

「平成 23 年度税制改正等に向けたアンケート調査」

報告書

平成 22 年 5 月

(社) 全国宅地建物取引業協会連合会

目 次

《調査の概要》

(1) 調査の方法と調査の期間	1
(2) 調査対象範囲と対象名簿の整備方法	1
(3) 調査票の回収状況	1
(4) 調査項目	1

1. 不動産の買取再販について

(1) 過去5年間の不動産買取再販の有無	2
(2) 買取再販にあたっての工事費用、工事箇所、契約までの期間	3
(3) 買取再販を行う上での問題点／自由記述	5
(4) 買取再販を行わない理由	6

2. 新築住宅分譲の販売期間について

(1) 過去1年間における新築住宅の分譲の有無	7
(2) 過去1年間に手がけた新築住宅の分譲件数	7
(3) 建物完成から販売開始までの期間	8

3. 住宅版エコポイント制度の創設について

(1) 住宅版エコポイント制度創設の認知度	11
(2) 住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果	11
(3) 住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果／自由記述	12
(4) 住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果／自由記述	12

4. 住宅用土地に係わる売買取引について

(1) 住宅用土地に係わる売買取引の有無	13
(2) 売買取引をおこなった住宅用土地の条件・売買形態	13
(3) 土地購入の主たる資金	14
(4) 土地先行融資における問題点の有無	14
(5) 土地先行融資における具体的な問題点／自由記述	15
(6) 贈与税特例措置の利用状況	15
(7) 利用または利用を検討していた贈与税特例措置の種類	16

5. 不動産に係わる固定資産評価について

(1) 固定資産税評価額と取引価格の価格差	17
(2) 固定資産評価額が取引価格より高いのは	17
(3) 固定資産評価額が特に高いと思われる建物の用途	18

《調査の概要》

＜アンケート調査の実施方法＞

（１）調査の方法と調査の期間

本アンケート調査は、郵送調査で実施した。調査票は、2010 年 4 月 15 日（木）に送付し、回収は専用の返信用封筒によって回収した。

回答期限は当初、4 月 28 日（水）としていたが、5 月 12 日（水）までに届いた調査票も、集計・分析の対象とした。

（２）調査対象範囲と対象名簿の整備方法

アンケート調査の対象は、全国宅地建物取引業協会連合会のモニター会員 1,066 件である。

（３）調査票の回収状況

発送後、宛所不明等で返送されたものなどがあったため、有効発送数は 1,058 件であった。回収状況は以下のとおりである。

調査票発送対象数	:	1, 066
有効発送数	:	1, 058
有効回答数（集計対象数）	:	706
有効回答率	:	66. 7%

（４）調査項目

主な調査項目は以下のとおりである。

1. 不動産の買取再販について
2. 新築住宅分譲の販売期間について
3. 住宅版エコポイント制度の創設について
4. 住宅用土地に係わる売買取引について
5. 不動産に係わる固定資産評価について

1. 不動産の買取再販について

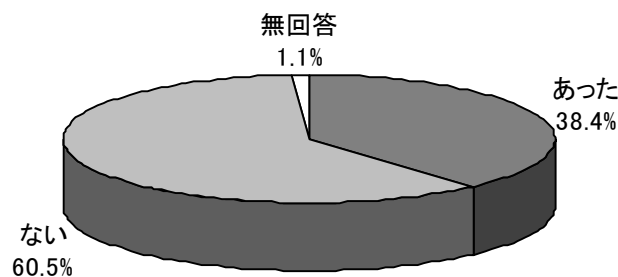
(1) 過去5年間の不動産買取再販の有無

過去5年間の取引において、自らが売主となった不動産の買取再販（中古不動産等を自ら買取り再販する）の有無は、「ない」が60.5%で過半数を占め、「あった」の38.4%を上回った（図表1-1）。

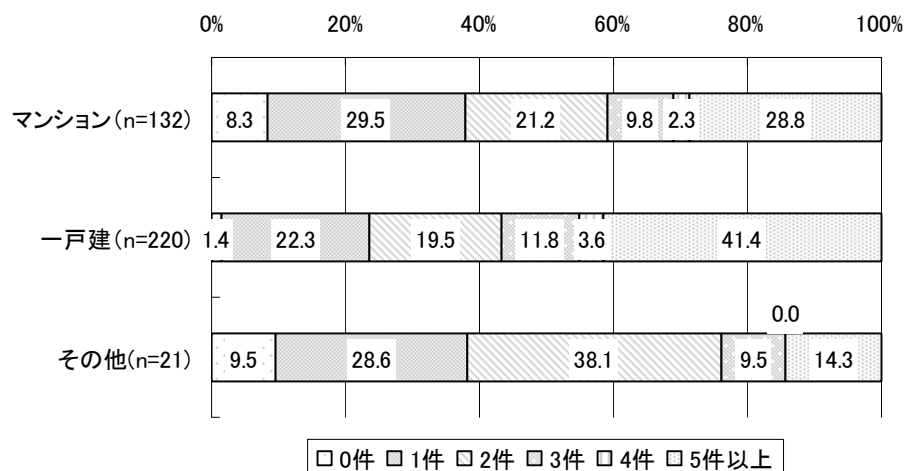
また、「あった」と回答した事業者に対し、件数と、そのうちの改修リフォーム物件の件数をたずねた（図表1-2、図表1-3、図表1-4）。

「マンション」では「1件」が29.5%で最も多く、「5件以上」が28.8%で次いでおり、平均は16.6件であった。このうち改修リフォームの件数は平均で15.8件、買取再販の件数とほぼ同数である。「一戸建て」では「5件以上」が41.4%を占め、「1件」が22.3%で次ぐ。平均は14.7件、うち改修リフォーム件数の平均は13.9件であった。

