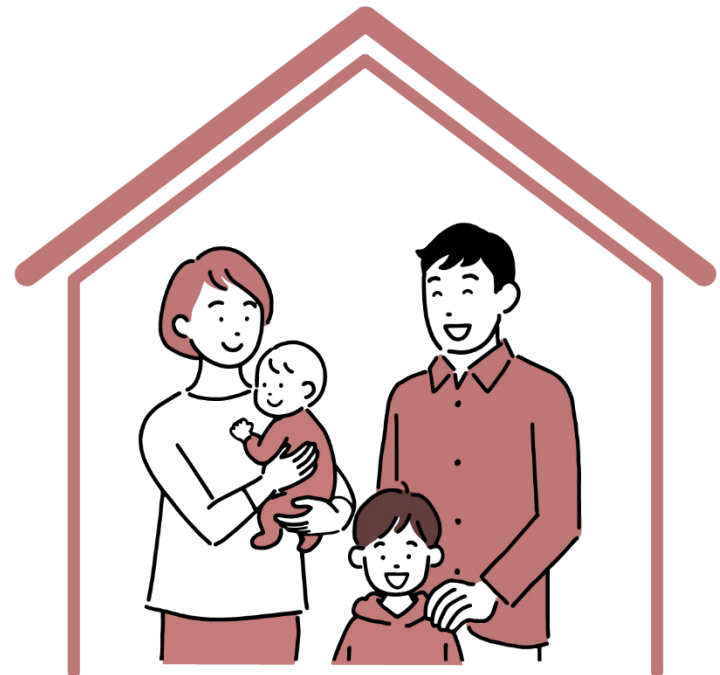


他では聞けない 土地の選び方



満足するマイホーム計画のために

知っておいてほしいことがある



 **Housingstory**
マイホームプロデューサーと進める住まい選び

他では聞けない土地の選び方

- P 1 はじめに
- P 2 土地に掘り出し物ってあるの？
- P 3 土地が売りに出るタイミングとは？
- P 4 不動産業者って何？
- P 6 家のことが分かる業者と進める意義
- P 7 購入する土地の種類
- P 8 不満の原因
- P 9 土地購入のスケジュール
- P 11 土地購入のスケジュールの落とし穴

- P 13 土地選びのための事前準備
- P 15 総費用を大枠で捉える
- P 17 希望返済と可能返済
- P 18 つなぎ融資について
- P 19 自己資金を貯めて損をする？
- P 21 加点法の土地選び
- P 23 土地は縁
- P 24 終わりに

はじめに

数あるマイホーム計画の中で、土地を購入して注文住宅を建てるというのは、一番夢が広がり、理想を現実化しやすい計画と言えるのではないのでしょうか。半面、検討すべきことも多く、何から手を付けていいのか分からないという声もよく聞きます。情報過多の現代、全体像が見えなかったり、順序が分からないまま、情報だけを手にしたとしても、一歩進めるのが不安でなかなか進まずに、月日だけが過ぎてしまったという方も多いのが実態です。

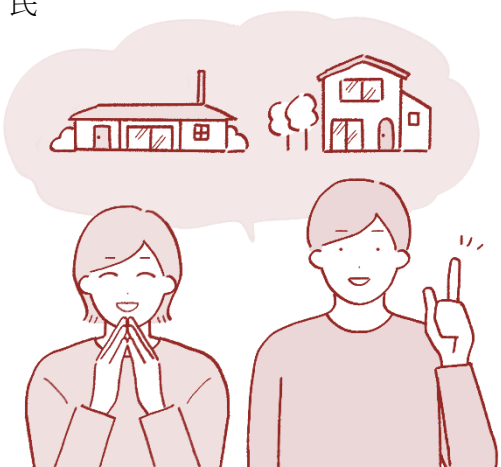
ここでは、私がセミナーでお伝えしている内容を記載しています。あるご夫婦は、土地選びに2年を費やし、もう自分たちには無理なのではないかと諦めかけていたところでのこのセミナーの内容を知り、進め方が分かってなかった

だけだったんだと、一から計画をやりなおしました。その後、ちゃんと土地を選ぶことができ、かねてから希望していた住宅会社で家づくりを進めることが出来たそうです。

土地情報を見ていく前に、事前準備をしておくだけで、その後の家づくりはスムーズに進んでいきます。

皆様の土地選び、そして家づくりが、安心して進み、満足の高いものになることを願っています。

ハウジングストーリー 香月敬民



土地に掘り出しものってあるの？

よくご質問されるのが、「土地に掘り出し物ってあるんですか？」ということ。気持ちは分かりますが、**土地に掘り出し物はありません**。安い土地は理由があつて安いだけです。つまり、**土地の価格は正直**なんです。

たとえば、道路と土地とに高低差があつて、階段を作るなど外構工事にお金がかかるとか、裏が土手になっていてコンクリートの擁壁を造らないといけないからお金がかかるとか、二段擁壁（構造の違う土留めが二段になっている擁壁。現在の建築基準法では強度が担保出来ないため認められていない）でやり替えが必要とか、そういう理由があつて安くなっています。

事故物件（火災や自殺などの心理的瑕疵がある物件のこと）も安くなります。ある分譲地では、三区画がいくら安くなっても売れませんでした。実はその土地で焼身自殺があり、転げまわった場所がその三区画だったからです。そういうのをまったく気にしない方からすると掘り出し物なのかもしれませんが、普通は嫌ですよ。

