

不動産流通の未来に向けて

FRK コミュニケーション

2024年1月（通巻16号）

一般社団法人不動産流通経営協会
FUDOSAN RYUTSU KEIEI KYOKAI

対談

良質な住宅ストックの 新たな循環システム構築へ

塩見英之 国土交通省不動産・建設経済局長

太田陽一 不動産流通経営協会理事長



CONTENTS

3 対談
**良質な住宅ストックの
新たな循環システム構築へ**

塩見英之 国土交通省不動産・建設経済局長
太田陽一 不動産流通経営協会理事長

10 <論点>FRK「マンション購入と結婚・出産に関する調査」から
50㎡未満の既存(中古)マンション購入も減税の適用を
若年層にも手が届く住宅の購入と結婚・子育て、
さらには資産形成との関連を検証

16 <トピックス>
4月から「省エネ性能表示制度」がスタート

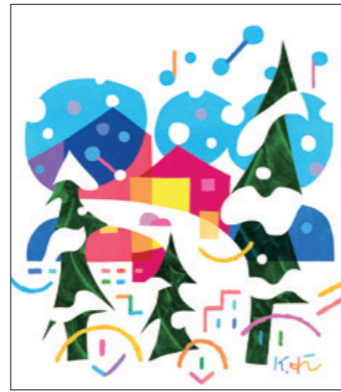
18 <首都圏既存マンション市場>
2023年中古マンション流通市場の振り返りと2024年の市場展望
～“東京都心6区一人勝ち”の状況と呼応する賃料動向から分析する～
(株)東京カンテイ 市場調査部 上席主任研究員 井出 武

24 <マーケット最前線> 主要エリアの店舗に聞く
東京・小石川／千葉県船橋／福岡・天神

28 不動産流通税の変遷 最終回
今後の不動産流通税のあり方
公益財団法人日本住宅総合センター 囑託 大柿 晏己

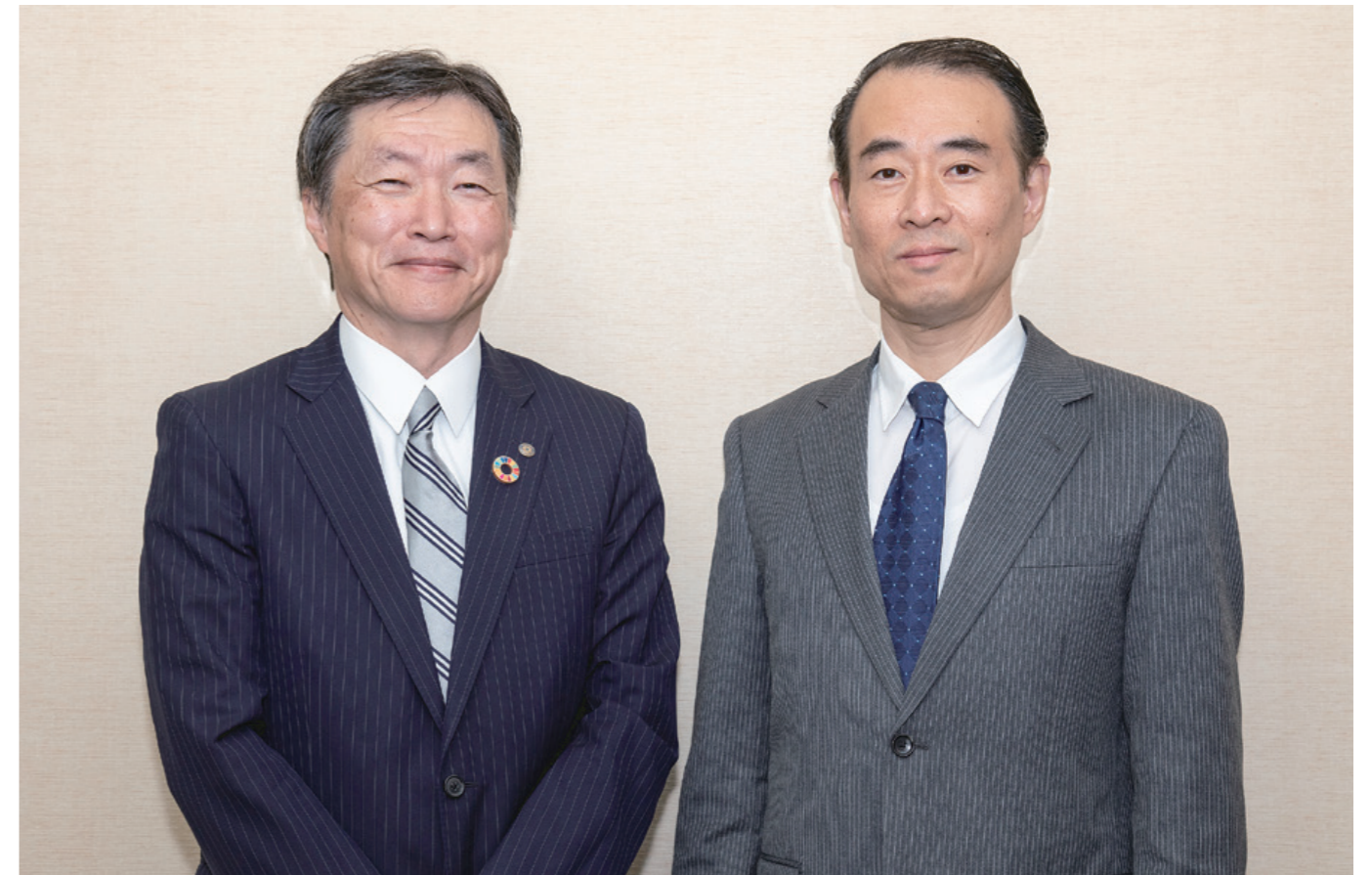
30 <FRK調査・研究報告>「不動産流通業に関する消費者動向調査」
住宅購入資金のうち親からの贈与利用平均額は
既存住宅購入者で730万円超

35 編集後記



表紙イラスト 平野こうじ

対談



太田陽一

不動産流通経営協会理事長

塩見英之

国土交通省不動産・建設経済局長

良質な住宅ストックの 新たな循環システム構築へ

コロナ禍を経て住まいに対するニーズはより多様化しました。
一方で不動産取引の電子化は不動産流通業に新たな方向性をもたらす可能性を持っています。
政府の大きな課題である少子化対策や省エネ住宅の普及などと合わせて、
多様な居住ニーズに応じていく不動産流通市場の形成に向けて、
国土交通省の塩見英之・不動産・建設経済局長と不動産流通経営協会の太田陽一理事長が
「良質な住宅ストックの新たな循環システム構築へ」をテーマに対談を行いました。

価値観の多様化で消費者の 真のニーズに応える役割が ますます重要に

太田理事長 既存住宅流通市場は、概ね順調に推移しています。その背景としては、新築物件の価格が高騰していることに加え、金利の上昇懸念とインフレ基調の中で市場が動いているからだと感じます。ただ、エリアや物件種別、購入目的によってやばらつきがあります。我々の使命は、世の中のために既存住宅の流通をいかに活性化するかです。そのためには、いろいろな情報を整理する中で、政策提言を行ったり、顧客ニーズに耳を傾けて電子化の需要に対応したり、不動産取引のオンライン化を積極的に進めて流通量を増やすことなどを推進する一方で、人が携わる部分としての不動産流通業の担い手のレベルを上げて、ばらつきをなくして顧客の安心感を醸成していきたいと思っています。

塩見局長 不動産業界は、古くから事業活動を行う中で、初期は、事業者によって、消費者にとっての安心感にばらつきもあったかと思いますが、関係者のご尽力を通じて、近年では、プロとして頼れるという認識が一般的になっていると思います。理事長が今おっしゃったような、顧客のために全体の底上げを図るという視点は常に大事にして



ただきたいと思います。

一方で、価値観が非常に多様化していますので、不動産業界には、不動産の持つ様々な価値をわかりやすく発信し、消費者の真のニーズに応えるという役割がますます求められていると感じます。特に、近年のように人口減少が進むと、不動産業者のビジネス拠点も減ってくるでしょうから、事業者にアクセスしやすくするという意味で電子化対応は欠かせない視点だと思います。また、既存住宅を扱っている立場からすると、空き家の有効活用もビジネスチャンスになるでしょうし、社会的使命を果たしていただくべき領域であると思います。まさに期待される役割は非常に大きく、大変な重責を担っていらっしゃると思います。

太田理事長 取引の電子化について

は、年配の方にはデジタルの話が受け入れられにくいと思っていましたが、国土交通省が実施した消費者向けのアンケートによると、電子取引を実施しない理由として、業者からの提案がなかったためとの回答が多くあり、非常に参考になりました。我々が、電子取引やその他AIの活用など、取引をスムーズにするような電子化のメリットを広く浸透させる、もしくはお互いが利用したくなる環境を一つずつ構築していくことが非常に重要だと思いました。我々はオンラインを使うことに対して、お客さまが求めているならわざわざ提案する必要はないと思っている部分があったのですが、やってみる価値はあるかなと強く感じました。不動産取引はある程度の年配の方が多いですが、我々が材料さえ用意すれば、徐々に電子取引が浸透していくと思っています。

空き家問題に関しては、事業としてどう成立させるかや、事業に繋がる空き家対策以外はうまくカバーできないという課題があります。今は、事業に繋がる空き家をリフォームして付加価値を付けて売却することや、都心部の空き家活用などに関心が向きがちで、郊外や過疎地の空き家活用は業界として手が届いていないと感じています。空き家問題はビジネスチャンスとして非常に着目していますが、それがそのまま事業に結びつけることがまだできていないですし、事業に繋がること以外の部分の

課題が大きいところが非常に悩ましいです。

取引の電子化はメリットを より感じやすい人たちに 使ってほしい

塩見局長 電子化のための制度改正からすでに1年半が経ち、それ以前の試行期間を含めると、かなり前から様々な取り組みをできています。世の中にはいろんな方がいますので、急に進むわけではありませんが、使い勝手がいいとか、便利だとわかってもらえれば、広がっていくでしょう。高齢の方は、営業所まで出向くことが難しいでしょうし、不動産業者の拠点数が減少すると、特に地方部では電子化対応のニーズが増えるでしょう。そういう方々に、電子化の良さをぜひ知っていただければと思います。都会を中心に徐々に地方に浸透していくというのが一般的な政策では多いかもしれませんが、この政策はどちらかというと、電子化のメリットをより感じやすい地方の方や、出かけることが難しいような方に使ってもらえたら一番いいのかなと思います。

一方で、若い世代は全てがスマートフォンで完結する時代になってきています。住宅ローンの申込み、審査から不動産契約までを、すべてスマホで完結することが、若い世代には常識になってきていると思います。住まいを新規で希

望される方の4分の3が30代以下で、既存住宅希望者はもっと若い世代も多いですから、そういう大きな流れの中で、不動産契約の電子化の環境整備が進まないことが、不動産流通のボトルネックになってはいけないと思います。

太田理事長 コロナ禍でいろいろな電子化が進展し、ニーズが出てきているので、我々も、お客さまのメリットが我々のメリットに繋がるということを明らかにして、提案できたらいいと思っています。

塩見局長 契約部分だけではなく、その前後も含め一貫して電子化されていることに消費者側のメリットがあるでしょうし、事業者側にとっても、前の情報を引き継げるというメリットがあります。広告活動のほとんど手前から、既存住宅であれば元のオーナーからの請負、広告、新規購入者への説明と契約、その後のフォローも含めて一貫で対応できれば、消費者側の利便も高まり、事業者側の手間も省けて効率的に仕事ができます。少子化の時代に入りますので、不動産業界もより少ない手間で、より多くの仕事をこなせる工夫をしていく必要が出てきます。そのためにも電子化は欠かせないと思います。

太田理事長 まさにおっしゃる通りです。現状ではいろいろなデジタル化が分断されています。不動産取引では、ローンの申込み、物件紹介、最終決済と、それぞれ電子化されていますが、全



体として繋がっていません。折衝ごとや顧客ニーズの整理など、人にしかできない部分にエネルギーを注いで、その質の向上を進めていきたいと考えています。

塩見局長 消費者はまだ電子取引に不安感を持っていると思います。行政が関わって周知することで、不安や心理的なハードルを取り除いていくことが、我々の役割だと思っています。

子育て環境のために 不動産流通でできることを 考えていく

太田理事長 少子化の問題について、不動産流通の簡便化やコスト削減等で流動性を高めるということもあると思いますが、住宅の購入と、子どもを育



てる過程が結びつきにくいことが課題だと思います。かつては住宅すごろくでイメージできましたが、現在はその部分が希薄になっています。

FRKの調査でも、お子さんを持つのは、家を買った世帯が比較的多いという結果が出ました。因果関係はわかりませんが、早めに人生設計に興味を持つと、住宅購入によってスタートを切るという部分もあるのではないかと思います。そこからお子さんが生まれて、成長とともに広い家に住み替えたり、教育環境によって引っ越ししたりすることなどが発生するのかもしれない。

塩見局長 子育て政策は難しく、子育て当事者の声をよく聴く必要があると思いますが、一つには、住まいを確保しようと思っても必要なコストがかさむので住まいを持ちづらという話もあります。こ

れに対しては、政策的に様々な支援を考えていきます。国土交通省でも、補助金のほか、税制についても、新築住宅を取得する税制だけでなく、既存住宅を子育てにふさわしい住宅にリフォームすることを促す税制もあります。

また、子どもが発する音を気にして住宅購入に踏み切れないという話も聞きます。行政だけでは難しい部分もありますが、周囲がそれを受け入れる環境を構築するなど、社会の許容性を高めるための働きかけや呼びかけは、行政としても大事な役割だと思います。例えば、子育て世帯を受け入れる住居と、そうではない住居がわかるようにすることで、子育て世帯が住まいを選びやすくなります。これには、持家も賃貸も両方があり得ると思います。これらの取組を行政が行うことで、事業者がより事業をしやすくなり、子育て世帯にわかりやすくニーズに合致した住居が提供されるようになる。そうした環境づくりは、行政としてまだできることがあると思います。

太田理事長 我々ももっとそういうことにも目を向けて意識を高める必要がありますが、まだカバーしきれていないところがあります。お子さんを育てる環境のために、不動産流通をどうするかというテーマがまだうまく設定できていないので、ぜひ目を向けなくてはいけないと思います。

不動産取引が活性化の中で、住まいの選択肢が増えていきます。建物

が生きている状態を作るには、人口が少なくなる中では、郊外の非常に環境の良いところと、仕事に便利な都心部の両方に家を持つなど、一人あたりの取引数を増やして、いろいろな不動産流通が活性化していく中で、環境に応じて選べるようになれば、暮らし方のイメージがわかりやすくなります。

状態の良い空き家を いかに市場の中で有効 活用できるか

塩見局長 住み替えの円滑化は何十年来のテーマになっています。一度住んだ住まいにそのままずっと住むという印象を持っている人が多いと思いますが、それは引っ越しが大変だとか、お金がかかるとか、住み替えへのハードルを感じているからだと思いますので、そのハードルをいかに低くするかが大事です。

最後はご夫婦二人で住むという世帯が多いと思いますが、それまでの間に様々なライフスタイルがあって、その時々にはふさわしい住まいのあり方が本来はあると思います。それを実現できないハードルがあって、やむを得ず我慢しながら住んでいるということも少なからずあるのではないのでしょうか。住まいのニーズをもう少しきめ細かく把握して、それに応じた住まいを提供する、しかも大きなハードルなく住まいが確保できる

流れを、行政と業界と一緒に作り上げていくことが必要だと思います。

空き家に関しても、行政でできることとできないことがあります。少しでも事業性が高まるような工夫を我々もしていかないと、社会の課題に答えられないと思っています。行政としても、そういう意味での努力はしていきますが、ぜひ不動産業界のみなさんには、せっかくの国民の資産でもある空き家をどう有効に活用して国民の住生活のために貢献できるかを、ぜひとも不断に考えていただきたいです。そのためにこういうことが難しい、足りないということを教えていただければ、それに我々がどう応えられるかがその次に課題として出てくると思っています。

現在の空き家の一番の課題は、良い状態の空き家が、必ずしも流通に回っていないことだと思います。新しい空き家でもすぐに活用しないと、管理が行き届かなくなり、流通に適さない状態になってしまう。これは非常にもったいない。国民の資産活用という意味でも、もう少し工夫があっていいと思います。まだ市場に出てきてない、状態も良いであろう空き家を、いかに市場の中で有効活用できるか、そのアプローチを展開できるのは、不動産業者のみなさんです。

その際に助けになるのは、市町村や行政が空き家対策を推進しているという旗印なのだと思いますが、一番よく地

域を知っていて、活用の知識を持っているのは不動産業界のみなさんですので、その活躍なしに、空き家問題は解決できません。空き家を有効活用することが、様々な住居に関するニーズへの一つの入口だと思っています。

太田理事長 不動産業者は基本的にエリア戦略を取ります。エリアに浸透して情報をしっかり取って、そこに内在する問題を紐解いていくことは今でもやっていますが、利益にならないとその先には進みづらいところもあります。どのように動機付けして、社会的責任を果たすのか、そういう意識に変えていくことが大事な課題であると感じます。

その地域に根ざした業者に地域の情報は集まりますので、それらを丹念に拾って世の中のために活用するという意識の問題としても捉えていくことが必要だと、今のお話を伺って改めて感じました。

塩見局長 行政としてもやるべきことはあると思います。最後にうまくいかなかったときは行政しか対応する主体はありません。空き家で言うと、出口である「除却」に行き着いてしまうと、最終的には行政しか対応できません。もう少し川上の段階で、まだ十分に利用価値が見込めるような物件については、事業者のみなさんが関わることで社会的な課題を解決できる可能性があると思いますから、そのために行政がやるべきことを教えていただきたいですし、我々も



