

厚田さんちの マイホーム獲得大作戦

マイホーム獲得大作戦………その後は
厚田ファミリーが繰り広げるマイホーム獲得までの物語。

mission 2

住宅展示場を とりあえず訪問せよ!



6月最初の日曜日、厚田夫妻は住宅展示場に来ていました。子供2人は実家の母親に預けてあります。「孫の世話ができる」と、おじいちゃんとおばあちゃんは大喜びで引き受けてくれました。

住宅展示場に来るのは初めてです。2人はなんとなく緊張しています。住宅営業の人はとても熱心と聞いていたのですが、一度顔を合わせると、後で断りづらくなるのではないかと不安もありました。

さて、駐車場に車を止め、どこから回るのか考えましたが、「あの家がよさそうね。」二人が選んだのは外観の感じがなんとなく気に入った家です。ハウスメーカーによって、外観にもそれぞれ特徴があります。こうして、その日展示場にあった大部分のモデルハウスを見て歩きました。

午後3時、家づくりのさながらその日もらったカタログや資料を並べ、あれこれ話しているうちに、あるハウスメーカーが目にとまります。

次の日から、厚田夫妻は住宅雑誌を見たり、インターネットで情報を収集したところ、気になったあのハウスメーカーをもう一度訪れることにしました。いよいよ家を建てる決心が固まってきたようです。その前日の夜、お父さんはインターネットを見てい



* * *

* * *

次号につづく

るうちに、家を建てる依頼先には「ハウスメーカー」「地元工務店」「設計事務所」の3つがあることを知りました。住宅展示場に行けばハウスメーカーとの接点はありますが、それ以外の選択は考えたことがありません。一生に一度の買い物だから納得して買うべきでは……。

ふと、先日目にしたチラシを思い出しました。木の素材を使った家の展覧会で、子供の健康に関心の高いお父さんはこんな家で子供を育てたいと心惹かれました。しかし、聞いたことのない会社です。お母さんに話すと、「私も気にはなっていたけど……」。

家を建てるのは、一生に一度の大事業！今は、インターネットを使って情報を収集でき、住宅建築に関する手続きや、建築に関する専門的な内容まで、納得いくまで調べることができます。ここで、ひとことアドバイス！

ファイナンシャルプランという言葉を目にした方も多いでしょう。人生には、「教育資金」「住宅資金」「老後資金」と大きな支出があります。これを、予(あらかじめ)計画しコントロールしていくのがファイナンシャルプランニングです。しかし、本当に大事なのは『ライフデザイン』だといわれています。その人が何について満足するのか、何を生きがいとするのかが大切で、これを実現するためにファイナンシャルプランがあるという考え方です。家を建てるよう決心した時には、自分のライフデザイン、夫婦のライフデザインについても考えてみてはいかがでしょうか。

住まいづくりの依頼先は3つに大別されます		
分類	特徴	こんな人に向いている
ハウスメーカー	住宅展示場で実際に見学できるので、自分のイメージにあった家選びができる。 住宅が企画・商品化されており、品質性能が良く安定している。 大手資本金が提供しており、信用力がある。	仕事や忙しく、打ち合わせの時間が取れない。 土地の選定から竣工まで面倒な手続きを一括してお任せしたい。
地元工務店	地元密着なので、建てた後のメンテナンス等にスピーディーな対応が期待できる。 木造軸組み(※)が多く、間取り等の自由度がある。	地元を知り合いの大工さん、工務店がある。 家を建てた後も、ライフスタイルの変化によって手を加えていきたい。
設計事務所	専門家の立場で、施主の要望を細かく聞き、要望にあったプランを作成してくれる。 施工を第三者の目で監視してくれる。	自分が隅々まで納得する家を建てたい。 こだわりを持っている。 土地の形状が不整形地(※)で、家を建てるには工夫が必要。

(※) 木造軸組み・・・柱・梁などで建物の荷重を支える。壁の配置等に制約されないため設計の自由度が高く、窓などの開口部も大きくとれるなどの利点がある。
(※) 不整形地・・・正方形や長方形でなく、どこかに大きな欠けがあったり、三角形であるなどにより、通常の土地利用が難しくなる。

お話し 大久保 元弘さん
(株)朝陽カンテイ 代表取締役
不動産鑑定士・1級ファイナンシャルプランニング技能士

不動産鑑定士事務所
株式会社朝陽カンテイ
郡山市西ノ内2丁目15-13 関ビル3F
TEL.024-973-8531
<http://www.asahi-kantei.co.jp/>