

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²⁵ Letter

4

vol.107

■ 特別巻頭記事

「これから5年の新築戦略Vol.1」

■ 今月のトピックス

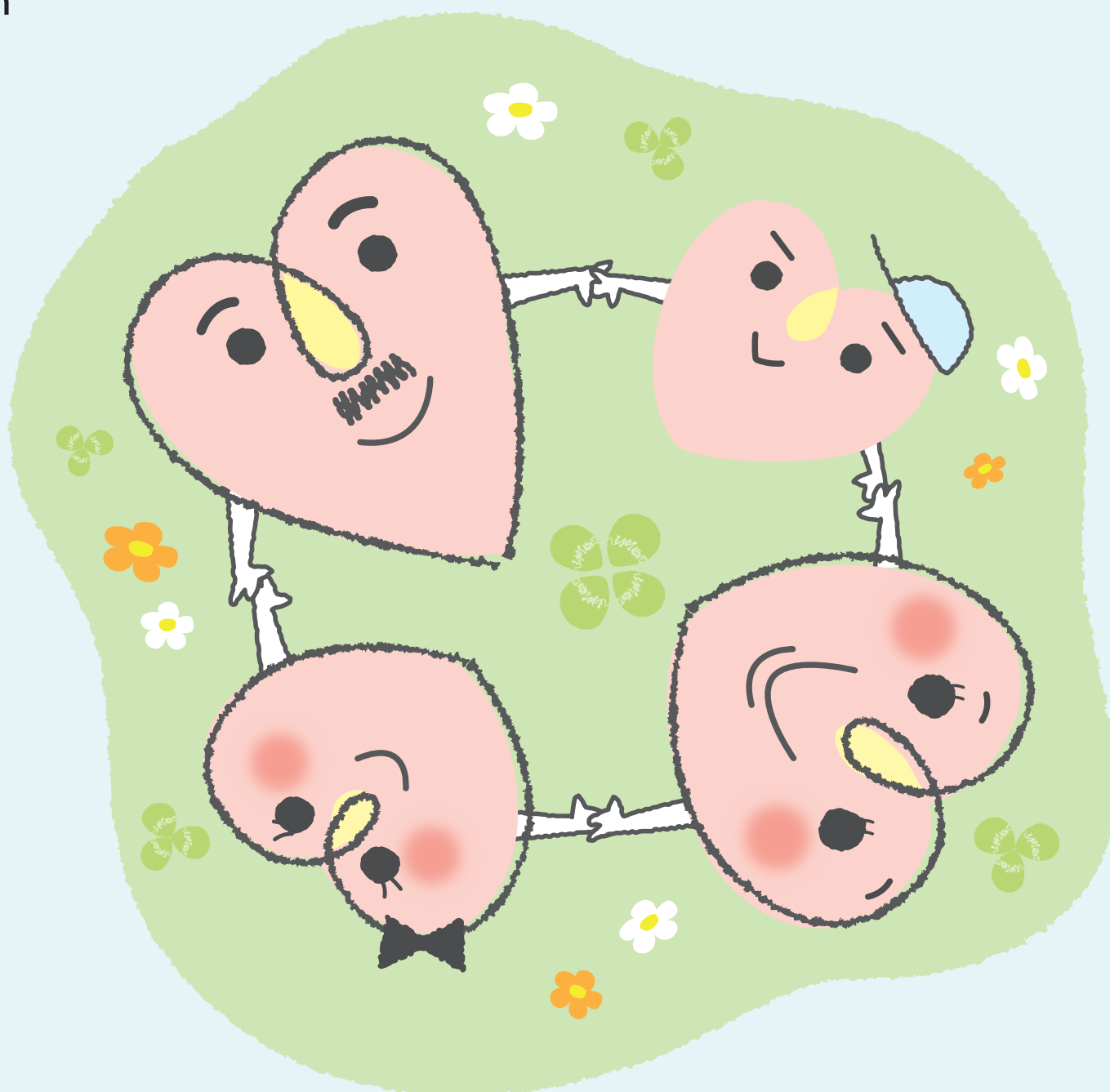
※今回はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「家にお金をかけるのが不安」という方へ

