

平成18年

10月某日

最近、不動産屋のチラシが目につくようになった。

もうすぐ家賃が4000円も上がるし、このまま賃貸生活を続けていくのも、もったいない気がする。そろそろ家探しをしようかなあ・・・

でも、一体どうやって探せばよいのだろう??

とりあえず不動産屋さんに行かなくては。

家探しの前に、まずは不動産屋探し。夫と相談してA社に来週行くことになった。A社のチラシは好感が持てるし、きっと良い会社だと思う。

10月某日

今日は、気分最悪の日になった。

A社に行ったところ、こちらの希望を聞くなり、

「・・・そんな物件ありませんね」。

えっ?!それで終わり??

なんか、やる気ゼロのうさんくさい営業マン。

物件のファイルを出すでもなくボールペン1本で対応し、

人を小馬鹿にする様な態度。この人って一体・・・

夫と二人、怒り心頭で店を出た。これが不動産屋なのか・・・

二度とこの会社には近寄るまいと心に誓った。

11月某日

A社の一件以来、不動産屋探しも止まったままだ。

信頼できる不動産屋って、どうやって探せばいいのだろう。

また同じ思いをするのはゴメンだ。

ネットで検索してみようか。でもA社のチラシで騙されたのだから、HPを見たところで良い会社かどうかなんてわからない。

かといって、このまま足踏み状態では先に進まないし・・・

11月某日

ネットで不動産屋探しをしていると、K社のHPにたどりついた。

売地や中古物件が豊富に載っている。

会員登録をしないと詳細を見ることができないので、早速登録。

それから2週間後、K社から電話がかかってきた。

「会員登録ありがとうございます。どの地域での物件をお探しでしょうか。

———そうですか、ご予算はいくらくらいで・・・？

あの、もし新築されるとしたらいくら程でお考えですか？———あ、そうですね。ではまたメールで物件情報をお送りいたします。」

「新築を考えていない客に用は無いです」と言わんばかりの対応。

もし、新築をすることになったとしてもK社に依頼することは無いだろう。

11月某日

週末のチラシに不動産情報が入ってくる。

その中のN社のHPを覗いてみた。この会社も中古と新築、両方扱っている。

A社やK社と同じかな・・・。ダメもとで会員登録をしてみた。

2日後、N社から電話が入る。

「HPの方にそちらの登録がされておりましたので、お電話致しました。

中古をお探しですか。そうですか、大体どの辺りで？———あ～・・・

その地域なら最近出てたんですけど、昨日売れちゃってねえ。ハハハ。

O万円だったんですけどね。比較的新しくってなかなか良かったんですよ。じゃあ、またFAX致しますね。」

「売れた物件の情報なんかどうでもいいよ！」と心の中でブツブツ言いながら電話を切った。なんだかどこもかしこも・・・

11月某日

N社から物件のFAXが届く。地図と間取り図等が載っている。

かなり古い・・・。却下。

その後も何枚か送られてきたが、場所や、築年数、広さ、いろいろな面で希望と合わず見送った。この調子だと、物件が決まるまで時間がかかりそうだなあ・・・

12月某日

ネットで不動産屋の検索をしていると、ある会社のHPにたどり着いた。

「サンハウジング」。この会社のHPは物件情報だけでなく、建築に関する質問コーナーや、購入までの流れ、注意事項などいろいろ書かれている。

こんなHP、初めて見た。今までの会社のHPと言えば、物件情報と会社概要ぐらいだ。へえ～・・・ここ、いいかも。

気になった中古物件の資料を送ってもらおう。早速電話をしてみた。

その後、不動産担当の方から物件のFAXが送られてくるようになった。

このFAX、とても好感がもてる。明らかに他とは違う。

季節の挨拶を織り交ぜながら、物件の良いところや担当者の方の感想などが書かれていて丁寧だ。今までの会社といったら、“築浅”“土地広し”“駐車2台”等々、一言メッセージばかりだった。ここの不動産屋ならいいかもしれない。

