



い	え	づ	く	り	学	習	塾
---	---	---	---	---	---	---	---

～土地探し編～



# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群



## 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

2-2. 優先順位を決める

2-3. 適切なパートナーを選ぶ

## 3. まとめ



よくある土地探しの勘違い

こんなふうに思っていないですか？

- インターネットで情報を収集すべきだ
- 自分の理想の土地を見つける努力をすべきだ
- 建物の計画はまず土地を見つけてからだ

そんなことはありません。  
意外な落とし穴に気をつけないと・・・。

➤➤ 土地選びの2大失敗パターン

失敗パターン①・・・向こう見ず症候群

失敗パターン②・・・青い鳥症候群

# 1. 土地探しの2大失敗パターン



## 1-1. 向こう見ず症候群

### 1-2. 青い鳥症候群



## 2. 成功する土地探し3つのポイント

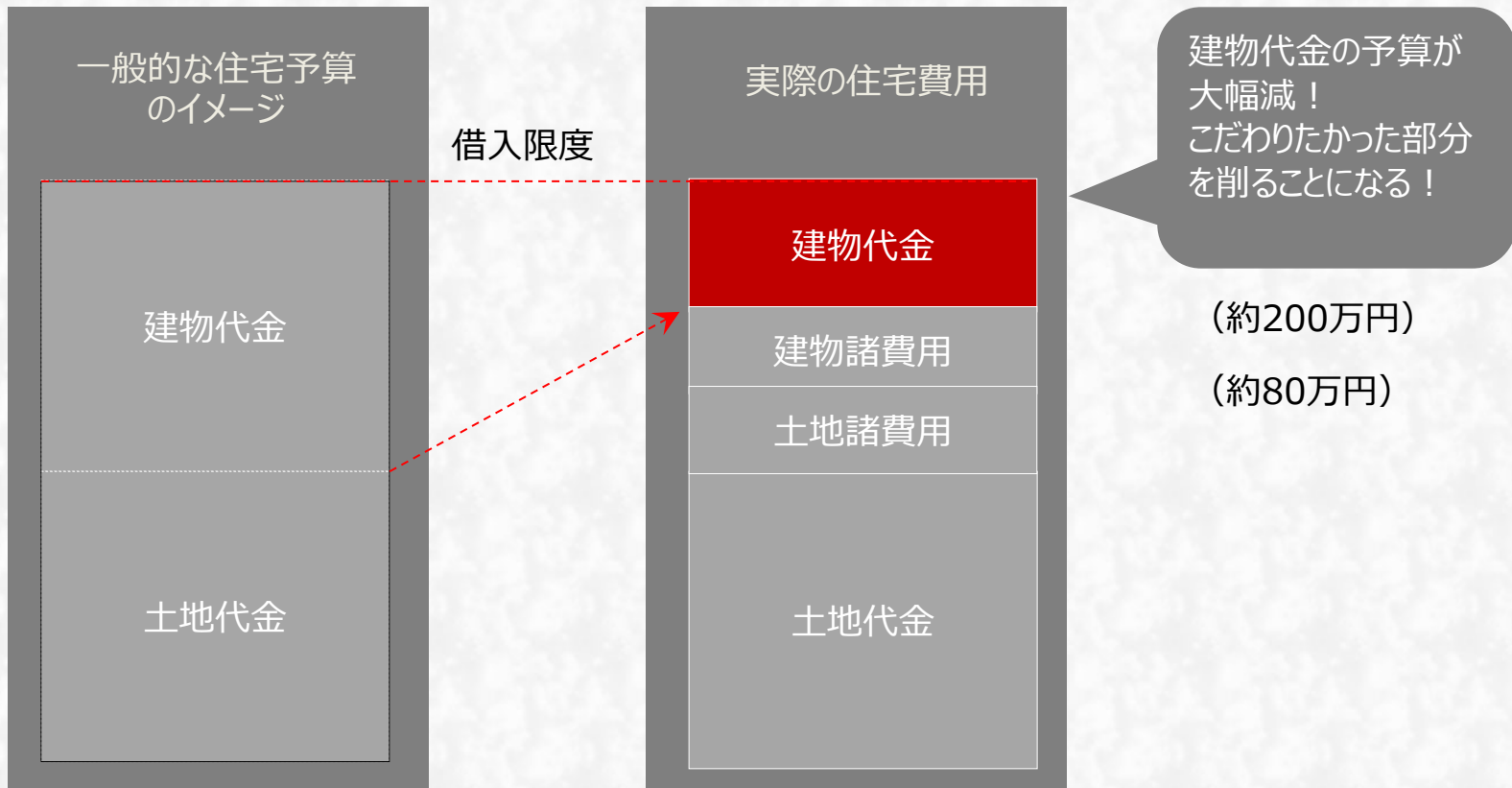
### 2-1. 正しい順序を進める

### 2-2. 優先順位を決める

### 2-3. 適切なパートナーを選ぶ

## 3. まとめ

## 意外に大きい諸費用



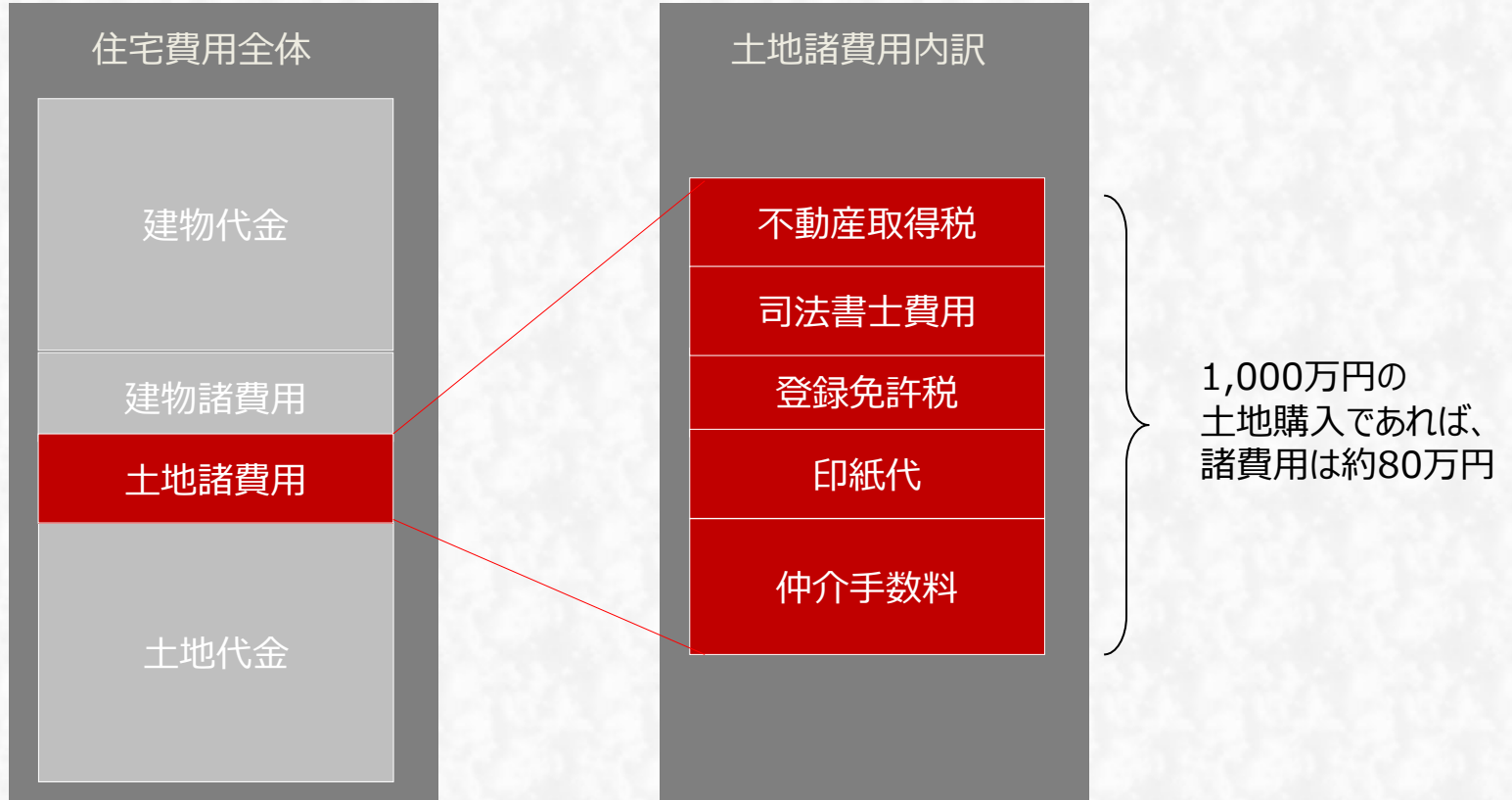
\*\*\*\*\*

諸費用分の予算を見ていないと計画が大幅に狂ってしまう。  
しかも土地購入時に気づいていないと、建物を建てる時には予算不足でも、  
もう後戻りできない！

\*\*\*\*\*



## 土地諸費用を知る



\*\*\*\*\*

土地諸費用のうち、最も大きな割合を占めるのが、仲介手数料。

\*\*\*\*\*

## ▶▶▶ 仲介手数料って何？

問題

1,400万円の土地を買った時の仲介手数料はいくらでしょうか？

答え

