

## 講演録

## 第 188 回定期講演会 講演録

日時:平成 27 年 11 月 10 日 (火)

会場: 日本消防会館

## 不動産流通の現状と課題

不動産コンサルタント・株式会社さくら事務所 会長 長嶋 修

こんにちは。不動産コンサルタントの長嶋と申します。今日は、お題としては『不動産流通の現状と課題』ということです。昨今、この業界の話題は多いですね。マンション傾斜の問題、Airbnb、あるいは空き家問題等を絡めながら、海外の事例もちょっと出てきますが、そんなことを踏まえながら、私たちの不動産市場をどうしていったらいいのかなということ、皆さんと一緒に考えていければと思っています。

簡単に自己紹介させていただきますと、さくら事務所という会社を 16 年くらいやっています。主に住宅診断です。新築、中古のマンション、戸建て、年間 2400 件から 2500 件、累計 3 万 3000 くらい診断してきました。主に買い手の側から、この住宅を買おうかな、契約しようかなという段階で、買っていいのかなどうか、あるいは買った後、いつ頃どこに幾らくらいお金が掛かりそうなのかといったことを、アドバイスを求めるという人たちに答えるという住宅診断をやっています。一応、報告書は出したりしますが、現地に必ず、依頼者の方に来てもらいます。そこでアドバイスをします。例えば、屋上から雨漏りの染みがあるとか、あるいは壁にちょっとクラック、ひび割れがあるとか、これはこんな事情です、可能性としてはこういうことが考えられますと、直し方は「松、竹、梅」の 3 コースがあって、こう直すとこのくらい、こう直すとこのくらいですよ、というようなアドバイスをするわけです。昔は、中古住宅の取引の現場に、住宅診断士、インスペクターが行くというと、なんか取引の邪魔に来たのかといったようなイメージだったのですが、最近そうでもありません。住宅診断を入れた結果、その住宅を買いませんでしたという割合は、この 2 年くらいのとこ

ろ、18 パーセントくらいです。ただ、この 18 パーセントの中には、ローンが通らなかったとか親に反対されたとか、いろんなことを含めて 18 パーセントなので、基本、買います。むしろ安心して買うというところがあります。一般の方は、中古住宅にちょっとひび割れが入っているものを見るだけで、駄目です。なので、私たちは、現地に行ったときに、そのひび割れとか雨漏りの染みとかを見ても、絶対に顔色一つ変えません。専門家が顔に出すと、一般の人たちは、もう駄目なのです。なので、ポーカフェイスです。あくまでも客観的に事実だけを伝えていく。買えとか買わない、みたいなことも絶対言いません。それは不動産仲介の人たちの領域ですので、そこはあくまでも侵さないようにする。あくまでも、この建物はどうですよ、とりわけあなたの要望にとってこんな感じですよ、ということをお伝えする。買うか買わないか、契約の条件については不動産営業の方とお話してくださいというスタンスです。

一戸建ての場合で 6 万円から 7 万円くらいです。どこの会社もそんなものです。マンションは 5 万円くらいです。時間は結構かかります。一戸建ての場合で 3 時間から、長いと 4 時間くらい。マンションは、共用部は見られませんから、2 時間半、3 時間いくかいかないかでやっています。

自分の会社だけうまくいっても面白くないですし、市場をつくりたかったので、日本ホームインスペクターズ協会をつくりました。この前の日曜日が第 5 回目の試験だったのですが、合格者が入ってくると、全国に 1000 人くらいのインスペクターが配置されるということになります。後でお話ししますが、この住宅診断をするホームインスペクターは、日本に少なくとも 1 万人、私の計算

だと1万8000人くらい必要になります。この協会は5000人くらいでいいと思っていますが、その規模を目指しています。

国の委員も色々やってきたのですが、中古住宅流通系、不動産流通系が多いです。ばらばらになっているデータをどう集めるのか、中古住宅を具体的にどう評価するのか、つまり「25年でゼロ」ではないようにするためにはどうしたらいいのかというような話です。

今まで、本は25冊くらい出してきたのですが、不動産系の本は売れないですね。普通のマイホーム購入のハウツー本だと、5000部から頑張って1万部くらい。不動産投資系になると、頑張って3万部くらいです。25冊目にして、やっと、まあまあヒットしたのが空き家の本です。この空き家の話というのは、不動産業界、住宅業界だけの課題ではなくて、ある種の社会的な問題ということで、田原総一郎さんの番組や、クローズアップ現代でとりあげられました。

これは、いわゆるサブリース問題です。「アパートを建ててください」、「でも空き家になるかもしれないから心配」、「その場合は保証も付けます。サブリース形式になります」と言ってアパート経営をやるわけです。これ、実は2年更新、あるいは10年更新になっていて、途中で切られてしまうという問題なわけです。これもとりわけ、郊外、都心部から30、40、50キロの所にアパート建てたりするわけです。とりわけ、都市政策について失敗したような所にいっぱい建ってしまったわけです。このクローズアップ現代の例では、埼玉県の羽生市、都心から50キロくらいの所でしょうか、頑張って何とか東京に通えるかどうかという場所です。人口は減少しています。高齢化も進んでいます。そういう中で、人を集めましょうということで、市街地以外にもマイホームを建てられるように改正したのです。今でいう、調整区域みたいな所です。そうしたら、結果としては、ハウスメーカーのアパートばかり建ってしまった。田んぼの真ん中、畑の真ん中に、1、2部屋しか入ってないようなアパートがいっぱいできてしまったという問題だったわけです。田原総一郎さんは、とりわけ、これは日本社会の縮図なのではないかということをおっしゃっていました。

日本の住宅市場と他との違いですが、左から、

日本、アメリカ、イギリス、フランスです。リーマンショック前の2005年から2006年の数字です。厳密には今と数字は違いますが、イメージで取っていただければ大丈夫です。赤が新築、黄色が中古です。日本の新築着工戸数は、バブルの頃は170万戸、それから120万戸時代があって、100万戸があって、ここ数年90万戸台です。一方で、中古住宅流通は、国交省の発表だと17万戸くらいですが、明海大学、あるいはFRKの推計によると、45万戸から50万戸くらい。新築対中古は、90対45、およそ2対1という比率です。

日本以外の先進国は、新築と中古が逆転しています。アメリカは、今、人口が3億2000万人くらいでしょうか。新築はそれなりにつくっています。人口も増えていきますし景気も回復しています。しかし、中古流通はもっとあります。ピークのときは660万戸、今は450から500万戸です。

イギリスの人口は、7000万人くらいです。日本より、住宅市場が80年から100年進んでいると思います。新築はもうほとんどつくりません。年間10万戸とか、頑張って13万戸とかそんなもんです。家を買うっていったら、中古がもう当たり前だと。1対8くらいの比率になっています。大体、もう新築建てる余地がないですね。かつてロンドンオリンピックをやった、湾岸の端っこのほうに、新築をちょっと造ったりしていますけど。

フランスも7000万人くらいでしょうか。移民も増やししながら、人口増えていますが、大体、同じ比率です。やっぱり中古が多いということなんです。平たく言いますと、日本の住宅市場というのは、新興国モデルです。今のアジア新興国。中国、タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシアといった所が今こういう形になっているわけです。とにかく、新築しなければマイホームもなければオフィスもない。だから新築いっぱい造りましょうという姿です。

ところが、いよいよ、もう空き家が増えてきちゃいました。空き家問題というのは、国会でも90年代くらいから言われていたんです。年金だって80年代くらいから言われていたように、分かっていたことをこれからやろうという、そういうことなんです。いよいよお尻に火が付いちゃったと。地方の空き家問題というのは90年代からありました。これから本格的に空き家問題として深刻化するの、割と都市の郊外です。いわゆる昔のベッ

ドタウンです。団塊の世代が住んでいるようなベッドタウンというのが典型的です。中心部、都心部から、30キロから40キロ圏内くらい。ざっくり言いますと、国道16号内外です。大宮、浦和、春日部、柏、船橋、あるいは町田、相模原といった所です。そういう所は団塊の世代の方たちが一斉に同世代で入っていったわけです。そうすると、建物も築年が経つのですが、住んでいる人たちも同時に高齢化していく。今はもう軒並み65歳以上になりましたので、ここから10年、15年してくると、だんだん人口構造に変化が起きてくる。すると、空き家だらけになっちゃいますよね。これに対して、どうしましょうかという話なんです。

一方で、若年層の持ち家率というのは下がっています。もっと言うと、持ち家というものに対するステータス性みたいなのを全然持っていません。そういった感覚の変化、もちろん所得みたいなこともあります。雇用構造も変わりましたし、年功序列、終身雇用ではないわけですから、贈与なしに、高い新築をどれだけ買えるのか、ということなんです。

これが最終的には、人によっていろんな意見あるのですが、よっぽど移民とかを受け入れない限り、40万戸から45万戸くらいが、日本の適正な新築住宅建設数です。一方で、中古住宅流通は今、45万戸くらいなのですが、少なく見積もっても200万戸くらい、250万戸くらいいくと、他の先進国並みになるという状況を目指して、これから改革が行われている、と言いますか、実はもう結構いろんな改革は行われています。そんな中で、私たちはどういうふうに考えるかという話です。

