

【講演録 14】

「欧米の不動産業事情」

建設省関東地方建設局用地部長

長谷部 俊治

建設省が、2年前に新不動産業ビジョンをまとめた際に、諸外国との比較における不動産業はどんな特徴があるか、という議論をしました。そのために、欧米の不動産業事情を調査しましたが、その概要を今日はお話します。

調査は、質問書を作成し、アメリカ、イギリス、フランス、ドイツの4カ国に送り、専門の調査機関からレポートを受理した訳です。よく日本から人を派遣してレポートをまとめる、というケースがありますが、そうではなくて、その国の人が自国の不動産事情について調査分析する。その他に若干の現地調査の結果も加味して、それをまとめたものが『欧米の不動産事情』という本になったわけです。

大事なことは、よく制度だけを比較するケースが多いのですが、制度というのは、社会の成立ちとか慣習とか、そういうものがその底にあり、それを無視して制度だけ取り入れてもうまく機能することはないわけです。

そういう意味で、今日は制度の基になっている不動産業というもの、あるいは不動産というものがその国にとってどんな意味を持っているのだろうか、ということを中心に話をしたいと思います。そういうことをよく理解しますと、なぜこのような制度があるのか、ということがわかりますし、逆に言うと、そういうものとの比較の中で日本の特徴というものははっきりしてくるわけです。

まず、不動産というものが1国の経済の中でどういう位置付けになっているか、ということです。実は、これは日本と特にヨーロッパとでは既に大きく違います。日本で不動産というのは何をイメージするかというと、土地であります。しかし、ヨーロッパではどうなっているかというと、市街地では、土地とその上に建っている建物全体を不動産としてとらえるのです。しかも、上に建っている建物というのは、大体石で出来ています。そうしますと、土地ではなくて、その建物の利用価値がどうなのだろうか、ということで議論がすべて進行していく。つまり、その建物からどれぐらいの収益を上げ得るだろうか、ということなのです。建物の用途というのはどういうものであるべきだろうかというような調査研究は非常に盛んですし、また、そういう部分が不動産業の主要分野になっています。ところが、土地というのはそれほど意識されていないのです。

その具体的な例が、国富です。国の富は2種類ありまして、実質資産と金融資

産です。この建物も国の富の1つですが、こういう物に見える物的な富、実物資産といわれているものを取り出しまして、それがどういう構成割合になっているか、ということを見るわけです。そうしますと、1990年のデータですが、日本の富の68%、これが土地です。住宅はたった6.6%しか占めていないのです。

アメリカではどうなっているか。国の富に占める土地の評価というのは24.2%、およそ4分の1ぐらいが土地です。住宅が28.9%あります。つまり、土地の価値よりも住宅の価値のほうが大きい。

これはものを考える上で決定的に重要なことです。日本は土地が住宅の10倍の価値がある。ところが、アメリカは土地の価値よりも住宅の価値のほうが大きい。住宅以外にいろいろな建物がありますから、そういうものを合わせていきますと、土地の価値の2倍以上が建物になってきている、ということなのです。要するに、不動産というものをどういうふうイメージするか、世の中として考えるか、経済の中に組み込むか、これの違いです。

したがって、不動産評価の場合でも、評価における土地のシェアというのは当然に違うわけです。日本ですと、大都市の中心部で、例えばこの建物と土地の全体を100としたときに、土地はどのぐらいの評価になるかということ、7割ぐらいは土地の価値です。更地のほうが評価額が高いかもしれない。そういう状況です。ところが、ヨーロッパでは、土地の価値は大都市の中心部でも3割から5割ぐらい、通常は2割ぐらいと言われてます。

土地と建物を分けて議論しない。そもそも、そういう状況でありますので、更地というのは評価の対象外になるのです。更地の上に何か建っていて、利用があって初めて価値が具現化するんだ、という考え方がありますので、なかなか分けて議論はしないということがあります。フランスとかドイツにつきましては、国富に占める土地の割合というものも調査できない、ということです。土地のシェアは、アメリカは24.2%というデータがあるのですが、イギリスですと19.4%です。ドイツやフランスでは、そもそも、そういうデータもないという状況になっています。そういう決定的な違いの上で不動産業が成り立っている、ということをはっきりとわかる必要があるのではないかと思います。

