

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

5

vol.108

■ 特別巻頭記事

「これから5年の新築戦略Vol.2」

■ 今月のトピックス

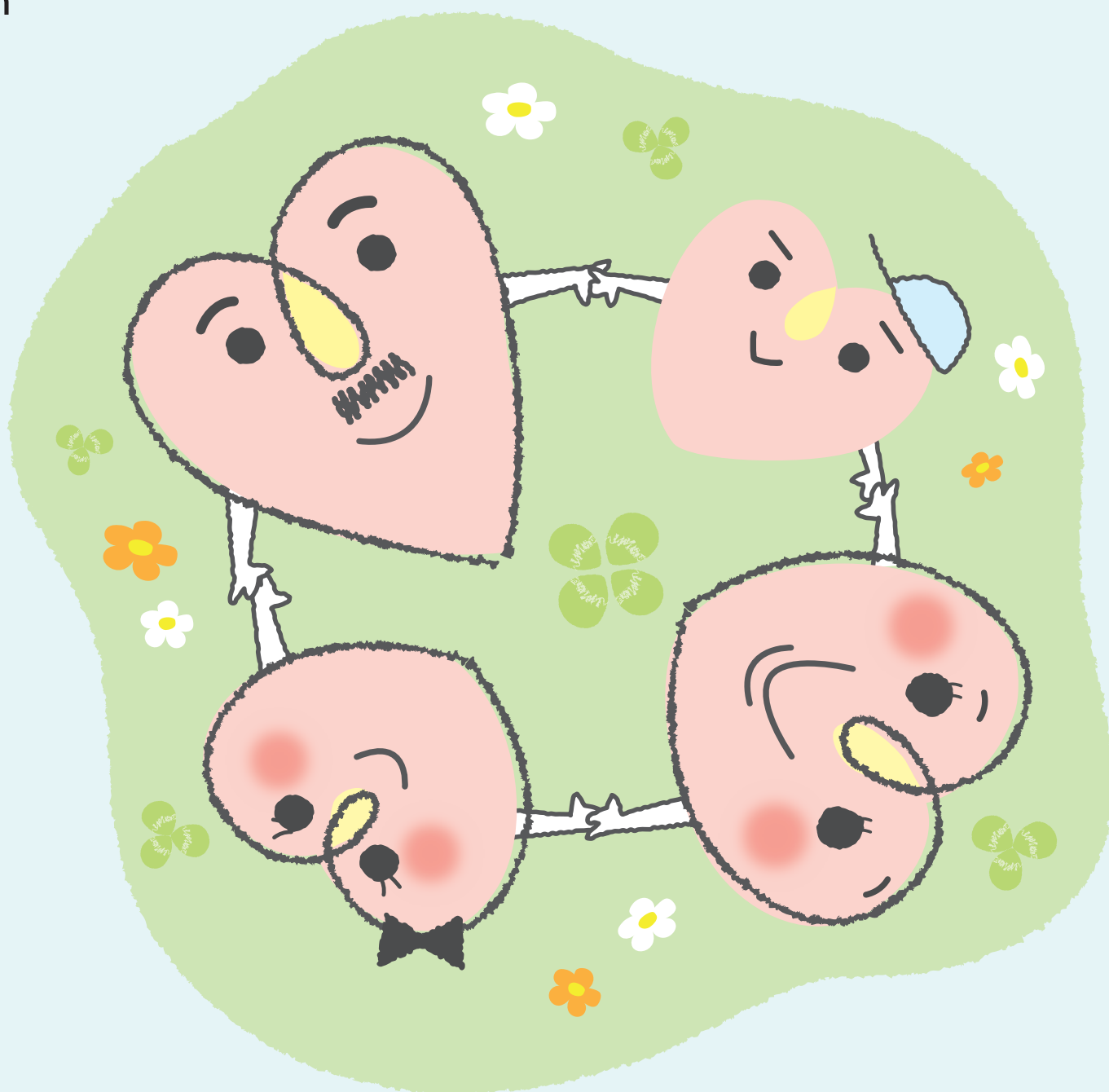
※今回はお休みです

■ お客様向けニュースレター

「フラット50」30歳未満申し込み2.6倍に

■ 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.2 ～「ファスト化する住宅購入」～

○ 住宅購入者は高所得化、高年齢化、非ファミリー化

「シニアの相談が増えている。」

1月末に行ったロープレ合宿の参加者の声。岡崎自身、現場の中でそう感じています。

「子育て世代の家づくり」をメインに行なってきた工務店。でも子育て世代が集客できない。代わりにシニアや独身が集まる。

集合研修で何度もお話ししている通り、確実に市場は「変質」してきています。

そこで今回「LIFULL HOME'S総研」2024年調査研究報告書から重要なポイントを抜粋しながら、今後の市場はどこにあるのか？という方向性を見ていくことにしましょう。

