

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 12

vol.91

■ 特別巻頭記事

「今月はお休みです」

■ 今月のトピックス

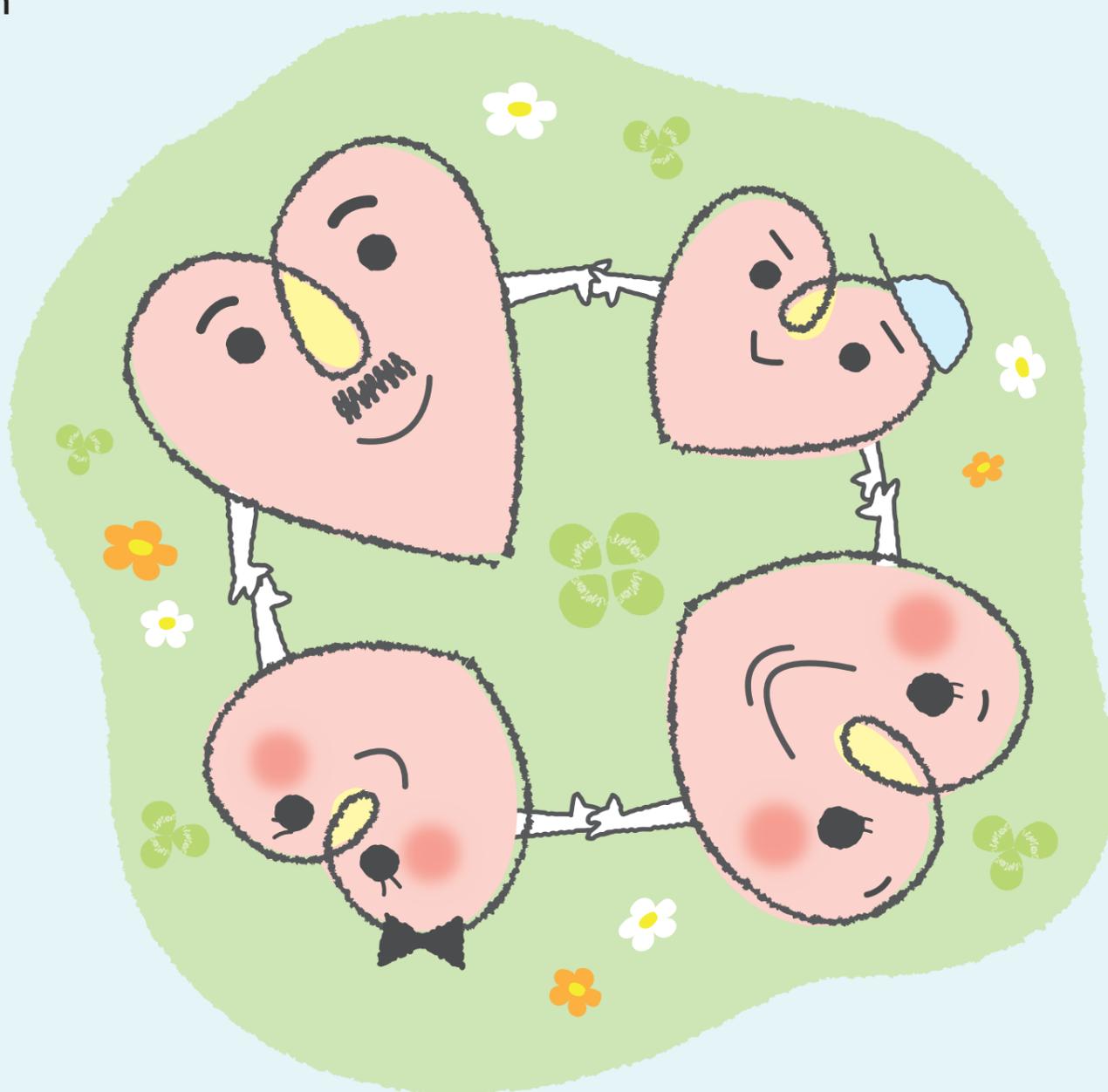
「富裕層マーケティング!？」～10年後のために工務店戦略をどうすればいい? Vol.5～

■ お客様向けニュースレター

「建築中に万が一のことがあった場合はどうなるの?」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

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.5 ～

○ 家にお金がかけられるのは富裕層のみ!?

