

講演録

第 170 回定期講演会 講演録

日時:平成 25 年 4 月 19 日 (金)

会場:東海大学校友会館

「中古住宅流通の活性と担い手」

明海大学 不動産学部 教授 中城 康彦

高いところから失礼いたします。会場には、諸先輩方が多くいらっしゃっておられまして大変緊張をしております。僭越ではございますが、課題に従いまして、私のまとめてきたこととお話し申し上げたいと思います。これだけ多くの専門の方々がお集まりですので、話題提供と捉えていただき、その後一緒にお考えいただくようなスタイルにさせていただければと思います。よろしくお願ひいたします。

今日、ご紹介させていただこうと思っている内容は大きく四つでございます。はじめに、中古住宅の価値とは何かということと一緒に考えていただきたいと思っております。次に中古住宅の評価について考えてみたいと思います。3 点目は、契約について、4 点目は不動産の教育についてです。限られた時間で、それぞれが大きなテーマでありますから、表面的な話になろうかとは思いますが、しかし、各論を掘り下げることはもちろん大事ですけれども、今、国をあげて大きな課題になっております中古住宅流通の活性、活用というものは、どこかだけが突出しても、なかなか実現化は難しいですから、ある程度の全体感を持って進めないといけないと思っております。今日は 4 点について一緒にお考えいただければと思っております。

1. 価値はつくれる

まず 1 点目は中古住宅の価値であります。価値はつくられる、つくれる、つくるものである、という観点からお考えいただきたいと思っております。人生でもそうです。今までも良かったし、これからはもっと良い。こういう人生が幸せな人生でありまして、不動産も若いときは良いけども古くなっ

たら価値がないということではなくて、人生になぞらえる形で中古住宅というものを愛でる、大事にする、そういう気持ちから変えていく必要があるのではないかと考えております。この点につきましても、イギリスの住宅のコンバージョン、エリアマネジメントをご紹介させていただきたいと思っております。次に、「どうせ 20 年しかもたない、安普請だから仕方ない」ということではなく、段々本物にしていくというのが本質的な考え方ではないかということで、アメリカのプロパティマネジメントをご紹介させていただきます。

これはロンドンのテムズ川沿いの昔の倉庫を用途転用して分譲マンションにしたものです(講演資料「新旧・材料デザインの調和」)。以前は船が物流のメインでしたので、テムズ川という非常に大きな川に船を行き来させて国際的な貿易を行っており、その荷揚げのための倉庫は物流の一等地としての川沿いにありましたが、現在の物流は飛行機やトラック等が主流になっておりますので、川沿いの倉庫というのは、およそ倉庫としての用はなしません。それをクラシカルなレンガを残したまま、モダニズムのガラスのバルコニーを非常に軽い感じで外付けして、新旧の材料やデザインの対比により、アッと思わせる演出をしています。写真では見えにくいのですが、こういう時の常として、ペントハウスの部分のデザインを少し変えます。人間で言いますと、髪型を変えれば随分感じが変わるわけでありまして、少しフォーマルな形のマンションにしようか、少しカジュアルなものにしようかというのを、いわばヘアスタイルで変えるわけです。価値を高めるという一つのツールになっています。

この写真はもっとドキッとします（講演資料「形を残して忘れない」）。クレーンを残したまま、いかにも倉庫という状態で分譲マンションにしています。今は使われていないですし、少し怖いので、取っ払った方が良さのだろうと思うのですが、そこに形を残すことで、希少性を演出しています。そういう価値のつくり方です。

これは、コンバーテッド・フラットの日本で言う定礎に当たる部分です（講演資料「記録にとどめて伝える」）。この建物はリステッド・ビルディング、つまり、登録建築物です。「以前は倉庫であったものを現在は住宅用に用途転用したものである、ドックランズにある」というようなことを記録に留めて念押しをしております。日本は「水に流して忘れる」ということが美風であり、それが世の中をうまくやっていく方法というところがありますが、海外の都市を旅して思うのは、過去に起きたことを決して忘れないためにモニュメントを大変重要視しています。それから、記念日も大変重要視します。不動産についてもそういったことが見受けられまして、それを価値に変えているわけです。

これは、ブリテン島中央部のソルティアと言われる世界遺産に登録されている街ですが、産業革命で栄えた頃の工業地帯です（講演資料「産業遺構を“現役”にカムバックさせる」）。ちょうど今工事中ですが、その工場を分譲マンションに現役復活させています。明らかに価値を失った何世紀も前の建物に、もう一度価値を吹き込むということで、それに賛同する投資家や居住者が多数おり、そこに追加投資します。中央部は以前教会だったものが、レストランになろうとしています。

これは、必ずしも古くはないのですが、ロンドンのテムズ川沿いのマンションです（講演資料「地域に貢献して価値を創り出す-1」）。ロンドンにしてもパリにしても、都心部の大きな川の両岸に遊歩道があります。誰でも朝早くから使うことができ、夜はデートすることもできます。都市の魅力を作り出す大きな要素で、観光客も来ます。イギリスの住宅は決して広くないのですが、個々の住宅が広くなくても遊歩道に出れば気分転換ができ、居住者にとっても価値を高める一つのエレメントであるわけです。遊歩道ですから、連続していないと意味がありません。個々の所有者が敷地一杯に建物を建ててしまうと、遊歩道はそこ

で分断されてしまいます。ここで行われているのは、民有地の一部ではあるが、遊歩道のために公開する方法です。正に自分の敷地ではあるが、最大多数の最大幸福のために、1階部分の占有をやめることで、遊歩道がつながっていくわけです。つまり、価値をつくるというのは、個々の頑張りはもちろん大事であるけれども、個々の頑張りには限界がありますし、逆に、個々が頑張り過ぎると、全体の価値、少し工夫すればつくり得る価値が遮断してしまうこともあります。これからは時間という概念と併せて、地域やエリアで相互に補完し合いながら価値をつくり出していくという必要性が益々強まってきます。そういうことを実現する地域なり建物は、価値を失わない一方で、従来通りに排他的に使い続けると、これから求められる「ゆとり」というニーズに対応しきれない側面が出てくるのではないかと思います。今日は中古住宅の話でございますが、あまり敷地内の建物だけに突っ込みすぎると、全体の価値が見え難くなるのではないかと思います。紹介させていただきました。

