

仲介手数料について理解しよう

仲介手数料って何だろう？

1999年10月1日に証券取引の手数料が自由化され、株のネット取引の発展・業界内の競争の激化・・・等、証券市場が活性化されるようになってから既に数年の月日が経ちました。

では、不動産取引における仲介手数料は…というと、“実際にどの程度掛かるのか？”
“不動産仲介業者間で違いはあるのか？”ということも、あまり認識されていないのではないのでしょうか。これは、個人が一生の中で経験する“不動産を売ったり・買ったり”という不動産取引自体の少なさに理由があると思います。

不動産仲介業において、仲介業者がお客様より受けることができる報酬額（＝仲介手数料）のルールは当然あります。そのルールを定めているのは「国」であり、具体的には「昭和45年建築省（現：国土交通省）告示第1552号」により定められています。その告示の第2条に記載のある報酬額に関する事項を分かりやすくまとめたものが下の表です。

売買代金の本体価格 (売買代金のうち消費税相当額は含まない)	左記代金に対する報酬額の割合
200万円以下の部分	5.25% (5%+消費税)
200万円超～400万円以下の部分	4.2% (4%+消費税)
400万円超の部分	3.15% (3%+消費税)

上記の合計金額がルールで定められている、いわゆる“正規仲介手数料”となります。
しかし、実際の不動産取引の現場では、「手数料は売買代金の3%+6万円です。」

という説明を受けることが殆どかと思えます。これは、**売買代金（本体価格）が400万円を超える場合に手数料を計算する「速算式」**であり、実際の不動産取引の殆どが400万円を超えた金額であるため、実質的に使われるようになった実務上のルールです。ここで一つ、実際の不動産取引の現場ではあまり説明されないことがあります。

前述の国土交通省の告示、もしくは宅地建物取引業法第46条により定められておりますが、上記の報酬額の規定は、あくまでも“その金額以内とする”という**上限金額の規定**であり、“正規の報酬額はいくら”という定額を定めているものではない、ということです。また、このルールの特徴は“売買代金に対して一定の割合を乗じて得た金額”という、まさに**「定率性」**のルールであると言えます。

売買代金が400万円超であれば一律の割合で報酬を請求される。（売買価格が401万円であろうと1億円であろうと、ということです。）この「400万円超」という基準自体、“なぜこんなに低いの？”と思われる方も少なくないと思います。

その理由は至って簡単、このルールが告示の名称にもあるように**昭和45年に定められたものだからです。**

いまから35年以上も昔の時代であれば、当然物価水準が全く異なりますので、売買代金400万円以下の不動産取引も少なくなかったのではないのでしょうか。正規の仲介手数料のルールである**「定率性」**が、いかに**時代遅れ**なものであるか、共感いただけますでしょうか。

弊社は、仲介手数料の「定額制」を掲げております。正規の仲介手数料のルールが、あくまでも“**上限金額**”を定めたものであり、そのルール自体が“**時代遅れ**”のものであれば、

→ **“新しいルールを創り、お客様にご提案する”**

これが、本来あるべき姿なのではないのでしょうか。

仲介手数料を定額制にした理由

「定率性」である一般的な仲介手数料は、下記の算式で計算された金額となります。

(購入する物件の本体価格×3%+6万円) + (左記金額の消費税相当額)

3,000万円の物件を購入されたとすると

(3,000万円×3%+6万円)+消費税=100.8万円

5,000万円の物件を購入されたとすると

(5,000万円×3%+6万円)+消費税=163.8万円

不動産仲介業界で長く仕事をすればするほど感覚がマヒしてしまう傾向にありますが、**実際の仕事の量・質に対して、これだけ高額な手数料を頂くことのできるビジネスは他にないのではないか**、
と思います。では、なぜそうなってしまうのか？それは不動産仲介業の仲介手数料の算定基準、ひいては業務全般の根本にある考え方が

“仕事の量・質という「人が行う業務」ではなく、「不動産の価格」が基準になっているから”

