

失敗しない中古住宅、中古マンション購入 (住宅インスペクション制度対応)

～頭に叩き込んでおきたいチェック10箇条～

このたびは、弊社サイト、「失敗しない中古住宅、中古マンション購入術」

サイトアドレス <http://housing-a.biz/usedhouse/>

をご覧ください、小冊子を、お申込み頂き、ありがとうございます。

以下をお読み頂き、「失敗しない中古住宅、中古マンション購入」を実現して頂ければ、幸いです。

株式会社ハウジングアソシエイツ二級建築士事務所 代表取締役 阿部友博

はじめに

◆不動産は言い値、不変なものはない

私は、建築業に就いてから15年、そのうち、特に、リフォームに関しては、12,3年、これまで、取り組んでまいりました。その中で、常に、一般のお客様はもとより、プロの不動産屋さんなどからも、

「まだ購入を検討中なのですが、リフォームするのにどのくらいかかるかの、査定も含めて、一緒に見てくれないか」

「中古住宅を購入予定ですが、その家が、結構古いので、耐震上、問題がないか、確認して、耐震工事の見積もりをしてほしい」

などというご要望があり、一緒に不動産の取引の現場に立ち会いなどして、中古物件の品質の鑑定のみならず、不動産の価格動向、取扱方などを見て来ました。

これらの活動の中で、明らかに言えることは、「不動産は言い値。常に変動する。不変なものはない。」ということ です。

不動産は、それぞれ、バブルのころは、買い買いが先行した、高沸時代があったかと思えば、今のよう な不景気の時は、売れず、価格は下がり、すぐにでも、ただ同然でもいいから手放したいという方もいま す。つまり、決まった価格などないのです。

一般的な、地域と坪単価は、取引の実績等で、はじき出されたりしますし、土地は、ある程度、相場も ありますが、結局、売主が個人だと、売主の状況によって、100万円単位で平気で増減するものなので す。

◆ネット社会の功罪

また、不動産情報の取り扱いという上では、ネット社会の影響もかなり受けています。

昔ですと、街の不動産屋さんの軒先に張り出してあったりして、問い合わせをしないとわからなかったり するのが普通でしたが、今は、ネット上で整理され、地域、条件などを入力すると、それぞれ、夜な夜 な、パソコンでほとんどの不動産情報を並べてみるすることができます。割高だったり、割安だったりという、 価格の査定が素人でも簡単に出来るようになりました。

このように景気不景気やネット社会などの時代の流れで、価値観が大きく変わるようなものであり、そ の流れをくんで判断することが非常に重要だなとつくづく思います。

◆一般の方は経験したことのない買い物

素人でも簡単に検索、比較ができるようになり、手が出しやすくなった一方、元々は、不動産業界は、 非常に保守的なところがあり、目には見えない難しい交渉なども必要かもしれません。しかし、それに対 して、

一般の方は、常には、不動産情報には接していなく、自分のタイミングで、いきなり、不動産のことに
ついて、考えることになります。それも、一生にそう何度もない、出来事であり、その割には、一生で一
番の高価な買い物になるのです。

このような状況の中、昨今、お客様のご相談を受けて、接するうちに、いつもお客様から言われたのが、
サイトでも取り上げさせて頂いた言葉、

「阿部さんのおかげで、中古購入予算から、**リフォーム費用を捻出**することが出来ました！！」

「阿部さんのおかげで、**間違っただ中古住宅を購入しないで済みました**。また、いい物件を見つけたおりに
は、相談に乗ってください。」

「**そう言う話**だったら、最初から遠慮せずに、相談しておくべきだった。引き渡しが終わってしまった以上、もう、しょうがないですね。諦めます。」

の数々だったのです。

◆業界の常識は、一般の方には非常識だった

お客様の不動産の取引に同行することで、気付いたことは、実は、私たちは、十数年の実務経験の中で
自然に身につけていた、不動産取引の常識だったり、進め方だったり、普通の方には、知り得ない業界
ならではの事だったのです。ただそれをお伝えしただけだったのです。一方、それに引き換え、お客様
の方は、先に述べたネット社会の功罪で、不動産の情報は、ネットなどで気軽に閲覧できるようになり、
安易に、基礎的な「不動産業界の常識」を身につけることもなく、不動産の購入を進め、決定出来てしま
うという状況になっている方が多かったです。

そもそも、中古住宅売買がこれほど大きな市場になったのも、ここ 1,20 年のバブル崩壊後に、成長した
もので(それ以前は、新築が断然、主流でしたので)、一般の方がこれほど多く、中古住宅売買に関わるよ
うになったことは、まず、あるかと思えます。

◆失敗する、損をしてしまうとは？

ここで、これら多くの方が、中古住宅売買に参加された時に、失敗する、損するということが、起きて
しまいます。つまり、高く買わされてしまったり、不利な条件をつけられてしまったりしてしまいます。
しかし、これは、不動産屋さんや売り主が悪いことをしたということではないのです。結局、不動産取引
は、契約行為、売値は言い値なので、提示した条件に提示した金額、それに納得したから契約したと言
うだけです。誰も怨むことは出来ません。

ちょうど、バブルの時に、素人が株に手を出して失敗してしまうのと似ているかと思います。

◆リフォーム費用分、値切れるか

事実、後ほど実例でも述べさせていただきますが、売りに出している値段で、ほとんど、売買契約が成立したことはありません。それも、数百万円単位で、価格交渉可能なのです。その予算があれば、水回りを新品にリフォーム出来てしまう金額です。まさに、リフォーム費用をケチったり、値切っているところの騒ぎではないのです。

この価格交渉では、業界の常識だったり、経験が、非常に重要になってきます。そして、どんなに理屈をこねても、相手は、素人だと見くびられてしまうと、「ものの本には書いていますが、実際はそういうことはありません。」などと、一蹴されてしまうこともあったりします。買主側にもプロの参謀、指南役が必要なのではないのでしょうか。

◆最終的にはトータルの費用が大事

そして、最終的には、お金のかかる話で、住めるまでになるには、不動産をただ買うだけでは、こと足りません。取引に掛る事務手数料だったり、税金だったりの諸経費から、もちろん、心地よく住めるようにリフォームする費用も、照明、カーテン、家具まで、トータルの資金計画が一番大事なのですが、不動産屋さん主導の不動産売買では、つい不動産取引のみに傾倒してしまい、やっとう中古住宅を手に入れても、予算が少なく、耐震補強が出来ない、古いお風呂を直せなかったなどの弊害が起きてしまいます。つまり、そのように進めて、我々リフォーム屋さんが一番困るのは、リフォーム費用を考えていないということなのです。お客様の不動産購入計画の資金計画に入れていないということなのです。

