

これから家探しをはじめる方へ...

住宅購入で絶対に失敗しないための 3つの秘訣



－推奨環境－

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。
できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

－著作権について－

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はハウスクローバー株式会社に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したもの

とみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につ

きましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

はじめに	7
住宅購入で叶える豊かな暮らし	8
失敗しないための方法①：予算設定を絶対に間違わない こと	12
1. 住宅ローンの現実.....	12
■住宅の購入を検討している約7割の人が不安を感じ ている	12
■実際に住宅ローンが負担になっている家計の割合	13
■銀行で借り入れられる金額を借りてはいけな い！？	15
2. 住宅探しにおける正しい順序.....	17
■一番初めにやっておくこと	17
■正しい予算の考え方.....	18
■どうやって計算したら良いか	19

失敗しないための方法②：不動産業者選びを絶対に間違 わないこと	21
1. 担当者（エージェント）選びに時間をかけるアメ リカ	21
2. 不動産業界の仕組み	23
3. 営業担当者の能力でどれだけ結果が変わるのか？	25
■買ってはいけない物件を購入してしまう	25
■受けられるはずの優遇税制が使えないこと も	26
■借入可能額目一杯で買わされる	27
■住宅ローンが通らない	28
4. 経験豊富な不動産仲介業者をどうやって見分ける か？	29
5. ポータルサイトから問い合わせをしない方がいい 理由	30

失敗しないための方法③：買ってはいけない物件を買わ

ないこと 32

■売りたいくても売れない「負」動産が増えていく 33

■不動産にも格差が広がる 34

■リセールバリューの考え方を持つ 35

■リセールバリューの観点は立地 36

■街も選別される時代 37

まとめ 40

◆勉強会の動画が見放題！不動産エージェントのネットワーク「HOUSECLOUVER」 43

◆買ってはいけない物件がわかる無料 Web アプリエ
ラー！ブックマークが定義されていません。

◆FPの資格者による無料住宅FP相談エラー！ブッ
クマークが定義されていません。

はじめに

はじめまして。

不動産エージェントのネットワーク「HOUSECLOUVER（ハウスクローバー）」を運営し、愛知県名古屋市でも不動産会社を経営しております宮田と申します。

この度はレポートをダウンロードいただき本当にありがとうございます。

これを読んでくれているあなたは、きっと住宅購入をお考えなのではないでしょうか。

住宅購入をする理由や目的などは人それぞれだと思いますが、共通するのは豊かになりたいということ。

当たり前ですが、わざわざ住宅を購入して貧しくなろうなんて方はいません。

私はこれまで、不動産業界に10年以上携わり、営業として様々な顧客の取引をお手伝いしてきました。

またリーマンショックの時に3年ほど、不動産業界を一步離れて不動産業界に関わる立場にいたこともあります。これまでの経験を通じて、住宅購入で暮らしを豊かにしている人、逆に失敗して苦しくなっている人、両方見てきました。

その中で見えてきた、住宅購入で絶対に失敗しないポイントが3つあります。

この3つさえ抑えておけば、住宅購入で暮らしを豊かにすることができます。

そう、たったの3つです。

このレポートでは、住宅購入で絶対失敗しないための3つの方法をお伝えします。

住宅購入で叶える豊かな暮らし

これから失敗しない方法をお伝えする前に、住宅があな

たにもたらししてくれる豊かな暮らしについてお伝えしたいと思います。

ちなみにここでいう「豊かさ」とは金銭的だけではなく、生活の充実感など、精神的な部分の豊かさも含みます。住宅を購入する理由は、「何となく周りが購入しているから」とか、「子供に資産を残したいから」とか、「自分たち家族の帰る場所が欲しい」とか、様々な理由があります。他にも金銭的な理由から「賃貸を払い続けるのがもったいない」とか、「老後は賃貸住宅が借りられるかが不安」など、人によって様々です。

