

ライフサポートニュース

住まいとお金に関する話題についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

住宅ローン検討の公式集

住宅ローンの借入、返済を検討するにあたり、いろいろなことを考えていかなければなりません。相談をお受けするにあたって、お客様個々の要素や状況があり、一概には言えないものの、**なにかしらの目安**がないと客観的な判断ができません。そんなときにどうアドバイスしているのか、誰でも分かるように簡単な式にしてみました。

・返済期間<建物耐久残年数

建物がもうほとんどに使えない、でも住宅ローンがまだ残っている、建て替えをするにも、住み替えをするにも、**重石**となってしまふ。

絶対、残高ゼロにしなければ、建て替えも住み替えもできないということではないのですが、土地代不要もしくは自宅売却代金を次の購入の自己資金にすることができれば、かなり負担が軽減されます。

高齢になっていると新たな住宅ローンも組みづらい、返済の負担が重たくなりますので、余裕を持った資金計画(老後資金)にできるよう、できれば、住宅ローン完済後、**しばらく返済がなく暮らせるくらい**の**耐久年数**があるといいのですが。

・住宅ローン残高<売却想定価格

家を売る必要性や事態にならなければ問題ないのですが、住宅ローンの返済ができないということ以外にも、何かしらの止むを得ない事情により、住み替えをしなければならぬこともありえます。

その際、**自宅売却の資金で住宅ローンの返済が完了**できるのであれば、次に購入するかどうかは別としても、住宅ローンの二重(形はひとつですが古い住宅ローン+新しい住宅ローン)負担や家賃と住宅ローンの二重負担は避けられ、なんとかなる手立てはできると思われます。

・住宅ローン返済額<想定家賃

上の売却想定価格の考え方に近いですが、何かしらの事態があったとき、**所有する自宅を賃貸にした収入で返済がカバー**できれば、次への対応も考えやすくなります。

ただし、不動産賃貸は冬の時代へと進んでおりますので、想定家賃の下落、空室リスク、所有コストなども考慮しなければなりません。救われるのは、一戸建ての場合、賃貸として供給されている数が少なく、需給関係で供給側が有利な状況が続いていることでしょうか。

・完済予定年齢<現役引退年齢

単純な話ですが、**給与などの収入が途絶えた後まで住宅ローンの返済が続くと考えてみれば不安**ですよ。当初の借入時の完済予定年齢は大きく上回る場合もあるかもしれません。

その際、きちんと繰上返済して返済期間をつめられる原資と実行できる自己管理能力(性格ですね)があるなら、まだいいのですが、なにもあてもなく、試算もせずに、繰上返済して縮めればいいやというしてしまうのは、勇気があるのではなく、ただ無謀なだけです。

くれぐれも、不動産広告の返済例などから飛びつかないように。

返済途中の残高計算法

住宅ローンを借りる際、何年目にはどのくらいの残高になっているかを知っておくことは、とても重要なことです。

例えば、60歳の定年時に住宅ローンの残高はどのくらいになっているのか=退職金で返済できるのか、10年後の残高は=10年後に見直す際の繰上返済額や金利上昇リスクの判定など。

この残高は、“当初の返済月額”を“残期間の返済月額”で割った割合を借入金額に掛けることで算出することができます。

〈計算例:3,000万円35年返済3%の10年後残高は?〉

35年返済の返済月額は・116,000円(A)
25年返済の返済月額は・143,000円(B)
 $A \div B = 0.81118881118$ (C)
 $3,000 \text{万円} \times C = 24,335,664 \text{円} \rightarrow 10 \text{年後の残高}$

この計算は、目安の金額を出し、全体計画などを考える材料として使うものですので、細かい端数は気にしないでください。

応用例1:35歳の方が上記のようなローンを組んだ際、**25年後(60歳時)に残高がいくらになっているのか**が分かります。

〈計算例:3,000万円35年返済3%の25年後残高は?〉

35年返済の返済月額は・116,000円(A)
25年返済の返済月額は・290,000円(B)
 $A \div B = 0.4$ (C)
 $3,000 \text{万円} \times C = 12,000,000 \text{円} \rightarrow 25 \text{年後の残高}$

この結果、60歳時点で完済をしたいのであれば、1,200万円の現金が必要になり、**退職金で対応できるのか、貯金しておくのか、繰上返済で減らしておく必要がある**ということが分かります。

応用例2:当初の固定期間を10年としたローンを組んだ際、10年後の金利変動による返済リスクはどの程度になるか。

〈計算例:3,000万円35年返済2%の10年後残高は?〉

35年返済の返済月額は・100,000円(A)
25年返済の返済月額は・128,000円(B)
 $A \div B = 0.78125$ (C)
 $3,000 \text{万円} \times C = 23,437,500 \text{円} \rightarrow 10 \text{年後の残高}$

もし、11年目からの適用金利が金利上昇で4%になると毎月12.4万円の返済になります。当初の返済から2.4万円の負担増になって対応できるのかどうかで当初固定期間の選択を判断できます。

この応用例をもっと応用すると、**金利が上昇しても毎月の返済額を当初と同じ10万円に抑えるには、約440万円の繰上返済が必要**になります。※11年目一括繰上返済の場合

