

# 視点

## 変革の途上にあって

住宅金融支援機構 首都圏支店長 桜井 雄二



「フラット35」という証券化手法による全期間固定金利の住宅ローンを始めて6年余り、たくさんの人に知っていただき、ご利用される人が徐々に増えています、有り難いことです。

住宅を取得する場合に、多くの方は住宅ローンを借りて長期間にわたって返済するわけです。その住宅ローンについて、最初は金利が低くても景気が上向きになって金利が上がり返済額が増えたら大丈夫でしょうか。家計の収入は急には増えないですし、子供の高校や大学にお金が掛かるようになるのは、景気動向よりも各家庭のライフサイクルに負うところが大きく、そのようなリスクに耐えられますか。このような問いに対するひとつの答えとして、金利の変わらない住宅ローンをお勧めしている次第です。この「フラット35」をご理解いただいている背景として、二つのことがあります。

金利が変わらないと言っても、借りの時期によって高かったり低かったりでは、使おうと思っている人は気が気でないでしょう。フラットは、住宅ローンを実行した金融機関から債権を買い取り、それを元にMBS（資産担保証券）を発行して機関投資家に引き受けてもらい、長期資金を調達するという仕組みです。お客様への融資期間は最長35年ですが、期中の返済で残高は減ることから、WAL（加重平均償還年限）は10年ほどと見込まれ、10年国債の利回りに一定のスプレッドを乗せています。昨年のリーマンショック直後には大きく跳ね上がったところですが、証券化と言ってもサブプライムローンではな

く、複雑なCDO（債務担保証券）のような派生商品が出回っているわけでもなく、何よりも中身がはっきりわかる、透明性が高いということで、落ち着きを取り戻し、以前の水準、国債+60bpほどになってきています。

この出来上りの金利は、これまでの6年余りで3%前後と大きく動いておらず、フラットをご利用される人からみて、いつ借りても大きな損得なしとなっています。

もうひとつは当社側の変化です。新しい仕組みを作っていくときに最も難しいのは、内部での意識や行動を変えることでしょうか。予算主義というか新機軸の立案を重視する行動様式から決算主義というか結果を出すための工夫を重視する行動様式にする、ベクトルの方向を自社視線から相手視線にする、ingですけれども、一步一步進んでいます。旧の住宅金融公庫では公平性という言葉をよく使いました、杓子定規と紙一重です。いまよく使う言葉はPDCA、特にチェックとアクションです。どのようにしたらお客様にこちらを向いてもらえるか、喜んでもらえるか、外に出て住宅を取得される人や販売される人に教えてもらっています。

すまいは地域ごとの気候風土に沿って形作られています。住宅そのものも、その金融も各地域で特徴があります。埼玉なら埼玉に沿って対応すべく、エリア担当チーム（埼玉センター）を設けて学んでいます。制度がこうなっていて手続きがそうなっているというのではなく、お客様にお渡しするパンフレットに文字として表せないことが本当は大事なものと実感しています。