



ライフサポートニュース

(住まいと生活に役立つ情報誌)


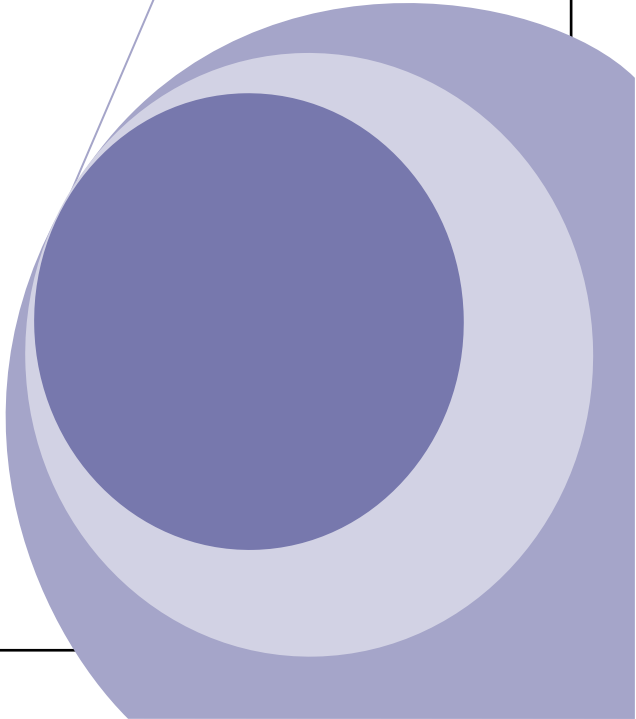
不動産取引の現場で起こっているリアルな情報に独断を交えながら解説し、これから住宅購入を考えようという方から、すでに購入した方まで、どなた様にも役立つ情報を掲載しております。

2009/09/26 No.82

目次

1. 2009年基準地価
2. 「しばたのつぶやき」
3. 仲介業者を排除した「抜き行為」

(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



◆2009年の基準地価

国土交通省より2009年の基準地価(7月1日時点)が発表されました。概要は、調査開始以来初めての「**すべての都道府県で下落率が拡大、もしくは上昇から下降に転じる**」というもの。特に、**近年地価が上昇していた都心や大都市圏で不振が目立った**。

商業地や都心部の地価下落は、ファンドなどの金融市場からの資金流入減少が要因であり、郊外や地方では、景気低迷による購買力の低下が下落に繋がっている。

ただし、**地価の下落をチャンスととらえ、住宅購入に意欲を持つ世帯も多い**。このため、新築分譲住宅やマンションなどの在庫は減少、特に**建売業者による土地購入(仕入れ)は積極的**になってきた。

都心やマンション用地など的高額帯は分からないが、一般住宅地では、在庫の減少や現場で感じる購入意欲などから、ある程度、**底を打っているのではないかと**思う。ただし、経済状態などから上昇に転じるかといえば懐疑的であり、収入状況から見て**高額な地域は下落余地も**残されている。

弊社が所在する千葉県は、都心に近い高額エリアから、標準的な住宅地、厳しい地方と、全国の縮図のように幅が広い。千葉県全体では全用途平均で前年より4.6%下落した。下落は3年ぶり、調査対象の全市区町村で下落。なかでも、近年、**上昇が著しかった浦安市では県内最大の下落幅**。

浦安市を始め、市川市から千葉市にかけての都心に近い東京湾エリアは、**近年の上昇による反動が出て**おり、上昇分が打ち消され、かつ、収入状況からみて適正水準になれば下落も落ち着くと思われる。発表された地価数値はまだ少し高いような感じも受けるが、発表されるまでにタイムラグがあり、現状ではさらに下落して底値近くの水準になっているのではないかと。

地価は、隣接地域のみに限らず、広い地域間バランスで成り立っている。千葉県内では、**近年の上昇時でも比較的落ち着いた地価動向であった内陸エリアで大きな変動がない**ことが、東京湾エリアの地価を支えている。もし、内陸エリアが一段と下落すれば、引きずられるように東京湾エリアでも下落が続くかもしれない。

