

1	諸費用の内訳は？	「登記費用：約25～40万円」「銀行借入経費(保証料)：お借入れ額×2.2%」「火災保険：約20～30万円」「固定資産税清算金：お引き渡しの時期にもよりますが、年間15万円(対象物件によって価格を変えること、事前に確認しておく)仮定して、約●●万円」「仲介手数料：物件価格×3%+6万税」 その他 新築戸建ての場合、建物の表題登記(約10万税)やオプション工事費用・マンションの場合は管理費・修繕積立金の精算金なども諸費用として発生します。 弊社では、お金が足りなくなってお客様が困らないように物件価格の約1割を諸費用として予算を設定するようご提案しております。
2	諸費用削れないのか	もちろん、必ずかかる費用を削ることは難しいですが、「登記費用」「火災保険」など少しでも抑える方法はございます。「登記費用」の場合：お引渡しされる前に新住所(ご購入される物件)へ前もって変更をすることで登記時に「住宅用家屋証明書」を発行し、登録免許税の軽減措置を受けられます。ただし、お選びになる物件にもご注意ください。火災保険：お客様ご自身でご加入いただく保険の内容によって金額が異なります。大きく金額に影響を与えるのが契約の期間です。1年から最長で5年までの期間がございます。弊社を通してご購入いただくお客様で多いのが、5年のプランです。金額はおおよそ約20～30万円です。ご加入される保険は、お客様ご自身で好きなプランをご選択いただければ問題ございません。
3	火災保険料っていくらくらいですか	弊社は基本正規(売買価格×3%+6万円税)で、その対価以上のお力添えはさせていただきます。 ただ、●●様のやむを得ないご事情や他社様とのご比較でということであれば、私も身を削ってほんの少しでも気持ち良くご購入していただくためにご協力は致します。 ただ、物件によってはどう頑張っても難しいケースもございますので、宜しくお願い致します。 少しでもお安く購入されたいお気持ちも十分わかりますので、●●様のお役に立てるよう会社に相談してみます。
4	仲介手数料は割引できますか。安くになりますか。	【事前承認がある前提】 はい、お戻しできますが、条件がございます。 現状、事前審査の承認を得ている状況ですが、ご申告いただいております、●●様のご状況に変化がないことが前提となります。 例) 今回の審査は自己資金を●●円をご用意いただく前提です。自己資金がご用意できなくなってしまった、、となるとローン特約が使えなくなってしまいます。 例) お勤め先を変更してしまった、、その他のお借入れを増やしてしまった、、
5	ローン(本審査)に落ちた場合、仲介手数料、手付金は戻ってきますか	仲介手数料は法律で上限が決められていて、不動産会社はその範囲内で設定できます。 一般的には「 <b>3%+6万円+消費税</b> 」という上限額をそのまま採用している会社がほとんどです。 たまに2%の仲介手数料を掲げている業者さんもありますが、表面上ではお買い得ですと説明しておいて、他の名目で費用を請求する会社様もあるようです。 弊社の場合、物件調査、価格交渉、各種手続きサポート、アフターフォローなど総合的なサービスを提供し、お客様に安心してご契約いただけるよう万全を期しておりますが、少しでもお安く購入されたいお気持ちも十分わかりますので、●●様のお役に立てるよう会社に相談してみます。
6	仲介手数料2%もあるがなぜ3%なのか	仲介手数料を売主様からいただく物件しかご紹介していない可能性があります。 お安くご購入いただけることは大きなメリットですが、最低限の業務しか行わずコストを抑えていたり、他の費用名目で収益を確保している場合もあります。 いざ購入の段階で十分なサポートや交渉が受けられない、別料金を請求されるといったトラブル例も耳にします。 弊社では、そのような物件だけでなくお客様のご条件にあった物件はすべてご紹介します。 少しでもお安く購入されたいお気持ちも十分わかりますので、●●様のお役に立てるよう会社に相談してみます。
7	ポータルサイトで他の会社が仲介手数料無料で物件を出しているのですが何故そのようなことができるのですか	手付金の領収書は発行されます。仲介手数料については、お振込控えがお支払いの証明、領収書の代わりになります。 <b>※お客様が法人の場合は発行します。</b>
8	手付金や仲介手数料を振り込んだ際の領収書はもらえますか	ご契約の際に買主様が売主様へお支払いいただくお金です。物件代金の一部として最終的な支払いに充当されます。 ※補足 買主様は手付金を支払うことで「この物件を本気で購入するつもりです」という姿勢を明確に示します。 売主様も手付金を受け取ることで「本気で売るつもりです」という意思を示すこととなります。 買主様は契約後、無条件に解約すると手付金を放棄することになります。 売主様が解約する場合も、買主様に手付金の倍額【受け取った手付金を返還し、同額をさらに渡す】を返す必要があるため、双方が簡単には契約を破棄できなくなります。
9	手付金は戻ってくるのか	手付金は、物件価格へ充当されます。住宅ローンで丸々お借入れした場合は、物件のご決済(残代金の支払い)を行った後に住宅ローンでご利用になった口座に残ります。
10	手付金の相場は？	物件の価格によりますが、30万～100万円です。なかには物件価格の5%を条件にされている売主様もいらっしゃいます。 売主様のお考え次第です。ご用意が難しい場合は交渉いたします。
11	本体や諸費用の金額の値下げについて。	他の回答を参考に
12	価格交渉はいくらまでできるのか	物件により様々です。売主様のご事情によるところが大きいですが。 早めに売却したい理由があったり、転勤や買い替えなど”売り急ぎ”の事情がある場合は、価格交渉に応じてくれる可能性が高まります。 値下げをしたくてもできない売主様もいらっしゃいます。。 仮に売主様の住宅ローンの残債が3000万円あったとして、その住宅には抵当権(担保)が設定されています、ローンの返済が出来ないとほかの方に権利を移せません。 3000万円の返済をするためには、売却の諸費用を含めて考えた場合、最低販売価格を3100万円にしなくてはならず、その金額以下には値下げをしたくてもできないんです。 売主様が法人である場合は、決算の時期が近いことを理由に大幅な値下げが実現したりもします。

14	金額（物件価格）ってご相談できたりしますか	<p>【会話の流れで聞かれた場合、対象物件が無い】 物件によりますがご相談可能です。価格は売主様が最終的に決めるものですが、買主様のご希望を私たちが伺いして、売主様に交渉を試みることはもちろん可能です。過去に金額が下がれば購入できたかもって思えるような物件はございましたか？</p> <p>【気に入っている物件の場合】※問物、本命物件は事前に指値枠について確認しておくこと そうですね、少しでも安くなった方が良いですよね、ちなみにここまで下がるならってご希望の金額はございますでしょうか。</p> <p>【指値枠の範囲なら】 わかりました、価格交渉をするには〇〇万円なら購入しますという意味表示が必要となります。 →買付、キャン防へ</p> <p>【指値枠の範囲外】 すごいですね←(金額によって、無謀なことをいわれた場合は)私も下げられるなら下げたいです。 勝手ながら私も〇〇様にこちらの物件を気に入っていただけるんじゃないかと思っております、 価格について事前に売主様or担当者様に確認をしておいたんです。 売主様or担当者様いわく、(聞き取った事情を説明)〇〇万円なら相談できるかもとのことでした。 ただ担当者レベルのお話なので、その金額でも絶対という確約は取れておりません。 →買付、キャン防へ</p> <p>【指値不可の物件】 そうですね、、、私も下げられるなら下げたいです。勝手ながら私も〇〇様にこちらの物件を気に入っていただけるんじゃないかと思っております、 価格について事前に売主様or担当者様に確認をしておいたんです。 売主様or担当者様いわく、(聞き取った事情を説明・よく説明すべきは売りに出してから間もない、問い合わせが多いので売主様は現段階で下げる必要性を感じていない) →買付、キャン防へ</p>
15	今後物件の価格が上がるのか。	<p>難しい質問ですね。どのようにお感じになりますか？ 私が今ここで「今後は物件価格が上がります！物件価格が下がります」と明確にお答えできたいのですが、 実際のところ、物件価格が将来“必ず上がる”とも“必ず下がる”とも、私たち不動産業界の人間でも明確にお伝え出来ないんです。 過去の傾向はお伝えできますが、、駅が新しくできる、再開発があるなど“はっきりした情報”があれば上がる可能性が高いと言えますが、 金利や経済状況、人口動態といった複数の要因が絡むので、正確な予測は難しいのが正直なところです。 私たちがお客様によくお伝えしているのが、今の現状から将来を見据えていただいて、 無理のないお支払いの設定を、お住まいの将来的な維持費まで想定して決めていただくこと、ご家族の生活に有った物件を選んでいただくことが何より一番です。 もし、長く住み続けられる理想のお住まいであれば、たとえ物件価格が多少上下しても、日々の生活や家計に大きな影響は受けにくいですね。 もちろん価格が上がるに越したことはありませんが、、まずは“〇〇様ご家族が本当に暮らしやすい住まい”を一緒に考えていければと思います。</p>
16	待ってたら今後の物件価格は下がりますか？	<p>売れなければ下がる可能性は高くなります。 ただ、物件により様々です。たとえば、法人(会社)が売主の場合は、ほとんどが融資を受けて物件を仕入れています。 このとき金融機関に“いつまでに返済する”という販売計画を説明しています。 その期間内に売却が終わらないと、返済計画が狂ってしまうため、最終的に価格を下げてでも売ってしまうことがあります。 特に決算が近いと、売上として計上するために値下げするケースが増えます。 また、<b>新築物件の場合は、建物が完成して（完了検査を受けて）から一年以上経過すると“新築”ではなく“中古”扱いになってしまうという大きなポイント</b>があります。 そうなると、販売広告やイメージがガラッと変わってしまい、中古住宅扱いになるよりは、価格も下げてでも売却しようとなるんです。 販売開始から時間が経っている新築は、そういった事情から価格交渉に応じてもらいやすい傾向があります。 一方、個人が売主の場合は、その方の“資金状況”や“売却理由”が重要になります。 新居を購入するためにどうしても早く売りたいなど、緊急性が高い事情がある場合は、値下げしてでも売り切りたいという思いが強いです。 転勤や離婚などで“どうしても〇月までに現金化したい”という切迫した理由があると、交渉しやすくなることが多いですね。 とはいえ、待っていれば必ず安くなるというわけでもなく、他に気に入っている方がいれば“先に買われてしまう”リスクもあります。 そこで大事なのは、【今出ている価格が相場に対してどうなのか】、【売主様の事情はどうなっているのか】をしっかりと見極めることです。 もし気になる物件があれば、ただ、値下げを“待つ”のではなく、実際に売主様へ値下げ交渉をした方が良いです。 売主様の事情や物件の状況によっては、先にこちらから具体的な提案をすることで、希望に近い価格で合意できるかもしれません。</p>

17	販売価格設定の根拠はなんですか？	<p>基本となるのが、周辺エリアで過去に成約した類似物件の価格です。  不動産業界では、レインズ（不動産流通標準情報システム）という業者専用のデータベースを利用して、過去の取引事例を確認しています。  レインズには、全国の売買物件や成約事例が登録されているため、何年何月何日にこのマンションの何階で広さが何平米の部屋が〇〇万円で売れました。というデータがあるんです。  エリアや土地の広さ、築年数などが似ている物件の成約価格と物件の特性(立地条件（駅からの距離や周辺環境）、建物の状態（築年数やリフォームの有無）、土地の条件（形状や接道状況など）)をもとに、適正な販売価格を設定します。</p> <p><b>私たち不動産会社がアドバイスをして、最終的に売主様が金額を決めます。</b>  個人の売主様の場合、事情も価格設定に大きく関わります。  早期に売却を希望される場合は、相場よりやや低めに設定されることがありますし、売却を急いでいない場合は、相場よりも高めに設定することもございます。</p>
18	物件はいつから販売しているのか	<p><b>【案内準備段階で調べておく。もし調べてなければ、すぐ相手(売主・元付け)電話で聞く。】</b>  約●年●月からです。販売してから約●カ月になります。  つい先日に価格の改定もあり、お問い合わせとご案内がかなり増えて来たので良いタイミングでご見学いただき、ありがとうございます。</p>
19	いつ値下がりしたか	<p><b>【案内準備段階でヒアリングしておく。もし聞けていなければ、すぐ相手(売主・元付け)電話で聞く。】</b>  つい●週間前（●日前）です。物件の価格が下がると、今まで予算オーバーで手が届かなかった方やずっと探されていた方などが、一気に検討の範囲内に入ってくるので、動きが活発になります。ですので、一つ一つ大事に見ていく必要がありますね。</p>
20	いつ値下がりするか	<p>前回の価格改定が●月（販売されてから●カ月）ですので、もし売れていないのであれば約●月頃と思われます。ちなみにいくら程下がるとご検討の範囲内でしょうか？  もし気になる物件であれば、<b>値下げを“待つ”のではなく、実際に売主様へ“値下げ交渉”をした方が良いです。</b>  売主様の事情や物件の状況によっては、先にごちらから具体的な提案をすることで、希望に近い価格で合意できるかもしれません。</p>
21	内見物件が今後値下げするのはいつぐらい	<p>前回の価格改定が●月（販売されてから●カ月）ですので、もし価格改定があるとすれば、約●月頃と思われます。ここまでの期間残るとは考えにくいですが、、、、  ご希望の金額はございますか？値下げを“待つ”のではなく、実際に売主様へ値下げ交渉をした方が良いです。  売主様の事情や物件の状況によっては、先にごちらから具体的な提案をすることで、希望に近い価格で合意できるかもしれません。</p>
22	値下げ理由は	<p>売主様が売りたいからです。 ※物件により様々な回答有り</p>
23	賃貸と購入はどちらがいいですか。	<p>お客様のご状況によって、賃貸が良い場合と購入が良い場合があります。  賃貸ですと、転勤が多い方、短期間の居住を希望される方には良いと思います。</p> <p>日本全体の人口は減っているとはいえ、主要エリア（総武線・東西線・常磐線※お客様によって変更）私たちが生きている間はまだまだ需要が高いと予想できます。  一生賃貸になった場合、ご年齢を重ねていった時、賃貸契約の保証人確保や審査が徐々に厳しくなります。将来、住みたい場所を選べない、住み替えが制限されてしまうリスクがある点は注意が必要です。  また、同じ場所に長く住みたいと思っても、オーナー（大家さん）の都合で取り壊しや退去を求められる場合があり、安定した住まいとは言いきれません。</p> <p>購入の場合は、ある程度生活スタイルが決まった方、安定した住まいを確保したい、家賃がもったいない、ご家族に資産を残したい、のような方が向いているかと思います。  <b>【以下は、単身者には話さない】</b>  また、住宅ローンを組まれる場合、団体信用生命保険（団信）に加入します。こちらはご存じでしょうか？住宅ローンを組む際に加入する団信は、万が一の際にローンの残債が保証される仕組みで、特に結婚されている方、ご家族がいらっしゃる方はこの保険を理由に住宅購入はした方が良いとお感じになるようです。ご家族のために責任を持ちたいって思われる方が多いでしょうね、、  賃貸VS購入って記事は、よくありますが、この団体信用生命保険があることによって、私は購入の方が断然、勝つと思います。  もちろん、一生賃貸でも不自由なく暮らせるほどの現金や資産をお持ちの方（富裕層）なら別ですが、そういう方はごく少数ですよ、多くの方にとって、固定資産税や維持費も必要ですが、マイホームを購入することで得られる安心と資産が残せるメリットが大きいです。</p>
24	なんで売れてない？	<p>問い合わせ物件・本命物件であれば、事前に売主・元付に確認の上、上席に相談して回答を導き出す。</p>
25	売り出されてからどれくらいの期間が経っているか	<p>みらいえ・売主に確認 →24参照</p>
26	建築会社はどこか	<p>分かっていたら ●●です。何か建築した業者様にこだわりなどございますか？  わかっていない) 確認いたしますね！ちなみに建築した業者様にこだわりなどございますか？</p>

