

# 相談事例から見る「本当に求められる住宅ローン商品」とは



株式会社 生活設計塾クルー取締役  
ファイナンシャルプランナー

**深田 晶恵**

(ふかた あきえ)

1967年北海道生まれ。外資系電機メーカーを退職後、1996年にFPに転身。その後、特定の金融商品、保険商品の販売を行わない独立系FP会社、生活設計塾クルーを立ち上げ、個人向けのコンサルティングを行うほか、新聞・雑誌などマスメディアや公演等でマネー情報を発信する。『住宅ローンはこうして借りなさい』（ダイヤモンド社）は2003年の初版以降、版を重ね現在第6版が好評発売中。

筆者は特定の金融機関に属さない独立系FP（ファイナンシャルプランナー）として、1996年から個人の家計相談を受けている。

相談内容は、マイホーム購入時の資金計画や保険の見直し、退職後の生活設計、資産運用など多岐にわたるが、最も多いのは専門分野である住宅ローン

プランニングである。

本稿では、住宅ローンを取り巻く環境の変化やローン商品の変遷を振り返りつつ、日頃の相談業務を通じて感じる消費者に求められる住宅ローンについて考えてみたいと思う。

## ●「特殊法人改革」で住宅ローンは「民営化」

まず、住宅ローンを取り巻く環境の変化から見てみよう（図①参照）。住宅金融公庫が創設されて以来、「住宅ローンといえば、住宅金融公庫ローン」という時代が長く続いていた。

個人的なエピソードで恐縮だが、両親が昭和52年に自宅（北海道）を新築する際、母が毎朝神棚に向かって「公庫ローンが当選しますように」とお願いしていたことが記憶に残っている。母に当選って？と尋ねたところ「公庫は銀行より金利が低いから人

図① 住宅ローンを取り巻く環境の変化

|                  |                                                                                                                                                                      |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 平成13年<br>(2001年) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●12月、「特殊法人等整理合理化計画」により「5年以内に住宅金融公庫廃止」が決定</li> <li>●12月、「5年以内の住宅金融公庫廃止」のニュースを受けて、東京三菱銀行（現三菱東京UFJ銀行）より「3年固定1%ローン」が発売</li> </ul> |
| 平成14年<br>(2002年) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●4月より「公庫ローン」の段階的縮小が始まる</li> </ul>                                                                                             |
| 平成15年<br>(2003年) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●10月、公庫より証券化による長期固定金利ローン（のちに【フラット35】とネーミングされる）の発売開始</li> </ul>                                                                |
| 平成17年<br>(2005年) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●1月、買取型の証券化長期固定金利ローンの愛称が【フラット35】に</li> </ul>                                                                                  |
| 平成19年<br>(2007年) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●4月、住宅金融公庫が廃止、独立行政法人住宅金融支援機構の発足</li> </ul>                                                                                    |
| 平成28年2月          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●日銀がマイナス金利政策を導入。長期金利が一段と低下する</li> </ul>                                                                                       |

気があって抽選なの。当選を祈らないとね」と言っていた（当時筆者は10歳）。

住宅金融普及協会発行の「ポケット住宅データ」の過去の金利データによると、昭和52年の公庫ローンの基準金利は5.5%、銀行ローン(固定型)は8.4%。確かに銀行ローンより低い、現在と金利水準が大きく異なり、今が異常な超低金利であることがよくわかる。

長く続いた「住宅ローンは公庫ローンを中心に、足りない分は年金融資か銀行ローンを借りる」という借り方に大きく変化が起きたのは平成13年のこと。当時の小泉政権による特殊法人改革の一環で、12月に「5年以内に住宅金融公庫廃止」が決まる。

このニュースを受けて、民間金融機関における「ポスト公庫」の住宅ローン競争がスタートする。公庫廃止決定直後に東京三菱銀行（当時）が「3年固定1%ローン」を発売し、翌年には他行も続々と追随し、短期固定金利ローンがシェアを拡大するようになった。

