

住 Bridge ま〜と

2018
8月号
Vol.118

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「現在の住宅市場と
施主の動向」

1. 今年度の住宅市場についての見方
2. 施主のプロフィール
3. 今後の住宅市場のポイント

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「建築設計・施工
クレーム対応マニュアル」

(秋野弁護士)



株式会社 大五

●今月のトピックス●

テレビで放映されているコマーシャルに、『自宅を売却しても、その資金を使いながら生活し、住み続けられる』という金融商品のコマーシャルが見られることをお気づきの方々も多いと思います。

この金融商品は通称で「リバースモーゲージ」と言われ、近年、多くの地銀が収益源の1つとして商品化しているものです。しかし多くの地銀（全国でおよそ60行以上と言われています）が商品化していますが、今ひとつ融資案件が伸びていないようです。

リバースモーゲージは、対象とする自宅の担保評価額に応じて老後の資金を受け取り、契約者が亡くなった後に融資した金融機関が自宅を売却し返済を受けるという制度で、バブルの頃には都銀も注目し商品化されていましたが、その後の地価の下落とともに融資実績が無くなっていました。

- 対象とされる土地が狭く、担保価値が低すぎて契約者が亡くなった後の活用が難しい。
- 地価が下がる環境では、融資の際の評価ができないので契約できない。
- 金融機関が融資をしたい人は、売却する土地の環境が良く、土地以外の資産もあり、亡くなった後の返済に問題の無い人。

とされますが、このような人はリバースモーゲージでの融資は必要がないともいえます。

アメリカでは、融資後の評価減に対応した金融機関向けの保険商品が開発されておりリスクに対応しています。（日本でも住宅金融支援機構が「リ・バース60」という金融機関向けの保険商品が発売されています。）

リバースモーゲージの制度の活用が伸びるには、中古住宅の評価が適正に行われ流通が活性化することで、融資の際に土地だけの評価に片寄らないことが重要です。そのためには、中古住宅のブランド化である「安心R住宅」といった評価制度も重要ですし、何よりも土地至上主義から脱却した評価制度の浸透が急務といえます。

土地や住宅を所有しているものの、所有する現金が少なく、収入もないため現金の入手が難しい人が増加しますので、従来とは異なる評価により価値を創出し、中古住宅の流通を活性化する必要があるといえます。その為の基本は、住宅の価値をいかに高められるかであり、長期優良住宅などの認定を得ておくことが最低限の条件ともいえます。

今月の
 テーマ

「現在の住宅市場と施主の動向」

先月までに、住宅市場の概況につきましてご案内しました。

今月は市場環境の動向を背景にしまして、住宅事業者の方々や消費者が現在の住宅市場についてどのように考えているかを確認します。

1. 今年度の住宅市場についての見方

今年度の住宅市場に付いて、住宅事業者様と一般の消費者はどのように感じているかを問うて見ますと以下の通りです。

①住宅事業者様が感じている今年度の概況

住宅事業者様は今年度の受注動向につきまして、右グラフのように、今年度の受注は「増加する」とみているの方々がおよそ6割となっています。増加すると見ている背景としては

- 来年、消費税が引き上げられるから。
- 依然として、住宅ローン金利が低いから。
- 景気の回復感が徐々に広がっているから。
- 今後、金利が上がると思うから。
- 住まい給付金などの補助政策があるから。

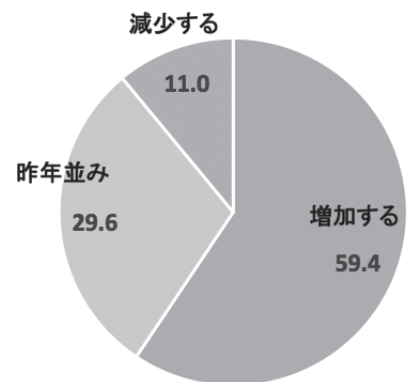
などにより、住宅取得に動き出す施主が出てくるという見方を示しています。

一方で消費者は、今年の住宅取得に関しどのように感じているかを見ますと、

- 来年、消費税が引き上げられるからチャンス。
- 依然として、住宅ローン金利が低いから。
- 今後、金利が上がると思うから今がチャンス。
- 景気の回復感が徐々に広がっているから。
- 住まい給付金などの補助政策があるから。
- 今後、建築費も上がると思うから。

