

本書のまとめ

- ・マンションは「人生で一度の買い物」ではない。
- ・不動産は買う前から売却する時のことを考える。
- ・賃貸や、一戸建とも比較・検討する。
- ・中古物件も極力検討する。
- ・物件選びには「安心・安全・信頼性」が重要。
- ・人口減少、土地余り時代を見越した住宅選びを。

秋葉に住む臨時増刊 分譲マンションの選び方 2011

LIVING IN AKIHABARA 2011.08 EXTRA
How to Choose and Purchase Condominium?

本書は筆者独自の切り口に基いた分譲マンション購入の指南です。基本的に新築分譲マンションに関する内容が多くなっていますが、中古マンションでも参考にできるように書いています。また、基本的に東京圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）を想定した内容ですが、他のエリアでも参考になる部分はあると思います。

本書の内容は筆者のライフスタイルや嗜好から書いており、内容的に偏っている部分が多々あります。なお、筆者自身は東京都千代田区のタワーマンションに居住しており、「都心部・大規模・タワーマンション好き」です。本書をお読みになる際には、この点をご留意の上、お読み下さいませ。

第1章 初めて分譲マンションを買うにあたっての心構え……4

そもそも「分譲マンション」とは何か？／賃貸か？持ち家か？／マンションか？／一戸建てか？／新築か？中古か？／買う前から「売却」を考える／住宅情報誌・住宅情報サイトにタマされるな／「買える値段」とは？／「買い時」とは？／2011年の動向／人口減少時代に向けて

第2章 物件を見る目を養う……12

物件に関する情報源／初めての販売センター／住宅評論家／中古物件

第3章 選び方のポイント……18

物件概要の見方／売主・設計・施工・管理／立地／物件の規模／非分譲住戸等／構造／設備・施設／価格・維持費等／高級マンション／中古物件のチェックポイント

コラム…売主の会社が極端に多い物件……29

おことわり

本書の内容は個人的な興味による調査に基づいており、100%の正確さを保証するものではありません。入稿時点(2011年7月上旬)で判明している可能な限り最新の情報となるようにしておりますが、入稿後の状況の変化も起こり得ます。内容の事実関係につきましては必要に応じ公式な情報をご確認願います。本書の利用により損害を受けた場合にも、発行サークル及び執筆者は一切の責任を負わないものとします。

本書は首都圏を中心とした内容となっておりますが、可能な限り一般的な内容も掲載しており、首都圏以外の地域でも概ね参考にはなると 생각합니다。

筆者は本書を趣味として制作しているものであり、本書の内容は不動産関連会社、広告関連会社、自治体、調査会社、金融機関等とは一切関係ありません。

本書の内容、特に第3章、第4章については筆者の偏見を多く含めていますので、ご留意下さいませ。

第4章 デベロッパ―・ゼネコン分析.....30

デベロッパ―編...三井不動産レジデンシャル／住友不動産／三菱地所レジデンス／野村不動産／東京建物／オリックス不動産／東急不動産／コスモスイニシア／伊藤忠都市開発／旭化成ホームズ／大京／穴吹工務店／大和ハウス工業／ゴールドクレスト／N.T.T.都市開発／近鉄不動産

ゼネコン編...鹿島建設／清水建設／竹中工務店／大成建設／大林組／戸田建設／前田建設工業／西松建設／三井住友建設／銭高組／五洋建設／長谷工コーポレーション

参考...2010年デベロッパ―別分譲戸数ランキング
参考...主要マンションデベロッパ―ブランド一覧

コラム...投資用マンション.....39
コラム...倒産したマンションデベロッパ―.....37

第5章 住宅ローンの選び方.....44

住宅ローンの種類／返済期間／金利の種類／店頭金利と優遇金利／団体信用保険／提携ローン／諸費用／住宅ローン控除／住宅ローンの鉄則

コラム...住宅ローンシミュレーションソフト.....46
コラム...東京スター銀行「スターワン住宅ローン」.....47

第6章 手続きの流れ.....48

申込住戸の検討・決定／要望・抽選／ローン仮審査／売買契約／入居説明会／金消契約／内覧会／残金・諸費用支払／引き渡し

第7章 入居後のこと.....52

不動産権利証／税金／繰上返済／借換／売却・買い換え

主要参考文献・参考サイト.....54

第1章 初めて分譲マンションを 購入するにあたっての 心構え

本章では「初めて」分譲マンションを購入するにあたっての心構え、精神論を述べます。本書の基本的なポリシーをこの章に集約しています。これまでに不動産や分譲マンションを購入した経験の無い方には勿論、一戸建の購入・新築を検討されている方や、これまでに不動産を購入した経験のある方にもぜひ読んでいただければと思います。

