

2000年の本。不動産屋の考えがわかり、興味深い。

根本的に不動産を買おうという人が少なくなっている。理由は簡単だ。終身雇用制が崩れ、サラリーマンにとって将来の経済計画が立たなくなっているからだ。不動産売買の主な顧客であるサラリーマン層の沈没によって、客層が薄くなってきているのである。客が少ないということは、すなわち「買い手市場」ということにならざるを得ない。

そこで悪い不動産屋がやる常套手段が、物件の売買契約書を二通つくるという方法だ。これは、たとえば、本当の売買価格が一八〇〇万円であるにもかかわらず、二〇〇〇万円に偽り契約したと虚偽の契約書を金融機関向けにつくり、**差額を架空の自己資金**としてしまうというもの。

・・・

「なに、バレることはないですよ」

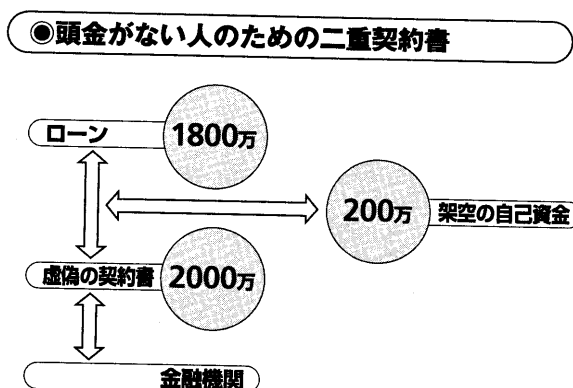
と不審顔の客を煙に巻いて、悪徳不動産屋は物件を買わせるのである。

最近ではかなり減ったようだが、わたしだって数年前までは、一年に数回はこのテクニックを使っていた。わたしに限らず、多くの不動産屋が同じようなことをしていたのである。

・・・

なぜかという、買い主にとって家を購入することは「幸せ」を買うことだと思っているからである。

人の幸せの手助けをして何が悪いのか。



だから、どんなものでも理由をつけて、いかにこの物件がいいか、この価格が的確な設定であることを説明するのだ。

たとえば、中古マンションだと、エレベーターひとつとっても、ふたつの理屈が成り立つ。エレベーターに近い部屋は、「便利ですよ。奥の部屋だと毎日のことだからイ

ヤになりますよ。疲れたときなんか特に……」と説明するし、逆に遠い場合だと、「人が通らないから、とても静かですよ」と説明できる。

駅から遠い場合だって同じ。「不便」と渋るお客さんに、「だから、静かで環境がいいんです」と**価値観を変えさせるのが、われわれの腕の見せどころ**だ。そして、この価格がいかに妥当か、近隣の価格などを提示して納得してもらおう。

たとえば、**五五〇**

〇万円の希望価格の売り主がいて、**五二〇〇万円ギリギリ**という買い主がいる場合」間をとれば**五三五〇万円**だが、それではまず契約が成立しない。

そうなると、駆け引きせざるをえないが、まず、**売り主に「五一〇〇万円なら買いたいという人がいる」と話す**。もちろん、それではとても納得してもらえないが、五三〇〇万円ぐらいまでの値引きの意思は確認できる。次に買い主のほうはどうしても五二〇〇万円までしか出せないわけだから、最後はあと数十万上積みできるかどうかの交渉になる。

この場合、売り主に対しては「**いま売らなければ上がることはない**」とできるだけ五二〇〇万円に近くなるよういいつづける。

けれども、も

し、売り主の物件が残債が少なくなっているか、もしくはまったくない場合はしめたものだ。

そのときは、**実際の相場より安い売価をつけさせて売りに出せば、すぐに客がつき、アツという間に売れて、ほとんど営業活動をしない**ですむ。

・・・

では、相場より安い売価をつけさせるにはどうしたらよいか。簡単な話である。まず、**営業マンが売り主の信用を得ること**である。だから、人あたりの悪い人は、まず営業には向かない。人に好意を持たれるような人柄（うわべだけでも）と、ルックスが必要なのだ。

