

住宅ローンをめぐる競合状況

理事研究員 渡部喜智

1 住宅着工にようやく上向きの兆し

2010年度に入っても住宅着工の回復の足取りは鈍かったが、上向きの兆しも出てきた。自己居住用住宅で個人住宅ローンの取組対象となる「持家」と「分譲住宅」の着工合計は、10年7～9月期に年率換算ベースで52.4万戸と、7四半期ぶりに50万戸台を回復(第1図)。10月も54.9万戸だった。地域差はあるが、持ち直しが期待されるところだ。

とはいえ、リーマン・ショック前の着工水準には至っておらず、新設住宅ローン需要は回復しきっていない。このような状況において、どのような競合状況にあるかを見たい。

2 金利競争にもう一つの圧力

住宅金融支援機構の提供する「フラット35」の申請件数が急増している(第2図)。これは、政府の景気対策(住宅金融円滑化緊急対策)に伴い、住宅金融支援機構の提供する優良住宅支援制度(フラット35S、以下「Sタイプ」)の金利引下げ幅が10年2月15日以降の実行分から拡大されたことが主因である。10年1～9月のフラット35の申請件数は前年同期比1.5倍となっているが、8割はSタイプである。10年2

月以降、9月までのSタイプの申請額は2.28兆円超となっている。

Sタイプは金融機関の基準金利から当初10年間は1%、11～20年目も0.3%の引下げを受けられる。優良住宅の認定(要手数料)は必要なものの、長期固定金利の低さは強力だ。10年12月の基準金利は前月に比べ上がったが、最低は2.40%であるので、実際は1.4%という低金利になる。これにより、金利競争圧力が強まることとなったことは間違いないだろう。

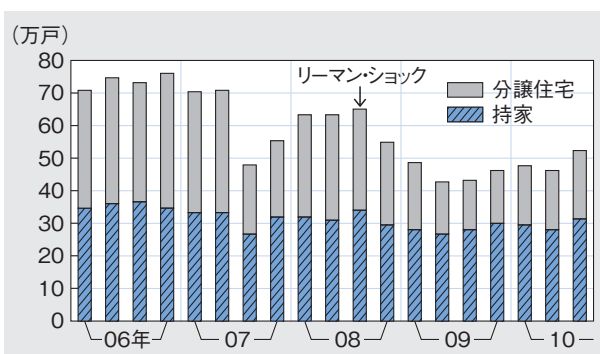
現行Sタイプの申請期間は11年12月まで延長された。10年9月末現在、予算措置済みの募集金額残枠は2.40兆円以上を残す。単純計算はできにくいだが、11年にかけてさらに10万戸程度が利用可能とみられる。良質な住宅ローンが長期固定金利のSタイプに流れやすい状況が続くと思われる。

3 地域差拡がる地銀の住宅ローン

次に、地方銀行(以下「地銀」)の10年度上半期(中間期)の住宅ローン貸出を見ると、全体の残高は前年比3%台半ばの増加を維持した(決算書類ベース)。

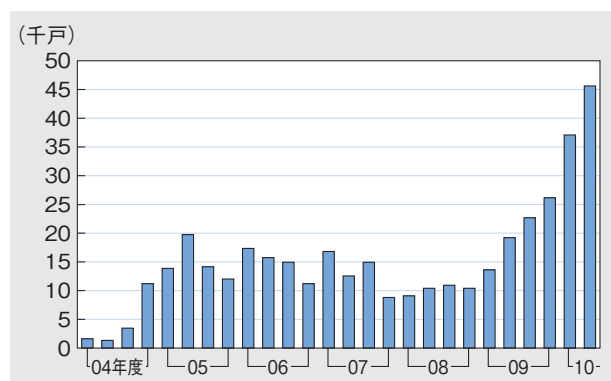
ただし、全体の4分の1(データ集計98行の

第1図 個人住宅ローン需要のもとになる持家+分譲の着工動向(年率換算ベース)



