

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²³

Letter

3

vol.82

■ 特別巻頭記事

「所有VS使用!？」～これからの10年どうなる? Vol.5～

■ 今月のトピックス

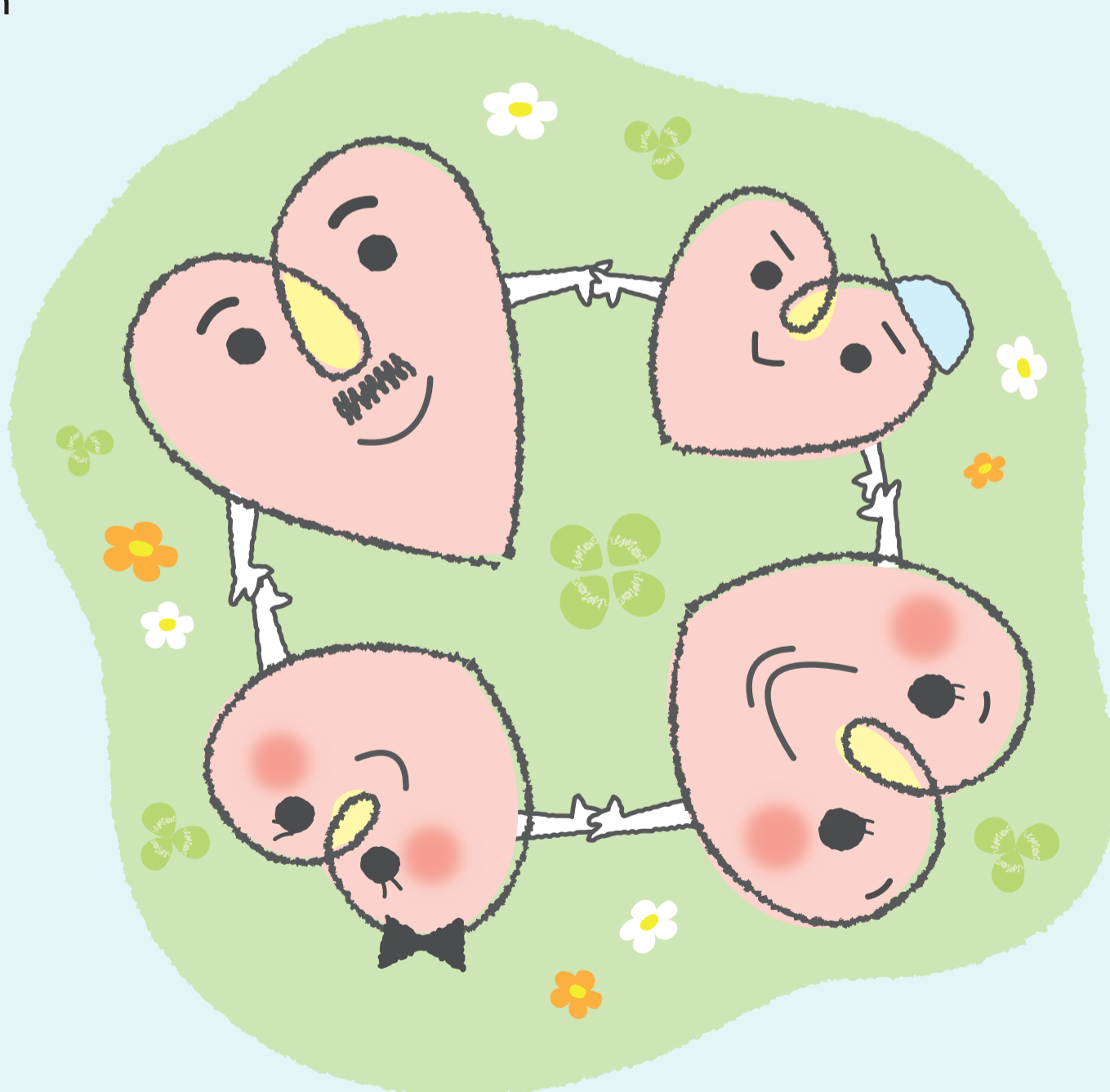
「Z世代という社会構造 VOL.2」

■ お客様向けニュースレター

「住宅ローン返済中に転勤、住宅ローン控除はどうなるの!？」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

「所有VS使用!？」

～ これからの10年どうなる? Vol.5 ～

今年の1月に入って、今後の住宅市況を占うような記事が立て続けにできてきました。

○ 日経新聞2023/1/17夕刊「ファミリー向け賃貸に需要」



閑寂の広い部屋は人気だ(三菱地所レジデンスのザ・パークハビオ ソーホー代々木公園)

