

新居を購入するまでの チェックポイント

既存住宅（中古住宅等）購入の際の取引や
手続の流れについて簡単に確認しましょう。

平成22年3月

1. 購入方針を決める



まず不動産の価格について、調べてみましょう。

- 不動産価格の相場を知ることは、購入計画を立てたり、あるいは見直しをする必要があるかどうかを、判断したりするのに有効です。
- 不動産価格の相場情報には、土地については公的機関が評価した価格（公示価格、路線価等）や、住宅のように物件広告などを参考にできるケースもあります。また実際に成約した取引のデータから作成した「レインズ・マーケット・インフォメーション」を参考にすることもできます。本システムは消費者が安心して不動産取引を行える環境の整備を推進する観点から開発されたものです。



「レインズ・マーケット・インフォメーション」の画面イメージ (<http://www.contract.reins.or.jp/index.html>)

住みたい場所や希望条件（間取り、通勤などの所要時間等）の優先順位を整理しましょう。

- 住まいの購入にあたっては、どのような住まいに住みたいのかという希望条件を整理することが重要です。また希望条件に優先順位をつけることで、希望に合致した住まいを探しやすくなります。
- 購入を希望する住まいの物件種別は、住まいの希望条件と大きな関係を持つのが一般的です。マンションの購入を目的とするのか、一戸建てを目的にするのか、あるいは既存住宅（中古住宅等）を希望するのか、分譲住宅を希望するのかは、購入後の生活や購入計画に大きく影響します。それぞれの特徴をよく理解して検討しましょう。
- マンションの購入を希望する場合には、マンション特有の事項についても事前に理解しておくことが望めます。例えば専有部分・共用部分の違い、管理組合の役割や、管理規約等の意義などが挙げられます。

2. 購入予算を検討する



まず物件購入の費用が全体でいくらかかるのかを計算します（物件の価格以外に諸経費がかかります）。

- 新居を購入する場合、物件自体の購入費用以外に必要な費用があります。例えば、
 - ✓税金（不動産取得税、登録免許税、印紙税など）、登記費用
 - ✓住宅ローンを使用する場合にはこれに関連する費用
 - ✓不動産会社に仲介を依頼する場合には、仲介手数料
 - ✓引越にかかる費用（新たに購入する什器、内装費用等含む）などが挙げられます。これらを含めた総額を念頭に計画を立てましょう。
- 購入対象がマンションか一戸建てか、あるいは分譲か既存物件かでも必要な費用は異なります。物件を選ぶ際には、この点も確認しましょう。

月々に支払える金額は余裕を持って計画します（月々の支払額は、ローン返済額のほか、管理費や駐車場代、新居での光熱費の増加分などの関連費用も含めて計算します）。

- 住宅購入の費用は、自己資金と住宅ローンによる融資額の合計になります。但し住宅購入後に手元に残しておくべき費用などもありますので、この分を考えた計画を立てましょう。
- 月々の住宅に関して支払う費用には、住宅ローンの返済額のほか、税金や新居での光熱費等の増加分等が含まれます。またマンションを購入する場合には、管理費や駐車場代、修繕積立金などもかかります。これらの総額でどのくらい住宅に関する費用として毎月支出が発生するか、その上でどのくらい住宅ローンの返済が可能かを整理しましょう。
- 住宅ローンの月々の返済額の目安を立てた上で、返済期間を考慮して借入金額を計算します。住宅ローンでは、金利も返済額に大きく影響しますので、過度に低く金利を見積もらない計画を立てることが重要です。
- 住宅ローンの返済は、一般的には長期間に及びます。ライフプランを念頭に入れた返済計画を立てましょう。例えば子供の教育資金・費用がいつ・どのくらい必要となるのか、ボーナスなどについてはどのくらい見込むことができるのか、等を十分考慮することは、無理のない返済計画を立てる上で重要です。

3. 物件広告を調べる



不動産広告は法令や公正競争規約等により記載に関するルールが定められています。広告の見方を紹介するWebサイトもあります。

- インターネットや各種情報誌、新聞などの折り込み広告などに掲載されている住宅物件広告については、消費者保護を目的として、法律や公正取引委員会が認定した業界自主規制で制限が設けられています。
- 具体的には、誇大広告の禁止のほか、広告に必ず表示が義務付けられている項目や、禁止されている表現などがあります。
- 不動産物件広告の細かい注意点は、「不動産広告あらかると」（不動産公正取引協議会連合会：<http://www.rftc.jp/pdf/alacarte.pdf>）でも紹介されているほか、広告の見方については「不動産ジャパン」などでも紹介されています（不動産ジャパンは（財）不動産流通近代化センターが運営する不動産総合情報サイトの名称です）。