■ Information

■ 編集後記

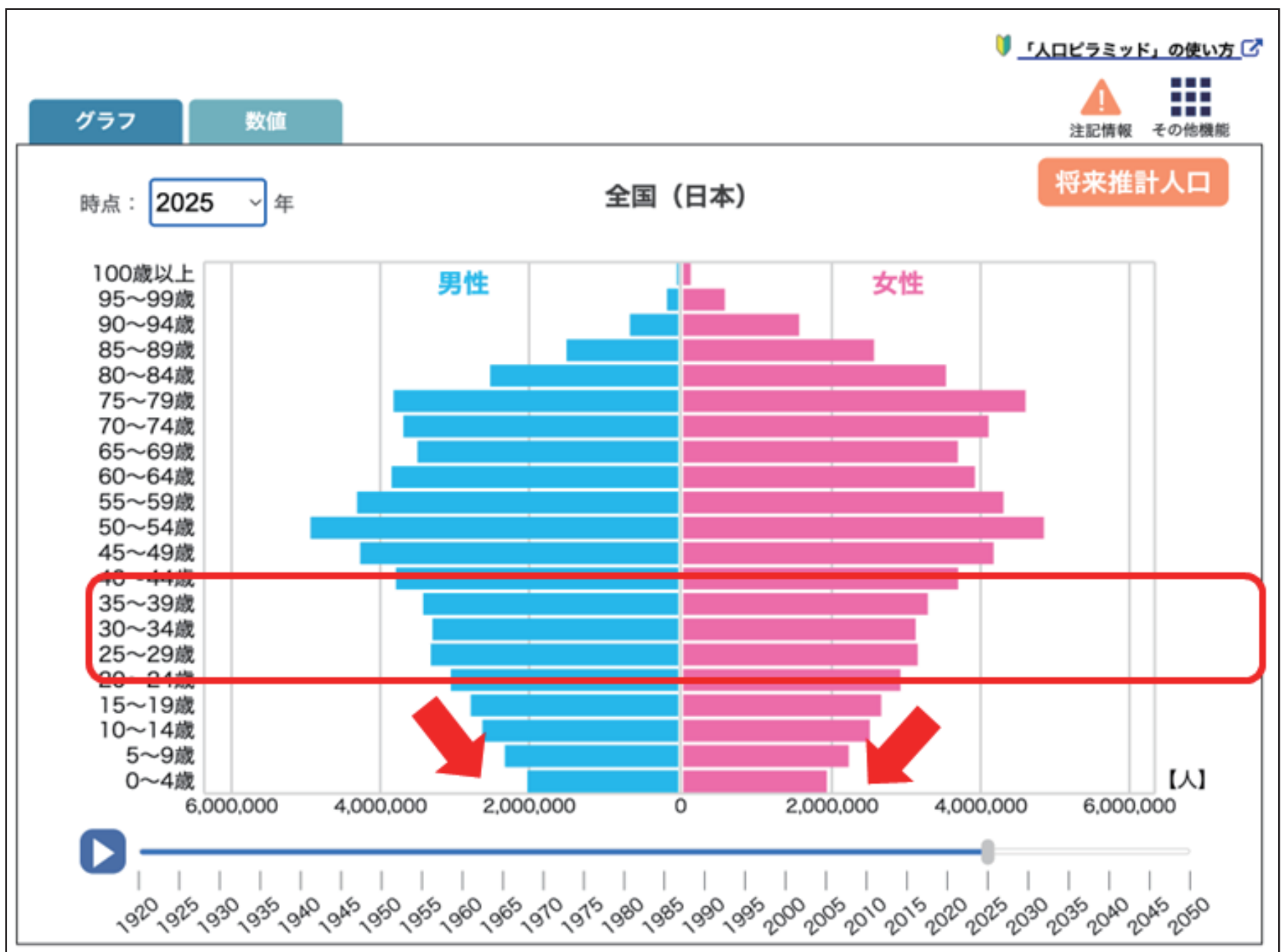


「家族」

特別巻頭記事

これから5年の新築戦略Vol.1 ～「Z世代は堅実的か、持ち家の早期購入を意識」～

昨年11月の集合研修。今後5年の予測をお伝えしたのを覚えていますか？



この図は毎度毎度の人口ピラミッドです。

この図を示しながら、

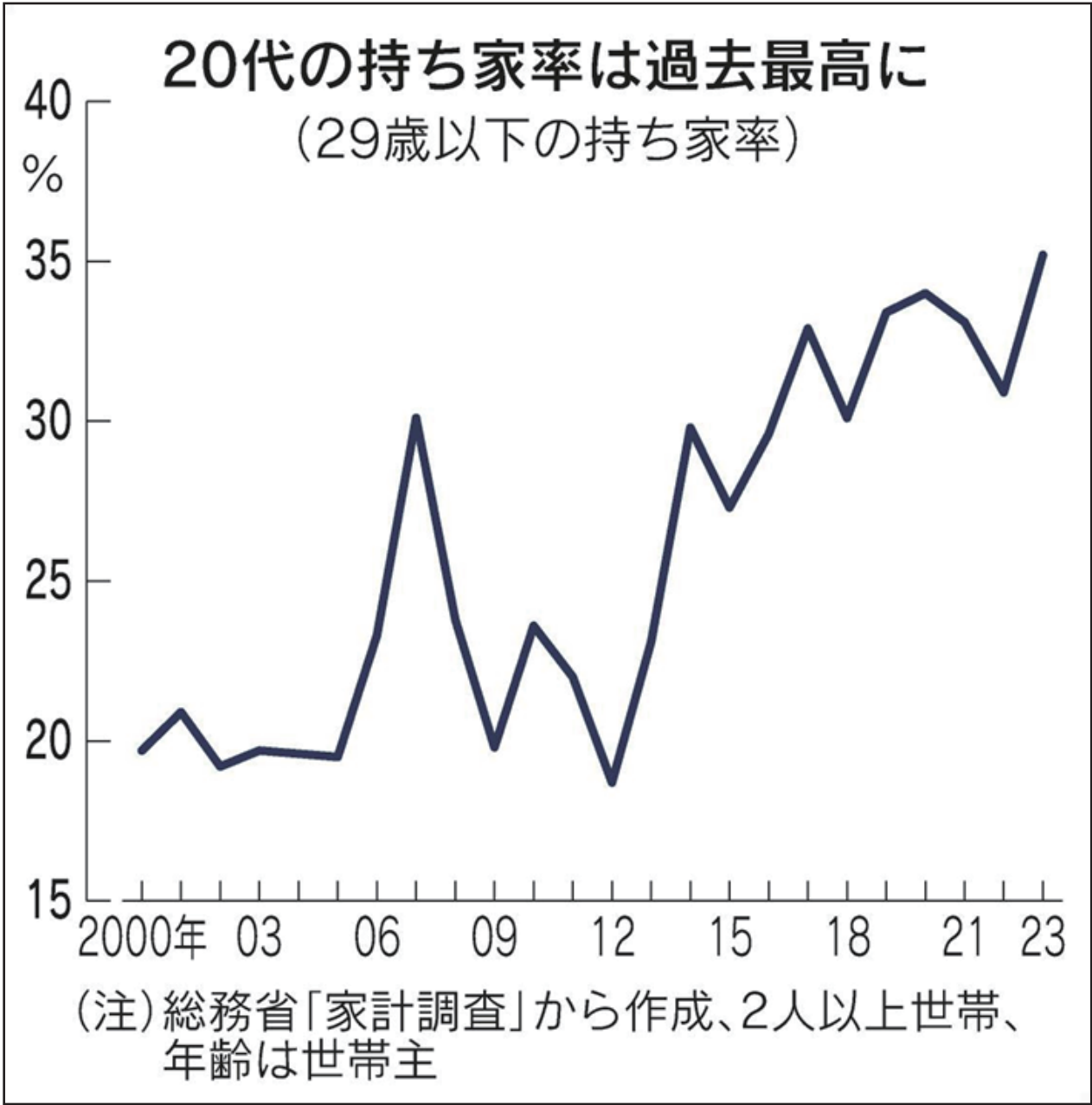
子育て世代のマーケット減少は一服。
この5年は、市場ボリュームの変化は少ないと見ていいでしょう。
(2030年以降はさらに住宅マーケットの縮小が加速します。)

とお話ししました。

どうして、家を建てる世代の人口減少が一服するのか？
それは、Z世代、つまり団塊Jr世代の子どもたちが家を建てる年代に差し掛かったからです。

「20代の持ち家率は過去最高」