話は変わります。マンション傾斜問題で、私はこれまで、この週末に数えたら、120件くらい、いろんなメディアから取材を受けたんです。大体聞かれるのは、「杭打ちの現場とか地盤調査の現場というのは、あんなものなのですか」と。これは、誰も把握してないんです。聞く人によっては、「いや、あんなもんだよ」って言う人も結構いました。ただやっぱり大半は、「さすがに改ざんとか、あそこまではやらないよ」と。これは私の調べです。私の周辺の、くい打ち、あるいは地盤調査の関係者たちに聞くと、大体8対2から9対1くらいの比率です。今、この改ざんの問題は、少し前まで一個人の問題だった。これが旭化成建材という会

社の問題になったというところなんです。今週末というか13日までに、国交省に対して3040件分のデータの審議を報告しなさい、というようなことになっています。なので、今週の金曜日で世の中がどのくらいざわつくのかということが一つです。いずれにしても、旭化成建材プラスアルファくらいの話で終わればいいのですが、これが他の会社にも飛び火した場合、それこそ、どこの現場でもこんなことやっているよ、といった風潮に世の中がなってしまった場合、これはもうマンションの話だけじゃなくて、今、私たちがここにいる、建築物全体みたいな問題になっちゃいますよね。そこまでいっちゃうと、さすがにやり過ぎだし、まずいので、あまり騒ぎ過ぎてもいけませんし、ここは冷静にいたほうがいいなど、常に考えています。今回の問題は、旭化成建材だけの問題なのかというと、私はそうは思っていません。元請けがいて1次下請けがいて、2次下請けが旭化成建材なわけです。少し前に福岡で、似たような裁判があったんです。そのときに、本当かどうか分かりませんが、現場の人の供述によると、三井住友建設の担当者に、「いいからもう黙ってて、何でもいいから適当に出せと言われました」と、こういう供述が裁判のデータとして残っているんです。こんな話が現場で、横浜の場合も行われたのか、他でも行われたのか、とかいうことがだんだん明らかになってくるのではないのでしょうか。

それにしても、補償はすごいですよね。さすが三井さんという感じですけど、もっと早く記者会見やればよかったのにと感じですよ。そのレベルというのは、結局、具体的に裁判になって争っていくときに、最後、和解で納得するレベルの最高レベルのところをあらかじめ出したんだろうと想像します。全部建て替えますとか、慰謝料は300万円、あと、引越し代は坪1万2000円でしたかね、都内のオフィスくらいのレベルですけど、その他もろもろと。ただやっぱり、建て替えは無理でしょうね。5分の4の同意を得なくちゃいけない。傾いているのはほんの一部ですから、傾いてない中には、もちろん心配ではあるけれども、もう今、日常生活を送ってるので、これから建て替えとかやるのはいろんな意味で大変だから、子どもも学校行っていますし、住めるのならこのまま住みたいという人が相当数いるようです。そういう中で、多分5分の4というのは無理だと

思います。そういった事態を受けて、2週間前の土曜日、日曜日に、三井不動産は、一部建て替えという手もありますよというそんな雰囲気になったので、そういった選択肢も出したんです。一部建て替えなんて、なおさら難しいですよ。別々に離れている棟のように見えますけど、建築基準法上とか区分所有法上は、全体で1棟の扱いですから。マンション管理組合も、全体で一つしかありません。そうすると、一部建て替えというのは、多分あの傾いているマンションのことを指すと思うのですが、ここだけ建て替えるということについて5分の4の同意が得られるかといったら、多分無理です。いずれにしても、三井不動産側は、もう選択肢は提示したので、これからは頑張って、いずれにしても住民の方、管理組合の方たちでどういうふうにするのかということを決めていかなくちゃいけないということになります。あそこは、中心的な間取りが70平米から80平米の3LDK、4LDKといった、ファミリータイプが中心です。そうすると、損得勘定だけ考えたら、もう、売り払ってどこかに引っ越しちゃえば、さっさと建て替えてもらったほうが、評価上もいいわけです。中古マンション市場での懸念も払拭されるわけです。しかし、必ずしもそういった、合理的な判断をする人ばかりじゃないんです。ああいうファミリータイプのマンションの場合とりわけです。これから非常に難航するだろうなと思っています。

この前、京都でやっていましたね。普通の賃貸の48部屋中、36部屋にバスで乗り付けて。これは、もう民泊どころか普通に「業」としてやっているという感じ。これはある意味、見せしめとして、これはやり過ぎだよということで、書類送検されたんだと捉えています。

こういった民泊、Airbnbの方向性については、特区について、いくつかの条件付きでやってもいいよという方向になっています。ただ、ネックとなるのは、7日間以上宿泊することということです。外国人が日本に遊びに来て、7日間も同じ場所にいるかといったら、それはなかなかやっぱり難しいと思います。東京にも、名古屋、京都、大阪にも行きたいといって、数日ごとに移動したいはずなんです。なので、このレギュレーションを、もうちょっと緩められないかということで、今、国交省の前副大臣やっていた自民党の鶴保さんは、その7

日間というのが非常に厳しいので、できれば1泊、長くても3日くらいに、最低宿泊日数を縮められないかということを検討しますと言っています。もし、これが実現した場合、1泊がベストですけど、2泊、3泊とかになると、ここは思い切り膨らんでいくということになるでしょうね。ただやっぱり、いろいろな問題はあります。普通にみんなマンションとして買ったのに、外国人の人たちが大きい声と音あげてやって来たりすると、迷惑だと感じる人もいます。なので、マンションによっては、管理規約の中で、民泊みたいなことを、いち早く禁止の条項を盛り込んでいるマンション管理組合もあります。賃貸はいいけどオフィスは禁止といったマンション管理規約がありますよね。あれと一緒にです。民泊禁止みたいなことを盛り込んだりしています。でも、もうホテル足りないわけですから、基本はこれを進めていったほうがいいのですが。

世の中は、バブルになるんじゃないかと言われています。確かに東京の不動産価格、とりわけ都心部については相当、不動産価格が上がりましたよね。この業界市場をずっとウォッチしている者としては、随分上がったなと。例えば新築マンションだけいっても、目黒の駅前の新築マンションは坪600万と。これはもう今の相場をはるかに超えていますので、恐らく完成した頃にはマンション価格が上がっていて、そのくらいになっているだろうということを織り込んだ価格付けなんじゃないかなと予想をしているわけです。いずれにしても、立地を選べば、つくれば売れるという状況です。

ただ、面の広がり全然ありません。例えば、リーマンショック前の、2005、2006、2007年くらいの頃のマンション市場は、バブルのときと似ていました。どんどん拡大するマンション市場で、国道16号が、マンション市場にとってはルビコン川と呼ばれているのですが、リーマンショック前は、あそこを渡ったわけです。2008年3月期の決算は、どこのマンションデベロッパーも素晴らしかった。でも実は、あの頃、みんな在庫を抱えていて、2007年の暮れくらいの忘年会のときには、「結構やばいよね」って言っていたわけです。その後、6月、7月にいくつか破綻してリーマンショックが起きて、という状況です。今回は、平均価

格を見ると、マンション価格、とりわけ真ん中に行くに従って上がっていくように見えるのですが、ちょっと端に寄ると、もう供給自体がありません。郊外に、基本的につくっていません。需要と供給の関係を見て、明らかに大丈夫だなと思った場合に限り、ということになっています。大手系のデベロッパーだったら、資金体力もありますし、用地情報の仕入れも強いですから、まだいいのですが、中小くらいのデベロッパーになると、なかなかそれはできないので、中古を1棟買い取って再販するとか、あるいは、一部は地方に出て行ったりしています。あるいは高齢者向けの住宅といった動きをしているので、とりわけ都心部については、私は全然バブルとは思っていません。

鑑定士協会の推計では、実際、ロンドン、香港のマンション価格はすごいです。2013年、香港行ってきましたが、日本のマンション価格の相場でいったら5000万くらいのもので、向こうでは1億2000万とかで平気で売っています。ただやっぱり端のほうは、空いているのも目立っていました。

いずれにしても、リーマンショックがあって震災もあって、あるいは政権が一時まづかったというのもあったのですが、2段階、3段階の落ち込みから、やっと今、他の都市に追い付こうとしているという文脈です。東京の不動産価格がバブルだと言うんだったら、他もバブルですねと言わざるを得ないということです。こういった相対比較というのは分かりません。世界的に量的緩和ですから、本当に世界の不動産価格がバブルなのかもしれません。

東京でマンション買うと、経費を考えないで単純利回りが、今4パーセント内外です。これが、台北、香港では、1パーセントとか2パーセントとかですから、向こうの人たちから見ると、非常に割安に見えるわけです。立地もいいし、アベノミクスだし、円安だし、オリンピックも決まったしと。そんなことで、ツアーに行って、買って行ったりとかするような流れはあります。

後でお話することなのですが、日本の不動産市場の透明度は低いです。25位です。マレーシアより、南アフリカよりも下です。REITファンド系はいいのですが、ここが問題だったりします。