値札の 経済学

マンション賃料、広さがけん引

ファミリー向け賃貸に需要

「スマートホーム」化は賃貸マンションでも進んでいる。通信環境が整ってあれば、スマートフォンのオンライン操作もできる。照度センサーで人検知可能な物件も目立つ。家の開閉がスマホに連動されるなどセキュリティサービスもあり「若い女性の関心が高く、周辺相場より賃料が高めの物件も選ばれている」(不動産仲介会社)

「分譲高騰ファミリー向け賃貸に需要」

分譲の高騰は、ファミリー向け賃貸の需要を押し上げている。特に、50㎡以下の中古マンションの需要が旺盛で、賃料も上昇している。また、分譲マンションの平均価格も上昇を続けている。これは、分譲マンションの供給が減少していることや、需要が高まっていることが原因と見られる。



全国ファミリー向けマンションの賃料

地域	平均賃料(円)	変動率
福岡市	8万8855円	▲0.7%
埼玉県	9万7709円	(7.2)
名古屋市	9万1967円	(4.6)
札幌市	8万2085円	(8.4)
仙台市	8万8895円	(4.8)
東京23区	19万9567円	(4.3)
東京都下	11万6366円	(5.9)
大阪市	12万876円	(4.0)
神奈川県	11万5903円	(5.4)
千葉県	9万9124円	(5.0)

(注)50～70平方メートル、22年11月時点。カッコ内は1年前と比較。▲はマイナス。出所はアットホーム



在宅時間が増え、駅近より広さを重視する人も増えた(三井不動産レジデンスが運営するパークアックス豊洲キャンパス)



分譲の中古マンション需要も旺盛

価格

2018年 3600万円
2019年 3800万円
2020年 4000万円
2021年 4200万円
2022年 4400万円

(注)首都圏、70平方メートル未満、2022年は1～11月。出所はワンフロアアカウント



分譲マンションは平均価格の上昇が続く

平均価格

2018年 3万円
2019年 3.5万円
2020年 4万円
2021年 4.5万円
2022年 5万円

(注)首都圏、22年の平均価格は1～11月。出所は不動産経済研究所

「新築マンション価格、中古マンション価格の高騰に煽りを受けて、50㎡から70㎡以下のファミリー向け賃貸の需要が増え、賃料が上がっている」という記事です。

同じ週に、三菱UFJ信託銀行からそれを裏付ける調査結果が公表されました。

三菱UFJ信託銀行株式会社（東京都千代田区、取締役社長：長島 巖）は、この度、独自調査「2022年度 賃貸住宅市場調査」を発行しました。

- 今回の調査（2022年秋時点）では24社にご協力いただきました（回答率は72.7%）。回答者の属性別割合は、資産運用会社79%、不動産管理会社13%、金融機関8%でした。
- エリア別のリーシング環境については、東京23区ではファミリータイプのリーシングが好調であることが確認されました。人口の転入超過拡大等への期待から、シングルタイプにも明るい兆しが見られました。一方、名古屋市では、競合物件の供給が多く、リーシングに苦戦する姿が確認されました。
- 環境配慮の取り組みについては、「既に取り組んでおり、今後も積極的に推進する」、「今後も継続して検討する」という前向きな回答の割合が100%となりました。ただし、環境に配慮された賃貸住宅とそうではない賃貸住宅を比べた際の成約賃料の違いについては、「違いはない」との回答が8割を占めました。

DI（ポジティブな回答とネガティブな回答の差）

		シングル				ファミリー			
		東京23区	首都圏 (東京23区を除く)	名古屋市	大阪市	東京23区	首都圏 (東京23区を除く)	名古屋市	大阪市
第2繁忙期 (2022年秋)と 1年前の比較 (DI)	稼働率	7.9	5.3	▲6.7	▲5.6	41.0	35.0	▲42.9	0.0
	テナント入替時の 賃料	3.1	0.0	▲28.6	0.0	28.7	26.3	▲38.5	13.3
	ダウンタイム	▲6.6	0.0	▲30.8	▲6.7	17.9	5.6	▲16.7	0.0
	広告費・フリーレント	▲23.1	▲17.6	▲30.8	▲26.7	▲18.9	▲11.1	▲16.7	▲7.1
半年後の予想 (DI)	稼働率	20.8	5.3	0.0	5.6	30.1	25.0	▲14.3	0.0
	テナント入替時の 賃料	2.1	▲5.6	▲21.4	▲5.9	24.8	26.3	▲30.8	6.3
	ダウンタイム	5.5	▲11.8	▲23.1	▲18.8	13.8	0.0	▲25.0	▲13.3
	広告費・フリーレント	▲15.4	▲23.5	▲30.8	▲37.5	▲9.5	▲11.1	▲25.0	▲20.0

(注) 1. 本調査におけるDIは、「(ポジティブな回答の割合－ネガティブな回答の割合)×100」と定義します。
2. 「ダウンタイム」とは、前テナントの契約終了から新テナントの契約開始までの空室期間を指します。