総務省の「家計調査」によると、2023年度の20代の持ち家率が過去最高を記録しました。



7年連続で上昇しており、「3世帯に1世帯はマイホームあり」という水準に達しています。

確実に、若年層の持ち家に対する意識が高まっています。
今回は、その実態をもう少し見ていこうと思います。

オープンハウスグループが、Z世代(20代)とX世代(45歳～59歳)の住宅購入者・購入検討者を対象に住宅購入に関する意識調査を実施。結果を公開しました。

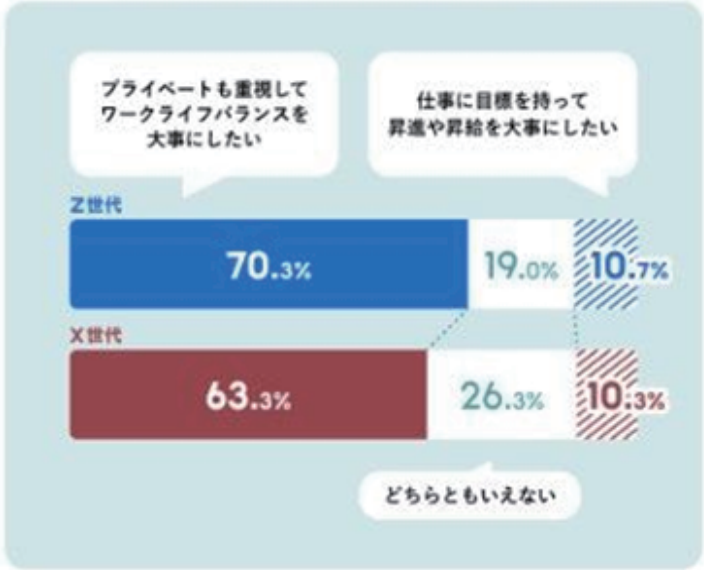


まず、人生に対する楽観と悲観に対して、「自分の未来は明るいと思う人」は、Z世代は47.7%に対し、X世代は27.3%と大差がついており、Z世代のほうがかなりポジティブ。

これは、色々な統計調査からも明らかになっている事実で、「未来の幸福に向かって今を積み重ねる」よりも「今の幸福を大切に楽しむ」という価値観を重視しているとも言われています。

