

独立系FP会社で受けられる
《住宅・不動産》
関連サービスの研究 2015

～ 住宅・不動産で後悔したくない方へ ～

明治大学 商学部 2年 松永江梨子

2015/03/26

目次

はじめに P2

1. お客様の「住宅・不動産」についての不安・後悔 大全集 P3-5

2. 住宅・不動産を考える際に知っておいてほしいこと P6

[1] 住宅購入編 P7-9

[2] 不動産売却・有効活用編 P10

[3] 不動産投資編 P11

3. 独立系FP会社で受けられる「住宅・不動産」関連サービス P12

[1] 住宅購入に関するサポート P13-15

[2] 不動産売却・有効活用に関するサポート P16-17

[3] 不動産投資に関するサポート P18-19

4. まとめ —— 「住宅・不動産」で後悔をしたくない方へ P20

おわりに P21

はじめに

はじめまして。明治大学商学部 2 年 松永江梨子と申します。

こちらの、株式会社 住まいと保険と資産管理にて、3 月 10 日から 26 日まで
インターンシップとしてお世話になっております。

インターンシップに参加するきっかけとなったのは、所属するゼミナールで
ファイナンシャルプランナーに必要な知識を学んでいて、講義や教科書からの情報だけ
ではなく、実際の独立系 FP 会社での業務を見てみたいと思ったことです。
私は現在、FP 技能士 3 級の勉強をしているのですが、勉強していてなかなかイメージ
できない部分や、わからない部分が多くあります。このインターンシップ期間で、社員
の方々にインタビューをさせて頂き、疑問点を解決し、知見を深めていきたいです。

私がこの約 3 週間のインターンシップ期間で取り組みましたのは、

『独立系 FP で受けられる「住宅・不動産」関連サービスの研究』です。

「住宅・不動産」と聞くと、マイホームの購入に際する住宅ローンや保険へのサポート
をイメージしますが、他にも、不動産売却・有効活用、不動産投資についてなど様々な
サポートを受けることができます。

住宅・不動産は、一度に大きなお金が動くだけに、様々な不安やリスクが生じます。
そこで、FP がどのようなアドバイス・サポートを行うのか、不動産会社やハウスメー
カーなどに依頼する場合と異なることはあるのかなど、イメージしにくい点をインタビ
ューや調査を通して、お客様に有益な情報としてお伝えすることを目標に取り組んでい
こうと考えております。

少しでも、お客様のわからないことや
不安を解消するお手伝いできれば
何よりうれしいです。



1. お客様の「住宅・不動産」についての不安・後悔 大全集

[1] 住宅購入をするとき

① わからないこと

- ・ 物件価格の妥当性
- ・ 物件自体に問題はないか
- ・ 周辺の環境に問題はないか
- ・ 保険について
- ・ 購入までの流れ
- ・ 自分では資金計画が立てられない
- ・ アベノミクスや消費税増税などの政策の影響

② 決められないこと

- ・ いつ買えばいいのか
- ・ 土地・間取りはどうするか
- ・ 建設会社や不動産会社はどこにするか

③ 後悔していること

- ・ 業者の言うままに家を買ってしまった
- ・ 予算を低くしすぎて、生活の質が落ちてしまった
- ・ 予算をオーバーしたために、生活を切り詰めることになった

『今は情報があふれている時代です。わからないことがある人はもちろん、情報が多くて整理ができない人にも相談に来てほしいです。』（木村 FP）

『中古物件は予算を抑えられる方で、注意すべき点も増えます。最近、ホームインスペクションを希望されるお客様もいます。住まいの心配にケアすることに掛けています。』（飯田 FP）

[2] 住宅ローンについて

① ローンを組む時の不安

- ・自分がいくら借りられるのか
- ・どのローンを選ぶべきか
- ・諸費用がいくらになるのか

② 将来への不安

- ・老後の資金は確保できるのか
- ・子どもの教育資金に余裕があるか
- ・繰上げ返済はすべきか
- ・収入が減っても対処できるのか

③ 後悔していること

- ・ローン返済が不安で生活に余裕をもてなかった
- ・ハウスメーカーなどに任せてしまい、納得したローンが組めなかった
- ・収入が減り、家を売りに出すしかない状況になってしまった