不動産の仲介というのは、あくまでも売り主が売価をつけるものだ。不動産屋がいくら口出ししても、売り主が納得しなければ、不動産情報として日の目を見ることはない。

安い売価をつけさせて売りやすくするには、まず売り主をその気にさせることである。そのために、まず自分を信用させ、この人のいうことには間違いはない、と思わせなければならぬ。そのうえで、**なんだかんだと理由をつけて相場より安い売価をつけさせる**のである。

その際に使う理由としては、マンションなら「**内装が汚れている**」にはじまって、「**階数が低い**」「**部屋の向きが悪い**」などが代表的であり、戸建てならば、**セットバック**などの「**道路づけが悪い**」「**建物の傷みがひどい**」「**間取りが悪い**」など、マンションよりも多くの理由づけができる。

相場より高い物件は売れないのは当たり前のことだが、それでも売りたいお客さんは少しでも高く売って“得”をしようとする。一方、不動産屋のほうは安い値段をつけさせて早く売りたい。ところが、先ほども書いたが、完全に買い手市場になっているのに、なかなかそのことを理解しようとしなくて多いお客さんが多い。

内容を示さないで「高く買います」では、いかにもインチキ臭く、信用できない。

「開発屋」というのは、市街化調整区域（市街化を抑制すべき区域）にバタバタと住宅を建て、売りつくしたあとはさっさと現地事務所を引き揚げてしまう会社のことだ。

高額な褒賞金や歩合給で**臨時に雇われた営業マン**が、ローラー作戦で小金を持ったサラリーマンが多い住宅地をまわり、言葉巧みにお客を持ち上げて、とにかく契約と入金をすませてしまう。

「開発屋」の営業マンは車や生保、学習教材など何らかの営業経験があれば誰でも採用されるから、宅地建物取引主任の資格を持っている人なんかほとんどいない。なぜなら、**資格を持った営業マンは、嘘やいい加減なことをいって販売すれば資格を取り消されるから**だ。つまり、資格のない営業マンにお客さんが錯覚するようなことをいわせて、販売するのが特徴といってもよい。

「すぐ近くに大型のスーパーが建つ計画がありますよ」

「ここから五分の場所に役所の出張所が併設された公共施設ができるという話です」

もうそろそろ、こういう**営業マンのいい加減なセリフ**をお客さんのほうでも見抜いてほしいと思うのだが、相変わらず彼らのビジネスが成り立っているところを見ると、引っかかる人がまだいるということだろう。

ということは、**安くてお買い得の物件**というのは、高い広告料金など払わなくても、自然に店にやってくる手持ちのお客さんだけでさばけるのだ。

もし、そんないい物件があるなら、誰だって自分の会社で、買ってくれるお客さんを見つけて仲介する。

そうすれば、先に述べたように“両手”になり、売り主、買い主双方から手数料をいただける。

はっきりいえば、**情報誌に載せる物件は、売りづらい物件だから載せている**ともいえるのである。では、なぜそんな、売りにくかったり、ありもしないオトリ広告を載せるのか。

たとえば、『週刊住宅情報』（リクルート発行）に支払う広告料金は、一行で一七五〇〇円（一週間掲載／二〇〇〇年二月現在）。不動産屋がこうした情報誌に広告を載せるのは、あくまでもお客さんの足を自分の店に運ばせるためである。

「至急求む！ 3LDKのマンション。二四〇〇万円以内で」
というような文句で書かれているが、たいていは相場より高い価格表示である。
その広告を見た人は、
「こんな値段で売れるんだったら、買い替えてみようか」
などという気持ちになり、うっかり電話してしまうのである。
しかし、実際に広告を出しているのは不動産屋であって、買いたい人などいない。
オトリで載せてあるだけで、その目的は電話をかけさせるためだ。

中古でのトラブルは、そのほとんどが建物の瑕疵（傷や腐りなど）責任を問うものだ。原因は、**買い主側が買う際に「気がつかなかった」**のが大半である。
だいたい悪いのはどっちなのか、とわたしはいいたい。本契約の前に、**多くの買い主が物件を見るのがよくて二回、ほとんどが最初の一回だけ**という状況では、いい買い物ができないのは当然といえよう。

