

あなたの顔写真

この度はお問い合わせいただき
ましてありがとうございます。
物件担当の と申します。
よろしくおねがいいたします。

さて、様は売買物件でのお問い合わせですので、
物件情報以外の「お客様から一番質問が多い3点」を
このPDFでご説明します。

【買った後に不具合があったらどうなるの？】

こちらは最も多く寄せられる質問です。

物件購入のお客様であれば心配するのは当たり前ですよ
ね。

→これは、**売主様が個人か宅建業者か、瑕疵担保免責
かオーナーチェンジかによって変わります。不具合は2つ
に定義しますので順にご説明します。**

① 売主が個人の場合

不具合の設備保証は通常1週間になりますが、**重要な
部分の不具合（雨漏り/シロアリ/主要な木部の腐食/給排
水管の故障）3か月間**になります（土地の場合は地盤沈下
等含）

1週間？なんでそんな短いの？！と思われましたよね？
これは逆の立場になられた時を想像して頂きたいのです
が、考え方によっては中古の物件は明日壊れる可能性が
あります。

様が売主になった時に、設備保障を1年間にして
くださいと言われたら・・・？売ること自体がリスクになっ
てしまいそうですね。

② 売主が宅建業者の場合

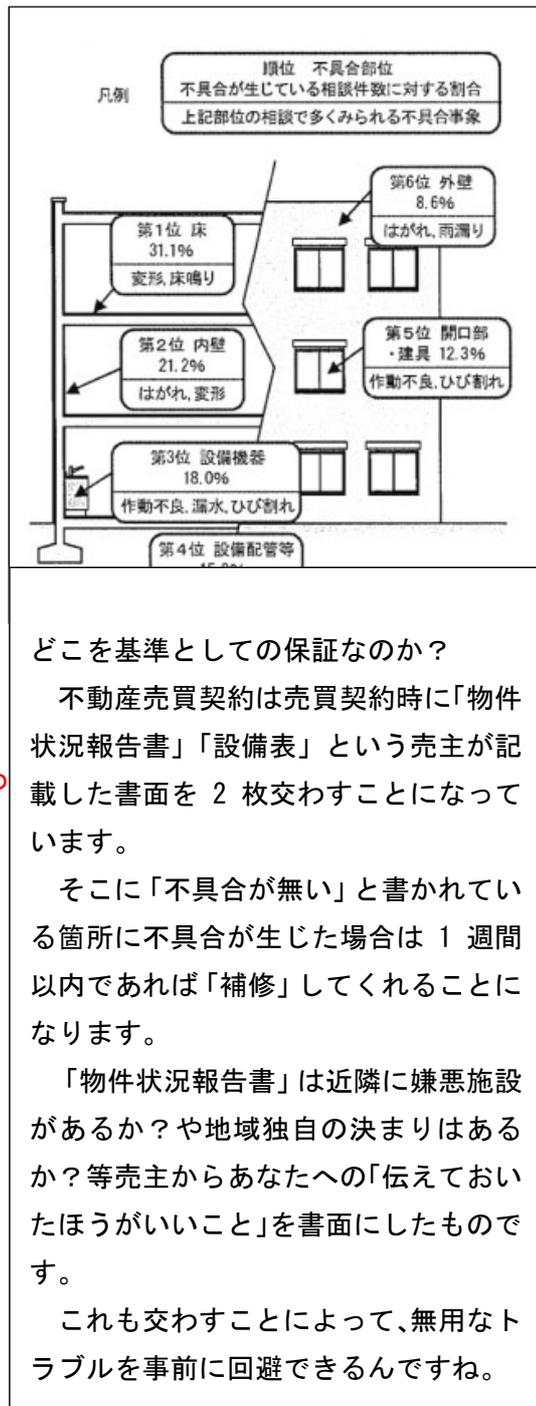
不具合の保証は原則1週間が変わりませんが、一般的にはアフターサービス期間を設けているこ
とが多いので多少時期が延びても受け付けてくれます（会社による）。また、**不動産のプロといえ
る宅建業者を相手に取引する場合は重要な部分の不具合は3か月間が2年間に延びます。**

③ 瑕疵担保免責の場合

販売物件の中には築年数超過により、**売主様から瑕疵担保責任（本来3か月間ある重要な部分の
不具合保証のこと）は負いません**という物件も多くございます。

④ オーナーチェンジの場合

賃借人が住んでいる投資物件の場合は、室内が見れないことから原則**設備の保証はありません。**



【値引きして買えるのかな？】

1円でも高く売りたい、1円でも安く買いたい、これはお互いの思うところです。

様のご意向は当然「安くなるの？」という点かと思いますが、それにはある程度交渉が必要です。

それは、売主様に「安くなりますか？」と質問すると「逆にいくらなら買ってくれるんですか？買主様の意向を教えてください」と逆に切り返しされることがあります。

そしてどんぶり勘定の仲介業者のもとに無計画な値引き幅を提示してしまって、その提示した金額について怒り出す売主様がいらっしゃいますので、みすみす買うチャンスを失ってしまう方も多いです。

残念ですが、売主様の売却事情によっては1円も値引きができない時があります。

弊社でお預かりしている物件であれば、残債を確認できますので的確な数字を出せると思いますが、もし他社の物件であれば、逆に「御社が売主様に持っている数字はだいたいどの位ですか？」と先に歩み寄ってしまい、売主サイドとの協力体制を敷くことから交渉を考えています。

そうすることによって売主業者が売主様にむやみな価格提案をせず嫌われずに済みますし、**売主業者としても成功報酬の手数料商売ですから（一般仲介の場合）、こちらから歩み寄る形を初めから取り入れることで、結局のところ関係者全員がWINWINにまとまります。**

特に私は「相手側に入ってしまう交渉術」に自信がありますので、お気軽にお声かけください。



【他社のHPに載っている物件も買えるのかな？】

はい、お任せください。ほぼ買えると思って頂いて結構です（一部例外有）。

様がお目に留まっている特定の物件がある場合も、他の居住者の方にアプローチをかけて売却意向を引き出し、販売物件として引き出すことも得意としております。

また、瑕疵担保責任を切り口にした値下げ交渉を行う事も有りますが、不動産業者の立場を用いた交渉術は、やはり私ども不動産業者にお任せいただいたほうが買主さまであれば賢明です。

ぜひこちらのPDFを 様のお住まい探しにお役立てください。

お読みいただきましてありがとうございました。