

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 11

vol.90

■ 特別巻頭記事

「インフレは住宅販売にはプラス!？」

■ 今月のトピックス

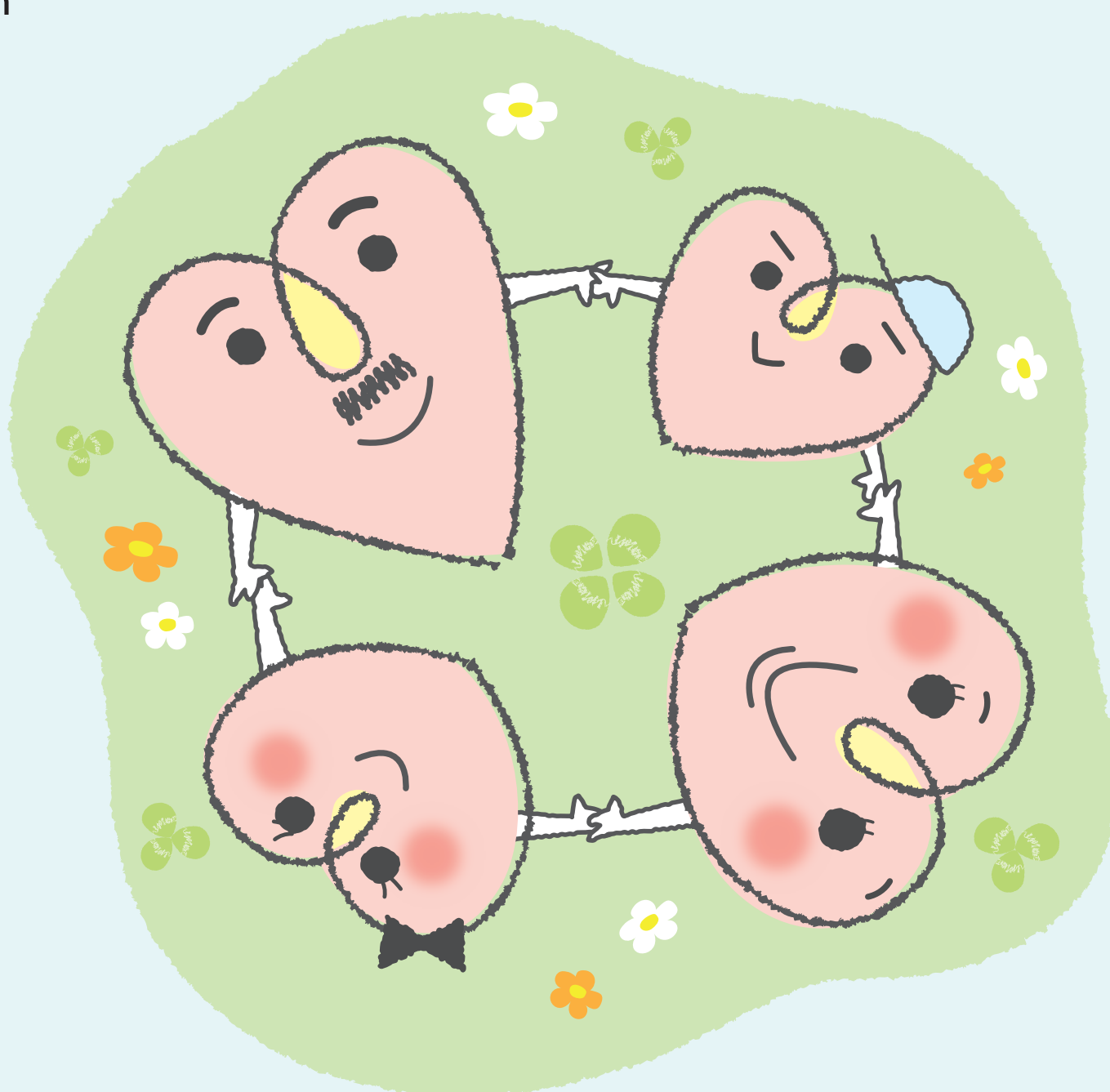
「住宅市場が変わった!？」～10年後のために工務店戦略をどうすればいい? Vol.4～

