



# 不動産購入で失敗しないためのチェックリスト【保存版】

チェック欄	①周辺環境のチェック項目	確認時期・場所	解説
	周辺環境を実際にチェックしたか？（現地調査）	現地調査	周辺環境は生活の舞台として大切な要素です。以下の内容をチェックしましたか？
	必要な施設の有無	地図サイト 現地調査	スーパー、コンビニ、ドラッグストア、銀行、郵便局などの生活に必要な施設。子どもがいる方は保育園・幼稚園・小学校、中学校、図書館、公園などの施設。その他、病院・交番・警察署、消防署などが近くにあるかもチェックしましょう。
	朝、昼、夜のチェック	現地調査	日当たり具合や周辺の環境は朝・昼・夜で大きく変わるエリアもあります。それぞれの時間に現地を確認できると安心です。
	騒音へのチェック	現地調査	1回見ただけでは騒音の大きさをいかなども確認できないことがあります。契約前に周辺を散歩してみましょう。
	ハザードマップ確認	市役所ホームページ・市役所パンフレット	市役所などで配られているハザードマップはご覧になりましたか？洪水が起きた時にどの程度浸水する可能性があるのか、避難場所はどこなのかを事前に知っておきましょう。
チェック欄	②戸建て選びのチェック項目	確認場所・相手	解説
	図面が残っているか	売主	図面が残っていますか？リフォームされたところなども合わせてチェックしてみましょう。
	設備（給湯器・食洗器・エアコンの利用年数など）	現地調査	設置してある設備はどうでしょうか？置いていかれるのか、持っていくのかを売主に確認しておきましょう。
	日当たり/風通し/眺望	現地調査	昼間の日当りは晴れの日だけでなく、くもりや雨の日もどれくらいの光があるか確認できると安心です。
	騒音や臭い	現地調査	物件周辺の交通量はどうか？騒音に影響します。ゴミ捨て場の確認は必須です。購入物件の目の前だと臭いがきになるかもしれません。
	玄関・廊下・室内の確認	現地調査	荷物を運ぶ入れるに十分な広さがあるか確認するのはもちろんですが、家族人数に合った広さや段差の有無、玄関は下駄箱スペースも確認しましょう。
チェック	③マンション選びのチェック項目	確認場所・相手	解説
	日当たり/風通し/眺望	現地調査	昼間の日当りは晴れの日だけでなく、くもりや雨の日もどれくらいの光があるか確認できると安心です。
	騒音や臭い	現地調査	近隣住戸の騒音や臭いをチェックしましょう。エレベーターが近くにある場合は実際にエレベーターを動かしてもらいましょう。
	ゴミ捨て場はキレイか？管理されているか	現地調査・管理人	管理が行き届いているマンションではゴミ置き場もきれいに保たれています。他にもエントランスやポスト、共有階段もチェックしてみましょう。
	エレベーターの台数・広さ	現地調査・管理人	エレベーターの広さは十分ですか？お気に入りの家具が入らないことも考えられますので、チェックしておきましょう。
	壁や天井	現地調査	室内のチェックも重要です。クロスの色や剥がれがないか、リフォームが必要かどうかを確認しましょう。
チェック	④マンション管理体制のチェック項目	確認場所・相手	解説
	災害時の対策・備蓄	管理人・備蓄庫	マンションの災害時の対策や備蓄について教えてもらえると安心できます。万が一の場合に備えて必ず確認するようにしましょう。
	修繕計画（大規模修繕はいつか？）	管理人・売主	マンションでは、大規模修繕の予定を確認しておきましょう。場合によっては、修繕積立金で足りない場合は、まとまった金額が追加が必要になる可能性があります。
	セキュリティ対策がなされているか	現地調査・管理人	マンションのセキュリティは確認しましたか？防犯カメラの位置などを確認しましょう。
	管理組合の運営	売主	管理組合の運営についても聞いてみましょう。ペット飼育可の場所は変更がないかもチェックしてみてください。
	管理組合の収支について	管理人・売主	マンションの場合、居住者から集めた修繕積立金や管理費の収支について確認しましょう。赤字の場合は居住後費用が発生する可能性もあります。
	自治会・町内会について	管理人・売主	マンションも戸建ても共通で、自治会について役員が順番に回ってくるのか、固定のメンバーで運営されているのか確認しておくとならぬトラブルが回避できます。
チェック欄	⑤不動産会社選びのチェック項目	確認内容・場所	解説
	会社規模	会社の従業員人数 資本金 経常利益	会社の規模が大きいということは体制がしっかりしていて、お客様のフォロー体制についても体系化されているということです。また、資金力も担保されるので、万が一の時も安心です。
	実績	契約実績 対応エリア	その地域での実績がどれくらいあるかもチェックすべき内容です。全国での実績ではご希望のどの地域に強みを持っているか判断がつかないので、ご希望のエリアでどの程度の実績があるかを調べてみましょう。
	得意分野	ホームページの物件掲載数	不動産会社には得意分野があります。大きくは賃貸と売買です。両方行なっている会社もありますが、専門の部署があるかどうかチェックしたいところです。マンションのみを対応している専門的な会社や戸建ての実績が多いなどもチェックしてみましょう。
	担当者の知識（法務・税務・ローンなど）・対応	接客対応	担当者の知識レベルは気持ちよく売買できる大切な要素です。もし仮に十分な知識がなくても、すぐ調べる、または仲介報告があるなど、その後の対応で誠実に対応してくれるか判断できると良いでしょう。
	リスクの説明	接客対応	良いことばかりではなくリスクの説明も行なう営業マンは信用できます。こちらの話をしっかり聞いてくれる営業はリスクの説明も上手なことが多いです。
	アフターフォロー	会社ホームページの売却ページ	アフターフォローのサービスは充実していますか？住まいは契約後がスタートです。