改善策を打ち出していきたいと考えています。

可能性や具体的な選択肢の 提案を

太田理事長 身近な問題で言うと、郊外の大規模団地が相当あって、その中に空き家は結構あります。そういうところは地価が相当下がっていますが、面積は60坪くらいあって、ゆったりしていますので、ハウスメーカーさんと協力して、子育て世代の誘導を一つのビジネスモデルとして手掛けてきました。ゆとりのある居住空間や自然が広がる環境に加え、教育レベルにも訴求できますので、大きなニーズがあると思います。もちろん社会資本の利便性もある程度必要ですが、大規模団地はそんなイメー

ジや夢はあります。なかなか我々の力だけでは難しいですので、行政のご理解を得ながらできたらと思っています。

塩見局長 最近、住んでいる郊外の戸建から駅前の利便性の高いマンションに移る高齢者の方が増えているとも聞きます。早めに身の回りの整理をして身軽になって、利便性が高く、管理もある程度任せられるマンションに入居するのは、大きな選択肢であり、その流れは今後ますます加速すると思います。そうすると、それまで住んでいた郊外の住まいは別の方にぜひ活用していただきたいということになり、その受け皿として有力なのは若い世代だと思います。移動に大きな障壁がなく、環境が優れていて広さも十分取れる住まいにニーズがあるのは若い世代でしょうから、いかにハードルを低くして住んでもらうか、良さをどうわかってもらうかは、事業者の力に依るところが大きいです。そういう住まい方は一つの大きな選択肢になるということをアピールしていくことは、行政の役割でありましょう。

太田理事長 高齢者は資産もあるので、郊外から便利な中心部に住むというのが相当目立ってきています。また、郊外に出る前に、都心で資産を作ってそれを運用しながら、もしくは売却によって子育てを実現するイメージを持っている若い世代も多少いると思います。そのためには不動産価格が上がり続けなくてはいいませんが、価値を維持しながら



らそうした資産を持つ人たちが余裕を持って郊外に移るチャンスを持てたらいいと思います。

塩見局長 おそらく若い世代にとって、住まいを複数回変えることへの心理的ハードルは、私のような年代よりもずっと低いと思いますので、可能性や具体的な選択肢を業界のみなさんが提案することで、住み替えが大きな流れになる可能性があるのではないのでしょうか。

太田理事長 我々としては、今の市場に様々なニーズがあるように、人の動きや生活、価値観、流れをよく読んで、そこに丁寧に回答を用意して、それらをうまく繋げていくことが、AIではできない仕事のひとつだと考えています。不動産の取引、特に既存住宅の取引は非常に数字が捉えづらい中で、FRKも仮説を立てながら、いろいろな指標を整理して

うまく読み取って繋ぎ合わせるような発想、問題提起ができたらいと思っています。

塩見局長 まさにそこが不動産業界に期待されている役割だと思います。どういう価値が不動産にあるのか、そのことを消費者の立場に立ってわかりやすく説明して、消費者が気づいていないことを伝える。最後に決めるのは消費者ですが、どうわかりやすくプロとして情報を整理して伝えられるか、そこがみなさんに期待されているところだと思います。

省エネの問題も、消費者の意識はまだ必ずしも十分ではないですが、これから住まいを求める人にとっては、省エネ性能が高いか低いかは、エネルギーコストの問題にとどまらず、健康にその家で住み続けられるかにも非常に深く関わります。そのことはまだ十分に知られていないと思います。わかりやすく説明することは本当にみなさんしかできません。2024年からは省エネ性能をわかりやすく表示する制度もスタートしますので、みなさんに担っていただきたい役割はますます大きくなると思います。

省エネ性能の 高い住宅の良さを伝える役割も 重要

太田理事長 情報が非常に早く流れ、デジタル化が進んでいく中で、我々不動産業者は何を価値として生

み出せるのかを改めて考えて、そこに仲介で言えば手数料等の根拠を求めるといった視点を持って、仕事のレベルを高めていきます。価値が明確であれば、その価値を生み出す我々に対する世間の評価も違ってくると思いますので、社会の必要性も考えて、その中で我々の価値を実現して事業を成立できるようにしていきたいと思っています。

塩見局長 どの不動産業者に行っても同じ説明というのではなく、ここは説明が丁寧だったとかわかりやすかったとか、評価によって業者さんも切磋琢磨していただきたいと思っています。

特に省エネに関しては、賃貸の場合、所有者と居住者が違うので、賃貸物件の省エネ化はなかなか進まないとい前から言われています。しかしながら、入居者が省エネ性能に価値を感じ、健康に良いと理解して希望することで、オーナーの意識も変わって、良質な省エネ性能の高い設備を採用することに繋がると思います。そしてその鍵を握っているのが、仲介したり紹介したりする不動産業者のみなさんですので、そこを十分ご理解して社会的使命を感じていただき、省エネ性能をわかりやすく説明していただければ、賃貸物件を含め、今後の省エネ化が大きく進展すると思います。

さらに言うと、既存住宅をどうリフォームするかも、不動産業者のみなさんがどう消費者にアピールするかにかかって



太田理事長 特にリフォーム・リノベーションは、ある意味仲介とは違って明らかに価値を上げてお客さまに紹介するというプラスアルファがあります。ただ、賃貸物件は質が担保されていない物件が多いので、我々も賃貸物件をリノベーションして収益物件として売却することもしています。新しい賃貸物件の創造や、相続等で市場に出ない物件を探してそういう提案をして収入を確保するというような事業も積極的にを行い、ストックを更新していくという意識も重要だと思いました。

マンションの管理状況については、きちんと把握してお客さまに伝えなくてはいいけません。情報をきっちり取って正しく伝え、お客さまに判断していただくということは最低限やっていこうと思っています。

また、流過程において、管理が不徹底な物件、あるいは長寿命化や大規模修繕工事がしっかりされていない物件について、きちんと差別化され、流通段階で大きな差が付けば、その手前の段階でしっかりした管理が必要だということが浸透するし、修繕積立金が不足するとその後に資産価値が落ちるといことも、今のマンション所有者に伝わるといいます。出口の部分を担当するみなさんの役割は、単に流通させることだけではなく、ストックの質を高めるために大きな鍵を握っていると思っただきたいです。

塩見局長 事業者のみなさんに押し付けるばかりではうまくいかないことあるでしょうから、どうすればうまく推進できるかは、ぜひ、行政も一緒に考えたいと思います。どういう情報が消費者に提供されたときに、消費者によってどう不動産が選別されるのか。不動産業者のみなさんの活動次第で、既存住宅ストックのあるべき姿が大きく左右されることになります。ストックのあり方を左右する大切な役割を担っているとの意識を持って日々のお仕事をしていただきたいと思っています。困る点なり難しい点は、ぜひ一緒に解決していきましょう。

50㎡未満の既存(中古)マンション購入も減税の適用を 若年層にも手が届く住宅の購入と結婚・子育て、さらには資産形成との関連を検証

調査概要

一般社団法人不動産流通経営協会(以降、FRK)は、「マンション購入と結婚・出産に関する調査」と題し、日本全国の28歳以上55歳以下の男女に、居住する物件の面積や種別で、その後の結婚や出産、資産形成にどのような違いが出ているかを調査した。

50㎡未満のコンパクトなマンションの購入が、その後の結婚や出産に不利に働くのでは? という懸念に応えるためである。

そこで、当調査では「50㎡未満のマンションの購入は、結婚や出産の妨げにはならず、資産形成にもつながるものだ」という仮説を検証するために、まずは20代の購入したいマンションがどのようなものなのか、次に50㎡未満のマンション購入者(以降、50㎡未満購入者)がマンション購入後に結婚や出産を経験しているかを明らかにしようとしている。

具体的には、次の4つのグループ

を比較することで、50㎡未満購入者の特徴を検証した。

- ①2000-2020年の間に専有面積50㎡以上のマンションを購入した人
- ②2000-2020年の間に専有面積50㎡未満のマンション購入した人
- ③2000-2020年の間に賃貸住宅に引っ越した人(①②に当てはまる人を除く)
- ④2000-2020年の間に実家に住んでいた人

調査は、インターネットで2023年8月30日から9月4日に行い、2,850人から回答を得た。これを2020年の国勢調査の年代別人口構成比と、スクリーニング調査で得られた①~④の出現比率に合わせて、ウェイトバック(データ補正)を行い、その値を実際の分析に利用している。

今回、FRK内に調査プロジェクトチームを設置し、株式会社リクルートのスーモリサーチセンター、株式会社シタシオンジャパンの協力

を得て企画・設計・分析を行い、アンケート実施は株式会社マクロミルに委託している。

20代の50㎡未満マンションニーズ

持ち家なら安心して結婚または子どもを作れると考える割合は、20代ほど高い(図1)

まず、調査対象者全員に、持ち家なら安心して結婚または子どもを作れると思うかと尋ねたところ、20代では全世代と比較して高い割合(結婚: 45.7%、出産: 54.8%)で「そう思う、ややそう思う」と回答している。また、「結婚しているなら/子供がいるなら賃貸よりも持ち家の方が良いと思う」と回答する割合も、同じように高く(結婚: 59.4%、出産: 62.0%)になっている。20代ほど、結婚や出産には持ち家の方が良いと考える傾向にあると言える。

図1 持ち家とライフイベントに対する意識(全体/単一回答)

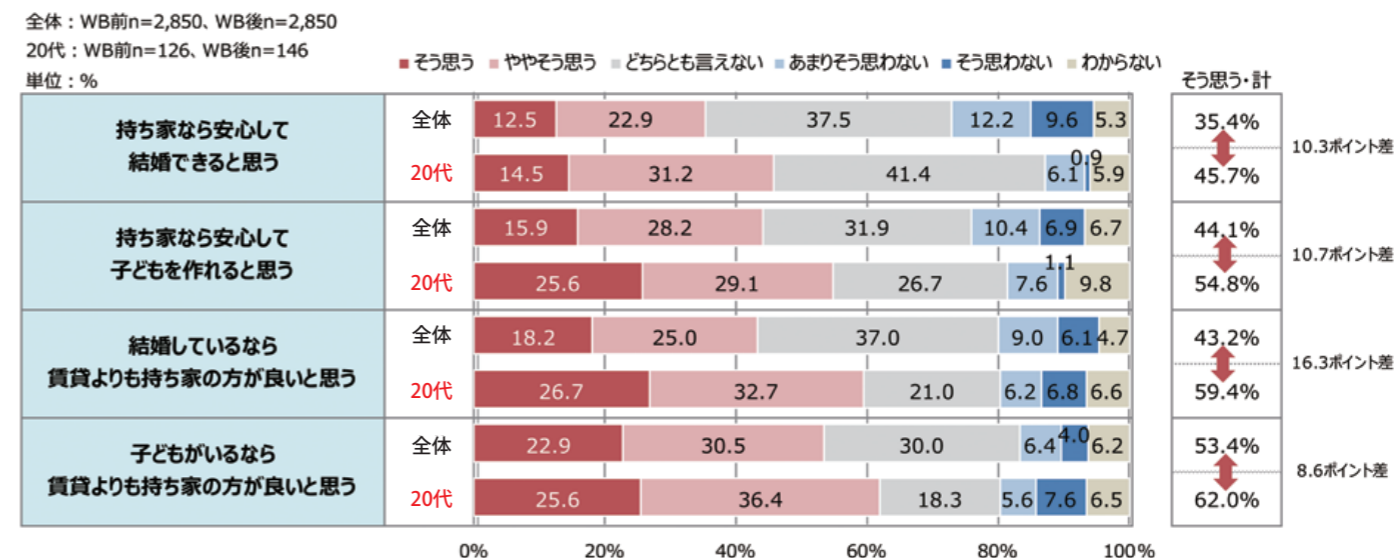


図2 購入物件の専有面積(過去マンション購入経験者/単一回答/ウエイト平均)

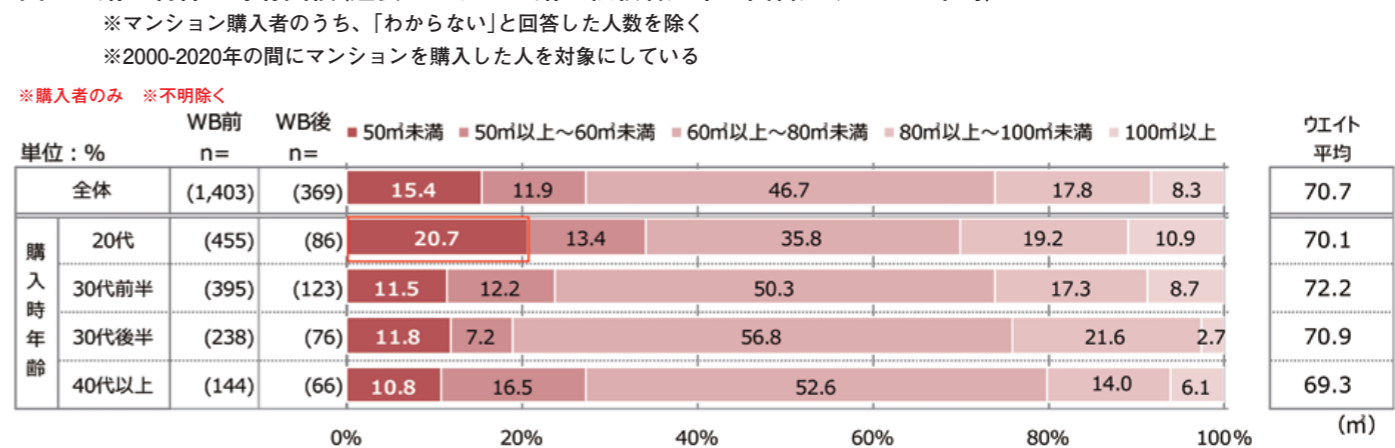


図3 購入物件の価格(過去マンション購入経験者/単一回答/ウエイト平均)

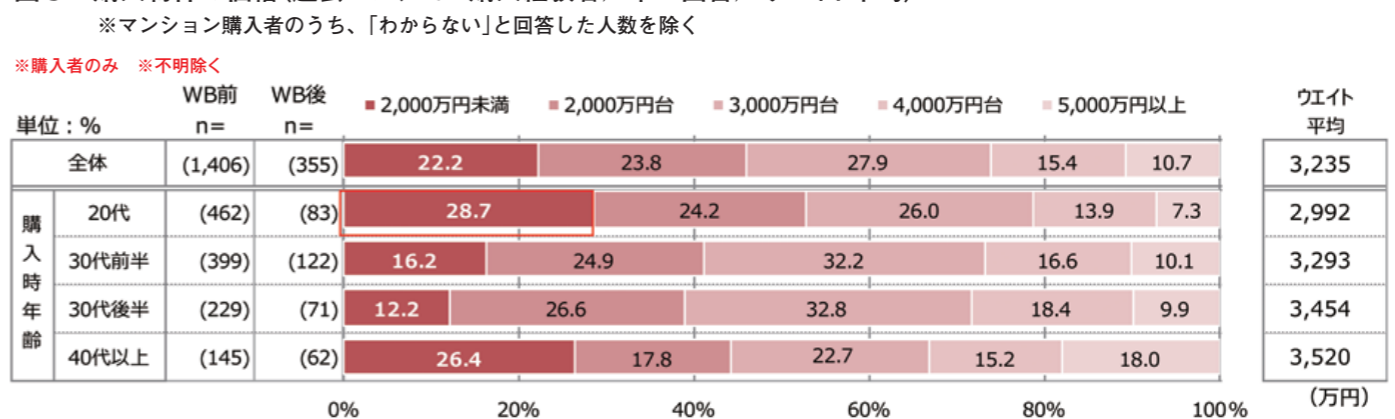
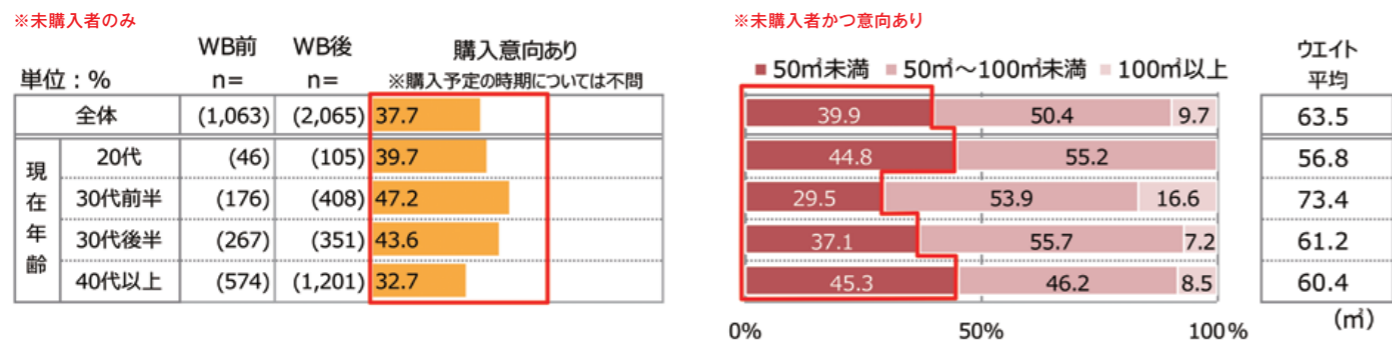


図4 今後の住宅購入意向(住宅未購入者/単一回答/ウエイト平均)
希望面積(今後の購入意向者/単一回答)



20代では、広さも価格もコンパクトなマンションを選択(図2、3)

次に、実際にマンションを購入した人が、どのような広さと価格の物件を購入したかを見てみよう。年代別に見ると、20代のうち、50㎡未満のマンションを選んでいる割合は20.7%となっており、他の年代と比較して10ポイント程度高い。また、購入マンションの価格は2,000万円未満の割合が最も高くなっており、28.7%を占めている。

20代では、コンパクトな広さで、価格も手ごろなマンションを購入する割合が他の年代と比べて高い傾向にある。

今後住宅を購入したい

20代の4割強が、50㎡未満の物件を希望(図4)

一方、住宅を購入していない20代においても、今後の住宅購入意向

がある対象者(39.7%)のうち、50㎡未満の広さを希望する割合は44.8%となっており、全体と比べて高くなっている。

20代・50㎡未満購入者、購入後のライフステージの変化

ここからは、実際に50㎡未満のマンションを購入した20代が、購入後にどのようなライフステージの変化があったか、資産形成ができていくかについて明らかにしていきたい。

