



ライフサポートニュース

(住まいと生活に役立つ情報誌)


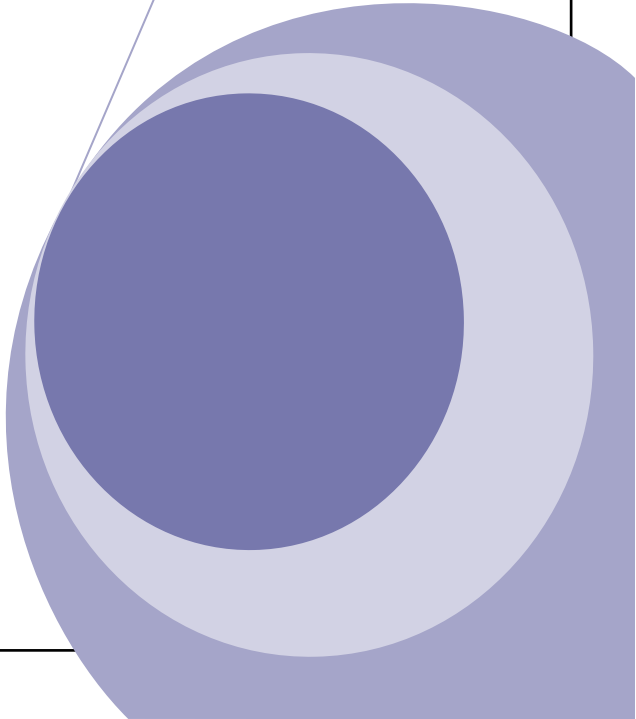
不動産取引の現場で起こっているリアルな情報に独断を交えながら解説し、これから住宅購入を考えようという方から、すでに購入した方まで、どなた様にも役立つ情報を掲載しております。

2009/08/02 No.81

目次

1. ホームインスペクション
2. 住宅購入アドバイザー日記
3. くらしと生活情報

(発行) 株式会社 プレシーク 代表取締役 柴田 誠
千葉県柏市酒井根5丁目2番1
TEL 04-7176-1611 info@preseek.jp
www.preseek.jp www.preseek.org



◆マニフェスト（政策）比較

8月30日に予定されている総選挙に向けて、各党からマニフェストが発表されました。その中から、住宅、不動産に関連するものをピックアップ致します。

・自民党

住宅ローン控除などの住宅取得支援を継続、強化しライフステージに応じた持ち家の取得、リフォーム、住み替えを支援する。特に子育て世帯や高齢者等が安心して生活できるよう、子育て支援施設やケア施設の併設された住宅等、良質な賃貸住宅を供給する。また、「ストック型社会」の実現のため、2世帯・3世帯住宅や200年住宅の推進など**住宅の長寿命化を進める**とともに、**既存住宅、リフォーム市場を整備**する。

・公明党

登記事項証明書（謄本）の手数料軽減。住宅、建築物の省エネ化を進めるため、補助金、税制、低利融資などで支援するとともに、断熱基準の義務化など建築基準法の改正を検討します。**中古住宅市場の流通量を3倍に増や**します。リフォーム工事保険などの各種保険制度の創設。**中古住宅の価値を目利きする「ホームドクター（ホームインスペクター）制度」の創設**。「家の履歴書」整備。マンションの適正な管理、老朽マンションの再生。住宅ローンの拡充と仕組みの再構築。住み替え支援事業の拡充と**リバースモーゲージの普及促進**。公的住宅の整備促進。

・民主党

住宅ローン減税は、いたずらに最大控除可能額を拡大するのではなく、バリアフリー化や省エネなどの社会ニーズの高い分野に対して重点的な負担軽減策を講じます。また、自らの資金で住宅を新築・購入した場合でも、住宅ローン減税と同程度の負担軽減を受けることができる制度（投資減税）を創設。**中古住宅物件に瑕疵がないか等を正しく診断できる人（ホームインスペクター）を育成**することで、中古住宅を安心して取引できるようにします。このため、施工現場の記