■ お客様向けニュースレター

「住宅ローンは本当に変動金利で大丈夫なのか？」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

「インフレは住宅販売にはプラス!？」

○ インフレと住宅

「市場が縮小する。」「客層の価値観が変わった。」etc
この数ヶ月、工務店にとってマイナスなことばかり書いてきました。

いい加減悪い話はするなよ、と怒られそうです。
そこで、今回は「インフレと住宅」という、少しプラスの側面をお話ししようかな。

「物価が上がっている。」このことを知らない人はいないかと思います。
実際、消費者物価指数は今年の8月の段階で、3.1%の上昇。



ちなみに、今年の1月から2月にかけて上昇率が下がっているのは、政府による電気・ガス代の補助が実施されたから。

政府による光熱費の補助がなければ、上昇率は4.1%になる計算になります。



WTI原油先物指数（1バレルあたり）

さらに冬場に向けて、原油価格が1バレル90円を超えてくると、物価の上昇はさらに進みそうです。

2023年のインフレ率が当初予測の2.7%から3%以上になるのはほぼ確実ではないかと思われています。

○ インフレって何？

インフレとは、ご存じの通り「物の価格が上昇すること」であると同時に「お金の価値が下がること」を意味します。

つまり、現金預金で貯蓄していると、インフレ率以上の利回りで運用できなければ、お金の価値は毎年確実に減っていく。

これがインフレ時の常識です。

つまり、インフレ時は通常、貯蓄をするよりも、お金を物に変える方が有利になります。

特に耐久消費財と言われる、家電や車、住宅を購入するマインドに向きます。

○ インフレ時はローンを組んでも得になる！？

仮に、3 %のインフレが定着したとするとどうなるでしょうか？
2000万円の家が、10年で2687万円に。3000万円の家が4030万円になります。

さらに、住宅ローン金利が1 %上がると仮定すると、35年間の総返済額が2000万円で360万円。3000万円で540万円も増える訳ですから、

「住宅を購入するのであれば、絶対今がチャンスな訳です。」

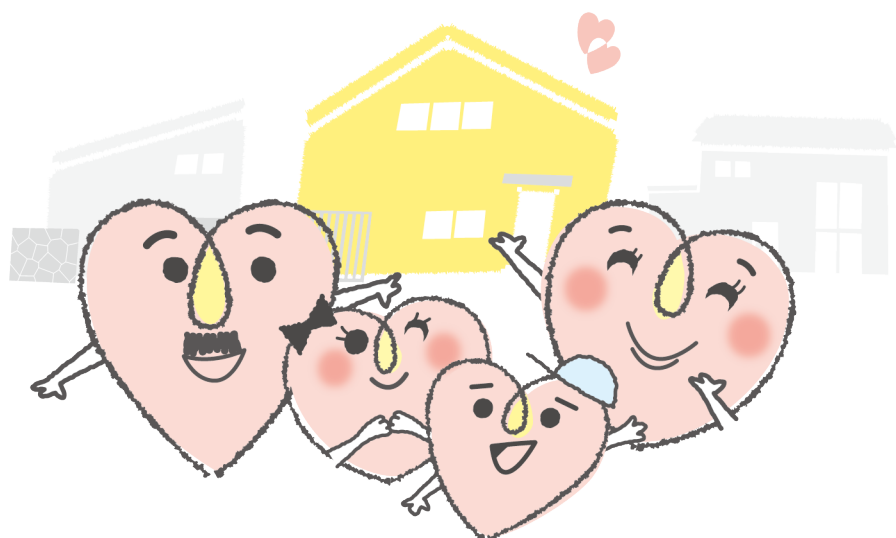
金融的に言えば、住宅ローンの実質金利は、「借入金利－インフレ率」で算出されます。

