

KITAKEI-Report

No. 84
July 2016

発行：北恵株式会社 〒541-0054 大阪市中央区南本町3-6-14 TEL. 06-6251-6701
http://www.kitakei.jp/

テーマ：直近の土地取引の動向 消費増税再延長で減少傾向

最近、土地取引に勢いが無い。昨年6月以降、前年比減少傾向に推移し3月4月と連続して前年比マイナスとなっている。土地取引件数は、住宅需要の先行指標と考えられ、下期以降の市況の厳しさを反映している。今回は、最近の土地取引の動向、消費者の土地問題に関する意識調査(平成28年6月公表)について紹介する。

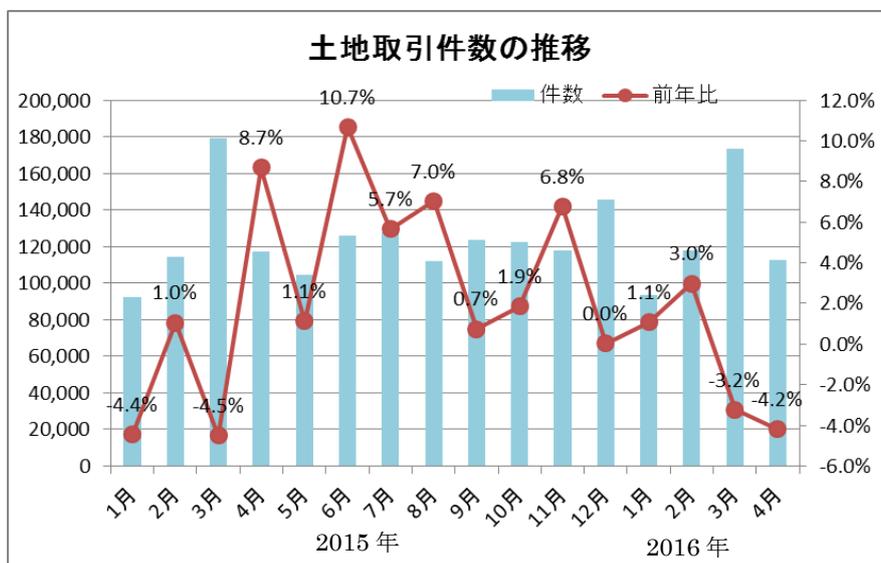
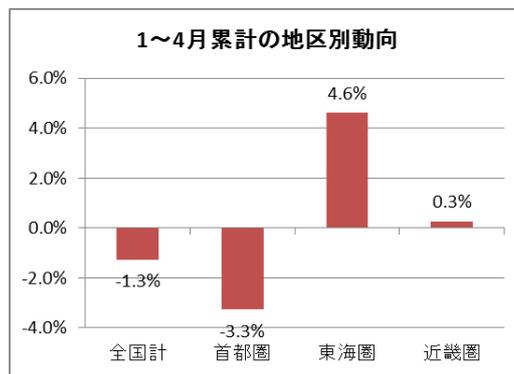
1. 土地取引件数の動向

土地取引件数は、国土交通省が毎月、「土地取引規制基礎調査(概況調査)」として公表しており、登記情報をもとに所有権の移転件数を集計している。2016年4月の取引件数は112,353件、前年同期比マイナス4.2%と3月に引き続いてマイナスとなった。

1月から4月の累計では前年同期比でマイナス1.3%、東京都を中心とした首都圏の落ち込みが大きく、半面、愛知県を中心とした東海圏は伸びており取引が活発化している。

2015年(1~12月)は、年間で見ると148万件、前年比プラス2.5%と好調に推移したが、前年比伸び率で見ると6月の10.7%をピークに下降傾向に転じている。消費増税の再延長が決まった時期と重なり、デベロッパーなど事業者の仕入れ意欲減退、消費者の買い控え傾向が反映している。