50.4万円

仲介手数料の計算方法：（物件価格の3% + 6万円）×消費税

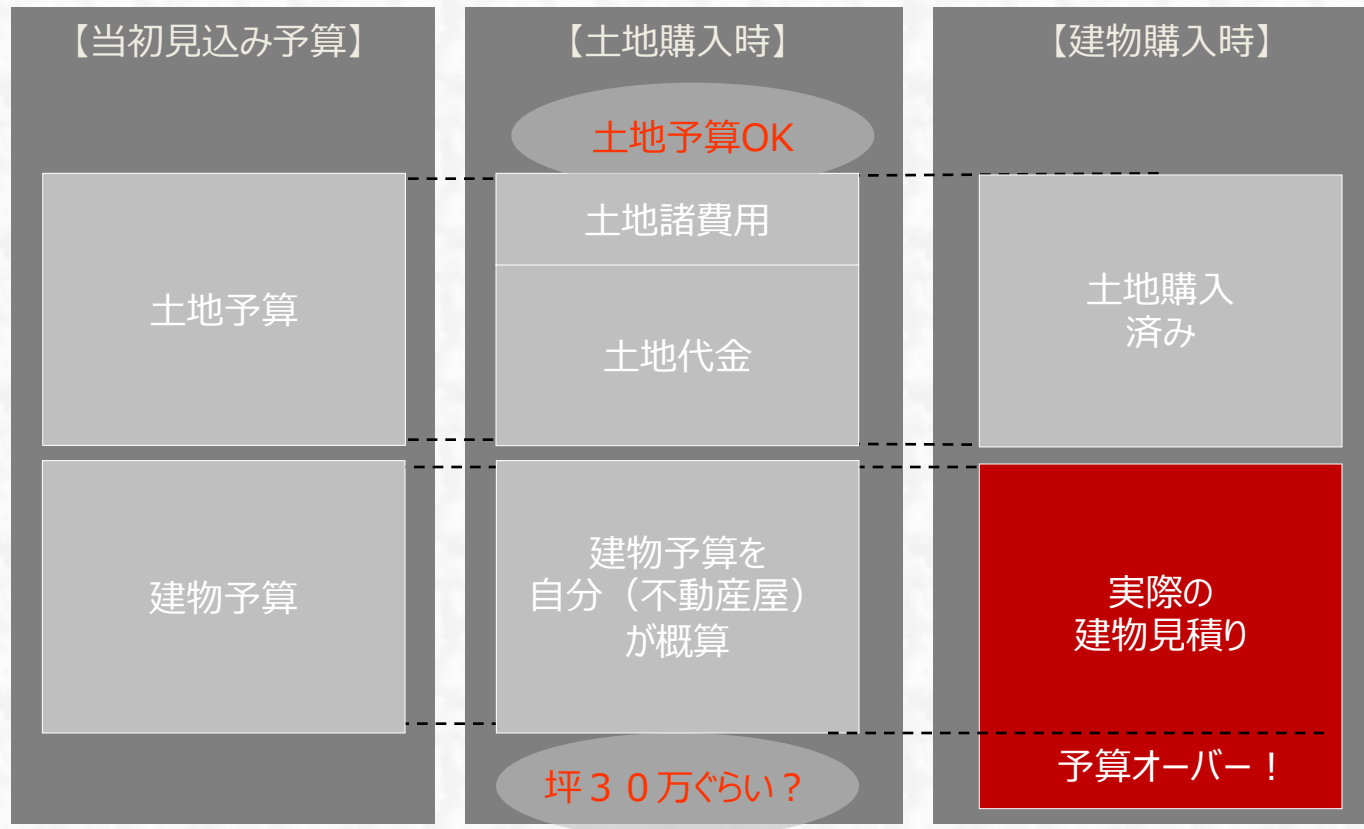
\*\*\*\*\*

仲介手数料を計算できない方が実は多数派！

\*\*\*\*\*



# ハッキリやすい「予算の落とし穴」



予算内になるよう、仕様や設備をどんどん削ることになる！

\*\*\*\*\*

「自分の建てたい家は概算でいくら？」  
これを土地購入時に知っておくことが大事！  
建物の希望をかなえるためにはまず建物予算を把握すること！

\*\*\*\*\*

➤➤ 向こう見ず症候群

「とりあえず土地探し・・・」になっていませんか？



諸費用も踏まえて計画的に土地探しを行いましょう。

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

**1-2. 青い鳥症候群**

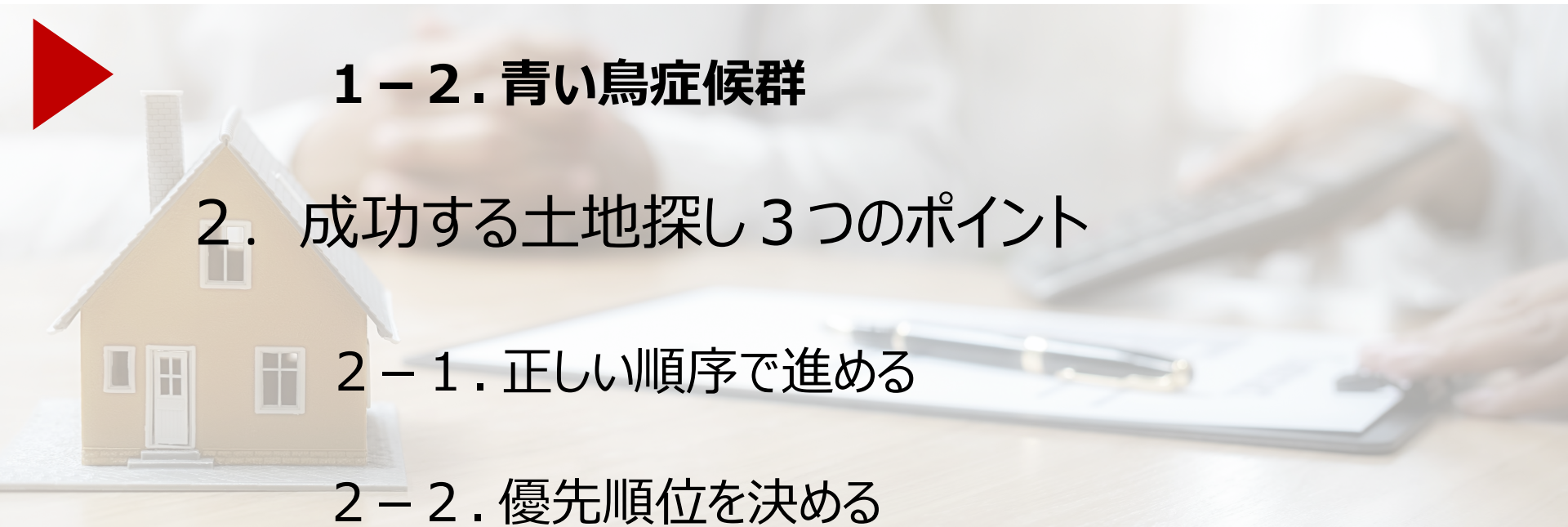
# 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

2-2. 優先順位を決める

2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ



# ●●エリアにおける人気エリア

Q. ●●の好きなエリアは？

第1位：●●

第2位：●●

第3位：●●

## 仙台市泉区（宮城）の住みやすさ

街レビューを投稿する

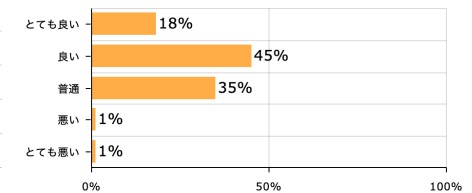
★★★★☆ 3.44 【街レビュー84件】

このエリアの駅を探す

### 項目別の平均点数

買い物	(27件)	★★★★☆	3.80
グルメ	(8件)	★★★★☆	3.19
自然	(14件)	★★★★☆	3.93
子育て・教育	(14件)	★★★★☆	3.63
電車・バスの便利さ	(24件)	★★★★☆	3.30
車の便利さ	(14件)	★★★★☆	3.44