録を取引所に添付することを推進します。一つの**不動産業者が売り手と買い手の両方から手数料を取る両手取引を原則禁止**とします。優良で多様な賃貸住宅を整備します。**賃貸居住者に対する家賃補助や所得控除**などの税制支援も創設します。定期借家制度の普及を推進します。住宅ローンを**ノンリコース（不遡及）型にする環境**も整えます。現在は土地の価値のみでなされている「**リバースモーゲージ（住宅担保貸付）**は**利用しやす**くなります。

・社民党（予定政策）

国民の「住む権利」を保障します。公共賃貸住宅を増やすとともに、家賃補助を充実します。

・共産党

各地の自治体を実施している**住宅リフォームへの助成制度**は、助成予算の20倍を超える波及効果を生んでいます。住宅リフォームへの支援を抜本的に拡充します。中小建設業者への著しい負担となっている「住宅瑕疵担保保証制度」の改善をはかります。

・国民新党

住宅、不動産関連の政策記載なし。

※社民党、共産党、国民新党の内容は割愛したものでなく、記載がないためご紹介できなかったまです。また、見落とし、未記載の点はご容赦ください。

思うところは、与野党共通している政策であるなら、敵対側が出した法案だからといってやみくもに反対せず、**少しでも一部でも前進できるなら、成立、実行して**頂きたいものです。共通するのは、ストック型社会への移行、中古住宅流通促進、住宅ローン制度の見直し、リフォーム市場の整備、などでしょうか。

あと、民主党しか取り上げていませんが、不動産取引制度の見直しと整備は推進して頂きたい事項です。業界のための制度ではなく消費者が求める制度へ！

「よっしーの住宅購入アドバイザー日記」

・伝えるタイミング

伝え方やタイミング次第で、相手が受ける印象は大きく異なる。

不動産売買では、相続が絡むことが多い。農家の世帯でおじいちゃんが亡くなり、多額の相続税が発生するとする。所有する畑を何枚か処分し、現金化した上、相続税を納める。

至って普通の話である。

この話を聞いて、『ひとが死んだ物件』と解釈するひとは少ない。

畑の中で殺された訳でもなく、自殺した訳でもないのだから、仮に畑が宅地造成されて新築の家が建ち並び、『どうもあそこの家は気持ち悪い』と思うことはないでしょう。

しかし、これが一般の一戸建てであった場合はどうだろうか。『死ぬときは畳の上で』と思うひとは少なくないと思う。ましてや愛着のある自宅で看取ってあげたいと思う家族だっていると思う。

何ら事件性もなく、かつ自殺でもないことが条件になるが、やはりひとが建物内で亡くなったということ

・振り回すのは止めて

ものには限度があり、素直でいられる時間だって無限ではないんです。就いている職業がいくら堅かったり、大手の会社でも人柄は別問題でしょう。

・約束を直前で変更すること。

急遽、予定が変更になることは誰にでもある。私自身だって頭を下げて変更してもらったこともある。

でもこれが毎回では疑ってしまう。

『用事ができたので日を改めてもらいたい』

こんなことが約束時間の15分前に連絡をもらっても正直困る。しかも数回続いて、挙句の果てに『気が変わった』では付き合いきれない。

直接会えるひとならば、早々にお暇してもらおうが、これがひとからの紹介の場合は非常に難しい。

ある物件の申込みをし、散々迷った挙句『契約します』と言った翌々日に『やっぱり買いません』

が分かれば、冷静に考えたいと思うのは人の心理として普通である。

『嫌なことは先に』と思い、相手方に確認しても、『大丈夫』または『そんなことはありません』と言っておきながら、しばらくして話が変わってしまえば、受ける側としては、大きく解釈が変わってくる。

- ・本当は何か事件性があるのでは？
- ・なぜ後になってから言う必要があるのか？
- ・先に言えない事情でもあるのか？
- ・身内の死は、うっかり忘れてしまう程度のものか？

先に言っていれば『あっそうですか』で済む話が、後から出てしまうと頭では理解していても、疑惑の念を払拭することが出来ない。

ましてや予定している契約の2日前なんかに言われたら、相手側を疑ってしまうし、不信感を持つのは至って普通の感覚のように思う。

※プロも消費者もネガティブ情報は前もってきちんと伝えましょう。この方が結果うまくいきます。

当の本人が言ったか知りませんが、『契約してないのだからペナルティはないでしょ』と思っているのでしょうか！？

申込みを受ける際、ハウスメーカーの営業マンから『○○（老舗）勤務のお客さんですから堅いです』と言われた気がしますが、世間の『堅い』基準が分からなくなっている。。。

