

住ま〜と Bridge

2018
7月号
Vol.117

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「今年度の住宅着工予測と現在の施主の動向」

1. 今年度(2018年度)の住宅着工予測
2. 四半期ごとの着工見通し
3. 現在の施主の動向と今後の訴求ポイント

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「民泊新法施行(6月15日)と法務対応」

(秋野弁護士)

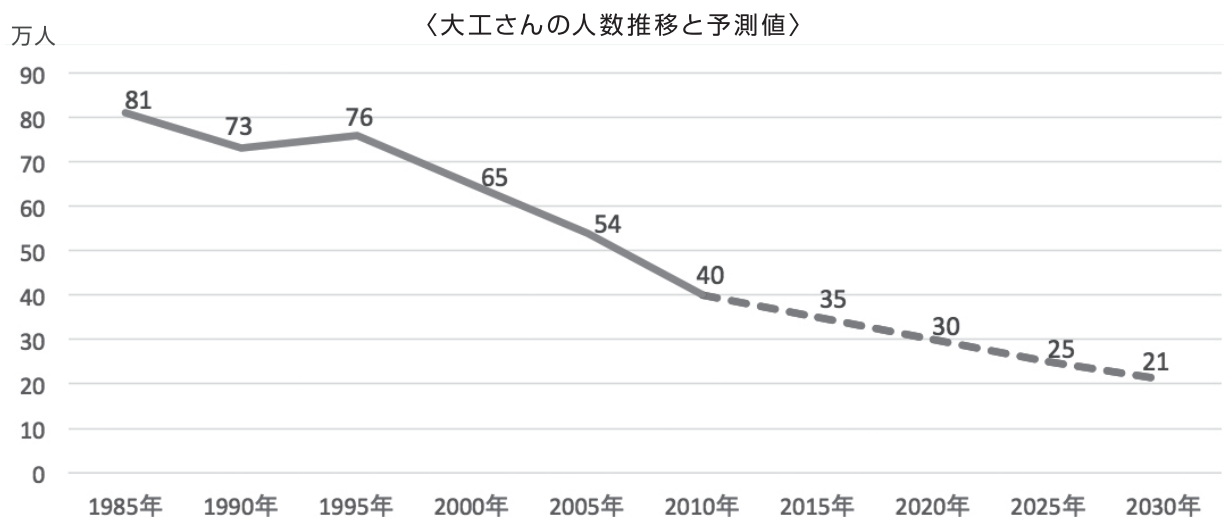


●今月のトピックス●

以前、野村総合研究所の住宅着工戸数の長期予測である「2030年の住宅着工戸数予測」をご紹介しましたが、6月の中旬に野村総合研究所から「2030年の大工の人数は、21万人に減少」という予測が出されましたのでご紹介します。

- 大工さんの人数は、5年毎の国勢調査でカウントされており、直近のデータは2015年の調査結果でおおよそ35万人が就業しているとされていました。
- 5年毎の国勢調査の結果を見ますと、下のグラフのように1985年には81万人もいましたが、その後大きく減少していることが分かります。
- さらに、現在の大工さんの年齢、新たに就業している人数、他の産業との人材の獲得競争などから将来の大工さんの就業者数を予測した結果（グラフの破線部分）を見ますと、今後10年でおおよそ10万人も減少するとされています。

住宅着工戸数を大工さんの人数で割った「1人当たりの住宅着工戸数」を見ますと、日本では長年、年間2戸前後で推移してきましたが、今後の住宅着工戸数の減少よりも大工さんの減少数は着工を上回ると予測され、2030年に60万戸の着工戸数となるとしますと、現場における大工さん1人当たりの生産性を現在の1.4倍に引き上げないと、60万戸の住宅を供給することができないということになります。これは非常に厳しい予測であり、今後は、大工さんを確保すること以上に、現場での生産性をどのように向上させるかという難しい課題に取り組む必要が出てきます。いかに現場での作業を減らせるか、例えば壁や床などはパネル化した部材を現場で組み立てるとか、そのパネルには当然ですが断熱材、サッシを取り付けておくなど、現場施工部分を減らしたり、人が行う作業をロボットが代行できるようにしたりするなど、現場の作業を大きく改善する必要があるということです。