仮にフラット35の金利が1.8%で、インフレ率が3.1%だとすると、マイナス1.3%。

つまり、住宅ローンを組んで家を建ても毎年1.3%の利息を受け取ることができる訳です。

プラス住宅ローン控除がある訳ですから、インフレ時に住宅を購入することがどれだけ得なのかが分かります。

そう、家が欲しい人にとっては、今は住宅購入の最後のチャンスなのです。



今月のトピックス

「住宅市場が変わった!？」

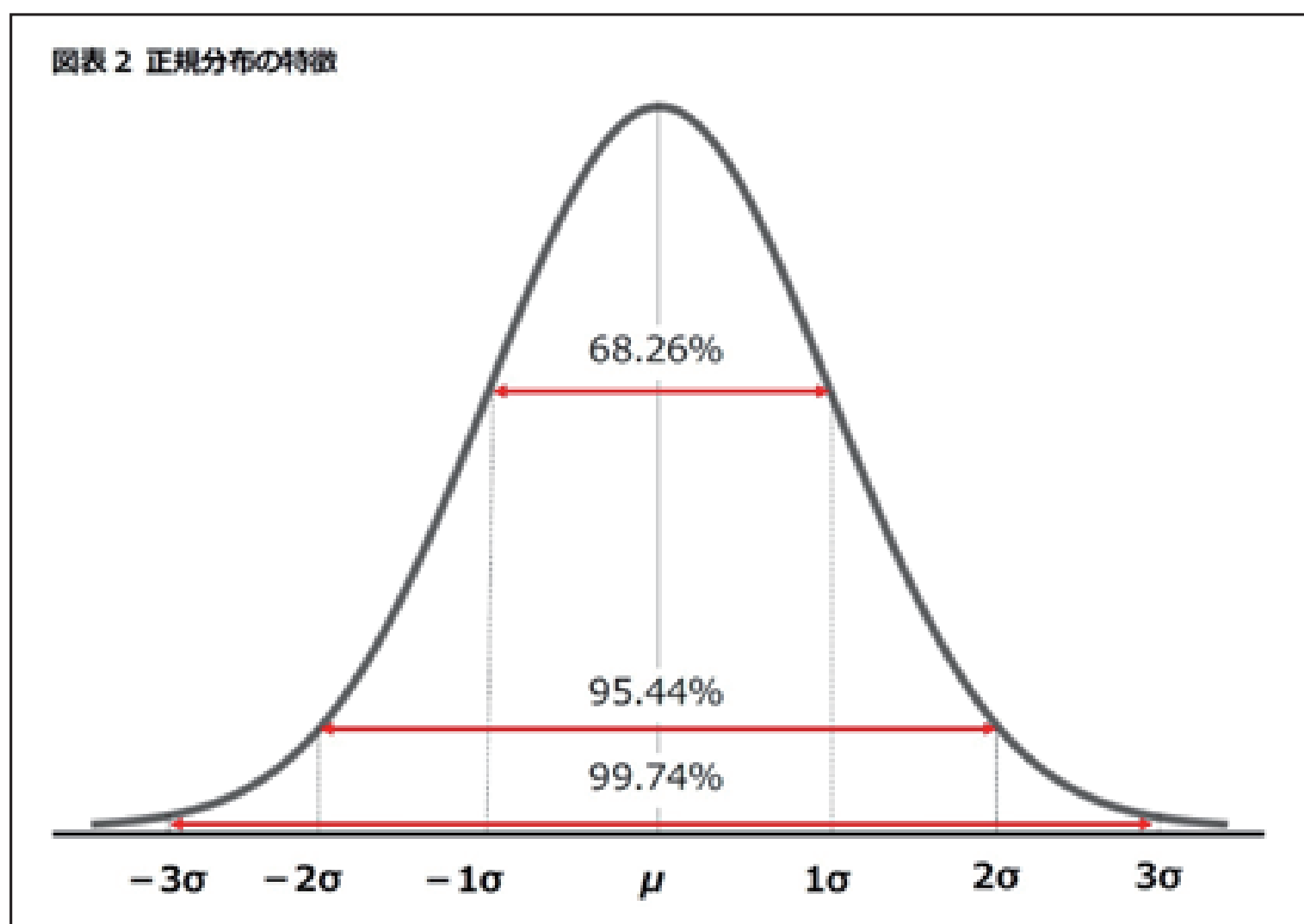
～ 10年後のために工務店戦略をどうすればいい? Vol.4 ～

○ チャンスは意外なところに転がっている!?

