



# アルファヴォイス倶楽部

VOL.172

2010.7

発行責任者: アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一  
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

## 《INDEX》

1. **【土地活プロの視点】 - これを教えてほしかった -**  
Property & Construction Management  
第5回 市場調査  
代表取締役 野村 敬一
2. 『住宅版エコポイント』の商品戦略と販売戦略  
＜最終回＞エコ住宅をどれだけ語れるか  
～省エネ住宅は本当の健康住宅～  
オーナーズ・トラスト(株)代表取締役  
一級建築士 坂間 均
3. 川田竹也先生の土地活用営業のための知識 ワンポイントアドバイス  
路線価の調整(1)  
コンサルタント 川田 竹也

**【土地活プロの視点】**  
- これを教えてほしかった -  
Property & Construction Management  
代表取締役 野村 敬一

### 第5回 市場調査

木造貸家の建物診断と敷地環境調査が終わり、Mr. PC マネージャーは大家成三さんに建物診断の結果を説明しました。「建物は築35年経過(1981年以前に建築)しており新耐震基準を満たしていません。災害時の入居者の安全を考えると耐震改修工事が必要です。参考までに一棟当りの耐震改修費用は約 万円になります。ただし、耐震改修はオーナーとしての責任(入居者の安全を守る義務)を

果たすための改修工事なので、すぐに家賃を上げることは難しいと判断します」

成三さんも土地の固定資産税や都市計画税は年々少しずつ上がっているが、収入は増えず収益性が悪くなっていると感じていました。さらに耐震改修工事の支出は考えてものです。

続けてMr. PCマネージャーは敷地環境調査の結果を説明しました。「大家様の敷地は第一種中高層住居専用地域内にありますので、住居系と小規模の店舗や事務所などの商業系の建物を建築できますが、幹線道路から奥に入った閑静な住宅街であること、今後も道路拡張計画や区画整理の予定はないことなど、商業系より賃貸住宅など住居系の活用が向いているでしょう。建替える時の問題点は……。」

説明を受けた成三さんは、将来家族へ相続することを考えると、自分が元気なうちに何か手を打ったほうが良いと思い始めました。しかし「今さら賃貸住宅を建築しても入居者がいるのか」という不安もあります。

成三さんの不安を察したMr. PCマネージャーは、「この土地で賃貸住宅経営が成り立つのかを判断するために、市場環境調査を行っていますので次回お持ちします」と伝えました。

#### 市場環境調査

市場環境調査は、人口動態・利便性・周辺賃貸物件の3つの調査から、賃貸住宅経営が成り立つ市場なのか、どのような賃貸住宅が人気なのかを判断するためにを行います。日本が人口減少時代に入り、これからの賃貸住宅経営は入居者ターゲットの選定が重要なポイントになります。市場環境調査は入居者ターゲットの選定に欠かせない調査です。

#### 人口動態調査

計画地の市町村または学校区など、その地域の人口動態を調べます。（過去5年間から10年間の統計）

#### 〔調査項目〕

- ・人口、世帯数の増減（人数及び増減率）・・・一般に人口は多くの地域で減少傾向にありますが、局地的に増加している地域もあります。世帯数は今のところ増加傾向にありますが、2015年以降は減少すると予測されています。
- ・年齢別の人口分布・・・入居者ターゲットの年齢層の判断に使用します。
- ・婚姻届出数・・・新婚の70%から80%は賃貸住宅に入居するので、婚姻数が多いほど賃貸住宅の需要があることになります。
- ・離婚届出数・・・1つの家族が2つに分かれることで住居も2つ必要になります。特に母子家庭は遮音性と安全性の高い住宅に住みたいというニーズがあります。

- ・大手企業の従業員数・・・大手企業の従業員は転勤が多く、また家賃補助（住宅手当など）があるので賃貸住宅の需要があります。
  - ・大学の学生数・・・学生の生活水準が高くなっていること、保証人である親からの家賃の援助があるなど、優良な賃貸住宅の需要があります。
- 人口動態は各役所の総務課やホームページで調べることができます。

#### 【今後の賃貸住宅の入居者動向】

< 参考データ > 賃貸住宅入居当時の世帯主の年齢（単位：％）

年齢	平成 16年度	平成 17年度	平成 18年度	平成 19年度	平成 20年度
30歳未満	40.9	44.4	41.1	27.9	33.3
30歳代	33.9	32.3	32.3	27.9	35.6
40歳代	12.9	10.9	12.7	24.0	14.3
50歳代	6.9	7.2	7.4	7.7	9.5
60歳代以上	5.4	4.8	5.7	9.6	6.6
無回答	0.0	0.5	0.8	2.9	0.7