そもそも 「分譲マンション」とは何か？

分譲マンションは、「所有」する集合住宅です。集合住宅ですので、当然のことながら同じ建物にたくさん他の人々が一緒に住んでいるということになり、他の人々（面識が無い人も多い）と共同で建物を所有、つまり共有することとなります。

共有するための制度が「区分所有」というものであり、「建物の区分所有等に関する法律（昭和37年4月4日法律第69号）」に記載されています。この概念について大雑把に説明します。なお、以下の説明は概念の説明であり、法的に厳密なものではないという事をご了承ください。

マンションは、大雑把な言い方をすれば下の図にあるように土地の上に立てた建物を仕切り（区分し）、区分したそれぞれの住戸の中に内装や設備を取り付けた物であると言えます。区分された部分の所有者を「区分所有者」と呼びます。

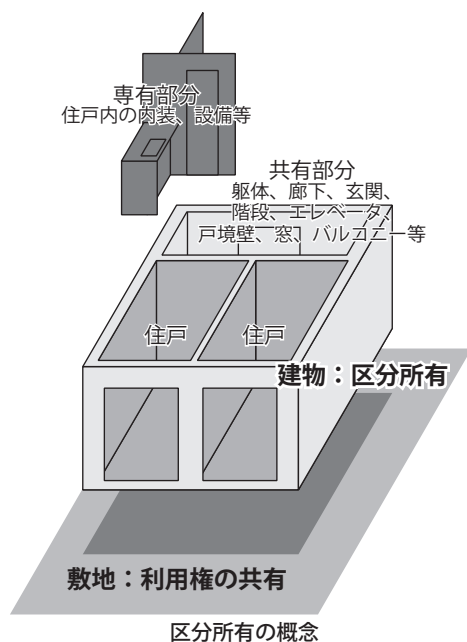
マンションが建設される土地を「敷地」と呼びます。また、躯体、廊下や階段など、共用される部分は「共有部分」と呼びます。この部分は区分所有者による「共有物」となります。そして、住戸内、及び

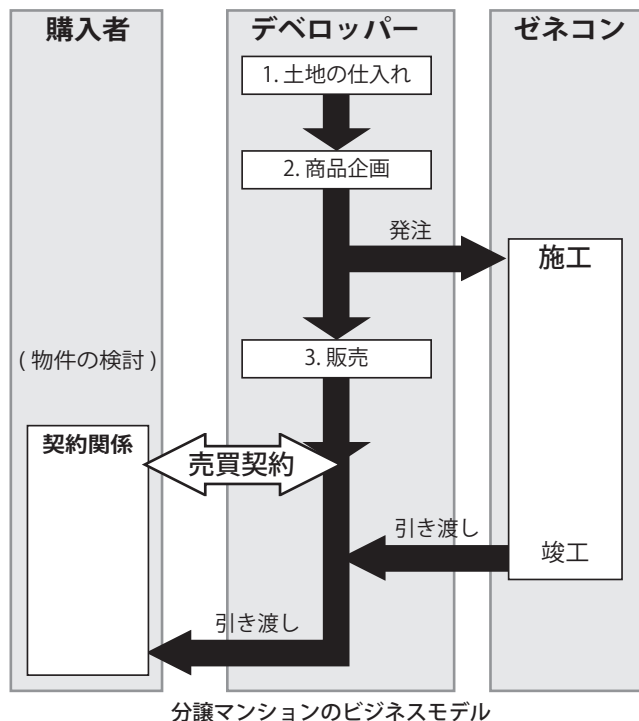
ここに設置される内装や設備は「専有部分」と呼びます。この専有部分については、決められた範囲内で改造したりすることが可能です。

