

ENSHOW® Newsletter

今月のトピックス：不動産投資ビジネス-3（実務編 Part2）

株式会社円昭ホームページ <http://www.enshow.com>

発行人：前田由紀夫 編集人：中村友一



早いものでもう師走です。一年でやり忘れたことがないかを点検し、年を越さないように終わらせるものと、来年に先送りするものに仕分けします。お世話になった人に挨拶回り、デパートからお歳暮を送り、印刷屋さんでイノシシの年賀状を注文し、手帳には忘年会と新年会のスケジュールを記し、大掃除の日取りと仕事初めの日程をチェックし、少しでも余裕が出来る一年で気になったニュースをチェックします。また、来年使うカレンダーや手帳などにも悩みます。子供たちはクリスマスとお年玉が楽しみで、受験生はいよいよ追い込みとなります。どうですか？12月をイメージしただけでこれだけ忙しくなります。さて、いよいよ一年の締めくくりです。終わり良ければすべてよし、と行きたいものです。



■ 不動産投資ビジネス-3（実務編 Part2）

不動産の購入を決めるまでの仕組みは、マーケット調査、不動産業者等の選定や媒介契約、重要事項説明書等の要点を前回までに記してきた。今回は実務編の第二弾として不動産の売買契約について考えてみる。売買契約には契約であるが故のいくつものルールがある。①最近の契約書は初めに物件の表示として、その概要が表形式に書かれるものが多い。以前は契約書の文中、もしくは最後に物件表示と言う欄を設けてあったが、最近では読みやすく誤解のないように配慮してあるようだ。この欄には物件の名称や所在地、面積、構造等、その物件を特定できる事柄が記される。外観上は一つの土地に一つの建物が建っている場合でも、土地がいくつもの区画に分かれている場合がある。そのような場合も取引対象すべての地番と面積を契約書に記載する。その中でも②ここに書かれる面積だが、登記事項証明書（以前は登記簿謄本と言っ

た）に記載されている面積で取引をする「公簿売買」、実測面積で取引をする「実測売買」にするのかを事前に決める必要がある。公簿面積で契約をすると、購入後測量をした場合に面積に差異が生じた場合にも代金の増減を請求できない。できれば実測面積での売買を進める。もし面積に増減が出た場合はその面積の単価を初めに決めておき、面積が確定した後に清算すればよい。次に代金の支払方法だが、手付金、残金という流れとなる。物件が大きくなると中間金を支払って三回に分ける場合も出てくる。また、不動産業者から購入する場合、建物部分には消費税がかかってくるので土地と建物を分離して計算する必要が生ずる。③手付金は売買代金の10%~20%が一般的だが、契約の売主が不動産業者の場合は20%以上の手付金を受領できず、さらに売買代金の10%以上を手付金として支払う場合又は、1,000万円を超えた額を手付金や中間金で支払う場合、不動産業者はそれらの金銭に対して保全措置を講じなくてはならない。買主が手付金を放棄、または売主がそのもらった手付金の倍の金額返しをすれば契約を解除できるという事柄が条項に書かれているので注意し理解する必要がある。一般的に買主は支払った手付金を放棄すれば、違約金の支払いをしなくても契約解除が可能である旨を記してある。しかし、



ある時期を越えたら違約金が発生するという内容のものも多い。一般的には後述するローン特約を付けて買主の契約不履行のリスクを軽減することがある。④次に引渡の時期であるが、売買契約が完了し買主が売買代金の残金を支払い、売主が所有権移転の書類や準備を整えた時となる。残代金の支払いと同時に、売り渡しに必要な書類を買主から預かり、通常は司法書士がそれを確認し、法務局に持ち込み所有権の移転が完了する事になる。この引渡の時に同時に行う作業は多く、⑤抵当権やその他の権利を抹消するための作業も引渡時に司法書士が確認をしながら行う。また、引渡と同時に抵当権を解除するケースが多いが、この場合は抵当権者（金融機関等）もその場に立ち会うことになる。⑥他にも、瑕疵担保責任の項目では、この引渡が終わった後、隠れた瑕疵（欠陥等）が発見された場合にどの様に扱うかを取り決める事項や、⑦危険負担などの契約から

引渡までの間に天災地変等の不可抗力によって取引する物に損害が発生した場合の責任についても記載される。また、⑧固定資産税や都市計画税、家賃や管理費など物件の所有や維持にかかる費用も引渡時に精算されるのが一般的だ。最後に⑨特約として、予定していたローンが借りられない場合に契約が白紙解除（何もなかった状態）出来るローン特約や、その他の条件を附して契約を拘束することも可能なので、これらも注意が必要である。なぜなら、特約条文は一般的な契約文よりも優先される可能性があるからだ。契約書は重要事項説明と同様、その契約書に押印してある宅地建物取引主任者から説明を受けると思われるので、解からない点、不安な点は積極的に質問をするべきである。また、不動産の購入代金や税金、諸費用の事については融資を受ける金融機関や税理士に、物件そのものについては不動産鑑定士や建築士、最近では不動産調査を専門に事業を行っている業者もいるのでよく相談する事を進める。一般的に土地や建物は一生で数多く売り買いをするものではないし、非常に高額な投資となる。後で後悔しないように慎重かつ速やかに行わなくてはならない。以上、売買契約、特に契約書について簡単に触れてきたが、不動産への投資をするときの参考にしていきたい。

