

# 不動産購入はこわくない！！

## 後悔しない不動産選びができる本

—自分の物件選びの基準にあまり自信がない方に—



実践付録：これだけは聞こう8つの質問！  
「購入前のチェックポイント」

<b>はじめに</b>	<b>4</b>
<b>第1章 いったい私はどんな暮らしがしたいの？</b>	<b>5</b>
<b>一、まずは自分の気持ちを確認しよう</b>	<b>5</b>
■ちょっと待った！家、本当に欲しいですか？	5
■その漠然とした不安は「動機があやふや」なのが原因だった！	6
■例えが自分の話で恐縮ですが…	7
<b>二、自分に必要な買い物はどれかわかりますか？</b>	<b>8</b>
■動機は十分！じゃあ、次はどうする？	8
■動機はあるものの、住まいへのビジョンが明確でない人へ	8
■「欲しいけど買えない」の哀しさ	9
■情報収集までのプロセス	10
■マンションがいいのか一戸建てがいいのか。	11
■マンションについてちょっと補足	12
■今、マンションと一戸建て、どっちが人気？	13
■中古マンションも相変わらず人気	14
■リノベーション……住環境も「エコロジー」の時代	16
■中古住宅も人気	17
■これからの住宅事情はどうなる？	17
<b>第2章 いよいよお楽しみ(?) 物件探し</b>	<b>19</b>
<b>一、どのようにして自分の希望する物件に出会っていくのか</b>	<b>19</b>
■良い物件にめぐり合ったら、いつでも購入できる態勢で！	19
■まず希望条件（エリア・環境・価格・広さ）を書き出そう！	20
■なかなか気に入った物件がない場合	20
■え？イメージして頭を切り替える？	21
■不動産屋って入りづらいですか？	22
■いい不動産屋って？	22
■不動産業者と上手に付き合おう	23
■不動産屋も、お客さんが喜んでくれると嬉しい	24
<b>実践編： 「物件購入前の8つの質問」</b>	<b>25</b>
<b>これだけは聞こう、購入前のチェックポイント</b>	<b>26</b>
①地盤について（戸建て、マンション共通）	26

②境界がはっきりしているか（土地・中古住宅の場合）	26
③上下水道の引き込みは？（土地の場合）	26
④雨漏りや白アリ等は中古物件における最重要確認事項！	27
⑤設備等、調子の悪いところはないか	27
⑥周辺環境について（隣人、暴力団、店舗、危険地帯など）	27
⑦なぜ売り物になっているのか。（売る理由）	28
⑧自分はいくら借り入れできるのか。（予算について）	29
⑨（⑧までじゃないの？）おまけです！『価格は交渉できる！』	30
⑩（え、⑩？）おまけのおまけです。『それでも迷ったら』	31
<b>最後の最後に、大事なこと。</b>	<b>32</b>
<b>あとがきに代えて</b>	<b>32</b>
<b>ホームページに寄せられた質問より 何でもお気軽Q&amp;A</b>	<b>33</b>
<b>不動産ミニ知識 何でもQ&amp;A</b>	<b>35</b>
★住宅ローンについて	35
★地盤について	36

## はじめに

最近お客さんから、物件選びのコツや、迷わない基準を教えてくださいと相談されることが多くなりました。

「いろいろ見ているうちに分からなくなっちゃった」という方もいました。たしかにこれだけ情報が氾濫する現代では、混乱するのも無理はないよなあと思います。

- 土地を買って家を建てたい
- 土地はあるから家だけ建てたい
- 中古住宅を買いたい
- マンションがいい…、

住まいへの夢は皆さんお持ちでしょうし、すでに積極的に動いておられるかもしれませんね。しかし…、だんだん話が具体的になると、でかい買い物だけに、

- (本当にここに決めちゃっていいんだろうか) とか、
- (いや、それ以前に、自分には本当は一戸建てよりマンションの方が合ってるんじゃないだろうか)

などと、なぜかふり出しに戻ってしまうことさえ、実はよくあるんです。

また、その点はよく熟慮してクリアした方でも、いざ物件決定、業者決定となり、契約する段になると、

- (本当に決めちゃっていいんだろうか) 、とか、
- (契約する前に何か大事なことを見落としてるんじゃないだろうか) 、とか、
- (もしかして自分はダマされているんじゃないだろうかっ！)

などと、わけもわからない疑心暗鬼に陥って、疲れてしまうなんてことも無きにしもあらず…。お気持ちよくわかります。車を買う時だってそうですから。私なんか、ホームセンターでちょっとしたものを買うときでさえ……。

でも皆さん、やたらと不安になるのはやめましょう。自分が何がわからないのかがわからない、というあなたでも大丈夫。

- 物件探しの際のちょっとしたポイントや考えてほしいこと
- 大きな買い物を決める前に、これだけは確認しておきたいチェックポイント
- これだけは聞いておきたい質問

などをこの冊子に書きました。

初めて不動産購入をお考えで、安心して不動産購入を決断したい、夜はぐっすり眠りたいという方、ぜひご一読ください。

## 第1章 いったい私はどんな暮らしがしたいの？

### 一、まずは自分の気持ちを確認しよう

衣食住は、人によってこだわるところが違いますね。「生涯に一度は家を持ちたい」、という方もあれば、「私は子供の教育に惜しまずお金をかけ、住居は、住めればどこでもいい」、という方もいるでしょう。お金の掛けどころへの考え方は人それぞれ違うものです。

この冊子では、

- 住まいのことをそろそろ真剣に考えたい
- 住まいをどうにかしたい
- レベルアップしたい
- 住まいへの夢がもう結構膨らんでいる

という方を対象にお話していきます。

### ■ちょっと待った！家、本当に欲しいですか？

住まいをどうにかしたい、と考えるには何かきっかけがあったはず。

- 今住んでいる家、そこら中ガタガタ。冬は寒いし。何とかしたい。
- 親の土地と家を相続し、そこに住むことになった。何とかしたい。
- テレビのリフォーム番組に心を奪われた。新築の予算は無いがリフォームなら…。

- 現在アパート暮らし、二人目の子供が生まれて手狭になってきた。上の子が小学校に入る前に考えようか……。
- 「こんな土地に住めたらなあ」という、気になる土地がある。
- 友人の新居を訪問したらとても素敵だった。いいなあ。うちも…。
- 最近、分譲マンションがたくさん建ち始めたなあ。最近、友人の多くが、立て続けに購入を決めた。なんとなく焦ってきた…うちもなんか考えなきゃ？

など、具体的だったり漠然とだったり、何かきっかけがありますね。上記のうち6つ目までは、必要性もしくは、住まいに対する夢や、将来のビジョンがあります。しかし、最後の「友人の多くが立て続けに購入を決めている。うちも…」という動機は、6つ目に似ているようでいて、主体性に欠けているところが決定的に違うのです。

## ■その漠然とした不安は「動機があやふや」なのが原因だった！

それにしても、こんな「漠然とした動機」で、不動産購入への道のりを歩き出してしまう人、実際にいるのでしょうか？まるで、人が集まっているからとバーゲン会場に吸い寄せられて、要らないものまで買ってしまふ、うちの嫁みたいな話です。

ところが、意外なほどよくある話なのです。

「家は今が建てどき」などという、期限の区切られた情報を聞きかじって、やみくもに焦ることなども同じで、「はじめに」にも書きましたが、そういう人ほど、話が進んでいくにつれ、どんどん不安が募っていくのです。そして、いざ購入する段階になって、このまま購入していいのか？という疑念にさいなまれ、ある日突然ふりだしに戻ってしまう、という気の毒な経過をたどることが多いのです。

不動産は大きな買い物です。要らない服を買って後で後悔する、というレベルの話ではありません。動機がはっきりしている人でさえ、購入の決断をする時は、多かれ少なかれ不安があります。でも、**動機があやふやな人は、例えば5つですむ不安材料が、2倍にも3倍にもなってしまう**のです。

情報に踊らされ、人に流されて焦る、しかもそこに、○名様限定、○月までに買わないと損、などと「限定」でもされようものなら……不動産購入だけに限らずよくあることです。これだけ情報が氾濫している現代では、流されやすくなるのは仕方が無いのでは？とおっしゃるかもしれませんね。しかし、なにもすべての情報の中から正解を得ようとしなくても、よくよく冷静に考えてみれば、四つ～五つ、情報を比べてみるだけで、かなり絞られてくるはずなのです。でも、忙しい毎日の中での、そういった作業は、やはり、「住まいに対する夢」を持つ

てこそはじめて、楽しんでできるというものです。 **不動産購入における最も大切なものは「主体性のある動機」、そしてその元となるのは「住まいへの夢とビジョン」**なのです。

## ■例えが自分の話で恐縮ですが…

私は子供のころ、本家離れの、小さな小さな家で暮らしていました。今考えれば、母と二人で暮らすには十分な広さでしたが、知らず知らずに、大人になったらデカイ家を建てて住むんだ！という野望を持って生きてきたようです。