このレポートを読んでくださっている方は、多少なりとも住宅を購入するにあたり不安を感じている人が多いと思います。

「住宅ローンをちゃんと払っていけるのか」

「本当に自分たちでも家を買えるのだろうか」

「変な物件を買ってしまったらどうしよう」

人生で最も大きな買い物といわれるだけあって、不安もそれ相応に大きくなって当然です。

そこで、私はあなたに最初にこの言葉をお伝えしたいと思います。

『持ち家を持つということは、間違いなくあなたの暮らしを豊かにしてくれます』

この言葉に嘘偽りはありません。

現に持ち家を持つことによって、暮らしを豊かにしている方は大勢います。

しかし、その逆に持ち家を持つことによって不幸になってしまう人も一定数いるのは事実です。

ただ不幸になってしまう人たちにすべての原因があるわけではなく、不動産業界にもその一因があると、私は考えています。

日本の不動産業界は、世界の先進国の中で、最も不透明なことで有名です。

不透明さとは、プロと消費者の持つ「情報格差」のことであり、それをうまく利用することで不動産業界は商売をしてきました。

そして不動産業界は顧客のことよりも、自分たちの利益が優先で動くことが多くあります。

そんな業界に疑問を持つとともに、少しでも多くの人に、住宅で豊かな暮らしを実現してほしいという思いから、このレポートを書いています。

このレポートを読んでいただくことで、一人でも多くの方が住宅購入で豊かな暮らしを実現していただければ、これほどうれしいことはありません。

失敗しないための方法①： 予算設定を絶対に間違わないこと

1. 住宅ローンの現実

■住宅の購入を検討している約7割の人が不安を感じている

このレポートを読んでいただいている方は、おそらく住宅ローンに多少なりとも不安を感じているのではないのでしょうか？

実際に、住宅ローンについて不安を持っている人はどれくらいいるのだろうかと、当社ではアンケートメールを民間のサービスを使って計測しています。

そこで得られたデータでは、**約7割の人が住宅ローンの支払いに不安を感じていました。**

その中に現金一括という方もいるので、実際はもう少し多くの方が不安に感じているのかもしれません。

つまり、**住宅ローンはほとんどの方が不安を持っている**
といっても過言ではありません。

■実際に住宅ローンが負担になっている家計の割合

それでは、約7割の方が住宅ローンに不安を感じていて、
実際購入後にどうなっているか気になりませんか？

実は、毎年国土交通省が住宅購入者に向けたアンケート
を実施しており、その中に「住宅ローンの負担感」とい
う項目があります。

実際に家を購入した人たち、つまりのあなたの先輩達が、
どれくらい住宅ローンが家計に影響を与えているか、集
計したものになります。ちなみに住宅の負担感は以下の
4つの項目で集計されています。

