

実際の相談事例から学ぶ 失敗しないための不動産取引



はじめに

このパンフレットには、建築宅地課によせられた、取引で**失敗した事例とその原因**を掲載しています。

最初にお伝えしたい大事なことは、**不動産取引の主役はあなた**ということです。

あなたの名前で契約をする以上、あなたにも取引の責任が生じます。「失敗した！」と思っても、全て不動産業者の責任となることは、めったにありません。ですから、あなた自身が慎重に判断することがとても大切です。

もう一つ大事なことは、宮城県には**1,000以上**の不動産業者がいるということです。

「選ぶのが大変」だと思いかもしれませんが**「代わりの業者はいくらでもいる」**とも言えます。つまり、**より条件の良い業者を選んで取引**することができます。

あなたが不動産取引で**失敗しないために**、これらの事例を活かしてください



取引失敗への最短経路はコレ

面倒だから広告でみた企業を1社だけ利用。他の利用は考えない。

業者は・・・

- ・説明が雑で毎回内容が変わる
- ・質問するとあやふやな答え
- ・「あやしい」と思うことがある
- ・物件を見せられないと言う
- ・「大丈夫です」としか言わない



でも、気にせず契約をすすめる

あなたは・・・

- ・すぐに決める
- ・契約内容の説明を聞かない
- ・分からないことがあっても気にしない、大丈夫だろうと思う



契約完了、しかし・・・

- ・思っていたのと違った
- ・約束していたことが契約書にない
- ・キャンセルにお金がかかる
- ・「説明済みだから」と言われた



具体的な失敗事例をみていきましょう→

ケース1 あやしい業者とは思っていた！



不動産業者に土地購入の仲介を依頼したら、書類の作り方が雑、説明の中身もコロコロ変わる。「あやしい業者だな」と思ったけど、我慢してそのまま取引をしました。結果、取引後に売主とのトラブルに巻き込まれてしまい、あやしい業者も巻き込んでさらに大変なことに。信用できそうにない業者とは思っていたのですが。

あなたが「あやしい」と思った業者と取引しないで！

「あやしい」「信用できそうにない」そう感じたら、我慢して取引をするのはやめましょう。後から「あやしいと思っていた！」と言っても何も解決しません。

宮城県にはたくさんの業者がいますので、わざわざあやしい業者と取引する必要はありません。



この失敗から学んだこと

- ☑自分で「あやしい」と思ったら取引しない
- ☑宮城県の不動産業者は他にもたくさんいる

ケース2 その場で決めたただけなのに



モデルルームで見学していたマンションが気に入って悩んでいると「人気ですから、今すぐ契約しておかないと！」と言われて、**その場ですぐに購入の契約をしました。**

後日、別の良いマンションを見つけたので、購入のキャンセルしようとしたら、「契約書に記載の通り違約金が生じます」と言われて困っています。売り切れるからすぐ契約しただけなのに……。

不動産取引はその場で**すぐに決めないで！**

「今契約しないとすぐ売り切れる」という言葉だけで、すぐに決めるのは止めましょう。

冷静に考える時間を取り、可能なら家族や信頼できる知人に相談してから決めましょう。**特に高齢者や学生は、一人ではなく必ず誰かに相談して決めましょう。**

お店やモデルルームでの契約は、クーリング・オフの対象にならないため、一般的な不動産取引のキャンセルは違約金が生じます。



この失敗から学んだこと

- ☑不動産取引はその場で決めない
- ☑誰かと相談する、落ち着いて考える時間を作る
- ☑契約した不動産取引のキャンセルには、違約金が発生するのが普通

ケース3 説明とか確認とか必要？



希望の賃貸住宅を見つけ、早く決めたいので内見は省略して契約をしました。重要事項説明や契約の説明をすと言われましたが、必要ないと思ったので話はすぐに終わらせて欲しいと伝えました。

引っ越し後、壁に亀裂があり、庭の手入れの状態が想像よりもひどく、業者に見てもらいましたが、「住むのに支障はない程度ですので」と何も対応をしてくれませんでした。

あなた自身で判断して！

例えば不動産業者が、本当にそう思って「静かです」「きれいです」と言っても、あなたがそう感じるとは限りません。実際にあなた自身で確認することが大事です。

また、あなたは契約にあたり説明を受けるだけでなく、分からないことを納得するまで業者に説明させる権利もあります。あなたが考える契約内容になっているか、しっかりと説明に耳を傾けましょう。