諏訪湖をのぞむ傾斜地の一番下に、安い土地を購入した私が独身時代に建てた家は、**建てるからには居間も十帖以上、自分の部屋も十帖以上、子供部屋も十帖以上、とにかく広くなきゃダメだ、**ということで、**大きな家への執着がそのまま形になったような家**です。（いえ、大きいといっても、敷地は狭いんですよ）

しかし、建てて5年目に嫁いで来た嫁からは、

- 「無駄に広い」
- 「掃除が行き届かない」
- 「寒いときすぐに暖まらない」
- 「敷地いっぱい建ててあって、まとまった庭がとれない」

と不評。しかし一番不評を買っているのは、「これだけ無駄に広い部屋が多い中で、あたしの使うキッチンがたった4帖！（怒）」

……………。

話がそれてしまいましたが、とにかく、「絶対に大きな家に住むんだ！」と心に誓った私のような話は極端な例としても、**動機は、主体的であれば何でもいい**のです。

## 二. 自分に必要な買い物はどれかわかりますか？

### ■動機は十分！じゃあ、次はどうする？

不動産購入を考えた途端、「さあ今度の日曜日、物件見に行くぞ！」と意気込まないでください。モデルハウスもモデルルームも中古住宅も、見学はあとでゆっくりと、その前にまだもう少しお付き合いください。

ここで整理しますと…

1. 土地を買って家を建てたい人
2. 土地はあるから家だけ建てたい人
3. 今の住まい（戸建て、マンション共）をリフォームしたい人
4. マンションが欲しい人（新築・中古）
5. 中古住宅が欲しい人
6. 自分の求める住まいがまだはっきりしていない人

このうち1、3については、不動産屋は直接関係ないので、後ほどサラリと触れることにして、この冊子では、

- 1. 家の新築を前提に土地を買いたい人
- 4. マンションを買いたい人
- 5. 中古住宅が欲しい人
- 6. まだはっきりしていない人

についてアドバイスしていきます。

### ■動機はあるものの、住まいへのビジョンが明確でない人へ

1、4、5の方はちょっと後回しにさせていただいて、先に6の方にお話します。

新しい住まいで新しい暮らしをしたい、という希望だけはあるけれど、実際には、自分にはどんな家があるのかが分からない、という方は、予算も含めてまだ本気モードになっていないことでしょう。予算については後で詳しく書きますが、**予算は、住まいと暮らしへの夢を膨らませる際に、常に平行して考えていくべき**です。



お金のことが最初に頭にあると、家についての夢が膨らませられないんじゃないか、と思われるかもしれませんね。でも、意外とそうでもありません。

もちろん、夢や理想の世界から、一気に現実に引き戻す材料ではあるのですが（笑）、使えるお金に限りがあるのなら、「これだけは譲れない」というポイントを厳選して絞り込めますし、何より、**夢や理想の世界が一気に現実味を帯び、本気モードに突入しやすくなるから**です。

住まいへのビジョンがはっきりしていなかった方は、予算を一緒に考えることで、「流されているのはダメなんだ、自分の意思で主体的に決めていかななくては」と気付くでしょう。それによって「よし！購入を前提に真剣に考えよう！」ということになるかもしれないし、逆に「今は家は要らない。もう少し力を付けてから」という方もいるかもしれません。

また、**予算を把握することは、具体的に物件を求めている人には、より大切なプロセス**です。以前こんな事例があったのでご紹介します。

## ■ 「欲しいけど買えない」の哀しさ

この方は、他の不動産屋さんの物件をいくつか見た後に、中古マンションを欲しいと、私のところへ来られました。ご紹介した物件は、価格も承知の上でご覧になり、ご主人も奥さんも大変気に入られました。

売主さんも含めて前向きに話を進めていたある日、「希望した金額を貸してもらえない」と電話がありました。**銀行の借り入れ限度額が低く、自己資金と合わせても物件購入価格に手が届かない**、というのです。私も売主さんに値引き交渉するなどしてなんとか、と思ったのですが、

- 値引きしたとしてもまだ手が届かない
- 他に支援してくれる親族もいない

ということで、結局その方は購入を断念せざるを得ませんでした。

ではどうしたら良かったのでしょうか。

二章でも詳しく書きますが、やはり、**具体的な物件を見る前に、金融機関の相談窓口に行きましょう。**

後述の「これだけはチェックしたい、不動産購入前の8つのポイントの⑧（29ページ）」にも、しつこく記載しておきます。これはもう、口を酸っぱくして言いたいことだからです。

**「欲しいけど買えない」**は、やっぱり哀しいですからね。

さて、次からは、不動産購入が現実味を帯びてきたことを前提に、具体的にお話していきましょう。

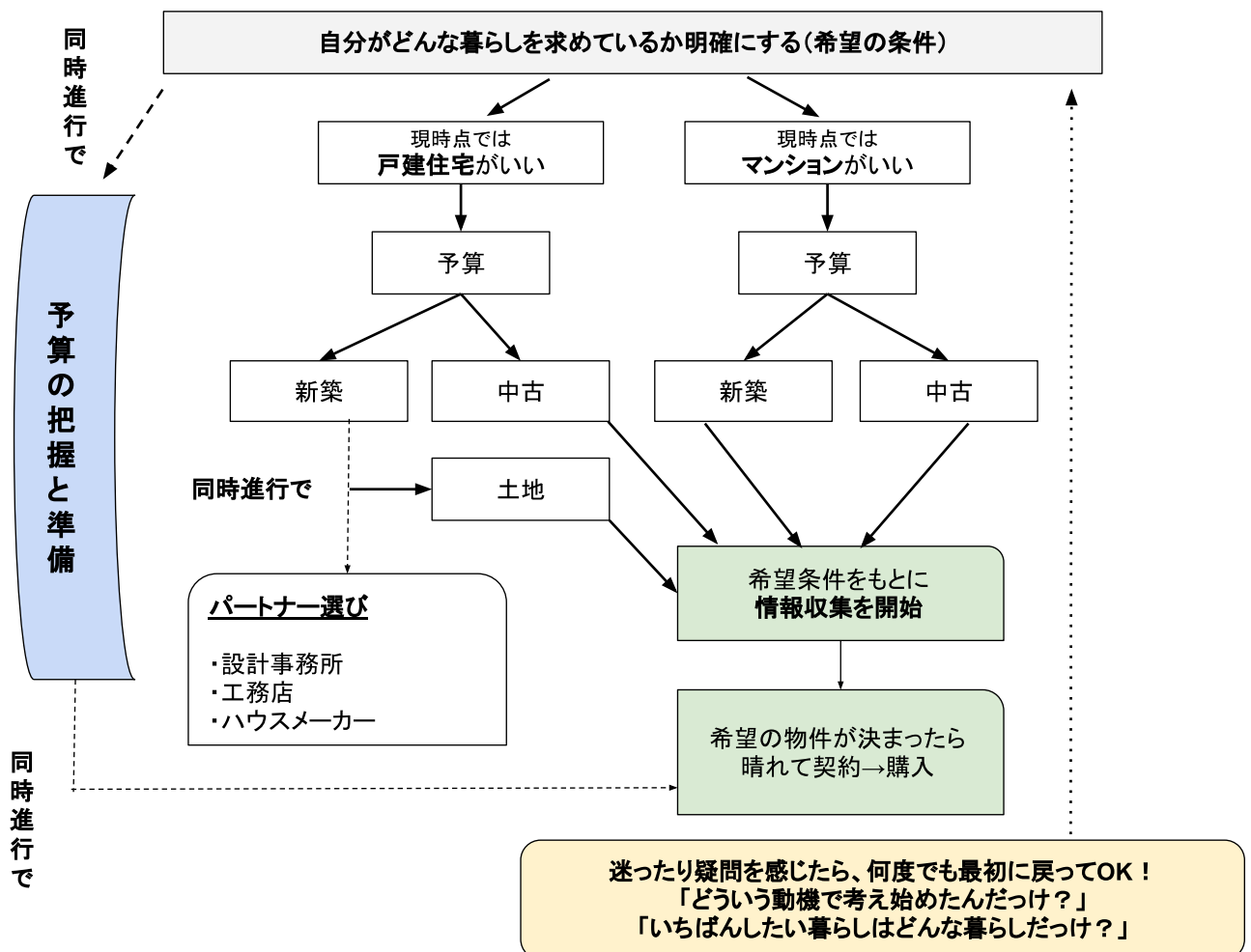
## ■情報収集までのプロセス

購入までのプロセスは普通の買い物と大体同じですが、不動産の購入ともなると、大きな決断を伴う様々な選択肢が出てきて、ひとつひとつクリアしていかなければなりません。最終的には、買うのか買わないのか、という「大決心」をして契約に至るわけですが、**広告、情報誌、インターネットなど、いろんな物件情報がたくさんある中から、自分たちに合ったものを選び出すのは、とても大変かもしれません。**金額が大きいし、失敗はしたくありませんから、慎重になるのも当然です。