小泉さんといえば、「郵政民営化」の印象が強いが、実は住宅ローンも特殊法人改革をきっかけに「民営化」されたのである。それまで商品、金利水準ともにほぼ横並びであった民間ローンが実質「自由化」となり、金利割引競争がはじまり、引き下げ幅は年々拡大するようになったのである。

翌年、平成14年4月より公庫ローンの段階的縮小が始まり、平成15年に住宅金融公庫より、証券化の手法を使った長期固定金利ローンの発売が開始される（【フラット35】とネーミングされるのは平成17年）。

そして、平成19年に住宅金融公庫は廃止、同時に独立行政法人住宅金融支援機構が発足する。以来、【フラット35】は住宅金融支援機構の軸商品として10年が経過する。

## ●「3年固定1%ローン」に人気が集まる

次に、高シェアを取っていた住宅ローン商品の変遷とその時々の特ピックを見てみよう（図②参照）。

図② 住宅ローン商品の変遷

|                 | 高シェアのローン商品              | トピック                                                              |
|-----------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 昭和の時代から平成13年頃まで | ●住宅金融公庫ローン(長期固定タイプ)     | ●「公庫廃止」のニュース以前は、「公庫ローン+足りない分は年金融資または銀行ローン」といった借り方が主流であった          |
| 平成14年から平成19年頃まで | ●銀行ローン「3年固定1%」(短期固定タイプ) | ●住宅金融公庫より「証券化による長期固定金利ローン(のちの【フラット35】)」の発売                        |
| 平成20年頃から現在まで    | ●銀行ローン「変動金利ローン」         | ●銀行ローンの完済年齢が70歳前後から80歳まで延びる<br>●疾病保障型住宅ローン保険が発売され、各行が軒並み取り扱うようになる |

前述の通り「昭和の時代から平成13年頃まで」、長期固定金利ローンである住宅金融公庫ローンが圧倒的に高いシェアを取っていた。会社員なら「公庫ローン+年金融資、または財形住宅融資」、自営業者なら「公庫ローン+銀行ローン」といった組み合わせが多かった記憶がある。

平成13年12月の「5年以内に住宅金融公庫廃止」のニュース以降は、銀行の「3年固定1%ローン」といった短期固定金利タイプが大流行した。「1%ローン」の仕組みは、当初3年間だけ大幅な金利割引をすることで他の金利タイプより低い金利を実現するというもの。

簡単に「金利割引」の仕組みを説明しよう。銀行等のHPや不動産広告に書いてある金利は「適用金利」といって、実際に借りる際の金利のこと。これは「もとの金利（基準金利や店頭金利という）」から「金利割引」の分を引いたあとの金利だ。基準金利は、景気や経済の動きによって上下し、金利割引は銀行のその時々戦略が大きく影響する。

当時の「3年固定1%ローン」は、基準金利が2.25%で1.25%の金利割引を受けて、適用金利が1%であった。1.25%の割引を受けられるのは当初3年間だけで、4年目以降は0.2%ほどに縮小する。つまり、3年後に金利水準が大きく変わらなくても、割引が少なくなる分、適用金利がアップし返済額が増加する仕組みなのだ。

固定金利終了後の返済額及び金利上昇リスクについては、住宅販売の現場では詳細に説明されることは少なかった。

低い金利で資金プランを立てると、毎回の返済額が少なくてすむことから、借入額が多くなり、より高い物件に手が届くようになる。これは、ローン利

用者のみならず、住宅の販売事業者にとっても魅力的に映る。シェアはどんどん拡大し、しだいに「公庫ローンを中心とした資金計画」ではなく「より低い金利を使った資金計画」が主流となっていった。【フラット35】が登場するのは、よりによってこの頃。【フラット35】は、短期固定金利ローンの大流行がなければ長期固定金利の公庫ローンの後継商品として引き続き一定のシェアを確保できたはずだったが、発売時期に逆風が吹いた。「民間vs民間」の商品競争ではないので、新組織の住宅金融支援機構の方々は、営業推進をするのもやりにくそうであったのが印象的だった。