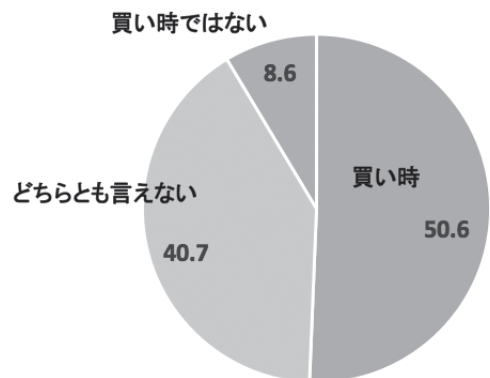
など、ほぼ住宅事業者と同様の見方をしており、今年は住宅を取得するチャンスと見ていることがわかります。

〈住宅事業者様が感じている、今年度の受注状況〉



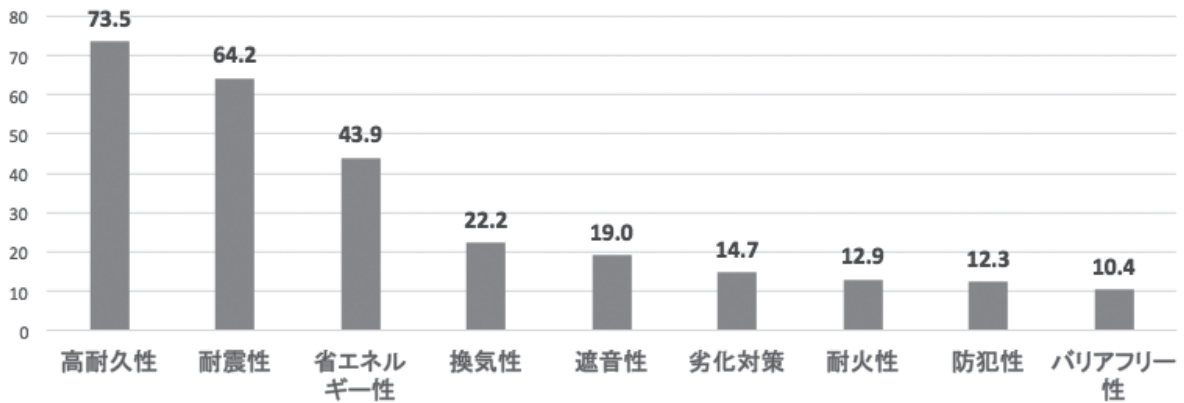
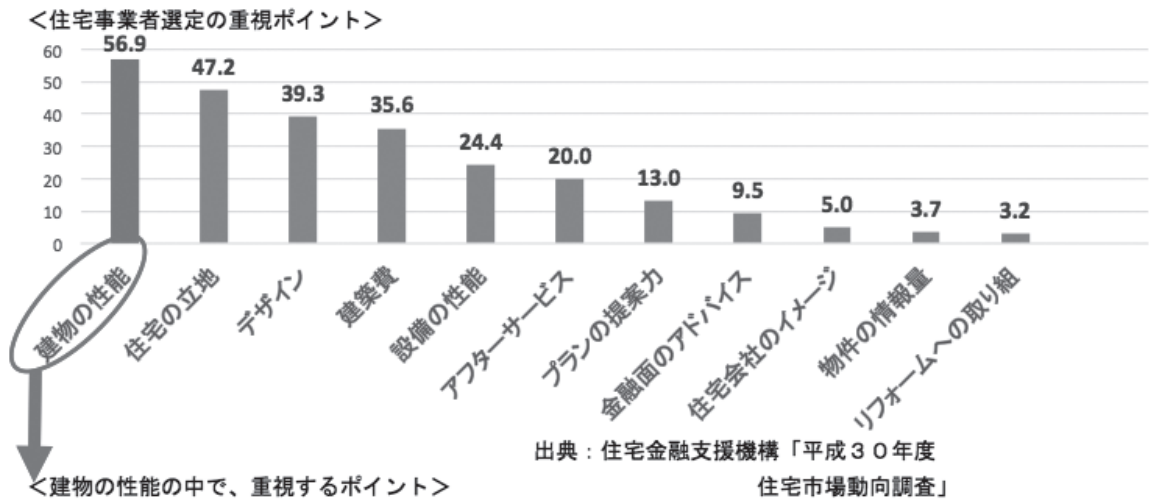
出典：住宅金融支援機構
 「平成30年度住宅市場動向調査」