前田由紀夫



軌跡

Vol.05

感覚 ～価値観の相違～

考え方による「感覚」の違いは、大変興味深いものとなります。お客様の不動産に対する考え方、投資のカタチ、管理の方法等もそうです。特に身近に感ずるのは共同住宅（マンション・アパート）で生活をされている人たちの感覚の違いです。我々のような商売は、クレームは日常茶飯事であり、それが起こらないようにすることも役目です。しかし、個人個人の感覚の違いから、ある人にとっては大問題、またある人にとってはどうでもよいことがぶつかり合うのです。ある一つの行動が気になるか？ならないか？その人にとって常識のレベルはどんな価値観なのかによるのです。例えば、騒音の問題がありました。1階の騒音がうるさくてノイローゼになりそうだと4階の人がクレームを言ってきました。また、我々管理会社だけでなく、警察、保健所へ相談をされていました。我々も独自に調査をしましたが、調査担当者いわく音は聞こえるけれどもあまり気にならないとの事です。また、2階、3階ではもっと大きな音がしている訳ですが、まったくクレームはありませんでした。4階の住人にとっては人生の一大事です。しかし、他の人にはそれほどでもないとなると話はなかなか前進しません。このような問題は延々と続くのですが、人の心の中までも我々が解決をすることは出来ません。複雑化する社会において既に法律や規約では解決ができない所まで来ていると感じます。

上海から一時間くらいで太倉という市に到着した。上海から程よい距離であり日本企業も多く進出している。機会があって副市長と会談する事になり、この地域で一番豪華なホテルで対談した。とても気さくな方であり日本企業の誘致には前向きな姿勢である。ここ数年、市も急速に発展しているが、まだまだ開発の余力は充分にあると鼻息が荒い。しかし、加速度的に経済発展しているせいか、方向性が定まりきっていないようにも感じる。行政や財界のバイタリティーは大いに感じられ、皆が真剣に目を輝かせている。対談後は市内の企業訪問をさせて頂いたが、開発途中のものが目に付く。工場労働者が雇われる環境は数年前から同じ仕組みで、内陸部から安い労働者を住み込みで働かせる姿である。まるで日本の集団就職時代を思わせる光景だ。しかし、経営者はその狭間で株や利殖に夢中になり、企業は中国政府による財政支援等をうまく利用し自分たちの環境を作り上げているようだ。また、政府はこの経済成長の危険性を訴えるように投機的不動産の抑制も行っている。世界の工場から世界のマーケットへと変貌してゆく過程を実感した瞬間であった。



裏チャイナレポート

～上海訪問 その四～



建物の耐用年数

税法上で建物の耐用年数はその構造で決まります。住宅の場合を右表に記してみました。これを「法定耐用年数」といいます。さて、この期間、いったい長いのでしょうか？短いのでしょうか？

建物の構造	税法上の耐用年数	
堅固な建物	鉄骨鉄筋、鉄筋コンクリート造	47年
〃	レンガ、石、ブロック	38年
金属造	骨格材の肉厚4ミリ超	34年
〃	骨格材の肉厚3ミリ超～4ミリ以下	27年
〃	骨格材の肉厚3ミリ以下	19年
木質系	木造又は合成樹脂	22年
〃	木造モルタル造	20年

お勧めの一冊

アメーバ経営

～ひとりひとりの社員が主役～

稲盛 和夫 (著)

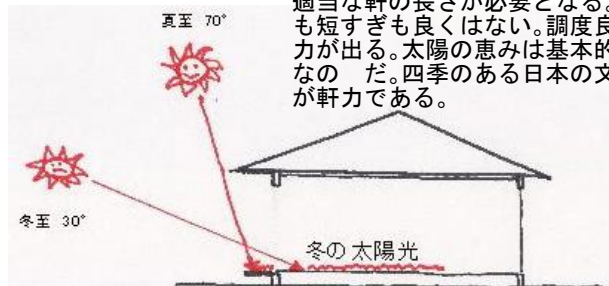
日本経済新聞社 ¥1,575[税込]



あの京セラ、KDDIの創設者である稲盛氏の哲学書です。まさにサブタイトルにある“ひとりひとり”の社員が主役であることを考えさせられます。経営理念と情報の共有化によってスタッフの経営者意識を高め、市場の移り変わりや競合他社の動きに応じて、その時々状況に合ったベストの組織に形をかえるなど、高い目標を設定し、試行錯誤していく中で生まれた経営手法が光ります。

住まいを考える 一軒力 (のきじから)

最近、軒の短い家を見ることが多い。町の中では敷地が狭く軒がぶつかってしまうので居室面積を確保しようと思うと短くなってしまふ。また、敷地に余裕のある建物でもデザイン的に軒をカットしたり、異常に長くしたりしてしまう事がある。しかし、軒は調度良い長さが出ているとその力を発揮する。日本の太陽高度は、冬至は約30度、夏至は約75度である。南面の開口のある居室であれば冬は暖かく、夏は涼しいという自然の流れを作るには適当な軒の長さが必要となる。長すぎも短すぎも良くはない。調度良いと軒力が出る。太陽の恵みは基本的にタダなのだ。四季のある日本の文化こそが軒力である。



冬は太陽光で暖かい。夏は光を遮り、風を取り込む。

株式会社 円昭 (enshow corporation) では20周年企画として平成18年7月1日から平成19年6月30日までの一年間、関係業者様とも協力し、様々なイベントに取り組みでゆく所存です。皆様のご意見ご要望もお聞かせ頂ければ幸いです。

また、メールマガジン、ホームページでも情報を発信致しますので今後ともご指導、ご鞭撻を頂けましたら幸いです。よろしくお願ひ申し上げます。



株式会社 円昭

〒466-0031

名古屋市昭和区紅梅町 3-4-2

TEL : 052-841-2701

FAX : 052-841-4301

mail@enshow.com

http://www.enshow.com