
II. イギリスの住宅購入プロセスの概要

1. 英国における住宅取引の基本的な仕組み

(1) 英国における住宅取引システムの概要

英国の住宅取引の手続きでは、主にソリシターとエージェントの 2 種類の専門家が関与して行われる。

ソリシターは事務弁護士と訳され、売主、買主のそれぞれが個別に契約を行う。ソリシターは売主または買主の代理人として「Conveyancing」と呼ばれる住宅取引プロセスにおける主に法的な手続きを行う。

また、不動産売買時にソリシターが行う機能のみに特化した専門家であるライセンスドコンベイヤンサーが存在する。

エージェントは売主側の代理人として、物件の広告販売活動を行うとともに、売り手と買い手をつなぐ仲介業務を行う。

HIP が導入される以前は、買主が購入希望物件を見つけた際に、エージェントを通して売り手にオファーを行い、その後、売主・買主各々のソリシターが連絡を取り合いながら、登記書類や住宅の履歴に関する情報書類など、契約に必要な書類の授受を行っていた。買主側では融資機関と交渉し融資を取り付けるが、その際、融資機関は担保評価のための調査を実施する。その調査は、住宅の瑕疵などの詳細なコンディションを検査するものではないため、買主側は任意で Home Inspector と呼ばれる住宅検査員へ依頼し、買主の費用負担のもとに住宅検査を行うこともある。

必要な書類が買主側に手渡され、買主側での融資の取り付けが行われ、価格などについて双方の合意が得られたならば、売主・買主両者がサインした契約書が交換されることにより、法的に拘束力のある契約が成立する。

その後、譲渡証書や権原証書のやり取り、代金清算など「Completion」と呼ばれる完結行為が行われることによりすべての行為が完結することになる。

HIP が導入されることにより、HIP 導入以前ではオファー後に収集されていた各種情報書類一式が HIP プロバイダーにより事前に準備されていることになり、買主からのオファーを受けた売主側は、その情報書類一式を数日後に買手側に提供することになる。このことにより取引に要する時間の短縮及び売り手・買い手の両者間における情報の非対称性の解消が期待されることになる。

(2) HIP 導入後における住宅取引に関する専門家等の存在と役割

1) HIP 導入による新たな専門家等

①HIP provider

HIP providerとは、その名の通りHIPを提供する主体であり、その組織としてAHIPP(Association of Home Information Pack Providers)がある。

AHIPPに加盟したHIPプロバイダーは、PCCB(Property Codes Compliance Board)が管理するCode of Practice for HIP Providers(HIP Code)に登録することが勧められている（義務ではない）。

②Domestic Energy Assessors

DEAは、EPC(Energy Performance Certificate)の提供者であり、政府が認定する組織に属していることが必要となる。組織としては以下のようなものがある。

- BRE (Buildings Research Establishment)
- Elmhurst
- NES
- Northgate
- RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors)
- EPC Ltd
- Quidos
- Home Inspector Certification Ltd

出展 <http://www.homeinformationpacks.gov.uk/>

2) HIP 導入以前からある専門家等

①ソリシター(Solicitor)

事務弁護士と訳され、買主・売主それぞれが個別に契約を行う。不動産売買の場面では、契約書の準備・交換や譲渡証書の交換、登記手続きなど、「Conveyancing」と呼ばれる手続きを主に行う資格保有者であり、下記のライセンスストコンベイヤンサーとあわせて、「Conveyancer」と呼ばれることがある。

一般的に、売り主買い主の双方で売買に関する合意ができてから初めてソリシターに依頼がくることが多い。（合意までの機能はエステートエージェント）ソリシターは、その組織団体である「The Law Society」に加盟することになる。ローソサイアティでは、「Conveyancing Handbook」を発刊し、コンベヤンシングについて詳細な解説を行っている。

HIPの作成においては、HIPプロバイダーとともに、HIPに必要な資料の収集を行う。ソリシターやライセンスストコンベイヤンサーは、主に権原証書などの法的要素の部分の資料を取り扱うことになる。

HIP導入前では、買主側からのオファーを受けた後に、「fixtures & fittings form」、「property information form」、「leasehold management information」からなる情報開示書類を準備し、それに契約書案をあわせた「contract pack」

を買主側ソリシターに送付することになるが、HIP導入後は、情報開示書類一式は、HIPの必要書類の中に概ね組み込まれ、あらかじめ準備されていることになる。ソリシターは、それらの書類をHIPプロバイダーと連携し準備しておくことになる。また、買主側ソリシターは、HIP導入以前では「Local Authority Search」を実施し、より詳細な物件情報の取得を行うことになっていたが、HIP導入後は、それらについてもHIPの必要書類として、売り手側が準備することになっている。

<ローソサイアティが発刊する住宅取引に関するガイドブック>



②エステートエージェント(Estate Agent)

いわゆる不動産仲介業者である。免許制度はなく、任意の職業である。

前記のソリシターは、買主側ソリシター、売主側ソリシターとして、それぞれのクライアントの代理人として行動するのに対し、エステートエージェントのクライアントは売主となるが、売主・買主の双方と直接会話し利害の調整を行うことができる。

大手のエステートエージェントは、物件情報を提供するWEBサイト（次ページ参照）を持っており、買主の要望に対して、物件情報の提供・物件への案内を行う。また、物件売り出しの新聞広告や、“For Sale”と書かれた立て看板を設置するなどの広告販売活動も行う。

HIPの作成においては、売り手側からの依頼を受けたエージェントがHIPプロバイダーにHIP作成を依頼し、HIPを付帯させた上で物件のマーケティングを開始することになるが（HIPを付帯させずにマーケティングを行うと罰せられる）、エージェント自体がHIPプロバイダー登録をしているケースもあるようだ。

エステートエージェントの団体としては、NAEA(The National Association of Estate Agents)があり、団体として次のような機能を担っている。

- 不動産市場が売り手・買い手にとって、より効率のよい、利用しやすいものとなるよう、不動産業者に対する幅広い指導や援助を行う。また、不動産業における先導的な役割を担い、エステートエージェントと消費者双方に利益を供与する。
- 住宅の売買、賃貸、競売、管理など広範囲に及ぶ教育コースを用意しており、専門家として不動産業者が一定の水準を維持する上で大きな役割を果たしている。
- エージェントの支援としては、ニュースレターの配信やWEBサイト内で、不動産取引業務に関連する法改正等についての情報、時事問題に関する情報などを提供している。また、有料であるが、個人のエージェントに対する料金等のサンプルフォームやガイドなども用意している。
- メンバーのエステートエージェントに対して、NAEAの紹介ネットワーク（NAEA Homelink や ICBA¹）を利用できるようにしており、その他にも無料の賃貸・管理業に関する電話相談や弁護士のアドバイス等のサービスを提供している。
- NAEAの正式な会員資格を持ったエージェントには、できるだけスムーズな、支障のない不動産取引を行うための知識や経験があるということが保証されている。また、メンバーには、厳格なルールに従って、専門家として、道徳上の習慣に関する一定の基準を満たして業務を行うこと、公正で適切な方法で常に行動し、依頼者の利益を保護することを要求している。
- 会員会社のミスにより消費者が被害を被った場合には、NAEAが当該メンバーに対して懲戒処分を行い、消費者に対して独自の救済スキーム

¹ NAEA Homelink は、イギリス国内及び海外を含めて 600 以上の事務所が登録しているエージェントのネットワークである。エージェント紹介のほか、HP 上で住宅についての物件紹介も行っている。ICBA (The Institution of Commercial & Business Agents) は特に商業やビジネスを専門としたエージェントのネットワーク。

により適切な補償を行う。

<エステートエージェントの検索サイト>

◆NAEA(The National Association of Estate Agents)の HP

NAEAのHPからは、住宅だけではなく店舗など商業施設についても検索することができる。

※エリアを london、タイプを House（その他には Flat,Commercial がある）ベッド数を 3 以上として検索した結果

There are 1598 results that meet your criteria.

Total Time Taken 0.5 Seconds:

displaying page 1 of 318

property results

House 7 bedrooms £8,750,000

An imposing and substantial residence situated in this world renowned location. The property has been recently refurbished throughout and offers first...

The Bishops Avenue, Kenwood, London, N2 0AP

Marketed by Goldschmidt & Howland, Hampstead Sales telephone 020 7435 4404 <http://www.g-h.co.uk>

view details

House 6 bedrooms £7,700,000

Guide Price. An impressive 6 bedroom, 5 reception room detached residence set behind gates with a carriage drive and off street parking for at least 6...

Belsize Avenue, Belsize Park, London, NW3 4BL

Marketed by Goldschmidt & Howland, Hampstead Sales telephone 020 7435 4404 <http://www.g-h.co.uk>

view details

House 7 bedrooms £7,500,000

Guide Price. An impressive Victorian stucco fronted seven bedrooms semi detached house, with the benefit of a self contained spacious 3 bedroom lower...

Roslyn Hill, Hampstead, London, NW3 1PH

Marketed by Goldschmidt & Howland, Hampstead Sales telephone 020 7435 4404 <http://www.g-h.co.uk>

view details

House 5 bedrooms £6,500,000

property details

Back to results

The Bishops Avenue, Kenwood, London, N2 0AP

Print Details

Ref: 2858001A

House 7 bedrooms £8,750,000

Key Features

An imposing and substantial residence situated in this world renowned location. The property has been recently refurbished throughout and offers first-class accommodation with a large rear garden, carriage drive and off street parking for at least 6 cars.

45' DRAWING ROOM/INNING ROOM, STUDY, FAMILY ROOM, RECEPTION HALL, KITCHEN/BREAKFAST ROOM, MASTER BEDROOM SUITE WITH BATHROOM AND DRESSING ROOM, 6 FURTHER BEDROOMS, 4 FURTHER BATHROOMS (3 ENSUITE), TV AREA, KITCHENETTE, UTILITY ROOM, SAUNA, INDOOR SWIMMING POOL, DOUBLE GARAGE, OFF STREET PARKING, LARGE REAR GARDEN.

For viewings or further information please contact the office on 020 7435 4404 or 020 7435 4404.

For further details on this property, please contact the selling agent:

Goldschmidt & Howland
Hampstead Sales
15-17 Haver Street
Hampstead
London NW3 4BL
Tel: 020 7435 4404
Fax: 020 7435 2957

Agent Details

◆ Rightmove.co.uk

Rightmove.co.ukは、イギリスのエステートエージェントの90%がメンバーとなり、売買物件や賃貸物件の物件広告を出している、イギリスで最も大きなWebサイトである。

The screenshot shows the Rightmove.co.uk homepage with a search bar and navigation links. The main section displays '17 properties found' in Barbican. Three properties are listed:

- £975,000**: Shakespeare Tower, Barbican. 3 bedroom flat. Situated on the 10th floor of Shakespeare Tower in the Barbican is this three bedroom apartment with south and east aspects offering the most fantastic views towards St Pauls Cathedral and the City beyond. The property offers three bedrooms, original bathroom and shower room, original kitchen and...
- £950,000**: Shakespeare Tower, Barbican. 3 bedroom flat. Situated on the fifteenth floor of Shakespeare Tower in the Barbican is this three bedroom tower flat that has been greatly improved by the present owner and offers the following accommodation:- three bedrooms, re-fitted bathroom, re-fitted shower room, re-fitted kitchen with fitted appliances, go...
- £675,000**: Barbican. 2 bedroom flat. A fourth floor apartment in the Barbican known as a Type 21, having been beautifully refurbished, with limestone flooring, custom built kitchen with granite work surfaces and views from the reception room overlooking the central gardens and lake. Comprising two double bedrooms, bathroom, and rece...