例えば、中古住宅では、現在の耐震基準に適合していない物件もかなりありますが、耐震リフォームだけでも、十数万円単位から、百万円以上かかることもあります。また、実際、不動産購入金額よりもリフォーム費用の方が高額と言う方もいます。そうなるんだったら、もっと高くても築年数の浅い物件を選んだほうがいいとか、なんなら新築を建てた方がマシということも起こりえます。

不動産屋さんは、不動産取引のプロですが、建物やリフォームのプロではないのです。

これらの費用をみて資金計画を立てるのも、本来自己責任なので、後で資金がショートしても、だれも責めることはできません。

◆本当に公正中立な健全な不動産取引とは？

必ずしも、仲介不動産屋さんの主導のままでは、不動産屋さんが本当に親切丁寧に、善意で動いてくれなければ、公正中立な判断ではない。健全な不動産取引、健全な中古物件の流通が出来ないと考えています。

このような現場のお話を公にするのは、正義なのかタブーなのか判断しかねるところですが、事実ですので、それを知りたい、聞きたいと言う方には、知る権利はあると思います。

事実、公にしなくても、私が知り合ったお客様には、このようなお話は常にしています。ですので、今回、このような情報をレポート、小冊子にまとめて、一応、知っておきたい、欲しいと言う方にお渡ししようと思いました。これを読んで頂いて、多少なりとも、計画的で、正しい情報、知識を持って、公正な中古住宅、中古マンションの取引、購入が出来、後悔しない不動産取引、納得のゆく住生活を送って頂ければ、幸いと思います。

その前に、基本知識

基本的には、基本知識は、フリーペーパーを含めた不動産情報雑誌などにも書いてありますし、ネットで検索しても、言及されていることが多いので、省略したいのですが、この冊子を読むうえで、重要な部分だけでもかいつまんで、ご説明いたします。(不動産情報紙の方が分かりやすいと思いますが)

◆不動産購入の人間関係

・不動産屋さんの立場には、「元付」、「客付」という2種類の立場があります。

1、元付：不動産を売りたいと言うから依頼されて、不動産情報を発信する不動産屋さん。

2、客付：不動産を買いたいと言う人の側で、不動産を探して紹介する不動産屋さん。

・仲介手数料は、売り主、買主、おのおのから、それぞれ、3%+6万円を上限で、もらいます。(仲介手数料は、上限が決まっているだけで、固定ではありません。)

・元付けの不動産屋さんが、同時に、買主を見つけて、仲介したら(客付を行ったら)、仲介手数料は、両方からもらえます。

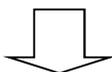
・売り主側は、専任で売り出してくれる不動産屋さんを決めてもいいですが、複数の不動産屋さんと、仲介契約をしてもいいです。(不動産物件を検索すると、同じ不動産が、何件も出ていることがあります、これは、売り主が、複数の不動産屋さんを通して、売り出しているということです。)

つまり、

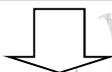
「元付」は売り主側、「客付」は買主側の代理人みたいなものです。

◆不動産購入の流れ

○物件検索、いい物件があったら、情報提供会社(客付不動産屋さん)に問合せ

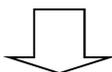


○物件の説明、現地案内の日時の調整(この問合せの早い順で、その物件の交渉順位が決まります。)



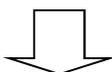
○現地で、説明を受ける(売り主がまだ住んでいる場合もある。この場合、直接、話すことも出来る)

・基本的には、引き渡しまで、家の中を見る機会は、この時しかありません。再度、内部を確認したい場合などは、改めて、不動産屋さん立ち会いのもとになります。



○買うか、見合わせるか結論を出す(条件の確認、値段交渉)。ここが一番重要です。

- ・基本的な交渉は、不動産屋さんを通して、伝えてもらい、返事が返ってきます。
- ・他にも購入希望者がいる場合は、決定期限を切られます。意外と時間はありません。
- ・価格交渉、条件交渉の機会は、この時しかありません。



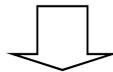
○購入の方向が決まったら、ローンなどの審査、契約書類の準備に入ります



○契約(頭金、手付金を払います。売買価格の1割)。

重要事項の説明などあります。契約をしても、まだ、所有権は移っていないので、勝手に、家の中へは入れません。(売り主の許可が必要です。)

売り主がまだ住んでいる場合などは、引き渡しまで、1カ月以上かかるのが普通です。



○引き渡し(全額決済と同時に、登記簿の変更、鍵等が渡されます。銀行の応接室等で行います)

☆契約後のキャンセル。

○手付金は、戻ってきません。逆に、売り主側がキャンセルをした場合は、手付金を倍返しで、払い戻します。これらは、契約書に従います。

☆引き渡し後の対応

○売り主が個人でも、売った不動産に対しては、瑕疵保証の義務があります。

○また、当初の説明内容と、食い違いがあったり、特に、重要事項については、補償を求めることが出来ます。

☆頭に叩き込んでおきたいチェック10カ条☆

その1、仲介不動産屋さんは必ずしも、あなたの味方ではない

昨今の、不動産流通の現状をいうと、まさに、ネット掲載が主流です。皆さんも、中古住宅を探そうとしたら、まずは、ネットを見るかと思います。

これは、「売り物件ありき」の状態と言えるかと思います。つまり、まずは、不動産屋さんは、売り物件の情報を集め、それを広告することで、買主を集め、仲介を進めるという流れが出来てしまっています。

そうなると、不動産屋さんは、まずは、売り主と知り合いになり、依頼され、売り主さんの思いを感じて、買主を探すというスタイルになってしまいます。

それが、普通じゃない？

っとお思いの方もいるかと思いますが、実は、一昔前は、違うスタイルがあったのです。

中古物件を探す買主が、街の不動産屋さんを訪れ、「いい物件ないですか？」と問合せすることから始まるというパターンです。

そう言われると、確かにそうだと思いますよね。このような場合、街の不動産屋さんは、買主の側になって他の不動産屋さんから、不動産情報を探し、お客さんに紹介すると言った、買主側の不動産屋さんが、付くことになるのです。これで初めて、公正中立な不動産業務と言えるのです。

しかし、先に述べたように、現状のネットの不動産情報では、不動産屋さんが売り情報を直接、買主に見せることが出来、結局、この不動産屋さんが、売り主、買主両方の仲介手数料をとる形になってしまっています。となると、売り主側に傾倒した不動産仲介がおこり、買主は、どうしても、不利になってしまいます。(独自の不動産情報サイトを持っている大手不動産屋さんはこの部類です)

つまり、売れないと仲介手数料が発生しないので、どうしても売りたい、そして、その仲介手数料は、売買額の3%+6万円という実態から、出来れば、高く売りたいという力学が働きます。

以上の流れから、あなたが、ネットを見て、いい物件を見つけた時に、問い合わせた不動産屋さんは、あなたに出来るだけ高く売りたい、必ずしも、あなたの味方ではない不動産屋さんではないかと言えるのです。