これも同じく倉庫をコンバージョンして分譲マンションにしたものです（講演資料「地域に貢献して価値を創り出す-2」）。一部はアフォーダブルハウジングで、家賃の安い賃貸住宅も入っています。この建物は、有名なOXOタワーですが、延べ面積を増やすことが認められなかったものから、元々倉庫だった一番上のレンガの作りの部分を壊して、モダニズムのガラスと鉄の軽いものに変えて、ペントハウスの演出をしています。そこは住宅ではなくてレストランにしています。このビルで注目すべき点は、実はその点ではなくて、それ以外に二つあります。まず一つは、遊歩道です。このビルは先ほどのマンションの対岸にあります。物流の一等地ですから、船を付けてクレーンで揚げ荷しやすいように川岸一杯に建物が建っています。そうすると遊歩道は付けようがありませんが、この建物は倉庫をコンバートする際に、2階まで抜いて遊歩道を連続しました。すると人通りが多くなりますから、この遊歩道沿いの部分については、店舗立地が可能となります。商業立地を自分でつくり出したという意味で価値をつくり出しました。これは大変有名なプロジェクトとなりました。この後ろ一帯の開発の一つの種地開発として、この地域ではこういう再開発が行われるという先行的なモデルとして社会にアピールし、

プロジェクト全体の価値を上げて、そして投資家を呼び込むきっかけとなったプロジェクトです。景観的にも相応のレベルがあると思います。

一つ前の写真に戻りますけれども、例えばこういうものも日本でもやろうと思えばできると思います。公法であれば壁面線の指定をすればよいですし、私法であれば、地役権なり区分地上権が使えます。やろうと思えばできるメニューは持っているのですが、なかなか実際に使われることがないように思います。

そういう意味では、価値をつくり出す知恵というものを考えなければいけないと思います。日本にはないもの、足りないものもあるのでしょうかけれども、あれがないこれがないと言うのではなく、一番求められているものは、知恵を出してやり繰り返すということではないかと思えます。

次は、PRE（パブリック・リアル・エステイト）の例です。先頃亡くなりましたけども、サッチャーさんが、イギリス病と言われていたイギリスを相当大幅な改革をして救ったわけですが、その中の一つに、公共用の不動産を民間に売却して再利用するということがありました。その時の一つの例であります。これは元々、国内的な警察組織の本庁だったビルを民間に売却して分譲マンションにコンバージョンしたものです（講演資料「PREで価値を生み出す」）。デザイン的にも悪くないです。ペントハウスが増設されていますが、非常に価値が高いです。階層別効用比でいきますと、中間階の倍の200%くらいで売却できますので、その辺りを見越して増床しても良いという条件で払い下げています。民間活力を使うのは、ただ、現状あるビルをいくらで売るかというだけの話ではなくて、例えば後ろにアフォーダブルハウジングを備えているのですけれど、それと引き替えに増床を認める「アメとムチ」で開発利益を出して、そして民間事業者の投資を実現させるというような色々な仕組みの中で価値を高める工夫が行われてきたわけです。

これはレッチワースという街です（講演資料「農業用施設を残す」）。建築や都市の勉強をされた方は必ず学ばれたと思います。日本でも田園調布はじめ、色々なところにあるニュータウンの教科書になった街です。世界で初めてのガーデンシティ、田園都市のレッチワースです。産業革命で世界の一等国になったわけですが、当時の労働者には車もありませんから歩いて通うしかないということで、工場も大勢の人が住んでいるところに立地せざるを得ないという事情がありました。ロンドンの周辺部というのは、大変多くの工場が立地をして、そこに沢山の労働者が、それぞれ地下室に重なるように居住していましたが、劣悪な環境を何とかしなければいけないということで、ハワードという人が、人口3万人程度で、職住近接で、そしてグリーンベルトに囲まれた健康な都市、都市と農村の良いところを合体したような街を作ろうと提案して実現した第一号です。これは、そのグリーンベルトのちょうど端と言いますか、宅地部分と農地の境にある農家住宅だったもので、黒い建物は馬小屋でした。ご案内の通り、農業というのはどこでもなかなか大変です。イギリスは所得保障をしていますけれども、農業の後継者は多くはありません。大変な人気がある街ですから、解体して開発することを許可すれば、あっという間に相当高い住宅地になるところですが、それを認めずに、農業用地、馬小屋のまま残して、高齢者施設に転用しました。街並やグリーンベルトを守るというコンセプトは外さないで維持されています。

これはその建物の通りの内側です（講演資料「高齢者が共感する時間と空間」）。相当経っていますし、馬小屋ですからいかにも安普請なわけです。既存ストックと言えるかどうかとも分からないほど物としては劣悪です。しかし、そこは色々デザインを工夫しています。まず何よりも高齢者施設ですから、高齢者が新築のステンレスでかこまれたピカピカのところに住んでも、それでは落ち着かない。自分達が60、70、80年過ごしてきたのと同じような時間を経た、言ってみれば時間を共有できるようなところに、自分が住みたい空間ができれば、そこに高齢者という一つのセグメントされた市場がフィットして、そして価値が出てきます。ここを全部撤去して、一般の世帯向けの開発にするという選択肢はもちろんあるのでしょうけれども、そうすることがエリアにとってのはたして良いことなのかということです。日本でも高齢者の居住の問題が大きくなってきていますが、一つの参考になるのではないかと考えています。いずれにいたしましても、経過した時間があるからこそ新しい価値が出てくるという考え方があります。

次はイギリスでのケンブリッジの街です。セミ

デタッチハウスについて少しご紹介をして、建物と地域というようなことについて考えていただきたいと思います。これは配置図です（講演資料「Semi Detached House の配置」）。セミデタッチハウスというのは、2戸建て住宅です。建築的には1棟でできています。これは裏庭です（講演資料「Semi Detached House の後庭」）。1950年代の住宅ですから、不動産の世界では「注意せよ」と言われています。戦後、大量に供給された物であり、当時の工業化された製品であって急いで沢山作ったものであるから、あまり品質は良くないので買うときには「注意せよ」と言われています。確かに、味わいを感じさせるようなものにはなっていません。このようなエレベーションで煙突があります（講演資料「Semi Detached House の立面図」）。現在でも煙突が残っている建物には実は価値があります。同じ建物でも煙突がないと、偽物という感じで安い評価を受けてしまう風土があります。2戸建て住宅ですから1棟について二人の所有者がいます。日本と同じように、世帯の小規模化が進んでいます。言い方を変えると、一人、二人で過ごす時間が長くなっています。晩婚化となれば結婚するまで一人で過ごす時間が長いですし、長寿命化して夫婦のうちのどちらかが先に亡くなると、老後を一人で過ごす時間が長くなります。住宅のニーズはそういう世帯の小規模化に対応したものが求められる傾向があります。そうしたときに、我が国ですと、建物を壊して敷地を細分化して、いわゆる「ミニ開発」によって新しいニーズに対応するということがよく行われるかと思えます。しかし、このケースでは2戸建ての建物を壊すのではなくて、例えば、大きすぎるといふのであれば1軒を上下に分けて二つの住居にするなどしています。ここに色々な組み合わせがありますが、元々の二つの所有権あるいは利用区分を、外側は変えることなく中で区切ります（講演資料「Semi Detached House の継続利用」）。そういう意味では、日本でいうところの区分所有権のようになってくるわけですが、利用区分を変えることによって社会的なニーズに対応するわけです。しかし、建物、外観からはそれは基本的に分かりませんので、街並は守られます。したがって、古い建物が並ぶ街並みが残ります。単純に昔と同じ土地に、同じスタイルで、同じ権利関係、あるいは利用区分で建っているわけではなくて、変容に

