

消費増税前の相談から感じる 今後の住宅ローン相談のあり方

(株)優益FPオフィス 住宅ローンアドバイザー／樗木 裕伸



おおてき ひろのぶ

(株)あさひ銀行(現:りそな銀行)にて法人融資業務を担当。2001年システム開発会社に転職し、IPO準備室長として経営全般に携わる。その後、ファイナンシャルプランナーと中小企業診断士の国家資格取得。現在、独立系FPネットワークのマイアドバイザー.jp登録FPとして個人の住宅取得や相続対策などの相談を受けている。

ここ数カ月で住宅関連の相談が増加してきています。内容は、住宅購入や家計・住宅ローンの見直しです。

背景にあるのは、消費税の増税であり、アベノミクスと呼ばれる金融経済政策によるここ数カ月の急激な変化でしょう。住宅ローンを取り巻く環境は、ここ1年で一変してきていることを顧客が敏感に感じ取っているからだと思います。

各種制度や住宅ローン商品が充実して顧客が借りやすい環境が整っているにもかかわらず、以前にも増して顧客に納得して意思決定していただく相談は難しくなっていると感じます。それはなぜなのでしょう。

消費増税を前にしての顧客の質問

この1年、消費増税の影響についていろいろな場で意見を求められました。消費税がかかるモノ、かからないモノを踏まえて、短期的に影響がしやすいモノと経済が循環する中で中期的に影響が及ぶモノなどに分けて説明してきました。

ただ、顧客の「今、購入した方が得か、損か？」という質問の答えとしては、物件価格自体の変動も含めて回答する必要があり、結局のところお客が納得できる回答はできません。

このように答えの出せない質問が相談の中心テーマになってしまうと、顧客が意思決定できないため、相談も頓挫してしまうことになります。とはいえ、顧客が気になることをそのままにしても相談になりません。

では、どうしているかという、

(1) 消費増税額を実感してもらう

例) マンション4,000万円(土地部分2,000万円)

で5%→10%に増税になった場合

消費増税額 100万円 (=建物部分2,000万円×5%)

1年当たり 約28,600円 (=100万円÷35年(ローン完済期間))

1ヶ月当たり 約2,400円 (=100万円÷35年÷12ヶ月)

100万円という金額を認識してもらうために、1年当たりや1ヶ月当たりの金額に置き換えます。だ

からといって何か変わるわけではありませんが、より生活実感のある金額になることでイメージしていただきやすくなります。

(2) 購入可能な税込価格を算出する

購入のタイミングの話はとりあえず横において、まず、自分たちの送りたい人生を「支出」ベースで把握します。次に予想される収入から差し引き、逆算して、購入可能金額を求めます。

何のことはありません。従来通り、ライフプランに基づいてシミュレーションをしています。顧客は、(1)でその金額規模を実感し、(2)で他の項目の金額の大きさや重要さを認識することになります。

例えば、消費増税によって40年間の生活費の支出額が4～7百万円も増える（貯蓄額が減少する）ということにシミュレーションで気付くことで、購入時点での100万円の損得だけが論点でないというこ

とに納得してもらえるわけです。

難しさを増している 住宅ローン相談

消費増税を前にした相談であってもライフプランニングを根拠とした相談の基本が大切であることをお伝えしましたが、肝心のライフプランを立てることが非常に難しくなっていると感じています。

理由は、不確定要素（リスク要因）が増えていること、考慮すべき要素が増えてきていることが挙げられます。

少々乱暴ですが、私個人が感じている住宅ローン相談のポイントの変遷を表にまとめると次のようになります。

時代	前提	判断ポイント
20年前 (バブル崩壊まで)	収入は右肩上がり、将来の支出の変動は、収入の増加で吸収	返済比率を設けて融資限度額で判断
ここ10年 (低成長からデフレ経済)	収入は伸び悩み・不安定、支出を固めて将来の変動に備える	ライフプランニングを立て、キャッシュフロー表により返済可能であることを確認
これから (消費増税・アベノミクス政策以降)	ライフプランニングに加えて、金融経済政策が「収入」「支出」に及ぼす影響を予測し加味する	より多くのシナリオプランニングにより、事前にリスクを洗い出し、対策を講じた上で意思決定する

いずれの時代においても住宅ローンの基本は、「オーバーローン」（借り過ぎ）にならないことですが、だんだんオーバーローンになりやすい環境になってきているというのが印象です。

20年前の住宅ローンは どうだった？

今から20年前というとバブル経済がはじけて間もなくの頃ですが、この頃までの住宅ローンは、現在と比べると借りづらい時期でした。銀行自体が住宅ローンに積極的ではなく、商品も今ほど利便性が高くありませんでした。そして何より、融資比率80%、つまり物件の頭金として物件価格の20%を準備する必要がありました。