特選 格安一戸建て	● 交通／平塚バス徒歩8分
東海道本線 平塚	● 土地面積／167.03㎡
4,500万円 (消費税込み)	● 建物面積／108.45㎡ (地価庫庫12㎡含む)
	● 間取り／広い4DK
	● 中古
	● 設備／都市ガス、本下水
	● 所在地／平塚市甲乙町○丁目
	● 閑静住宅街、日当たり最高、眺望抜群、希少、 二度と出ないマンション価格並の一戸建て
	● 小学校まで400m 中学校まで500m ○公園まで1km
	● 取引態様／媒介（専任）

1. 「特選」、「最高」、「格安」など一定の基準によって不動産が選別されたことを示す表現や、価格が著しく安いという印象を与える表現等は、客観的、具体的な根拠を示す事実がない限り使用が禁止されています
2. 最寄駅からバス停まで、バス停から物件までの所要時間を表現する必要があります。
3. 「広い」、「明るい」など主観的な表現は禁止されています。
4. 「中古」ではなく建築年月の表示が義務づけられています。

不当表示の例（出所：不動産ジャパン（<http://www.fudousan.or.jp/>））

不動産広告を出している物件に限定して、不動産会社に問い合わせることも可能です。複数の不動産会社に問い合わせることも可能です。

- 物件広告を見て、不動産会社に問い合わせただけでは、取引が始まるわけではありません（後述の媒介契約を締結して以降、不動産会社との正式な取引が始まります）。検討してみたい物件については、それぞれ取り扱っている不動産会社に問い合わせてみましょう。

4. 不動産会社に物件を紹介してもらう



「エリア」「物件の種類」「予算」「入居時期」など希望する条件をメモして持参するなどして、要望をはっきりと伝えることが大切です。

- 広告では分からない具体的な物件に関する情報なども、不動産会社に問い合わせることで分かる場合があります。消費者の希望条件に応じて、物件広告には載せていない物件を紹介してもらえることもあります。
- 不動産会社に物件を紹介してもらう場合には、相手にきちんと希望を伝えることが重要です。探している物件のエリアや種類、間取り、予算、入居時期などできるだけ正確に希望条件を伝えることにより、効率的に物件を探し出すことができます。
- 不動産会社には、長年地域に密着している会社や、広いネットワーク網を持つ会社、特定分野に強い会社など様々な特徴があります。希望条件の物件を得意とする会社を選ぶことも重要です。不動産会社の担当者とのコミュニケーションの中から、見極めていきましょう。

疑問があれば納得するまで確認しましょう。

- 不動産会社に物件を紹介してもらう場合に、不明なことがあればきちんと質問して納得することが重要です。納得しないまま物件を紹介されることにより、結果として本意でない物件を紹介された、などのトラブルにつながる場合があります。
- 後述の媒介契約以前は、不動産会社との間には契約関係が存在しないということをきちんと理解することが重要です。例えば不動産物件を紹介してもらうだけでは、そのための費用は請求されません。
- 不動産会社に物件を紹介してもらう際に、個人情報の提供を求められることがあります。ただし通常は、提供された個人情報は、あくまで物件紹介及びその連絡等に関して必要な範囲の利用に限定されます。

5. 現地見学を行う



不動産会社が提供する物件情報と、物件の状況が一致しているかしっかりとチェックしましょう。

- 物件広告や事前に不動産会社で説明を受けて納得できた内容でも、実際に見ると印象が異なることがあります。また物件の細部については、必ずしも広告などの資料や事前の説明では分からない内容もあります。事前に提供された物件の情報などとの違いがないかを現地見学では確認しましょう。

既存物件（中古物件）は、前所有者の維持管理により設備など状態が変わっているため、チェックする項目も増えます。

- 現地見学では、広さや仕様、設備などのほか、窓からの眺望なども細かくチェックしましょう。日当たりや風通し、建具や内装材の質感など、入居後に気になるような項目についても事前に確認しましょう。
- 既存物件（中古物件）の場合には、前所有者の維持管理によって、設備や建物の外観などの状況も異なってきます。

周辺環境はできれば別の条件（昼と夜、晴天時と雨天時など）でもチェックしましょう。

- 周辺環境は物件広告などでは分かりませんので、現地見学の際に確認しましょう。特に昼と夜、平日と休日で周辺の雰囲気や交通状況なども異なります。そのほか晴天と雨天など、可能な範囲で条件を変えて確認することで、周辺環境に対して十分な納得を得ることができます。