追加ですが、その他、一部の不動産屋さんは、敢えては言わない、聞かないと教えてくれないことがあるので、ここで、簡単に、お伝えしておきます。

- ・住宅ローン控除など、税制措置などの情報。
- ・不動産屋さんは、耐震診断について、重要事項で言及する義務があります。
- ・売り主が素人でも、瑕疵保証の義務がある。 などなど。

不親切な不動産屋さんを見分けるには、これらを、教えてくれるかどうか？をひとつの指標としてはいかがでしょうか？以前、何度か、このような説明をしない不動産屋さんを私は目にしています。

その2、売値は売り主の「言い値」

では、その、中古不動産ですが、その販売価格ってどのように決めるか解りますか？

実は、私も中古マンションを売ったことがあります。ですので、当事者として、この値付けをしたことがあるのですが、

基本、売り主の言い値 なんです。

つまり、売り主が自由に売値を決められるんです。よく考えると、当然と言えば、当然なんです。自分のものなので、売値は自分で決めるということです。フリーマーケットで古着を売るときと同じです。

しかし、かといって、べらぼうに高い値段を言っても、当然、売れません。不動産屋さんも制止します。(売れない値段で手間をかけて広告しても無意味になってしまうので)。ただ、基本は、やはり、売り主が、この金額じゃないと売らないと言えば、それが、販売価格になります。

でも、一般的には、売り主も、売りたいので、不動産屋さんに相場を確認します。そして、その相場を知った上で、もし、それほど売るのが急いでいなく、すぐ売れる必要もない人は、若干高めに売値を決めたり、逆に、すぐに売りたい人は、すぐ売れるように、安めに売値を設定したりします。普通は、これで、値段が決まったりします。

そして、一般的によくあるのが、売り主が、売値を不動産屋さんに相談すると、「交渉段階で、買主に値切られる可能性がある」と言って、売りたい値段の、1割増しの値段で売り出したりします。

つまり、値切られるのを想定して、予め、値切られてもいいように、売値に1割載せていたりするので

安くても売ればいよいよという売主も中にはいますが、こういう場合も、不動産市場の叩き合いが起こるのを警戒するといった力学が働き、高めに売り出す、相場に合わせるといったことも、日常的にあります。

一般的に、正しい値付けだったと言えるのは、売りに出してから、どのくらいの期間で売れるかで、判断したりします。ちょうどいい価格は、3カ月程度で売れた物件と言われています。そして、それよりも早く売ってしまえば、値付けが安すぎた、逆に、なかなか売れなければ、高く設定しすぎたということが言えます。

お客様事例1 仙台市太白区A様の場合

買主が決まったら、引っ越し先を決めればよいということで、1000万円程度で売ればよいと思っていた物件に、1200万円の売値をつけて売り出しました。3ヶ月後、1000万円だったら買いたいという人が現れ、間を取って、1100万円で売買が成立しました。

A様は急いでいなかったもので、交渉でも、強気で、折り合いがつかなければ、売らなくてもいいと言う立場だったので、結局、100万円高く売ることが出来ました。

ちなみに、引き渡し日を契約成立から、3カ月後としていたので、買主が決まってから、ゆっくり、転居先を決められました。

ここまででおわかりのように、不動産の価格は、相場はあるにしても、実質、売り主が決め、早く売りたいか、急いでいないか、で変わったり、値切られてもいいように、1割載せておいたり、100万円単位で上下する、不確定なものなのです。

その3、住宅の値段は、交渉で決まる

以上のように、中古住宅の売値は、非常にファジーで、平気で100万円単位で変動します。

そのような中で、出来るだけ安く中古住宅を購入するには、売り主の状況を見つつ、交渉したり、実際、売ってくれるであろう最低価格を読む力だったりします。

もし、売り主が早く売りたいければ、多少安く提示しても売ることありますし、逆に、安くしか売れないのなら、売れなくてもいいと言う売り主であれば、安くは売りに出しません。

そして、この心理は、買主側にも言えます。

買主側でも、どうしても、今、この物件が欲しいということであれば、多少高くても買う羽目になってしまいますし、希望価格まで下げてくれなければ、購入できなくてもいいという余裕があれば、強気に値切ることも可能です。

つまり、交渉と言っても、技術論ではなく、むしろ、どれだけ自分が余裕を持って、不動産購入に取り組むかで、大方、優劣は決まってしまう。

これは、その物件にもよったりします。

例えば、中古マンションでも、同じマンション棟に、他にも売り出されている物件があったりすると、お互いで値下げあったりして、安くしか売れないこともあります。

また、逆に、例えば、おしゃれな洋風の一軒家の中古住宅が売りに出ているとすると、気に入ってしまい、どうしてもこの物件が欲しい、他に代わるものはないとなれば、多少高くても、買うことになってしまいます。つまり、付加価値と言うものです。

ですから、買う側としては、出来るだけ、余裕を持って不動産探しを行い、出来るだけ多くの情報を持つ必要があります。それが、交渉で勝る方法だと思えます。

そして、出来れば、売り主の様子、状況（なぜ、この物件を売ることにしたのか？など）を、不動産屋さんに、何気なく確認して、売り主が、どのような状況で売りになしているのかを把握することも、交渉を優位に進めるためには必要です。

よく、「私、値切ったりできない」と言う方がいます。かくいう、私も、実は、普通の買い物では、値切ったことはありません。家電屋さんなどでも、値切れないし、店員さんに声をかけるのも躊躇するタイプです。ですので、最近は、価格ドットコムが重宝しています。

でもそれは、なぜ値切れないかと言うと、私の場合は、意味なく、理由なく、「いくら」と決めて、値切ること自体が、おかしい話だと思っているからです。根拠のない値切り方は、相手を苦しめてしまいますので、多少でも良心があったら、躊躇してしまうものです。

しかし、この不動産に関しては、

・値切られるのを前提で、その分、上乘せされている

・不動産の価格自体に、ほとんど根拠がない

(仮にローン残高を相殺しようとして売値を決めたとしても、建築当時と今では、景気や金利や物価が違うので、元が取れなくても、そういうものだとして、諦めるしかないものなのです)

と言う事実を知れば、どんな方でも、値切り交渉は可能ではないでしょうか？

お客様事例2 仙台市若林区K様の場合

これは、私のお客様、K様が、持っているマンションを売って、その売れて出来た資金を元手に、実家での同居のためのリフォーム費用にあてたいというケースでした。

大きなマンションだったので、同時にもう一か所、同じ棟内で、売りに出ていました。そこは、1600万円で売りに出していました。K様は、もう少し、高く売りたいとご希望でしたが、1600万円より安く出さないと売れないのではないかと、お迷いでした。

ところが、もう一か所の、1600万円で売りに出していたマンションが、その後すぐ売れてしまい、K様は、自分の売りたい価格の1800万円で売りに出しました。すると、これも、タイミングが良かったのか、1800万円でも買いたいと言う購入希望者が現れ、K様は、数か月のタイミングの違いで、それも、遅れて出したのに、200万円高く売ることが出来ました。