また、年間返済額が年収の一定割合までという制限（返済比率）があり借入限度が制限されていました。

当時は、高度・安定経済成長時代の名残で、終身雇用制度、年功序列制度が日本の企業に残っており、多くのサラリーマンが60才まで働き、給与は右肩上がり、定年時には、ボーナスがありました。

つまり、ローンの審査を受けている「現在」が一番所得が低く、多少生活が苦しくても後から何とかなった時代でした。

実際に私が銀行勤務時代、住宅ローン延滞者へ電話で督促をしていた時に、8割以上の方が何らかの理由で融資を受けた時の会社を退職していました。逆から見ると会社を辞めなければ、かなりの確率で完済できていたということです。

この頃は、借りたい人が借りられないという不便さがあった反面、オーバーローンになりにくい時代でした。

ここ10年の住宅ローン

この時期は、デフレ経済が続いていることから、住宅購入を景気浮揚策として官民あげて推進してき

た時期です。

住宅ローン商品は、フラット35のように長期固定金利ローンの登場、融資比率80%→100%（その後90%）へ緩和、繰上返済手数料無料など住宅ローン商品はどんどん利便性が高まりました。

税制面でも、住宅ローン控除（税額控除）、不動産取得税等の不動産関連税の減税など優遇されてきました。

さらに将来購入予定の人にも、今すぐ購入して景気浮揚に貢献してもらうために、ここ数年は、住宅取得資金の贈与の非課税枠の拡大や相続時精算課税制度など世代間の資金移転を促してきました。

これらの時代の「追い風」を上手に活用した人は、本当に恵まれていたと思います。

一方で、追い風に煽られて、返済できる金額以上の金額の物件を購入してしまった人が増えてしまったのもこの時期です。

ここ10年間のオーバーローンになりやすい環境変化を列挙すると以下ようになります。これらは融資条件ではありませんが、住宅ローン相談にのってライフプランニングをし、シミュレーションをする際には、考慮しておかなければならないポイントです。

(1) 終身雇用制の崩壊

終身雇用制が崩れ始めてから久しいですが、昨今その影響は無視できないほど大きくなってきています。継続的な収入を前提として設計された住宅ローンにとって深刻な前提条件の変化です。

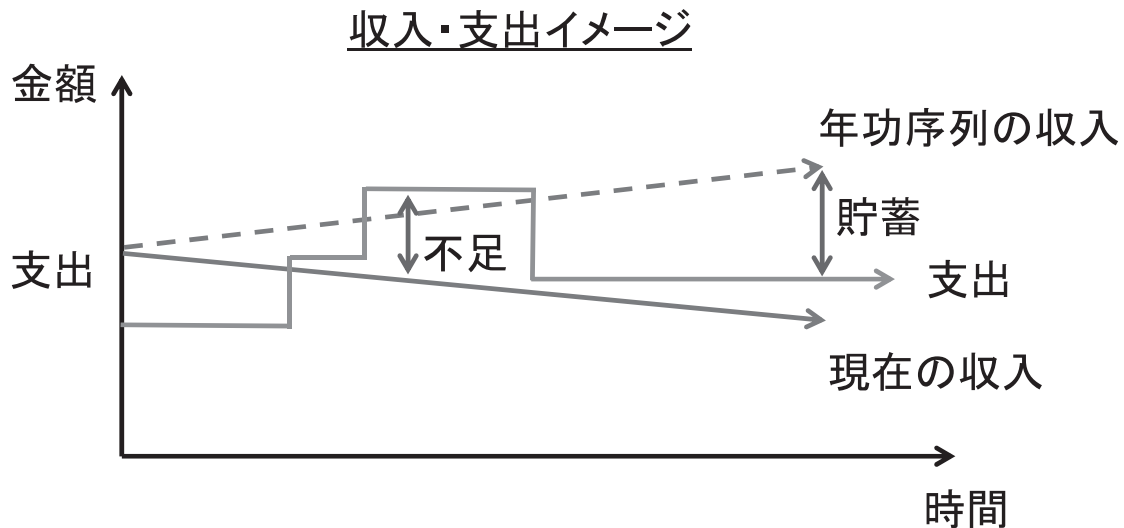
キャリアアップのための前向きな転職はともかく、リストラによる転職は予想が難しく、収入条件に大きな変化が起こりやすいため、延滞へとつながりやすいです。特に10年～20年の返済期間が残っている場合は、小手先での資金融通で乗り切れることは

難しく、抜本的な家計改善が必要となります。

(2) 年功序列の崩壊

年功序列が崩れることで、右肩上がりの収入の保証がなくなりました。年功序列のもとでは、若い独身時代に給与が低くても、子育て時期には、それなりに上昇しました。

ところが、実績主義の浸透により「年功」による増加は見込めなくなったことから、融資審査時点の年収から上積みがなく、教育費などの絶対的な支出の増加により返済困難になるケースが多くなっています。