2番目に、そういう状況下で不動産市場というものが成立しています。現実には、日本にも不動産の市場というものがありますが、その不動産の市場の特徴は、住宅と商業用不動産が分離されていないということです。競合もします。競合するからこそ、住宅が追い出される等の議論があるわけです。用途地域は確かに色が塗ってありますけれども、およそ、専用地域などというのは数が少ないわけでありまして、たぶん、住宅市場と商業用不動産市場というのは競合するし、分離されていない。ところが、ヨーロッパの不動産市場は、これが截然と区別されている。別の市場だ、というふうに言ってもいいぐらいに分かれております。

それはどういう意味かといいますと、住宅というのは準公共財と考えられていま

す。つまり、その住宅というものの供給及び水準というものに政府が責任を持たなければいけない。例えば、投機とか、そういうものの対象から守ろうという意思が働いています。これは、土地利用制限が非常に厳しいということの裏返しかもしれません。逆に言いますと、商業用不動産は自由です。そこは普通の株式などと一緒です。収益をあげる対象なのだと考えられています。

これも重要なことでありまして、そこから2つの意味が出てくると思います。1つが、住宅市場を商業用不動産市場と分けますので、経済の大きな変動の波に住宅は飲み込まれなくて済む、ということです。商業用不動産と住宅市場が一緒になってきますと、経済の大きな変動の中で住宅市場も大きく波をうつわけです。ところが、市場が分かれますと、特に住宅が準公共財のような扱いになりますと、住宅市場というのが安定した形になってくる。これは国民生活の上では非常に大事なことであります。

資料は、民間住宅投資が対前年比でどれぐらいの変動をしているか、ということを示したものです。そうしますと、日本は上下に大きく振れている。

上下に大きく振れるという意味は住宅市場が景気の波に飲まれている、左右されるということの意味するのですが、日本より目立つのがアメリカです。アメリカの住宅というのは投機、投資の対象であり、したがって、経済の波の中に埋没し、投資量も大きく変動する。アメリカは不動産大不況でありましたが、その不況の中身は住宅がずいぶん大きなウェートを占めているわけです。2番目に大きな変動をしているのは日本です。イギリス、フランス、西ドイツの住宅投資の変動幅というのは押し並べて小さいわけです。これらの3つの国は経済全体が変動していないということではなく、住宅市場の独立性があると思います。

もう1つ重要なのは、商業用不動産は自由に投資の対象になる、ということです。つまり、インカムゲイン（賃料収入）というものを考えながら投資をせざるを得ないわけです。

したがって、商業用不動産の分析の中心は、その商業用不動産からどれぐらいの賃料収入があがるか、これについて関心を持って不動産業界が分析をしているという状況です。これも商業用不動産市場が独立をしているということの現れであります。

資料にイギリスの大手の不動産調査会社のデータがでています。世界の大都市のオフィスをレントするときどれぐらいコストがかかるか。逆に言うと、どれぐらいの収益があがってくるか、という世界の比較がされています。しかも、このデータは1990年の12月現在のデータなのですが、1年に2回ぐらいはこういうデータをどんどん蓄積しているのです。

ロンドンも区域を分けて、それぞれのオフィスの賃料が現在いくらであり、収益がどれくらいあがるか、というデータを刻々と集め、それを投資家に知らしめ、そこで商業用不動産市場が動いているのが現状です。東京は生活コストが高く、特に居

