

街の「新陳代謝」を促す不動産流通の仕組みづくり

オラガ総研株式会社 代表取締役 牧野 知弘
まきの ともひろ

1. 空き家の実態

総務省「住宅・土地統計調査」によれば、我が国の空き家数は2013年で約820万戸、住宅総数6,063万戸に占める空き家の割合（空き家率）は13.5%となっている。

この数値の詳細を見ると、統計上「その他」の空き家に分類される、所謂「持家」の空き家が全国で318万戸を数え、前回調査(2008年)と比較して18.7%も増加している。かつては空き家の多くは賃貸用住宅の空き家であった。賃貸用住宅は常に一定限の空室がマーケットに存在するものであり、建物が老朽化するに連れて空室率も高くなる傾向があった。老朽化してマーケットに適合できなくなったアパートなどに対する対策が課題といえた。ところが今回の調査で明るみに出たのは、個人の持家に大量の空き家が発生しつつあるという重大な事実であった。

我が国は高度成長期以降、人口動態は地方から都市部に大量の人口移動が生じてきた。地方の、おもに農村部の子弟は、東京を中心とした都市部で勤労者になる、あるいは都市部の学校に進学し、そのまま就職する、こうした形態で大量に都市部に人口が流入した。

短期間で大量の人口を受け入れなければならなくなった都市部で「住宅困窮問題」が発生し、都心から放射状に伸びる鉄道沿線に多くの住宅が供給され、流入する人口の受け皿が形成された。

彼らは、都市部勤労者として家族を形成、地方

に戻ることはなく、結果として高齢化した親は地方に取り残されたまま、その住居はやがて空き家になっていった。この現象を私は「空き家第一世代」と呼んでいる。かつて、空き家は地方の問題と言われた所以がここにある。

現在、地方から都市部に流入し、生活基盤を築き上げた第一世代はその多くが高齢化し、亡くなる、あるいは医療機関や高齢者施設に居を移している者が増加している。いっぽうで、その子弟たちは、親と同様に都市部の学校に学びそのまま都市部の勤労者として生活しているが、その多くは都市部郊外には住まずに都心のマンション等に居を構えている。

都市部の容積率緩和、湾岸エリアを中心に多くの製造業が円高圧力を受けて工場をアジアに移転することで、高層住宅の建設が可能で大量の土地が出現し、彼らは郊外部からの遠距離通勤を拒み、都市部で比較的廉価になったマンションを買い求めたのだ。この背景にはそもそも夫婦共働きが「あたりまえ」になる中、子供を保育所に預けて両親がともに働くという生活スタイルの変化もあったことを付け加えておく。

都市部郊外に住宅を求めた第一世代の多くを占める団塊世代は、今後東京五輪が終了する2020年以降には75歳以上の後期高齢者の仲間入りをする。そのとき、郊外住宅街はどのような状況になるのだろうか。これが「空き家第二世代」の始まりである。

内閣府が発表した「平成27年版高齢者白書」によれば、2013年現在で全国で65歳以上の者がいる世帯は、2,242万世帯、全国世帯数5,011万世帯に対する割合は44.7%に及んでいる。全世帯の半数近くという驚くべき数値であるが、さらに注目されるのが、高齢者単身世帯である。

高齢者単身世帯は配偶者が死亡または医療施設や高齢者施設等に入居し、65歳以上の高齢者が独居をしている世帯を指すが、その数は年々増加を続け、2013年には573万世帯、高齢者のいる世帯の実に4分の1が「単身」の高齢者世帯になっている。約35年前の1980年（昭和55年）には91万世帯にすぎなかったのが、現在では約6.3倍にも拡大していることになる。

この単身高齢者世帯の存在は「大量の空き家予備軍」と位置付けることができる。

神奈川県横浜市栄区庄戸地区は昭和40年代後半から50年代前半に大手不動産会社が分譲した典型的な郊外型一戸建て住宅街である。この地区では現在、まだ空き家こそそれほど目立たないものの住民の激しい高齢化現象が生じている。