話が変わります。先月、私はアメリカのシアト

ルに行ってきました。アメリカのシアトル、南ドイツのフライブルグ市は、都市計画の専門家の間では、都市計画として非常に優秀ということで、昔から二大研究対象です。そこに行ってきたわけです。景気がいいです。新旧が交錯している感じで、非常にきれいです。気候も温暖です。夏は日本より暑くなく、冬は日本より暖かいという。芸術の町です。これは、日本でいう、湾岸地域の築100年の木造建築物です。昔は倉庫に使っていたものを飲み屋さんに改装しています。Microsoftの本社がありますし、Googleも入ってきています。Amazon本社もあります。

ワシントン州の中に、キング郡があります。シアトルというのはちょうどその真ん中くらいで、今、景気がいいのは、このシアトル市を中心として、二つ、三つくらいの市です。住みたい町ベスト10に三つくらい入り、全米から人が入っています。それはなぜか。今、シアトルの、人口は60万人強ですが、注目していただきたいのは、一時、落ち込んでいるんです。高度成長が1950年代くらいで、1960年代後半から70年代に入って人口が落ち込んで、また回復しているんです。このときに何があったかという、景気が良過ぎて都市計画が曖昧だったので、今の日本みたいに、主に都市公害問題で、非常に住みづらくなってしまったんです。なので、シアトルから人がどんどん出て行ってしまったということがありました。その後、市が都市計画の改正案を出したのですが、それは駄目と市民たちで話し合っただけで都市計画の案というのを出し直したんです。それを実行するに当たって、2年から3年くらいかけて、公聴会みたいなことを300回くらいやって、その市民テイストの都市計画案が認められたんです。それが1985年くらいです。それを受けて、郡も1985年に、ワシントン州も1990年に都市計画を、つまり、下からの都市計画ということをやったわけです。これが非常にうまく行って、人口がまた回復してきたということになっています。

簡単に言うと、成長管理計画があります。例えば、1万ヘクタールの都市開発をしたいと。そこで分譲住宅をつくりたいと言っても、全体の成長管理計画があるので、4分の1だけ認められるといった感じなんです。今後の人口の伸び、世帯数、住宅数がこのくらいありますので、あとはインフラの供給計画はこの程度なので、新築はこの場所にこの

くらいつくっていいと、簡単に言うとそういうことを市のレベルで決めています。そうすると、供給が制限されているので、今ある中古を大事にしようという流れはもちろん起きます。

もう一つは、空き家が無尽蔵に増えないということがあります。今ある町が、価値を上げていくということがあります。線引きされているのです。

福岡市長は、福岡を日本のシアトルにしたいと言ってはばからないんです。理由は二つあります。一つは今言ったような、都市計画の素晴らしさです。シアトルと日本は似ているんです。すぐ海があって、平地が限定的で、すぐ後ろが山になっています。立地的にも似ています。もう一つは、シアトル市というのは、結果として雇用を生んでいるということです。都市を良くしていくというのは、仕事があるかどうかです。やっぱり福岡も雇用を生まないと駄目だよねと。非常にいいポイントを突いているのですが、シアトルのいいところは、IT系のエンジニアが集まる状況になっているところ。IT系の人たちというのは、所得が高いです。平均、日本円でいったら1000万超です。所得の高い、担税力のある人たちが次々と集まってくるような状況がつけられているわけです。

MicrosoftとAmazonの本社があります。この二つがあります。向こうは終身雇用がないですから、2年、3年で人が入れ替えていくんです。そうすると、そこから出て行った人を、Google、Facebook、Twitter、eBayとかが拾おうとして、入ってくるんです。IT系が主にばらばらと入ってきて、ITのメッカといえば、シリコンバレーとかサンフランシスコとかあの辺だったのですが、そちらは物価も高いし、エンジニアの給与も2割くらい、シアトルと比べると高いです。そうすると、シアトルに拠点を構えたほうが、エンジニアを安く使えるという企業側のメリットが一つあります。あとは、住んでいる人たち、雇われる側も、シリコンバレーよりよっぽどシアトルのほうが住みやすいんです。自然もあって、町も整っていて、気候も良いというようなところで、どちらにとってもいいよねということで、今、主にサンフランシスコとかシリコンバレー系からこっちに流れてきているという動きが起こっているわけです。これは、5年は最低続くのではないのでしょうか。この後、都市計画が失敗しなければ、もっと続くと思います。なので、ビジネスインカムも増えているし、雇用も

増えて失業率は、かつて8パーセントあったのですが、今もう4パーセント前半になっていると思います。

それから、新規の起業です。もう5万5000が5万8000になっていますし。エデュケーショナル、要するに学力がみんな高くなっている。いろんなスパイラルがすごくいい形で回っています。

アメリカと一口に言っても、リーマンショック後の回復度合いは、もうばらばらです。今、日本に中国マネーがいっぱい入ってきて、大変だと言っていますが、アメリカはもっとすごいです。ロスとかマイアミとかすごいです。この辺が第1グループ。第2グループとして、デンバー、シアトル、ボストンとあるわけです。一方で、デトロイトは、自動車産業が終わってしまい、ここはもう町として失敗してしまいましたから、大きくプラスになる所とマイナスになる所とが見事にコントラストになっているのが、今のアメリカの実体です。

とはいえ、向こうも今、ちょっとバブルなんじゃないか、というような声もあります。結論からいうと、全然そういう感じしませんでした。理由は二つあります。一つは、サブプライムからリーマンショックの教訓を得て、住宅ローンが引き締められ、減額されています。かつては物件価格の95パーセント、100パーセント、諸費用も貸します、もっといったら、担保価値が上がった分、車でも買ってくださいといったことをやっていたわけですが、基本的には、今は、80パーセント融資というのが守られています。

もう一つ、向こうは、金融機関がお金を貸すときに、自分たちで担保評価をなささいということになっているのですが、これは、金融機関の人が直接行くのではなくて、評価人、アプレイザーという人がいます。この人が、日本でいったら鑑定士みたいなものですが、建物、現地を見に行つて、その評価をするわけです。サブプライムの頃は、不動産屋さんが連れてきたアプレイザーが、住宅の評価していたんです。下請けと元請けの関係です。なので、どうしても、かつてはアプレイザーの方たちも、その不動産を高く評価する方向に行っていました。それが禁止されて、今は、金融機関が自分で選んだアプレイザーで評価しなさいとなっています。なので、特にそこで無理やり

高く評価するモチベーションがないということですから。この二つの状況が守られながらの不動産価格の健全な上昇なので、そういった意味では全く問題ないかなと私には思いました。

向こうの不動産取引の基本的な仕組みです。簡単にいいますと、買う人がいます、売る人がいます。不動産エージェントの人がいます。これは、片手でやることもあれば両手でやることもあります。基本、片手が多いです。日本と決定的に違うのは、日本の場合は、住宅ローンは、不動産会社が提携ローン紹介したりとか、あるいは自分でネット銀行探ししたりしますよね。向こうは、モーゲージブローカーという会社があります。モーゲージアドバイザーという、アドバイスをする人がいます。この人から無料で紹介してもらえます。このモーゲージアドバイザーという方は、どこの住宅ローンを紹介してもいいんです。これは、買う人が無料で利用できます。このときに、じゃあこのモーゲージアドバイザーはなんで成り立つかといえば、紹介された金融機関から、少なくとも融資額の1パーセント、多くて2パーセントの手数料を受け取るんです。3000万円の2パーセントは60万くらいです。まあまあです。そういう仕組みになっています。日本はなんで、早くやらないんですかねって、毎回この仕組みを見るたびに思うのですが。誰でも紹介できる形にすればいいということです。住宅ローンも、サブプライム以降はかなりレギュレーションが厳しくなって、以前は、どんどん貸していたのですが、最近では、日本という、ファイナンシャルプランニング的なところをきちんと説明していきましょうと。返済比率は何パーセントまでにしましょうとか、まずは家計の棚卸しをしましょうとか、そここのところからいきましょうというふうになっているようです。

不動産を取引するときは、日本は、売るほうも買うほうも仲介手数料を3パーセントずつ払います。向こうは、買うほうは払わなくていいのです。その分、売り主が6パーセント分払います。この6パーセントを、買い側のエージェントと、売り側のエージェントで3パーセントずつ案文します。なので、買う人から見ると仲介手数料いらずで、ローン手数料とか登記料などの諸費用分だけです。だから、物件価格のざっくり2パーセントくらいです。売る人は8パーセントくらいです。この仕

組みというのは結局、初めて家を買う人が入りやすい仕組みです。売り買いする人は一緒ですけども。初めて家を買うときに、あんまり諸費用を用意しなくていいという状況だなと思いました。

もう一つは、このフルタイムエージェントと、ディスカウントエージェントというふうに大きく色分けがされていました。フルタイムエージェントというのは、まさに文字通り朝から晩までというか、日本でいったら、正社員として働くようなイメージです。もう一つは、ディスカウントエージェントっていったって、これも後で言いますが、極力、仕組み化をしてコストを落として仲介手数料も値引きしするといった、そんなイメージです。今、ソニー不動産がYahoo!と組んでやろうとしているものに似ています。

日本にはREINS、不動産流通機構がありますよね。向こうには、マルチプル・リスティング・サービス (MLS) という、住宅のデータベースが全米で700くらいあり、それぞれの地域で物件を管理しています。日本でいう、一般社団法人のような、ノンプロフィットの団体になっていて、地域の不動産会社を経営する人たちが理事になったりして意思決定していくのですが、日本との決定的な違いは、MLSの段階で契約書をちょこちょこ更新していることです。フォーマットとなる、契約書とか重説のひな型は、もちろん日本という、国土交通省が出しています。そんなことを受けて、あとは地域柄みたいなことがありますから、各MLSの段階で、契約書なんかはざっくり2カ月に1回くらい更新されているそうです。だんだん分厚くなります。