住コストが高いのは世界中でも有名です。これは円高の影響もあるようですが、東京は断トツにオフィス賃料が高いということが言えると思います。

東京を100にしますと、ロンドンのシティが55%ぐらい、パリは46%ぐらい、ニューヨークになりますと22%ぐらいの状況なのです。

ヨーロッパの不動産市場は、住宅と商業用不動産が分かれており、商業用不動産は本当に完全なビジネスの世界です。ビジネスの世界の中で何が注目されるかというと、賃料収入を非常に注目しているということです。また、国民経済の性格だと思のですが、資産を形成するのか活用するのかということについての経済の若さの差があると思います。日本は、まだ資産形成投資が盛んな状況であり、第2次世界大戦後、ようやくテイクオフをして、いまはまだ一所懸命に投資をしている最中というところなのです。ところが、ヨーロッパは、ほとんど成熟してしまっていて、投資がほぼ終わっている段階にあります。投資が終わってしまうとどういうことになるかといいますと、新規投資よりは、いまあるものをどう活用するか、つまりストックの活用ということに関心がシフトするわけです。

資料のグラフは国内経済に占める民間住宅投資と民間企業投資を合わせたもので、民間による投資のシェアを表しています。最近企業投資が落ち込んでいますが、おおまかにみれば日本は国民経済のうちで大体27~28%ぐらいが新規投資なのです。そのほか、ヨーロッパの国は大体2割ぐらい、アメリカになりますと15%をちょっと超えるぐらいです。アメリカは消費のシェアが高いのです。つまり、得たものを再投資に回していくか、消費していくか、活用していくか、という違いが大きいわけです。

日本も、まだ投資不足だと思われませんが、一方で、つくっては壊し、つくっては壊しという時代はもう終わるだろうと思うわけです。そういう意味では、ヨーロッパの経済のあり方というのは参考になると思います。日本は、つくっては壊ししているからこそまだ更地のほうが価値があるのかもしれない。ただ、そういう時代はそろそろ終結するのではないかと思えるわけです。以上が国民経済の中の不動産というものです。

この様な背景の下で不動産業というものがどういう特徴があるか、ということが次の話になるわけですが、日本とアメリカのグループと、ヨーロッパのグループでは不動産業の中身が違う、ということがいえます。日本とアメリカの不動産業は、デベロッパー業務です。開発業務、新規投資を助けていく業務、仲介業務、そういうものが大きなウェートを占めると思われます。ところが、ヨーロッパの不動産業は、そもそも、デベロッパーというのは不動産業ではなく建設業の1部門であるのです。つまり、新しいものをつくるのは不動産業ではなく、不動産業は、不動産を取り扱う一般の企業とか市民に対して、専門家、プロとして何らかのサービスを与える、そういう仕事だという認識が強いのです。先ほど、ストックの活用について触れましたが、オーナーに代わって不動産を管理する、この仕事のウェートもずい

ぶん高いという大きな違いがあるわけです。

国民経済における不動産のおかれている意味の違いを踏まえると、何故このような違いが出てきているかがわかると思います。イギリスで不動産業というのはどういう産業分類の中にあるかということ、銀行・金融・証券・保険等の業務サービスの中の1つに分類されているのです。また、仲介業というのは、売買の際に弁護士と同じようにサービスをする仕事という位置付けがされているわけです。

フランスとかドイツも同じような状況でありまして、デベロッパーというのは不動産業ではない。不動産業というのはサービス業の一種であるとされています。

他方、日本とアメリカは不動産業というのが結構独立して扱われています。産業分類上も、日本は不動産業というのが独立しているのです。

余談ですが、日本の国民経済を見ますと、不動産業の付加価値というのは高いのです。付加価値とは、売上げからいろいろな経費を除いて世の中に与えた価値です。不動産業はずいぶんシェアが高く、1割強と国民経済に出ています。これは、国民経済の中の帰属家賃、持ち家の人が家賃を払ったとすればあがるべきその価値ですが、これを不動産業に含ましめているからです。国民経済計算でいう不動産業の付加価値の約3分の2は、帰属家賃によるものと推定しています。