### 仙台市泉区の住みやすさの採点分布



※住みやすさに関する評点は、単純平均ではなく当社独自の集計方法を加算算出しています。

スマイティ 住みやすい街ランキングより抜粋

\*\*\*\*\*  
私たちが希望する条件・エリアは、誰もが狙っている  
だから、人気エリアになっている  
\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

## 物件の構図



人気物件を大勢で  
取り合っている状態

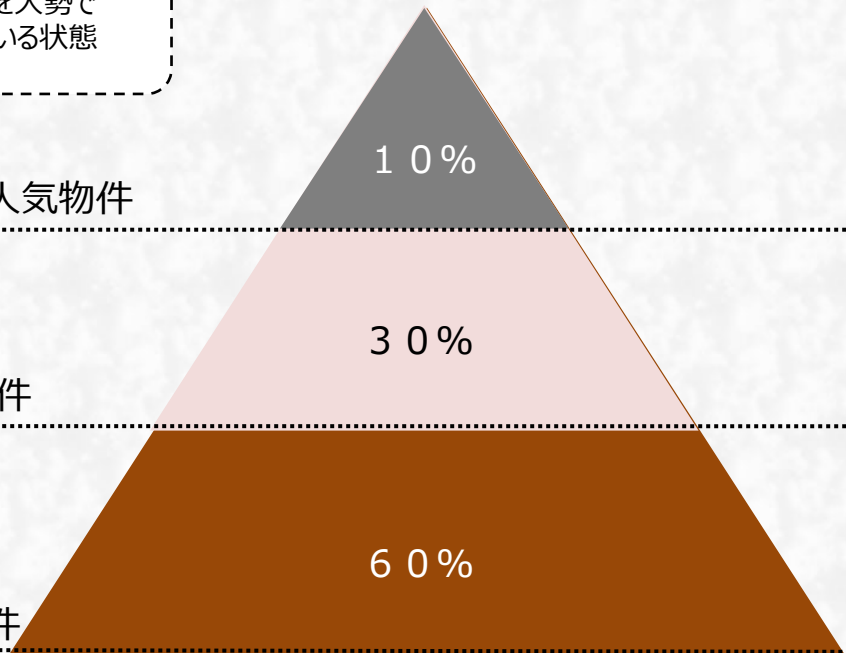
ネット非掲載の人気物件



ネット掲載の物件



売れ残りの物件



※2010年1月 HOMESより抜粋

\*\*\*\*\*

実際に動いている物件は、ごく一部の物件。  
更に、人気物件はWEBに掲載される前に決まっている。

\*\*\*\*\*

理想の物件を探し続けると・・・

たくさん不動産屋を回っているけど、良い物件が見つからないな・・・。



【お客様】

探している間の家賃

1年探しつづけると・・・  
月10万円×12ヶ月  
= 120万円

2年探しつづけると・・・  
月10万円×24ヶ月  
= 240万円

土地を見つける前に家賃がどんどんかさんでしまう。  
意外な落とし穴に要注意・・・。

➤➤ 青い鳥症候群

「100点の土地探し」になっていませんか？



正しい土地探しを行いましょう。

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群



## 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

2-2. 優先順位を決める

2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ



➤➤ 土地選び 3つの成功ポイント

成功のポイント①・・・正しい順序を進める

成功のポイント②・・・優先順位を決める

成功のポイント③・・・適切なパートナーを選ぶ

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群

# 2. 成功する土地探し3つのポイント

 2-1. **正しい順序で進める**

2-2. 優先順位を決める

2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ



## 土地選びの間違った進め方

- ① 土地を探す
- ② 土地が見つかる
- ③ 借入額の算出
- ④ 土地購入
- ⑤ 諸費用が思った以上にかかる
- ⑥ 建物の概算予算
- ⑦ 妥協して物件購入
- ⑧ 支払い負担が大きい

