

都心の小さな家・マンションに住み替える 豊田真弓

銀座から歩いて 10 分弱、46m² の 1 LDK

リタイア後の現在は、毎朝 2 時間かけて皇居をぐるりと 1 周し、午後は自転車で美術館や図書館巡り。「美味しいお店や築地のすし屋を制覇しよう」と思っていたものの、すぐ近くの築地場外では新鮮で割安な魚や野菜が手に入るため、かえって以前より外食が減りました。都心暮らしという何でも割高というイメージがありますが、実際には交通費も遊ぶ費用も思いのほかかからず、コストパフォーマンスは抜群です。

都心の良さ

解体費用 木造 3～4 万円/坪

3 か国で海外駐在を経験し、退職後は ODA 事業に携わり、70 歳の誕生日まで世界を飛び回っていた。

70 まで働く

しかし、施設の担当者から

「お元気そうだから、100 歳ぐらいまで生きられるかもしれませんね」と言われ、大きな衝撃を受けました。なぜなら、「長生きしても 90 歳くらいだろう」と、この施設に入居した物合の必要経費なども 90 歳を目安に計算していたからです。

100 歳まで生きる想定でシミュレーションしてみたところ、ゆとりある生活はできそうにありません。

100 歳を想定。施設はそれほど長期に安定して運営されるのか。会社清算のリスクあり。

郊外のニュータウンでは、電気の灯らない空き部屋が目立つ。

将来的には全国でゴーストタウン化してしまうエリアが出る。

街がさびれてしまっただけからは、当然ながら売りたいくても買い手がつきません。

第 1 章の住み替え経験者を見てもわかるように、子育てや会社勤めに終わりが見えてくると、住まいに求めるものは「広さ・環境」から「利便性」へと変化します。

最近のマンションは、住まいの中の床段差を解消したフラットフロア設計がスタンダードです。

とくに、今の家が郊外にあり、利便性が今ひとつなのであれば、「まだ早い」と思わずに、売却の検討を始めておくのが賢明です。

2017年3月に発表された公示地価を見ると、3大都市圏でも**鉄道駅から離れた郊外の地価が落ち込んでいます**。不動産や土地の価格はさまざまな要素によって上下するので、一概にいうことはできませんが、利便性で劣る立地の地価が全国的に下落傾向にあることは確かです。

マンションでは月に的2万円以上のランニングコストがかかってくるのはたしかです。

・・・

一方で、一戸建てもきちんとメンテナンスの計画を立てて、こつこつ貯蓄しなければなりません。マンションとの違いは、5～10年ごとに必要となる外壁など、外周リフォーム費用が発生する点です。シロアリの発生を防ぐための防蟻処理や屋根の葺き替え、鉄部の塗り替えなど、先延ばしにしていると費用が高額になりかねません。とくにシロアリ被害に気づかずにいると、家の構造に影響を及ぼしてしまいます。

また、年に1、2回の庭木の剪定、芝刈りの費用なども必須です。郊外で駅から遠い場所に住んでいれば車は日常必需品ですし、駐車場代やガソリン代、税金や保険料がかかります。駅までのバス代、都心までの交通費も決してばかにならない額です。

こうして見ると、**一戸建てはランニングコストが安く済む、ということはないのが**わかります。家を維持し続けるための、精神的な負担もかかります。都心の駅近に住み替えることにより、こうした負担を軽減することが可能になるのです。

こうしたマンションの資産価値を表すモノサシの一つに、「**マンションPBR**」があります。

これは、不動産市場の調査を行っている東京カンテイが、現在の中古マンション価格が、10年前の新築マンション価格の何倍になっているか、という資産価値を主要駅ごとに推計したものです。**再販価値＝リセールバリュー**ともいわれています。

PBRは、過去10年間の新築・中古販売価格の平均値を使って算出されているので、今年購入した新築マンションが、10年後この価格で売却できるというわけではありませんが、現況を大づかみするうえで判断材料の一つになることは確かです。