そして、何千万
円かの買い物をするにあたって、その一割を手付け金として渡す**売り主を盲目的に信用**してしまう。しかも新築だと保証期間が最低十年はつくのに、中古にはそれがない。にもかかわらず、**買う家に不都合なことがあれば売り主が事前に教えてくれるだろうと、信じて疑わない人があまりにも多い**のである。
売り主はこの家売って新築を買うつもりなのかもしれないし、商売で失敗して手放すのかもしれない。いずれにしても、お金が必要な何らかの事情を抱えている。だから、**自分が損するようなことは決して口にはしない**。

・・・

やはり日
本人の“村社会”意識というか、**簡単に人を信用してしまう**ことに起因しているような気がしてならない。

いかにこちらのペースで買い替え
させるかが**プロとしての腕の見せどころ**なのだ。

具体的には、**売りたい人には相場より安い売価をつけさせて早く売らせる**、もしその物件を買いたい客が自分の持ち客にいたら、**その客が買える価格で売らせる**。

買いたい人には、本来売りにくい物件、たとえば相場より高い、建物条件が悪い、土地の条件が悪いような物件を**言葉たくみに買わせる**、などということだ。

中古のマンションを求めのお客さんの人気対象となるのは、やはり南向きに建っていること、高層階にあることが、圧倒的に多い。一階と最上階とどっちを選ぶかという、やはり、後者のほうが素人受けするようだ。

・・・

したがって、仮に十四階建ての十階と三階とでは、どちらかを選ぶとすれば、**わたしなら迷わず三階を選ぶ**。どちらも同じ価格ならもう何もいうことはない。なぜなら三階のほうがはるかに便利だし、資産価値があると思うからだ。

・・・

もし、わたしがマンションを選ぶなら、高層階など見向きもせずに三階を選ぶ。生活レベルで考えたら、音も一階ほどうるさくないし、エレベーターを使わないで昇り降りできるし、便利で最高の階だと思う。だが、現実には三階よりも十階を選ぶ人が多い。中古や賃貸の場合、特にその傾向が強くなる。

買い替えは、自分の家の売りが確定しないと、資金計画が破綻する。買い先行で契約しても、売却金が手に入らない限り大借金になる。悪くすると、買い物件を購入額よりもはるかに安い売価で手放すことになる。

ところが、売り主側に問題があると、契約が成り立たないこともある。つまり、買おうとした物件に多額の抵当権が設定されているのに、売り主が売った場合、売れた金をまわしても足りず、どこからも不足分の金を調達できないときだ。すると、**抵当権がはずれないので、買い主が登記できない事態が発生する**。

どういうことかという、銀行などの公の金融機関からの借金でローンを組めば、その土地や建物に抵当権がつき、登記簿にも記載されるから、仲介する不動産屋はそれを見て、売買できるかどうかを判断する。せっかく営業活動をして客を見つけても、契約できなければ商売にならないからだ。

では、どんな不都合で売買契約に至らないかという、**サラ金や商工ローンに、土地建物を抵当にして借金しているケース**である。こちらの金融機関は、借り主との間に契約書を交わしているだけだから、**登記簿をいくら見ても記載されていない**。だから、金の借り主が自分の不動産を売ろうとしているという情報を察知したら、すぐに裁判所に売買差し止めや、担保の保全処置を要求する。

それが、不動産の売買契約までに間に合えば契約にストップがかかるので、結果的に買い主はその物件を買えなくなる。もしくは、売り主の借金を何らかの形で清算してからでない、物件が手に入らないという状況になってしまう。

通常、契約書には、売り主の都合で売買がキャンセルになった場合は、手付け金を買い主側に戻すという条件が記載される。もし、その条項がもれていたりすると、手付け金が戻ってくる可能性は少ない。

また、**不動産屋としては、登記簿に載っていないことまで調査する義務はないので**、手付け金が戻ってこないといくら買い主が不動産屋を責めても、相手にしないだろう。