とにかく大切な第1点は、ヨーロッパでは、産業の特徴という面で考えると、不動産業はサービス業だということです。

2番目に重要なことは、サービスをするときに、不動産業というのはどういう技術で自分たちの地位を確立しているかということです。特にヨーロッパでは、不動産業の市場の中心は商業用不動産です。しかも、商業用不動産も、賃料を中心に、賃料収入を頭に入れながら、投資の一環として売り買いも行われているのです。そういうことを考えますと、資産運用のためのコンサルタントの能力というのが不動産業の力ということで評価をされるわけです。

ヨーロッパで立派な不動産業者というのは、不動産の評価の技術を持っている。評価といっても、鑑定評価ではなく、収益性の分析技術を持っているものをいいます。ほかの人はそういう技術を持っていないから、逆に言うと、サービス業として成り立つのです。

ちょうど、医師が医療技術を持って独立した職業であり、弁護士は法務上の技術力を背景に独立した地位を確立しているのと同じように、ヨーロッパの不動産業者というのは、不動産の評価あるいは不動産からの収益性の分析、そういう技術を持って自分たちの地位を確立しているということがいえると思います。

産業としての収益の源泉もサービスの対価であるフィーということです。サービスを提供し、そのフィーで産業を成り立たせる。売買差益ではないということです。これが日本と大きく違う点です。日本の不動産業の収益の中心は何か。それは仲介手数料ではなく、デベロッパーとして安く素地を仕入れて、開発し、その間に投資をし、経済変動の波の中で何とかうまく収益をあげる。そこであげた収益がい

ちばん中心になっているのです。

さて、このような不動産を支える仕組が、国によって全然違うのです。日本は宅地建物取引業法という法律があり、国の規制の下で、あるルールの下で仕事をしていくというのが普通だと思っているわけですが、イギリスでは、業法も無く、政府は何もしてません。消費者が不利益を受けようがどうしようが、政府は関知しません。その代わり、プロの団体があります。要するに、不動産業者の選りすぐった優秀な業界の団体があります。その団体が、不動産サービスのプロとして、ギルドをつくっています。ギルドとは、不動産取引において、団体として世の中に対して責任を持つというものです。

要するに、不動産のような重要な取引を素人がやって失敗する、それはしょうがないではないか、それは自分のリスクであり、リスクを負いたくないのなら、サービス対価を払って専門家に依頼する。そういう世界がイギリスは出来上がっているのです。

フランスは仲介業と管理業について法律があり、毎年更新の免許があります。フランスは大変な中央集権国家なのですが、免許がないと不動産仲介と不動産管理業務をしてはいけないことになっています。管理についても管理業の法律があるというのが特色でしょう。

ドイツは国としては何の制度もありません。不動産業に関しては州政府が責任を持っているのですが、開業は自由です。住宅の売買とか仲介とかに関しては若干の規制があるようですが、ほぼフリーの状態です。ドイツも多少イギリスの制度に似ていて、「マイスター制度」というものがあり、業界団体が任意の資格をつくっています。

国によってこんなに仕組みが違うのです。アメリカは、若干、日本に近い。つまり、仲介業などは州ごとに法律があり、日本の宅建業法に似たような仕組があるわけですが。不動産業というのは、それぞれの国の中で文化もあり経済もあり、その基礎の上で初めて成り立っているのですから、日本は日本独自の方法でやればいいのか、ということです。

ただ、日本に対して示唆する点が3つあります。1つは、欧米諸国では不動産市場を把握し、分析することに、不動産業が非常に力を入れているが、日本はそのレベルまで到達していないということです。

市場を分析しようとしなから、不動産市場とは何かということがわからないままです。それは、売買中心だからという面もあるかもしれませんが、努力不足は否定しようもないと思います。

2つめにサービスのための技術の確立が必要ではないか。つまり、プロとして世の中に何を売っていくかです。情報を独占するというのが技術なのか。取引業はもう頭打ちでありまして、取引業からサービス業へという流れがあるわけですが。そういう中で、必要な技術というものを考えていくことが大事なのではないかと思