### ●変動金利ローンが大流行の背景は

「3年固定1%ローン」が人気を集めてから数年が経つと、当初3年間の大型金利割引期間が終了する利用者が出てきた。長期金利などローン金利を決める指標金利は大きく上昇していたわけではないが、それでも4年目以降の金利と返済額はアップする。発売当初のインパクトは薄れ、大きな話題を呼ぶことはなくなった。

そこで多くの銀行は、平成20年頃から「変動金利ローン」の金利割引を拡大し、主力商品と位置づけるようになった。その後、数年ごとに金利割引を拡大し、リーマン・ショック発生後は1%に満たない適用金利が実現することに。1%未満の金利になるとシェアは拡大し、メガバンクの新規貸し出しローンの80~90%が変動金利ローンという状況が数年間続いた。

金利だけ見ると魅力的に見える変動金利ローンだが、そのリスクを知っておきたい。現在のような超低金利の状況下で変動金利を利用すると、将来金利

が上昇し、支払利息が予定よりも多くなるリスクを持つ。さらに固定金利タイプに比べ、仕組みが複雑であることも見逃せない。

「5年固定」、「10年固定」といった当初一定期間の金利を固定するタイプは、固定期間が終了すると、その時点の金利で返済額が再計算される。金利が上がると、返済額も増えると単純な仕組みである。

一方、変動金利ローンの金利見直しのタイミングは半年に1回。そのとき金利変動があっても返済額は5年間変わらないというルールを持つ（ソニー銀行など一部の銀行を除く）。5年間返済額が変わらないなら安心と思いがちだが、返済額に変化がないと金利変動が実感しにくいデメリットがある。

金利が上がると当然利息額は増えるが、返済額は変わらないルールがあるため、元金に充当する金額が少なくなる。このためローン残高減少のスピードは当初より鈍くなる。通帳だけ見ていると、金利変動に気がつかないので注意が必要だ。

5年経つと、その時点での「金利」「残高」「残りの返済期間」で毎月返済額を再計算するが、変動金利ローンには「新返済額は直前の返済額の125%を上限とする」というルールもある。

たとえば当初5年間の返済額が月10万円で、金利が上昇し再計算にすると新返済額は13万円になったとする。本来ならば返済額は3万円アップするはずが、前述の「上限125%ルール」により、新返済額は12万5000円に留まる。本来の返済額（13万円）との差額は、元金充当額を減らすことで調整される。つまり、返済額に上限を設けても、利息を軽減するわけではない。先の「5年ルール」と同様に残高減少のスピードを遅くするだけなのである。

変動金利ローンの2つ「ルール」は一見便利そう

に見えるが、実は金利上昇リスクを表面化させないだけにすぎない。変動金利ローン利用者のほとんどが、この複雑な仕組みをきちんと理解せずに利用しているのが現状だ。

現在の変動金利は0.625%前後と史上最低の金利であるから、長いローン返済期間の間には金利上昇があると考えるのが自然だろう。つまり、最低の金利のときに借り、その後に金利上昇があると、当初借りた返済期間では残高はゼロにならない。どこかで繰り上げ返済するか、最終回に残額一括返済しなくてはいけないのである。

## ●「金利が上がったら固定に変える」は非現実的なプラン

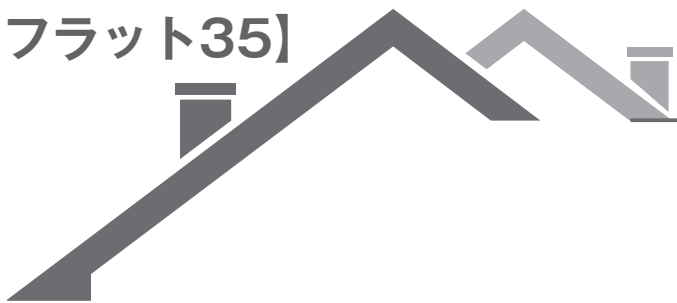
不動産事業者や、変動金利ローンを選択した利用者のなかには「景気が悪い間は金利の低い変動を利用して、金利上昇したら固定金利に切り替えればリスクはなく、おトク」と考える人がいる。

