

～宅建主任者試験合格者の皆さんに
さまざまな情報をお届けするメールマガジン～

配信日：2010.11.1（月）
財団法人 不動産適正取引推進機構

<http://www.retio.or.jp>

Monthly E-mail Magazine

※※※ 編集長ご挨拶 ※※※

このメルマガは、当機構が実施している宅地建物取引主任者資格試験に合格した方々を対象として、希望者に無料でお送りする情報サービスです。

（当機構が実施する以前の試験に合格した方も対象です。）

現在、宅建業に従事している方には実務に役立つ情報を提供するとともに、

他の方々にも参考にしていただける情報を提供することを編集方針としています。

なお、メルマガ会員の皆さんの個人情報には法令及び当機構のプライバシーポリシーに従い適正に取り扱うこととしております。

※※※ 目次 ※※※

- ◆ 今日の視点 . . . 不動産市場の透明性
- ◆ コラム . . . 住宅取得能力を考える
- ◆ 行政の動き . . . 不動産の取引価格情報の公表ほか
- ◆ マーケットの動き . . . 信託受益権の定義見直しの要望ほか
- ◆ 相談事例より

◆◇◆ 今日の視点 ◆◇◆

★☆☆《不動産市場の透明性》☆☆★

長期の安定資金を不動産市場に呼び込み、活性化させるためには、不動産市場に関する様々なリスクをコントロールし、安心して投資できる環境を作っていく必要があります。

不動産に関するリスクには、地震や土壌汚染など物理的リスク、法規制や税など法に関するリスク、価格変動や金利変動など市場リスクなどがあります。こうしたリスクについて信頼性ある情報を容易に入手できるようになれば、すなわち不動産市場の透明性が向上すれば、様々なリスクに対して適切に対処ができるようになり、投資も活発に行われます。ある調査会社の調査によれば、日本の不動産市場の透明度は世界中で26番目となっており、経済が高度に発展している国としては驚くほど低いといえます。このため、行政も、不動産に関する価格や品質等に関する情報の提供に向けて様々な取り組みを行いつつあります。この中で、不動産仲介業者が行う重要事項説明は、不動産の購入者が疑問に思う様々なリスクを直接説明するという意味で、極めて大きな役割を果たしているといえます。一つ一つの重要事項説明の積み重ねが不動産市場の透明度の向上につながっているのです。重要事項説明を単に法的義務があるから説明するというだけではなく、より広い観点からその役割を考えてみることも大事ではないでしょうか。

◆◇◆ コラム ◆◇◆

以下は、日刊建設工業新聞 2010年9月9日付けに掲載されたコラム

「所論諸論」を日刊建設工業新聞社のご好意により転載させていただきました。

(一部修正してあります)

所論諸論「住宅取得能力を考える」

国土交通省国土交通政策研究所 副所長

周藤 利一

今年の土地白書によれば、家計の「住宅取得能力」が

2001年をピークに下がっているという。

住宅取得能力とは、「資金調達能力/住宅価格」と定義される。

そして、資金調達能力=貯蓄額+ローン可能額である。

土地白書では、家計の可処分所得から推定した今後 30 年間のローン返済可能額と貯蓄額の合計を、首都圏のマンション（七十㎡）の平均価格で割って算出している。不動産価格がピークだった 1990 年を 100 として指数化すると、バブル崩壊後の住宅価格の下落により、2001 年時点の住宅取得能力指数は 353 にまで高まり、その後はなだらかな下落基調をたどり、最新の 2008 年時点の指数は 244 と 2001 年の 7 割程度まで低下している。リーマン・ショック後は住宅価格が値下がりに転じているうえ、低金利のおかげで住宅ローンの返済負担も軽くなっているが、その一方で雇用・所得環境が悪化しているため、住宅取得能力の低下傾向が続く可能性があるとして白書は指摘している。個人の住宅取得能力に関係するもうひとつの指標として、国税庁の「民間給与実態統計調査」を見ると、持家取得世代である 20 歳代後半～50 歳代の平均年収は減少傾向にある。1997 年と 2008 年を比較すると、新規取得世代と呼ばれる 30～34 歳の男性の年収減少率が 11.7%減と最も大きく、次いで買い替え世代と呼ばれる 55～59 歳男性 10.2%減と大きく低下している。こうした個人の懐事情が近時の新築住宅着工戸数の低迷の背景の一つになっていることは容易に首肯できよう。さらに、以上のような個人レベルのいわばミクロの住宅取得能力の低下に加えて、市場全体でのマクロの住宅取得能力の低下も問題である。それは即ち、人口・世帯の減少にほかならない。具体例として総務省の「労働力調査」によれば、15～24 歳の若者のうち職に就いている人数は 2009 年度で 515 万人と 10 年間で約 200 万人も減少している。若年労働力が「金の卵」と呼ばれた高度経済成長期に比して半減したことになる。働く若者が減り続ければ、消費や投資が落ち込むのは避けられないが、住宅市場においては持家需要のみならず、借家需要についてもマイナス要因となる。このようなミクロレベル、マクロレベルの住宅取得能力が回復するためには、何よりも日本経済が活性化することが必要であることは論を俟たない。それと同時に、冒頭で示した定義式から分かるように、住宅取得能力は資金調達能力と住宅価格の相対比であるから、資金調達能力が向上しなくても、住宅価格が低下すれば住宅取得能力は回復する。そして、ここで留意すべき点は、分譲価格や家賃で示される住宅価格だけではなく、実質的な居住コストの引き下げにも目を向けなければならないということである。例えば、長期優良住宅は初期投資、即ち建築コストが多少高くても、