この地区における1998年と2013年の世帯数及び人口の伸びを調査すると、世帯数こそ7%ほど増加しているが、人口は19.7%、約2割も減少していることがわかる。わずか15年余りの間に2割も人口が減少するとは、過疎化した地方エリアの話ならばともかく、横浜市郊外で現実化していることには震撼とさせられる。

ちなみにこの住宅地は分譲時には上場会社社員やパイロット、医者や弁護士といった比較的高所得の職業の者が中心を占めていた。平成バブル時には敷地80坪、新築の家屋付きで1億5,000万円は下らないと言われたエリアであるが、現在の相場は2,000万円にも及ばないという。そもそもエリア内の中学校も昨年廃校となり、最寄駅までバスで15分という立地が不動産としての流動性を著しく低下させているのである。

さて、単身高齢者世帯もいつまでも同じ状況ではいられない。おそらく2020年代にはこのエリアでは大量の空き家が発生してくることが今から容

易に予想できる。そして、この住宅を相続する子弟たちは、自らが「住む予定のない」住宅の活用を求められることになる。

駅からバス便でかつ、中学校も廃校となったエリアで「賃貸」のニーズはあまり望めないであろう。また、物件を売却しようにも交通至便な都市部のマンションが隆盛を極める中で、車がなければ生活もできないエリアにおいてスムーズな売却が行われる可能性は低いといわざるをえない。

相続人が、親から譲り受けた住宅の扱いを巡って困惑する姿が今後大都市郊外部で確実に起こってくるのが予想される。

昨年5月、国は「空家等対策の推進に関する特別措置法」通称、「空家対策特別措置法」を制定したが、この法律のもと「特定空家」に認定された住宅は解体更地化を余儀なくされ、一定の敷地面積の住宅に課せられていた固定資産税の減免措置も受けられなくなる。

「売れない」「貸せない」「住む予定がない」住宅の扱いに苦心する相続人に対して都市部郊外の不動産はエリアによっては固定資産税を年間100万円以上も負担させることにもなってくるのである。

2. 不動産流通に与える影響

さて、大都市圏郊外部で今後大量に発生が予測される空き家が不動産流通に及ぼす影響にはどのようなものがあるであろうか。

我が国の人口減少および高齢化の進展は多くの不動産流通業者にとって、やっかいな課題を突きつけている。たとえば前章で取り上げた郊外住宅地。人口が増加し、活発に人々が住宅を買い求めていた時期には、流通量が多ばかりでなく、物件価格も高額であったために、不動産流通に伴う手数料も高額になる傾向があった。

横浜市の例でいえば、1億5,000万円の住宅の仲介を行えば、456万円の手数料報酬を得られたものが、現在はなかなか流通しないために、多くの営業コストをかけたあげく取引価格は2,000万円程度。仲介に伴う手数料報酬はわずか66万円。

同じ住宅地での同じ内容の仕事で収益が7分の1から8分の1に低下しているのである。

同様に賃貸アパート等でも人口の減少や高齢化の進展は、築年数の古い物件から空室率が高くなる傾向がある。空室を埋めるためには賃貸料を値下げする。値下げの結果得られるテナント仲介報酬も、額に応じて低減するという悪循環となる。

不動産流通の低迷が大都市圏の郊外部でも今後顕著になることが予想される。地場で長年営業を行ってきた「町の不動産屋」にとっては仲介報酬の激減は、従来からのアパート、マンション等の管理業務による報酬以外の上積み報酬を失うことにもつながる。激化してきた不動産流通チェーンとの戦いに加えて、仲介報酬の減少は会社経営そのものに打撃を与えることになる。

いっぽう都心部においても事態は深刻化している。東京都内には現在空き家が81万7,000戸存在している（総務省「住宅・土地統計調査」）が、そのうちの約63%がマンション等の共同住宅（非木造）と言われている。またさらにこのうちの約82%にあたる空き住戸が賃貸用のマンション空き住戸である。

