

元SUUMOのトップ営業マンが失敗しないマンション選びを教えます！

希望の条件を叶える 『選択肢を広げる裏ワザ』



著者：井口 克美氏

宅地建物取引主任者／ファイナンシャルプランナー（AFP）／住宅ローンアドバイザー／二級風水鑑定士。

1987年株式会社リクルート入社。関西住宅情報部に配属。

住宅情報（現 SUUMO）の広告営業として新築分譲マンション・新築分譲戸建て・仲介・賃貸・等の領域を経験し、2013年からはSUUMOカウンターにて参画営業を担当。関西と首都圏で勤務。

今まで見学したモデルルームや現地は1000物件以上、担当してきたクライアントは100社を超える。

2014年独立し、「笑顔あふれる住まい」の実現をお手伝いするため「住まいる総合研究所」を開設。

仕事柄、住まい選びの相談を受けることも多いのですが、困っている人に多いのが「自分にふさわしいマンションがどこにもない」「条件に合うものがないのでもっとたくさん情報が欲しい」というものです。

そういう方の話をよくよく聞いてみると、最初から条件を細かく絞り過ぎていたり、あれもこれもと欲張った条件設定をしていることが意外と多いのです。そして、全ての条件を叶えることに固執するあまり、どうすればいいのかわからず困ってしまっているのです。

これでは、いつまでたってもマンションが購入できないか、疲れてしまって希望条件を妥協して選ぶことになってしまいます。



新しくマンションを購入するのですから、できるだけ自分の希望条件は叶えたいものです。

とはいえ、限られた予算の中で、全ての希望条件を叶えることは難しいので、希望条件に優先順位をつけることが大切です。そして、その優先順位の高いものから、できるだけたくさん叶えていくのです。

特に新築分譲マンションは、自分が欲しいタイミングで、自分が欲しい場所に、自分の希望通りのマンションが建つということはなかなか難しく、こだわりすぎている間に購入するタイミングを逃してしまうこともあります。

そこで役に立つのが、ここでご紹介する『選択肢を広げる裏ワザ』です。この裏ワザを使えば、自分の希望する条件の中で優先順位の低いものから、選択の条件幅を広げていくことで、できるだけ希望の条件に近いマンションを探ることができます。実際に、この『選択肢を広げる裏ワザ』を使って、あきらめかけていた条件をみごと

クリアされた方も多数いらっしゃいます。

購入した後で「やっぱりあきらめるべきではなかった。。」と後悔しても遅いのです。失敗しないマンション選びのために、是非この『選択肢を広げる裏ワザ』をお役立てください。

マンションの住戸価格が決まる関係を、簡単な図式で表すと以下のようになります。



住戸価格は自分の予算で上限が決まりますので、①～③の中で優先順位の低いものから条件の幅を広げていきます。その時にやみくもに条件を変更するのではなく、以下でご紹介する「裏ワザ」の中からあてはまるものをいくつか選んで、効率よく広がっていきます。

(参考：1㎡単価を比較することで、住戸面積が違っていても割安感がわかります。1㎡単価＝住戸価格÷専有面積)

裏ワザ その1 「交通アクセスと住まいの法則」

1. 人気の高い沿線や都心へのアクセスが良い沿線ほど価格は高め

都心からのアクセスの良さや、エリアによって、相場感が違います。

大阪などの都心へのアクセス時間が同じでも、沿線によってマンション相場が違いますので、沿線を変えることで選択肢の幅は広がります。

2. 特急や快速などの停車駅は価格が高め

同じ沿線でも、特急や快速などの移動時間が速い電車が止まる駅は、利便性が高く、駅内や駅周辺の生活施設が充実していることも多いので、マンション価格が高くなる傾向にあります。

ひとつ、ふたつ隣の駅にするだけで、交通利便性があまり変わらず、選択肢の幅が広がります。

3. 駅に近づくほど、マンション価格は高め

一般的に、同じ駅であれば、駅に近いマンションほど価格は高くなり、駅から遠くなるほど価格が低くなる傾向があります。

駅から少し離れてみることで、選択肢の幅は広がります。

4. 駅に近づくほど、面積が狭い住戸プランの数が多くなる

一般的に、同じ駅であれば、駅に近いほど面積が狭い住戸プランの数が多くなり、駅から遠くなるほど面積が広い住戸プランが多くなる傾向にあります。広い住戸面積が条件の場合は、駅から少し離れてみることで選択肢の幅は広がります。



裏ワザ その2 「生活環境の法則」

1. 駅に近づくほど、商業施設やオフィスが多くなる傾向

駅周辺は商業施設やオフィスが多いので、生活利便性は高いのですが、自然環境や静かな環境はあまり期待できません。駅から離れると、生活利便性は下がりますが、自然環境や静かな生活環境などの選択肢の幅は広がります。