ただ、大手の不動産屋は、自分の看板に傷がつくことを恐れて、少額なら買い主に手付け金を戻すこともありうる。

売主がカネに困っているなら、手付金だって借金返済に充てられてしまっているかもしれない。

マンションが内装に釣られる客を相手に商売をしているとすれば、戸建ての新築は「見た目だけ立派に」が共通したスローガンになっている。

建売業者だって、基礎や構造がいくら手抜きでも、見た目だけ立派な建物をつくれれば何とか売れるから、施工費用をできるだけ切りつめて、地代に二五パーセント上乘せして売りさばいていく。昔のように五〇万円で仕入れた土地を一〇〇万で売るわけにはいかないから、**建物で儲けるしかない。**

新築の戸建てでも発想は同じだから、一平方メートルいくらで請け負うかがセールスポイントになっている。お客さん自身もその中身心対する興味はなく、一平方メートルいくら**の単価**にしか関心がない。

相場より安い物件のほとんどが、人がいやがる原因を有しているものを除けば、違法住宅かそれに類するものである…

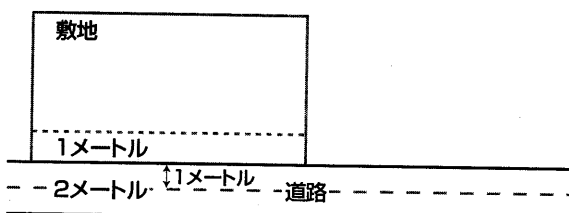
たとえば、マンションや工場、倉庫といった建物がある一角に建てられた住宅。この敷地はもともとそのマンションなどの敷地だったはずだから、そこに建てられた家は違法建築でしかない。しかし、**法律では違法建築の家でも売買できるから**、ここで錯覚を起こすのだ。

つまり、違法で建てられた家でも売買できるのなら、不動産としての価値があるのではないかという錯覚である。だが、**こういう家には資産価値はない**。なぜなら、**法律的に建て替えができないから**である。そうすると、次にくる反論は、前の家だって違法で建てたのだから、こんども許されるだろうという論法になる。

だが、仮にその一角に同じ事情の家が何軒かあったとしても、誰かが違法建築（つまり再建築）すれば、ほかの家から**役所に通報が行き、建築ストップ**がかかるのは間違いない。同じ被害者なのに他人の権利主張は認めたくない日本人の習性だろうか。あまり目立たないように、「修理」と称して全面タレ幕で覆い隠せば可能かもしれないが、そういうケースは少ない。

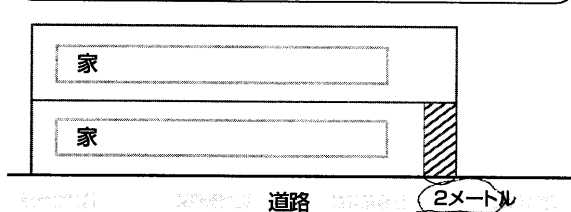
資産価値のない宅地として、ほかに多いのが道路にまつわるものである。いうまでもなく、宅地は建築基準法で定められた規準に該当する道路（私道を含む）に二メートル以上接していなければならないから、そうでない宅地の資産価値はない。

●セットバック



※家が建つ敷地はかならず道路に接していなければならないと建築基準法で定められている。その道路幅は4メートル以上で、中心線から最低2メートルは離れている必要がある。たとえば2メートル幅しかない道路であれば、中心線から2メートルまで、つまり1メートル幅の部分をセットバックという。

●敷地延長



※奥の敷地が道路と接するためには、前の敷地の片側に通路を設けなければならない。これを敷地延長という。道路に接する部分は、最低2メートル以上。

一般に公道と呼ばれる道路は幅四メートル以上あるが、ときには昔の水路をつぶした道路などに住宅がせりだして四メートル幅のないものがある。公道かどうかは役所の道路係に行けば図面を出してくれるが、こんな危ない住宅を買う人に限って、調べようと努力をしない。

そんな家に住んだら最後、再建築できないどころか、いつ「家を削れ」といわれるかわからない。さらに、両側に家が立ち並んでいる場合、向こうの家からいきなり「そちら側が出すぎている」などと、いいがかりをつけられないとも限らないのだ。