著しく流動性を失ったマンション空き住戸が大量に存在するという事は、これらの物件に係る様々な手数料報酬を不動産流通業者が得られていないという事を物語っている。

加えて事態を深刻にしているのが、今後隆盛を極めるであろう、不動産流通におけるネット仲介の存在である。ソニー不動産やヤフー不動産は、マンション仲介においてネットを通じた売主買主間のマッチングビジネスを展開するようになってきているが、このビジネスの進展は既存の、とりわけ都心部に事業を展開する不動産流通業者に大いなる脅威を与えることになるだろう。

なぜなら、マンションという不動産はネットに「馴染む」と考えられるからだ。全国にマンションは約601万戸（2013年）存在する。マンションは今や国民にとって、ごく普通の居住形態として社会に根付いている。またマンションは鉄筋コンクリート造を中心とした堅牢な建物で成り立って

おり、各住戸は比較的シンプルな設計仕様で建設されているため一戸一戸の個性が戸建て住宅などと比べると希薄である。

またそれぞれが存するエリアにおいて、マンション相場というものがおおむね形成されている。一つのマンションの中でも100戸、200戸の住居があれば、10年20年の間に様々な取引事例が発生するためにデータとしてストックされやすい特徴を持つ。これに同エリア内における他のマンションの取引事例を加えれば、築年数や立地環境、建物の管理状況などによりおおまかな「価格感」をつかむことができるからだ。

マンションは構造がシンプルであるがゆえに、物件を「点数化」しやすいという性格を持つ。例えば、共用部の仕様の評価にしてもエントランス、ロビー、エレベーター等の共用施設の有無は同一マンション内のどの物件も共通である。また専有部内の仕様においても各種住設機器はどの住戸でもほぼ同内容の仕様となっているため、それぞれの使用年数や性能、グレードなどの評価を行いやすいのである。

「点数化」しやすいという性格はネットなどのIT環境におけるデータ化に馴染みやすいということだ。共用部の評価、専有部内の住設機器等の評価について、ある程度点数化を行うことで、物件評価が構成でき、消費者はそれらを比較衡量することで「納得」して購入できるということになる。

ネット仲介の特徴は、世間で評判の悪い「両手取引」（売主側、買主側双方から手数料を収受する取引）から決別し、手数料を「買主」側からのみ収受するモデルとして喧伝されている点も、地場の不動産流通業者には脅威となる。

ネットの手軽さと手数料の安さ、わかりやすさは、今後のマンション仲介取引の主軸となることが予想される。

また、中古マンション取引において今後、どこまで「実需層」が取引の主体を占めていくかにも関心が集まっている。マンションを購入する実需層はその数が年々減少しているからだ。

良く売れていると喧伝されている新築マンションだが、その販売戸数はたとえば首都圏（1都3県）ですら、15年前の半分以上の4万戸にまで落ち込んでいる。しかも、タワーマンションと呼ばれる超高層マンションは高層部の多くが中国人をはじめとする外国人投資家や相続対策をねらった個人富裕層であると聞く。

中国経済が曲がり角を迎えたと言われ、さらに「タワーマンション節税」が封じ込められる状況下で、今後新築マンションの供給量も減少していくことが予想される。

縮小する実需層に加えて投資需要の減少が予測される不動産流通の将来には暗雲が立ち込めると言わざるを得ない。

3. 不動産流通を活性化するには

空き家は全国で820万戸、そのうち個人の持家の空き家が318万戸も存在すると書いたが、実は多くの民間不動産業者にとって、その存在はあきらかになっていないものが大半だ。

なぜなら、このストックは「自分たちが住む」わけでもなく、「賃貸に出す」こともなく、「売りに出している」こともないいわば、マーケットには登場せずに「放置」された住宅がその大半であるからだ。ならば、この潜在しているマーケットを表に出す仕組みは考えられないものだろうか。

現在、空き家の対策で悩む多くの自治体でとられている制度に「空き家バンク」がある。空き家の所有者に対して物件を売却あるいは賃貸用として流通させようとするもので、いわば公的な、空き家仲介ネットワークのようなものである。

