

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²³ Letter

1

vol.80

■ 特別巻頭記事

「家賃を払うと家が手に入る!？」～これからの10年どうなる? Vol.3～

■ 今月のトピックス

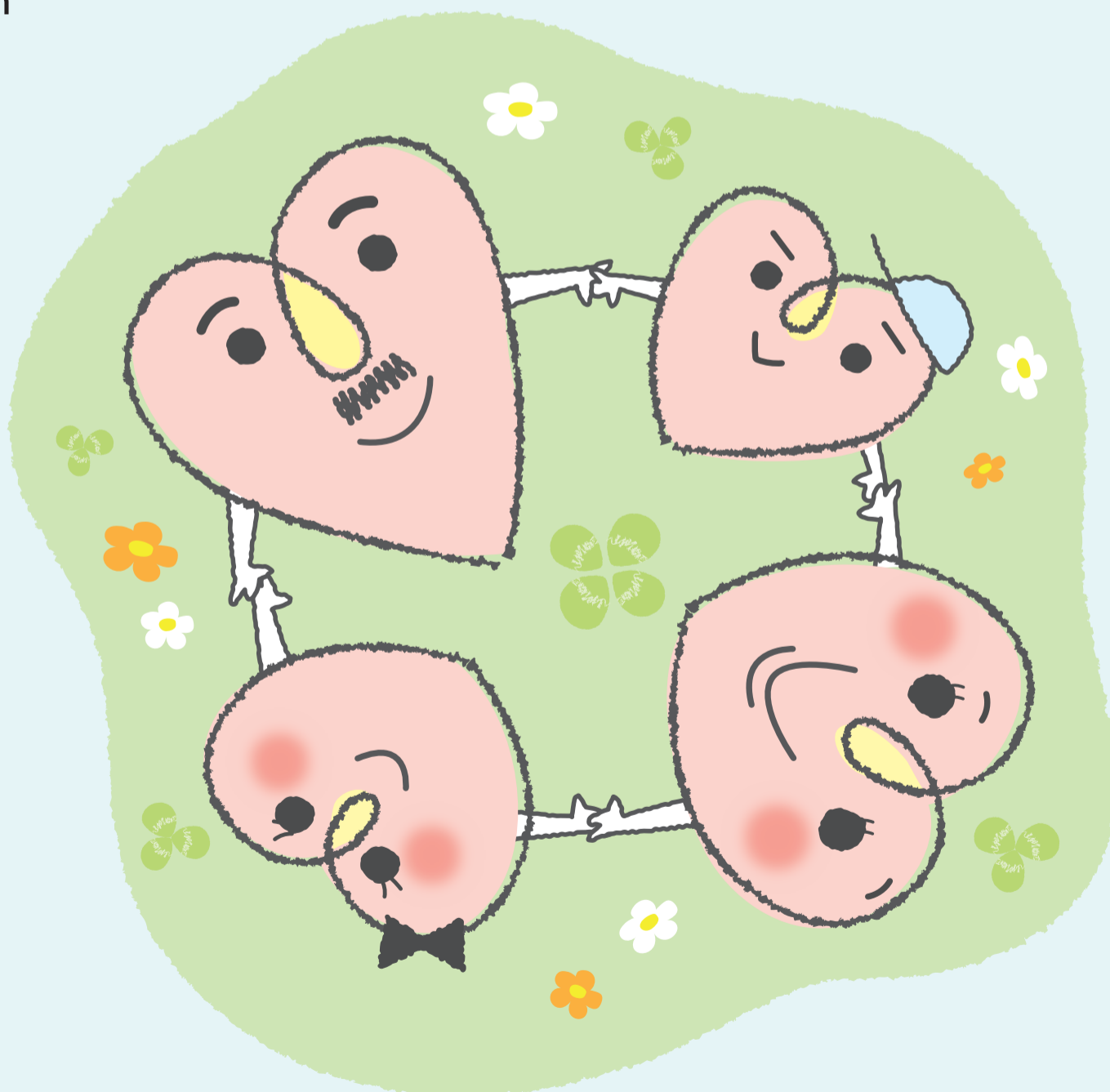
「2023年住宅ローン金利はどうなるか？」

■ お客様向けニュースレター

「親からの住宅資金援助、気を付けるポイントは!？」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

「家賃を払うと家が手に入る!？」 ～ これからの10年どうなる? Vol.3 ～

今年も始まりました。

昨年末に日銀は突然利上げを発表。(詳しくは今月のトピックで)今月から変動金利を除く多くの住宅ローンは金利が上昇することでしょう。

昨年後半からの集客の低迷。そして追い討ちかけるように金利の上昇。今年は住宅業界にとって忍耐の年になるかも知れません。

でも、こんな混沌とした時代の後に新しい商品やサービスが生まれるのもまた歴史的事実です。

こういう時は少し戦略的に「物見遊山」に、ゆっくりと色々な変化を見て回るのも重要なことですよ。

さて、物見遊山に周りを見渡すと、新しい「兆し」があちこちに出ているものです。

■ Minoru Inc. 企業情報 事業紹介 導入実績 ニュース お問い合わせ

マイホームを持つ自由をすべての人に
Minoru Inc.

Minoruは、どなたでもマイホームを持つ
スタートラインに立てる社会を実現していきます。

マイホームを取得する際、
大きな関門となるのが住宅ローン制度。

ある雑誌で、こんなサービスを始めた会社を見つけました。

この会社のホームページ(<https://minoru-inc.jp>)を調べて見たのですが、びっくりするぐらい、何も書いていない。