（対象エリアは、首都圏、東海圏、近畿圏の三大都市圏）

① 非常に負担感がある

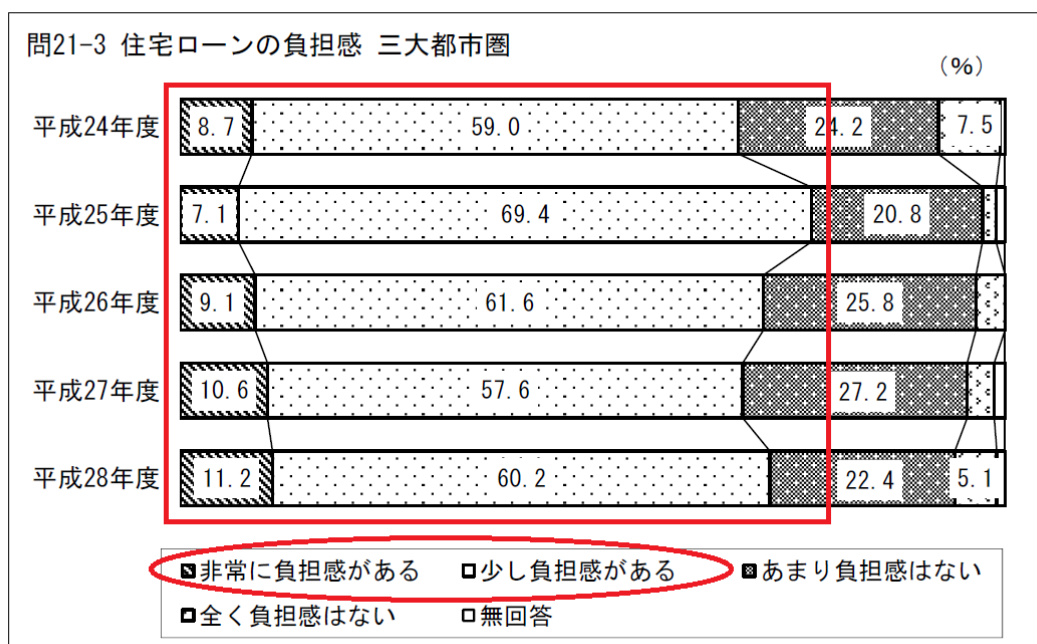
（生活必需品を切りつめるほど苦しい）

- ② 少し負担感がある
- ③ あまり負担感はない
(ぜいたくを多少がまんしている)
- ④ 全く負担感はない
(家計にあまり影響がない)

実際のアンケートが以下の図になります。※国土交通省
「平成30年度住宅市場動向調査」より抜粋詳細はこちら
からご覧ください。

<http://www.mlit.go.jp/common/001178016.pdf>

(三大都市圏)



このグラフで注目すべき点は、**住宅ローンが原因で「負担感がある」と答えているのが、全体の約7割もいること**です。しかもこれはコロナ前のものです。

しかも約1割の人は購入したばかりなのに、すでに生活必需品を切り詰めないと生活できないレベルと答えているのです。

いかがでしょうか？

7割の人が住宅ローンに不安を感じながら、結果としてほぼ同じ割合の人が住宅ローンで生活に影響が出ているこの事実。

あなたは、どのように感じますか？

■銀行で借り入れられる金額を借りてはいけない！？

なぜこれだけ多くの人が影響を受けているのでしょうか？

その理由は「**予算設定**」にあります。

まず予算を考えるにあたって知っておかなければいけない考え方があります。

それは、**銀行が貸してくれる「借入可能額」と、「無理なく支払っていける金額」は全く別物**であるということです。

銀行はその人の生活が苦しくなろうがどうであろうが、住宅ローンさえ払ってもらえればそれでOKです。

つまり銀行が基準にしている借入可能額は、住宅ローンを払っていける金額であって、**その人が「無理なく」支払っていけるかどうかは、ひとつも考慮されていません。**

しかし、多くの人がこの銀行から借り入れられる金額を予算に住宅を探しているのではないのでしょうか？

それもそのはず。不動産会社や銀行に相談をしにいくと、借入可能額をいつの間にか予算にするような流れになり、不動産会社もその金額に近い物件を紹介してきます。

そのまま話が進んで気に入る物件が出てれば、申込を

して、契約をして、住宅ローンを借りて引渡しです。

この一連の流れの中に、あなたが無理なく支払える金額はいくらか？といった話はまず出てきません。

つまり、**住宅を探し始めてから最後まで適正な予算について考えたり、話す機会などはほとんど無い**のです。

これが多くの人が住宅ローンに不安を覚える原因ではないでしょうか？

2. 住宅探しにおける正しい順序

■一番初めにやっておくこと

住宅を探すときに、一番初めにやるべきことは、正しい予算の設定です。

物件を探し始めたら、正しい予算について考える機会はほとんど無くなります。

ここまでのご説明で、自分にとって適正な予算が分かっていない状態で家を探すのは、非常に危険であることはお分かりいただけたと思います。

それでは、どのように予算を考えれば良いのでしょうか？

■正しい予算の考え方

正しい予算というのは、無理なく支払っている金額です。もちろんそのことを理解している人も多いです。そういう方は、ご自身の家計としっかり向き合っていくくらいなら住宅ローンを組めるか考えています。

