

放っておけば日本の住宅価格は46%下落 住宅業界はこうすれば活性化する！

共著「日本の地価が3分の1になる！」で日本の住宅市場に一石を投じた気鋭の研究者、清水千弘氏。日本ホームインスペクターズ協会の長嶋修理事長とは旧知の仲で、今回、会報誌のために対談をお願いしました。人口減・超高齢化が現実となりつつある日本で、住宅・不動産業界に何ができるのか——。清水氏から当協会へのエールをお届けします(11月9日、日本大学三軒茶屋キャンパス・清水研究室にて収録)。

長嶋 さっそくなんですが、このままいくと2010年比で30年後の2040年には、日本の住宅価格が平均すると

46%下がる。そんな寄稿をされていました。そこから少しお話しいただけませんか。

清水 お年寄りの世代は今後、いろいろな意味で社会に依存し始めます。マクロの意味では社会保障というかたちで、実質的に若い人の可処分所得を減らしてしまう。

マイクロな意味では、子どもに迷惑をかけずに死にたいと思っているけれど、残念ながら今の社会システムだとお荷物になってしまうということ。若い世代の負担感はますます大きくなっていくはず。

そうするとリアルな意味での住宅需要や経済の活力はどんどん失われていくから、46%、もしかするともっと下



不動産経済学の国内第一人者
清水千弘 氏

日本ホームインスペクターズ協会
長嶋修 理事長

1967年、岐阜県生まれ。日本大学スポーツ科学部教授。マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員、株式会社リクルートAI研究所フェローなどを兼務。東京大学博士(環境学)。シンガポール国立大学不動産研究センター教授、麗澤大学経済学部教授を歴任。専門は指数理論・ビッグデータ解析・不動産経済学。

1967年、東京都生まれ。当協会理事長、株式会社さくら事務所代表取締役会長。1999年に個人向け不動産コンサルティング業の草分けとなるさくら事務所を創業。2008年に当協会を設立し理事長に就任。国土交通省・既存住宅インスペクション・ガイドライン検討会委員など多数参画。

「2040年には住宅価格が46%下がる」

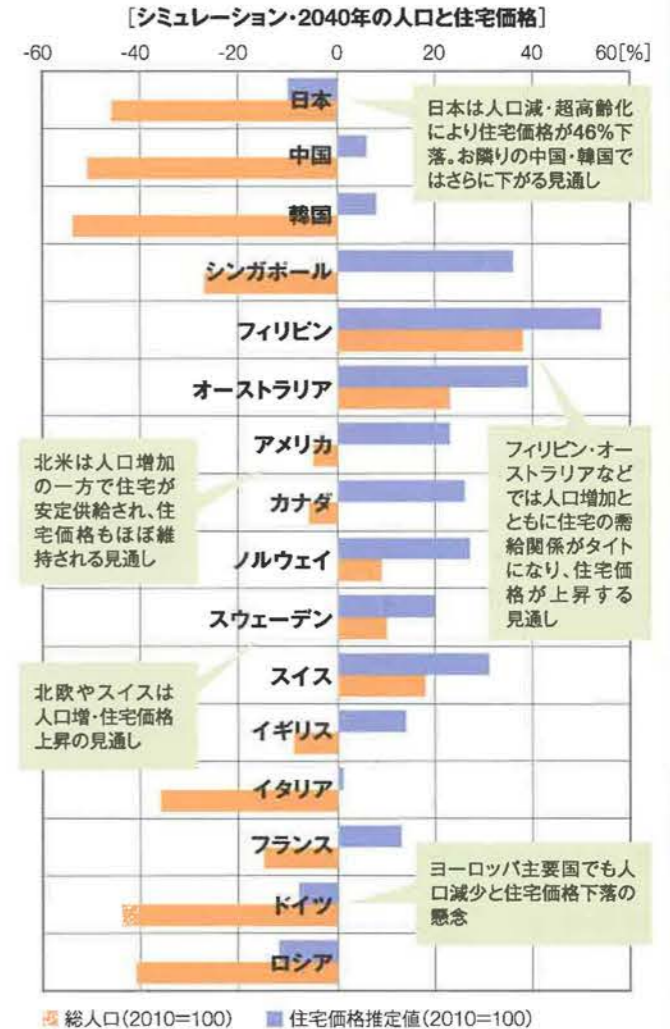


2014年9月に出版された「日本の地価が3分の1になる！」(光文社新書、三浦展氏と麗澤大学・清水千弘研究室の共著)。超高齢化社会を迎える日本では、現役世代負担率の高まりにより「住宅価格が下がるを得なくなる」ことを具体的に示した一冊。「人口オナーナス」(「ボーナス」の対義語)による地価の押し下げ効果は最大62%に達するという予測から「3分の1」という刺激的なタイトルが付けられた。