いくらで売れるか、買えるかは、両者のタイミングが合うか合わないかで決まると言う事例です。

その4、不動産屋さんの「殺し文句」阻止法

このように、価格交渉可能な不動産売買ですが、不動産屋さんは、プロですから、交渉を有利に進める、お客さんに買わせるための手法を、いくつか持っています。その代表的な例が、

「現在、他にも数名引き合いがあります。」

です。これを聞いたとたん、普通の人なら、つい、競争意識が働き、負けたくない、買いたくなる、価格交渉が出来なくなり、相手ペースに陥ってしまいます。「10名様限定」とされると、あせって購入してしまう消費者心理と同じです。さらには、

「他の方をお待たせしていますので、今週中に、お返事願います。」

つとされると、もう、手も足も出なくなってしまいます。

これらの殺し文句、実は、不動産屋さんの常とう手段で、もちろん、人気のある物件では、本当にそういうこともあります。あからさまに、嘘をついている事例もありました。

つい、自分がいいと思った物件は、きっと人気があると思ってしまいがちなのです。

しかし、本当に、他者の引き合いがあるのか？これをある程度、客観的に、判断する方法があります。

それは、まず、その不動産の掲載期間を確認すれば、わかるのです。2か月以上前から掲載されている物件だとしたら、掲載の2か月後の現在で、偶然、後から問い合わせが入って、待っている人がいることは、まずないと思います。不動産情報には、掲載開始期日も記載されていますので、それで確認することもできますし、ネットでしたら、少なくとも、数ヶ月前から、時々見ておけば、把握出来ると思います。

また、もし、掲載したばかりの物件だとしても、他に問い合わせがあるかどうかを予想出来る方法があります。

それには、最初のアプローチの時の話し方が重要になってきます。最初の間合せの時に、現地案内を依頼するとき、待ち合わせ日時を決めます。その時、すぐにあつさり予定を合せず、相手側の忙しさ、物件の内覧方法などの様子をうかがうのです。これが、もし、現在入居中の物件だったら、まさしく、住んでいる所を見せるわけですので、都合を合わせる必要があります。その時、他にも内覧希望者がいれば、バッティングしないよう調整する様子がうかがえます。逆に、そのような調整がなければ、問合せ者は、あなたしかいないだろう、と判断できます。

お客様事例3 仙台市青葉区S様の場合

古いのですが、かなり広く、市内中心部の立地のマンションと言うことで、S様は、かなり気に入ったようで、ご購入を進めていました。

最初に、不動産屋さんから、殺し文句、

「他にも引き合いのお客様がいます。ですので、今週中に意思をお伝えください」

とと言われてしまっています。しかし、客観的にどう見ても、そうは思えません。かなり前から売りに出ていましたし、一般的には、広すぎるし、前住者が事務所として使っていたので、全面リフォームが必要でした。更には、売り主は、会社で、決算が迫っていました。

しかし、S様は、自分が気に入ったのだから、かなり人気があると思いこんでいました。

結局、当社でリフォームはさせて頂きましたが、私どもへのご相談も、多少、遅かったのも、ほとんど、交渉なしに、売り主の言い値で買ってしまったようです。

S様は、想定内の金額だから、別に問題ないとのことでした。少しでも、安く出来れば、その分で、家具なんかも買ったのに、、、

その5、売り主側には弱みがある

中古不動産の購入にとって一番、重要なのは、タイムスケジュールだと私は思います。どれだけ時間的な余裕を持って、売りに出しているか？もしくは、買主側でしたら、物件を探しているか？によって、価格交渉の時の、優位不利が決まってしまう。

お客様事例4 仙台市泉区I様の場合

現在住んでいる賃貸アパートの近くで、中古マンションが売りに出ました。それを購入希望と言うことで、購入後のリフォーム金額の査定も兼ねて、お客様と私とで、売りに出ている物件を見に行きました。

現状、売り主の方は、まだ、住まわれており、入居中の中での品定めとなりました。売値は1800万円でした。お客様は、1800万円で買うつもりでいたようでしたが、実は、私の方で、調べたところ、近隣の相場から見ても多少、高めでした。これは、売り出し時に、値引きされることを想定して、価格を上乗せしていることが想定できます。

また、売りに出す理由を聞いたところ、「現在、戸建て新築を建設中で、その資金にしたい」という状況でした。これは、出来るだけ早く現金化したいという状況だと言うことが分かります。これは、売り主にとっては、大きな弱みになってしまいます。売り主から見ると、I様がもし買ってくれないと、次に、いつ売れるかわからないという不安が出て来ます。

結局、300万円値引きして、1500万円で売買は成立いたしました。おかげで、浮いた300万円でリフォーム費用を賄うことが出来ました。

この事例の場合、買主側には、タイムリミットはありませんでした。近所だったと言うこともあり、お子様の学校などの転校もなく、賃貸アパートに住んでいましたので、いい物件があれば、引っ越すと言う、非常に余裕をもった状況でした。一方、売り主側は、新築住宅の建築は進んでいて、建築費の清算はほとんど近付いていました。そうすると、今、引き合いのあった購入希望者を逃すと、いつ売れるかわからないという強迫感が出てしまいます。ついには、多少安く提示されても決めてしまおうと思うのです。

一般的には、このタイムリミットは、売り主側にあるケースが多いです。

事例1のように、売れたら引っ越そうという場合もありますが、実はこの事例は、売り主というのは、私のこととして、予め、強気に売りに出せるように、気長に待てる状況を作って、進めていました。

最初の物件確認で、売り主のタイムスケジュールを把握できれば(事例3の場合は、売り主が法人で、決算時期や現金を用意しておきたいなどというケース、事例4の場合は、新築住宅を建築中ということ)、俄然、買主の価格交渉は、有利に進みます。不動産屋さんに物件の説明をしてもらう時などに、「この物件

はなぜ、今回売りに出ているのですか？」と世間話的に聞けば、普通は、不動産情報のひとつとして、教えてくれます。意外とこの情報は、実は、すぐわかることが出来ます。

そもそも、売り主は、なんらかの事情があって売りに出すという行動に移りますので、タイムリミットや、出来るだけ早く売り払いたいという状況にあるケースが多いです。一方、買主側は、意外と、「もうそろそろ、、、」とか、お手ごろな物件があれば、というように、特に、リミットが決まっていることがない場合が多いです。もし、転勤、お子様の転校など都合がある場合は、出来るだけ早めの物件検索をお勧めします。また、最悪、いい物件がなければ、とりあえずは、賃貸に住むといった余裕も必要です。これは、価格面の話だけでなく、そもそも、限られた選択肢の中で、希望に合っていない物件を、気に入らないまま買ってしまおうということを防ぐにも、必要です。不動産は、売りに出て初めて選ぶことが出来ますので、出来るだけ長期間、情報をチェックし、より多くの物件の中から選べば、それだけ、物件的な満足度は上がるはずですよ。

