

住ま〜と Bridge

2016
11月号
Vol.97

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「2016年度・2017年度の
住宅着工の見通しと今後の在り方」

1. 現在の景気動向

2. 2016年度と2017年度の
住宅着工の見通し

3. 今後の住宅市場の考え方

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「インスペクションの説明義務を規定した
改正宅地建物取引業法の活用場面」

(秋野弁護士)



株式会社 大五



●今月のトピックス●

百貨店の売上げが伸びない。大型スーパーの売上げも伸びない。コンビニだけが伸びている。ということをもスコミが取り上げています。

実際に、今年になって閉店した百貨店をみますと、西武旭川店、そごう柏店、西武春日部店、マルカン百貨店（花巻）など。来年閉店が予定されている店舗は現在時点で、三越千葉店、三越多摩センター店、西武筑波店、堺北花田阪急、西武八尾店などとされています。

さらに先日はセブン&アイ・ホールディングスが関西の3店舗を、H₂Oグループに売却と報道され、百貨店各社は、旗艦店への集中と選択で生き残りを図っているようです。

このように百貨店が凋落している背景には、

- 1つは、インバウンド消費の不振。爆買いがブームになったといわれたものの、今年は百貨店の免税フロアが手のひらを返したようにガラガラになっています。キッカケは中国政府が国内に海外旅行客が持ち込む高級腕時計、酒、化粧品の関税を大幅に引き上げたこと。さらに元に対して円高になり、中国人観光客の財布のヒモが締まったということと、中国人旅行者がモノ消費から関税がかからないコト消費へと消費をシフトし始めたことで、百貨店の免税品売り場がさびれてきたといわれます。
- 旗艦店以外の百貨店の不振の2つ目は、主力としていた消費者層の百貨店離れが上げられます。それは、地方や郊外で潜在的な顧客としてターゲットにされていた40代から60代の富裕層。彼らが結局、百貨店よりも自分に合う小売店を見つけて、そちらで消費してしまっているということ。品揃えにしても利便性にしても、今はインターネット通販の方が大きな競争力を持っているということです。

このような現象で地方や郊外の百貨店が凋落していますが、一方でこれから新たなビジネスチャンスが生まれることとなります。

それは、百貨店の主力の客層であった60代から80代の富裕層を相手とした商売が成り立つということ。おせちやお中元・お歳暮は必ず百貨店で購入するし、衣料品も百貨店の品質でないと満足できない。こういった層が、百貨店の閉店した街では行き場を失っているということで、この層が百貨店の代わりに買い物をする場所が、地方のショッピングモールということになります。

いずれにしても、モノからコトへのシフトが重要といわれた時代から、さらに進化し、モノから価値への転換が必要になったといえます。どのように価値が見えるか、購入することで、どのような価値を教授されるのかが問われる時代になったといえます。

今月の
テーマ

「2016年度・2017年度の住宅着工の見通しと今後の在り方」

個人消費を中心に、景気が今一つ上向かない状況ですが、今年度の住宅着工は、日銀のマイナス金利政策により、住宅ローンが低金利で推移していることから「今が借り時」という意識が強く働き、住宅着工が昨年度を上回る水準で推移しています。

この状況が今後どのようになるのかシンクタンク各社の予測をもとに今年度、来年度の住宅着工の動向と傾向を推測します。

1. 現在の景気動向

景気が停滞している大きな要因が、個人消費の低迷といわれています。

消費税の引き上げにより、2014年度の民間消費は、前年比マイナス2.9%と急速に落ちこみ、2015年度もマイナス0.2%の減少となっています。このように個人消費は、2年も低迷を続けていますが、2014年度と2015年度では消費低迷の要因が異なっています。

- 2014年度は、3月までの駆け込み需要の反動による消費の低下と、増税による物価の上昇に伴う実質所得の低下が消費を押し下げたこと。
- 2015年度は、駆け込み需要の反動の影響は和らぎ、物価の上昇率も低下したことで、所得の目減りの影響も少なくなりましたが、消費者の節約志向の高まり・年度末の株価の下落・天候不順などにより、消費が低迷していること。