コンサルの現場には発見がいっぱいです。
特に営業会議は面白い。
想定と事実のギャップが盛りだくさんです。

そのギャップを指摘するのがコンサルの仕事ですから、あまり面白がっても
いけません。

最近の発見は、「平均請負金額」というギャップです。



そもそも、平均という統計の使い方は、統計が正規分布であるときにしか役に立たない結果です。

平均を中心にして、プラスマイナス1単位に約70%のデータが存在するのが「標準偏差」この状態であれば「平均」という統計が役に立ちます。

しかし、現状、皆さんの会社の平均単価が「標準偏差」に基づいているとはとても思えません。

例えば、こんな議論があります。

○ ようは、バラツキが大切

「今期の平均請負金額は、2800万円でした。前期が2700万円だったので100万円UPです。これは、当社として金額のUPの提案が上手く行ったからだと思われます。」

本当でしょうか？

本当に2800万円前後の契約数が多かったのでしょうか？
実は、「多かったのか？」これがすごく重要な問題です。

もちろん、2800万円が20棟契約できれば、平均は2800万円です。
でも、2400万円が15棟で、4000万円が5棟でも平均は2800万円。
この場合、一番売れたのは2400万円の住宅です。
この数字を最頻値といいます。

さて、問題です。

もし、当社の契約数値の分布を確認した時、注目すべき金額は「最頻値」でしょうか？