ファミリー向け賃貸が活況の理由には、マンション、一戸建ての金額の高騰が理由に挙げられるのはもちろんですが、リモートワークが増える中、在宅時間が伸びる中で、家という空間に対する考え方の変化があるのではないかと考えられます。

「家に居る時間が増えたから、居心地のいい住環境を手に入れたい。でも今回の新型コロナのようなことがあれば、仕事環境が激変するので、住む場所を固定するのもリスク。」

こんな考え方をする20代30代が増えてきたのかもしれない。

こういう住居に対する考え方の変化が、これまで紹介した「家賃を払い続けると自分のものになる賃貸住宅」や「戸建賃貸」などの新しい住宅使用形態に注目が集まる理由だと考えています。

この流れは、今後地方まで広がってくるのは必至です。

そんな中で、新建ハウジングでこんな記事を見つけました。

「所有」から「利用」へ

住宅提案

街並み形成型の

定期借地権で

1-2面

「こくらす ぶそうの森」のイメージパース

イトコー(愛知県豊川市)は、蒲郡市府相町で、70年間の定期借地権を導入し、街並み形成型の住宅を提案するプロジェクトを進行している。

10月には1棟目となるモデルハウスをオープン。
約970㎡の敷地の中の4区画を、塀やフェンスなどで区切らず、植栽などで緩やかな境界線を設けることで“小さな里山”を想起させる家並みを形成する計画だ。
同社では定期借地権に対して、地主と住まい手、工務店の3者にとって、税制優遇や建築費のコストメリットがあることに加え、「所有」から「利用」へと変化していく価値基準にマッチする新しい形とらえている。

70年長期定期借方式(リースホールド式)を導入してイトコーがプロジェクトを進める「こくらす ぶそうの森」のモデルハウス

お読みになった方も多いかもかもしれませんが、愛知県の蒲郡市というかなり田舎で行われている試みです。

定期借地権付きの分譲住宅。

つまり、土地は使用。建物は所有。こんなコンセプトでしょうか。

表面だけ見てしまえば、土地を定借にすることで、コストを抑えることで、予算をかけずにいい家を建てることのできる。

何とも家を建てる側の工務店の自己都合の塊のようなコンセプトです。

しかし、この会社のサイトをよく読み込むと、それ以外の意図が見えてきます。

○ あえて土地の境界を区切らない。

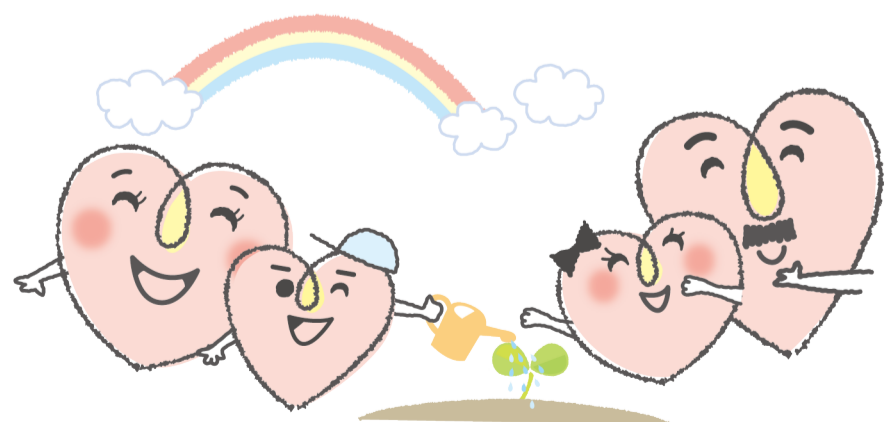
○ 共有部分を造園家とコラボして作り込む。
(車の乗り入れをしない)

つまり、定借にするのはただ「土地を安くする」ということだけではなく、共有部分、つまり景観やコモンスペースを全体で管理するため。

もっと言えば、景観やコモンスペースを住み手の勝手にさせない、ということだと思われます。

「こんな素敵な空間、環境に住みませんか？」

もう変化してしまった住まいへの考え方に、こんな提案もありなのかもしれません。



今月のトピックス

「Z世代という社会構造 VOL.2」

前回、Z世代という世界が同期したことにより、価値観が世界標準になってきた新しい世代の特徴について見ていきながら、コロナ収束後に起こっている変化は「人類の総Z世代化」なのではないかというお話しをしました。