住宅入居当時の世帯主の年齢は、「30歳代」が最も多く、次に「30歳未満」、「40歳代」と続く。

以前より「30歳未満」が減少傾向に、「40歳代」以上が増加傾向にある。  
賃貸住宅入居時の平均年齢は36.3歳。

（国土交通省住宅局 平成20年度住宅市場動向調査報告書より）

< 参考データ > 家族類型の増減

増加が目立つ家族類型	減少が目立つ家族類型
単身世帯 夫婦のみ世帯 片親と子供世帯 非親族世帯（いわゆる同棲）	夫婦と子供世帯 三世帯世帯

（総務省統計局「国勢調査」より）

#### 利便性

入居者が暮らしやすい環境や日常生活に必要な施設が整っているかを調査します。

〔調査項目〕

- ・交通機関
- ・交通のアクセス
- ・周辺施設・・・公共施設、教育機関、医療機関、金融機関、商業施設など

- ・快適性・・・交通量、騒音、日照、隣地周辺の環境など
- ・治安・・・防犯灯設置状況、犯罪発生件数など

#### 周辺賃貸物件

計画地周辺の賃貸住宅物件の入居率や家賃を調査し、賃貸住宅の現状を把握します。

#### 〔調査内容〕

- ・物件情報・・・名称、所在地、構造、間取り、駐車台数、築年数、世帯数、空室数、施工会社、管理会社、周辺環境
- ・入居募集情報・・・家賃、共益費、敷金、礼金、駐車場料金

#### 〔調査結果の分析〕

- ・周辺賃貸物件の入居率（全体、間取り別、構造別、築年数別）
- ・構造別の比率（RC造とその他の構造）
- ・間取り別の比率
- ・家賃の相場（間取り別、構造別）
- ・満室物件の理由と空室物件の原因（管理の状態、修繕の状態、駐車台数、周辺環境など）

Mr. PC マネージャーは結果を『市場環境調査報告書』にまとめ成三さんに提出しました。

「市場環境調査の結果、ファミリータイプの供給戸数が少ないので、2LDKから3LDKの賃貸住宅の需要があります。入居者ターゲットは30代の共稼ぎ夫婦、又は夫婦と子供の3人家族が良いでしょう。その理由は・・・・。」

説明を聞きながら成三さんは、入居に対する不安が少しずつ解消していきました。最後にMr. PC マネージャーは、家族で土地活用の話し合いができるようにと、妻と長男宛の市場環境調査報告書も作成し置いていきました。

#### <市場環境調査報告書サンプル>



続く

全国賃貸住宅新聞 連載記事

**エコポイントが始まった。これを契機に本格的にエコを取り込む。**

**<最終回> エコ住宅をどれだけ語れるか**

**～省エネ住宅は本当の健康住宅～**

**オーナーズ・トラスト(株)代表取締役**

**一級建築士・坂間 均**

今年の上半期の住宅政策の目玉として登場した「住宅エコポイント制度」。皆様は、それを賃貸の営業にしっかりと活用することができているでしょうか。制度開始から3ヶ月程経ちましたが、3、4、5月と着実にポイント数の申請状況は伸びており、発表によると、累計発行ポイント数は、15億4871万9000円分とのこと。しかしながら、これはまだ予算1000億円分の1.5%に過ぎません。参院選後に、今後の政府方針が発表されるかと思いますが、延長という話も当然出てくることが予測されます。

そのような状況の中、建設企業の動向を把握してみると、ある傾向が出てきています。それは、『環境対応の二極化』です。当制度の利用においても、私どもが支援させて頂いた企業様は、着実に受注を獲得しています。目下、各地域で初の住宅エコポイント仕様の賃貸マンションの建設段階で、「住宅エコポイント対象住宅証明書」も発行済みです。ある会社では24戸×30万円の720万円のポイント発行を獲得しており、それを即時交換制度で追加工事に充当することに成功しています。

一方、まだ多くの会社が全くこの制度を利用していないことも事実です。先日、賃貸住宅フェアで行なったセミナーのアンケートで、「住宅エコポイント制度の取り組み」を調査しました。「積極的に利用中 38%」、「お客様から言われたら対応 30%」、「今後取り組みたい 32%」という結果でした。実際のところは、「積極的に利用中」以外の回答は、「ほぼ取り組んでいない」に近いと思います。2:8の法則と言いますが、ヒアリング調査から受ける感覚は、2割の企業のみが制度のことを理解し、営業に結び付けているというのが現実でしょう。

もちろん、ある特定の制度を利用するもしないも、企業個別の判断ですから、この8割の取り組んでいない企業を非難するつもりはありません。しかし、新築受注が厳しい状況の中で、「獲れない」と嘆く前に、「やるべきこと」をやっているのでしょうか。なぜそう申し上げるかといえば、この制度のメリットを業者の皆様にご説明すると、みなさんが口をそろえて「それは、いいね、知らなかった」とおっしゃるのです。つまり、具体的な検討を重ねた上で、制度利用の方針を決めて取り組んでいないのではなく、勉強不足により、せっかく良い差別化営業のチャンスがあるにも関わらず、それを逃しているのです。これは、誠に残念なことです。