多分スタートアップしたばかりの企業なのでしょう。(政府のSDGzスタートアップ企業に選出された企業のように)もう少し調べてみると、日経XTRENDで記事を発見しました。

特集
マーケ・消費

未来の市場をつくる100社【2023年版】 第12回/全19回

家賃を払うと家が手に入る仰天サービス 1万人が 「入居待ち」行列

2022年12月14日 読了時間：5分

有料会員限定
👍 3

📄
f
🐦
B!
💬
🔗
🖨

岸本 まりみ 日本経済新聞社 記者



特集 FEATURE X 第12回

日経XTREND × MJ

未来の市場をつくる100社

2023年版

従来の賃貸とも分譲とも違う「第3の選択肢」として、不動産スタートアップのMinoru（ミノル、東京・渋谷）が提案するのが、「家賃が実る家」だ。定められた期間家賃を払い続けると、土地と建物が最終的に自分のものになるサービスで、入居待ちはすでに約1万人に上る。一体、どんなビジネスモデルなのか。

○ 「家賃が実る家」のビジネスモデルは？

「家賃が実る家」では、マイホームが欲しい人と投資家が賃貸と土地建物贈与予約の2つの契約を結ぶ。

入居希望者が住みたい地域や間取りなどを選んで入居審査申し込みをすると、Minoruが投資家とマッチングする。

まずは賃貸と同じように家賃を払って住み、10～28年の契約期間で家賃を払い続けるとオーナーである投資家から家が譲り渡され、持ち家になる仕組みのようだ。

賃貸期間の固定資産税や火災保険料はオーナー側が負担し、入居5年以内に退去すると最大で20カ月分の賃料が解約違約金として発生するが、入居6年目以降であれば通常の賃貸と同様、退去することも可能。

その場合、投資家は家を売却することでキャピタルゲイン(売却益)を得る。

利用者にとっては契約期間満了まで住み続ければ家賃が掛け捨てにならないのに加え、分譲住宅のように間取りや内装のカラー、設備などを選択して自分好みにでき、家のプランニングから関わられるという利点がある。投資家は退去や家賃変動などのリスクを最小限に抑えつつ、安定した利回りを期待できる。