まずは、**自分がどんな住まいを求めているのかはっきりさせましょう。**すでにはっきりと心が決まっている方はいいのですが、一戸建てもいいけどマンションもいいかなあ、などと迷っている方もいるでしょう。

また、一戸建てでもマンションでも、新築物件と中古物件があります。こちらも、これからの暮らしを左右する重要な選択肢です。

でも、**迷うことはとてもいいことだ**と思います。自分や家族の生活についてじっくり考える機会になるからです。大いに悩みましょう。



## ■マンションがいいのか一戸建てがいいのか。

さて、一戸建てとマンションでは様々な違いがあります。一戸建てかマンションか、どちらが○でどちらが×とは言えません。自分にとってはどちらが向いているのか、これから挙げるメリット、デメリットなどを参考に、「自分が住むことをイメージ（シミュレーション）しながら」検討してみてください。

### 【一戸建てとマンションのメリット・デメリット比較】

#### ◎一戸建てのメリット

- 賃貸住宅や、土地が借地権である場合をのぞき、土地も建物も全て自分の所有であり、自由に使用できる
- 敷地に余裕があれば、駐車スペースや庭を作れる
- 開口部や居住スペースを広く確保しやすい
- ペットも気兼ねなく飼える
- マンションよりも騒音などに気を使わなくてすむ
- リフォームや増築などが自由にできる。

#### ×一戸建てのデメリット

- 木造の多い戸建住宅は、鉄筋コンクリート造りのマンションに比べれば構造的には劣るといえる
- 防犯面では、開口部や死角の多さでマンションに劣る
- 土地、建物の管理は、常に自分でしなければいけない

## ◎マンションのメリット

- 基本的に共同住宅。上下左右に人の住む、大きな箱の中で暮らすイメージ
- 気密性が高い分、暖房等の熱効率も高い
- 構造が鉄筋コンクリート、もしくは鉄骨鉄筋コンクリート造で耐久性が高い
- 新築ではオートロックや防犯カメラ設置は当たり前、また中古含めほとんどのマンションには管理人がおり、防犯面その他管理面での安心感がある
- 専有部分においては自分で自由に変更できる。
- ワンフロアで動線が楽、またバリアフリー設計がほとんどで段差がない
- 高層階は眺望がよい。（上層ほど人気で価格も高い）
- 一戸建て住宅には付き物の草取り作業をしなくていい。
- 管理組合が主体となって長期的な修繕計画を立て、メンテナンスを行なえる。

## ×マンションのデメリット

- 管理組合の運営に参加するなど、管理費や修繕金を払う以外にもルールがある
- ペット禁止の中古マンションが多い
- 騒音や生活音について、他の住戸に気をを使う。

土地の立地条件や建物だけで比較ができないのが不動産ですが、まず、一戸建てとマンションのメリット・デメリットだけを箇条書きで比較してみました。いかがでしたか？

独立住宅と集合住宅という点で、建物が大きく違うわけですが、**一番の違いは維持管理の面において、完全に個人の自由で管理するか、強制的に管理組合に入り、管理費等も払うけれど、その保護という恩恵を受けるか、という点**です。

## ■マンションについてちょっと補足

マンションにおける管理組合は、一戸建て住宅でいう「町内会」をもっと身近にしたようなもので、理事長、副理事長、理事、会計、監査などの役員を選出して運営しています。

何をするとところかという点、**住人が快適に暮らすことができるよう、ルール（管理規約）を決めたり、何か問題が生じた際に解決したり**します。一つの町が凝縮したものと思えばわかりやすいかもしれません。

しかし、一つの建物内であるだけに利害関係も出てきて、町内会よりももっと濃い自治会といえるでしょう。ルールも「区分所有法」という法律に基づいて作成されるので、住人はそれをしっかりと守る義務があります。**守らなければ罰則もある**のです。

例えば、自分の所有する部屋を、居住以外の目的に使用する（営利目的）ことを禁止事項に入れるマンションが多いのは、やはり、住人の静かな生活を守るために必要となるからです。当たり前のことですが、他人の迷惑となるような行為や使い方が禁止されるのです。**管理費や修繕積立金を、毎月滞りなく収めるのは最低限のルール**です。

また、管理組合はこれらをしっかりと管理し運営しなくてはなりません。その管理ができないマンションは、マンションとしての評価（価値）が下がり、実は、価格も下がっていくのです。

難しい話をしてしまいましたが、要は、戸建てがいいかマンションがいいかを判断する際には、**いろんな要素を総合的に判断しましょう**、ということが言いたかったのです。

しかし、価値がどうだとか、個人ではどうしようもないことなので、簡単に言えば、「皆で協力して、良いマンションにしましょう！」と少しでも思える人は、マンションを購入しても大丈夫。きっと、長く、快適に暮らして行けるでしょう。

## ■今、マンションと一戸建て、どっちが人気？

最近では、定年退職を機に都会から移住し、念願の一戸建てを手に入れ、田舎暮らしを楽しもうという人もあれば、長年住み慣れた自宅を売り、より管理の楽なマンションを求める人もあるなど、傾向は一概には言えません。資産として売りやすい、と考えてマンションを選ぶ人もいます。

ただ、子育て世代に限っていえば、昨今の、ファミリー向け居住用マンションの建設ラッシュとその人気ぶりを見ると、**土地を買って家を建てることへの執着や理想が、以前より薄れてきている**気がします。

それにしても、あれだけ世間を騒がせた「耐震強度偽装問題」以降も新築マンションの売れ行きが悪くならなかったのは——そこはマンション建設業者も死活問題ですから——耐震性の高さ、安全性を強調した広告が毎日のように折込みチラシに入り、同時にマンションの最新設備や快適さ、利便さのイメージが多くの人々の心を掴んだからかもしれません。（目で見える広告は、最大の勝負どころですからね）

また、昨今の子育て世代に多い、**同じ価値観を持つ人が集まる、狭いコミュニティの気楽さと安心感を求める傾向も、ファミリー向け居住用マンション増加の背景**にありそうです。もっともこのところの景気低迷により、今後も建てれば売れるという状況が続くとは思えません

が。

## ■中古マンションも相変わらず人気

中古マンションの人気も衰えてはいません。

バブル期に多く建てられたリゾートマンションは、価格を下げて買いやすい物件となっており、今は、保養目的でなく居住目的で購入する人も増えています。リゾートマンションは、広さが15～20坪前後、1DKか1LDKのものが多いので、3人以上の居住は難しいですが、**リゾートマンションならではの広すぎない間取りは、女性の1人暮らしや、セカンドライフに入った中高年の方に合っています。**

もし今現在、1人～2人暮らしで、家賃を払って賃貸物件に住んでいる方が中古マンションを買った場合、たとえ月3～4万の管理費を払っても、最終的に自分のものになりますから、得な場合があります。（800～1000万円前後の、買いやすい価格のものがよく売れていますが、その多くは女性の方です）

リゾート系マンションに売り物件が多く出る理由として、**バブル期に会社で買ったが経費削減のため売る、**というものと、個人所有の場合、**子供が小さい頃は頻繁に利用したが、子供も成長して使う頻度が減り、管理費や固定資産税だけ払うのももったいないから売る、**というケースが多いです。

（裏話ですが、バブル期にリゾート系マンションを買ったリッチな方がマンションを手放す際によくあるのが、好きに使ってくれていい、と言って、立派な家具や家電をそのまま置いていかれるケースです。かなりお得！）

余談はさておき……。

中古マンションには、新築マンションにはない意外なメリットがあります。新築か中古かまだ決めていない方は、自分のマンション選びの条件を整理してみると、意外と中古マンションが向いている場合もありますから、次ページの中古マンションのメリット、デメリットなどを参考に、「**自分が住むことをイメージ（シミュレーション）**」しながら検討してみてください。

### 【中古マンションのメリット・デメリット】

メリット	デメリット
①価格が安い	①建物や設備が最新でない
②実物を確認して決められる	②税制面での優遇に差がある

③管理状況を事前に確認できる	③ローン返済期間が短い →月々の返済が多くなる
④リフォームに資金をまわせる	

メリット①：価格に関しては、言うまでもありませんね。日本ではなんでも、安かろう＝悪かろうと決めつける傾向がありますが、洋服や家具などと違って不動産の中でも、マンションに関しては、「安い＝劣る」というわけではありません。**新築マンションであっても、誰かが入居したその日から新品ではなくなるわけで、状態が良く、自分の条件に合った物件を安く買えれば、とてもお買い得**といえます。

メリット②：新築マンションがモデルルームでしかイメージをつかめないのに対し、中古マンションは実物を自分の目でしっかり確認できるというメリットがあります。**眺望はもちろん、日当たりや風通し、音の響きなど、入居後に不満の出やすいチェックポイントを、納得いくまで確認することができます。**これは大きなメリットですね。

メリット③：②に関連しますが、購入を決める前に実際に建っているマンションの実物を見ることが出来るという良さは、②のような設備や環境といった、目に見える部分のチェックにとどまりません。