※不動産取引には、買主、売主の他に、それぞれの不動産業者を始め、金融機関、ハウスメーカー、設計士、司法書士、測量士、土木業者、設備業者など、多数の関係者がおります。白黒どちらの結果でも問題ありません。契約にならないことを責める気持ちはないのですが、コロコロ変わるのは、関係者の皆さまに申し訳なくあります。ダメなら遠慮せずに最初から断って下さい。

・ 住み替えにおける不動産売却

ここ最近、自宅を売却して新しく住まいを購入しようという方の相談が増加しております。リーマン・ショック以後の景気後退などによる経済的な事情により売却する方が増加していると聞くことも多いのですが、弊社の場合、住宅購入を中心に業務を行っていることから、売却する理由としては経済的な事情による売却ではなく、住まいへの不満や生活スタイルの変化などによる理由によるものです。

暮らしている自宅に住宅ローンの残債がなければ、通常の購入と同様の手順で進め、購入後に自宅を売却するか賃貸にするのかなどの処理を考えればよいのですが、**住宅ローンの残債が残っている場合、資金計画などを入念に打ち合わせしていく必要があります。**

不動産売却を不動産会社に依頼する際、宅地建物取引業法の規定に基づく媒介契約を締結することになります。

この媒介契約を結ぶ前に、不動産会社による基礎的調査が行われ、また、売り主から不動産状況の聞き取り、引き渡し条件などの確認のうえ、売却予定価格の査定が提示されます。

この査定額は、行政や業界側の指針などにより機械的に行われれば、どの会社の最低額も、ある程度の幅の中に収まりますが、そこに**会社や担当者の思惑などが入ると、査定額にかなりの乖離が出る**こともあります。

例えば、同じ住宅にも関わらず、A社 3,000 万円、B社 4,000 万円、C社 3,000～3,500 万円に分かれた場合、それぞれの会社による思惑は、**A社は売却後の次の流れもあるため確実なラインで提示しよう、B**

社は依頼を受けて自分の成績が確保されればよく価格は後から値下げさせよう、C社は現状の市場や売り主の希望などから複数の提案をしよう、など。

単純な売却だけなら、高めの金額からスタートし市場を見ながら価格を変更していくという手法でも間違いではありませんが、その後の住宅購入を考えると、査定額だけをみて判断できません。

不動産売却と住宅購入という全体の資金計画を立て、そのなかで売却金額と売却の手順を考えていき、依頼する会社と依頼形態を決めます。

売却の依頼後、不動産会社による販売活動で購入希望者が現れた際、売却条件などの最終打ち合わせをします。この際、**不動産が下落局面である場合は必要以上に粘るとさらなる状況悪化などによりチャンスを逃す**こともあります。

売却の最終条件を決める際に大事な確認ポイントは、売却にかかる諸費用の金額と手元に残る金額についてです。売却時にかかる主な諸費用は、印紙税、測量、境界確認費用、抵当権抹消などの登記費用、住宅ローン返済の残金額と諸費用、依頼した不動産会社に支払う仲介手数料、譲渡税（利益が出た場合）、引き渡し条件に伴う費用など。さらに、売却に伴う引っ越しなどの費用もかかります。

いくらで売れたかということも大事ですが、**どのくらいの金額が手元に残り、次の住宅購入にどのような影響があるのか**ということも含めた総括的な判断が必要となります。

このことは、売却に入る前までに不動産会社としっかり打ち合わせをしていかなければなりません。

『あとうがき』

またまたご無沙汰の発行です。申し訳ございません。おかげさまで、ここ数ヶ月は多数のご依頼、ご相談を承ることができました。御礼申し上げます。

さて、いつかいつかと延ばされていた総選挙がようやく決まりました。選挙が終わった後、どのように変わのでしょうか。やっぱり、どこがやっても変わら

ないという結果だけにはならないように祈るばかりです。（しばた）

◆お知らせ

ツイッター（ミニブログ）を始めました。

http://twitter.com/preseek_shibata

（発行）株式会社プレシーク www.preseek.jp