『変動金利か固定金利かを決める時は、どちらのリスクが小さいかという視点が大切です。』
(下山 FP)

[3] 不動産売却をするとき

- ・不動産が古くなっているが、ちゃんと売れるのか
- ・どうすれば高く売れるのか
- ・仲介の不動産業者に心配はないか
- ・売却して得られるお金はどうすればいいのか
- ・いつ売却するのがいいか
- ・(買い換える時) 新しい住居を先に見つけるか、売却を先にするか
- ・どんなコストがかかるのか
- ・どんな順序で進んでいくのか

- ・はじめに設定した価格が高すぎて、全く売れる気配がなかった
- ・引越し時期との調整をもっと綿密にしておくべきだった

『どうしても売却したい場合、多くの場合、相場より低くすれば売却は可能です。
そして、いくら以上なら問題ないかを見極めることが必要です。』 (白鳥 FP)

[4] 不動産投資をするとき

- ・投資の安全性
 - ・自分に適した物件は何か
 - ・自分にとって不動産投資は有効なのか
 - ・自己資金とローンの割合
 - ・賃貸管理について
 - ・他の運用方法ではどうなるのか
-
- ・修繕積立金などランニングコストについての考えが甘かった
 - ・新しい入居者の募集が、精神的な負担が大きかった
 - ・管理料を抑えるために管理を自分で行ったが、想像したより大変だった

『賃貸管理業者に管理を任せると、全てやってくれるのでとても楽です。

自分でできることもあるので、何を優先するかを考えることが大切です。』

(大野 FP)

皆さんの不安を解消するため、そして最終的なゴールは、
それぞれの希望するライフプランを実現させること。
そのゴールへ向けて FP は様々なサポートをしていきます。

『FP は先生と同じです。サポートやアドバイスを通してお客様に

最終的な選択をして頂くことで、後悔のない満足した買い物ができるはずです。』

(塩川 FP)

2. 住宅・不動産を考える際に 知っておいてほしいこと

住宅購入を考えている方
不動産の売却を考えている方
不動産投資を始めようと思っている方...



たくさんの不安や疑問を持って、FPに相談することを決めたとします。
FPに相談する前にどんなことを知っていると、より自分にあった良い選択ができるのかというアプローチから、簡単な情報や最近のデータをまとめました。

細かい部分の情報をご紹介する前に
私の中であいまいなままであった、「不動産」というワードから解説したいと思います。

不動産：不動産とは土地およびその定着物とされている。(民法86条)



ここでいう、「定着物」というのは、土地に固定されていて動かないものをさします。
ですから、不動産は、土地、建物だけでなく、温泉や木も含まれます。
不動産以外のものは、すべて「動産」として扱われます。

次に、住宅について考えるうえで、いずれ関わりを持つかもしれない
「不動産業者」と「ハウスメーカー」についてです。

不動産業者： 不動産についての知識に詳しい
不動産の売買の仲介をしたり、時には代理人になったりする仕事を行う
宅地建物取引業法という法律に規制される

ハウスメーカー： 住宅や商業設備を建設する業者
「建設」が本業である
→家や商業設備の建設の技術に卓越している
品質が安定していることが多い
土地についての知識が豊富であるとは限らない

[1] 住宅購入編

① 最近（2015年3月）の住宅ローン金利

2015年3月の住宅ローン金利は、長期金利の反発を受けて、20年を超える住宅ローン金利が上昇し、変動金利及び5年～7年程度の金利の多くはすえおされました。

以下には、大手都市銀行の住宅ローン金利をまとめました。

	みずほ 	三菱東京UFJ 	三井住友 	りそな 
変動金利型	2.475	2.475	2.475	2.475
固定金利 1年型	—	2.900	—	—
固定金利 2年型	2.650	3.000	2.850	3.000
固定金利 3年型	2.650	3.100	3.000	3.050
固定金利 5年型	2.700	3.150	3.250	3.100
固定金利 7年型	2.800	3.400	—	3.200
固定金利 10年型	2.850	3.400	3.400	3.400
固定金利 15年型	3.650	4.200	—	4.100
固定金利 20年型	3.750	4.650	—	4.650
長期固定金利型				
長期固定 10年	—	1.200	1.200	1.200
10年超～15年以内	1.820	2.700	1.950	1.750
15年超～20年以内	1.930	3.150	2.080	
20年超～25年以内	1.940	1.710	2.090	1.750
25年超～30年以内	1.980	1.740		1.800
30年超～35年以内	2.030	1.780		1.850