20代・50㎡未満購入者の7割が、購入後に結婚(図5)

まず、住宅の購入・引越時に未婚だった人について、その後の婚姻状況を見てみる。

20代全体での住み替え後の婚姻

率は56.0%だが、50㎡未満購入者、50㎡以上購入者ともに7割が購入後に結婚をしており、購入後の婚姻率に購入物件の面積による違いは見られない。

20代・50㎡未満購入者の4割強が、購入後に出産(図6)

次に、住宅の購入・引越時には子どもがいなかった人について、その後の出産状況を見てみる。

20代全体の住み替え後の出産率は34.6%だが、50㎡未満購入者では45.6%となっており、50㎡以上購入者(39.4%)よりも高い割合となっている。子どもの平均人数で見ても、賃貸への引越し者(以降、賃貸居住者)の0.5人に対し、50㎡未満購入者、50㎡以上購入者はそれぞれ0.9人、1.0人となっており、子どもの人数は、広さに関わらずマンション購入者の方がやや多い。

図5 購入後の婚姻率
(過去住み替え時未婚者/住み替え時年齢と結婚時年齢から計算)

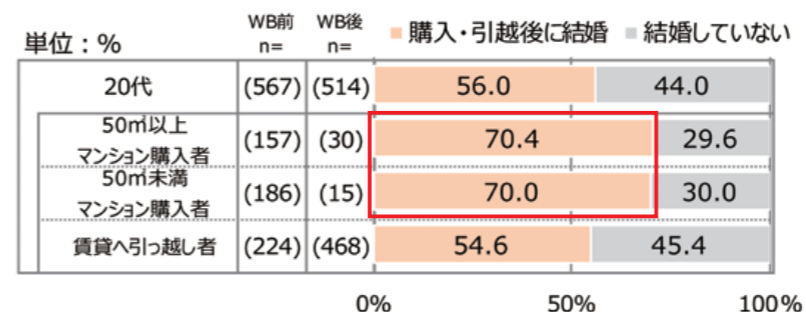
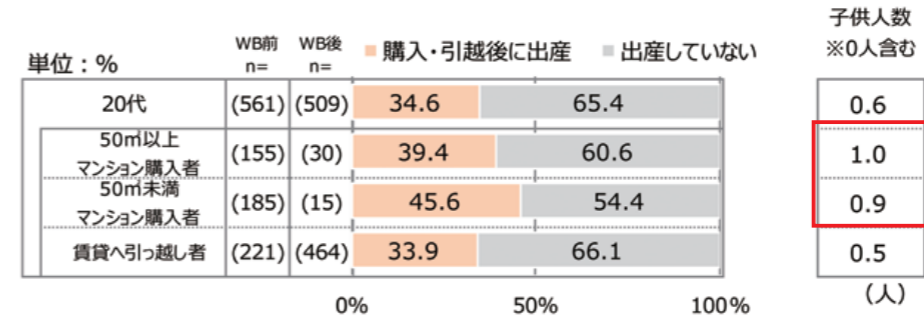


図6 購入後の出産率
(過去住み替え時子どもなし者/住み替え時年齢と出産時年齢から計算/ウエイト平均)

※子供人数について、5人以上の場合は5人として集計



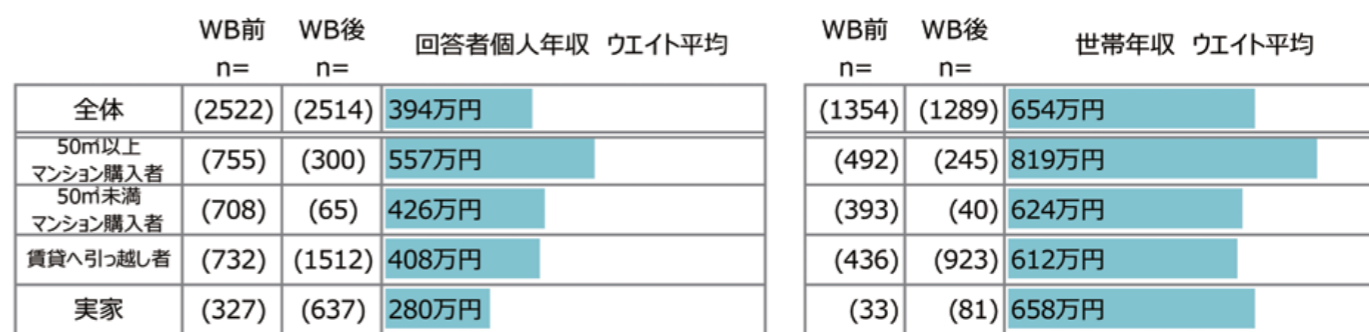
マンション購入による資産形成の可能性

次にマンションの購入による資産形成の可能性について見ていきたい。なぜなら、マンション購入が資産形成につながれば、経済的な余裕が生まれ、子育て、住み替え、退職後の生活など、将来のライフイベントに、安心して向き合えると思うからである。そこで、購入者と賃貸居住者を比較しながら、マンション購入が資産形成につながっているかどうか、順を追って見ていく。

50㎡未満購入者の平均個人年収は426万円(図7)

今回の調査対象者の個人年収は、全体平均で394万円である。これに対し、50㎡以上購入者の平均年収

図7 現在の個人年収と世帯年収(単一回答/ウエイト平均)



※配偶者・パートナーがいる人のみ

は557万円であり、全体平均を163万円上回る。50㎡未満購入者の平均年収(426万円)も、賃貸居住者の平均年収(408万円)も全体平均を上回るが、両者の差は比較的小さくなっている。

50㎡未満購入者の平均金融資産は、賃貸居住者を180万円上回る(図8)

賃貸居住者と50㎡未満購入者では、先述の通り平均個人年収の差は小さいが、平均金融資産については後者が180万円上回っている。

50㎡未満購入者については賃貸居住者層と比較して結婚率が高く、子ども人数も多くなっていることから、その後の家計に対する意識の高まりが金融資産にプラスの影響を与えている可能性があるのではないか。

図8 現在の世帯金融資産(全体/ウエイト平均)

※金融資産:現金や預貯金、株式、国債や投資信託(不動産は含まない)

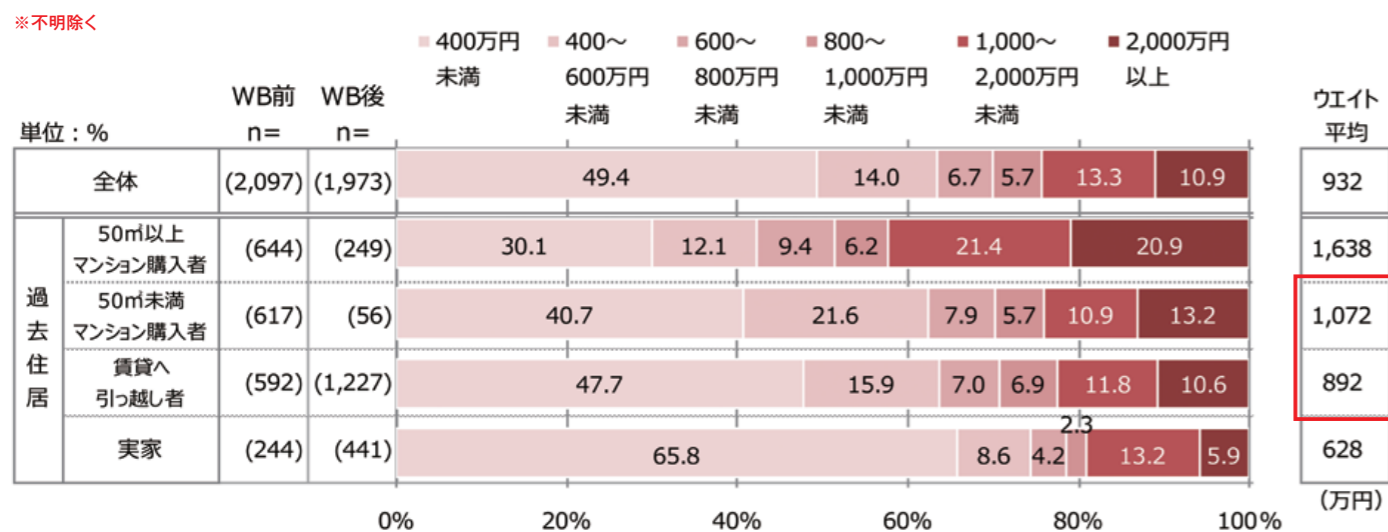
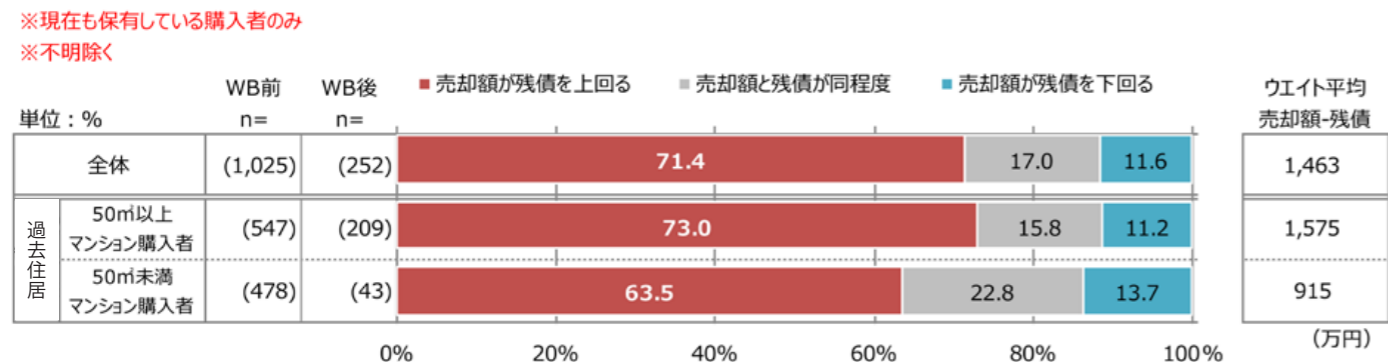


図9 所有マンションの売却予想額とローン残債の関係

※2000-2020年に購入し、現在も所有している者/売却予想額とローン残債から計算



マンション購入者の71.4%で、売却予想額がローン残債を上回る(図9)

参考までに、マンション購入者に物件の売却予想額とローン残債を尋ねたところ、売却予想額(あくまで回答者本人の予想)がローン残債を上回る割合が7割を超えている(この割合が、50㎡以上購入者では73.0%、50㎡未満購入者では63.5%)。

マンションの購入はキャッシュフローだけではなく、ローン完済後に住宅が残った場合には、バランスシート上でも資産形成に役立つ選択肢と言えるのではないだろうか。

税制優遇措置と購入意向の関係について

最後に、50㎡未満物件に住宅ローン減税が適用される場合、購入意向がどう変化するか見てみよう。

50㎡未満物件に住宅ローン減税が適用される場合、20代では購入意向が増す割合が8割(図10)

50㎡未満の物件に住宅ローン減税が適用される場合、20代で購入意向が増す(「購入意向が非常に増す」「購入意向がやや増す」の合計)と回答した割合は78.1%にのぼり、他の年代と比べ、特に高くなっている。

つまり、50㎡未満物件に住宅ローン減税が適用されていれば、20代を中心とした若年層の購入意向が喚起され、この年代の資産形成の一助になっていくのではないかと。

まとめ

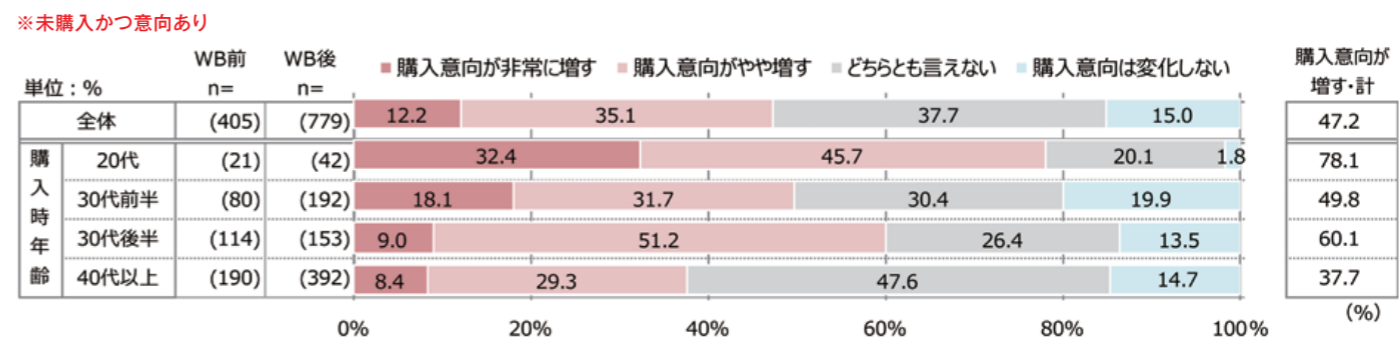
これまで、20代をはじめとする若年層の多くにおいて、持ち家の取得は結婚と出産にポジティブな意識をもたらすこと、また金額的に手が

届きやすいコンパクトなマンションを志向する層が一定数存在すること、50㎡未満購入者であっても結婚や出産に加えて、資産形成においてもプラスの影響があることなどが見てとれた。

さらに50㎡未満物件に住宅ローン減税が適用されることによって、20代を中心とした若年層で購入意向が喚起されることは、先ほど示した通りだ。

繰り返しになるが、新築はもとより50㎡未満の既存物件にも住宅ローン減税を適用することで住宅購入のハードルを下げ、若年層を含めた幅広い層の住宅取得がしやすくなる。そしてその住宅が資産形成につながり、経済的な余裕が生まれ、子育て、住み替え、退職後の生活など、将来のライフイベントに、安心して向き合えるという、好循環を生むことにつながるのではないかと。

図10 50㎡未満物件に住宅ローン減税が適用される場合の購入意向(住宅未購入者のうち、今後の住宅購入意向者/単一回答)



4月から「省エネ性能表示制度がスタート

国の目指す2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、CO2排出量全体の約1/3を占める住宅・建築物のエネルギー消費・CO2排出のさらなる削減が求められています。そのための一歩として、2024年4月より「建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度」が始まります。建築物の省エネ性能を広告等に表示することで、消費者等が購入・賃借時

に建築物の性能を把握できるようにする制度で、建築物の販売・賃貸に従事するすべての人が担い手となります。

新築建築物に省エネ性能表示義務付け

省エネ性能表示制度の発行物は、「省エネ性能ラベル(広告に使用するラベル画像)」「エネルギー消費性能の評価書(建築物の概要と省エネ

性能評価を記した保管用証明書)」の2種類で、発行方法は評価(自己評価・第三者評価)によって異なります。

建築物の販売・賃貸を行う事業者は、新築建築物の販売・賃貸の際に所定のラベル(省エネ性能ラベル)を表示することが義務となります。あくまで「努力義務」ですが、告示に従って表示していないと認められた販売・賃貸事業者には、勧告・公表・命令などがなされます。

対象は「2024年4月1日以降に建築確認申請を行う新築建築物の販売・賃貸を行う場合」で賃貸住宅も対象に含まれています。2024年3月以前に確認申請を行った既存建築物についても、省エネ性能が判明している場合には新築同様に表示することが推奨されています。既存住宅がこの制度を利用することで、住宅の省エネ性能を把握できるため、安心して住宅を売買することが可能となります。また、適切な維持管理や修繕、リフォームを行うこともできます。

販売・賃貸用途ではない注文住宅やウィークリーマンション、民泊施設、自社ビルは対象外です。

性能を★や数字で表示

「省エネ性能ラベル」にはエネルギー消費性能と断熱性能が★マークや数字で表示されます。建物の種類(住宅(住戸/住棟)、非住宅、複合建築物)および、評価方法(自己評価、第三者評価)、再エネ設備あり/なしでラベルの種類が異なります。

省エネ性能ラベルの要素概要は

省エネ性能ラベルの概要

住宅

非住宅

省エネ性能ラベルの概要 (住宅) は、エネルギー消費性能、断熱性能、目安光熱費、自己評価・第三者評価、建物名称、再エネ設備あり/なし、ZEH水準、ネット・ゼロ・エネルギー (ZEH)、評価日などの項目で構成されています。

省エネ性能ラベルの概要 (非住宅) は、エネルギー消費性能、断熱性能、自己評価・第三者評価、建物名称、再エネあり/なし、ZEH水準、ネット・ゼロ・エネルギー (ZEH)、評価日などの項目で構成されています。

省エネ性能ラベルの種類

	自己評価	第三者評価
住宅(住戸)		
住宅(住棟)		
非住宅		
複合建築物		

省エネ性能ラベルの概要 (住宅) は、エネルギー消費性能、断熱性能、自己評価・第三者評価、建物名称、再エネあり/なし、ZEH水準、ネット・ゼロ・エネルギー (ZEH)、評価日などの項目で構成されています。

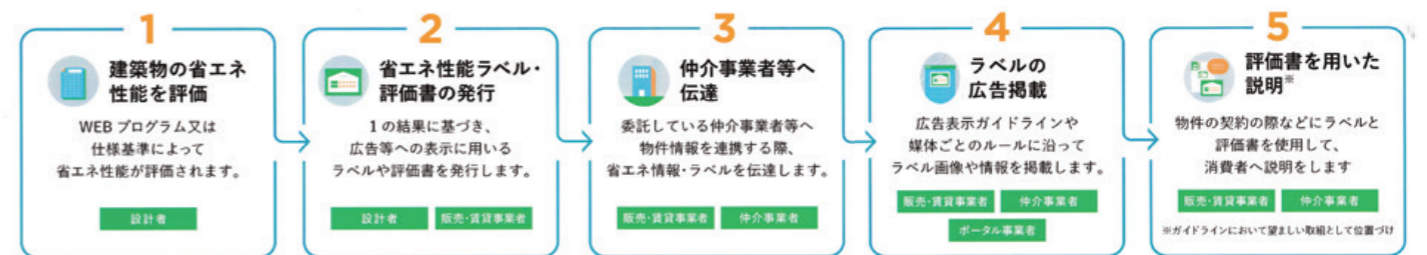
省エネ性能ラベルの概要 (非住宅) は、エネルギー消費性能、断熱性能、自己評価・第三者評価、建物名称、再エネあり/なし、ZEH水準、ネット・ゼロ・エネルギー (ZEH)、評価日などの項目で構成されています。