On the right, there is a 'Refine your criteria' section with dropdown menus for Search radius, Property type, Price from/to, Bedrooms, New/resale, Added to site, and Sort by. Below this is a 'Change your location' section with a text input field. At the bottom right is a 'Map of Barbican' showing the location of the properties.

◆ FindaProperty.com

The screenshot shows the FindaProperty.com homepage with a search bar and navigation links. The main section displays 'Property for sale in Aldersbrook, East London'. The page includes a 'Refine my Search' sidebar with filters for Price Range, Min Beds, Property Type, Specialist Properties, Added In, and Exclude sold/under offer. The main content area shows two property listings:

- £135,000 O.I.E.O**: 1 bedroom apartment for sale in London E12. C Seventh Avenue, London E12. This 2nd floor converted 1 bedroom flat is vacant, in our opinion it is well presented and has recently had a new bathroom suite and new kitchen fitted, cooker & hob, and is ready to move into. Pick up the phone and come and have a look.
- £149,995**: 1 bedroom apartment for sale in London E12. Oregon Avenue, London E12. WANSTEAD FLATS AROUND THE CORNER: One bedroom ground floor flat, off Ramland Road in Manor Park. Within walking distance to Manor Park station (0.4 miles). WHY DELAY, VIEW TODAY!

The page also features a 'More Info' sidebar with links to Mortgage Centre, Free Credit Report, UK Property Prices, and Property Services. At the bottom, there is a 'haart.co.uk' logo and a 'Save Property' button.

③ライセンスコンベヤンサー(Licensed Conveyancer)

ライセンスコンベヤンサーは、ソリシターの不動産売買の機能に特化した専門家であり、資格保有者である。ソリシターと同様に、「Conveyancing」と呼ばれる法的な手続きを主に行うが、実態としてはソリシターほど機能してはいない。

ライセンスコンベヤンサーはその組織団体である「Council for Licensed Conveyancers」に加盟することになる。

④ホームインスペクター、サーベイヤー(Home Inspector、Surveyor)

ホームインスペクターとは住宅検査人の総称であり、HCR(Home Condition Report)の提供者である。HIPドキュメントの中でオプションではあるが作成が勧められているHCRを提供するのは、政府が認定した組織に属したホームインスペクターに限られている。また、ホームインスペクターは、City and GuildsやABBE²より認可を受ける。

検査人が登録している組織としては以下の3つがある。

- BRE (Buildings Research Establishment)
- RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors)
- SAVA (Surveyors and Valuers Accreditation Ltd)

サーベイヤーとは①不動産会社や建設会社等に勤務し10 年間の実務経験をつむ。②RICSがパートナーシップを結んでいる3 年生の大学等教育機関を卒業し、2 年間の実務を行う。③大学に勤務しRICSに認められたものである³が、一般的にはRICSのメンバーのことを示す。RICSは上記した認定機関の一つである。

サーベイヤーが行うサーベイには、一般的なコンディション調査であるHome buyer's surveyや詳細調査であるFull Structural Survey, Building Surveyなどがあり、上記したHCRの導入以前では、買い手側の費用負担により実施されていた。

※HCR は売り手側が準備する任意のドキュメントであるため、HCR が HIP に付帯していない場合には、HIP 導入以前と同様に買い手側主体による Home buyer's survey 等が実施されていると考えられる。

※ただし、HIP 制度が導入された後の、HCR の実施状況や Home buyer's survey 等の買い手側主体による検査の実施状況が現時点では不明なため、今後も制度活用の実態や市場の実態を継続的に観察して行くことが必要となる。

尚、担保評価のために行われるMortgage Valuation Inspectionとは金融機関が行うものであり、上記のサーベイとは異なる。

² ABBE、City and Guilds : 住宅検査、エネルギー評価、住宅担保評価を行うための訓練を終えた者に対して、ホームインスペクターとして業務を行うことを認可する組織。

³英国の住宅取引におけるサーベイヤーの役割(中馬 義人他) 日本建築学会大会学術講演梗概集 2007 年 8 月(pp1495-1496)

⑤地方自治体(Local authorities)

地方自治体 (Local authorities) の土地担当部署 (Local Land Charges department) は標準的な調査報告書 (Standard searches) のローカルサーチの情報を提供する。

⑥土地登記所(Land Registry)

登記されている不動産に関しては、登録情報のコピーを提供する。登記されていない場合は、インデックスマップ調査 (Search of the Index Map) などの結果を提供する。

3) HIP導入前後の主な変化

HIP 導入前後における住宅取引プロセスに関する主な変化としては以下のものがあげられる。

①取引初動機における情報の非対称性の解消

買い手側は法的拘束力がない早期の合意段階においても、多量な情報を取得することが可能となり、取引の初動期において売り手側と買い手側の情報の非対称性が極力解消されることになる。

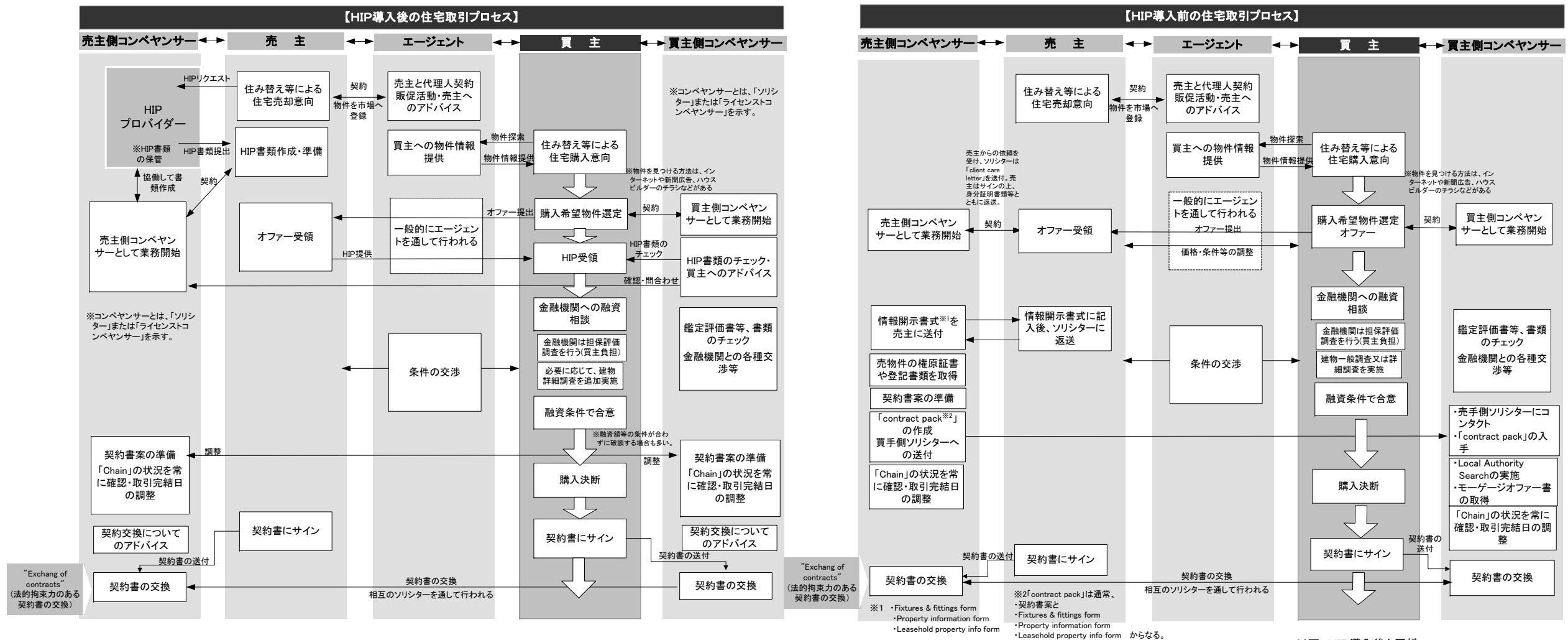
②取引時間の短縮

また、あらかじめHIPとして書類が準備されていることから、ソリシターが行う調査に要する期間が削減され、取引に要する時間の短縮が図られることになる。

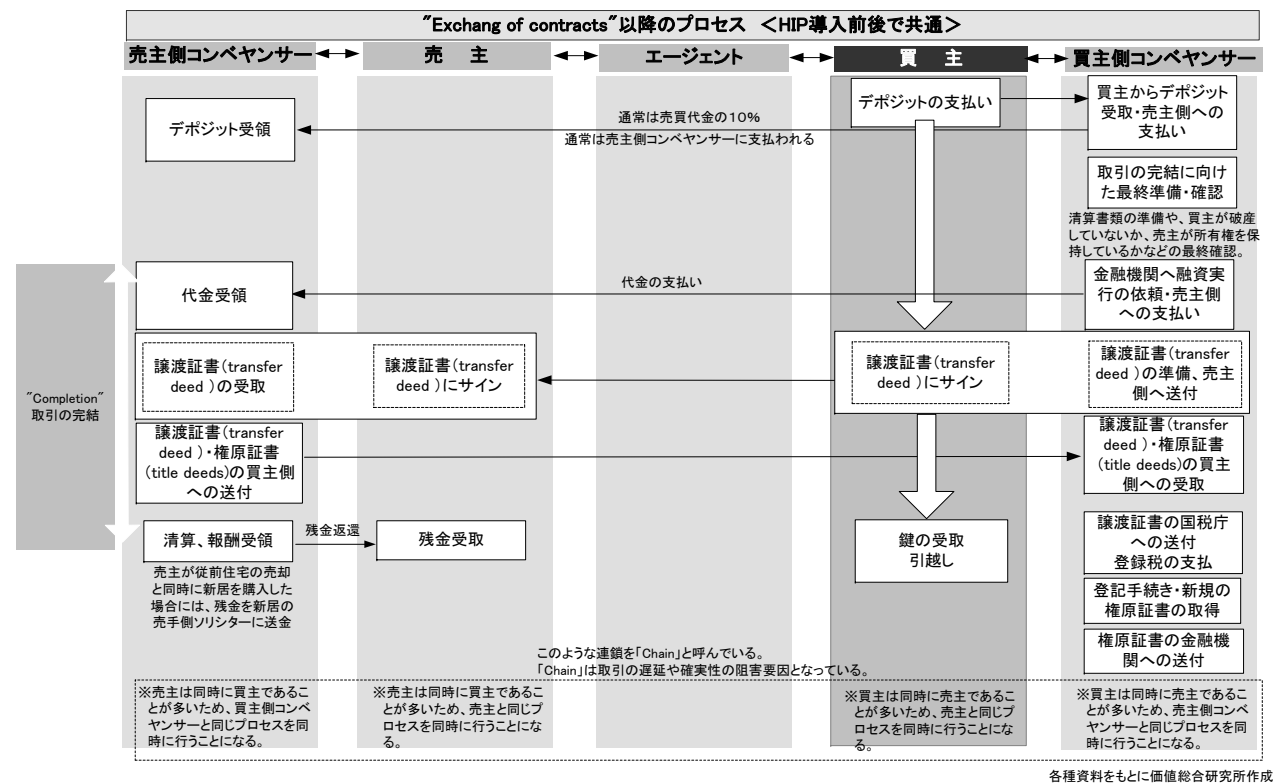
③買い手側コスト負担の軽減

さらに、Local Authority Searchなど物件情報の一部やHome buyer's surveyのような住宅検査については、買い手側の費用負担により行われていた。HIP導入後、物件情報については、HIP導入によりHIP作成費用として売り手側が負担することになり、住宅検査については、HCRを含んだHIP導入によりHCR作成費用として売り手側が検査費用などを負担することになった。

図 11-1 H I P 導入前後における住宅取引プロセス



以下、HIP導入後と同様



<参考 住宅取引に関する各種ガイド>

イギリスの住宅取引プロセスに関しては、ソリシターやモーゲージレンダーなど各種団体や個別企業から、数多くの解説書が HP 上で公開されている。

これは、イギリスの住宅取引プロセスの多くの部分は、ソリシターやライセンスドコンベンヤンサーなどの法律家により行われるところが多く、一般消費者にとっては、身近でありながらも分り難い部分が多いことによるものと考えられる。

例 1) HIP 導入後の住宅取引プロセスの例



- Home Page
- Our Services
- Testimonials
- Estate Agents
- HIPs
- 24hr Online Tracking
- Jargon Buster
- Useful Links
- Typical Transaction
- Guides & Articles
- Careers
- Contact Us



HIP & CONVEYANCING Specialists
Click here to find out all about Home Information Packs from A V Rillo

HIP & Conveyancing Specialists
You are visiting: **Typical Transaction**

Typical Transaction

As specialist conveyancing solicitors and winners of the Lexcel 'Gold' award our goal is to get you moving as smooth and as stress free as possible.