果たしてこの「ギリギリまでトクをとる」プランは実現可能なのか。

結論から言うとこのプランは、銀行の手続き上のシステムと長期金利の動き方を考えると、実現性が低い。固定型の金利が発表になるのは月末で、変動からの切り替え手続きをして固定金利が実行されるのは原則として翌月の返済日から。

つまり、固定金利が上昇したのを見てから、変動金利からの切り替えをすると、すでに高くなった金利が適用され、あまり「おトク」ではない。

また、「長期金利は短期金利に先行して動く」という金利のメカニズムも忘れてはいけない。ほとんどの銀行の変動金利ローンは、短期プライムレートに連動して動くため、日銀の金融政策に大きな影響を



受ける。日銀が政策金利を引き上げると、その後短期プライムレートが上がり、住宅ローンの変動金利が上がる。

金利が上昇する局面では、長期金利のほうが短期金利よりも先行して上がる傾向があるため、住宅ローンの変動金利が上がったときには、固定金利は先行して上がっている可能性が高い。

「ギリギリまで変動金利でトクを取る」プランで、変動金利の動きだけをチェックしていると、変動が上がったときにはすでに固定金利は先行して上がっている可能性が大なのである。

このように変動金利ローンは、目先の金利は低いですが、仕組みは複雑なうえ、将来の金利上昇リスクを持つ。しかし、ローン利用者も不動産事業者も見た目でわかる「最も低い金利」が大好きだ。変動金利

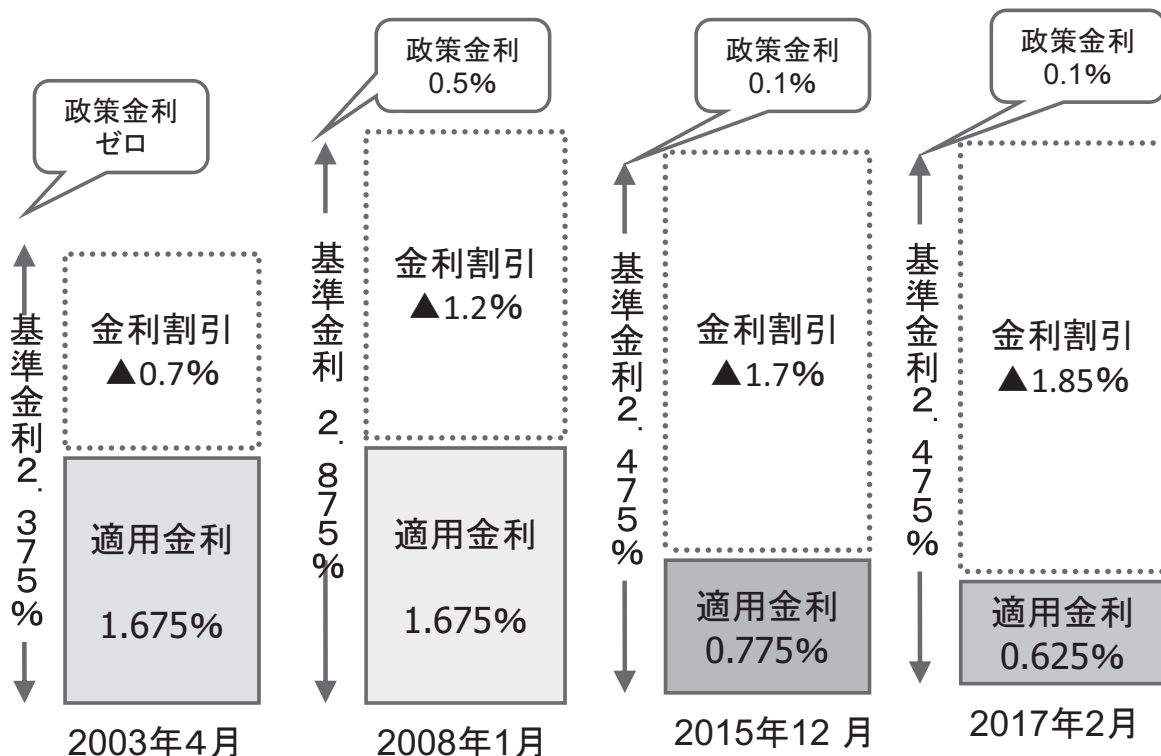
は、数年ごとに金利割引を拡大したこともあり（図③参照）、7～8年もの間、高いシェアを取っていた。