顧問先のある工務店が役員会で「今期の受注が不調で、契約が全く上がってこない。」ということが問題になりました。

どこの工務店も似たような状況ではないだろうかと思います。

その一つの原因として「情報が短期間で同期化される」という環境下で、消費者が求めている予測可能性と、工務店側が提供している予測可能性にギャップがあるからです。

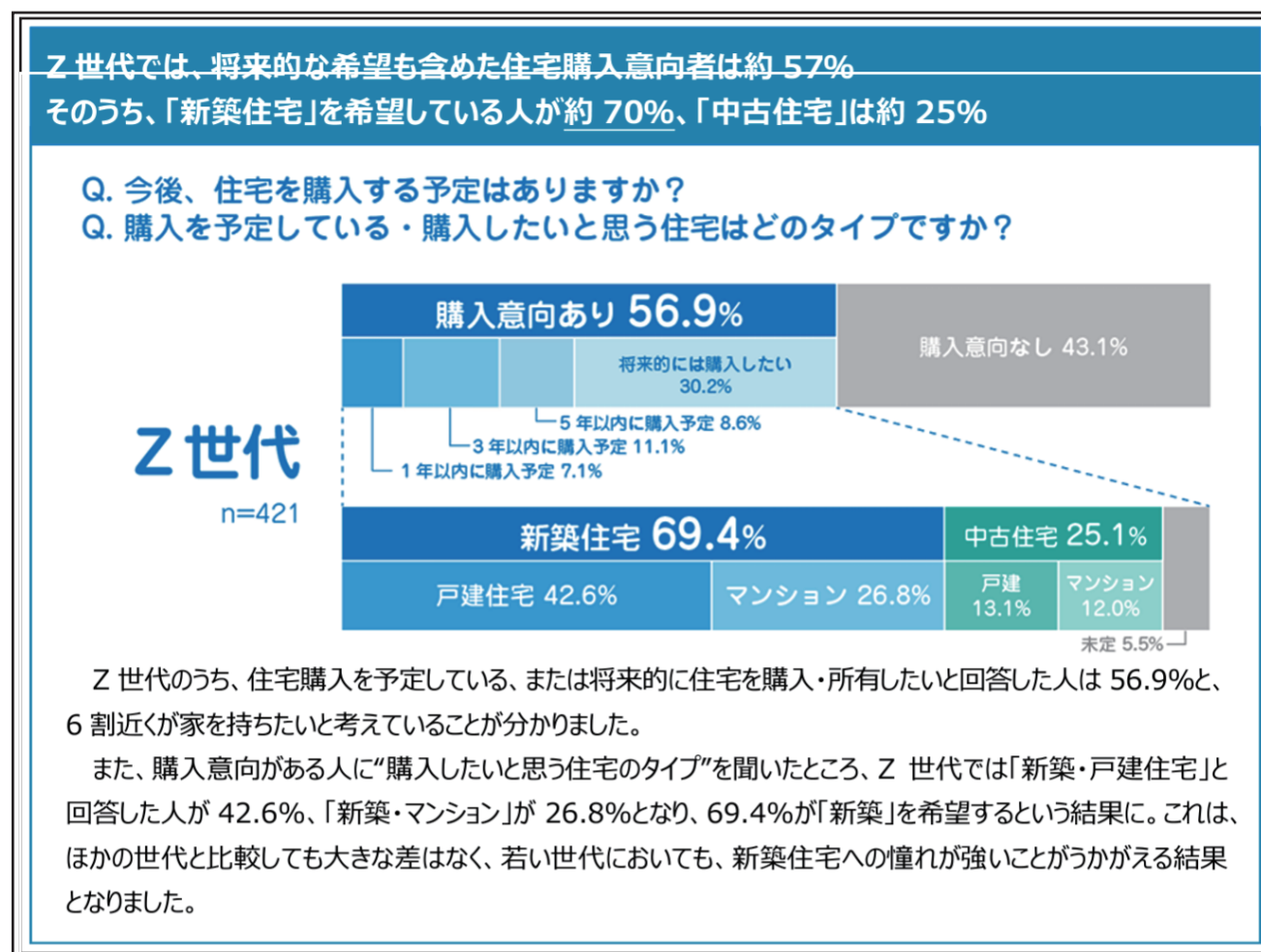
これでだけYouTubeが一般ツールとなり、SNSやHPなどにも専門的な情報が溢れている今、家を真剣に考えている消費者が知っている情報はどんどんと増えていきます。

この「情報の同期化」を前提にした時に工務店のマーケティングやセールスはどうしていくべきなのでしょう？

まずは、YKK APが行った「住まいに関する意識調査」の結果から見ていくことにします。

YKK APでは、住まいに対する消費者意識の変化をとらえ、今後の社会や生活者のニーズに沿ったモノづくりをするために、2022年3月、全国の男女2,090人に「住まいに関する意識調査」を行いました。