住宅が嗜好品になる。
これについて反論する人は、もういないでしょう。

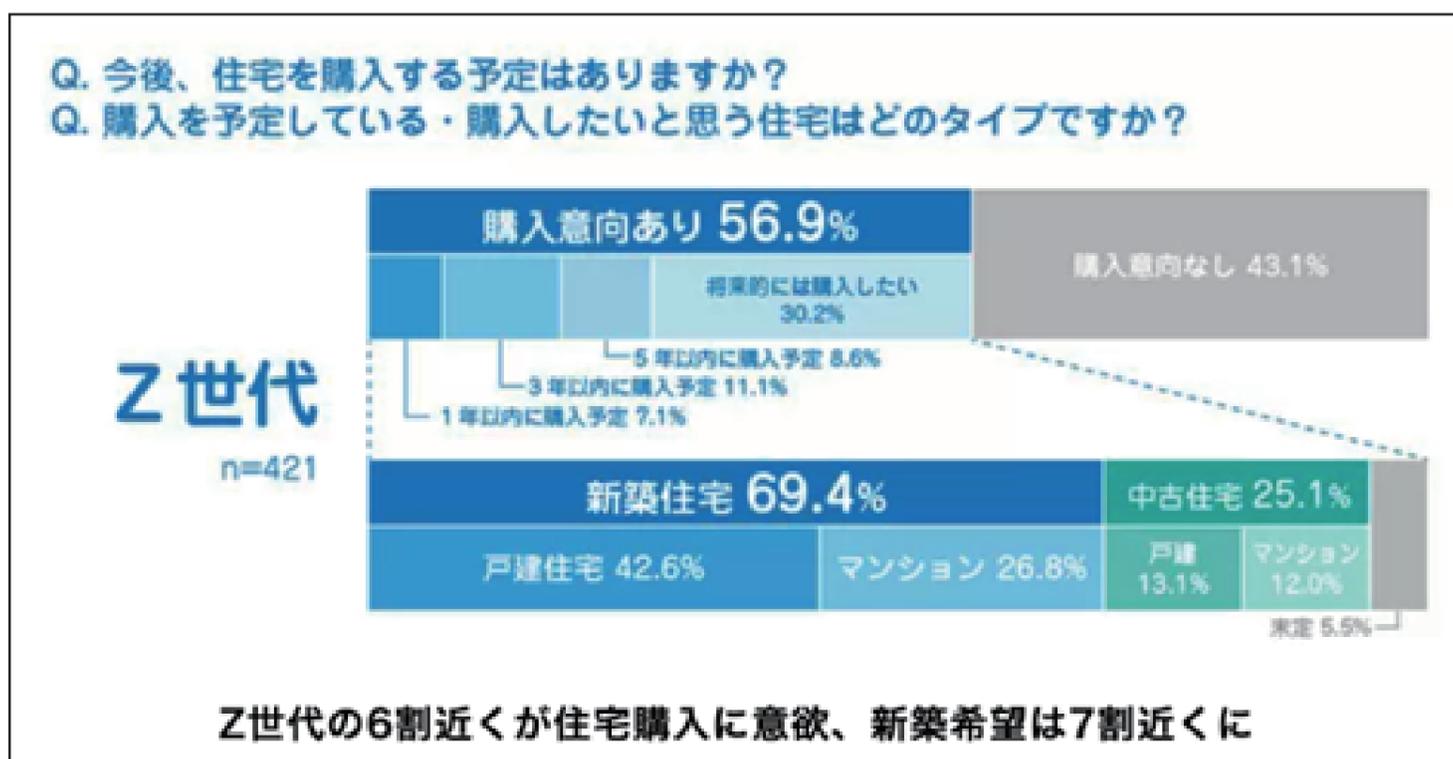
英米では最近「ジェネレーションレント(賃貸世代)」が注目されています。
東京大学の祐成保志准教授がまとめた英政府の統計によると、例えば25～34歳の持ち家率は1991年の66%から、2013年度には35%にほぼ半減しました。

米国も似た状況です。米連邦準備理事会(FRB)の18年のレポートによると、1981～97年生まれの2016年時点の持ち家率は34%でした。ベビーブーマー世代(1946～64年生まれ)が同じ年齢だった頃は48%だったそうです。学生ローンなどが重荷になっているようです。