## ●マイナス金利政策導入後は固定金利に注目を集める

変化が起こったのは平成28年2月の日銀によるマイナス金利政策実施以降である。長期金利の一段の低下により、固定金利が一段と引き下げられた。昨年は、10年固定が0.7～0.8%、長期固定である【フラット35】が0.9%（返済期間21年以上、融資率9割以下の平成28年8月の最頻金利）と、史上最低の金利水準を更新した。

一方、変動金利は日銀の政策金利と連動するため、基準金利に変化はなく、適用金利は0.625%（メガバンクの場合）のままである。固定金利と変動金利の

図③ 変動金利ローンの金利推移



金利差が縮まったことにより、マイナス金利政策導入後は、ローン利用者は固定金利を選ぶ人が増えているとメガバンクの担当者は言う。筆者のもとに来る相談者も「こんなに金利が低いなら、【フラット35】を借りたい」と言う人が多かった。

すでに変動金利で借りている人が固定金利に借り換えをするケースも多く、ピークとなった昨年夏は銀行の支店で対応しきれないほどの申込みがあったと聞いている。

きっかけは何であれ、固定金利ローンが注目を集め、利用者が増えたのは喜ばしいことだと思っている。

## ●消費者に勧めたいのは「リスクが少ないローン」

最後に、消費者に求められる住宅ローンとはどんなものか考えてみたいと思う。

FPである筆者が消費者に勧めたいローンと消費者が求めるローンは、必ずしも一致しない。筆者が第一に考えるのは「リスクの少ないローン」つまり、10年固定ないしは長期固定金利のローンである。これまで見てきたように短期固定金利も変動金利も目先の金利は低い、金利上昇リスクを持っている。お金を借りる際は「金利が低いときには固定金利、高いときは変動金利で借りて下がったところで固定金利に借り換える」のがセオリーだ。

ところが、消費者はずらりと並ぶ金利タイプのうち「最も低い金利タイプ」を選ぶ傾向にある。なので、短期固定金利や変動金利に人気が集まるのである。

長期固定金利の【フラット35】を取り扱う住宅金融支援機構の方々にしてみると、この状況を歯が

ゆく感じるかもしれないが、消費者は複雑なローンの仕組みや金利上昇リスクの説明を受けていないので「最も低い金利タイプ」を選ぶのは仕方ないことなのである。

ローンの貸し手とローンを斡旋する不動産事業者は、短期固定金利型ローン及び変動金利ローンなど金利変動リスクがある商品について、契約前に具体的に説明を行うべきである。

アメリカでは住宅ローンに関する消費者保護の法律や規制が複数あるという。将来金利が変わるタイプのローンに関して、最悪のシナリオに基づいた返済額の試算及び、ローン残高の推移の提示を義務づける法律の立法化をもとめたい。

全国銀行協会は「住宅ローン利用者に対する金利変動リスク等に関する説明」のメモ（平成16年12月21日付）の中で、「利用者に正しい理解が得られるよう十分な説明を行うものとする」と申し合わせを行っている。このメモは全銀協の会員向け、つまり銀行向けであってローンを斡旋する不動産業界は対象となっていない。

住宅ローンのファーストコンタクトとなる不動産事業者が説明責任を果たしてはじめて、消費者は「自分に合ったローン選び」ができるようになる。業界ルールにとどまらず幅広く利用者を保護できるような枠組みと法整備が必要だ。

住宅金融支援機構の方々には、不動産業界に向けて、住宅ローン情報及び住情報の提供をリードする役割を期待したい。それができるのは、長年のローン取り扱い経験と全国組織を持つ住宅金融支援機構の他にいないだろう。