

まるさん通信

Vol. **04**
2023.05

気軽に相談できる不動産屋「丸三」が、
不動産にまつわる情報をお届けします



CONTENTS

01.Column 不動産を知ろう
「現場100遍」を実践しながら、
お客様のニーズに応じていきたい

02.丸三TALK
プロジェクトチームが語る
「HONOVO中希望ヶ丘」開発秘話

03.丸三からのお便り~4通目~
from 不動産売買業務 越野 朋幸

04.ご縁のあるエピソード
毎年のご挨拶がつかないだ
大切なお住まいの売却

●最新物件情報「APILAニツ橋」

●丸三NEWS

不動産を知ろう

不動産にまつわるアレコレを詳しくご紹介、ご説明していきます。

「現場100遍」を実践しながら、お客様のニーズに応えていきたい。

皆様、いつも大変お世話になっております。今回は「不動産の売却」についてご案内します。

不動産の売却は、いつまでに売らなくてはいけないのか、なぜ売却が必要か等、お客様それぞれの背景を伺うことから始まります。

当社ホームページや不動産ポータルサイトに掲載されている売却物件は、いわば「お金を払えば買える」状態になっています。これは購入者が購入手続きを行えば、その不動産がすぐに自分のものになる状態ということです。ここに至るまでには色々とするべきことがあります。それが不動産の調査です。

不動産の調査では、所有者の調査はもちろん、都市計画の制限や建築上の制限、水道・下水・ガスなどのインフラに対しても行います。また、土地・建物それぞれにおいても調査をします。

- 土地建物の登記簿に複雑な権利設定がないか。
- 登記名義人が亡くなっていたり、意思判断ができない状態ではないか。
- 土地の境界は正しい位置に設置されているか。亡失してはいないか。
- 今建っている家は、適法な建物か。(違反建築、再建築不可物件ではないか。)
- 水道、下水、ガス等の各インフラがしっかりと利用できる状態か。
- 土地と道路それぞれの接道が法令に適したもののか。
- 前面道路は公道か、私道か。

など、購入していただく方のその後の生活に大きな不都合が生じないよう、さまざまな角度から調査をしていきます。

当社創業時よりも、私がこの業界に入った時期と比べると、調査項目は日々増え続けています。それだけ世の中のお客様の不動産に対するニーズが高まり、多岐に渡っていると感じられます。

最近ではこんな調査項目が増えました。

- 地中埋設物(浄化槽、井戸等)がないか。
- 土壌汚染(有害物質等)の恐れがある土地ではないか。
- 大雨の際の浸水やがけ崩れが起きる恐れがある地域に指定されていないか。

過去には義務ではありませんでしたが、これらの項目も義務化されました。「安心して住める家」を取り引きする目的と認識し、気を抜かず調査を行っています。

このコラムでお伝えできないことも多々ありますが、数多くの調査を経た物件が、売却不動産として販売されています。その過程では、様々な理由で売却物件までたどり着くことができ

ない不動産もあり、残念ながら売りたいくても売れないケースもありました。私どもも細心の注意を払って業務を行い、これまでお客様に大きなご迷惑をかけずにまいりました。丸三では、不動産の調査の心構えとして「現場100遍」を掲げています。すべてはこの一言に尽きるのかもしれませんが。世の中の情報化が進歩したことで、行政情報などはインターネットで簡単に入手できます。



代表取締役 和田 崇 Takashi Wada

【出身】横浜市旭区

【保有資格】宅地建物取引士、
公認不動産コンサルティングマスター、
相続対策専門士、賃貸不動産経営管理士

現地調査も業務効率を考えればまとめて行えることが求められるのは当然ですが、不動産については、朝・夕の時間帯や平日と土日ではその表情(状況)が異なります。例えば、平日の昼間は閑静な住宅地だが、朝夕の時間帯は車の通行量が多く、お子様のいるご家庭は注意が必要など、法令では定められていないこともご案内する必要があります。このように、不動産は何度も現地に行くことで見つけられる情報が数多く存在します。丸三では、瀬谷区・旭区という限られたエリアを中心に業務を行わせていただいていることで、この「現場100遍」が実現できていると自負しております。

