

はじめに

今、家づくりで失敗する人が増えています。

このように言うのと、あなたを脅かしているように聞こえるかもしれませんが、決してそんなつもりはありません。ただ、事実を申し上げているだけです。

家づくりで失敗する。これは、家族全員の人生を狂わしてしまうほど、大変な事態です。何千万円もの買い物を毎年できてしまうような大金持ちであれば話は別ですが、通常、家は人生で一番高い買い物だと言われています。この人生で一番高い買い物と言われる「家づくり」で、失敗している人がとても多いのです。

もちろん、「仕様をこうしておけば良かった」「間取りをああしておけば良かった」という後悔も失敗のうちではありますが、人生を狂わすほどの失敗とは言い切れません。実は、それよりももっと重大な失敗を犯してしまう人が多いのです。

それは「お金に関する失敗」です。つまり、住宅ローンの選び方で失敗する人が増えている

のです。

先ほど、「家」は人生で一番高い買い物だと申しましたが、実は、この考え方自体が「失敗」を生み出す一番の原因なのです。

人生で一番高い買い物は「家」ではありません。実は、「住宅ローン」なのです。

「えっつ？ 何を言い出すんだ？？」

と思われる方もいるかもしれませんが、もちろん、そう思われても仕方ありません。そんなことを言っている住宅会社も専門雑誌もほとんどありませんから…。

ただ、間違いなく人生で一番高い買い物は「住宅ローン」です。

例えば、あなたの家づくりにかかる費用が、土地と建物で3000万円だったとしましょう。

さて、あなたは、この土地と建物を3000万円で購入できますか？

潤沢な預金をお持ちの方であれば、確かに3000万円で購入できるでしょう。つまり、現金で家を建てる方だけが、3000万円の家を3000万円で購入できるということです。

ただ、それ以外の方、つまり、住宅ローンで土地や住宅を購入する方は、3000万円の家を3000万円で購入できません。住宅ローンの金利分を上乗せして支払わなければならないからです。

実は、ここが非常に大事なポイントです。

つまり、家を購入するときを選択する住宅ローンによっては、3000万円の住宅を4000万円で購入できるケース、6000万円で購入できるケース、はたまた、1億円支払ってもまだ支払いが終わらない……というケースすら発生する可能性があるからです。

だからこそ、「住宅ローンこそが人生で一番高い買い物」だと言えるのです。

あなたは3000万円の家をいくらで購入したいですか？なるべく3000万円に近い金額で支払いを終えたいですよね？

そして、ここでもう一つ、住宅ローンを組む方にとって頭を抱える問題が発生します。

それは、住宅ローンの種類があまりに多すぎるといふ現実です。

いま日本に存在するすべての住宅ローンの数を合計すると、おおよそ4000種類以上あると言われています。その中で、あなたが選べる住宅ローンはたった1つだけ…。

決して、住宅ローンの知識が浅い方が容易に選べるものではありません。

本書ではまず、家づくりにかかる費用について解説します。そして、今選ぶべき住宅ローンの考え方についてお伝えします。

もちろん、この小冊子だけで住宅ローンのすべてが分かるとは言いません。ただ、少しでもこの内容を知っておいていただくことで、失敗しない家づくりにお役立ていただければ幸いです。

平成28年 吉日

もくじ

はじめに / 著者紹介

第一章	固定金利と変動金利	1
第二章	フラット35ってどんな住宅ローン？	1
第三章	失敗しないための非常識なお金の話① 頭金編	5
第四章	失敗しないための非常識なお金の話② 繰上返済編	9
第五章	家づくりで絶対に忘れてほしくないこと	3
あとがき	フラット35にも種類がある	3

著者紹介

前述のとおり、いま現在、日本に存在する住宅ローンの種類は、4000種類以上あると言われています。たとえば、少しでも有利な住宅ローンを選択しようと、これらの住宅ローンをすべてチェックしようと思つて1日3つ調べていったとしても、4年以上かかってしまうほど、膨大な種類です。そして当然、あなたにそんな時間はないはずです。

