

コロナ下で増えている こんな相談にはこう応えよう

- ①～④：金指光伸
 ⑤～⑩：山下和之 (住宅ローンアドバイザー)
 ⑪～⑮：平井美穂 (平井FP事務所)

新型コロナの影響で増えている住宅ローン相談とその対応法を紹介します。

1 (コロナ以降) 定期収入が減ってしまったので 月々の返済額を減らしたい…



新 型コロナウイルス感染症の拡大により、多くの業種で休業や一時帰休が行われました。自粛を余儀なくされた小売業、飲食業はもちろん、サブライチエーションの分断により中国に部品の供給を依存する製造業なども、大きな影響を受けています。

一部の業種も消費関連を除けば、ほとんどの業種で、売上が「消滅」と表現されるほど落ち込み、家賃や給料の支払いに窮する事態に発展しています。

また、人との接触を8割減らすという命題のもと、企業はテレワークによる在宅勤務や時差出勤を積極的に取り入れました。結果として、残業が減り時間外勤務手当も減少しています。

住宅ローンの返済計画は基本的に定期収入を想定して組まれていますから、このような定期収入の減少は、返済に支障を来す事態につながります。

2008年9月のリーマン・ショックの際、同じようなことが起こりました。そのときは政府、金

融庁の指導のもと、お客様の不安に寄り添い、返済の猶予や返済方法の見直しを行いました。

今回、私たちに求められているのは、そのときと同様、お客様に真摯に向き合い、「延滞」「返済不能」「売却」といった最悪のシナリオを回避し、最善の方法をお客様と一緒に考えることです。

リーマン・ショックに比べて事前の予測ができなかったこと、新型コロナがいつ収束するのかという先が読めないことへの心配もあります。リーマン・ショック以降、その教訓として、お客様の多くが「年齢とともに、給料が上がっていくことを想定したローンの組み方」をしていないので、すぐに返済できなくなるような人は限定的なのではないか、と予想されています。

しかしもし「コロナで返済ができなくなった」というお客様が多いとすれば、余裕のない返済方法の住宅ローンを組んだ私たちにも責任はあるかもしれません。

頭金2割の準備、生活費3ヵ月



▲この漫画に对应してみよう

分ほどの現預金の確保、給与が増えなくても返済が可能な範囲内の月々返済額の設定、教育資金や老後資金なども考慮した資金計画——といったFPの基本が意識されていれば、「すぐに返済に窮する」ことはないはずだからです。

返済猶予は返済額が増加する点に注意

とはいえ、それは理想です。今はおお客様の不安に寄り添い、ピンチを脱することを考えましょう。本ケースの対応方法は2つ考えられます。

1つ目は、返済猶予です。例えば、6ヵ月間、元金の返済をなくし利息の返済のみとし、返済額をその間減額するといった方法です。猶予期間が終了する時点で、その後の返済について話し合うこととなります。

2つ目は、住宅ローンの見直しです。25年、30年といった返済期間であれば、それを35年に延長することで、月々の返済額は減少します。

前者は「猶予」ですから今の返済計画がそのまま後倒しになりますが、後者は「見直し」のため今の返済計画自体が変更されます。そういった違いはありますが、いずれも「定期収入が減って、今の月々の返済額では返すことができない」という状態のお客様には、喜んでもらえる提案となるでしょう。

注意しなければならぬのは、月々返済の減った分は、減免されるわけではなく、後倒しになるということ、トータル返済額は増えてしまうということです。

また、いつになったら新型コロナが収束し、元の収入に戻るのか、あるいは戻れるのかがわからない状態での相談ですから、この対策によって、目の前のピンチは回避できても、不安がなくなるわけではありません。

2つ目は、住宅ローンの見直しです。25年、30年といった返済期間であれば、それを35年に延長することで、月々の返済額は減少します。

そのため、相談時にはお客様の気持ちを理解し、状況が変わったら、また「この人に相談すれば安心」と思ってもらえるような信頼関係を作ることが大切です。