

「不動産ジャパン」というサイトで「トラブル事例集」を公開している。

<http://www.fudousan.or.jp/trouble/jirei/>

また法律遵守、いわゆるコンプライアンスに対する意識の薄さが不動産業界全般にあることも否めない。一般の人なら「違法行為はやってはいけないこと」と認識する。しかし一部の不動産屋には「違法行為でも取り締まられないことならやってもいい」という考え方が強く残っている印象がある。

ちなみに売主、買主から

仲介料を取ることを「両手」と呼ぶが、この手法は両方から仲介料を得られる分、実りも多いこともあり、一般的な不動産屋は重要視をしてきた。

ときに「この物件は掘り出し物ですよ」と迫ってくる営業がいるかもしれない。しかし現在の制度上、消費者が不動産屋から、現実として価値のある、おトクな物件を買うことは不可能に近い。

新築の場合は、完成した時点でしっかりと利益が乗っているのはもちろん、もし中古で掘り出し物が出てくれば、情報を先に入手した不動産屋が先んじて動いて利益を確保し、適正価格にしたうえで、ようやく一般の市場に出回るからだ。

現実として、物件がいい条件で持ち込まれれば、市場に出す前に自分で買う、もしくは不動産業者仲間に横流しすることができてしまう。たとえば、もとは安い物件にリノベーションを行い、不動産屋の利益が乗った状態にして市場に戻し、結局、掘り出し物とは言えない価格にして物件を売買する、いわゆる「買取再販」が今は盛んだ。

やっかいなのは、「家は生活と非常に密着した存在」ということである。家を売り買いするため、プロである不動産屋とかかわらざるを得ないという現状は、「かかわりたくなければかかわらなくてもいい」という株式市場とは大きく異なる。それなのに、仲介人である不動産屋に取引制限はない。

その結果として、一般の消費者が割高な買い物を強いられる構造ができあがってしまっているのである。

ざっくりと解説すれば、新築の場合は固定資産評価基準により、固定資産税評価額は見積もられる。ただし最初の見積もりの段階では、販売図面の面積で計算するが、実際は登記簿上の面積で計算する。

さらに販売図面は壁の中心で図る、**壁芯**という測量方法で記されているが、登記簿は壁の内側（内法うちのり）という測量方法がとられているため、ここで誤差が生じ、実際の評価額は見積もりより、大抵小さくなる。

こうした事情を理解できて、ようやく正しい**固定資産税評価額が算出され、そこから登録免許税のほか、固定資産税、都市計画税、不動産取得税を芋づる式に計算**できるようになる。中古物件ならば、すでに固定資産税評価額があるのでもう少し簡単にはなる。

購入時に関してかかる費用は、大きく見積もって、**物件の本体価額の10%**と言われる。3000万円の物件なら300万円だし、5000万円の物件なら500万円だ。

しかし大手だから、社名が有名だから、ということで不動産屋を選ぶことが、ベストな選択と言えるかどうかは怪しい。第2章で紹介するが、きちんと**物件を広報せず、売買を自社だけで済ませようとする「囲い込み」**が近年問題となっているが、大手不動産屋も例外でなく、そうした実態にあることが分かっている。

抵当権を設定するのは誰のためかといえば、もちろん銀行が取りつばぐれを防ぐため。銀行がいわゆる「**抵当権設定者**」となる。

しかしここで少し考えてみてほしい。抵当権設定の手数料を払うのは誰か。**抵当権を設定するのは銀行なのに、その費用はなぜかローンを組む消費者が負担する契約**になっている。ATMを利用する際、利用者自らがATM手数料を払う。でも抵当権設定者の銀行は、抵当権設定手数料を自ら払おうとしない。

ほかに、住宅ローンの支払いとは別に、ローン保証料というものがある。これは返済が滞ったときに、銀行は消費者に対する債権分を、保証会社に立て替えてもらい、受け取ることができるという制度だ。保証会社を使うことにより、銀行はここでも取りつばぐれを防ぐ仕組みを設けているのだが、こちらもその費用負担は購入者。さきほどの抵当権設定手数料と同じような事態が生じている。