You should have someone on your side who knows the exactly what is happening and to guide you through as conveyancing transactions sometimes encounter problems which take it out of the norm. This is where some solicitors get it wrong and cause you to be involved in negligence claims. At these times it is vital that you have experienced conveyancing solicitors who can sort out such problems for you.

The following things happen at each stage and as specialist conveyancing solicitors we guide you through the entire process.

Stage	Buyers	Sellers
Stage 1 - Initial stages	1. You provide us with your instructions and you are allocated a specialist	1. Order your HIP 2. If we order it we ensure it is on your agents desk



Peace of mind comes from understanding the process, A V Rillo are here to help!

Stage	Buyers	Sellers
Stage 1 – Initial stages	1. You provide us with your instructions and you are allocated a specialist conveyancer to deal with your case. 2. We carry out necessary money laundering checks so you comply with government legislation.	1. Order your HIP 2: If we order it we ensure it is on your agents desk ready for them to market the property 3: Instruct us and we will immediately allocate your personal specialist conveyancer to deal with your case.

		<p>4. We issue the contract on the day you market your property.</p> <p>5. We carry out necessary money laundering checks so you comply with government legislation.</p>
Stage 2 – Dealing with the Contract	<p>3. We receive contracts and other papers from seller's solicitors and ask for additional enquiries where necessary.</p> <p>4. We ask the seller about possible defects in your proposed title and any planning permissions and applications, road usage, electricity and water supply etc which affect your proposed purchase.</p> <p>5. We contact the Land Registry asking about the legal title to sell to you, and to such other agencies as may be required (coal board, water authority, environmental etc)</p> <p><u>6. Investigation of Title:</u> When the results to all of these searches are returned then we will advise you accordingly.</p> <p><u>7. Approve Draft Contract:</u> We will make appropriate amendments to the draft contract submitted by the seller with the pre-contract papers, bearing in mind the searches.</p>	<p>6. Once your buyer has the contract we will chase their approval of the contract and the Transfer deed.</p> <p>7. We consider whether the purchasers conveyancers raise relevant enquiries or not on the contract papers issued to them.</p> <p>8. We take instructions from you on your proposed move date (completion date).</p> <p>9: We take instructions on deposit and all other pre exchange documentation.</p>
Stage 3 – Pre exchange preparations	<p>8. We check all the papers and if we are satisfied that you are legally protected on your proposed</p>	

	<p>purchase of good title to your intended property we prepare a full report to you with contract for signature and request your deposit.</p>	
<p>Stage 4 – Exchange of contracts. to ensure that you reach a legally binding agreement at this stage</p>	<p>9 <u>Exchange of Contracts</u>: This is when a legally binding contract is made.</p> <p>Once we exchange you can no longer be "Gazumped". It is also at this point when you fix the day the move in-completion date take place.</p> <p>10. We will ensure a synchronised exchange of contracts.</p> <p>11. We will ensure you have agreed a completion date before you commit yourself to exchange.</p> <p>12. We send the contract and deposit to seller's solicitors.</p> <p>13. We <u>prepare Purchase transfer Deed</u>: That will legally transfer the property from the seller to you. We first send this to you to sign and then we send this to the seller for approval.</p>	<p>9. <u>Exchange of Contracts</u>: This is when a legally binding contract is made and when you can fix a date for completion, namely when you have to move out.</p> <p>10. We will ensure a synchronised exchange of contracts</p> <p>11. We will ensure you have agreed a completion date before you commit yourself to exchange</p> <p>12. The purchaser's conveyancer will send a deposit to us.</p> <p>13. We will consider and approve the transfer (purchase) deed and you will be asked to sign it <u>providing we believe is acceptable to protect your legal rights.</u></p>
<p>Stage 4 – Final bridging stage between post exchange and pre to ensure title passes smoothly and synchronised if</p>	<p>14. Pre completion searches: we make the final searches on your behalf to protect your new title and against you.</p> <p>We request any monies required from you to conclude your sale-completion.</p>	<p>14. We receive balance of purchase price.</p>

selling and buying simultaneously		
Stage 5 – Completion date/ Move Day	<p>15: At Completion: We send the money to the seller's solicitor, for the balance of the purchase money and once receipted the keys are released to you via the estate agent and you can finally walk in and relax.</p> <p>16: We ask for the seller to forward to us your new title deeds in return.</p>	<p>15. At completion we ensure that we receive from the buyer's solicitor the correct balance of the purchase price in order to effect your sale.</p> <p>16. We arrange forwarding of the correct title deeds to the buyer's solicitor on completion to abide by your contractual position to effect sale.</p>
Stage 6 – Post Completion	<p><u>17. Post Completion Matters:</u> We arrange payment on your behalf of government tax on the transfer ("Stamp Duty"), and send your appropriate form to the Inland Revenue to the discharge to the land registry. We can even arrange completion of this on your behalf if you wish us to.</p> <p>18. We deal with your obligation to register the transfer with the land registry within their strict time limits by, for example, dealing with removal of the entry relating to the sellers mortgage on what is now your property so you are not burdened with the sellers' mortgage and then we attend to registering you as the new owner.</p>	<p>17. <u>Post completion</u> Providing the buyer's solicitor has dealt with their side of the agreement we will hand over the title deeds to the buyer's solicitor.</p> <p>18. We send you the balance or use this towards any purchase of another property.</p>
Stage 7 – Optional stage, if you have a Mortgage	<p>19. Note: If you also take out a mortgage there are additional steps outside the normal conveyancing transaction which we will explain if</p>	<p>19. Note: If you are also redeeming a mortgage there are additional steps outside the normal conveyancing transaction which we will explain if</p>

	<p>we are instructed on the mortgage as the work the lender will require will depend on the lender you choose. Each lender has different requirements governed by their entry in the Council of Mortgage Lender's Handbook and as per the individual mortgage offer to you and we will be unable to fully advise you until we receive a copy of your mortgage offer.</p>	<p>we are instructed on the mortgage redemption, such as applying for the settlement figure for your mortgage and sending money to the lender to pay off the mortgage and legal fees:</p> <p>In addition if you take out a mortgage there are additional steps outside the normal conveyancing transaction which we can advise upon once we receive the mortgage papers for redemption of your mortgage prior to your sale as each lender has different requirements governed by their entry in the 'Council of Mortgage Lender's Handbook' and as per the individual mortgage.</p>
--	--	---

出典 : <http://www.avrillo.co.uk/typicaltransaction.html>

GUIDE TO BUYING AND SELLING

Buying or selling your home are amongst the most important decisions you will ever make and require a great deal of thought at every step between deciding on a move to the hiring of a removal van. They also require vital legal formalities and the purpose of these notes is to assist you to understand those formalities.

1 THE BUYER'S OFFER

If you are buying a property it is wise to make the offer subject to a Survey and Contract. This allows you to have a change of mind and not continue with the purchase if, for example, an adverse Survey is obtained or a Mortgage cannot be secured. When you make an offer to the Seller or the Seller's Estate Agents ALWAYS make the offer subject to Survey and Contract. NEVER sign a document at this stage without first obtaining your Solicitor's advice.

2 THE CONTRACT

The Seller's Solicitor draws up a document known as the Contract. This document gives full details of the Agreement reached between the Seller and the Buyer. It sets out the purchase price, the names and addresses of the Seller and Buyer and describes the property. It also states whether the property is Freehold or Leasehold. The Contract will also include any Special Conditions which have been agreed between the Seller and Buyer, for example, whether the Seller will carry out any repairs to the property before the completion date.

3 NATIONAL CONVEYANCING PROTOCOL (OR TRANSACTION)

This is a Scheme recently introduced by the Law Society and which has been adopted by Keith Park & Co and a large percentage of Solicitors Firms nationally. The steps involved in the sale and purchase are carried out in accordance with this Protocol, the aim of which is to ensure that the Seller's Solicitors provides the Buyer's Solicitors with as much information as is possible about the property at the outset of the transaction. This helps to narrow the time gap between the agreement on the sale or purchase and the actual exchange of Contracts. Unless you write to the contrary we shall assume that you have no objection to us using this "Transaction".

4 LEASEHOLD PROPERTY

This arises when a property is let by the owner of the Freehold to the owner of the property for a period of years usually 999 years. The Lease will be a long and fairly complex document. The important Clauses contained in Leases usually include those relating to the term of years, the Ground Rent and the Lessee's Covenants which are restrictions on use and obligations applying to the property.

5 JOINT OWNERSHIP

When two or more people buy property they can buy as "Joint Tenants" or "Tenants in Common". Most people who buy property do so as "Joint Tenants". This means that if one co-owner dies his or her share in the property automatically passes to the survivor. The alternative is a Tenancy in Common which is more appropriate for co-owners who have no personal relationship. If a Tenant in Common dies then that person's share does not pass automatically to the survivor but forms part of the Estate of the deceased person and passes under their Will or Intestacy.

A Tenancy in Common may also be required if the Buyers are putting in unequal deposits and the person putting in the larger amount wishes to ensure that he or she retains a proportionate part of his or her share in the property when it is sold. If an unmarried couple are purchasing a property they may wish to instruct us to prepare a Cohabitation Agreement/Trust Deed, which can include details of their intentions should they split up and the property is sold.

6 PROPERTY INFORMATION

When instructions are received from you to act on your sale, a Questionnaire will be forwarded for you to complete. This contains questions relating to your property for example, enquiries such as to the ownership of the boundary fences, disputes with your neighbours, availability of Guarantees etc. This information is then supplied to the Buyer's Solicitors when the draft Contract is sent out. It is vital that you read the front page of the Questionnaire before completing your replies and if you have any Guarantees, Reports, Planning Permission etc in your possession you should forward such to our office when returning the Questionnaire.