6. 不動産会社と媒介契約を結ぶ



物件購入の際の不動産会社との媒介契約では、「一般媒介」契約となる場合が多いです。

- 購入希望物件が決まり不動産会社に仲介を依頼する時には、媒介契約を締結します。媒介契約とは、不動産の売買・交換・賃貸借の取引に関して、宅地建物取引業者が売主と買主の間に立ってその成立に向けて活動するという旨の契約を言います。不動産の購入に際して仲介を依頼する場合には、物件購入の仲介にあたってのサービス内容と仲介手数料などを明確にするために締結する契約となります。
- 媒介契約には「専属専任媒介」、「専任媒介」、「一般媒介」の3種類があります。購入を希望する場合、一般媒介によるのが一般です。一般媒介契約では、複数の不動産会社に仲介を依頼できるほか、自分で見つけてきた相手方と直接契約することができるのが特徴です。
- 仲介手数料には、法律上の上限があります。また仲介手数料は売買契約が成立して初めて発生します。
- 媒介契約では通常の仲介業務で不動産会社に発生する費用（広告費等）は、依頼者に請求することはできません。ただし例外的に依頼者の求めに応じて行うことによって生じる、通常の仲介業務では発生しない実費（例えば遠方への出張旅費）については、依頼者側の負担となることがあります。

不動産会社との媒介契約では、国土交通省から「標準媒介契約約款」が示されています。

- 媒介契約では、法律上、契約書などの書面の作成が不動産会社に義務付けられています（宅地建物取引業法第34条の2）。
- 媒介契約に用いるため、国土交通省で「標準媒介契約約款」を提供しています（http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/fudousan/shokan_hourei/text/yakkan.tokekomi.pdf#page=15）。こちらには媒介契約で定めるべき基本事項が網羅されており、消費者にとって不利な媒介契約が締結されることを防止しています。
- 一般媒介契約には有効期間に関する法規制はありませんが、標準媒介契約約款では3ヶ月を超えない範囲で決定することとしています。期間満了時に依頼者と不動産会社の合意があれば、更新することができます。
- その他、標準媒介契約約款では契約期間終了後の委託者の義務などについても規定していますので、確認しましょう。

7. 購入申込みを行う



既存住宅（中古住宅）の購入申込みの場合には、買付証明書という書類などを作成の上、売主等に交付する形が一般です。

- 既存住宅（中古住宅等）の場合、通常は購入希望者が買付証明書などの書類を作成して、購入の申し込み（基本条件の提示）を不動産会社を通じて売主に行います。
- 買付証明書は、購入希望価格、代金の支払い条件、引渡希望日などの基本的な購入条件を記載し、署名・捺印して作成します。具体的な内容などについては、不動産会社に確認しましょう。
- 買付証明書を受け取った売主が売却を承諾する場合、書面による回答（例えば売渡承諾書等）がなされるのが一般的です。この場合、売却希望条件は必ずしも購入希望条件と同一とは限りません。

購入申込から、個別交渉を経て、契約に至ります。契約の前段階であれば、申込の撤回は可能です。

- 購入申込の後、購入希望者と売主との個別交渉が始まります。申込を行った内容を踏まえながら、具体的な購入条件や、付帯的な契約内容等についての交渉を行います。
- 交渉に当たっては、仲介を依頼した不動産会社を通じて購入希望者からの要望を売主に伝えるのが一般的です。
- 売買の条件が合わない、あるいは何らかの理由が生じて契約交渉が続けられないなどの場合には、契約締結前であれば購入の申込を撤回することが可能です。ただしトラブルを防止する為にも、購入申込や撤回を行う際には、慎重に判断をすることが必要です。

8. 住宅ローンの申し込みを行う



住宅ローンは財形住宅融資のような公的ローンや銀行などの民間金融機関が取り扱う民間ローンがあります。

- 公的ローンの例として、財形住宅融資が挙げられます。勤務先で1年以上財形貯蓄を続け、残高が50万円以上ある等の一定の条件を満たした人を対象とした融資で、財形貯蓄残高の10倍（最高4,000万円）の範囲内で、購入費用の80%まで借りることができます。
- 民間ローンには、銀行や信用金庫、信用組合等の民間金融機関による住宅ローンがあります。ほかにも農協や生命保険会社など様々な金融機関でも取り扱っています。また住宅金融支援機構が民間金融機関を通じて行う「フラット35」もありますので、希望に合わせて金融機関に問い合わせてみましょう。