そのことを銀行員に質問すれば、おそらくさまざまな論拠で正当性を示すと思うが、事実として、**ソンの契約を結ばされる消費者は、やはり弱い立場**にあると言える。

「**レイنز**」とは「**Real Estate Information Network System**（不動産流通標準情報システム）」の略称。宅地建物取引業法に基づき、国土交通大臣から指定を受けた「**不動産流通機**

構」である、4つの公益社団法人や公益財団法人が運営する不動産情報のウェブサイトである。

レイズは、流通する物件の情報を、不動産会社間でリアルタイムに共有・交換することができるサービスであり、不動産取引を生業としている不動産屋なら、ほぼこのシステムを使っていると言っている。

レイズを中心とした情報格差の問題については後述するが、その存在はまるで「ベルリンの壁」のごとく、不動産屋と消費者の間での情報を分断しており、その壁は高く厚いままだ。

それではレイズの存在に象徴される、あくまで「業界の利益を優先し、消費者の利益を後回しにする」という国の思惑が見え隠れする事例を以下、順に挙げていきたい。

さらに消費者の利益について、「双方代理」が及ぼす影響を考えてみたい。

物件を売る場合、不動産屋としては「利益を増やすために売却金額を大きくしたい」というインセンティブが働くはずである。だから「なるべく高く売りたい」と考える売主との利害が一致して、きっと頑張って高く売るべく営業をしてくれる、と考える方がいるかもしれない。だが、これは期待どおりになりにくい。

というのも、双方代理が認められることで「片方の代理人として売却金額がなるべく大きくなるよう駆け引きする」より、「双方の代理人として売却金額を手ごろにして手早く話をまとめる」ほうが、結果として、不動産屋が手にする仲介手数料が大きくなるからだ。たとえば売主が「3000万円の物件をなるべく高く売りたい」と考えていた場合を想定してみよう。

○不動産屋の報酬

- ・片方だけの仲介業務を通じて 4000 万円で売却した場合…

$4000 \text{ 万円} \times 3\% + 6 \text{ 万円} = 126 \text{ 万円}$

- ・売主買主の双方の仲介業務を通じて 3000 万円で売却した場合…

$(3000 \text{ 万円} \times 3\% + 6 \text{ 万円}) \times 2 = 192 \text{ 万円}$

あなたが不動産屋の立場なら、どちらを選択するだろうか。同じ物件を売るにしても、双方代理で安くまとめたほうが、報酬は 66 万円も高いし、当然そちらを選ぶことだろう。

...

金額だけで見れば、不動産屋が 66 万円の利益を得るために、売主は 1000 万円を得る機会を損失した可能性があることになる。しかし一度契約がまとまってしまえば、その事実を誰も知ることはない。

不動産屋はそのビジネス上、倫理観を崩壊させたほうが儲かる場合があることも否めない。その分かりやすい例が、両手仲介を2回繰り返すことのできる「買取再販」の悪用だ。「買取再販」とは不動産屋が物件を買い取り、リフォーム（リノベーション）したのち、適正価格にして改めて市場に出す手法を主に指す。

たとえば、3000万円で中古のマンションを不動産業者が購入し、お風呂やキッチンを新しいものと取り替え、間取りを変更し、壁紙を新しいものにしたうえ、4000万円で販売、といったケースは典型的だ。

もちろん「買取再販」のすべてが悪いわけではない。適正価格で、実直に売買を行う不動産屋もたくさんいる。しかし、儲け至上主義の不動産屋がいた場合、そのあくどさが如実に表れる販売方法でもある。以下にその一例を紹介したい。

たとえば「古くなったマイホームを売りたい」と考える売主がいたとしよう。その仲介をすることになった不動産屋Aは、知り合いの不動産屋Bと組み、そのままBへ不動産を売る。この場合、不動産屋Aは売主、そして買主の不動産屋Bの双方を1社で仲介。いわば「両手」仲介を行ったとする。