上の図の通りです。Aエネルギー消費性能とB断熱性能は、以下のような項目に配慮することで評価を上げることが可能です。
エネルギー消費性能:換気システム、給湯機器、太陽光発電、照明設備、冷房設備
断熱性能:窓(樹脂製や木製のサッシ、Low-Eガラス等)、庇・軒(外付けブラインド等)、断熱材(壁、床、天井)

省エネ性能表示は以下のステップが必要となります。
 下図4の広告掲載についてはスペースの制約がある場合(目安A4サイズ相当以下)は必ずしもラベルの掲載は必要ありません。また、ラベルは視認性に配慮し、一定サイズ(横幅60mm程度)を下回らないように掲載します。
 また、下図5の説明時には評価書

を使用しての省エネ性能説明が望ましいとされています。また、再販時にも省エネ性能の広告表示ができるよう、発行物の保管を勧めるとよいでしょう。
 なお、同制度のサイト(<https://www.mlit.go.jp/shoene-label/>)では、制度の詳細な内容や事業者向けガイドライン等最新情報を確認できます。

省エネ性能表示の流れ



2023年中古マンション流通市場の振り返りと2024年の市場展望

～“東京都心6区一人勝ち”の状況と呼応する賃料動向から分析する～

中古マンションの価格が 変調したエリアと 上昇が継続したエリア

2023年は「潮目の変化」という言葉をよく聞いた。新築マンション市場では例年にも増して、都心部で超高額物件の分譲があり、平均価格や平均坪単価は著しい上昇を見せ、「潮目の変化とは一体何のことやら」という状況であったが、中古マンションの価格動向を見ると、このような声が流通の現場から聞こえてくるのがうなずける結果となっている。

ただ、「潮目の変化」とはどのような状態を言うのかという基本が押さえられていない中で、言葉だけが踊っているのではないかという考えも浮かぶ。

グラフ-1は三大都市圏の圏域別中古マンション流通事例の平均坪単価を月次推移で追ったものだ（売事例のみ集計、専有面積30㎡未満の住戸は集

計除外）。首都圏や近畿圏といってもあまりに範囲が面的に広いので、もう少し細かく見ないと分析はできないが、首都圏や中部圏の動きを見る限り、2023年の4～5月頃に反転下落傾向となっていたことが分かる。このような動きが背景となり、「潮目の変化」として知覚された可能性があるのだ。

今回も首都圏にエリアを絞って分析を試みたい。首都圏の主要都市別の動きはグラフ-2の通りである。このデータでは首都圏の潮目の変化のタイミングで平均坪単価が下落傾向になっていたと言えるのは横浜市と都下のみで、東京23区と川崎市は緩やかながら上昇が継続していることが分かる。ただし、上昇が継続した東京23区と川崎市においても、2022年まで継続した坪単価上昇スピード（上昇率）は維持できなくなっており、下がってはいないが「上値が重い」とか「天井感がある」という動きになって

いたのではないだろうか。中古マンション坪単価は2013年以降ほぼ上昇が続いてきただけに、市場には一定のインパクトがあったと考えられる。長い期間大きな上昇が継続してきた市場は、わずかな停滞感にも潮目の変化を感じざるを得なかったのではないか。

しかし、東京23区は同じように上昇している川崎市と比較しても段階的に上昇が継続しており、天井感から横ばい推移に移行したとも言い難く、安定した上昇傾向が継続していると言ってもよい状況だ。

グラフ-3の通り郊外に位置する3政令指定都市からも、上昇からやや弱含む変化が見られることが分かる。このうち相模原市については上昇傾向が継続していると見るべきであるが上昇率は2021年の頃より明らかに弱くなっている。千葉市はほぼ横ばい推移となっている。千葉市もコロナ禍にあった2020年

にやや下がったものの、それ以外は上昇傾向で推移してきた。一方でさいたま市に関しては2023年7月までは順調に上昇が継続していたが、8月以降は反転して直近の11月まで下落が続いている。他の都市と比べるとトレンドの変化が明確に出ていると言えるだろう。

では明確に上昇が継続している東京23区をエリア別に見てみよう。グラフ-4がそのデータであるが、このグラフが明確に物語っている通り東京23区の平均坪単価を押し上げているのは都心6

区のみであり、他の南西6区、北東11区については上昇しているとは判断できない状況となっている。両エリアは明らかに横ばい推移である。このように東京23区の中でもエリアによって動きに大きな変化が出たのが2023年の最も注目すべき変化である。

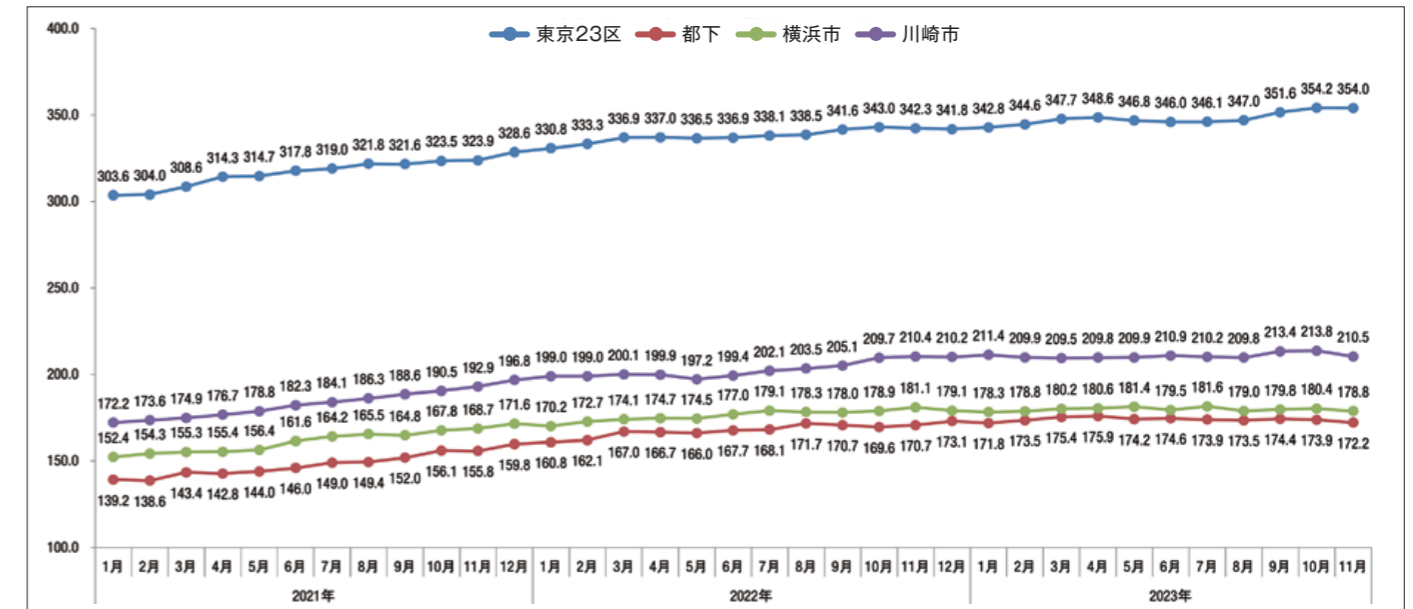
もし「潮目が変わった」という状況であるなら、都心6区だけがなぜ上昇から横ばいへとという変化さえ見られず、更に上昇が9月以降直近にかけて加速しているような状況となったのだろうか。「潮

目の変化」という表現ならば「都心6区以外」で起こったと言わなければならない。なぜこのような明確な地域差異が生じたのだろうか。

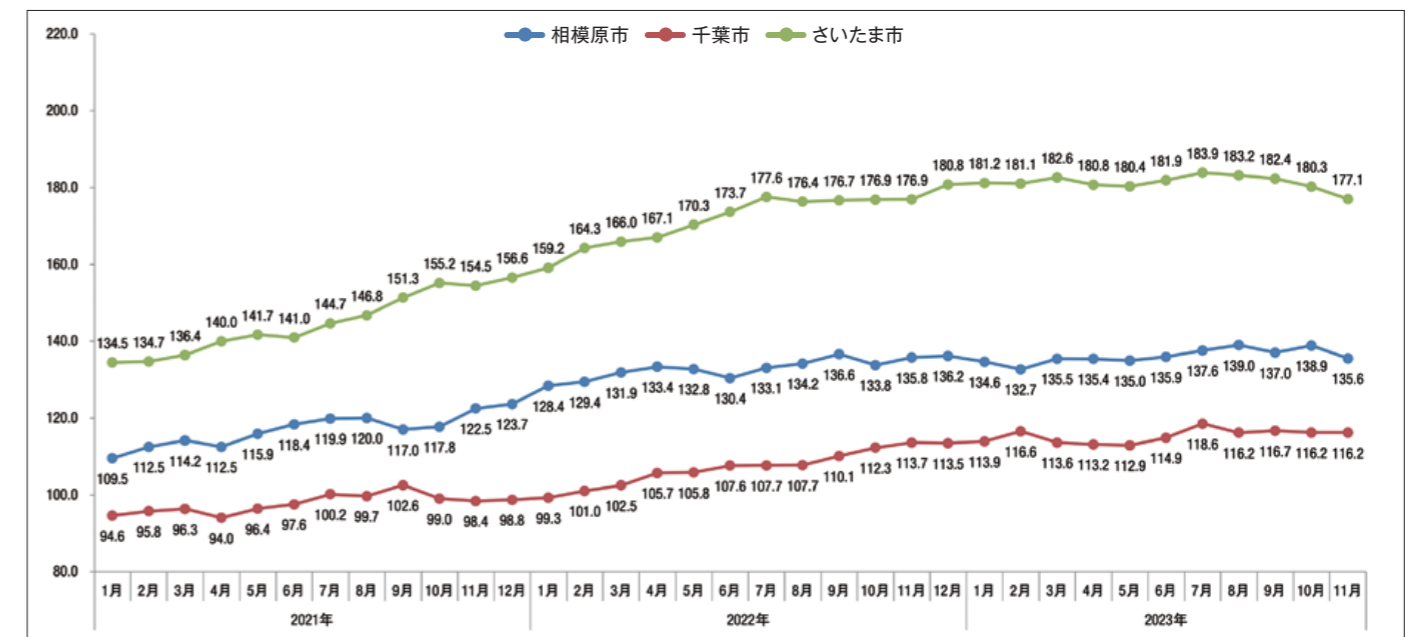
“都心6区一人勝ち”の背景を 賃料相場の変化に求める

このような都心6区のみ中古マンション平均坪単価が上昇する傾向は、データで明らかな通り、2023年にその傾向がより強まったのだが、その要因は収益力の差が大きくなった点である。収益力

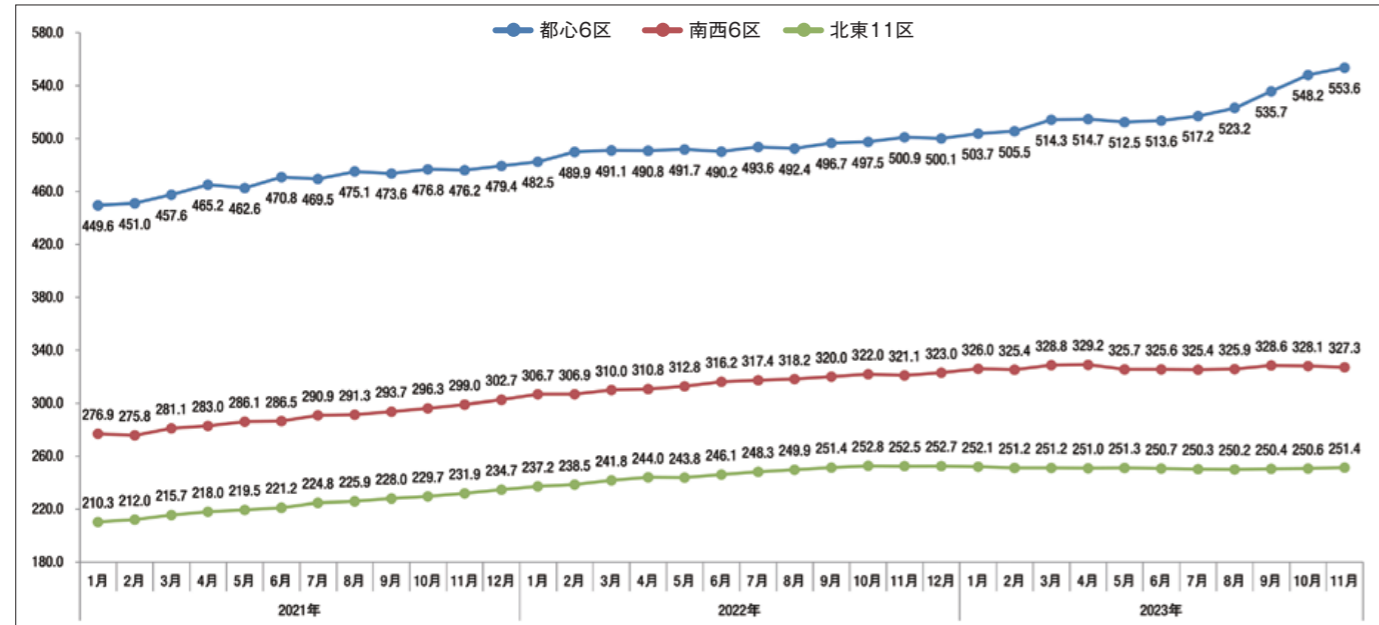
グラフ-2 首都圏主要都市エリア別 中古マンション流通坪単価推移（単位:万円）



グラフ-3 首都圏主要都市別 中古マンション流通坪単価推移（単位:万円）



グラフ-4 東京23区エリア別 中古マンション流通坪単価推移 (単位:万円)



とは利回りで表すことが一般的であるが、利回りは基本的に賃料との比較によって数値化するものなので、都心6区のみ中古マンション価格が上昇する背景には、「都心6区に分譲マンション賃料(アパート賃料等を除く)のみ上昇する」という現象が確認できれば、一定の説得力を持つと考えられる。

グラフ-5はこれらの動きを示したものだ。都心6区は2022年12月以降大きな賃料上昇があり、水準自体も大きく引き上がった。しかし一方で直近の動きは

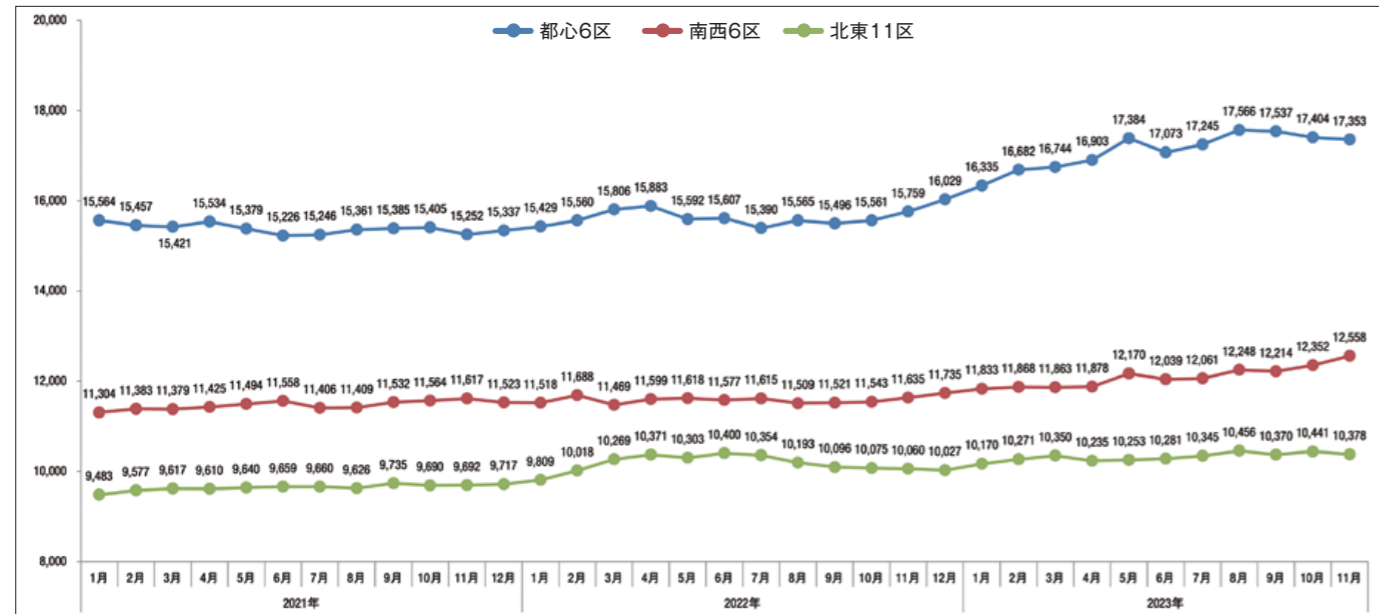
鈍く9月以降は横ばいで推移している。これに対して南西6区の動きは、2022年以降概ね上昇が欠く動きが継続したが、直近には上昇に転じており、都心6区と対照的な動きになっている。一見すると時間的推移においては、中古マンション平均坪単価と同平均坪賃料の動きは相関していないように見えるが、実はそうではない。

注目していただきたいのは、南西6区は北東11区に比して約1.2倍の賃料水準であり、都心6区は1.7倍となって

いるという、絶対的な賃料水準の差である。このようなグロス金額としての大きな賃料の差は、利回り以上に大きな額の実収入をもたらすという意味において明らかにより意義の深い差異であり、これがエリアポテンシャルとして代えがたい差別化要因となっている。

グラフ-6は同エリア別の年次ベースの平均坪賃料を見たものであるが、このグラフを見る限り都心6区の賃料水準が他の2エリアと比較して著しく加速して上昇したのは、日銀による「異次元の金

