

## 三商レポート

### 第四話「夢のマイホーム」 (株)三商 内藤 雄

”マイホーム“ それは誰もがあこがれる夢です。今、その夢が簡単に手に入ります。マンションや戸建住宅が売れています。主な購買層は、団塊ジュニア世代といわれる20代～30代です。

国は、優遇税制により住宅購入を促進します。

銀行も、企業向け融資が伸びない今、「住宅ローン」に力を注いでいます。①企業向けに比べ焦げ付きが少なく②利ざやも厚く儲かるからです。③また、顧客を囲い込み、カードの利用や金融商品の販売につなげる狙いもあります。そのため、各銀行とも激しい競争を繰り広げています。①低金利の続く中、更なる期間限定のキャンペーン金利や頭金ゼロ②休日や夜間の住宅ローン相談会や審査期間の短縮③不動産業者との提携強化など、融資の拡大に必死です

不動産・建設業界も、地価下落や低金利を追い風にして販売を強化しています。住宅展示場のモデルルームで「家賃は捨てるだけでムダですよ。今なら家賃並みの支払いで楽にマイホームが買えますよ」と甘くささやきます。そして、「あとは決断だけです」と迫ります。

業界の依頼を受けたFP（ファイナンシャル・プランナー）も、「今がチャンスです」とあおります。

買わせる仕組みのほうが勝っています。再び、あのバブルの頃に似てきました。最後に、奥様のひとことがダメ押しになります。「〇号室〇〇さん、マンションを買ったんですって。幼稚園の〇〇ちゃんのところは、一戸建てをかうらしいわよ。ねえ～あなた～、うちもそろそろ買いましょうよ～」

しかし、全国の消費者相談センターへ住宅ローン関連の相談が増えています。「金融機関側の説明が不十分で、途中で返済が困難になった」など（日本経済新聞 2004.9.3）。住宅金融公庫のローンですら、年間2万件を超える返済不能が発生しています。住宅ローンの返済のために消費者金融で無理な借入れを重ねてしまう人もいます。やむを得ず売ることにしても、地価は下がり建物は中古くなり驚くほど安くなります。ローンとの差額は保証会社が代わって払ってくれても、今度は保証会社から取立てを受けます。その結果、ローン破産もどんどん増えています。また、共稼ぎで頑張りやっとな夫婦共有名義で買ったマイホームなのに、無理なローンで夫婦不仲に。でもローンの残債が払えず離婚もできず、離婚しても連帯保証が抜けずに借金に追われるなどの悲劇もあります。

何のために家を買うのか。決断の前に夫婦で十分な話し合いが必要です。きっと家族の幸せのために買うはずです。家の購入は、儲けるための投資では

ありません。決して損か得かで買ってはいけません。目先の金利や税制に振り回されたり、業者の広告宣伝に乗せられたりしてはいけません。「子供が小学校に入学する。転校しなくてもいいように、今がちょうどいいから」「子供たちが独立して行くまであと一緒に暮らせるのは〇〇年。だから今買おう」など、「今必要だから」買うのです。

その際、いくら借りられるかではなく（若い人は目いっぱい借りてしまう傾向があります）、いくらなら無理なく返していけるかが重要です。また、買った後返済に無理がきたらいったんすぐに手放すことを夫婦で約束しておくことをお勧めします（売りやすい物件を買うこともポイントです）。「せっかく買ったのだから」「女房が寂しがらるから」「世間体が」は禁物です。賃貸だって、明るく楽しく幸せな家庭をつくることはできるのです。

夢のマイホームを買ったことが不幸の始まりにならないようにしたいものです。

(2004年10月5日)