

土地の選び方セミナー in 千葉

平成 20 年 4 月 5 日(土) 幕張テクノガーデン 14階会議室

主催:旭化成ホームズ 千葉支店

協力:旭化成不動産情報ネットワーク

14:00 主催者挨拶

～このセミナーで何が学べるのか～

- ・ 不動産業界の仕組み。
- ・ 不動産資料の見方。
- ・ 現地でのチェックポイント、注意点。
- ・ 土地の選定と検討。

◇講師紹介

旭化成不動産情報ネットワーク(ACE)東関東ブロック幹事

株式会社プレシーク 代表取締役 柴田 誠 (A型、動物占いでは“ぞう”)

宅地建物取引主任者。不動産コンサルティング技能登録。ファイナンシャルプランナー。

国内旅行取扱主任者。初級システムアドミニストレータ。相続アドバイザー協議会会員。

[経歴]

昭和 44 年 1 月 25 日、東京都足立区生まれ。1 歳より千葉県に居住。

平成 2 年より賃貸専門会社を皮切りに、マンション販売会社、地元の不動産総合企業を経て、

平成 15 年 4 月より、不動産購入に失敗する人を減らすべく、独自の不動産購入サポート業務を開始。

大手ハウスメーカーや不動産会社ネットワークのセミナーにて、講師を務める。

首都圏の小さくても輝く不動産会社による勉強会を共同主催。

相談関係では、住宅ローンの組み方、不動産の選び方、相続、契約実務など。

全国からわざわざ千葉まで相談に来られる方もいる。

二人の子供は男の子で、長男はサッカー、次男は電車に夢中。今が一番かわいい時??

趣味は、旅行、読書、映画、子供とのお出かけ。

(会社概要:千葉県柏市酒井根 5-2-1 <http://www.preseek.jp/> <http://www.preseek.org/>)

14:10 不動産市況

- 地価動向

地価の上昇は止まった、これからしばらくは横ばい、その後下落傾向へ(推測)
平成 20 年 3 月 24 日に公示地価が発表された。

相場の捉え方としては、公示地価などの公的指標と販売されている市場価格を総合的に判断
各地域に流通最適面積というものがある ここが相場のピーク値 事例に惑わされないで欲しい
地域の供給動向や隣接～首都圏全体からの影響もあり、表面だけでは分かるものではない

- 不動産シーズン

一年の需要サイクル

今年のサイクルは例年と違う傾向が 昨年 12 月が異常に動いた 少し前倒しになっている
上半期で購入のお得なタイミングは4月(新年度で営業活動、土地探しが低下している)

- 陥りやすい落とし穴

今はピークだからもっと安くなるはずだ
もう少し待てば安い土地が出てくるかもしれない

間違い、ありえないとは言わないが、袋小路に迷い込むことも 投資用なら別だが
自分の資金力以上、希望が適わないのまで買う必要はないが、条件通りなのに見送るのは？
結局のところ、不動産取引は相対(話し合い、交渉)で決まるので、
最初に検討に値する土地が出てくれば検討してみる場を設ける

14:20 不動産業界の仕組みと会社の選び方

- 業界の仕組み

一般の売主さんと買主さんがそれぞれ別の不動産会社へ依頼し、市場の中で出会う
片手、両手、売主での違い 買主側に立って選定させる 不動産取引から離れた味方はだれ？

- 業態

大手(電鉄系、不動産系)、FC、中小、零細

- 業者の思惑

収益,営業を考えた場合、売主側につくのが自然の理 ここを知らずして購入者が挑むと
対購入希望者に対して、日本の不動産会社は“**物件主義**”
広告にしる、営業にしる、物件から発想が始まる しかし、**主役は人である** このずれが悲劇
できる営業マンほど、土地→一戸建て→建売 (手数料が倍々になるから)

- 建築条件

都内では木造3階建ての建築確認申請,地価下落の影響で、条件外しが緩くなった
ただし、都内は元々土地売りが少なく条件付きが多かったことから
千葉県では、条件の有無が五分であったため、都内ほど顕著ではない(いずれは)
金融機関の引き締めにより、建売業者は厳しくなった ダメもとでも挑戦してみるのは○
そのままの価格で購入できるのか、上乘せが必要なのか (業者的に仕方ない)