つまり、道路幅の四メートルを測るとき、中心線から二メートルずつ測るから、新しい住民が古い住民から追い立てられるということもある。

さらに、見た目には道路に見えても、役所の図面に道路としてなければ、いくら設計図に道路として描かれていても、基準法上の道路ということにはならず、この場合も再建築が不可能な住宅として処理される。

・・・

いずれにしても、安物は買わないにこしたことはない。

住宅情報誌などを見たことがある人なら、売り土地物件の広告に「古家つき」という文句が書いてあるのをごらんになったことがあるだろう。

古家とは文字どおり、「古い家がまだ建っている土地を売りますよ」ということなのだが、実際に物件を見ると、築年数はまだ十年くらいだし、管理が行き届いていてまだまだ使えるものであったりする。

では、なぜわざわざ「古家」などと表示するかといえば、建物というのは建ってからほぼ十年もたつと値投がつけられない。つまり、建物の値段は〇円で、土地だけが販売価格になっていますよ、ということなのだ。

「じゃあ、とてもお買い得な物件じゃないですか」

と素人のお客さんは思うのだが、なかにはほとんどない物件もある。

たとえば、築三十年以上たっている家は、もちろん住めないから建て直すことになる。その際には古家を取り壊さなければならないので、そのための工事費がかかる。この金額がけっこうバカにならない。

不動産屋がわざわざいわなくても、はじめから建て替えるつमोरの客の場合は、その費用を覚悟して買うから、あとから話が違ふなどというクレームが出ることは少ないが、問題は目に見えない部分のことである。

特に、水道管が古くなっていることが多いのだ。大量の錆が水のなかに混じっていたり、なかには昔の基準の細い管が年月の経過で腐っていたりすることがたまにある。

客はとりあえず目に見えるもので判断し、買おうとする。水道管のことまで気をまわす客はいない。

・・・

契約のときの重要事項説明でも、水道管まで調査して報告しなければならない義務はない。

「公庫仕様」・・・誰も審査しない。どこまで公庫と同じないかわからない。

公庫の基準は、建物の基礎工事の部分では**ベタ基礎**でなければならないとしている。ベタ基礎とは、基礎の部分すべてをコンクリートで固めることをいう。基礎工事には地面の上に石を置き柱を乗せるだけの独立基礎、柱がくるところだけにコンクリートを流した**ヌノ基礎**、そしてベタ基礎がある。本来、湿気を防ぐために地盤によって使い分けられてきたやり方だが、公庫の基準では建物すべての基礎にコンクリートを使っているのだ。

「公庫利用」・・・この建物は公庫の融資を受けて建てた。

「公庫利用可」・・・公庫基準で建てられ、公庫の融資が使える。

ついでに紹介しておく、建築基準法では道路法上の道路を一号道路、開発道路を二号道路、一般の道路を三号道路、大規模開発道路を四号道路、住宅建築上、私道にするために道路位置指定したものを五号道路と呼んでいる。

建築基準法では私道でも公道に等しい扱いを受ける。土地を買ってしまったあとで、道路位置指定を申請する場合は、土の上に玉ジャリ、玉石を鼓き、アスファルトを流してから行わなければならない。さらに、庇や出窓などが道路上にあってはいけないなどの規定もある。

さて、自分の土地がもともと道路に引っかけたといわれたお客さんの話だが、役所に道路として登記されている以上、反論のしようがなかった。お客さんにとっては、売り分の敷地が従来より狭くなるし、道路位置指定をとって売るためには自費で舗装しなければならず、損した上にお金がかかり、泣き面に蜂の状態だ。公道を敷地として売った不動産屋を訴えたいにも十年も昔のことだし、第一そんな時間的余裕もなかった。

わたしに「公道の部分はあきらめるから何とか売ってほしい」というので、**土木課**へ行き「**但し書き道路**にしてくれ」と交渉して何とか売り物にすることができた。この但し書き道路というのは、実際は道路位置指定ができないものを、家が建てられるように道路位置指定をする一種の便法である。

「**買い戻し誓約**」は開発屋と呼ばれる会社が、伊豆や那須の別荘地を売ったときの決まり文句だったらしいが、こういう会社が宅地を売るときにも同じよう殺し文句で売りまくったのである。