SNSの普及も重なり「幸福感」や「将来像」そのものが旧世代と違う。つまり未来に対する捉え方の変化がこういう結果になっているのではないかと岡崎は考えます。

1-2) 私生活と仕事に関する価値観



**Z世代は仕事とプライベートのバランスも重視
仕事への向上心は両世代ほぼ同じ**

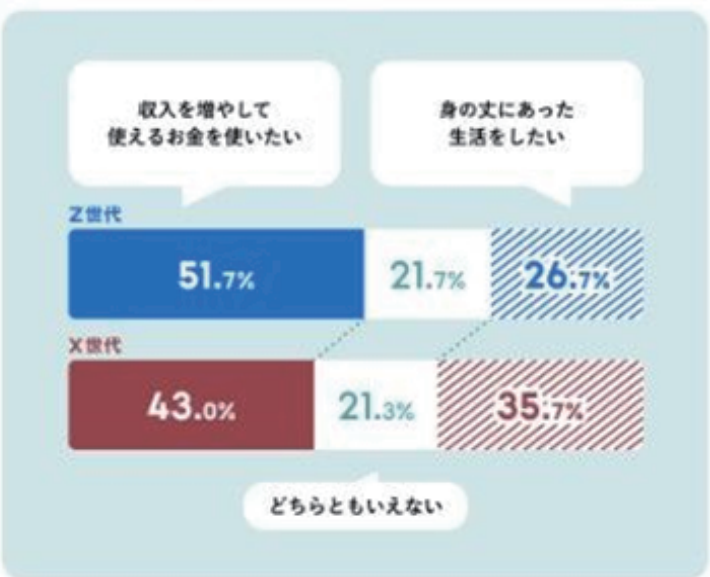
- ・ Z世代のほうが「ワークライフバランスを大事にしたい」が7.0pt高い
- ・ 仕事に向き合う姿勢は両世代とも約10%
またZ世代のほうが0.4ポイント高かった
- ・ 時代背景か、仕事一筋より「趣味も仕事も」という意識は両世代共通だが、Z世代はプライベートにより意欲がある。

私生活と仕事に関する価値観もプライベートを重視している人がZ世代は70.3%とX世代より7ポイントも高い。

ワークバランスについては、前世代から引き続きポイントが高い。

お金のために働くのではなく、プライベートを楽しむために働く、という考え方がこの世代の特徴と言ってもいいでしょう。それがよく分かるのが、次の結果です。

1-3) 人生に求める経済的豊かさ

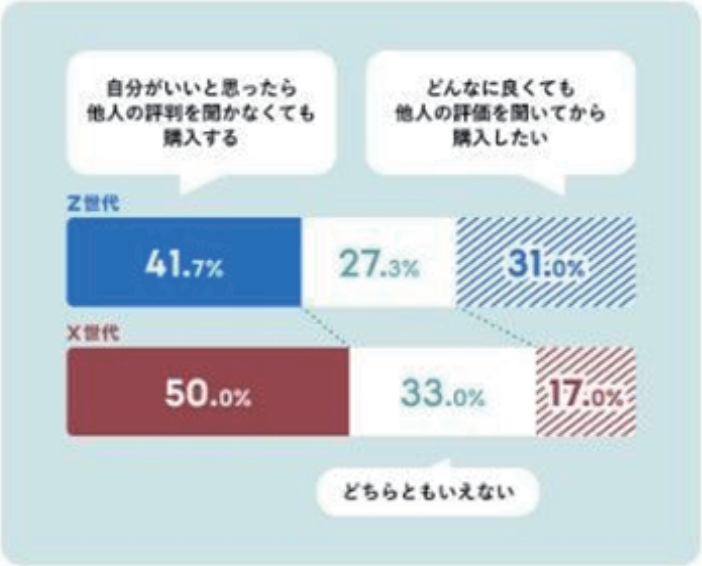


**Z世代のほうが「稼ぎたい」「使いたい」意欲が
高いことが判明
51.7%とX世代を8.7pt上回る結果に**

- ・ 「収入を増やして使えるお金を使いたい」に関して
X世代が51.7%とZ世代を8.7pt上回った
- ・ Z世代は「収入を増やしたい」人のほうが
「身の丈にあった」より25.0%多いという意外な結果に
- ・ 保守的な価値観・安定志向と言われるZ世代だが、購買・消費意欲が高いことが伺えた

