

2014年9月4日
株式会社オールアバウト
SBI モーゲージ株式会社

【オールアバウト、SBI モーゲージ共同調査】 「住宅ローンに関する調査」を発表

～自分でローンの借り入れ先を探して決めた人は「金融リテラシー」が高い～
～業者から紹介されて選んだ人は5年先のローン変動について曖昧な認識～

総合情報サイト「All About」を運営する株式会社オールアバウト（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO：江幡 哲也）と、SBI モーゲージ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：直海 知之）は、1都3県在住で3年以内にローンを組んで住宅を購入した30代～50代の男性636名を対象に、住宅ローンに関する調査を共同で実施いたしました。今回は対象者を「自分で探した金融機関でローンを組んだ人」と、「不動産業者などから紹介された金融機関でローンを組んだ人」に分け、両者の傾向を浮き彫りにしました。

調査結果のポイント

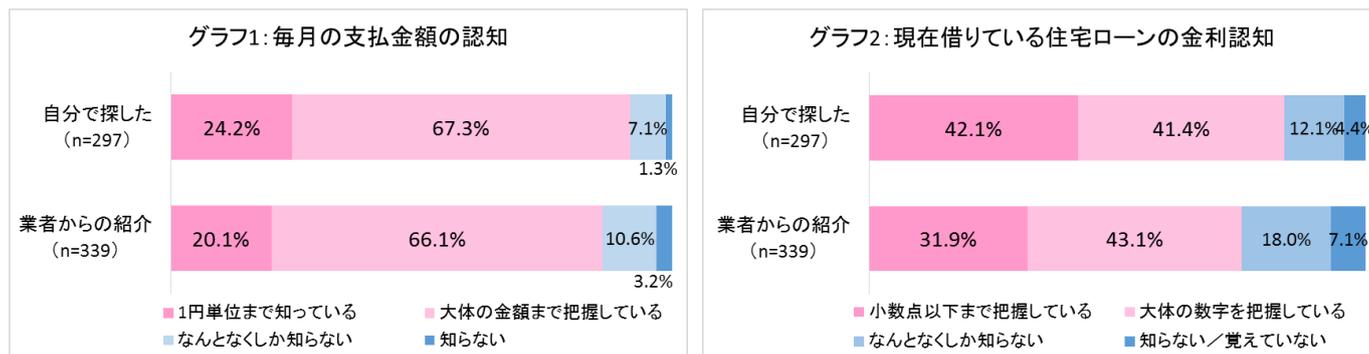
- 自分で住宅ローンの借り入れ先を探して選んだ人は、業者から紹介されて選んだ人よりも“金融リテラシー”が高いことが明らかに
- 自分で探して選んだ人のうち、特に30代は「金融機関」だけでなく「住宅購入経験者」や「Web、書籍」などからも情報を収集
- 自分で探して選んだ人は「繰り上げ返済ができるかどうか」、「トータルの返済額」などを考慮して借り入れ先を決定し、半数以上が満足していると回答
業者から紹介されて選んだ人のおよそ3人に1人が「業者に勧められたから決めた」と回答
- 自分で探して選んだ人の15%が今年4月の消費増税でローンの借り換えを実施
業者から紹介されて選んだ人の約3割が5年後のローンの変動について曖昧な回答

■ 調査概要

- ・ 調査期間：2014年8月1日（金）
- ・ 調査地域：東京都・千葉県・神奈川県・埼玉県
- ・ 有効回答数：636件
- ・ 調査方法：インターネットリサーチ
- ・ 性・年代：男性のみ／30代214名（33.6%）、40代213名（33.5%）、50代209名（32.9%）
- ・ ローンについて：自分で探した金融機関で借りた人 297名
不動産業者などから紹介された金融機関で借りた人 339名

自分で住宅ローンの借り入れ先を探して選んだ人は、業者から紹介されて選んだ人よりも“金融リテラシー”が高いことが明らかに

1都3県在住で3年以内にローン（自分で探した金融機関／不動産業者等から紹介された金融機関）を組んで住宅を購入した30～50代の男性に対し、毎月の住宅ローンの支払金額について聞いたところ、業者から紹介された金融機関で借りた人よりも自分で金融機関を探した人のほうが4ポイント多く「1円単位まで知っている」と回答していました（グラフ1）。

