

残価ローン活用考察



残価設定型住宅ローン・残価保証の考え方①

1. 残価設定型ローンは、目的ですか？手段ですか？

2. 残価設定ローンを扱うことによるメリットは何ですか？

① 所有を前提としない新しい住宅の買い方による需要開発

② 益々進む 金利上昇、住宅価格高騰、住宅ローン長期化
住宅購入不安客の取り込み

③ 競争激化の住宅市場での他社差別化コンテンツ
住宅性能競争の終焉 扱える住宅会社は限られる・・・ブランド向上

3. では、お客様にとってどんなメリットがありますか？

正しく、伝えられていますか？共感頂いていますか？

残価設定型ローンってどんないいことがあるの？

残価設定型住宅ローン・残価保証の考え方②

株価を検索 🔍

日本経済新聞

朝刊・夕刊 LIVE Myニュース 日経会社情報 人事ウオッチ NIKKEI Prime

トップ 速報 ビジネス マーケット 経済 国際 オピニオン もっと見る #α-20億

の知識ここから

NISA iDeCo 投資信託 外貨投資 年金 相続 **住宅ローン** ふるさと納税 年末調整 確定申告

この記事は会員限定記事です

「残クレ」住宅ローンの実力は 毎月の返済額を抑制、総利息は重く

住宅ローン [+フォローする](#)

2026年1月16日 4:00 [会員限定記事]

保存

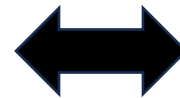
✉ n ✕ f 📌

住宅価格高騰への新たな対策として、2026年3月にも公的な保険を通じて支援する「残価設定型住宅ローン」が登場する。車やスマホの購入で広く使われているローンで、将来の売却想定額である「残価」の元本分を毎月返済から差し引き、毎月返済額を抑制できるのが特徴だ。ただ、総利息が膨らむなど注意点もある。現在、判明している範囲でその「実力」を検証した。

「本当に毎月返済額を抑えられるなら使ってみたい」——。現...



【試算条件】50歳で残価設定型住宅ローンを利用
■当初住宅ローン（借入年齢30歳）＝借入金額4千万円▽年金利1.25%▽元利均等返済▽期間35年 ■新型リバースモーゲージ＝借入金額1930万円▽80歳時の残高982万円、金利年1.50%▽期間：30年 ■新型リバースモーゲージ（80歳以



人生100年時代に応じた金融サービス、移住・住みかえ支援機構の「残価設定型住宅ローン」
＝老後の残債不安解消、取得・所有のあり方に一石

2022年10月18日

お客様別アプローチ

お客様別アプローチ方法

～抱えている「**不安**」の種類に合わせたアプローチ（**商談長期化回避**）

残価設定型住宅ローン（残価保証）は、
すべてのお客様に同じように勧めるのではなく、
相手が抱えている「**不安**」の種類に合わせて、
メリットの伝え方（アプローチ）を変えるのが成功の秘訣です。

3つのターゲット層

1. **【慎重・堅実派】** 将来の支払い不安が強い層
2. **【アクティブ・住み替え派】** 転勤やライフスタイルの変化がある層
3. **【シニア・親世代】** 実家建て替えや二世帯検討層

相談会・セミナーの活用

残価設定型住宅ローン・残価保証活用法

相談会・セミナー開催例

【ポイント】

「住宅のスペック(性能)」ではなく「お金と人生の不安解消」をメインテーマに据え、参加者が「**自分に関係がある**」「**行かないと損**」と思えるような構成に

「自分事化」させるタイトルとターゲット設定

ターゲット	タイトル案
30代の慎重派（共働き世帯）	「もし長期のローンが不安なら。20年で『卒業』できる家づくりの新常識」
教育費や老後資金が心配な層	「家を建てても『教育費』を諦めない！将来、家を現金化できる資産形成セミナー」
住み替え・転勤の可能性のある層	「一生住まなくても大丈夫。賃貸よりも賢く、将来売却・賃貸が保証される住まい方」

活用研修

営業力を強化する！ 残価設定ローン活用 資金計画研修

【概要】

- ・**時期**：4月ごろ～（オンライン・全3回予定）
- ・**時間**：各90～120分想定
- ・**対象**：営業担当ほか
- ・**費用**：未定

【研修のポイント】

- ① **理解**（市場・金利・考え方）
- ② **武器**（残価設定ローン・かせるストック）
- ③ **実践**（提案・ロープレ・競合対策）

という流れで、残価ローンを活用した資金計画により営業力を強化

研修参加のご意向を、
アンケートにご記入ください

ありがとうございました

一般社団法人全国住宅営業認定協会