経済的な豊かさについても、Z世代の方が稼ぎたい意欲が高く、使えるお金を増やしたいと考えています。

1-5) 物の購入における周囲の評価の重要度



Z世代のほうがどんなに良くても周囲の評判を聞く3人に1人の割合でX世代に比べて14.0pt高い

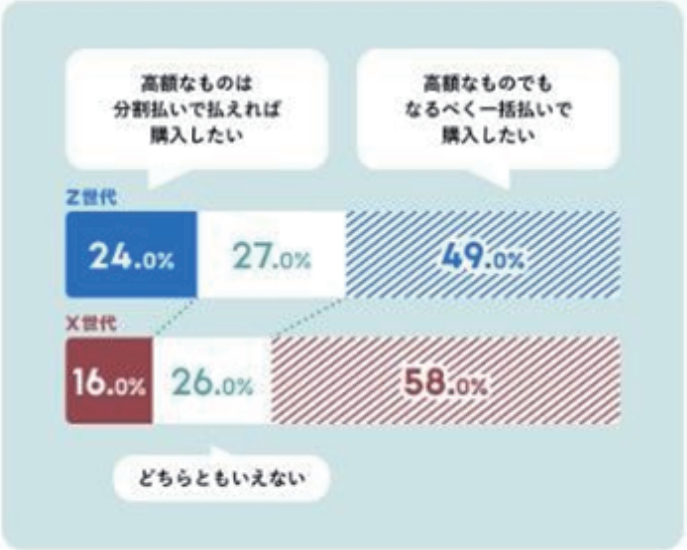
・両世代とも他者評価関係なく買うという回答が高かった。

・他人の評価の割合はZ世代が14.0pt、X世代を上回る

・Z世代は自分の評価が優先だが、周囲・他人にどう思われるかも重要な判断材料。仲間思考は消費の在り方にも影響。一方、X世代は初期オタク文化・ギャル等の自己評価の尖った文化を経験し、購入の際にも自己評価を大事にする。