この失敗から学んだこと

- ☑自分が使う物件は、必ず自分で確認する
- ☑説明を聞いて、自分の考えている契約内容になっているか確認する
- ☑分からない部分は説明を求めることができる

ケース4 広告を出している企業なら



テレビCMをやっている不動産業者と取引をしましたが、質問してもあやふやな回答をされたり、途中で担当者が変わることもありました。でも、**広告を出すくらい大きな企業なので大丈夫だろう**と考えてそのまま契約しました。

その後、契約内容が自分の考えていたものと違ったので苦情を入れようとしたのですが、なかなか連絡がつかず、やっとつながっても「契約書の内容は全て説明している」「全部契約書に記載している」と言われました。

広告の有無や会社の大小は信用とは無関係です！

業者を選ぶ時、広告を出しているか、大きな会社かどうかのも一つの判断材料ですが、それだけで信用できると判断してはいけません。

どんな業者であっても、あなたの話をきちんと聞いて対応してくれているか、質問に対してあやふやな回答がないか、慎重に確認しながら取引を行いましょう。信用できない対応があれば、他の不動産業者を利用しましょう。



この失敗から学んだこと

- ☑ 広告や会社の規模に関わらず取引は慎重に
- ☑ 話をきちんと聞いてくれるか確認する
- ☑ きちんと対応してくれない業者とは取引しない

ケース5 大丈夫と言っていたのに！



今の住居を売却するのですが、念のため無料で引き渡し日の延長や、キャンセルができるようにして欲しいとお願いすると「契約書には記載できませんが、必ずそうします」「書かなくても大丈夫ですから」と言われたので、口約束のまま取引しました。その後、引っ越しが遅れてしまい、約束していた無料の引き渡し日の延長を求めたところ「約束した覚えはない」「契約書に記載がない」と言われ、「違約金を支払うか、期日までに引き渡すこと」と言われました。

大事なことは必ず契約書に書きましょう

口約束はトラブルの原因になることが非常に多いです。逆に言えば、契約書に書いてもらうだけで多くのトラブルを防ぐことができます。「書かないけど大丈夫」と言って、契約書に書くことを拒否する業者は、トラブルを招く可能性が高いので要注意です。



この失敗から学んだこと

- ☑口約束はトラブルの原因になりやすい
- ☑大事な約束は契約書に書いてもらう
- ☑契約書に書くことを拒否する業者は要注意

学んだことを早速活かそう！

契約前にもう一度確認して！！

- おかしい、あやしいと思うことはありませんか？
- 業者はあなたの質問に丁寧に答えてくれましたか？
- 広告や会社の規模だけで決めていませんか？
- 他の業者と比較しましたか？
- 冷静に考える時間はとりましたか？
- 取引の不安は解消していますか？
- 契約の内容は理解していますか？



契約内容ミニテスト

～あなたは本当に理解していますか？～

- 第1問 キャンセルの方法は？
- 第2問 残置物は？あれば誰が片付けますか？
- 第3問 ガス、水道、電気の状態は？
- 第4問 約束した事は契約書に書いてありましたか？
(賃貸物件編)
- 第1問 エアコンは使えますか？
- 第2問 管理会社はどこですか？その連絡先は？
- 第3問 設備が壊れたら誰が修理をしますか？
(中古物件編)
- 第1問 専門家の住宅診断は受けていますか？
- 第2問 不具合があったら誰が補償しますか？
- 第3問 売主は誰ですか？連絡先は？

分からないことがあれば**ストップ！**
もう一度**契約内容を確認**しましょう



スマホでも調べられるお役立ち情報

□宅地建物取引業免許の有無を確認する

[「建設業者・宅建業者等企業情報検索システム」](#)

→国土交通省のウェブサイトです。

取引する不動産業者の免許番号を入力して、免許が有効か確認してみましょう。



□不動産取引のポイントや用語を調べておく

[「不動産ジャパン」](#)

→分からない用語を業者に説明させることは大事ですが、さらに自分でも調べておくと、トラブル防止効果が高くなります。



□不動産業者の口コミ等を確認する

→インターネット上の口コミや評価が全て正しい訳ではありませんが、参考になる場合もあります。あまりにも評判が悪い場合は、事前に警戒したり、他の業者に変えることも考えておきましょう。

この他にも不動産取引の有益な情報を発信しているサイトは多数あります。最近は動画で解説している場合もあるので、失敗しないように、気になったことはスマホやパソコンで検索してみましょう。