通常の住宅ローンに比べると「累計支払額は7割以上高くなる」(森CEO)ものの、需要は高い。ほとんど広告らしい広告を打っていないにもかかわらず、入居待ちはすでに約1万人に達しており、足元でも「月に100～150人ずつ増えている」(森CEO)。利用者は30歳代後半～50歳代が中心で、住宅ローンを組む層よりやや高めだ。

○これが主流となるとは思えない・・・けど

資産運用として考える「投資家」に対しては、新しい運用方法として「家賃収入」を提案し、入居者には「将来自宅にすることができるというオプション」をつけることで、通常の賃貸よりも高い家賃を獲得できる。

モデルとしては面白いものを考えました。私も実は似たようなことを考えている最中でした。

累計支払額は7割以上高くなるということですから、3500万円の物件で毎月の支払いが15万円ほどになるのでしょう。

この事業モデルが成功するかどうか分かりません。

それでも、マーケティングをしないで、入居待ちが1万人ということは、少なくとも「家を買う」「家を借りる」以外の選択肢に需要があることは間違いがないようです。

○需要側と供給側のギャップ

「家をご注文いただき、建てて、引き渡す」今までのビジネスモデル。

しかし、世の中に家があまり始めている。さらに定住するという考え方もなくなり始めてきた。

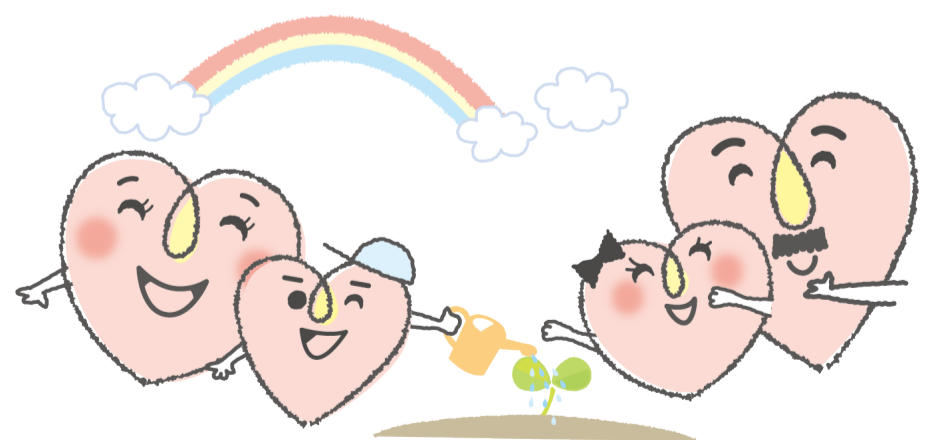
子育てのための家という概念が低減して来たころから、市場が望む「家」の持ち方と、供給側が提供する「家」の持ち方にギャップが生まれ始めてきました。

ギャップが生まれているところに、新しいビジネスモデルが生まれます。

繰り返すようですが、今回ご紹介したモデルが成功するかどうかはわかりませんが、どこかで「新しい当たり前」が生まれます。

そして、今までの当たり前が淘汰されていきます。

2023年間からの10年間はそんな時代になりそうです。



今月のトピックス

「2023年住宅ローン金利はようになるか？」

日銀、緩和を縮小



日銀本店に入る黒田総裁
(20日午前) 一代表撮影

12月の金融政策決定会合のポイント

- 長期金利の変動許容幅をプラスマイナス0.25%程度から0.5%程度に拡大
- マイナス金利政策は維持
- 長期国債の買入額を月間7.3兆円から9兆円程度に増額
- フォワードガイダンス(先行き指針)は変更なし

長期金利上限0.5%

事実上の利上げに

国債購入を増額

日銀は19、20日に開いた金融政策決定会合で、大規模緩和を修正する方針を決めた。従来の0・25%程度としてきた長期金利の変動許容幅を0・5%に拡大する。20日から適用する。長期金利は足元で変動幅の上限近くで推移しており、事実上の利上げとなる。変動幅の拡大は21年3月に0・2%から0・25%に事実上、引き上げて以来となる。