そのやり方は正しい方法ですが、残念ながら 50 点です。見落としがちなのですが、**無理なく支払っていける金額には、時間軸が必要になります。**

今だけ良ければいいというものではありません。

長い人であれば 35 年もの期間を支払い続けることになります。

その間にお子さんはどうなっていくのでしょうか？

自分たちの老後はどうなっていくのでしょうか？

もしかしたら親の介護があるかもしれません。

つまり、**正しい予算はこれからかかるであろうお金から逆算して考えていくことが必要になります。**

■どうやって計算したら良いか

家計が破たんしないためには、まず預貯金がマイナスにならないように、毎年の収入と支出のバランスをコントロールしていくことです。

ただそれをエクセルで作成して計算するのは、流石に大変だとは思います。

そこで無料で利用できる便利なツールをご紹介します。

◎HOUSECLOUVER の無料会員登録

<https://houseclouver.jp/kaiin-touroku/>

私が運営しているハウスクローバーでは、無料会員登録をしていただくことで、プロのファイナンシャルプランナーが利用するようなシミュレーションができるようになります。

数字で結果を表示するだけでなく、視覚的にわかりやすいようにグラフでも表示されます。



ファイナンシャルプランニングの知識がなくても、数字を入れていくだけで、無理なく支払っていける予算が正確にわかります。

また事務局や各エリアのFP資格のある不動産エージェントに具体的なアドバイスなどを受けることも可能です。

その他にも、家探しに必要なサービスが全て一つになっているので、ぜひ会員登録してください。もちろん全てが**無料**で利用できます。（スマホでも利用できます）

<https://houseclouver.jp/kaiin-touroku/>

失敗しないための方法②： 不動産業者選びを絶対に間違わないこと

1. 担当者（エージェント）選びに時間をかけるアメリカ

アメリカは、普通の人で平均して一生のうち、5～6回ほど家を住み替えると言われほどの不動産大国です。

先進国の中でも業界の透明度は1位となっており、名実ともに不動産大国なのです。

そのアメリカでは、不動産情報がすべて一般の消費者にオープンにされています。過去の成約事例や権利関係な

どが、一般の消費者も誰でも見られるようになっているのです。

プロと消費者との情報格差を武器に商売をしてきた日本の不動産業界とはかなり違います。

そんなすべての情報がオープンになっているアメリカで、消費者が不動産取引においてとても気を付けているポイントがあります。

それは、「担当者選び」です。

※アメリカでは、不動産業者をブローカー、営業担当者のことをエージェントと言います。

たとえば、日本よりも情報開示の多い不動産情報サイトも存在しますが、気になる物件を見つけたら、皆どのエージェント（担当者）に依頼するかを考えます。

日本ではSUUMOやHOMESといった不動産情報サイトから、そのまま問い合わせるパターンが一番多いように感じますが、実はここに不動産先進国アメリカと、不動産後進

国の日本の慣習に大きな違いがあります。

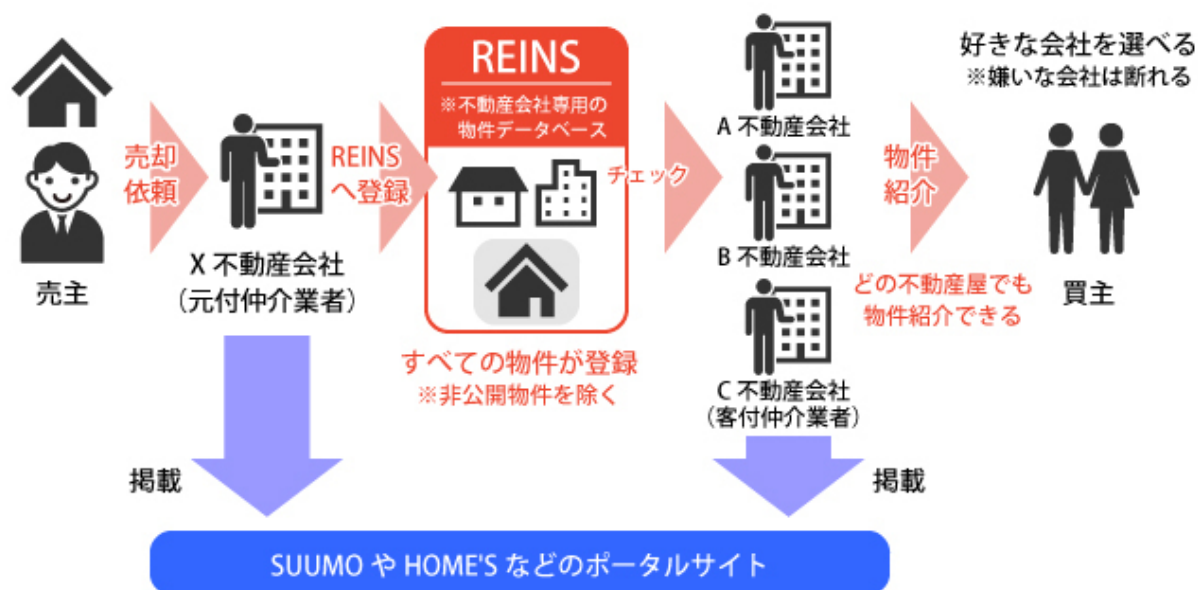
2. 不動産業界の仕組み

不動産業界の仕組みをここで説明します。

まず、物件を売りたいと考える「売主」は不動産仲介業者に売却の依頼をします。

この売主から売却依頼をされた不動産仲介業者のことを「元付（もとづけ）業者」と言います。