答えは「NO」です。

じつは、経営でもっとも重要なのは「イレギュラー」
つまり、先ほどのケースで言えば「4000万円」を契約してくれた5件のケースです。

もちろん、最頻値を押さえることも重要です。
しかし、市場が分散化している昨今、ボリューム層だけを追うことだけでは意味がありません。

「イレギュラー」の購入にどんなニーズがあったのか？
そのお客様は「どういう経緯で当社に辿り着き」、「何が良くて当社と契約したのか？」

実はイレギュラーに次の戦略のヒントがあるのです。

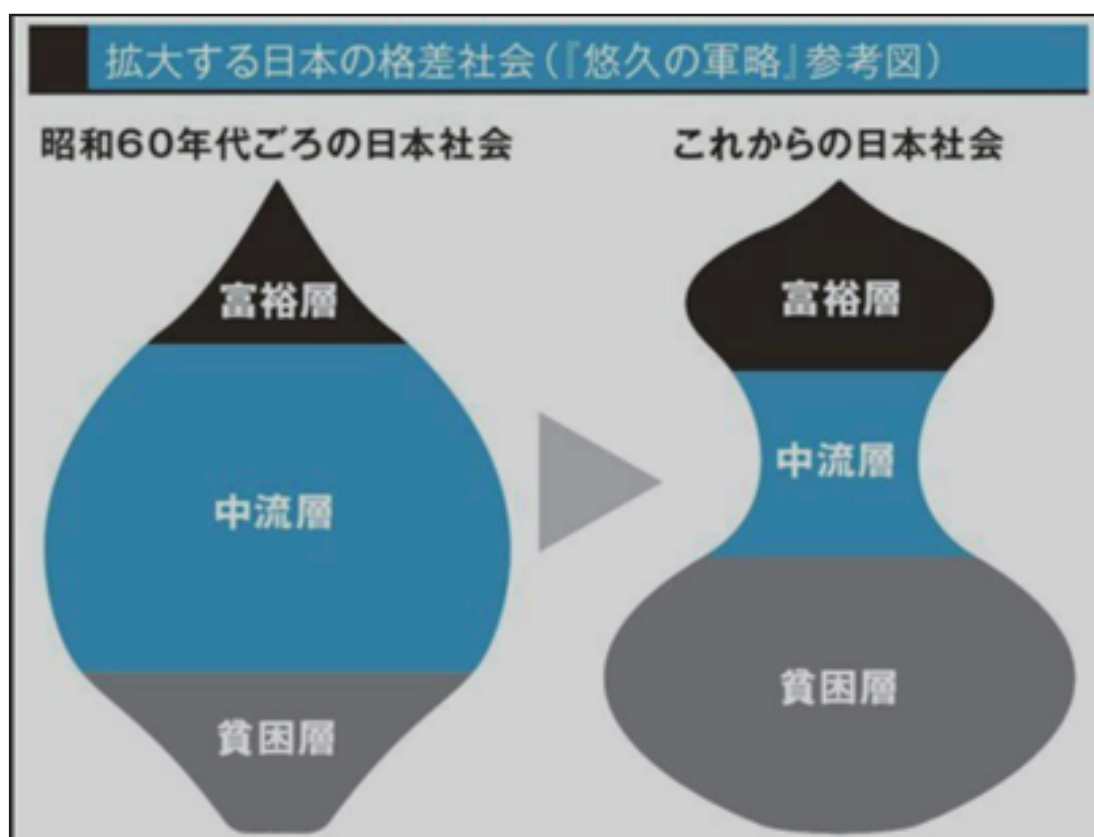
○ とは言え「もっとも売れた価格帯」

だからと言って「最頻値」も無視はできません。
それはそれで「当社が狙った顧客が集客できているのか？」「当社が狙った顧客が契約できているのか？」の確認ができるからです。

つまり、「ターゲット」と「商品」が一致しているのかは「最頻値」で確認できます。

でも、最近、どの会社も価格のバラツキが大きくなっているはず。
それは、ボリュームゾーンとしていた顧客が少なくなってきたからです。

○ 新築を購入するのは「子育て世代」という幻想



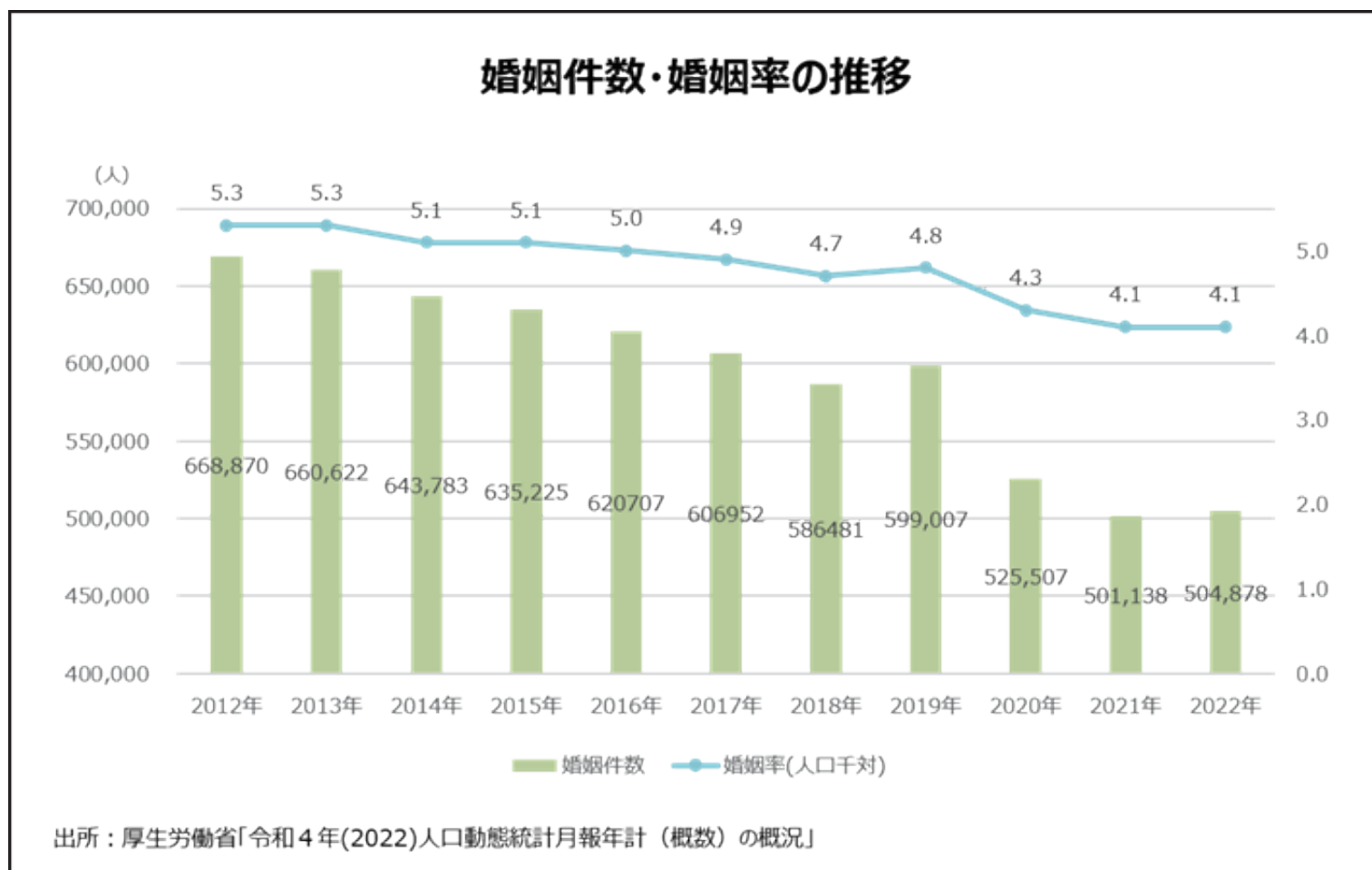
日本には、中間層というものがすでにありません。
イメージで言えばこんな感じ。
（左図）