とされています。

結果として、2017年4月に予定されていた消費税の増税を再び先送りにし、2019年10月とされました。これを受けて、個人消費の見通しは、2016年度で前年比1.0%、2017年度で前年比0.9%程度は上昇するとされています。

現在の臨時国会で審議されている第2次補正予算が10月11日に成立し、補正予算による効果が年末までには明確に顕在化するとみられます。

結果として住宅着工も今年は比較的好調といわれ、特に見込み客の動きが回復しており、住宅展示場の来場者も次ページのように好調に推移しています。

住宅展示場 来場者組数 全国

	来場者組数	前年比(%)
1月	387,916	103.7
2月	231,903	104.7
3月	241,022	105.5
4月	286,385	105.7
5月	435,541	104.9
6月	239,966	100.9
7月	254,208	112.3
8月	236,184	94.4

住宅展示場の来場組数は上記のとおり、8月が前年を下回ったものの好調に推移していることが分かります。

住宅市場は個人消費の伸びが今1つという状況下で、日銀のマイナス金利政策により、ローン金利の未曾有の低さから、施主には借り時感が高まっているといえます。このような背景から、2016年度と2017年度の住宅着工の見通しを整理します。

2. 2016年度と2017年度の住宅着工の見通し

経済予測を行っているシンクタンクや金融機関の住宅着工の予測を見ますと、次のようになっています。

新設住宅着工の見通し 単位：万戸

	2016年度	前年度比	2017年度	前年度比
三菱UFJモルガン・スタンレー証券	100.0	8.5%	104.0	4.0%
富国生命	97.3	5.7%	93.7	▲3.7%
第一生命経済研究所	97.0	5.3%	99.0	2.0%
農林中金総合研究所	97.0	5.3%	91.9	▲5.3%
三菱UFJリサーチ&コンサルティング	96.8	5.2%	94.2	▲2.7%
ニッセイ基礎研究所	96.6	4.8%	95.9	▲0.7%
東レ経営研究所	96.4	4.6%	91.1	▲5.5%
みずほ総合研究所	96.1	4.3%	90.7	▲5.7%
浜銀総合研究所	94.6	2.8%	93.2	▲1.5%
三菱総合研究所	93.3	1.4%	86.8	▲7.0%
明治安田生命	90.0	▲2.3%	88.0	▲2.3%
11社平均	95.9	4.0%	93.5	▲2.5%



●2016年度は、明治安田生命を除く10社が前年度を上回るとし、三菱UFJモルガン・スタンレー証券は唯一、100万戸の万台に達し、2017年度も104万戸としています。各社とも予測値を当初から引き上げていますが、これは貸家の着工が想定以上に増加したことを背景にしています。相続税の控除額の引き下げによる贈与税対策の取り組みとして、貸家を建設し土地の評価額を下げ、相続財産を抑制するという手法ですが、今年度中はまだ継続して行われるとされています。空き家の増加が課題とされていますが、賃貸住宅の空室率はまだ低いといわれており、貸家需要は根強く継続しているといわれます。

●2017年度の住宅市場は、前年度(2016年度)から減少するとする見方が多く、90万戸の万台を割り込むという予測も、三菱総合研究所(86.8万戸)と明治安田生命(88万戸)の2社が立っています。多くの研究機関の見方は、中長期的に住宅市場は鈍化傾向にあるとし、さらに6月の消費税増税延期決定までの間に先取りしていた需要分がなくなるということで、今年度よりも落ち込むとしています。さらに都市圏での住宅価格の高騰が分譲住宅の販売を抑制しているとする研究機関もみられます。一方で、低金利政策が継続されることで需要を下支えしており、底堅く推移するという見方もだされており、2016年度よりは減少するものの2015年度実績を上回ると予測する研究機関が6社となっています。住宅ローン金利は低く、雇用環境も回復していることから住宅需要は堅調ともされています。