今後、住宅商品の差別化は、間違いなく環境性能になってきます。「スマートハウス」というその先のテーマも輪郭を現してきた現状からすれば、その傾向は益々顕著になるでしょう。顧客のニーズ、業界の流れ、それらは止まることなくそちらに向いてきます。その差別化は、国も望むことであり、そこには費用負担の軽減を

後押しする補助金政策が採られます。建設商品と言うのは、高価なものだからこそ、補助金というのは、顧客のためにも獲得してあげなければならない大事な武器なのです。原資はみんなの税金なのですから。実は、この制度を使いこなし、補助金を獲得するという効果の一番大事なところは、顧客からの信頼度の獲得です。「対応してくれる会社」、「はぐらかす会社」どちらが信用に足るでしょう。情報化時代だからこそ、インターネット等も使い、顧客は勉強しています。

最後になってしまいましたが、この「住宅エコポイントの活用シリーズ」ですが、今回は、性能訴求をまとめておきます。エコ住宅の商品性能を説明するのに、「エコなんです」で済ませていませんか。「省エネです」も片手落ちです。高断熱住宅は、性能として「暖かさ」をしっかり訴求することを忘れてはなりません。具体的に、温度を示し、等級2と等級4では室温が4 以上も違うということを説明しなければなりません。同時に「ヒートショック」の防止も言えます。年間3万人の方がこれでお亡くなりになられているという事実をご存知ですか。現在、既に日本医師会の一部の先生方も、健康と住居内温度との関係に着目し、高断熱住宅を積極的に推進しています。温度環境は、「暖かさ」の快適性能だけでなく「健康」にまで発展させられます。「快適」「健康」というのは、「省エネ」よりも重要な基本的な訴求点です。そして、高断熱住宅は、「結露を抑える」ことも説明します。そこから、「嫌な臭いがしない」「湿気を抑える」「カビ・ダニを防ぐ」「アレルギーを抑制する」というように、空気質にまで、話を広げることが可能です。

これらの話は、外断熱に取り組んでいるような業者様では当たり前の話かもしれませんが、案外、エコポイントで初めてエコ住宅を訴求している営業マンであれば、「エコなんです」で話を終えている場合があると思います。エコ住宅には語れる武器がたくさんあるのですから、お客様のニーズに合わせて、ご説明してあげれば、きっと交渉も弾むことでしょう。

今回が、エコポイント訴求シリーズの最後になりますが、こうした情報に耳を傾けていただいているおかげか、少しずつ、私どもにもエコ建設事業の支援のご依頼を頂くことが増えてまいりました。支援した企業様に成果が着実に始めているのは嬉しい限りです。今、建設業は危機の中にも好機の芽がたくさんあります。それらを掴んでいただけるよう、皆様のさらなるご活躍をお祈り申し上げます。

以上

川田竹也先生の土地活用営業のための知識  
ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

路線価の調整（１）

土地の相続税評価額を路線価方式で計算する際、接道状況や土地形状などにより路線価の調整をします。利用しやすい土地は路線価が加算されて土地の評価額は高くなります。反対に利用しにくい土地は路線価が減額されるので土地の評価額は低くなります。今回は路線価の加算の調整について解説します。

路線価の加算調整

路線価の加算は、２つ以上の道路に接している土地に適用されます。接道が多くなると土地が利用しやすくなるためです。加算調整は、側方路線影響加算と二方路線影響加算を基準に計算します。

側方路線影響加算

正面と側方に接道している土地に適用され、角地と準角地があります。

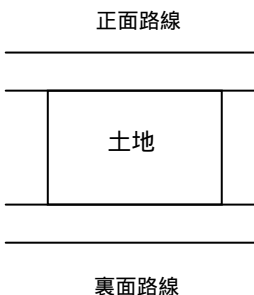


< 側方路線影響加算率表 >

地区区分	加算率	
	角地	準角地
ビル街地区	0.07	0.03
高度商業地区/繁華街地区	0.10	0.05
普通商業・併用住宅地区	0.08	0.04
普通住宅地区/中小工場地区	0.03	0.02
大工場地区	0.02	0.01