(3) インフレからデフレの時代へ

高度経済成長時代・安定成長時代においては、インフレーションが起きていました。金利も高かったですが、インフレーションによって貨幣価値が下落（同時に給与上昇）し、相対的に借入負担が軽減されました。時代が返済してくれたという一面があります。

デフレ経済下で超低金利となり、一見すると大変有利に感じられますが、実質金利で考えた場合、けっして負担が軽いわけではなく、借入の「金額」だけが重荷になっていく可能性があります。一般消費者にとって、デフレは、理解しにくく、インフレほど危機感を抱かずに購入するケースが多く、オーバ

ーローンにつながりやすくなっています。

(4) 晩婚化

独身時代（シングル期）は、収入に比べて「必要」な支出というのは少なく、比較的趣味などにお金をかけられる時期です。それに比べて、子どもの教育費を支払う時期（家族成熟期）は、「必要」な支出が多く、収入で不足するため貯蓄を取り崩すことも珍しくありません。そのため晩婚化により「シングル期」が長くなることで本来教育費などに宛てられる資金が、独身時代の趣味などの支出にまわり、十分に貯蓄されていないケースが見受けられます。その結果、当然「シニア時代」にしわ寄せがくることになります。

現在、シニア時代に入っている世代は、退職金が相応に出ているのであまり深刻化していませんが、バブル期以降にシングル時代だった世代がシニア時代に入る頃は、貯蓄もできず、退職金も期待できず、年金も減額される、という最悪な状況の中、住宅ローンの返済が続く状況も想定されます。

(5) 介護発生リスク

子供の数が少なくなったことと親の寿命が長くなっていることで、親の介護のリスクが高くなっています。一人っ子同士が結婚した場合に、最高4人の面倒を見る場合もあります。

自分で介護する場合、実質的な時間的拘束（それに伴う収入減少）、さらに同居で介護する場合は、住居空間の確保（あらかじめ広い住宅を購入した場合の負担増）、外部で介護する場合は実質的な支出、いずれの場合も家計に負担がかかってきます。

以上のように、ここ10年の住宅購入者は、オーバーローンのリスクを内包しつつ35年先までの支出の確約の判断を迫られているわけです。これらのリスクを認識して購入された場合と認識しないまま購入した場合は、今後リスクが顕在化した際の対応に大きな差がでると思われれます。

これからの住宅ローン相談

今後は、積極的な経済復興とともに財政健全化のために各種税金・社会保険料負担の増加が予想されます。

今回の消費増税を筆頭に、住宅ローンを完済する20～30年の間に所得税・住民税、贈与税・相続税などさまざまな増税が見込まれます。

また、年金財政も厳しくなっています。現役世代は、納付額の増加、給付額の減額のダブルパン

チが懸念されます。さらに医療保険の保険料増額、診療時の自己負担割合の増額などが加わると30年40年という期間では、トータルで1,000万円～2,000万円の貯蓄残高が減少する恐れもあります。

これらの変化は、政策という人為的なもので、変更が決定されると直接的に可処分所得に影響してきます。さらに10年先、20年先の政策の変更を予測し、シミュレーションに加味することは、極めて困難ですし、仮定で織り込んだとしてもその効果は薄いでしょう。

今後、国家財政の立て直しが進められる過程で様々な政策変更が頻繁になされれば、ますますその傾向は強くなるはずです。

そう考えると、今後の住宅ローン相談は、購入という入口だけの相談で完結するものではなく、顧客との継続した長い付き合いが理想です。現在の住宅ローンの見直し相談は、住宅購入時の相談とは別モノではなく、一貫した相談と捉えて取り組む必要があるでしょう。まさにファイナンシャルプランナーの基本である「プラン作成→プランの実行援助→プランの定期的見直し」という手順をより確実に実行していくことが求められてくるのだと思います。

また、こういった継続的な相談が住宅ローン債権の信用リスク軽減につながるならば、そのメリットを享受する金融機関と連携した相談体系が築けるかも知れません。

おわりに

これからローンを組む人は、将来へのリスクを十分に吟味・検討して計画に織り込むことが不可欠です。けれども、あまりにリスクを恐れるあまり、極端に委縮して本来購入できるものも購入できず、人

生を楽しめなくなるも大いに問題です。そうならないために、住宅ローン相談者は、リスクを適宜説明するとともに、リスクの程度についても顧客と目線を合わせてシミュレーションし、不安を取り除き、安心してもらえる能力が求められます。

自分自身、今後も相談に携わる実務家FPとして研鑽していきたいと思います。