米ハーバード大学の研究所は2020年のレポートで「子どもがいる夫婦でも賃貸が増えている」と指摘します。

レポートによると、04年から18年の間に、家を所有する子持ち夫婦はなんと、270万組減りました。

これから、日本でも同じ現象が起こることが予測されます。



確かに多くのアンケート調査で、Z世代も「持ち家」とくに「新築戸建住宅」を手に入れたいという希望があることがわかります。

しかし、残念ながら「家が欲しい」と「家が買える」のでは、意味が違います。

「欲しくても、手が出ない。」この先住宅はそういう存在になっていくのだと思います。

そもそも、日本の持ち家比率は、戦前の東京で10%台、大阪は9%程度、都市部全体で見ても20%強だったと言われています。

もっとさかのぼれば江戸の頃はほとんどが借家。持ち家だったのは地方だけです。

この先、持ち家のために、地方で働くか、仕事はあるけど賃貸暮らしの都会を選ぶか。そんな価値観になっていくのでしょうか。

話が少し脱線したので、元に戻しましょう。

家が嗜好品となるのであれば、家にお金を使うのは当然、富裕層となります。

じゃあ富裕層ってどこにいるのでしょうか？



○ 富裕層はどこにいる？

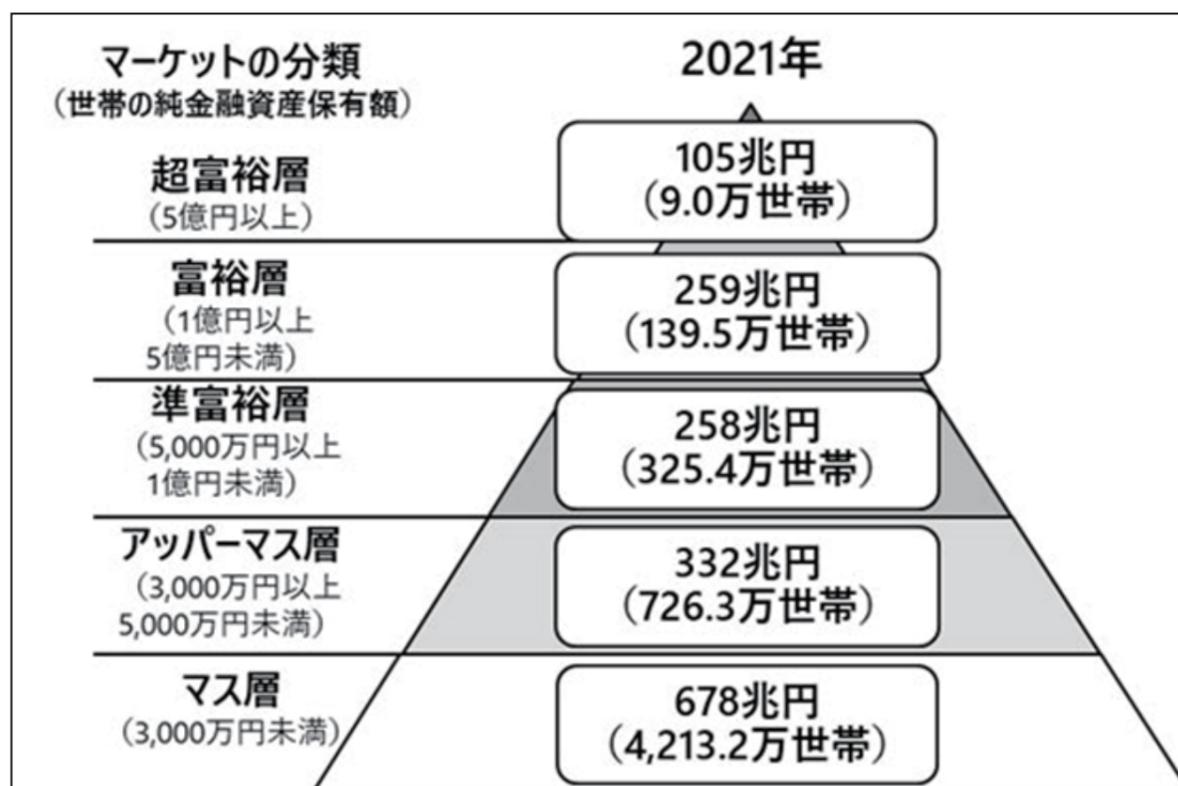
「富裕層の定義」

ちなみに富裕層とはどんな人を指すのでしょうか？

富裕層の定義は明確に定まっていますが、野村総合研究所の調査では「純金融資産保有額 1 億円以上 5 億円未満」の世帯を富裕層としています。

純金融資産とは、預貯金や株式、債券や生命保険などの金融資産から、負債を差し引いたものです。例えば、総資産が1億円だったとしても、負債が100万円あれば富裕層には区分されません。

また、「純金融資産保有額 5 億円以上」の世帯を超富裕層と呼びます。



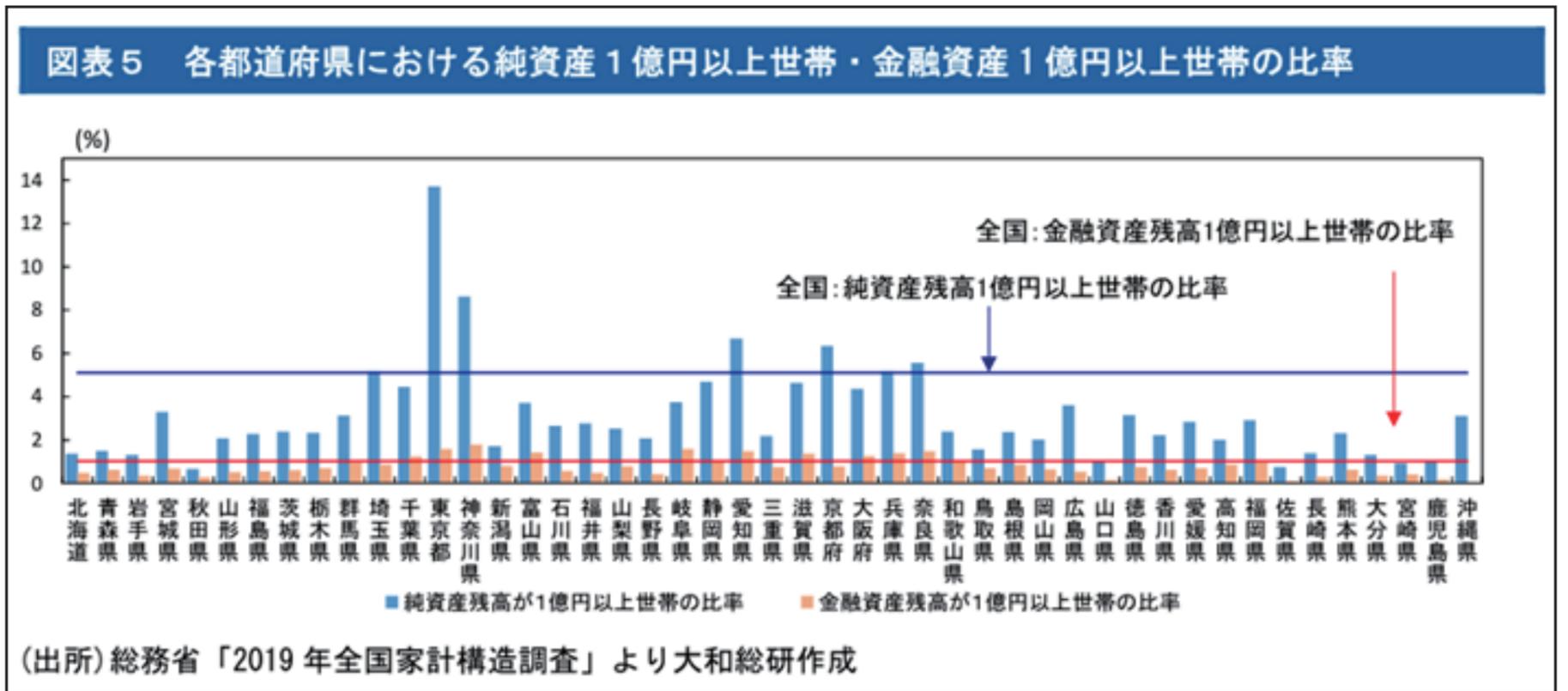
出所) 国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「全国家計構造調査(旧全国消費実態調査)」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、東証「TOPIX」および「NRI生活者1万人アンケート調査」、「NRI富裕層アンケート調査」等よりNRI推計

