

# 消費税増税を踏まえた 住宅ローンの相談対応

## ● 増税前後の比較と お客様へのアドバイス

### お客様の悩みに親身に対応して 取得支援策などを適切にアドバイス



**い** よいよ2019年10月に消費税増税が迫ってきた。消費税増税で必ず懸念されるのが、いわゆる「駆け込み需要」と「増税後の冷え込み」だ。今回は8%から10%への2%の増税ということで、前回

(5%→8%)ほどの影響はないという声もあるものの、政府はすでに各種対応策を打ち出している。  
特に力を入れているのは、住宅取得支援策だ。前回の増税時には住宅の駆け込み需要が発

よいか分からず様子見をしているお客様もいるはずだ。

つまり、いま金融機関に求められるのは、増税の影響や住宅取得支援策について理解し、お客様に情報提供を行うこと。さらにお客様の相談に親身に対応し、希望に沿った確かな住宅ローンアドバイスを行うことだ。そうした対応により、お客様からの信頼を得ることができ、

在庫での住宅ローン取引の獲得につながる。

### お客様個人に合った 取得計画をアドバイス

では具体的に、どのようなアドバイスが求められるのだろうか。

まずは、どんな住宅取得支援策が準備されているのか、お客様へ情報提供を行おう。できればその際に、増税の「前」と「後」で負担額がどのように変わるのか、具体的な数字を挙げて説明できると、お客様にも違

いが伝わりやすくなる。

各種支援策の適用時期や対象物件などについてもしっかりと確認しておきたい。例えば、住宅ローン控除は延長されるが、期限は2020年12月末までとなっている。また個人間売買の中古住宅にはそもそも消費税がかからず、新たな取得支援策の対象にはならない。

このような情報提供を行えば「いつ買えばいいのか」「どの物件を買えばいいのか」といったお客様一人ひとりの悩みに合った回答が見えてくるだろう。

昨今はリフォームや二世帯住宅など、住宅に関するお客様のニーズが多様化してきている。住宅取得支援策の情報提供に合わせ、お客様のニーズに合った住宅ローンの借り方・返済計画をアドバイスできれば、信頼は増すことになる。

親身な相談対応と適切なアドバイスで、お客様から頼られる金融機関を目指そう。

生。その後の数年間は買い控え傾向に転じ、住宅業界の景気が大きく低迷した。こうした背景から、今回の増税には政府も本腰を入れて、住宅取得支援策を新設・拡充している。

### 増税の影響や支援策の 情報提供で信頼獲得

主な支援策として、すまい給付金の増額・給付枠の拡大、住

宅ローン控除期間の延長、次世代住宅ポイント制度の新設などが挙げられる。

しかし、こうした支援策を知らないお客様は少なくない。知っていたとしても、住宅を増税前に買うべきか、各種支援策を利用するために増税まで待つべきか、どのタイミングで取得すべきか分からないと悩むお客様もいるだろう。実際にどうして