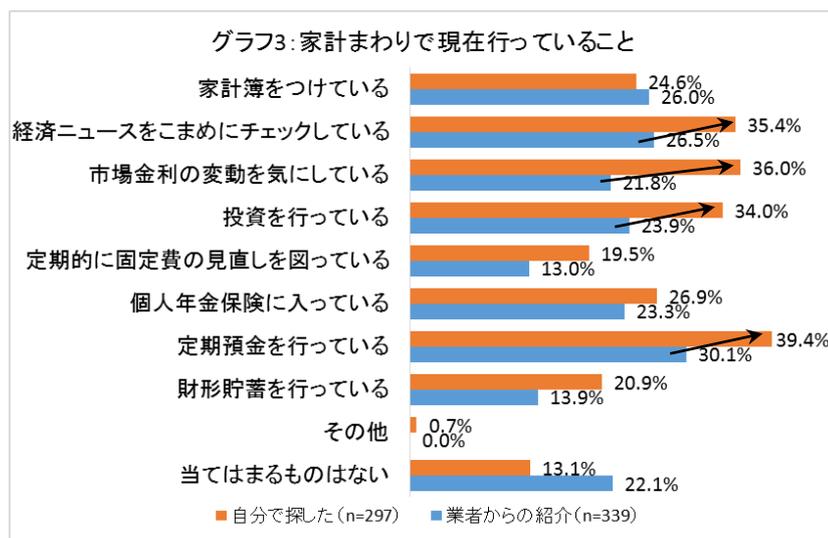


また、現在借りている住宅ローンの金利についても同様に聞いたところ、「小数点以下まで把握している」のは自分で探して選んだ人が42.1%、業者から紹介されて選んだ人は31.9%と約10ポイントも差があることが明らかになりました（グラフ2）。

さらに、家計まわりで現在行っていることについては、自分で探して選んだ人の3人に1人が

- ・定期預金を行っている（39.4%→業者からの紹介で選んだ人 30.1%）
- ・市場金利の変動を気にしている（36.0%→業者からの紹介で選んだ人 21.8%）
- ・経済ニュースをこまめにチェックしている（35.4%→業者からの紹介で選んだ人 26.5%）
- ・投資を行っている（34.0%→業者からの紹介で選んだ人 23.9%）

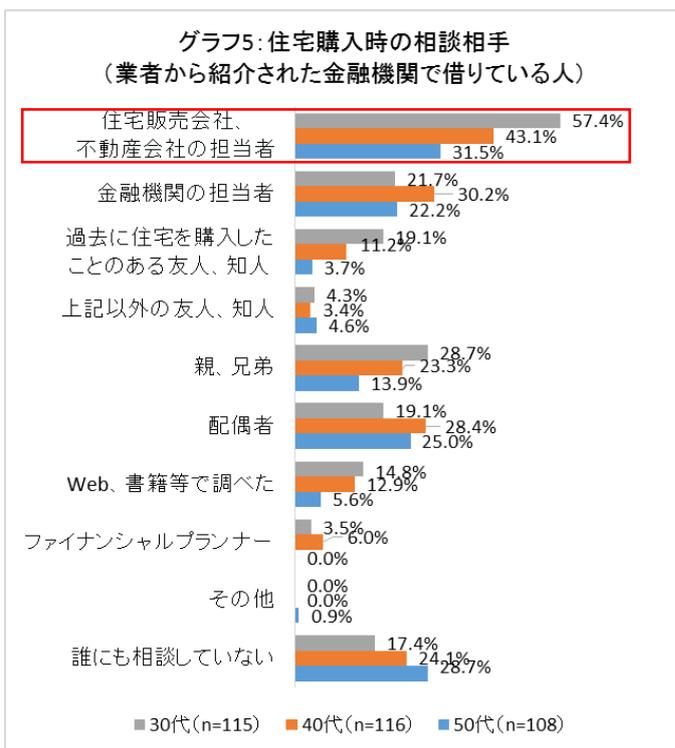
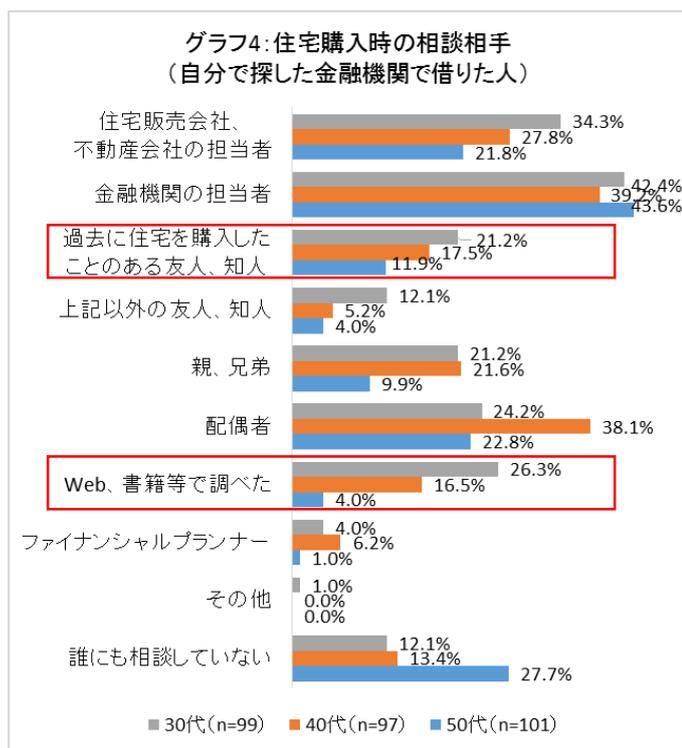
と回答していましたが、業者からの紹介で選んだ人はそのいずれの項目も約10ポイント程度低い結果となりました（グラフ3）。