ですから投機目的の場合は、「迷ったら高い方を買え」という格言すらあるほどです。

ちなみに土地の形がいびつで、一般的な住宅会社では間取りが作れず、使いこなせる人が少ないという土地も安くなります。これに関してだけ言うと、逆にそのいびつな土地でも満足な間取りが作れるのであれば、掘り出し物と言えなくもありません。ただいびつな場合は使えない部分なども面積に含まれ、そこも税金対象となるので、完璧に使いこなせて初めて掘り出し物となるのでしよう。

土地が売りに出るタイミングとは？

どんなにそこに家が建てたくても、売られていない土地に家を建てることは出来ません。そして日本全国すべての土地が、誰かが所有している土地です。個人、法人、行政と、所有者の違いはあれど誰かが所有している土地です。なので、何かのきっかけをもとに所有者が売ろうとしない限り、買うことは出来ないということです。

では、どんなタイミングで土地は売りに出るのでしょうか？ 特に個人住宅規模の場合、大型分譲地以外では個人所有の土地を購入する形でしようから、土地を所有している個人が、なぜその土地を売ろうとするか、ということです。

単にお金が必要なのであれば、土地を貸すことも出来ますし、土地活用して駐車場やアパート、借家、自販機設置とか、様々な活用方法があります。そうではなく、なぜ手放すのか？

中古住宅が売りに出るタイミングと、土地が売りに出るタイミングは少し違います。一般的に中古住宅が売りに出るのは、ライフスタイルの変化からマンション等への住み替えをした時、ローン返済が難しくなった時、そして離婚という理由があります。

それに対し、土地が売りに出るタイミングというのは、そういう理由ではなく、主に人が亡くなったタイミングが、きっかけとして一番多い理由です。相続を受けた方が管理できないからとか、50坪の土地を相続したけど3人で分けても家が建てられるわけでもないとか、農地があるが相続人は農業はしていないとか、そういう理由をもとに将来的にも必要なくなつて、売りに出るケースがほとんどです。私が所有している土地も、焼き鳥屋さんを営むご主人が息子さんの方が家を建てる時のために持っていたのを、息子さんがなかなか結婚なさらずに、お父様が亡くなってしまつて息子さんは家業を継ぐために実家に戻り、結果土地が不要になったというものでした。

人が亡くならないと土地が売りに出ないわけですから、待っていたらどんどん出てくるといったようなものでもありません。その意味で、私は「土地探し」という言葉を使いません。土地は探すのではなく、選ぶものだからです。「土地選び」なんです。あるものの中で、一番ご自身にとっていいと思える土地を選ぶことが大切なのです。しかしほとんどの方は、土地情報は手にしても、「選び方」はご存じではありません。これからその「選び方」について紹介していきます。

不動産業者って何？

土地を購入する際に、必ず一度は会うのが、不動産業者（宅建業者）です。賃貸でお部屋を借りる時にもお手伝いしてもらいますが、そもそもどういう仕事なのか、詳しくご存じの方は多くはありません。

例えば土地を売ろうとしている人がいます。以降「売主」とします。そして土地を購入して家を建てたい皆様を「買主」とします。売主は土地を売ってお金が欲しい、買主はお金を払ってでも土地が欲しい。両者のニーズは合致しますが、よほどの知合いか親戚でなければ出会うことが出来ません。ここで登場するのが、不動産業者です。結婚相談所のように、両者の希望を照らし合わせて、出会わせてあげるわけです。不動産業者によって出会えた売主と買主は、それぞれ代金と所有権を交換し、取引を完了します。不動産業者は今の状態ではまだ利益になっていません。土地の代金は買主から売主に渡っただけですから。しかし当然ビジネスとして行っていますから、利益は必要です。この場合の不動産業者の利益は、「仲介手数料」というものになります。売買金額の3%+6万に消費税をかけた金額が仲介手数料になります（400万超の土地価格の場合）。ですからバブル期に数十億

のビルの売買を取引した業者は、数千万の手数料をたった一度の取引で手に入れるわけですから、どうにも不動産業者に変なイメージを持つてしまう方もいらっしゃいます。それは置いておいたとしても、不動産業者のおかげで売主買主双方が出会えたわけですから、それ自体が悪いことではないはずです。

ちなみに、売主から売却依頼を受けた不動産会社が、そのまま買主の依頼を受けると、仲介手数料がそれぞれから受け取れる、業界用語でいう「両手」という形になります。倍の利益になるので、悪徳な不動産業者は、他の業者に対してうまく情報を隠しながら、両手で売ろうとします。これでも土地は買えますが、ここで考えてみたいことがあります。取引完了した時、売主はそこが「ゴール」です。不動産業者も取引完了し手数料が入ってきたので、ある意味仕事の完了「ゴール」です。では買主となる皆様は、そこが「ゴール」でしょうか？違いますね。これから家を建てる「スタート」のはずです。

更に意地悪な言い方をすると、不動産業者は買主である皆様が、どんな家を建てるのか、興味関心を持つ必要があるでしょうか？ 特にないんですね。

土地建物全般のプロと想っていた不動産業者が、実はどういう家を建てるかに興味関心を持たない。思ってもみないことだと思えます。以前ご相談いただいたお客様は、不動産会社から出された資金計画の家の金額があまりに安すぎるもののそれが分かるはずもなく、そのまま契約し、結局希望の家を建てるには、かなり予算オーバーになってしまおうと分かり、うまく進められなかった方もいらっしゃいました。とても残念なケースです。

家のことが分かる業者と進める意義

じゃあどうやって買主は自分で自分の身を守ることが出来るのでしょうか。それは、家のことが分かる業者と進めるということです。それは住宅会社でも住宅業界出身の不動産会社でもいいですが、いずれにしても建築のことが分かるということと、もちろんマイホームプロデューサーもお力になれます。ちなみに総費用調整の観点から、住宅会社等はあまりお勧めしません。そこは後述します。つまり土地購入の後も含め、**家づくり全体に責任を持ってくれるところに依頼するのです。**