ちなみに、富裕層以上、つまり超富裕層＋富裕層で148.5万世帯。全世帯の2.7%になります。

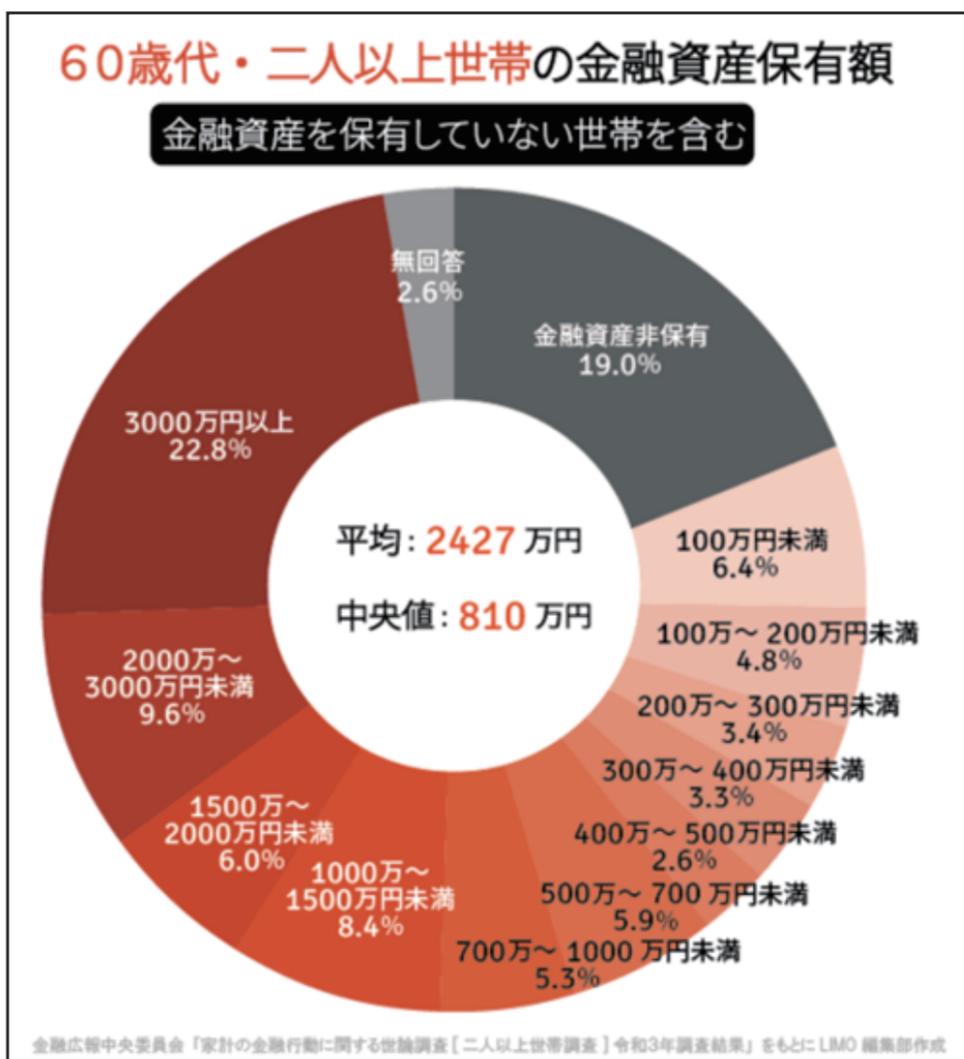
約100世帯に3世帯。ちなみに20年前が1.5%ほどでしたから、倍ほど増えている計算になります。