グラフ-5 東京23区エリア別 分譲マンションの平均坪賃料推移 (単位:円/月)



融緩和」政策によって、超低金利となって以降であることが分かる。低金利が不動産ニーズを高め、中古マンションにも及んだのは言うまでもないが、低金利という状況は、投資をするプレイヤーにより強く作用するため、投資効率の観点で立地選考が進みやすく、その結果都心6区の中古マンションの賃料がより大きく上昇する傾向が、かなり長期にわたって続いていたと見るべきだろう。

参考に年次ベースの中古マンション

平均坪単価をグラフ-7で示した。グラフ-6との相似がよく分かる結果となっている。それでも微妙な動きの違いが各年代で起こっており、その違いの部分に利を得る機会や損失のリスクが見え隠れしている。と同時に、中古マンション市場は、上昇率の大きな変動から、その当時の「期待感」に支配されていたことも読み取れる。

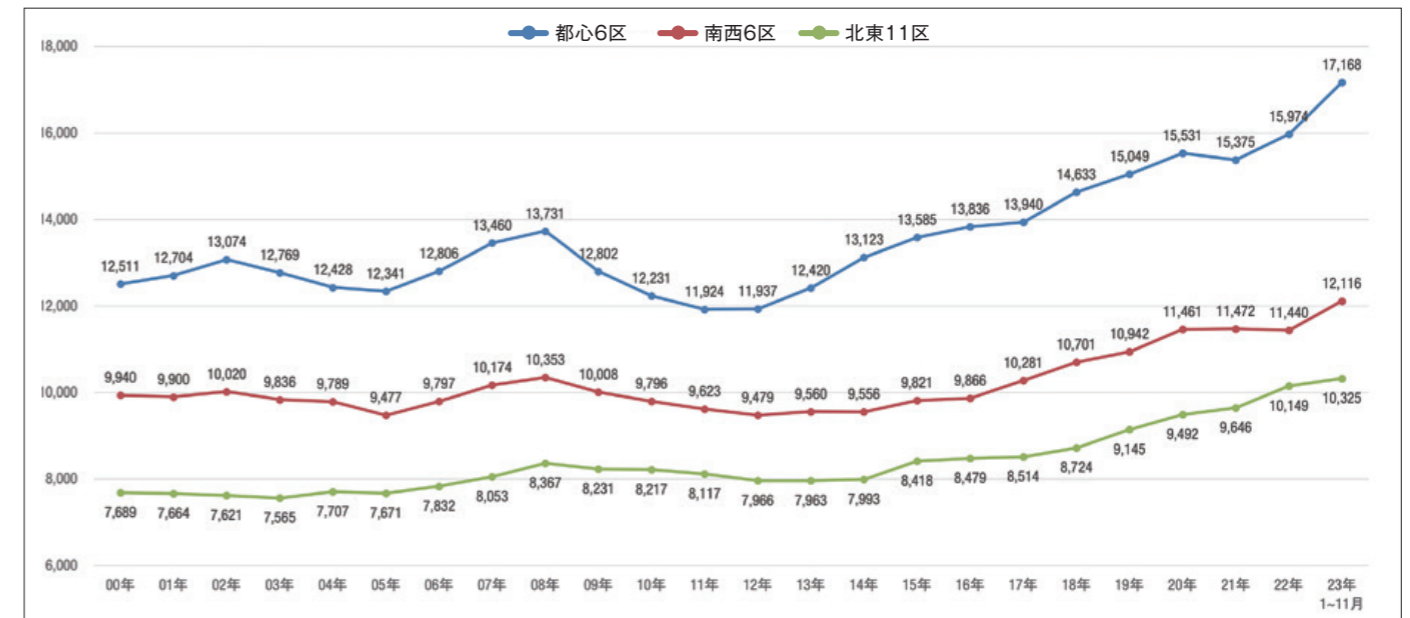
同様に、中古マンション平均坪単価が下落に転じたとみられる横浜市、都

下、さいたま市などの都市は、やはり平均坪賃料の下落が見られる(グラフ-8, 9参照、月次ベース)。

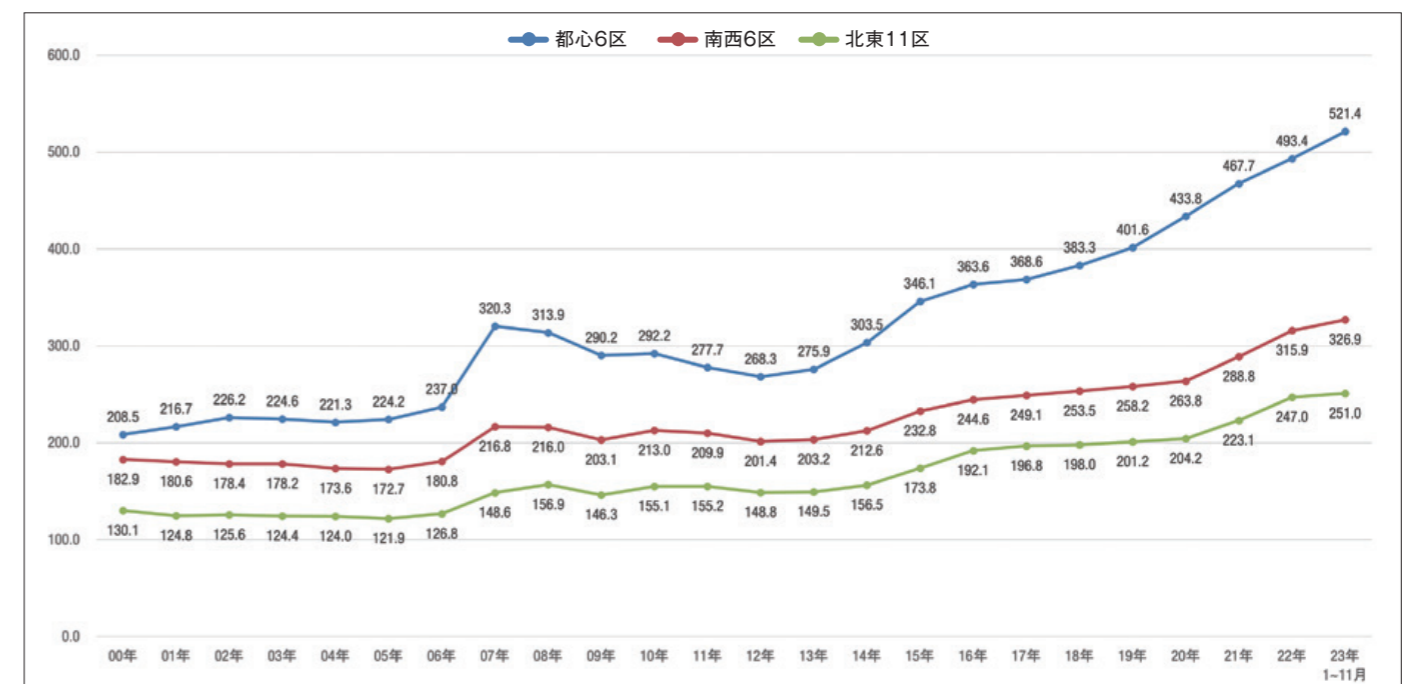
なぜ中古価格と賃料の相関が高くなっているのか

話がやや脱線したので元に戻そう。現状起こっている中古マンション平均坪単価における都心6区の「一人勝ち」の状況は、収益力に起因するものであると考えている。あくまでこれも仮説の域を

グラフ-6 東京23区エリア別 分譲マンションの平均坪賃料年次推移 (単位:円/月)



グラフ-7 東京23区エリア別 中古マンション平均坪単価年次推移 (単位:万円)



出ないが、過去の調査結果・推移を見る限り、かなり確度の高いものではないかと思う。

賃料が不動産の実力を測る物差しであるのは周知の事実であるが、実需でマンションを購入して住んでいる人にとっては、本来あまり関係ない話ではないだろうか。マンションを購入して住んでいる人が、このマンションを貸した場合、賃料がいくらでどれほどの収入が見込め

るかで一喜一憂することはあっても、それによって持ち家を売却したりするケースは少ないのが現実だ。生活環境の変化で貸すタイミングがくることは想定されたとしても、アクションに結びつくことは稀ではないだろうか。

しかしマンションの実需購入者の意識として「相場賃料重視」の買い方はすっかり定着している。これらは次に挙げることが要因になっている。

- ①過去20年くらいの間に実需の物件選んで収益力や賃料を知っておくことがライフステージの変化の時に優位性がある
- ②賃料水準および利回りが高いマンションはその後のマンション価格が下がりにくい特徴がある
- ③アパートと比してマンションが都市居住として定着しマンションに借りて住んでいる人が増えた

これらのうち③は仮説の域を出ないが、他は当社の調べで正しいことが分かっている。賃料の高く設定できる物件の価格は下がりにくく、相場賃料の高いエリアは人気が高まる傾向がある。これらのことから投資的な売買だけでなく、広く分譲市場（中古・新築ともに）と賃貸市場との関係性は強まる状況にあると見た方がよいであろう。実需や若年層も1980年代までの郊外でも家がほしいという強烈な住宅保有意識が後退したこともあり、価格が高額になったから郊外に買い手が集まる状況にもない。

コロナ禍で多くの勤労者がテレワークを行ったことで都心部のマンション価格が下落すると考えられた中、2020年に中古マンション平均坪単価が前年比で下落した首都圏の政令指定都市は東京都下（138.2万円→137.7万円）、さいたま市（128.9万円→128.4万円）、相模原市（113.5万円→109.9万円）のみであり、他の都市は、つまり多くの人が脱出したとみなされた東京23区や川崎市においても上昇が継続した点など、購入者意識が既にかつてとは大きく異なっているという前提に立たなければいけないのであろう。

た要因は次の3点にあると思われる。

- ①円安起因による物価上昇と生活コスト高
- ②金利（政策金利・短期金利）の上昇懸念
- ③国際紛争の激化・有事の発生懸念とその長期化

もし巷間言われている利回りの低下による「不動産投資離れ」が起きているのなら、都心6区でも同様の現象が起きなければならないはずで、この論を採用するには無理がある。

では2024年ほどのような価格推移が想定されるだろうか。ここでも賃料の動きが一つの判断材料になるだろう。先に示した通り現状は都心6区の賃料水準が高水準を維持しており、上昇傾向も変化がないことが今後の価格に作用すると考えれば、都心6区については従来通り安定した上昇傾向が継続すると見られる。このような動きを“一人勝ち”と表現したが、他の地域で下落傾向だと言えるのは後述の通り、一部の都市（エリア）のみであり、全域に広がっているわけではない。ゆえに現状は大きなトレンドの変化とはなっていないとも言える。

ただ、中古マンション平均坪単価の動きが比較的緩やかなのに対して賃料の動きははっきりと反転している都市が見られることから、このような動きは市場のトレンドを明確に示すものではないかと考える。例えばさいたま市は明らかに賃料が下落しているため、収益力の観点から、中古マンション平均坪単価の直近における反転下落傾向に反映したものと見ると、2024年の上半期までは少なくとも下落傾向かもしくは伸びを欠いた動きになる可能性が高いのではないだろうか。

賃料ではさいたま市以外にも東京都下や千葉市や相模原市でも下落傾向となっている。一方で東京23区の南西6

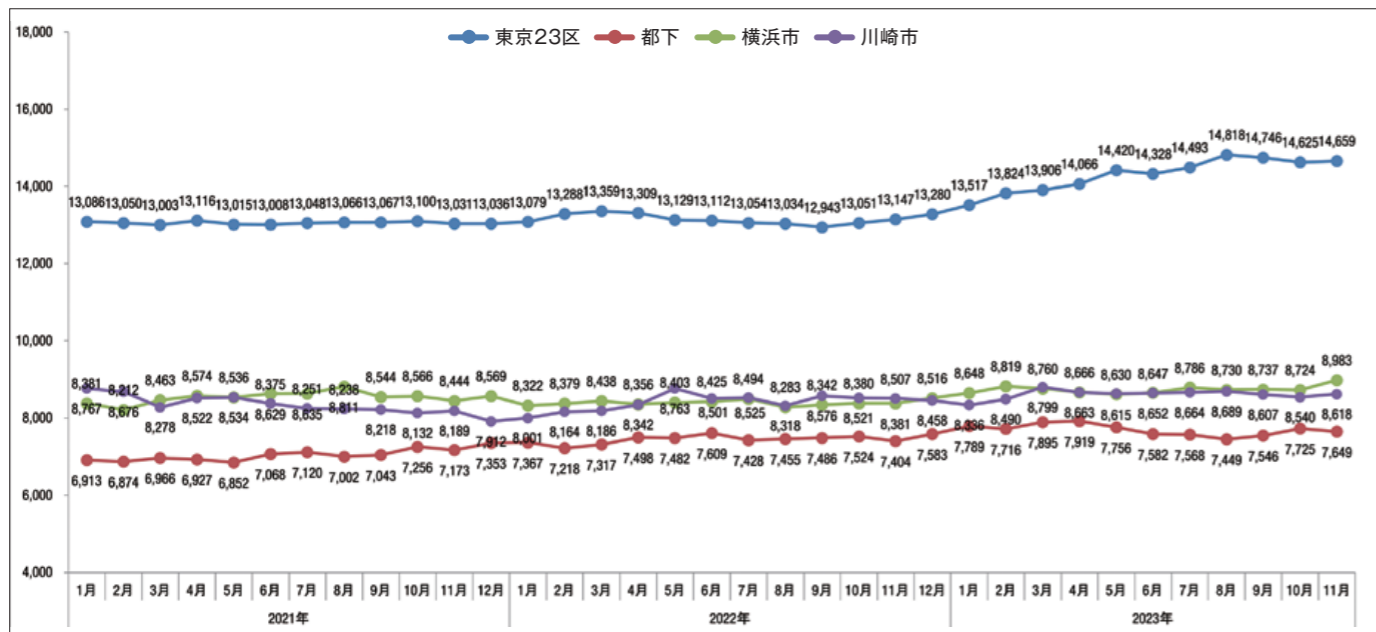
区、北東11区は上昇、川崎市と横浜市はほぼ横ばいである。このように都市やエリアによってこれほど動きがバラバラになっている。これらの賃料の動きを中古マンション平均坪単価と照らし合わせて見ると、直近の動きと同様になっており、少なくとも上期（1～6月）は分譲マンション賃料の動向と同様の動きとなる可能性が高いと見ている。

※賃料は市場で募集がかけられた際の「募集賃料」。実際に取引された「成約賃料」ではない。

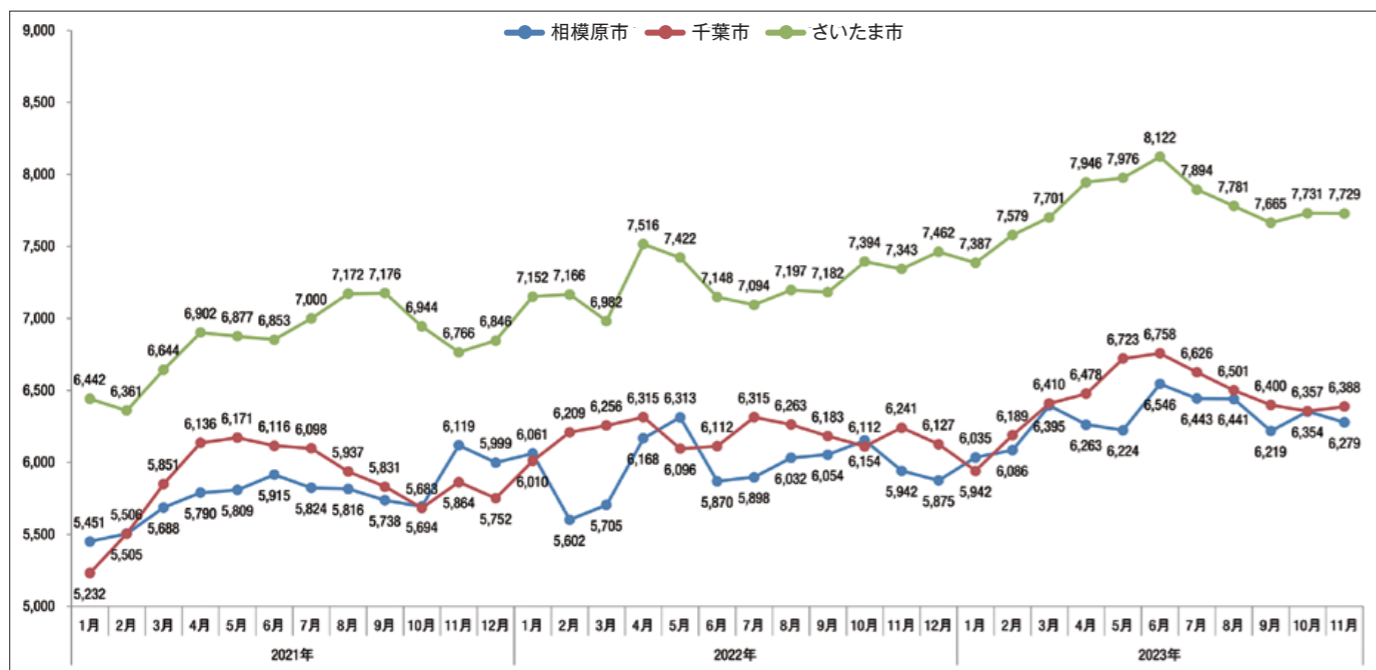
地域区分

- 首都圏——東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県
- 近畿圏——大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋賀県、和歌山県
- 中部圏——愛知県、岐阜県、三重県、静岡県
- 都心6区——千代田区、中央区、港区、新宿区、文京区、渋谷区
- 南西6区——品川区、目黒区、大田区、世田谷区、中野区、杉並区
- 北東11区——豊島区、台東区、墨田区、江東区、北区、荒川区、板橋区、練馬区、足立区、葛飾区、江戸川区

