

**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  
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。

**売買契約手付金に詳しくなる④**

手付金が保証される・保証されない場合の条件を具体的に説明してきましたが、「では果たしてどっちが良いの!?!」と思われるのではないのでしょうか。実は正解は一つではなく、次に挙げた例のように条件により判断しなければなりません。

【例①】 手付金等の保全措置をとっていない物件の場合、売主の倒産等を考慮すると、例外なくできるだけ少ない手付金額の方が望ましい。

【例②】 手付金等の保全措置をとっている青田売りの新築マンションで完成が1年以上先の場合は、その間に転勤等でマンションが不必要になったり、市場価格の下落で

より優位なマンションが分譲されることもある。よって手付金放棄による契約解除の選択肢を考えると、できるだけ少ない手付金額が望ましい。

【例③】 売主のデベロッパーが一流企業で倒産には縁遠いような場合、手付金が保証されないリスクよりも手付金放棄による契約解除の方が可能性は高いので、できるだけ少ない手付金額が望ましい。

【例④】 売主のデベロッパーがとかく倒産の噂が絶えないような場合は、手付金が保証されるほうが望ましい。

**保証される手付金、保証されなくても少ない手付金、どっちがいい!?**

等の保全措置が望ましく、そうでない場合はできるだけ少ない手付金額の方がリスクの面では有利と言えます。  
なお、同じマンションでも購入者によって手付金額が異なることは以前ご紹介しました。売買契約の性質上、買主・売主の合意により自由に決められることになっているのです。  
また、もし手付金額を少なくしたことで当初予定した支払い計画より現金が手元に残る場合は、引渡時の残代金としてそれを支払えばいいのです。当初の契約書記載の売買代金支払いプランを、後日変更するケースはよくあることです。いずれにしても、状況に応じて手付金額を決めることが大切です。

結論としては、売主の信用状況が良くない場合は手付金