100軒に3軒が多いのか少ないのか。

さらに、お金の持ちのほとんどが、都市部にいると考えると、地方ではこの層を相手に家に関する商売をするのが難しいように感じます。

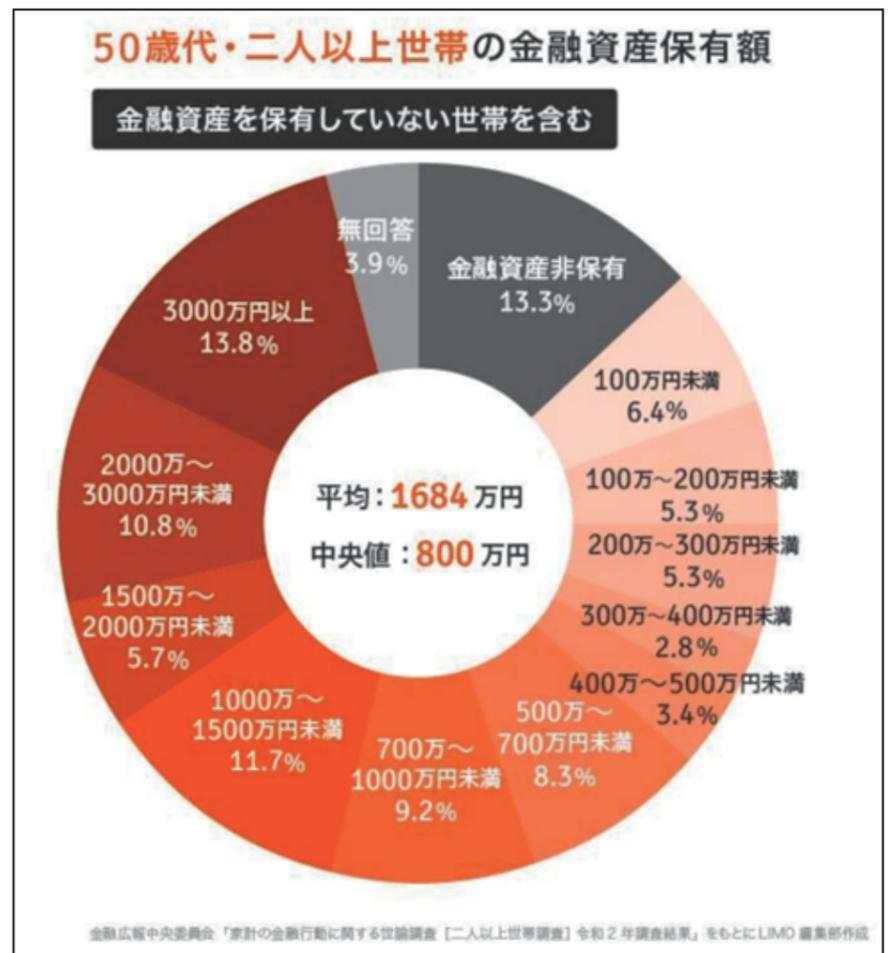
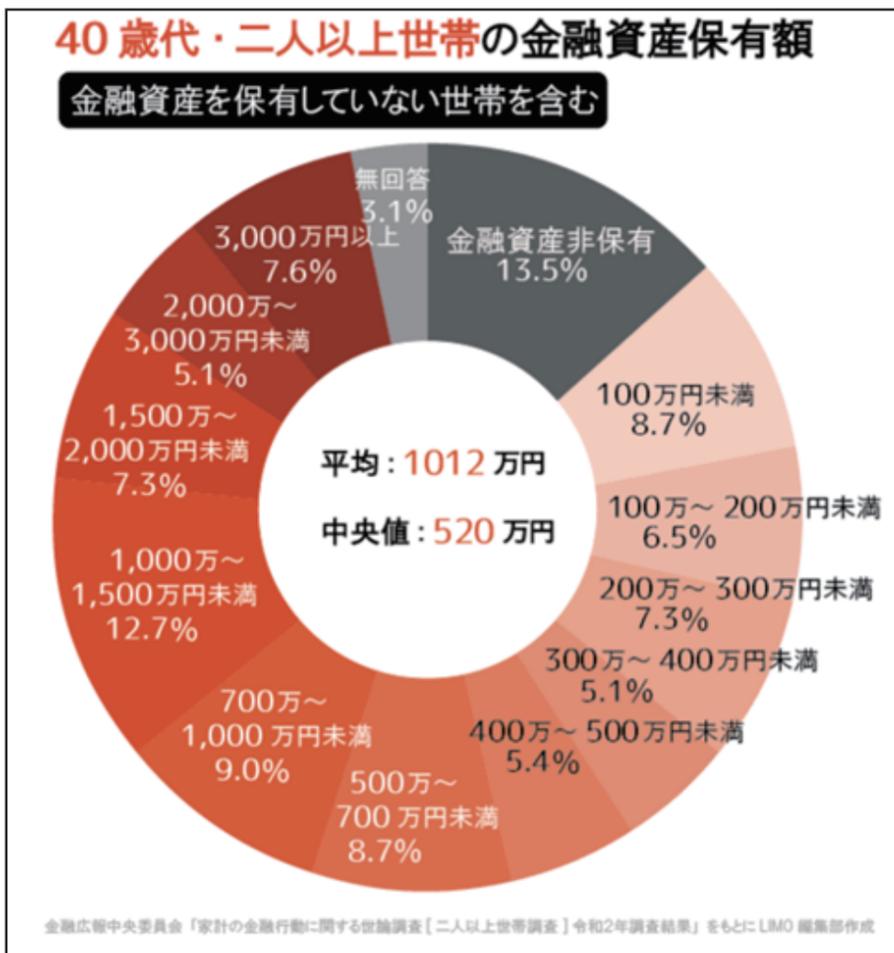


