



週刊住宅

お金に困らない人生設計

住宅・教育・介護

倉橋隆行 監修
神谷巻尾 編著

20代から60

著者に聞く

代まで世代別に、住宅や保険、金融、教育、介護などの場面で「やってはいけないこと」と「やるべきこと」を解説しています。

「各分野の専門家を集め、ひと言で言えば『人生ではまりやすい落とし穴』を分かりやすくまとめた。人はだれでも人生の中でマイホームを買ったり、保険に入ったりと、企業が用意した商品やサービスを消費していくが、それが本当に必要なのか、あるいは企業が勧める選択が本当に正しいのかという点を、もう一度考えてみましょう」という趣旨だ。

「理想の家」は買わない、繰り上げ返済をするななど、一般の常識とは

文化

企業・ひと

読書

不動産業者はライフプラン提案を



倉橋隆行

（くらはし・たかゆき）
不動産コンサルタントのc f ネットグループ代表。不動産投資や相続対策、土地有効活用などのコンサルに定評がある。国際ライセンスのCCPM（公認不動産管理士）を取得。著書に『不動産投資、成功の方程式』『やっぱり不動産投資が一番！』など多数。1958年神奈川県生まれ。

異なる主張も目立ちます。「タイトル通り『お金に困らない』という視点に立てば、欲しい家ではなく『ローンが支払える家』を、買つべき。住宅ローンも今の低金利を考えれば、繰り上げ返済するより返済のために用意した資金をローン金利以上で回る投資商品で運用した方がいい場合がある。選択は本人の生き方によって異なると当然だが、

顧客の生活考えた

コンサルが重要

を身に付けたうえで人生の様々な場面を選択していった方が失敗も後悔も少なくなる」

「一般的に、7000万円程度で売却した都内の戸建の方がいいですよ」というアドバイスができる」

「不動産業者もこうした知識を持つと強みになります」

「今の顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「本の不動産コンサルティンクとは、住宅や不動産投資はもちろん、保険や金融、相続、介護といった」

あった。安定収入があった方が本人も好きな仕事に打ち込むことができる。当社（c f ネット）は金融やFP、保険の専門資格を持った従業員が多く、こうした格の高い物件を顧客に勧めようとする。対して、その人のライフプランの中に住宅取得を位置付ける不動産コンサルでは、4000万円程度の住宅を検討している顧客に、『今後の教育費を考慮する』

「一般読者向けですが、そうした考えを身に付けてうえで不動産業者にも参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「今の顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

「顧客は大変な勉強家だ。住宅取得にしても、何もうまくいけば、2500万円の物件も参考になります」

お金に困らない人生設計

住宅・教育・介護
倉橋隆行 監修
Kurahashi Takahashi
神谷巻尾 編著
Kamijima Akiko

* Anki Shimbun 234

「お金に困らない人生設計 住宅・教育・介護」朝日新聞出版 朝日新書 777円