上の新書や右のグラフ[※]は、清水氏の価格推定に基づくもの。人口予測と「高齢人口依存比率」をベースにした価格推計シミュレーションの結果だ。人口に占める現役世代と高齢世代の比率変動に着目、高齢世代の比率が高いと資産需要に押し下げ圧力がかかるというモデルに基づく。

ただしこれは現在と同じ経済システムが維持された場合を想定したもの。清水氏は「(高齢化社会の)課題先進国として注目されるわが国においては、重点政策として資源を集中して政策研究を行い、その処方箋を見つけていくことが求められている」と提唱している。

※「人口減少・高齢化社会において住宅の価格はどうか」=生活協同組合研究2015年11月号初出に基づき本誌が作成



がるかも知れません(上の囲み)。

長嶋 この状況を改良改善するには、社会が変わらないと難しいよ、と。

清水 例外的な状況はあり得るんですけどね。海外からの金の移動がどれぐらい起こるか、ということがあります。ただしこれは他のグローバル都市と同じぐらいの規模で起こるならということですけどね。

いま富裕層が多いシンガポールでも、住宅価格が20%は下がりますよ、という研究結果を寄稿したところ、

現地で「あり得ない」という反論を受けました。今年に入って「シンガポールはほんとうに25年間過去成長してきたけれど、これからの25年間はほんとうに同じように成長できるのか」という議論も始まっていますが、現地では「海外からマネーが流入するから大丈夫」という意見が根強いです。

長嶋 日本はそこまで突き詰めていないですね。東京は他のグローバル都市と何が違うんでしょうか。

清水 僕らは日本に本来、大変な魅力があると思ってい

るんだけど、日本がこれだけの経済力があっても彼らが入ってこない理由は、やっぱりまだ社会がそれだけオープンになってないからではないかと思うんです。

僕が海外に住んだ経験を話しましょうか。バンクーバーに住んだときは、当時、まだ子どもが小学校へ行っていたから、まず向こうの教育委員会のようなところに行きまして。とても簡単な手続きで入れます。学校に行きまして懇談会のようなものがありました。日本人だけに対するサポートはなかったけれども、中国人に対しては中国語のサポートがあったり、韓国人に対しては韓国語のサポートがあったり。インド人はたいして英語ができるから大丈夫みたいだよとか。そうして学校側に受け入れる態勢がありました。

長嶋 言語の壁を超える、受け入れ態勢が違うと。

清水 うちの息子なんて、日本では塾といっても公文式だけ。それでバンクーバーの小学校へ行かせたけれど、そういうサポート態勢があるから2カ月ぐらい経ったら英語ペラペラになりました。ロンドンに住んだときは、ボランティアの人が教室に入ってきて、娘の隣で授業のサポートしてくれていました。これに至ってはボランティア活動でした。社会全体として、明らかに僕はそこまで努力していないですよ。

長嶋 ようやく観光を頑張っているところですからね。

住宅所有者に「当事者意識」を

清水 高齢化に話を戻すと、これまで日本の住宅業界は「結婚したので家を買います」というニーズに殺到していたんだけど、今後はこのニーズがどんどん縮小していく。例えば「定年したので家を売ります」というアクションが起こってくれば面白いんですが。これは、世界的に見ても日本ほど高齢化が進もうとしている国家はまだないから、誰もわからないんですけれども。

例えば75歳まで働く前提で、75歳ぐらいまではリアルに活動すれば社会保障負担が小さくなる、55歳スタートで20年の住宅ローンが組めるというような制度があれば、僕は住み替えをもう1回2回増やすと思いますけどね。

長嶋 それは効果がありそうですね。

清水 もう1つ。いま特に団塊世代以上の人たちに日本全体の資産が、不動産も含めて集中していて、彼らがきちんと使わないものだから、どんどん空き家になったり価値が下がったりしているわけです。