土地取引には、国土法による届け出が義務づけられている2000㎡以上の大規模土地も含まれるが、これは件数構成で1%前後、面積構成で30%を占める。



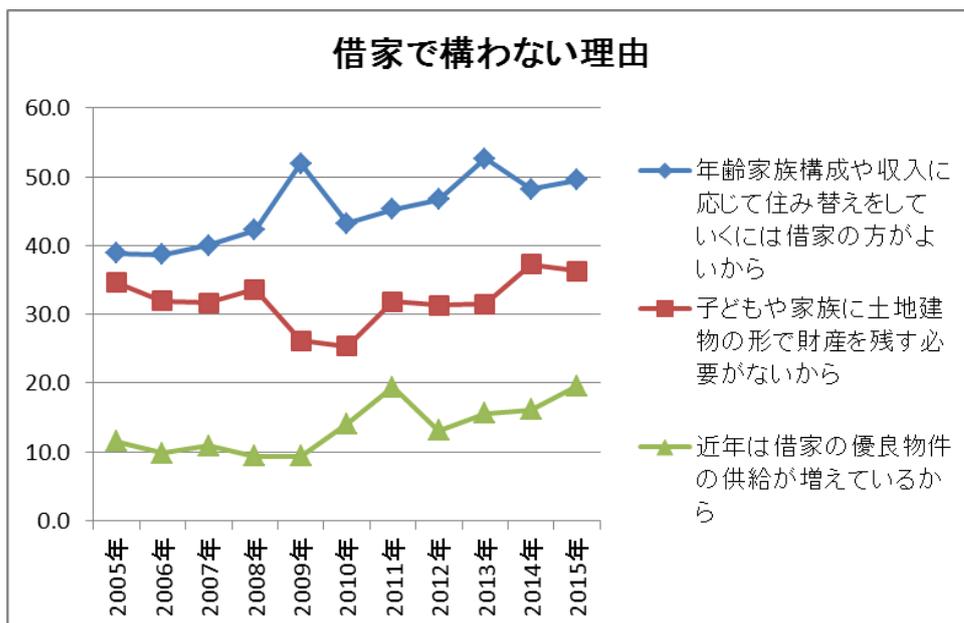
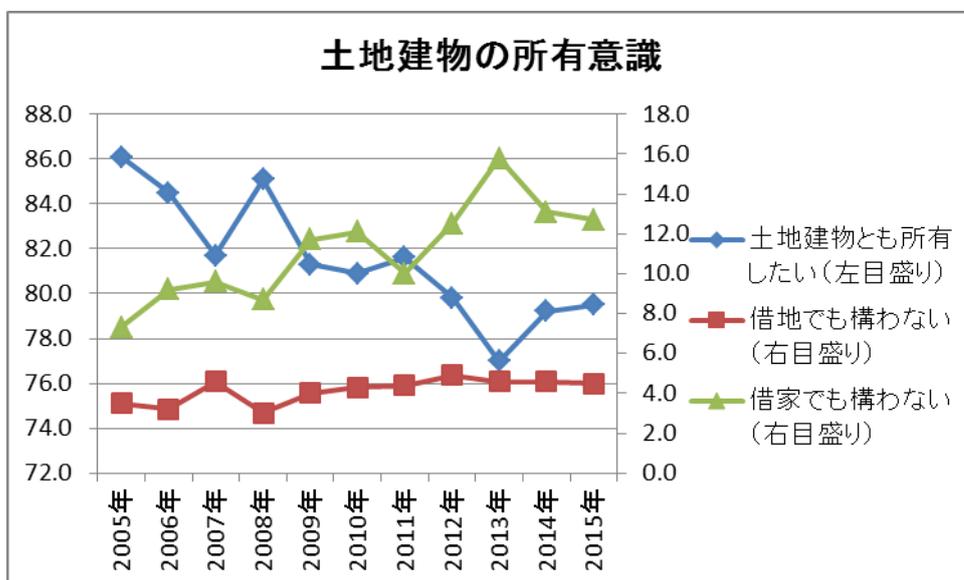
2. 土地建物の所有意欲は根強いが減少傾向

「土地問題に関する国民の意識調査」(国土交通省 2016年6月公表)によると、79.5%の国民は、「土地建物のいずれも所有したい」としており、根強い所有意欲がみられる。半面「借家でも構わない」とする層は12.7%、「借地でも構わない」は4.5%と少数派である。但し、20歳代の年齢層の27.9%は「借地や借家で構わない」としているし、現住居が賃貸住宅に住んでいる層の52.2%は「借地や借家で構わない」としている。

この調査は、1993年から毎年実施され、2005年以降は、緩やかではあるが「土地建物とも所有したい」とする層は86.1%から79.5%に減少している。半面「借家でも構わない」とする層は7.3%から12.7%まで増えている。

「借地や借家でも構わない」理由は、年代や家族構成などの変化に応じて容易に住み替えられることが大きく、子どもや家族に土地建物という形で財産を残す必要がないなど、ライフスタイル価値観の変化や将来的な不動産資産価値の目減りが影響している。また、質の高い賃貸住宅の増加も一因となっているようだ。

史上空前の低金利時代においても消費者の持ち家需要が活気づかないのは、少子化や高齢化という構造的な要因もあるが、住宅供給側が消費者ニーズを汲み取り、琴線にふれる生活提案が十分でないという点にもあるのではいか。



