

幸せになる家探し

ワークブック

家を買いたいと思っているあなた、そのやり方ではうまくいきません！



(有)丸美不動産

はじめに

このワークブックを手にとったあなたは、ちょうど家を買おうとして雑誌やインターネットを見たり、住宅展示場やモデルルーム・不動産屋巡りをしているか、もしくは最近住宅の購入に興味が出てきた人だと思います。

本書はそんなあなたの為に書かれました。所々書き込みが出来るようになっていきますので、実際に記入しながら読んでください。

最後まで読み終えたときには家探しの視点がきっと変わっていると思います。

本書の使い方

この本はあなたの家探しをお手伝いするために書かれています。ただ単に本書を読んで知識を得るだけでなく、実際にこの本に書き込みや計算をして、どんどん使ってください。

持ち家か賃貸か

よくマネー雑誌や住宅雑誌では、持ち家が得か賃貸が得かなんて特集が組まれますよね、純粋に金銭的なことだけ考えれば賃貸のほうが得なのかもしれません。

しかし、「持ち家」という言葉の響きになんとも言えない魅力的なオーラがあるのも事実、考えてみればカードローンの申込

や借家の申込書にも持ち家か借家かを書く欄があるくらい世間的にも重視されています。

しかし住宅の購入は賃貸とは桁違いに大きなお金がかかります。それに気に入らないからといって簡単に処分したりすることも出来ません。

せっかく 20年～30年住もうと思って買った家を、買い方を間違ったばかりに4～5年で手放してしまう人がいます。

あなたはそんな風になりたくないですね。
その為にはどのような基準で家探しをしたら良いのでしょうか。

なぜ家を買うのか

ちょっと質問させてください。なぜあなたは賃貸ではなく家を買おうと思ったのですか。

会社の同僚が買ったから？

仲の良い親友が購入したから？

奥さん（旦那さん）が欲しいと言ったから？

あなたはなぜ家を買いたいのですかと聞かれたときに具体的な理由を答えることが出来ますか？またそこでどのような生活を実現したいですか？

ステップ1

家を買いたいと思った理由を書き出してみよう！

ステップ2

どのような生活を実現したいか書き出してみよう！

家を買える人・買えない人

お店に尋ねてくる人でこんな風に言う人がいます。

「何か良い物件はありますか？」

「お買い得な物件を紹介して！」

営業マンが予算や希望のエリア、重視する条件などを尋ねると、

「安ければ安いほど良いです」

と言う人もいます。

それを聞くたびに営業マンは心の中で思うのです「ああまたか」と、予算や条件をはっきり言われたいお客様は案外多いのです。というよりそういうお客様のほうが多いかもしれません。

もちろん初対面の営業マンに話しづらい気持ちは良く分ります。

例えばホットな客だと思われるとしつこく営業されるんじゃないかとか・・・

中にはそういう営業マンもいるかも知れませんが、ほとんどは出来るだけ条件に合う物件を紹介してあげようと思っているだけなのです。

例えば胃が痛くて病院に行ったとして、お医者さんにただお腹が痛いといっても、胃袋の辺りが痛いのか下腹の辺りが痛いのか、シクシク痛むのかチクチク痛むのかを言わないと正しい診察が出来ませんよね。

それと同じだと思ってもらったらよいかと思います。

ただ漫然と家探しをしている人と、具体的な購入条件がはっきり決まっている人とどちらが良い物件を購入できるでしょうか？

何が良い物件か、何がお買い得の物件かは一人ひとり違います。

あなたは物件購入に当たって優先する条件の順番などを決めていますか？

ステップ3

あなたは価格重視？立地重視？それとも校区重視？優先する条件を書き出してみよう！

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

良い物件を探すには

良い物件を探すにはどうしたらよいのでしょうか？もちろん不動産を見る目を養うことが重要なのですが、それには沢山の物件を見るのが一番です。

営業マンはなぜお客様から土地やマンションの相場を聞かれたときに、スラスラと答えることが出来るのでしょうか？

答えは、常に沢山の物件情報に接しているから。当社では営業エリアの物件情報をふれんずや折込チラシ・新聞広告などから収集してデータベースに登録し、毎月物件情報誌を作成して無料で配布しています。