〈消費者が感じている、今年度の買い時感〉



出典：住宅金融支援機構
 「平成30年度住宅市場動向調査」

消費者が具体的に建築事業者を選ぶ際に重視しているとするポイントを見ますと、グラフのように「性能のいい住宅を手掛けられる」など、技術力が事業者選定の際の重視ポイントとしています。選定ポイント2位の「住宅の立地」は土地の紹介を伴った場合であり、性能に次ぐ重視ポイントは「住宅のデザイン」とされており、性能とデザインにより選ばれているということです。

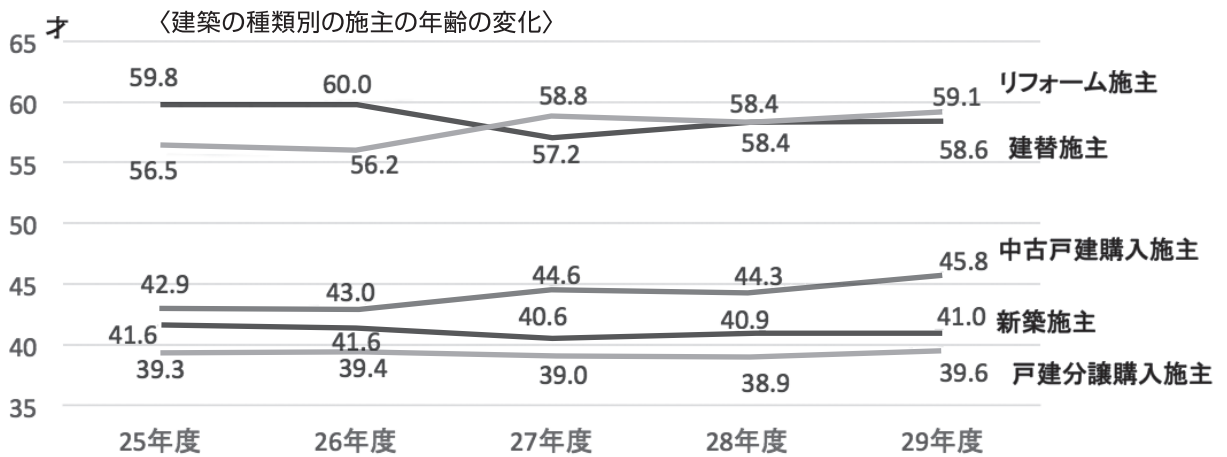


2. 施主のプロフィール

現在は住宅を建てやすく、建てるに当たっては性能やデザインのいい住宅を供給できる事業者が選ばれているということですが、その施主のプロフィールがどのように変化しているかを、国土交通省の実施している「住宅市場動向調査」（先の住宅金融支援機構の住宅市場動向調査とは異なります）から見ますと、以下のような状況となっています。

