

# 不動産購入チェック表

チェック項目		はい	いいえ	注意点
広 告	電柱広告(捨て看板)だけを見て問い合わせをしていませんか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	直ぐに飛びつく物件はほとんどありません。慎重に物件を確認して下さい。
	インターネットで広告物件や会社等を調べましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	押し売り営業にあわないように、安易な情報を与えないようにメールによる資料請求ができます。
	新築物件広告は未完成の場合、建築確認番号が記載されていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	チラシによる広告は業者を見極めてから問い合わせしても遅くありません。
	土地広告は注意して見えていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	「高架線下」「計画道路有」など条件の良くない語句は小さい字で下の方に書かれています。
	築年数の浅いの中古住宅を探すのであれば、売主の売却理由を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	隠された理由がある場合もあり、(近隣トラブル・騒音・環境悪化等)売主又は仲介業者にしっかり聞く。
	築年数の古い中古住宅であればその土地の価値に重点を置いてか考えていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	古くなって味わいが出てくる建物はごく稀です。思わぬ補修費用がかさみリスクが伴うことがあります。
手 数 料	広告の紙面の取引態様を確認しましたか？「媒介」=「仲介」のことです。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	この媒介物件を購入する場合は仲介手数料が発生します。
	取引態様が「売主」「代理(または販売代理)」を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	建売業者(=売主)自ら広告を出す場合や新築マンションの場合は購入時に仲介手数料は発生しません。
	仲介手数料を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	物件価格が400万円を超える仲介手数料は物件価格の3%+6万円です。あくまで「上限」です。交渉価値はあります。
物 件 探 し	現地案内会や売り出し現場を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	営業マンがいる場合は、態度や行動でその会社の体質がよくわかります。
	担当営業マンは大手だから安心・免許番号が古いから安心・宅建主任者なら安心ですか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	客観的な意見・良い悪い所の説明・要望を理解し情報の早さや質問の答えが早く、物件の見方を教えてくれるなどが大事です。
	あなたが問い合わせた物件を営業マンは本当に見ているか聞きましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	現地を見ているのであれば、まず客観的な評価を聞きましょう。見ていない営業マンは多くいます。
	担当営業マンのキャリアより、今までの担当件数を聞いてみましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	場数を踏んでいる営業マンが、いざという時に頼りになります。
	二社以上の業者に依頼しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	良い会社で良い営業マンと見極められるまでは、問い合わせはメールで、資料はFAXでもらう。
	物件探しを始めたきっかけを営業マンに伝えましたか？(手狭・日当たり・築年数・引越し等)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	きっかけをしっかりと伝えることは場所と予算だけで探されないように軸のぶれない物件を探してもらうために大切です。
	ハッキリといくらの予算かを伝えましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	物件を見ていくうちに予算は上がってくるものですから、思っている予算よりも5%ぐらい低めの予算を伝えましょう。
	優先順位を伝えましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	最初に決めておくと結果的に近道になります。場所・環境・駅距離・土地建物面積・間取り・道路付け・通勤通学時間等
希望の間取り、建物の広さやその他特別な条件を伝えましたか？(学区・車庫条件・方位等)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	土地の面積よりも、建物の間取りと広さを伝える方がいいでしょう。家族でも年齢等よって希望は様々です。	
現	資料を数件取り寄せ、物件見学に出かけましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	営業トークを聞くより、自分の目で見た感覚を大切に、メモをとるようにしましょう。

地 確 認	現地向かうまでに物件の周辺環境等を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	街並み・道路状況・公園・公共施設・病院・学校・交通機関等は人任せでなく、自分の目で確認して下さい。
	現地の隣接地状況「お隣さん」を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	境界線の有無・越境の有無等、建物の上と下との状況をしっかり業者にも確認してもらいましょう。
	現地の道路幅・間口は確認しましたか？（ごみ置き場・電柱の位置・自転車置き場等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	土地購入の場合は幅員・敷地と道路の接地幅は大きな要因になります。4m幅員・2m以上の間口など。
	売主が業者か個人か確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	瑕疵担保責任（主要構造部分）は業者では新築10年中古2年、個人では2ヶ月となっていて、期間も保障も違います。
建 物 内 部	設備仕様を確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	通常建売では居室の照明・網戸・テレビアンテナ・カーテン・カーテンレール・冷暖房がオプションです。
	収納は各部屋にあるか確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	収納を見落とされている人が多く、奥行きが60センチの収納ばかりだと、布団も片付けられません。（80cm以上）
	水周りは集中しているか確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	毎日のことなので、住んでからストレスが無いようによくチェックして下さい。
	間取りや日当たりは確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10年先でも暮らせる間取りか、日当たりは冬場を考え方位磁石で確認してみてください。
部	音や振動・防犯性は問題がないか確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	窓を開けた条件での騒音・二階での足音や振動・面格子やシャッター等、庭や周りから人が入り易くなっていないかなど。
	購買意欲をあからさまにしていますか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	家は営業されて買うものではないので、購入をあおるようなトークは気にせず、じっくり検討して結論を出す。
	「何かデメリットはないですか？」と 早めに確認しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	不動産屋が言わない悪いことベスト3とは1売却理由に問題あり。2近隣とのトラブルあり。3周辺環境に難ありの3つです。
資 金 計 画	住宅ローンのシュミレーションはしましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	金利の上昇や出費を考え銀行のサイト等の簡易な住宅ローンシュミレーション表をまずは利用してみてください。
	住宅購入後の生活設計(キャッシュフロー表)は立てられましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	住宅購入後も豊かなセカンドライフを過ごせるように教育費、保険料、老後の生活費など人生計画をたてましょう。
	住宅購入後の経費(ランニングコスト)は確認されましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	固定資産税・都市計画税・メンテナンス代・リフォーム代(建替えを含む)見落としがちなのでしっかり確認してください。
	物件の購入希望時期を考えましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	春・秋は良く動き、販売ノルマがある会社では比較的月初めより月末の方が手数料も含めて値引きしやすくなります。
画	購入希望物件の価格の交渉をいたしましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	いろいろな要素があるので一概には言えませんが、交渉する営業担当者との信頼関係が大切です。
契 約	「不動産購入申込書」をよく確認しましたか？申込み金額・契約日・手付金・ローン金額	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	購入の意思と交渉権を得る為の書類で、提出後止むを得ずに契約を断る時はペナルティなして撤回することもできます。
	『物件』『業者』『支払い』に対する不安は解消しましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	仲介会社や担当者の対応によって不信感を持つと精神的なストレスになります。他業者のアドバイスも参考にして下さい。
	「重要事項説明書」を契約前に確認しましたか？(事前請求して確認)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	現地調査・役所調査・法務局調査・埋設管調査等、宅建業法上事実を記載しますので、デメリットも知るようになります。
	家族との話し合いは十分できましたか？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	どんなに良いと思う物件でも、家族の反対があれば再考する必要があると思います。
	不動産物件をもう一度、冷静に見直しましたか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	不動産物件に掘り出し物はありません。購入がゴールでなくスタートラインです。あせらず慎重に。