例えば売主から依頼されている不動産業者をAとして、家のことが分かる依頼先をBとします。売主からの依頼の仕方によってスケジュールは若干違いますが、依頼を受けたAは、不動産流通機構（通称レインズ）に物件登録をします。売主の物件情報を広く業界に流通させることによって、一日も早く買主とのご縁を作ろうという業界の仕組みです。Bはここを通して物件を知り、買主の代理人としてAと交渉していくことになります。Bからすると、買主がいい家を作るための土地が必要なだけで、A側の売主の土地である必要はないので、買主利益が最大化できる土地が手に入るようアドバイスしていきます。

結果的に取引成立した時は、それぞれ業者が窓口となり手続きを進めていきます。気になるのは業者が二つになるので、仲介手数料がどうなるのか、ということですね。この場合、売主はAに支払い、買主はBに支払うだけです。つまり支払う金額は変わらないということです。これを業界用語で「片手」といいます。アメリカでは「売却エージェント」と「購入エージェント」に分かれています。依頼主の利益を最大化するのが使命ですから、当然のことだと言えます。日本でもこの形にしようとする流れがありました。が、「両手」優先の一部業者により、残念ながら未だに実現していません。依頼主の利益より会社の利益優先ということですから、とても悲しいことですね。



購入する土地の種類

購入できる土地には種類がありますので、ここで整理しておきましょう。

① 一般宅地（仲介物件）

先ほどまでのケースのように、個人や法人が売主で、不動産業者にそれを仲介してもらって購入するケースです。物件情報には「媒介」と表示してあります。

② 一般宅地（売主物件）

例えば売主さんが安くてもいいからすぐに現金化したい場合（相続税の支払い等）、1000万の相場の土地を業者が800万ほどで買い取って、1000万で売りだすというケースがあります。これを売主物件といいます。土地が大きすぎて、普通では一度で売れないというケースなども、業者が買い取って普通の大きさに割り、経費や利益を上乘せして売るといふ形です。

③ 建築条件付き宅地

先ほどの売主物件のケースで、不動産業者が住宅も建築しているとか、グループ会社に建築会社を抱えているとか、もしくは大規模開発団地で協賛会社が決まっているなどの場合、決められた建築会社で建てることを条件として土地を販売する形です。業界用語で「条件付き」と言います。買う側からすると建てる業者を選べなくなりますが、業者側からすると土地よりも建物の方で利益が得られますので、土地購入のニーズが高いところではよく目にします。そして建物で必ず利益が取れますので、その分土地を安くして、買ってもらいやすくする手法も取られたりします。まれに長期間売れずに、仕方なく外すケースもありますし、一部のエリアでは初めから建築条件外す場合は土地価格の上乗せをいくらしめすと表示していることもあります。

不満の原因

ここであつと土地から離れ、家の話をします。誰もが満足したいと願ってスタートするマイホーム計画。しかし残念ながら、出来上がった家に不満を持つてしまうことがあるのも事実です。

ある住宅雑誌が以前取ったアンケートで、新居に満足している層と不満な層に、そもそもどうしてその住宅会社に依頼したんですか？という質問をしました。満足層の1位は「会社が信頼できる（37.6%）」2位は「担当の対応がいい（37.2%）」3位は「予算内で収まったから（34.4%）」でした。それに対し、不満層がなぜその住宅会社に依頼してしまったのかの1位は「土地を紹介してくれたから（70.6%）」2位は「ローコストだった（44.8%）」3位は「建築条件付きだった（41.0%）」という結果でした。

一つの資料なのでこれがすべてとは言いませんが、とても面白い傾向が出ています。注目したいのは不満層の1位と3位が土地絡みだということ。私なりにアンケートが示しているものを読み取ると、**土地ばかりに集中しすぎて、家の検討がおろそかになってしまった**、もしくは検討の段取りを理解していなかったと言えるのではないかと思います。住宅会社や担当を気に入ったところに土地を紹介してもらって進めた方は不満の理由は当てはまりませんし、気に入った会社の建築条件付きもなんの問題もありません。そうではなく土地先行になりすぎたり、それを逆手に取った住宅会社側の思惑によって進んでしまったケースが問題になるといふことです。土地が決まってから住宅会社をゆっくり検討しようというお考えをお持ちの方もいらつしやるでしょうが、スケジュールがそれを許してくれないケースもあります。これに関しては後述します。マイホームプロデューサーが関わる場合は、土地を先に決めて、後からゆっくり住宅会社を決めることも可能です。

土地購入のスケジュール

ここでは土地購入のスケジュールについて説明します。聞きなれない言葉もあると思いますので、まず用語の解説をします。

・決済（1時間程度）

土地の残代金を支払い、所有権を手にする取引です。銀行では売買とも言います。平日の午前中に、売主買主双方と不動産業者、司法書士さん立ち合いの上で行います。平日限定なのは、その日に書類の確認をした司法書士さんが、平日しか開いていない法務局に所有権移転登記を提出します。支払いと所有権移転を同時にするためと、金融機関の無担保状態を防ぐためです。

・金銭消費貸借契約（金消契約）（決済の3日以上前、1時間半程度）

金融機関とのローンの契約です。契約者、連帯債務者、連帯保証人すべての同席が必要です。重要な項目をひとつひとつ確認し、その上で契約書に署名捺印、もしくは電子契約をします。