3大都市圏のマンションPBR上位10駅

首都圏

| 順位 | 沿線名 | 駅名 | マンションPBR | 新築価格 (万円) | 中古価格 (万円) |
|-----|----------|--------|----------|--------------|--------------|
| 1位 | 東京メトロ南北線 | 六本木一丁目 | 1.56 | 10155 | 15885 |
| 2位 | 京急本線 | 立会川 | 1.24 | 4378 | 5465 |
| 3位 | 東京メトロ銀座線 | 外苑前 | 1.23 | 8269 | 10236 |
| 4位 | 都営地下鉄三田線 | 御成門 | 1.22 | 6700 | 8193 |
| 5位 | 京王井の頭線 | 三鷹台 | 1.22 | 4758 | 5839 |
| 6位 | JR根岸線 | 石川町 | 1.22 | 4704 | 5752 |
| 7位 | JR中央線 | 四ツ谷 | 1.2 | 8499 | 10220 |
| 8位 | 東京メトロ南北線 | 麻布十番 | 1.19 | 9245 | 11078 |
| 9位 | 東京メトロ銀座線 | 虎ノ門 | 1.19 | 7846 | 9392 |
| 10位 | JR山手線 | 品川 | 1.19 | 4786 | 5726 |

立会川が2位

不動産コンサルティングのトータルブレインが、首都圏のマンション市場という観点から東京の「都市」と「郊外」の分岐点を調べた2016年のレポートがあります。マンション事業が成り立つ立地の分岐点を示す、マンションのディベロッパー向けのレポートではありますが、資産価値を考えるうえで大いに参考になる内容となっています。

手が出しやすく、
 資産価値の下落幅も
 大きくないと見込まれる
 「都会と郊外に分岐点駅」は？

| 首都圏の主要路線 | 分岐点駅 |
|---------------------------------|------------------------------|
| 中央線(中野～高尾) | 立川 |
| 京王線(新宿～京王八王子・橋本) | 聖蹟桜ヶ丘 |
| 小田急線(新宿～本厚木・片瀬江ノ島) | 向ヶ丘遊園 |
| 東急田園都市線(渋谷～中央林間) | あざみ野 |
| 東急東横線・みなとみらい線 (渋谷～元町中華街) | なし ※全駅、マンションの 供給・取引が活発 |
| 東海道線(小田原まで) | 藤沢 |
| 京浜東北線(横浜方面)・ 根岸線(横浜～大船) | 石川町 |
| 京浜東北線 (埼玉方面「東京～大宮」) | なし ※全駅、マンションの 供給・取引が活発 |
| 京急本線(品川～浦賀) | 快特停車駅なら「金沢八景」 それ以外なら「上大岡」 |
| 総武線・総武快速線(秋葉原～千葉) | 津田沼 |
| 東京メトロ東西線・東葉高速鉄道線 (大手町～東葉勝田台) | 東海神 |
| 東武伊勢崎線(浅草～春日部) | 竹ノ塚 |
| 東武東上線(池袋～坂戸) | 志木 |
| 西武池袋線(池袋～入間市) | ひばりヶ丘 |

出典:「月刊トータルブレイン第79号」2016年6月より

資産価値が下がりにくいのは「駅から徒歩10分以内」のエリア

「立地の良さ」のほか、スーパーや金融機関、図書館などの公共施設、総合病院、介護ステーションといったところが徒歩圏内にあることも重要です。

ピカピカの新築マンションは広告の費用などが上乗せされているために、急激に価値が落ちていきますが、築10～15年目に下落が止まり、その後はほぼ横ばいに推移していきます。つまり、**築10～15年ならほぼ底値で購入でき、比較的長く住むことができる**のです。

ここで押さえておきたいのは、たくさんの物件を抱えて忙しい営業マンは、**何も言っていないお客さんのことをどうしても後回しにしがちだ**ということです。つまり、自分の物件を優先的に気かけ、動いてもらうには、「よく勉強しているお客さん」「うるさいお客さん」になる必要があるのです。