黒田東彦総裁が20日午後記者会見を開き、決定内容を説明する。歴史的なインフレで海外の中央銀行が利上げに動くなか、日本の国債金利にも上昇圧力が強まっていた。日銀は金融政策で長期金利を人為的に押さえつけていたが、市場機運の低下が懸念されてきた。

日銀はこうした状況が続けば企業の起債など金融環境に悪影響を及ぼすとして、従来、0%からプラスマイナス0・25%程度としてきた長期金利の変動許容幅を0・5%程度に拡大することを決めた。マイナス金利政策や市場投資信託(ETF)の買い入れ方針、

政策金利のフォワードガイダンス(先行き指針)は変えなかった。日銀は同日、長期国債の買入額を従来の月7・3兆円から月9兆円程度に増額すると発表した。購入予定の金額についてもレンジで示す形式に変更し、より強力的に購入額を決められるようにする。10年物国債を0・25%の利回り、無制限に増額購入する「連続指し値オペ」の利回りも0・5%に引き上げる。

日銀は黒田総裁就任直後の13年に「2%の物価安定目標を、2年程度の期間を念頭において、できるだけ早期に実現すること」を目的に大規模緩和を始めた。日銀が世の中に供給するお金を2倍に増やすことを目的に、国債やETFの保有額を2年間で2倍に拡大する方針を掲げた。ただ消費増税やエネルギー価格の下落などを要因に、物価安定目標の未達が続いてきた。16年には積極的検証で政策目標をマネタリーベースから金利へと切り替えた。このとき、短期金利をマイナス0・1%、長期金利の指標となる10年物国債利回りを0%程度に誘導するイールドカーブ・コントロール(長短金利操作)を導入した。金融緩和をより長く続けるため、政策目標を量

昨年の年末にサプライズが起きました。

今年の春先に行われるだろうと思われていた、長期金利の上限引き上げを、突然前倒しで行ったのです。

市場も含めて予想外の発表に、一時為替は131円台まで円高になります。

この決定を受けてか「この先金利はようになるの？」という質問が増えてきました。

利上げが半年ほど前倒しになっただけで、基本は今までお話ししてきた内容と変わりません。ただ、金利の引き上げの発表は、現在商談を進めているお客様にも建設中のお客様にも、それなりの不安を与えることでしょうかから、もう一度整理していきましょう。