・本申込み（融資特約時期に間に合うように提出、審査期間2週間程度）

契約前にお金が借りられるかどうかの事前審査をします。それは複数の金融機関に同時に行うこともありますが、本申込みでは、一つの金融機関に絞って申し込みます。事前審査では土地建物合計の全体の枠を取りますが、このタイミングではそのうち土地分のみの本申込となります。住民票や所得証明、売買契約書や重要事項説明書など、さまざまな書類とともに提出します。団体信用生命保険の告知もこのタイミングでおこないます。土地つなぎ（後述）を使う場合は建物請負契約書も必要です。

・売買契約（1時間半程度）

決済に向けての約束を、売主買主双方で交わし合うという契約です。売買金額、契約金、決済期限、融資特約期限（本申込みで否決となりどこも借りられなかった場合に白紙撤回出来る期限）、その他の特約事項が記載されています。契約前には、宅地建物取引士より重要事項説明があります。一語一句読む担当もありますが、法律用語で眠くなるので、私はどういことが書いてあるのかを言葉を変えて説明するようにしています。署名捺印、契約金の支払いを行います。土地だけの場合、一般的には売買契約から決済までは1ヶ月程度なので、同じ日に本申込書類の記入をすることもあります。

・買付証明

土地は売りに出ているものしか買うことが出来ず、現品限りとなります。買いたい人はたくさんいるので、当然早い者勝ちとなります。実際、数時間の差で手に入らなかったというケースもザラにあります。しかし契約直前まで検討を重ねてタッチの差で負けるのはなかなか辛いものがあります。そこで買主保護の意味もあり、慣例的な予約制度があります。それが買付証明です。

一般的には書面のみ、一部の地域で申込証拠金として10万円を支払うケースもありますが、契約になると契約金の一部とし、取り下げると戻ってきます。そういう意味で、買主側にはあまりリスクはありません。契約に向けての本格的な検討を進めるので、一旦押さえておいてほしいというものです。売主からするとその間ビジネスチャンスを失うこととなりますので、せいぜい2週間くらいしか押さえられません。金額の交渉をするケースがありますが、それもこの書類を提出してからの交渉となります。契約金は売買代金の1割以内となりますが、いくらにするのかの交渉もここでいきます。



土地購入のスケジュールの落とし穴

出来た家に不満な層が、なぜその住宅会社に依頼したのか、その1位が「土地を紹介してくれたから」だったと紹介しました。どうして土地を紹介してくれたところで建物も決めなくてはならなかったのか、一つのケースを紹介します。

ある家族がマイホームを計画しました。土地からの計画です。土地が無いのでまだ具体的にはなっていないですが、勉強の意味も込めていくつかの展示場を見学することにしました。ある住宅展示場を見学しているときに土地を探している旨を伝えると、担当者は紹介しようと言ってくれたのでお願いすることにしました。

持ってきてくれた土地情報の中に3つほど気になる土地があり、営業の人にそれを伝えると、「今度の休みに一緒に現地を見に行きましょう」と言います。実際見に行ってみると、そのうちの一つが良さそうでした。気に入っている様子を見た営業は「もし気に入ったのであれば、他の方に先に押さえられる前に、予約をしませんか」と買付証明という制度を紹介してくれました。お金がかからないということなので、お願いすることにしました。

その夜営業が来て言います。「無事に買付証明が受け付けられ、お客様が一番の優先順位を手にしました。ただこの買付にも期限があり、10日後には契約するかしないかを決めないといけません。しかしこの土地にどんなプランが作れるのか総額はいくらになるかなど気にまりますよね。せっかくご縁を頂いたのでそこも無料でお手伝いしますよ。全体資金を把握するためにプランや見積り、そしてローンの事前審査を進めましょう」この土地を紹介してくれた営業の方なので、無下に断ることも出来ずお願いすることにしました。

プランを見てもやはり良い土地だなと思ったこの家族は、土地を契約することにします。そうすると営業の方がまた言います。「1か月後の土地の決済に向けて、住宅ローンの本申込みをする必要があります。今回つなぎ融資を使う予定なので、本申込の際に建物の契約書も必要になります。もし先にご覧頂いたプランや金額にご納得頂けたのであれば、建物も私どもと契約頂けませんか？ 別をご検討頂いても構いませんが、時間がかかって決済期限を守れない場合は違約となり違約金がかかります。リスクなく進めるためにも、私どもと契約なさいませんか？」

こうして、このご家族は建物をしっかり検討することなく、その住宅会社と契約してしまったというパターンが、1位となった原因のひとつということなのです。

何が問題だったのか。一つは、業者側が情報を小出しにしたことですね。営業がやりやすいように少しずつ導いていったことが問題です。売る側のモラルの問題です。全体像が見えていれば、どこかでしっかり検討しなおすことも出来たでしょう。それをさせたくない思惑が働いた結果です。

もう一つの問題は、事前準備をすることなく、いきなり土地情報に手をかけてしまったことです。気に入った土地があった場合、今までの説明のように一気に手続きが進んでいきます。だからこそ、出来るだけ土地以外の検討内容をクリアしておく必要があります。その事前準備をしっかりと進めておくことによって、先ほどのような失敗もなく、また不満に陥ることも少なくなります。しかし業者側は、あまり事前準備をしてほしくないんですね。先ほどのケースのように導きやすいからです。それでは事前準備について紹介します。



土地選びのための事前準備

土地選びの際には、土地以外の検討項目はすべてクリアしているという状態が最も望ましいです。先述通り土地はスピード勝負にもなりますから、土地以外の検討項目がすべてクリアされているという状態しておくわけです。つまり、いつでも契約できる状態にしておくことが大切なのです。

・費用と予算

資金計画に不安のない方は少ないでしょう。だからこそ、とても大事な内容です。自己資金がいくら準備できるのか、借入については希望返済額と可能返済額をもとに目安を求めていきます。費用と予算のバランスが大事になります。詳しくは後から紹介します。