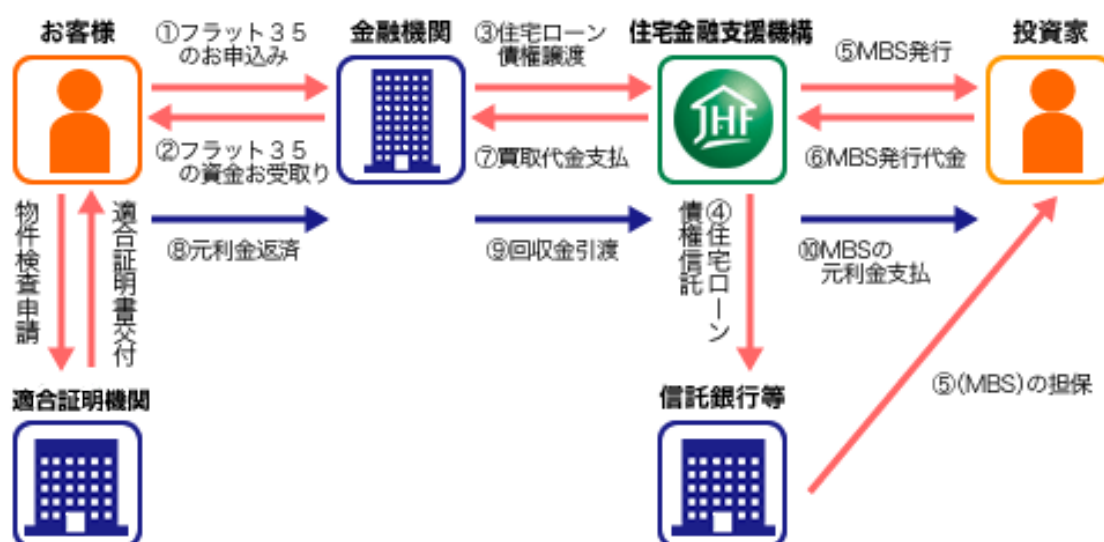
上にまとめた金利は「店頭表示金利」です。現在、金融機関はそれぞれ「金利優遇キャンペーン」を行っており、店頭金利より低い金利でローンを借りることができます。

例えば、三菱東京UFJ銀行では、変動金利の場合、2.475%から1.7%を優遇して、0.775%の金利でローンを借りることができます。（優遇される金利はそれぞれの金融機関で異なります）しかし、この金利がずっと続くわけではないので注意が必要です。

② フラット35

最近よく耳にするこの「フラット35」という言葉について、
銀行の住宅ローンとの違いやメリット・デメリットなどを見ていこうと思います。

フラット35は、
民間金融機関と住宅金融支援機構が提携して実現した長期固定金利の住宅ローンです。
住宅金融支援機構は、フラット35を取り扱っている数多くの民間金融機関から住宅ローン（フラット35）を買い取り、それを担保とする債券を発行することで長期の資金調達を行い、民間金融機関が長期固定金利の住宅ローンを提供するしくみを支えています。



フラット35 ホームページより引用

<http://www.flat35.com/loan/flat35/shikumi.html>

フラット35	融資率	取り扱い金融機関の提供する金利の範囲	取り扱い金融機関の提供する金利で最も多い金利
返済期間：21年以上 35年以下	9割以下	1.470～2.090	1.470
	9割超	1.600～2.220	1.600
返済期間：20年以下	9割以下	1.200～1.820	1.200
	9割超	1.330～2.050	1.330

2015年3月時点

〈メリット〉

- 長期固定金利では比較的低い金利
- 柔軟な審査基準
自営業者の方や、成果報酬の方などの個別の事情も考慮してくれます。
- 金融機関の倒産が破綻しても、条件が変更されない
フラット35が証券化ローンだからこそそのメリットです。
- 技術水準をクリアした、安心できる住宅が買える
- 金利や手数料を選べる