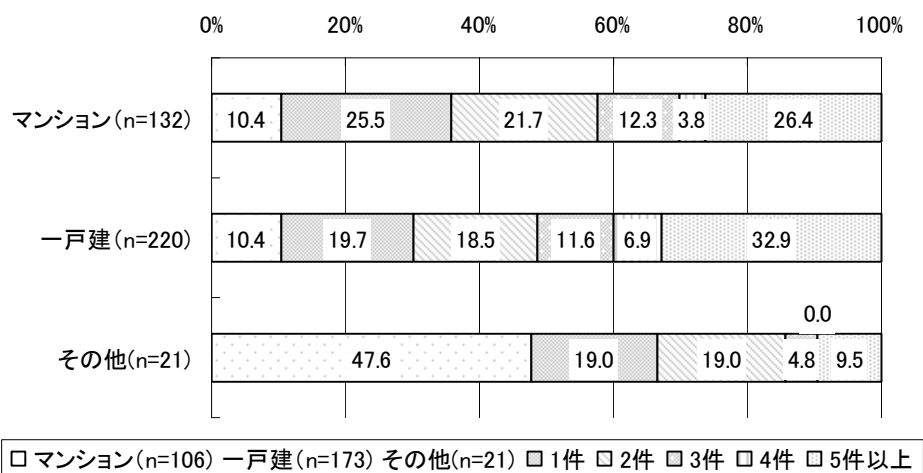
図表1-1 過去5年間ににおける不動産の買取再販の有無



図表1-2 過去5年間ににおける不動産の買取再販の件数



図表 1-3 過去 5 年間における不動産の買取再販のうち改修リフォーム物件数



図表 1-4 過去 5 年間における不動産の買取再販の件数（最大、最小、平均）

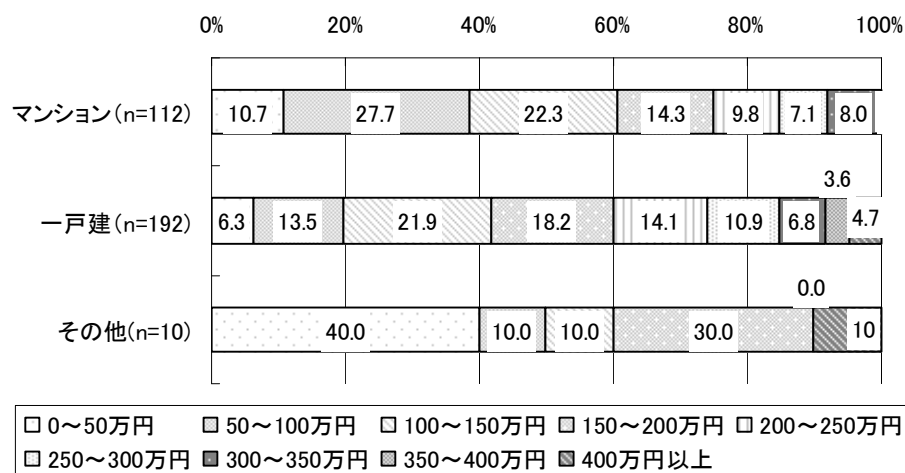
マンション (回答事業者数 132 件)	【最大】1,200 件 【最小】 0 件 【平均】 16.6 件	→ 内、改修リフォーム物件 (回答事業者数 106 件)	【最大】 840 件 【最小】 0 件 【平均】 15.8 件
一戸建 (回答事業者数 220 件)	【最大】1,500 件 【最小】 0 件 【平均】 14.7 件	→ 内、改修リフォーム物件 (回答事業者数 173 件)	【最大】 1,300 件 【最小】 0 件 【平均】 13.9 件
その他 (回答事業者数 21 件)	【最大】 41 件 【最小】 0 件 【平均】 4.8 件	→ 内、改修リフォーム物件 (回答事業者数 21 件)	【最大】 10 件 【最小】 0 件 【平均】 1.6 件

（２）買取再販にあたっての工事費用、工事箇所、契約までの期間

① 工事費用

改修リフォームに要する 1 件あたりの平均工事費用は、「マンション」では「50 万円～100 万円」が 27.7% で最も多く、「100 万円～150 万円」が 22.3% で次いでいる。「一戸建て」の場合は「100 万円～150 万円」(21.9%)、「150 万円～200 万円」(18.2%) が特に多いほか、「400 万円以上」も 4.7% ほどみられる（図表 1-5）。

図表 1-5 工事費用



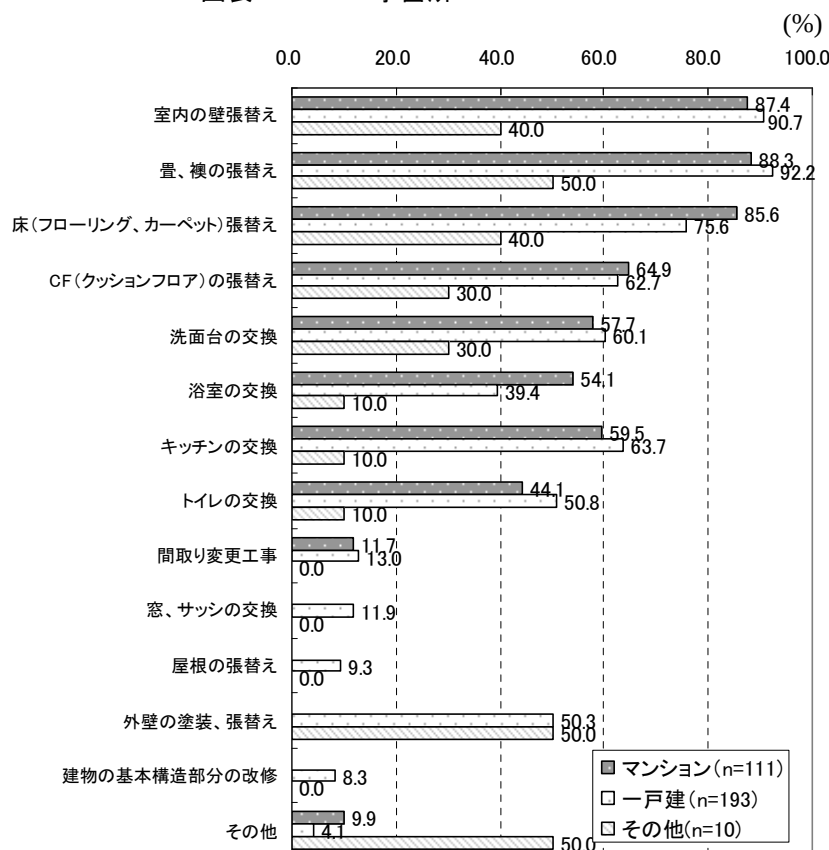
※n は無回答を除く。※選択肢「350～400 万円」「400 万円以上」は「マンション」では設定なし。

