



ある家族の

ハウジングストーリー



私たち家族だけのハウジングストーリー

二人目の子供を授かった。半年後には、私たちも四人家族になる。もうすぐ二歳になる娘はアンパンマンが大好きで、家の中もぬいぐるみでいっぱいだった。どう考えても手狭になる。結婚してすぐに越してきた2LDKの部屋では足りなくなるのも当たり前だった。広めの賃貸に引越すか。それともマイホーム？家賃はもったいない気もするし、周りの友達からもマイホームを手にしたという話をチラホラ聞くようになった。気づいたら最近インスタにも家のことばかりが表示されるようになっていた。

主人はあまり乗り気ではない。そもそも家は寝ればいろいろな部屋に考えているフシがある。インスタにおしゃれな部屋の画像が出るたびにを見せているが、その反応も少しずつ鬱陶しそうに感じるようになっていった。

どこにも出かける予定のなかった休みの日、思い切つて主人を連れ出し、モデルハウスに行くことにした。見るだけタダだし、今後の勉強にさ、という私の言葉に渋々重い腰を上げた形だった。入る時にはそれなりに緊張があったが、目の前に広がる明るいリビングやおしゃれなキッチンに心が躍った。雲一つない青空も、私の心を鮮やかに彩った。こんなおうちで子育てが出来れば。生まれてくる子と四人で過ごす休日、笑い声と共に心の奥底に広がっていくようだった。

営業の人との会話も弾み、着座を勧められた。コーヒーと娘用のオレンジジュースが出てくる。話は資金計画のことになっていった。正直マイホームの為に計画的に貯蓄してきたわけではなく、自己資金が豊富ではない。住宅ローンの支払いは、今より広いところに住むことを考えれば、家賃より少し高くなっても仕方がないと思っていた。しかしその後、営業の人が口にした言葉は、私の心をズタズタに引き裂いた。

「その資金計画では、マイホームは無理ですよ」
主人はあれ以来、家の話にはあからさまに嫌な顔をするようになった。SNSやポータルサイト、情報だけではなくたくさん入ってくる。でもそれらは、誰かには有益でも、私たち家族にとつて有益かどうかは分からない、というより判断が付かない。私たちに合ったマイホームがどこかにあるはずだ。問題はありすぎる情報の中で、それをどうやって見つけるかだった。

マイホーム計画の情報は、 売り手側のもので溢れている

Q. 私たちに合うマイホームはどうやって選べばいいの？

商品がある売り手は、他の選択肢を必ず否定します。その商品を買らないと利益にならないからです。だから初めの段階では、商品を離れたプロに相談する必要があります。ただし無料のサービスの場合、結局売り手側からお金が出ていたりするため、それだと売り手側に寄り添う形になるので注意が必要です。

Q. どこもいいことしか言わないのはどうして？

電化製品などと違い、そのメーカーの営業から直接セールスされるのがマイホームです。なのである意味仕方がないとも言えます。その中で正しく価値判断するには、客観的な目を持った相談相手が不可欠です。

Q. ポータルサイトは便利だけどその後のセールスが不安

売主から依頼されている業者は、とにかくその物件を売ろうと必死になり、時に急かされることもあります。

しかし実は、物件掲載した会社でなくても、その物件の案内は出来ます。購入側の窓口となる信頼できる依頼先が決まっていれば、面倒な連絡も交渉事も一手に任せることが可能ですし、物件の良し悪しも冷静にアドバイス出来ます。売買物件は、「どの物件を選ぶか」よりも、「誰とどのように選んでいくのか」がとても大事です。

マイホームプロデューサーとは

新築・中古、戸建て・マンション、関係なく、あらゆる形のマイホームを、お客様の価値観や状況、資金計画などに合わせて手ほどきする、購入者に寄り添った専門家です。

よくある紹介ビジネスではなく、お客様からプロデュース料を頂いて手ほどきする形なので、計画の入り口から出口までお手伝いすることができ、紹介ビジネスでは出来ない周辺工事などのコストダウンの提案も可能です。

ファイナンシャルプランナー (CFP®)で資金計画相談の経験も豊富な他、間取りの提案も出来るため、注文住宅はもちろん、中古や建売などの物件選びの際にも、使い勝手や将来リスクを踏まえたアドバイスが喜ばれています。