どこの企業だって自分のところで売った商品をお客さんの都合で買い戻しに応じていたら、儲けなどなくなってしまう。そのようなありもしないことを、あたかもありそうに思ってしまうところに騙される側のスキがあるのだと思う。

・・・

郊外マンション 建ぺい率の変更で再建築不可能になり、公庫融資の道が閉ざされて下がる一方。

平地なのに雨が降ると、どこからか水が流れ込んでくる。

見晴らしのいい高台の中腹と思っていたら、雨の日には道が川になる。

ごく普通の住宅地だが、雨が降ると道路が冠水する。

——こんな土地を**クズ地**という。

誰でも知っているレンガ色で有名なマンションがある。どこの町に行っても同じつくりだから、ああここにもあるのか、と思うのだが、はたして**最後まで責任を持った建て方**をしているのかといえば、**答えはノー**である。

それぞれの建設予定地の近くの工務店に、設計図を渡して発注するシステムになっているのだが、この工務店がすべての部門で、直接工事をやるわけではない。それぞれの工事部門の専門業者に設計図を渡して発注するから、実際、**どこで手抜きをされるのか、発注者にもわからない**。しかも、それぞれの工事業者は、切りつめた工賃と日程で動くわけだから、手抜きする条件がそろっているといてもよい。

・・・

わたしがもし会社を離れた立場で、マンションを友人にすすめるとしたら、**絶対に公団**である。前にも書いたが施工がしっかりしているし、スペースもたっぷりとあり、価格と内容がピッタリ合うからである。わたし自身も**内装や外観のケバさでは絶対に買わない**。

・・・

最近流行の二階式のメゾネットタイプのような、総面積では安そうに思えても、**じつは専有坪単価では超高価**という狭苦しいマンションなどとても住む気になれない。

テラスハウスという建築様式が、戸建てなどにくらべて格安な価格で販売されており、若い夫婦に人気を集めているが、**連棟式住宅**ということもあって、銀行が担保物件として不適格だと判断されることがままある。その一方で住宅金融公庫の融資は、連棟でも使えるのだから、よくわからない。

さらに、腑に落ちないのは、某大手不動産会社がつくったこの分譲住宅は、事実上の再建築が不可能なのである。

どういうことかという、ここの規約で全居住者の同意がないと再建築できないとされているからである。全居住者というのは、いま住んでいる棟の居住者だけではない。したがって、**事実上、再建築もできない不良物件**ということになる。

ビー玉とタコ糸

ビー玉は床でも畳でも襖のレールでも、どこにでも置けば傾き具合がわかる。

土地の傾斜も判断できる。タバコの箱を地面の上に置き、その上にビー玉を乗せてころがれば、その方向に傾斜していることになる。

タコ糸は建物の歪み具合を測ることができる。タコ糸の先に安全ピンなどを付け、柱の上の部分から吊り下げれば、垂直かどうかを見ることができる。

もし何の説明もなければ、そこは住宅地域ではないということになる。

「ガスは当分プロパンになりますが、電気と水道はみなさんがここにお入りになる頃には引くということで、すでに**東京電力、役所のほうと話がついております**」

極論といわれるかもしれないが、**こんな説明で納得してしまうほうが悪いのだ**。つまり、いま、この業者は「宅地」を売ろうとしているのだから、もうこの時点で電気や水道の引き込みがなければならないのである。ということは、この業者は**電気、水道の本線からの引き込みはすべて住民負担にすることを宣言しているのだ**。

とにかく、中古住宅はすぐ最近まで人が住んでいたから、住環境が整っていると考えがちである。だから、家が古いだけであとは大丈夫と、間取りや方位を見て、簡単に襖の開け閉めをしたあとは、庭や表から家を眺め直して現地調査を終わらせてしまう。

売る場合の発想もだいたいこれと同じではないだろうか。いままでちゃんと生活してきたのだから、まだまだそれなりに使えるのだと。

自分がいままで住んでいた家が建て直し不可能の家だったことが、いざ売る段になってやっとわかった人の話は前に紹介したが、別に特殊な例ではないと思う。

中古の場合は、建て替え不可能の家は、別にその原因を明文化しなくても売ることができる。

つまり、口頭説明でいいのだ。ということは売っても違法ではないから、あとで気がついて訴えることができない。

まず、**オトリの物件**を見せて、少しずつケチをつけ、さらに相手の反応を見ながら、**悪いところをふかしつづける**。そうして、お客さんがやっとあきらめてくれたら、目的の**自社物件に案内する**。