対応しながら色々な工夫がされているが、しかし、より重視するところとして、街並は段々熟成する方向で価値を高めるということを基本に据えていると言えます。

これは建物の内部です（講演資料「Semi Detached House の内部」）。先ほどの煙突の下の暖炉ですが、現在は基本的に使用禁止です。換気の機能はあります。暖房はガスボイラーで湧かしたお湯を循環させてヒーターから放熱させています。中身については、技術の進展を取り込み近代化しています。そのような改修工事は個人のオーナーがするわけですが、こういうことが大事だということになると、行政、国が徹底的に支援をします。暖炉は危ないから使用を禁止して、代わりにガスボイラー使用するということになると、それに対して相当大きな支援をします。併せて断熱の工事等についても相当の支援をします。行政もしっかり方向を導き、フォローもしています。

ところで、これは先ほどのレッチワースの中心部の住宅です（講演資料「時の経過が価値を高める-住環境の成熟」）。1902年くらいから開発が始まっていますから、百年以上経っています。この住宅もほぼ百年経っています。木造の住宅ですから、当然劣化はしていますし、昨今の我が国のような非常に高い性能を持っている建物と比べますと、建物単体の性能といえはやはり見劣りをするところはあると思えますけれども、それに反比例する形で大きく茂った木々が住環境を熟成していて、劣化する建物の価値を補って余りある価値を住宅に付与しています。当然このような大きな木が生えていますと、枯れてしまう枝が出てきたり、大きな木の実が落ちて車に傷が付いたり、場合によっては歩行者に当たってしまうということもあるわけです。しかし、このエリア一帯は、そういうデメリットがあるにせよ、大きな木が生えている価値を共有する人々が住んでいる住宅地です。言い換えると、もしこの住宅地で住宅を買う場合に、突然ある住宅が木を切って何もない砂利敷きにしてしまうとか、あるいは突然建物をモダンズムの陸屋根の建物にしてしまうということとはほぼ間違いなくないであろうと、100%保証されるものではないにしても、将来に渡るこの住宅、住宅地の姿というのが、買う人にとって相当程度確信を持って予測できる。このため、いくら価値があるかという判断についても、かなり突っ込

んで値踏みをすることができていると思います。

この住宅は120〜30年経っています（講演資料「時の経過とともに価値を高める-前庭の管理」）。リバプールの周辺のポートサンライトという街の住宅です。120年経った木造の住宅が現役で使われています。リバプール周辺ですから、エリア的には余り優れません。周辺の住宅地は買い手が付かず、価格が冴えないところですが、ポートサンライトの住宅地は大変な人気で価格も高い。先ほどのレッチワースもそうですけれども、地域全体をマネジメントする会社が付いています。例えば、日本でもゴルフ場には必ずグリーンキーパーのような人達がいて、ゴルフ場を手入れしていますけれども、グリーンの手入れという局面で言えば、ゴルフ場と同じようにマネジメント会社が住宅地全体の手入れを担っています。先ほどのレッチワースでは、前庭は基本的に自分のものですから自分の好きな木を植えますが、このポートサンライトは違って、前庭は個人のもですが、管理は全部管理会社が行っています。別荘地の中に建っているような統一的な外観の住宅地に見えるのは、私有部分も含めて街の景観をつくるために、ここはポイントだという思う部分については、地域の管理会社が統一的に管理を行っており、それによって価値が生まれています。床が傾いていたり、桁が波打っていたりしても、他には代え難い魅力があるということです。以上が、簡単ではございますが、イギリスの住宅地のエリアマネジメントの話でありました。

次は、アメリカのプロパティマネジメントの一端をご紹介したいと思います。これは、ツーバイフォーの木造の賃貸住宅です（講演資料「“安普請”の木造アパート - 外観」）。はっきり言って安普請です。何の変哲もありません。床も木ですから、上の人が歩いたら、ミシミシ音がします。ハード的にはそういった賃貸住宅です。これはエントランスのキャノピーです（講演資料「エントランスのキャノピー」）。これが入ったところのエントランスホールです（講演資料「エントランスホールの空間」）。必ずしも広いとは言えませんが、エントランスホールがあります。まず、物的な空間があります。さらにそれに加えて、そのエントランスホールでサービスが提供されています。何の変哲もないコーヒーポットがあります（講演資料「エントランスホールのサービス」）。そ

してその横に、サンドウィッチ、ビスケット、スナック等が置かれます。このように、賃貸アパートのエントランスホールに、毎朝管理会社がコーヒーやスナックをサービスしています。朝の出勤時間に遅れそうだと、ご飯を食べる間もなく階段を駆け下りて出かけていくようなときに、エントランスホールにコーヒーがあってビスケットがあれば、少しそれをかじってコーヒーを一杯飲んでということが出来るわけで、そういうサービスがあるアパートとそうではないアパートでは、やはり居住者満足が違ってきます。これは必ずしも本日の話題ではないのですが、物だけに頼るのではなくて、先ほどのイギリスで言えばエリアマネジメントも広い意味でのサービスですし、アメリカのこのプロパティマネジメントの例もそうですが、実は、居住者満足の相当部分というのはソフトの提供によるものです。また、建物は安普請ですけれども、それを補う外部空間の豊かさがあって、古く、そして段々劣化していく住宅の価値を補っています。ここはロサンゼルス郊外のサンタモニカですから、この中庭がアスファルトの舗装だったり砂利敷きだったりすると、大変暑いのです。水を使ったり、緑を植えたり色々なことをしています（講演資料「“安普請”を補う外部空間の饒舌」）。成長する緑が価値を生むということを示していると思います。どうしても管理にお金がかかるとか、面倒くさいということで、つついアスファルト舗装にしがちですけれども、そうではなくて、緑を大きくする、つまり時間が経っているほど価値があるというコンセンサスがあり、それを建物の価値の維持にもうまく使い込んでいくということがされています。アメリカやイギリスでは、古い建物に価値があり、流通されているという事実がありますけれども、それは何も建物単体だけの価値で取引されてわけではなくて、明らかに劣化せざるを得ない、“物の価値”を補う色々な仕組みがあり、中古の建物も高い価値で取引をされているという側面があると思います。