27	売却理由	<p>問い合わせ物件・本命物件であれば、事前に売主・元付に確認の上、上席に相談して回答を導き出す。</p> <p><b>① 「ただの住み替え」としか聞き取りできない場合</b>  「売主様の売却理由ですが、元付業者さんに確認したところ、『住み替え』とのことでした。  具体的な転勤や家族構成の変化など、詳細までは伺えませんでした。少なくとも“売却を急ぐ事情”や“トラブル絡み”といった深刻な理由ではなさそうです。一般的に、住み替えの場合は、ご家族が増えた・通勤や通学の利便性を考えたい・より広い(または狭い)お住まいに移りたい、など様々な理由が想定されます。売主様としては“今のお住まいを手放して次の物件を購入する”という流れで、売却の意思はしっかり固まっているようですので、ご購入検討にあたって大きな不安材料はないと思われます。  特に【ここは確認したい】内容がございましたらすぐに確認を取ります。</p> <p><b>② 「買い替えです」としか聞き取りできない場合</b>  「売主様の売却理由については、元付業者さんから“買い替えです”とお伺いしています。  今の不動産を売却して、“新たな物件を購入する”という意味ですが、もっと具体的な理由——たとえば、『ご家族が増えてもっと広い住まいに移りたい』とか『お子様の学区を変えるため』などまでは、現状聞けていない状況です。  ただ、買い替えのケースでは売主様も次の住まいを早めに手当てしたいという思いが強いことが多いですから、売却意欲がしっかりとあると見ていいと思います。  大きな理由が隠されているわけではなく、“生活の変化”や“より利便性の高い住環境”を求めていることかもしれません。  今のところ深刻な事情や問題は聞いておりませんので、ご購入検討に大きな影響はないと考えていただいて大丈夫です。  特に“ここは確認したい”内容がございましたらすぐに確認を取ります。</p>
28	引っ越し理由	27参照
29	前に住んでた方はどんな方ですか？	<p>【業者が売主の場合】  以前の居住者様【所有者様】につきましては、まだ具体的な情報を確認できていないんです。  個人情報にも関わることで、詳しくお聞きするのは難しい場合もありますが、売主様or元付業者様に追加で確認をとってみますね。  例えば、『どれくらいの期間住んでいたか』とか、『どれくらい使っていたか（ファミリーで住んでいたのか、セカンドハウスとして使っていたのか）』など、可能な範囲で質問してみたいと思います。  確認出来ましたら、すぐにご報告いたします。  何かほか気になる点はございますか？併せて確認をいたします。  ※感度が出ていれば実施、興味本位の場合は真意を量り、対応する事。</p> <p>【売主が個人の場合】  元付に事前に確認しておくこと。</p>
30	近隣（隣）どんな人ですか？家族構成は？	問物・本命物件は事前に売主or元付に確認しておくこと、案内中・下見の時に必要であれば近隣に聞き取りを実施

31	マンション、戸建どっちがいいのか	<p>マンションと戸建て、どちらが良いかは本当にお客様のライフスタイルや価値観によります。</p> <p>"<b>マンションのメリット</b>"としては、管理組合がしっかりしていれば共用部分の清掃やメンテナンスを任せられること、そしてワンフロアでの生活になるので動線が良く、家事がしやすい点ですね。</p> <p>また、マンションにもよりますが、オートロックがあるなどセキュリティ面でも安心感が高い物件が多いです。</p> <p>駅近など利便性の高い場所にあるケースも多いので、利便性を重視する方には魅力的だと思います。</p> <p>ただし、管理費や修繕積立金、駐車場代などの固定費用が毎月かかるため、戸建てと比べると出費が割高になりやすいのはデメリットですね。</p> <p>"<b>戸建てのメリット</b>"は、敷地や建物を自分の裁量でアレンジできる自由度の高さと、毎月の管理費がかからないことです。</p> <p>駐車場も敷地内に置ける場合が多く、子育て中の方やペットのいるご家庭にとっては、庭や広いスペースを活かせるのも大きいですね。</p> <p>一方で、建物のメンテナンスや修繕は自分で段取りしなければならないので、忙しい方にとってはやや手間がかかる場合もあります。</p> <p>とはいえ、実際に大掛かりなメンテナンスの頻度はそれほど多くはないかもしれませんが、いざというときは自分で手配が必要という点は頭に入れておくといいでしょう。</p> <p>また、ご家族それぞれがどんな環境で育ったかも大きなポイントだと思います。</p> <p>たとえば、小さい頃からマンション暮らしに慣れている方は、共用部のセキュリティや家事動線、便利さを重視する傾向が強いですし、一軒家で育った方は「戸建てでのびのび暮らすのが理想」という場合が多いですね。</p> <p>実際、戸建てで育ちのご夫婦がマンションで生活すると、お子様を思いやり遊ばせられないことや足音が響いてしまうなどで周囲に気を遣い、“本当は悪くないのに注意しなければならぬ”といったストレスにつながる、といった声を耳にすることがあります。</p> <p>もちろん、二重床などの工夫によって衝撃音や生活音を軽減しやすい構造のマンションもありますが、完全防音ができるわけではないので、ご見学の際に足音や声の響き方をチェックするのは大切です。"小さなお子様がいるご家庭は戸建てのほうが気楽"と考える方がいるのも確かです。</p> <p>最終的には、ご主人様や奥様のライフスタイル、今後の生活設計、ご予算などを総合的に考えていただくのが一番です。将来ご家族が増える予定があるか、通勤や買い物の便利さをどこまで優先したいかなど、いろいろイメージしてみてください。</p> <p>【営業に向けて、どっちが良いか質問が来たら】</p> <p>例 私個人の意見としては、もし予算に余裕があればマンションに住んでみたいと思っています。</p> <p>月々の管理費や修繕積立金、駐車場代などは確かに割高ですが、その分、セキュリティや設備が充実し、建物全体の管理をお任せできる気楽さが魅力的だと感じるんです。</p> <p>もちろん、戸建ても"自分の家を持つ"という喜びと自由度があって捨てがたいですし、メンテナンスコストを抑えやすいメリットもあるので、一概にどちらが良いとは言えません。</p> <p>ですから、〇〇様ご自身の理想の暮らしやご予算に合わせて、一緒に検討していきましょう。</p> <p>〇〇様ご家族にはどちらが合っていると思われるでしょうか？</p>
31	マンション、戸建売りやすさどっち	<p>マンションと戸建て、どちらが売りやすいかは一概に言えない部分がありますが、最終的には価格設定が大きなポイントになります。</p> <p>たとえば、駅から遠い戸建てでも、相場より安く、3000万円が妥当な金額だとして2700万円で出せば一気に売れることもありますし、逆に駅近のマンションでも相場とかけ離れた高値をつけられれば売れないことがあります。</p> <p>ただ、“<b>値崩れしづらい</b>”/"<b>比較的売りやすい</b>"という観点で見るときには、駅近のマンションに分があるとと言われるケースが多いですね。</p> <p>駅徒歩圏のマンションは、立地の利便性から常に一定の需要があり、購入希望者が多い傾向があります。</p> <p>もちろん、戸建てでも駅から徒歩圏内にあたり、土地や建物に魅力があれば十分に売りやすいですし、マンションでも築年数や管理状況次第で売却しづらくなるケースもあります。</p> <p>結局は、<b>相場に合った価格設定と物件の魅力</b>（駅からの距離、管理状態、築年数、周辺環境など）を総合的に見て、いかに“買いたい”と思っていただける条件を整えられるかが重要です。</p> <p>その点、駅から近く、利便性の高いマンションは相場も安定しやすいので、“<b>相応の価格</b>”を設定できれば売りやすい物件になる可能性は高いと言えますね。</p>
32	マンション、戸建どちらが暖かいか	<p>【暑さについても同様】<b>【断熱性能として説明しても可】</b></p> <p>マンションと戸建て、どちらが暖かいかという点ですが、一般的には外気に触れる面が少ない物件ほど室内が暖まりやすいんです。</p> <p>マンションの場合、多くは上下左右に住戸が接していて、外壁に面している部分が限られています。</p> <p>特に真ん中の階や両隣に部屋がある住戸などは、他の部屋の熱の影響を受けやすく、冬場でも室温が下がりにくい傾向が強いです。</p> <p>ただし、角部屋や最上階は外気に接する壁や屋根が多くなるため、同じマンションでも冷えやすさは変わってきます。</p> <p>戸建ての場合は四方が外壁に囲まれ、1階と2階の天井・床も外気の影響をある程度受けやすいです。</p> <p>最近の新築戸建ては断熱性能が向上しているとはいえ、マンションよりも外気に触れる面積が大きくなるので、“トータルで見るとマンションの方が暖かく感じる”ことが多いですね。</p> <p>とはいえ、建物の構造や断熱材の種類、窓の性能（ペアガラスやサッシの素材など）によっても暖かさは大きく変わります。</p> <p>戸建てでもお金をかければ【ピンきりなので説明注意】高気密・高断熱仕様の住宅であれば、暖かさをしっかり確保できることも珍しくありませんが、最終的には、外気に触れる面が少なく、熱が逃げにくい構造になっているか"がポイントです。</p> <p>一般論としては、角部屋・最上階を除いたマンション住戸が暖かさでは有利です。</p>
33	戸建は寒いのか	<p>何と比べてるか確認する事 マンションであれば【33】と同じ回答</p>
34	団地とマンション何が違うのか	<p>"団地"は一つの土地に複数棟の建物が建てられている集合住宅です。"マンション"は、RCなど強固に作られた3階建て以上の共同住宅です。</p> <p>違いとしては、まず価格帯です。マンションの場合共用設備や防犯面含め、充実した設備が多く備わっているため、価格も上がります。</p> <p>その点団地は、広い敷地を生かして団地内に公園やスーパーなどの環境を整えているが、築年数が経過している物も多く、多くは4～5階建てでエレベーターなし（特に昭和期に建てられた物件）というケースが目立ちます。</p>