1) 施主の年齢

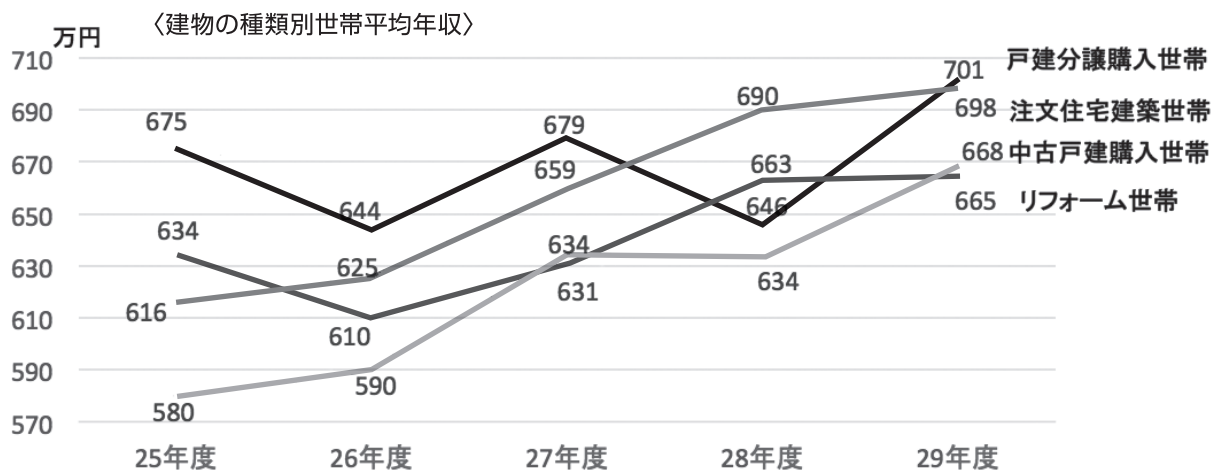
購入（建築）した住宅の種類別に施主の平均年齢の推移を見ますと、以下のグラフのように、リフォームや建替を実施している住宅をすでに所有している施主は、50代の後半60歳直前までの年齢となっており、徐々にではありますが平均年齢は高齢化しているといえます。



出典：国土交通省「平成30年度住宅市場動向調査」

2) 住宅の種類別の平均世帯年収

住宅を購入（建築）している世帯の平均年収をみますと、グラフのように当然ですが経済動向と同じように、26年度を底として世帯収入は増加傾向にあります。世帯収入の順調な伸びが住宅市場を支えているということです。

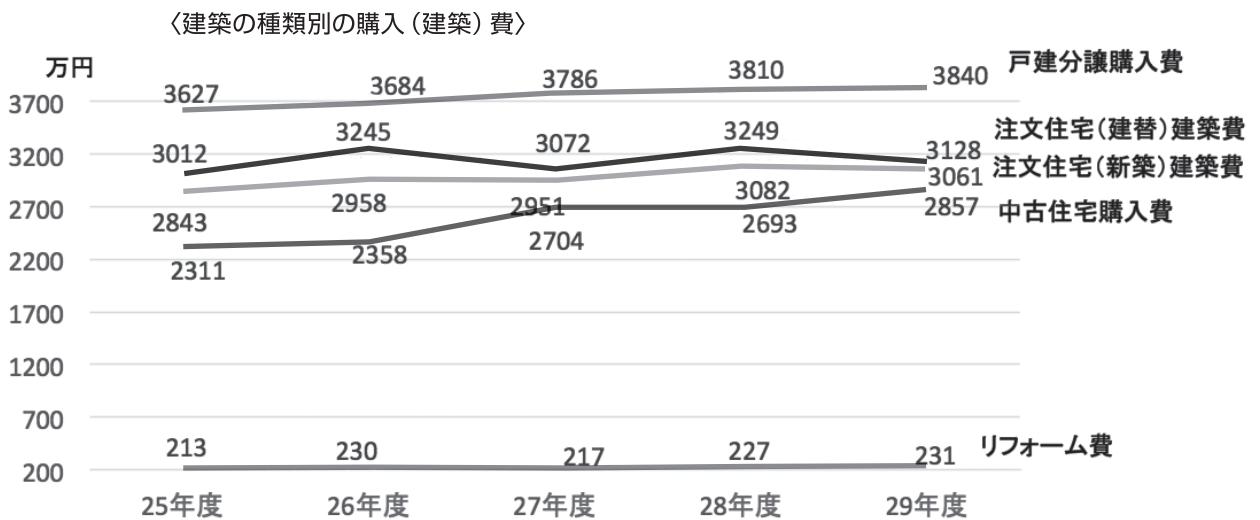


出典：国土交通省「平成30年度住宅市場動向調査」

3) 購入（建築）費

経済動向が緩やかですが順調に回復していることから、世帯の平均年収も確実に上昇していました。一方で住宅の購入（建築）費の推移を住宅の種類別に見ますと次のグラフのように、世帯の収入程には伸びていませんが、確実に購入（建築）費が上昇していることがわかります。住宅の種類別に見ますと、分譲住宅はマンションに比べ割安と見られていることから需要は好調であり、結果として購入費（販売額）は確実に上昇していることがわかります。