という状況ですが、昨年度の持家市場は28万戸と30万戸を割ってしまいましたが、今年度の見通しは301,000戸(前年比6%増)と30万戸を回復する見通しであり、2017年度も306,000戸(前年比1.7%増)と30万戸台をキープするといわれています。一方で貸家は2017年度以降、徐々に落ち込むとされています。

3. 今後の住宅市場の考え方

以上のように2016年度、2017年度ともに、90万戸台をキープし持ち家住宅も30万戸に達するという見方がなされていますが、今後の住宅市場の動向は中長期的に見ますと減少傾向にあることは間違いがないといえます。

現在の住宅市場をみますと以下のような市場といえます。

①10年後の新築市場は、60万戸時代。

直近30年間の着工戸数を平均して傾向を見ますと、

	住宅着工戸数	住宅投資額
～H8年10年平均	150万戸/年	26兆円
～H18年10年平均	122万戸/年	19兆円
～H27年10年平均	91万戸/年	14兆円

と、10年ごとに平均で30万戸が減少しています。

しかし逆の見方をしますと、新築市場が60万戸となったとしても、人口1,000人当たりの新築戸数はおよそ5.0戸になります。これはフランスの5.4戸に比べ低い水準ですが、アメリカの3.5戸、イギリスの2.6戸に比べ高い水準であるといえます。

② 90万戸前後の住宅市場を支えてきたのは、貸家であること。

先にもご紹介しましたように、相続税の節税のために貸家が建築されてきましたが、今年度でほぼ終了といえます。

すでに賃貸住宅の空き家が429万戸と持家の空き家318万戸を大きく上回る水準に達しており、賃料が低下して収益率も低下という現象が出ていることから今後、賃貸住宅経営が大きな問題となることとなります。

③ 住宅政策の基本的な考え方（平成28年3月 閣議決定）

このような状況下ですが、国が行っている直近の住宅政策をみますと、

- 1.子育て世代、高齢者が安心して暮らせる住宅
- 2.膨大なストックを有効に活用できるような政策への転換
- 3.強い経済の実現の担い手としての住生活関連産業の活性化

と政策を大きく転換し、住宅に対する質をより重視することになります。

このため、住宅は「良い住宅をつくり（既存の住宅もリフォームで良いものに）、キチンと手入れし長く大切に使う」ということが求められます。

このように使われた住宅は、

- ・建物として資産評価がなされ、
- ・売買が確実に行えるようになりますし、資産価値があるということは、担保価値があるということになり、融資も受けられやすくなるといえます。



今後の規制緩和も必要ですが、空き家の活用、空き室の活用など、ストックの有効活用が政策により出てきます。それは地方の再生や新しい空間ビジネスにつながるということにもなります。

- ・質のいい住宅があれば、退職後、地方への定住も考えられますし、
- ・シェアハウス市場もより活性化しますし、
- ・新しい形の高齢者施設にも転用できますし、
- ・新規の建築が進まないと言われている保育園への転用も可能ですし、
- ・民泊の規制緩和が言われていますが、宿泊施設としての活用も促進できるということが可能となります。

このように質をより高めることで、新しい需要が生まれるといえますが、そのためには、消費者への訴求も必要になります。

耐震性能・断熱性能の高い住宅にリフォームすることで、健康な生活が得られること、将来は売りやすく、貸しやすく、担保価値が有るので、融資も受けやすいということを、国を挙げて訴求していくことが必要になります。

国の政策も重要ですが、住宅の供給者として、工務店様と一体となった訴求をより積極的に行うことが急務の課題といえます。



匠総合法律事務所の法律基礎知識

「インスペクションの説明義務を規定した 改正宅地建物取引業法の活用場面」 (秋野弁護士)