○ 影響を受けるのは固定型

ご存じの通り、住宅ローン金利は大きく分けて3タイプあります。

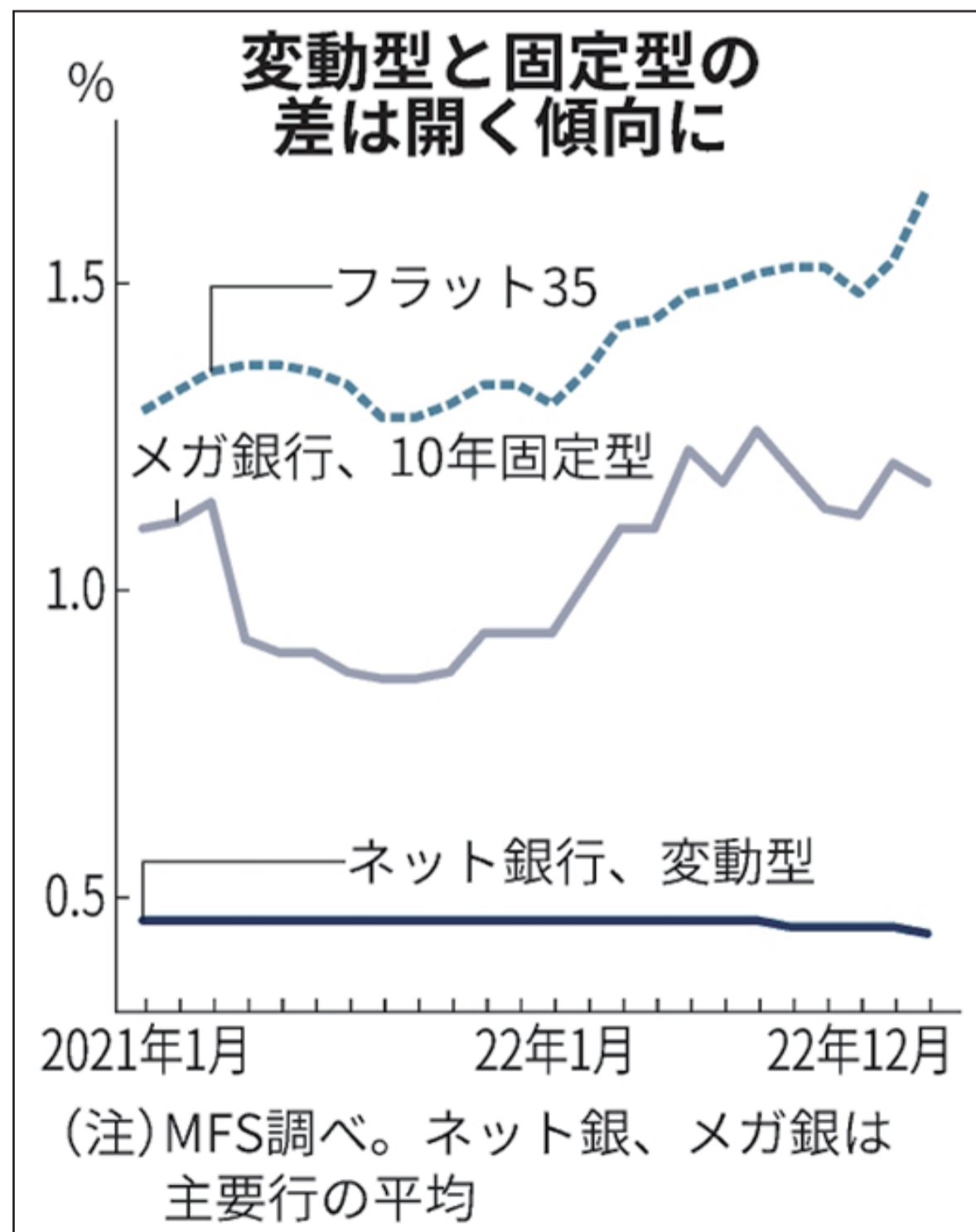
- ・返済中に金利が見直される変動型
- ・2～10年など借り入れの当初だけ金利が変わらない当初期間固定型
- ・借入期間中はずっと金利が変わらない全期間固定型

変動型は「短期プライムレート(短プラ)」と呼ぶ金利に連動します。

短プラは政策金利に影響され、大手銀行の水準は09年から動いていない。一方、固定型は国債利回りなど長期金利が目安。

今回の日銀の決定は、具体的には長期金利の変動幅を従来のプラスマイナス0.25%程度から同0.5%程度に広げる内容だ。

住宅ローンで主に影響を受けるのは固定型ということになります。



○ 固定型、当面2%程度まで上昇か

仮に新しい変動幅上限の0.5%に長期金利が上昇するとどうなるか。

金融機関は既に長期金利の0.5%程度への上昇を織り込んでいた面もあり、金利が急上昇する可能性は薄いのではないかと思います。

過去、長期金利が0.5%程度だった時期から計算すると、フラット35は2%金利になるのではないかと予測されます。

○ 変動型、金利水準は変わらないって本当！？

ちなみに、今回は直接的に影響を受けないとみられる変動金利ですが、金利上昇の可能性はないのでしょうか？

変動型の低下局面が変わるのは、今回のような「実質的な利上げ」ではなく、本格的に金融緩和政策の転換が起きる時になると考えられます。ですから、基本的には、上昇する可能性は低いと思われます。

しかし、あくまで「ゼロ金利政策」は日銀と民間銀行の間の金利をゼロに近くするというだけの話であって、民間銀行がどんな金利で住宅ローンを貸すかというのは、それぞれ銀行が決めることですよね。日銀はあくまで誘導しているだけです。