ただ、物の購入における周囲の評価に対しては、Z世代は周りの声を聞いて慎重に購入する傾向が。
というより、他の人の目や評判を気にするのがZ世代と言えそうです。

1-6) 高額商品の購入における支払い方法



**Z世代はX世代に比べて分割払いへの抵抗感が低い
分割支払のイメージ変化が影響か**

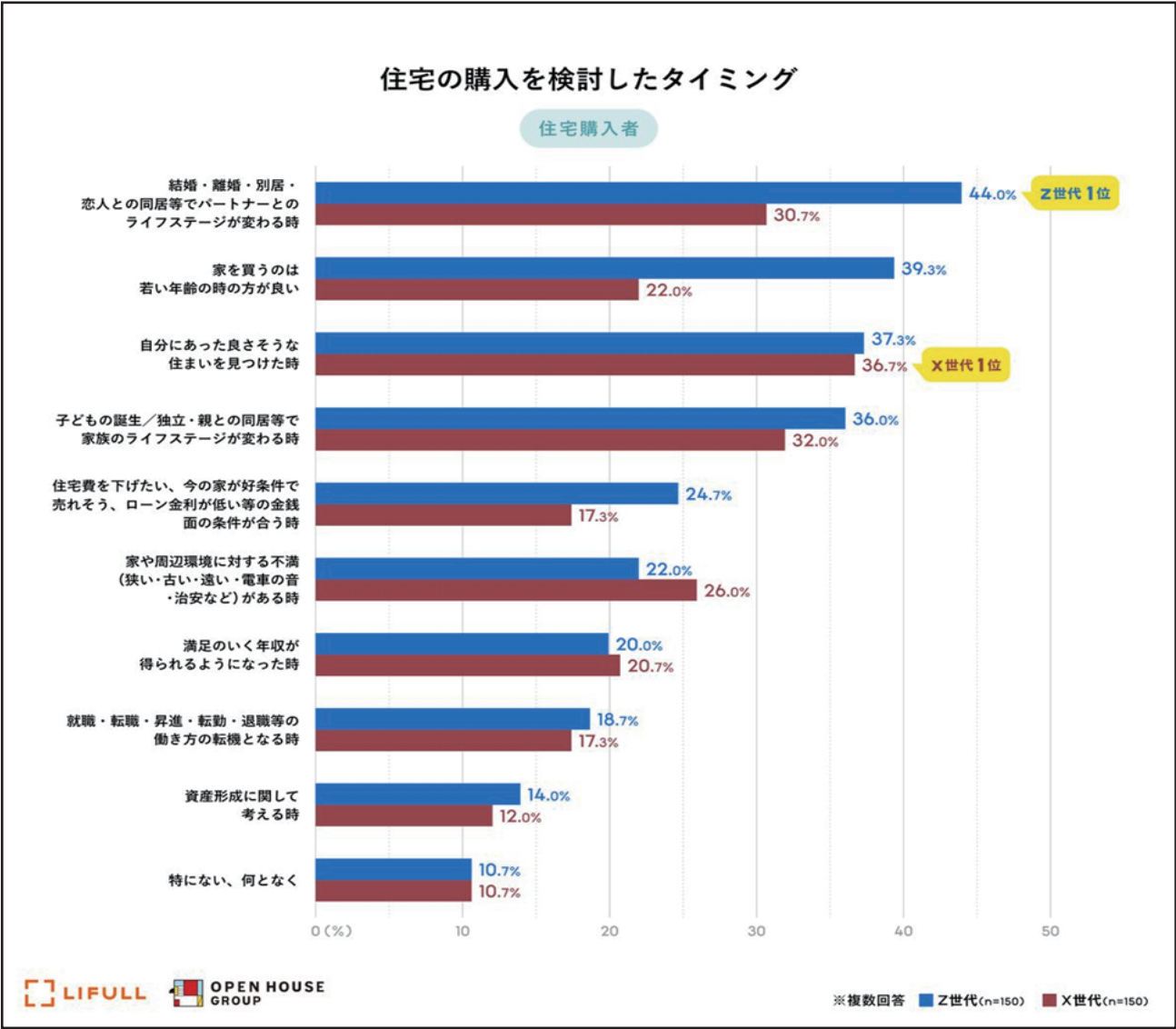
・両世代ともに、一括購入が優勢な一方、
選択割合には大きな差

・Z世代は分割払いが24.0%とX世代を8.0ポイント上回る

・分割支払いやサブスクリプションに慣れていることが背景にある可能性

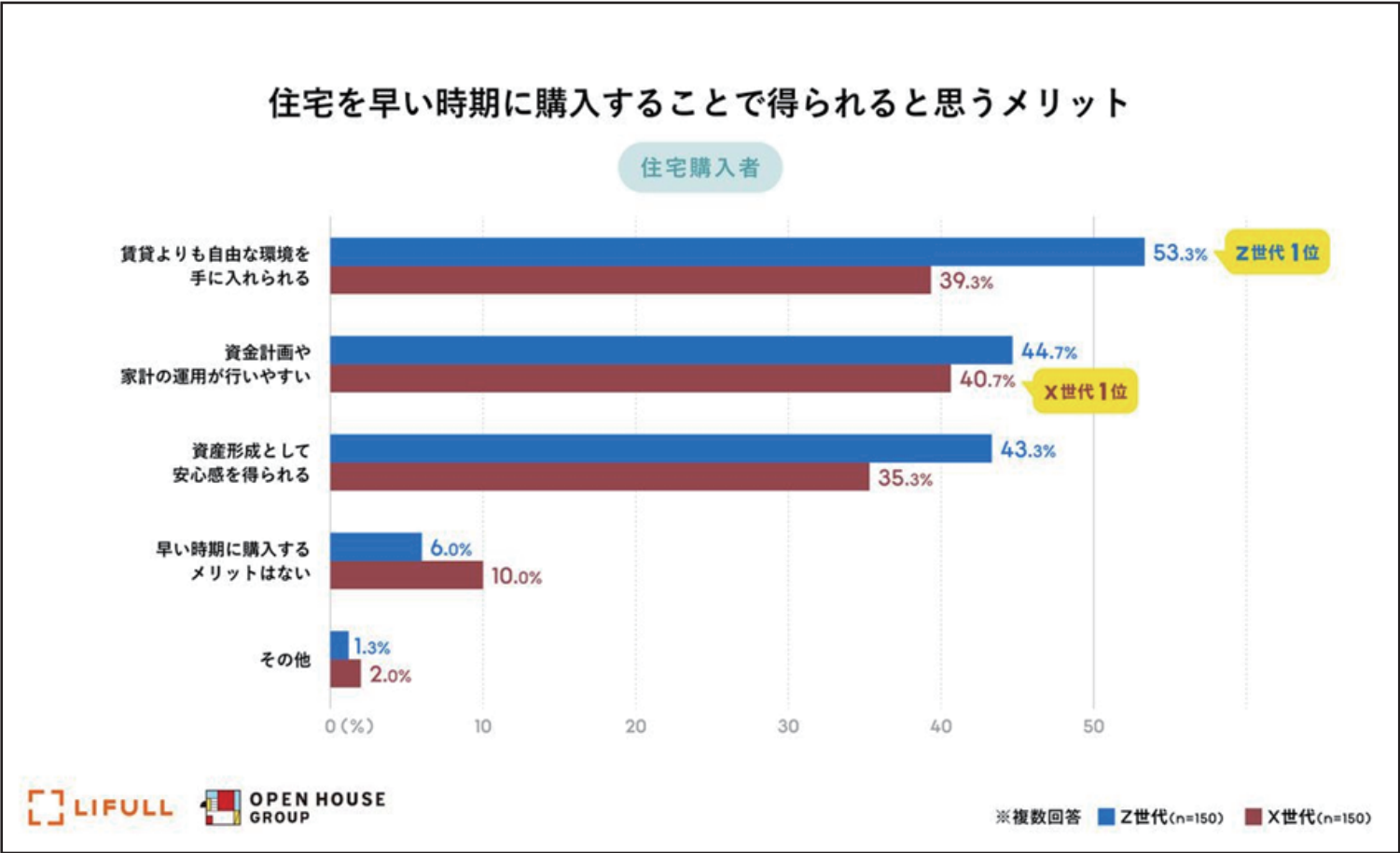
また、住宅や車といった高額商品に対しての支払い方法としては、極力一括払いしたいという人がZ世代で半数、X世代で6割を占めるが、分割払いでも払えれば購入したい割合はZ世代のほうが高い。