・建物

建物にかかる金額が分かっているれば、全体資金から土地の予算も分かりますし、建物の大きさがつかめていれば、必要な土地の大きさだって分かります。土地が決まらないと建物の計画が出来ないと思っている方もいますが、そうではありません。マイホームプロデューサーが関わる場合は、まず建物のプランを作ってしまう。そうすることにより、必要な土地の大きさも具体化しますし、建物にかかりそうな金額が分かることで土地に充てられる予算も見えてきます。それにより安心して土地選びを進めていくことが出来ます。

・時期

土地の契約が出来ないのであれば、情報を収集する時期としては不適切です。そのままマイホームの計画が進んでも時期的に大丈夫なのか。それを確認しておく必要があります。年回りが悪いという方もいますね。その辺りのネックになりそうなことを確認しておくことと安心です。ちなみに、もう少し自己資金を貯めてから進めたいとか、なんとなく2年先みたいにお考えの方は、知らずに損をしてしまうこともありますので注意が必要です。後から詳しく紹介します。

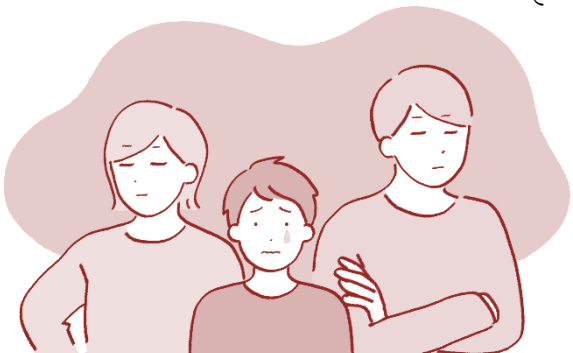
・親族の同意

土地を購入する時に、報告をしないといけない親族がいるのなら、先に計画を進める旨を伝えておく方が、その相手からしてもいいでしょう。よく契約直前に相談しに行つて、認めてもらえなかったとか、逆に思わぬ援助が出て、土地の選定からやり直すことになったというような話があります。その対象は親の場合もあれば、子供の場合もあれば、親戚の場合もあります。

多くのケースで、女性は決めるために相談し、男性は決まってから相談するという傾向があります。男性はプライドの問題なのかもしれませんが、計画に対して大丈夫なのかなど聞かれた際に、ちゃんと答えられるだけの知識武装をしておきたいと思いがちなんです。それで契約ギリギリになってすべてが決まってから相談しようとする。しかしこれは相談ではなく報告です。

なので相手も面食らつて、とりあえず心配だから反対する、みたいなことでこじれるケースをよく見してきました。特に親からすると、子どもはいつまでも子どもで、年齢差が縮まることはありえないので、やっぱり心配なんですよね。

どう切り出したらいいいのか分からない場合は、ご相談ください。幸せな家族が進めるマイホーム計画だからこそ、周りもみんな応援してくれる計画にしたいものです。



総費用を大枠で捉える

資金計画を考える際に持たないといけない視点が、総費用と総予算のバランスを考えるということです。総費用とは土地と建物を含めた総額、つまりかかる金額です。そして総予算とは自己資金やローンの金額、援助や資産売却金を含めた、かけられる金額です。通常、計画のスタート段階では総予算に対して総費用が高くなります。出来るだけいいものがほしいですし、出来るだけお金をかけたくないないという当たり前の思考が働くからです。しかし総予算を総費用が上回っている状態では家は建ちません。調整していく必要があるわけです。調整するには、予算をあげるか、費用をさげることが考えられます。まず費用の方から紹介します。

総費用を下げるということを考える際に、大枠を掴んで頂くのは、下の計算式をご覧いただくのがいいかと思います。総費用ですから、土地と建物にかかる金額の総額になります。土地の金額は、坪数と単価によって決まります。土地は大きければ大きいほどたかくなりますし、小さければ小さいほど安くなります。単価を決めるのは、エリアや道路付け（北道路や南道路、角地など）、前述したように道路との高低差があるとか、土地の形がいびつだとかになります。ちなみに道路付けで補足をする、北道路を1とすると、南道路は1.2倍、東南角地は1.35倍程度です。これは不動産業者側が値付けただけで、住む側にとって価値があるかどうかは別問題です。

総費用

$$\begin{aligned} \text{土地} &= \text{坪数} \times \text{単価} \times 1.06 \\ &\quad (\text{土地価格}) \\ + \\ \text{建物} &= \text{坪数} \times \text{単価} \times 1.3 \text{前後} \\ &\quad (\text{本体価格}) \end{aligned}$$

確かに土地だけを見ると南道路の方が日当たりが良く見えますが、間取りの工夫によっては、家の中が明るくなるのは意外と南道路に限りません。これは直射日光と天空光の違い、視線への配慮などの影響です。土地を見たときは明るいと思つたのに、家の中は暗いというようなことが起こります。さて、土地は土地代金だけでは買えません。諸費用がかかります。仲介手数料や登記費用、固定資産税清算金などです。それらが大体6%ほどになります。1000万の土地を買うには1060万くらいかかるという計算です。

建物も同じように、坪数と単価で本体価格が決まります。厳密に言うと建物の形によって壁や屋根の量が変わったりするので、同じ坪数でも間取りによって本体価格は変わりますが、ここでは大枠を掴むという意図なので、多少ブレることを前提にご理解ください。建物も本体価格だけで住めるようになりませんので、それ以外を考えておく必要があります。建物で別にかかるのは、**土地の条件によつて変わるもの、要望によつて変わるもの、それ以外の諸費用**などです。土地の条件によつて、解体

