

大友雅敏
不動産購入の裏技
表技



コンサルタントの見極め方③

コンサルタントに調査依頼をする最大の目的は何でしょうか？ それは人生最大の買い物前に、失敗して後悔しないようプロ中のプロに調査を依頼、契約の是非について最終判断の参考にする事です。

ですが、ここで気を付けたい点があります。実は、会社によって調査内容はバラバラなのです。依頼を受けた会社の多くは、役所や法務局、周辺環境などの調査に終始。依頼者側が最も知りたい全体像まで言及した報告書になっていません。

まして、調査項目は契約締結前に説明・交付される重要事項説明書に記載されているわけですから、初期段階での購入の是非を判断する際の参考にはならないはずです。

消費者が一番知りたいのは、やはり立地適性や物件に関する問題点の有無、その重要度、そして何より販売価格の妥当性についてで

調査報告書には要注意

はないでしょうか。消費者の希望や要件を十分に満たし、期待に応え続けていくこと。不動産調査とはコンサルタントであれば誰もができるものではなく、広範な知識や経験が必要。もちろん未経験な分野や得意なジャンルなど穴があってはけません。

しかし、業界内を見渡すと「あれ？」と思われる怪なっかしい人たちも…。そこで、「なんちゃってコンサルタント」の付け焼刃の知識・経験で間違った方向に誘導されないように、見極め方を教えます。

①依頼目的に見合った内容の報告書なのかどうかを必ず聞く

購入の是非を目的として依頼するのであれば、前述のような素人でも時間をかければ調べられる内容に、お金を払う価値はないでしょう。

不動産の価値を構成する「立地」・「商品」・「価

おおも・まさとし
不動産コンサルタント。不動産購入者のための調査・契約立会い・内覧会立会いなど全般にわたって個人をサポートするベストサポート社代表取締役。

格」すべてにわたり、真のプロとしての見識にもとづき言及している報告書こそ目的に見合ったものです。

②新築と中古マンションで、調査の内容が同じかどうかを必ず聞く

同じという回答であれば、依頼しない方がいいでしょう。両者では当然ですが調査項目に違いが出てきます。

例を挙げると、最近人気がある中古マンションの場合同じ建物の老朽度合いや長期修繕実績の有無、長期修繕計画と現状積み立てられている修繕積立金のバランスなど管理に関する問題が大きなウェイトを占めるため、その項目がどんどん増えていきます。

また、これらの管理状況によっては価格面への評価も違ってきますので、ここでまとめられる内容はその後の判断を左右する重要なものとなるわけです。