住宅購入費用は大きく上昇した。平均で530万円上昇、全体の平均価格はおよそ4000万円に。

なかでも東京23区では1400万円以上、それ以外の100万人都市では455万円以上の価格高騰が見られている。

当然、住宅購入世帯の年収、年齢構成も大きく上がっている。年収でみると700万円未満の割合が減少、1000万円以上の世帯が10年前に比べて10ポイント増えて24%に。全体の4分の1は1000万円以上世帯というわけだ。年代では50代以上世帯の購入が増えている。

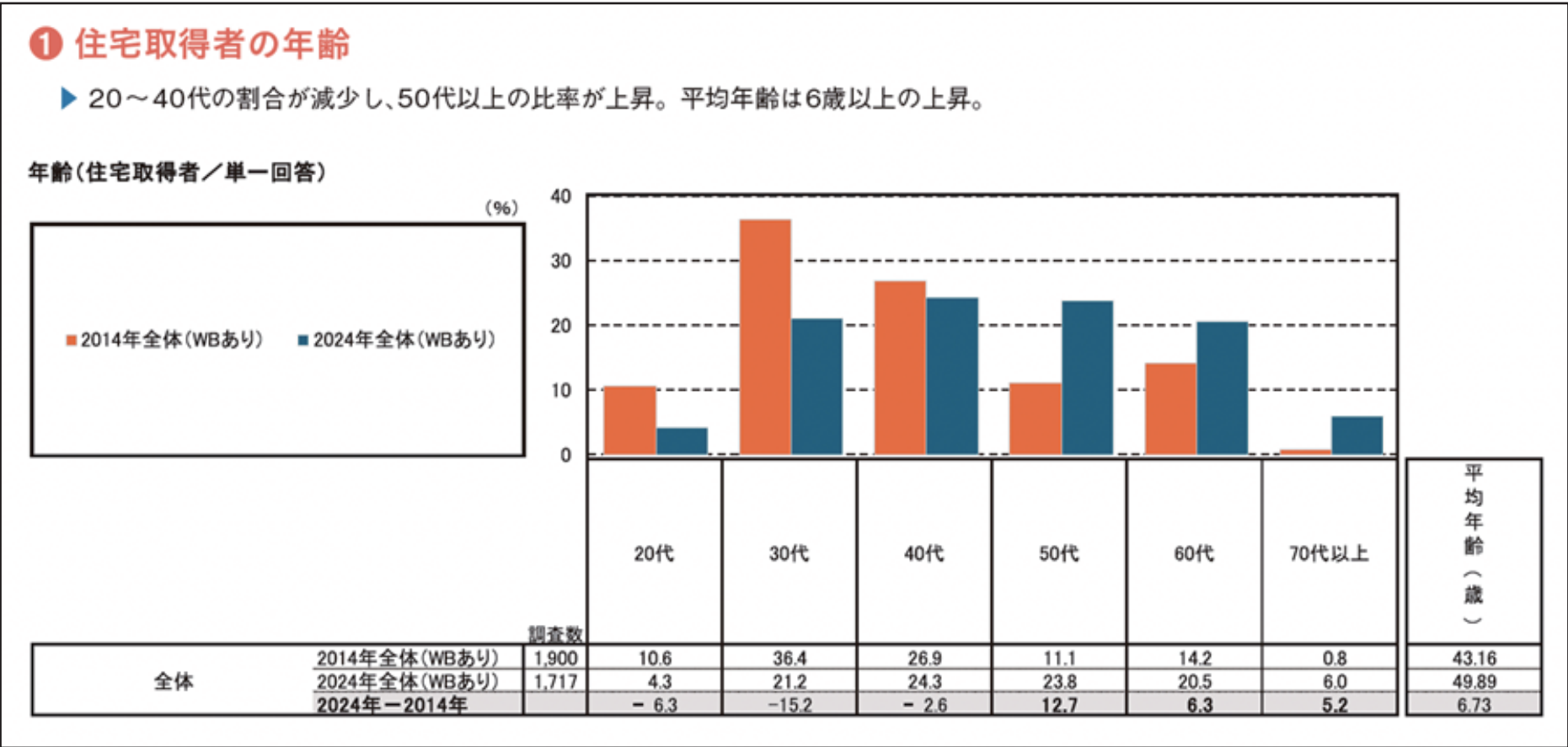
もうひとつ、注目すべきは夫婦＋子どもという、かつて標準世帯と呼ばれた世帯が51.3%から35.3%と大幅に減っていること。