\*\*\*\*\*

“土地探し”から始めてしまうと失敗パターンにハマってしまう！

\*\*\*\*\*



## 土地選びの正しい進め方

- ① 支払可能額の算出
- ② 借入額の算出
- ③ 建物の概算予算
- ④ 土地を探す
- ⑤ 土地が見つかる
- ⑥ 土地購入
- ⑦ 建物購入（希望通り）
- ⑧ 支払負担も予定通り

\*\*\*\*\*

まずは“支払可能額の算出”から始めることが成功させる進め方。

\*\*\*\*\*

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群

# 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

**2-2. 優先順位を決める**

2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ





## 優先順位を明確にする

項目	優先順位	絶対に譲れない(3つまで)	出来たらほしい(3つまで)
土地の形状			
高低差が少ない			
地歴が良い			
災害に強い			
地盤の状況が良い			
日当たりが良い			
風通しが良い			
静か			
匂いの問題が少ない			
前面道路に問題ない			
振動が少ない			
湿度の問題がない			
資産価値が高い			
防犯面の安全性			
土地の面積			
予算内である			
利便性が良い			

絶対に譲れない項目と出来たらほしい項目を3つ厳選し、土地探しを行うことが成功のポイント

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群

# 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

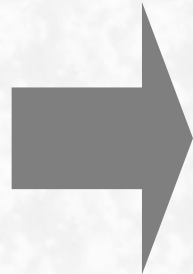
2-2. 優先順位を決める

 2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ

# 不動産会社って何？

売り主



土地を預かる