データセンターにも入らせてもらいました。こんなふうにして、IT化が極限まで進んでいる感じで、紙がいらぬです。日本だと、この不動産買い付けということになると、紙でサインしてはんこを押して、それをファックス送るようなことをやっていますけれども、向こうはもうこのネット上で、日本でいうと、REINS上で買い付け申し込みも送れます。あらかじめ、重説とか契約に必要なものは全部入っているというか、個別にカスタマイズして、入れとかなくてはいけないんです。なので、ネット上で全て完結するので、ペーパーレスです。電子認証については、日本はこれから実証実験だとか、危険だとか、いろいろなことをやっているわけですけど、もう向こうはやっていま

す。

ご存じの方も多と思いますけど、空き家でも居住中でも、住宅にこんなものが必ずぶら下がっています。これは、スマホとかでピッとかざすと、そのデータがさっきのMLSに飛ぶんです。そうすると、これが開いて、鍵が引き出せる。これをやっておくと、さっきのデータベースに登録した後に、この物件ってどのくらいの引き合いがあるのかなという、その引き合いを把握できるということがまず一つメリットです。もちろん防犯的にもいいです。何時に誰が来たということも把握できるということになっています。日本もこれをやればいいと思います。

向こうは築年数を誰も気にしていません。これは、レンガ造りで築120年くらい。これは、全く別の建物だったのを、コンバージョンして、日本でいうマンション、コンドミニアムになっています。ワンベッドルームで2000万後半から3000万くらいです。これも普通のマンションです。向こうはイギリスに憧れている人が多いので、イギリス調になっていたりします。築130年くらいで、6000万から7000万円くらいです。

もう一つ、日本との大きな違いですが、日本でも、やがて常識になります。野村不動産さんはやっています。中古住宅を売り買するとき、部屋をもうちょっと飾りましょうというものです。日本は、中古住宅を売り出すときに、生活をそのまま見せています。友達を呼ぶ感じですが、それで、この中古住宅はどうでしょうとやっているんです。その後で新築モデルルーム行ったらやっぱり、新築がいいじゃないかってなってしまうんですね。向こうは、新築でも中古でも居住中であっても、必ず部屋を飾ります。これは、自分たちの持っている家具でやるケースもあるし、あるいは10万円、30万円、50万円コースとあって、その中からできる範囲で部屋を飾っていくというのがあります。これからお見せする写真は、居住中も空き家も含まれていますけど、区別、多分つかないと思います。向こうは、いらない荷物はばんばんガレージに押し込んでしまうので、そこはちょっと日本と違うのですが。

アドバイザーがいます。日本でいう、インテリアコーディネーターのような方です。そんな方が

アドバイスをする。家に入っていったから見学するときのストーリーをつくる、みたいなことをおっしゃっていました。日本のモデルルームと変わらないですよ。これだったらもう築年数はどうでもいいや、建物のコンディションさえ良ければいいですねという状況をつくっているわけです。70年代、80年代くらいから、だんだん自然発生的にこういうことができるようになったそうです。もう今では常識になりまして、前に自分が家を買ったときはこんなふうに飾られていたわけですから、自分が中古で売り出すときは当然それをやりますよねと、そういう流れになっています。

もう一つの違いです。昔でいうDIYです。これは、HOME DEPOTという日本のホームセンターの大きいもので、家1軒つくれるような資材が売っています。玄関、内装の建具はもちろんですが、柱や階段や屋根材も売っています。向こうの人たちは、基本的に直せるものは自分たちで直します。これは二つの意味があります。一つは、楽しいというのはもちろんそうなのですが、あとは生活防衛的な意味もあります。大工さんに、あるいはリフォーム屋さんに頼むと100万円掛かるところが、こういったHOME DEPOTで材料買ってきてやれば、半分くらいで済みますよねということなので、時間をかけて、半年とか1年とかかけながら、外装を直していったり内装をいじっていったり、結局、何だかんだいって1年中あちこちいじっている、ということだそうです。

ここから、日本と向こうの不動産仲介業者の違いです。形は同じように見えて、全然違います。John L. Scottという、向こうでは割と老舗の教育レベルの非常に高い、全米トップ10エージェン트가何人かが入ってるみたいな、そういう会社です。日本の場合だと、三井不動産に勤めています、とか東急の仲介やっています、みたいな感じですが、向こうは、John L. Scottにいます、みたいなのは2の次、3の次です。そんなことはどうでもいいというふうに思っています。エージェンには個室がそれぞれあって、この個室なんかはお金払ってみんな借りているようです、コピー代とかも。この人は、全米でこの前、3位か4位で、週に1回ペースで、紹介だけで1本決める人なんだそうです。紹介だけで年間50本くらい決めると言っていました。こういった、優秀なエージェンたちと会社

との関係というのは、この John L. Scott の場合は、日本円で 360 万を払うまでは、仲介手数料の 50 パーセントを会社に払い、360 万円までいくと、あとは全部エージェントのものだそうです。その他、家賃とかコピー代とか、経費は掛かります。あとは、中古でも新築マンションと同じような、簡単なパンフレットみたいなものを作るんです。あとは、個人のエージェントの方がアシスタントを雇っています。そのコストも当然、自分持ちです。なので、自営業です。日本の場合は、まず物件から、問い合わせしようというのと、会社名が出てきて問い合わせをしますが、向こうはまず担当者から選ぶというスタイルになっています。

営業会議に出させてもらったのですが、こんなふうにも、みんな売れる営業マンは自分のロゴマーク持っています。会社のロゴもあるんだけど、それより何より自分を売らないといけないので、自分のロゴマークです。ケーブルテレビとかローカルのテレビなんかだと、よく不動産の個人のエージェントが自分の広告を打ったりしています。そんなふうにして、会社のことは誰も意識していないんです。向こうの不動産会社、不動産ブローカーというのですが、彼らの仕事というのは、優秀な不動産エージェントを、どうやって自分の会社にいてもらうか、気持ちよく仕事してもらって、どれだけ長くいてもらうか。先ほどご紹介したエージェントも、「別に会社に忠誠心あるわけじゃない」と社長の前で平気で言っています。だけど、とても優秀だし、本当に人柄もいいので、ああいう人をどうやって捕まえるかということ、社長はいつも苦心しているという状況になります。

こういった仕組みについては、会社によってさまざまです。一律、常に仲介手数料の 30 パーセントを納めるというスタイルもあれば、エージェントによっては交渉で、野球の年俵の交渉みたいなものです。優秀な人ほど、40 パーセントでうちに来ないかとか 50 パーセントでうちに来ないかとかやっているらしいです。

これは、Mariko Mitsui さんという日本人なのですが、やっぱりロゴマークを持っています。オープンハウスやるときは、John L. Scott のロゴを下の方にやって、自分のマークを前面に出すということになります。どの会社に頼むのかというよりも、誰に頼むのかということに大事にしているということです。

向こうは、不動産営業の世界は、1970 年代までは圧倒的に男だったようです。100 人中 99 人が男、女が 1 人だけといったような。これがだんだん 80 年代に変わってきて、変わってきたのは世の中の状況の変化ということもあるのですが、仕組みの変化みたいなことも大きかったそうです。今となっては大体、半々くらいだと言っていました。日本と比べて全然やっばり違うのは、仕組みが整っているの、さっきの、REINS みたいなデータベースの中に物件のデータが全て入っています。だから日本みたいに、役所に行って、都市計画課に行って、法務局に行って、水道局に行ってということをやらないんです。日本の不動産営業というのは、物件調査能力が問われるんだとかやってたりしていますが、向こうはそんなのは、IT 化されてデータがそろっているの、やる必要ないので、向こうのエージェントにとって大事なものは、コンサル能力、共感する能力、あるいは生活能力とか、そういうところが大事ですというふうになるので、女性、あるいは割と高齢の方が活躍するような状況がつけられているんだそうです。

これは、Redfin という不動産会社で、今、注目されています。さっき言った、日本でいう REINS のデータを使って、それをさらに面白く加工して、かつ、仲介手数料をディスカウントして、今、全米を席卷しようとしています。特にスマホ対応が素晴らしいので、後でこれ、ネットで検索してやっていただくと、確かに使いやすいし面白いし、これが流行るのは分かるなという感じです。アメリカの検索サイトといったら、Zillow.com とか Trulia といったところが主流だったのですが、今は、一般の人には、こっちのほうが人気があります。ここの面白いのは、不動産エージェントの機能が分業化されています。パートタイムエージェントしかいません。物件を案内する人は案内だけ、案内以降の契約から引き渡しのことはその担当がいる、というふうにも、分業化されているんです。なので、徹底的にコスト削減をして、仲介手数料も安いですよ、という形になっています。これはある意味、ソニー不動産と似ています。ソニーと Yahoo!不動産が組んでいるスタイル、理念は違いますが、そういうことになっています。