一方で単身世帯は9.5%から14.0%、夫婦のみ世帯は22.1%から30.1%、その他世帯は15.5%から19.3%といずれも増えている。

ちなみにその他世帯は親と子の世帯が中心になっているとのこと。

一番大きな変化は標準世帯と呼ばれていた世帯が減少しているという点。この変化が住宅購入層の年齢に大きな影響を与えているということでしょう。

この10年で住宅購入者における50代の割合が急増し、20代30代の占める割合が急激に減少しています。

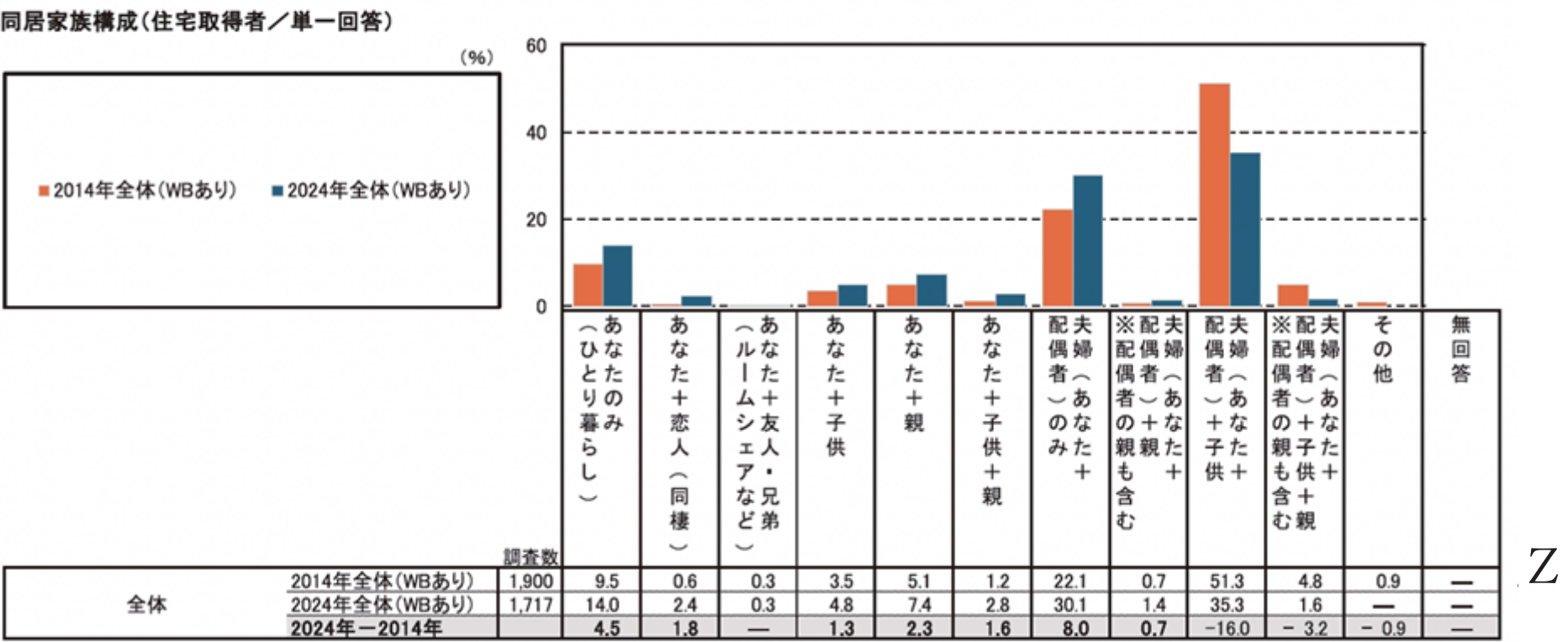


一般的にはこういう統計を持ち出して「シニアが増えた」という意見もありますが、岡崎は結局、家に対して購買欲求が高いのは「団塊Jr世代」なのではないかという仮説を持っています。

10年前に30代だった「団塊Jr世代」が10年たった今でも住宅購入の主役。こう考えた方が理屈にあっているからです。

③ 同居家族構成

▶ 「あなたのみ（ひとり暮らし）」と「夫婦のみ」が増加し、「夫婦＋子供」の割合が減少。



10年、20年前までは、子どもを授かったタイミングで家を検討するという風潮が一般的。だから、「団塊Jr世代」の中で、子どもがいないご夫婦・バツイチ同士の再婚夫婦・結婚しないパートナー関係。といったセグメントが家を買う環境になかった。