データの輸入は営業マンが必ず自分で行っています。効率を考えれば事務の女の子にやってもらった方が良いように思えますよね。

ところがやはりそれでは駄目なのです。

なぜなら、毎月何百件もの物件情報に接することで自然と相場観が養われていくことが経験上分っているからです。

また、お客様に聞かれたときに「確か条件に合うような物件が最近売りに出ている筈だぞ」などという事がスッと頭の中に浮かんできたりもします。

以前読んだ株の本に、プロの相場師は特定の銘柄の情報を細かく記録・分析することで、「この値動きは以前の動きと似ているな」とか「今回はもう少し上昇しそうだ」とか「もうそろそろ下げ止まりのようだ」などということが感覚的に分るように

なってくる、ということが書いてありました。

それを読んだときに、不動産での経験から、ありえるかもしれないなと思いました。

営業マンの場合は土地から戸建てからマンションまで、場合によっては賃貸物件の情報までフォローしなければなりません。あなたの場合には購入条件に合いそうな物件の情報だけを見ていけば良い訳ですから、それ程大きな手間はかからないと思います。

ステップ4

ちょっと心に引かかる物件があったら、情報誌やチラシから切り抜いてスクラップしてみよう、自分がどんな物件を求めているか傾向もつかめる筈！

割高か割安かを見抜く

気に入った物件が割高か割安かを判断するにはどのようにしたら良いのでしょうか？

ヒントは「単価」にあります。まず最初にその物件の単価を割り出してみてください。

不動産や住宅の営業マンは通常物件の話をするときに総額は余り重視しません。

例えば「〇〇マンションは今いくら位ですか」なんていう時に必ず坪単価や㎡単価に引きなおして「それ安いねー」とか「ちょっと高いっちゃない」なんて会話をしています。土地の場合

も同様です。

ただし戸建ての場合は建物の評価によって変わってくるので、単純に単価を計算は出来ませんが・・・

私などは職業病でしょうか、なんでも単価を出す癖がついて、気がつくと無意識の内に電卓をたたいたりしています(笑)

あなたは坪単価でも㎡単価でもどちらでもかまいません、計算しやすいほうでやって見て下さい。基準を作るのが大事なのです。

やり方は単純に

土地なら $\text{売買金額} \div \text{土地面積 (土地坪数)}$

マンションなら $\text{売買金額} \div \text{専有面積 (専有坪数)}$

で簡単に割り出せます。

同じマンションや同じ町内の物件情報が複数あれば、そこから平均値を割り出すことも出来ます。

そうすると、平均からその物件がどのくらい高値にあるのか安値にあるのかが分ります。

ただし、「安い=お買い得」かどうかは分かりません。やはりどんなものでも安いものには安いなりの理由があるものです。不動産も例外ではありません。

特に不動産は家電品などと違って世界に二つと同じものは有りませんので、お買い得かどうかの判別が一層困難です。

そんな時にステップ4で養った不動産を見る目が生きてきま

す。

ステップ5

単価や平均値を出して物件の価値を数値で把握しよう！

物件	売買金額 (万円)	面積 (坪 m ²)	単価 (円) (坪 m ²)
	平均金額 (万円)	平均面積	平均単価 (円)

ローンの賢い組み方

世間一般の常識からすると、意外に思われるかもしれませんが、ローンはなるべく長く組んだほうが良いと思います。

「えっ、だってローンは早く返したほうが金利の負担も少なくて済むし、なにより後がラクなんじゃないの」という声が聞こえてきそうですが、必ずしもそうとは言えません。毎月のローンの返済や生活費をギリギリで組んでしまうと、急な出費などがあつたときに対応が出来ません。

(交通事故や病気・リストラ・地震など)