緑の管理というのはそれなりにお金がかかるのですが、それも含めて自然に大きくなっていくものに任せるだけではなくて、恒常的な追加投資というのは行われています。例えば、これは廻縁です（講演資料「木の廻縁を追加」）。最初に建てる時は、ご覧いただいたような安普請ですから、内装にしても壁と天井にそれぞれペンキをローラ

一で塗るだけで、見切りの角のところに廻縁はありません。ペンキの塗り分けです。しかし、次に追加投資するときは、そこに木の廻縁をつけて、重厚さを出しています。廻縁がなく、いかにも安普請だったところに、次に追加投資するときにはグレードアップして、より本物に近づけて、現地見学に来た人には、この建物は結構グレードが高いと思って貰えるような演出をしています。カウンターは本物の御影石に換えるとか、無垢材を使ったキッチンの吊り戸棚に交換して、消費者サイドから価値の上昇を認識させるような追加投資がされています。そういった行為は恒常的にされていまして、実際にビルメンテナンスの要員が常駐していることが多いです。そのための用品も常備していて、ちょっとした傷などを常駐のビルメンテナンス要員が直していくことで価値を失わないようにしています。

アメリカの賃貸では、所有者と利用者の間の客付けはリーシング会社が行いますが、それとは別にマネジメント会社があって、アセットマネージャーを中心にして、戦略を立て、戦略の実行はプロパティマネージャーがするという、縦のラインがしっかりしています。こういうマネジメント会社が存在することによって、住宅なり住宅地の価値が維持されているという側面があると思います。

2. 評価の考え方

次に、評価をどう考えるかということについて一緒にお考えいただきたいと思います。

建物価格評価の呪縛を何とか解きたいという思いがあります。ご案内の通り、画一的な定額法、つまり企業会計の減価償却の考えにほぼ沿った形での価格減衰直線があります。そういったものは課税の公平さ、あるいは誰が評価しても同じ答えが出るという課税の割り切りという意味では大事でしょうけれども、1千万、2千万という非常に価値のあるものに画一的な価格減衰直線にそのまま当てはめると、先ほど紹介したような一生懸命メンテナンスをしている人も、そうでない人も違いを認めないと評価することであり不動産の専門のフィールドとしては適切でないと思っております。今までは画一的で便宜的な方法でも良かったとしても、これからは個別的・包括的な方法に変えていかなければいけないと思います。

価値というのは色々な側面がありまして、なか

なか割り切れるものではありません。普遍的な価値もあれば個人的な思い入れもあります。あるいは精神的なもの等の色々な側面があり、なかなか論ずることが難しいのですが、今日は少し割り切ったところ、中心の部分だけを抽出して、鑑定評価の3方式と言われるものと、中古住宅の価格の関係についてお考えいただきたいと思います。

ものの価格には三面性、三つの側面があると言われています。一つはコストアプローチです。ものには作るための費用がかかりますから、その費用相当の価値があるであろうという考えです。求める価格は積算価格と言いますが、中古住宅の価格を直接求めることはできませんので、一度新築することを想定して、経年減価します。式としては「再調達原価－減価修正」となります。コストに注目しますから、言ってみれば、供給側のプロセスを反映しているという側面があります。

二つ目は、インカムアプローチです。収益価格は「将来純収益の現在価値の総和」と定義をされています。中古住宅の建物だけの価格を直接求めることはできませんが、この定義に従い計算しますと、土地建物の価格が出ますので、それから土地価格を引くというプロセスが必要になって参ります。自分の住宅に収益性はなじまないという感覚がありますが、自用の建物についても賃貸することを想定して適応するように考えるのが鑑定評価の基本的な指針です。

三つ目がマーケットアプローチです。需給の均衡価格、つまり、売り手と買い手が合意したマーケットで成立した価格に注目します。比準価格と言いますが、実際に取引された価格に必要な補修正を行って求めます。しかし、この場合も実際は中古の建物だけの価格を直接求めることは困難です。したがって、土地建物について比準価格を求めた後で土地価格を引くというプロセスを経ざるを得ないと思います。

ところで、日本の不動産価格の特性として、土地と建物を別々の不動産として扱うという法律の前提があります。土地も一つの所有権があるし、建物にも一つの所有権がある。所有権があるからにはそれぞれ土地価格と建物価格があり、合計したものが不動産価格であるという発想です。そういうことを常識として私たちは価格を論じます。その際、土地価格が重要であると考えられてきましたので、土地建物価格から建物価格を引いて、

土地価格を出すことが行われて来ています。その時に建物価格は、建設費から求めることができると考えて、既知であるとしてきたわけですが。逆に言うと、どこかを既知にしないと、知りたいものが出ませんので、土地の価格が知りたいと言うことであれば、建物価格を既知とせざるを得ません。そこに企業会計の定額法なり定率法の価格式があり、それらを参考にしながら扱ってきたわけですが。

手入れされた外構や植栽の緑というのは形があり、明らかに価値があります。しかし、それらの価値は土地や建物の価値ではないので、行き先がないわけですが。さらに、先ほどレッチワースで紹介させていただきましたように、緑を大事に守りながらそのエリアに住んでいる人達は、将来も今の状況が劇的に悪くなることはないだろうという共通の意識があります。そういうコミュニティなわけですが。これは無形でありますから、価値すら認めないということになってしまいます。微分的、あるいは引き算的な方法で計算をせざるを得なかったわけですが、建物価格は所与でそれ以上でも以下でもないとして、思考停止を繰り返してきたといえます。