② 工事箇所

改修リフォームを行う工事箇所は、「マンション」では「室内の壁張替え」が 87.4%、「畳、襖の張替え」が 88.3%、「床の張替え」が 85.6%と高い割合を示した。

一方、「一戸建て」では「畳、襖の張替え」が 92.2%、「室内の壁張替え」が 90.7%と 9 割以上の非常に高い割合を示し、「洗面台の交換」「キッチンの交換」「トイレの交換」とともに「マンション」よりも割合が高くなっている（図表 1-6）。

図表 1-6 工事箇所

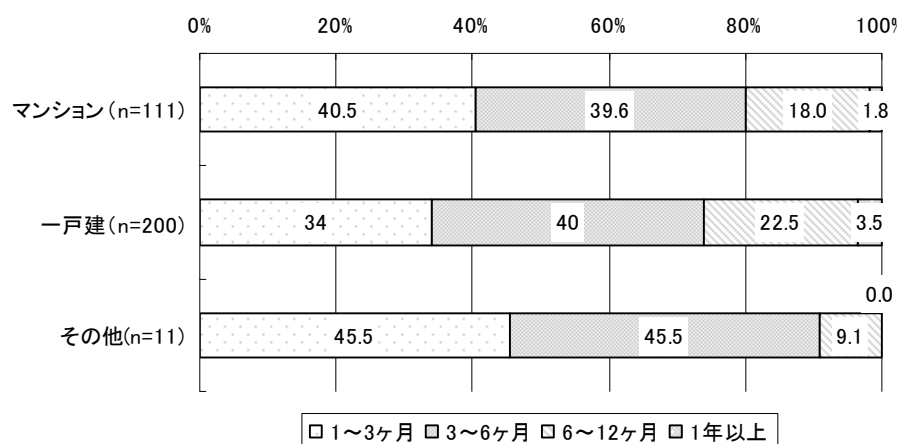


③ 契約締結までの期間

改修リフォームの終了後、販売開始から売買契約締結までの平均期間は、「マンション」では「1～3 ヶ月」と「3～6 ヶ月」がほぼ4割ずつを占めた。

「一戸建て」では「3～6 ヶ月」の40%に対し「1～3 ヶ月」は34%となり、「マンション」と傾向が似ているものの契約締結までの期間はやや長くなっている（図表1-7）。

図表 1-7 契約締結までの期間



（3）買取再販を行う上での問題点／自由記述

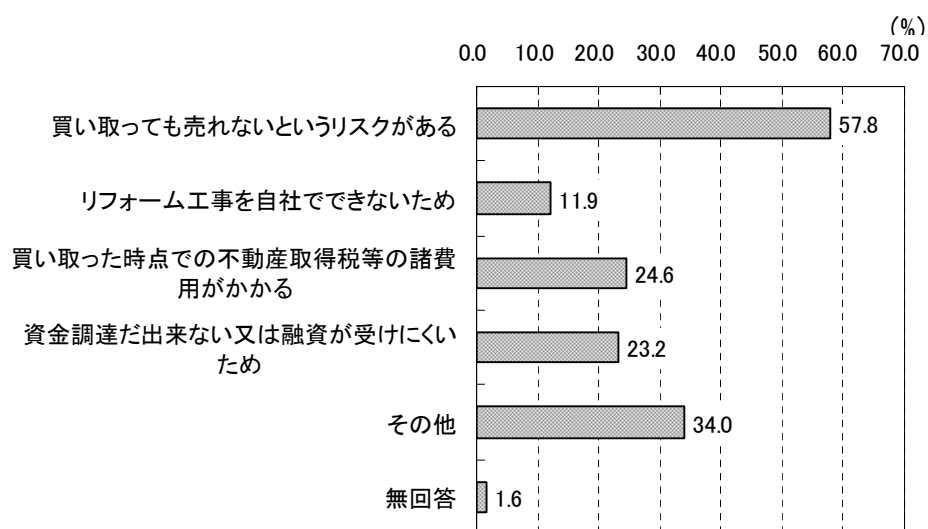
上記（1）で「ある」と回答した事業者に対し、買取再販を行う上での問題点をたずねたところ、以下のような内容の回答が多く得られた。

- ・築年数→耐振基準の問題。瑕疵担保の問題（売主2年）があるので構造のチェックが必要。
- ・建築確認面積と実際の建物面積が相違するものが多い。
- ・不動産取得税及び登録免許税のため売価が上昇する。または仕入価を下げなくてはならない。
- ・戸建の場合、増築部分が未登記の場合は住宅ローンの申込時に問題がある。
- ・売却予想価格にて再販できるかいつも心配がある。改修費が追加する事もある。
- ・価格が下げる傾向に歯止めがかからずリスクが大きい。エンドユーザーに情報が流れすぎて、価格設定が難しい。買い客の目移りと決断不足も気になる。
- ・銀行融資の額が予想より低い。リフォーム済物件の場合、顧客の希望と相違する場合がある。
- ・再販時仲介業者に仲介を依頼するが、契約時重税を間違いなく作成できる業者が少ない。
- ・競売での買い取りがほとんどであるため、買い取り前に建物調査が十分行えず、リフォーム費用が増大する傾向にある。

（４）買取再販を行わない理由

上記（１）で「ない」と回答した事業者に対し、買取再販を行わない理由をたずねたところ、「買い取っても売れないというリスクがある」が 57.8%で最も多い。なお、「その他」について 145 件の具体的な理由の記述があり、「新築分譲、賃貸、仲介が専門だから」という理由のほか、「良好な中古物件が手に入らない」、「利益幅が少ない」といった回答が寄せられた。（図表 1-8）。