資料 国交省「住宅着工統計」より作成

第2図 「フラット35」買取申請戸数の急増



資料 住宅金融支援機構HPより作成

なかで24行)の地銀で残高が前年同期比マイナスとなった。残高減少の地銀は東北、甲信越、中・四国などを中心に増えた。最近の新規ローン実行額の大幅減少により、約定弁済(7%前後が一般的)を埋めきれなかったという状況が現れている(第3図)。

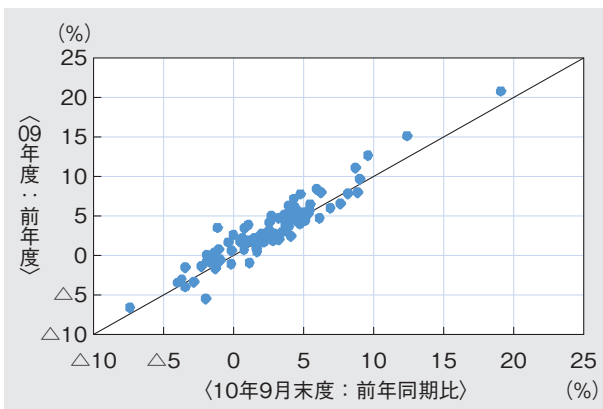
新設住宅向けローンの減少を補うため、地銀は借換え営業の強化に取り組んでいる。新規実行に占める借換えの比率は2~3割だったのが、3~4割に上昇しているようだ。

前述の住宅金融支援機構のSタイプへの対応だけではないが、当面の返済負担を軽くしたいという借入者のニーズもあり、地銀の住宅ローン新規実行で変動金利型の割合が増えている。また、フラット35と変動金利型の併用で金利リスクを軽減しつつ、金融緩和に伴う変動金利低下のメリットを取るという提案も受け入れられている。

なお、広がりを持っているわけではないが、「預金連動型住宅ローン」——借入人等が普通預金をする、その預金残高(上限金額を設けている場合もある)がローン残高から引かれて借入利率が計算される——の人気の強い。たとえば、東京スター銀行の住宅ローン残高は10年9月末も前年同期比2割近い伸びと突出している。金利競争の回避手段として同種ローン導入も増えている。

地銀のなかで残高伸長を左右している一つ

第3図 地方銀行の住宅ローンの伸び(06~07年度)



資料 日経Needs FQ(決算)データより作成

の要因は、主力営業地盤に近い大都市圏等の他県戦略の注力度合いだ。その典型が、愛知や宮城などで見られる他県地銀のローンセンターの出店強化である。地元での伸び悩みを、マーケットの大きい大都市圏でカバーする動きは一段と強まる傾向にある。

4 ゆうちょ銀行のローン業務動向

ゆうちょ銀行の行っているスルガ銀行のローン代理店(ローン希望をスルガ銀行に取り次ぎ、同行が審査判断し同行勘定で実行)業務も08年5月の認可・開始以来、2年半を経過した。取扱住宅ローン商品は、基本プランのほか、個人事業主、働く女性、アクティブシニア、中小企業オーナー、派遣・契約社員などをターゲットにした全部で16商品を取り扱っている。

実績は当初見通しを大きく下回っているものの、実行額は08年度の562億円(1店舗当たり11.2億円)から09年度は740億円(同14.8億円)へ伸びた。10年度は上半期(4~9月)に295億円にとどまったが、10年5月に従来の三大都市圏の50店舗から、地方中核都市の店舗32店を加え、合わせて82店舗となった。

住宅ローンの代理店業務は上述のとおりだが、郵政見直し法案の国会審議の動向と合わせ、自己勘定での住宅ローン取扱いの前段階と位置付けられる代理店業務の展開には引き続き注意を要するだろう。

この2年程の住宅着工の落ち込みは景気悪化に伴う雇用環境等の悪化が響いた。中期的に持ち直しが期待されるが、主要な住宅取得層の人口減少、住宅ストックの充足状況など長期的に見て新規の住宅需要にとっては逆風となるものが多い。一方、残高不調の地銀において、テコ入れを模索する動きもある。

中古住宅や大型リフォームへの対応強化と、顧客や建築業者との一層のリレーションシップ・マーケティングが重要となっている。

(わたなべ のぶとも)