ただ、こういう所のエージェントは、システムチックにやっているの、経験が浅い人も多いで

すし、本当のベテランのエージェントとかからすると、交渉するとき、「ああいう人たちはやりやすい」なんて言っていました。どっちがいいかよく分かりません。

もう一つ、ホームインスペクションです。向こうは中古住宅も、新築でもそうですけど、売り買いするとき、新築の場合は引き渡しを受ける前にインスペクションをやるというのはもう当たり前になっています。コストは日本と同じくらいです。5万から7万円くらいです。向こうのインスペクションの市場規模は3000億円くらいです。日本はまだ10億もいっていません。ホームインスペクター1人当たりの売り上げにならすと、1350万円。

この人のインスペクションに同行したのですが、経費込みですけど、この方の推定年収で1500万から2000万くらいです。向こうのホームインスペクターは結構稼ぎます。今年の8月の段階で、1月から8月で、350件から370件くらいやっていると書いていましたので、年間、550とか570とかやるんだと思います。そうすると、そのくらいの売り上げになります。日本はこれからです。やっていることはやっぱり一緒です。3、4時間で、向こうは、耐震性は誰もあんまり気にしていません。ツーバイフォーだからというのもあるんでしょうけど、構造的に強いんじゃないかとみんなが思っているようです。

一つ面白かったのは、インスペクションの世界もペーパーレスだったことです。私が同行している間、調査しているときにスマホいじっているのが、最初、遊んでいるのかと思ったのですが、報告書を作っていて、ネット上でクラウドのアプリで、見たそばから入力していくんです。簡易な報告書だったらもうその場で、データで渡せると。詳細な報告書は、スタバかどこかで1時間くらいまとめて、また別で送る。これは、5年くらい前に行ったときにはなかったことです。今、調べると、どこでもペーパーレス化しています。インスペクションの性格です。その場でお客さんに送るということです。

話が変わります。日本の空き家についてです。120万戸ペースで新築を造ると、2040年には43パーセントが空き家になりますので、もう話にならないので、60万戸くらいに落としましょうと。今、

90万ついています。これを60万に落としても、2040年には空き家、36パーセントになります。だから60万でも多いわけです。私は、数カ月前に、KTBという、韓国の国営放送の取材を受けたのですが、多摩ニュータウンを向こうの映画監督と一緒に歩きます。そこで、「日本の住宅政策はなぜ失敗してしまったんでしょうか」という質問に対して答えるといったような。なかなか苦しい。でも実際、多摩ニュータウンに今行くと、全50戸中、5戸しか入ってない、みたいな棟がいっぱいあるんです。これはもう明らかに失敗ですよ。韓国も少子高齢化、人口減少は、5年、10年すると急角度で日本に追い付いてくるんです。なので、日本の住宅政策に学びたいなことでした。

どのくらいつくり過ぎかということです。一般的な先進国は、OECDに加盟しているような普通な国は、住宅をどのくらいつくりたいか目安を持っています。イギリスは10年間で世帯数の7パーセント台です。イタリアは8パーセント、ドイツ9パーセント、フランスは12パーセント。日本は、120万戸ペースのときは10年間で22パーセントつくっていたわけです。100万戸のときでも17パーセントです。サブプライムの大変なときの、アイルランドも38パーセント、スペイン32パーセント、ギリシャ24パーセントです。ギリシャ並みに新築をつくっていたという状況なわけです。これはもう空き家になるに決まっていますよねということです。

もう一つの問題は、つくったそばから価値が落ちてしまうという問題です。さっきご紹介したシアトルは、築年数関係なく評価できる仕組みができていますので、誰も築年数を気にしてないし、FP的なアドバイスも全く違います。例えば、2000万円の注文住宅を今建てたとして、人が住んだ瞬間に、中古住宅市場という、全然違うマーケットに入ってしまいます。そうすると、建物価値は、いきなり2割くらいダウンして1600万円とか、頑張ると1650万円くらいになってしまいます。当初の10年くらいは価格が急激に落ちて、その後半分くらいになって、25年か30年でゼロになっていく。きょうは、仲介の方が結構いらっしゃっていると思いますが、そこはざっくり「でも、ゼロはかわいそうですから、200万くらい乗っけますか」というように、やっているわけですよ。

次に、建物と土地を合わせた場合。2000万円の土地に2000万円の新築を建てた場合に、将来どうなるか。建物は、従来どおり目減りしてしまいます。一方で、土地が年間当たり2パーセント平均で下落した場合のシナリオですが、そうすると、2000万円の土地が、30年目には約半分の1000万円強になる。この根拠は、バブルが崩壊してからこの25年間、日本の住宅地の平均価格というのは、平均すると2パーセントずつ下落しているんです。今後、20年間、25年間どうなるかということ、シンガポール国立大学の清水さんのグループが研究して成果を発表したところ、やっぱりこれから25年間も、2パーセントずつ下落していくということです。建物価格は下がり、土地価格も下がるということ的前提にすると、4000万円の不動産が1250万、1300円になっちゃうわけです。それでも「マイホームはプライスレスです。最後には土地と建物が残ります」と言って、とりわけこの25年間は、私たちは住宅を売ってきたわけです。

一方で、住宅ローンを組んだ場合はどうなるか。4000万の新築に対して、9割のローン組んだ場合です。今は金利低いです。低いのは0.5パーセント台もあります。これは30年のことなので、保守的に3パーセントとします。新築の価値は急激に目減りするのです。9割、3600万でローンを組んだ場合、3年目、4年目くらいから逆ザヤになります。家計内債務超過がずっと生じているということになります。家計内債務超過が解消するのは、20年目くらいです。買ってから20年間は、いろいろな理由で、売らなくてはならなくなったとき、手持ち資金を出さないと住宅ローンを解消できません。プラス諸費用も出さないといけないという状況なわけです。「新築を建てる人は、売ることなんて考えてない」という意見もあるのですが、意外と売ります。今、世の中に出ている中古住宅の30パーセントは、築10年以内ですから、何だかんだ言って、いろいろな理由で売ります。住みたくなくなるとか、親と同居することになったとか、ローンを払えなくなったというのも当然あります。こういう状況の中で何をアドバイスするか、FP的にいえば、返済比率見直しましょうとか言うわけですけど、実際、こういう状況では、何をアドバイスしても限界がありますよね。しかも、こういう状況は日本だけです。もしこれが、仮に建物の価値が落ちないような、あるいは落ちづらいような状

況がつくられたら、家を買うことが貯金になりますよね。現にアメリカの多くの都市、ヨーロッパの多くの都市では、家買うのは貯金と一緒にという認識をみんな持っています。だからなるべく若いうちに、結婚したらすぐ家買うんです。

イギリスなんかは割と結婚するのは早くて、平均25くらいで結婚したとすると、最初は共働きで、ロンドンの中心で仕事している場合は、2人だからそんなに広くなくていいので、都市部にあるアパートメントを買ったりします。そのうち子どもが1人、2人できて、荷物も増えて手狭になってくると、アパートメントを売って、郊外の大きい一戸建てを買ったりします。だけど、子どもと一緒にいる時期というのは意外と長くない。20年か、長くても25年くらいですから、そうなったら、今の広い所から近所の小ぶりな家に住み替えるとか、または都市の生活とか文化みたいなことを楽しみたいければ、都市のアパートメントに戻っていくといった、ライフスタイルとかステージに応じて住み替えます。結局それができるのは、どの段階でも買った家の価値が落ちていないからですよ。これは、金融機関的にも貸す意味あるじゃないですか。3000万円の住宅を、2500万円くらいお金貸して、ローンは、どんどん目減りする。それが15年後、20年後にまた3000万円前後で売れるわけです。これは、貯金になるので家を買って良かったと、金融機関も人の幸せに貢献しましたという話ですよ。日本は、今までは、こういったことができていなかったのですけれど、これを何とかしなくてはいけないということで、国交省は、この2年くらい、政策を具体的に転換させているわけです。

左の図がアメリカです。およびアメリカ以外の先進国とだけ思っただけであればいいです。右の図が日本です。赤の点線は、新築でもリフォームでも、毎年の住宅投資を積み上げたものです。青の棒グラフは、住宅の資産額です。左の図で青の棒グラフが、赤の点線を突き出ているところが、サブプライム。今、同じくらいの水準に戻っています。日本の場合は、新築、リフォームの投資を一定程度やるのですが、もうどこから資産額は増えていません。それはそうですよ、つくったそばから価値が目減りするような状況ができています。この住宅投資の累計と、住宅資産の差が500兆円から550兆円くらいとされています。よく考えると、この失われた500兆円というのは、

各家計の資産を足し合わせた、私たちが持っている不動産の全部を足し合わせたものからという話です。企業や国が持っているわけではなく、個人が持っている不動産の価値話です。

これを世代別に分解しています。左から 20 代、30、40、50、60、70 代です。一般に、金融資産といえば、現金とか株ですが、これは不動産、とりわけ土地と建物の住宅だけです。60 代、70 代の方は、やっぱり住宅資産は結構持っています。60 年代、70 年代に家を買っているので、建物の価値はほぼゼロだとしても、土地の価値は 2 倍、3 倍、5 倍くらいになった人もいます。ところが、これから家買う人はどうでしょうか。現在、20 代、30 代の人で不動産を買っている人も少しはいますが、この不動産の価値が 2 倍、3 倍、5 倍になるかという、なるわけがありません。一部はもしかしたらなるかもしれませんが、平均すると 2 パーセント下がるんですから。土地は下がる、建物は下がるということで、20 代、30 代の多くの人たちにとっては、少なくとも経済合理的には、家を買う意味はもうありません。