35	マンションの寿命は？ どのくらい住めるのか？ 建替えはするの？	<p>色々な見解がありますが理論上60年～100年程度はもつと言われています。 あくまで正しいメンテナンスが行われている場合の目安です。 マンションの寿命は、建築された時期の技術レベルや、 その後のメンテナンス（大規模修繕や補修）の程度によって大きく変わってきますので「何年住める」と一概にお伝えするのは難しいです。</p> <p>鉄筋コンクリート造の税法上の耐用年数は47年ですが、減価償却計算をするための基準であって、「この年数で住めなくなる」という意味ではありません。 メンテナンスをしっかりとしていけば寿命は理論上の年数に近づいていくと思います。</p> <p>建て替えですが、所有者の5分の4（80%）以上の賛成が必要とされています。 【耐震問題がある場合などでは、4分の3（75%）以上の同意で建て替えを進められる方向で改定が進んでいる】※説明注意 建て替えをしなければならぬ状況になったとして、その時にお住まいの方の多くが新築当時からお住まいになっていることが予想できます。 高齢になった方が建て替えに同意するかと想像すると、、、中々難しそうですね、 仮に建て替えを実現させようとしても、ご年齢を問わず費用負担が重くのかかかって厳しいのではないのでしょうか。 もちろん建て替えが実現した事例もありますが、とても少ないです。 敷地面積に余裕があり、建て替えをした場合に世帯数か、一戸当たりの広さを大幅に増やせる場合です。 イメージしていただくのは5階建てのエレベーターが無い団地のような場所です。 低層だったものを高層にして世帯数を増やします。 新たな入居者が増えることによって、元々の所有者様の費用負担が軽減されるんです。 後は都心の駅徒歩3分などの一等地にあるマンションでは、 世帯数を大幅に増やせなくても、建て替えをすることにより資産価値が跳ね上がり、建て替えをした方が得になるケースです。</p>
36	戸建ての寿命は	木造住宅の場合は、平均して30～40年程度で建て替えられるケースが多いです。軽量鉄骨造の場合は、構造的に40～50年程度の耐用性があるとされています。 ただ、あくまでも目安です。メンテナンス次第で50年以上お住まいになる事も可能です。
37	この物件はプロから見てもどうですか（メリット、デメリット）	問い合わせ物件・本命物件については下見をし、 上席の相談の上、お客様にとってのメリット・デメリット、一般的なメリット・デメリットを事前に説明できるようにしておくこと
38	境界はどこですか？	境界はこちらになります。この塀からこちら側が当該地になります。(図面と境界を確認しながら説明)
39	境界標が無い場合、何か影響があるのか。	<p>【NG回答】 境界標がなくとも特に影響はございません。 新築戸建の場合は、確定測量を行い境界標の設置は契約書にも記載の通り必要になりますが、中古戸建の場合は境界標の設置をしないでの取引も多くございます。 多くの場合は買主様の実費になりますが測量図を基に境界標を設置することも可能です。</p> <p>【模範解答】 はい、影響がございます。 どこからどこまでが自分の土地なのか正確にわからないって事です。 民法上は隣地の所有者と共同で境界標を設置できることが定められています。 義務ではないんですね。 境界については今までにトラブルが無かったのだろうと認識は出来るのですが、新たにお住まいになる方にとっては心配ですよ、 売主様に土地家屋調査士さんに測量を依頼して境界を確認・設置する事をおすすめするのですが、それなりの費用が発生します。</p> <p>費用負担の出来ない売主様は、境界標が無い状態でも良い方に売却をします。 もちろん購入前提で境界の設置を交渉することもできます。 それもかなわない場合は買主様の実費で境界標を設置する事もございます。</p>
40	越境物に取り扱いはどのようにすればいいですか	越境物【建物本体、屋根など解消することが困難なもの】につきましては、基本現況のままお引渡しになります、 将来的には、越境されている隣地の方と建物を建て替える際には越境を解消する文言を入れた書面を作成するケースが多くございます。 〇〇様が気にならなければ問題ないかと存じます。
41	隣地の越境している枝などについて。(切ってもらえるのか、切ってしまうてもいいのか)	越境している枝葉につきましては、勝手に切ることはできません。お隣様に許可を取り切らせていただくようになります。 売主様に隣の方に事前に許可が取れるか確認させていただきますが、越境の解消が出来ない場合はご検討難しそうですね。
42	確定測量の値段っていくらくらいですか	30万円から、高いと60万円70万ってかかるケースもございます。 接している土地の数や、公道・私道によっても金額が変わるため確認させてください。 因みに2002年以降建築の物件については、緯度経度で登録をする測量方式が用いられる様になったため測量でのトラブルは少なくなったと言われています。 絶対をお約束できるものでもございませんので心配でございましたら、築年数についても加味して住宅お探しされても良いかと存じます。

43	ハザードマップがどうか	<p>ハザードマップについてお客様が説明を求めてきたときは、  <b>洪水・土砂災害・津波などの自然災害と地盤・揺れやすさマップ等と同一の物だと認識して質問をしてきているケースがほとんど。</b></p> <p><b>【知識】</b>  <b>正しくは”地震リスクと「一般的なハザードマップ」”</b>  <b>1.自治体が発行する標準的なハザードマップ</b>  <b>多くは「洪水・土砂災害・津波」の危険区域を色分けし、住民に避難場所や避難経路を示す目的で発行されます。</b>  <b>これらは雨量や地形、河川の氾濫可能性などをシミュレーションしており、“地震”自体を想定したものではありません。</b>  <b>2.地震について扱う別の地図（例：液状化マップ・断層マップなど）</b>  <b>地震に関するリスクを示す地図は別途用意されるケースが多いです。代表的なのが「液状化予測マップ」や「活断層マップ」など。</b>  <b>自治体によっては、洪水や土砂災害のハザードマップに“液状化リスク”を併せて載せている場合もありますが、必ずしも一体化しているわけではありません。</b>  <b>また、国（文部科学省や国土地理院など）が公開している「全国地震動予測地図（J-SHIS）」のような、全国規模の地震ハザード情報も存在します。</b>  <b>これらは震度分布の推定や断層の分布に焦点を当てるもので、市区町村単位の“水害・土砂災害のハザードマップ”とは別の仕組みとなっています。</b></p> <p><b>【説明】</b>  ハザードマップというのは、  “自治体が洪水・土砂災害・津波などの自然災害を想定したときに、どの地域がどの程度の被害を受ける可能性があるか”を地図上に示したものです。  たとえば『このエリアは大雨が降ると川の水があふれて浸水する恐れがある』『この斜面は土砂崩れのリスクがある』といった危険度を色分けして表示して、  住民【地域にお住まいの方に】に注意を呼びかけるものですね。  あくまでシミュレーションや過去の災害実績をベースにした推定情報なので、正確に“ここまで水が来ます”と断定するものではありません。</p> <p>実際にどこまで気にするかは、人によって捉え方が大きく変わります。  災害リスクをより重視してハザードマップ上で危険度の低いエリアを選ぶケースもあれば、『多少リスクがあっても利便性や価格を優先したい』と考える方もいます。  防災面を最優先するのか、通勤・通学の利便さなど他の条件をどうバランスをとるかがポイントですね。</p> <p>発生の頻度や可能性ですが、ハザードマップに載っている災害が毎年必ず起きるというわけではありません。  特に大規模な水害・土砂災害は、数十年に一度という頻度で起きるケースも多いです。  最終的には『リスクをどの程度まで受け入れるか』を判断する必要があります。  災害リスクを下げたい場合は、ハザードマップで危険度の低いエリアや高台を検討するのが良いですし、  もし危険度が高いエリアであっても、総武線の駅近のように利便性を確保できる場合もあります。  考え次第ですよ。実際に津波も洪水も直ぐに来るわけではなく、時間差がありますから、  実際にそのような状況になった場合は避難場所の確認とご家族のお打合せ等しっかりされておくことで、一番大切な命は守れるんじゃないかと思います。</p> <p>ハザードマップ上、リスクが高いとされるエリアに住んでいるだけで、  落ち着かなくなってしまう位の方はリスクの低いエリアにお住まいになることが良いんじゃないかと思います。  〇〇様はどの点を重視してお住まいをお探しになりますか？</p>
44	ゴミ捨て場の場所	問物・本命物件については事前に確認必須 集積所はこちらになります。このあたりは、〇曜日が燃えるゴミ〇曜日が燃えないゴミの日です。比較的きれいにご利用している様ですのでご安心いただけますね。
45	24時間ゴミ捨て可能か	問物・本命物件については事前に確認必須 <b>※確認をし、事実のみ正確にの伝える事</b>

46	物件が出やすい時期ってあったりしますか	<p>如果说、1~3月は新年度に向けて転勤などが集中しやすいので、やはり若干売り物件が増える傾向はありますが、実際のところ、物件が売りに出やすい“特定の時期”というのは、あまり感じられなくなってきています。</p> <p>以前は転勤が多い1~3月に売却物件が増えるとよく言われましたが、最近では、リモートワークが増えて、今の場所にいる必要性が無くなったケースなど、時期に関係ない理由で売却される方が増えているんです。</p> <p>そのため、お住まいを検討される方は、ご自身の「駅からの距離は譲れない」「築年数の上限を決める」等の希望条件をしっかりと整理して、いつでも出てくる物件を検討できるように準備しておくことが大事です。</p> <p>時間をかけても“掘り出し物”が出るわけではないので、いつのタイミングでも条件に合った物件が見つかったら、検討されるのが一番だと思います。</p>
47	この物件（内見中のお問い合わせ物件など）は人気ですか	<p><b>物件を気に入っている前提</b></p> <p>①実際に問い合わせが多い・希少性が高い場合(3件あれば多いと思ってよい)</p> <p>はい、かなり多くのお問い合わせをいただいております。</p> <p>〇日から広告を掲載いたしました但し既に〇件のお問い合わせを頂戴しております。</p> <p>実際にご見学いただくお客様は〇〇組です。〇曜日に〇組</p> <p>※件数は上席に確認し事実をありのままお伝えする事。</p> <p>弊社だけでもこの件数なので、他社様のお客様を合わせたらご検討されている方はとても多いと思います。</p> <p>お問い合わせが殺到するとすぐ成約に至るケースも正直多いですが、<b>その状況が有るから早く決める必要があると思っただけでなく</b>です。</p> <p>何より大切なのは、〇〇様ご自身の条件に合っていて、ここに住みたいと感じられるかどうかです。</p> <p>もし「ここだ」と思える物件に出会えたら、他の方がどう動くかを気にする以上に、ご自身が納得できるかどうかを優先して考えていただくのが一番良いと思います。</p> <p>なにかご不安な点やご質問はございますでしょうか。</p> <p>②問い合わせは少ない(1件)</p> <p>実は現状、問い合わせ数自体はそれほど多くありません。</p> <p>今回の物件は〇〇という理由で〇〇様にピッタリだと思います。</p> <p>問い合わせ数が多い=すぐ売れるとは限りません。</p> <p>問い合わせが少なかったとしても、あつという間に決まってしまうケースもあります。</p> <p>同じような条件や感覚・予算をお持ちの方が1組でもいらっしゃれば、1組でもこの物件を買いますって意思表示をされたら終わってしまうんです。</p> <p>何より大切なのは、〇〇様ご自身の条件に合っていて、ここに住みたいと感じられるかどうかです。</p> <p>なにかご不安な点やご質問はございますでしょうか。</p>
48	この物件（内見中のお問い合わせ物件など）はどのくらいの人が見に来ますか	<p><b>物件を気に入っている前提</b></p> <p>①②は48 参照</p> <p>③案内件数を正確には把握できていない場合（物件が空室で鍵が複数の仲介業者に渡っているなど）</p> <p>現在こちらの物件は空室のため、弊社だけでなく他の仲介会社さんでもご案内が可能になっているんです。正確に『何組見学があった』と把握できていない状況です。</p> <p>ただ、少なくとも弊社宛のお問い合わせとしては〇〇件ほどあり、実際にご見学いただいたのは〇組となっています。他社さんでご案内された方もいる可能性がありますので、実際はもう少し多いかもしれません。</p>
49	あなたならこの物件買いますか？	<p>もし私が〇〇様と同じ背景や状況であれば、という前提でお答えします。</p> <p>“買います”or“買いません”(他に同等以上の物件があれば)</p> <p><b>※理由を説明する。</b></p> <p>物件の〇〇（具体的な特徴やメリット）に魅力を感じるとは思いますが、〇〇というデメリットもご置きます。</p> <p>最終的なご判断は〇〇様ご自身のご希望や条件に基づいていただくのが一番です。</p> <p>それぞれの方にとって『良い物件』の定義は異なると思いますので、まずは〇〇様がどのような観点でこの物件をお考えになっているのか、お聞かせいただけますか？</p> <p>例えば、立地条件、間取り、予算、重視されるポイントを教えていただくと、より具体的なアドバイスができるかと思ひます。</p>
50	同じマンション内の他のお部屋の募集状況について。	<p>募集していれば；〇戸販売中でございます。間取りや眺望なども様々変わりますので是非見て見ましよう。</p> <p>募集していなければ；空きがこちらの物件のみになります。募集中の物件無いケースの場合特に不満もなくおそらく満足度の高い物件の可能性がございます。</p> <p>立地など環境が気に入っている様でしたら是非ご検討ください。</p>
52	似た物件はありますか？	<p>間取りや立地、築年数などどの様な内容が似ている物件が良いでしょうか。お探しいたします。</p> <p>戸建の場合はすべてが一纏な物件はございませんので、諸条件を整理してご覧いただけますと比較しやすいかと存じます。</p>