次に、この元付業者は、「レインズ（REINS）」と呼ばれる不動産業者だけが閲覧できる、物件データベースシステムに掲載をします。



そして別の不動産業者は、「レインズ」の情報を見て、購入希望者へ物件を紹介したり、不動産情報サイトなどに物件情報を掲載し、問い合わせを得ようとしています。

この購入者側に立つ不動産仲介業者のことを、「客付け（きゃくづけ）業者」といいます。

つまり、**不動産業者は実は消費者から見えないところで、「レインズ」を通じて一つにつながっている**のです。

この仕組みを理解するとあることに気がつきます。

それは、**どこの不動産仲介業者でも同じ物件が購入できる**ことです。

通常、仲介手数料はどこも変わりません。購入できる物件も変わりません。

では、何が違うのか。

それは、**不動産仲介業者ならびに担当者の質**です。

この**担当者の質こそが、実は住宅購入の成功の可否を決める大きな要因**なのです。

次のパートでは、実際に担当者の質によって結果がどのように変わるかをお伝えしたいと思います。

3. 営業担当者の能力でどれだけ結果が変わるのか？

■買ってはいけない物件を購入してしまう

人口減少が進み、住宅も余っているこのご時世、買ってはいけない物件というものが明確に存在します。

真摯に顧客に向き合い、顧客の利益を最優先にしてくれる業者であれば、買ってはいけない物件については、しっかりとその事実を伝えてくれます。

しかし、自分や自社の利益を優先する業者であれば、買ってくれさえすれば自社や自身の売上につながるので、なんだかんだ上手にいいながら、買ってはいけない物件も買わせようとします。実は買っていけない物件の方が業者の利益が大きい傾向があります。

※買ってはいけない物件については、次のパートでお伝えします。

これからの買ってはいけない物件とは、流動性が乏しく、売りたいくても売れなくなる「負」動産です。その他にも欠陥住宅などがあります。このような物件を購入することがないように、業者ならびに担当者を見極める必要があります。

■受けられるはずの優遇税制が使えないことも・・・

住宅を購入する時に利用できる優遇税制に、住宅ローン減税や、贈与税の非課税枠など様々な制度が用意されています。

これらの制度は、新築住宅だけでなく中古住宅でも利用できるようになっていきます。

しかし、中古住宅の場合には適用を受けるための条件が

あり、その条件を満たさずに購入してしまうと、受けられるはずだった優遇税制が使えないことも起こり得ます。また担当者から「利用できる」と説明をされていたにもかかわらず、実際フタを開けてみたら使えなかったといったトラブルが非常に多く発生しています。ネット上ではそのような相談の書きこみなどが散見されます。

時に損害が数百万に及ぶトラブルですが、**これは担当者が知識や経験があれば防げるトラブルです。**

ただし、大手だから安心ではなく、誰もが知るような大手不動産仲介業者の担当者でも知らないこともあるので注意が必要です。

■借入可能額目一杯で買わされる

お金のパートでお話したように、「借入可能額」と「無理なく支払える額」は全く別物です。

しかし、不動産業界は商品の性質上、何度もリピートす

るような商品でないため、自然と1回の取引の利益額を大きくする傾向があります。

住宅は一度買ってもらったら、その後のことまでは関知しない、売り切り型の商売と揶揄されたりします。

そんな業界において、顧客の利益よりも自社の利益を優先するような業者だと、あなたの無理なく支払っていける金額に触れることもなく、借入可能額を予算に平気で物件を紹介してきます。

