

【CSI 通信】201904 号：増税後も早期の購入が望ましい理由とは！

皆さん、こんにちは。
一般社団法人 ACGIA の大高です。

今回の『CSI 通信』は、以下の 3 テーマです。

- ① 増税後も早期の購入が望ましい理由とは！
- ② 金利が変わると返済額はどうか？
- ③ 新たな集客手段、どれを選択する？



松江城 二の丸の桜

① 増税後（4 月以降）も早期の購入が望ましい理由とは！

「4 月以降（増税後）は、いつ購入するのが良いのでしょうか？」
こうしたお客様からの相談、皆さんは、どう対応されていますか？

5 つの条件を考慮した場合、
「増税後（4 月以降）も早期の購入が望ましい！」と言えます。
その理由について、お伝えします。

まずは、以下の 4 月契約と半年後、1 年後、2 年後の比較をご覧ください。

ある条件で住宅を購入される方の想定ケース

- ♪ 4 月と半年後、後者が 133 万円の“損”
- ♪ 4 月と 1 年後、後者が 144 万円の“損”
- ♪ 4 月と 2 年後、後者が 323 万円の“損”

以下の 5 つの項目を検討することで、増税後の「最適な購入時期」を把握できます。

- ① ローン減税の 3 年延長の適用期間
- ② 住宅ローンの金利
- ③ 年金のない 60 歳時点の住宅ローンの残高
- ④ 入居までの家賃
- ⑤ 住宅資金贈与の非課税限度額

では、実際に、事例の試算結果を確認してみましょう！（裏面へ）

住宅FP		「最適な購入時期」を診断します。6つの診断項目について、「現在購入した場合」と「将来購入した場合」の損益を計算して、その差額を「合計」欄に表示します。						※本シミュレーション結果は概算です。参考としてご利用下さい。(v3.9)					
■主債務者情報		借入金額	3,000万円	金利	1.27%	返済期間	35年	年齢	30歳	持分割合	100.00%		
		税込年収	450万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者控除			
■連帯債務者情報		借入金額	0万円	金利	0.00%	返済期間	0年			持分割合	0.00%		
		税込年収	0万円	扶養16歳以上	0人	扶養19歳以上	0人	扶養23歳以上	0人	<input type="checkbox"/> 配偶者控除			
■物件情報		借入総額	3,000万円	自己資金	200万円	住宅資金贈与	1,000万円	住宅資金	4,200万円	<input checked="" type="checkbox"/> 一般住宅			
		建物価格	2,400万円	土地価格	1,400万円	諸経費	400万円	物件価格	4,200万円	賃貸家賃	8.0万円		
■診断根拠情報		現在消費税	10%	現在契約日	2019-04-10	現在入居日	2019-10-10	経過年数	2年	経過月数	0ヶ月後		
		将来消費税	10%	将来契約日	2021-04-10	将来入居日	2021-10-10	将来金利主債	1.40%	将来金利連債	0.00%		
項番	診断項目	現在情報		将来情報		差額		備考					
		10%	金額(万円)	10%	金額(万円)	金額(万円)							
①	消費税 (建物)		240		240	0							
②	ローン減税 (給付金/ローン減税)		50		199	-48							
③	ローン返済 (毎月返済額/総返済額)	8.8	3,717	8.9	3,765	-48							
④	家賃 (入居までの家賃総額)		0		192	-192							
⑤	年金 (60歳時ローン残高)		514		718	-204							
⑥	住宅資金贈与 (課税対象額/贈与税額)		0		300	-35		特例税で計算					
	合計					-323		⑥は加算対象外					
【MSG26】 現在と比較する将来までの経過年数を入力													
借入：年収		借入：毎月		金利情報		すまい給付金		住宅資金贈与		贈与税税率		計算	

建て時判断

『建て時診断』ツール（連帯債務対応版）

【質問】 4月契約（現在）と2年後（将来）の購入、どちらが、いくら“得”する？

【回答】 2年後が、**323万円**の“損”