○ 銀行間の赤字覚悟の価格競争はいずれ終わる

0.3%～0.4%台という変動金利で銀行がいくら儲かるのでしょうか？

銀行もまた資金を金融市場から調達していて利息を払っています。しかも団体信用生命保険料も負担しています。

メガバンクの調達金利はだいたい0.25%前後です。団体信用生命保険料が0.15%前後ですから、いくらネット銀行はコストがかからないといっても利息だけでは赤字です。

それでもやっていけるのは、融資手数料で最初に2.2%の収入があるのに加えて、過去の高い金利で借りている人から、毎月の利息が入ってくるからです。

つまり、銀行がこの赤字覚悟の価格競争を維持できるのは、過去に高い金利で借りている人がいるからなのです。

○ 2023年に高い金利の人が激減し、金利一斉引き上げも

住宅金融支援機構の調査によると実際に住宅ローンを完済した期間(完済期間)の平均は、2016年度でなんと15年となっています。(参考:住宅金融支援機構「民間住宅ローンの貸出動向調査」)ちょっと短い感じがするのは、借り換えも完済としてカウントされるからです。

2008年リーマンショック以前は、変動金利でも0.85%程度。10年固定が1.5%。フラット35に至っては3%以上の金利でした。しかし、リーマンショックを受けて日銀のゼロ金利政策がスタート、住宅ローン金利は大きく下落しました。

もし、平均して15年で完済されるか借り換えられているとすれば、
2008年 + 15年 = 2023年

つまり、2023年になるとリーマンショックの2008年以前の高い金利水準で借りている人はほぼいなくなっていて、2009年以降の超低金利で住宅ローンを借りている人しか残っていない状態になるということです。

さらに、銀行の人件費の面でも2023年というのは特別な年です。団塊世代に次ぐ人口の第2のボリュームゾーンである段階ジュニア(1971年～1974年生まれ)が50代になるのが2021年～2024年です。一般的に賃金のピークは50代の前半ですから、団塊ジュニアの年齢が上がるにつれて人件費の負担が重くのしかかってくるのです。

メガバンクのみずほフィナンシャルグループは、2026年度までにグループ全体の従業員の約3分の1(1万9000人)を採用抑制や退職者によって削減することを発表しています。

ほぼすべての銀行が同じく直面する問題であり、全ての銀行が横並びで基準金利を上げやすいタイミングでもあるのです。2023年には、ほぼすべての銀行は、以下のような気持ちになるということです。

- ・横並びで一斉に金利を上げれば、他行に借り換えられない
- ・繰上げ返済されても、元々赤字の金利だから気にせず、損切りする

つまり、2023年に変動金利を一斉に引き上げる可能性があるということです。

インフレによる物価上昇で、物の値段があがることに慣れてきた消費者心理を狙って変動金利があがる可能性も視野に入れていく必要があります。

お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「親からの住宅資金援助、気を付けるポイントは!？」

年も変わりそろそろ確定申告の時期が近づいてきました。

住宅の購入を検討している人が、税金面で気になるのは当然「住宅ローン控除」のことでしょうが、実は、忘れていけないのは「住宅資金にかかわる贈与税」について。

サラリーマンでいる限り、会社で年末調整をしてもらえることもあって、あまり税金について身近ではないのですが、住宅購入を検討すると、税金について無関心ではいられなくなります。