〈デメリット〉

- 金利が申込みの時点で確定しない
適用される金利は融資実行時となります。
建物が完成しないと、融資が実行されないため、申込みから実行までに時間がかかり、その間の金利上昇リスクがあります。
- 団体信用生命保険が債務者の負担
銀行の住宅ローンでは、保険料は銀行負担です。
利用者の平均年齢や利用実績に応じて、保険料は毎年見直されます。
- 繰上げ返済は100万円単位でのみ
- 金融機関により取扱いが異なる



[2] 不動産売却・有効活用編

① 一般的な不動産売却の流れ

1. 物件の周辺相場を調べ、売却価格の目安を立てる
2. 信頼できそうな不動産会社を探す
3. 売却する物件の価格査定を依頼する
4. 不動産会社に売却を依頼する（**媒介契約**を結ぶ）
5. 売却価格を決めて、不動産を売り出す
6. 購入希望者と条件を交渉する
7. 買主と売買契約を結ぶ
8. 不動産を引き渡す



② 不動産流通の仕組み

不動産会社に不動産の売買を依頼する場合は、必ず媒介契約を結びます。

媒介契約には「**専属専任媒介契約**」「**専任媒介契約**」「**一般媒介契約**」の3種類があり、どれを選ぶかは依頼者が選択することが出来ます。

	専属専任媒介契約	専任媒介契約	一般媒介契約
売却の依頼は何社できる？	売却の依頼は 1社のみ		売却の依頼は 複数の会社 に可能
売主自身が買い手を探すことは可能か	売主自身が買い手を探すことが 認められない 。	売主自身が買い手を探すことは 認められる 。	
不動産流通機構（レインズ）への登録は？	不動産会社は媒介契約締結後 5日以内 に不動産流通機構に登録しなければならない。	不動産会社は媒介契約締結後 7日以内 に不動産流通機構に登録しなければならない。	お客様の任意 により不動産流通機構に登録できる

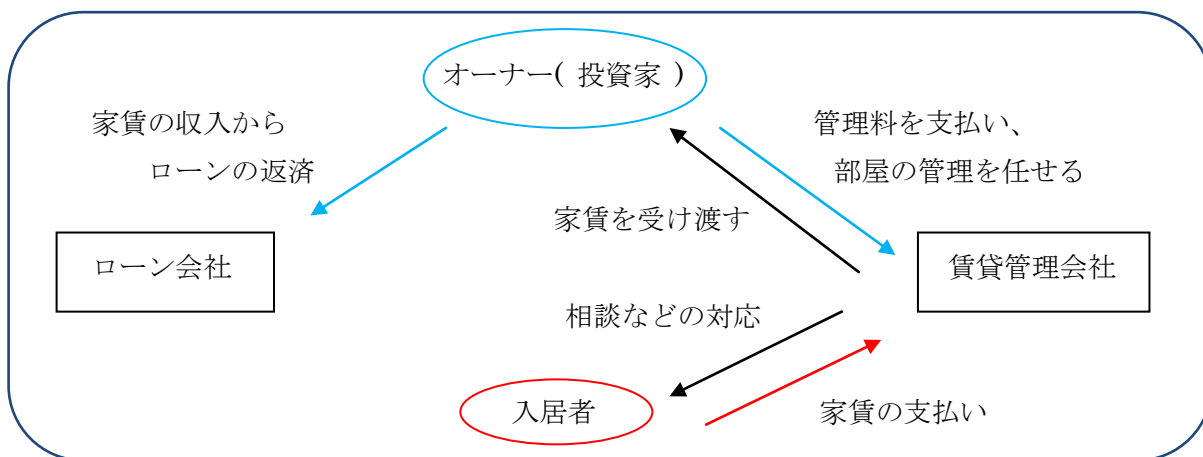
[3] 不動産投資編

① 不動産投資の仕組み

不動産投資とは…

マンションやアパートを購入して換金する「売却利益（キャピタルゲイン）」と、他人に賃貸して家賃収入を得る「運用収益（インカムゲイン）」の2つの方法があります。

サブリース：転貸、又貸しのこと。住宅の管理を行う事業者が、オーナーから住宅を一括して貸借し、それを入居者に賃貸する方法をさす。
 ↓
 入居者の募集から建物のメンテナンスまで管理業者が請け負う。