グラフ-8 首都圏主要都市・エリア別 分譲マンション平均坪賃料推移（単位:円/月）



グラフ-9 首都圏主要都市別 分譲マンション平均坪賃料推移（単位:円/月）



2024年の中古マンション流通市場はどうなるか

このような動きになった背景は、中古マンション価格も賃料もほぼ同じタイミングで、物価上昇による節約志向が影響していると考えられる。また価格も賃料も10年近く上昇してきたことで、天井感が強くなっていることも事実で、特に実需層が借り手となる賃貸市場ではこれらの動きが強く反映されたと考えられる。諸物価の上昇と生活コスト高は「引越しをして住まいの質を高めよう」というマインドを冷え込ませた可能性はある。

中古マンション平均坪単価について従来の上昇一辺倒から都心6区と川崎市以外が横ばいもしくは下落に転じ



井出武（いであけし）

中央大学法学部卒、89年マンションの業界団体に入社、以降不動産市場の調査・分析、団体活動に従事、01年株式会社東京カンテイ入社、現在市場調査部 主任研究員、不動産マーケットの調査・研究、講演業務等を行う。

売買仲介の現場は今どんな状況にあるのか。主要エリアに注目し、実際に取引されている物件や購入者の動向、マーケット全体のトレンドなどを営業の最前線に聞いた。今回は東京・小石川エリア、千葉県船橋エリア、福岡・天神エリアを取り上げる。

東京・小石川エリア (東京都文京区)

70㎡超・3LDKの築浅マンションは1億円超え
高年収で教育熱心なファミリー層の実需が多い

三井不動産リアルティ
リテール事業本部営業一部ブロック長
小石川センター所長
楠本竜平氏



当社では4つのセンターで文京区をカバーしており、当センターは小石川エリアを担当している。このエリアは、他と比べて春日駅前の再開発「文京ガーデン」以降は大きな開発があまりなく、シンボリックなタワーマンションが少ない。文教のイメージが強いため教育に力を入れているファミリー世帯の需要は底固い。

成約価格は上昇していて、最も需要のある70㎡超・3LDKの築浅物件

は1億円を超えている。前年と比べて価格は約5%上昇しており、1割近く上がっている物件も散見される。マンション自体は多いが、新築物件が少ないエリアなので築古でもロケー

ションが良いとかなり高額で取引されている。「パークコート文京小石川ザタワー（総戸数571戸、2021年竣工）」の最上階は初めて坪1,000万円超が付き、約4億円で成約した。とは言え、通常は坪500万円を上回ると厳しい。今リセールに出る築浅物件は60㎡前後の2LDKで築6～10年が主流。それよりも築浅の物件はあるが、数は少ない。

昨今の価格上昇により購入できる層が限定され気味で、物件に対する倍率は確実に下がっている。問い合わせから契約までの期間は確実に長期化している。広めのファミリータイプ物件は数が少ないのですぐ決まるが、市場に増えてきている2LDK・60㎡程度の物件は即断即決のケースはあまり多くない。売主側はエリア内では買える物件がないので売り自体を控えているという感じで、売り物件は少なくなっている。

取り扱い額は確実に増加しているが、物件の数が増えているという印象はない。マンション適地も少なく、だいたい開発されてしまっている。現在はマッチングが非常に難しく、問い合わせがあった物件では決まらないため、他の物件を探す二次対応となっている。今後、新規物件が出れば流通は活性化するが、1～2年は厳しい状況が続くと思う。街そのものが生まれ変わっている湾岸エリアと比べて、大きな変化がないエリアだ。逆に言うとそこが魅力的なのだと思う。

購入者は一定程度の年収水準にある教育熱心なファミリー層が多い。年齢は30代後半から40代、50代前半。最近は投資ではなく実需が多く、日本に住んでいてお子さんをこの周辺の学校に通わせたいという外国

人、特に中国系の需要がかなり増えている。投資のオーナーチェンジ物件もあるが、そこまで多くない。実需と投資では実需の方が圧倒的に高いエリアだ。

ファミリー以外では、DINKSより単身のニーズが多い。都心勤務の単身者が検討するケースが結構ある。また、より利便性の高い千代田区や港区は高額過ぎて予算に合わないのので、比較して手ごろなこのエリアを選ぶ場合もある。

取り扱っている物件はマンションが中心。以前は取引の6割程度だったが、今は約8割が中古マンションだ。残りの2割は中古戸建てと土地。仕入れ価格自体がかなり高くなり、建築費も高騰していることもあり、私どもが扱う建売住宅は1億5,000万円超が中心。駅から少し離れた物件で1億円前後になる。広めの新築戸建ては2億～3億円でも成約しているが、それほど多くは供給されていない。また、中古戸建ての絶対数もそれほど多くない。大きめの土地を所有しているお宅で相続等が発生すると、個人取引は難しいので結果としてデベロッパーが一時取得して、そこから2～3棟の現場になる。

一般的に毎年1月以降はかなり取引件数が増えるが、このエリアは上期より下期に動きが極端に活発になる。だが1年前と比べると特別増えているわけではなく横ばいで、単価が上がっているため手数料は伸びている。

全体的に教育絡みでの動きが大きいエリアなので、コロナ前後で比べても大きな変化はない。コロナがピークの頃は買い控えも増えていたが、現在は安定的に需要と供給がある。

今後の見通しとしては、当面は

ニーズに変化がないとみている。街全体をカバーするような再開発事業は現時点ではないが、底堅い需要があるエリアなので、今まで通りのこと

をしっかりとやっていくことが大切だと考えている。ある程度の調整局面は覚悟しているが、金利上昇の予告があれば駆け込み需要も期待できる。

千葉県船橋エリア (船橋市)

総武線地域の成約価格は1年前より10%弱上昇
売り物件と在庫が増えて買い手が選べる状態に

オークラヤ住宅
船橋営業所 所長
塩野洋行氏



当営業所は船橋駅周辺を中心に、総武線の市川駅から幕張駅までと、京成線の京成船橋から京成津田沼駅、東武野田線の船橋から塚田駅くらいまでをカバーしている。主要駅は総武線快速の市川駅、船橋駅、津田沼駅となるが、一番高いのは東京に最も近い市川駅、次が津田沼駅、そして船橋駅の順だ。津田沼駅は、駅前のタワーマンションや再開発により大規模マンションが複数建ったため、相場が上がっている。マンション価格は市川駅と船橋駅では1,000万～2,000万円くらい違う。市川駅隣の本八幡駅での購入層は高収入のパワーカップルが多く、津田沼駅は高収入のファミリー層がメイン。船橋駅はどちらかと言うと金銭的に求めやすい物件が多い。

当営業所で取り扱っているのはほぼ中古マンションで、戸建てはマンションの買い替えに伴う場合がほとんど。快速が止まる駅では築浅の高価格帯物件は足が速い。ただ街自体が古いので駅近くに1970年代の物件

も多く、それはそれで需要がある。総武線エリア全体のボリュームゾーンの平均は3,000万～4,000万円台、次が2,000万円台。2,000万円以下は築40～50年の物件になるが、立地や管理体制が良いものは売れている。タワーマンションを中心とした5,000万～6,000万円台の物件の売れ行きはいいが、数は多くない。

総武線沿線の3,000万円台は築20～30年、東武野田線や京成線の3,000万円台は築20年以内。市川駅周辺には5,000万円以上の物件もある。津田沼駅は北と南で相場が異なる。南側は再開発により、駅から徒歩約10分程度の場所に大手分譲の大規模マンションが建ち並び、中古マンション相場を吊り上げている。北側は





昔からの商業地域となっており、ファミリー層が希望するような物件の多くは駅から徒歩10分超の場所に建設されている。津田沼駅の売れ筋物件の平均坪単価は、築浅だと200万円を超える。先日扱った津田沼駅から約5分の大和ハウス工業が分譲した「D'クラディア」（2005年竣工、総戸数23戸）は、72㎡で5,250万円（坪240万円）だった。船橋駅周辺はまちが古いこともあり坪200万円前後で、市川駅周辺は津田沼駅より高く坪300万円超での成約も出ている。

総武線の各駅停車駅である本八幡駅や下総中山駅、西船橋駅もかなり需要はある。特に本八幡駅は都営新宿線の始発駅なので津田沼駅よりも高い。

新築戸建ては総武線沿線で5,000万円前後。駅徒歩圏内になると6,000万円～7,000万円も売れている。中古戸建ては4,000万円前後だ。総武線の快速停車駅や本八幡駅は商業地域なので駅に近い戸建ては少ないが、東船橋駅など総武線各駅停車でも規模が大きい駅はマンションより戸建ての方が多し。

1年前と比較すると、総武線地域（市川・船橋・津田沼）では成約価格がおおよそ10%弱上昇している。2019年に126万円くらいだった平均

坪単価が、コロナの最中には115万円程度まで下落したこともあった。今は150万円程度まで上昇している。一時期は売り物件が相当減って出せば売れる状態だったが、最近は売り物件が増えて在庫もそれなりに増えたので、買い手が選べる状態だ。成約件数は前年と比べてほぼ横ばいで推移している。新規売り出しと在庫は顕著に増え、2年前と比べると新規売り出しで1.3倍、在庫は1.5倍程度だ。

今後はもう大きな価格上昇はないと判断して売りが増えているのだと思う。物件の選別が始まっていて、選ばれない物件が市場に滞留し始めている。選ばれる物件は誰が見てもいい

と思うものなので、ある程度の高値で取引されていて二極化に近い。

購入層は子育て中の30～40代ファミリー層が多く、キャッシュで購入する60代もいる。あとは日本に住んでいる中国系や台湾系を中心とした外国人。都心に比べワンルームマンションが少ないため投資目的のお客様は少なく売買もほとんどない。東京都と比べて価格的に購入しやすいと考えて買う人もいるし、出身地などこのエリアに縁がある人も多い。東京に通勤する人がほとんどで、現在の低金利と今後の金利上昇を見据えて今のうちに買いたいと思っているようだ。

現在の総武線沿いは新築供給がそれほど多くないが、需要は常に一定数あるので、価格が下落しても下げ幅は他の沿線と比べて小さいと思う。高く売れているのはごく一握りで、駅から近くて新しいなど複数の好条件が必要になる。以前よりも駅に比較的近い物件が売りに出ているので、今後は駅から遠い物件はかなり厳しくなるのではないかと見ている。市場全体では調整局面に入っていると見ている。

福岡・天神エリア (福岡市中央区)

**価格が上昇し様子見の顧客が増加
築15年までの中古マンションは坪200万～300万円**

**東急リバブル
福岡センター センター長
松山卓氏**

当センターが取り扱っているエリアは福岡市の中央区。天神を中心に、沿線と言うと地下鉄空港線の西新まで、

南は西鉄の平尾まで、七隈線では六本松まで扱っている。戸建てや土地は非常に少なく、2022年度は成約の70%がマンション。

福岡市は、東京やソウル、台北、シンガポールなどへのアクセスが良いため、アジアのハブとして発展性が期



待されている。企業が本店を移してきたり、新たに支店を出す企業が増えたりしたことなどで人口が増えており、現在の人口は160万人を超えた。不動産市況は全般的にかなり良いと言える。SUUMOのデータによると7～8年前と比べ福岡市のマンションの坪単価や土地の価格は150%近くまで上昇している。

この3～4カ月は購入希望者が減って、様子見のお客様が多くなっている。価格がかなり上昇しているので少し待たばダンピングが発生すると予想しているのだと思うが、一方で売り主は相変わらず強気だ。査定時には最近の成約事例である「分譲時価格の150～160%」を伝えざるを得ず、買い手が待ちの状態だと言うと「それなら今は売らなくていい」となってしまうというケースが出てきた。しかし、それでも売れてしまうのが福岡市中央区の特性だ。ステータスとなる中央区アドレスが欲しい、大濠公園や唐人町に住みたいというお客様は多く存在している。七隈線が2023年3月に博多まで延伸したため、七隈線沿線の人気はさらに上がった。

福岡市では積水ハウスの分譲マンションシリーズである「グランドメゾン」が人気で、他社の物件より約1割高く売れる。中古物件が出るのを待っているお客様が一定数いる。

天神エリアの新築マンションは坪500万円でも売れる。天神には1億～2億円のマンションも多い。大濠1丁目、2丁目の物件は投資需要が中心で、購入者が住んでいるケースも当然多いが、東京の人が投資で買って賃貸に回す住戸も多くある。価格が上がったため、地元の富裕層は物件価格が高額になり過ぎ、利回りがあまり良くないので二の足を踏むケースもある。

市場に出ている中古マンションは築15年くらいまでだと坪200万～300万円程度だが、場所が良いと300万円を大きく上回る金額で売れる物件もある。1年前と比べて成約件数はほとんど変わらないが、成約価格は約1割上がっている。一次取得者層が新築を買って、子供が増えたり大きくなったりしたタイミングで買い換えることが多いので、築年数の最多ボリュームゾーンは10～20年だ。

福岡市は基本的にバス文化。電車よりバスの定期券が欲しいという声もよく聞く。西鉄バスは1日に地球9周分の走行距離があるとされているので、バス便の中古戸建てでも需要があってしっかりと売れる。

購入者の中心はファミリー層になる。小さいお子さんがいる家庭が多く、学区を変えたくないという理由で

エリア内からくるお客様が多い。定年間近の東京や大阪の人がリターンで戻ってくるケースも結構ある。福岡市の郊外からの買い替えも全くないわけではないが、かなり高値なので多くはない。

天神エリアもしくは博多を希望する中国人も多い。東京都内に住んでいる中国人が買うケースもあり、ここ半年から1年で増えているが、ほとんどが投資目的だ。

再開発によってこのエリアはかなり変わり、その影響で価格も上昇している。パルコと新天町商店街は天神の名物のような昔からの商店街だが、再開発が決定しているし、福岡センタービルは野村不動産が2026年竣工の予定で解体を始めた。このエリアはまだこれからどんどん変わっていくので、価格上昇の勢いは落ちないのではないかと。

今後も当分は好調な状況が続き、マンションの坪単価はさらに上昇すると見ている。中古は新築の値段が影響するので、「新築がこのくらいなら中古もこの価格でも勝負できるのでは？」という話になる。まだまだ強気な価格で勝負できると思うが、その価格にユーザーがどこまでついてこられるかは別なので、先が見えないところもある。



今後の不動産流通税のあり方

公益財団法人日本住宅総合センター
嘱託 大柿 晏己



大柿 晏己 (おおがき やすみ)

公益財団法人日本住宅総合センター 嘱託
中央大学法学部法律学科卒。1973年社団法人不動産協会事務局入社。
1995年同事務局長。入社以来、土地税制・住宅税制・消費税・地価税等の
税制改正業務を担当。
1980年の宅建業法第8次改正に際し、標準媒介契約約款策定WG、価格
査定マニュアル策定WG等に業界委員として参画。
2001年財団法人日本住宅総合センターに移籍。2006年同専務理事。
2023年より現職。

前回までかなりの駆け足で不動産流通税の代表格である登録免許税と不動産取得税の変遷—ほとんどが特例の変遷だけ—を紹介してきた。

最終回の今回は、今後の不動産流通税のあり方を議論する上で留意すべきポイントについて考えてみたい。

1. 不動産流通税の本質

ここで改めて、現行の不動産流通税の本質を確認しておこう。

(1) 登録免許税

登録免許税は「不動産登記の背後にある担税力を評価し、それに応じて負担を求める」国税の流通税である。

納税義務者は登記を受ける者であり、課税標準は固定資産税評価額である。

課税対象は「登記という事実」であって、「所有権の取得」ではない。なお、物権変動に「意思主義」を採用しているわが国では登記の有無にかかわらず私法上の効力は発生しているから、登記は対抗要件でしかなく、所有権の存在を公的に認めただけに過ぎない。

(2) 不動産取得税

不動産取得税は「不動産を取得するという比較的担税力のある機会に相当の負担を求める」地方税の流通税である。納税義務者は不動産の取得者であり、課税標準は登録免許税と同じ固定資産税評価額である。

課税対象は「不動産の取得という事実」であって、「所有権の取得」という法律行為ではない。

なお、歴史的に見ると、不動産取得税は戦後のシャウプ勧告に基づきいったん廃止された後、昭和29年の地方税法改正で復活した。その際、「同税は固定資産税の一部前取り」と説明されたが、財産税である固定資産税の前取りが流通税である不動産取得税というのは論理的整合性に欠けるとの批判もある。

(3) 印紙税

印紙税は「不動産売買契約書等の作成行為の背後にある担税力に着目して課税する」国税の流通税である。

納税義務者は文書の作成者であり、課税標準は文書記載金額である。

課税対象は「契約書を作成するという事実」であって、契約書作成の基となる法律行為ではない。売買は要式契約ではないから契約書を作成しなくても有効に成立しており、

作成しなければ課税もないのであるが、印紙の貼付された契約書は万が一争いになったとき証明力が高いだろうという安心感はある。なお、宅建業者が自ら売主となる場合は契約書の作成が法律上義務付けられている。

2. 留意すべきいくつかのポイント

(1) 担税力の推定による課税

これら現行不動産流通税に共通しているのは、いずれも担税力を「推定」していることである。

この点が、所得税や相続税が現実的な支払い能力に裏打ちされていることと大きく異なる（所得税は実際に収入があるし、相続税は必ずしも現金の増加があるとは限らないが相続財産を処分すれば現金を得られる。）。

また、不動産流通税の課税時期は不動産の取得という高額な支出があった時期と重なる。とくに自己居住目的の住宅の場合、ローンによる取得でも現金取得と同様に課税されるため負担感はさわめて大きい。そもそも、住宅取得資金とは既に所得税が課税された後の資金であり、しかも住宅部分は消費税との二重課税である。

それでも、登録免許税や印紙税は安心料の意味合いはあるが、不動産取得税はそれさえもない。

このような推定に基づく課税の負担はできるだけ謙抑的でないといけない。

(2) 時代背景の変化

本シリーズの初回（11号）でも述べたが、不動産流通税は産業が未成熟で経済活動が限定されていた時代にルーツを持っている。すなわち、不動産取引を行う者は裕福であり、それを課税対象とすることが最も確実な財源調達手段であった時代の古典的な税である。