図表 1-8 買取再販を行わない理由

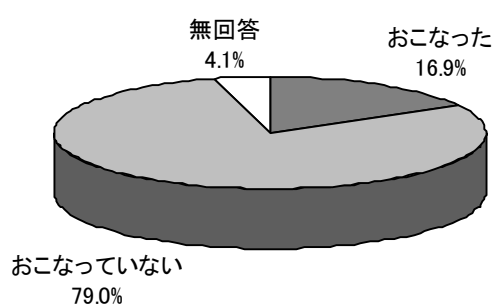


2. 新築住宅分譲の販売期間について

(1) 過去1年間における新築住宅の分譲の有無

過去1年間（平成21年4月～平成22年3月）における新築住宅分譲の有無についてたずねたところ、「おこなった」が16.9%、「おこなっていない」が79.0%であった（図表2-1）。

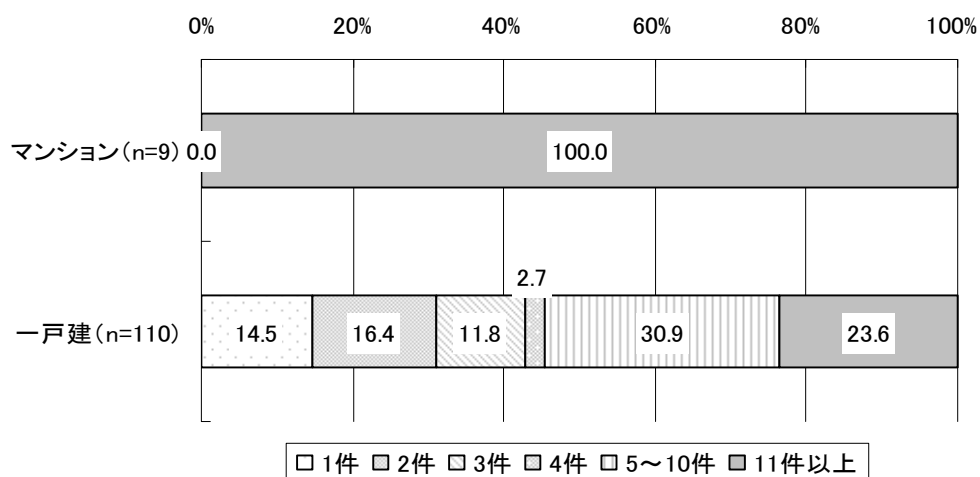
図表2-1 過去1年間に新築住宅の分譲を行ったか



(2) 過去1年間に手がけた新築住宅の分譲件数

上記(1)で「おこなった」と回答した事業者に対し、その件数をたずねたところ、「一戸建て」では「5～10件」が30.9%で最も多く、「11件以上」が23.6%で次いだ。平均では17.0であった。一方、「マンション」では全て「11件以上」であった（図表2-2）。

図表2-2 過去1年間における新築住宅の分譲件数



図表 2-3 過去 1 年間ににおける新築住宅の分譲件数（最大、最小、平均）

マンション (回答事業者 9 件)	【最大】	300
	【最小】	0
	【平均】	70.8
一戸建 (回答事業者 110 件)	【最大】	410
	【最小】	1
	【平均】	17.0

※「一戸建て」に比べて「マンション」の回答数が少ないのは、最近におけるマンション市況の不振が影響して 0 件を含む無回答が増加している可能性も考えられるが、昨年度調査の回答数も、「一戸建て」152 件に対して「マンション」29 件である。

(3) 建物完成から販売開始までの期間

建物完成後、販売開始から実際に販売できるまでの期間とその件数については下表のとおりである（図表 2-4）。

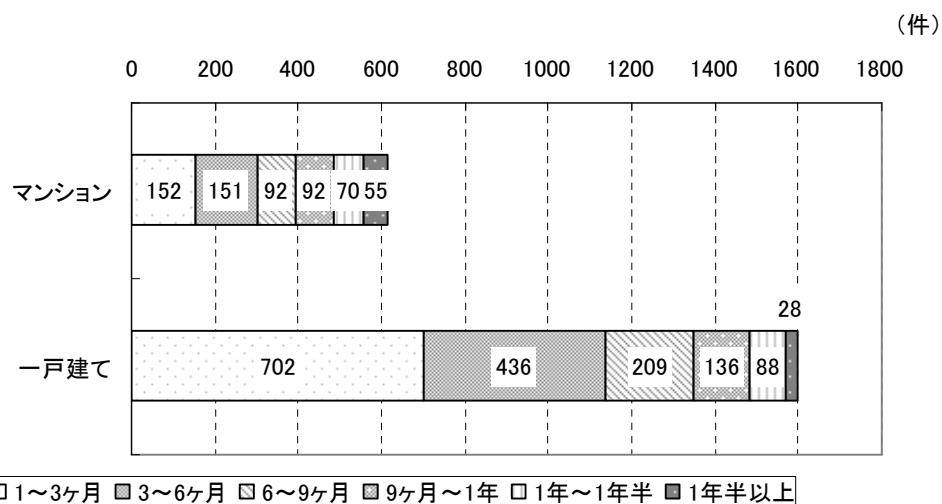
また、マンション・一戸建て別に期間別の件数をみると（図表 2-5）、「マンション」では合計 612 件のうち、「1～3 ヶ月」が 152 件、「3～6 ヶ月」が 151 件と、期間が長くなるに従い緩やかに件数が減少する傾向にある。「一戸建て」では合計 1,599 件のうち、「1～3 ヶ月」が 702 件で半数近くを占めており、「3～6 ヶ月」が 436 件で次いでいる。

また、これを地域（地区連の地域）別にみると（図表 2-6）、「マンション」の 612 件のうち 247 件が「九州」、200 件が「近畿」、115 件が「中部」。これに対して「関東」「中国・四国」は 0 件だった。「一戸建て」の場合、1,599 件のうち 540 件が「関東」、「近畿」が 463 件、「中部」が 454 件と、この 3 地域で 9 割以上を占め、「関東」ではその半数以上を「1～3 ヶ月」が占めるなど、地域による違いも見受けられる。