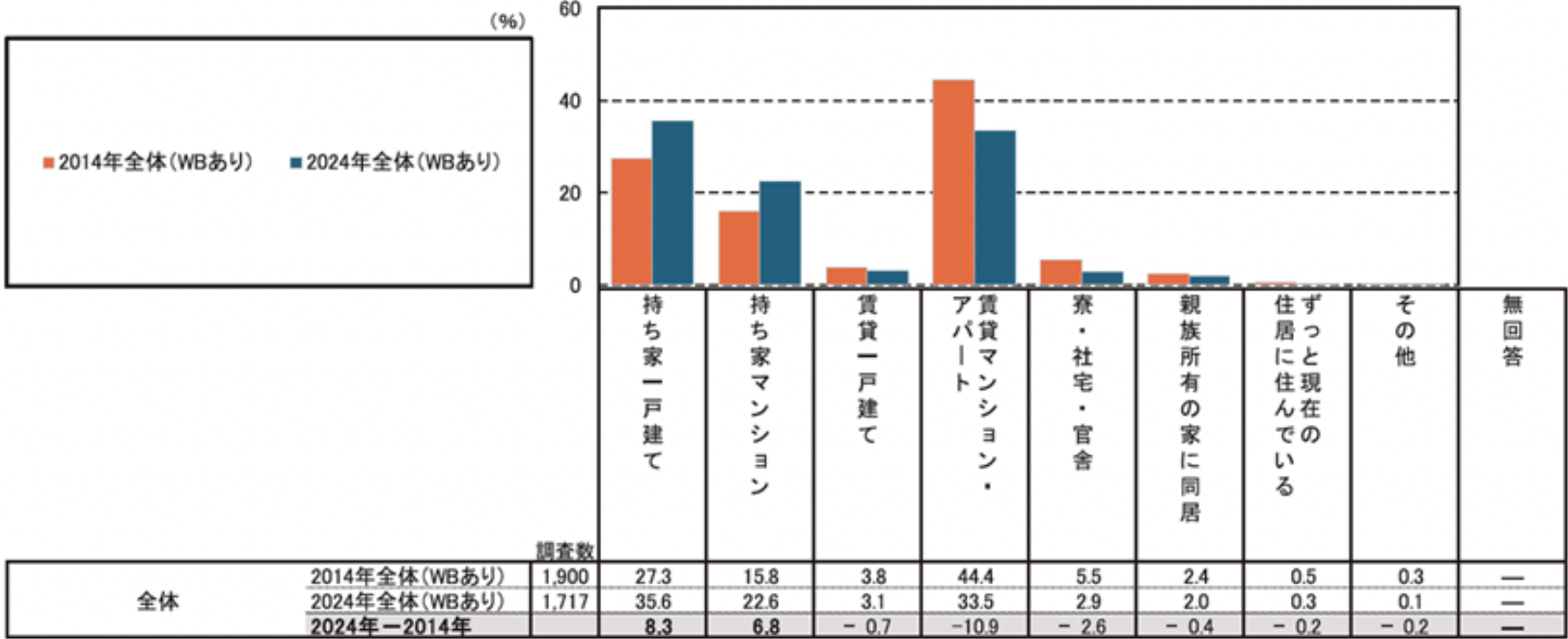
しかし、多様化が叫ばれる時代が到来し、こうしたセグメントの方々が「終の住処」を検討するようになった。
こう考えてみると、パズルのピースがハマるような気がします。

プラスして言えば、「子育てのために購入した家」を子育て終了後リフォームするのでなく、「住み替え」という選択をする夫婦が増えてきている側面もありそうです。

⑥ 住み替え前の住居種類

▶ 住み替え前の住居種類では、「持ち家一戸建て」、「持ち家マンション」が大きく伸び、同時に「賃貸マンション・アパート」の比率が下がった。
2次取得者が大幅に増えたことになる。

住み替え前の住居種類(住宅取得者／単一回答)



○ 住宅へのこだわりは希薄化、コスパ、タイパよく無難な正解を求めたい

それでは、若い世代は「住宅購入」についてどのように考えているのでしょうか？

住宅購入者の価値観の変化について見ていくと、その答えがありそうです。

非常にざっくり言うと住宅、衣食住、住み方に関しての興味関心が薄れており、その一方で住宅に様々なものを求める人が増えているのである。

例えばどのような分野に興味、関心があるかという問いに対しては食、住、健康・美容、育児・教育といった部分での関心が薄くなっており、高くなっているのは投資・貯蓄を筆頭に政治・経済、医療・介護、環境問題、芸術・エンターテインメント、芸術・アート、地域コミュニティなど。

そのうちでも伸びたのが投資・貯蓄で5.3%の増。衣食住では衣への関心がマイナス8.8%になっています。

増えたのは「家は災害や犯罪から身を守る避難場所である」(プラス3.9%)、「家は投資の対象となる資産である」(1.6%)だけ。住宅に対する信念が希薄化し、激甚災害などを受けてか、命と金を守るものとしてリスク回避意識が強くなっていると思われます。

家とはどのようなものか(住宅観):「あてはまる・計」一覧(住宅取得者/各単一回答)



住全体的に、家に対するこだわりが減っているのが見受けられる。

「家は家族の思い出を刻むものである」みたいな古典的な価値観が大きく減少しているだけでなく、「家は自分の個性やライフスタイルを表すものである」のようなライフスタイルとしての住居というこだわりも同時に減少している。

