



## ～気になる物件の見学時のポイント教えて！！～

**Ans** まずは積極的に現地を見学することが大切です。物件資料だけでは分からない気づきがありますので、資金計画を済ませたら、現地見学をすることが大切です。

### 物件見学時の3つのポイント

- ① 部屋・収納の使い勝手を考えましょう。
  - ② 日当たりや音などを考慮した総合的な居住性を考えましょう。
  - ③ 周辺環境・周辺設備も考慮した、入居後のことを考えましょう。
- ※ 見学した物件に住んだときの「生活」を想像して、お客様のご満足いくイメージができるなら、その物件はきっとお客様にとって「いい物件です」。

### 見学するときのマナー

売主様・買主様がお互いに良いお取引をするためにも、見学するときには以下のマナーは守りましょう！！

- ① マイナスの感想・価格に関することは売主様の前では話さない。
- ② 他の物件との比較はその場では言わない。
- ③ 知りたいことや聞きたいことはまずは担当の営業マンに確認してください

私達イエステーションでは、物件をご案内するときに、買主様が知りたい「物件の良い所・悪い所」を買主様の気持ちになってお伝えしております。その他にも、お客様が今後住まれたときの「生活」を想像できるように、周辺の住環境や・周辺設備なども詳しくお伝えいたしております。

物件に対するご質問は、地域情報の玉手箱イエステーションまでお気軽にお問い合わせ下さい！



### 地域の不動産の売却・購入に関するご相談

白石店 TEL 011-846-4301

中央店 TEL 011-622-4333

清田店 TEL 011-884-0244

手稲店 TEL 011-694-0355

西店 TEL 011-668-2241

厚別店 TEL 011-895-3556

南店 TEL 011-837-3393

豊平店 TEL 011-850-0931

北店 TEL 011-761-3110

東店FC TEL 011-733-6656

江別店FC TEL 011-391-5800

北広島店FC TEL 011-376-8460