固定や変動といった金利プランや返済期間などによって月々の返済額や返済する総額が変わってきます。

- 住宅ローンは金利の決め方で、完全固定金利型、変動金利型、固定期間選択型の大きく3種類の商品があります。変動金利型や固定期間選択型の場合、金利水準の変動により月々の支払額や総額が変わってきます。
- 各商品にはメリット・デメリットがあります。結果として月々の支払額が大きくなることや、支払総額が多くなってしまいうこともあります。それぞれの商品の特性を十分理解したうえで、生活状況などに合った商品を選びましょう。

将来にわたって長期間返済可能な額で、ゆとりをもった返済計画を立てましょう。

- 住宅ローンは長期間にわたって支払い続ける方が大半です。将来的な収入の見通しや家族にかかる費用、住宅に関する諸費用などを総合的に考慮した無理のない返済計画を立てましょう。
- 繰り上げ返済により毎月の返済額を減らすことや返済期間を短縮することも可能です。金利や家計の状況により、返済計画の見直しなども考慮に入れましょう。
- 住宅ローンの手続きには保証料や事務手数料などの諸費用が発生しますので、申込みの前に十分に確認しましょう。

9. 重要事項説明を受ける



重要事項説明は、住宅の購入に当たって不動産会社が法律上義務として行う重要な手続です。

- 重要事項説明とは、仲介や代理を行う不動産会社が（宅地建物）取引主任者をして、購入予定者に対して購入物件や取引条件に関して重要となる事項を説明することです。これは、不動産の取引において十分な調査能力や知識を有しない消費者を保護するため、不動産会社などの宅地建物取引業者に法律（宅地建物取引業法）が義務付けている制度です。
- 重要事項説明の内容は、「対象物件に関する事項」と「取引条件に関する事項」などで、いずれも不動産会社が取引主任者をして重要事項説明書の交付を行った上で、口頭で説明を行うことが必要です。売買契約を締結する前に必ず重要事項説明を受けましょう。
- 国土交通省でも売買の重要事項説明書のモデル様式を提供しています（<http://www.mlit.go.jp/common/000048768.pdf>）。

わからない点があったら、質問するなどして十分納得することが重要です。

- 重要事項説明は、事前に口頭もしくは資料で提示されている物件などの説明について、契約に際して最終的に購入予定者が確認するためのものです。従って事前に受けた説明と、重要事項説明による内容とを確認し、疑問があれば不動産会社に確認しましょう。
- 重要事項説明の結果、その内容に何か不明な点があれば、納得のいくまで確認をしてください。重要事項説明について、どうしても内容に納得できない場合には購入を見送るという判断もあり得ます。
- 重要事項説明の内容のポイントの例は以下の通りです。
 - ✓ 対象物件に関する事項（登記記録に記録された内容、担保権等消滅、法令に基づく制限の内容、私道に関する制限、飲用水などのインフラの整備状況等）
 - ✓ 取引条件に関する事項（代金以外に必要な金銭、契約の解除に関する内容、手付金の保全措置、損害賠償に関する内容、瑕疵担保責任の履行に関する内容等）

10. 売買契約を締結する



売買契約は、一旦締結したら、正当な理由なく一方的に解除することはできません。

- 売買契約を締結した場合、売主・買主双方が契約で定めた事項を確実に履行することを求められます。契約に当たっては、契約をするということの意味について、きちんと理解したうえで、契約締結する（契約書に署名や記名・押印をする等）ことが重要です。
- また契約の解除の原則として、一方的に解除することはできません。解除については、
 - ✓法律上、一方の当事者から解除することが認められている場合（法定解除）
 - ✓契約書において、一定の場合には解除できる旨を定めた場合（特約解除）
 - ✓両者の話し合いによって、契約を解除する場合（合意解除）に限られます。契約に際しては、難しい表現や専門用語などもありますが、十分契約書の内容を理解したうえで締結しましょう。不明な点があれば不動産会社などに質問して、確認しましょう。
- 不動産の売買契約書は様々な項目にわたって記述されています。個人の売主・買主間を想定した標準的な契約書のサンプルなどを事前に参考にできます（http://www.fudousan.or.jp/kiso/buy/images/pdf/9_2_list1.pdf）。