- 担当者の見極め

※ 別添資料参照

14:30 土地情報の集め方

- 新聞広告

昔に比べ“おとり広告”は減ったが、広告は**集客が目的である**ことには変わらない
どこまで正確なのか、見えない部分に何があるのか→この場合、不動産会社ではなく**住宅営業へ**

- オトリ広告(実際には募集していない)
- 虚偽(事実と広告内容の相違)
- 不記載(法律制限の不記載、施設への距離の不記載など)
- 誤認(裏づけのないキャッチコピー、値上がり確実など)

住宅購入教育の第一人者である共立女子短期大学山森芳郎教授は
「特に大事なものは、チラシ末尾に記載されている物件概要。
ここに懸念される材料があるかないかのチェックポイントになること。
さらに、適正な住宅ローンの組み方など。
しかし、キャッチコピーや魅力的な完成予想図などに目を奪われる人が多い」と嘆いている。

- インターネット

画像の見せ方に注意。古い情報が掲載されたまま、物件の重複も多い。(情報管理)

- 雑誌

掲載されるまでのタイムロスが大きい。売主に対してのアピール効果。

※ 広告は不動産会社側に負担が大きい。費用回収を考えると・・・

- 不動産会社からの紹介

土地情報の90%以上は、どこの会社でも取り扱いが可能。
大量の情報の中から、土地の良し悪し、希望との兼ね合いで抽出し提供。

- ハウスメーカーからの紹介

多くの不動産会社から土地情報が持ち込まれる。
光る土地情報も多いが、量が少なく全体把握からの判断が難しい。

- 掘り出し物

不動産に例外はない 掘り出し物≡相場よりも安い→情報が先に入る不動産業者が購入する
適正の土地を適正な価格で購入する **相場よりも安ければ何かがある**(例:心理的瑕疵)

14:40 土地資料(販売図面)の見方

- 所在地

地番と住居表示の違いに注意
地名からの推察

- 地形

敷地延長、不整形地、間口と奥行、方位
食わず嫌い、悪い面の裏には良い面も、どう使えるのかを検討してみると案外問題ないことも多い
形(容姿)ばかりに拘らず、実用、中身で 通路幅 2m× 2.5m△ 3m超○
方位 そりゃ南は良いが条件によっては厳しいときも **間口奥行などにより方位の良し悪しは変わる**

- 価格

表示されているのは売主の希望価格
交渉には市場の動向、販売状況などを考慮して

- 面積

公簿面積と実測面積 セットバック 私道面積 法地面積

- 交通表示、周辺環境

所要時間は、80mを徒歩1分に換算。800mなら徒歩10分。

- 道路、角地

道路幅員 4m△ 5m○ 6m◎ 広すぎると? 建築コストにも **ただし人気エリアは狭い**
角地 通風、採光にはどの角でも○ 外構費用、土地価格
公道と私道 公道は維持管理が行政、土地評価が高くなる 私道の持分負担について

- 法規

聞き慣れない言葉も多く、小さな字で書かれているので見落としがちだが、とても大事
都市計画、用途地域、建築物への制限

- 取引条件

現況、引渡し日、引渡し条件

14:50 休憩

15:00 土地の見学

- 見学地の選定

希望する条件より、エリアや予算は**緩めて見ておく**
価格帯やエリアによる相場や特性が見え判断しやすくなる

- 見学の目的

今日は何のために行く？
数多くの候補エリアや物件からの絞込み
候補地の最終確認

- 見学のメリハリ

希望条件と現実の相場を見比べ、エリアを選定する。
最初は広くエリアを捉え、候補地が決まったら深く見る。

第一印象(インスピレーション)でダメなときはダメ
流す物件と精査する物件の取捨

- いつ見に行くのか

明るい日、暗い日、晴れの日、雨の日
土曜、日曜、平日
朝、昼、夜

全てを見るのは現実的に厳しいが、状況の変化を推測する。
地域事情に詳しい不動産会社の情報を活用する。

- 誰と見に行くのか

周辺環境などは不動産担当者 → 初期の広くエリアを見る
敷地の利用については**住宅担当者** → 候補地を深く見る

- あると便利なもの

デジカメ(もしくはビデオ)、住宅地図、広域地図

↓

土地の見学は、対象地、隣接地、周辺環境のいずれも観察力・洞察力勝負
見慣れていない一般の方は、見落としがち、後からゆっくり振り返ることができる

15:10 対象地

- 高低差、崖、傾斜地、法地

日常生活への影響

とかく道路と**高低差**があるのは良いことがない(眺望、日当たりくらいか)