7 FIXTURES FITTINGS AND CONTENTS

If you are selling, we will send you a Schedule for your completion and return with the Property Information Questionnaire. In the "included" section you should list all items which you have agreed with the Buyers are included in the agreed sale price. Anything which you are selling as an extra sum should be listed separately. Be particularly careful also in listing those items which you wish to take with you to your new home. The Schedule will form part of the Contract and you will not be able to change your mind about what is included or excluded after exchange of Contracts without the Buyer's consent or possibly being required to compensate the Buyer.

8 LOCAL SEARCH

This is a standard form of enquiries made with the Local Authority in which the property is situated. The Search will disclose, amongst other things, whether there are any relevant Planning Permissions or Improvement Grants and whether any road fronting the property is maintained at the cost of the Highway Authority or is privately maintained. It is important that you realise the limitations on the results of the search. The search will primarily only be against the property you are acquiring. Whilst some matters, e.g. possible road developments within 200 metres of the property are covered, no planning information that does not specifically relate to the property you are acquiring will be revealed. If you are concerned about possible development in the surrounding area, you should contact the local Planning Authority direct. If you have any further queries about what is and is not covered by the search, please let us know.

Since 1st April 2000, Local Authorities are required to prepare a definite list of sites within their area where past uses have led to contamination. The Local Authority search specifically asks the Local Authority whether the site does have some history of use which could lead to contamination. As the Local Authority's obligation to compile a register has only just arisen, it is unlikely that any entries on the Local Authority search would appear against the property you are purchasing. This does not mean that the site is not contaminated, simply that the Local Authority has not yet investigated the position. If, when you come to sell the property, it does appear on the Local Authority's register then you may find it difficult, if not impossible, to sell your property. Fortunately, it is possible to carry out an environmental search which would highlight the history of the site of your property and details whether or not any potential sources of contamination exist within a 250 metre radius. At the moment it is not compulsory to carry out such a search but it is likely that the lending institutions will soon insist that environmental searches are carried out before they will accept a property as a suitable security. We would advise you strongly to carry out the environmental search at this stage and ask you to contact us should you wish a search to be carried out.

9 MINING SEARCH

This is an enquiry with the Coal Authority to ascertain the position with regard to mining (whether past, present or future) under the property the subject of the transaction and whether any recent claims for subsidence damage have been submitted. It will also reveal whether there are any disused mine shafts near to the property. If a Building Society or Bank is providing a Mortgage for the Buyer we will almost invariably be required by the Building Society or Bank to obtain the results of a Mining Search if the property is

thought to be within a coal mining area. If anything of an adverse nature is revealed, for example a disused mine shaft adjacent to the property, we will send a copy of the result of the Search to the Building Society or Bank who would no doubt refer the matter to its Valuer or Surveyor. Depending on the comments of the Valuer or Surveyor, the Mortgage Application could be turned down or if the Mortgage Offer has already been issued the Offer could be withdrawn. The presence of coal workings within close proximity of the property may also affect future saleability.

10 WATER SEARCH

The Law Society recommends that a drainage and water search (or CON29DW) is undertaken as part of every property purchase. The search helps to avoid costly mistakes relating to drainage and water assets and owner liability issues under and around the property. The search will be of interest to clients who are purchasing a property with the intention of developing or extending it in the future. Depending upon the location of water pipelines or sewers, such developments can be refused if the property is situated too close to these assets.

11 ENVIRONMENTAL SEARCH - Optional

An Environmental Search provides essential site history and other environmental information for properties in mainland Britain. The Report will help any homebuyer to make an informed decision about purchasing a particular property and whether it will provide a suitable environment and investment for the family. The Search is designed to satisfy the concerns raised by the Law Society and the Search provides a property specific map showing site history information to enable you to pinpoint potentially contaminative historical land uses. Environmental Data is an essential part of Residential Conveyancing and provides a comprehensive site history of information for all of mainland Britain and the location of potential risks in relation to a property and potential landfills and other factors affecting the actual site where the property is situated. We would strongly advise that you have an environmental report carried out prior to exchange of contracts taking place as the implications of contamination being found in the future and an environmental notice be served upon you remedial/clean up works can be costly to rectify. Should you wish us to carry out an environmental report on your behalf please instruct us immediately and we shall advise you of the cost.

12 DEPOSIT

On the purchase of a property it is normal to pay a deposit when Contracts are exchanged. It is traditional for the deposit to equal 10% of the purchase price (less any deposit that you may have paid to the Seller's Estate Agents). In certain circumstances, for example where a sale is also involved or a 95% Mortgage has been obtained, it is possible that the Seller may agree to accept a reduced deposit. A Buyer does however, remain liable to make the deposit up to 10% in the event of the Buyer failing to complete the transaction after Contracts have been exchanged and as a result of such actions the deposit being forfeit to the Seller. We will also require documentary evidence as to the source and origin of the funds to be utilised for the purchase where you are providing in excess of 10% of the purchase price.

13 EXCHANGE OF CONTRACTS

Once satisfactory Searches and information have been received and when the financial arrangements, such as the obtaining of a Mortgage have been concluded, the Contracts, which each party will already have been asked to sign, are then exchanged and the deposit paid. At this point the deal becomes binding and both parties are committed to the transaction. If the Buyer backs out after the exchange of Contracts then the deposit is forfeit and action may be taken by the Seller for Breach of Contract. If the Seller refused to complete, the Buyer may take action for Breach of Contract.

After exchange of Contracts you can make the necessary arrangements for your removals and contact the appropriate Service Boards to have your meter read on the completion date. If you have a telephone and are moving locally you may wish to contact British Telecom or Telewest Communications to arrange for the transfer of the number to the new address. It is not advisable to make any of these arrangements until after Contracts are exchanged, unless the completion date comes very shortly after the exchange date.

16 BUILDINGS INSURANCE

Once Contracts are exchanged the property becomes the Buyer's insurance risk. If a Mortgage is involved the Lender will make it a condition of the Loan that the property is insured and will usually offer to arrange the cover. The Buyer will of course be responsible for the payment of the Premium which may be unnecessarily expensive if it is added to the Mortgage and attracts the payment of interest. In the case of a cash transaction it is imperative that the insurance be arranged to take effect immediately Contracts are exchanged. We will ask that you provide us with details of your policy before exchange of contracts can take place.

17 CONTENTS INSURANCE

If you are buying a property with the assistance of a Mortgage the insurance, which will be arranged by the Lender, usually covers only the bricks and mortar of the property. It is essential that you arrange to cover your contents. Basic Contents Insurance covers the contents of your home if they are stolen or damaged by natural disaster over which you have no control. Under a basic Policy you can claim only the second-hand value of the goods. Some Policies provide new for old with accidental damage and all risks cover. These are more expensive but will cover the cost of replacing the lost or damaged items at today's prices. You must however, ensure that the value of your Contents Insurance covers the replacement cost. If you are under insured then in the event of a claim the Insurance Company will apply what is known as "averaging" and will pay only a proportion of the claim. For example, if the Insurance Company consider that you have only valued your contents at half of the value or replacement costs, then they will pay only half the claim meaning effectively you will receive only a quarter of the value of replacement cost. Again you should contact your Financial Advisor for full advice on all aspects of Contents Insurance.

A Buyer should also be careful when purchasing a Leasehold flat. If the Landlord is responsible for insuring the building it may not be the Landlord's responsibility for insuring the interior surfaces of the walls, floor and ceiling to the flat. In this case the Buyer should check whether these can be included on his Contents Policy.

18 FINAL FORMALITIES

On exchange of Contracts a completion date is fixed. This is usually in between two and four weeks after Contracts are exchanged but is a date to be agreed between all parties involved. The Buyer and the Seller will be asked to sign the final documents prior to the completion date so that they are available for handing over on the completion date. The Purchase Deed is normally called a "Transfer". If the purchase transaction is being financed by a Building Society or similar organisation we will normally be instructed to prepare the Mortgage Deed and ensure that they are signed and that the Loan monies are available on completion. The signed Mortgage Deeds must be in our possession before the Loan monies can be used for the purchase of the new house.

19 COMPLETION

The completion date is the day on which the Buyer's Solicitors hands over to the Seller's Solicitor the purchase monies less the deposit paid on the exchange of Contracts and in return receives the Title Deeds. The Buyer is then able to move into the new property. A Seller should not part with the keys to the property until completion has taken place and his solicitor has received the balance of the purchase money. For convenience it is often best for the Seller to leave the keys with his Estate Agent (if any) and for the Estate Agent to be instructed not to release the keys until the Seller's Solicitor advises him that completion has taken place.

20 POST COMPLETION

There are further formalities requiring attention after completion.

In the case of a purchase it is necessary to produce the Purchase Deed to the Inland Revenue to pay any Stamp Duty which is due. Stamp Duty is paid by the Buyer and if you are a Buyer it will be shown in the Completion Statement which we prepare and send to you following exchange of Contracts. After the Deeds have been stamped an application to the Land Registry is made to register the

14 MORTGAGE

Your sellers are not under a duty to disclose any physical defects in the property to you and you should therefore arrange to carry out your own survey of the property. We would recommend that you do not simply rely on your mortgage company's valuation because although this may be expressed to be a survey it is, in fact, merely a valuation for the benefit of your mortgage company only. If any works are required to the property as a result of an adverse survey, we would advise that you speak to your lender and obtain estimates as soon as possible via the estate agents. It will be your responsibility to satisfy yourself that the works have been carried out and acceptable to your lender prior to completion. If you confirm to us that the work have been done we will be happy to arrange a re-inspection, if necessary, but we regret that we are unable to deal with contractors directly.

In most cases, this firm will also be instructed to act for your Lender and we must comply with their instructions which will accompany your mortgage offer. We will report to the Lender on the property and on any other material matter affecting the loan. (If there is any conflict, we would not be able to act for both you and the Lender).

Upon sale if you have a fixed rate mortgage or have received a discounted mortgage we would advise that you contact your lender to see if any penalties will be incurred should you redeem your mortgage before a certain date. It is your responsibility to ensure that the early penalty/portability conditions are adhered to and please note that if your lender has agreed to waive all or some of confirmed by them in writing prior to exchange of contracts taking place.

15 SURVEYS

When a Mortgage is being obtained the Bank, Building Society or other such Institution will have carried out at your expense a Mortgage Valuation. It is also wise for a more comprehensive Survey to be arranged, either a House Buyer's Report or a full Structural Survey.

It is important to note the Lender's Valuation Report is for the benefit of the Lender and is only required by the Lender for confirmation that the property is adequate security for the Loan. Thus a not very detailed report would be carried out if the Buyer was paying £100,000.00 but the Loan was only for £15,000.00. In addition, as the Lender's Valuer does not have a Contract with the Buyer, following recent cases, it would be difficult for the Buyer to successfully sue the Lender's Valuer should the Lender's Valuer have been negligent in preparing the report.

For an additional fee it may be possible to arrange for the Lender's Valuer to carry out a more detailed Survey and Report at the same time as the Mortgage Valuation. A "House Buyer's Report and Valuation" is a concise and economical report on the condition of the property and includes a Valuation. The Surveyor will inspect the main structure including roof space, if accessible, and drainage. A "Full Structural Survey" is particularly useful for old or large properties.

The Surveyor will report on everything that is visible, the outside of the roof will be examined and a sample of floorboard will be taken up where practicable. The Survey will cover the structure of the building, outbuildings, nearby trees that may be the cause of damage and the services and drainage. In either case the Surveys may suggest that there should be further tests, for example if wet or dry rot is suspected or a defective damp course. We can put you in touch with an independent Surveyor or ask your Lender's Surveyor to carry out a further Survey on your behalf. We can also put you in touch with Specialist Firms providing other necessary reports.