一見目につきませんが、**共用部分の様子やゴミ置き場などをチェックすると、そのマンションの管理状況や住人の意識レベルがわかります。**実は、新築マンションの項目でも述べましたが、管理状態の良さは中古マンションの一番のチェックポイントで、管理体制がきちんと整っていれば、マンションが古くても価値は高くなるのです。

メリット④：**新築マンションに比べて安く購入できた分、リフォームに資金を回して、思い通りのスタイルにすることができます。**マンションは、構造体のコンクリートスラブ（隣の住戸との境や、上下階の天井・床のコンクリート部分）が「共用部分」で、その内側にある木軸の壁やクロスは、所有者の「専有部分」となり、専有部分については自分で自由に改装できます。

みなさんは「**リノベーション**」という言葉をお聞きになったことがありますか？

「リフォーム」に近いけれど、リフォームが改装だとすれば、リノベーションはさらに大規模な改造といえます。「リフォーム」を超え、既存の建物に大規模な改修工事を施し、機能を向上させることで付加価値をつけて、その建物の価値を高めるのが「リノベーション」で、**最近**

では、中古マンションにリノベーションを施して、こだわりの暮らしをする人が増えています。

## ■リノベーション……住環境も「エコロジー」の時代

お話ついでに、「環境への配慮」といった観点からも、今後リノベーションは浸透していくと思われま。 「リサイクル」「リユース」「エコ」など、限られた資源を大切に使い、ゴミを出さないという意識は、衣食住すべてにおいてこれから大変重要になっていきます。もはや、新しいマンションをどんどん建てては壊し、という時代ではないのです。

住環境においても、既存の建物を再利用するということは、実は「限られた資源を大切にする」、「持続可能な社会」といった、大変意義のある選択でもあるのです。

これはマンションに限らず、一戸建て住宅にも言えることです。

私の学生時代の先輩で、現在、建築家として全国で活躍する、※瀬野和広氏（瀬野和広＋設計アトリエ代表 東京）が、住宅を設計する上でいつも言っていることがありますのでちょっとご紹介します。

**「次代に確実に受け継がれるための家づくりが、私の『設計の当たり前』。循環型社会形成の家づくりを目指しています。20年後の粗大ゴミづくりだけはしたくないから」**

まさに「持続可能な社会」の実現を、家づくりのプロとして提案しているのです。

また、瀬野氏が新築だけでなく住宅のリフォームも多く手がけるのは、既存住宅は大きな『資源』であるから、と明言しています。（さすが人気リフォーム番組の「匠」です！）

こちらもまさに、「リサイクル」「リユース」「エコ」の精神、「もったいない」の精神です。これは一時のブームでなく、今後の地球環境を守るキーワードとなるはずで。

中古マンションの項目の中で述べてきましたが、これらの環境への意識は、中古マンションだけでなく、新築マンションや新築住宅、中古住宅にも言えることです。

### ※建築家 瀬野和弘 氏

人気のリフォーム番組で「匠」として知られ、TV出演や著書多数あるが、その飾らない人柄と山形弁、熱いキャラが多くの人を惹きつけている。縁あってこの地にも、瀬野氏設計で、伝統の木組み工法と自然素材による風格ある住宅が数件完成しており、「職人気質」な建築家瀬野氏の目指す「持続し循環する家づくり」を見ることができる。



## ■中古住宅も人気

新築に比べ、「一念発起」のハードルが低いという点では、中古マンションと並んで中古住宅も人気があります。最近、中古住宅への問い合わせが増えています。

中古住宅は、「すでに建っている土地付き一戸建て」です。

マンションもいいけど、「住まいはやはり一戸建てかなあ」という方は多いです。小さい子どもさんのいるファミリーは、騒音を気にして一戸建てを条件とする方も多ようです。中古マンションと同じく、価格が安く、程度の良い中古住宅を買えば、ちょっとしたリフォームで快適に暮らせます。

価格もピンキりで、下は数百万円台、上は2千万円台までと豊富ですが、安い物件は安い理由があり、高い物件は高い理由があります。

安い物件は、ほとんど土地代のみの価格になっていることが多いです。建物も、築年数が古く、最近まで家人が住んでいた場合はまだ良いのですが、しばらく住んでいなかった家はほとんどボロボロで、更地にした方が売れるのになあと思うこともあります。

さて、高い物件はどうして高いかというと、売る時点でまだローンが残っていることがあるからです。築年数の新しい物件は、全部とはいませんが、住宅ローン残高が減っていない分、売りたい価格（土地代と建物代の総額）が、現時点でのその土地の評価額、その建物の評価額の総額を上回ってしまうことがあるのです。中古住宅でその価格だったら、他に安い土地を探して新築住宅を建てられるよ、というような売値が付いているのです。

こういう物件は、交渉してもあまり価格が下がりません。安くしたくても、ローン残高があって安くできないのです。長くかまっても時間の無駄です。

今までの経験上、安い物件と高い物件の中間の価格のもの（だいたい一五〇〇万円くらい）で程度の良い中古住宅が一番売れています。

程度の良い住宅とは、どんなに古くても、住人がキッチンと手入れをしながら大事に住んでいた家です。だから、どんな人が住んでいたかは結構重要です。

## ■これからの住宅事情はどうなる？

景気低迷の中、「中古」という概念が昔ほど敬遠されなくなった今、先にも書いたように、「リフォーム」や「リノベーション」を施して、さらに長く使えるものにする、という考え方が浸透してきましたので、これからは中古マンション、中古住宅への需要が増えると思われま。このところ続いていた新築マンションラッシュも、供給がダブついてくるかもしれません。

さて、一戸建て住宅の新築状況はといいますと、若干上向きになりつつあるようですが、まだまだかなり冷え込んでいるのが現状です。

土地を買って家を建てるということは、マンションや中古住宅購入に比べ、手間や時間がかかります。それを敬遠する向きもありますが、日本人特有の持ち家志向を根底にしっかりと持っている人は多いですから、**いずれ景気が少しずつでも回復し、価格を押し上げていた建設材料の高騰もおさまれば、戸建住宅の需要も増えてくる**ことでしょう。ローコスト住宅の人気にならってか、高く敬遠される大手ハウスメーカーも、近頃は、質を大幅に落とすことなく手の届きやすい価格の住宅を売り出し始めたようです。どこの業界でも、コストダウンとの戦いです。

また、住まいやライフスタイルへのこだわりがある人は、日夜、インターネット等を駆使して情報を集め、手間や時間をかけて研究し、妥協をしない家づくりをしています。地方でも、町を歩くとお洒落な家が建ち、注文住宅の需要も伸びつつあるようです。このところ、TVの住宅番組等で、注文住宅の新築も身近に感じられるようになりました。自分達くらいの年代の家族が頑張っ**て素敵な家を建てる**様子に刺激を受ける人もいるでしょう。

さて、マンションか戸建住宅かということで、時々話題からそれつつも書いてきました。しかし、いろんな条件を検討してもまだ決めかねるという人は、こんな状況を想像してみてください。

**とある素敵な土地に、価格も全く同じ、広さや間取りも希望通り、その他条件も希望通り、という「マンション」と「一戸建て」が建っているとしたら、どちらを買うか……**

という究極の選択です。

(マンションに住んでいる自分、一軒家に住んでいる自分をイメージして、違和感の無いほう、これは直感でもいいのです。)

いかがでしたか？それでも迷う、という方は……、ぜひしゃべりに来てください。しゃべっているうちに整理されてくることは多いものです。また、私もここに書けないネタがたくさんありますから。

## 第2章 いよいよお楽しみ(?) 物件探し

### 一、どのようにして自分の希望する物件に出会っていくのか

さて、第一章で迷いがなくなり、自分が求める住まいへのビジョンがはっきりしたところで、いよいよ希望する物件の探し方から無事契約にこぎつけるまでのプロセスについてアドバイスしていきます。

物件探しのプロセスは、土地探しの場合も、新築物件や中古物件探しの場合も、どれもほとんど同じ。共通しています。

1. 希望の条件を整理する。(エリア・環境・価格・広さ等)
2. 情報を仕入れる(情報誌やネット等自分で・業者に頼んで)
3. 下見に行く(チェックポイント、質問事項の確認どき)
4. 比較検討する(妥協するところ・譲れないところ)
5. 決めて契約する(契約して手付金を納める)
6. 残金精算(所有権移転の登記) = 引渡し(晴れて自分のもの!)