不動産仲介会社



土地を紹介する

買い主



\*\*\*\*\*

不動産仲介会社の主な収入源は売り主・買い主両方からの「仲介手数料」であり、手数料を軸に物件紹介をする。

\*\*\*\*\*





## 不動産仲介営業の実態

不動産仲介営業は・・・

とにかく高い土地を売りたい・・・

見込みが高い顧客のみ追いたい・・・

建築に詳しくない・・・



# 「不動産仲介」会社の儲けとは！？

不動産会社の料金構造（1,000万の物件を販売した場合）

売り主



買い主



合計：37.8万円

手数料3%

6万円

消費税

不動産仲介会社



合計：75.6万円

合計：37.8万円

手数料3%

6万円

消費税

\*\*\*\*\*

不動産業者は、仲介手数料が「一番」の収益源だからこそ、  
たくさん問題が起きると言っても過言ではありません。

\*\*\*\*\*



## 物件による不動産仲介儲けの違い

1,000万円の土地を販売した場合

①売り主から

$1,000万円 \times 3\% + 6万円 = 36万円 + 消費税1.8万円$

②買い主から

$1,000万円 \times 3\% + 6万円 = 36万円 + 消費税1.8万円$

**合計：75.6万円**

2,000万円の土地を販売した場合

①売り主から

$2,000万円 \times 3\% + 6万円 = 66万円 + 消費税3.3万円$

②買い主から

$2,000万円 \times 3\% + 6万円 = 66万円 + 消費税3.3万円$

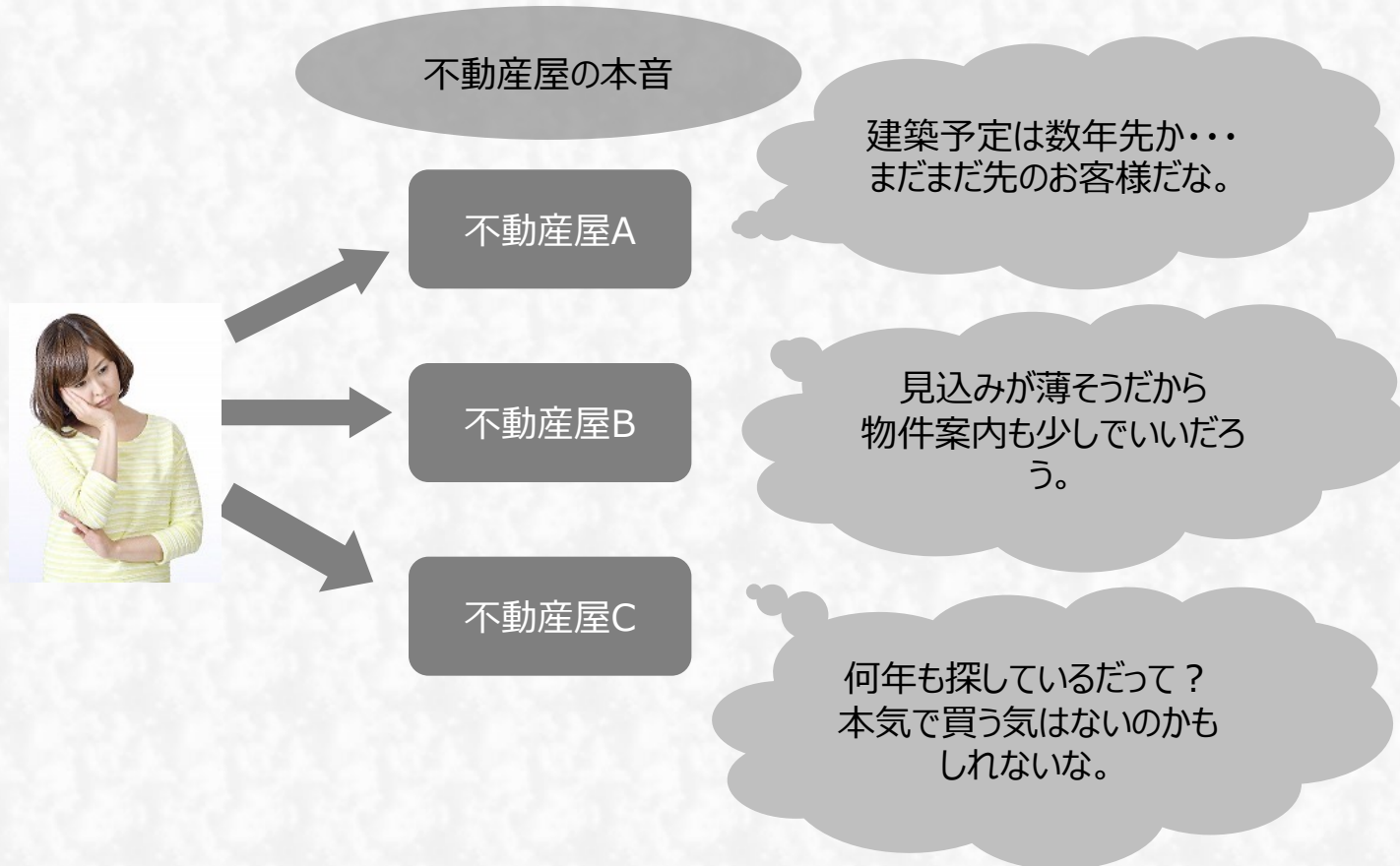
**合計：138.6万円**

\*\*\*\*\*

仲介会社は高い土地を売りたい！

\*\*\*\*\*

## 不動産仲介営業の本音



\*\*\*\*\*

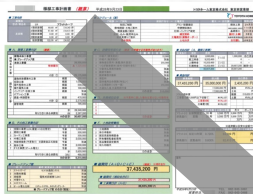
土地探しの初期段階で、不動産屋に「まだまだ先」「見込み薄」と  
思われると本気で物件を探してくれない。  
だからどれだけ探しても良い物件は出てこない。