You must always rely on your own and more importantly your Expert's Report and inspection of any property which you are considering purchasing. If there are any problems they must be discovered before exchange of Contracts so that you are in a position to re-negotiate the terms of the transaction or, if necessary, to withdraw. Nothing can be done about any defect which you discover after the exchange of Contracts as the Seller is under no legal obligation to compensate you. For these reasons we strongly recommend that you consider having at least a House Buyers and Valuation.

change of ownership. This may take several weeks for the Land Registry to sort out. Registration attracts the payment of a fee which again is calculated in accordance with the purchase price. This fee is also paid by the Buyer and again, if you are the Buyer, it will be shown in the Completion Statement.

Eventually the Deeds are returned to us and in the event of there being a Mortgage, are passed on to the Lender to be retained until such time as the Mortgage has been repaid. In the case of a sale any outstanding Mortgages must be discharged out of the sale proceeds before we account to you for the balance. Some mortgage lenders no longer require the title deeds to be deposited with them following dematerialisation. You may wish us to hold your deeds in our storage facility for safe keeping or alternatively we can forward the documents to you. It is advisable that the deeds are held by us in case the documents are lost or destroyed whilst in your possession as they will need to be produced to your solicitor in the event of a future sale.

You may wish to surrender an existing Life Insurance Policy upon completion of a sale. Before doing so however, we would recommend that you speak to your Financial Advisor regarding the advisability of surrendering such Policy. It may be in your long term interest not to do so.

21 ESTATE AGENTS ACCOUNT

In the event of a sale it is normal for the Estate Agent to forward to us his account for payment and this is usually paid by us out of the proceeds of the sale unless we receive your written instructions not to do so. Some estate agents contracts contain a clause regarding an early payment discounted commission rate. Please ensure that you read your contract carefully and should it contain a clause to this effect you must advise us immediately and provide us with a copy of the contract. We cannot accept any liability for late payment of your account if we are not made aware of such clause.

22 CONFIDENTIALITY

The information which we hold in connection with any business undertaken on your behalf is confidential and cannot be communicated by ourselves to any party without your consent. There are times when we need to pass on information in your best interests, for example in the case of a purchase the Selling Agent may wish to know the progress of the transaction and whether your Mortgage has been confirmed. If such information is not given the Agent may consider advising the Seller to re-market the property. We have included in the enclosed Instruction Form a general Authority to supply information as required in your best interests.

23 TAX IMPLICATIONS

Whilst we will be dealing with the legal aspects of this transaction to ensure that the legal estate is transferred validly, we are not in a position to advise you on any possible tax consequences of the transaction. If you are concerned that there may be such consequences, we would strongly advise you to seek the assistance of an accountant or contact us and we can recommend you to a Financial Advisor whose services you may or may not wish to use.



myconveyancing.com

Claughton House,
39 Barrow Street,
St Helens,
Merseyside,
WA10 1RX

T 01744 730933

F 01744 27071

www.myconveyancing.com

出典 : <http://www.myconveyancing.com/guide>

(3) 専門家の報酬

不動産取引において、ソリシター及びエージェントには対象物件の価格に応じて一定の報酬が支払われる。

1) ソリシター

ソリシターに支払われる不動産売買にかかわるフィーは、概ね物件価格の1%程度であるが、ソリシターによっても異なる。

その他にも下表に示すようなフィーが発生する。

2) エステートエージェント

エージェントに支払われる報酬は、一般的に物件価格の1.5%～2%となっており、ここ10年間に大きな変化はない⁴。

エージェントへの報酬は売主が負担することになる。

※物件価格に対するソリシター及びエステートエージェントのフィーの一覧は、別表参照

次ページの表はHIP導入以前における買い手、売り手が負担するコストの一覧である。

Search feeについては、HIPが導入されることにより、HIP費用の一部として組み込まれることになり、買い手側のコストから売り手側のコストとなる。また、survey feeについては、売り手側がHIPドキュメントの一つとしてHCRを用意することにより、HCR作成にかかる費用として、買い手側のコストから売り手側のコストとなる。

⁴ Home Information Pack Update: Towards 1 June (Communities and Local Government)

表 11-1 買主が負担するコスト

Table A4.1: Average fees and costs paid by buyers, where fee was stated (including VAT)			
Fee type	Mean £	Median £	Number of cases
All buyers (tracking and recent buyers surveys together)			
Solicitor's fees: Conveyancing	456	376	573
Solicitor's fees: Search fees	103	94	547
Solicitor's fees: Land Registry	121	94	546
Solicitor's fees: Stamp duty	1,349	1,058	317
Solicitors fees: Other	211	39	397
Mortgage: Valuation	214	176	302
Mortgage: Arrangement	276	294	261
Mortgage: Combined fees	464	250	121
Mortgage: Broker/advisor	344	255	56
Survey fee:	312	294	299
Total (excluding stamp duty)	1,520	1,060	790
Other major expenditure	2,617	705	237
Note1:			
The total rows relates to those fees or costs paid on an average (or mean) transaction and those paid on a typical (or median) transaction.			

出典 : Keyresearch on easier home buying and selling: Main report

表 11-2 売主が負担するコスト

Table A4.2: Average fees and costs paid by sellers, where fee was stated (including VAT)			
Fee type	Mean £	Median £	Number of cases
Estate agents' fees: Ads	520	176	40
Estate agents' fees: Main	1,415	1,035	133
Estate agents' fees: Other	1,482	1,067	69
Solicitors' fees: Conveyancing	426	345	130
Solicitors' fees: Other	391	240	93
Total	1,826	1,412	221
Other major expenditure	672	424	76
<p>Note:</p> <p>The total row relates to those fees or costs paid on an average (or mean) transaction and those paid on a typical (or median) transaction. Not all sellers had costs associated with every element included in the table therefore, totals will not necessarily add to the sum of the individual fees or costs. Some respondents did not know the breakdown between estate agent fees for advertising and their overall charge. These are recorded as Other in the table.</p>			

※ 全ての売り手が上記の表に示された項目全てについて費用をかけているわけではないので、住宅の売買における売り手・買い手が支払うコスト総額 (Total) の平均値及び中央値は、必ずしも各項目の金額を合計したものではない。また、エージェン트에支払う費用 (Estate agents' fee) について、Ads と Main の手数料が個別に分からない場合は、other の項目に金額が記載されている。

出典：Keyresearch on easier home buying and selling: Main report

【資料】 ソリシター及びエステートエージェントの物件価格別フィー一覧

EMBARGOED 00:01 hrs April, 20, 2006

COST OF MOVING TABLES

COSTS FOR SELLING A PROPERTY – ENGLAND AND WALES 2006					
House price	Average Solicitors Fees (£)		Average Estate Agent Fees (£)	Average Selling Fees (£)	
£60,000	457		1,021	1478	
£80,000	467		1,249	1716	
£100,000	479		1,495	1974	
£125,000	498		1,816	2314	
£150,000	508		2,151	2,659	
£200,000	544		2,843	3,387	
£300,000	615		4,215	4,830	
£500,000	739		6,877	7,616	
£750,000	893		10,198	11,091	
£1,000,000	1,245		13,501	14,746	
£1,500,000	1,626		20,169	21,795	
£2,000,000	2,105		26,813	28,918	
£2,500,000	2,483		33,310	35,793	
£3,000,000	3,229		40,073	43,302	
£3,500,000	3,661		46,699	50,360	
£4,000,000	4,181		53,064	57,245	
COSTS FOR BUYING A PROPERTY – ENGLAND AND WALES 2006					
House price	Average Solicitors Fees (£)	Stamp_Duty (£)	Land_Registry Fees (£)	Search Fees (£)	Average Buying Fees (£)
£60,000	486	0	60	207	753
£80,000	497	0	60	207	764
£100,000	511	0	100	207	818
£125,000	529	0	150	207	886
£150,000	541	1,500	150	207	2,398
£200,000	577	2,000	150	207	2,934
£300,000	652	9,000	220	207	10,079
£500,000	777	15,000	220	207	16,204
£750,000	946	30,000	420	207	31,573
£1,000,000	1,283	40,000	420	207	41,910
£1,500,000	1,679	60,000	700	207	62,586
£2,000,000	2,109	80,000	700	207	83,016
£2,500,000	2,484	100,000	700	207	103,391
£3,000,000	3,259	120,000	700	207	124,166
£3,500,000	3,681	140,000	700	207	144,588
£4,000,000	4,186	160,000	700	207	165,093
Source: The University of Greenwich, School of Architecture and Construction					

COSTS FOR SELLING A PROPERTY – ENGLAND AND WALES 2000					
House price	Average Solicitors Fees (£)	Average Estate Agent Fees (£)	Average Selling Fees (£)		
£60,000	372	1000	1372		
£80,000	397	1371	1768		
£100,000	431	1681	2112		
£150,000	491	2438	2929		
£200,000	562	3206	3768		
£300,000	677	4716	5393		
COSTS FOR BUYING A PROPERTY – ENGLAND AND WALES 2000					
House price	Average Solicitors Fees (£)	Search Fees (£)	Land_Registry Fees (£)	Stamp Duty (£)	Average Buying Fees (£)
£60,000	390	70	101	0	561
£80,000	415	100	101	800	1416
£100,000	451	100	101	1000	1652
£150,000	511	200	101	1500	2312
£200,000	588	200	101	2000	2889
£300,000	710	300	101	9000	10111
Source: The University of Greenwich, School of Architecture and Construction					

Table 1: COST OF MOVING 2006				
Region	Moving from a terraced to a semi in 2006	Moving from a terraced to a semi in 2000	% Increase in fees associated with moving house	% increase in house price growth
England & Wales	£5,304	£3,333	59	95
Greater London	£16,659	£7,195	132	79
South West	£5,812	£3,489	67	57
Wales	£3,846	£1,796	114	94
East Anglia	£4,833	£2,883	68	41
North	£3,427	£1,648	108	113
South East	£6,542	£4,314	52	36
West Midlands	£4,256	£2,678	59	83
East Midlands	£4,416	£2,489	77	67
Yorks & Humberside	£3,826	£2,283	68	93
North West	£3,917	£2,396	63	103

Source: Land registry and The University of Greenwich, School of Architecture and Construction

Table 2: COST OF MOVING 2006

Region	Moving from a semi to detached in 2006	Moving from a semi to a detached in 2000	% Increase in fees associated with moving house	% increase in house price growth
England & Wales	£12,535	£4,535	176	70
Greater London	£29,611	£18,505	60	4
South West	£13,889	£4,789	190	53
Wales	£5,101	£2,947	73	107
East Anglia	£6,195	£4,092	51	53
North	£4,761	£2,917	63	86
South East	£15,580	£6,364	145	38
West Midlands	£11,238	£3,819	194	56
East Midlands	£5,421	£3,172	71	68
Yorks & Humberside	£5,226	£2,890	81	99
North West	£11,118	£3,266	240	83

Source: Land registry and The University of Greenwich, School of Architecture and Construction

Table 3: COST OF BUYING – FIRST TIME BUYERS

Region	Buying a first home in 2006 *	Buying a first home in 2000 *	% increase in fees for buying	% increase in house price growth
England & Wales	£9,113	£4,698	94	99
Greater London	£14,389	£9,436	52	56
South West	£9,323	£5,029	85	90
Wales	£6,068	£2,995	103	117
East Anglia	£8,869	£4,547	95	100
North	£5,550	£2,641	110	126
South East	£10,720	£6,261	71	75
West Midlands	£6,736	£3,399	98	105
East Midlands	£6,563	£3,131	110	117
Yorks & Humberside	£5,780	£2,885	100	116
North West	£6,221	£3,063	103	113

buying a first home includes 5% deposit, solicitors fees, stamp duty, search and land registry / Source: Halifax and The University of Greenwich, School of Architecture and Construction