実際に当社に相談に見えるお客さまには、そのような体験談をお話される方もいらっしゃいます。

■住宅ローンが通らない

担当者によって、不動産の知識だけでなく、住宅ローンの知識にもかなり差があります。

すべての方に当てはまるケースではないですが、他の不動産会社の紹介で金融機関に事前審査を通したものの落ちてしまった方が、紹介をきっかけに弊社に来社し、住

宅ローンの審査に通ったという方もいらっしゃいます。実際に不動産の営業が銀行の審査を通すわけではないですが、**知識が豊富な担当者であれば、お客様に合う適切な金融機関を見極めてくれます**。また優秀な担当者の周りには基本的に優秀な人材が揃っています。つまり住宅ローンで言えば、優秀な銀行の担当者やバンカーを抱えていたりします。黒の人を白にすることは出来ませんが、グレーの人を黒にするのも白にするのも、銀行の担当者次第で変わってしまいます。逆に言えば、優秀な担当者にお願すれば住宅を購入出来た人でも、依頼する担当者を間違えてしまったばかりに住宅を購入できなかった人もいるはずです。これほど悲しいことはないですよ。

4. 経験豊富な不動産仲介業者をどうやって見分けるか？

住宅ローンや税制優遇などの知識が豊富なのは、元付業者よりも客付を多くこなしている業者の方が、経験や実績が豊富です。

大手不動産仲介業社をはじめ、多くの不動産仲介業者はどちらかというと言付（物件の売り出し）に力を入れており、**客付けについては一部の新興不動産仲介業者の方が実は得意**だったりします。

不動産仲介業者を選ぶ時は、各社のホームページを見ながら客付けに力を入れていそうな会社を選ぶようにしましょう。

客付けに力を入れている会社は、比較的ノウハウや知識といった記事などの読み物が多い傾向があります。

※担当者を探せるサイトを最後のページでご紹介します。

5. ポータルサイトから問い合わせをしない方がいい理由

私はよく相談にいらっしゃるお客さまには、ポータルサイトからは問い合わせがしない方がいいですよとお伝え

しています。

なぜなら、ポータルサイトの場合は、物件についての情報はあっても担当者や業者の情報はかなり少ないからです。また元付（売主側）の業者も多く物件情報を掲載しています。

元付の業者は、基本的に売主の味方だと思ってください。
つまり、売主にとって不利な情報は教えてくれません。
もちろん告知事項や重要事項の説明義務があることについては教えてくれます。

しかし売出価格が相場の価格と比べて割高か妥当なのか、将来の資産性や流動性はどうか、などを進んで教えてくれることはまずありません。

**元付の業者の仕事は売主から預かった物件を売り切るこ
とが仕事です。**

あなたの暮らしを豊かにすることが仕事ではありません。
この違いをしっかりと理解しておかなければいけません。

ちなみに元付業者かどうかは、情報サイトの「取引形態」を見るとわかります。ここが「専属専任」とか「専任」といった言葉があれば、まず元付業者だと思ってください。ただし、その他の「一般」や「仲介」などといった形態を取る元付業者もいますので、注意が必要です。

