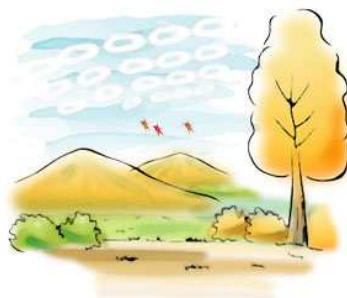


# にこにこ新聞

10月号

VOL. 118



発行 よねもと不動産  
編集 米本 博  
印刷 米本 文子

液状化とは、地下水位が高い砂地盤が地震などの影響で流動しやすい状態になることです。

地盤の液状化した部分が砂交じりの水として地表に噴出すると地盤は沈下し、建物を傾かせたり沈ませたりするだけでなく、配管類も破損されます。

建物の傾斜や沈下の予防策として、新築時には地盤調査が行われますが、一般的なスウェーデン式サウンディング試験は、地耐力を調査するものであり、通常は、土を採取しないため砂の状態などはわかりません。

液状化のリスクを判定したい場合は、地盤調査会社に専用の試験を依頼しなければなりません。調査方法によって費用が変わります。

なお、液状化対策には次の二つの方法があります。

- ①液状化から建物を守る工法（建物のみ守る方法）
- ②液状化の発生を抑える方法（敷地全体を液状化から守る方法）

手軽な判断として自治体が発表する液状化マップを参照する方法があります。ただし、地域によってはマップがないほか、個別調査がされているわけではないので注意が必要です。



## 知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

**No.48** このたび念願のマイホームを手に入れることになりました。新生活に夢がふくらみますが不動産に詳しい知人から「境界がはっきりしているか確認するように」とアドバイスを受けました。境界がはっきりしないなどということがあるのでしょうか。また、はっきりしないと、どうなるのでしょうか？

境界がはっきりしないということは、実は珍しくありません。むしろ、よくあることです。

境界がはっきりいるかどうかについて、あなたが注意しなければならない理由は以下の点です。

### ①隣地とのトラブル

境界がはっきりしないと隣地との間でトラブルが起きる可能性があります。家を建てたり塀を作ったりする場合に、越境しているからひっこめろとクレームをつけられることが考えられます。

### ②将来の目減り

現在は登記簿どおりの面積が実際に使えていても、将来、隣地からの境界訴訟が起きれば裁判所によって、境界がとんでもないところに定められてしまうことがあります。

### ③売買などの際に支障になる

仮に現在はトラブルがなくても安心はできません。何らかの理由で売却をするようなときは、当然買主は境界の説明を求めてきます。はっきりと説明ができなければ、いくら好物件でも売れない可能性があります。

他にも、いろいろと影響がありますが、いずれにしても損なことはばかりで、後で境界が定まった結果、面積が増えて得した…なんてことは皆無ではありませんが、まずないでしょう。

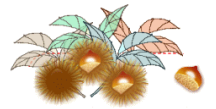
よく勘違いされるのは、登記簿に記載された土地面積のことです。登記されているから大丈夫という方もいますが、登記簿は不動産の売買など権利関係を公に明らかにするためのもので、登記簿は境界に関しては、直接的な関連を持ちません。

以上のことから、あなたがマイホームを買うに際しては、必ず境界標を確認し隣地との境を知っておくことが大事です。

もし、境界標がはっきりとしていなければ、売主に測量をしてもらい、隣地の立会い署名押印がされた実測図を交付してもらいましょう。

なお、中古住宅など既存の塀がある場合に、それを理由に、境界が曖昧なままで取引する不動産会社がありますが、土地も中古住宅も一緒です。

境界確定は不動産取引の鉄則です。



今から26年前、まだサラリーマンだったときの事です。「米本、明日はお客さんを案内する日だったよな。いいか、最低でも三軒は案内しなきゃだめぞ」

「三軒って、どういうことですか？お客さんが見たいと言っているのはこの一軒だけですよ」

「馬鹿だな。お客が見たいものだけを見せているようでは駄目なんだよ。契約したいんだろ。どういう風に案内したら決まるのか考えよ。いいか、まず最初に案内するのはボロ物件にしておけ。ここでお客様の期待を裏切るんだ。二軒目は、そこそこの物件だな。可もなく不可もない出回り物件でいい。最初がボロ物件だから、それでも良く見えるもんだ。でも多分それでは満足しないだろう。そこで最後に、とっておきの物件を見せるんだ。わかるだろ！」