51	未公開物件とかがありますか	<p>短期間の未公開物件であればご紹介可能です。        例えば、物件の売却委任を受けてから、インターネットに公開されるまでの1日から2日程度の間だけ未公開状態になることがあります。        未公開物件や掲載前の新規情報について、お得で良い物件という認識お持ちかもしれませんが、実際のところ、そのような物件が特別に優れているわけでもございません。        未公開状態は、あくまで公開前の準備期間としての意味合いが強いです。</p> <p>現代の市場では、実需向け(お住まい用)の物件はほぼ全てインターネットに掲載されており、広く多くのお客様に情報を届けることが一般的です。        売主様のご意向により早期売却のために相場より安くても早く処分したい等の物件は業者間での取引により完結してしまうため、一般の方が取得することはできません。</p> <p>販売業者としては、未公開にすることで特別なメリットを得ることはないと考えています。        物件を公開することで、より多くのお客様に情報を届けることができ、効率的な販売が可能になります。そのため、基本的には公開物件が中心となっております。</p>
52	居住中の物件も内見できますか	<p>売主様居住中の物件もちろんご見学可能です。売却をしてから住宅をお探しになる方も多くおります。        ご見学予約をする場合は、売主様のご都合を確認しながらご見学日程を調整するため、ご希望日時を2〜3いただけますと調整しやすくなります。        家具等もそのまま設置してある状態となりますので、室内のスペースを把握するようにご見学していただければと存じます。        また、お住まいになられている方によって住宅の使用感は変わります。        リフォームが必要になる可能性もございますので、最低でもどこをリフォームが必要かピックアップいただけますとリフォーム金額の概算もお伝え出来ます。</p>
53	千葉以外のエリアでもご紹介いただけるのですか	<p>千葉以外のエリアでもご紹介可能です。弊社はもちろん、免許を持つ不動産会社であれば、        レインズ（不動産流通標準情報システム）という業者専用のデータベースを利用できます。        そこに、ほぼ全ての販売物件が登録されていますので、そこから情報を引き出し、ご提供することが可能です。        千葉県の弊社が、埼玉県の物件を埼玉県の不動産会社と同じようにご紹介することができます。</p>
54	mkホームはどのエリアが強いですか。	<p>メインで販売している物件は、千葉県と東京の東側エリアになります。ただ、ご紹介出来る物件はこの業者様も同じです。免許を持つ不動産会社であれば、        レインズ（不動産流通標準情報システム）という業者専用のデータベースを利用できます。        同じデータベースから情報を引き出してご提供していますのでご紹介できる物件は変わりません。        ○○様のご迷惑にならないければ、是非私に○○様の住宅探しのお手伝いをさせてください。どこの物件でもご紹介いたします。</p>
55	ネット上のほかの物件も紹介できるのか	<p>ネットに掲載されている物件のほとんどご紹介可能です。        それぞれの会社様にお問合せをしてお見学予約をするのも、一から○○様のご状況、ご条件をご説明されるのも大変ですし、        効率が悪いため弊社でまとめてご案内を依頼されるケースがほとんどでございます。        ご迷惑でなければ他の物件のご見学も弊社にお任せください。ご興味ある物件がございましたらご教示くださいませ。</p>
56	他社との違いは	<p>正直に申し上げますと、不動産会社が行っている業務内容って、どこも大きくは変わらないんですよ。        たとえば物件情報を集めたり、お客様にご案内してご契約まで進めたり……</p> <p><b>基本的な流れは、どの業者さんもほぼ同じです。</b></p> <p>ただ、中でもいくつか差が出るポイントがあるとすれば、まずは情報提供のスピードです。        たとえば弊社は、お問い合わせをいただいたら“できる限り早く、当日には必ずご連絡と資料送付というように、素早い対応を心がけています。        でも、これも他の会社さんでも、同じようにスピーディーに動いているところはあるので、  <b>“うちだけが圧倒的に速いです”</b>とまでは言えないんです。        あとは営業マンの質みたいなところでしょうか。</p> <p>会社として、教育や研修で『お客様の希望をしっかりと汲み取ろう』という姿勢を徹底しているので、みんな意識は高いと思います。        ただ、最終的には個人の努力やセンスも大きいので、<b>“うちの営業は全員完璧”</b>とまでは言い切れないんです（笑）。        でも、それぞれが『どうすればお客様に喜んでもらえるか』を常に考えていて、その点は自信を持っています。        結局、一番大事なのは“○○様の条件に合った物件をちゃんと提案できるかどうか”だと思うんです。たとえば、        いくら会社のシステムが整っていても、<b>お客様の理想とか生活スタイルを理解していなければ、満足度の高い提案はできませんから。</b>        弊社の営業マンは、そこをしっかりと意識して、“こういう暮らし方がしたいなら、こんな物件はどうですか？”みたいに、ご希望をベースにご提案するようにしています。        他社さんとガラッと違うわけではないんですが、“情報提供のスピード”や“スタッフの意識”という面では、力を入れているとは思っています。</p>
57	他のお客様はどのように物件を決めていますか。	<p>皆さん、やっぱり一番大事なのは“どれくらいのローンを組んで大丈夫か”とか、“月々の支払いをどこまでなら無理なく続けられるか”という予算設定からスタートされます。  <b>『●●万円くらいまでが限度かな』</b>という上限をしっかりと決めてからスタートされる方が多いです。        次に、探す場所を決める“どの駅や沿線なら通勤や通学がしやすいか”とか、“お子様の学校や周辺環境はどうか”を考えて、探すエリアを絞られています。  <b>『●●駅から30分以内が理想』『実家に1時間以内で行けるところがいい』</b>といった目安をまず立てる感じですね。        エリアと予算が決まったら、“ここなら住めるかも”と可能性を感じる物件を一通り見ていきます。        たとえば、『エリア内で予算内の物件が10件あったら、全て見学してみよう』という方が多いですね。        そこから、『ここが一番希望に合ってるな』と確信を持った物件を選ばれている印象です。        もしエリアや予算を決めて一通り物件を見たのに、『惜しいのがひとつもなかった……』とか、『かすりもしなかった……』ってなると、        “相場とご希望”が噛み合っていない、無い物件を探してしまっている。        そういうときは、同じ条件で物件を探し続けても間違いなく見つからないですから、改めて条件の調整をする。        シンプルに予算を上げるか、エリアを変更する。駅まで徒歩10分で探したけど、20分に見ようか…自転車で行けば何とかなるか…乗り換えを一回増やしてみようか…        良い物件に出会えるまでは、理想と現実のバランスを探っていくという流れですね。</p>

58	エリアにこだわりがない場合、どのように決めればいいですか。	聞き取りしっかりしてエリアを絞る事。現実的に住めないエリア、絶対に住みたくない場所を聞くなどする。 本当にこだわりがないなら安い新築を提案する等、一緒にエリア・条件を決めていくこと。 エリアにこだわりがない方は大体のケース よく行くスポットや通勤を考えたり ご実家の近くなどのポイントでエリアを決めてるケースがほとんどでございます。 〇〇様の場合よく行くスポットはございますでしょうか。
59	何回目（何件）の案内で購入する方が多いですか（どのくらいの期間で）	気になりますよね、何回目の見学で購入される方が多いかって、正直、お客様によってかなり違うんです。 まず、“家探しのスタート”をどこからと考えるかで変わります。 たとえば、ネットで物件検索を始めた段階からとするのか、それとも実際に内見（見学）をしはじめた時点からスタートとするのかで、回数や期間は大きく違ってきます。 ただ、私の印象としては、予算設定がしっかりできていて、エリアや希望条件が明確な方ほど、例えばお子様の学区限定でお探しの方、割と早い段階で『ここにしよう！』と決めるケースが多いですね。 具体的には、初めての見学で決まる方もいらっしゃいますし、だいたい2回目のご案内で見つかるというケースが多いですね。 お探しになるエリアが広いとか、条件の優先順位をもう少し整理する必要がある場合などは、3回程度見学を重ねることもありますけど、意外とそこまで長引かないことが多い印象です。 購入する物件を決めるまでの期間は実際に見学し始めてから2週間から3週間、ご見学日数で2日～3日が平均かと思います。 大事なのは『予算』『エリア』『条件』の3つを最初をしっかりまとめておくことですね、現地見学も効率的に回れます。
60	この辺りの物件の相場はいくらですか。	<b>準備段階で調べて説明できるようにしておくことが基本。</b> 今回ご見学いただいている物件は相場にあった物件になります。 基本的に販売中の物件は不動産の仲介業者様が成約が可能な金額を検討し値段を決めているケースがほとんどです。 その他、駅までの距離や築年数、建物の広さ、リフォーム済みかどうか等で金額が変わってきます。
61	高い理由・安い理由	<b>物件によりけり、説明は上席に相談して準備しておくこと。</b> 不動産は高額な買い物になるため皆様難しく考えますが、駅が近い・築年数が新しい、土地建物のサイズが大きい、利便性の高い地域など要因があれば高くなりますし、それとは反対の条件でございましたら安くなります。 また、安い理由の中には告知がある所謂事故物件や近隣にお墓や斎場など施設があると安くなる傾向がございます。 気にならない方にとってはお買い得な物件になるかもしれません。 ただ、すべて理想的な条件の物件になれば良いですが予算にも限りがありますし住宅ご購入されてからの生活が第一でございます。 しっかり予算を決めていただきその中でも〇〇様が一番大切な条件を考慮して物件をお選びされた方が良いです。
62	掘り出し物の物件はないか	<b>マニュアル参照(相場の話)</b> 掘り出し物件はほぼ市場に出回らない物件かと思います。私どもでも極端に安い物件を購入することは難しいのです。 その地域の相場がありその中でも安い物件のことを指しているかと思いますが、相場より安い物件は売主様の事情により早期現金化したいなど特殊なケースになります。 その場合お手続きを簡潔に出来る不動産会社(買い取り業者様)が購入しリフォームして商品にするケースがほとんどです。 条件が良く安い物件がある市場に出回っているとしたら告知がある物件になるかと存じます。そういった物件もご検討いただけますでしょうか。 ただ、条件が良く安い物件は一般的に市場に出るまで待つという方はほほいしません。あれば私が購入したい位です。 なので、今ある物件で優先したい条件をしっかり意識して住宅探しをいたしましょう。

63	今後何かいい物件はでてくると思えますか	<p>【条件を明確にしてあり、気に入った物件はあるが、もっと良い物件があるのではと躊躇している場合】</p> <p>絶対とは言い切れませんが出る可能性もございます。  今、この物件があるからです。  ただ、それがいつ出るかわかりませんし、仮に出たとしても“劇的に条件が良い物件”になることは考えづらいです。  同じ条件で探して出てきた、二番目に良かった物件も、  こちら【第一候補】と比べても「断然こっちがいいな」と思っていたのであれば、〇〇様ご家族にとってかなり貴重な物件だと思います。  将来的に同じような物件が仮にでたとしても、この物件とそこまで大差ないか、むしろどこか妥協しなきゃいけない部分が出てくる事が予想できます  だからといって『この物件を絶対買ってください』というわけではありません。  ただ、ここまで〇〇様のご希望条件に合っている物件は、そう簡単に巡り合えるものではないとも思います。  後から「あのとき決断しておけばよかった……」とならないように  『今日、必ずこの場で答えを出してください』という事でもないです。  ただ、住む、住まない、どちらの決断もできるうちにどちらかの答えを出していただくのが一番良いのではないかと思います。  もし仮に、何の決断もなくこの物件を見送られたとして、  運よく同じような物件に一年後に出会えたとして、今どちらの判断もつかなかったとしたら、同じ壁にまたぶつかります。  『縁がなかった』と思う方もいらっしゃると思いますが、私はむしろ“縁を活かそうとしなかった”だけのケースが多いと感じています。  【時間をかければいい物件が見つかると思っているお客様 「そのうち良い物件が出てくるだろうから、ゆっくり探してみようかな、と思ってるんですが……」】  『時間をかければ、いずれもっと良い物件が出てくるんじゃないか』ってお気持ち、よくわかります。確かに不動産の市場は常に物件が入れ替わっています。</p> <p>※いつ頃までには購入していたいって考えてしょうか？  (このような質問もして情報を聞き出すこと)</p> <p>お勧めしたいのが、いい物件が出てくるかどうかよりも、まず“〇〇様にとって何が“いい物件”なのか”をハッキリさせておくのが一番大事なんです。  駅徒歩10分以内ならOKとか、築年数はどこまでなら平気か、日当たりや広さ、価格帯など、  何を最優先するかをはっきり決めておけば、“合う物件”が出てきたときに“これなら十分いいな”と素早く判断できます。</p> <p>もし“いい物件”のイメージがふわっとしているままだと、探せば探すほど『もっといいのがあるかも…』と延々悩んでしまって、  結果的にタイミングを逃してしまうことも少なくないんですね。  そういう探し方をされている方が良く言われるのが、思い返すと『あの時見た物件は以外とよかったな…』と  それに、時間をかけるほど劇的に条件が良くなるかというと、実際変わらないんです。  たとえば、駅徒歩10分で3000万円のマンションがあったとして、  同じ最寄り駅の同じ築年数、同じ広さのマンションが徒歩5分の立地で3000万円で販売される事って、どれだけ待ってもありえないんですね。  同じ価格帯なら、大差ない物件”が出てくる程度で、良い条件の物件が出るわけではないんです。  だからこそ、“こんな暮らしがしたい”とか“ここだけは大事にしたい”という条件を早めに固めておけば、  今出ている物件を『これなら自分たちにとってじゅうぶんいい』と見極めやすいと思います。  実際、『時間をかけたからこそ良い物件に巡り合えた』というより、ある程度条件を決めていた方のほうが、早めに良い物件に決めて満足しているケースが多いんです。  もちろん、ゆっくり検討してもいいんですが、あまりメリットになる事は無い気がします。  時間をかけることで、逆に“いつまでたっても見つからない”“惜しい物件を逃し続ける”というリスクもあります。『気づけば1年経っちゃった』ってパターンは、理想を追い続けるあまり相場とのギャップに気付いていないことがほとんどかと思えます。  『ご予算に合った、いい物件の定義は何か』をはっきりさせておくのが最善です。</p>
64	販売図面記載の徒歩距離の算出方法は	<p>1分80メートル計算になります。通常は「最寄り駅から物件までの最短ルート」の距離を基に徒歩分数が算出されます。  実際の生活では、信号や坂道、細い路地などが含まれるため、必ずしも表記どおりの時間で歩けるとは限りません。  あくまでも目安です。特にお子様や高齢の方の場合、もう少し時間がかかる可能性があります。</p>