敷地については区分されず、「区分所有者による利用権の共有」となります。この利用権は一般には「所有権」、借地の物件であれば「借地権」となります。建物の区分所有権と敷地の利用権とは不可分であり、分離することは出来ません。区分所有者の集まりを「管理組合」と呼びます。区分所有者は管理組合に入る

義務があり、所有している限りは管理組合から「脱退」などはできません。また、管理組合の決まりを「管理規約」と呼び、ここでは共有部分の扱いや、専有部分に関する制約事項などが定められています。これについては国土交通省で「共同住宅標準管理規約」を定めており、多くの場合にはこれを基本にしています。

また、区分所有者が専有部分を賃貸に出す場合の賃借人を「占有者」と呼びます。勿論、マンションにおいても、例えば一棟の全体をある一者（社）が保有する場合には、区分所有にはならず、共有部分、専有部分という概念も発生しません。区分所有とできるのは別にマンション、集合住宅に限りません。独立した区分があれば店舗・事務所ビルの区分所有もあ





りますし、一つの建物に住宅と店舗が区分所有となっている物件もあります。何故にこのような複雑な権利形態が存在するのかというと、「限られた土地の有効活用のため」に他なりません。駅に近いなど、利便性が高く限られた土地を有効に活用するために集合住宅が必要であり、そして集合住宅の各住戸毎に所有権を持たせるため、このような複雑なシステムが必要とされたと言えます。そのような意味では区分所有という制度は「必要悪」であるとも言えます。

さて、住民（区分所有者）にとっては「夢のマイホーム」である分譲マンションですが、見方を変えてみると様々な面があります。まず、所有者にとっては「資産」であるという一面もあります。一方、マンションを売るデベロッパーや建設するゼネコンなどにとっては「商品」です。また、管理会社、広告業界という観点もあります。このように、分譲マンションをビジネスの観点から見ると、見方が変わってきます。分譲マンション、特に新築物件を購入するにあたっては、「分譲

マンション」というビジネスモデルを理解する必要があります。

分譲マンションのビジネスモデルをごく簡単に表したのが、上の図です。マンション分譲業者（マンションデベロッパー）はまず最初にマンションを建設して売れそうな土地を仕入れます。そして商品企画を行い、設計を設計会社に発注し、その図面を元に施工をゼネコンに発注します。売主となるデベロッパー（以下、「デベ」）は不動産会社とは限らず、ゼネコン、鉄道会社、商社などがデベとなっている場合もあります。また、売主

は一つの会社である場合もありますし、複数の会社が共同事業（ジョイントベンチャー・JV）として売主となる場合もあります。当たり前ではありますが、デベにとつてはマンションはあくまでも「商品」であるに過ぎません。買い手にとっては「夢のマイホーム」「一生に一度の大きな買い物」と考えるのかも知れませんが、デベやゼネコンなどにとってはあくまでも「ビジネス」に過ぎません。

マンションの建設工事が始まったら、青田売りであれば並行して販売活動を行います。デベである会社が販売要員を抱えていて自社で販売を行う場合もあれば、販売は別の会社に委託して行う場合もあります。モデルルーム等で接客を行う営

業担当はこの販売会社の社員という事になります。ここでも当然ではありますが、購入者にとっては「夢のマイホーム」「一生に一度の大きな買い物」であっても、営業担当にとっては数多くの顧客のうちの一人でしかありません。一人の営業がその物件でも数十人の顧客を担当している訳です。

従って、新築分譲マンションの価格には、土地の仕入れ、設計のコスト、ゼネコンに支払われる施工コスト、営業に掛かる営業費、そしてデベの利益が上乗せされて、価格が決められていると言えます。派手なモデルルームを作ったり宣伝に有名人を起用したりするのも、価格に織り込み済みです。

基本的にはデベは「売ったら終わり」です。全戸を売したら利益が確定します。そのような意味ではマンションデベという事業はひたすらマンションを建てては売り続けなければならないという自転車操業的なところがあります。分譲マンションデベとしてだけではビジネスが自転車操業的に陥りますから、分譲マンションデベ専業という会社はなかなか無く、多くの会社は他の不動産事業として賃貸物件（住宅・オフィス等）を保有したりするなどしているものです。勿論、先に述べたとおり不動産業以外の事業をしているデベも多々ある訳です