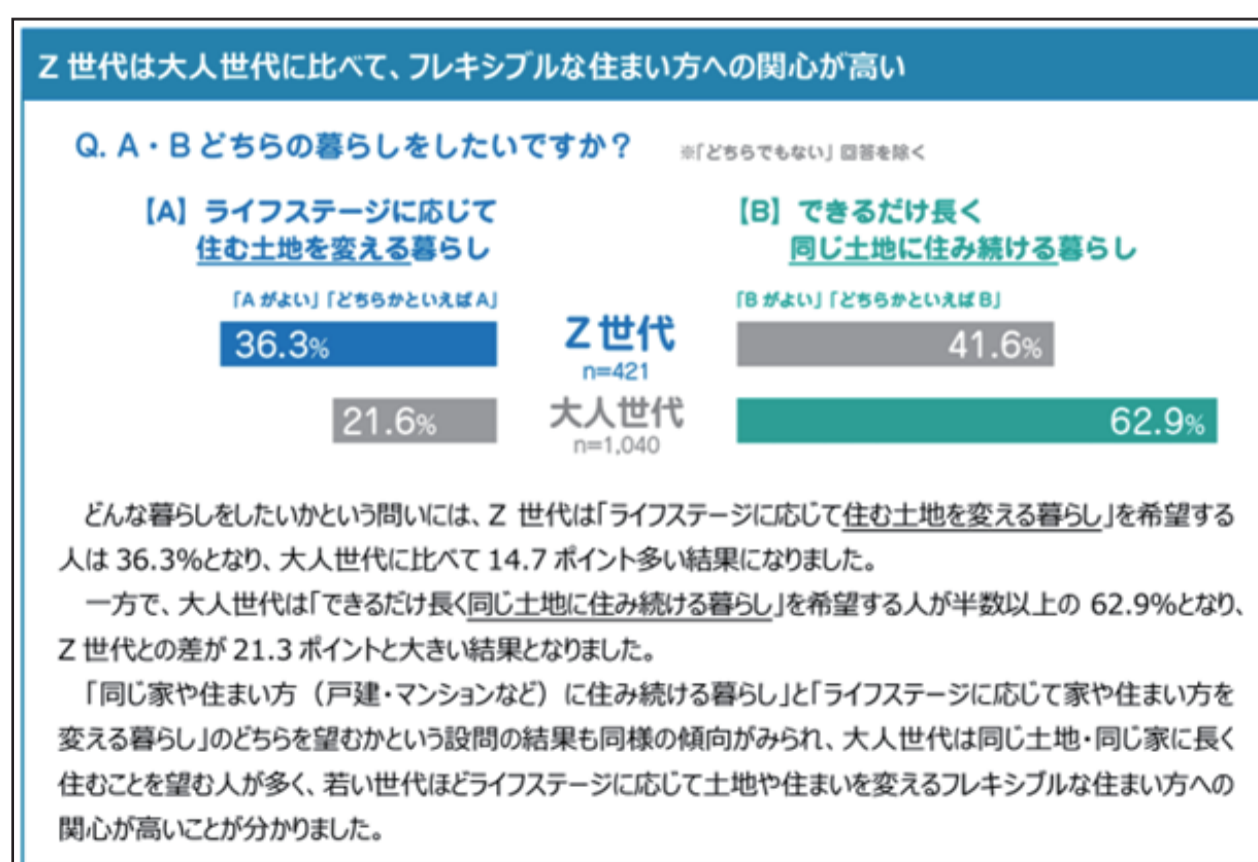
回答を、15～24歳の421人を「Z世代」、25～39歳の629人を「ミレニアル世代」、40～69歳の1,040人を「大人世代」として集計した結果がこちらです。