途中、買主の不動産屋Bは不動産屋Aに対して、「売主になるべく安く売らせろ」と、要望を出す。そこで不動産屋Aは売主に対し、「業者しか買わない物件です。ここで売らないと後はありません」などと言いくるめ、**市場に出せば4000万円で売れる可能性がある物件を、不動産屋Bへ3000万円で売ってしまう**。そして買い受けた不動産屋Bは、この物件にリフォームやリノベーションを行って、利益を十分に乗せて市場へ戻す。

しかし、市場へ戻すといっても、そのままレインズに載せたりするわけではない。ここでのポイントは、**リフォームした後に買主へ売却する際、不動産屋Aが仲介をすべく、再度暗躍することだ**。

仲介をしてくれる不動産屋は本来、ほかにいくらでもいる。それにもかかわらず、同じ不動産屋Aが「未公開物件」などの名目で、公開前に先んじて買主と交渉。5000万円での売買契約を成立させてしまう。

あくまでこれは一例だが、テクニックをフルに用いれば、不動産屋が手にする仲介手数料はどんどん膨らむ。なお今回の場合、不動産屋Aが仲介手数料として得る額を厳密に計算すれば $\{(3000 \text{ 万円} \times 6\% + 12 \text{ 万円}) \times 1.08\} + \{(5000 \text{ 万円} \times 6\% + 12 \text{ 万円}) \times 1.08\}$ で、およそ**544万円**。これは売主と買主の双方代理、つまり両手仲介をした取引を2回行うことで、はじめて創出できる額だ。

「安く買って高く売る」のは商売の基本だし、決して悪いことではない。しかし仮に、この不動産屋Aが不動産屋Bと結託せず、素直に市場へ出した場合、売主の利益はどうだったか。

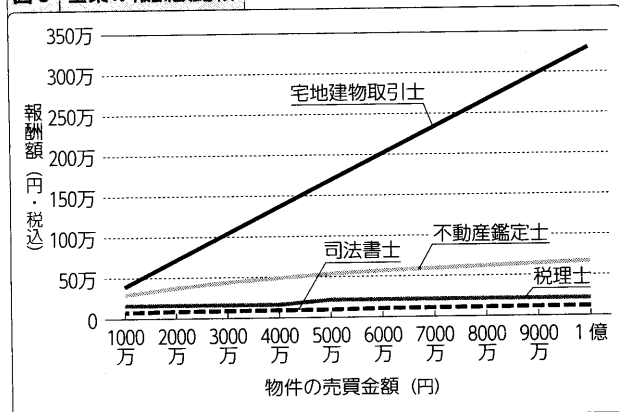
売主が市場の論理に任せていれば、4000万円で直接、買主に売ることができたかもしれない。この時点で売主の利益は大きく変わっている。リノベーションも、業者が先にやらないとならない理由はほとんどないだろう。買主が買った後に自分の好みにやればいいし、おそらく業者の利益が乗っていない分だけ安く済むはずだ。

注文住宅の設計に用いられる「坪単価」という言葉も厄介だ。これは、家を建てる際の「床面積1坪当たりの工事費用」を表していて「坪単価＝建物本体の価額／延床面積」となるが、分子にあたる「建物本体の価額」において、その考え方は何とおりもある。

...

お買い得感が出るようにしたいときは、分子を家の本体工事費だけにして小さくし、分母を施工床面積にして大きくすればいい。そうすれば「坪単価」をより安く見せることができるからだ。さらに本体工事費の一部を、付帯工事に付け替えてしまえば、より坪単価は下がる。こうして意図的に安くした「坪単価」に、買主は坪数をかけ、それで家を建てることができると思う。「坪単価」という名称である以上、それは当然だ。