「やっぱり、当面はマイルドヤンキー向けにローコストな家を売るしかないのかー。」と諦めたくもなりますね。



しかし、実はそうでもありません。チャンスは思いがけないところにありそうです。

このグラフを見てください。60歳代の金融資産保有額です。

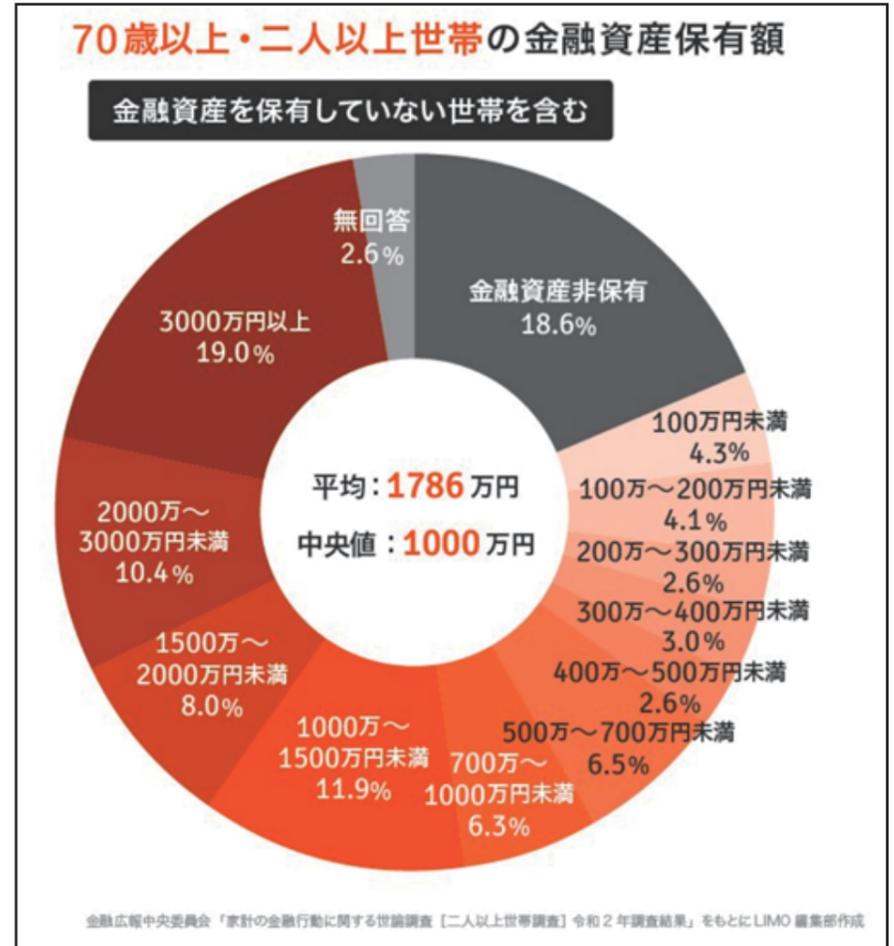


40歳代や50歳代に比べると当然ですが、70歳代に比べても、3000万円以上の金融資産保有額で圧倒しています。

ちなみに、純金融資産1億円以上の富裕層はほとんどが60歳代に固まっています。

しかもこの世代は、まだ地方にも多くいます。

つまり、もしこれから、家にお金が使えらしたら、貯蓄額的には60歳代しかないということになります。



間違えないでください。
「60歳以上」ではなく「60歳代」です。

1954年から1963年に生まれた「新人類世代」といわれた人種。
これがこれからの富裕層マーケティングのターゲットとなるわけです。

○「新人類世代」とは？

「新人類」とは、日本の経済学者である栗本慎一郎が作り出した造語で、1980年代に用いられました。

高度経済成長期と子ども時代が重なるため、戦後のモノ不足を知る世代にとっては「甘えた存在」「常識が通じない人たち」と解釈されることも多く、1979年頃からテレビなどのマスメディアでも広く使われ、「これまでとは異なった感性や価値観を持っている新人類」と規定されるようになりました。

○ 新人類の特徴

・「家族観」

「新人類世代」である50歳前後の親世代とその子供の関係性が、親の価値観が中心となるような上下関係ではなく友達のような関係、いわゆる「友達親子」になりやすいことがあげられます。

「新人類世代」は、高度成長期後の安定した世の中で生き、同時に1986年に施行された男女雇用機会均等法の第一世代でもある女性たちは、仕事も母親もこなしている世代です。

豊かさに囲まれて生きていた父親や社会で働く若々しい母親は、自分の子供とも一緒に生活を楽しまうとした結果、友達のような親子関係を構築するようになったのでしょうか。

・「消費に対するハードルが低い」

バブル期に人生を謳歌していた「新人類世代」は、贅沢をすることや派手に消費することへの抵抗感が低いという特徴があります。

「新人類世代」はバブルのピーク時にサラリーマンやOLとしてバリバリ活躍していた世代。今からは想像もできないほどの収入に恵まれ、夏休みには海外旅行に行ったり花金には豪華なディナーを楽しんだり、豊かな日本を満喫していました。

企業成長が成熟してきた時代に仕事ばかりが増え、働くことへの反動から自由や楽しみを追い求める意識が強くなったのでしょうか。

そのため、50代になっても新しいことや楽しいことを求め、それらへの消費は惜しまないという傾向にあります。

・ 個を重んじる

「社会に甘えている」「何を考えているか分からない」と評されていた「新人類世代」は、組織の一員よりも個を重んじる特徴があります。会社でも上の人を立てることを重視せず、「自分は自分、他人は他人」という価値観が強くなってきた世代ともいえます。