このように、そもそも、売り主側には、タイムスケジュール的な弱みがあることが多く、そこをきちんと押さえて交渉を進めることが、重要です。

その他にも、売り主側は、「品定めされる側」という弱みがあります。売り出した時点で、現状住んでいたにしても、空き家状態だったにしても、いずれにしても、品定めされることによる不利はあります。もし住んでいる状態だとすると、家具による傷みや隠れた汚れを判断できないので、基本、最低限の内装のリフォーム費用、クリーニング費用がかかるという話が出来ます。もし、空き家状態だとすると、給水、給湯設備の交換、などもリフォームの必要があると言うことは、訴えることが出来ます。普通は、3ヶ月も人が住んでいなければ、給湯器などは、錆が回ったりして交換が必要になったり、水回りも、パッキンの劣化、赤さびなど出て来て、直したくなるのは当然です。

このような、リフォーム費用がかかるという訴えも、価格交渉では、重要な要素です。

その6、「現状売り」を買うのが、売り主、買主にとって本来ベスト

このように、価格交渉には、リフォームが必要で費用がかかることを訴えることも、効果があります。そもそも、実際、購入にあたっては、諸費用を含めた全体の資金計画も、もちろん必要ですので、当然、少なからず、ある程度のリフォーム費用も含めての、中古不動産の購入資金計画を立てる必要はあるのです。

ここで、そもそも、「リフォーム済み」という物件も結構あるという事実があります。この場合だと、購入した時点で、すぐ住める状態になっており、リフォーム費用を想定する必要がありません。当然、「リ

フォーム費用がかかるので」といった価格交渉もありません。それどころか、逆に、売り主側から、直すのに結構費用をかけたと言われると、価格交渉もしづらくなります。このような場合、どうしたらいいでしょうか？

実は、このような「リフォーム済み」物件、私は、お勧めいたしません。私がリフォーム屋さんだからというのがありますが、それは置いておいても、お勧めいたしません。

なぜかと言うと、そもそも、なぜ、リフォームしてから売なのか？と言うことです。これから売りに出すものに対して、お金をかけるということが、理屈にあいません。わざわざお金を掛けてリフォームしても、売れ残る可能性もあるのです。そのような、リスクを広げる理由が、なぜあるのか？ということです。

実は、大方の場合、物件の傷み、アラを隠すためにやっています。

まだ、表面のちょっとした傷みを直してくれるだけならいいのですが、リフォームによって、下地や内側、見えない部分の傷みは、どうなったのか？隠してしまったのではないかと言う疑問が出てきてしまいます。家は、その痛み方や汚れ方でその家の状態が分かります。例えば、結露のひどい家だったら、北側の部屋の壁にはカビが生えたりします。また、雨漏りがある家だったら、そのシミが残っています。それを全部隠してしまう結果になるのです。

表面上だけ、きれいにつくろって、そのような事象を隠すリフォームをして売りに出すのは、誠実さに欠ける行為だと思います。更には、もし、柱などの構造材が腐っているのも放置して、そのまま上から仕上げてしまっていたら、構造上重要な欠陥を見落とすことになります。これは、非常に危険です。生命にかかります。

本来は、住んでいたそのままの状態、状況を確認出来れば、家の痛み方などを確認することが出来、リフォームする前の状態でしたら、壁などの一部を、開けてみたりして、下地や柱が傷んでないか確認出来ます。ある程度確認してから、リフォーム出来れば、不安なく、内装仕上げ工事をして、きれいに直し、住むことが出来ると思います。

普通は、売り主だって、先に述べたように、これから売りに出すものをわざわざお金を掛けてリフォームするというのは、売れなければ回収できない投資になるので、リスクは増えます。であれば、「現状売りです。多少傷んでいるんで、その分、安く出しました。」ぐらい言って、手をかけずに、売った方がいいのです。

ただ、現況を見てしまうと、汚かったり、前住者の生活跡が残っていたりと、神経質な方だと、ちょっと買う気を無くしてしまう可能性もあります。リフォームで最低限の、内装壁紙の張り替え、クリーニングをするだけでも、見た目は、新品になりますし、臭いなども取れて、新築の臭いになります。また、水回りも、取れない汚れがあったり、気になる部分があるところ。しかし、客観的に見ても、汚ければ、

「買主との交渉の中で、水回りは、交換してしまいます」と言いきって、値引き交渉の伏線を張っておくのもいいでしょう。

その7、見えない瑕疵を確認しよう(中古住宅インスペクション)

「瑕疵」とはなんだか知っていますか？おおざっぱに言うと、欠陥のことです。ニュアンス的には、新築の場合は、施工者の責任による欠陥とでもいみましょうか？例えば、柱が真っ直ぐ建っていない、雨漏りがあるなどです。中古の場合は、ほぼ、欠陥とイコールと考えていいです。この構造的瑕疵が中古住宅を見る場合、非常に重要で、建築のプロしかわからない部分なのです。

「見た目」的に、きれい、きたないの判断は、素人でもつきますし、逆に、主観的な要素が入りますので、お客様の判断を尊重いたします。潔癖症な人は、綺麗にしないと住めないかもしれませんが、どうせ、汚れるんだからこのまま住みますという方もいますので。

ただ、下地や内部の瑕疵は、素人ではわかりません。

原則、「現況売り」で、そのままの状態、物件を確認出来るのなら、ただ、流してみるのではなく、売り主などに現況を確認しながら、裏の裏までチェックするのが理想です。売り主が気を悪くしない程度ですが、基本的には、売り主に、率直に聞くのがいいと思います。普通は、そうすれば、素直に教えてくれます。逆に、嘘は言うてはいけません。重要な部分で、嘘を言って、売買が成立してしまうと、悪意があったとして、その契約は破棄できることになっています。

- ・雨漏りはあるか？
- ・シロアリの被害はないか？
- ・壊れている設備、設備の劣化はないか？そして、設備の使用年数

などなどは、率直に聞けば、みなさん、率直に教えてくれます。

「雨漏り」、「シロアリ」に関しては、重大な瑕疵になりますので、嘘を言うと、契約は破棄できる場合もあります。「設備」に関しては、ある程度の耐用年数がありますので、それを超えてしまっていると、この機会に交換と言う話になります。蛇口などは、ゴムパッキンを使っているので、ゴムが劣化して、水がにじみ出る状況になっていたりします。これも交換です。また、古い冷暖房機などは、壊れていなくても、電気代を考えるともう使えないものだったりします。