今月の
 テーマ

「今年度の住宅着工予測と現在の施主の動向」

先月号で、『現在の景気動向と、今後の動向＝消費税増税』について見てきました。

今月は現状の景気から、今年度における住宅着工見通しにつきまして、建設経済研究所の着工予測から見てみます。

1. 今年度(2018年度)の住宅着工予測

建設経済研究所における今年度の住宅着工見通しを整理しますと、以下の通り昨年度比でプラス1.3%の96万5,400戸と約1万戸の着工増が見込まれています。

利用関係別の着工見通しを見ますと、

	2018年度予測	前年比	(2017年度)
全体	965,400	1.3%	953,000
持家	299,000	5.4%	284,000
貸家	408,100	-1.1%	413,000
給与	6,000	0.0%	6,000
マンション	107,500	-4.4%	112,000
戸建分譲	144,800	4.6%	138,000

単位：戸数

という予測がなされています。

- 今年度は、持家住宅と戸建分譲の着工が伸びるとされている反面
- 貸家とマンションといった集合住宅は減少するとみられています。
- 来年10月に予定される消費税増税を前にして、戸建市場は堅調であり、集合住宅市場は苦戦すると予測されています。

貸家市場は、2016年度から始まった相続税の増税対策の需要減が、今年度も続くと見られています。

- 建築費の高騰による分譲価格の高止まりから販売不振が続いていること。
- 建築に適する土地が少なくなっており、仕入れの地価の高騰からも分譲価格が高くなっていること。
- 結果として販売不振による在庫物件の増加が、新規物件の抑制になっていること。

など今回のマンションの不振は、簡単に回復が見込まれる状況にはない、構造的な不況期にあるといえます。

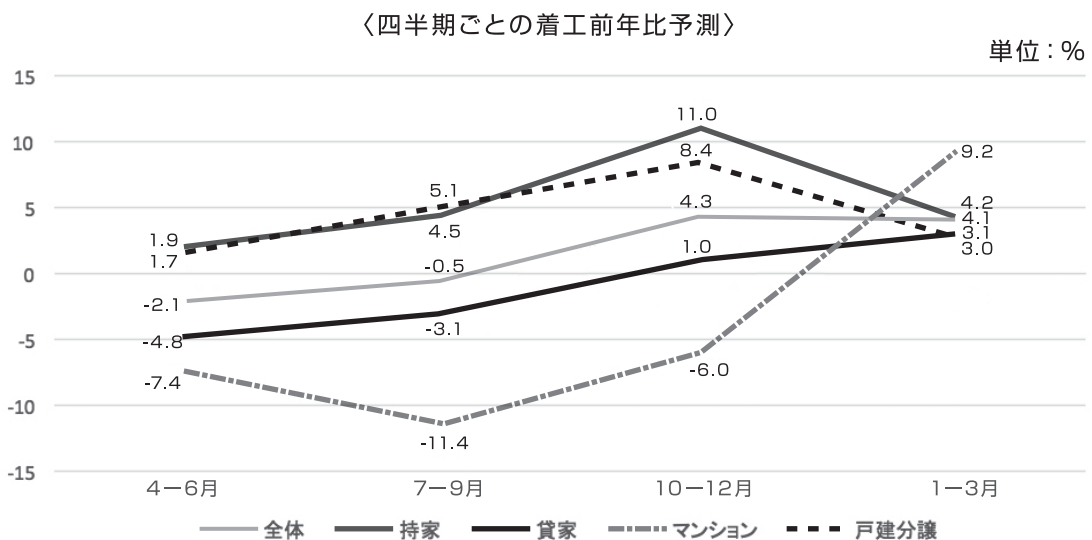
一方で戸建分譲の市場は、

- マンションとは異なり、建築費は高騰していませんし
- 戸建て分譲の適地の仕入れは、マンションに比べて容易とされ、順調な取引がなされていること。
- 購入者も、戸建分譲はマンションに比べ割り安感があり、狭小敷地の物件においても、比較的好調な販売が継続されていること。