今後、FX取引やビットコインのようなステルス資産は増加していくであろうし、電子商取引が占める割合も一層増大すると考えられる。不動産という実物資産を対象とし、その取引を行う者だけが裕福であるとの前提に基づいた不動産流通税のあり方については再検討の余地がある。

(3) 消費税負担の増大

平成元年の消費税導入の際、消費税と既存間接税との調整についても議論された（昭和63年4月政府税制調査会「税制改革についての中間答申」ほか）。

しかし、実際には不動産流通税の大きな改革は行われず、不動産取得税の新築住宅の課税標準控除額の引上

げ、不動産仲介における「媒介契約書」の印紙税非課税が実現したにとどまった。

当初3%でスタートした消費税も現在では10%となり、将来の社会保障費負担の増加傾向を踏まえれば税率のさらなる引上げは不可避とされ、多重課税への批判もある中で今後の不動産流通税の改革は避けて通れない。

3. 当面の改革の方向 ～特例措置の恒久化

不動産流通税の改革に関しては、今後、消費税が増税される場合には、登録免許税・印紙税を手数料化し、不動産取得税は地方消費税に吸収させ廃止する等、様々な議論が行われている。

しかしながら、もともと消費税のこれ以上の増税には抵抗感が強い上、登記制度や地方財政構造の見直しの議論が不可欠で、かなりの時間を要するであろう。

ところで、現在、不動産流通税の取引阻害効果を緩和するため、住宅取引を中心に各種の軽減措置が講じられている（別表参照）。

ただし、これらの軽減措置はいわゆる政策税制として講じられているため基本的に時限措置であり、かつ、厳格な適用要件が付されている。そして、このことが制度としての安定性を欠き、複雑さの要因ともなっている。

これらの軽減措置は、不動産流通税が現行体系となった当初から講じられているものや途中から導入されたものがあるが、時限措置でありながら短期間の延長を繰り返して現在まで—最長のものは71年間—継続している。つまり、軽減措置による税取減は問題となっていないのである。

不動産流通税の抜本改革の前に、現行の軽減措置をすべて恒久化し、それらを原則的課税とすべきである。

これで不動産流通税の負担が現在よりも軽くなるわけではないが、少なくとも、毎年税制改正のたびに「期限の単純延長」を繰り返す煩雑さからは解放されるであろう。

軽減措置の恒久化実現を切に期待して最終回の結論としたいと思う。

（別表）現在まで継続している不動産流通税の主要な軽減措置（税目ごとに創設順に記載）

	現行制度の内容	創設年度と適用期限等
登録免許税	○ 新築住宅の保存登記等の軽減税率 保存登記:4/1000→1.5/1000 移転登記:20/1000→3/1000	昭和27年度（移転登記の特例は昭和30年度）創設 当初は1/1000、その後、2回（移転登記は3回）の引上げを経て、平成9年度から現行税率 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
	○ 既存住宅の移転登記の軽減税率 本則:20/1000→3/1000	昭和54年度創設 当初は30/1000、昭和56年度:3/1000、その後、2回の引上げを経て、平成9年度から現行税率 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
	○ 土地の移転登記の暫定税率 本則:20/1000→15/1000 ※ 建物の移転登記についても10/1000の暫定税率が導入されたが平成18年度で廃止されている。	平成15年度創設 平成15年度の本則税率見直しに際し、暫定措置として導入。当初は10/1000、平成23年度:13/1000、平成24年度から現行税率 適用期限:令和8年3月末（令和5年度改正で3年延長） 平成21年度創設
	○ 長期優良住宅等の保存登記等の軽減税率 保存登記:4/1000→1/1000 移転登記:20/1000→1/1000	平成24年度から戸建て移転登記は2/1000 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
	○ 買取再販住宅購入者の移転登記の軽減税率 本則:20/1000→1/1000	平成26年度創設 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
不動産取得税	○ 新築住宅及びその敷地の特例 ★ 住宅＝課税標準から1,200万円を控除 敷地＝住宅床面積2倍相当（200㎡限度）の敷地の税額を減額 ※ 昭和39年度から200㎡の上限が導入	昭和29年度創設 住宅の課税標準控除額は当初100万円。昭和39年度:150万円、48年度:230万円、51年度:350万円、56年度:420万円、60年度:450万円、平成元年度:1,000万円、平成9年度から現行。
	○ 既存住宅及びその敷地の特例 ★ 住宅＝課税標準から100万円～1,200万円を控除 敷地＝住宅床面積2倍相当（200㎡限度）の敷地の税額を減額	昭和55年度創設 その後、何度か適用要件の改廃があったが、全体の体系は変わらず現在まで継続。
	○ 宅地の課税標準の特例 固定資産税評価額の1/2とする	平成6年度創設 平成7年度:2/3、平成8年度から現行 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
	○ 本則税率4%の暫定的引下げ すべての土地及び住宅について3%	平成15年度創設 当初はすべて3%。その後、非住宅は平成18年度から3.5%、20年度から4% 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）
	○ 長期優良住宅等の課税標準の控除 課税標準から1,300万円を控除	平成21年度創設 適用期限:令和8年3月末（令和6年度改正で2年延長）
	○ 買取再販事業者が取得する住宅の課税標準控除 個人が取得する既存住宅と同様の額を控除	平成27年度創設 適用期限:令和7年3月末（令和5年度改正で2年延長）
○ 買取再販事業者が取得する敷地の税額の減額 住宅床面積2倍相当（200㎡限度）の敷地税額を減額	平成30年度創設 適用期限:令和7年3月末（令和5年度改正で2年延長）	
印紙税	○ 不動産売買契約書、建築工事請負契約書の税率の軽減 一定金額以上の契約書の税率を50%～20%軽減	平成9年度創設 消費税税率3%→5%に対応して創設 平成26年度拡充 消費税税率5%→8%に対応して拡充 適用期限:令和9年3月末（令和6年度改正で3年延長）

★は恒久措置である。その他はすべて時限措置であり、2～3年ごとに延長を繰り返しているが、特例によって適用期限や延長期間が異なるため、ほとんど毎年のように延長作業が必要となっている。（赤字の部分に注目）

連載の終了にあたって

最後は「大山鳴動して何とやら」の結論になってしまいましたが、これで連載を終了したいと思います。拙文にお付き合いくださった読者諸氏に深く感謝申し上げます。ありがとうございました

また、乱雑に保管したままになっていた不動産流通税改正の資料をいつか整理したいと考えていましたが、今回、その機会を与えていただいたFRK事務局と不動産経済研究所の田村社長に厚くお礼申し上げます。

不動産流通業に関する消費者動向調査

住宅購入資金のうち 親からの贈与利用平均額は 既存住宅購入者で730万円超

不動産流通経営協会（FRK）では「不動産流通業に関する消費者動向調査（2023年度）」の結果をまとめた。この調査は、居住用不動産取得者の取得行動や各種サービス等の利用実態・評価を時系列把握することで、不動産流通に対する消費者の行動を捉えることを目的に、1991年から隔年で調査を開始、2001年からは毎年行っている。首都圏1都3県で購入した住宅の引渡しを受けた世帯を対象にWebアンケートを行った。調査期間は2023年6～7月。回答数は1,063件。

図1 各資金の利用者平均額の変化／新築住宅購入者

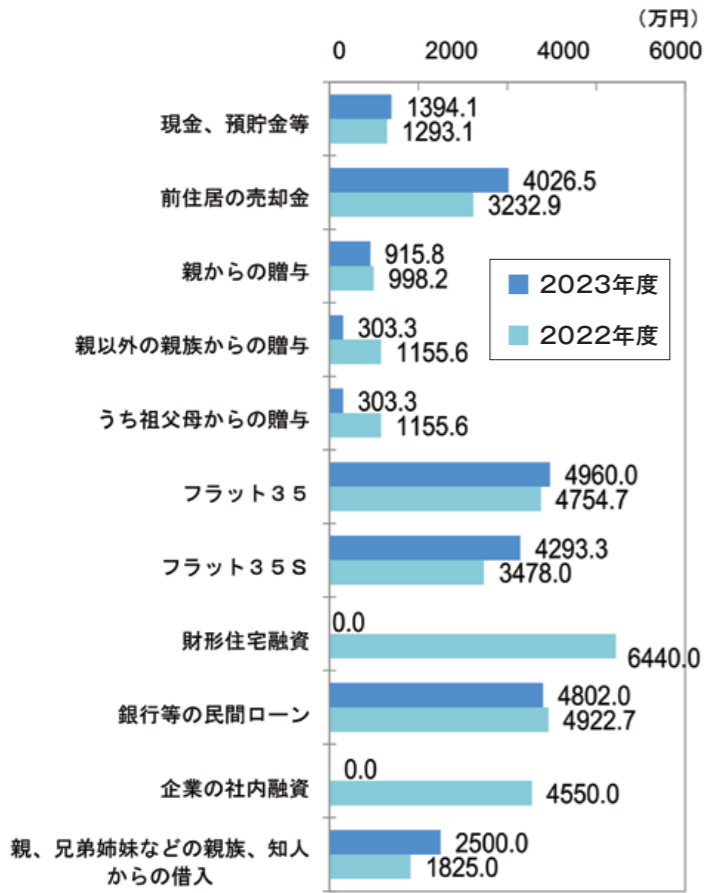
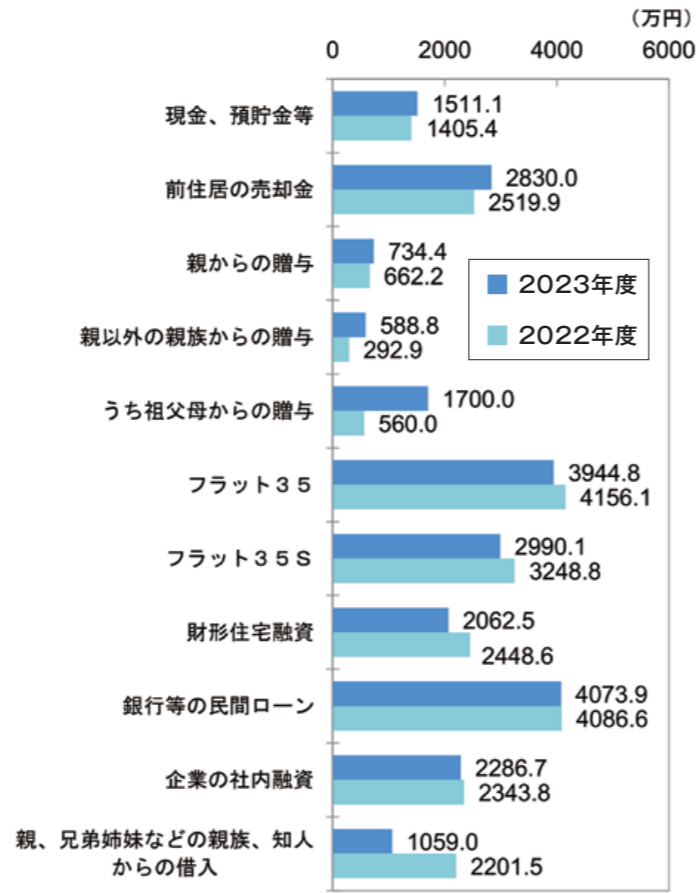


図2 各資金の利用者平均額の変化／既存住宅購入者



「親からの贈与」平均額は、
新築購入者で916万円、
既存購入者で734万円

調査結果によると、住宅購入資金の内訳において、「前住居の売却金」の平均額は、新築住宅購入者が4,026.5万円と前年度から793.6万円増加、既存住宅購入者も2,830万円と前年度から310.1万円増加している。また、

「親からの贈与」の平均額は、新築住宅購入者が915.8万円と前年度に引き続き減少した一方で、既存住宅購入者は734.4万円と増加している（図1、図2）。

フラット35またはフラット35Sの利用率は、既存住宅購入世帯（19.0%：対前年比微増）が新築住宅（11.3%：同微減）を上回った。直近3年間では世帯利用率に大きな変動はないものの、コロナ禍前（2020年度）に比べるとやや減少

している（図3、図4）。

住宅ローン減税制度の
購入に対する影響は減少傾向

資金を借り入れた世帯のうち、住宅ローン減税の利用に関して、「利用した、または利用予定」との回答は84.3%と、昨年度とほぼ同じであった。利用者の購入した新築住宅の性能については、新築マンションでは「認定長期優良住宅」

図3 フラット35またはフラット35S利用の有無＜新築住宅購入者＞

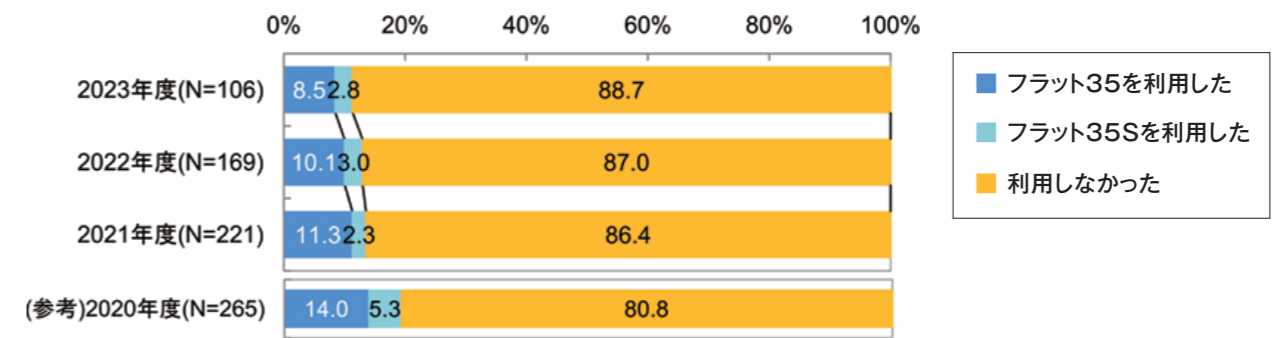
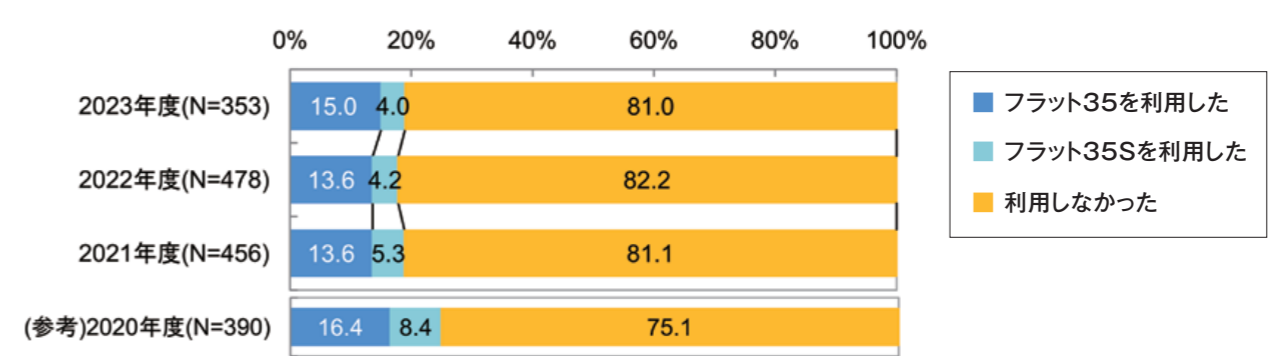


図4 フラット35またはフラット35S利用の有無＜既存住宅購入者＞



(注) 図3、図4の利用率は、フラット35またはフラット35Sが適用できる住宅に占める、フラット35またはフラット35Sを利用した世帯の割合。適用可能な住宅を集計対象としているため、住宅金融支援機構が公表するフラット35及びフラット35Sの申請件数に占める、「フラット35S」の割合とは異なる（申請件数は技術基準を満たさない場合を含む）。

「ZEH水準省エネ住宅」「省エネ基準適合住宅」の比率がいずれも高いが、新築戸建てでは「省エネ基準適合住宅」の割合が23.5%であった。また「買取再販住宅」のうち、「その他の買取再販住宅」が57.1%と最も多く、既存住宅においては省エネ住宅等以外の一般リフォーム工事が多いと考えられる(図5, 図6)。

自己所有していた住宅から現在の住宅に住み替えた306世帯のうち、69%にあたる211世帯が従前住宅を売却している。このうち購入額と売却額の回答があった206世帯についての売却差額をみると、マイナスが発生している世帯は37.4%(対前年度比2.4ポイント増)、プラス発生世帯が57.3%(同1.1ポイント減)となっている(図7)。