二方路線影響加算

正面と裏側に接道している土地に適用されます。















< 二方路線影響加算率表 >

地区区分	加算率
ビル街地区	0.03
高度商業地区/繁華街地区	0.07
普通商業・併用住宅地区	0.05
普通住宅地区/中小工場地区/大工場地区	0.02

地区区分とは

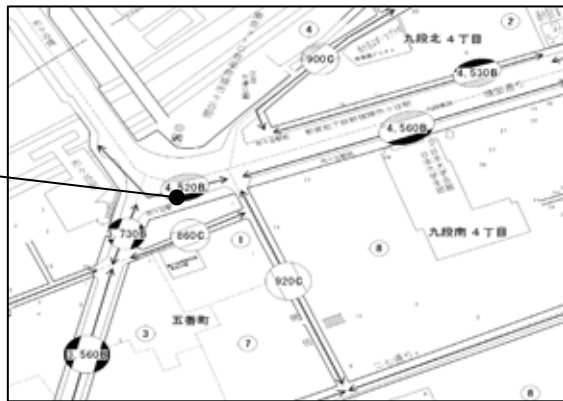
加算率表の地区区分は、路線価図に記載している下記の記号により確定します。

< 地区区分の一覧 >

ビル街地区	高度商業地区	繁華街地区
 全地域	 全地域	 南側道路沿い
 北側全地域	 道路沿い	 南側全地域
普通商業・併用住宅地区	中小工場地区	大工場地区
 全地域	 北側道路沿い	 南側全地域
 北側全地域 南側道路沿い	 北側道路沿い	 北側全地域
普通住宅地区		
—— 無印は全地域		

< 路線価図サンプル >

地区区分の表示



国税庁ホームページ 路線価図より

加算調整の計算式

側方路線影響加算

正面路線価 + 側方路線価 × 側方路線影響加算率 = 加算調整後の路線価

二方路線影響加算

正面路線価 + 裏面路線価 × 二方路線影響加算率 = 加算調整後の路線価

正面路線価は金額の高い方です。

実際に計算してみましょう。

< 例 1 > 高度商業地区内にある角地

・ 正面路線価 10 万円

・ 側方路線価 5 万円

の路線価は

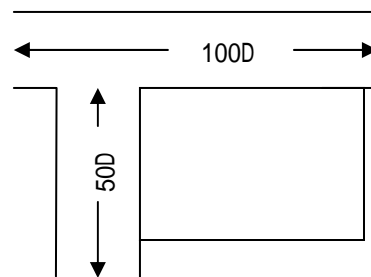
$$100,000 \text{ 円} + 50,000 \text{ 円} \times 0.10 = 105,000 \text{ 円} \text{ になります。}$$

正面路線価

側方路線価

側方路線  
影響加算率

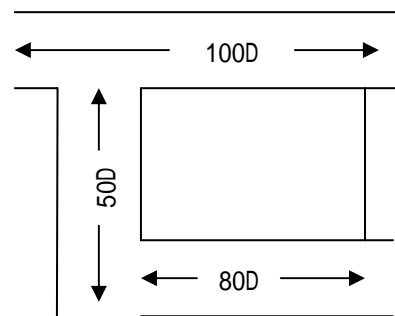
加算調整後  
の路線価





< 例 2 > 高度商業地区内にある3つの道路に囲まれた土地

・正面路線価 10万円  
 ・側方路線価 5万円  
 ・裏面路線価 8万円  
 の路線価は



最初に正面路線価に対する二方路線影響加算の計算をします。

$$100,000 \text{ 円} + 80,000 \text{ 円} \times 0.07 = 105,600 \text{ 円}$$

正面路線価      裏面路線価      二方路線      影響加算率      加算調整後の正面路線価

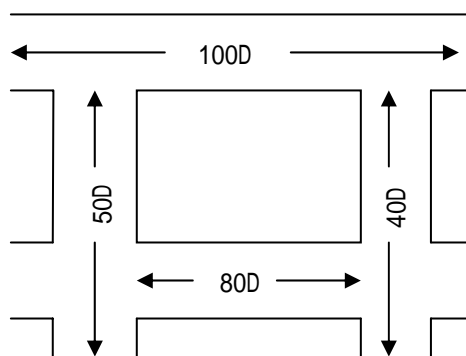
次に加算調整後の正面路線価に対する側方路線影響加算の計算をします。

$$105,600 \text{ 円} + 50,000 \text{ 円} \times 0.10 = 110,600 \text{ 円 になります。}$$

調整後の正面路線価      側方路線価      側方路線      影響加算率      加算調整後の路線価

このように接道が多い土地は、路線価が加算されるので相続税評価額も高くなります。節税対策で土地活用をするなら、接道が多い土地から活用することをお勧めします。次回は路線価の減額調整について解説します。

< 例 3 > 高度商業地区内にある4つの道路に囲まれた土地(正面路線価10万円、側方路線価5万円と4万円、裏面路線価8万円)の路線価は



解答をホームページに記載しますのでご覧ください。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717  
 アルファヴォイスコンサルティング HP <http://www.alpha-vc.co.jp>