65	最寄り駅までのルート・距離・起伏	<p>ルートはグーグルマップ等見ながら是非一緒に歩いてみましょう。勾配なども歩かないと分からないこともございます。あまりなじみがない場所だと、より遠く感じたり、より暗く感じることもございます。</p>
66	周辺施設（商業施設・バス停・バスの本数・街灯）	<p><b>【作成した地図を基に説明できる準備をしておくこと】</b></p> <p>近くのスーパーはこちらにあります。（地図で位置を、グーグルマップでお店までの時間を確認）  バス停はこちらです。出勤時間と帰宅時間は何時頃でしょうか。本数は朝〇時～〇時まで〇本、帰宅時間は〇時～〇時まで〇本ございますので安心ですね。  また、乗り慣れれば自転車通勤と比べ雨の日カッパ等の雨具の準備も必要ないため便利かと存じます。  街灯につきましては、こちらの大通りでございましたら多くございます。お帰りの遅いご家族様はいらっしゃいますでしょうか。  街灯が気になるのはやはり防犯面でございますでしょうか。一帯が畑や森などですとご不安もあるかと存じますが、首都圏の物件は住宅街も多いです。  そのため、人が住まれている灯りもありますし人の目もあるためご安心かと思えます。</p>
67	周辺の建設予定	<p>周辺の建築計画はお調べいたします。因みにですがどのような建物ができるかと懸念点になりそうでしょうか。ただ、今後建物が建たないという保証もございません。  そのため、建つことを想定して物件をお選びいただければと存じます。</p>
68	周辺の騒音など	<p>騒音につきましては、感じ方に個人差もございますので直接ご覧いただければと存じます。  見ていただき気になる様でございましたら、外部には遮音カーテンや内窓を設置して遮音性を高めてお住まいになる方も多くいらっしゃいます。</p>
69	周辺の幼稚園、保育園や待機児童について。	<p>待機児童の状況につきましては、各行政に確認しましょう。<b>※状況によっては私が確認します。</b>  ただ、お探しされているエリアで人気のある地域になりますと場合によっては、すぐに入れない保育園が多くなる可能性もございます。  その際は、認可外や保育ママ、一時保育施設、ご実家が近い様でしたらご両親様のご協力を得られると良いかと存じます。  それよりもお子様が小学校に上がってしまうと近くに条件の合う物件があれば良いですが、エリアを変更しづらくなります。  そのため保育園や幼稚園に通う短い期間よりもその先の生活を考えて住宅をお選びいただいています。</p>
70	学校の治安	<p>『この学校は治安が良い・悪い』と一概に言い切るのは難しいんですが、私は問題ないと思います。  学校の雰囲気や治安を完全に把握するのは、実際かなり難しいです。  たとえば、自治体の犯罪マップを見たり、保護者の口コミを集めたり、学校のホームページをチェックしたり…  という手はありますけど、それだけで“本当のところ”がわかるわけでもないですよ。</p> <p>あくまで主観で絶対ではないですが、買うときに値段が高い地域って、必然的に収入が高いご家庭が多いですよ。  そうなると、親御さんの教育レベルも相対的に高くなるケースが多く、結果的に“学校の雰囲気も落ち着きやすい”っていう傾向は感じます。  逆に、金額的に購入しやすいエリアだとすべて悪いわけじゃないですが、  “親御さんが子どもを見る余裕が少ない”ご家庭が多いと、学校に荒れ気味の子が出やすいかもしれません。  公立の学校だと、その年の世代によって雰囲気が変わることもあります。  ほとんどの子は真面目に頑張ってるのに、一部の子が事件や悪い行動を起こすと「学校全体が荒れてる」ってイメージがついちゃうことがあります。  だから、一概に“この学校は治安が悪い”と断定できないんです。  正直、“学校の治安を完璧に見極める”のは難しいですし、〇〇様としても大きな手間をかけて調べても、結果が『そこまで確実な情報でもない』ってことも多いと思います。  気になってはいても、最終的にどうしようもできない部分があるのが実情ですね。  それに、“治安がいい学校”とされているところでも、世代が変われば雰囲気がガラッと変わることもありますし、  逆に“あまり評判がよくない”と言われていた学校でも、今は落ち着いている世代かもしれない。一概には言えないんです。  学校の治安がどうしても気になる場合はお子様の中学受験も視野に入れても良いかもしれません。</p>
71	幼稚園・保育園・小学校距離	<p><b>【作成した地図で説明】</b></p> <p>どのくらいの距離間でございましたら、ご希望の移動時間になりますでしょうか。  学校や幼稚園の距離以外は条件に合っている物件があったとしたらお考えになりますでしょうか。  お子様の学校生活ですし通学もご心配かと思いますが、長い目で見たときにいかがでしょうか。  仮にですが通学以外の条件がそろっている物件があった場合あと〇年の通学は難しいでしょうか。</p>
72	周辺の治安状況	<p>私は特に大きな問題はないと感じています。  治安についてはお客様次第で感じ方が違うので一概には言えないんですよ。  一般的なお話にはなりますが、利便性が高い地域ですと、居酒屋や夜のお店が多いので、深夜まで人の往来があったりします。  人通りが多ければ防犯の面では安心という考え方もありますが、逆にいろんな人が集まる分、トラブルも起きやすいのでは？と懸念される方もいるんですね。  一方、閑静な住宅街だと、住民以外の人はあまり来ないので、落ち着いてはいるけれど、夜は人通りがほとんどなくなる…  ここで誰かに襲われたら助けをもらえないかも・・・というパターンもあって、“実際どちらが治安が良いか”は感じ方による部分が大きいです。  人目がある地域は何かあってもすぐ気づかれるから安心だという方もいれば、できるだけ静かなところがいい”という方もいるので、それぞれ良し悪しですね。</p> <p>〇〇様はどうお感じになりますか？  たとえば利便性を重視すると、居酒屋や深夜営業のお店が多い駅前エリアに住むことになりまして、閑静な住宅街を選ぶなら、駅から少し離れたり、夜は人通りが少なくなる可能性もあります。  どちらも“だから治安が悪い・いい”というわけではなく、〇〇様に合うかどうかなんです。  私個人の主観としては、海外旅行で心配になるような盗難や危険が多発するエリアは、正直、日本にはあまりないと思います。  とはいえ、“絶対安全”と断言できる場所も、“絶対危険”と断言できる場所も、なかなかありません。  最終的には、〇〇様ご自身が「ここなら安心して暮らせそう」と思えるかが大事だと思います。</p>

73	マンションの駐車場空き状況	<p>【調べて現状を伝える】</p> <p>お調べいたします。因みに今お乗りになられているお車の車種をお伺いできますでしょうか。</p> <p>マンションの場合、少ない敷地を有効利用するために機械式駐車場の場合が多くあります。幅の高さの制限があるた注意が必要です。特に高さに注意が必要で最近の車内空間を広くとっている軽自動車も入らない場合がございます。</p> <p>駐車場も大事かと存じますが、駐車場が無いだけで物件をあきらめてしまう選択はもったいないと思いますので、駐車場が必要な場合は近くの月極駐車場もご検討ください。</p> <p>もしくは、戸建でございましたら車庫ありの物件もお選びいただけるかと思いがいかででしょうか。</p>
74	近くに月極駐車場はありますか	<p>お調べいたします。因みに何分圏内がご希望でしょうか。駐車場の空き状況によりまして少し遠い場所でもしか借りられない可能性もございます。</p> <p>その場合は、物件をお探しの方が大変なこともありますので、近くの駐車場の空きが出次第借り換えを行っている方がほとんどです。</p> <p>皆様そうですが、他の方も駐車場を同じように探しているかたも入らっしゃいます。</p> <p>物件のご契約日程が決まった時点で駐車場のお申込みも早めにご案内をさせていただきます。</p>
75	駐車場に車が入るかどうか	<p>マンションの場合、少ない敷地を有効利用するために機械式駐車場の場合が多くあります。幅の高さの制限があるた注意が必要です。特に高さに注意が必要で最近の車内空間を広くとっている軽自動車も入らない場合がございます。その場合は近くの月極駐車場もご検討ください。</p>
76	マンション契約後いつから駐車場は使えるのか	<p>マンションの管理規約により内容は変わりますが、契約後ではなくお引渡し後申請をしてからのご利用になります。駐車場契約申込書提出後、平均で1週から3週間前後です。</p> <p><b>駐車場を確保をお約束できる状態ではないことを認識しておくこと</b></p>
77	<p>住宅ローン減税使えますか？</p> <p>住宅ローン減税はどのような物件が対象になるの？</p> <p>住宅ローン減税って何ですか？</p>	<p><b>【NG回答】</b></p> <p>※最終判断は税務署になりますので、確実なのは税務署に聞いていただくのが一番かと思えます。</p> <p>言葉のニュアンスによりますが、この回答は営業として絶対しないでください。</p> <p>相続税、贈与税等についても概要は伝えられるように知識は習得し、資料を基に説明は出来るように。契約時の確認書は、あくまでも会社の保険です。</p> <p><b>住宅ローン減税の説明もできない営業は不動産営業として失格です。</b></p> <p><b>【模範解答】</b></p> <p><a href="https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk2_000017.html">https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk2_000017.html</a></p> <p>住宅ローン現在の概要と対象物件、最大額【年収に応じた最大額、必要借入額等】期間等を説明</p> <p><b>説明をした後に</b></p> <p>ただ、ここでお伝えしたいのは、「この減税分をあてて予算を上げるのは、なるべくなら避けていただきたい」ということです。</p> <p>例えば年間12万円程度の減税が受けられるからといって、その分の月々のお支払いを1万円上げて大丈夫…とお考えにならない方が安心かなと思えます。</p> <p>将来は何が起こるか分かりませんよね？ローン減税も一生ではなく期間が決められています。</p> <p>もちろん、具体的にどのくらい減税が受けられるかのシミュレーションは可能です。</p> <p>ただ、あてにするのではなく、お金が戻ってきてラッキー、旅行行けるかも、くらいでお考えいただくことをお勧めしております。</p>
78	その他軽減措置について（登録免許税・不動産取得税など）	<p>(資料をみせて)</p> <p><a href="https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sonota/0020003-124_01.pdf">https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sonota/0020003-124_01.pdf</a></p> <p><a href="https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sonota/0020003-124_02.pdf">https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sonota/0020003-124_02.pdf</a></p> <p>そのまま説明</p>
79	固定資産税どのくらいかかる？	<p>事前にヒアリングしてあればその内容)</p> <p>新築戸建てで大体14～16万円程度になるので、こちらの物件だと●●円くらいになるかと思えます。</p> <p>まだどの物件にするかわからないと思うので、大体年間12万円、月々1万円程度見込んでいただければ良いのかな～と・・・</p>
80	<p>不動産取得税かかりますか？</p> <p>不動産取得税ってなんですか？</p>	<p><b>【NG回答】</b></p> <p>最終判断は税務署になりますので、確実なのは税務署に聞いていただくのが一番かと思えます。</p> <p>※言葉のニュアンスによりますが、この回答は営業として絶対しないでください</p> <p><b>【模範回答】</b></p> <p>不動産を取得されたときに一度だけ掛かってくる税金です。</p> <p><a href="https://www.pref.chiba.lg.jp/zeimu/aramashi/shurui/documents/r6keigenannai.pdf">https://www.pref.chiba.lg.jp/zeimu/aramashi/shurui/documents/r6keigenannai.pdf</a></p> <p>資料を基に説明。勉強してください。</p>
81	親に贈与してもらった場合、贈与税はかかるか。	<p>※資料</p> <p><a href="https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001740488.pdf">https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001740488.pdf</a></p> <p>物件によって贈与税の非課税枠がことなるので、現時点では掛かる掛からない名言できませんが、非課税枠を超えた部分に関しては課税対象になります。</p> <p>ご両親からご援助の予定があるんですか？（どっちの親から？奥様だと奥様が持ち分を持たないと贈与になるので・・・）</p>
82	金融機関の絡むお借入れは何がはいりますか。	<p>大雑把に申し上げると、奨学金以外のお借入れだと思っただけで良いと思います。</p> <p>クレジットカードの分割払いやカードローン、カーローン等が金融機関からのお借入れに該当しますが、何かお借入れございますか？</p> <p>忘れがちなのが、携帯電話の分割もこれに該当します。そういったのってございますか？</p>

