

**大友雅敏**  
**不動産購入の裏技表技**



おおも・まさとし 不動産コンサルタン  
ト。不動産購入者のための調査・契約立会い・  
内覧会立会いなど全般にわたって個人をサポート  
するベストサポート社代表取締役。

今週からしばらくの間、不動産取引の重要なテーマ、不動産売買契約締結の際に支払う「手付金」についてご紹介していきます。

皆さんは新築分譲マンション販売の際、購入者によって手付金額が違うことをご存じですか？ 一般的には売買価格（契約価格）の5%ないしは10%のケースが多いのですが、必ずしも決まっているものではありません。

法律上では宅地建物取引業法第39条1項の規定で「手付金額の上限」についてのみ制限があり、売買価格の20%を超えてはならないとなっています。

だから下限については制限がありません。たとえ1万円でも買主・売主双方が合意した手付金額であれば契約は成立し、それはそれで構わないこととなります。

**手付金は人によって違う？**

**売買契約手付金に詳しくなる①**

ですから同じマンションでも、AさんとBさんでは、交際次第で契約時の手付金額が違っていることはよくあることなのです。

それより大事な点は、この手付金には単に契約の際、まとまったお金を用意するといったこと以上に、もっとももっと大きな意味が含まれていること。

それは契約締結後に転動や離婚など理由は何であれ、買主側に何らかの事情が生じ不動産がいらなくなった場合に、手付金放棄をすることで契約を解除できるという条文があることなのです。

例えば売買価格が4000万円の不動産を10%の手付金400万円で購入した場合、契約解除による手付金放棄で被る損失額は400万円。

もし100万円の手付金で契約していれば損失額は100万円。何とその差、300万円です。

この手付金のことを宅地建物取引業法第39条2項では、解約手付と規定しています。仮に手付金額が少額のため売主に手付金以上の損害が生じたとしても、売主はその手付金の没収以外、損害賠償を請求することはできません。

つまり手付金額が少なければ少ないほど、買主はもしもの場合のリスクが小さくなり、売主は手付金放棄による契約解除のリスクや販売リスクが高まることとなります。

だからといって、皆さんは安易に少額手付金で契約してはいけませんよ。次週は、保証される手付金のことを取りあげます。