Z世代では将来的に「住宅を購入したい」と答えたのは、56.9%。かなり低い数字です。

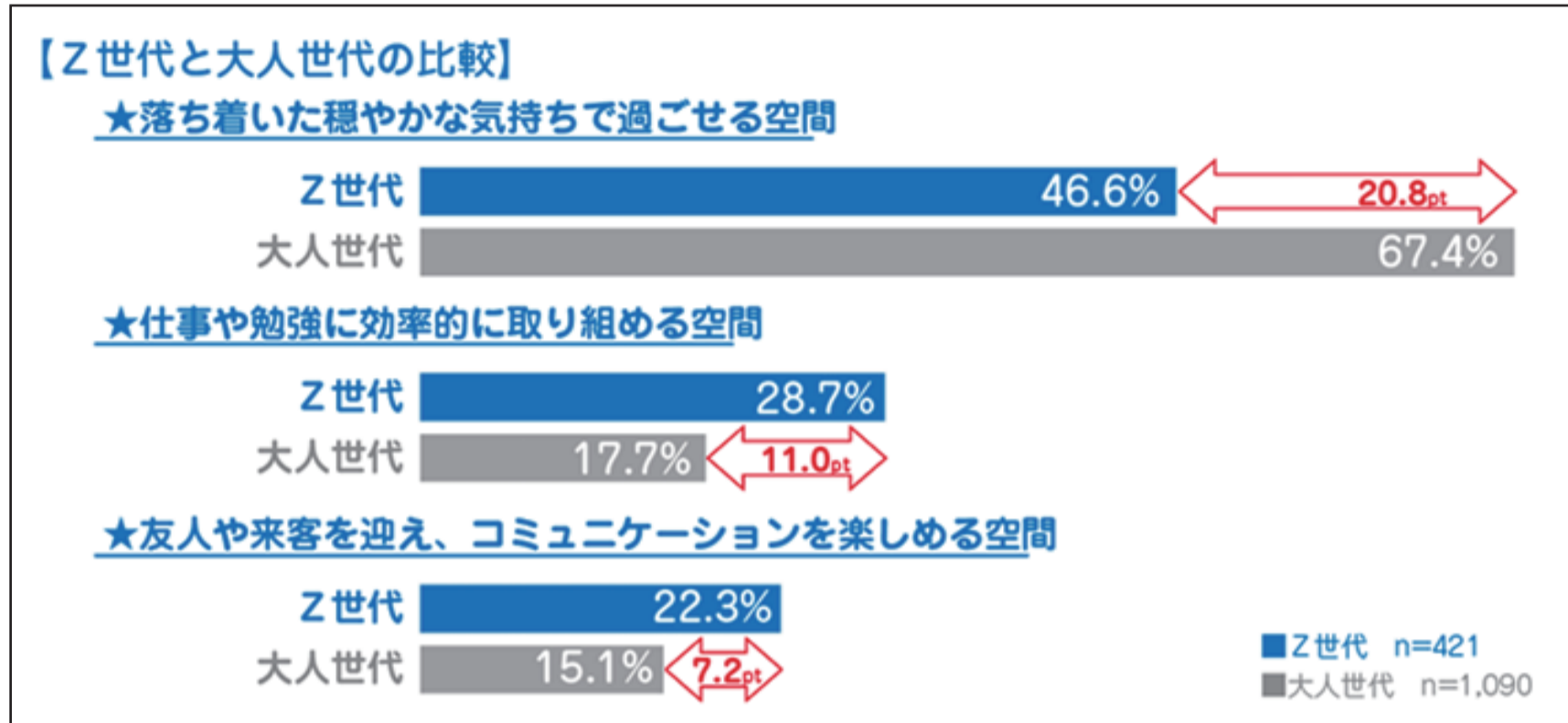
「大人になったら、家を建てるの当たり前」という時代はとっくに終わってしまっているようです。

その中で、住宅購入希望者の70%が「購入するなら新築を」という結果だったのがせめてもの救いでしょう。



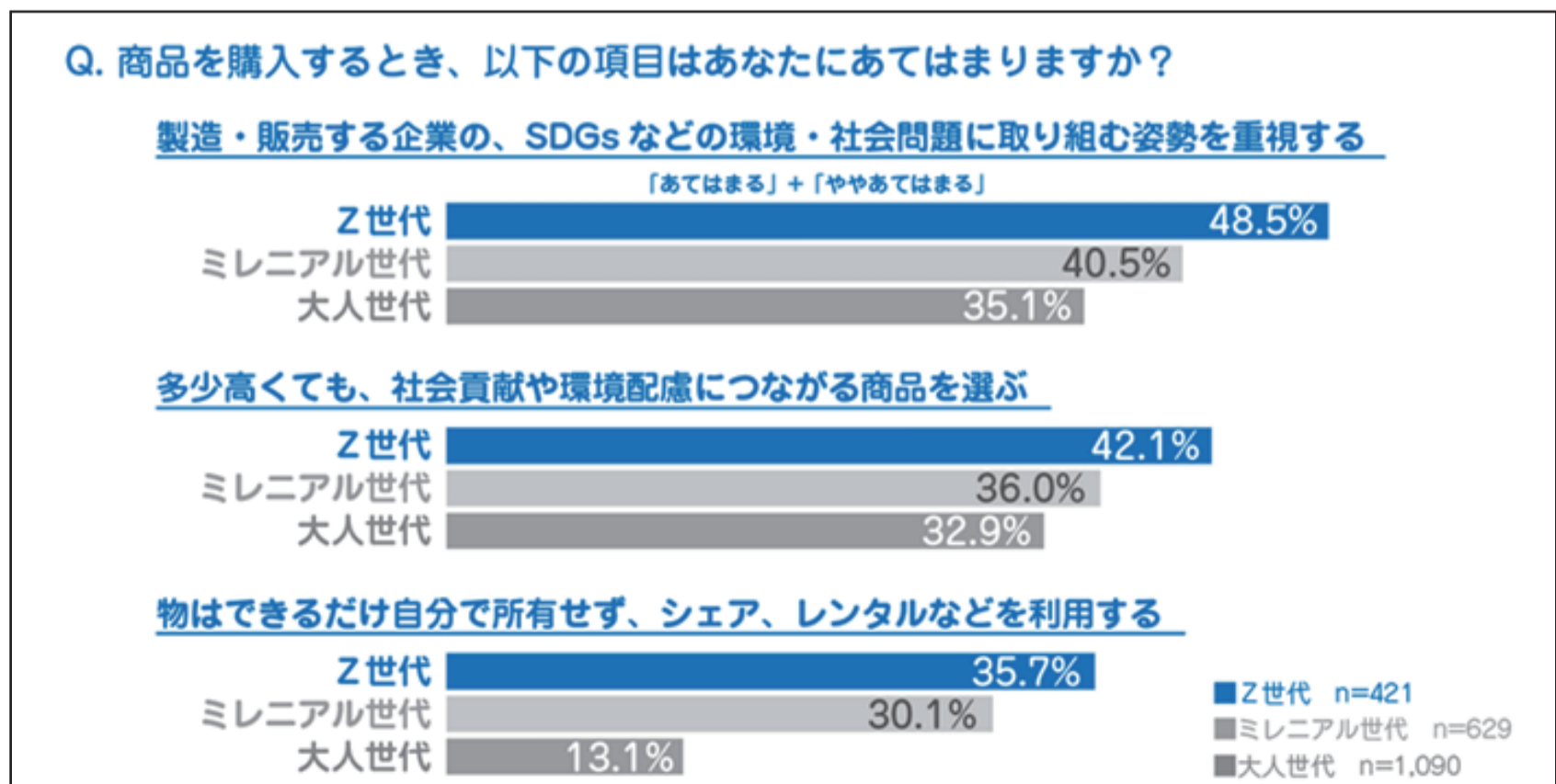
住宅購入を希望しない大きな理由の一つが「ライフステージに応じて住む土地を変える暮らし」を望む割合が多いからでしょう。