などとなっております。貸家市場・マンションともに、集合住宅市場は今年度も不振が続くことが予測されています。

2. 四半期ごとの着工見通し

今年度の着工見通しを、四半期ごとの対前年比予測で見ますと、下のグラフのような結果と推測されています。



- 四半期ごとの着工数を前年比で見ますと、今年度第3四半期（10月～12月）の着工は住宅全体で4.3%増とされています。
- 利用関係別に見ますと、持家の着工は10月～12月の第3四半期で前年比11%増とされていますし、戸建分譲も8.4%増と高い水準での着工が見込まれています。
- 10月～12月の第3四半期の着工が増加するということは、例えば、5月の連休に住宅展示場を訪れた消費者が6月から積極的に動き始めた結果といえ、まさに今、接客している客の着工時期に該当するということがいえます。
- そして7月の初めには、今年度の地域型住宅グリーン化事業の採択結果も発表されますので、長期優良住宅を始めとした付加価値の高い、補助金がついている住宅を積極的に勧めることができることとなります。

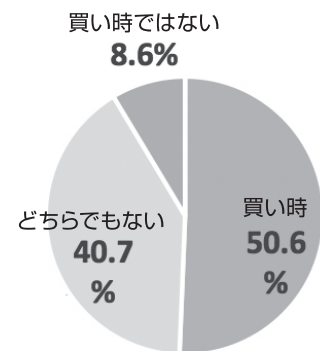
以上のように、今年度の住宅着工のピークは10月～12月の第3四半期ということであり、着工ベースでは来年以降は、消費税増税を前にして徐々に落ち込むことが予測されます。

3. 現在の施主の動向と今後の訴求ポイント

今回の消費税増税では、建設経済研究所の住宅着工見通しを見ても分かりますように、前回の2014年4月の増税時のような大きな駆け込み需要の発生はないといえます。ただし、戸建て住宅市場（持家+戸建分譲）では、若干の駆け込み需要の発生が予測できます。

今年度中に住宅の取得を検討している25歳～59歳の消費者に対しての住宅金融支援機構のアンケートによりますと、右のグラフのように約半数以上の消費者が「今年は、買い時」と答えています。

〈2018年度は住宅の買い時か〉



出典：住宅金融支援機構
 「住宅市場動向調査」

買い時だと思ふ理由を見ますと、

- 来年、消費税が引き上げられるから（75.0%）
- マイナス金利政策の導入後、住宅ローンの金利が低いから（49.7%）
- 今後、住宅ローン金利が上がると思うから（32.1%）
- 景気の回復感が徐々に広がっているから（20.1%）
- すまい給付金、住宅ローン減税があるから（11.7%）
- 今後、住宅の価格が上がると思うから（7.0%）

とされており、消費税増税があるので今年度中に取得した方がいいと考えている消費者が3/4を占めています。

ただし、ナイス株式会社の住宅システム事業部が住宅展示場に出展する住宅会社への調査の結果では、展示場への来場者の傾向や消費者のマインドに対する住宅会社の見方は、

- 来年10月の消費税増税に関して意識している人は、まだそれほど多くはないと感じている。
- 一方で、東京オリンピック、パラリンピックに向けて、インフラ整備の需要増や建設人件費が値上がりしている報道を目にして、今後も住宅価格が値上がりしそうだと考えている人がいること。
- 昨年と比べても、有力な見込み客が多く、住宅取得に関する消費者マインドが上がっているように感じる。
- 例年と比べて、住宅展示場への来場者は一次取得層が中心となっており、昨年より手ごたえを感じている。
- 省エネや創エネへの関心が高いことがわかるし、省エネをテーマにしたリフォームなどのイベントを開催しても好調だった。

