

不動産を買ったことのある方に質問です。皆さんは、その際、不動産会社に報酬（以下、「仲介手数料」）を払いましたか、それとも払わなかったのでしょうか。

ある中古マンションを買ったAさんは「仲介手数料を払った」といいますが、同じく中古マンションを買ったBさんは「仲介手数料の負担はなかった」といいます。

仮に取引額を3000万円とすると、仲介手数料はおおよそ100万円です。その負担のあるなしは、購入の資金計画に大きく影響するはずですが、「不動産の広告で仲介手数料についての記載を見た覚えがない」と首をひねる人も。一体なぜでしょう？

### ●仲介手数料の有無は「取引態様」で確認する

不動産の広告で仲介手数料の有無を調べるには、「取引態様（とりひきたいよう）」を確認します。取引態様とは、広告主である不動産会社が、その取引にどのように関わるかを示すものです。売物件の広告であれば、契約の当事者となって取引を成立させる「売主」、代理人として取引を成立させる「代理」、仲立ちを行うことで取引を成立させる「仲介（媒介）」のうち、いずれかの記載があるはずです。

このうち仲介手数料がかかるのは、

取引態様が「仲介」とあるときです。この場合の広告主は、「仲介」の立場で取引にかかわる不動産会社。前出のAさんは、取引態様を「仲介」とする不動産会社を通じたため、仲介手数料の負担があったのです。

取引態様が「売主」であれば、買主は、広告主の不動産会社が所有する物件を直接、購入することになります。「仲介」する不動産会社が存在しないため、仲介手数料は不要です。Bさんはこのケースでした。

「代理」は、新築マンションの広告によく見られます。売主の代理人である販売会社とコンタクトをとって取引を行う買主にも、「売主」のときと同様、仲介手数料の負担はありません。仲介手数料がかかるかどうかは、広告の取引態様で確認できます。知らないと、広告を見てもわからないですよ。

### ●仲介手数料の決まりは上限だけ

仲介手数料は、宅地建物取引業法に基づく国土交通省の告示で、その上限額が定められています。例えば取引額が3000万円であれば96万円です。これに消費税が加わると、負担は100万円を超えます（下表参照）。

実際にいくら支払うかは、本来は不動産会社との話し合いによって決めることです。また仲介手数料は成功報酬のため、「契約締結のときに半

分、引渡のときに残りの半分」の支払いを求められるのが一般的ですが、こちらもしっかり話し合いです。事後のトラブルを防ぐためにも、「仲介手数料をいつくら支払うか」は、媒介契約の締結に先立って双方が納得の上で取り決め、その内容が媒介契約書に明記してあるかどうかを確認することが大切です。

### ●仲介手数料の負担は損なのか

ここまで読んで、「仲介」は、仲介手数料の負担があるから損だと感じる方もあるでしょう。しかし、そうとも言い切れません。

取引態様を「売主」や「代理」とする不動産会社は、その取引において、買主と相対する立場との見方もできます。ご自身が買主となった場合、物件を売る側からだけの情報で、不安を感じることはないでしょうか。

一方、「仲介」の立場にある不動産会社であれば、依頼者の味方となって取引をサポートしてくれると期待できます。購入を検討する物件や、その周辺環境などを徹底的に調査してもらえれば、安心して契約に進めるでしょう。また熱心な価格交渉のおかげで、納得のいく価格での購入が実現するかもしれません。

このように考えると、仲介手数料を払うのは損である云々とは、一概に言えないのではと思います。

### 【依頼者の一方から受けることのできる仲介手数料の額】 ※別途、空家等の売買または交換の媒介における特例あり

取引額（税抜）	仲介手数料の額（税抜）	取引額3000万円（税抜）の場合
200万円以下の金額	取引額の5%以内	200万円×5%=10万円
200万円を超え400万円以下の金額	取引額の4%以内	200万円×4%=8万円 2600万円×3%=78万円
400万円を超える金額	取引額の3%以内	10万円+8万円+78万円=96万円

### 取引額が400万円を超える場合の速算法

取引額（税抜）×3%+6万円

取引額3000万円（税抜）の場合=3000万円×3%+6万円=96万円

※別途、消費税の課税対象となる