

# IQ! EQ! RQ?



長嶋 修  
<http://www.sakurajimusyo.com/>  
 不動産デベロッパー支店長として幅広く不動産売買業務全般に携わった後、業界初となる、個人向け不動産コンサルティングを主たる業務とする 株式会社さくら事務所を設立。(現同社取締役会長) 以降、完全独立系不動産コンサルティングの第一人者として、著作、マスコミ掲載・出演、セミナー・講演等実績多数。社会問題全般にも言及。



IQは知能指数、EQは心の知能指数、そしてRQは、Real estate intelligence Quotient「不動産とその真実を見極める知能」です。私の事務所には、一線のビジネスマンなど、IQもEQもさぞや、と思われる方がたくさんいらっしゃいます。が、かれらのRQは驚くほど貧弱です。低いRQは、人生を台無しにしかねないというのに……。

文 | 長嶋 修  
 text by Osamu Nagashima  
 図版 | 樋口篤郎  
 illustration by Atsuo Higuchi  
 構成 | TOKO  
 edit by TOKO

## ③ 不動産に、賢くなろう 賃貸 VS 持ち家 家賃はドブに捨てるようなもの？ だったら住宅ローン金利は？

大阪、名古屋、札幌……、9月は住宅購入や不動産投資の講演で全国を飛び回った。地域によって、状況や特色に温度差の大きい不動産の世界。とはいえ、どの地域でもいまだ共通に感じるのは、マイホームの世界にかつてあった常識論だ。今回も、あなたの人生を誤らせかねない、間違えだらけの常識をぶった切つてしまおう。

まずは「賃貸」と「購入」、どちらが得か？ 気になる読者も多いことだろう。

住宅雑誌などで、しばしばこのような特集が組まれる。30年程度と期間を区切つて賃貸と購入にかかるコストを計算し、それぞれ損得勘定を計算するというのが常套だ。

この種のシミュレーションでは、ほとんどのケースにおいて「賃貸・購入、どちらとも言えない」という結果になる。そのうえで、「しかし賃貸は、その後も家賃を払い続けなければならない」「だから買ったほうが得」という、3段階法が展開されるのだ。

しかし、この種の(誘導的な)シミュレーションには決定的に見逃して(あるいは無視して)しまっている視点が ある。

住宅を買った後の「メンテナンス費用」と、「建て替え費用」の2点だ。この2点を考慮に入れると実は圧倒的に、「借りたほうが得」ということになってしまふ。

単に損得勘定、経済合理性のみの観点から見た場合、一部を除いたほとんどのケースで本当は、「借りたほうが得」となるのである。……。

こんな声も聞かえてきそうだが、「でも、家賃はドブに捨てるようなもの」とよく耳にします。

確かに「賃貸住宅に暮らしていたら、家賃が毎月確実に家計から出て行くだけで、何も残らない。一方、マイホームを買って住宅ローンを払い続けられ、それはいつか必ず自分のものとなる。ゆえに、家賃はドブに捨てるようなもの」という面が強調されてきたのだ。

しかしそれを言うなら、住宅ローンの金利は一体どうなるのだろうか？ 例えば3000万円を期間35年で借りた場合、総返済額は4850万円。頭金1000万円を入れて4000万円の家を買った場合、トータルで5850万円を支払つこととなる。この金利分1850万円が、同じく「ドブに捨てるようなもの」になってしまふだろう。住宅ローンを組んでマイホームを買うということはつまり、「金利まで含めた総支払額で買う」ということを意味する。

要は、頭金1000万円、住宅ローン3000万円で買うマイホームは、4000万円で買うのではなく、5850万円で購入ということだ。「それでも、低金利の今が買い時なの

では？」

そんな疑問が沸く方もいることだろう。これについてはひとつ、例をあげて考えてみよう。3000万円の住宅ローンを、返済期間35年で借りるとする。例えば住宅ローンの金利が3%のときには月々11・5万円の支払い、総支払額は4850万円になるが、4.5%の場合には月々14・2万、総支払額は5963万円だ。月々にして27万円、総支払額では1153万円の差が出る。こつ見ると確かに、低金利であるほうが支払額は低く、買い時であるように思える。ところが実は、これはあくまで一面だけを見た真理。もう一面では全く逆のことがいえるのである。

(表を「参照下さい」)  
 つまり、

「金利上昇は、マイホーム価格を下げ方向に働く」ためだ。なぜそうなるのか？

住宅価格を決める方法にその理由があるのだ。

供給側の立場に立つとわかりやすいだろう。マイホームの価格は、「この物件は、いくらなら売れるのか？」で決まるのではない。「この物件を扱う人は、月々いくら払えるのか？」で決まるのだ。

例えば頭金を1000万円出せて、月々11・5万円払える購入者を想定したとする。この「想定購入者」は、金利3%なら4000万円の物件を買える。

ところが金利が4.5%に上昇したとしても、この想定購入者は月々11・5万円しか払えないため、この範囲で借りられる住宅ローンは2430万円。つまり、この想定購入者は3430万円の物件しか買えない、イコール、そこまで価格を下げないと売れない。つまり金利が上昇したらその分、価格を下げなければマイホームは売れないのだ。これは不動産の世界の常識である。ちなみにこの原理は、中古住宅市場でも同じ。中古住宅を探す人もほとんどが住宅ローンを組むため、「月々いくら払えるか」から逆算して借りられる住宅ローン額が決まり、そこに頭金を足した額が「買える価格」となる。要するに、低金利は住宅価格を高止まりさせる方向に働いている。

買ったときに低金利なら、毎月の住宅ローン支払いは助かるものの、買ったマイホームの資産価格は下がっているということだ。

「低金利の今が買い時」というのはあくまで、会計学でいう「フローの視点」から見た場合の一面的な真理。住宅の資産価格という「ストックの視点」から見た場合、「金利上昇は住宅価格低下をもたらす」ものだと、肝に銘じておいていただきたい。業界人は皆、このことを知っている。

では、「低金利の今」は買うべきではないのか？ それも違う。

自身や家族のライフスタイルやライフ

サイクルを見極めたうえで、購入がよいと判断し、無理なく資金計画がたちよい物件とめぐり合うことができた。そのときにたまたま低金利だったラッキーだ、という程度に考えていければよいのだ。

その際は、適用される金利はあくまでも「実行時」、つまりお金が下りてくるときだと注意しておくこと。将来の金利上昇を見込み、例えば4%程度の金利でも支払いに無理がないかを試算しておくこと。

そして何より、前述のとおり金利上昇の際には購入した物件の価格が中古市場において下落方向へ動くということとを、あらかじめ織り込んだうえで購入することが大切である。

おわかりいただけただろうか？ このように、世の中で言われているマイホームの世界の常識というものには、一面的、あるいは偏った情報が多い。そもそもマイホームは、まわりが買うから買うとか、低金利だから買うとか周囲の状況にのつて購入の可否を判断するものではない。

自身に合った物件、自身に合った買い時は、自身のみ判断である。さて、次回からはいよいよ購入ノウハウをもつ少し具体的にお伝えしていきます。今年、日本人と不動産の関係の「激変元年」である。激変後の新常識で自身らしく不動産と関わる術を、伝授してゆきます。乞うご期待！

■ 金利による支払額の違い

金利	毎月返済額	総支払額
3%	11.5	4850
4.50%	14.2	5963
差額	2.7	1113

単位：万円

■ 高金利時は同じ物件の価格が安くなる

金利	頭金	住宅ローン
3%	1000	3000
4.50%	1000	2430
差額	0	-570