このように、ポータルサイトから問い合わせてしまうのは、運任せの要素が大きくなってしまいます。

何百万・何千万という買い物で、何十年という住宅ローンを組むのに、パートナーについてはあまりしっかり選ばない。

それが今の日本で起こってしまっている問題点なのです。パートナーとなる業者・担当者はしっかり選ぶようにしましょう。

失敗しないための方法③： 買ってはいけない物件を買わないこと

■売りたいくても売れない「負」動産が増えていく

これからの日本はより少子高齢化が進むとともに、人口も減少していきます。そして、このような状況にあっても新築住宅は今もなお増え続けています。

今ですら家余りが社会問題となっていますが、このままいくとより深刻な家余りの状況を迎えることになります。

もともと持ち家は資産という考え方がされてきました。その考え方は決して間違いではありませんが、これからは今までの前提条件は崩れていきます。

つまり人口に対して家が余るため、売れない不動産が増えていきます。

不動産は持っているだけで、固定資産税などのコストがかかります。

つまり売りたいのに売れない不動産は「資産」などではなく、「負」動産になりかねないのです。実際にすでに地方では売りたいくても売れない、値がつかない不動産はた

くさん出てきています。

■不動産にも格差が広がる

だからといってすべての不動産に価値が無くなるわけではありません。人が集まりやすい土地では、これからも資産価値は保たれていきます。

その一方で売りたいくても売れない不動産が増えてくる。

まさに不動産市場のこれからは格差社会なのです。

あなたなら、売りたい時に売れる不動産と、売りたいくても売れずにコストだけかかる「負」動産のどちらが欲しいですか？聞くまでもないですよ。

私は常々顧客に、「負」動産を持つくらいなら賃貸の方がいいですよ、とお伝えしています。

持ち家は、「資産」となってこそ、豊かな暮らしに貢献してくれます。

売りたいくても売れないような資産は持つべきではありません。

資産を持つことにはコストがかかるということを覚えておきましょう。

■リセールバリューの考え方を持つ

買ってはいけない物件を買わないようにするために、重要な考え方があります。

それは「リセールバリュー」という考え方です。

これは「購入する時」に「売却する時」のことを考えることをいいます。

つまり、**資産性や流動性を気にしなければいけない**ということです。

これから購入しようとしている不動産は、今は良くて10年後、20年後はどうなっているのか？

10年後、20年後も流動性があるのか、を考えて購入していく必要があります。

資産性を考えるということは、住宅に投資するという考え方に例えることが出来ると思います。すべての不動産

が資産とならないこれからの時代、**住宅には投資対効果を求める時代**です。

正直なところ、私から見ていて、駅から遠く離れた場所にどんどん建つ新築や、それを購入しようとする人に一生懸命営業をしている不動産業者やハウスメーカーには、危機感を覚えずにはられません。

将来、「負」動産になるような物件を購入しないためにも、正しい考え方を持つようにしましょう。

■リセールバリューの観点から立地

資産価値に一番影響を与える要素は何か？

そう聞かれれば、迷わず**「立地」**と答えます。

どんな素敵な建物も、時間が経てばその価値は風化していきます。

しかし土地が持つ魅力は風化することはありません。

そして土地の資産価値とは、駅からの近さや、周辺環境の良さ、利便性などによって変わります。

人はより便利なところに集まっていきます。人が集まる
ところにはお店なども多く出店し、より便利になるとい
う好サイクルになります。

逆に便の悪いところからは人は出ていきます。人が出っ
ていって少なくなったエリアでは商売も成り立たないため民
間の企業やお店も転出していくという負のサイクルに陥
ります。

便利そうな立地かどうかを将来に渡って見極めるよう
にしましょう。

また、当社のお客様にはあまりいないですが、こだわり
のある住宅を持ちたいがために、土地の安い郊外で注文
住宅を建てる方も多くいます。正直申し上げて、資産価
値の観点からはあまりお勧めしていません。

■街も選別される時代

「立地適正化計画」をご存知でしょうか？

これは今現在、国が主導して推し進めている街づくり計画のことです。

あまり聞く機会も少ないと思いますが、住宅を購入する上で、非常に重要なポイントになります。

日本では人口減少が進む中で、自治体はこれまで以上に、税収が落ちていくと予想されます。

しかし、高度成長期に新設した道路や水道などのインフラは老朽化が問題になり、その更新や維持に莫大な費用がかかりますが、減少していく税収で賄えなくなります。そうならないように自治体は「**居住誘導区域**」というものを設定し、優先的にインフラの提供をしていくエリアを決めています。