お客様からは「将来的に不動産を売ることになるが、どうしたら良いか?」というご相談もございます。そんな時は、売却の事前準備として「測量(確定測量)」をお勧めしています。測量は時間がかかることもしばしばあるため、早めに済ませておく、いざという時にスピーディに進行できます。丸三では、測量業務を行える土地家屋調査士のご紹介ができますので、どうぞお気軽にご用命ください。



共同建工株式会社
平石 様

共同建工株式会社
専務取締役
大宮 様

インテリア
コーディネーター
藤井 智美 様

ユー・プランニング
スタジオ 建築士
加藤 裕司 様

株式会社丸三
代表取締役
和田 崇 様

「HONOVO中希望ヶ丘」 完成までのプロセス

和田:「HONOVO中希望ヶ丘」は、加藤さんに「全部違う間取りにしてください」とお願いするところから始まりましたね。

加藤(建築士): そうでしたね。一棟一棟、どんな家族がここに住むのかイメージしながらプランを考えるのが僕としては楽しかったです。

和田: 今回、間取りに合わせて9棟すべてのインテリアプランを変えたところも「HONOVO中希望ヶ丘」の大きな特徴です。藤井さんには「9パターンのインテリアを考えて欲しい」と我がままな注文をしましたが、きっと藤井さんなら応えてくれると思ったんですよね。

藤井(インテリアコーディネーター): 空間コーディネートを考えるのは楽しいので、大変とは思いません。ちなみに、

前号「まるさん通信 vol.3」に取材が掲載されたお客様のスタイルは、唯一、飾り付けから家具のセッティングまで担当させていただきました。やりがいを感じられましたし、私としてもお気に入りの空間に仕上がりました。

和田: お客様もすごく気に入ってくださっていましたよ。

藤井: ほんとですか？ 私はいつも間取りを見てからイメージを膨らませていくのですが、あのプランは、お部屋にある吹き抜けが印象的で、そこからあのようなインテリアにまとまったんです。

和田: 僕や加藤さん、藤井さんが練りに練った案を現場でカタチにいくのが施工管理の平石さんです。建てたあとのメンテナンスも含め、いつもの確かなアドバイスをくれる

ありがたい存在です。

平石(施工): 分譲物件は同じ建築材料を使うことが多いんですけど、丸三さんは色んなメーカーを使うので毎回試行錯誤しています。結構大変です(笑)。

全員: (笑)。

加藤: 今回も洗面台だけで3つのメーカーを使いましたよね。

和田: 建築材料に関しては結構こだわりがあって、いつも藤井さんにインテリアイメージを伝えて探してもらっています。藤井さんをお願いすると、僕も知らないようなメーカーのものを見つけてきてくれるんですよ。それをしれっと現場に渡すと「このメーカー知らない」って言われちゃって擦った揉んだすることもあるんですけど……(笑)。

平石: もう慣れましたけどね(笑)。

プロジェクトチームが語る「HONOVO中希望ヶ丘」開発秘話

丸三 From HONOVO PROJECT TEAM TALK

丸三の分譲住宅ブランド「HONOVO」のプロジェクトメンバーに開発秘話や想いを語っていただきました。



心地よい家で、ずっと安心して暮らしたい

加藤: 僕が設計する家は窓数が多いんです。窓が多いと部屋が明るいし、風通りも良くなるので。個室もなるべく角部屋にして、光がたっぷり入る設計にしています。

大宮(施工): 私たちとしては窓が多い分、強度的な補強をどうするかが悩みどころです。お客様にお引き渡しをしたあとも長く安心して暮らしていただきたいので、常に10年以上先のことまで考えながら作業しています。

