



# 融資不可となった買主との 中古住宅の取引

広栄社 代表者 小川 孝男

## 1 依頼の趣旨・動機

郊外で小規模工場を経営しているA氏から中古住宅の売却依頼を受けた（平成16年2月初旬）。物件は木造2階建て、延べ32坪、築後21年で、敷地は62坪という中古住宅であった。

すぐに買主B氏がみつき、売買契約が順調に進むかに思えた。

ところが、B氏から、物件購入資金の銀行融資を受けられるのは、1年半後になる。どうしたらいいか、良い提案をお願いしたいとの相談があった。

## 2 依頼者（B氏）の詳しい事情と意向

B氏はサラリーマンで、賃貸アパートに住んでいるが、子供が大きくなり、両親とも同居予定のため、アパートは手狭となり、一戸建て住宅を購入することとした。

この物件は、従来の住まいと比べ、住環境、交通の利便性とも良好、価格（1,200万円）も手頃であり、B氏は是非とも欲しいとのことであった。

B氏は、現在マイカーローンを借りており、1年半後に完済となる。銀行は、現状では住宅ローン不承認であるが、マイカーローンが終わる1年半後に改めて融資申込みをするのであれば承認する、との意向である。

## 3 問題点

当物件は、市内でも有数の大型団地の西端に位置し、高台・駅至近と立地条件は良好。

価格も割安で、売買を1年半も先延ばしすることについて、A氏の了解が得られるかどうか。

## 4 コンサル内容

A氏・B氏間で2年間の定期借家契約を締結し、売買契約までのつなぎとする。

B氏がマイカーローン完済後に銀行あて住宅ローンの融資申込みを行う旨の書面を、B氏からA氏に対し交付する。

定期借家制度について、従来の借家契約との違い、成立要件などを十分に念を入れて説明を行い、両者の納得を得る。

## 5 成果

A氏は、2年後に確実に買ってもらえる、それまでの2年間家賃が入ると家族全員とも賛成となった。

B氏は、物件購入をほとんどあきらめていたらしく、大喜びの結果となった。

平成16年2月29日、定期借家契約を締結。

平成17年5月27日、売買契約を締結。

報酬

\* コンサルティング報酬 105,000円

\* 賃貸借の媒介手数料 63,000円

\* 売買の媒介手数料 837,900円

何よりもA氏、B氏の両方から、大変喜ばれたことが大きい。

## 6 コメント

通常の売買の仲介では、買主が融資不可なら、「それで終わり」がほとんどではないだろうか。簡単に片付けようとせず、誠実にお客様（A氏、B氏とも）の立場になって前向きに努力した結果だと思っている。

取引不成立かも知れなかった一つの案件が、三つのビジネスとお客の満足へとつながった。今後とも、些細な問題があっても、付加価値のあるアイデアをもって前向きに努力しようと思う。

## 解説

不動産鑑定士 内藤九亀

本件は、中古住宅の売買の媒介であるが、通常は、売主も売却時期を大幅に遅らせることはできないであろうから、一定期間後に購入するという買主とは契約できない。ところが、売主としても、その一定期間に相応の家賃収入が得られるならば売却時期を留保することが可能である場合もある。こればかりは、売主に確認してみなければわからない。本件の場合、その時点では、解決方法を相当悩まれたのかも知れない。

本件では一定期間を定期建物賃貸借契約（定期借家契約）でつないでいる。

この点は、万一、買主が買い受けることができず居座ってしまうリスクを回避するために重要な留意点である。ひと工夫で依頼者に感謝されることも多いであろうから、是非、心がけたいものである。そして、本件では媒介報酬とは別にコンサルティング報酬も得られている。