不動産業界一筋で三十年。超ベテランの上司は得々と語ります。

「案内する道順もよく調べておけよ。遠回りしてもかまわないから、できるだけ雰囲気の良い道を通るんだぞ。間違っても渋滞しそうな道や狭い道だけは通るな」

なるほど。さすが海千山千の営業マンは言うことが違うなと妙に納得しましたが、違和感は否めません。そんな私の表情に気付いた上司は更に言葉を続けます。

「お客は贅沢だから、言うことをまともに聞いていたらきがない。どこで妥協させるか、そこが営業マンの腕なんだよ」

幸いなことに、営業現場に上司が同行することはありませんので、いつも馬耳東風に聞き流していました。

ところが、ある日のこと。その日は私のお客様が来社する日でした。たまたま居合わせた上司は同席すると言います。

困ったことになりました。慎重派タイプのお客様と、この上司はまるで水と油。結果は火を見るよりも明らかです。

体よく同席を断るもそれもかなわず、案の定、鼻息荒い上司の営業に辟易したお客様は、それから間もなく静かに席を立たれました。

お客様が帰られた後、上司からこっぴどく叱られました。「お前の営業は生ぬすぎるんだよ。一緒にいるとイライラするわ！まったく」

八つ当たりとしか言いようがありません。不動産知識も豊富で人情味もある良い上司ですが、こと営業手法だけはどこまでいっても平行線でした。

テクニックを磨くより実直に仕事をする、そうすれば自ずと結果はついてくる。その信条は26年経った今も変わりません。

## 編集後記

### もうそんな年なのでしょうか？

飯はまだかあ〜



不動産業界で働き始めて半年ぐらいたったことか。当時、勤めていた会社は、習うより慣れよという考え方で、入社したての新人でも現場案内に上司が同行することはありませんでした。「いまから家の中を見せてもらえませんか」その日、事務所にいたのは私と上司だけ。電話を取った私が案内することにしました。高級住宅街に建つ豪邸で価格はなんと一億円。「米本。絶対に決めてこいよ」プレッシャーはあるものの、こんなチャンスは滅多にありません。上司から渡された物件資料を手在意気揚々と現地に向かいました。約束の十分前に到着しました。がすでお客様は待っています。急いで玄関を開けようとカバンに手をつ込みますが、あれれ鍵が見当たりません。身体中の汗が一気に吹き出しました。そんな私に冷ややかな視線を向けるお客様。「どういうわけか、鍵がないようです（汗）。すぐに取ってまいります」

先日、湯上りにビールを飲むと冷蔵庫を開けた瞬間、取りに来たものが思い出せません。「なにやっているの？」冷蔵庫の前でぼかんとしているカミサンが小馬鹿にしたように言います。ついに呆けの始まりかと言わんばかりの表情をするものだから「あんただって同じようなこと今まで何度もあっただろう」自分のことは棚に上げ、平気でうそづくその性格が理解できません。先だってもそうです。「ねえ。ちょっとあれっ、わたし、なにを言おうとしたかしら。えーと、なんだっけ？」言いたいことすら思い出せないカミサン。聞かれたって、わかるわけないだろ！「主婦はねえ、やるが多すぎるから、こういうこともあるの」訳のわからない弁明をしますが物忘れは脳細胞の減少が原因で起きると言われます。一説によると人の脳細胞はなにもなくても一日に十万個死滅するそう、ビールを飲んだ場合は八十万個だそうです。そうすると、一滴のアルコールも飲まないカミサンは、私よりも圧倒的に脳細胞が多いはず。なのに、私よりひどい物忘れのカミサンは自覚しているのか、「呆けたら面倒みてくれる？」と私を試すようなことを言います。その傍らでは、今年十九才になるじいちゃんネコが、ついさっきまでご飯を食べていたのに「飯はまだかあ」と催促するような目で私を見つめます。ネコも呆けるのでしょうか。