金、将来の不安(階段)、建築への障害

平坦～0.5m程度までがベストか、0.5m～1mが許容範囲、1mを超えるときは事前によく相談

崖,傾斜地,法地 → 自地が高くても低くても擁壁(傾斜への対応)がどうなっているのか 底盤

- 設備

水道、ガス、下水、側溝の供給状況

※ 別途、不動産もしくは住宅の担当者が別途チェックします

- 道路

道路幅員、電柱の位置 → 駐車容易さ

- 日当たり

地盤面への日照と建築後への建物の日照は違う

※ 懸念される土地には日照シミュレーションが有効

- 方位、間口と奥行

敷地内の建物配置、庭や駐車場の位置や広さ

- 周辺地盤状況の把握

ハウスメーカーでストックされている近隣データを活用

※ 資金計画では悪いケースで想定した対策費を計上しておく

15:20 隣接地

- 境界

境界の明示物(杭、プレート、鋸など)

※ 別途、不動産もしくは住宅担当者がチェックします

- 塀

塀の有無、やり直しの可能性 → 建築コストに影響

- 建物

玄関や窓の配置による動線、視線のチェック

境界線からの離れ具合、高さ(日影)の影響

メンテナンス状況

- 越境物

越境物の有無、影響度合い

- 敷地利用

利用状況を見ることにより、隣家の生活が垣間見える

- ゴミ集積所、防火水槽など

当該敷地への影響、管理状況

- ペット

犬、猫、鳩

15:30 周辺環境

- 交通

最寄り駅までのアクセス、通勤、通学、道路事情(生活スタイルとの相性)

- 通学

幼稚園、保育園、小学校、学童保育、中学校

学校までの距離を言う人が多いが 交通安全性 学校は一時的 余談で近すぎても

- 商業施設

スーパー、コンビニ、ドラッグストア、書店、ホームセンター、飲食店

- 生活施設

公園、銀行、郵便局、病院、医院、行政、文化、スポーツ

- 嫌悪施設

火葬場、指定団体事務所、墓地、工場、倉庫、クリーンセンター、高圧線
マンション、アパート、幹線道路

- 街の雰囲気と特徴

住民層、地域の特徴、緑

- 地勢

大きな視点での地形 周辺との高低差、高台、傾斜地、谷地、低地、河川

15:40 土地の選定と検討

- 3大要素のバランスをどう取るのか

交通、環境、広さ

全てを兼ね備えると、とんでもない金額に

- 土地を光らせるのも曇らせるのも建物次第

プランの知恵と工夫で、食わず嫌いの土地が素晴らしい住まいに変わる

どんつき+敷地延長+不整形地 でも・・・ 割安な土地が素敵な住まいへ

変えられるもの、変えられないものを見極め

- ただ土地を眺めても良いのか悪いのか判断不可能

プロはイメージがつくが、一般の方には無理・・・

プランを入れて、配置を見て、日当たりを検証して、初めて分かる

- ハウスメーカーの役割

土地を購入してからでは建物の検討には限界がある

土地は住宅を建て暮らすためにある

暮らす(外)→不動産 暮らす(中)→建築

一体となって検討することがバランスの良い住まいに繋がる

- 悪い点ばかりが目につきネガティブに考える

住まい探しの場合、残念なことながら客観的に見ての100点満点は存在しません。

良いことの裏には必ず悪いことが存在するからです。

- 購入で失敗しない人

不動産屋を始め、各専門家の役割を理解し、自分がやること、専門家がやることを使い分ける

使いこなすことが重要 ただし、依頼の可能性が薄いにも関わらず依頼すると・・・

担当者も“感情ある人”であり、この人のためにと思わせれば勝ち

いいなと感じられたら、その感覚を大事に 思っているより正しい選択をしている

プロは見落としがないかどうかのチェック

15:50 主催者挨拶

16:00 個別相談

※ ご都合が合わない方、ゆっくり相談したい方は、へーベルハウスの担当までお申し付け下さい

個別に相談したい内容、相談した内容などのメモにお使いください。