これらは、内覧の時点で、一か所一か所、蛇口を開けたり、スイッチをつけたりして、チェックするのは難しいです。ですので、これらは、耐用年数で決めてしまいます。

見えない瑕疵の中には、耐震不足と言うのがあります。これは、平成 12 年以前の建物だと、ほとんど、そうなってしまいます。ただ、実際は、それらの住宅がすべて、大地震で倒壊するとは限りません。しかし、昭和 56 年以前の建物だと、大地震で、倒壊の危険もあります。要するに、これらの年で、建築基準法が改正され、設計基準が上がったのです。そして、昭和 56 年の基準変更は、大幅なものがあり、それ以前や、ましてや、築 40 年以上のものだと、かなり危険性は高いと言えます。そして、これらの改正以前の建物は、いわゆる「既存不適格」となるのです。

実は、これらの、そもそもの耐震不足は、売り主側には、あまり悪気はなく、言及することもなかったりします。なぜなら、今まで、自分は、そこに普通に問題なく住んでいるからです。例えば、自慢の古民家の住宅も、これは明らかに、耐震不足です。でも、それを売ることもあるし、買いたい人もいます。ただ、この住宅は、耐震不足だということです。でも、売り主にとっては、自慢の家だったりします。

しかし、この耐震性については、いざ、売買となると、厳しく判断されます。宅建法で、重要事項の説明の中で、耐震診断の有無の報告をする義務があります。にもかかわらず、簡単に流されてしまう場合が多く、その重要性をわかっていない不動産屋さんもいます。

平成 30 年 4 月から、「住宅インスペクション制度」というのが、改正宅建業法で定められました。これは、契約時の重要事情説明に、「住宅のインスペクション」を実施したかの有無を記載、説明すると言う事です。

「住宅インスペクション」とは、売りに出た中古住宅に対して、不動産業者だけでなく、第三者の建築の専門家が調査し、評価することを言います。これには、「既存住宅状況調査技術者」という資格を持った有資格者が当たります。私も平成 31 年登録しています。それ以外のものは、宅建業法で言うインスペクションには当たらないと言う事です。

実は、不動産屋さんは不動産売買のプロではありませんが、建築のプロではないのです。その家の瑕疵や不具合、耐力不足などは、不動産屋さんではわからないのです。それを客観的に評価することは、重要だと思います。なぜなら、その評価が、売買価格にも反映するかもしれないからです。買った方がいいものの、購入後、直すのに 1000 万円かかってしまったら、違う選択肢もあったかもしれないからです。ですので、購入時は、どれだけ購入後、改修に費用が掛かるのかも予め押さえて、価格査定、交渉をする必要があるのです。そのためにも、「住宅インスペクション制度」の活用をお勧めします。

今回、中古物件を改めて購入しようとしているあなたにとっても、その住宅の歴史や、過去の経緯などとは関係なく、客観的に耐震性についての不安に言及していいのです。要するに、既存不適格な住宅だけ

それをわかって購入するか？そして、耐震工事をする必要があると判断するか？そのようなリスクを含めて、価格交渉は、進めていいのです。

更に言うと、この平成12年以前の建物で、「既存不適格」になるものは、基本、そのままだと、増築(10㎡以上の増築)を、将来したいとしても、その規模によっては、増築の申請を出した時点で、現在の基準に適合させる必要がある場合があります。その時点で、既存部分も耐震補強は義務になってしまいます。これが既存不適格のリスクです。

雨漏りは、ただ、家の中に水が滴る、それを桶で受けなければならないという問題だけでなく、木にとっての一番の大敵、水分を構造材に与え、そこから腐朽したり、シロアリがその雨水を伝って、登ったりという事態を引き起こします。もちろん、そもそも、シロアリに喰われている住宅は、もってのほかですし、耐震不足を含めても、生命の危険性があります。これらの瑕疵は、曖昧にして取引のできないものなのです。

付け加えますが、実は、売り主が素人だとしても、この売買に関して、3ヶ月間の瑕疵の保証義務があります。つまり、素人が自分の家を買っても、3ヶ月間は、瑕疵保証をしなければなりません。でも、それは、あまり不動産屋さんから教えられることはありません。なぜなら、不動産屋さんも、売買が成立して、完了した業務に関して、後から、クレームを受けたくないという立場になるからです。逆に、「引き渡し後のクレームはなしで。あくまで現状ですから」といわれて、取り合ってくれなかったりします。本来そういうことはありません。契約時に言われなかったことを、後から発見すると、それを売り主は、知っていたのか？知らなかったのか？故意かどうかで、瑕疵保証の義務の対象になります。

普通は、予め、瑕疵を知らされて、それを知った上で、売買を進めるわけですので、そこは、安易に流さず、その瑕疵について、どうするのか？きちんと詰める必要があります。そこにも、値引き交渉をする余地があると言えます。

また、契約の仕方によっては、「瑕疵保証の免責」を付ける契約方法もあります。売主には悪気はないのですが、要は、売ったあとに色々言われても困るという心理から、不動産屋さんも勧めているかもしれません。それはそれで、そのように理解するしかないですが、ならば、そのリスクを担保するだけの値引き交渉をしたいものです。

東日本大震災以降、地震の影響も確認する必要が出てきました。罹災証明などの状況、実際の被害、ライフラインの復旧状況なども確認できれば、尚更、今後の災害リスクを確認できるので、できるだけ、いろいろ確認できたら、いいでしょう。逆に、もし仮に、被害が最小限だとか、ビクともしなかったら、それはそれで、耐震性の担保にもなりますので、耐震性の心配をしないで、物件を検討することもできます。

お客様事例5 仙台市泉区T様の場合

泉区内になんと、70坪を超える中古住宅を購入希望のお客様。内部もバブル当時の内装で、当時は1億ぐらいしたかもしれない物件でした。

ただ、残念なことに、私どもにご相談があった時は、すでに、契約後。契約前の交渉に私が助言することはできませんでした。どうしても、一般の方は、気を使って頂いて、契約後でないリフォーム屋さんに相談できないと思っていたようでした。

案の定、私が、リフォームを希望の部分を確認しにおうかがいしたところ、様々な瑕疵が見受けられました。特に、大きいのは、広縁の天井にある雨漏りのシミ。この雨漏りを直すには、錆びた屋根の張替、その上にはバルコニーも乗っかっており、このバルコニーも錆びて、ぐらついていました。これを直すには、100万円近く掛るかもしれないものでした。

これについて、T様にお伝えしたところ、T様も、不動産屋さんに相談してみるとのことでした。

しかし、結果は、すでに、契約書にサインしているので、交渉には、応じてくれず、「あくまで、クレームなしの、現況で」と言われてしまったようです。本来は、価格を決めるときに、知らされなかった瑕疵部分は、現況も何もないはずなのに。

また、中古住宅は、住宅ローンを組んだのですが、これに、リフォーム費用を組み込んでいなかったとのこと。これも、契約前に、私どもリフォーム屋さんに相談頂ければ、リフォームの見積もりを添付して、住宅ローンに組み込みは可能でした。結局、リフォーム部分は、改めて、金利の高いリフォームローンを組むことに。