マイホームプロデューサーとの出会い

あの一件以来落ち込んでいた私のためだろう。主人は会社の先輩に相談したらしい。去年、マイホームを注文住宅で建てた方だった。事情を聞いたその先輩は、必ず力になってくれるからと、マイホームプロデューサーという人を紹介してくれた。何やら怪しい感じもしたが、主人の先輩がせっかく紹介してくれたからと、一度相談してみることにした。

じっくりと私たちの話を聞いて、ひとつひとつに共感してくれた。どのように進めれば良かったのかも教えてくれたが、ほとんどの人はそういったやり方は知らずに進めるといふ。私たちが得られる情報のその多くが売り手側に偏ったものだからだそう。仕組みの話を聞くと、そのことが妙に納得できた。事前準備が大事なのに、売り手側は出来るだけそれをさせたくない。その方が、売る側に有利な刷り込みがしやすいからだ。

賃貸とマイホームの違い、家賃と住宅ローンの違いも、プロに教えてもらわないと気づけない内容だった。住宅ローンは借金だというイメージが強かっただけに、生命保険としての価値もあることに驚いた。それを聞いた時、

マイホーム計画は売り手から離れた事前準備が大事

Q. マイホームは資産だと言われたが

確かに他人の資産を作る賃貸住宅の家賃とは違い、資産という側面があります。ただし、購入後早いタイミングで手放すことになると、資産のつもりが負債になってしまったというケースもあります。早いタイミングで手放すことになってしまうのは、言われるがままに購入し、将来の見通しやリスクなどに目を向けさせてもらえなかったことに起因することがほとんどです。普通、リアルにイメージ出来るのはせいぜい2~3年先まで。車や電化製品はそれでいいですが、住宅ローンはかなり長期のものになります。だから目先の情報だけでなく、長期視点をもとに、方向性を検討する必要があります。

Q. 健康な時でないといと借りられないの？

ほとんどの住宅ローンは、団体信用生命保険の加入が義務付けられています（※保険料は金融機関負担）。なのでその保険の審査で謝絶されると、他の条件が大丈夫でも、融資が下りず、マイホームを手にする事が出来ないということも実際に起こっています。半面、一度実行された後に、がんに罹患した場合は住宅ローンの返済が免除されるという特約が付いているものもあり、実行後の保障は購入前より充実すると言えます。

Q. 資金計画は売り手に任せてはダメ？

マイホーム計画では、費用（かかるお金）と予算（かけられるお金）のバランスが大事になります。資金計画を売り手任せにすると、商品がある分費用がある程度決まっているため、予算を上げることに注力することになります。また、その説得の手法もノウハウとして持っていたりします。しかし将来リスクを無視した資金計画だと、金利上昇時やライフプランの変化、維持するために必ずかかる費用などに対応出来なくなってしまう恐れがあるのです。現状と将来リスクを正しく把握し、不測の事態にも対処できる対策を踏まえた資金計画を立てることが大事です。時には方向性の変更も含め、複数の視点を持って選択肢を出すためにも、売り手側から離れている方が安心です。最初に知っていれば、という声も後から多く出てくるのが資金計画の組み方なのです。

主人は、家族のことを思うと健康なうちに進めないといけないね、と私と娘を見ながら言った。私たちのことを大事に考えてくれているんだと、嬉しくなった。

減点法と加点法という、選び方の違いの話は面白かった。確かに目の向けどころを間違えると、自分で不満を作っていくことになる。夫婦でも、お互い気に入らないことは多少なりともある。でもそれを補って余りある大きな部分があり、だからずっと一緒にいられる。マイホームも長い付き合いになるからこそ、減点法で選ぶのではなく、加点法で選んでいくことが大事なんだ。

私は資金計画について質問した。我が家にとつての適正がどの程度なのかを知りたかった。金利上昇や定年後のことなどの心配も踏まえ、住居費と返済年数の活用の話は目からウロコだった。住宅ローンのメリットとリスクを正しく理解することで、将来にも安心できる資金計画が立てられることを知った。私たちにもちゃんと合うマイホームがあるんだと勇気づけてもらった。やり方を知らなかっただけなんだ。順序だてて進めていけば、みんな思いをしなくても良かったんだ。私たちのマイホーム計画が、本格的に始まるうとしていた。