順序は前後することもあります、だいたいこんなふうに進んでいきます。

ところで皆さん、このプロセスと同時進行させたい重要な作業があるのですが、何のことか、もうおわかりですね？

その通り！**お金の用意**です。

#### ■良い物件にめぐり合ったら、いつでも購入できる態勢で！

プロセス1の希望の条件を挙げる時点で、すでに自分がいくら用意できるのか、いくら借りられるのか分かっていた方がいいのです。

第一章でも書きましたが、「これだ！」という物件にめぐり合ったとき、**ローン借入額が足りなくて買えないのは哀しい**です。(手に入らないとなると、後で余計に「あれは本当にいい物件だった、あれ以上の物件はない！」などと、とても惜しく思えるものです)準備は早いに越したことはないのです。

ではどうすればいいのでしょうか？

具体的に希望する物件がなくても、まず金融機関に行ってみましょう。自分の取引銀行でなくともいいのですが、**ローン相談センター**というところが併設されているはずで、ここで、自分の現在の給与・収入を基準に、借り入れ限度金額を出してくれます。そうすると、自分の出せる金額の限度がわかります。

### 自己資金+借入金=購入できる物件の価格

となるのです。（これについては、29ページにも詳しく書きました。いや、「しつこく」か。）

こうして予算を平行して考えることで、物件選びはより慎重になり、安心して物件を比較検討できます。（ちなみにローン申請をしてから内定が下りるまでに、だいたい1～2週間かかります。）

### ■まず希望条件（エリア・環境・価格・広さ）を書き出そう！

いよいよ希望条件を具体的かつ詳細に考えていくわけですが、これは、作業としては「紙に書く」のがおすすりです。なぜなら、書くことで頭の中が整理されることが多いからです。

（カレンダーの裏でもメモでもいいですが、「我が家づくりの記録」などと銘打ってノートをつくるのも、後で記念になります。写真を貼ったりできますし）

土地を購入して新築する場合でも、新築ないし中古マンションを購入する場合でも、中古住宅を購入する場合でも、すでに自分の住みたいエリアを特定している方と、そうでない方がいると思います。子供の学区を考慮したり、勤務地のそば、別居の両親のそばなど、ある程度限定されてくることもあるでしょう。

年配の方々では、どこでもいいけれど、なるべく平地で、どこへ行くにも至便な街中に住みたいという方も多いです。高齢になってくると、たしかに商店街もしくはスーパー、医療施設が近くにあり、交通の便が良い、というのは理想的ですね。ところが、**そういうところは意外と物件が少ない**のです。

### ■なかなか気に入った物件がない場合

だいたいこういった所は、**駅周辺や商業区域の中心**です。バブル期の地価の高騰を引きずって（今はずいぶん下がってきたものの）、**そもそも土地代が高い**のです。狭い土地でも、郊外に比べると安くはありません。また、**商業区域は店舗や家が密集しているため、環境も重視したい人は、その周辺に建つ、新築ないし中古マンションを視野に入れるのも一つの方法**です。

土地を探している人も、なかなか希望の物件が出ない場合は、マンションの生活も考えてみては？ということです。また、中古住宅が建っている土地でも、程度が悪くなければその中古住宅をリフォームしたら、新しい住まいとして意外に満足、なんてこともあるかもしれません。建っているのが古い中古住宅だったら、壊して更地にすることも可能です。

(不動産業者が間に入っていれば、その費用を売主負担にするか買主負担にするかで購入金額を交渉することもできます！価格の交渉については、30ページでも詳しく書きます)

## ■え？イメージして頭を切り替える？

しかし、例えば一戸建て新築希望をそう簡単にマンション暮らしや中古住宅に転向できるもの？でもそこは、**発想の転換**です。

先日、「中古住宅が欲しい」と電話を下された方がいました。希望のエリアがあり、いくつか当たったもののなかなか思うような物件がありませんでした。その頃ちょうど、予算に合う中古マンションが出たのでご紹介し、見ていただいたところ、「マンションもいいね」ということになったのです。現在、気に入ったマンションが出るのを待っておられる状況です。

「一戸建て住まい」の頭だったけれど、「マンション住まい」をイメージしてみたら、意外に違和感がなかった、ということです。

なぜこんなにあっさりと頭を切り替えられたのでしょうか。それはこの方の場合、**エリアと予算が主な条件であり、一戸建てかマンションか、**というところはそれほどこだわる部分ではなかった、ということがわかったからです。

このように、**最終的に自分にとって譲れない条件は何なのか、妥協できる点はあるのか、優先順位をつけてみると、意外とあっさり切り替えられるもの**です。そうすると、いったんは狭められていた物件の許容範囲がまた広がり、良い物件にも出会いやすくなるのです。

でも、誤解なさらず。こうした例は、一見後退しているようでいて、冒頭で嘆いた「動機不十分のまま動き出し、やみくもに焦り、結局ふり出しに戻ってしまった人」とは全く違います。**希望の条件に合う物件を探していく中で、いろんなことに気付きながら、頭を進化させて**いっているのだ、と思ってください。これは、物件探しをする上での大切なプロセスなのです。

どんな物件探しにも言えることですが、よい物件になかなか出会えなくても焦らないでください。不動産屋には、条件に合う物件が出たらすぐに教えてもらうようにしておき、(条件を伝える=いわば「登録」)、自分も、チラシや新聞広告、ネットや情報誌などチェックしたり、ときには「**考えが偏っていないか、無駄なこだわりがないか**」、柔軟に振り返ってみましょう。いろんな可能性を考えるということです。

よく考えずに買ったものは後で後悔しますが、慌てず焦らず探したものは、愛着を持って大事にしますよね。住まいも同じです。

## ■不動産屋って入りづらいですか？

「不動産屋」…その響きだけで、なんか足が遠のく人も結構いるらしいです。不動産屋のはしくれとしてはちょっと残念。どうも、バブル期の「地上げ屋」、「悪徳不動産業者」というイメージが尾を引いているらしい。それから、以前相談に行った時、不動産屋がわりと不親切だったなどという経験も、当然足を遠のさせる原因になりますよね。

実は私もその昔、土地を探していたとき、某（今はもう無い）不動産屋さんが、あまり親切でなかったですね。（ちくしょう！と正直なところ思いました。）何が不親切だったのか……、まあ、今その不動産屋さんはありませんから、ちょっとは言ってもいいかな。

まずは、初対面からして無愛想だった、そして横柄な感じだった。それから、尋ねた質問に対してちゃんと説明してくれなかった。どうも、不動産屋としての知識も疑わしかったのかも。（なんだ、それって最悪じゃないか！）

私はその頃、リゾートの別荘販売をしていて、不動産業といえば不動産業でしたから多少の知識があり、不明な点を質問することも出来たし、その回答がいい加減だともわかったけれど、これが不動産に関して素人のお客さんだったら、わからないことも曖昧なまま、しかもそんな横柄な態度をとられたら、質問することさえいけないんじゃないか、と思ってしまうかもしれません。

こうして、購入前にわかっていた方がいいことの半分も知らないまま、高い買い物をして、購入後にいろんな問題が出てくる……、悲しい話ですが、実はよくあることなのです。

よほど研究熱心な方で無い限り、不動産に関する知識バリバリで初めての相談をする人はいません。（いい不動産屋だといいいんだけどなあ）と思って、皆さんおそろおそろ、電話や来店をされるわけです。

## ■いい不動産屋って？

簡単に言えば、前述の不動産屋の真逆です（笑）。

- 愛想笑いは要らないけれど、対応は良いに越したことはない（電話や店での対応が気持ちよいか）
- 物件のよい点、悪い点を踏まえた上で紹介してくれる
- 疑問や質問に対し丁寧に説明してくれる。また、即答できなくても調べてくれる

- 残念ながらそこで良い物件が見つからなかった場合、何らかの対応をしてくれる（他業者を紹介するなど）、または自ら探そうと動いてくれる。または、根本的な軌道修正への助言をしてくれる

こんな感じでしょうか。

お客様の立場からすれば、やはりじっくり話を聞いてくれるか、というのは重要なポイントになると思います。

インターネット、情報誌、新聞広告……物件を探す方法はたくさんありますが、自分で探すのは、時間も手間もかかりますし、情報量が多い割に質がわからず、判断するのが難しくなります。やはり、プロの客観的な意見が欲しいところです。

そんなとき、やはり一番てっとり早いのが、不動産業者に問い合わせる方法だと思います。

## ■不動産業者と上手に付き合おう

さて、問い合わせるにあたっては、

- 情報誌か何かで探して、すでに具体的な物件に狙いを定めている方
- 「この地域で、こんな条件で、このくらいの予算内で」とある程度方向が固まっている方
- そこまで条件が固まっていず、「あの辺りはどんなものでしょうかねえ?」、「マンションか中古住宅で出物はありませんか?」と業者にたずねたい方

など、様々いらっしゃいます。ただ「ある程度条件が決まっていないと相手にしてくれないんじゃないか」と、かなり気構えてお電話くださる方が相変わらず多いような気がします。

もちろん、具体的な物件や条件が固まっていれば、物件探しの範囲が絞られてきますから、お互いに探しやすいことは確かです。

でも、あまり構えないでください。まだあまり条件が決まっていなくても、一章でお話した、「不動産購入への動機（意志）」、それから、これだけはという優先したい条件が一つでもあれば、（このお客さんはこんな物件を探したいんだな）と、業者の人もイメージできます。

## ■不動産屋も、お客さんが喜んでくれると嬉しい

「親身になる＝相手の立場になる」ということですから、「このお客さんはこんなことを欲しているのかな？」と推理する頭を常に働かせていたい、少なくとも私はそう思って仕事をしています。

