

「わが家売る！」シリーズ6回目は、申込みと条件交渉についてです。

不動産の購入申込みは、仲介会社の担当者を経由して売主に届きます。申込書の様式は一律ではありませんが、記載されるのは、購入価格および「いつ、いくら払うか」といった支払方法をはじめ、融資利用の予定の有無、契約希望日、引渡希望日などです。売主は、これを確認することで、買主の意向を大まかに把握できるようになっています。

●「指値あり」のケース

売却中の物件に申込みが入ると嬉しいものですが、内容に目を通して見たら、気落ちすることもあります。よくあるのは、売出し価格よりも低い金額で申込みが入る、いわゆる「指値」のあるケースです。

売主のAさんは、自宅マンションを5980万円で売り出していたところ、「5480万円で買いたい」という申込みが入りました。買主側の仲介業者からは、「予算は6000万円あるが、リフォームなどに500万円かかるため、考慮いただけませんか」との言葉も添えられたとか。必ずしも指値の根拠を示す必要はありませんが、買主サイドとしては、それを示すことで売主に納得してもらい、譲歩を引き出しやすくする狙いがあります。

Aさんと担当者の間では、リフォームを理由に指値が入ることは想定済みです。最終的な落としどころを

5,000万円台半ばともしており、指値には納得しています。しかし、売しからまだ1ヶ月であることを考慮、「現時点では、200万円しか値引できない」として交渉を始めています。

指値が入りやすいケースとしては、「相場に比べて高い」、「他にはないマイナス要因がある」、「売出しからしばらく経っている」などもあげられます。もちろん価格が妥当であれば、指値は入りにくいものです。

売却に時間をかけられるなら、「はじめは売出価格を高めを設定する」、そうでなければ「妥当と思われる価格で売りに出す」など、事前に担当者と十分に打ち合わせましょう。

●「資金調達に難あり」のケース

資金計画に難ありで、首を縦に振れないこともあります。Bさんは、売却中の自宅に指値なしの「満額」で申込みが入り、大喜びでしたが、「購入希望者は、融資利用の予定であるが、金融機関への相談はこれから」と知り、少し心配になったそうです。

購入に融資を利用する場合、契約締結までに融資の事前承認を得ることを条件に、話を進めるのが一般的です。Bさんもそれに倣いましたが、ほどなくして先方の担当者から、「融資を受ける予定だった金融機関の承認がとれなかった。他の金融機関を当てるので、少し時間をもらえないか」との打診があったそうです。しかしその後、買主サイドからいつこ

うに連絡が入りません。不安をめぐいきれない状況に、Bさんは担当者と相談のうえ、「資金調達に難ありで、話を進めることはできない」と判断。その後は、別の購入希望者と話を進めています。

他にも、「更地渡し」とした古家ありの売土地について、買主から、「リフォームを考えているので、現況渡しとしてもらいたい」との相談が入ったこともあります。「引渡し時期をもう少し早くできないか」「遅くできないか」など、引渡し時期について、売主と買主の希望がくい違うこともあります。条件交渉においては、売主買主の意向に応じて、価格だけでなく、様々な調整が行われます。

●求められる迅速な対応

申込みから契約までの期間は1～2週間程度です。その間に、諸条件を固め、重要事項説明書、契約書を整える必要があるため、「申込みを受けるかどうか」をはじめ、「どこまで譲歩するか」といった検討に、それほど時間を費やすことはできません。方針を決めておくことが肝心です。

多くはありませんが、契約の直前にキャンセルが入ることがあります。「もっと適当な物件を見つけた」「親に反対された」など、理由は様々です。腹立たしくもありますが、残念ながら申込みには法的な拘束力はありません。交渉がまとまれば、次へと進みます。続きは次回に。

【不動産売却の手順のイメージ】