図8 士業の報酬額比較



出典：宅地建物取引士は「建設省（現国土交通省）告示」の「報酬額」、不動産鑑定士は「基本鑑定報酬額表」の「建物及びその敷地の所有権の報酬」、司法書士は「旧司法書士報酬規定」から「所有権移転報酬」「抵当権設定報酬」「立会の日当半日」の合計、税理士は「旧税理士報酬規定」から「分離課税譲渡所得」「日当」の合計より筆者作成

最終章で記すが、すでに仲介手数料半額、それどころか無料をうたう不動産屋まで登場している。業者同士の競争が激しさを増す昨今、消費者のニーズに即して、むしろ不動産仲介料は、これまでの「物件価格×3%+6万円」から「30万円」へ向かっているといつて間違いない。

株の場合、同じ株式を持っている人が多数いることもあり、ニュースになりやすい。たとえば1987年、タテホ化学工業による巨額損失、その発表前に、情報を知っていた関係者が株を売り払う、いわゆる「タテホ・ショック」が起き、株式市場が暴落した。それを機会に、インサイダー取引をより厳しく規制すべき、という考え方があらためて広がっている。

くらべて不動産屋がインサイダー的な取引で得た利益は極めて分かりにくい。そもそも、その被害者自身が自覚することも難しく、規模や関連した人の範囲が小さいため、ニュースにはなりにくい。そうした背景もあり、問題意識が高まらず、取引を制限する条項が宅建業法などに現状存在していない、と私は考える。

不動産屋に聞けば「多くても10戸くらい見た後に皆さん決めています。あまり見すぎてしまうと、かえって迷ってしまい、いつまでもたっても買えなくなりますよ」と言って、契約をするように迫ってくるかもしれない。実際、知り合いの不動産屋は客に聞かれればそう答えるようにしているそうだ。

しかし当人が自分の家を買うときには、60戸ほど見て、それでようやく買っていた。なおこの数字は、新築、中古を問わず、実際に現地まで足を運び、内見した数である。不動産サイト上でのチェックや「マイソク」と呼ばれる物件の資料確認を合わせれば、1000戸はゆうに超えている。探しはじめてから買うまで、実に2年間をかけたという。

なぜそれほどたくさん見る必要があったのか、と尋ねれば、彼日く「それくらい見なければ、本当にいい物件とは出会えないから」とのこと。

しかし「たくさん物件を見てから決める」と言っていたそばから、2件目の内見で購入を決めた知人がいる。彼は不動産屋から「人気のエリアですから、すぐ売れてしまいます」と急かされ、とたんに視野が狭くなったそうだ。

これはよく知られた不動産屋のテクニックの一つで「まだ見ていない家も含めて選ぶ」という当初の広い視点を、「どちらかましなほうを選ぶ」という狭い視点へ、気付かぬ間にすりかえてしまうもの。物件を案内中に予め相談していた別のスタッフから電話をもらい、「今、ほかの方が購入を決めてしまいそうです」と客へ伝える方法は典型である。

賃貸で暮らしている人なら、

「老後も賃貸だと苦しくなるので、今のうちに家を買って、ローンの返済が早く終わるよう、繰り上げ返済を頑張りましょう」と説明をしてくるかもしれない。

しかし、いずれにせよ彼らの立てるプランの結論は、「家を早く買うこと」になるはずだ。

そもそもFPとは、社会的にはどのような存在なのだろうか。

実はFPとして認められる資格はいくつかあるものの、「資格を持っていないとできない」という独占業務は存在しない。

たとえば、住宅ローンとして最長である35年間のライフプランを、住宅案内場で書いてもらえたとして、家を買うことに不安を感じる人の背中を押す役割はあるかもしれないが、それ以上の意味や価値は残念なならないだろう。特にこれから少子高齢化が進み、国際化や人工知能による仕事の代替が進む中、「35年間にわたるキャッシュフローの図を作れるか」と尋ねられれば、「作ることは不可能」というほうが現実的な答えだ。