空室保障：サブリースのオプションになっているサービスで、一般的に空室の有無に関係なく、毎月一定額の賃料が賃貸オーナーに支払われるサービスの一つ。

② 投資商品のリスクとリターンについて

不動産投資は「ミドルリスク・ミドルリターン」の投資商品です。

その他の投資商品として、

- ・ローリスク・ローリターンの「預貯金」
- ・ハイリスク・ハイリターンの「株式」 があります。

	預貯金	株式	不動産
期待される利益	金利	配当・値上がり益	家賃収入・値上り益
大きなリスク	金融機関の破綻	投資先の破綻	不動産の倒壊・減失

3. 独立系 FP 会社で受けられる「住宅・不動産」関連サービス

FP相談サービス利用の流れ



住まいと保険と資産管理では、社名のとおりに、幅広い分野の相談を受けております。私の調査では、主に上の図の緑の部分「住まいの相談」にスポットを当てて進めました。

住宅・不動産関連サービスとして、

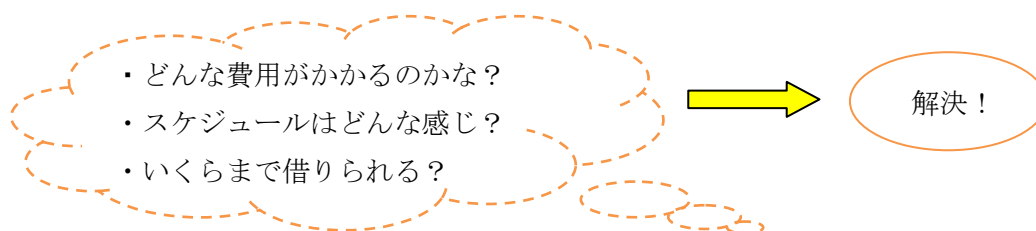
- ・ 住宅購入あんしんサポートパック
 - ・ 住宅ローンサポートパック
 - ・ すみやかな不動産売却サポートパック
 - ・ はじめての不動産投資サポートパック
- があります。

ここからは、社員の皆さんへのインタビューを通して、これらのサービスがどのようなものなのか、不動産を専門に扱う業者やハウスメーカーに相談する場合との違いや、FPに相談するメリットなどを見ていきたいと思います。

[1] 住宅購入に関するサポート

サービスの流れ

皆さんの様々な疑問点をFPによるレクチャーで解消



ライフプランカウンセリング

皆様の理想の住宅を、資金計画や将来の生活も考えたうえで具体化していきます。

住宅購入専用のライフプラン・シュミレーションの作成

住宅購入の予算を複数のシミュレーションを比較し、
全体のライフプランから検討していきます。

住宅ローンに対する個別サポート

わかりづらく、商品も多いローンの中から、希望に合ったローン選びをサポート
+
返済のシミュレーションを行い、将来への不安のない、納得したローン選びをサポート

保険に対するアドバイス・見直し

必要保障額のシミュレーション + カウンセリング



シミュレーションで出た金額は絶対のものではありません。
皆様それぞれの将来への希望に合った保険を
ライフプランやキャッシュフローから考えていきます！

以上の基本サービスに加えて、

物件紹介 現地見学への同行 土地調査の報告 契約書など大切な書類の作成	} 不動産の環境・機能・落とし穴について プロの視点からのアドバイスを受けられます！
数社のハウスメーカーの紹介 不安や疑問点の相談窓口	} FP がハウスメーカーとの間に立って、 理想の注文住宅を建てるサポートをします！

二つのコースから、お客様の希望に合わせてお選びすることができます。

住宅に関することはもちろん、購入後の資金面や、自分ではなかなかわからないこと・決められないことについて、FP がしっかりとフォローしてくれるので、購入後も後悔や心配の無い、充実した生活の実現につながるはずです。