「理想の住まいに求める空間」という質問には、こんな差がでます。



大人世代に比べて、プライベートな空間と家族との共有スペースについてきっちりと分けて考えているようです。

今までは、「家は子どものために建てる」という価値観が主流でしたが、これからの世代は、「子どもは子ども。私たちの時間は私たちの時間。」と考える人が増えていきそうです。



所有から使用の概念は、大人世代に比べて「ミレニウム世代」から「Z世代」が3倍以上になっています。

住宅を建てたからといって、「暮らしに必要なものを所有する必要がない。つまり、大きな家は必要ない。」という考え方はこういうところからも見受けられます。

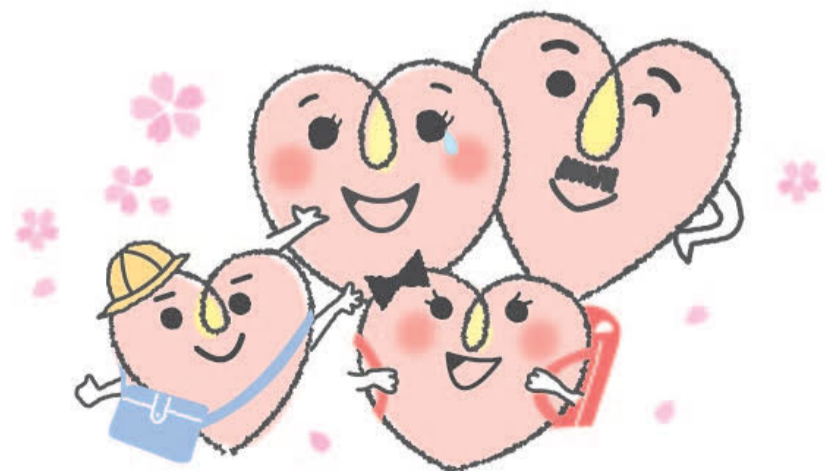
最近爆発的に平屋が人気なのもこういう背景があるからかもしれません。

これまでの時代の家づくりは「家を建てるのが当たり前」という前提で、建てるのに「どの会社を選ぶのか？」これが1番の不安でした。

今の世代の不安は「家を建ててどんな生活ができるのか」もっと言えば「家を建てるのが、自分にとって望む生活を満たすことになるのか？」という不安を持っているのではないのでしょうか？

そんな目線でマーケティングやセールスを組み立てていくことが必要だと思います。

繰り返すようですが、「私たちが提供している不安の解消」と「お客様が望んでいる不安の解消」にギャップがないかを検証するべきなのです。



お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「住宅ローン返済中に転勤、住宅ローン控除はどうなるの!？」

春になり生活やライフスタイルの変化が増える時期となりました。

この時期になると多い相談の一つが「転勤」。

新型コロナの蔓延で転勤や転属が休止だった企業が多かっただけに、今年はこの手の相談が増えています。その中で多いのが「住宅ローン控除はどうなるの?」というご相談。

「家を買くと、異動の内示が出る。」なんて言う都市伝説を耳にすることはあるかもしれませんが、私のお客様にもこういうケースは少なくありません。

そこで、今回は住宅ローン返済中に転勤になった場合の住宅ローン控除についてお話します。

ご存じ方も多いとは思いますが、住宅ローン控除とは、住宅借入金等特別控除の通称です。一般には住宅ローン減税とも呼ばれます。

この制度は、返済期間10年以上の住宅ローンを利用して、居住用の住宅(いわゆるマイホーム)を建築、購入、または増改築した場合に、年末のローン残高の0.7%が13年間にわたって所得税から控除される税額控除の制度です。