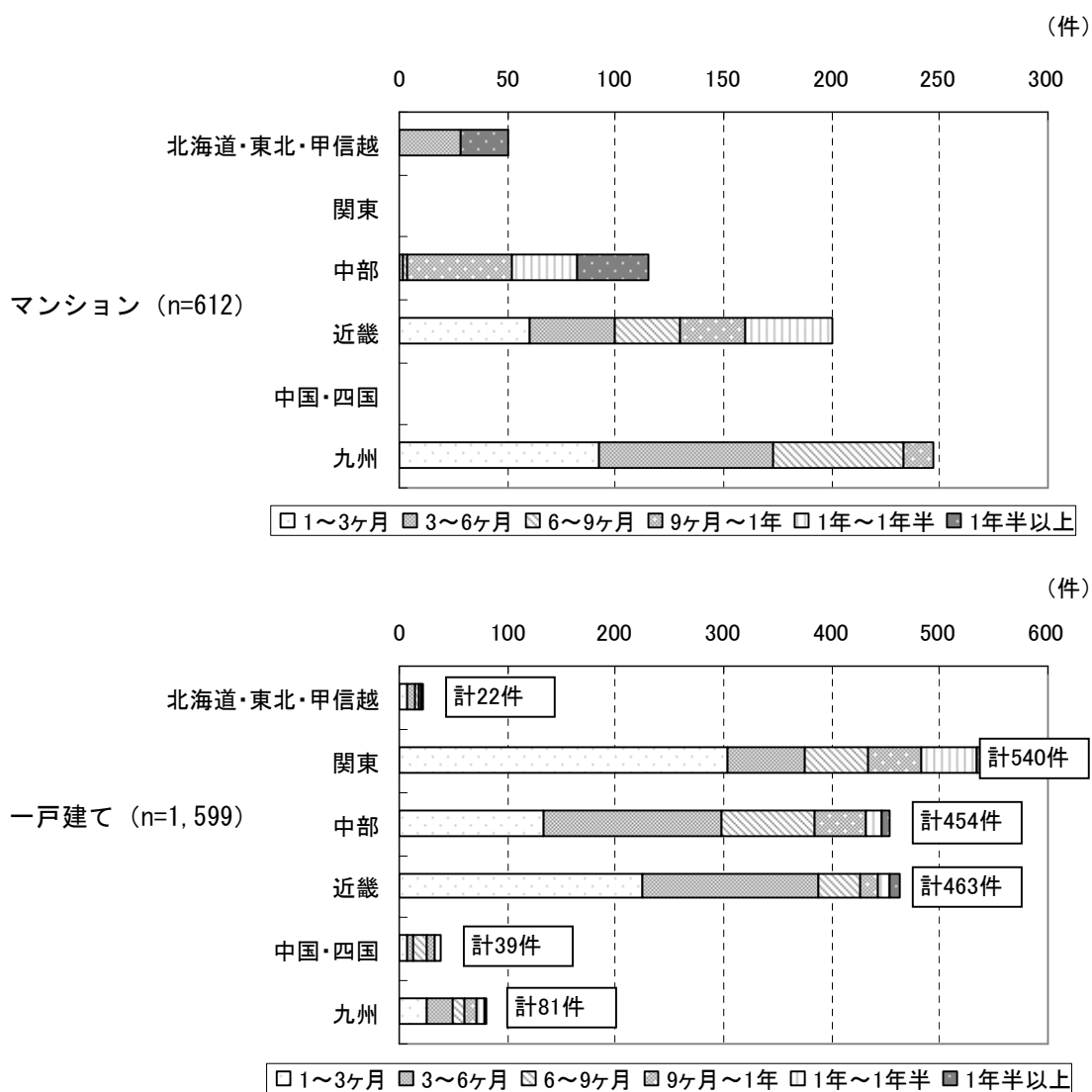
図表 2-4 実際に販売できるまでの期間（最大、最小、平均）

	期間	最大	最小	平均	回答 事業所数
マンション	1～3ヶ月	60件	12件	38.0件	4件
	3～6ヶ月	40件	2件	25.2件	6件
	6～9ヶ月	40件	2件	23.0件	4件
	9ヶ月～1年	48件	14件	30.7件	3件
	1年～1年半	40件	30件	35.0件	2件
	1年半以上	33件	22件	27.5件	2件
一戸建	1～3ヶ月	120件	0件	11.9件	59件
	3～6ヶ月	160件	0件	8.2件	53件
	6～9ヶ月	80件	1件	5.2件	40件
	9ヶ月～1年	40件	1件	3.5件	39件
	1年～1年半	46件	0件	3.5件	25件
	1年半以上	8件	0件	2.3件	12件

図表 2-5 実際に販売できるまでの期間（マンション、一戸建て別、総数）



図表 2-6 実際に販売できるまでの期間（マンション、一戸建て別、地域別）



※具体的な件数は次ページの基礎データを参照

(上記図表2-6の基礎データ)

マンション (n=612)

(件)

	1～3ヶ月	3～6ヶ月	6～9ヶ月	9ヶ月～1年	1年～1年半	1年半以上	合計
北海道・東北・甲信越	0	28	0	0	0	22	50
関東	0	0	0	0	0	0	0
中部	0	2	2	48	30	33	115
近畿	60	40	30	30	40	0	200
中国・四国	0	0	0	0	0	0	0
九州	92	81	60	14	0	0	247
合計	152	151	92	92	70	55	612

一戸建て (n=1,599)

(件)

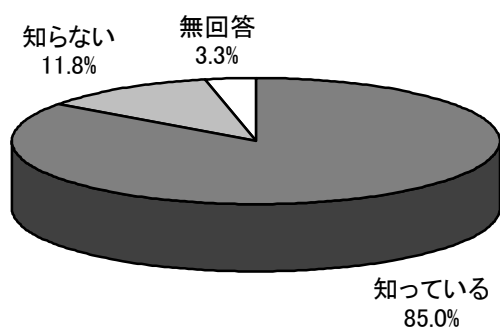
	1～3ヶ月	3～6ヶ月	6～9ヶ月	9ヶ月～1年	1年～1年半	1年半以上	合計
北海道・東北・甲信越	7	7	4	3	1	0	22
関東	303	72	58	50	51	6	540
中部	134	165	85	48	14	8	454
近畿	225	162	39	17	10	10	463
中国・四国	7	6	13	7	5	1	39
九州	26	24	10	11	7	3	81
合計	702	436	209	136	88	28	1599

