

土地・不動産に関するトピックス情報

● 全宅連・FRK・全住協、空き家等低額物件に係る媒介報酬の見直し 国交大臣へ要望

全宅連、不動産流通経営協会（FRK）及び全国住宅産業協会は9月20日、石井国土交通大臣に対し、空き家等低額物件に係る媒介報酬の見直しについて三団体連名の要望書を提出した。

要望書では、特に地方部においては物件価格が低額なため、現行の媒介報酬体系のもとでは事業として採算がとりづらく、空き家の媒介が進まないという現状を訴えている。

国交省の社会資本整備審議会産業分科会不動産部会でも、空き家の流通等を促進する観点から宅建業者の負担適正化を図るべきとの提案がされており、報酬額告示の改正案として、400万円以下の取引を対象に、現地調査等の費用を売主側の報酬の上限に加算（加算後の上限は18万円）できる方向で検討されている。

こうした制度改正の早期実現を図るため、この度、不動産流通を担う三団体が業界の共通の課題として連名で要望書を提出するはこびとなった。

席上、各団体より「地方の空き家等の低額物件の流通促進を図るため是非実現してほしい」（全宅連）、「低額なリゾート物件の流通にとっても重要」（全国住宅産業協会）、「空き家流通の総合的な対策の一環として是非進めていただきたい」（FRK）といった意見が出された。

[お知らせ：全国宅地建物取引業協会連合会](#)

● 近鉄不動産、奈良県広陵町と提携 顧客に空き家を紹介：近鉄不動産

近鉄不動産は、奈良県北葛城郡広陵町と「移住及び定住の促進並びに空き家対策に係る連携協力に関する協定」を、2017年9月21日に締結した。この提携は、広陵町における都市圏からの移住及び定住の促進、空き家対策としてそれぞれが有する機能を効果的に発揮することにより、誰もが安心して暮らせるまちづくりを推進していくことを目的とする。

同社は奈良県内において、空き地、空き家の管理サービスを提供し、近鉄グループの沿線活性化を目指している。自治体との協力により若年層を中心に呼び込みを進める。

[ニュースリリース：近鉄不動産](#)

● 東京スター銀行、外国人向け住宅ローンの提供開始

東京スター銀行は9月14日から、日本在住の永住権のない外国人向けに「（永住権未取得者向け）スターワン住宅ローン」の取り扱いを開始した。対象は、日本に住んでいて、日本語の契約規定を理解できる外国人（家族などの助けがあれば理解できる場合を含む）。

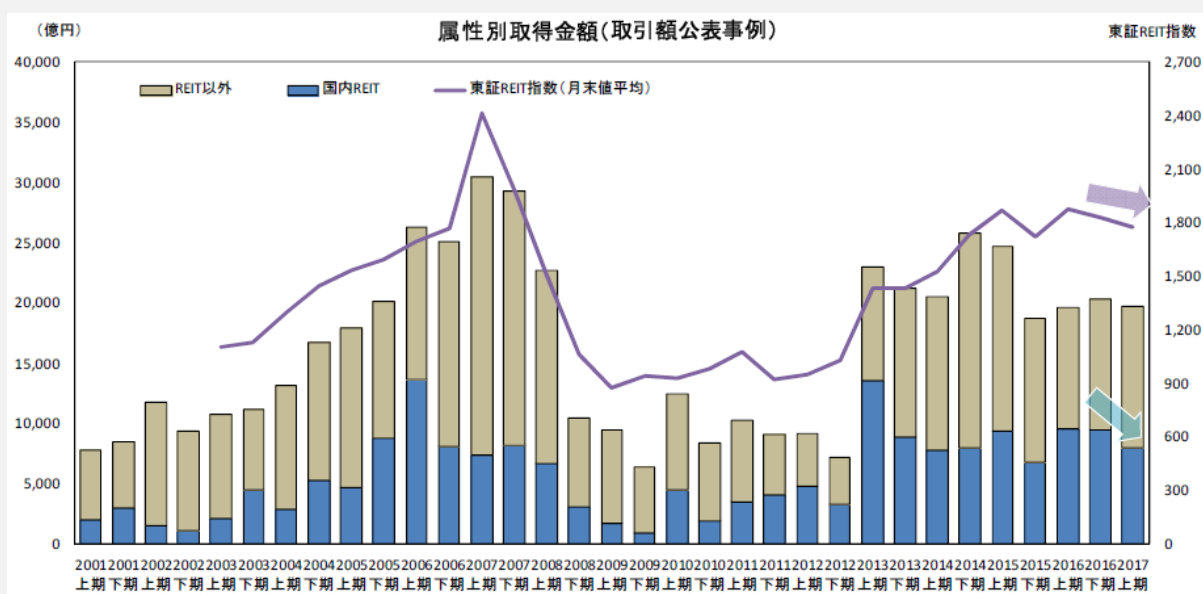
日本の生産年齢人口の減少に伴い、外国人留学生や外国人を採用する日本企業の増加が見込まれる中、永住権を持たずこれまで十分な金融サービスを受けられなかった外国人客を積極的に取り込む。