一方で、注文住宅の建築費は建て替え物件、新築物件ともに建築費はやや伸び悩み気味に見えますが、傾向としましては上昇途上といえます。



出典：国土交通省「平成30年度住宅市場動向調査」


特に注文住宅におきましては、住宅の選択理由としまして『高気密・高断熱の住宅だから』とする施主がおよそ6割を占め最も多く、断熱性能を重視して供給主体を選定しているということです。

3. 今後の住宅市場のポイント

住宅の供給主体も施主も、住宅の選定ポイントとしましては、供給主体の62.6%・施主の73.5%が『住宅の性能』を最も重視しておりいずれも重視事項のトップとなっています。

さらにどのような性能を重視しているかを掘り下げてみますと、

<供給主体>			<施主>		
1位	省エネルギー性	89.3%	1位	耐久性	73.5%
2位	耐震性	67.0%	2位	耐震性	64.2%
3位	耐久性	53.8%	3位	省エネルギー性	43.9%



供給主体と施主では、住宅の性能につきまして重視しているポイントがやや異なっていることがわかります。

いずれにしましても今後の住宅市場におきましては、「高耐久性能」「耐震性能」「省エネルギー性能」の3つの性能が重視されていることがわかりますが、今月から受注開始を展開できる今年度の「地域型住宅グリーン化事業」の要件である長期優良住宅や低炭素住宅が求められているということになります。

今後は住宅の性能を大きく訴求することと、補助金が付いていることを訴求し、さらに消費税増税の経過措置（経過措置の場合、グリーン化事業等の補助金は、施工期間から使えないこともあります）も説明し、積極的に受注の拡大を狙ってください。

匠総合法律事務所の法律基礎知識
「建築設計・施工 クレーム対応マニュアル」
 (秋野弁護士)

1.住宅・建築・設計・不動産等の分野では様々なトラブルが発生している

匠総合法律事務所では、毎月多数の法律相談をお寄せいただいております。東京、大阪、名古屋、仙台、福岡の各拠点で毎月、60件以上の法律相談をお受けしております。

このように、住宅・建築・設計・不動産等の分野では、日常的に多数のトラブルが発生しています。例えば、書面で契約を締結していない場合の監理責任、予算を超過した設計を行った場合の責任、10年前に設計した建物から見つかった構造欠陥、広告に関する問題、近隣からのクレーム（建物建設による日照侵害、建設騒音・振動の規制等）、隣家所有者からの目隠し設置請求、注文主の過剰要求を理由とする工事中止、施工不良が補修されていないことを理由とする注文主の代金支払拒絶、追加工事・変更工事の代金請求、些細な不具合に関する責任、注文主の慰謝料請求、リフォーム工事終了後のクーリング・オフ、土地取得に関わる諸問題、インターネット上の事実摘示による名誉毀損、倒産発生時の対応など、様々なトラブルがあります。

当事務所では、上記のようなトラブルに対して、どのように対応すべきか、裁判例を各ケースに応じて調査し、書籍の形に整理いたしました。住宅・建築・土木・設計・不動産の各業界の皆様には、本書を契機として、まずは、裁判例を知っていただき、その上でトラブル発生抑止の留意点を検討し、あるべき施工精度の向上や顧客対応方法の確立にお役立ていただけると幸いです。

2.民法（債権法）改正にも備える必要がある

先般、民法が改正され、平成29年法律第44号にて公布された民法（債権法）が平成32年（2020年）4月1日から施行されます。今回の改正では、「瑕疵」から「契約不適合」への用語変更や責任期間の変更など、住宅・建築・土木・設計・不動産の各業界の皆様においても把握しておくべき事項もあります。

上記の書籍は今回の民法（債権法）改正にも対応していますので、本書を参考にいただければと思います。



新著案内

- タイトル／〔改訂版〕建築設計・施工 クレーム対応マニュアル
- 発刊日／平成30年6月
- 定 価／5,184円(税込)
- 著 者／匠総合法律事務所
- 発行所／新日本法規出版株式会社



代表社員弁護士
 秋野 卓生