結局、この物件、不動産情報では2280万円が出ていたものを、2000万円で購入したようですが、値引き部分は、あくまで、売り主の想定内、上積みされた部分です。結構、売れ残っていましたし、そもそも大き過ぎると言った、本来は、売れづらい要素があり、固定資産税などの持ち主の経費負担も大きいので、あと、200万円は値切れたはずだと思います。これで、弊社のリフォーム費用は出せました。

ただ、そもそもの、失敗は、T様がそのお宅を非常に気に入ってしまって、交渉を強気で出来なかった部分があるようです。

お客様事例6 仙台市青葉区S様の場合

S様「青葉区内に購入希望の中古住宅があるのだが、築40年以上の古い物件なので、古さや耐震が心配です。一緒に見て頂いて、もし、希望通りの内容でリフォームしたら、いくらかかるのか知りたい」とのご要望でした。

早速、内覧に同行させて頂きました。やはり、かなり立派な家でもあるのですが、古く、お客様のご要望では、内装、外装、水回り、全部リフォームしないと住めないとのことでした。また、お客さまからのご要望はなかったのですが、構造的に弱い部分など、補強工事が必要と判断させて頂きました。

それら、内容を、お見積りをしたところ、900万円近くなっていました。

結局、不動産自体は、結構、安かったのですが、購入は、見送る結果になりました。

今回は、私の方としても、リフォームに至らなく、残念でしたが、

「中古住宅は買う予定があるので、また、いい物件がございましたら、よろしくお願いします」というお言葉を頂きました。

またの機会、お待ちしております。

その8、首都圏など他県で、仙台、宮城の不動産をお探しの方

不動産事情は、地域が変われば、全然、感覚が変わってしまいます。以前、仙台に何年か住んでいたなど、多少の土地勘がなければ、駅から何分などという情報だけで、独断で、判断するのは、避けた方がいいでしょう。また、今まで、お話したように、そのような事情を不動産屋さんに相談しても、結局、不動産屋さんは「売りたい」ので、否定的な意見を期待できません。つまり、お客様が、「この物件、立地とそれに対する価格としてはいいと思うんですけど、どうですか？」と聞いても、「いいと思いますよ」としか答えてくれないだろうことは、予測しておく必要があります。特に、首都圏の感覚からは、数倍単位で値段が違いますので、ほとんど、不動産価格を感覚的に判断するのは、よしたほうがいいでしょう。

お客様事例7 仙台市青葉区(株)S様の場合

(株)S様は、東京の不動産屋さんでした。ある法人の所有不動産を買い取って、リフォームして売ると言う仕事をしていました。その物件は、東京都内だけでなく、仙台にもマンションがあり、そのリフォーム依頼先と言うことで、仙台の物件に関しては、弊社にご相談がありました。

ところが、いざ、売値を検証したところ、実は、東京ほど、リフォームには、費用が掛けられないと言うことが分かりました。結局、リフォーム費用として、300万円で、弊社で請け負いました。

実は、そもそもの不動産価格が全然違ったようで、東京・恵比寿にある物件は、リフォームに1000万円以上かけても、5000万円で売れたそうです。逆に、仙台市青葉区の物件は、1000万円を切っても、高く、買主が見つからない状況になったとのことでした。

仙台駅からたった5分でこの値段？と安易に驚かない方がいいです。逆に、仙台の不動産屋さん、相場の知らない首都圏の方に、高めに売ろうとしています。そういう意味でも、インターネットの不動産価格は、全国共通で見られますので、もしかしたら、高めに売っているかもしれませんと言うことです。

お客様事例8 仙台市青葉区A様の場合

他県からお越しのA様、青葉区内の土地で、坪3万円で買える土地があり、安いと言うことで、それに飛びつきました。もちろん、現地は確認して、ちゃんとした住宅街で、住むには問題ないと判断したようです。ところが、A様は、仙台にほとんど土地勘がなく、近隣のスーパー、仙台駅までの距離、学校などの公共施設、冬などの不便さなどが、あまりピンと来ていなかったようです。

確かに、安いのは安いです。ただ、安い土地は、山の中に入れていくだけでもあります。重要なのは、「意外と安い」という値ごろ感です。その意外さが、付加価値を生むのです。A様は、ただ価格相応の土地を相応に買っただけです。以外と安い付加価値のある土地を、お得に買えるのは、その地域に住んで、日々、生活しないとわからない感覚です。

以上のような、事例から、仙台圏以外のお客様も、物件案内をする仙台の不動産屋さんだけでなく、客観的な意見の言える弊社のようなリフォーム屋さん、物件内覧時にでも、お声をお掛け下さい。弊社は、その物件で、決めなくても構わないです。私どもは、結局、一番いい物件を買って頂き、その時にリフォームをご依頼いただければいいので、正直に、客観的に、その物件の評価をいたします。

その9、リフォーム代も含めて住宅ローンを組む

今まで、私は、お客様が、不動産屋さんと現地確認するとき、リフォーム屋さんも同行させた方がいいと言って来ました。それは、住宅の瑕疵を確認する、良い家、悪い家を判断するのも、もちろんあり

ますが、それだけでは、ありません。先に述べたように、まず、「現状売り」の不動産がいいとなりますと、当然、少なくとも、内装部分のリフォームは必要になります。その他、水回りは、やはり交換した方がいいか、見えない部分の瑕疵はないか？など、リフォーム費用も、中古物件購入の資金計画には、入れる必要があります。

普通は、中古物件などの購入にも、住宅ローンが使えます。当然、金利が安いので、住宅ローンを組むこととなりますが、これには、不動産購入費だけでなく、リフォーム費用、照明器具、カーテン工事、造園工事、家具まで、組み込むことが出来ます。これらも組み込んで、ローンを組みたいものですが、これらの費用は、不動産屋さんは、見てくれない場合があります。ローンを申し込む際、リフォーム工事分をローンに組み込む場合、業者の見積もりが必要だからです。結局、ひと手間もふた手間もかかりますので、それに触れずに、「リフォーム費用でだいたい100万円くらい見ておいて」などと、簡単に見てしまいます。それも、かなり少なく見積もります。なぜ少なく見積もるかと言うと、リフォームで費用が多くかかると、「住むためにそんなにお金がかかる家なのか？」と言うことになり、不動産購入の予算を削られたり、最悪、そこで、購入を止める方も出てしまうと言う心配があるからです。

お客様にとっては、そもそも、総予算がありますので、自分の思い通りに暮らせる家になるまでに、いくらかかるかが重要なのです。

結局、引き渡しが終わって、不動産を手に入れて、後からいざ入居の準備を始めた途端、リフォーム費用、照明器具、カーテン、家具などの費用も追加になってきますので、資金が足りなくなり、少し割高のリフォームローンをわざわざ組む羽目になってしまいます。2重のローンになってしまいます。