今、日本の持ち家率というのは 60 パーセントくらいです。高いのは、スペイン 80 パーセント、イタリア 70 パーセント、アメリカ 70 パーセント。低い所で、ドイツが 40 パーセントです。今、日本も、60 代、70 代くらいの方は持ち家率は 80 パーセント以上なんです。若い方の持ち家率は、多分そこまで上がることはないと思います。社会の雇用システムの変化、あるいは価値観の変化みたいなものがあります。家が売れるわけがないんです。ただでさえ若年人口は少ないですし、団塊ジュニアの人たちは、もう今、40 代中盤くらいになっていますから、粗方、買いたい人はすでに家を買っているわけです。そういう状況です。

棒グラフの赤の部分が建物の資産額です。ピンクの所は、もし、米国や他の先進国並みに、建物の価値を普通に認めることができたら、どのくらいの資産額があったかという話です。50 代、60 代、70 代では、あとプラス 2000 万くらい持っていたことになるということです。

多分、現実にはこういう形にはならないと思います。というのも、もし建物に価値を 2000 万円も認めることができたら、土地の評価額、価値はもっと下がっていったと考えられるからです。日本は、土地と建物の評価の比率が、1 対 3 から 1

対 4 です。土地が 3 から 4、建物は 1 くらいです。向こうは逆です。厳密にいうと、土地と建物を分けませんが、無理やり分けると、3 対 1 とか 4 対 1 になっています。建物の比率が高いです。減価償却するときも、築 50 年でも 60 年でも、5000 万の住宅があったら、4000 万円分を建物と見ます。

もし今の 60 代、70 代が持っている住宅の価値が落ちないのであれば、リバースモーゲージができたじゃないですか。今、こういうふうになってないから、リバースモーゲージは、もう 10 年前から言っていますが、一向にできないわけです。これを解消するためにはどうすればいいのかという問題です。

国交省は、ここ 3 年くらい、委員会や中古住宅市場ラウンドテーブルというのをやっています。ここで話し合われていることは、平たくいうと、中古住宅の評価を具体的にどうしようかということです。業界団体の人や、いろんな考えの人がいるので、時々、話がスタックします。そうすると、たまに私が呼ばれて、スパイス役なのですが、「何か話して」となります。今、国交省が考えている中古住宅の評価の考え方は、いろいろあるのですが、二つだけ理解していただければ簡単です。一つは、リフォームを行った時点で評価価値を上げるという考え方です。新築のときに価値が一番高いです。経年に従って価値は落ちていきます。ところが、築 15 年目で 300 万円のリフォームをしたら、価値が 300 万上がったことにしましょうと。この 300 万上がった地点から、経年でやっぱり価値が下がっていきます。25 年目の段階でまた 300 万円のリフォームをしたら、また 300 万円の価値が上がったことにしましょうということです。これは、不動産鑑定やり方という、原価法です。つまり、掛けたお金分は価値が上がったことにしましょうと。今までの日本はこれすらもやっていなかったもので、これくらいはやりましょうと。ただこれは、3 種類ある不動産鑑定指標の中では一番幼稚です。だって、300 万円のリフォームをしたら、500 万とか 600 万の付加価値を付けられるじゃないですか。それが中古の不動産の買い取り再販ですから。買い取って、300 万円のリフォームをして、600 万円で売るといような。今までは原価すら乗せることができていなかったもので、まずこれをやりましょう、というのが一つです。

面白いのは次の考え方です。やっぱり経年で価値が下がっていくのですが、その前に、まず物理的耐用年数というのを決めます。80年とか60年とか、ざっくりとです。物理的耐用年数というのは朽ちてしまうということですから、経済的耐用年数は、物理的耐用年数の5年か10年か前になります。この経済的耐用年数が決まって、築年数が経つと下がっていきます。この築30年の段階で、日本ではゼロです。それを、建物の専門家が現地に行ってその建物をチェックして、この住宅は築30年、30歳だけれども、事実上15歳にしか見えませんねというふうに、評価されると、経済的耐用年数と物理的耐用年数の長さが伸びます。そうすると、同じローンでも、毎月の支払い安くできるし、あるいは金利でコントロールしてもいいかもしれません。再びこの住宅の築年数が経って、築45年の段階で中古住宅として売ることになったとします。このときに建物の専門家が見たところ、お手入れとかもすごくよくできているので、築45年、45歳だけれども、まだ18歳ですと判定していいと。そうすると、住宅の金融評価というのが、良いものと悪いものを、いい意味で公平に区別ができるのではないかとこの考え方です。そんなことが、この1年、2年くらいで具体的に打ち出されてくることになると思います。

不動産鑑定評価の手法もだいぶ変わりました。建物の良し悪しを見ることになります。それから、戸建ての住宅の査定マニュアルも変更されました。不動産業の方もほとんど使っていないので、どれだけ意味があるのかはわかりません

大事なものは、具体的に中古の評価の仕組みをどうするかという全体のスキームです。市場では、不動産屋さんが高く評価するから、あるいは買う人が高く評価するからその住宅が高く売れるわけではないんです。買う人全員が現金で買うなら別です。市場全体では9割以上が住宅ローン組むので、いくら高く評価しても、買えない人は買えないという話になってしまいます。例えば、築30年の中古住宅が今の市場の評価だと2000万円にしかならないとします。だけど、建物の専門家が見たところ、2700万でもいいということで、売り主の方も2700万で売り出します。買う人が見学に来て「築30年と聞いて、高いと思ったけど、実際の現物を見たら、素晴らしいから2700万円で買います」

と言って、現金だったら成立しますよね。けど実際には、この後、住宅ローンの申し込みをして、この金融機関が従来どおりの評価だと2000万にしかありません。なので、結局のところ、金融なんです。金融機関がこの中古住宅をどういうふうに評価するかというところが全てです。

中古住宅を評価するとき、今は現地を見に行っていない。Google ストリートビューくらいは見たりするんでしょうか。これを、具体的に現地に見に行くことにしましょう。これは、ヨーロッパ、アメリカでもやっているのです。さっき言ったようなアプレイザーが、住宅ローンの申し込みがあったときに、この建物は、この住宅は2700万貸すのにふさわしいかどうかということ、金融側から見に行きましょう。ただ、金融機関の中には、建物を具体的にチェックする、評価する機能がないので、これをやるのは不動産鑑定士の方がいいでしょう。今、実際に稼働している不動産鑑定士は、全国で5000人くらいでしょうか。ただ、不動産鑑定士の方は、建物については詳しくありません。ほとんど分らないです。なので、建物については建物の専門家、1級、2級木造建築士が見に行って、その建物の専門家による建物報告書を不動産鑑定士が受け取って、不動産鑑定士は土地、建物を一体として、この住宅は幾らと評価できるんです。金融的評価を出す。それを、良くも悪くも第三者のエクスキューズとして、金融機関は幾ら貸すか、どういう条件で貸すかを決めればいいのです。この話をすると必ず、「そのコストは誰が負担するんだ」という話になります。なので、いつも話がここでスタックしちゃうのです。補助金入れればいいのか、あるいは、保証会社の保証料に含められないかとかいろいろな意見が出てきます。ところが、日本では、中古住宅の売り買いするときのコストは、非常に低いです。例えば5000万から6000万円の中古住宅を売り買いすると、アメリカでは、仲介手数料とか登記料とか税金まで含んだ、広い意味でのコストは、売人、買う人合わせて850万円くらいです。日本は600万円前半です。取引コストは低いけど、中古の価値を認めない市場がいいのか、取引のコストは少しかさむけれども、住宅の金融評価がちゃんとされる市場がいいのかという選択の中で、後者を選びましょうという話です。実はこれ、私が初めて言って取り上げてもらったことではなくて、もう

15年、20年くらい前から同じようなことを言っている人がずっといたわけです。これをたまたま、最近の国交省の住宅系の担当で何とか取り上げていただいたという感じです。

インスペクションの普及率は、日本では非常に低いのですが、これについても、国交省は強く推し進めようという意思を感じます。2013年に、インスペクションのガイドラインというのをいち早く出しました。これからこの市場を膨らませたいということで、義務じゃないけれど、基準をつくりましょうと。今、流通4団体で、義務ではないけれど、任意で新しい統一書式を作っています。その中で、重要事項説明書には、ホームインスペクション、住宅診断の有無とその内容が入ることが決まっています。あと売買契約書には、「売り主提供情報の確認のため、売買契約後一定期間内にインスペクションでその状況を確認できる」とうたわれるそうです。今までは、中古住宅を売り買いするときに、契約前にインスペクション入れないと意味がなかったわけです。だけど、「そんなうるさいこと言うと売らないよ」と、あるいは「早く契約してくれる人から売ります」ということで、事実上、インスペクションを入れられないというケースが多かったわけです。この条文が一つ入ることで、まず売り主側はちゃんと情報開示してくださいと、買い主の方は一定期間内に、その情報開示が正しいかどうかを確認できますと。確認できますよということは、これをやらなければ後で文句を言わないでくださいねというふうにも取れますし、あるいは、これを確認した結果、情報開示と違いますねという結果が出たときには再交渉できるとも取れます。来年からこんなふうになります。それと、REINS。住宅データベースにも、インスペクションの有無とその内容が入るようになっていきます。