3. 住宅版エコポイント制度の創設について

(1) 住宅版エコポイント制度創設の認知度

平成 21 年 12 月に政府の経済対策によって創設された「住宅版エコポイント制度」に対する認知度は、「知っている」が 85%、「知らない」が 11.8%であった（図表 3-1）。

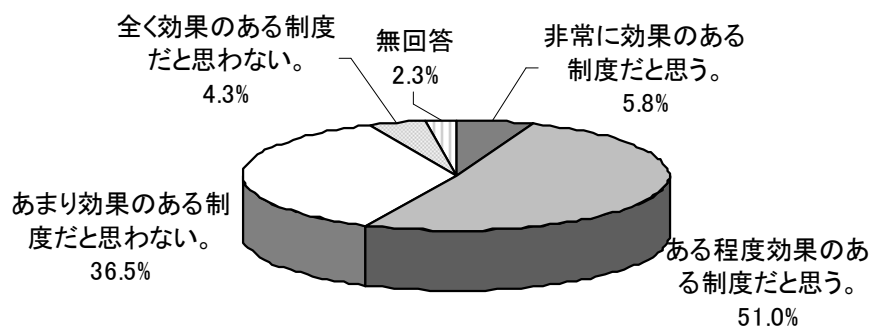
図表 3-1 「住宅版エコポイント制度」の創設を知っていたか



(2) 住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果

上記（1）で「知っている」と回答した事業者に対し、その効果をたずねたところ、「ある程度効果のある制度だと思う」が 51.0%で最も多く、「あまり効果のある制度だと思わない」が 36.5%で次いでいる。また、「非常に効果のある制度だと思う」が 5.8%の一方、「まったく効果のある制度だと思わない」が 4.3%という賛否両論が入り交じる結果となった。現時点では、住宅版エコポイント制度の評価は定まっていないようだ（図表 3-2）。

図表 3-2 住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果



（３）住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果／自由記述

上記（２）で「非常に効果のある制度だと思う」、「ある程度効果のある制度だと思う」と回答した事業者に対し、その効果をたずねたところ、以下のような内容の回答が多く得られた。

- ・景気が低迷している現在、カンフル剤として打ち出すことによって消費者の購買意欲をわかせる効果がある。
- ・「優良住宅」の意識付けと基準の明示によって安心してもらえる。
- ・派生的消費に対する効果が期待でき、間接的にコストダウンが図れる。
- ・住宅ローン借入れ限度額が有利になり、融資が受けやすくなる。
- ・自宅とアパート併用の場合にポイントがそれぞれに付き、税制優遇やフラット３５Ｓの金利下げを併用できる。
- ・エコポイントという概念が電化製品や自動車で一般ユーザーに広がっているので、ある程度期待できると思う。
- ・商品券やプリペイドカードなど様々な商品と交換できることや別の追加工事にあてることができる。

（４）住宅版エコポイント制度の不動産取引における効果／自由記述

上記（２）で「あまり効果のある制度だと思わない」、「まったく効果のある制度だと思わない」と回答した事業者に対し、その効果をたずねたところ、以下のような内容の回答が多く得られた。

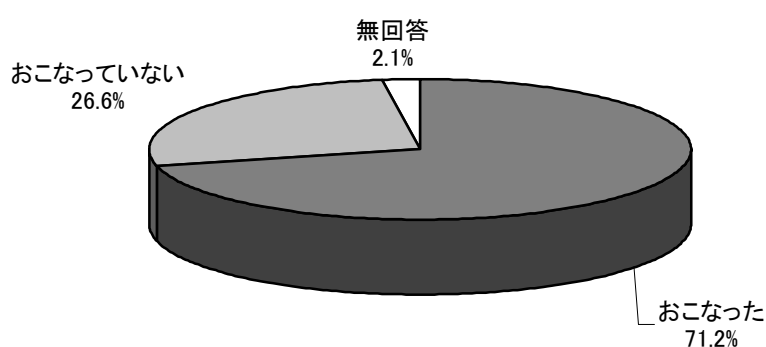
- ・新築一戸建で３０万、リフォームでは工事箇所により最高３０万ポイントとの事だが、その金額以上に不動産の価格は高く、テレビや冷蔵庫の価格に対するポイントの割合に比べたら、少なすぎる。
- ・新築分譲住宅の場合、エコポイント３０万円分を取得するためには４０万円～６０万円多く建築費用が必要。
- ・住宅リフォーム事業には効果があると思うが、不動産取引には疑問。思い切った税制改正、経済の立直しで、中古市場の活性化、戸建のレベルアップを計るべき。
- ・あまり認知されておらず、金額的に住宅建築の動機としては低い。
- ・新築建売住宅事業を行っている地元又は中小企業にとって、ハードルが高すぎる。大手ハウスメーカーやリフォーム業者だけが利用できるものでは困る。
- ・手続、審査等が複雑で費用等がかかる。
- ・ポイントで還元する為、高齢者に制度が理解されにくい。

4. 住宅用土地に係わる売買取引について

(1) 住宅用土地に係わる売買取引の有無

過去1年間（平成21年4月～平成22年3月）に、住宅用土地を自ら売主及び代理・媒介行為によって買主と売買取引を行ったかをたずねたところ、「おこなった」が71.2%、「おこなっていない」が26.6%であった（図表4-1）。

図表4-1 住宅土地に係わる売買取引をおこなったか



(2) 売買取引をおこなった住宅用土地の条件・売買形態

上記(1)で「おこなった」と回答した事業者に対し、その件数は建築条件付き（建物請負契約締結を停止条件とする）売地か建築条件無しの売地か、さらに自ら売主の場合と代理・媒介の場合の別でたずねた。なお、開発分譲等の場合は1区画単位で回答を求め、媒介の場合は個人売主等の場合も含んだ。

その結果、「建築条件付き売地」では「自ら売主」が2,122件、「代理・媒介」が316件。「建築条件無し売地」では、「自ら売主」が1,838件、「代理・媒介」が2,623件であった（図表4-2）。