和田: 共同建工さんはアフターフォローもお客様から直接受けてくださるので、すごく助かっています。対応もスムーズでお客様の安心にも繋

がっていると思います。そういえば、先日取材で尋ねた「HONOVO中希望ヶ丘」のお客様が「平石さんにDIYを教わってすごく助かった」とおっしゃっていました。

平石: 「建てたあともDIYを楽しみたい」というお客様とは結構具体的な話をしますね。ちょっと棚を作るだけでもプロに頼むと高いし、僕としても余分な費用をかせずに自分たちで楽しんでもらいたいです。

お客様一人ひとりの暮らしに寄り添う街づくり

加藤: 僕は注文住宅をメインでずっとやってきているので、その中で聞いてきたお客様の要望が建売にも参考になっています。僕自身そもそも

建売を建てているつもりはなくて、一軒一軒、違うお客様がいると思いながら設計しています。「HONOVO中希望ヶ丘」のときに、具体的な家族像を9通りイメージしてつくっていったところにも繋がる話ですね。

藤井: 私は常に新しい商品を探すのが好きです。例えば、素敵な洗面台を見つけたらすると「今担当しているお客様にはヒットしないかもしれないけど、丸三さんの現場には合うかもしれない」と頭の端っこにストックしています。いずれ採用させてもらえる機会があるかもしれないので。

和田: 建売住宅で藤井さんのようなコーディネーターが入っていることは珍しいんじゃないかな。

藤井: 私にとってコーディネートは

もちろん仕事なんですけど、ほとんどライフワークのような感じです。だから、オーナーさんが見つかって喜んでいただけているって聞くと、私も嬉しいんです。

和田: 皆様にたくさん頑張ってもらっている分、お客様からの「インテリアが良かった」とか「間取りが気に入ってます」との声を聞くたびに、やって良かったなって毎回思います。次の分譲地の計画も始めているので、ぜひまたこのチームで素敵な街をつくりましょう！

次回予告

不動産に詳しい弁護士に
お話をうかがいます。

丸三からの 4 通目 お便り

丸三のスタッフが、それぞれの得意な分野の情報をお届けしていきます。
今回は不動産売買業務を担当している越野からのお便りです。



不動産売買業務 越野 朋幸

こんにちは。丸三の越野朋幸(こしのともゆき)と申します。
出会いのシーズンの春も過ぎ、街には新社会人や、進級進学をされた方が多くみられるようになりました。私の娘もこの3月に専門学校を卒業し、4月からは新社会人です。少し肩の荷が下りたように感じています。

丸三での私の主な業務は「売買関連」です。不動産を「売りたい・買いたい」方のお手伝いのほか、弊社が

売主となっている物件なども担当しています。不動産の売買仲介の経験は約20年あり、様々なケースを取り扱ってきましたが、丸三では「売主」という仕事も経験させてもらっています。「売主」の場合は、お取引後も建物のメンテナンスや管理についてのご相談などいただき、仲介だけの時よりも、お客様との関係が深くなっているのを実感しています。

さて、今回は不動産売却の第一歩である「不動産査定」についてお話します。「不動産査定」とは、売却前に不動産会社に依頼する売却予想価格を算出することです。車の査定金額とは違い、予想価格であるため、売却を保証する金額ではありませんが、売り出し価格を決めるためには必要です。売却をお考えであれば、複数の会社に査定してもらい平均値を参考にするのが良いのではないのでしょうか。では、査定してもらう不動産会社はどう選べばいいか。「査定金額」ではなく、「売り方」に焦点をあて

るのが良いと思います。

ただ物件の紹介をするのではなく、買ってくれそうなお客様を想像し、効率的な販売方法を使い、物件の特徴をアピールしてくれそうな会社です。丸三では「六つの売り方診断」で、お客様に最適な方法をご提案しています。もしご売却をお考えでしたら、何なりとご相談ください。

最後はちょっと宣伝になってしまいましたが、不動産取引は、一生のうちに何度も経験するものではありません。売る・売らないに関わらず、不動産に関することで気になることやご不安に思うことがありましたら、お気軽にお声をかけてください。