でもまたA社みたいな対応されたら、立ち直れないかも・・・

よし！勇気を振り絞ってサンハウジングに行ってみよう！

平成19年

1月某日

今日は夫とサンハウジングへ行く。

期待と不安。A社でのことが頭をよぎる。

また影のある怪しい人が出てきたらどうしよう・・・。

そのときはそのときだ。逃げればいい。

20分後、事務所に到着。う～む・・・

なんか想像していた感じとかなり違う。ちょっと不安になってきた。

夫の顔もなんだか不安げだ。表情が暗い。

緊張しながら扉を開けた。「こんにちはあ・・・」心なしか声が小さい。

事務の方がにこやかに迎えてくれて、少しホッとする。

「狭いところで申し訳ないですね～」と言いながら男の人が奥から出てきた。

中古住宅を探している旨を伝える。すると、「その前にですね、安全のことを考えられたことはありますか？」と訊ねられる。は？安全？治安のことだろうか。

社長さんが言う「安全」とは、地盤などの震災に伴う安全のことだった。

普通、土地や建物を買うとき、値段や利便性などを考えることはあっても、地盤の強さを頭に入れて探すことはあまり無いと思う。サンハウジングは近い将来必ず起こる大地震のことをかなり研究している。

どの地域の地盤が強固で、どの地域が軟弱か、津波が起きたときの被害状況。そんなこと、考えたこともなかった。自分達の希望している場所が危険地域に入っていることも知らなかった。「安全」のことだけでなく、不動産購入についての詳しい説明をしてくれた。さっきまでの不安は完全に消えていた。それにしてもこの社長さん、すごく熱い人だなあ！外は木枯らしが吹いているというのに、事務所の中は社長さんの熱気でムンムンだ。1時間後、軽やかな足取りで事務所を出た。手には“不動産購入達人の巻”のDVDが握られている。会社も人も、見た目で判断してはいけないと、つくづく思った。やっと。やっと信頼できそうな不動産屋を見つけたぞ！

1月某日

サンハウジングからの物件情報を元に、何件か外観を見に行った。まだ、内覧をしたいと思える物件には出会えない。でも、焦らず慌てずじっくり探していこうと思う。

1月某日

今日もFAXが送られてきた。H町の物件。築年数も新しいし、値段も希望の金額に近い。外観を見に行くことを事務所に伝える。まさかこの物件を購入することになるとは夢にも思わずに・・・

1月某日

夫と外観を見に行った。「へ～。いい感じだなあ」
駐車場も広いし、外観も綺麗。場所も交通量が少なく静かだ。
「中が見たい。内覧しよう！」夫はかなり気に入った様子。
でも、内覧するということは購入の意志がかなりあるということなのでは？
そんなに気軽に内覧してもいいのだろうか。かなり悩んだ末、社長さんに相談をした。「今後の勉強の為にも内覧して下さい。中を見たからと言って買わなければいけないということはないんですから、気軽に見てください。うちは良いところも悪いところも正直にお伝えしますので。」というありがたいお言葉。今度の土曜日、内覧することになった。

2月3日

今日、H町の物件の内覧をした。

想像していたよりも綺麗で、生活臭も全く無い。

バルコニーも広く、庭もあるし、物置も付いている。

夫は既に、買う気モードに入っている・・・どうしよう・・・。

「プロの目から見ても、真面目に作ったって感じだね」と、社長さんの評価も高い。すごく複雑な心境だ。まさかこんなに綺麗だなんて思っていなかったし、自分の気持ちが大きく揺らいでしまっている。せめて悪い箇所をいくつか言ってくれば、「じゃあ、やめます」と言えるのに。悪い所も正直に言うって言うてたじゃないか！なんて言わないのさ！「特に悪いところも見つからないんですよね・・・」と社長さん。それでは困るんですよ！

1時間後、サンハウジングの事務所へ。

事務所にきた時点で9割方、意志は固まっていた。

場所も金額も家の状態も申し分ない。じゃあ、なぜ躊躇しているのか。

まだ内覧したのはこの物件が初めてだし、まさかこんなに早く希望に見合った物件に辿り着くなんて思ってもみなかったし、とにかく早すぎるのでは？！

もっともっといろいろな物件を見てから決めた方が良いのでは？？

社長さん曰く、「運のいい人っているんです。運が良かったと思っていいんですよ。不動産って不思議なんですけど縁もあるんです」確かにそうかもしれない。でもでも、一生に一度の大きな買い物なんですよ！「私達、運がいいですねえ！じゃあ買いますよ」と簡単には決められないんです。

