

新しい住宅ローンビジネスの動き

株式会社長谷工総合研究所（東京都港区、所長：山本 理）では、表題のレポートをまとめました。
レポートの全文は、11月25日発行の「C R I」12月号に掲載いたします。

ここ数年の住宅ローン市場では、民間金融機関の新規貸出額が増加し、低金利の様々な商品が提供されている。一方、住宅金融公庫は独立行政法人への移行が決定し、新たな業務として民間金融機関による長期固定金利の住宅ローンの提供を支援する「証券化支援事業」を開始したが、それによって、住宅ローンに関する新しいビジネス機会の創出が期待されている。今回のレポートでは新しい住宅ローンビジネスの動きに関して、現在の動向とビジネスとしての可能性についてまとめた。

◆ 民間金融機関の伸びが目立つ住宅ローン市場

- 民間金融機関と住宅金融公庫の住宅ローン新規貸出額の推移をみると、民間金融機関が2000年度以降増加しているのに対し、住宅金融公庫は減少している。2001年度には都市銀行全体の新規貸出額が公庫を上回り、2002年度には地方銀行も公庫を上回った。

◆ 民間金融機関では固定金利期間選択型ローンが主流

- 最近の民間金融機関の住宅ローンでは固定金利期間選択型が主流になっており、中には3年固定で1%を切る商品も提供されている。一方、証券化などの手法を用いて30年を超える長期固定の住宅ローンを提供している金融機関もあるが、全体から見ればまだ数は少ない。

◆ 住宅金融公庫の証券化支援事業「新型住宅ローン」

- 住宅金融公庫の証券化支援事業は、民間金融機関による長期固定金利の住宅ローンの提供を支援する制度である。公庫は住宅ローンを貸し出した金融機関から住宅ローン債権を買い取り、その債権を信託銀行等に信託し証券化する。公庫は投資家から発行代金を受け取り、金融機関に住宅ローン債権の買取代金を支払うという仕組みである。その目的から買い取る住宅ローン債権は、期間20年以上35年以内で固定金利のものに限られている。

◆ 住宅金融を専門に行うモーゲージバンク

- 新型住宅ローンでは、ローン債権買取の対象にノンバンクや住宅金融専門会社も含まれており、すでに大手ハウスメーカーなどが共同で設立した住宅金融専門会社が取扱いを行っている。それ以外でも子会社を通じて、独自の証券化による住宅ローンを自社物件の購入者に提供する事例もみられるなど、住宅金融を専門に行うモーゲージバンクへの注目が高まっている。
- 現在のように金融機関の住宅ローンに対する積極的な貸し出しが行われている状況では、独自のローン商品に対するニーズは少ない上に事業への参入コストは少なくないが、自社物件の購入者に安定的にローンを提供できることや低金利のローンによる販売促進などメリットも大きい。

◆ 住宅ローンを仲介するモーゲージブローカー

- アメリカでは、ローン利用者と金融機関を仲介するモーゲージブローカー業が発展している。日本でも最近では、同様のビジネスがみられるようになってきているがまだ一般的にはなっていない。新たなビジネスとして発展するには住宅ローンの種類が増加し、利用者の住宅ローンあっせんに対するニーズが高まる必要がある。また、現在住宅ローン利用者の窓口として大きな位置を占める住宅事業者が知識の向上を図り、業務の質を高めることも重要である。

◆ 新たなビジネス発展の可能性

- 住宅ローンに関する新たなビジネスは、現状では急速に発展することは考えにくいだが、金利情勢の変化や2007年度末の公庫の独立行政法人への移行など、住宅ローン市場に変化に伴って状況が変化することが考えられるため、事業の取り組みについて検討することも必要だと思われる。