丸三の中では会長に次ぐ年長者ではありますが、社歴は一番浅く、周りのみんなに教えてもらうことが多い毎日です。駐車場や賃貸のご質問に、電話の向こうでもごもごしていたら、それが私です。まだまだ私も勉強中ですので、至らないところがありましたらご指導のほど、よろしく願っています。

ご縁のあるエピソード

地元・三ツ境と共に歩んできた半世紀の中で
めぐり逢った素敵なエピソードをご紹介します。

毎年のご挨拶がつかないだ 大切なお住まいの売却

今回のお話は30年以上前、当社会長の父(現社長の祖父)が郵便局長をしていた頃、「借地管理の手伝い」を依頼されたことに遡ります。「借地」とは戦後に生まれた、家を持ってない人々のための制度の一つでした。土地所有者も自分の土地をしっかりと管理することができず、土地の管理者を必要としていました。こうした需要と供給の中で、土地を借りて家を建てる「借地」という制度が始まりました。

丸三はご依頼をお受けして、借地の管理を始め、当社会長は年末に1軒、1軒、地代の集金に回るようになりました。その際に「今年も1年お世話になりました」という何気ない挨拶

を交わすだけの間柄ですが、年末の集金が丸三の恒例行事になるにつれて、借地人と当社との関係も少しずつ染まってきました。

特別な会話がなくても、何年も続けた長い時間が、大変大きな信頼関係を築いていきます。この長年のお付き合いの中で、借地人の方からは様々なご相談をいただけるようになりました。「父親が亡くなってしまいました、相続の手続きはどうしたらいいですか?」「もうすぐ借地期間が満了になりますが、どうしたらいいですか?」「建物の内装工事の相談に乗ってくれますか?」などがあるなか、借地人の方から「私の親戚が、自分の両親の家を売却したい」というご



相談が舞い込みます。不動産の相続や売却は初めてなのでどこに相談したらよいか分からず困っていたと言い、毎年年末に実家に来てくれる不動産屋さんであれば、大変長いお付き合いがあるので安心とのことでした。大切なお住まいを、相続の登記や家財の片付けから始め、無事次のお客様へと売却する大きな役目を任せていただけました。

何十年も前の、借地管理の手伝いという些細なご相談がなければ、このご縁は生まれませんでした。どんなご相談でも、ぜひお聞かせください。30年後に、ここでご紹介させていただく、大きなご縁になるかもしれません。

最新物件情報



APILAニッ橋

(全4棟)

三ツ境駅から徒歩9分。
4家族限定の賃貸住宅。

全棟3SLDK

延床面積/86.13㎡(約26.0坪)

1階面積/44.72㎡

2階面積/41.41㎡

前号でご紹介した戸建賃貸住宅のAPILAニッ橋が完成。
おかげさまで、全棟に入居様が決まりました。

全棟
完成!



丸三では賃貸物件の建築・賃貸経営サポートも行っています。
土地の有効活用について、お気軽にご相談ください。



LINE公式アカウント
始めました



お気軽にお友達追加してください。

丸三NEWS

丸と三を組み合わせたロゴデザイン

株式会社 丸三



【市役所の窓口封筒】



【月極駐車場の看板】

2015年にリニューアルしたロゴの由来は、和田家の家紋です。皆様に親しんでいただけるよう、筆で書いたような柔らかい線に仕上げました。色は、リニューアル前は現会長が明るい緑を使っていましたが、当社の歴史が伝わるよう落ち着いた深緑に変更しました。今では当社の看板やホームページの他、三ツ境の街中でご覧いただく機会もあると思います。この街に根づく存在として、皆様に親しまれるロゴになっていくとうれしいです。

株式会社 丸三

お問い合わせはこちら

TEL:045-363-0003

FAX: 045-391-0303

ホームページも
ご覧ください



クチコミ投稿に
ご協力ください