私みたいな小さい不動産屋だけでなく、社員をたくさん抱えて手広く営業している業者にも、担当者さんにはそういう人はいるはずです。

**【不動産に関する知識、なくてあたりまえ、わからないこと、あってあたりまえ、何でも気軽に聞いてください】**

というのがウチのモットーなのですが、たまたま自分が不動産屋をしていて、知識がいくらあるので、知っていることはいくらでもお伝えします、というスタンスでいたいのです。**（もちろん相談なんて無料ですよ！）**

不動産などという大きな買い物をするわけですから、どんな些細なことでも、一つでも疑問点があると嫌ですよね。わからないことを気軽に聞いて、しっかり答えてくれる業者と付き合うことが、不安なく購入できる大前提です。

やっぱり最終的には「人と人」としてのつながり、「信頼関係」だと思います。だから、本当は電話だけじゃなく、会って、顔を見て話すというのが理想です。みなさんも、最初は電話で様子を伺い、相性が良さそうかな？と感じられたら、ぜひその業者さんと直接会って、アドバイスしてもらってください。業者だって、お客さんに喜んでもらいたいのです。

（ただ、すみません、私たち不動産屋も人間なものですから、お客さんがあまりに横柄だったりすると、正直言って「この人のために頑張ろう」という気にはなりにくいです、すみません。良い人間関係を築くことも、良い物件に出会える近道だと思います。これはどんな世界にも言えることですが。）

しかし、今になって思えば、自分の不動産購入の際、あの最悪な業者と出会った体験が、「気さくな不動産屋」をキャッチフレーズとする、今の私の原点になったのかもしれない。（そうか、原点はここにあったのか！）今となってはその業者に感謝しなくてはいけませんね（笑）。

とにかくにも、不動産購入を不安なく決めるためには、いかに不動産業者を利用するか、上手に付き合うか、というのが、結局のところ、安心で早道だと思います。私たち不動産業者をどんどん活用してください。



## 実践編： 「物件購入前の8つの質問」

※実はこれがこの冊子のメインだったりします。

さて、情報も集まり、物件を見に足を運ぶ際、また、それと同時に検討したいいくつかのポイントがありますので、順を追って書いていきたいと思います。

もともと、不動産購入の契約前には、私たち宅地建物取引業（不動産屋）がお客さんに必ずしなければならない、『**※重要事項の説明**』という大切なプロセスがあります。これは、**契約を前提とした物件について、必ず伝えなければいけない確認事項を説明するもの**なのですが、これ以前に、やはり、**物件を検討中の段階で、最小限確認しておいた方が**良いことがあります。

これまでのページで、土地、マンション、中古住宅とそれぞれに書いてきたものとダブるものもあるかもしれませんが、25ページから、8つの質問として簡単にまとめましたので、参考にしてください。

### ※『重要事項の説明』について補足

不動産取引には、宅地建物取引業法に加えて、建築基準法や民法など、いろんな法律が関わってきますので（それが不動産購入のイメージを難しくしている大きな要因かも）、実際、何の知識もなく不動産を購入するのは非常に難しいと思います。（業者の仲介なしに個人で売買をし、後でトラブルになることはよくあります。）

『重要事項の説明』とは、たとえば**物件の所有者、建築基準法における用途制限、担保設定の有無**などなど、**物件についての確認事項をすべて「重要事項説明書」という書面にまとめてあり、これに沿って、宅地建物取引主任者の資格を持った者が説明する規定**になっています。これは宅地建物取引業法に定められており（同法35条及び35条の2）、これを怠ると、業法違反で罰されます。

## これだけは聞こう、購入前のチェックポイント

### ①地盤について（戸建て、マンション共通）

最初にはっきり言ってしまうえば、地震列島日本、全国どこへいっても、絶対に大丈夫という土地はありません。あまり神経質になると、住むところが無くなります。

でも、家を建てる上では、そんな中でもなるべくリスクの低いところを選びたいですね。ふつう、土地を購入する前にその土地の地盤調査ができるケースは極めてまれですので、まず、**地形や地勢から推測するのが一般的**です。また、「沼、池、川（河）」や、「谷、窪、下」などの漢字の付いた地名は、水の存在や水の集まる場所を意味し、「**軟弱地盤だったり自然災害の影響のあるところ**」と言われていています。しかし、軟弱地盤といっても、建築の際、**地盤改良等の処理はできますので、よほど評判の悪い土地以外は、あまり気にしすぎなくてもよい**でしょう。（そういう土地は、業者や周辺の人に聞けばだいたいわかります。）また、マンション等大規模な建物の場合は、よりしっかりとした基礎工事がなされます。（36ページのQ&Aも参照のこと）

## ②境界がはっきりしているか（土地・中古住宅の場合）

これが、はっきりしているようで意外とあいまいな場合が多いです。現地を見る際、業者もしくは売主の立会いがあれば、境界を見せてもらいましょう。**所有者が思っていた境界と、隣家が思っている境界とがずれていた、なんて話がよくある**のです。購入を前向きに考えている場合は、ぜひはっきりさせてもらいましょう。できたら、**所有者、隣家立会いの下で作成された「境界確定測量図」**がほしいところです。

## ③上下水道の引き込みは？（土地の場合）

分譲業者が宅地造成して売っている場合は心配ありませんが、**売主が個人で、地目が「畑」などの場合、上下水道を引き込んでいない場合があります**。しかも、引き込みのできない土地もあるので必ず確認してください。引き込みできるとして、その引き込み工事費用は土地の買主が負担します。また、下水道引き込みに関しては、受益者負担金といって管轄の市町村へ払う費用も出てきます。上下水道引き込みに関しては、**工事費および諸費用がかかりますので、売主もしくは仲介の不動産業者に確認**しましょう。

## ④雨漏りや白アリ等は中古物件における最重要確認事項！

この件に関しては「**※瑕疵（かし）物件**」といって、**購入後に判明した場合は損害賠償の対象にもなるほど重大な欠点**となります。この様な状態になっていないか、事前にしっかり確認しましょう。（※瑕疵…本来あるべき一定の性質・性能を備えていないこと）

雨漏りについては、天井や壁にシミがないかチェック、白アリについては、家人も気付いていないことが多く、なかなかチェックは難しいですが、台所に床下収納があれば（ケースをはずせませす）そこから覗くことができます。ですから、物件を見るときは、懐中電灯を持っていくといいです。

## ⑤設備等、調子の悪いところはないか

マンションでも一戸建てでも、築十年以上たつと、ボイラーや配管、冷暖房設備などが古くなり、調子が悪くなることがあります。そしてこれまた悪いことに、所有者が変わった途端に壊れたりするのです。

こういった場合、売主が修理するものではなく、あくまで買主負担になります。基本的には「現況有資売買」といって、現時点での状態での引渡しになるのです。でも、契約前の段階で壊れているものが分かっていたら、原則として、使える状態で引き渡すのがベストですから、使えるのか使えないのかくらいは、ためしに動かしてみるなどして、ある程度把握しておいた方が良いでしょう。

## ⑥周辺の環境について（隣人、暴力団、店舗、危険地帯など）

テレビのワイドショーなどで「隣りのゴミ屋敷」や「隣りのお騒がせお婆さん」などを見ると、そういう人の隣りには住みたくないものだなあと思いますね。なかなか事前には分かりにくいですが、近所ではかなり有名なこともありますから、業者ないし、その周辺に知人などが住んでいたなら聞いてみましょう。

また、市街地では

- 夜遅くまで営業する店舗が近い
- 治安は良いか
- そばに危険な工場や用水路がないか

小さな子供さんがいる方は、気になるところでしょう。もちろん、子供がいないから、深夜営業の店があろうと用水路があろうと安く購入できればいい、という人もいるでしょうから、自分の場合の優先順位と照らし合わせてみましょう。

## ⑦なぜ売り物になっているのか。（売る理由）

聞きづらいかもしれませんが、意外と気になるのが、**売主さんはどうしてこの物件を売ることにしたのか**ということ。案内してくれた業者さんに、何気なく聞いてみましょう。

例えば、

- 「買い替えのため」
- 「相続したけれど誰も住まないので不要になった」
- 「子供と同居するため不要になった」
- 「他の借金返済のため」

などなど理由は様々あると思いますが、よほど言いたくない理由でない限り話してくれると思いますので、ぜひ聞いてください。

（**価格が極端に安い物件などは、稀に、家人が自殺したなどという、事前にわかれば契約しにくくなるような理由があったりします。**）

※ちょっと補足

**物件の価格の付け方**について知りたい人も多いと思います。

中古住宅のページ（14ページ〜）に書いたのですが、土地であろうとマンションであろうと、新築だろうと中古だろうと、高い物件は高い理由があり、安い物件は安い理由があります。

まず、共通しているのは、**売主が最初にその物件を購入した際のローンが残っている場合は、否応なく価格が高くなります**。また、売主さんが買い替え目的の場合、次の物件を買うために、できる限り高く売りたいので価格はあまり安くなりません。