■主な評価項目の概要は、以下のとおりです。

項番	評価項目	現在情報	将来情報
1	契約日/入居日	2019.4.10 / 2019.10.10	2021.4.10 / 2021.10.10
2	ローン減税	3年延長：有	3年延長：無
3	金利	1.35%	1.40%（2年前の金利）
4	年金	60歳までの期間：30年	60歳までの期間：29年
5	住宅資金贈与	非課税限度額 2,500万円	非課税限度額 700万円

4月契約と2年後の試算結果は、いかがでしたでしょうか？

1年後、半年後を試算することで、早期購入のメリットが強まることを確認できます。

◎『建て時診断』ツールは、増税後も条件が整っていれば、“早期契約が望ましい”理由を分かりやすく解説できるツールです。お客様に喜ばれ、契約効率向上に貢献します。

「住宅FP研修」では、契約率を高める『建て時診断』（連帯債務版）の解説原稿とツールを教材として準備しています。

詳しくはこちら！[☞研修案内&申込書](#)



② 集客用アニメ動画（全15話） 8話：金利が変わると返済額はどう変わる？

8話の内容はこんな感じです。ホームページで公開して、資金相談に誘導しましょう！

夫：「住宅ローンをどう組もうかと思っているんだけど。」

父：「金利は返済額に大きく影響するから、どんな種類の住宅ローンを組むかが大事だと思うぞ。」

夫：「住宅ローンの種類？」

父：「住宅ローンには3つの種類があって、、、」

・
・
・

父：「例えば、金利が0.5%上がると返済額が305万円も上がることもある。」

夫：「ええ！金利がたった0.5%上がるだけで、そんなに？」

父：「最近では、金利のリスクを考えてマイホーム購入の相談にのってくれる工務店もあるので、聞いてみることもだな。」



※「集客用アニメ動画（資金編）」は、こちらをご覧ください。👉[アニメ動画](#)

③ ラショナル思考：意思決定プロセス 🗨️新たな集客手段、どれを選択する？

研修先工務店の方から、こんな相談を受けることがあります。

「これまで行ってない集客方法を3つ検討しています。1つに絞りたいのですが、なかなか決断できず、困っています。」

皆さんは、なにかを選択する場合、どのような過程を経て結論を出されていますか？

今回は、「**意思決定**」のプロセスに沿って考えてみたいと思います。

物事を決定する際には、「**期待成果**」と「**制約条件**」の両方を考慮する必要があります。

そして、必ず条件を満たす「絶対目標」と条件になるべく近づける「相対目標」に分けて評価することがポイントです。

例えば、前者は、集客率〇〇%アップ、あるいは、経費は〇〇まで等。
後者は、好印象をもってもらえること、継続した集客を期待できること等です。

各々に重みを付けて3案を数値評価してみるとわかりやすいと思います。

評価は、数値評価とは別に担当者、責任者の感性も含めて評価するのがポイントです。
評価点はA案が一番高いが、経験や勘からB案が良さそうに思えることがあります。

その場合は、B案を第1候補とし、その代わり「マイナス要因」とその対策を検討します。
良い対策があればB案を採用することで良いのです。

いかがでしたでしょうか？ 「意思決定」のプロセスをご理解頂けましたか？

では、以下の3案、皆さんはどの案を選択されますか？

「意思決定」プロセスに従って、考えてみて下さい。

案1：資金計画セミナーの開催スキルを習得して、実施する。

案2：“心を動かす”動画を作成して、ホームページ等で公開をする。

案3：総合展示場に出展をする。

※「ラショナル課題解決研修」を受講して頂ければ、上記のスキルを習得できます。
詳細については、[こちらをご覧ください。](#) **☛研修案内&申込書**



今回の「CSI 通信」はいかがでしたでしょうか？

皆様の問題解決にお役立て頂ければ幸いです。

ご質問等ございましたら、otaka@csi-slab.comまで連絡下さい。

(携帯 090-3748-1327)



一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー
ACGIA (アクジア) 代表理事 大高英則
CSI 総合研究所 代表
内閣府認証平成18年府国生第259号
日本建設広告情報適正評価監視機構 上席顧問