

まえがき

私は大学卒業後、希望してハウスメーカーに就職しました。

「人の一生に一度かもしれないマイホームという夢を実現する仕事に、大きな達成感と充実感を感じています」と言って、就職活動していた記憶があります。

決して面接対策でつくった志望動機ではなく、心からそう感じて話をしていました。

念願叶って希望のハウスメーカーに入社後、住宅展示場に配属されたところから家づくりに関わる人生がスタートしました。

大学を卒業したばかりの若造がお客様から、簡単に家づくりを託す相手としての信頼を勝ち得るはずありません。しかし、経験を積み、契約もいただけるようになれば、引き渡しをするお客様も増えてきます。中には目に涙を浮かべて引き渡しを受けていただけるお客様や感慨深げに真新しい家を眺める方などその反応はさまざまです。そんな様子を見ているとこちらまで幸せな気持ちになるものです。

しかし、数年がたった頃、以前引き渡しをしたあるお客様に年末のカレンダー配りも兼ねてあいさつに伺ったときに言われた一言が当時の私に大きなショックを与えました。その言葉とは、

「この家って、もし今売ったらいくらぐらいになるのだろうか？」です。

このときのやりとりの行間には「住宅ローンの返済がかなりきつい」というニュアンスが含まれていました。

このお客様は土地を探して、注文建築でマイホームを実現させた方でした。当時、住宅ローンの審査もスムーズに進み、引き渡しまですべてがとてもスムーズに進んだ方でした。

当時の私には「銀行が審査をして貸してくれたのだから、返済に困るなんてことはあり得ない」と本気で思っていました。

でも、目の前で「返済がきつい」と言っている。

希望のマイホームを実現して、幸せな生活をつくることに関われたなんて思っていた自分を恥ずかしくも感じました。

「夢のマイホームを実現することに大きな達成感と充実感を感じている」と就職活動で言っていたことが思い返され、マイホームを実現しても不幸になるかもしれない現実、家づくりへの関わり方にも迷いが生じてきました。マイホームを実現することだけでは幸せにはなれないかもしれない。そう感じたときに知ったのが、ファイナンシャルプランニングという考え方でした。

現在、私はハウスメーカーを退職し、独立系FP事務所として活動しています。

あのとのお客様の言葉を胸に、マイホームの夢の実現と将来にわたっての家計の安心を両立する家づくりを実践できるよう、日々相談や情報発信をしています。

マイホームを実現することは、ハウスメーカーや工務店の得意とする部分です。しかし、マイホーム購入後も住宅ローンの返済などに困らない予算の設定や、家計をつくつ

ていくことは誰でもなくあなた自身に責任があります。

そんな将来の家計も見据えつつも、理想のマイホームを実現するために考えておくべきことをまとめました。

数ある家づくりに関する本にもあまり書かれていないであろうことを書きました。家づくりの現場にいたからこそ、気づいたことも含めてまとめていきます。

本書を通して「夢のマイホーム」が「悪夢のマイホーム」にならずに、たくさんの幸せを感じる家族が増えることを願って執筆しました。

佐藤 陽