出典
「2015年土地問題に関する国民の意識調査」

調査方法
：面談聴取

調査時期
：2016年1月

対象
：20歳以上の国民
3000人
(有効回答1600人)

3. 持ち家取得の価値創造を提案

日銀のマイナス金利導入による住宅ローン金利低下を受け、「住宅は今が買いどき」という論調も強くなる一方、各種税金・手数料の負担や資産価値の低下、多額の修繕費発生など持家のリスクに関する指摘も多い。今、「家なんて200%買ってはいけない!」(上念司著)が話題になっている。

「空き家率は将来、40%になる」「今後は誰もがタダで家を手に入れられる」「家賃のほうが、ローンの支払額より安い」舌鋒鋭い経済評論家、上念司が自らの体験談を交え、初めて語る。人口減少、少子高齢化、IT技術の発達、土地神話の崩壊、災害や不正工事リスク……あらゆる状況は今後、日本の不動産に「持つ価値がない」と主張している。持ち家取得を、経済性や資産価値の側面からだけ評価したものであり、自らの価値観やライフスタイルや個性の表現としての住まい、家族のだんらんや癒される空間としての住まい、地域社会やコミュニティでの交流など持ち家ならではの価値創造もあることを提案したい。



(1) 人生100年時代に対応した60歳からの家づくり

労働人口が減少する中で、今後定年延長や女性が子育て後に再び仕事に復帰することは社会的な要請になっている。平均寿命と健康年齢の差はおおむね10年あるが、快適な居住空間や暮らし方の提案により健康寿命を高める家づくりを提案すべきだ。

(2) 経済性の面でも価値ある家づくり

相続税節税対策としての家づくり、1億円の預貯金を残すより、住宅を建築し不動産として残すメリットは大きい、20年後の評価額は1000万円程度、さらに賃貸住宅を併用すればさらに評価を下げるができる。富裕層に対しては、相続税節税の観点からの家づくり提案が不可欠だ。

(3) 生産財としての家づくり

『金持ち父さん 貧乏父さん』の著者であるロバート・キヨサキ氏は「金持ちはお金を出して資産を買う。貧乏人はお金を出して負債を買う」と言いましたが、土地住宅は元来生産財であり、財を産む源泉である。これまでは、住宅は労働力(住まい手の元気)の再生産としての役割に位置付けられてきたが、これからは、賃貸などの事業を通して収益を生む家づくりを提案したい。特に、土地が100万円以上もする土地に住むだけの住宅では、もったいないのでは。

いずれにしても、住宅に係るものとしては、顧客に対する価値提案が不可欠であり、それができなければ新しい需要創出ができないことになる。厳しい市況が予想される中、知恵と創意工夫で成長戦略を描くことが求められる。

キタケイの提供する2つのプライベートブランド
 環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロートユニバーサル ”
 天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクシングウッド ”
 企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりをバックアップします



www. sprout-univ. com

住まいづくりのプロを支える、 プロフェッショナル サプライヤー。

ライフスタイルの多様化に伴い、住まいづくりには、より高度な機能性・デザイン性・独自性が求められています。また、環境問題に対する意識の高まりとともに、“エコであること”も、スタンダードなニーズになってきました。このような時代において、北恵では、住宅資材・設備機器商社として、よりニーズにマッチした商品を提供。さらに、付加価値ある住まいづくりを実現するための商品開発や提案にも取り組み、「プロを支えるプロフェッショナル」として、住まいづくりをバックアップいたします。

KITAKEIを支える、4つの力
総合力で住まいづくりをバックアップ

- ・幅広い商品群
- ・プライベートブランド
- ・施工仕販先

プライベートブランド「スプロート」

KITAKEIでは、今の時代に求められるコンセプトとして「環境」「ぬくもり」「素材」という切り口を提示。この3つのコンセプトに沿ったオリジナル商品「SPROUT」を開発いたしました。ぜひ、新しい魅力に満ちた住まいづくりにご活用ください。

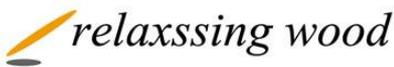
環境

環境をテーマとしたシリーズ。24時間換気システムや乾燥暖房機、輻射断熱商品など、住空間や自然に優しい商品をご提案します。

ぬくもり

ぬくもりをテーマとしたシリーズ。木製連続手摺や飾り収納など、住まう人に優しい商品をご提案します。

素材



www. relaxssingwood. com

それは、自然の創った
けがれなき繊巧美。

SUNTORY 無垢のこだわり

ウイスキーオーク

フローリング・パネル

PURE LEX

ピュアレックス

WARM SOLID

ウォームソリッド