平成28年5月27日、国土交通省による宅地建物取引業法の改正案が国会にて成立しました。既存住宅の流通促進とともに宅地または建物の売り主及び買い主の利益の保護を図ることを目的に、宅建業者に対して売り主や買い主などへのインスペクション（建物状況調査）の説明義務などが新たに盛り込まれています。

1. インスペクションをビジネスにどのように位置づけるか？

インスペクションをビジネスとして、どのように展開するか？考えてみると、以下の3パターンが考えられます。

- (1) 理想は、売買に利害関係のない第三者が実施するパターンでしょう。しかしながら、1回5万円から7万円しかインスペクションで受領できないとするならば、インスペクションのみで、ビジネスを成り立たせるためには、ある程度の大きな顧客層が必要となるでしょう。また、建築士が実施するサービスと位置づけるとすると、単価の高い建築士がリスクも負いながら、このサービスを実践するか？という観点でも検証が必要です。
- (2) 現実的にあり得るのが、リフォーム工事の提案の前座としてのインスペクションでしょう。リフォーム工事を中古住宅のどこに施せばよいのか？インスペクションの調査の上で、提案をする。というスタイルも考えられます。
- (3) 不動産会社と組んで、中古住宅の売主からの依頼に基づき、インスペクションを行うという手も考えられます。予めインスペクションを実施済みの住宅とすることで、高値で売りに出そうと考える不動産会社との利害が一致します。

重要なことは、立場を明確に、且つインスペクションのユーザーに分かりやすい提案をすることであろうと思います。上記(1)のような提案で、実質は(3)でした。ということになると、将来、ユーザーとの間のトラブルも起きかねません。十分にリーガルチェックの上で、ビジネスに臨んでいただきたいと思います。



匠総合法律事務所の法律基礎知識

**「インスペクションの説明義務を規定した
改正宅地建物取引業法の活用場面」**
(秋野弁護士)

2. 重要事項説明義務の対象とすることで、書式化→インスペクションの利用促進へ

改正宅建業法は、買主に対する重要事項の説明の際には、インスペクションの実施の有無とともに、実施している場合には結果の概要を重要事項説明書に記載し、これを交付して説明することとしています。

そして、売買契約の締結時においては、基礎や外壁などの構造耐力上主要な部分の状況について、売主及び買主の双方が確認を行い、その内容を契約書に記載し、交付することを求めています。

今回の宅建業法改正により、重要事項説明書の書式改訂等がなされることでしょうか。この書式化により、重要事項説明書のなかに、当たり前のように「インスペクション」が掲載されてくるようになれば、インスペクションは一気に普及していくものと思われれます。

3. インスペクション利用拡大で市場規模を倍増

今回の宅建業法改正は、インスペクションの利用拡大や建物の質を踏まえた購入判断が可能となることにつながるほか、既存住宅売買瑕疵保険の加入促進、引き渡し後の瑕疵によるトラブル防止などの効果が期待されています。

また、国土交通省では同法の改正などにより、2013年に4兆円だった既存住宅流通の市場規模を2025年には8兆円に倍増することや、インスペクションを実施した既存住宅売買瑕疵保険の加入割合を2014年の5%から2025年までに20%へと引き上げることを成果指標として掲げています。

この改正宅建業法は平成28年6月3日公布され、インスペクションに関する規定は公布より2年以内に、その他の規定は1年以内に施行されます。

4. 安心して中古住宅を取得できる時代へ インスペクションの果たす役割

今回成立した改正宅地建物取引業法は、欧米諸国と比べて極めて低水準にある既存住宅流通の促進を図るべく、不動産取引のプロである宅建業者が専門家によるインスペクション（建物状況調査）の活用を促すことで、売主及び買主が安心して既存住宅を取引できる市場環境を整備しようとするものです。

まさに、良質なインスペクションをプロが実施することが法改正のミソとなります。

今後の制度普及に期待したいと思います。