

connection the dots

マイホームは消費税増税前に買うべきか？

1. 先進国の経済事情
2. 現在の住宅市況
3. 前回の消費税増税はどうだったか？
4. 前回は相対的に市況が良かった
5. 消費税増税で慌てる必要はない
6. 住宅に「消費税」は正しいか？

■先進国の経済事情

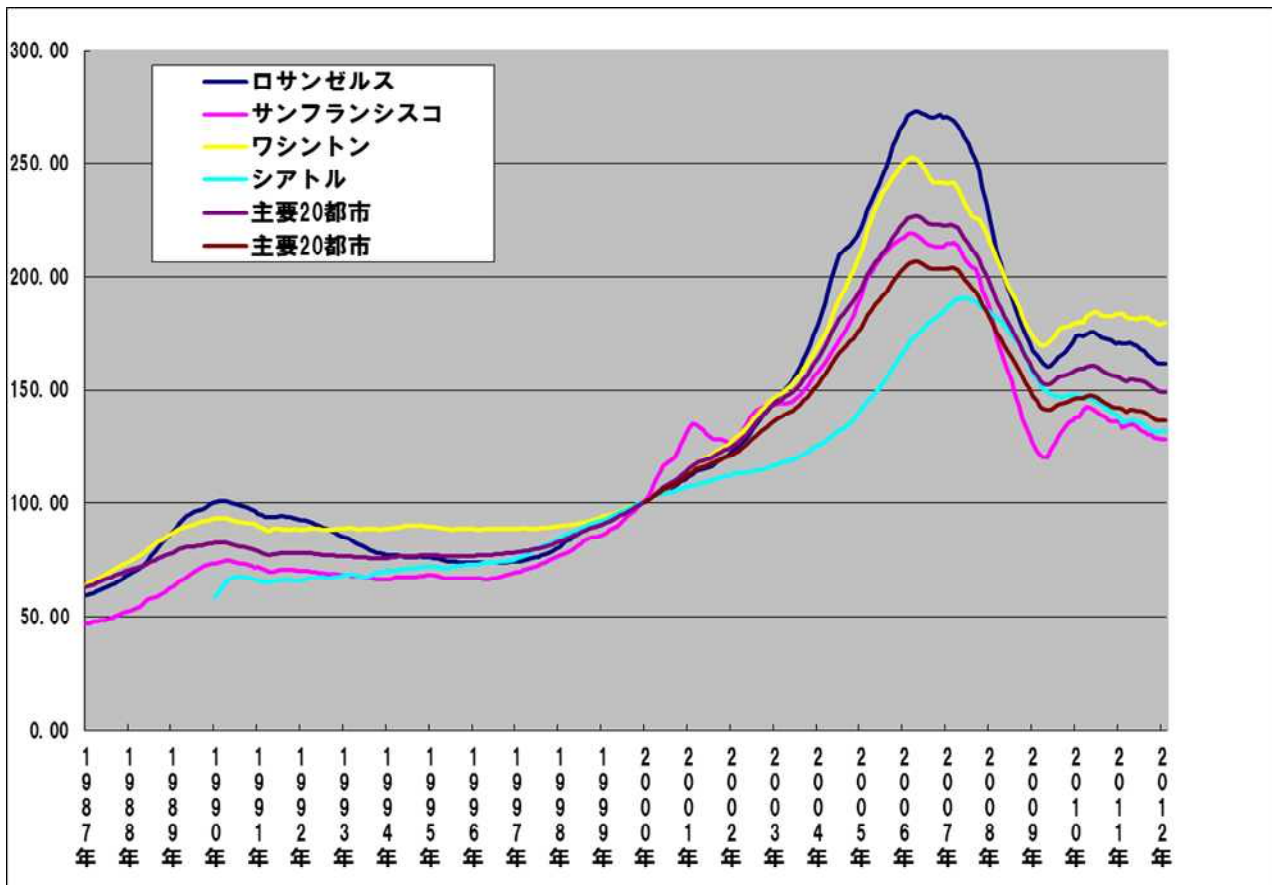
欧州では金融危機がまだ解決に至らない中、フランス次期大統領に社会党のオランド氏が選出されるなど、政治に大きな変化が起きています。

米国では、リーマンショック後の経済には「住宅価格の安定」と「雇用の改善」が景気回復の絶対条件も、いまだ程遠い状況。住宅価格が下落したことで、所有者の家計内債務超過の発生といった状況を生み出しています。価格はまだ底を打ったとは言えず、どの程度で落ち着くことになるのか先が見えない状況です。