83	他のお客様は、住宅ローンは何年で組んでいますか。	金融機関の審査の構造上、借入期間が長い方が有利になるので、お借入れできる上限年数でお借入れされる方が多いですね！ どんな突発的な費用発生が起こりうるかわからないので、 年数は長く組んで、月々の最低支払額は抑えて、余裕のある時に繰り上げ返済をされる方が多いかと思います！●●様はどういたしますか？
84	リフォーム代は住宅ローンに組み込めますか。	ありがとうございます。組める金融機関、組めない金融機関があります。 金融機関によって組み込める条件も様々となっておりますが、この金融機関で住宅ローンが組みたいとかそういったのってあったりされますか？
85	みんな何行くらい住宅ローン審査しているのか。 事前審査はたくさんしない方がいいですか。	ありがとうございます。一般的には3行前後が多いかと思います。 なぜかって話になるんですが、事前審査をかけると、先ほどお話しさせていただきました個人信用情報機関に〇〇銀行が●●様の信用情報を取りに来ました。 っていう履歴が残るんですね！これがあまりにも多いと、審査に落ちているからいっぱいかけているんじゃないか？何か隠しているんじゃないか？ とあらぬ疑いがかかって、結果が悪く出てきてしまうことがあるんですね！ なので、概ね3行くらい「チャレンジ」「安パイ」「滑り止め」みたいな金融機関でかけることが多いかと思います。 どこかここで審査したい！みたいな金融機関はございますか？
86	おすすめの銀行はありますか？	ありがとうございます。 そうですね・・・金融機関さんによって出てくる金利やお借入れできる金額が異なるので、 ここがおススメですっていうところは断定できないのですが、●●様の場合だと、〇〇銀行があつてらっしゃる気はしますが、どこか意中の銀行はあったりされますか？ →なんでその金融機関が良いかヒアリングの上、返済比率、審査金利、実行金利を説明し、問題なければその銀行含め3行程度かけてみて、一番条件の良い金融機関を使うっていうのが一番かと思 います。
87	フルローンは組めますか。	ありがとうございます。金融機関さんにもよりますが、基本的には可能です。 ただ、審査の内容次第になってくるので、一度事前審査をかけてみることをオススメします。 フルでローンが組めるか否か、わかった状態で物件をご覧になった方が、安心してご覧いただけると思いますし。 お金が掛かるものでもないので、一度やってみたらいかがでしょうか。
88	セカンドハウスはフルローン組めますか	ありがとうございます。金融機関さんにもよりますが、基本的には難しいかと思います。 一般的には1割～3割程度の自己資金を入れてください。となることが多いですが、融資対象の物件や、それ以外に担保に入れられる物件があるかどうか、 借入する方の資産状況などによってフルでお借入れできる可能性はあります。→ヒアリングへ
89	月々のローン返済	ありがとうございます。この物件を仮にご購入するとすると、諸費用が●●くらいかかってくるので、総額△△万円、月々にすると〇〇円ですね！ 実際月々〇〇円だとして、こちらの物件はいかがですか？
90	月々の支払いどのくらいに皆さん設定してますか。 他のお客様は月々の予算はどのように決めていますか。	お客様それぞれですね。。家賃を基準にプラスできるか、できないかで考えられる方が多いかと思いますが、●●様はおいくらまでであればお支払い出来そうですか？
91	ローン借りられるか	(余裕) お聞きしている限り問題なさそうですが、実際に事前審査をかけるのが一番かと思います。 優遇金利もわかりますし、物件をご覧になっていく中でも、より具体的にこの物件買ったら月々の〇〇円か。とわかった方がご検討もしやすいかと思います。 お金が掛かるものでもないので、やってみましょう。 (怪しい) 我々は100%借りれますとは言えないですね、、やはりそこは金融機関さんの判断になってくるので、、ご心配が何かございますか？ 事前審査をかけてみるのが一番かとは思いますが、お金が掛かるものでもないので、やってみましょう。 (無理) 目の前で金融機関に電話) 〇〇であればお借入れできそうとのことですが、実際に〇〇することは可能でしょうか？
92	自分の収入でどれくらいまで組めるのか	<b>マニュアル【予算設定】の通りに説明</b> 金融機関さんによって異なりますね。大手都市銀行で〇〇円くらい、一番借入額が伸びやすい金融機関さんで〇〇円くらいですね！ 仮にMAXまで借りたとすると、月々〇〇円くらいになりますが、●●様は月々おいくらぐらいまで、お住まいに充てることができますか？
93	定年退職が決まっているが、ローンは組めるのか。	金融機関さんによっては、厳しい見られ方をしますが、金融機関さんを選ばないのであれば借入できる金融機関さんもありますね！ 聞いたことあるかもしれませんが、フラット35なんかは定年後でも定期収入のある方であればローンが組めたりしますが、どの金融機関さんが良いとありますか？ →金融機関に電話→状況説明し無理ならフラット
94	外国籍でもローンは組めますか？	条件次第になりますね。。永住権はお持ちですか？ (あり) ほぼ日本人と同じ内容でお借入れ審査されると思います。 (なし) 金融機関さんに審査を出してみないとなんとも言えませんが、、 自己資金はお持ちですか？日本に来て何年経ちました？今の所に住んで何年ですか？今のお勤め先で何年働いていますか？在留カードの更新年数は何年？ →銀行にTEL
95	ボーナス払いは入れた方がいいですか。	審査上はボーナス払いがあってもなくても、審査内容は変わらないので、どちらでも良いかと思いますが、ボーナス払いはあまりオススメはしていません。 月々の支払いは抑えられますが、予定通りの金額のボーナスが毎年必ず入るとは言い切れないと思いますので。。●●様はどうされますか？
96	m k さんで審査した後も回答書を他社で使えますか。	基本的にはご利用いただけます。・・・何かインターネット等で気になる物件はございましたか？
97	奥さんと二人で審査した方がいいですか。	(単独余裕) ご主人様おひとりですと十二分にお借入れができる金額であれば、あえて収入合算をする必要はないかと思います。奥様はずっと働かれるご予定ですか？ (単独厳しい) ご希望の金額を条件良くお借入れするのであれば、お二人の収入を合わせた方がご条件は良くなるかもしれないですね！いかがいたしますか？
98	収入合算とペアローンどちらが良いか	どっちが良いということはないかと思いますが、 収入合算は主債務者様に万が一のことがあったとき、団体信用生命保険によって、住宅ローンの全額について返済が免除されますが、 ペアローンの場合、それぞれの負担している住宅ローン分のみ免除となるので、 例えばペアローンで1,000万円ずつ組んだ場合でどちらかに何かあった場合、団体信用生命保険が適用されるのは1,000万円分で、残りの1,000万円は残ってしまうんですね。 なので、合算にされる方の方が比較的多いかな～って気はします。 とはいえ、ペアローンは住宅ローン減税をフル活用できるメリットはありますので、どっちがっていうのはお客様のご状況によるところが大きいかなって。。 ●●様はいかがお考えでしょうか？

99	収入合算の場合どちらに団信がつくか。	合算の場合だと、主債務者様に団体信用生命保険が付保されますね！ どういった想定をなされていらっしゃいますか？お二人でお借入れをしたとして、お二人に団信がついた方がいいのか、主債務者様につけばいいのか・・・
100	頭金は入れなければダメですか。	ありがとうございます。入れなきゃダメってことは全然ないです。実際弊社のお客様の多くは諸費用含めフルローンでご購入いただいている方が多いです。 ただ、金融機関さんの審査結果で頭金入れてください。ってなることもあるので、そうなった際は、おいくらぐらいまでであれば頭金入れられるとかあったりされますか？ もちろん入れなくて良い金融機関を選ぶというご選択もありますが、、
101	頭金は入れた方がいいですか 頭金はどのくらいいれればいいの？	良いか悪いかで言えば、借入金額が減るので、金融機関さんの審査上は良いですね。金利も良くなる可能性もありますし。 ただ弊社のお客様の多くは諸費用含めフルローンでご購入いただいている方が多いです。審査の結果頭金を入れてください。ってなることもありますが、、 ●●様はいかがでしたしますか？
102	他のお客様、頭金をどのくらいいれてますか。	お客様次第でまちまちですね。。。 弊社を通してご購入いただいたお客様の半数くらいは頭金なしのフルローンで組んでる気がしますが。。。 もちろん、金融機関さんの審査結果で頭金入れてください。 ってなることもあるので、そうなった際は、おいくらぐらいまでであれば頭金入れられるとかあったりされますか？もちろん入れないっていうのも全然大丈夫です。
103	事前審査をする理由	ありがとうございます。一番の理由は事前審査をすることによって、 お借入金額の上限が分かる、実際に借入する際の金利がわかるので、この金額を借入したら月々いくらのお支払いになるか、というご予算が明確になるんです、 より具体的にご検討、ご判断をしていただけるようにすることが、事前審査をかけるメリットです。  後は、まだ先のお話かもしれないですが、 これだっ！と思える物件が見つかった際にすぐに物件を抑えることが出来る。 住宅ローンを利用する場合、事前審査の承認、金融機関がこの方にはお金を貸せます！ という証明がないと、基本的には物件の契約ができません。  お申込みをしてから事前審査をして、融資承認後に契約となると、時間がかかります。 その間に、現金で購入する方や、住宅ローン審査済みの別の方のお申込みが入ってしまうと気に入った物件を取得できなくなってしまいます。 事前に準備しておいた方が住みたい物件が見つかった時に、購入できる可能性がかなり上がります。
104	今後金利が低くなる可能性は？ 将来の金利はどうですか？金利は上がっていくのか	金利がこれからどうなるか、正直なところははっきり言い切るのは難しいです。 たとえば、ここ30年くらいは金利がほぼ変わらないままだったんですけど、最近だと一部の銀行で0.15%ほど上がったニュースもありました。  ただ、いきなり金利が4%とかすごく高くなると、住宅ローンを返すのが厳しくなる人が増えてしまいますよね。 銀行も不良債権（ちゃんと返してもらえないローン）が増えるのは困るので、 そう簡単に急上昇するのは考えにくいんじゃないか、という見方が多いです。  例えば、日銀総裁が変わったり、海外で大きな金融トラブルが起きたりしたら、金利が上がる方向に動くかもしれないし、下がるかもしれない。 これは予測がすごく難しいところなんです。 弊社のお客様の場合、8割以上の方が変動金利の住宅ローンを選んでいらっしゃいます。 もちろん、急に金利が上がったからといって、すぐに支払えなくなるわけではありませんが、家計の負担が増えるのは事実ですよ。 これは弊社のお客様だけじゃなくて、世間全体にイえることです。 もし金利が一気に上がると、皆様ローンの返済で精一杯になって、お買い物や旅行などに使うお金が減ってしまう。 そうすると、日本の消費自体が冷え込んでしまうことに繋がります。 『絶対に金利が上がる』とか『絶対に下がる』とは言えないんですが、現時点では急に大幅に上がる確率はそんなに高くないんじゃないか、という、お考えをお持ちの方が多くですね。
105	各銀行の金利。金利に大幅な差がある理由	「住宅ローンについては、同じ時期でも銀行ごとに金利が違って、不思議に思われる方も多くいますね。 実は、銀行ごとに資金調達コストや経営戦略の違いがあって、それによって金利に差が出るんです。 大手銀行は信用力が高く、資金力もあるため、預金や金融市場からの調達有利なんです。 つまり、より低い金利でお金を集められるので、結果としてお客様に提供する住宅ローンの金利も抑えやすいですね。 逆に、地方銀行やネット銀行などは、各行の戦略や店舗運営コストなどの違いで金利が変わってきます。 たとえば、ネット銀行は店舗をほとんど持たない分、運営コストを抑えられるので低金利を打ち出しやすいです。 また、銀行ごとにリスクの捉え方が違っていたり、住宅ローンを主力商品として積極的にシェア拡大を狙うのか、 あるいは安定重視で金利をやや高めに設定するのかなど、戦略がいろいろあるんですよ。 さらに、金利優遇制度や*団信（団体信用生命保険）*の内容も各行で違います。 たとえば、給料の振込先をその銀行に変えると金利が下がるとか、特定の条件で手数料が優遇されるとか、 そういう制度がある銀行もありますので、金利だけではなく、総合的な条件を見比べる必要があります。 ただ、一番大切なのは審査に通ることです。金利が低い銀行ほど、どうしても審査のハードルが高いんですよ。 せっかく低金利でも、審査に通らなければ意味がありませんよね。 なので、まずは事前審査を受けてみて、お客様が通る範囲で一番良い条件を提示してくれる銀行を選ぶのが理想だと思います。

106	固定金利と変動金利はどっちがいいですか。	<p>弊社を通して住宅をご購入いただくお客様の中で、ご選択が可能な方の9割が変動金利をご利用になっています。とはいえ、「金利の変動が不安で落ち着かない…」という方は、固定金利を選ばれるケースももちろんあります。最終的には、●●様にとってどちらがより安心してご利用いただけるかが大切かと思います。</p> <p>変動金利を選択される大きな理由としては、「支払いペースで考えると、変動金利の方が安い」という点があります。実際、固定金利と変動金利を比べると、今はおよそ1%ほど差があるケースが多いです。実は、変動金利が今の固定金利の水準を超えてしまったのは、直近では1980年代後半から90年代初めのバブル期までさかのぼります。</p> <p>皆様は初めは安定するなら固定金利が良いかもって、イメージだけでは良くなって言われるんですけど、実際の支払い額の違い、過去の金利の動きを見た時に変動金利を選択されています。</p> <p>変動金利って名前だけ聞くとそんなにころころ変わるのって思われがちですが、実際には半年に一度、4月と10月(銀行によって異なる)に見直しがあり、上がるか、下がるか、現状維持、実際の動きでいうとほとんど上下していない。</p> <p>でも心配ですよ。 ただ、いきなり金利が4%とかすごく高くなると、住宅ローンを返すのが厳しくなる人が増えてしまいますよね。 銀行も不良債権(ちゃんと返してもらえないローン)が増えるのは困るので、そう簡単に急上昇するのは考えにくいんじゃないか、という見方が多いです。</p> <p>例えば、日銀総裁が変わったり、海外で大きな金融トラブルが起きたりしたら、金利が上がる方向に動くかもしれないし、下がるかもしれない。これは予測がすごく難しいところなんです。弊社のお客様の場合、8割以上の方が変動金利の住宅ローンを選んでいらっしゃいます。もちろん、急に金利が上がったからといって、すぐに支払えなくなるわけではありませんが、家計の負担が増えるのは事実ですよ。これは弊社のお客様だけじゃなくて、世間全体にイえることです。もし金利が一気に上がると、皆様ローンの返済で精一杯になって、お買い物や旅行などに使うお金が減ってしまう。そうすると、日本の消費自体が冷え込んでしまうことに繋がります。</p> <p>『絶対に金利が上がる』とか『絶対に下がる』とは言えないんですが、現時点では急に大幅に上がる確率はそんなに高くないんじゃないか、という、お考えをお持ちの方が多いですね。</p>
107	団信はどれを選べばいいですか？	<p>人それぞれですね。。。</p> <p>現在加入されている保険の内容だとか、月々の支払のこどだったり、ご年齢など様々な要素が絡んでくるのでどれがってことは一概には言えないんですが、何かご希望の補償内容ってあったりされるんですか？</p>
108	リフォーム・リノベーション物件の保証期間	各物件で要確認、案内時に説明できるようにしておく事
109	リフォーム費用はいくらくらいですか？	どこをどの程度リフォームするかで変わってきますが、部分的なものであれば数十万円、フルリフォームをするのであれば1,000万円近く掛かる場合もございます。
110	リフォームのタイミングはいつ頃ですか？(外壁・屋根)	物件の状況に応じて、10年から20年周期で行う方が多いです。
111	リフォームの助成金はありますか？使えますか？	行政によって内容は変わってきますがございます。ちなみにどういった部分をリフォームしたいと思いますか？(→ヒアリングして他のリフォーム済み物件に振ります)
112	建て替え費用はどれくらい？	一般的な広さ(30坪程度)で建てる場合は、安い業者さんを利用しても1,800万円前後、解体費や仮住まいの費用等を含めると2,000万円以上、見ておいた方がよいかと思います。
113	エアコンつけられますか？	現場ごとに確認、都度確認していけば説明できるようになる。 <b>分からないまま放置しないこと</b>
114	ハウスクリーニングは入りますか？	<p>現状のままのお引き渡しとなりますので、入りません。</p> <p><b>ハウスクリーニングの実施が決定打になるような場合は見極めること、比較的安いので指値でクリアに出来る</b></p>
115	マンションリフォーム物件でなぜサッシなどそのままなのか	<p>窓サッシや玄関ドアは建物全体の外観や構造に関わる部分として“共用部”に分類されます。専有部(部屋の内側)とは異なり、共用部は個人の判断だけで改修・交換することができません。</p>
116	プロパンガスってどれくらい高いのでしょうか	<p>プロパンガスが「高い」というイメージは、特に賃貸物件にお住まいの方からよく聞きます。</p> <p>なぜかという、賃貸オーナーが設備(ガス給湯器や配管など)設置費用を負担しなくて済む代わりに、プロパンガス会社が設備投資を行い、その分をガス料金に上乗せしているケースが多いからです。その結果、賃貸のプロパンガス料金は割高に感じられることがあります。</p> <p>ただし、プロパンガスが必ずしも一律に高いわけではない点も押さえておきたいところです。地域や契約形態によって料金が異なり、都市ガスほど安くはなくても「思ったほど差がなかった」という例もあります。また、都市ガスが整備されていない地域ではプロパンガスを使うしかない場合もあるため、一概に「プロパンガス=高い」と決めつけられない面があります。</p> <p>結論としては、都市ガスの方が安くなる傾向はありますが、実際にはプロパンガス会社や地域によって料金設定が異なります。もし「プロパンガスは高いのでは？」と心配な場合は、ガス会社の料金プランや設備負担の有無をしっかりと確認して比較検討することをおすすめします。</p>
117	プロパンガスを都市ガスに変える事はできますか	都市ガスの供給エリアであれば可能です。自宅へ都市ガスの導管を引き込めるか確認する必要もございます。
118	プロパンガスのメリットはなんですか。	<p>火力が強いので、お料理が好きな方はむしろプロパンガスがいいとおっしゃる方も多いです。</p> <p>また、震災時に強いということも大きなメリットです。</p> <p>これは実体験(〇〇から聞いた話)ですが、東日本大震災の際プロパンガスの部屋に住んでいましたが、都市ガスのエリアは数日ガスが使えず苦勞していましたが、自分(〇〇)が住んでいたエリアは即日復旧を果たし大変助かりました。</p>