英米では建物は土地の一部と捉えられます。建物独自の所有権という概念はありません。土地所有権の一部です。気を付けなければならないのが、ランド・バリューを、つい土地価格と訳しますが、実は、土地建物価格のことを指すことが多です。したがって、英語の文章を訳すときには、ランド・バリューというのを単純に土地価格と訳すと、大きな間違いをしてしまうことがあるので注意したいところです。土地建物価格、不動産価格と訳さないと誤訳になるケースもありますので注意をしています。建物独自の所有権はありませんので、建物独自の価格を考える必要はありません。そうなりますと、不動産全体のコンディションが大事になります。建物、敷地、外構、植栽を問わず、とにかく良い物は全て価格に上乘せできるという価格評価になります。利用、管理、コミュニティ等も全て排除することなく盛り込むことができます。つまり、積分的、足し算的な価格論です。足し算的な価格論が良いかどうか分かりませんが、我が国において中古住宅の価格がなかなか付かない時、外国との違いの一つはここにあると思います。例えば、修繕というのは足し算ですが、それをどう足し算的に価格論に持ち込んで行くのか、

さらに、国民全般にそれが正しいことだという教育をいかにしていくのかということを考えていくことも一つの論点ではないかと思えます。

そういう意味で、住宅や住宅地の価格は、今日の価格を付けるのですけれども、その価格には将来の予見性が影響しています。今日の価格というのは、建物所有権の価格です。日本では、この辺りを主として値付けをしてきましたけれども、先ほどのアメリカ、イギリスの例や、日本でも御屋敷街の価値が高いということを考えてみれば、単に所有権そのものに価格が付いているのではなく、敷地やその周囲の利用や管理の在り方も大切に、評価の軸が多軸化してきていると思います。今後さらにそうなると思います。これまで、不動産の専門家はあえてそれらを無視することで、簡便化して、自分たちの正当性を保ってきたという側面もあるのかもしれない。

空間についてですが、よく地区計画が係っているところの価値が高い、もしくは低いというような話があります。可変性があることが良いということで、地区計画はない方が良いという論者や、一方で、何でも認められる日本の仕組みこそ問題であって、ある程度のルールに従うことが大事であり、変わらない部分があること大事だという反対論者があり、なかなか折り合いが付きません。どちらが断定的に正しいということはないと思いますが、いずれにしても、将来的にどんなものになるかという予見性が価値に影響すると思います。特に最近人口も減ってきていますので、物が余っています。つまり買い手市場です。今までは買おうと思ったら、出た物を買うしかなかったわけですが、これからは、利用、管理、将来の予見性等も含めて、消費者が潜在的に意識していることを購入判断に採ることを許す、そういうマーケットになっていると思います。

これは、レッチワースとポートサンライトの再掲と、日本の30年程度と言われる一般的な住宅、50年以上利用予定の定期借地権住宅の図です（講演資料「住宅（地）の将来の予見性が価格に影響する」）。定期借地権住宅は、将来にわたり地代が取れなくてはいけませんので、地主側、供給者側で普通の住宅よりは住空間に工夫をこらすことが多いです。誤解を恐れずに言いますと、左ほど時間が経てば価値を失い、右に行けば時間が価値を高めています。一世代30年として、一世代、二

世代、三世代、四世代で利用する住宅地ということになります。時間が価値を高める住宅地であることを確信させる仕組みがあれば、将来とも秩序が保たれて、高い価値が付くと考えられます。方法は三つあると思います。一つは、先ほど微分的、積分的と言いましたけれど、日本が引き算的なのに対して積分的な不動産価値観に社会全体を変えていくことが考えられると思います。二つ目は、土地建物の片方は消費税が課される等で、別々の不動産に分けざるを得ない、つまり微分的な方法論を採らざるを得ないとしても、その分け方の内容を変える方法です。これによって古くなった建物の価値を評価することも考えられます。三つ目は、積算価格を理論的に算出する方法です。

今日は三つ目の積算価格を理論的に算出する方法について、一緒にお考えいただきたいと思いません（講演資料「方法論-3：積算価格を理論的に算出する-1」）。

横軸に時間、縦軸に価値（価格）をとっています。新築の時の価値が、段々低下して、最終的に価値を失います。これは定額法の価格曲線C1で示してあります。なかなかこの曲線から踏み出せないでいることを改めようということで、建物の更新・改修費用を価格に反映することが時代の要請となっています。言い換えると、更新・改修工事の価格効果を理論化するということです。例えば、このT3のタイミングで改修工事をしたとしますと、価格減衰してきたものが価値を回復して、また減衰していく。それを繰り返すとC4で示される価格曲線になります。仮にT4時点の価格を評価する場合、建物の経過年数と改修の効果をトレースできればP3となります。しかし、なかなか評価の世界では悩ましい話です。まず、オーナーがいつ直しましたと言っても、それが本当かどうか分かりません。いくらかかったかも分かりません。例えば外装を変えましたと言っても、南面だけかも知れないし、全部かも知れません。色々な時期に色々な場所を色々なレベルで、繰り返し変えている部分が無数にあります。その無数にある物を一つ一つ追いかけることは、実質上できないということで、仕方なく定額法の価格曲線を使い続けてきた側面があるわけですが、その見直しが必要になっているという話です。言い換えると、何とかこの価格トレースを実行可能にする方法が開発できないかということです。

そこで、三つの方法があります。一つは、改修することで耐用年数が延びるということの評価論に反映する方法です（T5→T6）。二つ目は、価格が上がるということに注目する。つまり、このC1の価格曲線がC2に上方へスライドしていくことに着目をして、それを評価式に反映する方法です。そして、三つ目は、例えば実際にT3だけ時間が経っているのを、改修することで経過年数をT2まで短くすることで価格式に反映しようというものです。アメリカではこのような方法を採用することがあります。経過年数を左にスライドさせるということです。

一つ目の経済的残存耐用年数の延長ですが、改修工事により何年くらい耐用年数が伸びるかということ想定した上で、最初の出発点と、想定された残存耐用年数を結んで、ある時点の価格を出すものです（講演資料「方法論-3：積算価格を理論的に算出する-2」）。これは、一般に用いられることも少なくないのですが、価格転化率が工事直後に低く、時間が経過するほど高くなるという矛盾があります。例えば、T3で改修を行った場合、改修直後のT4時点の価格はP3になるべきところが、一本の曲線で近似させるためにP3'となり、想定すべき価格より低く評価されてしまいます。必ずしも理論的・合理的とは言えない側面があるのではないかと考えています。つまり、更新・改修工事をすることによって、残存耐用年数が長くなることを証明することはそんなに難しくないと思いますが、積算価格を適切に求めるためには、もう1クッション上手く噛まないといけないと思います。逆に、残存期間が伸びるという考え方の親和性は、収益価格の方にあります。収益価格は将来純収益の現在価値の総和ですから、今から将来に向かってどれほどの利益があるかという将来の価値を求めます。つまり、残存耐用年数が伸びるということは、将来の利用期間が伸びることですから、それを直接反映する方法は、むしろ収益還元法が適していると言えます。個人的にこの方法を「経済的残存耐用年数補正法」と名付けております。