詳しく解説すれば、**相続税の計算をする際、建物は固定資産税評価額で計算し、土地は路線価で計算**する。固定資産税評価額は時価の50～70%であり、路線価は時価の70～80%で設定されている。つまり、路線価で計算される土地にお金をかけるより、固定資産税評価額で計算される建物にお金をかけたほうが、時価との乖離が大きくなる一方、評価額が小さくなり、結果として相続税の節税となる。これがマンション人気に拍車をかけた。

マンションは購入金額のうち、建物の占める割合が6～7割と大きく、土地の割合は3～4割と小さい。土地は何百戸という所有者たちで細分化し、共有で持つために持分は小さくなる。

つまり、郊外で広い面積の戸建を持っているより、**都心のマンションを持っていたほうが、同じ購入金額でも、一般的に相続税評価が下がるというメリットがあり、**住み替える層の創出へとつながっている。

すでに記したとおりだが、双方代理ができる現状では、不動産屋にとって「高く売る」ために労力を割くのはさほど価値がない。むしろ、「両手」によって手ごろな値段でまとまるほうがメリットは多い。あえて**物件を放っておくことで売主を焦らせ、思いどおりに操る「干し」**というテクニックもあるくらいだ。

土地は、いくら使っても消費されて、消えるものではないため「消費物」ではないという考え方がある。そのため、土地を買っても消費税はかからない。一方で、建物は使えば使うほど、次第に傷んでいく。まさに「消費物」であるので、消費税がかかるケースがある。たとえば売主が業者で、あなたが新築のマイホームを購入した場合、建物分については当然、消費税を払わなければならない。

その消費税の取り扱いについて、売買をする人からも不動産屋からも、よく相談を受ける。その多くは、**売買契約書上で売買金額が土地分と建物分に分けられておらず、単に「総額」のみが記載されている場合、消費税はどう考えればいいのか、**ということである。

先に、税金を計算するためには、まず売却金額のうち土地と建物がいくらかを分ける必要があると記した。消費税も同様、この二つを分けることで、芋づる式に建物にかかる消費税の額は確定される。

しかし、**売主としては建物の金額が小さければ、国に納める消費税が少なく済むから、なるべく小さくしたいと考える。**他方、**買主としてはその家を買って、人に貸した場合など、減価償却費をなるべく多く計上すべく、建物の金額を大きくしたい。**そうしたニーズの違いを埋めるべく、**わざと土地建物の内訳を売買契約書に記載しない、という秘策**がしばしば採られてきた。内訳がなければ、売主と買主も各自の認識が正しいと主張し、税金が有利になる按分方法で土地と建物の内訳を計算する。実際、その方法で税務署に申告することができてしま、つ。

この方法は売主、買主両者にとってメリットがあるので、意図的に**内訳を示さず「総額」**

で表示されることが多いのである。

宅建業法において**仲介手数料は、不動産の税抜価額に対して、上限として「3.24%＋6万4800円」**で計算される。つまり、**仲介手数料を正しく計算するためには、税抜金額を計算しないといけない**。そもそも土地と建物を分けざるを得ない、ということになる。それなのに、不動産の税込金額に対し、単純に「3・24%＋6万4800円」を請求してしまうケースがよくあり、それが判明したときにトラブルになる。

この計算を行えば、**仲介手数料は「取りすぎ」**となる。客が気付かないことはあるだろうが、不動産屋もこうした知識があいまいなケースがあるから困る。総額表示を前にしたら、十分に気を付けてほしい。

物件を買う人がいないということは、極端なことを言えば、1円まで値が下がる可能性があるということである。だからもし買い手がまったくいない、田舎の広大な土地で相続税が発生することになればどうなるか。たとえば1000m²で、路線価が1m²あたり5万円だったら、相続税評価額は5000万円。相続税率为30%と試算すれば、何も生まない土地であろうと、**1500万円もの相続税**が必要にもなってしまう。

小規模宅地等の特例

15年1月1日以降、相続税の基礎控除が下がり、相続税対象者が増えたが、同時に「**小規模宅地等の特例**」という制度における特定居住用宅地の適用面積が240m²から330m²へ拡大した。