もちろん、ただ住宅ローンを借りただけでは利用することはできません。

この制度に適用を受けるためには、このような条件があります。

1. 住宅ローンの返済期間が10年以上であること
2. 自分自身で居住するための住宅であること
3. 床面積が50平方メートル以上であること (※)
4. 自宅で事業を営んでいる場合、床面積の「2分の1以上」を居住のために使用すること
5. 合計所得金額が2000万円以下であること (※)
6. 住宅の取得から6カ月以内に居住の用に供していること
7. この特別控除を受ける年の12月31日まで引き続き居住の用に供していること。

※一部の例外があります

ここに「7.この特別控除を受ける年の12月31日まで引き続き居住の用に供していること」と書いてある通り、住宅ローン控除は住宅ローンを組んでいる物件に居住していないといけません。

○ 転勤した場合の取り扱い

では、控除を受けられる人が、転勤などでそこに住めなくなった場合どうなるのでしょうか？

・家族まるごと転居の場合

まず、転勤などによって家族全員で転居してしまうと、住宅ローン控除は受けられなくなります。適用期間中に再び戻ってきた場合には、後で触れる再適用を受けられる可能性はあるものの、基本的には本人が居住していない住宅に対する住宅ローン控除は受けられません。

・単身赴任の場合

本人が居住しなくなっても、それがやむを得ない転勤などによる単身赴任で、家族はそのまま取得した住宅に住み続ける場合は、本人も居住しているものとして住宅ローン控除を引き続き受けることができます。

住宅ローン控除は、住宅を取得した日から6ヶ月以内に入居して、その年の12月31日まで住み続けることが条件になっています。したがって、取得後6ヶ月以内に住み始め、年末までに単身赴任になったとしても、家族が引き続き住み続けているのであれば、本人が単身赴任先に住民票を移したとしても適用を受けることができます。また、入居する前に単身赴任が決まっても、家族が6ヶ月以内に入居して引き続き住み続けている場合には住宅ローン控除を受けることができます。

転勤から戻ってきた場合はどうなるの？

最後に、転勤の際に家族全員で転居し、住宅ローン控除を受けることができなくなった人が、転勤から戻ってきた場合どうなるかをお話ししましょう。

転勤から戻ってきた場合、住宅ローン控除の再適用になり、残りの期間分の住宅ローン控除を受けることができます。

この場合の残りの期間とは、住宅取得等をしてからの13年間の残りの期間という意味です。

たとえば、入居して5年経過後に転勤が決まり、家族とともに転居して、さらに8年後に戻ってきた場合、控除を受けていない残りの8年分が受けられるかということ、すでに入居から13年が経過しているので受けられないこととなります。

一方、入居して5年経過後に転勤が決まって家族とともに転居し、3年の転勤期間を経て戻ってきた場合は、残りの5年間だけ再適用を受けられることとなります。

もう一度税務署に申告をするなどの手続きも必要ですので、一度税務署にお問合せください。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝
年間 100 件以上のローン相談・保険の相談、
年間 20 回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にはいけません」
「知らないとヤバイお金の話」等があり、
累計発行部数 43 万部以上のベストセラーに。



Information

- ニュースレターは協会ホームページにアップしております。
URLは以下になります。ご自由に閲覧・ダウンロードください。
https://www.lifeplanadvisor.or.jp/members_downloadpage

編集後記

花粉が辛い季節になりました。電気代の高騰に耐えた越冬の果てがこれです。ナウシカばりに自然を愛する私でも、この時期ばかりは焼畑農業とゴルフ場開拓を推進したくなります。かなり本気でスギの木を伐採し尽して欲しいと思っておりますが、現実にはそうなりはしません。別の現実的な方法を模索します。

「花粉 ない県」で検索した結果、北海道と沖縄県が出てきました。

現在日本人を悩ませているスギ花粉は、何十年も前に植林した時のスギの木から来ているものであり、北海道と沖縄は当時植林していなかったために花粉の飛散が殆ど無いらしいです。移住先候補として検討したいと思います。

何か困難な事象がある時、立ち向かうばかりが選択肢ではありません。影響の無い所まで逃げに逃げることも一手でしょう。何かや誰かを変えることに労と時を費やすより、自分を変える(=距離を取る)方がよほど省エネです。

花粉に発狂しそうになる季節。植林した先人を恨みながら過ごします。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく一般公開してはならないものとします。一般公開とは複製・コピー・出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合がありますので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584-47-7121
〒503-0906 FAX 0584-47-7122
岐阜県大垣市室町1-55 WEB lifeplanadvisor.or.jp