ですから、住宅ローンにリフォーム費用も組み込むためにも、不動産の契約前、出来れば、最初の物件内覧時にリフォーム屋さんと相談しておくのは、重要なのです。

その10、結局、リフォーム業者に同行してもらった方がいい

ここまで、小冊子をお読み頂き、結局、手前味噌な結論か？と思う方もいらっしゃると思いますが、今までの内容をご確認頂ければ、十分理解頂けると思います。

そして、リフォーム屋さんは、素人では、わからないその住宅の瑕疵も見抜いてしまいます。「耐震上も、安心して住むまでには、ここを直さないとだめ」「リフォーム費用は、少なく見積もってもいくらかかる」という話をします。もしそれが、売りに出した時の、不動産価格に想定されていないことでしたら、逆に、値引きの対象となります（つまり、予め、その瑕疵を知っていて、それを直す費用を引いて価格を

決めましたという説明がない場合)。そうなると、不動産屋さんが描いた売買のシナリオをひっくり返してしまう結果にもなります。ですので、不動産屋さんは、買主側でリフォーム業者が同行すると言うと、たじろいでしまうこともあるかもしれません。しかし、不動産屋さんは、同行を断ることは、当然出来ません。

実際は、良心的な不動産屋さんなどは、建築の専門家が同行するのを、歓迎してくれます。不動産屋さん自身も、その家売るに当たっての家自身の建築的なポイントを指摘してもらえるので、進んで、私に自ら、質問してくれる方もいます。そして、その知識を、次のお客さんや、違う物件にも活かそうと話を聞いてくれます。本来は、不動産屋さん自身も、きちんとお互い納得した不動産売買が出来ることが、一番の目標と思っていることは、確かに、そうなのです。

今までの内容をまとめますと、

- ・不動産屋さんは、結局、売り主の味方（出来るだけ、高く売りたい）
- ・リフォーム屋さんは、不動産業者なみの不動産取引についての経験、知識がある
- ・リフォーム屋さんは、不動産売買に関しては、利害関係がないので、正直な感想を教えてくれる
- ・中古不動産は、立地や面積、築年数だけでなく、見えない傷み具合、瑕疵も重要な査定要素
- ・リフォーム屋さんは、不動産屋さんではわからない住宅の瑕疵、直すのに必要な金額をはじける
- ・瑕疵の補修にかかるリフォーム費用は、そのまま中古住宅の価値の査定条件になる
- ・契約前にリフォーム屋さんに相談出来れば、リフォーム費用など説得力のある値引き交渉も可能
- ・リフォーム屋さんも、中古物件購入の値引きで、出来るだけ、リフォーム費用をねん出したい
- ・お客様は、結局、住めるところまでが総予算。最低限のリフォーム工事は付きもの
- ・リフォーム工事があるなら、リフォーム屋さんは、無料で、査定、見積してくれる
- ・金利の低い住宅ローンにリフォーム費用も入れて、ローンは一本化がいい
- ・不動産屋さんは、簡単に契約させたいので、リフォーム費用などあまり考えてくれない
- ・結局、遠慮せずに、不動産購入決定前でも、リフォーム屋さんに相談して、同行してもらおう

以上が、当小冊子で、皆様に伝えたい、内容でした。ここまでお読み頂き、ありがとうございました。

追加 1、私どもが、ご同行いたします。

一般論的に、この小冊子では、「不動産購入決定前でも、遠慮せず、リフォーム屋さんを同行させよう」という結論に達しましたが、もしかしたら、リフォーム屋さんの中にも、

「まだ買うかどうかわからない家のリフォーム見積は出来ない。実際買ってから相談に来てくれ」

と、受けてくれない業者もあるかもしれません。特に、大手リフォーム会社はそういう体制ではなかったり、個人の大工さんの工務店だと、あまり不動産には詳しくないと言う場合が、想定できます。その場合は、弊社にご依頼ください。弊社で対応いたします。

もちろん、最終的に、リフォーム工事を弊社に頼んで頂くのが一番いいのですが、結局、リフォームはリフォームで、複数業者にご依頼いただいて、いろいろな考え方を聞いたり、相見積りを取って頂くのも、当り前のことと思っております。逆に、金額的な不安が払拭できないまま、弊社に頼んで頂いても、お客様としても、スッキリしない部分が残るのは、弊社としても本意ではありません。出来れば、全面的な信頼を受けてお客様とリフォーム契約をしたいと思っておりますので、その辺は、お気兼ねなく、お考えいただいて結構です。

弊社としても、リフォーム内容、対応、金額ともに、他社には負けていないと、自信を持って、仕事をさせて頂いております。ですから、逆に、そう言えると思っております。

追加 2、震災以降の不動産の動向。

この小冊子は、震災以前から使っておりましたが、震災以降、若干の状況の変化がございましたので、それを追加させていただきます。

○宮城県の不動産市場の動向

震災以降、不動産の需要が増えました。特に、沿岸地域から近い内陸部では、売りに出すとすぐ売れる、少し高くても買い手がつく、といった状況になっております。ですので、物件価格も上昇し、小冊子で述べたような、値引き交渉なども難しい物件が出てきております。

(売りに出すと、買いたいという人がたくさん来ます。そうすると、まず、値引き交渉をしようという人は、パスして、次の人へと交渉が移ります。また、今までより高めな価格で売りに出しても、買いたい人がいっぱいいれば、それでもいいから買うという人が出てきます。つまり需要と供給の話で、価格が上がるといことです。)

このような状況も加味して、不動産交渉にはあたってください。

また、住宅需要が増えたことにより、新築建売の物件も増えてまいりました。近所に建売があれば、それと、価格、経年数、土地建物面積、近隣環境などを比較して、中古物件の価格査定をしてみても良いかと思えます。

○中古物件の見方

大きな地震のあとですので、その地震による影響、被害を確認する必要があります。

市町村で出している罹災証明の評価、地震保険の評価なども確認してください。

今まで、昭和 56 年以前の建物は、基準法改正以前の建物ですので、耐震補強などしないと、倒壊の恐れがあると言われておりましたが、今回の地震の被害を確認することによって、実際はどうだったかなど、現実に確認できるようになりました。また、外観や憶測では判断しづらい、地盤の耐震性なども、今回の地震の影響を確認することによって、ある程度、判断できるようになりました。(液状化が起きるとか、盛り土の状況、擁壁の強度、更には、ライフラインの耐震性、復旧速度なども確認できます。)

これら、実際の状況を確認するのが一番確かだと思います。

弊社連絡先

株式会社ハウジングアソシエイツ

二級建築士事務所・一般建設業

〒989-3121 仙台市青葉区郷六字葛岡下 49-12-1-102

TEL022-290-0509 FAX022-290-0512

<http://www.housing-a.biz>

代表取締役 阿部友博

○リフォーム専用サイト



部外秘(株)ハウジングアソ