また、**人気のエリアは高くなり、逆に人気のないエリアは安くなる**、というのも共通です。都会では、そのエリアのネームバリューなども加わりさらに顕著です。

また、土地や中古住宅で、広さの割に安い、という物件があります。ビルの谷間で日当たりが極端に悪い土地（家）だったり、中古住宅なら、築年数が古い、状態が悪い、というのが一番の理由ですが、稀に、**住宅街の細道の奥で、建築基準法による建築道路がないため、今建っている家を壊したはいいが建て直しが不可能、という中古住宅もあるので注意が必要**です。

（更地になっている土地でも同じこと）

それから、前項でも書きましたが、**いわく付きの物件は安い**です。これは、後々責任問題になりますので、業者は必ず説明します。

さて、いわく付きといえは「競売物件」もその一つですが、気を付けたほうがいいことがいくつあるのでお話しします。競売物件とは、住宅ローンの返済ができず、担保として金融機関に差し押さえられている物件です。これらは不動産情報誌には載っていません。裁判所の掲示板告知や新聞で情報を仕入れることができ、不動産業者だけでなく、素人も入札に参加できます。競売に出された物件の魅力は、なんといっても格安なこと。うまく落札できたとして、その後の手続きまで全部自分で行なえば、仲介手数料も不要になります。

しかし！何かと暗い影に付きまとうのが競売物件。

デメリットを挙げると、

- 物件の占有者がまだ住んでいる場合、建物の中を見られない
- 落札後も入居者が居座っている場合、手続きに手間と費用がかかる
- 住宅ローンを組めない場合もあり、金融機関との打合せが不可欠

などがあり、落札や手続き、段取りなどにテクニックを要することを考えると、やはり仲介業者を通したほうが良さそうです。この場合、競売物件の相談にも乗ってくれる業者を探しましょう。

以上、物件の価格について書きましたが、まだまだネタはありますから、知りたいという方はいつでも聞きに来てください。

## ⑧自分はいくら借り入れできるのか。（予算について）

これは質問というより自己診断になります。これまでもかなりしつこく書いてきましたから、またかと思われてしまいそうですが、やはり一番大切なことなので、何度でも言います。

たくさんお金があって、現金一括払いで買える人はいいですが、住宅ローンを組んで借り入れする人がほとんどだと思います。ところが、

「さて、自分たちはいったいいくら借り入れできるのだろう」ということが、意外とわかっていない方が多いです。そして、わかっていないまま物件を見てしまい、すごく欲しくなる。自分が探していたのはこれだ！というような物件に出会ってしまう。しかし、いざ購入を現実的に考えたとき、借り入れできる金額が足りなくて、「欲しいけど買えない」ということになってしまうことがあるのです。私も悲しいのです。

そうならないために、早いうちに金融機関に相談に行ってください。

金融機関には、「住宅ローンセンター」という相談所が併設されていることが多いです。通常の窓口とはまったく別の窓口ですし、銀行によっては別棟になっているところもあります。物

件は決まっていなくても構いません。自分たちの今の収入に対しいくら借り入れができるかわかれば、安心して次のステップへ進めます。

### 自己資金+借入金=購入できる物件の価格（予算）

さて、借入金の審査基準としては、「年収に対する返済比率」というものがあります。一年間に返済できる金額は、だいたい年収の30～35%とされており、例えば、年収500万円（手取りじゃなく総額です）の人なら、 $500万 \times 30\% = 150万円$ です。ということは、月々の返済可能金額は、単純計算で12万5千円です。

例として、ある人が元利均等方式で、2.5%（今の金利の相場）で、一般的な25年ローンを組み、1000万円借りたとすると、細かい計算は省くとして、この人の月々の返済額はおよそ4万5千円くらいになります。（ボーナス払いもなし）

そこで先ほど、月々の返済可能額が12万5千円だった人はどうかというと、非常に大ざっぱな計算で、4万5千円の2.7倍くらい返せるわけだから、単純に考えれば、1000万円の2.7倍の、2700万円が借りられる、という計算になります。

これはあくまで目安であり、各自の事情によっても異なりますから、くわしくはローンセンターに行って計算してもらいましょう。こうして、早い段階で、借り入れできる金額が決まっていれば、「ほしいけど買えない」ということがなくなります。

## ⑨（⑧までじゃないの？）おまけです！『価格は交渉できる！』

最後にスペシャルなお話を！新聞広告や物件情報誌には、不動産業者の物件情報がたくさん載っており、価格も出ています。

一般的に、「売主」と書いてある場合は、自社物件で、業者自身が売主になっています。「仲介」と書いてある場合は、売主個人のお客さんが所有する物件を仲介するもので、いずれも、出ている価格は『売主希望価格』です。ということは、『買主希望価格』というのがあるでもいいわけです。（ということは、**価格を交渉してもいいわけです！**）

仲介物件は特に交渉できます。なぜなら、業者さんは売主から希望価格を聞いて価格を出します。仲介とは、売主さん、買主さんどちらも平等に対応しなければなりません。そのために、仲介手数料をいただいているのですから。決まらなければ仲介料はもらえません。もう、一生懸命交渉します（笑）。そのためにも、買主さんも、欲しい物件が決まったらしっかりと意思表示してください。「こういう条件だったら（この価格だったら）買います！」と、はっきり言ってほしいのです。そうすれば、業者さんは交渉してくれます。

買う気もないのに「いくら値引きしてくれるの?」と言ってもダメで、経験豊富な業者さんは、その辺はすぐ見破ります。きちんと結論を出してから言いましょう。

(このお客さん真剣だな)とわかれば、きっと、頑張っ一肌脱いでくれるはず。売主さんの都合もあり、すべて希望通りにはいかないかもしれませんが、最終的に納得して契約できればいいので、ざっくばらんに、けれど真剣に話してみてください。

## ⑩ (え、⑩?) おまけのおまけです。『それでも迷ったら』

いろいろと物件を見ても、今ひとつピンと来ない、ということがあります。また、かなりまで絞り込めたものの、決め手がない、ということもあります。こうして迷うということは、未だどこかに、何か満足していない事があるのです。本当に気に入った物が出てきた場合は、たとえ1つ2つの欠点があったとしても、「これに決めた!」と早く契約したくなるものです。即決で返事を出す人もいます。ですから、迷っている時は、焦らないほうが良い、ということかもしれません。

確かに、物件は100%満足なものに出会えることは少ないので、ある程度のところでは妥協します。しかし、それ以上に魅力ある点があれば、妥協しなきゃいけない点にも目をつむるものです。

(こんなとき、自分にとって、また自分の家族にとって何が優先順位なのかははっきりしていれば、たとえ迷っても判断できるのです。希望条件に優先順位をつけるということは、妥協する部分を決めることにもなるのです。)

そして、**物件の決断は、あわてず焦らず、しかし気に入れば迅速に手を打ちましょう。**価格交渉前であっても、先ほど書いた通り、「条件がそろえば契約したい!」という意思表示を早く業者に伝えてください。そうすれば業者さんは他にお客さんが付いていても、あなたを優先してくれるはず。中には「早い者勝ち。先に手付金を払ってくれたほうに」という業者もいるかもしれませんが、あくまであなたのペースで検討してください。

(早くしないと他に決まるよ、と言ったのに、後で聞いてみたらまだ決まっていない、といった事もありますので、振りまわされないように。)

それでも他の人に決まってしまうたら……それは『縁』がなかったと思いましょう。

## 最後の最後に、大事なこと。

購入であれリフォームであれ、何であれ住まいについて考え始めたら、**物件を探すよりも前にしておかなければならないのはやっぱり、希望条件の整理**なのです。

条件があいまいだと、必要以上に多くの物件に足を運ばなければならない可能性もありますし、多くの物件を見れば見るほど、多くのメリット・デメリットを目の当たりにすることになり、条件があいまいなまま変に目が肥えて、結局わけがわからなくなってしまいます。（最初のころ見た物件を忘れてしまったり）。

これもまた、予算と同じでしつこく書いてきましたが、**希望条件を書き出すことが、物件を見るより先にしてほしいこと**です。これもどこかで書きましたが、ノートに書く、またはカレンダーの裏だっていいです。自分（家族）を中心に、矢印で連想ゲームみたいに書いて発展させていってもいいし、項目として箇条書きにしてもいいし、それは自由です。

こうして、書いているうちに考えがまとめやすくなるから不思議です。そして、その紙は、大事にとっておいてください。新しい住まいに暮らし始めたとき、今に至るまでの苦悩（？）の経緯や、物件を見てまわったことが、なつかしく思い返せることでしょう。

## あとがきに代えて

不動産屋ってとっつきにくい、そう思ったのは実は自分でした。（22ページ参照）だから、そのあと親切にしてくれた不動産屋さんのあたたかさがうれしかった。

そして、縁あって自分も不動産屋になりました。屋号の『不動産情報』の上に必ず付ける冠は、その名も「気さくな不動産屋」。でも、リゾートマンションを買いに来た人に、「冬の寒さも考慮しろ」と言ってみたり、「たまの温泉だったら、高い管理費払うより温泉旅館に泊まるほうがお得だ」などと言って、お客さんを引かせております。