FPに住宅購入相談をするメリット
不動産会社などに相談する場合との違い

- ・ 良いところに注目したアドバイスではなく、**お客様の気づかないところ、改善すべきポイント**に重点を置いたアドバイスによるサポートができる。



メリットとデメリットをしっかりと把握した上で、
満足できる住宅購入の選択ができます。

- ・ 将来の出費(教育費や老後資金)の具体的な数字を出して、
今後の生活をイメージしながら住宅購入を考えることができる。



他のライフプランとのバランスも考慮して、余裕のある安心した生活が
送れるよう、将来を見据えた住宅購入計画を立てられます。

- ・ お客様の希望に応じて、中古住宅等に「ホームインスペクション（専門家による物件の安全性の診断）」を手配することも可能。**きめ細かい確認**ができる。

不動産会社に遠慮することなく、公正公平な立場からの、住宅診断ができます。
住宅の劣化状況や、改修すべきところを、専門的な視点からチェックすることで
物件自体への不安が小さくなります。

- ・ 業者の言いなりで決めてしまいがちな「保険」に対しても、カウンセリングや
ライフプラン・キャッシュフローの作成を通して、**それぞれに合った商品を提案する**
ことができる。

[2] 不動産売却・有効活用に関するサポート

サービスの流れ

個別のガイダンスと売却のポイントのレクチャー

カウンセリング→売却後のファイナンシャルプランの作成

不動産を売却する時に最低でもいくらで売らなければいけないのかを、将来のファイナンシャルプランを作成して、算出します。

必要売却価格の算出 → 売却後の不自由のない生活の実現

売却できる価格を想定する

現地の確認・調査と、登記簿や公図での確認をして、その不動産の「売却するのに妥当な価格」について、報告書を作ります。

売却以外の有効活用（収益物件を建てるなど）と迷われているときは、その場合の将来のキャッシュフローの作成や、ライフプランのシミュレーションを行いどちらがいいかを考えます。

不動産売却活動

不動産流通機構への登録や、売却に向けた宣伝や報告・価格変更などの対応をします。

契約のサポート

引渡しまでのチェック・サポート

登記の手続きなど、問題が起こらないようにサポートします。

売却後のアフターフォロー

売却が完了した後も、資産管理や運用の相談や、保険の見直しについての相談を受けることができます。

FPに不動産売却・有効活用について相談するメリット
不動産会社などに相談する場合との違い

- ・ **不動産売却後のライフプラン**をしっかりと見据えて、どうすべきか考える事ができる



お客様それぞれの現在の状況や、将来のライフプランを考慮して売却の時期や、価格設定などをFPと一緒に決めていくことができます。

- ・ **不動産売却で余裕の出たお金の運用方法**もアドバイスできる

大きな収入に対してのサポートや、有効な使い道の提案も行います。売却後もサポートが終わらないことがFPに相談するメリットです！

- ・ **売却の設定価格のリミット**を知ることができる

自分の将来を見据えて、いくらまでなら下げても大丈夫かがわかります。

- ・ **税金面で役立つレクチャー**も受けることができる



個人ではわかりづらいことが多い「税金」について、損をしたりすることの無いようFPからのレクチャーを受けることができます。

- ・ **売却以外の選択肢**を提案し、それぞれの検証ができる

本当に売却が一番良い選択なのか、違う選択肢では、将来のキャッシュフローはどうかなどの検証ができます。

[3] 不動産投資に関するサポート

サービスの流れ

不動産投資を行った場合のファイナンシャルプランを作成する

どれくらいの先行投資ができるのか、どのくらいの損失までカバーできるかなど今後の収支や貯蓄残高から想定していきます。

リスクの少ない物件の情報を提供

↓

[例] ・都内の駅から徒歩圏の物件
・家族で住める「ファミリータイプ」の物件
・築5年～20年の中古物件

初めての方でも、比較的安心して投資ができる物件に絞ります！

いくつか候補をあげた上で、投資シミュレーションを行い比較します。

お客様の希望にあった物件を、FPが確認・チェック

妥当な金利でのローンを扱っている金融機関の紹介

自宅用のローンと投資用物件購入のためのローンは審査基準、金利条件の面で異なります。そこで、他のお客様も利用したことのある、複数の金融機関を紹介し、安心してローンを組むことができます。