119	浄化槽って何ですか。	<p>浄化槽は、トイレや台所などの排水をいったん貯めてから、微生物とバクテリアの働きによって水をきれいにしてから放流する設備です。</p> <p>『汲み取り式トイレみたいに二オイがするのは？』とイメージされることもありますが、実際にはまったく別物で、適切に管理されていれば普通の生活で二オイが気になることはまずありません。</p> <p>年に一度ほど行われる清掃作業の際に、槽のフタを開けるタイミングくらいですね。</p> <p><b>(現場での説明なら、このあたり一帯が浄化槽をご利用になっています。においを感じますか?)</b></p> <p>保守点検や清掃は法律で義務付けられているため、年4回の点検と年1回程度の清掃が必要です。</p> <p>とはいえ、実際は行政が認めた専門業者とメンテナンス契約を結ぶだけです。ご自宅で特別な作業をする必要はありません。</p> <p>点検の際も、留守で問題なく、ポストに報告書が入っているのを確認するだけで済みます。</p> <p>一方で、下水道を利用する場合も下水道使用料や受益者負担金などの費用が必要になるため、トータルで比較すると『浄化槽のメンテナンス費と下水道利用料で、それほど大きな差はない』と感じる方も多いです。</p> <p>適切に使えばきれいな状態で排水できるので環境にも配慮できます。ですから、浄化槽＝汲み取り式のイメージで『二オイがすごそう』と敬遠する必要はありません。</p>
120	本下水と浄化槽の違いについて	<p>水を綺麗にする場所が違います。浄化槽の場合は家庭で汚水処理が行われますが、下水道の場合は市町村が管理している汚水処理場に運ばれて汚れを取り除かれます。</p> <p>公共下水道が使用できない地域は、排水を側溝や河川に放流するために、水を浄化する浄化槽を設置する必要があります。</p>
121	浄化槽のランニングコスト	<p>定期点検料金 15000円前後</p> <p>清掃が発生する場合は都度(年一回程度) 20000円前後</p>
122	井戸って安全なのですか	<p>生で飲むのは控え、加熱・煮沸をされることをお勧めいたします。また、一年に一度は専門の検査機関に水質検査を依頼した方が安全かと思えます。</p> <p>水道代が掛からない、災害時に断水が生じた際に心強い等のメリットもございます。</p> <p><b>検査費目安</b>  <b>公的機関 依頼窓口：保健所・市町村</b>  <b>費用：数千円～1万円前後（無料や補助のある自治体も）</b>  <b>検査項目：基本項目が中心</b></p> <p><b>民間検査会社</b>  <b>費用：簡易検査で1万～2万円前後、多項目だと3万～5万円以上</b>  <b>検査項目：自由度が高く、詳細な分析結果が得られる</b></p>
123	旧耐震の物件を購入して大丈夫ですか	<p>【一戸建ての場合】</p> <p>旧耐震の一戸建てについてですが、築年数だけで「危ない」とか「大丈夫」と決めるのは難しいんです。</p> <p>一番大事なのは、これまでどんなメンテナンスや補強が行われてきたかという点ですね。</p> <p>たとえば、定期的に耐震補強を含むリフォームをしているか、床や壁の下地、基礎周りなどをしっかり補修しているかで、実際の安全性は大きく変わります。</p> <p>もし、何も手を加えていない状態で20年以上経っているのであれば、ホームインスペクションや耐震診断を受けるのが良いと思います。</p> <p>診断結果によって、どの部分に弱点があるか、どんな補強が必要かがはっきりします。筋交いや金物を使った補強、基礎の補強などで、耐震性能を大幅に向上させることも十分可能です。</p> <p>ただ、どの物件にも言えることですが、100%安全と言い切れるものはありません。</p> <p>旧耐震だから絶対に倒壊する、新耐震だから何もなくていいというわけでもなく、耐震基準はあくまで目安として考えていただきたいんです。</p> <p>私どもとしては、より安全性の高い物件をご購入いただきたいと考えています。確率的に見れば新しい建物ほど安全性が高い可能性があるのは事実です。</p> <p>もし旧耐震物件をご検討されるなら、メンテナンス履歴の確認や、必要に応じた耐震診断・補強計画を立てることがとても重要です。</p> <p><b>※ここで中古戸建から新築への振替の話が出来るとより良い</b></p> <p>【マンションの場合】</p> <p>一概に『危ない』と言い切れるわけではありませんが、一戸建てと比べると建替え、修繕工事が簡単ではない分、建築時期とメンテナンス内容が重要です。</p> <p>旧耐震マンションは耐震診断が重要と言われますが、耐震診断をしても実際には多額の費用負担などが理由で耐震補強までは踏み切れていないケースが多いのが現状ですね。</p> <p>さらに、診断結果が良くないと予想される場合には、あえて耐震診断をしないというマンションもあります。</p> <p>マンションの建て替えは区分所有法上80%以上（耐震性に問題がある場合は75%以上になる見込み）の所有者同意が必要で、費用も高額ですから、簡単には進みません。</p> <p>大規模な耐震補強を前提にマンションを選ぶのも、あまり現実的とは言えないですね。</p> <p>私どもとしては、マンションをお選びいただく際の優先順位として、</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.なるべく築年数が新しいこと</li> <li>2.新耐震基準で建てられていること</li> <li>3.旧耐震でも、耐震診断と補強工事がしっかり行われていること</li> <li>4.フラット35に適合するなど、一定の技術基準を満たしていること</li> </ol> <p>を確認いただくのがおすすめです。</p> <p>最終的には、安全性の判断はもちろん、費用負担や将来の資産価値まで総合的に考えていただくといいのではないのでしょうか。」</p>
124	耐震基準はいつから変わりましたか。	<p>昭和56年6月1日以降に建築確認が完了した物件が新耐震基準となっております。建築完了年月で決まるわけではないのでご注意ください。</p> <p>「新耐震基準」では、大規模地震でも倒壊・崩壊しないことを目標とした設計が明確化されました。さらに、2000年や2013年などにも法改正が行われ、耐震以外の要件も含め、建物の安全性に関する基準は随時アップデートされています。ただ、旧耐震と新耐震の「大きな区切り」としては、1981年6月1日が一般的な目安となります。</p>

125	旧耐震は立て直しなどあるのか	旧耐震だから立て直さなければいけないという決まりはございません
126	旧耐震の排水管は問題ないか	旧耐震・新耐震問わず、絶対に問題がないとは断言できません。どの物件にも言えることですが、問題が起らないように定期的にメンテナンスを行うことが大事です。
127	旧耐震の場合どのくらい倒壊リスクがあるのか	<p>旧耐震だからといって、必ず倒壊するわけじゃないんですが、やはり新耐震やささらに築年数の新しい物件に比べると、大きな地震で倒壊するリスクが高い傾向にはなります。</p> <p>過去の大地震でも、旧耐震の建物が大きく被害を受けた例が出ていますからね。</p> <p>ただ、一口に旧耐震といっても、きちんと耐震補強やメンテナンスがされているかどうかでリスクは大きく変わります。</p> <p>耐震診断を受けたうえで、弱い部分を補強していれば、かなりリスクを下げられるんですよ。逆にまったく手を入れていないと、倒壊の可能性は高くなると言えますね。</p> <p>新耐震基準や、より新しい基準で建てられた物件なら、そもそもの設計が大地震でも倒壊しにくいよう考えられているので、やっぱりリスク回避の可能性が高いとは言えます。</p> <p>新しいほど、建物の構造技術も進歩していますから、基本的には新耐震以上の建物を選ぶというのがひとつの目安になるんじゃないでしょうか。</p> <p>とはいえ、同じ新耐震でも、築年数や管理状況がバラバラなので、一概に絶対安全とは言えません。結局、個別のメンテナンス履歴や管理体制が重要。</p> <p>地震のリスクをなるべく避けたいというお考えなら、まずはより新しい物件や新耐震基準のものを優先的に選ぶと安心感が高いですね。そこでも管理状態をしっかりチェックしていただくといいと思います。</p>
128	擁壁について。	<p><b>※擁壁を伴う物件が本命となる場合は事前に高低差、検済みの有無、改修費用の目安を確認しておくこと</b></p> <p>擁壁は、斜面や段差のある土地で土砂が崩れたりしないように支えている壁のことです。</p> <p>たとえば、お家の敷地が高い位置にあって、その下に道路があるような場合、土が崩れないようにコンクリートやブロックで壁をつくっていることがありますよね。それが擁壁です。</p> <p>高さが2メートルを超えるようなものは、建築基準法で構造計算が必要になったり、自治体の許可を取らないといけないケースが多いんです。</p> <p>ちゃんとした設計や施工をしておかないと、土の圧力で崩れる可能性があるのが注意が必要なんです。</p> <p>あと、擁壁には排水の仕組みがすごく重要で、水抜き穴が詰まってしまったり、排水がうまくいかないと土圧がさらにかかって、ひび割れや崩壊のリスクが上がることもあります。</p> <p>ですから、もし擁壁のある土地を購入されるなら、いつ頃つくられたものか、構造計算書はあるのか、排水はきちんとしているのか、そういったことをチェックします。</p> <p>擁壁がきちんと造られていれば、段差がある土地も安全に使えて便利です。</p> <p>逆に、違法な擁壁や古くて手入れされていない擁壁だと、あとで補修費用がかさむリスクもあるので、補修費用までしっかり確認しておくことと安心ですね。</p>
129	擁壁があると再建築の時高額になりますか	<p><b>※擁壁を伴う物件が本命となる場合は事前に高低差、検済みの有無、改修費用の目安を確認しておくこと</b></p> <p>擁壁があるからといって、再建築のときに必ず費用が高くなるかというと、一概には言えないんですよ。</p> <p>もし既存の擁壁が今の法規や基準に合っていて、劣化もなく安全であれば、大きな追加費用はかからないケースも多いです。</p> <p>ただ、古い擁壁の場合は、現行基準を満たしていなかったり、排水が不十分だったりすることがありますよね。</p> <p>そうなると、安全面や法的な要件から補修や造り直しが必要になって、そのぶん費用が上乗せされる可能性があります。</p> <p>また、土地の形状によっては、特殊な基礎工事が必要になったり、自治体への許可や構造計算の手続きが必要になることもあるので、結果的に工事費用が高くなるケースも考えられます。</p> <p>結局は、擁壁の状態や法的な基準への適合状況によって変わりますから、もしご不安なら事前に建築会社に相談して、擁壁がどんな状態か確認するのが安心ですね。</p>
130	擁壁物件のメンテナンス費、リフォーム費ってどうなの	<p><b>※擁壁を伴う物件が本命となる場合は事前に高低差、検済みの有無、改修費用の目安を確認しておくこと</b></p> <p>擁壁がある物件だからといって、必ずメンテナンス費やリフォーム費が高額になるわけではありません。</p> <p>ただ、古い擁壁で劣化が進んでいる場合や、今の基準に合っていないケースだと、大きな補修が必要になって費用がかさむ可能性はありますよね。</p> <p>例えば、排水の穴が詰まっていて土圧が高くなったり、コンクリートにひび割れが入っていたりすると、小規模の補修なら数万円から十数万円くらいで済むこともあります。</p> <p>でも、まるごと造り直すとなれば、場合によっては数百万円になるケースもあり得ます。</p> <p>特に、高さ2メートル以上の擁壁だと構造計算や行政の許可が必要で、費用も手間も大きくなるんです。</p> <p>日常のメンテナンスは、排水管や水抜き穴の清掃など、そこまで大変なものではないことが多いです。</p> <p>ただ、いざ大規模なリフォームが必要になったときに、行政手続きや構造計算が絡んでくるのが注意点ですね。</p> <p>それから、物件を探していて、『ここがどうしても良い!』とよっぽど気に入ったポイントがあるなら別ですが、特にそういった理由がないなら、あえて擁壁付き物件を選ぶ必要はないんじゃないかと思えます。</p> <p>擁壁のリスクや将来的な改修費を考えると、より負担の少ない選択肢を検討してもいいかもしれません。</p> <p>とはいえ、どうしてもその物件に魅力を感じているのであれば、事前に専門家に調査(必要なら私が調べます。)してもらい、将来の補修費用や安全面を確認してから決めるのが安心です。</p>
131	仮押さえができるのか	<p>仮押さえできれば、正直私もしたいところではあるんですが、不動産取引の仕組み上、正式に“仮押さえ”っていう制度がないんです。</p> <p>実際には、購入申込書(買付証明)を出していただく形になるんですが、これはもう“買いたい”、つまり契約する前提として提出していただくものなんです。</p> <p>少しだけ様子を見たい…っていうお気持ちは、すごくよくわかります。</p> <p>ただ、不動産取引では、申込＝契約へ向けた意思表示という扱いになります。</p> <p>いわゆる「他の方に先を越されないよう、一時的に押さえる」といった“仮押さえ”の概念は基本的にはないんです。</p> <p>納得いただいたうえでお申込みいただくのが一番だと思います。ちなみに、この物件について迷われるポイントや不明点ってございますか?</p>