この特例を簡単に説明すれば「自宅の土地の場合、その評価を8割減らし、2割で計算してよい」というもので、この改正はさらにその適用面積を広めた減税方向での対策となる。

そもそもこの特例は、自宅に残された配偶者や同居している子にとって生活の基盤になるもので、簡単に手放すことができないのだから、相続しただけで税金を課するのは酷という趣旨で83年に作られた。この小規模宅地等の特例で注意すべきは、330m²までという上限面積が設定されていることだ。

郊外の広い土地を、都会にある330m²以内の土地に組み替えることで、自宅の土地全体にかかる相続税を8割減の対象とすることができた。その結果、約800万円の相続税が節税されている。つまり同じ価値の土地でも、広い面積で地価の安い土地を持つより、狭い面積で地価の高い土地を持っているほうが節税になるのだ。

以上のように、相続税に関して考えると、圧倒的に都会のほうが有利にできていることが分かる。しかし、これでは「**資産家の方は都会に来てください**」と制度が言っているような

もの。現実として資産組み替えをすべく、都心へ引っ越す人が増えているが、都心一極集中が問題になる昨今、果たして国としてそれでいいのか、ということはまた別の問題なのかもしれない。

「節税」といえば、資産家の間ではここ数年、現金を都心のタワーマンション、その高層階の1室に変える、という「タワーマンション節税」、いわゆる「**タワマン節税**」が流行していた。

そもそもマンションの場合、建物部分は固定資産税評価額が適用され、実際に売買される公示価格から見て50～70%程度の評価額になり、土地は路線価評価で70～80%ほどになる。固定資産税評価額はマンション1棟の評価額から、部屋ごとの床面積で割って計算され、そこでは眺望などの価値は考慮されない。つまり、売買される価格が高い傾向のある高層階だろうが、低い傾向のある低層階だろうが、「同じ床面積なら、固定資産税評価額が同じになる」という考えを用いた節税方法だ。

高層階になればなるほど、実際の価格と固定資産税評価額との乖離が大きくなる。だから手持ちの現金をタワーマンションの高層階に変えれば、評価額を小さくできる状況が生まれる。しかも人気のタワーマンションなら、流動性も高いから、売って現金へ戻すことも比較的容易だ。こうした仕組みを利用したのである。

ここまで何度も記したが、不動産取引のネックの一つになっているのが、その仲介手数料の高額さである。そして上限値であることが事実なのに、満額を買主に請求するのは、いささか高すぎる、という事情の中、**仲介手数料を下げる不動産屋**が続々と現れている。たとえばそれは、不動産流通システム (<https://www.reeds.co.jp/>) やコーラル (<https://www.colal.net/>) のように「仲介手数料半額」をうたう不動産屋だ。手数料が少ないからといってサービスに差があるわけではなく、あくまで差別化施策の…として、新参の不動産屋が掲げていることが多く見られる。

~~~~~

不動産流通システム

<https://www.reeds.co.jp/>

コーラル

<http://www.colal.net/>

~~~~~

フランスの経済学者であるトマ・ピケティ氏。彼は著書『**21世紀の資本**』（みすず書房）において、「資本の収益率が経済の成長率を上回る時代が来た」、さらに「資産の富の増加が労働の生産性の向上を上回る」という理論を展開し、話題をさらった。

その理論を非常にかいつまんで言うと、これからの時代、財産を持っている人は、自分の

労働を時間売りして稼ぐ人より、お金持ちになる可能性が高い、という話になるだろう。人口減少が進む成熟社会では、相続こそ、最も重要な資産形成の機会となる。価値のある家を相続できれば、新たに家を買うこともなく、新しく数千万円にも至る借金を背負わなくても済む。浮いたその金額があれば、教育費や投資に回すことができ、そこからまた次のリターンへとつながっていく。こうして豊かな者はさらに豊かになる、というのがピケティ氏の主張である。『21世紀の資本』という本はかなり厚く、値段も張る本だが、不動産という大きな資産の未来を考えるのであれば、一読の価値はあるだろう。