次に二つ目の方法です。C4のように価格トレースしなければいけないところ、実際には途中で何回もの工事をすべて折れ線で追いかけるのは難しいので、改修工事分を最初の再調達原価に反映してトレースすれば、つまり、C1を同じ傾きでC2に

シフトさせるようにすれば、一本の曲線で示すことができます（講演資料「方法論-3：積算価格を理論的に算出する-2」）。そうすれば、現在用いている方法と同じ簡便さになります。価格評価の精緻化のためには、実際その建物にどれほどの更新・改修工事を行ったかという住宅履歴情報を残す必要があります。履歴を残している住宅であれば、私が仮に名づけました「再調達原価補正法」が、大変便宜かつ正確に使えることとなります。しかし、改修履歴のない住宅の評価は推測が入らざるを得ないということで差が出てくると思います。ところで、この方法には注意したいところがあります。ある要素について価格が減衰して低下した時に更新工事等をすれば、それが価格に反映されるのですけれども、建物のある要素についてまだ価値があるのにその要素を取り払って工事するような追加工事は、上手いタイミングでやらないと、ロスが大きくなります。つまり、更新・改修工事を価格転化しようという時、一つ注意しなければいけないのは、無駄な工事であっても工事をすればするほど積算価格が高くなるという矛盾があるということです。それを打破するために、追加工事分の価格転化率を上手く定量化しておく必要があります。または、供給者の理論であるコストアプローチとは異なる需要者の論理、需要者の観点による評価方法を別に手当をして、両方で検証することが考えられます。

住宅ではありませんが、モデルで計算してみたものがありますので、紹介いたします（講演資料「方法論-3：積算価格を理論的に算出する-5」）。事務所ビルの建築部分の部分別科目ですので、躯体、外部仕上げ、内部仕上げといった部位ごとに、それぞれ耐用年数が違います。躯体は65年、外部仕上げは45年、内装は30年などという、ライフ・サイクル・コスト（LLC）の期待耐用年数表というのがありますので、それを使って部分毎に平均の期待耐用年数を出しています。左の図は更新・改修工事を価格反映していないものです。右の図は、部分別に期待耐用年数が到来するたびに工事をして、新築の時の50%まで価値を回復するというのを各部分の要素について行ったものです。それぞれの要素は直線で減価するにせよ、その要素を積み上げ式の折れ線グラフにすると、直線ではなくなります。また、新築時の再調達原価の40%より下には落ちないこととなります。しかるべき工事を

繰り返していれば、新築の40%より落ちないというパターンの試算が現実にあるわけです。それは、前提がありますので、色々なケースで試算して現実的な推計線を示す必要があります。

次に、収益価格で検証するというのですが、収益価格は将来純収益の現在価値の総和です。色々なパターンがありますが、必ず三つのプロセスを踏みます。一つは、将来純収益を想定するというプロセスです。二つ目は、その将来収益を現在価値に換算するという段階です。三つ目はその現在価値を全部合計するということです。この三つに分けて計算をいたします。一般式で示しますと $P = \sum_{i=1}^{\infty} [B_i / (1 + r)^i]$ となります（講演資料「収益価格で検証する-1：収益価格とは」）。将来純収益 B_i を現在価値に換算するというのは、複利現価率 $(1 + r)^i$ を掛けることです。そして総和します。それを図示しています。ここでは、毎年収益が上がって行くと考えています。不動産の場合には固定資産税等の費用が係りますので、その費用も上がっていくと考えます。総収入（実額）と総費用（実額）の差が純収益です。これを現在価値に換算しますと、将来に向かって実額は増加することを想定していますが、複利現価率を掛けて割り引きますので、総収入と総費用はそれぞれ ab 、 cd となります。つまり、総収入（現在価値）と総費用（現在価値）の間の部分が将来純収益の現在価値です。そういたしますと、1年後の将来純収益、2年後、3年後、4年後、5年後というふうに全部足すわけですから、収益価格というのはこの色を付けた部分の面積で示されることとなります。

中古住宅の収益価格についてですが、ここでは四つに分けて考えました（講演資料「収益価格で検証する-2：中古住宅の収益価格」）。まず、純収益が永続するのか、有期かという横軸の区切りです。縦軸は、収益が毎年変動するのか変動しないのかということです。実際、不動産で収入が一定ということはないのですが、安定的、平均的な収益水準を想定し得るということであれば、変化しないとすることができます。そういたしますと、先ほどの一般式はパターン I や、パターン II の式のように簡便化して表すことができます。パターン III、IV は、式では表せませんので表計算で求めこととなります。このうち、中古住宅の評価を簡便に行うという意味では、パターン II が適切で

はないかと思えます。つまり、中古住宅の評価というのは、1年分の賃料収入 B に、年金現価率 $[(1+r)^n - 1] / [r(1+r)^n]$ を掛けて求めることができます。これは、買う方の論理です。この住宅は中古でかなり古くなっているのだけれど、それを買えば、自分にとってどれだけの利益があるかということを経済的に表していますので、需要者側、買い主側の発想です。少なくともその価格で誰かは買うであろうという意味で、価格の下支えとなります。下限値を示すということです。しかし、この場合、土地・建物価格が求められますので、それから、土地価格を引かなければいけないこととなりますが、相続税の路線価等が整備されているところでは、相続税の路線価 $\div 0.8$ で時価相当額が求まるということになっていますので、これを使って土地価格を求めて引けば、建物部分の価格の下限値が、需要者側の視点から求められます。

方法論-2についても少しだけお考えいただきます（講演資料「方法論-2：微分的不動産価格の内容を変える」）。先ほど、求めた土地・建物価格から土地価格を引くことによって、不動産価格を土地と建物の二つに分けました。つまり微分をするという話になるわけですが、その内容をお示しします。

一つは土地残余法です。これは鑑定評価基準で言うところの土地残余法とは別物です。説明のために土地残余法とここでは言っています。ここでは毎年1%で価格が上がる収益物件を考えています。土地価格を求めるために、不動産価格から建物価格を引くという式で求めますが、日本では建物は古くなれば下がると伝統的に考えられていますので、全体で1%上がる物から、建物価格は50年耐用で毎年2%下がると考えますと、引き算をすることで土地価格が大きく上がります。日本はこういう仕組みの中にいるわけです。必要以上に土地の価格を上げて見せてしまう、つまり地価のバブル、土地価格の急騰を正当化してしまう価格論になっているように思えます。