知識がないと思われると、どうしても不動産会社主導で話が進んでしまいます。たとえば、不動産会社から**思ったよりも高めの査定額を提示される**とうれしいものです。しかし、これが**最初のトラップ**です。

あえて高めの査定額を示した営業マンは、「うちなら高く売れますよ。お任せいただけませんか？」と切り出してきました。

通常、売り主は仲介を依頼する不動産会社と「媒介契約」を結びますが、これには「専任媒介」「専属専任媒介」「一般媒介」の3種類があり、それぞれメリット、デメリットがあります。

じつは「お任せいただけませんか」は、1社のみ仲介を任せる「専任媒介」か「専属専任媒介」の契約になることを意味します。両者はほぼ同じですが、後者は売り主が自力で買い主を探すこともできない、より拘束力の強い内容です。

これに対し、「一般媒介」は、複数の不動産会社を競争させることで、より有利な買い主を選ぶことができますが、不動産会社にしてみれば手数料が手に入らない可能性もあるため、取り組みへの真剣度は低くなります。

こうしたメリット、デメリットを検討する暇もなく、**高めの査定額につられて「専任媒介」や「専属専任媒介」の契約を結んでしまうと**、一部の不動産会社ではあの手この事で売り出し価格を引き下げにかかります。

手始めに行うのが「干す」といわれる行為です。

レイズ（不動産業者が物件情報を登録し閲覧するシステム）に登録しても、「広告不可」にして他社に広告を出させなかったり、不動産ポータルサイトに物件情報を掲載しなかったりして、放っておくのです。

これでは内見の申し込みがあるわけもなく、売り主は不安になります。すると、営業マンは「**値こなし**」という**第2のトラップ**を仕掛けてきます。「この値段では売れないので売り出し価格を下げましょう」と値下げを迫ってくるのです。

こうして相場より高かった価格が、適正な相場まで下がってくれば、レイズを見た不動産仲介会社から、問い合わせが入ってきます。

そこで、普通なら他社が連れてきた買い主に売却が決まります。ところが、ここで**第3のトラップ**です。他の不動産会社からの問い合わせに、「成約間近です」と対応し、他社に買い主を紹介させない「**囲い込み**」を行うのです。

なぜこんなことをするのかといえば、不動産業界は物件価格の**3%+6万円**という「仲介手数料」で成立しているビジネスだからです。

通常、不動産会社は売却契約が決まれば、売り主から仲介手数料を受け取ります。

買い主を連れてきた他の不動産会社も、買い主から仲介手数料を受け取ります。これが売り主、買い主の片方からのみ手数料を受け取る「片手取引」と呼ばれるものです。

しかし、困り込みをしている間に、自社で買い主を見つけてくれば、売り主だけでなく買い主からもダブルで手数料が入ってくる「両手取引」になります。不動産会社はこの両手取引を狙っているのです。

こうしたデメリットが気になり、賃貸に二の足を踏んでしまう人は、一般社団法人移住・住みかえ支援機構（JTI）の「マイホーム借上げ制度」の利用を検討するのも一つの手です。原則として50歳以上の人を利用でき、対象の住宅の条件に当てはまれば、JTIがマイホームを借り上げて転貸し、安定した賃料収入が保証されます。借り手がつかないときも賃料保証（査定賃料下限の85%が目安）があるため、老後資金などとして活用でき、3年ごとに契約が終了する定期借家契約を活用していることから、入居者に立ち退き料を請求される心配もありません。入居者との交渉事もJTIが肩代わりしてくれます。

ただ一つデメリットといえるのが、定期借家、家賃保証があることから、**賃料が相場賃料の8～9割と一般の賃貸よりも低くなる**ことです。ちなみに手取りは、賃料から空室時の保証準備積立や機構の運営費などの**15%を差し引いた額**になります。

こうしたデメリットを差し引いても、リタイア後でも賃料収入を担保に、住み替え先の住宅購入費用を提携ローンで借りることもできるといったメリットが多数あります。

タイトル

30年後に絶対後悔しない中古マンションの選び方 2017～2018年版

著者名等

オウチーノ／監修