キャッシュレスが当たり前の世代で、サブスクの普及などがその原因と考え得られます。



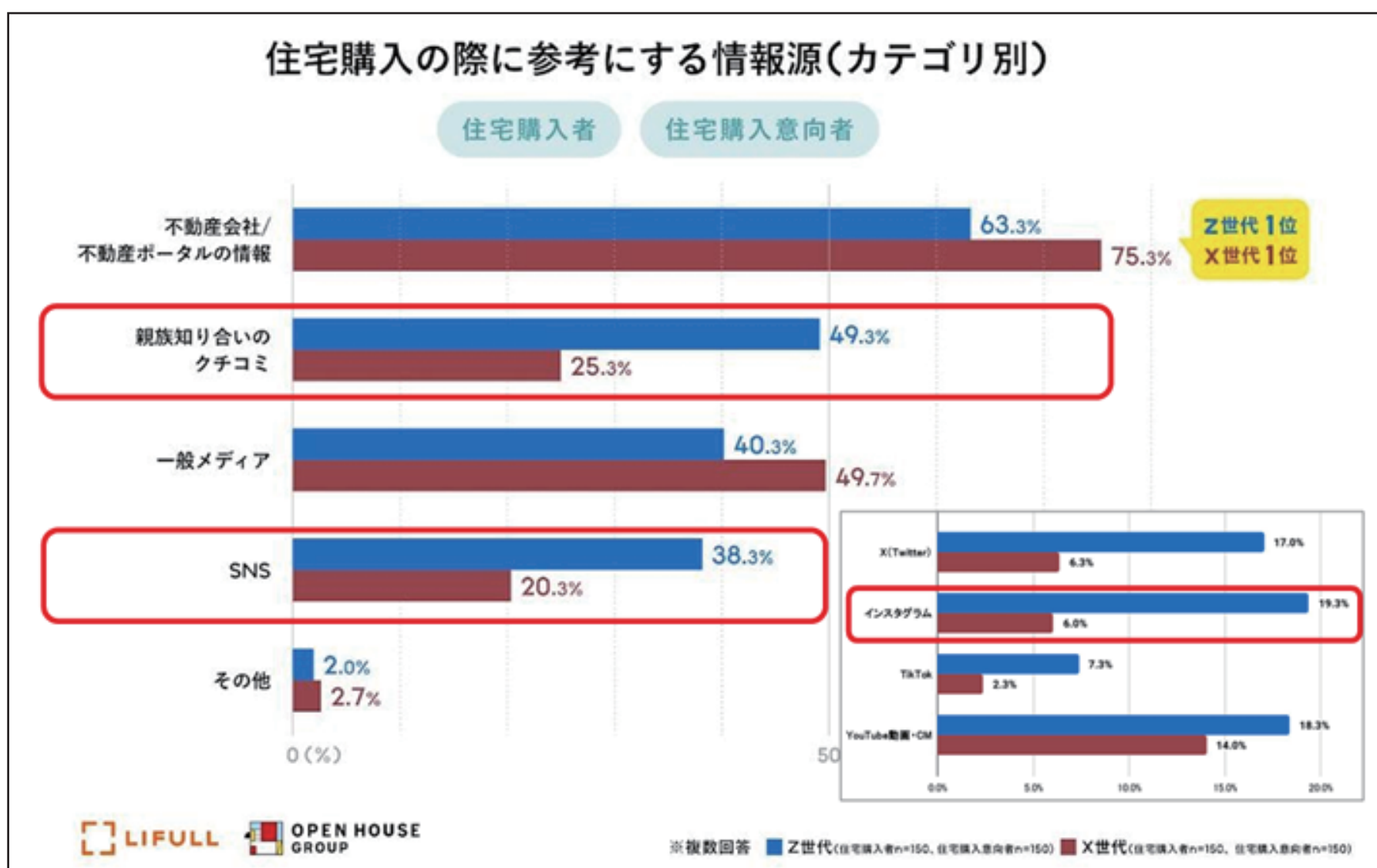
住宅の購入を検討したタイミングとしては、Z世代は「パートナーとのライフステージが変わるとき」が44.0%でトップ。X世代の1位は、「自分にあった良さそうな住まいを見つけたとき」で36.7%となっている。

また、「家を買うのは若い年齢のときのほうが良い」がZ世代39.3%に対してX世代は22.0%と大差がついている。このあたりは総務省の調査に通ずるところがある。



早い時期に住宅を購入することで得られると思うメリットとしては、Z世代は「賃貸よりも自由な環境を手に入れられる」が53.3%でトップ。

Z世代のコメントを見ても「家賃を払うのが勿体無いから早くに家を持つ検討をしている」「賃貸で家賃を払うより、同様の金額でローンを払っていった方が、家という資産を手に入れられる」など、住宅を資産価値としてみなし、賃貸と同じ額を支払うのであれば、自分のものになる持ち家にするという考えが強いようです。