2014年8月に「改正立地適正化法」が施工されてから、令和2年7月末時点で、計画に取り組んでいる自治体はなんと542都市に上ります。

現在もどんどん増えていっています。

そして政令指定都市でも、札幌市や仙台市、名古屋市、広島市などの都心部でも計画に取り組んでおり、地方の自治体だけの話ではありません。

あまり広く知られていませんが、自治体のHPを見れば書いてあります。

見た目には、より都市機能や住宅機能を発展させる云々と書いてありますが、**ハッキリいって街の選別**です。

住居誘導区域には今後もインフラを提供していきますが、それ以外のエリアは補償しめせんと、国や地方自治体が宣言しているのと同じです。

人口が減少する中で、住居誘導区域内にある不動産は価値を保ちますが、それ以外の区域では価値がなくなります。

先ほどリセールバリューの要点は「立地」とお伝えしましたが、**「駅から近い」「買い物が便利」といった狭い視点だけでなく、より広い視点から立地を見ていく必要が**

あることを忘れないようにしてください。

まとめ

ここまでのお話をもう一度おさらいしたいと思います。

まず、失敗しないための方法の一つ目は、「お金の戦略を持つこと」です。いくらいい物件を安く購入できたところで、お金の部分で失敗してしまえば元も子もありません。

「お金の戦略をもつこと」とは、お金の正しい知識を持つこと、正しい予算を設定すること。そして正しい予算には、他の三大支出と呼ばれる「教育費」や「老後費用」を考慮しつつ逆算的に検討していきます。

自分でも簡単に試算できるシステムをご紹介しましたが、FPなどプロの力を借りるのもお勧めです。

そして、失敗しないための二つ目の方法は、「家探しのパートナーをしっかりと選ぶこと」です。

数百万・数千万に及ぶ買い物ですので、取引で失敗しな

いのはもちろん、あなたの資産を最大化してくれるパートナーを選ぶようにしましょう。

予算設定の次にやるべきことは、このパートナー探しであることを忘れないでください。

そして、ネットなどで掲載されている物件は基本的にどこの不動産会社・担当者からでも購入できることを念頭に、自分にふさわしいパートナーを探すようにしましょう。

最後に、失敗しないための三つ目の方法は、「買ってはいけない物件」です。

これからは家余りが本格的に深刻な社会問題になってきます。また人口減少による自治体の税金減収により、インフラを今後も提供する「居住誘導区域」とそれ以外に街が選別されていきます。

リセールバリューの視点を持ちつつ、将来売りたいくても

売れない「負」動産を買わないようにしていくことが、あなたの資産形成で重要になってきます。

ポイントを簡易的にまとめると「人・モノ・金」の3点に気を付けるということです。

これらのことを知らずに住宅を購入することがいかに怖いことかご理解いただけたと思います。

逆に言えば、これらの3つを抑えておけば、住宅購入で暮らしを豊かにしていけるということです。

是非このレポートにあった3つのポイントを抑えながら、理想の家探しを実現してください。

あなたの豊かな暮らしが実現することを心よりお祈りしております。

サービス・会社紹介

◆豊かな暮らしの実現をお手伝いする不動産エージェントのネットワーク「HOUSECLOUVER」

全国の不動産業者の担当者が探せる情報サイトです。このサイトは私が面談をして審査に合格した不動産エージェントのみ参画していただいているので、ご自身で探すよりもより良いエージェントが見つかりやすいと思います。

⇒ [不動産エージェントが探せるサイト「HOUSECLOUVER（ハウスクローバー）」](#)

◆住宅購入者向けにトップエージェントによるオンライン勉強会

自宅にしながら住宅購入者向けのセミナーに参加できます。

小さなお子様がいらっしゃる方も参加できます。

オンラインといっても、一般的なセミナーと変らないリアルタイム感があり、質問などもできます。

講師は年間2～300組以上の相談に乗り、年間3～40組の住宅購入のお手伝い（売買仲介）をしているトップエージェントによるもので、実情に即した非常に役立つ内容です。

⇒ [住宅購入者向けのオンラインセミナーの詳細はこちら](#)



◆提供者：ハウスクローバー株式会社

代表取締役 宮田明典

〒107-0062

東京都港区南青山2-2-15 ウィン青山942

TEL：03-6403-3368

FAX：03-6893-3931

Mail：daihyou@houseclouver.jp

【宮田明典の所属会社】



〒461-0001

愛知県名古屋市東区泉1-11-8 林敬泉ビル2階

TEL : 052-955-8602

FAX : 052-955-8603

Mail : daihyou@style-innovation.com

ホームページ : <https://www.style-innovation.com/>

【その他コンテンツ一覧】

ブログ : <https://blog.style-innovation.com/>

FB : <https://www.facebook.com/houseclouver/>

インスタグラム :

<https://instawidget.net/v/user/houseclouver.nagoya>

メールアドレス : daihyou@style-innovation.com

LINE @ : <https://landing.lineml.jp/r/1645092826-YWXNRwDg?lp=gIZONf>