それに尽きるのではないのでしょうか。この考え方に至った私の経験をご紹介します。

ある資産家の方がお亡くなりになり、そのご親族様から遺産整理・相続税納税資金の捻出のご相談をいただきました。そして相談の結果、総額 約7億5千万円もの不動産売買の仲介をさせていただきました。当時、大手不動産仲介業者の社員であった私は、会社の方針としては当然かと思いますが、いわゆる正規の仲介手数料をお客様より頂きました。その仲介手数料の金額は約2,370万円。これを実際には売主様・買主様双方から頂きましたので総額はなんと約4,740万円！！

これだけの手数料を頂き、おかげさまでその期の営業成績は社内で全国1位という栄冠を手にすることができましたが、“あの仕事であれだけの手数料を頂いて、果たしてそれが正当な報酬と言えるのだろうか？”という気持ちや、様々な感情の中で一番大きなものだったのは事実です。確かに、ご相談をいただいてから実際に取引が完了するまでに4ヶ月強の期間を要し、その間に高度なコンサルティング業務の提供は行えたという自負と、何度も徹夜をして業務に当たったという、お客様のニーズにお答えするための執着心はあったと思います。

しかし、その業務に対しての報酬である仲介手数料が5,000万円弱というのは、いくらなんでも高すぎる。個人的にそう思ったのが現実でした。

しかし、一般のお客様に対して、そのお客様が購入した・売却した不動産の価格に対して(=「物」に対して)手数料を請求するのは、どこか矛盾がないだろうか？(「不動産の価格が高額」=「業務量が多い・高度な専門知識を要する」という訳ではありません。)

お客様からご依頼いただいた依頼内容に対して仲介業者が行った業務(=あくまでも「人」が行った業務)の内容を基準とし仲介手数料を算定する。

仲介手数料の算定基準を「不動産の価格」から「人が行う業務」にシフトしたとき、自然に行き着いた答えが「仲介手数料の定額制」でした。

定額仲介手数料料金表

定額手数料料金表

売却		525,000円 (税込)	一般的な報酬額規定の場合、売却価格 1,500万円程度の仲介手数料に相当
	スタッフ同行の 現地見学回数 3回以内	525,000円 (税込)	一般的な報酬額規定の場合、購入価格 1,500万円程度の仲介手数料に相当
購入	スタッフ同行の 現地見学回数 4回以上	840,000円 (税込)	一般的な報酬額規定の場合、購入価格 2,500万円程度の仲介手数料に相当

※ 上記「定額手数料」でご購入の場合は、リード倶楽部会員への登録が必要です。

※ 上記「定額手数料」は、不動産売買契約時にその半金、決済・お引渡し時に残りの半金をお支払いいただきます。

定額手数料適用の要件

1. 一般のお客様が、居住用不動産・遊休不動産（非居住用不動産を含む）を売却される場合
2. リード倶楽部会員様が、居住用不動産・収益用不動産を購入される場合

注1 不動産業者様が不動産を売却・購入される場合は「定額手数料」を適用せず、宅地建物取引業法第46条、及び国土交通省の告示等により定められた一般的な仲介手数料規定によるものとします。

注2 上記「定額手数料」適用の要件に該当する取引で、弊社「定額手数料」の金額が、その取引価格に対する宅地建物取引業法第46条、及び国土交通省の告示等により定められた報酬の金額（以下「報酬額の上限」という。）を超える場合、弊社のお客様より受けることのできる報酬額は、報酬額の上限以内とします。

注3 「定額手数料」の他に不動産取引において発生する費用（登記費用・測量費用等）は、お客様ご負担となります。

購入検討時のアドバイス

購入不動産に対する希望条件がまだ絞り込めていない場合は、「面談によるコンサルティング」

- ・「物件資料のご提供」をさせていただき、当初の現地見学はお客様単独で行っていただくことも可能です。（その際は、物件の外観だけの見学になるケースがほとんどです。）

ある程度、希望条件が絞り込めた段階で、弊社スタッフが現地見学に同行させていただければ、「スタッフ同行の現地見学回数」も少なく済み、手数料金額を安く抑えることができます。