以上の結果から、自分で住宅ローンの借り入れ先を探して選んだ人はそうでない人よりも、現在支払っている金額や金利を把握し、家計まわりでも経済ニュースや市場金利を気にかけ、投資なども行っているなど、金融リテラシー（必要な金融の知識や情報を取得し、金融を主体的に判断できる能力）が高いことがわかりました。

自分で探して選んだ人のうち、特に 30 代は「金融機関」だけではなく「住宅購入経験者」や「Web、書籍」などからも情報を収集

さらに、住宅購入時の費用について誰かに相談をしたかを年代別に聞いたところ、自分で探して選んだ人は「金融機関の担当者」が最も多く、次に「配偶者」、「住宅販売会社、不動産会社の担当者」と続きました。特に 30 代は「Web、書籍等で調べた」や「過去に住宅を購入したことがある友人、知人」といった項目が他の年代よりも高く、情報収集を幅広く積極的に行っていることがわかりました（グラフ 4）。業者から紹介されて選んだ人は「住宅販売会社、不動産会社の担当者」が最も多く、特に 30 代では半数以上の 57.4%が回答していました（グラフ 5）。



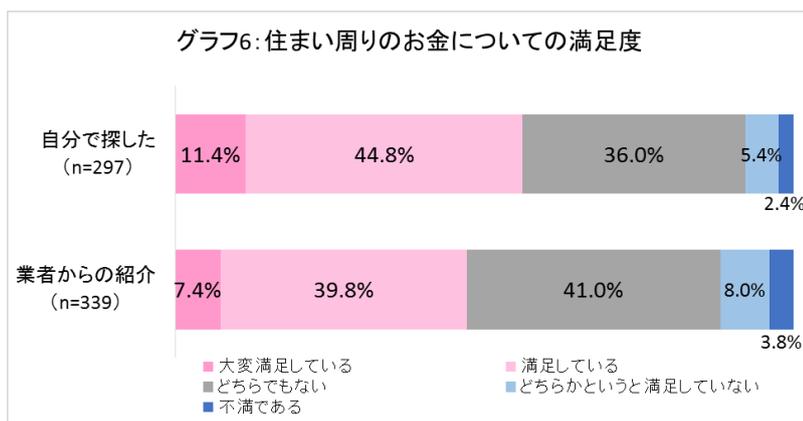
自分で探して選んだ人は「繰り上げ返済ができるかどうか」、「トータルの返済額」などを考慮して借入れ先を決定し、半数以上が満足していると回答 業者から紹介されて選んだ人のおよそ 3 人に 1 人が「業者に勧められたから決めた」と回答