住宅を購入する方々(お手伝いをする側も含め)にとって、もう一段の下落で購入しやすい環境となることが望ましい。地価は、景気などの経済的な要因以外に、構造変革などの政治的な要因や人口などの社会的な要因、住宅ローンを含めた金融面の影響により大きく左右される。

地価はどちらかと言えば新築市場の影響を受ける。政治や行政は、既存住宅の活用と中古住宅の流通へ舵をきった。**景気動向や収入状況からも値頃感のある中古住宅が伸びている**。この影響により新築市場が縮小すると、地価はさらに下がるかもしれない。今後の住まい探しは、**土地(地価)への比重を減らし、建物(生活や将来)の要素を強めていく**方が正解になる。

«国土交通省が発表した概要»

千葉県は、平均で△4.5%と下落に転じた。東京都区部都心へ接近性から住宅需要等を背景に従来高い上昇を示した市川市、浦安市等は、2年連続で下落となった。

政令指定都市のさいたま市、千葉市、横浜市及び川崎市は、平成17年以来4年ぶりに平均で下落となった。

圏域縁辺部では、相対的に交通利便性の低い地域や人口減少により宅地需要が低迷している地域で下落幅が拡大した。

「しばたのつぶやき」

【制度疲労】 (6:44 PM Sep 22nd)

成功報酬100%の不動産取引。利用するだけ利用する顧客？に、とにかく契約と無理する営業。無料サービスが氾濫しすぎている。適切な業務に適正な対価。着手金と成功報酬の配分があってもいいのでは

【人の道】 (6:33 PM Sep 22nd)

中学校の先生に大学の講師、人に道を教える人が自ら道を踏み外す行為。こんな人に教えを受けた生徒達はどうなってしまうのだろうか。

【SW】 (8:09 AM Sep 20th)

シルバーウィークの経済効果は1,614億円。有給休暇を完全取得した時の経済効果は12兆円。同じ時期に休む祝祭日などの場合、渋滞や混雑と割高な料金でマイナスも。不動産営業としては休みに旅行も行けないし、役所銀行も休みで、いいことない。私だけかな。土日営業している身も考慮して

【倫理】 (10:16 AM Sep 19th)

某有名私立大学の研究者、A社と新技術に関して長年に渡り共同研究、成果が出た後、利益に誘導されB社に乗り換え商品化。A社に対してこの研究者が取った行動は許されるか否か。道義的にダメなのは当然だが、ビジネスとしては仕方ないのか。

【住まい探し】 (6:55 PM Sep 18th)

今、ピンク色の家が欲しいと思っても、それはいつまで続く？将来のことまで考えるのが住まい探し。今だけ良ければいいというものではない。将来にわたって後悔しない住まいを。

【住まい探し】 (6:34 PM Sep 18th)

条件はなんとなく合っている。でも、これでいいかわからない。もっといいのがあるかもしれない。でも、これかもしれない。そういう時は、何度も現場や周辺に行ってみる。建物のプランを描いてみる。

http://twitter.com/preseek_shibata

【住まい探し】 (6:31 PM Sep 18th)

お得な物件、お買い得な物件を探しているだけではダメ。物件に惚れなくてはダメ。いろいろ理想や条件はあると思いますが、そういうのを含めて、「これだ」と惚れたら買う。結婚相手とおんなじ。

【京葉線】 (12:42 PM Sep 17th)

京葉線に新型車両“E233系”投入。1年前後で全車入れ替える予定。京浜東北線などに投入されている型と同じく二系統の機器で車両故障による影響を減らす。空気清浄機が付き、座席幅も広がって乗り心地も良くなる。

【試験】 (4:09 PM Sep 13th)

宅建の受験者数が公務員試験とほぼ同じとは。さらに有資格者数は宅建の方がダントツに多い。有資格者が全員業界人とは限らないが、無資格者が業界で働いていることまでを考えると、業界は過剰気味かも。

【人物】 (8:41 AM Sep 10th)