(4) 住宅取引に要するコストの試算

表Ⅱ-3 は、HIP 導入前と導入後における住宅取引に要するコストについて、売主、買主の両方の立場から試算したものである。

試算の前提条件としては、売り手、買い手ともにソリシターと契約し、さらに売り手はエージェントと契約するという一般的な取引形態を想定している。

ソリシターやエージェントの報酬については、定められた価格があるわけではなく個々のソリシターやエージェントによって個別性があるため、DCLG(the Communities and Local Government)による既存調査の平均値や中央値を用いるものとする。

使用データとしては、「Keyresearch on easier home buying and selling: Main report(DCLG)」の調査結果を用いている。当該調査では、取引価格の平均値や中央値及びソリシターやエージェントに対する総コストやその内訳についての平均値、中央値を見ることができる。ただし、調査年が 1997 年 10 月から 1998 年 8 月であるため、1990 年後半からの住宅価格の高騰により、直近の住宅価格と大きく乖離している問題点がある。よって、上記した DCLG のデータについては、HIP 導入前と導入後において、売り手側・買い手側でどのようにコスト負担の構造が変化したのかを確認するために用いるものとする。

①買い手・売り手の取引に要する費用

試算の結果によると、売り手側については、HIP導入以前では物件価格に対する取引費用の割合が平均で3.5%であったのに対し、HIP導入後では4.4%と上昇している。これは、HIP取得に関するコストが付加されたことに起因している。

買い手側については、HIP導入以前では物件価格に対する取引費用の割合が平均で3.8%であったのに対し、HIP導入後では3.2%と減少している。これは、HIP導入以前では、買い手側負担により行われていたローカルサーチなどの調査費用がHIPの一部として売り手側のコスト負担となったことや、買い手側が行っていた住宅検査がHCRとして売り手側のコスト負担になったことによる。

上記の試算結果から、HIP導入により買い手側のコストが減少し、売り手側のコストが上昇したことになるが、前述したように、イギリスの住宅取引では「チェーン」と呼ばれる住宅取引の特徴があり、住宅の買い手は売り手でもあることが一般的であり、従前住宅の売却と新住居の取得は同じタイミングで行われる。よって、売り手でもあり買い手でもあるケースでは、HIP導入前と比較して、取引に要する費用は大きな変化はない。（表Ⅱ-3）

表 11-3 HIP 導入前後における住宅取引に要するコスト比率の比較 (単位: ポンド)

HIP導入前				HIP導入後						
売り手側のコスト			平均値	中央値			平均値	中央値		
	ソリシターに支払う費用 Solicitor's fees	不動産譲渡手続手数料 Conveyancing (A)	426	345	ソリシターに支払う費用 Solicitor's fees	不動産産譲渡手続手数料 Conveyancing (A)	426	345		
		その他 Other ^{*1} (B)	391	240		その他 Other ^{*1} (B)	391	240		
	エージェントに支払う費用 Estate agents' fees	広告、宣伝 Ads (C)	520	176	エージェントに支払う費用 Estate agents' fees	広告、宣伝 Ads (C)	520	176		
		主費用 Main (D)	1,415	1,035		主費用 Main (D)	1,415	1,035		
					HIP ^{*4}	HIP (EPCを除く) (F)	250			
						EPC (G)	100			
						HCR (H)	400			
	売り手側費用計 (①=A+B+C+D)			2,752	1,796	売り手側費用計 (⑤=A+B+C+D+F+G+H)			3,502	2,546
	住宅の売却価格 (②) ^{*2}			79,400	61,000	住宅の売却価格 (②) ^{*2}			79,400	61,000
売り手側費用／売却価格 (%) (①／②)			3.47	2.94	売り手側費用計／売却価格 (%) (⑤／②)			4.41	4.17	
その他主にかかる費用 Other major expenditure ^{*3}			672	424	その他主にかかる費用 Other major expenditure ^{*3}			672	424	

HIP導入前				HIP導入後					
買い手側のコスト			平均値	中央値			平均値	中央値	
	ソリシターに支払う費用 Solicitor's fees	不動産譲渡手続手数料 Conveyancing (a)	456	376	ソリシターに支払う費用 Solicitor's fees	不動産産譲渡手続手数料 Conveyancing (a)	456	376	
		ローカルサーチなどの調査 Search fees (b)	103	94					
		土地登記 Land Registry (c)	121	94		土地登記 Land Registry (c)	121	94	
		印紙税 (Stamp duty) ^{*5} (d)	832	650		印紙税 (Stamp duty) ^{*5} (d)	832	650	
		その他 other ^{*1} (e)	211	39		その他 other ^{*1} (e)	211	39	
	住宅ローン mortgage ^{*6}	担保評価 Valuation (f)	214	176	住宅ローン mortgage ^{*6}	担保評価 Valuation (f)	214	176	
		抵当権の設定 Arrangement (g)	276	294		抵当権の設定 Arrangement (g)	276	294	
		ブローカー等への手数料 Broker/Advisor (h)	344	255		ブローカー等への手数料 Broker/Advisor (h)	344	255	
	建物保険 Buildings insurance ^{*7} (i)			200	建物保険 Buildings insurance ^{*7} (i)			200	
買い手による住宅検査費用 survey fee ^{*8} (j)			421	買い手側費用計 (⑥=a+c+d+e+f+g+h+i)			2,654	2,084	
買い手側費用計 (③=a+b+c+d+e+f+g+h+i+j)			3,178	2,599	住宅の購入価格 (④) ^{*2}			83,200	65,000
住宅の購入価格 (④) ^{*2}			83,200	65,000	物件価格込みの総額 (⑥+④)			85,854	67,084
物件価格込みの総額 (③+④)			87,210	68,249	買い手側費用／購入価格 (%) (③／④)			3.19	3.21
買い手側費用／購入価格 (%) (③／④)			3.82	4.00	その他主にかかる費用 Other major expenditure ^{*3}			2,617	705
その他主にかかる費用 Other major expenditure ^{*3}			2,617	705					

※1 ソリシター各社の HP 上に掲載されている価格表によると、Conveyancing 以外の別途費用には、正式なコピー (official copy) の入手にかかる費用、TT(Telegraphic Transfer) Fee: 電信為替、Bank fee (銀行の手数料)、Bankruptcy (銀行の倒産する可能性の調査 (買い手)) などが含まれている。

※2 住宅の売却価格及び購入価格は、DCLG のレポートに示された平均値及び中央値。DCLG のレポートによると、売却物件の平均価格は £ 79,400 (中央値については £ 61,000)、購入物件の平均価格は £ 83,200 (中央値については £ 65,000) であった。

※3 その他主にかかる費用 (Other major expenditure) とは、修繕・改築費用、不動産譲渡手続手数料以外の法務にかかる費用、一回のオファーで取引が成立しなかった場合 (別の物件で費用を負担して調査等を行ったにも係らず、取引が失敗に終わった場合など) にかかった費用、追加した調査費用、引越し費用などとなっている。

※4 HIP については、HCR を含む HIP のドキュメントを売り手が用意した場合のコストとしている。また、HIP、EPC、HCR の費用については、「Summary: Intervention & Options impact Assessment of Home Information Packs」P14 及び P21 による。

(<http://www.homeinformationpack.gov.uk/pdf/HIPImpactAssessment.pdf>)

※5 印紙税 (stamp duty) は、上記の購入金額である £ 65,000 ~ £ 83,200 の場合は税率 1 % である。(43P 「② 印紙税」参照)

※6 住宅ローンに関するコストについては、担保評価 (valuation)、抵当権の設定 (arrangement)、ブローカー等への手数料 (Broker/Advisor) をそれぞれ支払っている場合としている。

※7 建物保険 (Building Insurance) については、Rightmove.co.uk の HP より、購入物件が £ 100,000 の場合の金額である。

※8 住宅検査 (survey) の費用は、「Summary: Intervention & Options impact Assessment of Home Information Packs」P21 による。住宅検査 (survey) については、HIP 導入以前には買い手側が HSV (homebuyers survey and valuation) を行い、さらに HIP 導入後には売り手側が HCR を用意する場合とする。(HIP を提供している HIP プロバイダー各社及びホームインスペクター等の HP によると、HCR は、HSV (homebuyers survey and valuation) と同程度の情報であるといわれている。)

出典: 「Keyresearch on easier home buying and selling: Main report」
Table14.1、Table14.2、Table14.3
<http://www.communities.gov.uk/>
「Summary: Intervention & Options impact Assessment of Home Information Packs」P14、P21
<http://www.homeinformationpack.gov.uk/>
<http://www.rightmove.co.uk/>

②印紙税(Stamp duty)

表Ⅱ－3では、1997年～98年当時のデータを用いているため、その当時の印紙税の税率について、下表により確認を行う。住宅の購入金額が6万ポンド以下であれば印紙税はかからないが、6万ポンドを超えると1.0%の印紙税がかかることになる。

表Ⅱ-4 印紙税 (stamp duty) の税率 (1990 年代後半)

印紙税 (stamp duty)	購入金額(£)		
	1997/7/8時点	1998/3/24時点	1999/3/16時点
-	～60,000	～60,000	～60,000
1.0%	60,000超	60,000超	60,000超
1.5%	250,000超	-	-
2.0%	500,000超	250,000超	-
2.5%	-	-	250,000超
3.0%	-	500,000超	-
3.5%	-	-	500,000超

出典：Her Majesty's Revenue and Customs HP
http://www.hmrc.gov.uk/stats/stamp_duty/00ap_a9.htm

尚、直近の印紙税の税率は下表の通りである。

Stamp duty	
～£125,000	0%
£125,000～£250,000	1%
£250,000～£500,000	3%
£500,000～	4%

出典：yourmortgageHP http://www.yourmortgage.co.uk/mortgage_best_buys

③HIP 導入以前の買い手側の住宅検査(survey)

表Ⅱ-5 検査にかかるコスト

	コスト
mortgage valuation inspection	£325
homebuyers survey and valuation (HSV)	£421
building survey	£563

出典：「Summary: Intervention&Options impact Assessment of Home Information Packs」 P14,P21
<http://www.homeinformationpack.gov.uk/pdf/HIPImpactAssessment.pdf>

2. 英国における HIP 導入以前の住宅取引の概況

英国の住宅取引システムの概況については、前節で整理したとおりであるが、英国の住宅市場では、その取引対象がもっぱら既存住宅であることもあり、“Chain”と呼ばれる取引の連鎖が存在し、取引が完了するまでに長期間を要することなどが問題視されている。そのような状況について、HIP の導入に伴い実施された“HIP Baseline Research(DCLG)”などをもとに整理を行う。

(1) 不動産取引におけるステージ

英国の不動産取引においては、プレオファー期間と取引期間に大きく区分されるが、それらをいくつかのステージにブレイクダウンすると、売り手、買い手それぞれにおいて下記の4つのステージから構成されている。

表 11-6 英国における住宅取引のキーステージ

Table 10: Key stages for buyers and sellers		
Key Stages	Key Stages for Buyers	Key Stages for Sellers
1	Marketing to Offer agreed	Instruction to Offer agreed
2	Offer agreed to Mortgage Offer	Offer agreed to Mortgage valuation
3	Mortgage Offer to Exchange	Mortgage valuation to Exchange
4	Exchange to Completion	Exchange to Completion