費がかかったり、基礎補強が必要だったりします。広さによつてライフライン工事の距離も変わりますし外構費なども変わります。これは本体に含めようがないので別なのです。要望によつて変わるものは、太陽光やエアコン、カーテン、家電など、人によつて求めるものが変わるものです。誰にでも等しくかかるものではないので、本体とは別になります。諸費用は、登記費用や火災保険、申請費などです。それらを含めると、大体3割程度が必要ということになります。当然土地によつて細かい費用は出していきますが、あくまで大枠です。こう見ると、総費用を下げたいと考えたときに出来ることが見えてきます。土地の坪数で下げるか単価を下げるか、建物の坪数を下げるか単価を下げるか。複合的に下げることも出来るでしょう。予算側で調整できない場合は、総費用を下げる必要がありますので、これを参考にしてください。そして不動産業者のところ、Bとして住宅会社等はお勧めしないとしたのは、建物単価での調整で会社を変えることが難しくなるためです。

希望返済と可能返済

次に総予算の方です。自己資金や援助などは分かりやすいと思いますが、流動的なのは住宅ローンだと思います。借入について考える中で、まず押さえておいて頂きたいことは、家賃との違いです。家賃も住宅ローンも同じ住居費ではありますが、家賃は他人の資産を作るお金、住宅ローンは自分の資産を作るお金です。ただ短期で手放すことになるかと負債の域を出ないので注意は必要です。

そして住宅ローンは借金だという認識は、半分正しくて半分足りません。住宅ローンは、借金+保険です。生命保険も含まれていると考えると、家賃とはまったく異質なものになります。特に近年はこの生命保険部分はかなり充実してきているので、家賃とは完全に別物と言えます。

さて借入額を考える際に持つべき視点が二つあります。**希望返済額**から割り出す借入額と、**可能返済額**から割り出す借入額です。希望返済額とは、月々やボーナスでの支払い希望額を決め、それから割り出された借入額です。そして可能返済額とは、年収や返済能力的に金融機関側が貸しても大丈夫だろうと審査の上判断する上限額です。福岡は家賃相場がかなり恵まれているので、家賃から希望返済を出していくと総費用との乖離が大きくなるのがよくあります。関東や関西の都心部では、賃貸の家賃として年収の30%ほどを支払っているのが、通常その程度は普通に支払いながら生活が出来るのでしよう。ちなみに金融機関が審査する際の年収とは、給与所得の方は税込み収入、自営業者は所得金額になります。なので給与所得者は希望返済より可能返済の方が多く、自営業者は希望返済より可能返済の方が多くなることもあります。

当然無茶をするのは良くないですが、可能返済額の中であれば、生活が慣れてくることも当然考えられます。家賃や保険などと同じように目の前から無くなる金額になるので、自然と生活の方が合わせてくるようになります。あまり希望返済にガチガチに固まるのではなく、少しの背伸びは問題ないご理解ください。注文住宅の場合、やりたいことがあればあるほど青天井になります。そして費用を抑えようとするあまり、時に夫婦間でお互いの要望を削り合うという悲惨な家づくりになってしまいう方もいます。得てしてお互いのこだわりは相手にはどうでもいいことだったりするからです。こうならないように、可能返済の範囲内で夫婦それぞれの**不可侵100万**という予算を設定しておくのもお勧めです。100万辺りの返済額は3000円程度です。せつかくの注文住宅ですから、夫婦お互いが楽しく家づくりと向き合えるようにすることも大事だと思います。

つなぎ融資について

土地を購入するにあたって住宅ローンを利用する場合の決済方法に、先行融資とつなぎ融資というやり方があります。先行融資は先に土地分の住宅ローンを実行し、返済を

始めるとい形です。金利は実際の金利となり元金も減っていきませんが、家賃がある方は建物完成まで二重払いになります。それに対してつなぎ融資とは、土地分のお金を、最終の住宅ローン実行分を担保として借りるという形です。返済は始まらないので二重払いにはならない反面、金利は高く、元金もまったく減りません。フラット35のように、つなぎ融資でしか対応できないローンもありますが、実際のキャッシュフローで考えると先行融資の方が得になります。つなぎ融資の申込みには建物の

請負契約書も必要になるので、先述のように業者側の思惑に利用されることもあります。



自己資金を貯めて損をする？

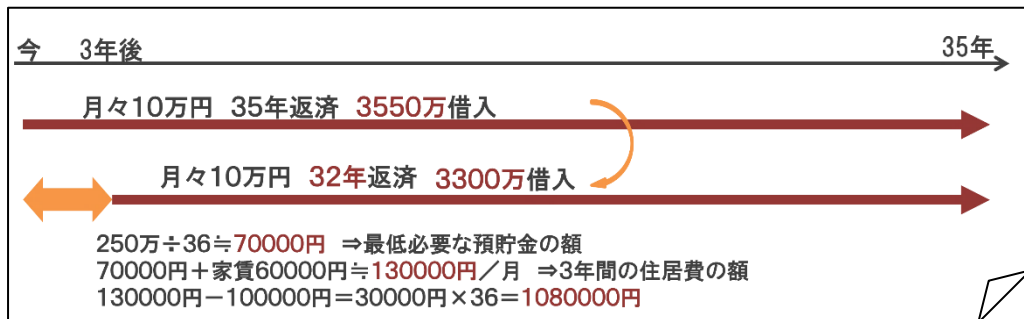
自己資金を少しでも貯めて、借入を減らそうという考え方は、昔から変わらないようですね。特にバブル期は、預貯金金利が6%まで上がりました。これは預けたお金が12年で倍になるという今では夢のような利息です。対して借入金利は8%ほどにもなり、借りた金額の3倍返すというこれまた信じられないような金利でした。ですから出来るだけ貯めて、出来るだけ借りないというのは、当時の情勢を鑑みると正しい考え方でした。しかし昨今のような預貯金金利0.001%ともなると、倍になるのに72000年も待たなければならず、借入金利も1%を切るようになっていっているので、状況は大きく変わっています。にもかかわらず、昔と同じような対策を打つことで、結果的に損をしてしまう方も多くなっています。