次は割合法です。土地残余法とは異なり、複合不動産の価格が上がるのであれば、土地も建物も同じ割合で上がると考えます。価格を分けないこととほぼ同義になります。つまり、土地・建物中立です。

次は建物残余法です。これは、土地価格を所与

として、求められた不動産価格から土地価格を引いて建物価格を求める方法です。アメリカやイギリスでは、通常にこのように考えています。先ほど路線価と言いましたが、そのような信頼性の高い土地情報が既にあるわけですから、日本でもやろうと思えば、建物残余法的方法が使える状況にあるのではないかと思います。いずれにいたしましても、価格が上昇するというのは、建物利用を通じた人為的な活動がその背後にありますので、不動産価格が高くなっているのであれば、古い建物でも価格が上昇していると考えすることは、ごく自然ですし、グローバルでは、既にそう考えていると思います。そう言う意味では、今年より来年収益性が上がれば、1年古くなっていても価格が上がるわけですので、その辺りの説明というのは、収益価格で上手くできる側面があると思います。

3. 集大成としての契約

次に、今の日本の中古住宅流通の課題である契約についてお考えいただきたいと思えます。宅地建物取引業法の「35条と37条の間」の話です。35条は、重要事項説明です。契約前に宅地建物取引主任者が重要事項を説明しなければならないという、契約前の定めです。37条は、契約が成立したら遅滞なく一定の事項を記述した書面を交付しなければならないという、契約成立後の定めです。つまりその中間というのは契約そのものです。宅地建物取引法は基本的にここにノーコメントです。私見ですが、コメントできないので、前後でサンドウィッチすることで取引の安全を図ることになっているのではないかと思います。しかし、契約は集大成でありますし、まして中古住宅ですから色々なケースがあり、更地のような単純な売買契約では済まされません。個々の建物で修繕しなければいけないところも、誰が修繕するかも違います。非常に個別性の高い中古住宅の契約行為の集大成としての契約書として、現況十分ではないところをどう埋めていくかという課題です。

釈迦に説法になりますが、日本の取引の一つの原則は、売り主の瑕疵担保責任です。事後的に契約解除、損害賠償ができるという仕組みです。無過失責任であるから、売り主に大変重いという側面がある一方、瑕疵の立証責任は買い主側にありますが、なかなか立証は難しい。雨漏り一つをとっても、瑕疵だったのか、買った後の使い方

題があるのかという立証は極めて困難であると思います。実態としては、有形無実化していると言わざるを得ないと思います。理由は、瑕疵の証明が難しいことと、売り主の不存在にあります。売り主が会社の場合であれば、清算して不存在、あるいは無資力ということがあります。一般には、契約でこれを排除します。民法では、「知ってから1年」ですから、永久と言えます。10年前の契約を遡って解除されて、お金を返せと言われても、もうお金はないということもありますから、取引を安定させるために、契約で排除するということにも合理性はあるわけです。そこで、色々な補完制度があります。一つは宅建業法の業者が売り主の場合の2年間の強行規定です。さらに品確法や瑕疵担保履行法があります。そして保険制度があります。国土交通省をはじめ色々な方々の努力によって、放っておけば有形無実化するものを何とか消費者保護のためのセーフティネットに実効性をもたせる仕組みが重ねられてきています。それはそれで評価すべきですし、これからも日本は、原則として売り主の瑕疵担保責任という方向を変えることはないだろうと思います。しかし、グローバルの視点で見ますと、英米法では「買い主注意せよ」となっておりまして、瑕疵を理由とする契約解除はありません。傷物を買ったのは、買った人が悪いという自己責任の世界です。よって、買い主は自己責任において事前の情報収集を行います。サーベイング、インスペクション、大型になればデューデリジェンスを行います。意思決定において自己責任でありますから、それをサポートするものとして信頼できるエージェントを選ぶということが普通になります。

特に高齢者の住宅資産について、ここでは私の造語で「Re活用」と書きましたが、リバースモーゲージ等、不動産業の人達の力を借りて、自分の豊かな老後のために使うことが必要不可欠の時代となっています（講演資料「時代背景を踏まえた不動産取引制度」）。それは賃貸契約かも知れないし、売買契約かも知れません。場合によっては、成年被後見人ではないものの、意思能力を失いかけているかもしれない人を相手に、取引の契約をすることについては、今まで以上に高い社会の信認を受ける仕組みを作る必要があると思います。

そういう意味で、アメリカの仕組みを見ても少し複雑であります。売り主、買い主それ

ぞれにエージェントが付きます（講演資料「米国（カリフォルニア州）型の不動産取引」）。そして、売り主には相当強い告知義務が課せられています。カリフォルニア州では、告知義務が素人では書けないぐらいレベルが高いです。知っていることをただ書けば良いというのではなくて、何法の第何条に関してはどうかというような大変高いレベルの告知書を要求しています。そういったしますと、将来訴訟に耐えられないというようなことがあると困るので、売り主は売ろうと思った時点で、告知書を書くためにエージェントを選ぶとも言えます。その後のプロセスも手伝ってもらう必要がもちろんありますが、まずは、告知書をしっかり書くためにエージェントが必要という側面があります。一方、買い主側は、自己責任でありますから、傷物を買うのは自分が悪い、とこういうことになりますから、自己責任で建築のプロを雇って、調査をして、意思決定に資するということをします。それぞれの専門家のエージェント同士が交渉し、契約のレベルを高めています。立場や利益を異にする専門家のエージェント同士で交渉し合う中で、漏れを防ぐという仕組みになっています。裁判に例えると「弁護士型」と言えます。それぞれに代理人が付いて、そして決着をしていくという形です。先ほど日本では“36条相当分”が書けないと申し上げましたが、アメリカでも非弁行為の問題があり、大変重い問題です。アメリカでは、セールスパーソンの資格の中に契約書を作っても良い権能を与えられているという理解がされていて、エージェント、あるいはブローカーが不動産の契約書を代理人となって作るということについて、社会的に認知を受けているという社会構造があります。しかし、不動産のプロであっても法のプロではありませんので、そここのところではありませぬから、業界団体が極めて精緻な契約書の雛形を作っています。ご覧になられた方も多いと思いますが、雛形と言っても、例えば、日本の危険負担を誰が行うかというような通常のことだけではなく、それぞれの見解が異なるであろう部分について、幾つかの選択肢を作って、チェックを付けることで、漏れがないように工夫をしています。つまり、協会が相当信頼性の高い、かつ漏れがない書式を作り、相応にトレーニングを受けた不動産のプロが契約書を作成する仕組みをつくることで非弁行為には当たらない認知を得て

