

買主の代理人として、価格交渉する 仲介サービスが紹介されました。

令和3年(2021)日刊28097号

4|9[金]

産業経済新聞(サンケイ)
THE SANKEI SHIMBUN
発行所 ©産業経済新聞東京本社2021
〒100-8077東京都千代田区大手町1-7-2
東京(03)3231-7111 (大代表)

購読のお申し込み
配達・集金などのお問い合わせ 0120-34-4646
(全日7時~21時)
<https://reader.sankei.co.jp/reader/>

紙面・記事へのご意見・ご質問 0570-046460
(平日10時~17時、土・日・祝日休み)
u-service@sankei.co.jp

ウイング誕生20周年
max
マコフレックス
ベストセラー
重ねて持ち運べる!長期保証付!
ラインナップも充実、詳しくはこちら!

不動産売買 値引き額に応じた手数料

一般に不動産会社を通して行われる物件の売買では、売り手も買い手も仲介手数料を支払う必要がある。手数料は一定の計算式によって算出されるが、この当たり前と思われていた商慣行の世界にも新しい波が押し寄せてきている。



不動産会社のMJ TOKYO(東京都文京区)は、中古マンションなどを購入できるだけに、買い手側の代理人として値引き交渉する仲介サービスに乗り出し、実績を挙げている。

そもそも仲介手数料は、宅建建物取引業法(宅建業法)によって「売買価格の3%+6万円」(400万円以下の物件を除く、消費税別)という「上限」がある。例えば3000万円の物件では96万円にな

変わる商慣行 買い手に優しい仲介サービス

る。買い手が売買価格や手数料の引き下げを求めても、不動産会社にとっては実入りが減ってしまうため、なかなか実現しないとされている。

これに対し、買い手が同社に値引き交渉を含めた売買の仲介を依頼し、仮に同じ3000万円の物件から100万円の値引きができたとする、手数料(税別)は最も安いケースで36万円が済むという。これは「値引き額の30%+6万円」という独自の計算式で算出するためだ。

この場合、値引き額が大きいほど手数料も上昇するが、宅建業法に基づいて通常の仲介手数料の上限を超える額は取らない。また、交渉が不調で売買が成立しなくても費用は一切かからない。

□コミなどで評判も広がり、この1年間で25件の仲介実績を挙げた。原田智成社長「写真」は「買い手が高値で買わされている例が目立ち、こうした状況を何とか打破していきたい」と話している。