一例を紹介します。家賃6万円のところに住んでいる方が、今から計画するか、3年間自己資金を貯めて計画するか、どちらがいいか悩んでいるとします。住宅ローンとしては月々10万円の支払いを考えているとして、比較のシミュレーションをしてみます。

今から計画する場合、月10万35年返済として借入可能額は3550万。3年お金を貯める計画の場合はそこから35年返済にすると3年分多く住宅ローンが残ることになって負担を増やすことになってしまいますので、35年から3年引いて32年返済で計算することになります。そうなると借入可能額が3300万になります。つまり250万は最低貯めてなかったとしたら、計画を縮小するか返済額を増やさない限りは同じ計画にならないということです。

3年で250万貯めるということは、月々7万円貯める必要があります。しかしその3年間は家賃も支払う必要がありますので、合計13万を毎月住居費として捻出しない限り、同じ計画にはならないということです。今から計画していた場合、住宅ローンの10万だけで済んだわけですから、自己資金を貯めるという判断によって、月3万ずつの負担を増やすことになってしまったということです。月3万ということは3年で108万にもなるお金ですから、今から計画して、別で月3万貯めた方がよほど得ということになります。なぜこんなことになるのかというところ、まず住宅ローンを借りるということが変わらないからです。貯めた結果オールキャッシュになるのであればそちらの方が得です。貯めてもまだ住宅ローンを借りるので、こんなことが起きています。もう一つは家賃を払いながら貯めようとするのでスピードが上がらないということがあります。他人の資産を作りながら自分の資産を作っていくことはなかなか難しいということです。昔のような金利情勢下では考えられなかったことが、今の金利情勢下では起こっています。

ということで、**住宅ローンを借りる前提の方は、1日でも早くスタートする方が得**ということがお判りいただけたかと思えます。ただ、だからといって焦ってする必要があるということではありません。無駄に先延ばしをすることなく、しっかりと計画を進めていきましょうということです。注文住宅の場合、今土地が決まっても、完成は1年ほど先になるので、それから、むやみな先延ばしほどもつたいないことはありません。家族のライフプランを加味し、早め早めに一歩ずつ進めていきましょう。



加点法の土地選び

土地の情報を集め出す前に、土地の条件に関しても事前準備があります。これは、ご家族にとって良い土地かどうかを判断するために、非常に大事になってきます。以下に手順をご紹介します。

・考えうる限りの条件を上げる

一枚の紙に、土地に対して思いつく限りの条件を夫婦で記入します。

・その理由を記入する

あがってきた条件にはそれぞれその理由があるはずですが、この理由が大事になります。その理由を夫婦で出し合います。

・順番を付ける

土地の条件シート出来上がったら、コピーします。その上で夫婦それぞれ、上げた条件の中で、1番から5番までの優先順位を考え、相手のを見ずに条件の横に順位を記入します。そしてそれを合わせるとご夫婦にとって、何を優先すべきかが明らかになります。

万人にとつていい土地はありません。そして100点満点の土地もありません。一般的に70点あげられれば買いたと言われています。その土地に建物を作っていくことで、100点に近づけていくわけです。そして大切なのは、万人の70点ではなく、ご夫婦にとつての70点を明らかにすることです。このようにお互いの順位付けを重ねることによって、何を優先的に満たすことが大事かが見えてきます。そして表面的な条件だけでなく、その理由から条件を押さえることが出来るので、大事な部分を見逃すことがありません。

これが減点法ではなく、加点法の土地選びです。

ほとんどのケース、土地選びを減点法でやりがちです。小学校以来のテストの影響で、私たちは間違っている点や欠けている点、気に入らない点を見つけるプロになっています。ここが気に入らないからマイナス20点、10点減点というように。そうやって一番減点の少ない土地を選ぶ。この時の契約時点での心境は「妥協」です。減点法では100点を超えることも絶対ありません。そして住んでも、一生懸命気に入らない点を探してしまつて自ら不満に導く方もいたりします。もったいないですね。

それに対し、加点ポイントを明らかにし、この大事なポイントを満たしているからプラス30点と加点していく形であれば、時に100点を超えることだってあります。このやり方の場合の契約時点での心境は「納得」です。「なぜこの土地にしたの？」という問いに、「私たち夫婦の大切な優先事項のこれをこの土地は満たしていたから」と言える土地選びに不満が割り込む隙はありません。そしてこのやり方で選んだ方は、住んだ後も自然と良かった探しをして、更に満足になっていきます。

夫婦でも、お互いの気に入らない所をあげようと思つたら、片手程度は出るのではないのでしょうか。それでも一緒にいるのは、それを補って余りある大事な部分があるからだと思います。そこに目を向けた土地選びをしましょうということです。一生付き合う相手は、そうやって加点法で選ぶのが正しい選び方です。

条件	理由	主人	奥様
・土地の大きさは50坪以上	……………だから	③	
・小学校は〇〇小学校区	……………だから		④
・小学校まで徒歩〇〇分	……………だから		
・金額は〇〇万円以内	……………だから	④	⑤
・冬でも日当たりが良い	……………だから	③	①
・買い物に自転車で行ける	……………だから		
・駅まで徒歩〇〇分	……………だから	②	③
・勤務先まで車で〇〇分	……………だから	①	
・実家まで車で〇〇分	……………だから		
・近くに散歩コースがある	……………だから		
・平坦地	……………だから		
・坂の上ではない	……………だから		⑤
・新しい大型分譲地	……………だから		②