貧富の差について言えば、
OECD加盟国中でもトップクラスです。

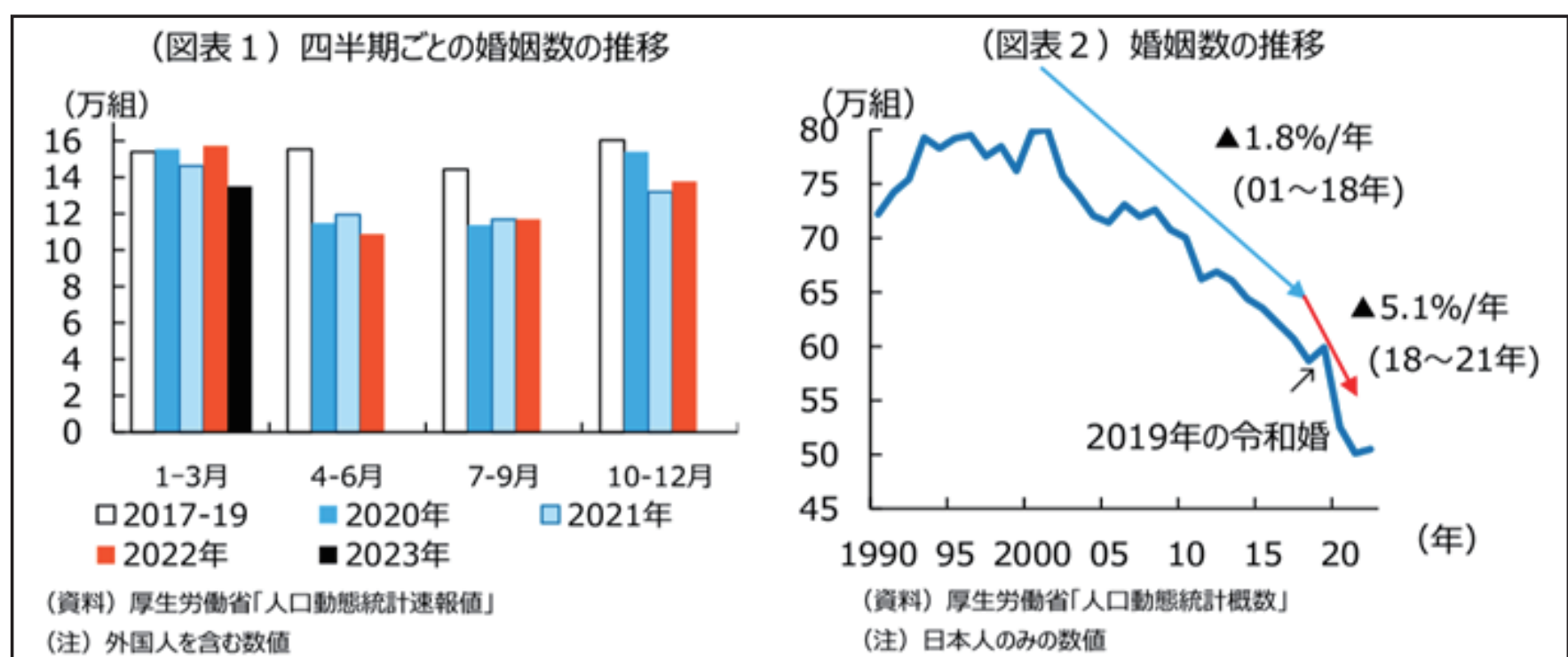
でも、未だ、私たちはこの中間層に向かって商品を作っていないませんか？

さらに、もっとおそろしい統計を見つけました。
それは「婚姻数の推移」です。

2020年新型コロナがもたらした大きな変化の一つは、「婚姻数」の減少だったのかもしれませんが。



2022年、アフターコロナで少し婚姻数 がもどるかと思いきや、



今年の第一四半期、過去最低の婚姻数を叩き出します。

つまり、単純に住宅購入年齢層の人口が減っただけではなく、結婚する数が大幅に減少しているのです。

婚姻数が減少すれば、当然子育て世代も減少します。

つまり、「結婚する」→「子どもが授かる」→「マイホームを検討する」という図式の最初の一步が少ない。

○ 価格の分布＋年齢の分布

価格の分布と同じぐらい早急に整理すべきなのが、顧客の年齢分布。

先ほどの説明通り、もはや「子育て世代の家づくり」という状況にはなっていないと予測できます。

どの会社も思惑とは違う「イレギュラー」の顧客が出現しているはず。

そうであれば、先ほどと同じように、そのお客様は「どういう経緯で当社に辿り着き」、「何が良くて当社と契約したのか？」

を振り返る必要があります。

特に、年齢層の高い顧客が「住宅に対して、どんなニーズ」があるのか？という部分はインタビューをしたいところですね。

もし、そのニーズに応える商品が開発できたのであれば、そのニーズを喚起できるマーケティングができれば・・・。

この先10年の戦略のヒントは、こういう「イレギュラー」を現場でみつけることなのです。