1日だけ返事を待ってもらえることになった。中古物件はスピードが命。特に今回の様な良い物件は、たくさんの購入希望者が予想される。

だから明日中には決断しなくてはならない。ああ、まさかこんなことになるなんて・・・

良い物件に巡り会えたことは、すごく嬉しい。だけど、自分達の中では、1年位じっくり探すつもりでいたのに、あまりにも早い。

頭痛がするまで、夫と話し合った。「購入しよう」。

実家に報告しておかないとね・・・でも、ビックリするだろうなあ。

夜、実家に電話をする。あのさ、今日家を見に行ってきたさ、買うことにしたから——「家を買うってオマエ、ちゃんと見てきたのか？随分早いじゃないか。ちょっと待ちなさい。え？どこの不動産屋だ？」

購入する家のこと、サンハウジングのこと、父に説明をする。

「不動産屋ってのはヤクザがらみが多いんだぞ！それを心配しているんだ！お前らみたいな純粋な若者を騙すのなんて簡単なことなんだ！契約をせかすのは不動産屋のやり方なんだ！」あ～・・・やっぱり予想通りの反応。

このお正月に「今年中に家を買うつもりで探すから」と話したばかり。それから1か月しか経っていない。心配するのは当たり前だ。それにしても、もうちょっとこちらのことを信頼してくれても良いのでは？！だんだんこちらもムキになってくる。サンハウジングは真面目な会社だよ、一度HP見てよ！

「HPなんか見る必要ない！」頑固オヤジめ・・・

こちらの気持ちが伝わらないまま電話を切った。

今度は夫。お義父さんと話している。夫の口調がイラついている。

うちと全く同じ。お義父さんもかなり心配している様だ。親からしてみれば、遠く離れた子供がヤクザな不動産屋に騙されているのではと気が気じゃないのだろう。親の気持ちもすごくよくわかる。明日また電話しよう。

2月4日

再び実家に電話をかける。母が出た。心配性の母は「一体いくらのローンを組むの？」かなり高額なローンを組むと思っているらしい。

父に替わる。昨日より落ち着いている様だ。「もう購入を決めたんだらう？だったらこっちが何を言ってもしょうがないじゃないか。ホントは今すぐにでも飛んで行ってやりたいくらいだ」——サンハウジングのHPを見てよ！どんな会社かわかるから！「わかったわかった」渋々、うなづく父。

夫は実家に電話をする気は無いらしい。今度私からかけてみよう。

2月5日

サンハウジングの事務所にやってきた。

H町の物件を購入する意志を伝える。本契約は2月14日。

早速融資について調べなければ。

まずは大手E銀行に行ってみる。ローン担当のSさんから融資についての説明を受ける。夫の年収での借り入れ限度額、ローンの種類、年数等。ほんの0.01%違うだけで総支払額が一気に増える。金利って恐ろしい・・・

E銀行を出て、近くのR金融へ。E銀行よりかなり金利が高い。

その後、O銀行へ。フラット35の場合、中古住宅だと適合証明があるとのこと。サンハウジングの社長さんに電話をして伝えると、すぐに調べるとの返事。対応が早くてありがたい。夕方社長さんから電話があった。

適合証明を出してもらうには、なんと8万円もかかるらしい。しかも豊橋でも年1件位しか出していないそうだ。35年もローンを組むわけではないので、8万も出してフラット35にする必要は無い。

O銀行の次に、Y銀行、F銀行と銀行行脚。もうクタクタだ～。

お金の話、聞きなれない言葉、数字の羅列。また頭痛が・・・

新築の場合、ローンの事でも業者に全て任せてしまうことが殆どだ。でもそれってちょっと怖い。やっぱり自分達が組むローンの事なのだから、自分達で調べるべきなのではないかと思う。業者が勧めるままに書類に判子を押し、こんなはずではなかったと後で後悔しても、もう遅い。