\*\*\*\*\*

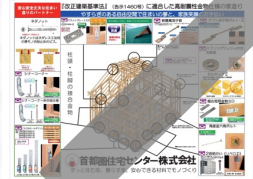
# ➤➤ 建築知識がないと・・・

## 不動産会社の営業マンの知識

- 見積金額について
- 間取りについて



- 仕様について
- 設備について



不動産仲介  
会社



「おそらく」  
これ位だと  
思いますよ。



お客様

問題ありません。

\*\*\*\*\*

不動産会社の営業マンは、「不動産」はプロですが、  
建物ことを知らない。  
だから建築見積りはあいまいな為、あとで予算の問題が出やすい。

\*\*\*\*\*

# 不動産を取り扱う業種のいろいろ

①不動産仲介会社



②住宅販売 + 不動産仲介会社



+



収入源	仲介手数料のみ	建築費 + 仲介手数料
知識	不動産情報のみ	不動産情報 + 建築知識

\*\*\*\*\*

不動産会社にも「仲介のみの会社」「住宅販売も行っている会社」など、いくつか種類があります。

\*\*\*\*\*

# 1. 土地探しの2大失敗パターン

1-1. 向こう見ず症候群

1-2. 青い鳥症候群

# 2. 成功する土地探し3つのポイント

2-1. 正しい順序を進める

2-2. 優先順位を決める

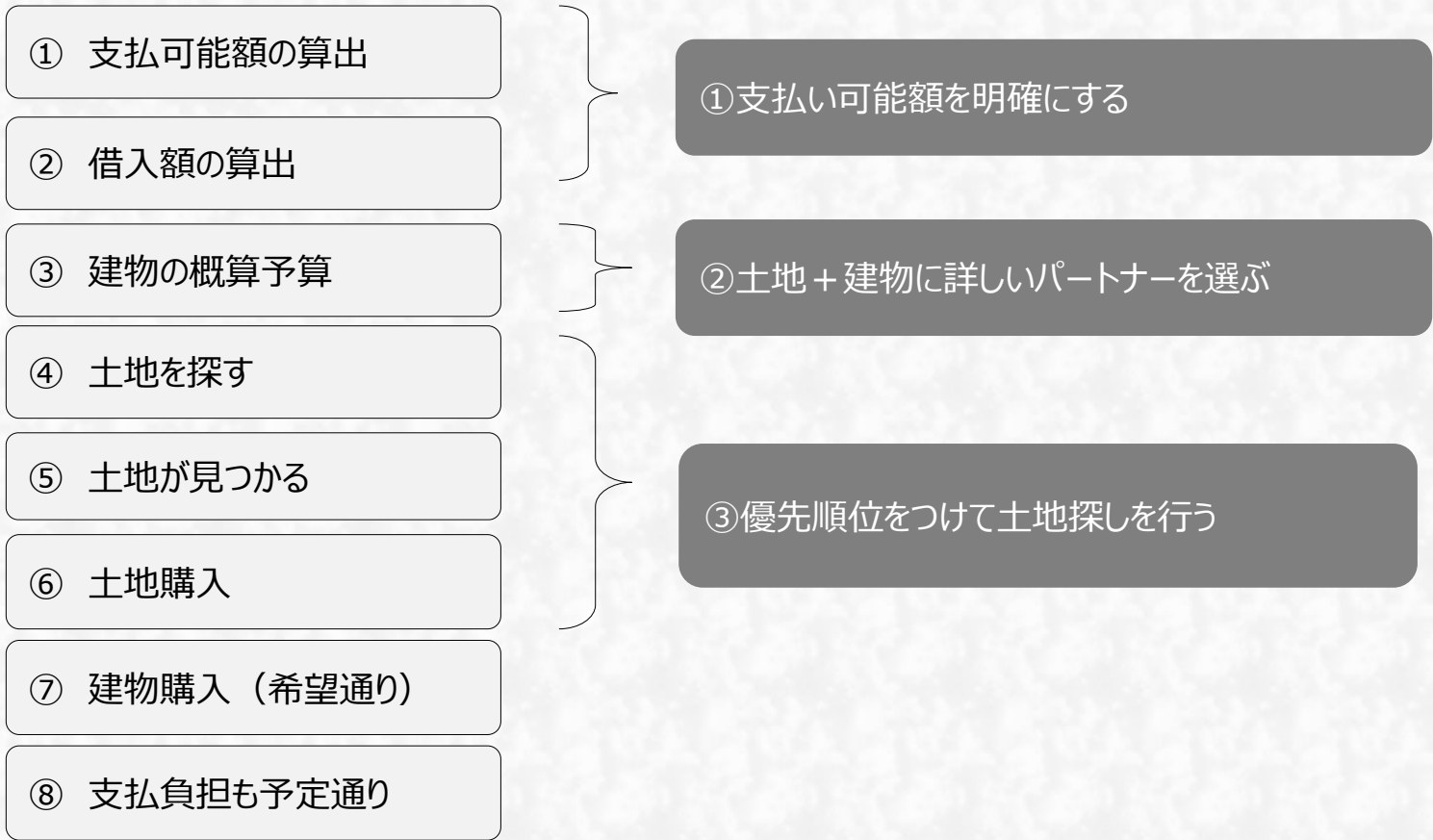
2-3. 適切なパートナーを選ぶ

# 3. まとめ





## 土地探しの正しい進め方



\*\*\*\*\*

失敗事例にハマらないよう心強い味方を見つけて  
賢く土地をお探しください。

\*\*\*\*\*



*Fin*

