

「家探し」 ～販売方法～

青田売り【あおたうり】

建物が完成する前に、土地付き建物の販売をすることです。未完成販売ともいいます。新築マンション・一戸建ての分譲では青田売りが多いです。宅建業法では「広告開始時期の制限」として、建築確認前に青田売りの広告を出すことを禁止しています。そのため広告には必ず建築確認番号が表示されます。実物を見て確認することができないので、図面やモデルハウス等で判断することになります。契約前に、建物の外観、設備仕様など細かい点まで確認することが重要です。

インターネット販売【いんたーねっとはんばい】

インターネットを通じて不動産会社や住宅メーカーがユーザーと接触し、商談を進める販売方法のことです。住宅の場合、一般商品のネット通販とは違って、ネット上だけで取引は完結せず、売買契約や請負契約の前段階までの情報交換が中心です。企業はホームページで情報提供し、ユーザーはEメールで質疑応答、資料請求等を行います。現地見学の後にネットで登録申し込みを受け付けるケースもあります。中古住宅や賃貸住宅の仲介でも活用されています。

オープンルーム【おーぷんるーむ】

中古マンションや一戸建てを販売する時の手法のひとつです。中古住宅の売却では、購入希望者から予約を受けて個別に見学してもらうのが一般的です。これに対して新築マンションのモデルルームと同じように、誰でも見られるように売却する住戸を開放しておくことをオープンルーム、またはオープンハウスといいます。オーナーがすでに転居して空室になっている場合が多いのですが、まだオーナーが住んでいるときに実施する場合があります。

競売物件【けいばいぶっけん】

ローン破たんなどで債務の履行ができずに差し押さえられた不動産を、地方裁判所が競売にかけて売却する物件のことです。一定の期間を決めて入札を受け付け、公示した最低入札価格以上で一番高く入札した人が購入できる「期間入札」と、期間中に入札が1件もなく売れ残った物件を先着順で任意に売る「特別売却」があります。一般市場価格より安く手に入れられるといわれますが、権利関係が複雑なケースが多いので、綿密な事前調査が必要となります。

建売住宅【たてうりじゅうたく】

新規分譲の一戸建てのことです。住宅を建ててから売る、または建物付きで売ることから「建売」といいます。建売住宅といっても、実際に建物が完成してから売るケースよりも、青田売りのケースのほうが多いです。販売時点ではまだ基礎もできていないことも珍しくなく、「建て売り」というより「売り建て」といったほうが現実な表現となります。ただ「売建住宅」というのは、一般に「建築条件付き土地分譲」をさしており、建売住宅とは法律上もまったくの別物になります。

内覧会【ないらんかい】

未完成の新築マンションや建売住宅を購入した場合で、引き渡し前に完成した建物の施行状態をチェックする手続きのことです。注文建築でいう「施主検査」と同じことです。念入りにチェックして、契約内容と違ったり、施行不良などがあつた時には、この段階で修正してもらいます。指定通りに直るまでは、契約条項の履行がないものとして、残金を支払わないほうが良いです。なお、完成済みの建売住宅を販売するときに現地を案内することも内覧会といえます。

モデルハウス【もでるはうす】

ハウスメーカーが開発した企画型商品の実物大住宅見本のことです。商品パンフレットには「1坪当たり〇万円から」というように出ていますが、モデルハウスの建築費はそれよりも高いことが多いです。商品バリエーションの豊富さを見せて「夢を売る」ことを目的にしているため、標準仕様以外のオプションを多用しています。延床面積も60坪（約200平方メートル）程度と一般的住宅よりも広めです。外観イメージや個々の設備仕様を見るための参考程度に考えることが望ましいです。

モデルルーム【もでるるーむ】

新築マンションでは棟外モデルと棟内モデルがあります。棟外モデルは未完成販売のケースで、間取りや設備仕様を見せるために作られた実物大模型です。骨組はハリボテ。現地の敷地内にある場合と、現地と離れた場所に設置されている場合があります。小規模マンションでは、設備仕様の見本を展示しただけのサンプルルームを作っているケースもあります。棟内モデルは建物が完成している場合で、実際に販売する住戸の1つをモデルにしています。