高い居住性能や環境性能を享受できるとともに、
ライフサイクルコストの低減にも効果が期待される。
つまり、ライフサイクルコスト／生涯所得で考えれば、決して高価な住宅とは言えず、
むしろ割安と評価できることになる。
景気回復により国民一人ひとりの所得を引き上げることも重要な国政の課題であるが、
長期的な観点から、そして、質の面も考慮する観点からは、
住宅価格の引き下げもまた重要なテーマであり、
官民挙げての一層の取り組みが望まれる。

◆◇◆ 行政の動き ◆◇◆

★☆☆ 《 不動産の取引価格情報の公表 》 ★☆☆

国土交通省より、平成22年4月～6月分の不動産の取引価格情報の公表がされています。
27, 266件の取引価格情報が提供されています。

http://www.mlit.go.jp/report/press/land03_hh_000086.html

★☆☆ 《 住宅性能表示制度の実施状況 》 ★☆☆

平成22年8月末時点での住宅性能表示制度の実施状況が公表されています。

http://www.mlit.go.jp/report/press/house04_hh_000195.html

★☆☆ 《 高齢者等居住安定化推進事業 》 ★☆☆

平成22年度第2回高齢者等居住安定化推進事業の選定結果が公表されています。

高齢者向けの生活支援サービス付きの賃貸住宅を整備する事業や、高齢者等の居住の安定確保に資する先導的な事業につき、276件を選定されています。

http://www.mlit.go.jp/report/press/house03_hh_000041.html

★☆☆ 《 国土交通省関係補正予算 》 ★☆☆

平成22年度国土交通省関係補正予算が決定されています。住宅エコポイントの対象拡充(10億円)、耐震化等による安心・安全な居住・生活環境の整備(995億円)などが含まれています。

<http://www.mlit.go.jp/common/000126763.pdf>

◆◇◆ マーケットの動き ◇◇◆

★☆☆ 《 信託受益権の定義見直しの要望 》 ★☆☆

社団法人信託協会は、信託受益権について、金融商品取引法により、有価証券とみなされるべきでない信託受益権までもが有価証券とされているとして、信託受益権の定義見直しなどの要望を、内閣府 行政刷新会議 国民の声担当室宛てに提出しました。

<http://www.shintaku-kyokai.or.jp/news/news221013.html>

★☆☆ 《 政府の月例経済報告 》 ★☆☆

基調判断：「景気は、このところ足踏み状態となっている。また、失業率が高水準にあるなど厳しい状況にある。」

住宅：「住宅建設は、持ち直している。」

<http://www5.cao.go.jp/keizai3/2010/1019getsurei/main.pdf>

★☆☆ 《 マンション市場動向 》 ★☆☆

株式会社不動産経済研究所の調査によると、9月に首都圏で供給されたマンションは3183戸（前年同月比3.9%増）で、8ヵ月連続で前年実績を上回っています。契約率は74.9%でした。

http://www.fudousankeizai.co.jp/Icm_Web/dtPDF/kisha/syuto.pdf

近畿圏については2111戸（前年同月比43.9%増）となっています。

http://www.fudousankeizai.co.jp/Icm_Web/dtPDF/kisha/kinki.pdf

★☆☆ 《 首都圏不動産流通市場の動向 》 ★☆☆

財団法人東日本不動産流通機構（東日本レイNZ）より、首都圏における2009年7月～9月の不動産流通市場の動向が公表されています。土地の成約件数は11期ぶりに前年同期を下回るなどの結果となっています。

http://www.reins.or.jp/pdf/trend/sf/sf_201007-09.pdf

◆◇◆ 相談事例より ◆◇◆

不動産売買に関する相談件数のうち、毎年約 20%前後が契約解除に関する相談となっています。今回は、「買主の手付解除を宅建業者が妨害したと思われる事例」についてご紹介します。

相談者（買主）は、色々と迷った末に、仲介業者の紹介により売主宅建業者と、「手付金 100 万円、売買代金は 4000 万円、ローン解除条項あり」の条件にて建売住宅を購入する契約を結びました。

しかしその後、買主は手付金を放棄して、購入を止めようと思い、契約後 10 日程経ったところで手付解除を仲介業者に申し出ました。

ところが、仲介業者は「買主の勝手な事情では手付解除はできない。どうしても解除するなら違約金が必要になる。」と言い、買主に契約を継続させようとしてきました。

買主は、あちこちに相談された末、当機構へご相談を入れられました。

当機構では、買主の話聞く限り、手付解除ができないケースとは思えなかったため、「今一度仲介業者に、①手付解除ができない理由は何か、売主が履行に着手しているというのであればその内容を正確に聞くこと、②その内容をもって行政庁に相談すること。」とアドバイスしました。

宅建業者が買主の手付放棄による解除を妨害する行為は重大な宅建業法違反（宅建業法 47 条の 2）ですが、残念ながらごく一部の業者によるものと思われる同様の相談を月数件受けております。当該違反は業界全体の社会的信用を失わせることとなりますので、今後とも宅建業者への研修等を通じて啓蒙活動を行っていくことが必要と思う次第です。

発行 財団法人不動産適正取引推進機構

TEL 03-3435-8111

FAX 03-3435-7576

<http://www.retio.or.jp>

※このメールマガジンの掲載内容は転載フリーです。