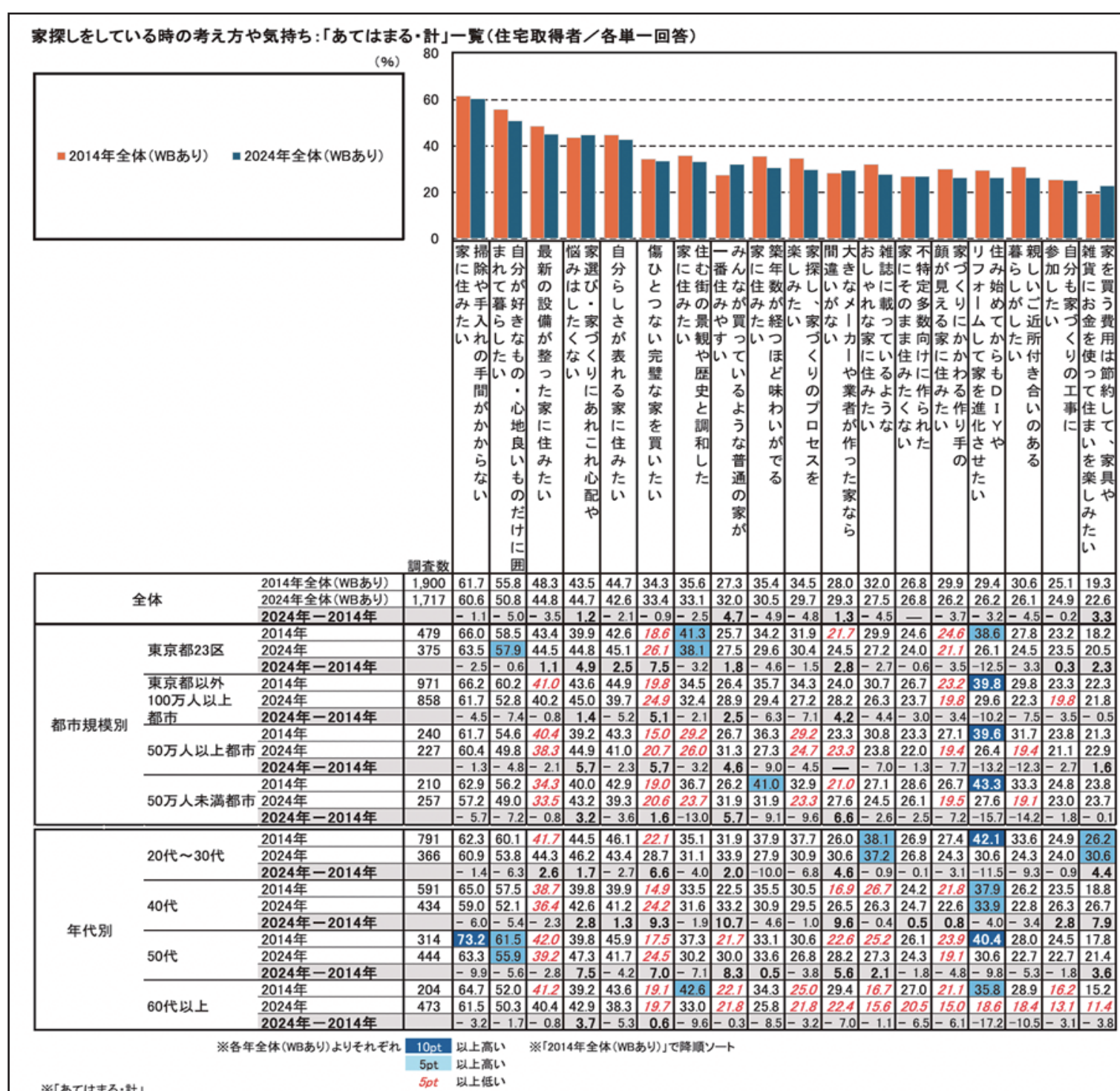
住宅価格が上がりすぎて「こだわっている場合ではない」というのが本音のようだ。

全体の結果だけではなく、世代別の結果を見ると面白い。

50代が「家は子どもや孫に残すべき財産」と考えているのに対して、20代は否定的。さらに「家は投資の対象となる資産である」という考え方も若い世代ほどスコアが低い。

「家＝資産」という考え方は20代～30代には無いようだ。つまり消耗品として「住宅」と考えていると言っても過言ではないのかもしれない。

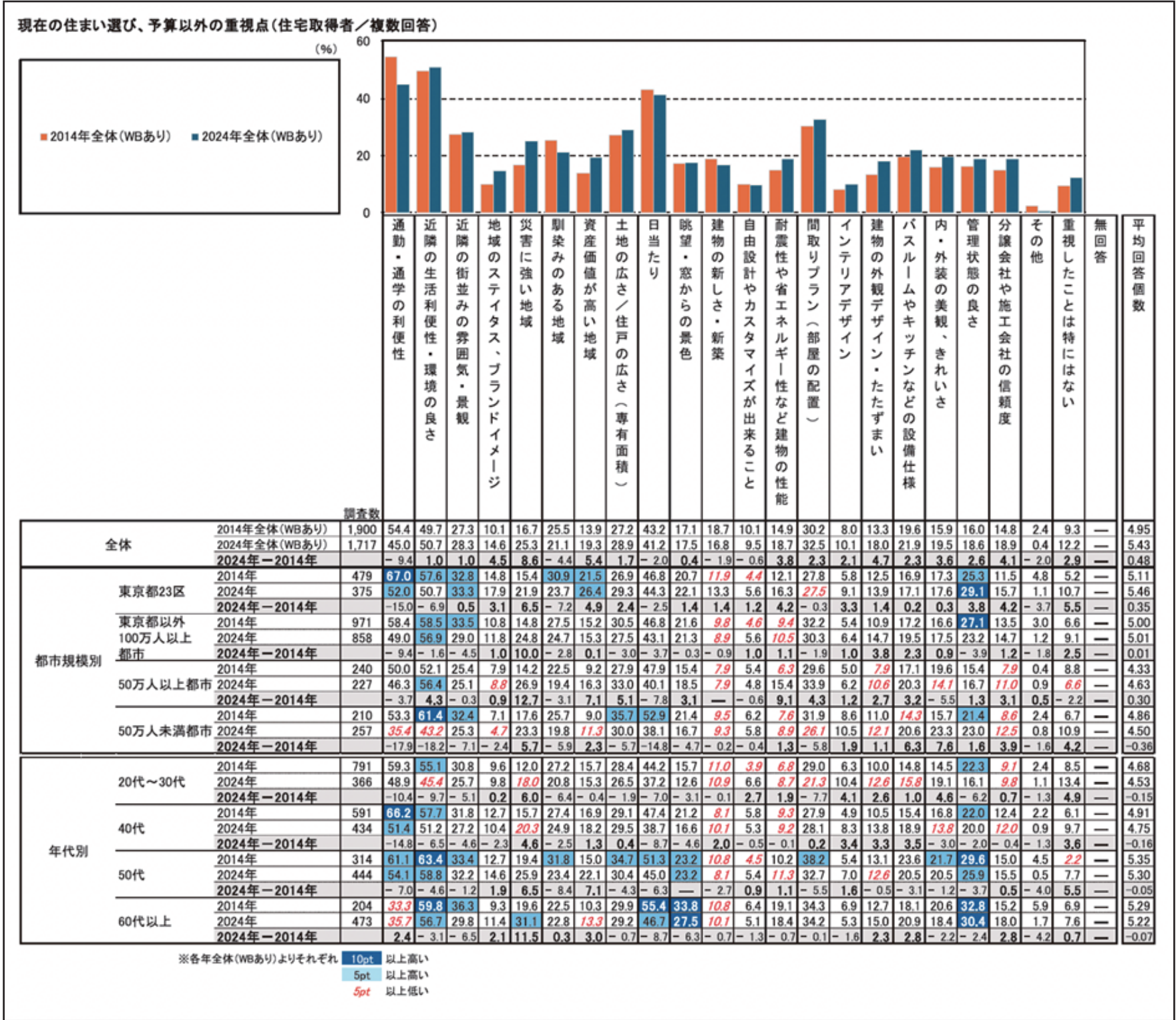
それが見えてくるのが次の結果。



同様に希望する住まいに関しても理想像が希薄化。増えたのは「みんなが買っているような普通の家が一番住みやすい」「家を買う費用は節約して家具や雑貨にお金を使って住まいを楽しみたい」「大きなメーカーや業者が作った家なら間違いがない」など。

LIFULL HOME'S総研としては、「コスパ、タイプよく無難な正解を求める意識が強まっているといえるのではないか」と分析する。

進む住まいのファスト化、“みんな”のブランド化はある意味、住まいにこだわりがなくなっているともいえるわけだが、その一方で条件は厳しい。「通勤・通学の利便性」を重視する人が減った以外はほとんどの条件で重視する人の割合が増えた。



「リスク回避という意味で災害に強い地域、資産価値の高い地域を求め、ブランドという観点では地域のブランドイメージ、分譲会社や施工会社の信頼度が気になり、品質では耐震・省エネ性能、内外装のデザインや外観、間取り、設備仕様にもこだわりたいというわけで、あれもこれも気になっていることが分かります。」

「SNS時代に登場した”みんな”という新しい正解」という言葉に既視感を覚えた。子ども達は自分の要求を通すために「みんなが持っている、だから自分も欲しい」という言い方をしがちだが、今は大人も含めた誰もみんながみんなを意識する時代なのだとということだろう。