住宅購入に関する数ある税金の中で、一番よく分からないと言われるのが

「住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税制度」。

名前からして、本当によくわかりません。

住宅購入に必要な費用は、物件によっては数千万以上になります。

多額なので、両親や祖父母から資金援助をもらうという方もいらっしゃるでしょう。

実は、両親や祖父母からであっても、一定金額以上のお金を受け取った場合は「贈与税」を支払わなければなりません。

原則、1人の人が年間110万円を超えて贈与された場合は、その超えた分は贈与税の対象となります。

例えば父から80万円贈与され、同年中に祖母からも40万円贈与されたとします。

このとき、それぞれから受け取ったお金は110万円以下ですが、合計すると120万円になります。

すると、110万円を超えた10万円分が贈与税の課税対象となるのです。

贈与の対象は現金だけでなく、不動産や有価証券、さらには自動車なども含まれます。

親や祖父母から110万円(基礎控除)を超えて贈与を受けた場合の税率は、このようになります。

特例税率

基礎控除後の課税価格	税率	控除額
200万円以下	10%	0円
200万円超え～400万円以下	15%	10万円
400万円超え～600万円以下	20%	30万円
600万円超え～1,000万円以下	30%	90万円
1,000万円超え～1,500万円以下	40%	190万円
1,500万円超え～3,000万円以下	45%	265万円
3,000万円超え～4,500万円以下	50%	415万円
4,500万円超え	55%	640万円

家族からお金をもらったというだけで、かなり税金を払わないといけません。

しかし「住宅資金の援助」には特別に税金を軽減する制度があります。
それが、「住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税制度」なのです。

直系尊属である両親や祖父母から、家屋の新築や取得・増改築のための資金援助があった場合、要件を満たせば、一定金額まで非課税となります。

【住宅資金贈与の非課税特例】非課税限度額は？

適用期間	2023年末まで	
受贈者の年齢要件	18歳以上の子や孫	
住宅の要件	新耐震基準に適合している住宅	
住宅の種類の非課税限度額	耐震、省エネ等住宅	1,000万円
	一般住宅	500万円

以下の条件のうちどれか一つに該当する住宅は、省エネ等住宅として認められます。

断熱等性能等級 4 以上か、一次エネルギー消費量等級 4 以上

耐震等級 2 以上か、免震建築物

高齢者等配慮対策等級 3 以上

省エネ住宅の要件に当てはまる場合には、『住宅性能証明書』をはじめとした書類を贈与税の申告書に添付して証明する必要があります。

ただ、贈与を受けた翌年の3月15日までに、住宅の引き渡しを受ける必要があります。

売買契約ではなく、引き渡しという点に注意してください。

新築で3月15日までに住宅が完成していない場合は、非課税の適用を受けることはできません。

また、翌年の3月15日までに確定申告を受ける必要もあります。

これから住宅を購入される人も、昨年購入された人も注意が必要です。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝
年間 100 件以上のローン相談・保険の相談、
年間 20 回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にしていけません」
「知らないとヤバイお金の話」等があり、
累計発行部数 43 万部以上のベストセラーに。



Information

- ニュースレターは協会ホームページにアップしております。
URLは以下になります。ご自由に閲覧・ダウンロードください。
https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members_downloadpage

編集後記

あけましておめでとうございます。

昨年は大変お世話になりました。本年も何卒、よろしくお願いいたします。

年末、ふるさと納税返礼品の包丁が届きました。岐阜県関市の『関孫六』です。料理を覚えようと思い注文したのですが、リンゴ1個を両断したところで自分の調理の才に限界を感じ、以後の所有権・使用权を全て母に譲渡しました。

2023年の目標は、「来年から頑張ろう」です。というのも、2024年にはNISA制度が大きく変わるため、その枠を埋めるための資産確保・管理に注力するのが本年になりそうだからです。2024年度からのNISAは、年間最大360万円の投資枠がありますが、現行NISAのロールオーバーには対応していません。現行NISAは、今年分を含め本年度中に精算しきってもいいのではないかとさえ思っています。そんな考えを馳せていたら正月が過ぎました。家族がコロナ陽性になったため、どこにも行けませんでした。(幸い私は陰性でしたが。)

リンゴ1個すらままならない世の中なので、今年は脱力しゆるく生きます。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく一般公開してはならないものとします。一般公開とは複製・コピー・出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合がありますので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584-47-7121
〒503-0906 FAX 0584-47-7122
岐阜県大垣市室町1-55 WEB lifeplanadvisor.or.jp