今アメリカでは、ホームインスペクションは当たり前のようになっていますが、意外と普及したのは割と最近で、1990年代後半くらいから伸びているんです。向こうもやっぱり、最初は新築文化だったんです。古き良きアメリカの1950年くらいでしょうか、新築がばんばんつくられて、その後、1970年代、1980年代になると、中古がいっぱい出てきたんです。そのとき出てきた中古住宅というのは、よく分からないし、汚いみたいな、今

の日本と同じような感じでした。そんな中で、自然発生的にインスペクションというのが広がってきたんです。そのうち、国が投資したり、業界団体ができたりして本格化したということです。日本はこのモデルを、ほぼまねた形になっています。私がつくった日本ホームインスペクターズ協会というの、向こうに視察に何回か行って、それを日本流にアレンジして持ってきました。マークも似ています。日本では、広い意味で、瑕疵保険や住宅診断、検査含めても普及率は10パーセントってないのですが、多分10年後、15年後くらいには当たり前になると思います。なので、これから住宅買う方は、新築でも中古でも、次に自分が売るときには住宅診断をされるんだという認識が必要になると思います。

もう一つの新しい改革です。私たち業界人には、REINSという物件情報データベースがあります。ただ、大して情報が入っていません。登録もろくにしない所もあります。その情報といえば、広告の物件概要に書いてあるものとほとんど変わらないです。REINSは、新しい住宅情報データベースを作りましょうということです。日本版のMLSです。真新しい情報は何もありません。法務局に行かないと分からない登記情報、役所に行かないと分からなかった都市計画の情報、あるいは学区の情報なんかがあります。面白いところでは、成約価格。今までは、人が幾らで売ったか買ったかというのは余計なお世話って話だったのですが、国交省は2年くらい前からスタンス変えています。売買価格情報というのはあくまでも個人情報の類だけれども、公共性が高いともいえるので、こういう所に入れて差し支えないと、そういう報告書を2回も3回も出しています。これをやるとどうなるか。例えば、浸水履歴などのネガティブ情報も入ります。そういう心配がある所の評価と、その心配がない所で同じ評価でいいのかと。一定のアルゴリズムを作って、地価の評価をできるような状況をMLSはつuckingているわけです。

これはZillow.comです。一見、日本のHOME'Sとかと変わらないです。物件の写真があって、簡単な概要が出ています。しかし、こんなのが出ています。この物件は、今は幾らです、3年前幾らでした、5年前は幾らでした。もっというと、この何

とか何丁目は、今は幾ら、3年前幾ら、5年前幾らと、勝手に出てきます。都市計画とか価格情報とか、全て1カ所に集まっています。そういった情報を加工して、一定のアルゴリズムをつかって、こういうものを出しています。もちろん、株と違って瞬時に何千万も売買しているわけではないので、あくまでも理論値です。もっといえば、別に売る人も買う人も、この価格どおりに成約価格を決めているわけではありません。それでもやっぱり、売る人も買う人も不動産仲介エージェントも、この価格を意識はするようになります。そうすると、これを中心としながら、じゃあどの辺りが落としかつどこかな、みたいな話になっていく、価格が透明化していくわけです。

さらに、1団の住宅地で、今、自分の家は幾らです、お隣は幾らです、向かいの家は幾らです、みたいに勝手に価格がついて出てきます。この辺の道路を整備したというのも出てきます。刻々と毎月変わっています。

ただ、ここに入っていない情報が一つだけあります。例えば、この赤い家は、実は雨漏りしているかもしれません。右のこの家は、去年、結構なりノベーションをして、建物の寿命が延びるような措置をし、見た目も良くなっているかもしれません。なので、データベースと、現時点での建物のコンディションの二つを合わせると、中古住宅が一定程度、正当に評価できると思います。アメリカではそれをやっています。なので、日本もそれをやりましょうということです。今、国土交通省と横浜市が組んで、データベースの実証実験をやっています。このデータベースは、実はもうプロトタイプはできています。横浜市で実証実験をやっている状態で、いろいろ直しながら、早ければ2018年度には、これを全国に拡大すると言っています。この拡大した状況を受けて、金融機関はそれを使って具体的にどう評価できるのかと、早ければ同時スタート、遅ければその後から検討ということになるでしょう。

日本の新築住宅の品質は非常に高いので、ローコスト系に流れるのは、私は間違いだと思っています。誰でも少しでも、1円でも安く良い買い物をしたいです。でも、イニシャルコストはほんの一部であって、建物は、買った後にお金が掛かります。光熱費、水道、保険はもちろんそうですし、

途中で修理したりリフォームしたりもします。最後に解体します。建物の一生に掛かるコストというのを、ライフサイクルコストと言います。イニシャルコストが安いということを意識しすぎると、建物の寿命、ライフサイクルコストが結局大きくなります。一番良い買い物は、このライフサイクルコストの小さいものです。ただそういうものは、坪単価が上がってしまう。そのバランスをどう取りますかという話です。きょうは時間がないので割愛します。

これから私たちの業界で必ずテーマになってくるのは、住宅の省エネです。例えば、ドイツに行くと、室温が真冬でも20度以上を保てないような住宅は、人に売っても貸しても憲法違反と言われるそうです。デンマークは22度以上だそうです。それにならったら、日本はもうほとんど憲法違反という話です。2020年に、省エネがやっと義務化されます。今は、次世代省エネとかトップランナーとか、基準がいろいろあるのですが、全部義務ではないので、コンクリート打ちっ放しの建物も建てられてしまうわけです。でもそういう建物を、外国の人が見ると「何だこれは」と、びっくりします。こんな殺人的な建物を建てていいのかと。結局、ドイツやヨーロッパの多くの国が省エネに取り組んでいるのは、エネルギーをなるべく使わないようにしないと、他からエネルギーを輸入しなくてはならないわけです。ロシアとかから輸入するのです。そこを戦略的に、他から輸入しなくても良いような仕組み、自給率をどうやって高めるかということです。それがやりたいがために、再生可能エネルギーの太陽光、水力とかで自分たちのエネルギーをつくってみたり、それより何より、まずどれだけエネルギーを使わないのかということに極めたくて、今、中古住宅市場にドイツなんか思い切りシフトして、しかも省エネ性の高い住宅ほど、金利優遇をしたり、補助金を出したりしているわけです。年に1パーセントずつ、省エネ改修を地道にやっているというわけです。

日本は、原発が止まった後、やっぱり住宅の省エネで、エネルギーをいかに使わないかということに取り組んでいかざるを得なくなりました。これは、今、世界の潮流なので、考えれば当たり前なのです。この話は、これから3年、5年すると、だんだん出てくると思います。10年後は、多分、

当たり前になるのではないのでしょうか。そうすると、省エネ性の高い中古住宅ほど、あるいは省エネ性の高いリフォームをするほど、それが評価され、資産性としても維持されていくということになります。EUは2000年代の前半に、建物の省エネ性をみんなで極めようという合意を結んで、例えば、今、イギリスとかフランスとかに行くと、そういう住宅があります。売り物件でも賃貸物件でも、1年間の電力消費量を表示しないと売れません。それは結局、マンションでいう、管理費とか修繕積立金とかと同じです。結局、この住宅を買ったら、あるいは借りたら、年間どのくらいのエネルギーコストが掛かるのかというのを表示させるということで、国民のみんなに意識を持ってもらって、だから省エネ性が高い住宅のほうがコスト安くいいよねと。省エネ性の高い住宅というのは、結露しないので、寿命も長いわけです。大体、建物の問題の9割は水です。雨漏りか水漏れ。あとはそれに伴う湿気。建物の内部、見えない所が腐っていくということなのですが、省エネ性の高い住宅だと、その結露自体が起りません。もちろん、断熱と気密と両方のセットが大事です。

今、820万戸の空き家がありますけど、ほとんど使えません。半分以上は使えないと思います。820万戸の半分くらいは、大家さんが持っている賃貸の空き家ですから、それをうまく再生すると言っても立地的に限度があります。生かせるものは生かし、そうじゃないものは割り切っていくという姿勢が多分必要なんだと思います。じゃあ、どういふふうに割り切るのかという話です。やっぱり立地が大事ですね。

北海道の北の果てのほうに下川町という、3300人くらいの町があります。ここが今、日本のみならず世界から注目されています。現に地価も、毎年この周辺は軒並み7、8パーセントくらいずつ下がっているのですが、ここだけ下げ止まっています。部分的には上がっています。なんでそうなったのか。簡単にいうと、バイオマスです。下川町は、東京23区くらいの大きさなのですが、そのうち90パーセントくらいが森林です。自分たちの町は、やっぱり森林資源を生かすしかないということで、林業で出てくる端材などで、バイオマスエネルギーを起こして、北海道電力からエネルギー