図5 今回購入した住宅の性能<新築住宅購入者>

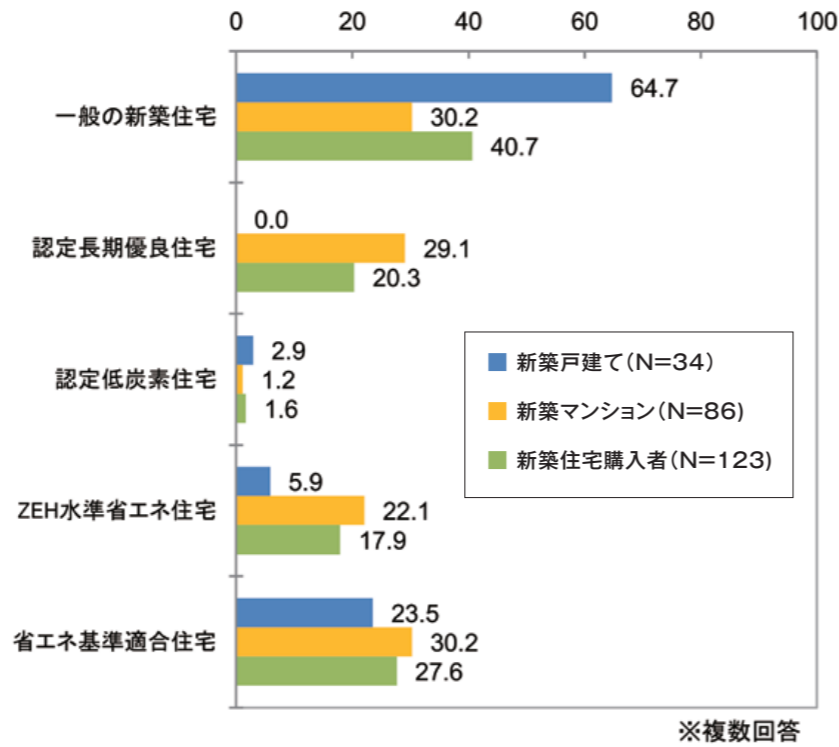
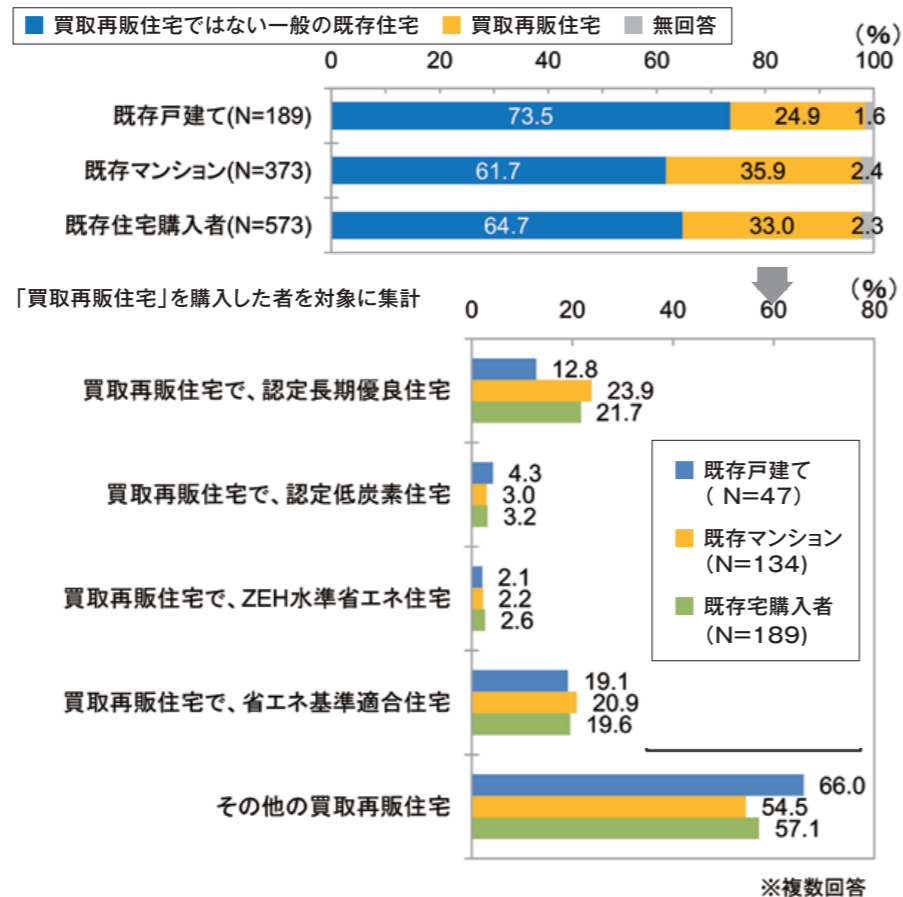


図6 今回購入した住宅の性能<既存住宅購入者>



(注1) 図5、図6の上図は借入によって資金調達をし、住宅ローン減税制度を「利用した、または利用する予定である」と回答した者を対象としている。
 (注2) 図6の下図は(注1)に加え、買取再販住宅の選択肢のうちいずれかを回答した者を対象としている。

図7 調査年度別売却差額の発生状況

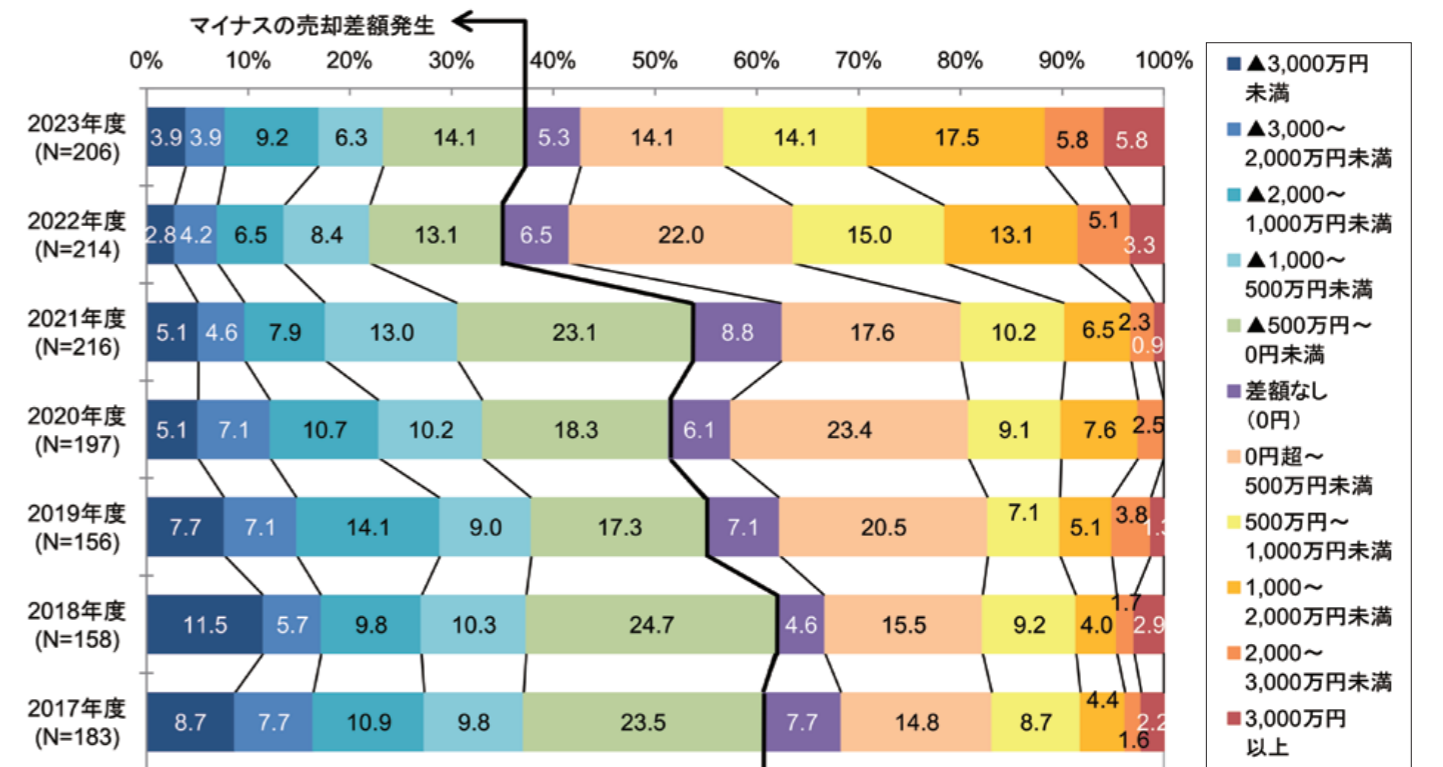
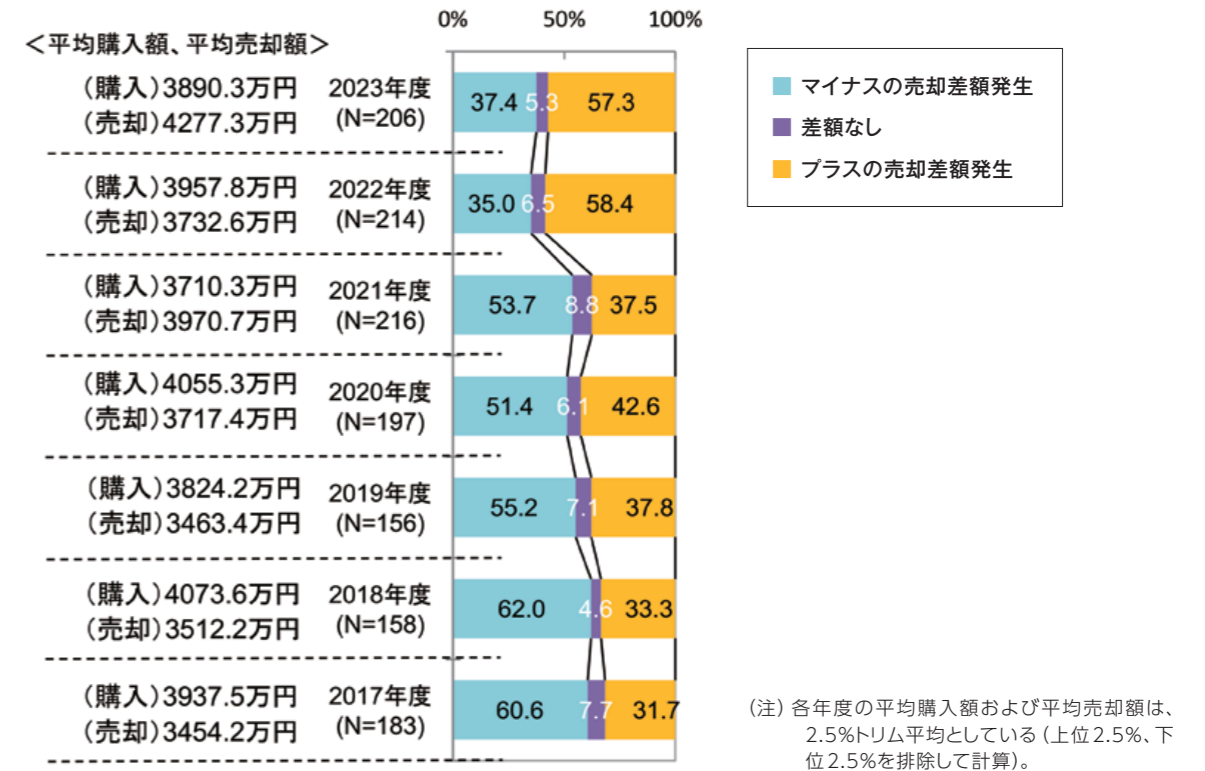
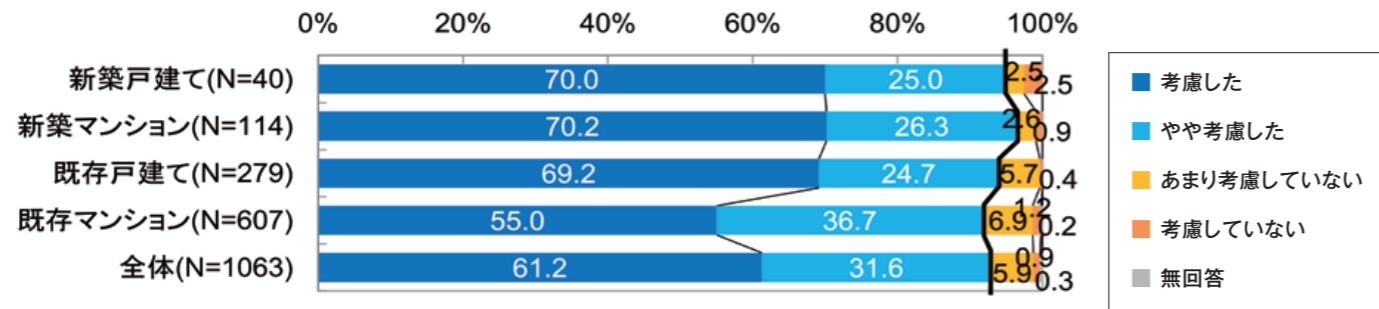


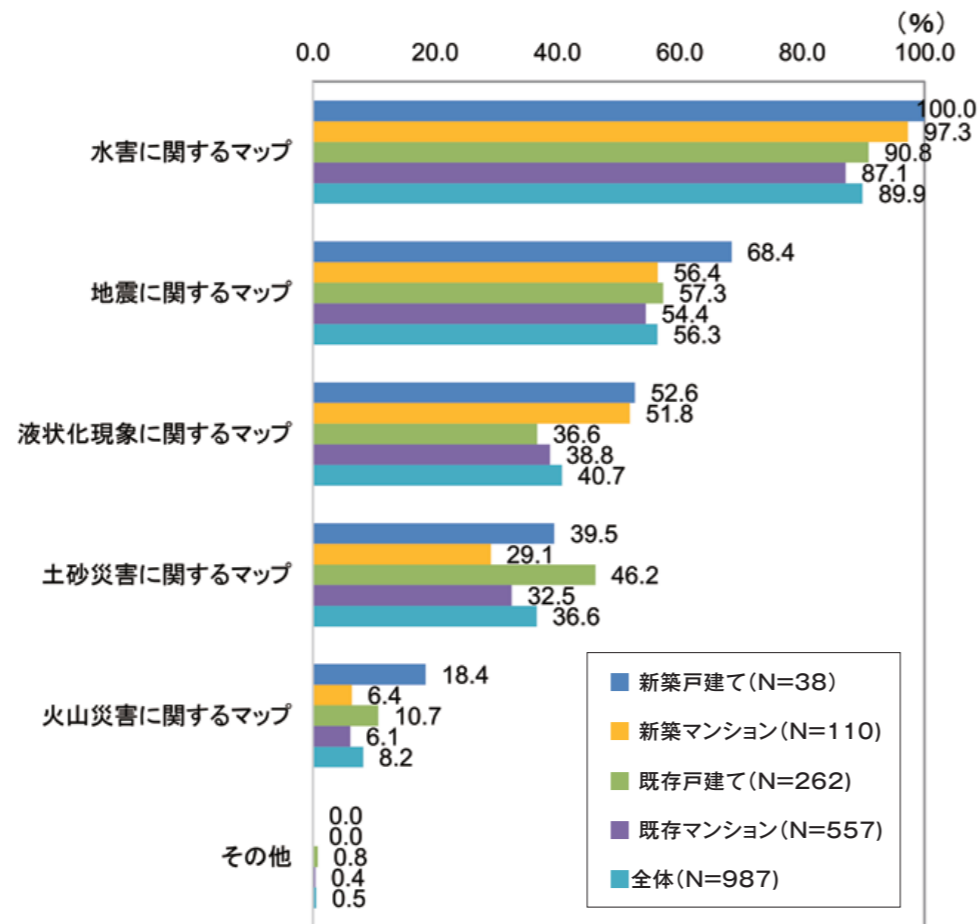
図8 住まいや住まい周辺における自然災害のリスクについて考慮したか



住宅購入の際に自然災害リスクを考慮した割合は9割超

住宅購入にあたって、住まいや住まい周辺の自然災害リスクに「考慮した」あるいは「やや考慮した」との回答は92.8%と関心の高さがうかがえる結果となった。既存住宅購入者に比べ新築住宅購入者は自然災害リスクについて考慮したと応える割合が高かった(図8)。自然災害リスクを「考慮した」「やや考慮した」と回答した者で、事前に確認したハザードマップは水害に関するマップが最も高い。近年の異常気象により水害が多発している影響と考えられ、全体で89.9%となっている。また地震、液状化現象に関するマップも関心の高さがうかがえる(図9)。

図9 事前に確認したハザードマップの種類について



(注) 図8において「考慮した」「やや考慮した」と回答した者が対象

※複数回答

経済学者のクラウディア・ゴールドティン氏が労働市場における男女格差の主要因を明らかにしたことによりノーベル経済学賞を受賞したことは記憶に新しい。氏によると^(※1)仕事には大きく二つ「どんな仕事=高賃金であるが、不規則で融通の利かない仕事」と「柔軟な仕事=調整自由で汎用性はあるが、低賃金な仕事」があり、『男女間の賃金格差は女性が子どもを持った際「どんな仕事」から「柔軟な仕事」へ移行することで広がる』という子どもの有無による影響が大きいことを膨大なデータをもって証明した。また子どもがいる女性はこの移行に伴いキャリアアップの機会を逸するが、仮に同職種の夫婦であっても妻側が「柔軟な仕事」を当然のごとく選択していると言う(これは日本だけではなく米でも同じ事象であるようだ)。

さて不動産業界に目を転じてみる。土地総合研究所の調査^(※2)によると、不動産業では、勤続経過年数に伴い男女間の賃金格差が拡大することや、女性役職者の数が少ないことが示されているが、これは、不動産業の主な業務が「どんな仕事」に位置づけられるからではないだろうか。不動産売買は土日祝日に行われることが多く、売主や買主の都合に合わせた不規則な日程や物件担当者への対応が求められる、まさにクラウディア氏の言う「どんな仕事」であろう。もちろん育休明けの女性社員を事務部門に配属するという一定の配慮は行われているものの、子どもの手が離れるのは中学や高校に入ってから。営業職ともなると10～15年はこの業界の特性と向き合わなければならず、仕事を辞めざるを得ない女性も少なくないのではないか。不動産業界においても、こういった女性のキャリア断絶が前述の調査に示された格差に繋がっているのではないかと氏の著書を読んで感じた。

今号では「マンション購入と結婚・出産に関する調査」を取り上げた。『マンション保有が資産としての安心感に繋がり、結婚・出産に影響する』との調査結果があったが、実際に不動産の流通を担うこの業界においてこそ、働く女性達が安心して結婚や出産をしながらキャリア形成ができるよう、業界の環境作り、仕組み作りを微力ながら後押ししていきたい。

※1 クラウディア・ゴールドティン著『なぜ男女の賃金に格差があるのか』より
 ※2 一般財団法人土地総合研究所:2021年1～2月発表『女性の雇用・登用と不動産業(前編・後編)』調査より

(こ)

FRKコミュニケーション

2024年冬号<通巻16号>

発行日 2024年1月25日

発行人 一般社団法人 不動産流通経営協会

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-25-2 虎ノ門E Sビル5階
 Tel. 03-5733-2271
 Fax. 03-5733-2270
<https://www.frk.or.jp>

企画・編集協力 株式会社不動産経済研究所

レイアウト・デザイン 株式会社タクトデザイン事務所

印刷 株式会社東伸社

FRK 一般社団法人 Fudosan Ryutsu Keiei Kyokai
不動産流通経営協会

不動産物件の情報交換、不動産流通に関する調査研究、諸制度の改善に取り組んでいます。