1) キーステージ1

売り手はエステートエージェントに依頼し、不動産の販促活動が開始され、買い手は物件の探索が行われる。この期間に売り手は買い手からのオファーを受け、価格の交渉などが行われる。この期間に行われるオファーには法的拘束力はない。

2) キーステージ2

オファーの受理が行われてから、買い手が融資機関に対して融資実行のための査定を依頼し、それが行われる期間である。ここで買い手側が思ったような資金調達ができない場合に交渉決裂となる。

売り手のソリシターが契約書の作成を行うのもこの時期である。

3) キーステージ3

融資主体による価格査定が行われてから、法的に拘束力のある契約書が交換されるまでの期間である。

ここで最終的な価格や引渡し時の住宅のコンディションなどの合意が行われる。

さらに、最終的な契約締結の日時が売り手、買い手のソリシターによって調整が行われる。

4) キーステージ4

契約書の交換から締結までの期間である。この期間で買い手は売り手に対して支払いが行われ、不動産は買い手の名義に変更される。

契約が締結される日時は事前に取り決められるが、“chain”が生じている場合に

は、chain を構成するそれぞれの取引が一斉に行われなければならないため、その調整に時間がかかり、取引の遅延の大きな原因となる。

(2) 取引に要する期間

買い手、売り手それぞれについて、前述した4つのキーステージが存在し、オファーが受理されてから取引がすべて完了するまでに12週間程を要している。また、マーケティングからの期間を含めると200日程となる。

- 943取引事例において、オファーが受理されてから契約を交わすまでの期間として、平均で81日（中央値：74日）間を要している。

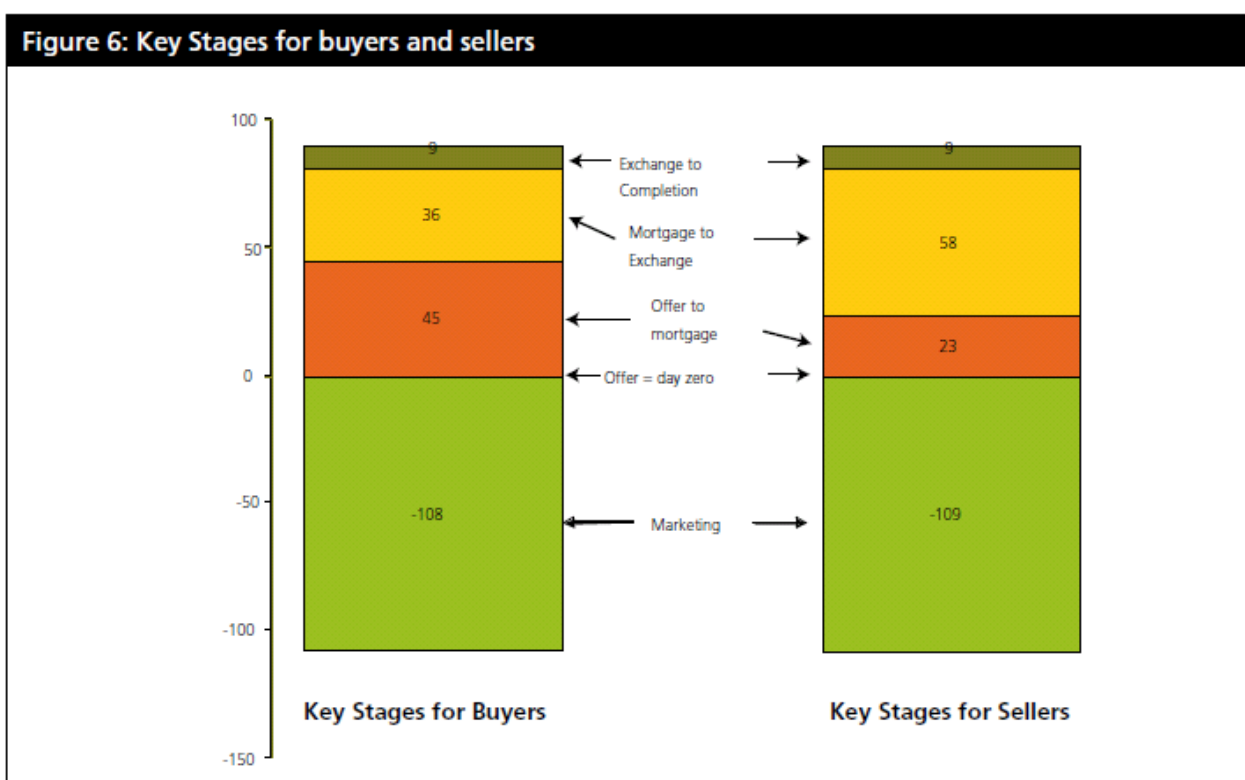


図 2-2 英国における住宅取引の各ステージに要する期間

表 11-7 住宅取引に要する期間（国際比較）

Table 1 Average length of time (weeks) for agreeing contract and completing transaction			
Country	Agree terms	Completion	Total
Australia (NSW)	2	6	8
Canada (Ontario)	1	4-5	5-6
Denmark	2	4	6
France	1-3	5-13	6-16
Hong Kong	2-4	4	6-8
Netherlands	1-3	3	4-6
Portugal	2-4	4	6-8
South Africa	1	4-8	5-9
Sweden	2	2-4	4-6
USA	1	5-6	6-7
England and Wales	8	4	12

出展：International Comparisons Study

The key to easier home buying and selling: Consultation paper (DCLG)

(3) 住宅取引の連鎖

英国の不動産市場では、チェーンと言われる取引の連鎖が存在し、これが取引の遅延につながっている。

住宅取得意向者は、保有物件を売却して新しく住居を取得するため、買い手であると同時に売り手でもある。その住宅取得意向者が購入しようとする物件の売り手も同様に買い手でもあることから、それらが幾重にも連鎖する。売り手・買い手はが署名する契約書は、交換が行われて初めて効力が生じるため、連鎖の一連の契約書が次々とスムーズに交換されず、どこかで遅延が生じると、チェーンにつながれたそれぞれの契約全体が遅延することになる。そのため、チェーン上にあるソリシター達は、契約の交換が同時に行われるように連絡を取りあうことになる。

不動産取引の 41%がチェーンに含まれており、3～5 戸の物件が連鎖しているケースが 54%、2 戸のケースが 18%、6～10 戸が 4%と報告されている。また、他の調査では、不動産取引の 60%がチェーンに含まれているとの報告もある。

下図は、売り手と買い手に分けた“Transactions involving a chain”の内わけである。

表 11-8 住宅取引の連鎖の状況

Table 53: Transactions involving a chain		
Chain	Purchase	Sale
Yes	44%	37%
No	50%	57%
Don't know	6%	7%
Valid cases	248	214

出展：HIP Baseline Research:Main Report(DCLG)

(4) 消費者等の満足度

HIP 導入前の調査時点では、売買のプロセスに関して、売り手・買い手の両者ともに 21%が「不満」と回答している。また売買に要する期間については、売り手・買い手ともに 35%以上が「不満」と回答している。

表 11-9 住宅取引のプロセスに対する満足度

Table 11: Overall level of satisfaction with the buying and selling process					
Level of overall satisfaction	Buyers' questionnaire		Sellers' questionnaire	All buyers	All Sellers
	First-time buyers	Previous buyers	Previous buyers		
Very satisfied	23%	21%	25%	23%	28%
Fairly satisfied	56%	49%	54%	52%	42%
Neither satisfied nor dissatisfied	3%	5%	3%	4%	8%
Fairly dissatisfied	13%	14%	12%	13%	10%
Very dissatisfied	5%	9%	6%	8%	11%
Don't know	0%	1%	0%	0%	0%
Valid cases	62	194	108	364	358

出展：HIP Baseline Research:Main Report(DCLG)

表 11-10 住宅取引にかかる時間に対する満足度

Table 12: Level of satisfaction with the length of time			
Level of satisfaction with length of time	Buyers' questionnaire		All Sellers
	First-time buyers	Previous buyers	
Very satisfied	27%	22%	22%
Fairly satisfied	34%	35%	29%
Neither satisfied nor dissatisfied	2%	8%	6%
Fairly dissatisfied	19%	20%	19%
Very dissatisfied	18%	16%	23%
Don't know	0%	0%	1%
Valid cases	62	194	234

出展：HIP Baseline Research:Main Report(DCLG)

表 11-11 現在の住宅取引システムの効率性に対するソリシターの見解

Table 13: Solicitors' view of efficiency of current system			
Efficiency of system	Purchase	Sale	All Solicitors
Very inefficient	2%	1%	2%
Fairly inefficient	6%	7%	6%
Neither efficient nor inefficient	9%	11%	10%
Fairly efficient	62%	57%	60%
Very efficient	21%	25%	22%
Valid cases	246	212	458

出展：HIP Baseline Research:Main Report(DCLG)

(5) HIP 導入以前のソリシター、エージェントの役割

1) エステートエージェントの役割

売り手・買い手がまず始めにコンタクトを取るキープレーヤーがエステートエージェントである。売主から仲介の依頼を受けたエステートエージェントは建て看板の設置、チラシ広告、インターネットへの物件登録などの販売活動を行うとともに買い手への物件紹介を行う。

買い手から売り手へのオファーはエステートエージェントを介して行われることが一般的であり、売買の条件等について双方の同意が得られるまでの両者間の調整がエステートエージェントの主な役割となる。ただし、この段階での合意内容については法的拘束力はない。

ソリシターへの依頼が行われる時期は、一般的に、売主・買主間で上記した法的拘束力のない合意が行われてからであり、それまでの売主・買主間の調整役としての機能も果たすことになる。

2) ソリシターの役割

ソリシターは、売主、買主の双方のそれぞれで契約するものであり、主に不動産売買に関する各種専門的アドバイスや、物件情報の収集、取引完結日の調整、取引完結に関する各種手続きを行う。

HIP導入により、各種情報が一括して買い手に渡されることになったが、HIP導入以前では、売り手側、買い手側双方においてソリシターとの契約が成立した後、買い手側ソリシターは、売り手側ソリシターから一般的に「contract pack」と呼ばれる書式一式を受け取るとともに、Local Authority Searchと呼ばれる調査を実施する。

「contract pack」とは、一般的に「draft contract」、「property information form」、「fixtures & fittings form」、借地の場合には「leasehold management information」やその他保証書関連からなる契約に必要となる書類一式である。

Local Authority Searchは買い手側ソリシターが実施するものであり、その費用は買い手側が負担することになる。

また、前述したように、「Chain」により連鎖している複数の取引を一斉に成立させる必要があるため、「Chain」にかかわる売り手・買い手のソリシターは互いに連絡を取り合い、completionといわれる取引完結行為が同時に行われるように、日程調整を行う。

取引完結時には、売主側ソリシターは譲渡証書や権原証書を買主側ソリシターへ送付し、買主側ソリシターは、譲渡証書の国税庁への送付や登記手続きを行う。住宅ローンを利用している場合には、権原証書は融資機関へと送付される。

尚、金銭の授受については、買主側ソリシターが融資機関や融資実行を依頼し、売主側ソリシターがそれを受け取り、清算行為を行う。

(6)HIP 導入以前の具体的なプロセス

前述では、住宅購入プロセスについて、4つのキーステージによる概要整理を行ったが、ここではより具体的な行動を取り上げ、購入者の発意から取引手続き完了までの具体的なプロセスについて整理する。