また、ロックや漫画、アニメなどに夢中になり、他人にあわせることより自分の好きなことを重視する「オタク」も新人類世代の一種です。

まあ、音楽で言えば「ロック」もこの世代から、カルチャーで言えば「マンガ」や「サブカル」もこの世代の文化です。

ファッションで言えば「アイビールック」。

ヒッピー文化やカウンターカルチャーの世代です。

戦後生まれで、まだ戦前の価値観を引きずってきた「団塊の世代」とは全く違い、新しい価値観を見つけてくること。

また今までの価値観とは違う生き方を好むのがこの世代です。

つまり、この世代が60歳代に突入したことで、「リタイア後の生活観」というものが、誕生しつつあるのではないかと思われれます。

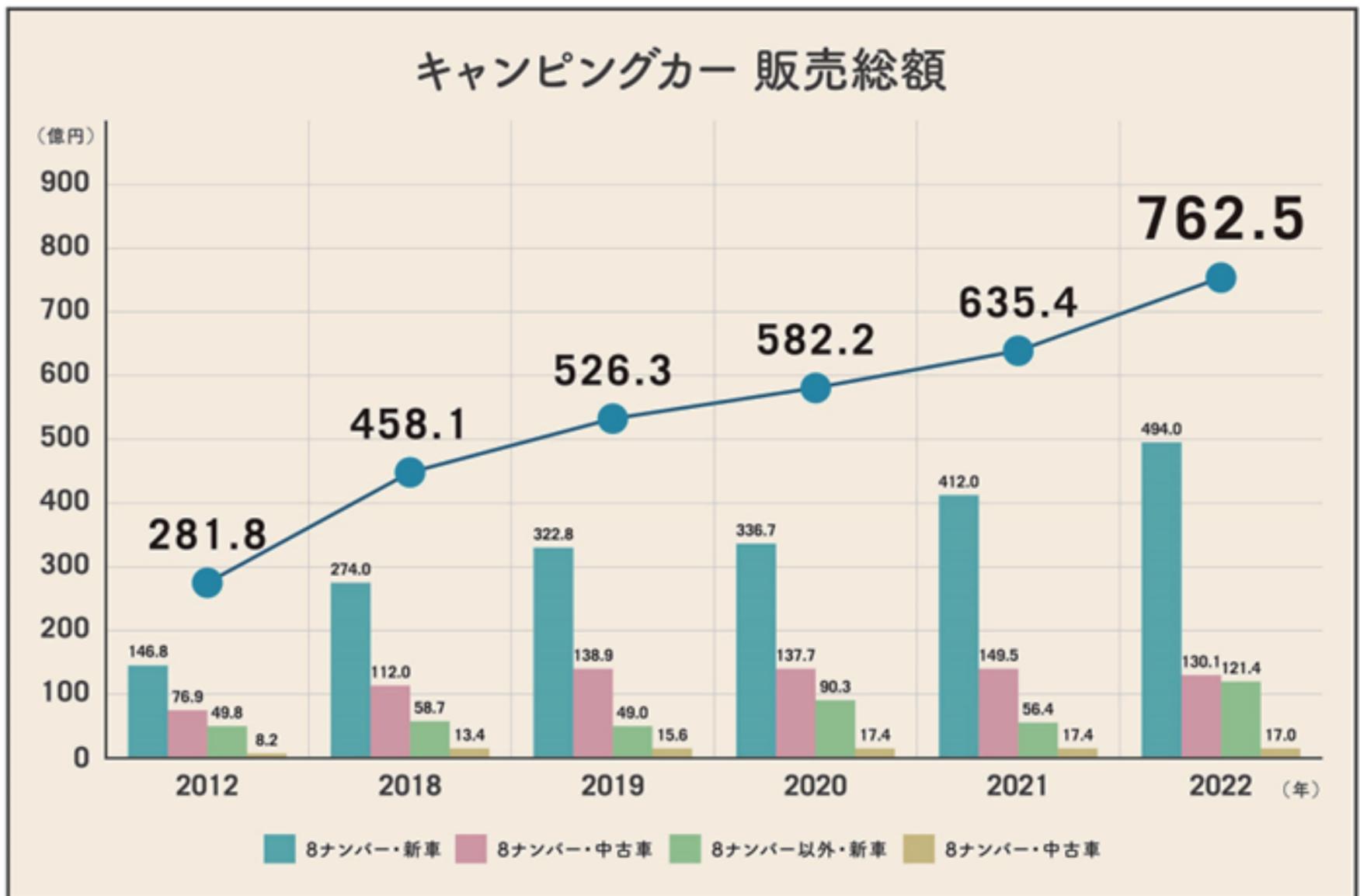
もちろん、そこには「リタイア後の住環境」というものも含まれます。

これからの富裕層マーケティングは「お金持ち相手」という視点だけでなく、この「新人類世代」へ向けてのマーケティングと置き換えた方がうまくいくのではないか？ というのが、岡崎の仮説です。