そうして、こんどは応援をひとり、ふたりと少しずつ増やして行って、「いいですよ」「いいですよ」の一点張りで押しまくり、最後には四人で取り囲んで、**かんづめ状態で説得する**。気が弱い人ならこれでかならず契約してくれる。

国土法は一〇〇平方メートル以上の土地売買に関し

て届け出をしなければならないし、建物といっしょに売る場合は土地、建物それぞれについて別々に課税することを決めている。つまり、土地、建物各々の販売利益を申告しなければならない。

したがって、一〇〇平方メートル以上の土地、建物では大きな利益を上げることが

できず、利益幅が固定化し、うま味がないのである。

しかし、逆に一〇〇平方メートル以下では土地、建物込みで計上できるから利幅が大きくなる。こんなわけで、不動産屋がミニ開発に走るのである。しかも、利益を上げるためには建物の質を落とすしかないから、いかに手抜きをするのかが頭の使いどころとなる。

つまり、現行の国土法がつづく限り、一般大衆の持ち家が業者にとってのボロ儲けの場所となり、一〇〇平方メートル以上の比較的大きな家でしか法の監視下で順当な価格設定ができないという結果になっている。

年収、家族構成といった、家探しにとって最重要の質問にさえまともに答えてくれないお客さんは、まず買わない。そういう人は、情報集めが目的だろう。逆に積極的に話をしてくれるお客さんには、こちらも誠実に応じようという気になる。

わたしは買いものの極意というのは、どれだけ買う側が売る側から情報を引き出せるかにあると考えている。

もちろん、お互いに駆け引きはあつて当然。

銀行なども不動産屋を子会社に持っているが、それは担保に入っている不動産の買い取りのためだ。つまり、買いを急いだ客につけ込んでうまい汁を吸おうというわけである。

狙い目のマンションは、バブル期に建てられた億ション以外のもの。これ以降の建物は、材質に問題があるものが多い。

土地の長期にわたる相場の見通し

見るべき情報としては、市役所の人口統計から町の産業の動向、市街化区域、調整区域などの監視区域の指定状況、人口密度の進展状況、学校の増改築状況あるいは閉鎖状況、工場の進出あるいは移転計画、大手スーパーの進出計画、公団公社住宅の計画の有無など、判断材料には事欠かないはずである。

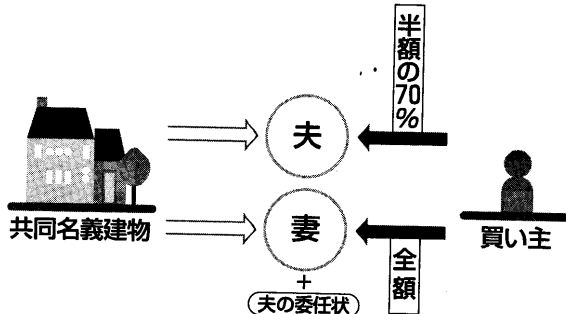
これらの各種情報をグラフにしたり、分析していったときに、飽和状態になる時期、刺激が与えられる時期が判断できる。

こうなると、詐欺罪でこの夫婦を訴えるしかないが、裁判になれば五年、十年はかかるかもしれない。それに、金も必要になるし、もし負けたら奥さんに払った金は戻らないかもしれない。それより、夫の分を買い取る交渉をしたほうがいい。これが弁護士の意見だった。

弁護士に依頼した交渉はわずか数時間で終わった。弁護士の読みどおり、夫の目当ては金だった。支払ったのは契約金額の半分の額の七掛け。もう一度正規の委任状と念書を夫に書かせた値段

にしては高すぎた。

こういう具合に、共同名義の売買にはわりとトラブルが多い。名義人のすべてと契約を交わさなければいけないのに、出された委任状を丸ごと信用してしまう。そういうことにかけては、プロのはずの不動産屋までときどき失敗することがあるから、念には念を入れなければならない。