2月6日

夫の実家に電話をかける。お義母さんが出た。いろいろ心配かけてすみません。「お義父さんはまだ心配してるみたいだけど、あなた達が決断した事なのだから、二人で頑張っていってね。ちょっと急だったから、びっくりしたけどね～。手紙を出したから読んでね」と、お義母さん。サンハウジングの事や購入する家について順序立てて説明した。HPも見えてくれるとのこと。

2月7日

お義母さんから電話があった。「サンハウジングのHP見たよ！なかなか一生懸命な会社だねえ。」サンハウジングはチラシを出さず、HPやクチコミでお客様が来るのだと伝える。「へえ～。それはすごいよ。ホントに真面目にやってないとクチコミで商売なんてできないもんだよ」実家が自営業だったお義母さんだからこそわかるのだろう。そうなんです。社長さんは真面目で、火の玉みたいに熱くて、事務所の方も皆いい方なんですよ！自分が信頼している会社を褒めてもらえて、なんだか嬉しい。ありがとう、お義母さん。

父から携帯にメールがくる。「HP見た。いい会社みたいだな」顔がニヤける。

2月13日

サンハウジングの事務所。明日、どういう流れで本契約が行われるか説明を受ける。お世話になる司法書士さんの事務所や法務局の内外の写真をみせてもらった。事前に、ここまで丁寧に説明してもらえる不動産屋はたぶん無いと思う。明日の本契約の前に心の準備ができるし、ありがたい。

2月14日

今日は本契約。売主さん、売主さん側の不動産屋さんと5人で行う。社長さんが契約書の条項を一つ一つ読みながら、不明な点があれば説明してくれる。サンハウジングは本当に徹底しているなあと思う。後で困ることが無い様、売主、買主双方に約款を理解してもらおう為だ。こちらは素人なので中々理解できず、何度も同じことを聞いてしまう。社長さんはきっと心の中では「いい加減、わかってくれよ!!」と思っているに違いない。だけど嫌な顔もせず、きちんと教えてくれる。さすがプロだなあ。

2月22日

融資を受けるE銀行から、契約時の必要書類が書かれた郵便が届いた。
“新住所”の住民票と印鑑証明??
まだ転居していないのに新住所って、どうすればいいのだろう・・・
融資担当のSさんに電話を入れる。「実際、お引越されなくても市役所の方で転居届けが出せます。」・・・えっ? そうなの?! 旧住所でも登記はできるが、後で新住所に変えるとき14万程かかるという。
不安になって社長さんに確認する。「そうなんですよ、皆さんそれで悩まれるんですよね~」今の法律では、そうするしか方法が無いらしい。
なんだかおかしい話だけど、14万も払うことを考えると・・・
転居届け、出しに行こう。

3月14日

いよいよ決済の日がやってきた。

決済の前に融資の本契約を行う。金利は本契約時の金利が適用される。

先月よりありがたいことに少し下がっていた。

夫が契約書にサインする。家の購入が決まってから今日まで、一体どれだけの書類にサインをしたらろう。新住所もすぐに覚えてしまった。

10時に司法書士さん、売主さん、不動産屋さんの7人が集まった。

一瞬だけ、うちの口座に大金が振り込まれ、すぐに売主さんの口座に全て移された。鍵が渡され、終了した。1時間後、境界杭の確認に行く。

決済が無事終わり、ホッとしたのも束の間、今度は引越した。

まだまだこれからやることは山積み。頑張らねば！

最後に.....

良い物件に出会う為には、こちらの話にきちんと耳を傾けてくれる、信頼できる不動産屋さんを探すことです。口先だけのセールストークや、ブランド名、派手な宣伝に惑わされないことが大切だと思いました。

たとえ小さくて乱雑な事務所でも、中身がギュ〜っ詰まった会社、それがサンハウジングです。

この約二ヶ月、サンハウジングさんには本当にお世話になりました。

勉強もたくさんさせて頂きました。感謝感謝です。一つだけ心残りなのは、サンハウジングさんに家を建ててもらえなかったことです。

この様な熱心な会社は愛知県どころか、日本中を探してもなかなか無いのではないかと思います。一人でも多くの人に、サンハウジングの扉を開けてもらうことを心から願っています。