

# 「どちらが得か」ではなく、 いまの自分にどちらが合うか

賃貸と購入の比較は、損得の計算だけでは答えが出ません。生活の可変性、家計の耐性、そして出口の想定。3つの軸で自分の状況を整理するためのフローチャートです。

---

## 3点セットの構成

- 01 賃貸 初期費用チェックリスト
- 02 物件URLを送る前に見る 7項目
- 03 賃貸 vs 購入 判断フローチャート(本書)

# 「賃貸と購入、どちらが得か」に答えが出ない理由

この問いに一般解がないのは、**比較の前提となる変数が人によって違う**からです。同じ物件・同じ価格でも、住み続ける年数、金利の動き、売却時の相場、そして収入の安定性が変われば、結論は逆転します。

## まず認識すべきこと

購入は「住まいの確保」と同時に「不動産という資産を、多くの場合ローンというレバレッジを使って保有する」意思決定です。**家賃と月々の返済額を並べて比較するだけでは、判断材料として不足しています。**

## 見落とされやすいコスト構造の違い

| 項目       | 賃貸               | 購入                     |
|----------|------------------|------------------------|
| 初期費用     | 家賃の4〜6か月分が目安     | 物件価格の3〜10%程度(諸費用)+頭金   |
| 月々の支出    | 家賃+管理費+更新料の按分    | ローン返済+管理費・修繕積立金+固定資産税  |
| 修繕の負担    | 設備故障は原則 貸主負担     | すべて自己負担(給湯器・エアコン等の交換も) |
| 住み替えやすさ  | <b>解約予告のみで可能</b> | 売却または賃貸化が必要(時間とコスト)    |
| 資産性      | 残らない             | 残るが、価格変動リスクを負う         |
| 金利変動     | 影響なし             | 変動金利の場合、返済額が増える可能性     |
| 団体信用生命保険 | なし               | 加入により、万一の際に残債が弁済される    |

## 金利環境という前提

住宅金融支援機構の調査によると、新規に住宅ローンを借りた人のうち **75.0%が変動型を選択** しています。一方で、返済額が月3万円増加した場合の対応を尋ねた設問では、「**見当がつかない、わからない**」が**27.2%** を占めました。

|                                                     |                                                    |                                                  |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <div>75.0 %</div> <div>変動型を選択した割合<br/>(新規借入者)</div> | <div>58.8 %</div> <div>月1万円増でも<br/>「返済継続できる」</div> | <div>27.2 %</div> <div>月3万円増だと<br/>「わからない」</div> |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|

出典:住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査(2026年1月調査)」

つまり多くの方が、「**いまの返済額**」では判断できていても、「**上振れしたときの返済額**」では判断できていない状態にあります。購入を検討する際は、この耐性を先に測ることをおすすめします。

## 判断フローチャート

上から順に、いまの状況に照らして進んでください。途中で「NO」が出た時点で、その先に進むのは早いという設計です。

### Q1 | 今後10年間、そのエリアに住み続ける見込みがありますか

転勤・転職・進学・親の介護など、住む場所が変わりうる予定を含めて考えます

NO / 分からない

賃貸が有力です。売却には時間とコストがかかり、短期での売却は損失が出やすくなります。「賃貸に出せばよい」という想定は、空室リスクと管理の手間を伴います。

YES

Q2へ進みます。

### Q2 | 金利が上がリ、返済額が月3万円増えても返済を続けられますか

ボーナス頼みではなく、毎月の給与収入の範囲で判断してください

NO / 分からない

まず耐性を測る段階です。借入額を下げる、固定金利を検討する、頭金を増やす。いずれかで耐性を確保してから判断します。この段階で購入を急ぐ必要はありません。

YES

Q3へ進みます。

## 判断フローチャート(続き)

### Q3 | 頭金とは別に、生活費6か月分の現金を確保できていますか

失業・病気・大規模修繕など、想定外の支出に備える資金です

NO

**現金の確保が先です。**頭金を厚くして手元資金がなくなる状態は、返済が滞る最大の要因になります。手元流動性は、金利差以上に効きます。

YES

Q4へ進みます。

### Q4 | その物件を「売るとしたら誰が買うか」を説明できますか

駅距離、間取り、築年数、エリアの需要。買い手の顔が浮かぶかどうかです

NO

**出口の検証が必要です。**買い手が想定できない物件は、売りたいときに売れません。エリアの取引事例を確認してから判断します。

YES

**購入を具体的に検討できる状態です。**次は物件個別の条件（価格の妥当性、契約条件、融資条件）の精査に進みます。

## セルフチェック — 購入準備度スコア

10の設問に、当てはまる方に印をつけてください。「はい」が7つ以上で、購入を具体的に検討できる状態の目安です。

### 購入準備度チェック(10問)

01 今後10年、そのエリアに住み続ける見込みがある

はい ☐ いい ☐  
え ☐

02 返済額が月3万円増えても、給与収入の範囲で対応できる

はい ☐ いい ☐  
え ☐

03 頭金とは別に、生活費6か月分の現金がある

はい ☐ いい ☐  
え ☐

04 管理費・修繕積立金・固定資産税を含めた月額を把握している

はい ☐ いい ☐  
え ☐

05 修繕積立金が将来値上がりする可能性を織り込んでいる

はい ☐ いい ☐  
え ☐

06 その物件の想定売却価格と、売却時の手残りを試算した

はい ☐ いい ☐  
え ☐

07 エリアの取引事例を自分で調べたことがある

はい ☐ いい ☐  
え ☐

08 教育費・老後資金を含むキャッシュフロー表を作っている

はい ☐ いい ☐  
え ☐

09 団体信用生命保険の内容と、既存の生命保険の重複を確認した

はい ☐ いい ☐  
え ☐

10 複数の金融機関の条件を比較した

はい ☐ いい ☐  
え ☐

## スコアの読み方と、次の一步

| 「はい」の数 | いまの状態と、次にやること                                             |
|--------|-----------------------------------------------------------|
| 0〜3    | 情報収集の段階です。まずは家計全体の把握から。住まいの支出を、教育費・老後資金と並べて位置づけるところから始めます |
| 4〜6    | 基礎は見えています。空白になっている項目（特に ・ ・ ）を埋めると、判断の精度が一段上がります          |
| 7〜8    | 具体的な検討が可能です。物件個別の条件精査と、金融機関の比較に進む段階です                     |
| 9〜10   | 判断軸が整っています。あとは物件との出会いと、条件交渉の実務です                          |

### このスコアの位置づけ

本チェックは購入の可否を判定するものではなく、「いま何を知らないか」を把握するための目 です。スコアが低いことは問題ではありません。空白の項目が分かった状態こそ、次の一步を決められる状態です。

### スコアの空白を、埋めていく。

チェックがつかなかった項目について、何をどう調べればよいかをご案内します。  
物件が決まっていない段階でのご相談も歓迎します。



#### K agency 公式LINE

登録・ご相談は無料です。  
I UQT MOFF ; ' - '

#### 出典・根拠

- ・住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査（ 年 月調査）」―金利タイプの選択割合、返済額増加時の対応
  - ・初期費用・諸費用の水準は業界一般的な目安であり、物件・地域・金融機関により異なります。
- ※ 本資料は一般的な情報提供を目的としたものであり、特定の投資・取引を勧誘・助言するものではありません。個別の税務・法務については、税理士・弁護士等の専門家にご確認ください。