たとえば、一億円の物件に一〇〇〇万の担保しかなければ誰だって安心するだろう。しかし、**実際は安心できない**のである。なぜなら、あと九〇〇〇万の担保物件が売り主のところに残っているからだ。実際、**決済までの間にめいっぱい借りてしまう人は多い**。一億円の物件が、はじめはわずかな担保しかついていなかったのが、決済時には一〇〇〇万オーバーしていたというケースもあった。

これも金に対する人間の性なのか。どうせもう自分のものではなくなるのだから、**と思ったときから、できるだけ多く、金を手にする**ことを考えてしまうのである。

...

手付けを払ったからといっても信用してはいけない。綱渡りのような日々が決済までつづく**と覚悟しておくべき**なのだ。

じつは**立ち退き料稼ぎ**というプロもいるのだ。

そんなに家賃が安くはないと思われるところでも、「入居期間一年限り」などという条件を見つけて借り、家具も運び込んで実際に生活しているよう素振りをしてアリバイを成立させる。そうして一年間家賃を払いつづけ、その日を待つ。

そうして、「約束したとおり、何日までに出ていってくれ」などといわれても、契約書にその条項がなかったり、期日があいまいだったりすると「そんな約束をした覚えはない」「いますぐ出ていけというほうがおかしい」などと開き直るのだ。

こういう手合いは完全なプロだから、常識的な立ち退き料では納得してもらえない。

賃貸のお客にたくないワースト3

1. 外国人
2. 夫婦： 子供が生まれる。汚れる。壊れる。うるさい。なかなか出ていかない。
3. 高齢者： 死なれたくない。

不動産屋は大家さんと居住者どちらの権利を優先するかといえば、**迷わず大家さんの権利を選ぶ。**

しかし、法的に言えば、勝手に大家さんが替えた鍵を居住者が壊しても大家さんは訴えることはできない。事実、わたしが知っているアパートで滞納によって替えられた鍵を自分で交換してしまった豪傑がいた。こんな場合でも、**居住者の権利が優先**するのである。だが、**こんなことは不動産屋を頼ってもらっては困る**ということを忘れないでいただきたい。居住者の主張は、居住者が自分で主張したときにはじめて認められるものだからだ。

結論として、**不動産屋は居住者の権利は守れないが妨害もしない**。たとえ家賃が未納でも、自分が借りた部屋から自分のものを取り出し、あるいは自分の寝具で寝る権利があることは、自分自身で大家さんに伝えるしかない。

居住者が大家さんがつけた鍵を、再度交換しても何ら法律には違反しない。ついてきた元の鍵は大家さんに返せばいいだけだ。

所有者が木

造アパートをマンションに建て替えたいということで、勝手に居住者にいつまでに出ていってくれとってくるケースは多い。

こんなときの相場というのは、大家さんの自分の都合で立ち退くわけだから、最低、同じ条件で借りる場合と同じ金額を、大家さんが居住者に支払うのが常識である。つまり、**家賃の半年分が最低ライン**なのである。これは最低だから、先の例のようにが

新築マンションを独身女性に貸したくない。——料理する女性の部屋の換気扇は、油と埃がべっとりくっつく。流し台、ガスレンジ、壁は汚れ落としが大変。場合によっては新品へ交換することになる。厨房でさえこれだけ汚すのだから、あとは推して知るべし。

1年過ぎても新品同様というのは、学生（特に男子学生）と独身サラリーマンが使った部屋だけである。（帰ったら寝るだけ）

わたしが街の不動産屋へ遊びに行くのは、情報交換ということもあるが、会社に対して何か仕事の実績を示さないといけない立場になったときに、“あんこ”をしてもらえるからだ。“あんこ”とは、仮にBという不動産屋がAさんと結んだ売買契約の中間に入れてもらうこと。

つまり、B不動産のお客さんであるAさんに了解してもらって、その物件の売り主からわたしが仲介に入り、B不動産を通してAさんに渡るといことにしてもらわうわけだ。そうすると、**手数料の半分はこちらのものになる**ので、何とか会社に対して面目が保てるというわけだ。