お客様向けのニューズレター素材としてご活用下さい！



「住宅ローンは本当に変動金利で大丈夫なのか？」

「金利はこの先上がるのか？」

「住宅ローンの金利は、固定・変動どちらがいいのか？」

最近こんな質問をいただくケースが増えてきました。

変動金利は安いもので0.5%以下。35年固定金利は1.80%(2023年9月)。

金利が上がるのは怖いけど、毎月の返済額が増えるのもイタイ。

質問されるお客様のほとんどは、「変動金利で借りても大丈夫ですよ。」とプロに言ってもらいたい。それが本音ではないでしょうか。

しかし、お金のプロであれば「変動金利は必ず上がりますよ。」とこう答えるのが本当の意味の優しさです。

変動金利が上がるのは確実です。でもそれが“いつなのか”“どのくらいなのか”これに関しては予測できません。

もちろん、金利が上がるからと言って変動金利を毛嫌いもしません。場合によっては有効に利用することもできる商品です。

問題なのは、「金利が上がらない。」「上がってもそれほどではない。」という独りよがりな予測のもとで、月々の返済を減らしたい為だけに選択することです。

住宅金融支援機構の住宅ローン利用者調査(2023年4月)によると、約7割が変動金利を選んでいきます。

「みんな選んでいるから大丈夫」とは絶対に思わないでください。

利用するにしろ、まずは、変動金利の本質をしっかり勉強しておきましょう。

今回は4000万円を35年返済で借りて、7年後に金利が上昇した場合をシミュレーションしてみます。

年0.5%の金利であれば、当初の毎月返済額は約10万4000円。仮に、金利が1%上昇し1.5%になると、返済額は約11万9000円に、2%上昇すれば約13万5000円に増える計算になります。