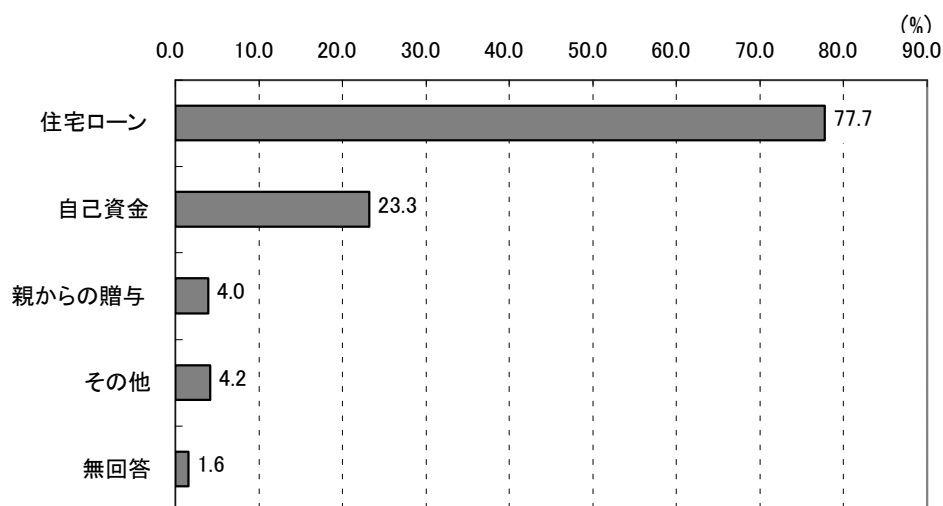
図表4-2 売買取引をおこなった住宅用土地の条件・売買形態

	自ら売主	代理・媒介
建築条件付き売地	2,122 件	316 件
建築条件無し売地	1,838 件	2,623 件

(3) 土地購入の主たる資金

上記(1)で「おこなった」と回答した事業者に対し、土地を購入した買主の主たる資金をたずねたところ、「住宅ローン」が77.7%を占め、「自己資金」の23.3%が次いだ(図表4-3)。

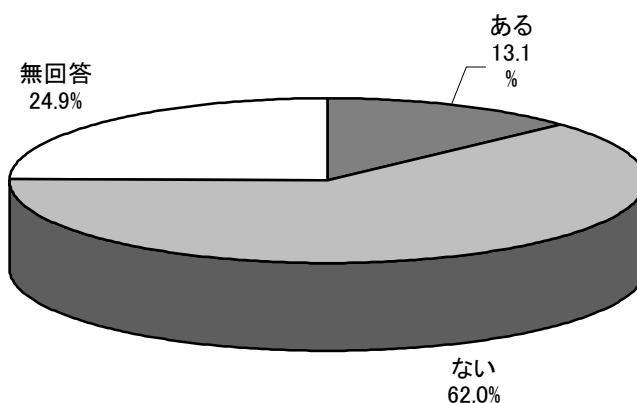
図表4-3 土地を購入した主たる資金



(4) 土地先行融資における問題点の有無

上記(1)で「おこなった」と回答した事業者に対し、住宅ローンを利用する際の通常住宅取得に係わる土地先行融資について、実務上の問題点の有無をたずねたところ、「ない」が62.0%を占め、「ある」が13.1%、「無回答」が24.9%だった(図表4-4)。

図表4-4 土地先行融資について実務上問題点はあるか



（５）土地先行融資における具体的な問題点／自由記述

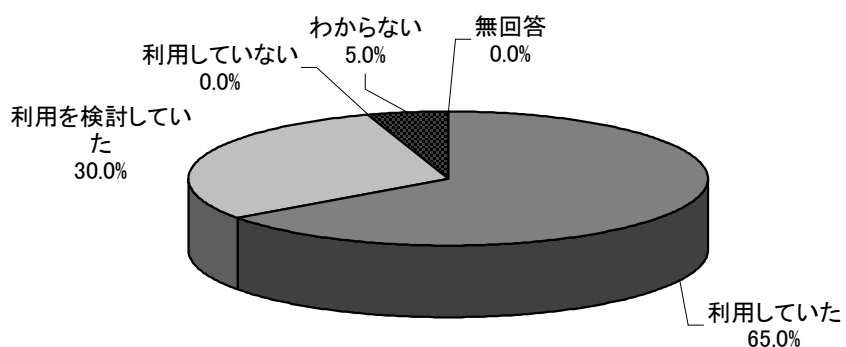
上記（４）で「ある」と回答した事業者に対し、具体的な問題点をたずねたところ、以下のような内容の回答が多く得られた。

- ・ 建築費の算出に時間がかかる為、融資申込額が説明しにくい。土地のみでも住宅ローンを受付けしてほしい。
- ・ 建物資金と土地資金が建物完成後になる事が多いため、資金回収が遅れる。
- ・ 調整区域内の土地では、銀行により土地評価が極端に違う場合がある。或いは取り扱わない銀行もある。
- ・ 融資を受けにくい。買替えの場合融資が受けられない。
- ・ 購入者が土地を取得した時から、建物の完成引渡しまでの間、購入者は家賃と土地の住宅ローン返済の二重払いとなる。現在金融機関はつなぎ融資に消極的。
- ・ 抵当権設定の登録免許税が軽減されない。
- ・ 登記と同時に全額融資してほしい。
- ・ 土地先行融資を行なってくれる金融機関が限られている。区画整理の保留地は一層難しい。
- ・ 土地、建物でローン申込みした場合、２割ぐらいローン不成立がある。

（６）贈与税特例措置の利用状況

上記（３）で「親からの贈与」と回答した事業者に対し、親から贈与を受けた買主は住宅取得資金に係わる贈与税の各特例措置を利用したかをたずねたところ、「利用していた」が 65.0%を占め、「利用を検討していた」が 30.0%、「わからない」が 5.0%。「利用していない」及び「無回答」は 0%だった（図表 4-5）。