ですから、もし毎月のローンを10万円払えると思っても、実際のローンの支払いは8万円にしておいて、2万円は払ったつもりで貯金しておくのです。そうすれば年間24万円現金が手元に残ります。

そうして貯まったお金はどうすればいいでしょう？
何事も無ければ100万円とか200万円とかまとまった金額になったときに繰り上げ返済すればよいのです。

そのときも決して返済年数を短くしてはいけません。
ローンの残高が減れば返済金額も減っていきます。そうすれば100万円たまるのに仮に5年かかったとすると、次に100万円たまる期間はもっと短くて済むようになります。

そうやって繰り上げ返済を繰り返していけば、結果的に20年の予定が15年で払い終わったというような形になっていく筈です。

なぜこのような面倒なことを言うのでしょうか？
それは返済計画のつまずきから、カードローンや消費者ローンに手を出して、生活が破壊されていく方が多いからです。
あなたには決してそんな風になってほしくありません。
ローンを組む際には慎重な返済計画を組むことをお勧めします。

ステップ6

実際に返済金額を計算してみよう！

返済額速算表

金利	借入期間					
	10年	15年	20年	25年	30年	35年
1.8%	9,112	6,343	4,964	4,141	3,596	3,210
2.0%	9,201	6,435	5,058	4,238	3,696	3,312
2.2%	9,291	6,527	5,154	4,336	3,797	3,416
2.4%	9,381	6,620	5,250	4,435	3,899	3,521
2.6%	9,472	6,715	5,347	4,536	4,003	3,628
2.8%	9,564	6,810	5,446	4,638	4,108	3,737
3.0%	9,656	6,905	5,545	4,742	4,216	3,848
3.2%	9,748	7,002	5,646	4,846	4,324	3,960
3.4%	9,841	7,099	5,748	4,952	4,434	4,075
3.6%	9,935	7,198	5,851	5,060	4,546	4,191
3.8%	10,029	7,297	5,954	5,168	4,659	4,308
4.0%	10,124	7,396	6,059	5,278	4,774	4,427

計算方法

例) 金利1.8% 借入期間20年 借入金額2300万円
の場合

金利1.8%と借入期間20年の交差する金額4,964円に2300万円を乗じて100万円で割ると毎月の返済額が計算できます。

$(4,964 \text{円} \times 2,300 \text{万円}) \div 100 \text{万円} = 114,287 \text{円}$
となります。

この場合年間の返済額は1,371,444円となります。

最後に

あなたには単純に高い安いではない、心から満足のいく物件を見つけて欲しいと思います。

購入する物件が中古マンションであれ新築の一戸建てであれ、あなたやあなたのご家族が納得されていればそれで良いと思います。

本書の最初でも言いましたが、これを読んでただ知識を得るだけでなく、実際に書き込んだり、計算をして見て下さい。

不動産に対する理解が何倍にも深まると思います。

それではあなたの幸せな家探しをお祈りします。

- 著者プロフィール
- 安河内 裕一 (やすこうち ゆういち)

◇宅地建物取引主任者
◇CFP (サーティファイド・ファイナンシャルプランナー)

昭和43年福岡生れ。
子供の頃より父と母が不動産業を営む姿を見て育つ。

東京デザイナー学院卒業後、デザイン会社、(株)イッセイミヤケ等を経て現在(有)丸美不動産勤務、主に賃貸物件の仲介・管理・アパート経営のアドバイス業務などに携わる。妻と娘・息子の4人家族



特定非営利活動法人 (NPO 法人) 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会 福岡支部 幹事

- 連絡先 〒811-0202
福岡県福岡市東区和白3-17-25
有限会社 丸美不動産
TEL092-606-2838
FAX092-607-1201
<http://www.marumi-re.co.jp>

- ◆宅地建物取引業免許 福岡県知事(5)9634号
- ◆(社)福岡県宅地建物取引協業協会会員
- ◆(社)全国宅地建物取引業保証協会会員
- ◆九州宅地建物公正取引協議会加盟店

平成17年10月1日 初版 第1刷発行 《検印省略》

©Yuichi Yasukochi 2003