一般に変動金利の適用金利は半年ごとに見直されます。

ただ、多くの金融機関では毎月返済額が一定額の「元利均等返済」方式で借りた場合、適用金利の上昇ですぐに毎月返済額が増えるわけではありません。

見直しは借入時から5年ごとという「5年ルール」があるため、今回のケースだと実際に毎月返済額が変わるのは11年目から。多くは見直し後、毎月返済額の上限を従来の25%増とする「125%ルール」も適用されます。

これらを反映させると、金利が1%上昇した場合、11年目からの毎月返済額は約12万1000円。毎月返済額が10年目まで据え置かれた分、11年目から増額となる。2%上昇では毎月返済額が本来約14万円になりますが、125%ルールで約13万円に抑えられます。

とはいえ、総返済額が減るわけではありません。125%ルールによって先延ばしされた元金の返済分は、16年目以降の毎月返済額(約14万3000円)に反映されます。

変動金利の特徴	
■ 短期金利に連動	
■ 適用金利は半年ごとに見直される	
■ 毎月の返済額は借入れから5年ごとに見直される(5年ルール)	
■ 金利上昇後の返済額の増加幅は125%が限度(125%ルール)	
(注) 金融機関によって異なる場合がある	

シミュレーションは7年後に金利が上昇した場合でお話して来ましたが、金利上昇が早いほど総返済額の影響は大きくなるという点です。

金利が1%上昇する時期が2年後であれば、毎月返済額は6年目以降、約12万4000円に増加します。上昇後の金利が一定と仮定すれば、総返済額は上昇しない場合に比べ約712万円増える計算になるのです。

もし、金利が大きく上がると、毎月返済額に占める利息の割合が高まり、元金返済がなかなか進まない事態になりかねません。

利息が毎月の返済額を超え、払いきれない利息である「未払い利息」が発生する可能性も。こうなると元金は全く減らないのです。

現状では急激に金利が上昇することは考えにくいですが、毎月返済額が増えても返済ができるのか？ もし急上昇した場合に繰上げ返済など方法で対応できるのか？ までしっかりライフプランを組み立ててから利用すべきでしょう。

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
- 11月30日(木)に、『第18回 集合研修セミナー』を開催いたします。
現地ご参加をされる方は、お気をつけてお越しください。
Zoomご参加の方には、当日ミーティングのご案内をさせていただきます。

編集後記

とうとう今回もイスラエルとパレスチナで紛争が起きてしまいました。

パレスチナ問題は、当然ですが歴史に根差しています。ここまでこの地域の事情をややこしくしたのは大体イギリスのせいなのですが、上手いこと解決策を国連に押し付けて逃げ切りました。『三枚舌外交』は学校で習った部分かと思います。

ガザ地区の生活模様を見るに、イスラエルやその他国家に対する憎しみを醸成する以外にやることがないのだろうと感じます。ここで生まれ育てばテロリストになってしまうかもしれません。テロ行為を容認はしませんが、テロをするしか選択肢を残さない程に苛め抜いてきたのは世界の方だろうなという見方もできます。

人間の底無しの悪意とその連鎖には驚きます。多分、永劫解決しないでしょう。

著名投資家のレイ・ダリオ氏が、「ハマスとイスラエルの戦争が他の国を巻き込まない可能性は低い。」と警鐘を鳴らしていました。アメリカ人でありながら母国の凋落に言及しており、覇権国のサイクルを仄めかしている発言が印象的です。

殺し合いたい人達だけでやりあってくれているのであれば理想的なのですが・・・。

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