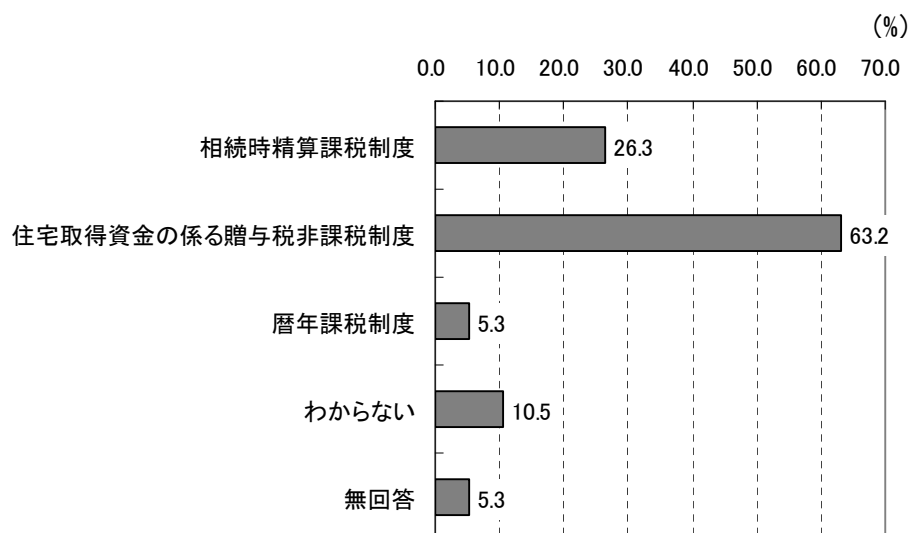
図表 4-5 親からの贈与を受けた買主が贈与税の各特例措置を利用していたか



(7) 利用または利用を検討していた贈与税特例措置の種類

上記(6)で「利用していた」または「利用を検討していた」と回答した事業者に対し、買主が利用していた、もしくは利用を検討していた住宅取得資金に係わる贈与税の特例措置の種類をたずねたところ、「住宅取得資金に係わる贈与税非課税制度(500万円までの非課税)」が63.2%、「相続時精算課税制度(3,500万円までの課税の繰延)」が26.3%、「暦年課税制度(年110万円までの非課税)」が5.3%だった(図表4-6)。

図表4-6 利用または利用を検討していた贈与税特例措置の種類

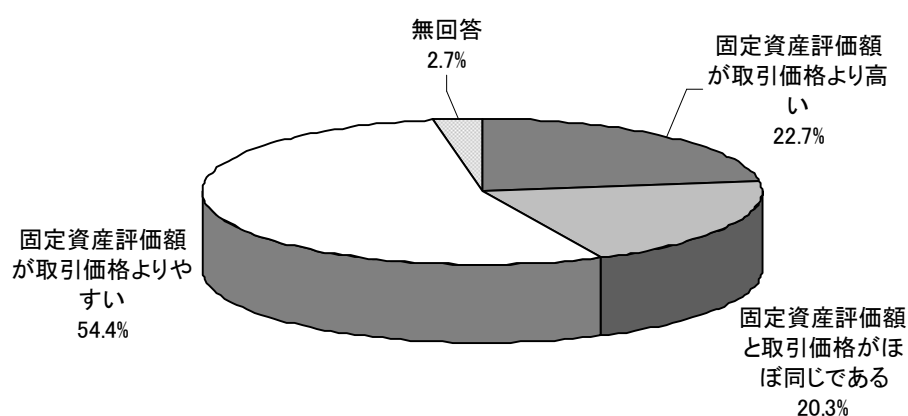


5. 不動産に係わる固定資産評価について

(1) 固定資産税評価額と取引価格の価格差

固定資産税等の根拠となる不動産の固定資産評価額について、御社の事業エリアにおける不動産の固定資産評価額と取引価格（成約価格）との価格差についてたずねたところ、「固定資産評価額が取引価格より安い」が 54.4%、「固定資産評価額が取引価格より高い」が 22.7%、「固定資産評価額と取引価格がほぼ同じである」が 20.3%であった（図表 5-1）。

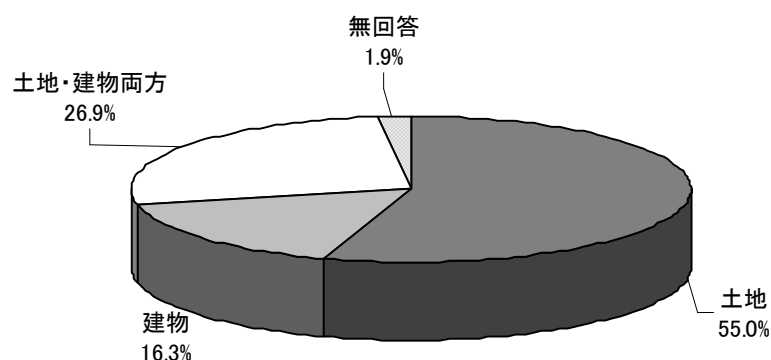
図表 5-1 固定資産評価額と取引価格の価格差



(2) 固定資産評価額が取引価格より高いのは

上記（1）で「固定資産評価額が取引価格より高い」と回答した事業者に対し、高いと思われるのは「土地」、「建物」または「土地・建物両方」かについてたずねたところ、「土地」が 55.0%、「土地・建物両方」が 26.9%、「建物」16.3%という順であった（図表 5-2）。

図表 5-2 固定資産評価額が取引価格より高いのは



(3) 固定資産評価額が特に高いと思われる建物の用途

上記(2)で「土地」または「土地・建物両方」と回答した事業者に対し、固定資産評価額が特に高いと思われる建物の用途の順序をたずねたところ、59.5%が「ビル」を一位に挙げ、次いで31.4%が「一戸建て」を、16.7%が「賃貸マンション」を最も高いと思われる建物の用途として挙げた。

3位までを合計すると、やはり「ビル」が80%以上の高い数値を示すものの、「一戸建て」、「分譲マンション」、「賃貸マンション」、「店舗」は、いずれも60%前後の近い数値を示した(図表5-3)。

図表5-3 固定資産評価額が特に高いと思われる建物の用途