など現在、展示場などで住宅会社と接触している消費者は、より具体的な計画を持つ施主が多いなど消費者の住宅取得に対する意識は高いとされています。

さらに住宅価格の上昇が見込まれているとする要因も、消費税増税と同じようなウエイトとされており、増税以外に資材費・人件費等の上昇による建築費の上昇を視野に入れる消費者がいることがわかります。そして国は、消費税の増税を控え増税の影響の軽減策として、いくつかの政策を今年度から明示しています。

1つは、今年度に適用期限を迎えていた税制に関する各種の特例措置の期限の延長。

●新築住宅の固定資産税の減額措置：

住宅を新築した場合、固定資産税額を3年間、2分の1（マンションは5年間）に減額。

●認定長期優良住宅に関する特例措置：

- ・所有権保存登記の税率（一般住宅の0.15%）を0.1%に減額。
- ・不動産取得税の課税標準から1,300万円控除。
- ・固定資産税の軽減を3年から5年に延長（マンションは7年）。

●認定低炭素住宅に関する特例措置：

- ・所有権保存登記額を0.1%に減額（一般住宅は0.15%）。
- ・所有権移転登記額を0.1%に減額（一般住宅は0.3%）。

●リフォーム促進税制

耐震改修、バリアフリー改修、省エネ改修や、長期優良住宅化リフォームを実施した場合、翌年度の固定資産税を一定割合減額（耐震改修の場合：1/2、バリアフリー改修の場合と省エネ改修の場合：1/3、長期優良住宅化リフォームの場合：2/3）。

●買取再販で扱われる住宅の取得に関する特例措置

- ・買取再販事業者により一定のリフォームが行われた既存住宅を取得する場合、家屋の所有権移転登記の税率を0.1%に軽減。
- ・買取再販事業者が既存住宅を取得し一定のリフォームを行う場合、土地に関する不動産取得税を減額。

●居住用財産の買い替えに当たり譲渡損失が発生した場合の繰り越し控除制度

住宅の買い替えや譲渡により譲渡損失が生じた場合、譲渡した年と翌年から最大3年間に渡り損失を所得税から控除。

●耐震基準を満たさない住宅を取得後、耐震改修を行った場合の特定措置を敷地に拡充

土地1㎡当たりの評価額×1/2×住宅の床面積の2倍（上限200㎡）×3%という計算結果と45,000円のいずれか多い方を減額。

2つは、既存の軽減策の拡充

- 住宅ローンの借入残高に応じた所得税の軽減策（現状10年間で最大500万円）の拡充
 - ・住宅ローン減税額の拡充と2021年12月末までの期限を延長することを検討
 - ・住まい給付金の上限額の引き上げを検討

など、現在適用されている制度の延長を軸にして、限度額の引き上げなどにより負担の軽減をすることを実施するなど、新たな延長策として検討されています。

特に所得税を軽減したり、登録免許税を軽減したりする策は、住宅を取得した後にかかる経費の軽減であり、施主にとっては非常に助かる制度ですし、取得後の一定期間しか活用できない制度ですので、忘れずに施主に伝えることが必要な制度ということが出来ます。

いずれにしましても、来年の消費税増税が実施される可能性は高いといえます。

- 年内の住宅市場の市況は、施主の動きは夏以降、より活発化するといえます。
- 結果として年内の着工客への対応と、今年度内（来年3月まで）の経過措置物件の受注の拡大。
- 来年の4月以降は、9月末までの引き渡しでしたら8%の消費税ですので、注文住宅、分譲住宅ともに9月までの税負担の軽い期間での請負契約をすること。
- 特に、戸建分譲住宅の販売が来年4月以降に増加する可能性が高いこと。
- 工務店様の分譲住宅への対応は、キッチンや浴室などの設備機器を選択性にするすることで売買契約ではなく請負契約にすることが可能ですので、今年度中の経過措置を活用した契約が有効なこと。

など、様々な施策を有効に活用し積極的な受注の拡大を目指す必要があります。

住宅市場の市況は厳しいといえますが、施主に対し様々な情報を発信し提案することにより受注に結び付けることが必要になります。積極的な情報発信により施主の信頼を高めてください。