自分で探して選んだ人、業者から紹介されて選んだ人それぞれに対して現在の借入れ先を決めた理由を聞いたところ、双方とも「金利が低かったから」がトップでした。

2位以下は、自分で探して選んだ人は「繰り上げ返済を自由にできるから」(29.6%)、「トータルの返済額が一番少なかったから」(22.9%)、「これまでに取引をしたことのある金融機関だから」(22.6%)が挙げられ、業者から紹介されて選んだ人は「販売業者や不動産業者に勧められたから」(28.0%)、「繰り上げ返済を自由にできるから」(20.4%)、「ローン審査が早いから」(15.3%)が挙げられました(表1)。

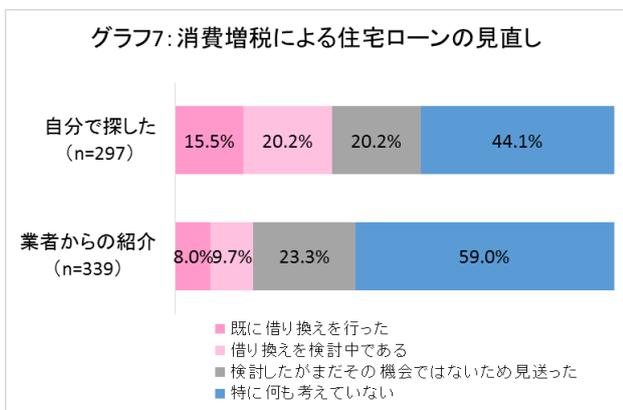
表 1：現在のローンの借り入れ先を決めた理由

自分で借入先を探した (n=297)		業者から紹介された (n=339)	
1	金利が低かったから	64.6%	50.7%
2	繰り上げ返済を自由にできるから	29.6%	28.0%
3	トータルの返済額が一番少なかったから	22.9%	20.4%
4	これまで取引をしたことのある金融機関だから	22.6%	15.3%
5	知名度や信頼感がある金融機関だから	19.5%	15.0%



さらに、現在の住宅ローンを含めた住まい周りのお金についての満足度を聞くと、業者から紹介されて選んだ人よりも自分で探して選んだ人のほうが満足度（「とても満足した」、「満足した」足し上げ）が1割程度高いことが明らかになりました（グラフ6）

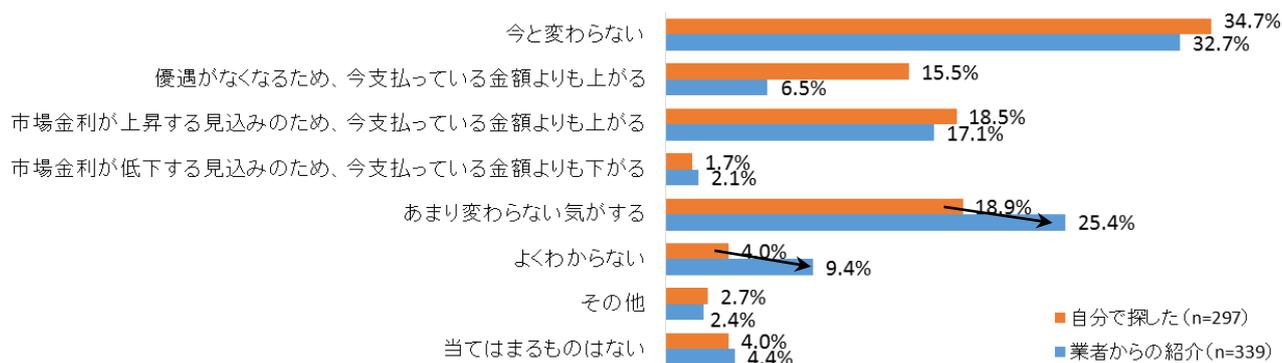
**自分で探して選んだ人の15%が今年4月の消費増税でローンの借り換えを実施
業者から紹介されて選んだ人の約3割が5年後のローンの変動について曖昧な回答**



今年4月の消費増税に伴い、固定費の見直しとして住宅ローンの借り換えを検討したかどうかを聞くと、自分で探して選んだ人の15.5%が「既に借り換えを行った」と回答。一方、業者から紹介されて選んだ人の59.0%は「特に何も考えていない」と回答していました（グラフ7）。

さらに、今借りている住宅ローンが今後どのように変わるかについて聞いたところ、業者から紹介されて選んだ人はそうでない人よりも「あまり変わらない気がする」（25.4%→18.9%）、「よくわからない」（9.4%→4.0%）といった曖昧な回答が多く見られました（グラフ8）。