土地は縁

土地に対しての条件が明らかになれば、情報収集に入ります。そして先ほどのシートの条件ではなく、理由の方に注目します。例えば60坪の土地が欲しいという条件の優先度が高いとします。その理由が、車を3台停めたいからだだったとします。この方は、車を3台停めたいというのが真の条件で、55坪の土地だからダメだということではないはずで、ちなみに私の所有する土地は55坪ですが、車は詰めれば5台停まります。この辺りの感覚は、設計したことがある人でない限り分からない部分です。だから、条件ではなく理由をベースにすることです。ダイヤの原石を見逃さないために。

人の直感というものは凄いです。なんでも3歳以降の記憶はすべて脳に残っていると。上からどんどん積み重なっていきますから、強烈な記憶以外は埋もれてしまっていますが、それでも残っているそうです。その大脳の蓄積データを小脳に引っ張り上げて情報処理し、弾き出しているのが直感というのだそうです。ということは直感というのは、私たちの全人生の体験、経験、知識を総動員した結果の判断ということですね。ですから土地を見たときに直感的に「なんか嫌だ」と感じる土地は避けるべきです。人生が拒絶しているのでしょうか。反対に、理由は説明できないけど良さそうという直感も大事にするべきです。理由には後から気づかされるはずで。

土地は縁です。もつといい土地があるかもしれないと求め続ける方もいます。いわば才色兼備なものもつといい人がいるかもしれないとなかなか結婚出来ない方に近いのかもしれませんが。その人は結婚した後も、もつといい人がいたかもしれないといつまでも後ろ髪をひかれるのでしょうか。このタイミングで家づくりを思い立ち、出会った土地で、しかもピンとくるのであれば、縁のある土地です。そういう縁ある土地を大事にするのも大切なことだと思えます。逆に欲しかったのに手に入らなかった土地は、縁が無かったと諦めて次に行くのがいいのでしょうか。

では、今売られている中で条件に合う土地が無かったときはどうしたらいいのか。その場合は、期限を決めて待つということがお勧めです。土地は、前述のように待ってたら豊富に出てくるものではないかもしれませんから、無期限に待つのも考えものです。無いのであれば、条件を変えていくことも検討する必要があります。成約事例を調べて、どの程度の取引実績があるエリアなのかを調べるのも参考になります。いずれにしても立ち止まらずに動いていくことが大切になります。

終わりに

なかなか簡単ではない土地選び。しかしマイホーム計画では、土地が決まったといってもまだスタートラインです。本格的な家づくりはそこから始まっていきます。中には土地選びで疲れ果て、その後の本当に楽しい家づくりの時間を楽しめない方もいらつしやいます。今回紹介したことが、そんな危険を封じ込め、1日も早く楽しい家づくりに進んで頂けるきっかけになれば幸いです。土地選びに関すること、家づくりに関すること、資金計画に関すること、いつでもご相談ください。

最後までお読みいただき、有難うございました。



家づくりプロデュース

買い手主導の検討が可能。しかも紹介ビジネスではなく売り手側から離れているので、依頼先決定後もずっとサポートすることができます。不満の種を未然に防ぎ、より良い選択肢やコストダウン等のアドバイスも喜ばれています。

土地購入プロデュース

建物の間取りや、総額の検討までした上で、住宅会社を切り離しての土地検討が可能。土地も住宅会社も、満足いく検討が出来るので急かされることなく計画に集中できます。

皆様の疑問・不安点にお答えします。
お悩みのことなどありましたら、お気軽にお聞きください。
売り手側に属さない、マイホームプロデューサーの立場からしか聞けない話を、是非参考になさってください。



初回相談 無料 (通常5,500円/1時間)

※福岡市近郊～久留米市近郊 それ以外のエリアはご相談ください

ご連絡先 **090-8359-1065**
katsuki@housingstory.jp

マイホームプロデューサーと。

一生で一回だから、

建売・中古住宅購入プロデュース

ライフプランを考えた上で、間取りも含め最適な物件選びをサポート。リフォームやリノベーション、建物診断などに関しても、適切なアドバイスやフォローが出来ます。

ただ不動産を買うというだけでなく、住みつけていくための提案があるので、安心して物件選びをして頂けます。

マンション購入プロデュース

価値観の軸をベースにした物件選びが可能

気付きにくい間取りのポイントや総費用、返済計画の抜けも 専門家がフォローするので、失敗が防げます

中古購入の場合、窓口が一つになるため、無駄な営業電話のわずらわしさも無くしつつ、最適な検討をすることが出来ます

マイホームプロデューサーに相談できること

- ・土地選び ・住宅会社選び ・マンション選び ・物件情報
- ・物件案内 ・設計相談 ・住宅ローン相談 ・借換え相談
- ・保険活用相談 ・外構相談 ・解体相談 ・リフォーム相談

専門家集団のパートナーシップ

- ・周辺工事 ・不動産登記 ・境界確認 ・税金相談
- ・火災保険 ・生命保険 ・引越 ・仮住まい ・荷物の整理 など

ハウジングストーリー

HS 事業内容

マイホームプロデュース
不動産購入プロデュース
購入者向け不動産仲介
(宅建業免許:福岡県知事(1)第19166号)

住MYhome びの 専門家集団

HS ご連絡先

HP: <https://www.housingstory.jp>
Mail: katsuki@housingstory.jp
HD: 090-8359-1065
FAX: 092-510-0875