具体的なご相談や検討を計算してみたい方は、お近くのハウスメーカーや不動産会社の営業マン、FPへご相談ください。

ライフサポートニュース

住まいとお金に関する話題についてお得な情報や役立つ知識をご紹介します。

流経大柏サッカー部の秘訣

先日の朝日新聞に、スポーツをする子供に親はどう接すればいいのか、そのヒントとして、流経大柏高校サッカー部の試合前の取り組みが掲載されました。

高校選手権で優勝し、メディアでも取り上げられることが多かったのですが、ご存知の方も多いかと思いますが、改めてご紹介すると、同校サッカー部では試合前に、選手全員が“こうすれば勝つと思えることを3つ、こういうことをしたら負けられることを2つ”を書き、それをまとめて、チーム全員で共通認識し、試合に臨む。

このことは、今、ビジネスの世界で注目されている“行動科学マネジメント”に通じるものがあると思います。

行動科学マネジメントは、行動を分解し、行動するチェックリストを作成し、行動したことにに対して評価する手法。ただやみくもに“勝て、成果を上げろ、やれ”という命令型で成果に対してのみ評価する手法とは対比される。

結果は行動の連続によって生まれると考え、その行動を強化して成果をあげようという取り組み。この行動科学マネジメントは、心理学、コーチング、コミュニケーションなども融和性が高い。

高校の部活動では、根性論に象徴されるように、具体的な取り組みや行動の質よりも、精神論や成果に注目されがちだが、行動の内容に注目し取り組んだことが、流経大柏サッカー部の飛躍に繋がったと思われる。

※短期間で組織が変わる(行動科学マネジメント)石田淳著 参照

この記事と本を読んでから、私の面談に少し変化が現れました。

私と面談したご経験のある方はご存知かもしれませんが、営業色が薄く(不動産情報を出して、これはどうだこうだしない)、雑談などを交えながら、どのような住まいをイメージされているのか、日常生活をどのように過ごされているのかを探りながら、最適な住まいやエリア、住まい探しのスケジュール・流れなどを打ち合わせしてきました。

ここ数日、連日のように、面談、打ち合わせをこなしており、私自身は意識的に何も変えていないのですが、何かが変わった感じがしております。これは隣で同席していた住宅営業の方も感じたらしく、打ち合わせ後に、言っていることなどは変わらないけど、何か変わりましたねと仰っていました。

お客様がイメージしている住まいを感じ取ること、お客様が私に何を期待し、何を求めているのかを的確に感じて応えること、こちらからお伝えする内容など、中身そのものは変わっていないと思いますが、表面的な部分でちょっと進化したかもしれません。

振り返って考えてみると、面談、打ち合わせの内容を分解、分析、チェックしていく、住まい探しをしていくにあたっての行動として、何をすべきかを、すっきりと分かりやすくなりました。

今まで、私自身の見識や人間性をぶつけ、お客様が真に求めているものを感じ取るというセンスみたいな部分に、分析という科学的な手法が加わったのかもしれません。

“住宅ブログ・オブ・ザ・イヤー2007”受賞



リクルートが運営している“スマッチ！”にて、住宅ブログ・オブ・ザ・イヤー2007の発表があり、弊職が運営している“住宅購入応援人の『これは知っとけ！』”が専門家部門で銀賞に表彰されました。

スマッチ！は、日本を「住み替えしやすい社会にする」という壮大な目的のために、最新のテクノロジーやサービスを使って、住み替えを停滞・中止しているカスタマーを動かす実験的な試みとして、リクルートが開設しました。スマッチとは「住まい」、”マッチング”、”街”の意味が込められています。第一弾としてはブログ、第2弾が相談室、その後も第3弾、第4弾を検討されています。

スマッチ！では、『よりよい住まいを求めて、もっと自由に動ける世の中になっていけば、幸せな個人や家族はもっと増えるはず』だと考えているが、現在の日本の住み替えには「不安」や「不満」など、いわゆる”不”が多く存在するため、進んでいない。これを解消していくためのツールとして運営されています。

弊社では、上記のブログの他に「不動産屋、ゴルフばかりやっているわけじゃない！」でもスマッチ！に参加し、住み替えしやすい社会にするお手伝いをできればと考えています。

不動産売却の依頼方法

これからお伝えする内容は、私の個人的な考えであり、不動産業界の中では異論も多いかもしれません。

まず、不動産業界では、不動産を売却する際の依頼方法として、専任(一社に任せる)の方がいいといわれています。しかし、私は一般(複数の会社に任せる)の方がいいと考えます。

業界で専任がいいという理由の代表的なものは、その会社が責任を感じ(あくまでも感じるだけですが)、また、注力して活動を行なうからというものです。なぜ、専任なら注力するのに一般では鈍るのか、それは、専任なら商売として利益が読みやすく、活動の費用と手間をかけやすいからです。(=利益確保優先の意識も)

しかし、もし、専任で依頼した会社が期待に副えないような会社であった場合のリスクがとても大きいので、それを考えるとリスクに対応しやすい一般が良いのではと。

ただし、依頼する不動産会社は、数よりは質を重視すべき。依頼する会社をただやみくもに多くしても管理が大変で、一般という形で、しばらく一社に絞ってもいいくらいです。

複数に依頼する場合、バランスが重要で、同じ特徴を持った会社ばかりになると、購入者の層が重複してしまいます。私がお奨めしているのは、大手流通業者と地域の元気な販売会社と信頼できるアドバイザー的な会社です。

信頼できるアドバイザーに相談しながら、大手や元気ある会社の力を借りていくのがいいでしょう。問題はアドバイザーが商売として成り立たないこと、制度としてはないので、個人的な配慮が必要。