先に公表された失業率は8.1%に低下しましたが、これは米国特有の統計のとり方によるもので、実際には雇用者が34万2,000人減少しており、労働力参加率は63.6%と、1981年以來の低水準に張りついています。（4月雇用統計 米労働省）

我が国は震災復興もまだ不十分な中、原発再稼働問題とそれに伴う電気料金値上げ懸念、株価も元気がありません。先進国経済がいま、全般に不調です。

全米住宅価格指数の推移



S&P/Case-Shiller Home Price Indices より長嶋修事務所作成

■現在の住宅市況

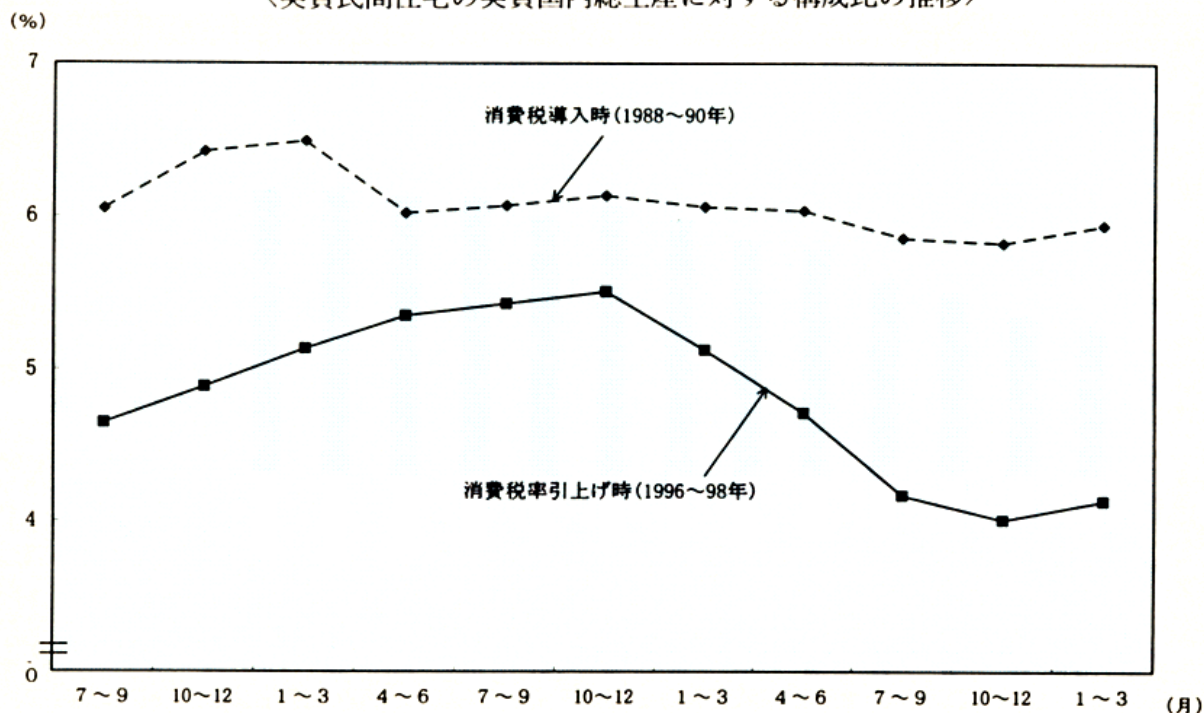
住宅価格のうち、とりわけ新築マンションは景気・株価との連動が高く、こうした情勢下で販売活動を行うのは、業界側から見ればなかなか厳しいものがあります。その割に新築マンション市況の不調があまり囁かれないのは、リーマンショック、さらに東日本大震災で様子見をしていた**潜在的な需要がたまっている**ため。それでもピーク時（首都圏 8 万戸）のおよそ半分（2011 年 4 万戸 2012 年 4.5 万戸見込）の売れ行きです。

長期的に見れば「贈与による住宅購入の減少」「一時取得者絶対数の減少」「デフレ・グローバリズム進展に伴う所得低下傾向」などから、**新築マンション市場は縮小する一方**でしょうが、2012 年度に予定されている 4.3-4.5 万戸（首都圏）程度の供給であれば、立地や企画にふさわしい価格であることを条件として、**販売は比較的順調に推移するもの**と思われるます。

さて、そのような中、国会では消費税増税論議が始まっています。詳細はまだわかりませんが、「いつかは上がるんだろうな」「だったら今のうちに住宅を買っておいたほうがいいのだろう」と思っている人もいることでしょう。また業界側も、消費増税を販売促進につなげようとしています。では実際、**今回の消費増税が住宅市場にどのような影響を与えるのか**について考えてみましょう。