132	買付を入れたら契約になるのか	<p>物件を購入するため契約したいという意思を頂いてから申込書を送りますので、そのご認識でお間違いありません。</p> <p>逆に言うと、少しでも懸念点や不安があるのであれば送り返しませんし送れません。</p> <p>お気持ちに問題ないのであれば、〇〇様にご契約いただけるよう全力でお手続きを進めてまいります。</p>
133	物件を決めてからの流れどれくらいの期間で住めるようになるか	<p><b>※実際に買付を取った場合は日程調整と必要書類、細かな説明が必要となります。</b></p> <p>通常の流れですと、ご契約から1~2か月程度でお引き渡しになるケースが多いです。</p> <p>早い場合ですと、最短で3週間ほどで引き渡しまで完了し、住み始められることもあります。</p> <p>一方、売主様のご事情によっては、未完成の物件が完成するのを待ったり、売主様の引っ越しを待たなければならないケースもあり、半年以上かかる場合もございます。</p> <p>大まかな流れとしては、まず購入申込書（買付証明）を提出し、売主様との日程調整を経て売買契約を結びます。</p> <p>その後、住宅ローンを利用される場合は、ローン本審査の申込・承認を経たうえで、銀行との金銭消費貸借契約（正式にお金を借りる契約）を結び、実際に融資を受けます。</p> <p>そして、残金決済のタイミングで売主様に購入代金を支払いし、その場で鍵を受け取ってお引き渡し完了という流れです。</p>
134	引き渡しはいつぐらいに受けられるのですか	<p>通常の流れですと、ご契約から1~2か月程度でお引き渡しになるケースが多いです。</p> <p>早い場合ですと、最短で3週間ほどで引き渡しまで完了し、住み始められることもあります。</p> <p>一方、売主様のご事情によっては、未完成の物件が完成するのを待ったり、売主様の引っ越しを待たなければならないケースもあり、半年以上かかる場合もございます。</p>
135	鍵っていつもらえるものですか	<p>最後のお手続きとなるご決済時に売主様よりお渡しいたできます。</p>
136	中古物件をご案内の際、この部分は直していただけますか？	<p>基本的には現状でのお引き渡しとなります。もちろん売主様へ交渉は致しますが、後々ご自身で直す前提で皆様ご購入されております。</p>
137	中古物件の場合、インスペクション入れた方が良い？インスペクションはどれぐらいの割合で入れている人がいるのか。	<p>弊社の事例では、中古物件の購入時にインスペクションを実施される方は、全体の1割にも満たないほど、まだ非常に少ない状況です。</p> <p>インスペクションを実施するメリットは</p> <p>築年数が経っていたり、リフォーム履歴が分からない物件の場合、雨漏りや基礎のひび割れ、それからシロアリ被害といった問題が隠れている可能性があります。</p> <p>インスペクションをすれば、それを事前に把握できます。</p> <p>ただ、売主様が個人の方の場合は特に敬遠するというケースもあるのが現状です。</p> <p>インスペクションで重大な欠陥が見つかってしまうと、個人の売主様はその情報を告知義務として明らかにしなければならなくなります。</p> <p>そうすると、今まで想定していなかった修繕費や値引きのリスクが出てくる。</p> <p>つまり、インスペクションさえなければ見つからなかった問題まで考慮しないといけなくなる可能性があるんです。</p> <p>そういうリスクを嫌って、**"検査はしないほしい" **という売主様も中にはいらっしゃいます。</p> <p>デメリットとしては、検査結果がどうあれ、費用負担は発生する。</p> <p>検査実施までに時間がかかる為、その間にもし他の方が、インスペクションなしに同じ物件を購入したいとなった場合は、購入できなくなる可能性も出てくる。</p> <p>とはいえ、買主様にとっては、将来的なトラブルを避けることができる、悩ましいところですね。</p> <p>多少お金をかけてでも安心したいという場合、インスペクションを検討する価値は十分にあると思います。</p> <p>国も中古物件の流通促進のためにインスペクションの実施を推奨している流れですし、費用も検査内容によって5~15万円程度が目安となっています。</p>
138	インスペクションで不備が見つかった場合、売主さんは直してくれるのか	<p>※売主が個人の場合の回答です。(業者売主の場合は要確認)</p> <p>基本的には交渉の問題となります。〇〇様のご希望にできる限り沿うよう、交渉を進めてまいります。</p> <p>ただ、実際のところ、売主様側でその不備を直接修繕していただくケースは、かなり少ないのが現状です。</p> <p>不備が見つかった場合には、必ずしも売主様に直接修繕していただくのではなく、その分の価格調整や、双方で負担を分担するなどの解決策を相談する形となります。</p> <p>交渉の内容は物件や状況によって変わりますので、最終的な調整は〇〇様のご希望を十分にお聞きした上で進めさせていただきます。</p>

139	損壊は修補した後の引渡しですか	<p>1. 新築戸建の場合 新築戸建の場合は、通常、引渡し前の立ち合いで確認された不具合や損壊について、基本的には修補後の状態で引渡しが行われるのが一般的です。もし何か不具合が見つかった場合は、修補が完了してから引渡しされるようになっています。</p> <hr/> <p>2. 中古（不動産業者が売主の場合） 中古で売主様が不動産業者の場合は、必要な修補を実施するケースが比較的多いですが、売主様の判断によりますので、事前に修補の有無、修補する場合はどの程度の修補が行われるのかを確認することが重要です。</p> <hr/> <p>3. 中古（個人が売主の場合） 中古で売主様が個人の場合は、契約内容によって対応が異なりますが基本的には修補を実施せず、現状のまま引渡しされることが多いです。購入前にしっかりと建物の状態を確認し、購入直後の修理費、将来的なメンテナンス費まで想定しておくことが重要です。</p> <hr/> <p>4. 契約不適合責任が免責の場合 「契約不適合責任」を免責で販売している場合、売主様が物件の不具合に対して修補義務を負わない形となり、たとえ不備や損壊が見つかったも、売主様側での修補は行われず、『<b>現状有姿</b>』での引渡しとなります。買主様が将来の修補費用を自己負担することになりますので、物件の状態を十分にご確認いただくことが重要です。</p> <p><b>※マンションの場合は、共用部分は管理組合の責任となるため、本回答は専有部分に関しての取り扱いとなります。</b></p>
140	今のまま引き渡されて故障が起きた場合	<p>【新築戸建の場合】 設備に関しては、各メーカーの保証が適用されます。例えばキッチン、給湯器、などは、通常1年から5年程度の保証期間となっております。ずっと保証されるわけではなく、新品の家電製品に付いてくる保証と同じイメージです。保証書の内容をよくご確認いただき、どの部分がどの保証期間でカバーされるのかを把握することが大切です。 <b>※営業は建売業者の設備保証書を持ち歩き、都度説明できるようにすること</b></p> <p>一方、建物の構造体力上主要な部分、建物を維持していくための大事な部分、基礎、柱、梁、耐力壁など、建物の安定性や安全性に直結する部分に関しては、お引渡し後10年間の保証が適用されます。例えば、自然災害以外による雨漏りなどの欠陥が含まれます。もし、引渡し後に隠れた欠陥が発見された場合、保証期間内であれば、売主業者様に対して修補を求めることが可能です。新築戸建では、主要構造部分については10年間、設備はそれぞれの保証期間に基づいて対応されます。</p> <p>【中古（不動産業者が売主の場合）：物件案内時の一般的な説明例】 お引渡し後に、設備が故障したとしても、一律の保証があるわけではございません。今回リフォームや交換が行われた設備については、メーカー保証やリフォーム時の保証が適用される可能性がございますが、交換されていない既存設備や築年数相応に使用されてきた機器に関しては、経年劣化・自然損耗がすでに進んでいる場合もあります。</p> <p>見ていただいたものが全てです、という『現状有姿』として引渡しされるケースでは、お引渡し後に故障が生じた場合、買主様ご負担で修理・交換を行っていただく形となります。さすがに、設備表で『使用できる』と明記されていた水道が、引渡し日に確認したところ実際には使用できなかった等、売主様が一切ご対応いただけないわけではございません。</p> <p>全体的なお話になりますが、売主様が不動産業者だからといって“必ず不備を修理して引き渡す”とは限らないですね。宅建業法上の契約不適合責任は最低2年間負うことが多いですが、それは構造の主要部分や重大な欠陥を中心とした範囲であって、『屋根や柱など大きな構造部分に重大な問題があれば修補対応する』ということが一般的な考え方で、古い設備や細かな不具合については、事前の説明に基づき『現状を承知した上で』ご購入いただくというのが一般的な形になります。設備が最新ではなく、買主様のご希望に合わせて交換・追加が必要な場合は、買主様側のご負担になることを想定しておくことと安心です。 ※物件により保証は異なるため、本命物件、問い合わせ物件については事前に必ず補償内容の確認をしておくこと</p> <p>【中古（個人売主の場合）】 一般的に、この設備は使用できますよ、という前提で物件を購入された場合、具体的にはご契約時にご説明をする付帯設備表という、物件に設備について記載した書類がございます。たとえば、『給湯器は正常に動作する』と告知しているのに、いざ買主様がお湯を出そうとしたら出ない。といったケースが該当します。設備についての売主様の修理義務は、お引渡しから7日以内となっているケースが多いですね。 ※物件により保証は異なるため、本命物件、問い合わせ物件については事前に必ず補償内容の確認をしておくこと</p>
141	売主さんはどこまで負担してくれるのか（壊れた時など）	一般的には雨漏りやシロアリの被害等、物件の重要な部分となります。設備に関してはメーカーさんの保証に準じた内容・期間となります。

142	契約不適合責任免責とは？	<p>契約不適合責任免責とは、物件のお引渡し後に不備(欠陥など)が見つかったとしても売主様が修補や賠償の責任を負わないようにする特約です。特に、中古住宅の売却で「現状有姿」引渡しを行う際に設定されることが多いです。</p> <p>ご自身でリフォームやリノベーションを行うのか、すでにリノベーション済みの物件を購入するのか、どちらがよいのか悩まれる方は多いです。</p> <p>まず、ご自身でリフォーム・リノベーションを行う場合は、自由度が高く、間取りや設備を思い通りにアレンジできます。ご予算に応じて、必要なリフォームだけをすれば費用を抑えられるのも良いところですね。ただ、工事の手間や時間、追加修繕が発生したときの費用など、負担が大きくなるリスクがあります。工事期間も必要になるので、余裕をもったスケジュールを組む必要があります。</p> <p>一方、リノベーション済みの物件は、すでに仕上がった状態を見て検討できる事が多いため、完成後のイメージが把握しやすいのが大きなメリットですし、費用が物件価格に含まれているため、別途リフォーム会社とのやりとりが不要で、スピーディーに入居できるケースも多いです。ただ、リノベーション費用が販売価格に上乗せされている分、物件価格自体が割高になります。それでも不動産業者が物件を相場より安く仕入れ、リノベーションをしている場合が多いので、例えば同じマンションの、同じ広さの部屋を相場で購入されたとします。ご自身で同等レベルのリフォーム手配を行うより、割安になるケースも見受けられますので、お得に感じる方もいらっしゃいます。</p> <p>最終的には、ご予算、入居時期、立地、デザインへのこだわりなどで選択肢が変わってきます。『思い通りの家を作りたい』『時間をかけても自由度を重視したい』『キッチンだけ、お風呂だけ変えたい、必要に応じたリフォームをしたい』ならご自身でのリノベーションを、</p> <p>『スピーディーに入居したい』『予算や工事の手間を減らしたい』『完成後のイメージが出来たほうが良い』ならリノベーション済物件、というように考えていただくと分かりやすいかと思います。</p>
143	<p>リフォームは自分で入れるべき？</p> <p>リフォーム済みの物件とどっちがいい</p>	