2. 同じ沿線でも駅によって生活環境が違う

同じ沿線でも、駅によって生活環境は大きく変わります。一般的に、大きなターミナル駅などでは、周辺は生活施設が多く利便性が高くなる傾向にあります。

駅ごとに、駅内や駅周辺の生活環境が変わりますので、駅

を変えたり、あるいは沿線を変えることで、生活環境に対する選択肢の幅は広がります。



裏ワザ その3 「住戸プランの法則」



1. 上層階住戸に行くほど価格は高め

同じ間取りでも、上層階になるほど価格が上がる傾向にあります。しかし、1階住戸でも、専用庭などの特殊タイプであれば、高くなることもあります。階層を変えることで、選択肢の幅が広がります。

2. バルコニー側の眺望が抜けているところは高めに

バルコニー側の目の前に建物があるかないかで、眺望や日照時間に差が出て、価格が変わります。目の前に建物がなく、眺望が抜けているほど価格は高くなりますが、眺望や日照時間にこだわらなければ、選択肢の幅は広がります。

3. 住戸の向きは「南⇒東⇒西⇒北」の順で高くなる

同じ間取りでも、バルコニー側の向きが、南⇒東⇒西⇒北の順で価格が高くなります。日照時間の長さで価格が変わるのですが、共働きで、昼間、家に誰もいない場合

は東向きでもいいですし、タワーマンションの高層階などは北向きでも昼間は明るいこともあります。自分のライフスタイルやマンションの特徴を考慮し、向きを変えることで、選択肢の幅は広がります。

4. 角住戸や特徴のあるタイプは高めに

角住戸は各階の一番端にある住戸で、開口部が2面以上あり、明るく開放感があります。また、用事のある人しか前を通りませんので、プライバシーも守られやすいという特徴があります。角住戸やルーフバルコニー付きの特殊住戸などは、ひとつのマンションの中でも希少価値がある分、価格も高くなります。

また、中住戸は数が多いので間取りの選択肢が多く、上下左右を住戸に囲まれているので冷暖房効率が高いのが特徴です。

それぞれの特徴を理解することで、選択肢の幅は広がります。



5. 専有面積が広いほど高くなる

面積が広くなれば、部屋数も増え価格が高くなる傾向にあります。但し、柱が住戸内に出ている住戸プランや、廊下が長い住戸プランの場合には、実際に部屋として使える有効面積は狭くなります。逆に少し面積が狭くても、有効面積が多かったり、自分にとって使いやすい間取りの場合もあります。単純に専有面積の大きさだけでなく、実際に使える面積や間取りの使いやすさも考慮に入れると選択肢の幅は広がります。

6. その他

住戸の近くに共用施設などがあれば価格が割安に設定されている場合があります。例えば、エレベーターやゴミ置き場の近く、駐車場や駐輪場に接している場所など。

実際の場面では「裏ワザ その1～3」のいろいろな法則の中からいくつか組み合わせて使います。

例えば、購入予算を変えずに、住戸の専有面積をもっと広くしたい場合、「裏ワザ その3」-1で広い面積の住戸プランで下層階を探すとか、「裏ワザ その3」-3で住戸プランの向きを変えたりとか、同じマンション内で探すことができます。もし、立地も変更できるのなら、「裏ワザ その1」-4で駅から少し遠いマンションに変えたりとか、「裏ワザ その1」-1で、沿線を変えたりという方法もあります。

このあたりは、自分で変更できる条件の数によっても変わってきます。これらをうまく使って、選択肢の幅を広げてください。

最後に、一番いいのは購入予算が増えることですよね。

住宅ローンの借入金額を上げるために、できるだけ低金利の住宅ローンを探したり、借入限度額ギリギリまで住宅ローンを組んで予算を増やすという手もありますが、リスクが高いのでオススメできません。一番いいのは頭金（現金）を増やすことです。

そのためには、「住宅取得資金の贈与税の非課税枠」を使って、援助をお願いするという手もあります。これは、親からの資金援助が子供の住宅資金になるのであれば、一定額まで贈与税がかからないという特例で、2015年は1,000万円までは非課税になるのです。（※時期によって金額は変わります。）もともとの基礎控除額110万円と合わせると、1,110万円まで、非課税になるのです。また、夫婦それぞれの両親から、援助してもらうこともできますので、合計2,110万円まで非課税にすることができます。（夫婦それぞれの名義にする必要があります）

人の出入りや音などがあまり気にならないければ、そういう場所を選ぶことで、選択肢の幅は広がります。



す）。

このように、親に資金援助してもらっただけで、ぐっと選択肢は広がりますので、みなさんの営業力で、是非お願いしてみてください。（笑）



<住宅資金取得資金の贈与の非課税枠>

- ・2015年1月1日～2015年12月31日
1000万円（1100万円）
- ・2016年1月1日～2016年9月30日
700万円（1200万円）
- ・2016年10月1日～2017年9月30日
2500万円（3000万円）
- ・2017年10月1日～2018年9月30日
1000万円（1500万円）
- ・2018年10月1日～2019年6月30日
700万円（1200万円）

（ ）内は一定のエネルギー性、耐震性、バリアフリー性のいずれかの基準を満たす住宅

※掲載の写真はイメージです。また、本記事の内容は専門家個人の意見であり会社としての見解を示すものではありません。なお、掲載の内容は公開日時時点のもので、各制度・法律等は改定の可能性があります。