グラフ8: 5年後の住宅ローンの変動についての理解



■All About「住宅ローンの選び方」ガイド 花輪陽子氏のコメント

(ガイドサイト：<http://allabout.co.jp/gm/gt/3405/>)



アンケートを見ていちばん興味深かったのは、自分で金融機関を探した人は、業者任せの人よりも「住宅ローンの金利を小数点以下まで把握しており、毎月支払っている金額も1円単位まで知っている」（グラフ1、2）という点です。なぜなのでしょう？

その答えが「グラフ3：家計まわりで現在行っていること」にありました。自分で探した人は経済ニュースをチェックしたり、市場金利の変動を気にしている割合が高いのです。それは金融リテラシーという金融知識や情報を集めて判断する能力が高いことを示しています。

金融リテラシーの違いが利用している住宅ローンに決めた2番目以降の理由（表1）に現れています。業者からの紹介で決めた人は「販売業者や不動産業者に勧められたから」。自分で探した人は「繰り上げ返済を自由にできる」「トータルの返済額が一番少なかった」をあげています。自分で探したことにより、利息を減らす効果が高い繰り上げ返済がしやすく、金利が低いために総返済額を抑えることが出来たということです。

マイホームの購入では物件選びに気をとられて住宅ローンは業者に「お任せ」しがちですが、少し勉強をして自分で探せば、よりお得な商品を見つけることができるのです。

ファイナンシャル・プランナー。一般家庭や芸能人の家計診断やお財布診断も多数行う。「有吉ゼミ」（日本テレビ）「ホンマでっか!?TV」（フジテレビ）などテレビ出演も多数。

■SBI モーゲージ株式会社 マーケティング部長 巻島 健志氏のコメント

もともと弊社のお客様でもWeb経由で来店のご予約をされ、ご来店されるお客様のご年収は全体の平均より200万円ほど高く、金融リテラシーの高いお客様ではないかと予想しておりましたが、今回の調査はそれが裏付けられた結果でした。ここ数年、Web経由で弊社を選ばれるお客様が増えており、ご自身で住宅ローンを探される方が増えていることを実感しております。

また、業者からの紹介で住宅ローンを選んだ方の3割以上が5年後のご返済額の変動について曖昧な回答だったという結果を受けて、住宅ローンは何十年という長期に渡ってご返済を続けていくものになるので「変動金利タイプや当初固定金利タイプを借りたら将来どうなるのか」ということ、毎月のご返済額の変動を心配しなくてよい【フラット35】（全期間固定金利タイプ）のご利用についても、もっとお考え頂きたいと思いました。

金融リテラシーが高い方だけでなく、全てのお客様に住宅ローンをご自身で探して、ご納得の上でお借り入れ頂きたいと、弊社は考えております。

全国175店舗（※）で、お客様をお待ちしております。住宅ローン専門の金融機関であるSBIモーゲージにぜひご相談ください。（※2014年3月31日時点）

■オールアバウトについて URL : <http://corp.allabout.co.jp/>

株式会社オールアバウトが運営するAll Aboutは、約1,300のテーマごとに、専門の知識や経験を持った人＝「ガイド」が、その分野に関する情報を提供する総合情報サイトです。2001年2月15日のサイトオープン以来、順調にユーザ数を伸ばし、月間総利用者数は約3,170万人（2014年5月実績、スマートフォン、モバイル含む）となっています。

■SBIモーゲージについて <http://www.sbim.jp/>

SBIモーゲージ株式会社は、住宅ローン専門の金融機関として事業展開しており、全期間固定金利の【フラット35】をはじめ、お客さまのニーズにあった住宅ローンを多く取り揃えています。2007年2月には対面型店舗の展開を開始し、今現在全国175店舗（※1）を展開、【フラット35】においては4年連続シェアNo.1(※2)を獲得しております。

（※1）2014年3月31日現在の店舗数。

（※2）2010年度～2013年度における【フラット35】融資実行件数。【フラット35（保証型）】を含む。SBIモーゲージ調べ。

本件に関する報道機関からのお問い合わせ先：

株式会社オールアバウト 広報担当：大竹・大貫

TEL：03-6362-1359 FAX：03-6682-4229 E-mail：pr@staff.allabout.co.jp

SBIモーゲージ株式会社 マーケティング部

TEL：03-6229-0820