第II-1-11図 駆け込み需要と反動減がみられた今回の民間住宅投資

〈実質民間住宅の実質国内総生産に対する構成比の推移〉



(備考) 経済企画庁「国民経済計算」により作成。

出典：平成10年(1998年)国民生活白書(経済企画庁)

■前回の消費増税ではどうだったか？

かつて消費増税が行われた際には「増税前の駆け込み需要」と「その反動としての市場の大きな落ち込み」が見られました。消費税は97年に3%から5%に引き上げられましたが、96年度の住宅着工が駆け込み需要で前年比9.8%増の163万戸に急増したものの、97年度は134万戸、98年度は118万戸と2年連続で大幅に減少し、反動減が計45万戸となりました。

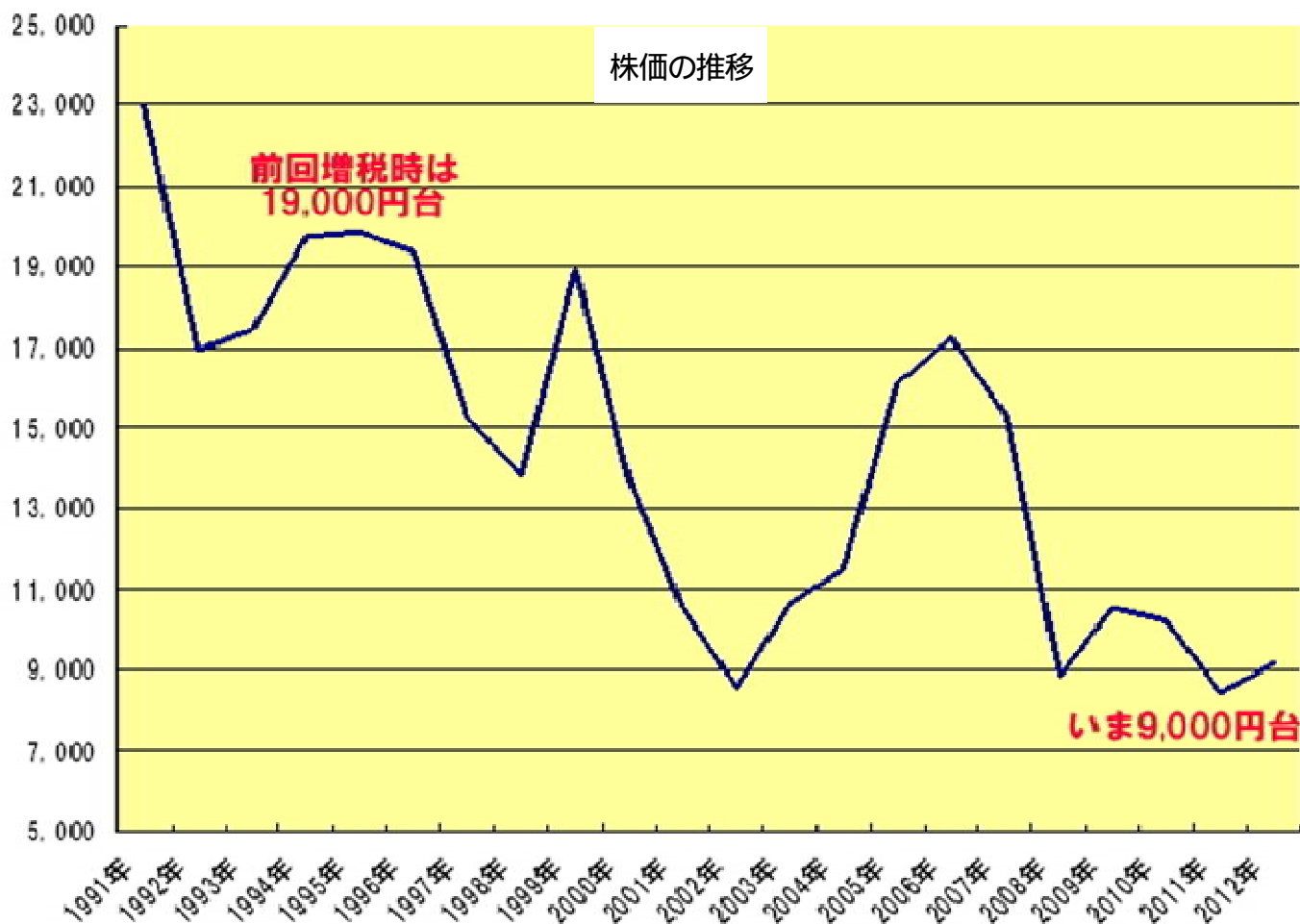
では今回はどうでしょう？結論を言えば、今回はそれほど駆け込み需要も発生しないでしょうし、大きな落ち込みもないものとみています。なぜなら、駆け込み需要が発生した1997年とは、状況が全然違うからです。

