

最高の建築パートナーを選ぶために

# 相談の場で使える! 技アリ質問術

一度に多くの会社に行って、効率的に話を聞ける相談会。漠然とした姿勢では、単なる聞き役になりかねません。会社の實力をつかみ、比較検討して自分にあったパートナーを選ぶために、最短距離で近づく質問術をご紹介します!



まだ具体的に  
決まっていない人

具体的な基本計画が  
出来ている人

## 建築のメリットとリスクを聞く

主目的は「相続対策」「節税」「収入アップ」のどれか、目標金額はいくらかを事前に想定し、自分で比較の前提条件・枠組みを作ります。その上で説明が希望に沿うか、根拠はあるかを聞き比べましょう。

## 基本計画を作る材料をもらう

目的や目標を達成するために必要なステップが基本計画(時期、規模、構造・工法、資金計画)の立案。それを作る材料として自分の土地に建築可能なプランとその効果を聞きましょう。

### ★ 専門家からのアドバイス ★

曖昧な「相続対策」を求めて飛び込むと、手持ちの土地に最大規模で建築するスペック過剰な提案になりがち。目先の収入や節税効果の大きさによるめかず、自分の目的に合っているプランかどうかを冷静に判断することが大切です。

#### 当日確認することリスト

- 建築可能な土地や前面道路の条件
- プランバリエーション(同一条件の土地)
- 客付けをどのように行っているか

#### 技アリ! 質問集

- ◎ 建築したほうが良い土地、更地で残したほうが良い土地の違いは?
- ◎ 相続の納税資金、分割対策に有効なプランは?
- ◎ 固定資産税の節税に必要な最小限の投資額は?
- ◎ 融資の返済リスクを避ける対策は?

## 得意な分野(実績)を聞く

希望する建物の規模や構造工法が決まっているなら、その会社が年間に賃貸住宅を何棟施工しているか、構造工法別の実績を尋ねましょう。「自由設計で何でもできる」の答えは聞き流すこと。

## 得意な価格帯を聞く

目的や予算に合った建物にしてもらえるかを知るため、施工実績の中心価格帯を聞きます。市場調査に基づいて割り出した賃料に対する利回りを計算して、比較できるようにしましょう。

### ★ 専門家からのアドバイス ★

予算などの自分の情報を隠さずに提供したほうが、有益なアドバイスを受けられます。会社の得意分野を見極め、相見積りの依頼先を2~3社に絞り込むことが肝心。腹の探り合いをするのはお互いに時間の無駄です。

#### 当日確認することリスト

- 構造工法別の年間施工実績
- 施工実績の中心価格帯
- 事業収支計画のサンプル

#### 技アリ! 質問集

- ◎ 1年に木造(希望の工法)を何棟、施工していますか。全体の何%ですか?
- ◎ 施工実績の一番多い総工事費はいくら?
- ◎ 事業収支の家賃下落率はどう設定してる?
- ◎ 30年間の維持・修繕費のトータルコストは?



監修●不動産コンサルタント ネクスト・アイズ代表  
小野 信一氏  
不動産会社、大手ハウスメーカー勤務を経て、不動産コンサルティング会社ネクスト・アイズを設立。住宅・不動産資産に対し、中立的なアドバイスを行う。

当日相談できる20社は  
33ページからの一覧を  
ご覧ください