匠総合法律事務所の法律基礎知識

「民泊新法施行(6月15日)と法務対応」
 (秋野弁護士)

1.民泊新法が6月15日に施行となります

もともと、民泊新法は、Airbnbをはじめとした民泊ビジネスが日本全国に広まり、「民泊は旅館業法違反で違法か?」という議論もありながらも、ビジネスを先行させ、法律が後追いをしたという珍しい法律です。

また、日本で初めてのシェアリングエコノミーの発想を取り入れた法律であり、既存の「業法」とらわれない新しいシェアリングエコノミーという新しいビジネスをなりたさせるきっかけにもなる法律的視点から見ても重要な法律です。

ところが、今年6月15日に施行されるに至り、民泊仲介サイトのAirbnbは営業登録の届出をしていない約4万8000件の物件を削除しました。春先には6万2000件以上あった物件が民泊新法の影響で1万3800件まで減少したそうです。

冒頭の旅館業法違反の議論も経て旅館業界の妥協のもとで民泊新法は成立していますので、「営業登録の届出をしない」という違法営業を認めるわけにはいきません。

国土交通省観光庁が厳しい目を光らせるのも当然のことと思います。

さて、事の本質は、「営業登録の届出」をしたくとも手続きが煩雑でよく分からない、自分では出来ない、誰に頼めばよいか分からない、といった手続きを実施することに二の足を踏むケースが多いことが原因だと思います。

だったら、工務店が民泊リフォームのサポートとして、手続き代行をしてあげましょう!と行きたいところなのですが、行政書士法があるので、有償で手続代行を無資格の工務店がやると行政書士法違反となってしまいます。

この手続きの煩雑さを解消する取り組みが不可欠であり、私は行政のIT化がもっと促進されていくことが必要ではないか?と考えています。

2.「過疎地」の空き家がターゲット

民泊の営業日数の上限は「年間180日以下」です。

年間半分は、空室にしておかなければならないため、春夏秋冬いつでも民泊に出せるような都市部では、ビジネスにならないと思います。

他方で、過疎地には、「夏は海水浴場に家族連れで行きたい!」や「冬はスキー宿として使える!」「秋は紅葉がきれい!」など、「この地域において一番良い季節」という提案ができる空き家があります。この空き家を民泊にリノベーションし、民泊として収益をあげる、という方法を提案したいと思います。

匠総合法律事務所の法律基礎知識
「民泊新法施行(6月15日)と法務対応」
 (秋野弁護士)

3.民泊対象物件は、相続直後の空き家物件が最適

この民泊解禁にあたり、秋野が目目しているのが、「亡くなった親が住んでいた家が空き家になっており、この「おじいちゃん、おばあちゃんの家にお盆や正月だけ親戚が集まる」という空き家を「民泊にするためにリフォームしませんか?」という提案です。

「お盆や正月に親戚一同が集まるための家」そのものも家族の絆という意味では大きな意味合いを持つと思います。

他方で、普段「空き家」にしていると、どんどん建物が劣化し、清掃不足も重なり、次第と親戚も集まらなくなり、最終的には老朽化した空き家が残る、という事になりかねません。

そこで、お盆や正月は、親戚一同の集まる家として使うが、それ以外のシーズンは、民泊として貸し出すという家をリフォームして作り出せばどうでしょうか?

自然と室内は清掃しなければなりません、この維持管理費用は、民泊への宿泊費により支弁することもできるでしょう。

親が住んでいた家を手放したくない、と考えている子世代への提案として民泊リフォーム提案はお勧めだと思います。

4.民泊ビジネスは地方創生の源になりうる

民泊ビジネスは、特に過疎地域でこそ使い勝手がよく、また、ビジネスの輪を大きくすることによって地域に人やお金を呼び込む地域活性化の軸となる可能性も秘めている近年希に見る規制緩和の成功例となる可能性があると考えます。

住宅業界の皆様も、是非、民泊新法を勉強していただき、ビジネスの幅を広げる取り組みを開始していただければと思います。