けれどそれは**自分なりに、自分が買う立場だったらと考えて、何を見て何に注意したらいいかをアドバイスしているつもり**なのです。

わからないことを丁寧に教えてくれたあの不動産屋さんのように答えられたかはわかりませんが、この冊子が、後悔しない物件選びの参考になれば幸いです。



**Q. マンション購入を意識し始めているものの、何もわかりません。  
今の状況や条件についてアドバイスをいただけますか？**

親子三人で、家賃65,000円の3DK在住です。年収は約500万円で借金は何もありません。ただし貯金もたいしてありません。ただこの4月に子が小学校に上がるため、毎月の保育料30,000円がかからなくなり、少しゆとりが出そうな家計状況です。

必ずしも新築にこだわりません。立地条件が重要だと考えます。新築で気になるのは市役所そばのマンションです。立地条件がよいと思うからです。エリアは〇〇～〇〇辺りで、部屋数は今くらいが理想です。可能な範囲でご回答をお願いします。

A. お問い合わせありがとうございます。住宅ローン借り入れで、年収に対する返済比率というものがあります。銀行等でいうのが30%～35%くらいですから、この場合ですと、 $500万 \times 30\% = 150万$ 円が1年間の返済限度となります。収入に対して返済比率が高いとリスクが高くなります。

現在、家賃65,000円+浮いた保育料30,000円=95,000円返済できるとして・・・  
 $95,000 \times 12月 = 1,140,000$ 円（クリアーです）

逆計算すると1,800万借り入れ金利2.5%返済年数20年として、月々約95,300円くらいになります。自己資金+借り入れ限度=物件購入金額になります。1,800万+自己資金=購入出来る価格です。

新築マンションの価格は、3DK～3LDKタイプ、面積70m<sup>2</sup>～80m<sup>2</sup>位で価格はおよそ2,700万～3,600万前後でしょうか・・・

多少無理すればローンも可能ですが、マンションは毎月管理費や修繕積立金・駐車場代=安くて2万～3万前後かかります。市役所近くのマンションは、2階部分に温泉浴場を併設しているようで、その分管理費等高くなると思います。毎月のローン+管理費等+固定資産税=10万は超えるでしょう。細かく見ると経費がかかりますのでその辺りも考えます。

（中略）いずれにしるこれからだということで、いろいろ研究され、自分達の住まいに関する考えを、大体の所までまとめて行って下さい。うまく説明できなくてすみません・・・

いろいろ迷いますが優先順位をつけて決めていけば、なんとなく自分達の求めている物件がみえてくると思います。がんばってください。今後も何なりと質問してください。

Q. 初めまして。この近辺で土地を探しているんですが、なかなか条件に合う物件が見つかりません。

先日土地探しをしていたところたまたま〇〇市で分譲している、△△地区の分譲物件を見つけました。金額的にも面積的にも条件に当てはまりそうで検討しようかと思っているのですが、専門家から見てあの辺りはどう思われますか？

市に問い合わせしたところまだ造成中にもかかわらず分譲の半分はすでに契約済みという事ですが、完成を見ずして決めるのも怖いものがあります。地盤環境等いろいろ考えられますが素人にはわからない事が多いので率直な意見を聞かせていただけると助かります。ほかによい物件がありましたら教えて頂きたいです。

A. 区画整理事業での分譲の土地（保留地）の分譲は、それを売ってその事業費を捻出します。残りの土地は、それぞれ地権者が所有することになり、それを又売ることもあります。人気が出れば値上げして売ることもあります。もっとも地権者は、場所の良いところを持っていますので、人気が出たほうが良いのです。場所的に人気があるのか？〇〇市近辺では現在、▽川周辺、●●、□□（Aスーパー、Bホームセンター付近）が人気のようです。（坪単価24万～25万位）。

〇さんのおっしゃる△△地区の分譲地は、坪12万前後でしょうか？求めやすい価格設定にしています。他に比べ安いのは、安くしないと売れないからです。半分売れていると言っても、関係者が買っている場合もあるので一概に人気があるとはいえません。しかし自分の目で見て環境等がよさそうであれば検討の余地もありますね。今売れているところは、おそらく南道路付けのところでしょうか？

また、売れ残っているのは北側道路付けではありませんか？しかし北側道路付けは決して悪いわけではないので、周りに建物が建った状態で見るとも良いでしょう。

地盤について〇〇市の中で地盤が良いところ・・・はっきり言って無いと言ったほうが正解です。しかし住宅建築の際、簡単に地盤改良等が出来ますのでそんなに心配ないと思います。あのあたりは、大きな盛り土はしていないと思いますので、地盤が下がることはないと思います。要は、地盤の地耐力があればよいので、工夫次第で良くなります。あまり神経質にならないように・・・気にしすぎると建てる場所がなくなります・・・（笑）

でも、やはり一生のことでいろいろご心配かと思えます、説明不足ですみません。もっと聞きたいことがあればいつでもどうぞ！！

## ★住宅ローンについて

Q. 住宅ローンは簡単に組めるのですか？

A. 自己資金があることと、返済能力があることが昔からの基本でしたが、今は、返済能力がちゃんとあれば組めるとされています。（本文29ページ）安定した収入があれば審査に通ります。もし、最初の一軒で断られた場合でも、複数の金融機関に相談してみたら、いずれかで借りられた、ということもあります。

Q. 自己資金はどれくらいあればいいですか？

A. 目安は、物件価格の20%くらいと言われています。（30%あればベスト）自己資金がなければ原則として融資は受けられませんが、諸条件をクリアすれば融資してくれるところもあるようです。金融機関のローンセンターに相談してみましよう。

Q. 中古住宅ローンについて教えてください。

A. 新築物件と違い、25年、30年といった長期のローンは、原則として組めません。中古物件では建物の耐用年数から、築年数を引いた数字が、ローンの組める年数となります。（例：木造・築10年の中古住宅の場合、法定耐用年数は22年、 $22-10=12$ 年で、ローンの組める年数は12年となります。）ただし、年収等、一定の条件をクリアすれば、20年以上のローンを組める金融機関もあります。

## ★地盤について

### Q. 地盤は、事前に調査できますか？

A. 土地を購入する前にその土地の地盤調査ができるケースは極めて稀です。その土地自体を調査することができない段階では、まず地勢（山・川・平野・海など、土地の地理的配置のありさま）から、地盤の良し悪しを推測するのが良いでしょう。（本文26ページも参照）

### Q. 日当たりもよく気に入った土地ですが、軟弱地盤の可能性が高そうです。

A. 良好な地盤であるに越したことはありませんが、地盤調査を行い、地盤改良や杭工事等で補強をすれば問題ないはずですが。ただし、安心のためとはいえ必要以上に地盤に予算をかけると、肝心の建物に費用をかけられません。どこかで安心と費用の折り合いをつけましょう。家づくりを依頼する設計士さんに、「検討中の土地に家を建てたらどの位の費用がかかりそうか」と相談すると、ある程度の目安が分かると思います。

### Q. 地盤調査の結果、軟弱地盤でした。ベタ基礎なら大丈夫ですか？

A. ベタ基礎とは、建物を支える基礎のコンクリート部分が、最下階全体にわたって板状に設けられた基礎のことです。（マット基礎とも言います。）安心できる地盤とは、支持力があって、なおかつ有害な沈下を生じない地盤のことで、その指標を「地耐力」といいます。よくベタ基礎なら安心、と聞きますが、不同沈下（部分的な沈下）する場合には建物が傾きますので万全ではありません。地盤改良や杭工事などが必要になるかもしれません。

### Q. 地盤調査の費用はどのくらい？

A. 簡易式（スウェーデン式サウンディング試験）という方法があり、土地に細長い棒を機械でグイグイ押し込み、土を採取し、土質を調べて地盤の特性を見る、というものです。費用は5万～7万程度のことが多いです。

武井 雅樹（たけい・まさき）



■長野県下諏訪町在住

■（社）長野県宅地建物取引業協会会員

■宅地建物取引主任者・管理業務主任者

■店舗住宅設計施工会社の監理部門に8年勤務の後森永エンゼルリゾート（蓼科）別荘販売の営業を経て第一不動産（株）諏訪支社に12年勤務、独立。現場経験を活かし「不動産+建築」という視点から物件の売買・仲介だけでなく新築、リフォームまで住まい全般の相談に対応しています。

■信州諏訪の気さくな不動産屋 不動産情報

〒392-0026 諏訪市大手2-17-16 信濃ビル

■TEL：0266-52-1078

■FAX：0266-78-6233

■E-Mail：[fudojoho03@gmail.com](mailto:fudojoho03@gmail.com)

■ホームページは「気さくな不動産屋」で検索できます。

平成20年5月24日初版発行《検印省略》

不動産購入はこわくない!!後悔しない不動産選びができる本

著者：武井 雅樹

(C) M.TAKEI printed in Japan 2008