ところが、この空き家バンクがうまく機能しているところは少ないと聞く。不動産は、戸建て住宅などの場合は、個別性が強く、物件に対する必要にして十分な説明を行うことは、必ずしも不動産が専門ではない自治体職員にとってはあまりに荷が重たい。

またバンクに抛出すればすぐに利用されるような住宅であるならば、そもそも通常の流通マーケットに乗って問題は早期に解決されているはずだ。

いくつかの空き家バンクをのぞかせていただいたが、民間業者の目から見ても、空き家バンクに並ぶ物件は、表現は悪いがたとえば料理人から見て「腐ってとても料理の素材とはならない」代物がほとんどなのだ。

空き家を新たな社会インフラとして活用していくために流動化を促していくためには、どうやら空き家バンクだけでは不十分のようだ。

空き家バンクに並ぶ食材が「腐った食材」だとすれば、この食材から腐った部分を除去、整理し、「食べられる部分」だけに仕立て直してショークースに並べてやればよい。

つまり、空き家をマーケットの目線に耐えられる商品に仕立て上げる機能が必要なのだ。そのためには、シェフの集団を組成し、彼らによって食材を目利きし、食べられるように仕立て直してやる必要がある。

たとえば、全国組織として「(仮称) 空き家再生推進機構」のような組織を立ち上げ、ここにプロの「仕分け人」を集め、まず登録された空き家に対して一定のフィルターをかけてやるのだ。

さらに境界線が確定していないもの、相続人が複数いて意見がまとまらないもの、リニューアルが必要なもの、解体して更地化すれば不動産価値が上がるものなどについて必要な措置を講じたうえで、マーケットに送り出せば、そこから先は民間不動産流通業者の手によって、事業化されていくはずだ。

マーケットに出せる姿にするには家屋の修繕等、一定のコストがかかる。国や自治体等による補助金または低金利の融資制度の創設なども求められる。

空き家に流動性を持たせるために行う施術は物件に応じて時間と根気が必要になる。とても民間業者の採算ベースに乗る話ではない。産業再生機構の「空き家版」ともいえる組織、こうした組織こそ国が率先垂範して、プロを集め、実現していただきたいと考える。

4. 街は「新陳代謝」をしてこそ発展

一般的にあるエリア内で空き家率が30%を超えると、街は急速に荒廃し始めるという。我が国もこのまま空き家を放置し続けると、やがてはいくつかの市や街で、スラム化したエリアを形成するようになるだろう。

街というコミュニティは、老若男女、あらゆる世代階層の人々が集まって構成されるものである。そして街には一定程度の「出入り」があることによって、人の流れが生じ、街が活性化する。

東京の多摩ニュータウンに諏訪団地という日本住宅公団（現UR）が1971年（昭和46年）に分譲した団地があった。この団地が2013年（平成25年）に建替えられ、話題を呼んでいる。

というのも建て替え前は5階建ての建物（エレベーターなし）が23棟連なっていた団地が、14階建ておよび11階建ての鉄筋コンクリート造7棟に集約され、建物延床面積は3.6倍に増やして建替えられたのだ。

特筆すべきは区分所有者の年齢構成である。建替え前には60歳以上が世帯主の6割を占めていたものが、建替え後には多くの若いファミリーが移り住んだ結果、各年代で万遍なく構成され、街としてのコミュニティが保たれるようになったという。

こうした「新陳代謝」が繰り返されることが、街の発展のためには必要な要素なのである。

「新陳代謝する」ということはすなわち、不動産が流動化するということである。不動産仲介が果たす役割は大きなものがある。

空き家を含めて不動産が流動化することが街を活性化し、人々が流入と流出を繰り返すことで、あらゆる年齢層、あらゆる国、地域の人々が行き交う、そんな人間的な活力に溢れた街が生まれてくるのである。

スタックしてしまった不動産を揺り動かすための新しい国土計画、都市計画が今求められる所以である。