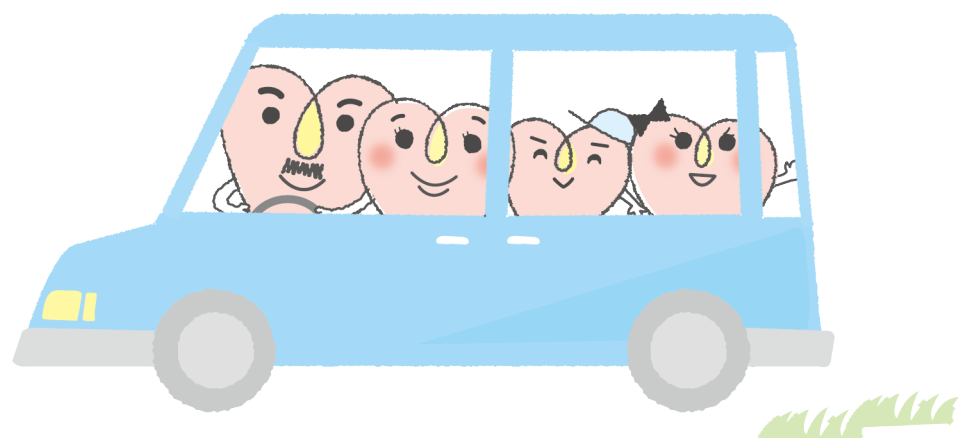
まあ、LIFULL HOME'S総研のまとめ方は分かりますが、「予算以外」でのこだわりという質問があれば、あれこれ理想を言うという程度の結果なので、こだわりが多いと分析できないでしょう。

ここまでの結論で分かるのは、住宅購入の価値観の変化は「Z世代」も「団塊Jr世代」も共通して変化してきているという点です。

もちろん、「資産価値」という相違点はあるものの、SNS時代がもたらした感覚の変容は世代問わず。ということなのです。
LIFULL HOME'S総研の解説の中に出てきた「住宅のファスト化」というのはこの先大きなキーワードになると考えています。