います。

次にドイツです。ドイツでは非弁行為の問題は起こりようがありません。売り主と買い主の間に媒介業者が1社立つという意味では日本に近いです。営業して、おおよその合意を成立させるというのが不動産業者の世界であります。しかし、その後は公証人が契約書を作成します。両当事者を呼んで質問をしながら契約書を書いていきます。公証人というのは、公務員の場合と個人の場合と両方ありますが、法律家の中でも非常に優秀なエリートです。法律の専門家が契約書を作りますから、非弁行為にはなり得ません。法律の専門家そのものが契約書を作るという意味では、仕組み上の問題はないと言えます。

公証人には教示義務があります。日本では、契約は合意があれば成立すると考えられていますが、その合意というのは素人同士の合意です。何かしら分からないまま合意したのかも知れないし、もう少し専門知識があれば合意に至らなかったかも知れません。あるいは、もう少し専門知識があれば、別の合意事項が必要だと言うことに気がつくかも知れません。当事者が気づいていることが本当にそれで良いのかということや、当事者が気づいていないことについて、公証人は教示義務があり、そういうことを含めて契約書を作ります。したがって、日本で起きる消費者契約法による契約解除のようなことは、基本的に考えなくて良いと言えます。公証人が最後にこうだと言えば、それが最終決着となるいわば裁判官型です。そういう意味で、中古住宅取引において売買契約書を作成するためには、多面的な知識や情報が必要となり、更地の時の契約書をそのまま使うわけにはいかない。そのためには、インスペクションを含め、多くの専門家との協働が当然必要にはなりましょうし、その結果を契約書に反映することも必要になってくると思います。

契約書は取引の成果物であります。しかし、いきなり契約を書くわけではなく、それまでのプロセスがありますから、不動産のフィールドに強く関連している者の一人として、契約書の作成は、交渉プロセスを熟知している者、つまり不動産の世界の人が適任だと言いたいわけです。しかし、社会的にみれば必ずしも法律のプロではないと言われても仕方がない不動産業者が、契約書を作成することについての信認を早急に得る必要がある

と思います。そういたしますと、不動産法務に精通した人材を不動産業界の中にする必要があるのではないのでしょうか。しかし、個人でいくら修練したとしても、漏れがある可能性がありますので、契約書作成をバックアップする仕組み、アメリカのような仕組み、それぞれの団体で契約書の雛形を作成する必要があると思います。さらに、これからの中古住宅流通の個別性、および各個別性を全て網羅しなければいけないという網羅性を考えると、なお一層、その努力が必要であると思います。

4. 市民の不動産力を高める

専門家がいくら精緻な、レベルの高い仕事をして、消費者契約法等にもあるように、サービスを受ける方が良いサービスを良いサービスとして理解できなければ残念ですから、消費者教育も欠かせません。繰り返しになりますが、日本は売り主の瑕疵担保責任が強いですから、買い手側からすると、後で欠陥が見つかったら売り主が面倒を見てくれるので安心ということで、それはそれで大変幸せな世界ですが、一方で消費者の当事者意識、不動産に対する理解力といったものがなかなか高まっていかないという事にもなっています。一方、英米では、「買い主注意せよ」ですから知識は高いわけです。そういう意味では、手前味噌になりますけれども、私ども明海大学不動産学部は、千葉県庁、千葉県宅地建物取引業協会、全日本不動産協会千葉県本部と、産・官・学が連携をして、「マイホームを買う前に聞いて安心講習会」という、一般消費者向けに無料の講習会を毎年2回、県下各地を巡りながら開催しております。今年で8年目になります。千葉県下の宅地建物取引業者が良いサービスをしたら、良いサービスが、良いサービスとして、消費者の方にも伝わる素地が少しずつできてきていると思います。

不動産学部というのは、残念ながら、私ども明海大学にだけしかないのですけれども、お声を掛けていただければ、どこにでも出向きます。皆様方ご自身が講師になってお話しができる方ばかりでありますから、是非業者のレベルアップと併せて消費者のレベルアップにも共通の課題として取り組んでいただきたいと思います。また、これも手前味噌になってしまいますが、放送大学で不動産学の授業が始まりました。「生活者のための不動産

学入門」という授業です。この4月から始まって、15 回行われます。授業の目標は、生活に必要な不動産学の基礎知識を学ぶもので、売買するにせよ貸借するにせよ、必要な知識を持って下さいということです。ご興味があれば、ご覧いただくと同時に、国民の良識として放送大学でも不動産学を取り上げるような時代になっている、放送大学で不動産学の教育をしているということの啓蒙をしていただければと思います。木曜日の午前0時45分から放送しています。

頭から教えることも必要ですけど、一番大きな先生というのは、皆様方ご自身です。不動産業者の方々の日常の活動で、啓蒙・教育することが、一番説得力があると思います。宅建業法が規定する伝統的な八つの取引業態を越えて、色々なビジネスモデルがあり、バイヤーズ・エージェント、セラーズ・エージェント、地域密着型と色々なキーワードはあります。そういうことを発意する中で、一番の先生の姿を地域の人々や消費者に見せていただくということが、何よりもこの分野の進展になるのではないかと思います。先ほど申し上げました、ドイツの公証人の教示義務というのを、是非、頭のどこかに置いていただきたいと思いません。日本で言うと、専門家の倫理規定みたいな話ですけど、合意しているから良いということではなくて、これを言っておいてあげた方が良いなというようなことがあると思います。ドイツの公証人は、そう思ったら、そうしなければいけないという義務まで負わされていますけれども、皆さんは倫理の世界でありますから、それはご判断になろうかと思いますが、専門家として信頼されるという一つのイメージというのは、ドイツの公証人に課せられている教示、専門家として気がついたことは全て示して、当事者の確信を導くということにあります。

「中古住宅の活性と担い手」ということで、話はややぼんやりとしたことになりましたが、今日申し上げたような裾野があって、そして、最終的に中古住宅の流通の活性化、そして皆様のビジネスの進展があるのではないかとということで、話題提供をさせていただきました。どうもご静聴有り難うございました。