[ニュースリリース：東京スター銀行](#)

● 国内不動産取引市場規模、2兆円前後の横ばいで推移（2017年上期）：日本不動産研究所

日本不動産研究所は国内不動産（主として投資用不動産）の取引動向をまとめた「不動産取引市場調査（2017年上期）」を9月20日に公表した。不動産取引市場の規模（取引金額が公表されている取引事例についての取引金額の合計）は、2007年上期に約3兆円に達しピークを迎え、リーマンショックが生じた2008年下期には約1兆円程度まで市場が縮小したが、2013年上期以降は2兆円を超えと大幅に拡大し、2015年下期に約1.8兆円まで減少したが、その後は概ね2兆円前後で推移している。

2013年以降は国内REITの買越し額が大きく、市場を支えているが、2017年上期の状況を見ると、REIT以外の取引額も拡大している。特に、2016年下期のトランプ政権誕生以降、円安トレンドへの転換とともに、外資系プレーヤーの取得金額も反転し、2017年上期は外資系プレーヤーの取得金額が増加し、僅かながら買越しに転じた。2017年下期以降も、外資系プレーヤーによる活発な売買が行われていることから、引き続きその動向が注目される。



[不動産取引市場調査（2017年上期）：日本不動産研究所](#)

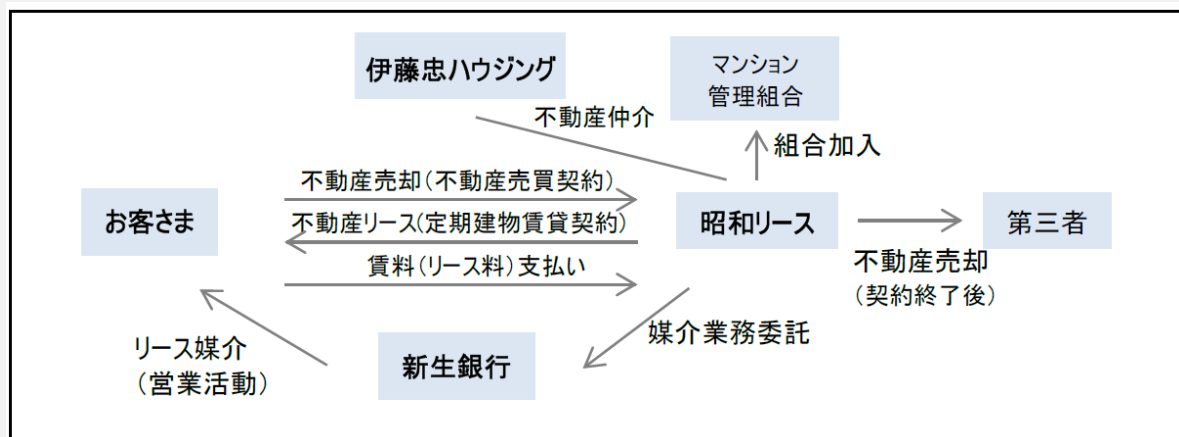
● 自宅マンション売却後も居住、新生銀がリースサービス：新生銀行

新生銀行とグループ会社の昭和リースは、自宅マンションを売却した後も住み続けられる個人向けリースサービス「新生 My WAY」を9月15日から開始した。このサービスは、自宅に住み続けながら資産を有効活用したい年配の顧客ニーズに対応するもので、顧客が所有する自宅物件を昭和リースが物件評価額の一定割合（50%または70%）の金額で買い取り、代金を一括で顧客に支払うと同時に、定期建物賃貸借契約を締結する。これにより、契約期間中は昭和リースに賃料を支払う形で自宅物件に住み続けることができる。契約期間終了時には、対象物件をその時点の市場価格で第三者に売却し、昭和リースは、対象物件の売却代金と購入代金の差額を顧客に支払う。

自宅のリースバックは、自宅を担保にして金融機関から融資を受けるリバースモーゲージに比べて、将来に不動産処分の手間を残さないのが特徴であるが、このサービスは一般的な自宅のリースバックと異なり、相続時にはリバースモーゲージと同様に「不動産・借入金」として評価される（一般的な自宅のリースバックでは通常の不動産取引と同様の扱いとなるため、相続時には不動産・借入金