不動産投資物件購入後のサポート

投資物件を購入後、賃貸管理などでお困りの時に、その相談を受けることができます。また、賃貸管理を引き受けることも可能です。

FPに不動産投資について相談するメリット
不動産会社に相談する場合との違い

- ・ ライフプランを立てた上で**どの投資対象が有効か**を考えることができる



それぞれの状況や希望によって、適した投資物件は異なります。
投資物件の紹介から始まる不動産会社とは違って、ライフプランを立てることから始まるFPに相談することで、後悔のない選択をすることができます。

- ・ **投資が不必要な場合、不動産投資以外の有効な選択肢**があるときにそれを提案できる



キャッシュフローと照らし合わせて、仮に投資をしなくてもいい場合や、それ以外の選択肢があるときは、その提案を行うことでよりよい将来のライフプランの実現を目指します。

- ・ 株式や投資信託なども含めた**ポートフォリオでの相談**にも対応できる

不動産会社にはわからない他の投資商品についても、FPに相談することで解決することができます。

4. まとめ —— 「住宅・不動産」で後悔をしたくない方へ

FPの大きな強みは、「**様々な視点からの客観的なアドバイスができること**」です。

確かに、住宅については不動産会社、保険については保険会社に聞けば、様々な情報が得られます。しかし、それぞれの業者は、他の事に関しては教えてくれません。

FPは、住宅への不安、お金の不安、そして将来全体についての不安、あらゆる不安やわからないことに答えてくれます。

また、不動産会社などは、物件を販売しないと仕事を続けることができないのでわざわざデメリットを伝えてくれる営業担当者は少ないようです。自分にとって、何がメリット・デメリットなのか、中立的な立場のFPにアドバイスをもらうことで把握することができます。いくつかの選択肢で迷われている方にも、偏っていない情報をお伝えすることができます。

とりわけ、住宅は「人生で一番大きな買い物」と言われています。誰かに言われたとおりに買ってしまったものには、どうしても後悔や不安が残るものです。**最終的な選択を自分自身で行うことで、満足できる住まいが手に入るでしょう。**

FPのサービスは、住宅購入の場合で言えば、家を買った後も続きます。

もし、住宅ローンの返済で「繰上げ返済をするか、教育資金を優先するべきか？」という悩みがあれば、いつでもFPが相談にのってくれます。家を買ってしまえば、それで終わりではなく、他の面でもサポートしてくれる安心感はFPだけのメリットと言えるはずです。

FPの一番の理想は、「**お客様のライフプラン全体を実現させること**」です。漠然とした将来を、カウンセリングやキャッシュフロー表の作成を通して、目に見える形で表すことで、お客様も自分の将来をしっかりと考える事が出来ると思います。選択に迷った時や、大きな決断をする前に、気軽にFPに相談してみてください。きっと、お客様に寄り添ったアドバイスやサポートをしてくれるはずです。

おわりに

まだ大学生と言うことで、もちろん家を買ったり売ったりという経験をしたことはありません。そこで、住宅・不動産について、皆さんがどのような不安を抱えているのかというところから調査を進めました。

スタッフの皆さんへのインタビューや調査をしていくうちに、皆さんが抱える不安の全てにまんべんなく対応できるのは、ファイナンシャルプランナーだけだと確信しました。ひとつのことに詳しいプロはどの業界にもいると思います。

しかし、幅広く様々なことを知っている人はなかなかいないものです。

FPは横断的な知識や情報を持っているのはもちろん、それぞれが専門とする分野を持っています。そのため、会社のスタッフ同士で連携することで、どんなことにもしっかりとしたサポートができるのだと、実際の職場に身を置くことで実感しました。

私が課題で取り組んだ「住宅・不動産」は、人生全体に大きく関わってくるものです。だからこそ、「いま」だけではなく「将来」も考える機会が必ず必要です。

ぜひ、**よりよい人生を創っていくためにも、FPに相談に来てほしい**と思っています。

このインターンシップを通して、ファイナンシャルプランナーがどんな仕事なのか、はっきりしたイメージを持つことができ、とても貴重な経験ができました。今後もこの経験を様々な場面で生かしていきたいです。

最後になりますが、この課題の監修をしてくださった白鳥さん、いろいろな面でサポートしてくださった本多さん、お忙しい中インタビューに協力してくださった 住まいと保険と資産管理 本社スタッフの皆さん、ありがとうございました。

2015年 3月26日

松永江梨子

