

三商レポート

第十七話 住宅ローンと自己責任

(株)三商 内藤 雄

マンションや戸建住宅が売れています。主な購入層は、団塊ジュニアと呼ばれる20代後半から30代半ばの若い人たちです。なにしろ超低金利が続いています。住宅ローン利用者にとっては、ありがたいことかもしれません。今、銀行には行き場のないお金が余っています。大企業は借りてくれません。そこで、銀行の狙いの一つが個人向け住宅ローンです。①企業向けに比べ焦げ付きが少なく②長期間の利ざやが稼げ③優良顧客の囲い込みができます。銀行は、建設会社には土地購入資金や建物建設費をどんどん貸しています。また、銀行は販売業者には住宅ローン利用者の紹介を求め、販売業者は銀行に売りやすいローンを求めます。両者の思惑は一致し、「提携ローン」が生まれ、大いに利用されています。

住宅ローンに関するアンケート結果が公表されました(国土交通省)。

(イ) 購入前、①最も多く人が希望するのは、「全期間固定金利型」②選ぶ際に最も重視するのは「最終的な返済額を抑えること」でした。

(ロ) ところが、実際に購入した人の実態は、①「短期固定金利選択型」の提携ローンを選び②選んだ理由は「営業担当者の進め」が最多でした。

銀行は、「キャンペーン金利」として、1%を切る超低金利で2年又は3年の「短期固定金利」の宣伝をします。このタイプは、利用者にとっては当面の出費が少なく済むので、販売業者にとってはとても売りやすいのです。

「月々のお家賃と変わらずに買えますよ」と、若夫婦に担当者はささやきます。モデルルームや住宅展示場で至れり尽くせりの接待を受け、「その気」になった若夫婦に営業担当者は、親切・丁寧にローンの説明をしてくれます。しかし、詳しく説明されればされるほど、多種多様な住宅ローンの特徴や仕組みは判りにくいものになります。そこで、「他の人はどれを利用しているのですか」「一番良いのはどれですか」「おまかせします」となります。そして、「はい、今キャンペーン中の短期固定金利選択型がおすすめです」と、最長の35年ローンが組まれていきます。

住宅の購入も「自己責任」の時代です。お客様が自分の意思で判断し・決定し・責任を負います。ただし、「自己責任」の前提には、全ての情報が正しく開示されていることが必要です。ところが、現実には理解できる情報が乏しいのです。ましてや、売る側の担当者から詳しい説明を受けても、売る側に都合の良い話になりがちです。そこで、決断する前に中立の立場の専門家に相談して

から自己決定すべきです。たとえ相談料に5,000円～10,000円を払っても、正確な知識を身につけることをお勧めします。身銭を切って学ぶことも大切です。高価な買い物で後悔しないためにも。

*備考：「短期固定金利選択型」のルールとリスク

2年～3年と期間を決めて金利を固定します。当初の固定金利期間終了時に、その時の金利で、変動あるいは固定を再設定します。その際、当初の金利が見直され、返済額が増加する場合があります。増加した返済額については、「変動金利型」のように、従前の返済額の1.25倍という上限がない場合があります。このため、金利見直し時に大幅な金利上昇があると、予想を超えた返済額の増加があります。

(2005年11月5日)