ます。

3つめは、ストックの管理です。現在は、住宅も着工が増加し、ビルも余剰が出るほどに建ってしまっていますし、長い目で見れば、日本の経済というのはほぼ成熟に近い状況になっており、今後出来上がったものを活用せざるを得ないわけです。つまり、ストックの価値を維持したり付加したりするサービスが必要であるわけです。

ストックをどう管理するか、これは日本の不動産業として日本らしいストック管理の方向を考えていく時期だと思います。以上3点が、欧米諸国と比較をした感想です。

以前、訪欧して地元の不動産業者の方との話題の中で出た示唆に富んだ指摘を2点申し上げておきます。まず1つ目は、ヨーロッパが1つとなって次の発展を期そう、つまり共同市場を作り上げようとする動きが進みつつあります。

その共同市場のために、法律などの共通化という作業が続いています。例えばイミグレーションについて、また運輸業の規制の全面撤廃とか、郵便料金の統一等ですが、最後に残っているのが不動産の制度なのです。登記制度1つ例にとっても、大陸とイギリスでは全く違い、それを統一するのは困難であるという意見が強いのです。これがどうなるか興味のあるところです。

2番目に、自国こそECの中心になろうとする競争が始まっています。ロンドンではドックランドで再開発事業が進行していますし、パリでは、ポイントを定めて大きなプロジェクトが進行しています。ベルリンには首都が移りました。以上の様な動きがあり、ヨーロッパの新規の投資の動向は興味深い状況です。

最後に、まとめとして各国事情を紹介します。

まず不動産制度についてです。アメリカの仲介について、MLS、エスクローという制度が発達しています。MLSというのは、売買の際に売りの情報を業者が共有してオンラインで検索する。レイنزのようなものです。ただ、規模はもう少し小さいようです。エスクローというのは、取引の安全を確保するために、手付から登記までの間は事故が起こらないように第3者が保管をするという仕組みです。

アメリカは登記が発達していませんので、権利の移転とか、そういうことについて万全を期しがたい。したがって、事故があったときには保険で担保するという、権原保険があります。このように、アメリカではシステムをつくっていくのが得意のようです。

イギリスは、土地というのは基本的には女王の土地で、それを占有しています。例えば999年借りる、という契約が現にあるのです。所有と保有というのは表裏一体というか、100年も経てば自分のものとは思わないということです。

フランスは、非常に法規制が厳格な国です。

日本の特徴は、土地が独立して取引されることです。登記制度はありますけれども、対抗要件としての効果しかない。もう1つ、宅地見込地については、こういう

ような評価はほかの国には全くありません。

次に不動産業です。アメリカの不動産業の特徴というのは、デベロッパーは投資家をプロモートする。自分の金ではプロモートしないのです。投資家から金を調達して、自分の裁量でプロモートするという感じです。日本でも、今般の不動産特定共同事業法の成立により、今後さらにその動きが顕著になると思われれます。また、仲介業というのは分業化されていて、システム化が進んでいます。

イギリスはギルドによる信用、秩序維持が発達しているし、投資に対するサービス業務が発達しています。不動産投資は、長期的には安全な投資であり、短期に利を求めないという認識が発達しているのです。

フランスはデベロッパーが金融と強く結び付いており、管理業にも免許を要しません。更に、政府の統制が強い。

ドイツも金融との結び付きが非常に強かったため、不動産業が独立したのは最近のことだと聞いています。むしろ、金融機関と一体となって、金融機関が不動産を扱わざるを得ない。商業用不動産投資の高まりに応じて、不動産業の専門化が進行しているという状況下で、序々に不動産業が独立してきているのです。

最後に日本の不動産業の特徴をまとめると、開発、分譲、賃貸と総合的に運用されていて、分業化されていない。住宅と商業用不動産の分離が未発達、投資市場整備が遅れているといえると思います。

今後、国民経済の中で不動産業界を考える、そのような努力の積み重ねが不動産業界に対する社会的認知を高めていく最良の道ではないかと感じています。

◆ 第14回講演会 1994年 7月13日 於：日本消防会館