

少子高齢化社会における住宅政策

梶山女学園大学 現代マネジメント学部 教授 前川 俊一

我が国の人口は 2010 年（約 12800 万人）をピークとして減少が始まっているが、50 年後の 2065 年には国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」によれば、中位推計で 8800 万人（ピーク時に比べ 4000 万人の減少）になると予測され、65 歳以上人口割合も 1950 年に 5%未満であったのが、2015 年には 26.7%になり、2065 年には 38.4%にもなると予測されている。また、世帯数は 2025 年にピークを迎えると予測されているとともに、世帯数の構成も単身世帯の割合が増加し 2010 年に 32.4%であったが、2030 年には 37.9%になると予測されている。住宅ストックの現状をみると空き家が増加し 2013 年の住宅土地統計調査によれば空き家戸数が 820 万戸、空き家率が 13.5%にもなった。世帯数の増加を大きく上回る新設住宅が建設されているのが空き家増加の一因と考えられる。

少子高齢化で必要な住宅政策として重要なものとして、住宅市場の中心を新設住宅の建設から既存住宅の流通にシフトさせることと、人口減少に対応した都市の土地利用を見直すことがあげられている。紙面の関係で前者のみ検討してみよう。

我が国の既存住宅取引の住宅の総取引に占める割合は 14.7%（2013 年）にすぎず、アメリカの 83.1%、イギリスの 88.0%、ドイツの 68.4%に比べ極めて低い。この主な原因としては、住宅需要者側からは既存住宅の品質の不確実性が大きいために既存住宅購入を選択しないこと、供給者側からは市場で築年次が経過した住宅の価値が低く評価されていることから売却の選択は少なくなることが挙げられる。「築後 20 年以上の戸建て住宅価値は土地値」と言われていることは、既存住宅が市場で低く評価されている象徴でもある。

既存住宅の品質の不確実性を低下させる方法は建築士など建築の専門家が住宅検査（インスペクション）を行って住宅品質を保証することである。アメリカでは多くの買主がインスペクションを依頼するのが一般的であるが日本ではそのような習慣はない。宅地建物業法で既存住宅取引の際に住宅診断の履歴について重要事項説明時に説明することが義務付けられたが、それによりインスペクションが定着するかは分からない。そもそも売主が依頼し行われたインスペクションが効果的なシグナリングになるか疑問もある。さらに購入後見つかった瑕疵についても既存住宅には不安がある。新築住宅については、売主等は住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づき住宅の主要構造部分の瑕疵について 10 年間の瑕疵担保責任があるが、既存住宅の売り主にはそのような瑕疵担保責任はない。既存住宅に関して「既存住宅売買かし保険」の制度が創設された。この制度は既存住宅の検査と保証がセットになった制度である。売主が宅建業者（既存住宅売買かし保険に加入して住宅を販売する事業者）である場合とそれ以外の個人等の場合がある。個人間取引の場合、住宅瑕疵担保責任保険法人に登録した検査会社に売主が検査・保障を依頼し、住宅検査したうえで保険に加入することになる。制度が定着するかは制度の信頼性に依存する。

制度の信頼性の確保のために、売買された既存住宅の各部位の瑕疵の発生確率、瑕疵のタイプ、改善するための費用などデータを蓄積して適切な保険料を設定できるようにすることが必要である。また、住宅検査に何らかの形で買主が関わる、検査結果を分かり易くするなど買い手から見た住宅検査の信頼性を高めるべき努力が必要である。

次に既存住宅の価値が市場で低く評価されていることについて考える。既存住宅の価格は市場で決定するものであり、低く評価されているのは買い手の評価が低いことに尽きる。この原因はいままで議論した既存住宅の品質の不確実性と住宅に瑕疵あったときの保証がないことである。これら問題を解決することが買い手の既存住宅の評価を高める根本的な解決策である。また、買い手が既存住宅を適切に評価する知識、情報を持っていないことも低評価につながっている。25年程度で住宅の建物部分の価値がなくなるとは考えられない。適切な維持管理、リフォームが行われれば、機能的には新築の住宅に匹敵するほどの便益をもたらすはずである。適切な維持管理、リフォームが評価されないことが問題である。評価されなければ住宅の価値を維持するための維持管理、リフォームが行われることはない。負のスパイラルに陥ることになる。買い手は住宅市場をいつも観察している主体ではない。仲介業者等の専門家の意見を聞いて住宅の価値を判断している。仲介業者が「築20年以上の既存住宅の価値が土地値です」というのは専門家失格である。仲介業者はエージェントとして既存住宅が維持管理、リフォームをすることによって利用価値がかなり高まることを正しく伝え、その上で買い手に既存住宅と新築住宅の選択を行わせるべきである。そのための仲介業者の教育、既存住宅の評価のマニュアルは作成すべきである。

既存住宅の健全な市場を育成し、既存住宅、リフォーム市場が活性化することを望む。