「The CML guide to home-buying and selling in England and Wales(COUNCIL of MORTGAGELENDERS)によると、住宅購入者の住宅購入プロセスについて、以下の8つのステップに分けて解説を行っている。ここでは、その概要を元に購入者の視点による住宅購入プロセスの概要を整理する。

- ①Working out a realistic budget; (現実的な予算の検討)
- ②Looking at properties; (物件の探索)
- ③Making an offer; (オファー)
- ④Applying for a mortgage; (モーゲージの依頼)
- ⑤Valuing the property; (不動産の担保評価)
- ⑥Getting a formal mortgage offer; (正式なモーゲージオファーの獲得)
- ⑦Conveyancing (legal) work; and (不動産売買の法的な手続き)
- ⑧Completion and moving in. (契約締結、引越し)

①Working out a realistic budget; (現実的な予算の検討)

住宅購入のための資金としては、自分自身で準備できる額と融資主体からの借入れ金の合計であり、資金調達計画の目処を立てる必要がある。その際、住宅購入のコストには以下のものが含まれてくることに注意しなければならない。

- 担保評価の費用、ホームバイヤーズサーベイやビルディングサーベイの費用
- additional security fee と呼ばれるもので、住宅価格に対して高い割合の借入れを行う際の手数料
- 法的手続きのための費用
- スタンプデューティ (印紙税)
- 登記費用
- 引越し費用

②Looking at properties; (物件の探索)

希望する住宅の価格帯などが決まったら、次のステップは住宅の探索となる。

住みたい場所や住宅の形態などの希望をもとにチェックリストを作成することが役に立つ。

- ベットルームはいくつ?
- 庭や駐車場はほしいですか?
- 学校やお店、仕事、レジャーなどの移動の利便性
- 地域のにぎやかさや静かさ
- その他あなたにとって重要となるもの、たとえば、住宅のスタイルやセキュリティ、アクセス利便性、ランニングコストなど

希望する住宅が新築住宅の場合、ビルダーがしばしば地方紙やエージェントを通して新規開発の宣伝を行う。その開発が大規模な場合には、モデルホームや一時的な現地事務所が立地している場合があるので、そこから情報を入手することができる。

ほとんどの新築住宅には構造的な欠陥に対しての保証がつけられている。その保証は住宅が建設されてから10年間有効となる。

もし、新築住宅でこのような保証がつけられていない場合、その住宅が設計士や住宅検査士の監視下のもとでつくられたものであれば、融資主体は融資を実行するだろうが、融資主体に確認を取った方がよい。

既存住宅の場合には、新聞広告やエステートエージェントから物件情報を得ることができる。最近インターネットが普及しており、ほとんどのエステートエージェントは彼らのウェブサイトを持っている。

住宅購入者は、エステートエージェントのサービスに対して、手数料を支払う必要はない。エステートエージェントは売り手の代わりとなって行動しているので、売り手がエージェントに手数料を支払うことになる。

エージェントを尋ねて、あなたが求めている物件の説明を行う価値は十分にある。

エージェントは、売り出しのオファーを受けている物件のうち、購入者の希望に適した物件の詳細情報を伝えてくれる。また、訪問した後も、その後の物件情報について郵便物を使って引き続き情報提供を行ってくれる。

また、エステートエージェントは、物件を案内してくれたり、購入者のオファーを売り手に伝える。

③Making an offer: (オファー)

一旦、好みの住宅を見つけたら、あなたは幾ら支払う準備があるかを決めたうえで、売り手に対して交渉の申し込みオファーを行う。（一般的には、エステートエージェントを通して行われる）

正式な契約書が交換されるまでは、住宅の売買は法的に拘束されたものではない。一旦、オファーが売り手に受理されれば、次に、融資主体に対して資金調達の申し出を行うことになる。

④Applying for a mortgage: (モーゲージの依頼)

あらかじめ、モーゲージ市場について下調べを行っておくことが望ましく、そのことにより、次の行動にすばやく移ることができる。

もっとも望ましい方法は、いろいろと探して比較してみることである。（Shop around）。モーゲージマーケットは様々であり、自分自身にあったレンダーやモーゲージのタイプを見つけることが必要である。

スタートするにあたってはいろいろな方法がある。インターネットを利用する方法や、ブローカーを利用する方法、雑貨店においてあるモーゲージマガジンから見

始める方法もある。

一度融資の申し込みを行ったら、モーゲージアプリケーションフォームに記入することになる。これは、融資主体が幾ら貸し付けが可能かを決める際に必要な情報を書き込むものであり、融資主体は以下のような情報を求める。

- 本人証明書
- あなたが非雇用者の場合は、雇用者からの所得証明書
- 自営業の場合には、会計監査書
- 短期雇用の場合には、雇用契約期間が明記された証明書
- 以前に借り入れたモーゲージの支払い内容や支払い証明書
- あなたの幅広い財政事情の内容

レンダーが行う返済能力に対する評価は、大抵の場合、収入だけでなく、借り入れ者のクレジットの歴史や信用度を考慮されたものになりなる。レンダーはクレジット紹介会社からの情報を取得したり、最近の預金取引証明書のコピーなどを取得する。

⑤Valuing the property: (不動産の担保評価)

レンダーは融資を行う前に、担保価値のチェックを行う。これは通常は免許をもった鑑定人により調査が行われる。

通常、これにかかる費用は、買い手側（融資申し込み者）が支払うことになる。最終的にこの住宅を購入しなかった場合もこの費用は発生することになる。しかし、いくつかのレンダーは価格査定に対して費用を求めない場合があるので確認が必要である。

この価格評価は、購入希望の住宅に対して幾ら融資が可能かを判断するものに利用されるものとなる。結果はレポートとして表示される。レンダーはこのレポートの内容について購入者に情報を伝える必要はないが、いくつかのレンダーはあなたにコピーを渡したり、重要な問題点などについては話をしてくれる。

この査定は広範囲に及ぶものではなく、修繕が必要な場所などを表示するものではない。物件の全体像を把握するためには、建物に対する完全な調査 (complete building survey) やその中間の home-buyer's report などを行うことが望ましい。これは通常、担保査定調査と同時に行うことができる。

住宅の価格評価は様々な異なったファクターにより影響を受ける。サイズ、ロケーション、住宅のタイプ、修繕の状況、周辺環境、将来において再販するときのしやすさなどである。

価格評価の調査により大きな問題が発生することがある。または、担保評価の結果、購入金額として売り手にオファーした価格よりも低価格で評価されるかもしれない。そういった場合、売り手と価格の再調整を行うことになる。もっとも深刻なケースとしては、買い手側がオファーを取り下げる、またはレンダーが融資を実行しないこともある。

問題は以下のような住宅に対して発生する。

- 融資が実行されてから60年間、その住宅が維持できないような場合
- リースホールド（大抵の場合、フラット）の期間が60年をきっている場合
- フラットにコンバートされた住宅で、構造的な欠陥があるもの、共有部分（階段室や廊下）にとって適切な状態になっていないもの。
- フリーホールドのフラット（なぜなら、よい状態で修繕していくことが法的に困難）

⑥Getting a formal mortgage offer:（正式なモーゲージオファーの取得）

購入者側に返済能力があり、価格評価レポートや法的な調査結果に満足し、レンダーが融資を行う意思を固めた際には、正式なモーゲージオファーの手続きに移行する。これは「offer of advance」と言われている。

⑦Conveyancing (legal) work（不動産売買の法的な手続き）

“Conveyancing”とは、不動産売買（所有権移転）に関する法的な手続きを意味している。

住宅購入に関する法的な側面は複雑である。セオリーでいえば、そのような法的な手続きな購入者自信が行うものであるが、実際には、ほとんどの購入者はソリシターやライセンストコンベヤンサーに依頼することになる。ソリシターやライセンストコンベヤンサーは、「コンベヤンサー “Conveyancer”」として知られており、購入者への法的アドバイスや実態的な活動を行う。

一旦、売り手側へのオファーが受理されたら、できるだけ早期にソリシターやライセンストコンベヤンサーにアポイントをとる必要がある。そのことにより、売り手側と買い手側のコンベヤンサーにより、契約書の作成に取り掛かることができる。そしてソリシターやコンベヤンサーはレンダーが行った価格査定レポートや正式なモーゲージオファーなどをチェックすることができる。

コンベヤンサーを探すにあたっては、レンダーが普段付き合いのあるコンベヤンサーの紹介を受けたり、“Law Society”や“Council for Licensed Conveyancers”のような団体組織から詳しい情報を得ることができる。

コンベヤンサーにかかる手数料はそれぞれ異なるので、幾つかのコンベヤンサーから見積もりをとって見る価値はあるだろう。

あなたのコンベヤンサーの業務としては以下のものがあげられる。

- 対象住宅の権原証書売り手のコンベヤンサーから取得し、問題がないか確認を行う。
- すべての増改築に対する建築許可や完成証書を売り手側が保有しているかの確認を行う。
- 道路拡張工事の計画などの地域開発が行われないかをチェックする。
- 通りや歩道、排水溝が公共のものであり自治体により管理されているかをチェックする。

-
- 売り手側のソリシターとともに、契約書のドラフト作成に向けた調整・合意取り付けを行う。
 - 所有権の移動の登記の手続きを行う。

買い手側のコンベヤンサーは、地方自治体や時には他のエージェントに対して、対象住宅に影響がある情報について調査を依頼する。それらは、コンピュータ上ですばやく行われることもあるが、時には時間がかかり、取引の遅延につながることもある。

取引を円滑に行う方法として、権原保証を利用することもできる。権原保証は、将来起こりえる問題に対して、法的な補完の役割を果たすことができる。

買い手側のコンベヤンサーがレンダーの代理を行うのであれば、レンダーはコンベヤンサーにモーゲージ証書を準備するよう指示を行う。これは、買い手側とレンダー間における法的な契約となる。買い手側コンベヤンサーは融資内容などの説明を買い手に対して行い、買い手とレンダーがサインの両者がサインを行うことになる。

一旦、コンベヤンシングの手続きが完了したら、買い手と売り手は契約書にサインを行うことになる。コンベヤンサーは契約書の交換を行い、それにより法的に契約が成立したことを意味する。

このとき、買い手側はデポジットとして購入価格の10%を支払うことになる。何時、どのようにして契約の交換を行えばよいかについては、コンベヤンサーがアドバイスを行ってくれる。

もし、新しい住宅を買う資金として、従前住宅の売却金を見込んでいる場合には、買い手側は、両方の住宅（売却しようとする従前住宅と、新規に購入しようとする住宅）に関する契約書の交換が同時に行うことを確実なものにしておく必要がある。そうしないと、法的に住宅購入の交渉が成立したとしても、必要な資金が調達できないというリスクが生じることになる。

もし、従前住宅の売却の前に、新居の購入が完了してしまった場合、買い手側は資金が不足し、高価なつなぎ融資（“bridging loan”）が必要となる。

⑧Completion and moving in.（契約締結、引越し）

契約書が交換された後、合意した日付をもって買い手側は法的に正式な所有者となる。これは（completion date）として知られている。

このときには、買い手側が契約しているレンダーから売り手に残金が支払われることになる。コンベヤンサーはカギが新しいオーナーに渡される前に、資金が支払われたのかのチェックを行う責任がある。鍵は売り手側やそのエージェントから渡されることになる。