この世代に対して、住環境への願望をどう引き出すか。

○ キャンピングカーがブーム！？

ちなみに、キャンピングカーが史上最高の販売台数というのはご存じでしょうか？



キャンピングカーブームを支えているのも実は、「新人類世代」

だからタイニーハウスも売れるはずだと岡崎は踏んでいます。

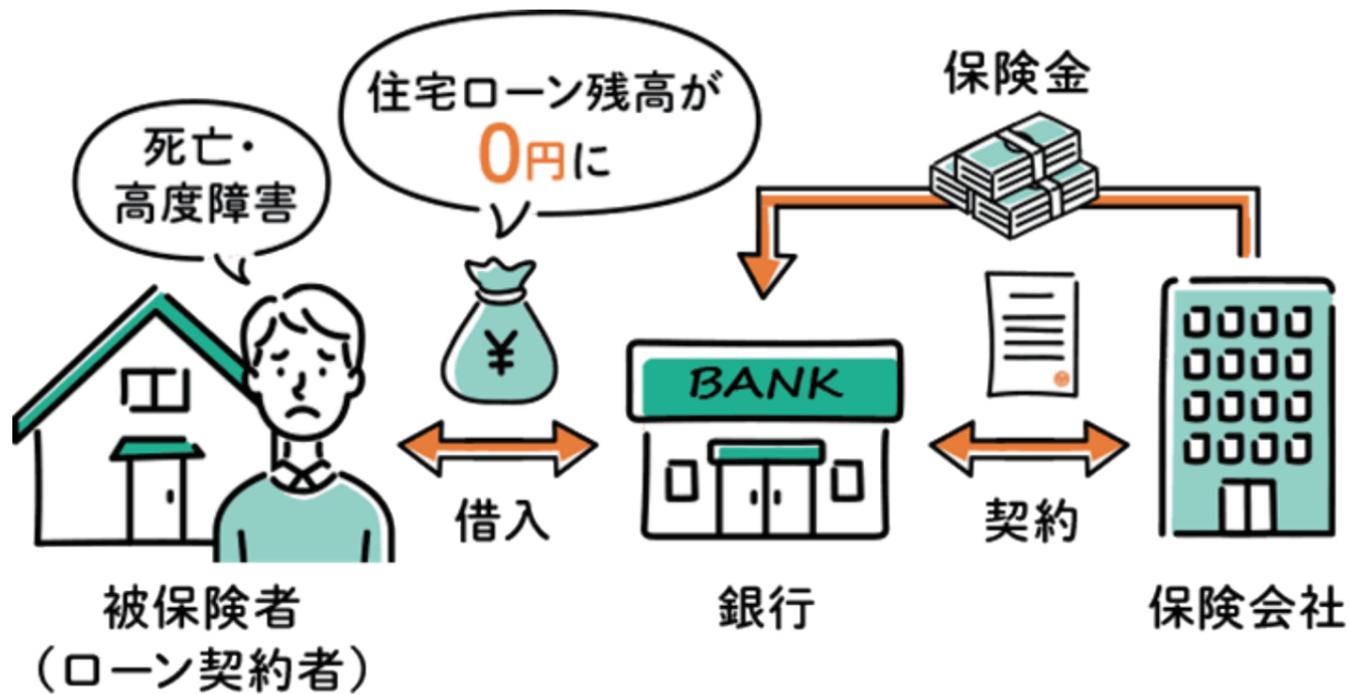
とにかく、お金を持ったこの新しい世代のどんな欲望を引き出すのか。ここからの重要事項です。

お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「建築中に万が一のことがあった場合はどうなるの？」

住宅ローンが始まってしまえば、万が一死亡した場合は大丈夫。
そんな話を聞いたことがある人は多いでしょう。

一般的に住宅ローンは借入時に「団体信用生命保険」をセットで加入します。
この保険は、ローン契約者が死亡した場合、その時点の住宅ローンの残高が、保険会社から保険金として、金融機関に支払われる為、残された家族が残りの住宅ローンを支払う必要はありません。



というありがたい制度です。

フラット35を除く多くの金融機関は、金利にこの団体信用生命保険の保険料が含まれているため、保険料を支払っている感覚はありません。

○ 建築中に万が一あった場合は？

通常、住宅ローンは、住宅が完成し、引き渡しされたタイミングで「全額融資」されます。
ということは、建売住宅ではない場合、住宅ローンが融資される前に、建築がはじまっていることとなります。

もし、建築中に万が一のことがあった場合はどうなるのでしょうか？

結論から言えば、建築中に万が一のことがあった場合は、住宅ローンの融資を受けることは難しくなります。

共働きなどで、残された家族が同等の住宅ローンを組むことができれば、代わりの人を立てて再度ローン審査となりますが、そうでない場合は、ローンは組めません。

しかし、当然建築は進んでいますから、建設会社への支払いは残ります。とても困ったこととなります。

そういうリスクをどうカバーすればいいのでしょうか？
方法は2つあります。

一番ベストな方法は、分割融資という方法です。

お話しした通り、通常住宅ローンは完成引き渡し後に一括融資されます。しかし金融機関によっては建築確認申請時や着工時、上棟時などに、融資を先行して実行してくれることがあります。

この場合、融資はすでに実行されているので、万が一のことがあった場合も団体信用生命保険が適用されます。

もう一つの方法は「団体信用生命保険付きつなぎ融資」を受ける方法です。

土地の代金、着工金、中間金など多くの建設会社は、完成までに分割した支払いを求められます。

この場合、一般的にはつなぎ融資という住宅ローンが融資されるまでに必要なお金を短期的に融資してくれる商品があります。

この商品は一般的には保険が付帯されていないのですが、中には少し金利を上乗せすることで、保険をつけることができます。

そうしておけば、万が一のことがあった場合でも、つなぎ融資で借入れた金額は保険で支払われるので、残された家族には最終金分のリスクだけになります。

リスクがゼロにはなりません、かなり小さくはできます。

住宅ローンの商品を選ぶ時に、金利の低さだけに目が行きがちですが、こうしたリスク管理も含めて選ぶことが重要です。

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

来年からNISA制度が一新されます。X (旧Twitter) やYouTubeなどでも、様々な意見が飛び交っています。中には言葉巧みに情報商材を買わせようとしたり、自身の運営する有料サロンに勧誘しようとする輩も多いので注意が必要です。

皆様は企業型確定拠出年金にて金融商品に触れているので現実的な“相場”というものを理解されていると思いますが、右も左も分からない初心者を搾取しようとする動きはどこにでもあります。そういう意味で昨今のSNSは魔窟です。

???「私はこの手法を用いて、株でこれだけ儲けました。運営する有料の会員制サロンに入会してくれば、その手法を特別に教えます。🥰」

↑こういう奴は詐欺師です。キチンと投資で稼いでる人は、こんな手間のかかることはしません。更に投資で稼ぎます。稼げない奴がこういった勧誘を行います。

自分のお金を守れるのは自分だけであり、これから聞き心地だけはいいい甘言が溢れると思いますが、無駄なお金を使わないようにお気を付けください。

図書館にある書籍で最初の勉強は十分です。今年も、ありがとうございました。

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