いよいよマイホーム計画へ

マイホームプロデュースを依頼し、最初にやったのが価値観の見える化と共有だった。これが選んでいく時の指標になり、迷った時に立ち戻る軸になるという。マンダラシートという独自のシートだった。普段使わない部分の脳を使っているのか、妙に疲れた。出来上がったシートを夫婦で見合うことで深い部分での価値観の共有をするのだという。誰かが〇〇が良いと言ってくれる。それはその人の価値観で良いと思っただけであって、そのまま私たちに当てはまるわけではない。大事な自分たちの価値観に合うのかどうか。それを判断する軸が大事だというのに、妙に納得した。

大卒の予算も見えてきたので、物件資料をまとめてもらった。私たちにとっての優先事項はエリアだったのでそれを踏まえて土地から新築と新築建売住宅を同時並行で進めることになった。ある程度広めにピックアップしてもらった資料からこれは無いと思えるものは除外し、詳しい資料をもらった。そこから絞り込んで、実際に案内してもらった。土地で気になる物件は、私たちの要望をもとにしたラフプランと概算の資金計画を

納得度の高いマイホーム計画は 準備と進め方が肝

Q. 同時並行で検討する？

例えば戸建とマンションを同時並行したり、新築と中古を同時並行で検討したりします。特定の商品に縛られてないからこそ出来る検討の仕方です。それぞれの計画に良さがあり、そして合う合わないがあります。方向性がはっきりと決まっていない場合には、あえて枠を超えた同時並行での検討をすることで、方向性が明確になることがあります。

Q. 余計に費用がかからない？

計画が確定した段階で費用が決まるので、同時並行で検討したとしても余分に費用がかかることはありません。プロデュースの依頼を頂いた場合も、その計画ごとに別途費用がかかってくるわけではないので、ご安心ください。

Q. 土地だけ先に検討することが出来るの？

土地を購入して注文住宅を建築する計画の場合、土地と建物をセットで契約しないといけないように思われがちですが、先に土地を購入し、後からじっくりと住宅会社を検討することもやり方によっては可能です。ただしプランや費用面、ローン関係など、全体像を把握しながら進めないと取り返しがつかなくなることもあるので、プロの手ほどきは必須です。

Q. なぜ紹介ビジネスだと出来ないことがあるの？

売り手側からの紹介料で成り立つビジネスだと、売り手側が実際のお客様となるためです。だから入り口部分だけのお手伝いとなり、検討詳細に関するアドバイスや周辺工事のコストダウン提案など、出口までお手伝いすることが出来ないのです。

※ビジネスの仕組みの話なので、その形を否定するものではありません。

すぐに作ってくれた。プランが乗ると、その土地がどのくらいの広さなのか、使い勝手が良いのかなどの判断が付きやすい。思わぬところに費用がかかりそうなども分かった。娘は広い家に興奮しているようだった。それを見る主人の目も嬉しそうに見えた。

たくさんの検討を重ね、希望エリアの新築建売住宅に決定した。順序だてて検討していったので、不安もなく自分たちに合った家だと納得できた。周辺工事や住宅ローンの手続きなど、全体像を示しながら半歩先をいつも提案してもらい、順調に進んでいった。お腹の子が産まれてくるのは、新居でとなった。

新居の鍵を受け取った時、最初にマイホームのことを調べたあの日のことが胸に浮かんできた。少しだけ回り道にしたが、そのおかげで出会いがあり、結果的にスムーズに進むことになった。これからはここが私たち家族の家になる。子供たちとたくさん笑い、たくさん思い出を紡いでいこう。私たちのハウジングストーリーは、これからこの家に刻まれていく。

一生で一回だから、マイホームプロデューサーと



マイホームプロデューサーと進める住まい選び

住まいのカタチは、価値観の数だけ存在します。

一生で一回かもしれない住まい選びが、業者の思惑に沿って進むのではなく、正しく検討して選んでいけるように、住まい選びの専門家が手ほどきします。情報で溢れた時代だからこそ、「どれ」を選ぶかよりも「どのように」選んでいくかが大事だと考えています。



Housingstory

マイホームプロデューサーと進める住まい選び

ハウジングストーリー



HPはこちら



お問合せは、電話かメールにて（担当：香月）

TEL: 090-8359-1065 Mail: katsuki@housingstory.jp