いかに「手軽」で「安心」でき「手が届きそう」なのか。

集客基準を見直す必要があります。
入り口を下げて、まずはこの「ファスト的」ニーズを満たす。
そうでないと、お客は寄り付かない。
そんな時代なのかもしれません。

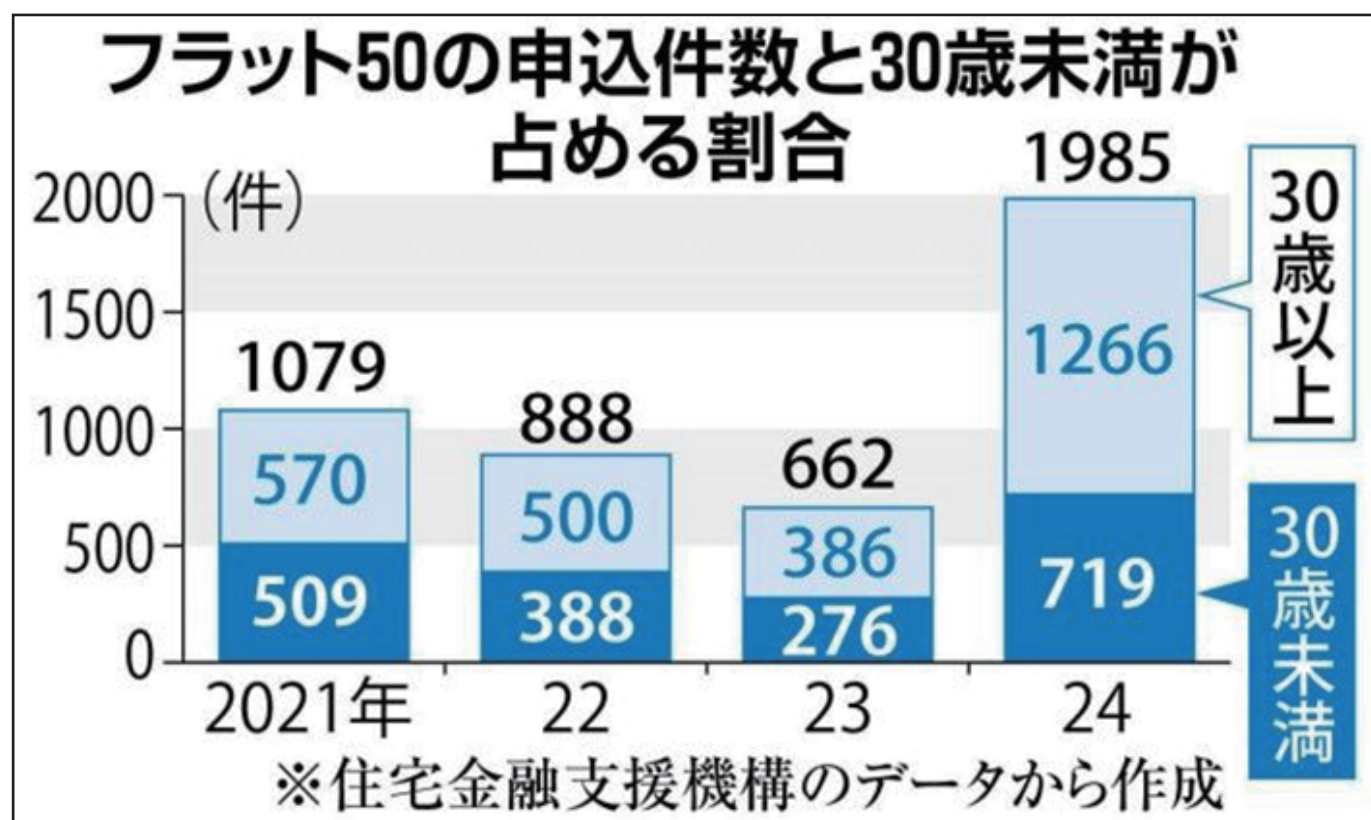


お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「フラット50」30歳未満申し込み2.6倍に

超長期の住宅ローンが「Z世代」と呼ばれている若い世代を中心に支持され始めているようです。

条件を満たす住宅を対象に、最長50年まで融資を受けられる「フラット50」の30歳未満の申込件数は、昨年1年間で前年の2.6倍に。住宅価格の高騰が続く中、「毎月の支払いを抑えた上で早めに持ち家を購入したい」との考え方が広がっているのが背景とされています。



フラット50は、国が定めた基準を満たす長期優良住宅を対象に固定金利で最長50年まで融資する商品。住宅金融支援機構によると、世代別の利用割合は30歳未満が4割弱で、30代に続いて2番目に多い。20~30代が35年超の住宅ローンの増加をけん引しているのが分かります。

金融機関301社の動向をまとめた「2024年度住宅ローン貸出動向調査」の結果でも、この1年で起こった変化では、「返済期間35年超のローン提供」が最も多く、前回の57.0%から75.8%と大幅に増加しました。

以前にもお伝えした通り、35年超返済のメリットはなんと言っても、毎月の返済額が安くなること。

4000万円の借り入れの場合(金利0.5%)35年返済であれば103,834円の返済額ですが、50年返済であれば75,360円ですから3万円弱、返済額が下がります。(※35年返済に比べて50年返済は金利が高めに設定されていることもありますのでご注意ください)

子育てにお金がかかる若年層にしてみれば、魅力的な商品です。

さらに、返済期間が長い方が、残高はゆっくり減っていくことになるので、住宅ローン控除額が大きくなる点もメリットです。

反面、50年返済のデメリットはなんといっても、返済総額が増えること。

先ほどのケースで言えば、35年返済が4361万円の返済総額であるのに対して、50年返済は返済総額4521万円と160万円ほど増えます。

さらに、返済期間が長いということは、返済残額の減りが少ないですから、金利上昇時には大きな影響を受けます。

こうしたデメリットをコントロールするためにどうすればいいのか？

方法は1つ。貯蓄の目標計画を立てることです。

貯蓄額がローン残高をいつ追い越すか。重要なポイントはここにあります。

決して繰り上げ返済を焦ってしてはいけません。繰り上げ返済を急ぎすぎた為に教育費に苦勞しているケースをよく見かけます。

また、繰り上げ返済を頑張るあまりに、車をローンや残クレで買っていては意味がありません。

まずは、お子さんの教育費を貯める。そして車は現金で購入する。その体制が整ってから、何歳で住宅ローンを完済するか、つまり何歳までに繰り上げ返済してローンをやっつけるかを計画します。

それができれば50年返済も怖くはありません。ようはどう利用するか？ということなのです。

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
- 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。
今回も沢山の事業者様のご参加、誠にありがとうございます。
当日は何卒、よろしくお願い申し上げます。

編集後記

新緑が美しい季節になり、外出が楽しい時期となりました。
気温も過ごしやすく、ゴールデンウィークには家族でお出かけを楽しんだ方も多いのではないのでしょうか。
私も先日、家族で動物園に行ってきました。朝から張り切って出発したものの、人の多さと暑さにちょっと疲れ気味でしたが、子どもは終始ご機嫌で、「ゾウさん! キリンさん!」と叫びながら目を輝かせていました。
ライオンのゾーンに行くと、大きな体と鋭い眼差しに子どもたちは少しびっくりした様子でしたが、ライオンがゆっくり動き出すと「本物がいる!」と大興奮でした。
普段はテレビや絵本で見るライオンが、目の前にいるという不思議さと驚きが入り混じった反応がとても可愛らしかったです。
こうして子どもたちが純粋に楽しみ、学びながら過ごす姿に親としてうれしさと満足感が溢れる一日でした。
気温の変化が激しい時期でもありますので、体調管理には気を付けたいものです。
皆様もぜひ、初夏の陽気を楽しみながら素敵な時間をお過ごしください。

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