■前回は相対的に市況が良かった

消費税を3%から5%に引き上げることが決定したのは1994年11月でした。実際に引き上げられたのは1997年4月ですから、2年半近くの猶予期間があったわけです。さらに住宅の場合、1996年の9月30日までの契約について税率据え置きとされました。

この間の株価は19,000円台。また、当時はまだ「いつかはマイホーム」「マイホームはやっぱり新築」といった常識がありましたし、新築マンションデベロッパーなども元気でした。バブルが崩壊した後、94年にはローン優遇やリストラによる大規模・優良立地物件が次々と出てマンション市場は急速に業績回復、90年代後半にはカタカナ名のマンションデベロッパーが多数上場を果たしたほどです。その後金融危機が訪れましたが、これは消費税駆け込み需要のあとです。

一方、現在の株価は 9,000 円台。デフレが進行し、給与所得者の給与は 15 - 20%も下がり、政治が機能していないこともあって、長期的な成長シナリオもありません。また「持ち家神話」「新築神話」は当時より相当程度薄まっており「必ずしも持ち家を必要としない、ほしいとは思わない」「持つとしても中古でいい、中古がいい」といった認識がかなり浸透してきました。



また、増税後の大きな落ち込みが、消費増税のみにあったわけでもないでしょう。当時は消費増税（5.2 兆円）のみならず、所得税特別減税の廃止（約 2 兆円）社会保険料・医療費負担増（1.4 兆円）と合計 8.6 兆円の負担増が一気にのしかかりました。この反動は大きかったと思います。さらに 1997 年には金融危機がありましたから、大きく市場が落ち込むのも無理のないことです。

こうしたことから、97 年のような駆け込み需要とその反動があるとは、私にはとても想像できません。業界としては、増税前のお得感を打ち出し、営業トークとして強くアナウンスしたいところですが、あまり効果はないものと見ています。

■消費増税で慌てる必要はない

そもそも、消費税が多少増税になったところで、世間の印象ほど大きな負担にはなりません。都心で 5,000 万円の新築マンションの内訳をざっくりと、土地 3000 万円・建物 2000 万円とします。消費税はあくまで建物のみにかかりますから、3%分の UP は 60 万円と、物件総額から見ればわずか 1.2%程度に過ぎません。

この程度の数字は、新築住宅市場では「誤差の範囲」ともいえます。なぜなら新築住宅市場は、その時点での需給の関係に大きく左右される「時価」といった要素が強いからです。このメカニズムは、言ってみれば魚や野菜と同じ。特定のエリアにまとまって新築が供給された結果、そのエリアの需要を上回れば自ずと価格を下げなければ売れず、その逆なら少々強気な価格でも売れます。消費増税より、購入当時の需給の関係の方がよほど重要です。

さらに、1.2%分に左右され、慌てて「立地」や「企画」「耐震性」「省エネ性」「メンテナンス性」「可変性」など“資産性”を大きく左右する事柄について吟味せず買うほうがむしろリスクです。

今後長期的な人口・世帯数減少局面に入る我が国においては、住宅が余剰し空家が増加するのは自明であり、こうした状況では人口集積が偏在化し「価値を維持できる立地」と「そうでない立地」がはっきりと色分けされることが世界的に知られています。

また未来の住宅市場では上述したキーワードについて、具体的に資産性に織り込まれる可能性が高く（現在はこうした住宅性能の差が、資産性と連動していない）、価値を維持できる住宅とできない住宅とのコントラストがより強調されることになるでしょう。

立地や住宅性能の選択いかんによっては、1.2%どころではなく、資産性に大きな差がつくことになります。いま買った新築が30年後には、かたや3,000万円、かたや1,000万円といったことが起こりえます。

住宅は売ることを前提としなければ資産性など関係ないというのは、過去の話に。例えば橋下大阪市長は「リバースモーゲージの活用」を標榜しています。「リバースモーゲージ」とは「自宅に住んだまま、自宅を担保にお金を借り、死ぬまで返さないでいい」といった仕組み。返済は「自身が亡くなってから、自宅を提供することでまかなう」という、まさに「住宅を資産として使い切る仕組み」です。この仕組みでは「住宅の資産価値」が決定的に重要になります。今回は、こうした認識が広がることが予想されます。現に私もこうしてアナウンスしています。