もちろん、本書でもすべての住宅ローンについての解説はできませんので、最低限覚えておいてほしい考え方をお伝えしようと思ひます。この考え方さえ理解しておけば、きつと住宅ローンで大きな失敗をすることはなくなるでしょう。

さて、本題に入る前に、筆者である私が、「どうして、このようなことを伝えられるのか？」について、簡単に触れておきます。

私は今、住宅会社を経営していますので、この小冊子を読んでいるあなたは、少なからず営業的なニュアンスを感じているかもしれません。確かに、この小冊子を読んでいたかどうかをキッカケに、当社に興味を持っていただければ、とてもうれしいことです。ただ、私の会

社にとって有利な内容だけを伝えようとは思いません。と言うより、正直なところ、お客さまがどんな住宅ローンを選択しようが、私たち住宅会社にとっては全く関係がないのです。

我々のような住宅会社は、お客さまがどんな住宅ローンを組んだとしても、お客様から頂ける金額は同じです。例えば、2000万円の家づくりをしたご家族からは、2000万円しかいただけません。お客さまが、ローンの金利を含めて、最終返済総額で3000万円を支払おうが、5000万円を支払おうが、我々は2000万円しか受け取りません。

つまり、住宅会社にとっては、お客さまが組む住宅ローンは、お客さまに決めてもらったほうが「楽」なのです。あらゆる銀行の情報を集めたり、それをお客さまに説明したりする手間もなくなります。本来、住宅ローンの提案については、銀行さんのお仕事ですから。

ただ、私は、この「住宅ローン」という人生で一番高い買い物、銀行さんに任せることはできない……と思っています。銀行さんを否定するつもりはもちろんありませんが、銀行さんも商売です。自行の住宅ローンを使ってもらうために、「あーでもない、こーでもない」とセールストークを繰り返します。たとえ、他行にもつと良い住宅ローンがあることを知っていても、自分の銀行の住宅ローンを勧めることが、彼らの「仕事」だからです。

そして、住宅ローンの選択を、お客さまに任せることも危険だと確信しています。

なぜなら、一般にお客さまは、住宅ローンについて「素人」だから…。ほとんどの方が、住宅ローンというモノに向き合うのは、人生で1回だけです。分らないこと、知らないことが多いのは仕方のないことです。ただ、だからこそ、銀行さんの営業トークに丸め込まれてしまう危険も備わっていることを言いたいです。

つまり、住宅ローンというものは、商売をしている銀行でもなく、素人のお客さまでもなく、どんな住宅ローンを選択されても全く利害関係がない第三者こそが、本当に正しい提案ができると思っています。

実は私、いまの住宅会社を始める前は、住宅会社を対象にしたコンサルティングを生業としていました。大学を卒業してからコンサルティング会社に10年以上勤務し、コンサルタントとして独立してからも、ここでお伝えするような、お客さまに正しい住宅ローンを勧めるための知識や提案方法を、研修や現場を通して、全国の住宅会社の社長や営業マンを対象に指導してきました。

おそらく、お会いした住宅会社の経営者だけでも、1000人を超えているでしょう。ただ、私が考える正しい住宅ローンの考え方を、どれだけの会社がお客さまに正確に伝えられているかは分かりません…。

そして今、自らが住宅会社を経営する立場になったときにも、やはり、第一にお客さまに伝えるべきことは、この住宅ローンの考え方、家づくりに関する資金計画であると確信し、この小冊子にまとめることを思い立ったのです。

いまからお伝えすることは、私がコンサルティングをしているところから、全国の住宅会社に「お客さまのために伝えてほしい」と教えていたことを、なるべくわかりやすくまとめたつもりです。あなたの家づくりの第一歩として、この内容を正しく理解していただければと思います。

前置きが長くなりました。さっそく本題に入りましょう。