

上級FP 一級建築士

失敗しない

個別に 細やかに 対処



ばんだい先生の「家づくりサポート術」にせまる!



りび どのようなサポートがされているのですか。
萬代 各家庭で状況や希望が違います。それぞれの家庭に合わせた税制・法律・デザイン・家

計をうまく調整し、希望の家づくりをサポートします。その時、時間をかけてどのような家を建てたいか傾聴します。聞く相手は施主ご夫婦だけではなく、限りません。周辺、親族に聞く場合もありますので、人間関係の調整役とも言えますね。専門家(税務署・銀行や建築家や工務店その他)をスタッフに加える場合もあります。

りび 40歳前までは建築関係の仕事をしていましたが、Uターンし、地元でFPとなり各種セミナー講師や年間100組以上の資産設計を行ってききました。
すると、資金(FP)とデザイン(一級建築士)の両方に精通した住宅専門FPとして、マイホームの相談件数が増えてきました。個別相談やセミナーを通して、無理なく家を建てるためのコツを広く伝えていきます。

りび 具体的などのようなステップ内容ですか。
萬代 まず、ステップ1は資金計画をつくること。「出せる予算」を正確に計算するため、教育資金や老後資金も一緒に解

決まり、中立公正な立場で工務店と商品を選択することが、失敗しない家づくりのステップだと考えています。
工務店と商品の選択は最後。お金が決まり、デザインが決まり、中立公正な立場で工務店と商品を選択することが、失敗しない家づくりのステップだと考えています。

りび FPと建築士の両方の知識と経験が生かされているということですね。
萬代 私のマイホーム・カウニングの手法は、建築業界から見ると一風変わっている印象を持たれます。意外にもFP業界から見ても想像もしない手法ですが、消費者からの要望を一つづつかなえていったら自然とたどり着いた方法なんです。

資金面(FP)とデザイン面(建築士)と豊富な課題解決の経験、そして何よりも家族のメタル面も含めて丁寧に対処できるノウハウを持ち、気を配っています。

生活費や生命保険などの見直しも検討することで、根拠のある「出せる予算」が正確につかめます。
ステップ2で、「欲しい家」のデザイン(設計)と資金のバランスを考えます。土地に合わせて10パターン前後のデザインプランを提示しています。FPと建築家の仕事が一人でできるので、資金面と設計面の優先度を判断し、両方同時にバランスをとることができ

予算が決まり、デザインが決まり、ステップ3でやっと工務店を決めます。コンペ(入札)を行い、工務店から提案書をもらい、冷静に楽しみながら工務店を選択できます。

ばんだい先生の サポート内容

- 実現できる要望と実現できない要望の選択
- 夫婦間のすれ違いのすり合わせ
- 家族間の感情の調整
- 実現可能な最大予算額の調整
- 金融機関と借入れプランの選択
- 建築業者の選択と折衝
- 施主だけでなく建築業者へも建築プランの提案
- 建築プランに対する妥当な工事金額の設定
- 最適な税制の選択と具体的な調整
- 土地の評価・問題点のチェック
- 工程の調整・工事の視察
- あらゆる心理的不安への細やかな対応
- ……など

りび 家づくりは家族の将来にかかわることですね。
萬代 家を建てて完成ではなく、住んで、各家庭の味をつけていくことが家づくりだと思います。後悔することなく納得の家を建て、安心して暮らし、その家庭ならではの「家づくり」をしてもらえるように、今後もサポートを続けていきたいと思っています。

年間30棟(累計実績350棟以上)

FP住宅相談所 絶対失敗しない 3ステップ