もちろん、すでに土地を所有していて、いつか建物を建てようとしていた方は、増税前に建てるとお得感は高いでしょうから、多少の駆け込みはあるでしょう

国家の債務残高をこれ以上増やさないためにはさらに5%、高齢化に伴う社会保障負担増大に対応するためにはさらに増税をしなければなりません、こうした道のりが示された場合には「ではなるべく手前で買っておこう」ということにはなるのかも知れませんね。

■住宅に「消費税」は正しいか？

ところで、消費増税について住宅業界はもちろん反対であり、一定の配慮を、と表明していますが、この件に関しては住宅業界が正しいのです。グローバルに見れば住宅に普通に消費税かけるのは日本くらいなもの。住宅を長く大事に使う「ストック」として扱うことが今後の国の方針ですが、消費という概念が住宅税制に残るのは矛盾してしまいます。

住宅について消費税は免除するかわりに、40年以上続く「固定資産税減免」や「不動産取得税減免」などのいわゆる「特例」を廃止するのがいいでしょう。住宅ローン控除もしくかりで、この制度は実質的な国からの金利補助制度です。再投資（リフォーム）については所得からの控除を認めるのもいいでしょう。



22,000組を突破！ 第三者のホームインスペクション(住宅診断・住宅検査)
実績ダントツNO.1！ 中立・公正を堅持した完全独立系の一級建築士事務所です



土日祝・全国対応
営業時間：10:00～19:00
※ 19時以降でもスタッフがいたら対応いたします



おかげ様で13周年!!

ご利用者数：22874組
(12/31 現在)

達人サービスのお申し込みはこちら
申し込み窓口

お問い合わせ お見積もりはこちら
受付窓口

- サービス一覧はこちら
- ホームインスペクションのベストタイミングはいつか?
- ホームインスペクション会社の選び方失敗しない6つのポイント
- 22,000組を突破！さくら事務所が業界ナンバーワン理由とは?

【新築一戸建て】に関するサービス



- ホームインスペクション(住宅診断・住宅検査) 契約前
- 内覧会(竣工検査)立会い・同行 契約後・引渡し前
- 工事現場(施工)品質チェック 建築前・建築中

【中古一戸建て】に関するサービス



- ホームインスペクション(住宅診断・住宅検査) 契約前
- 耐震診断/耐震基準適合証明書発行
- 瑕疵(かし)保険つき中古住宅保証
- リフォーム・リノベーション完成(竣工)検査立会い 契約後・引渡し前
- リフォーム・リノベーション工事現場(施工)品質チェック 建築前・建築中

【自宅一戸建て】に関するサービス

NEWS

- 4/27 事例 排気管がつながっていない中古住宅
- 4/16 ホームインスペクション会社の選び方失敗しない6つのポイント
- 4/12 ホームインスペクションのベストタイミングはいつか?

プレスルーム最新情報!

最新報道資料
2012-03-27
リノベーション専用の施工品質診断サービス開始
プレスルームブログ
2012-5-9
メディア掲載のお知らせ
2012-5-1

不動産コンサルタント 長嶋修(ながしまおさむ) プロフィール <http://nagashima.in/>
不動産デベロッパーで支店長として幅広く不動産売買業務全般を経験後、1999年に業界初の個人向け不動産コンサルティング会社である、不動産の達人 株式会社さくら事務所を設立。以降、様々な活動を通して“第三者性を堅持した個人向け不動産コンサルタント”第一人者としての地位を築いた。国土交通省・経済産業省などの委員も歴任している。2008年4月、ホームインスペクション(住宅診断)の普及・公認資格制度をめざし、NPO法人日本ホームインスペクターズ協会を設立、初代理事長に就任。また自身の個人事務所(長嶋修事務所)でTV等メディア出演、講演、出版・執筆活動等でも活躍中。業界・政策提言や社会問題全般にも言及する。『住宅購入学入門 いま、何を買わないか』(講談社+ 新書)『マイホームはこうして選びなさい』(ダイヤモンド社)他、著書多数。



不動産の達人 株式会社さくら事務所 (東京都中央区/代表:長嶋修) <http://sakurajimusyo.com/>
株式会社さくら事務所は「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を目的として活動する、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社。不動産版「かかりつけのお医者さん」です。第三者性を堅持した住生活エージェント企業といった立場から、利害にとらわれない住宅診断(ホームインスペクション)や、不動産購入に関するさまざまなアドバイスを行なう「不動産の達人サービス」をご提供しています。

本件に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

株式会社長嶋修事務所 東京都中央区日本橋茅場町3-12-9 NIビル3F (さくら事務所内) <http://nagashima.in/>
TEL 03-3661-5277 FAX 03-3661-5285 取締役:大西倫加 press@sakurajimusyo.com