として評価されず、物件売却代金の残余現金が課税対象として評価される)。リバースモーゲージとリースバックの特徴を組み合わせた商品と言える。

東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県のマンションから取り扱いを開始する。また、自宅物件の売買および賃貸借に関する仲介業務については、伊藤忠ハウジングが行う。



[ニュースリリース：新生銀行](#)

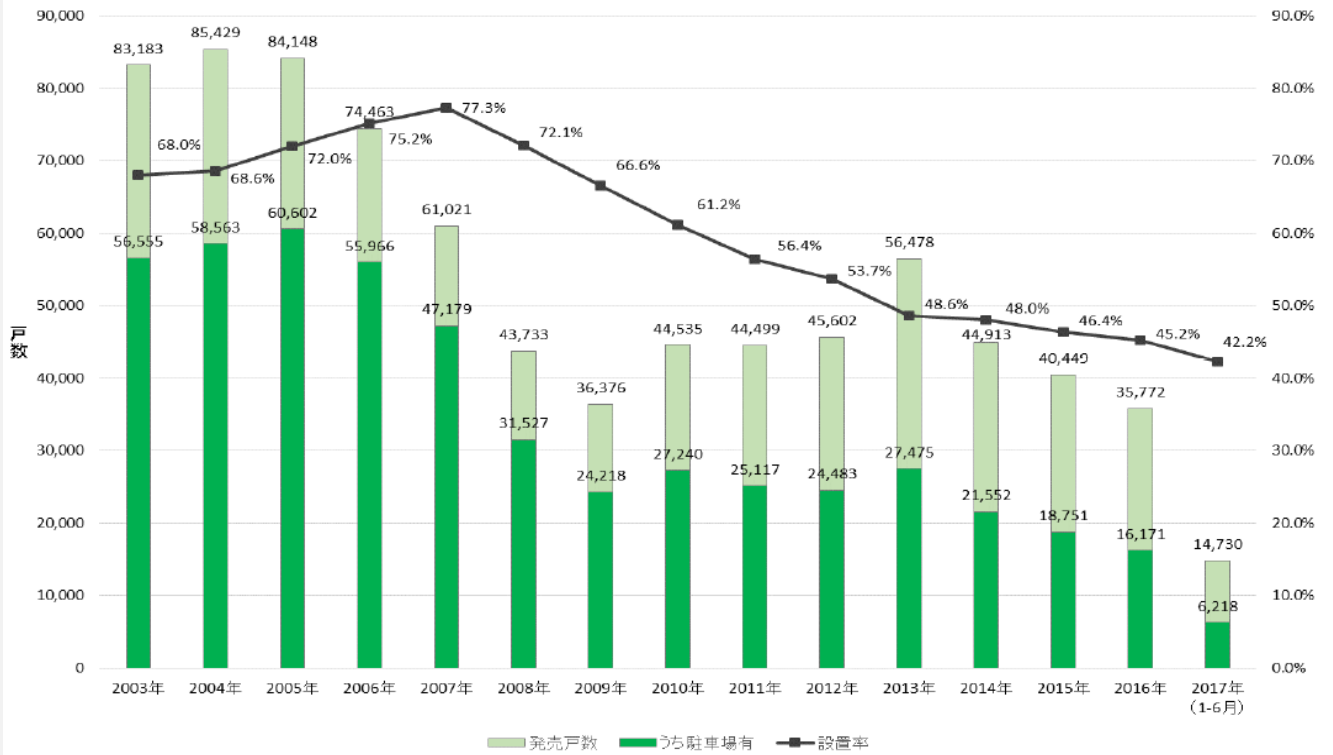
● マンション駐車場設置率、低下傾向に歯止めかからず：不動産経済研究所

不動産経済研究所は、首都圏（東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県）の新築分譲マンションの駐車場設置率の動向の調査結果を発表した。駐車場設置率は2007年の77.3%をピークに年々低下し、2017年1-6月期は44.2%まで落ち込んだ。

エリア別に見ると、東京23区ではピーク時の56.0%（2007年）から29.5%、都下ではピーク時の82.2%（2007年）から46.5%、神奈川県ではピーク時の84.4%（2008年）から52.9%、埼玉県ではピーク時の82.6%（2008年）から59.1%、千葉県ではピーク時の99.0%（2009年）から61.9%へそれぞれ低下した。

駐車場設置率の低下の要因として、車を必要としないライフスタイルの変化、マンション価格の上昇を背景に車を所有せずに住宅ローンに割り当てる世帯の増加、カーシェアリングの普及などが挙げられている。

首都圏マンション 駐車場設置率の推移



プレスリリース：不動産経済研究所