を買うことをやめるという話です。今、電力需給率20パーセントから、いいときで25パーセントくらいです。その削減額が、年間1600万円くらいになったようです。この1600万円を、主に子育て支援、幼児センターの保育料減額とか学校の給食補助とか、あるいは面白いところでは不妊治療の補助に充てました。というようなことをやり続けていたら、雇用も生まれ、周辺の町、あるいは東京から、若い人たち、担税力のある人たちが集まってきて、人口減少にも歯止めがかかりました。そういう状況です。彼らはすごく賢くて、実は役所に3人くらいのキーマンがいます。彼らはドイツに学んでいます。今、日本では、一国の全体のGDPの目標が600兆という話をしていますが、ドイツの多くの町というのは、自分の地域のGDPを考えています。どれだけ自分の町の内側でお金を回転できるのか、お金を外に出さないようにするのか。北海道電力にお金を払うということは、町からお金が出ていくということです。それをそうさせずに、1600万円を町の中に留めて、かつ雇用も生んでという計算をして、町内のGDPを増やすことが町の目標になっています。こんな町ありません。これは、最先端の研究を京都大学の教授がしているのですが、それに倣いながらやっています。

空き家対策法というのが今年の5月に全面施行になりましたけど、全ての空き家には対応できません。もうそんなお金はないということです。最終的には命令等により、自治体が建物を壊して、その解体費用を所有者に請求できるということになっていますけど、多分、回収できません。これを最初に先駆けてやっていたのが、秋田県の大仙市です。ここは、自分たちの条例で、これとほぼ同じようなことをやっていました。今まで600万円かけて、建物を解体しましたが、回収できた解体費用は、まだ3万円です。みんないろんな理由で払いません。年金暮らしのおばあちゃんだから実際払えないという人もいれば、とぼけて払わない人もいます。現実的に回収できないので、この法律を適用させて、建物を壊すということは、結局、税金でやる覚悟が必要と言う話です。

そうすると、自分たちの町の全部の空き家にはとても対応できないので、例えば、文京区では、解体費を200万円まで補助すると言っています。

区に聞きに行ったところ、結局その 200 万出すのにも、区民に対してエクスキューズが必要なので、その地域の防災性が高まるというような所だけ認めますということでした。だから今年は 10 戸も壊さないですよと。また、その土地は、10 年間、区に貸与しないとイケないようです。防災の設備をそこに置いたりというようなことをやることを条件に 200 万出すと言っていました。

これはあまり知られてないのですが、今、結構ドラスティックに、「生かす町」と「捨てる町」を決めましょうということが、全国 300 の自治体で話し合われています。去年の 8 月に、都市再生特別措置法が改正されました。簡単にいうと、今まではこの左側の黄色い枠が、人が住んでいる市街地でしたが、人口密度がどんどん減って、ばらばらになって、そうすると上下水道等のインフラの整備も効率が悪いですよ。ごみ収集、あるいは介護的なサービスもやりづらい。北国に行くと、例えば、青森だけで年間 80 億円も除雪費が掛かっています。これを効率良くしないとイケません。大体、空き家率が 30 パーセントを超えると、町として成立しません。

東西ドイツが統一したときに、貧乏な東からリッチな西に、仕事を求めて、あるいは希望を持って人が入っていきました。そのときに、相当な数の研究者が東ドイツに行きました。彼らの話を総合すると、空き家率が大体 30 パーセントを超えてくると、いろんな意味で町として成立しなくなるということでした。防犯的にも駄目だし、あるいは町としても、維持、管理ができなくなってしまうと。そうなることはもう明白だから、集まって住みましょうということなんです。このことを、立地適正化計画というのですが、これを各自自治体でつくっていいということになりました。人が住む所、施設を集める所と、そうじゃない所を分けるに当たっては、実は、外から内に住んでくると税制優遇あるんです。あとは、外側は容積率 100 パーセントだけど、内側に住んでくれたら 500 パーセントでもいいですよとやっています。容積率を変えるだけで、道路 1 本挟んで、天国と地獄みたいに変わってしまいますよね。この線引きを、どうやって計算して決めるかといえば、割と簡単です。人口問題研究所とか、国勢調査とかを見ると、自分たちの地域の現状と展望がおおよそ分か

りますよね。それを見ながら、2040 年、2050 年を迎えるに当たって、どのくらいの人口密度が適正なんだと。そうすると、面積が大体決まります。その面積をどの場所に当てはめるかという、それだけの問題です。今、全国で 300 くらいの自治体がこれをやっています。今年は調査の 1 年です。大体どこかのコンサル会社に頼んで、今年 1 年は調査をさせています。来年はどこにするか決めて、早ければ 2017 年、あるいは 2018 年にこれを公表すると言っています。道路 1 本を挟んで、外側は空き家の対処とかも多分しないと思います。壊すこともしないでしょ。この道路 1 本挟んで、こっちは「北斗の拳」みたいな、「マッドマックス」みたいな世界になってしまうのではないかと。現実的に多分そうなると思います。

こんなことは、アメリカの多くの州や、ヨーロッパではもうやっていることです。フライブルクは、人が建物を建てていい場所が決まっていて、新築を建てるときも、その枠の中で、今年は 2 戸壊すので、2 戸つくっていいよといった感じです。そうすると、新築産業は駄目な感じするのですが、その代わりに、リフォーム、とりわけ省エネルギーが盛んです。2000 年を境にして、ドイツは、新築から中古プラスリフォームに、思い切り政策転換しました。そのときに、日本でいう新築産業がつぶれたそうです。日本でいう大手ハウスメーカーがどんどんつぶれた。その代わりに生き残ったのは、地元の大工さんや工務店だったそうです。日本でいうリフォームという、50 万円とか 100 万円とか小規模な話が多いのですが、向こうのリフォームの 1 戸契約単価は、省エネルギーと組み合わせると 500 万円から 600 万円だそうです。それなら新築を建てるのと大して変わらないですよ。そういう状況なので、かつ地元の人たちがやれるような工事なので、産業の構造改革も同時に行われたということのようです。

これは何も地方だけの問題ではなくて、こういった計画を郊外のベッドタウンでやっています。首都圏でいうと、埼玉の志木市、春日部市、千葉の流山とか柏市とかです。都心から 30~40 キロのベッドタウンです。こういう所は、これから急激な人口の変化があるので、今から考えないとまずいですよねということをやっているわけです。これは、23 区内でもやらなくちゃいけない所もあるくらいなので、いち早く取り組んだ者勝ちという

ところあります。大阪でいったら、箕面とか高槻もそうです。ただ、これは、基礎自治体で、自分たちで決めないといけないので、目の前に利害関係者がいる中でそれを決めるのは大変です。だけど、これはやっぱり、官と民と、とりわけその地域に住んでいる人たちのリテラシーで決まります。冒頭で紹介したシアトルみたいに300回も公聴会を開いて、もめにもめてやっと決めたというような都市計画。それができるかできないかのキーになるのは、ここでもやっぱり金融なんです。金融機関としても、この枠を決めてくれたら、外側には貸さないとですね。内側だったら一定の条件で貸しますよとなりますよね。なので、その官と民との話し合いの中に、必ず金融の態度というのは欠かせないので、このところをうまくどう絡んでいくかというのが、これからの金融機関の在り方としてすごく大事だなと思っています。

最後です。これは今、安保法案で消えてしまっているのですが、私たちの業界からすると、天地がひっくり返るような法案を出そうとしている人たちがいます。それは民主党から出そうとしています。五十嵐さんという都市計画の大家が入ってやっているのですが、今までは上からの都市計画と建築基準法で、この関連法案は、何百とか1000くらいあると思います。私も勉強したつもりなのですが、増改築を繰り返していて、全体の法体系がいまだに、良くわかりません。そういうのは面倒くさいので、上からではなくて、下から行きましようということなんです。今までは、変な場所にショッピングモールを建てるとか、変な場所を開発するというと、要件を満たしてから、建築確認、開発許可を下ろさないといけなかったのですが、これからは、法的拘束力のない都市のマスタープランを、市民参加で、議会で議決して、法的拘束力を持たせましよう。それは、都市計画法とか建築基準法みたいな、おおざっぱな法律よりもよっぽど厳密で厳しくていいですから。だけど、市民が参加して、納得した形にして、議会で決めてくださいねと。そうしたら、例えば、この通り沿いは、何戸以上、全体の住宅を分譲してはいけないとか、生け垣は全部、緑じゃないといけないとか、相当細かく決めていいんです。その代わり、国がそこまできめ細かく見られるわけじゃないので、自分たちの責任で全部やってくださ

いねということなんです。私が夏くらいに聞いた段階では、9月に民主党の中でもんで、早ければ9月中とか10月中には出したいと言っていたのですが、今、全然そういう感じではありません。もともとこれは、長妻さんがやっていたのが、今、長妻さんの手を離れて、民主党全体としてどうするか？意外と法案を出したら、自民党も反対しないのではないかとというようなことになっています。中長期的にはやっぱり、こうやらざるを得ないんです。これも、今やるのか3年後か5年後か、いつ変えるかという話です。年金問題と一緒にです。そんなふうになら、世の中はだんだん変わろうとしています。今は、日本はいろんな業界が変わり目ですよ。そんな中で、この私たちの不動産市場、住宅市場、あるいは金融とのつながりというもの、これから3年、5年くらいで大きく変わろうとしている中で、私たちは世の中をどんなふうにならにできるのかということを考えられればと思っています。

長時間ありがとうございました。