再春館製薬所会長、西川通子史。テレビ東京・カンブリア宮殿にて。TV-CM、ドモホルンリンクルでおなじみの会社。無料お試しのビジネスモデルで有名だが、手作りの資料と手紙、お客様の思いを聞き取り察する姿勢、社内での取り組みなど、基礎がしっかりしている。

【人物】 (8:35 AM Sep 10th)

日本医科大学北総病院、救急医、松本尚氏。NHKプロフェッショナル“仕事の流儀”第125回放送を見ました。かっこいい“男”を感じました。行列でおなじみの北村弁護士に、雰囲気や仕事への意識などが似ていると。

【北総鉄道】 (2:50 PM Sep 8th)

日本一高額な運賃で有名な北総鉄道。住まい探しでも北総線沿線を運賃が高いことで敬遠される方が多い。その高額な運賃がわずかですが下がりそうです。

・ 仲介業者を排除して契約（抜き行為）

不動産仲介業者へ不動産の売却や購入の依頼（媒介契約）をし、その業者の活動により不動産売買契約を締結できるようになったにも関わらず、**不動産仲介業者を排除して売買契約を締結した場合、不動産仲介業者に報酬もしくは違約金の支払い義務が生じます。**

媒介契約締結後、依頼した仲介業者を排斥して取引することを業界では“抜き”と呼び、業者は「抜かれた（被害）」「抜く（加害）」などと言います。

抜き行為の一般的なものは、すでに媒介契約の締結を済ませている消費者に対して、後発の業者が消費者を誘引して行われ、多くは業者がリードしてきました。しかし、ここ近年は、**消費者の方から積極的に抜き行為を行う**ことが増えてきております。

消費者が、このような行為に及ぶ背景は二つあり、一つは依頼している**仲介業者へ不信任や信頼関係の喪失**によるもので、もう一つは業者に**支払う仲介手数料の低減**を狙ったものです。※明らかな不信行為などがあれば一方的な解約が認められることもあります。

報酬を約束して業務を依頼し、業務遂行後に報酬の支払いから逃れることは、無銭飲食のようなもので、明らかに信義則に反する行為となります。報酬から逃れたい心理は誰しも同じで、これ自体が悪いのではなく、約束した後に逃れることがいけないのです。

『あしがき』

不動産購入応援サイト・地域版をリニューアル致しました。（<http://www.preseek.org/>）

地域版には、生活情報の他、地域紹介コメントを掲載しておりますが、年数も経ったことから、コメントの修正作業をしております。気になる地域、興味ある

売却を依頼するケースでは、数多くの仲介業者に依頼することは少ないですが、購入を依頼するケースでは、ネットやチラシを見て、片っ端から連絡を取っている方も多く見受けられます。業界側の立場から見ると、大丈夫かなとヒヤヒヤしますが、このようなことを知らない消費者にとっては、何を言っているのという感じなのでしょうね。

一般的な感覚では、物件の資料請求や問い合わせぐらいでは依頼したことにならないと思われると思います。それが、普通の感覚です。以前は、荒い仲介業者や担当者によっては、依頼されたと判断して（言い張って）報酬の請求などをしてくる場合もありました。実際に問題になるのは、物件の見学くらいからで、購入に向けて打ち合わせが進み、**購入申込書の提出前後まで至ってしまうと難しく**なります。

宅建業法を始め各法律で消費者を保護しておりますが、これは立場の強弱や知識の有無などの格差などから弱い者を守るという弱者救済に基づいております。しかし、**信義則に反する、不法的な行為に対してまでは、消費者ということだけで守ってくれません。**

故意に行うなら論外ですが、実際のところ、分らず知らずというのが現実でしょう。とにもかくにも、**依頼する前に信頼できるかどうかの見極めと報酬などの確認を行う**ことが大事です。スタートしてからでは遅いですよ。

街がございましたら、一度、ご覧になってみてください。

新型インフルエンザ流行が話題となっております。皆さまのご健康をお祈り申し上げます。今後ともよろしく願い申し上げます。（しばた）