売買契約の締結に当たっては、書類に押す印鑑のほか、手付金なども支払うことが一般的です。その他、事前に不動産会社に確認しましょう。

- 売買契約を締結する際には、契約書及び締結に必要な印鑑等のほかに、手付金や不動産会社に支払う仲介手数料が必要となることが通常です。事前に不動産会社に必要なものについて確認しましょう。
- 手付金、不動産会社への仲介手数料については、事後のトラブルを避ける観点から、必ず受け渡しの際に領収証等、証拠となるものを受け取るようにしましょう。
- 契約時に支払う手付金は、一般的には代金の20%以内程度とされています。手付金は事後のトラブルになりやすいものですので、売主・買主双方で手付金の意味について十分同意をとるようにしましょう。

※なお売主、買主がそれぞれ別の不動産会社に媒介を依頼する場合があります。

11. 引渡しを受ける



引渡しは、残金の支払い（住宅ローンによる場合には、融資の実行）と引き換えに、登記の手続き、鍵の引渡しなど行います。必要な書類や印鑑などは事前に不動産会社に確認しておきます。

- 引渡しは、買主は残代金を支払い、売主は所有権を移転する（抵当権などを抹消する場合もある）重要な手続です。また買主が銀行ローンで購入資金を調達している場合には、融資の実行と同時に取引対象物件への抵当権の設定を行うこともあります。従って売主、買主、不動産会社の他に、銀行などの金融機関、登記手続を行う司法書士など一堂に会して行われることが一般的です。
- 引渡しを行う際には、契約書や印鑑のほか、
 - 登記関係で必要になるもの（印鑑登録証明書、住民票、委任状等）
 - 所有権移転後に買主が負担する費用（年払いの税金や管理費等の精算金）
 - 不動産会社への仲介手数料の残金等も必要となります。いずれかの不測により手続の一部が実施できなくなると、全体の手続が完了しないことがあるので、事前に不動産会社に確認しておきましょう。

引渡し前に約束した修繕やクリーニング、付帯設備等は事前に売主か不動産会社立会いの下で確認しておきます。

- 既存住宅（中古住宅等）の場合には、引渡し日までに売主または不動産会社の立ち会いのもと、現場の確認をしましょう。約束した修繕やクリーニング等は完了しているか、引き継ぐ予定の付帯設備があるかなど、契約条件に沿った状態であるかをしっかり確認しましょう。また何らかの形で不備がある場合には、その対応について引渡しの前までに不動産会社と相談して確認しましょう。
- 修繕などが遅れている等の理由で、予定の日までに引渡しができないなどの事態が生じた場合には、不動産会社を通じて、売主と対応を検討しましょう。

12. 入居する



入居後判明した欠陥については、契約で定めた瑕疵担保（かしたんぽ）責任の範囲で売主が負担します。売買契約に際して、きちんと説明を受けるようにしましょう。

- 瑕疵担保（かしたんぽ）責任とは、物件に隠れた瑕疵（ほぼ欠陥と同じ意味）があった場合に売主が負う責任のことです。普通の注意をもっては確認できなかった雨漏りや建物本体の白アリ被害のような欠陥などが挙げられます。
- 瑕疵担保責任に関するトラブルでは、
 - 何が瑕疵担保責任で対応してもらえるのか
 - どのくらいの期間対応してもらえるのかを当事者間で明確にしていない、もしくは十分納得した形の契約としていない（特に瑕疵担保責任の期間）などを理由とするケースが多くなっています。
- 瑕疵担保責任の期間については、民法では買主が瑕疵を知った時から1年と定めていますが、売主と買主の合意により短縮することも伸長することも可能です。ただし宅地建物取引業者が売主となる場合には、少なくとも2年間負うこととされています。また消費者契約法などで、一定の特約は無効となるものもあります。契約に際して、瑕疵担保責任の範囲や期間については特に十分確認しましょう。

住まいを維持管理するための手入れも必要です。維持管理のための目安を紹介するWebサイトもあります。

- せっかく購入して長い期間生活する住まいですから、快適に生活できる状態を維持することは重要です。そのためには日常的に手入れをするほか、できるだけ定期的に点検・補修を行うことが重要となります。
- 特に既存物件（中古物件等）では経年による傷みなどにより、補修が必要な場合もあります。早い段階で対応することにより、住まいの長持ちにもつながるでしょう。
- 住まいの管理や点検の参考のために、独立行政法人住宅支援機構から、維持管理ガイドラインも提供されています。
 - ✓マンション用：http://www.jhf.go.jp/jumap/navi/pdf/mansion_guideline.pdf
 - ✓一戸建て用：http://www.jhf.go.jp/jumap/navi/pdf/myhome_guideline.pdf

本資料は国土交通省「消費者への不動産関連知識の普及・啓発のための環境整備事業」で制作しました。