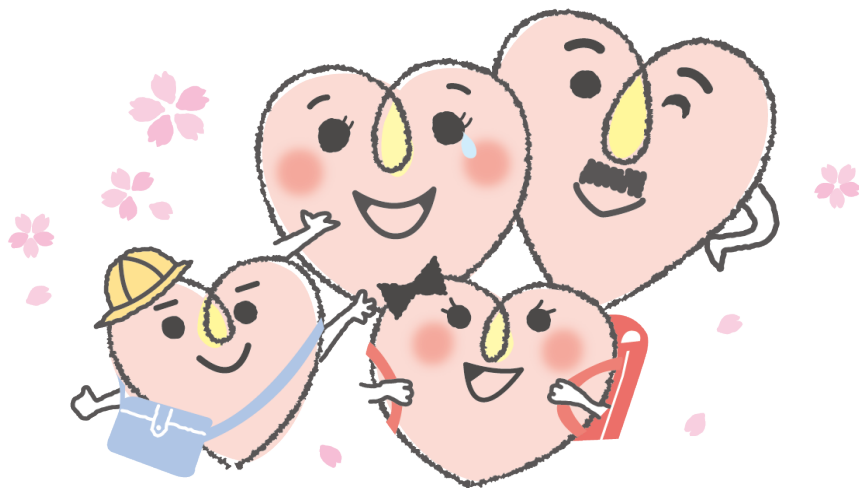


住宅購入の際に参考しているのは?という質問には、SNSが多いのは想定通りなのですが、意外にも知り合いからの口コミを重視していることに驚かされます。

情報過多の中で、高額な買い物をする時の判断基準は、信用ある口コミに頼るというのもこの世代の本質なのかもしれません。



Z世代だと言っても重視することは、何も変わらないということです。
資金計画はもう古い、ライフプランより設計重視なんていうのはやはり間違い。
住宅購入の基本はお金の不安をなくしてあげることに尽きるようです。



お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！



「家にお金をかけるのが不安」という方へ

「これ以上、家にお金を使えない。」

注文住宅は、材料の高騰もあり、全国平均4039万円。(2023年国土交通省住宅市場動向調査より)過去最高となりました。

分譲住宅でも4290万円(土地代込み)。5年間で500万円上昇したことになります。

そういう背景からか「これ以上、予算をあげたくない」最近こういう相談をよく受けるようになりました。

「予算が出せない。」ではなく「予算をあげたくない。」

この一言に、これから家を建てる方の将来への不安がにじみでています。

「子どもが巣立てば、夫婦2人になる。」

「ずっと、この場所に住み続けるかどうか分からない。」

「老後のために貯蓄を優先したい。」

一生に一度の家ですから、もちろん妥協はしたくない。

でも、お金をかけすぎるのがもったいない気がする。

それが、家を検討される方の本音です。

「できれば、平屋がいい」

空前の平屋ブームです。最近では70%の人が「平屋」を希望。これも「予算をあげたくない。」という不安の裏返しなのでしょう。

しかし、実際に平屋を建築するのは、10%程度しかいません。なぜなのでしょう？

「いつかは夫婦2人になるのだから、コンパクトな平屋で予算を抑えたい。」こう希望を持ってハウスメーカーを訪れる。でも、そこで現実を突きつけられます。

「希望を取り入れた平屋は、2階建て以上にお金がかかりますよ。」

いつかは夫婦2人になると言っても、子どもを授ければ部屋が必要。
収納はできるだけ多くしたい。etc

間取りの希望を言えば、平屋でもそこそこ大きな家になる。

結果、金額は2階建てと変わらない。さらに、それなりに大きな土地が必要。

土地の予算を抑えるのであれば、郊外の少し利便性が悪い場所を選ぶしかない……。

これが平屋を建てられていない正体です。

「もっとこうすれば良かった……。が一番の損。」

家に色々な希望を持ちながら、結局は予算を気にしすぎるが故に建てたあとに不安を漏らす方が多くいます。

賃貸住宅と違い、住み替えることは容易ではありません。だからこそ毎日後悔することになりかねない。それが家です。

「後悔しない為に、家に使える予算の上限を見極める。」

物価が上がり今後の生活費が不安なのは当然です。教育費だけではなく、老後の資金への不安も数年前よりもずーっと心配です。

だからと言って、家という人生で一番長く過ごす環境を犠牲にする理由にはなりません。

だからこそ、家づくりにおいて資金計画が一番の肝になります。

それも毎月の返済額から計画するものでは、このインフレ時代には対応できません。

この先の人生にかかるお金をインフレも予測しながら計算し、そこから逆算して家につかえる金額の上限額を算出する。これが一番です。

もちろん不測の状態が起こるかもしれません。それをどの程度見越すのか。これは資金計画のアドバイザーとじっくり話合うべきです。

もしかすると、資金計画のアドバイザーを見つけることが一番後悔しない家づくりなのかもしれません。

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」
「知らないと言バイお金の話」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
- 7月3日(木)に、『第21回 集合研修セミナー』を開催いたします。
引き続きご出欠のご連絡をお願いいたします。
ご質問もお気軽にご連絡ください。

編集後記

新年度を迎え、私がこの仕事を始めてちょうど1年が経ちました。
振り返ってみると、右も左も分からなかった私が、先輩方に支えられながらなんとかここまで来られたのだと実感しております。

子育てと仕事の両立は毎日が挑戦の連続でした。朝はバタバタと支度をして送り出し、仕事を終えたら今度は家事や子どもの相手、自分の時間がなかなか取れませんが、子どもたちは進級し、少しだけお兄さん・お姉さんらしくなり、気づけば去年できなかったことができるようになっていたり、たくましくなっていたりと、子どもたちは前を向いて一歩ずつ成長しているのだと、日々感じさせられます。

忙しい日々の中でも、小さな成長を見逃さないように、そして仕事でも一歩ずつ成長していけるように、この春、新しい気持ちでまた頑張っていこうと思います。
皆様にとっても、この春が素敵なスタートとなりますように。

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