これをきちんと若い世代へ、2世代先、つまり孫世代まで資産移転がスムーズにいこうにしなければ。住宅というのは、使われ続ければ価値が大きく下がらないわけですから。

長嶋 話しを少し小さくすると、住宅市場には今後、どのような仕組みや機能があると良いでしょうか。

清水 住宅市場には結局、チェーン(鎖)をつくる、それを回していくという、産業または社会の構造が必要なんです。家を買う人は売る人でもあり、売って買ってが繰り返されるチェーン状の市場がまずあって、それは誰かが一人勝ちするようなマーケットではありません。

住まい手はすなわち市場参加者、売り手であり買い手であるのが本来の姿だということです。日本は新築に偏りすぎてきたから。

長嶋 チェーンではなく、上流下流の一方通行というか。

清水 そうです。ただ川のように一方へ流れているだけ。最後は壊してしまふ。

チェーンがぐるぐる回るとき、回っているのが「ストック」です。このストックがぐるぐる回る仕組みはとても大事です。そこにいろいろな人が関わって、売り手、買い手、そしてチェーンを回す専門家がいます。徹底的にスムーズに回す専門家の役割がきちんとしなければ。

そういう視点で、もう一回、宅地建物取引士の役割、インスペクションの役割などを組み立て直して、いろいろな専門性ををどのようにはめ込んでいくのか、もう一度考えなければいけませんね。

住宅流通の仕組みを変えるには

長嶋 私たちの協会はそのあたりを根本的に変えたいと思っています。いま不動産仲介業でも、独自保証を付けたり、既存住宅向け瑕疵保険を導入したり、いろいろな取り組みが始まっているんですが、「保険がついてるから大丈夫です」という売り方では、ユーザーである消費者のリテラシーの成長を阻んでしまふ。

清水 当事者意識がないと、ストックはよくなっていかないですよ。

長嶋 本当にそう思うんです。

清水 売り手も買い手も市場参加者なのだから、当事者意識がなければならぬ。日本の消費者はもっと自覚を持たなければいけないですよ。買って住んだ人たちに当事者意識がないから、建物が長持ちしない。点検やメンテナンスが行われず、そのままほったらかしになる。

長嶋さんにこう言うのは大変失礼だけれども、インスペクションだ何だとしても、僕が経験したカナダの住宅や社会とは根本的に何か違います。

長嶋 まさにその通りです。うちの協会も、中古住宅の売買では買い手責任が重んじられるべきだと思っています。買い手側から一次診断のインスペクションを入れて、それでも心配な買い手が、念のために万が一の保険に入ろうかなど考える。そういう順序ではないかと。売り手

「アメリカのほうが不動産売買コストは高い」

下は清水氏の調査結果の一部。米カリフォルニア州(加州)と東京都区部を比較したところ、不動産売買に必要な総コストは、加州の方が日本より1.3倍高かった。コストの負担

率を日米で比較すると、日本では買主負担が加州の2.6倍、売主負担は同0.3倍となる。加州に比べ圧倒的に売主優位だということになる。

(単位:万円)

| | 日本 | | アメリカ(カリフォルニア州) | |
|----------------------------|----------------------------|------|----------------|-------|
| | 買主 | 売主 | 買主 | 売主 |
| 売買契約に関する費用 | 仲介手数料 | 201 | 201 | 356.4 |
| | 仲介手数料に関する消費税 | 6 | 6 | |
| | 売買契約書の印紙税 | 4.5 | | |
| ローン借入に関する費用 | 公庫・借入契約書の印紙税 | 2 | | |
| | 公庫・事務手数料 | 3.5 | | |
| | 公庫・保証料 | 18.2 | | |
| | 公庫・団体信用生命保険料 | 4.9 | | |
| | 公庫・特約火災保険料 | 4.2 | | |
| | 銀行・借入契約書の印紙税 | 2 | | |
| | 銀行・事務手数料 | 3.2 | | |
| | 銀行・保証料 | 77 | | |
| | 銀行・抵当権設定の登録免許税 | 4 | | |
| | 銀行・抵当権設定の司法書士費用 | 2.5 | | |
| | 経過利息 | | | |
| リベート(Closing Costs rebate) | | | -4.8 | |
| 登記に関する費用 | モーゲージブローカー費用 | | | |
| | 登録免許税(建物) | 2 | | |
| | 登録免許税(建物) | 60.7 | | 36.3 |
| | 所有権移転の代行費用 | 20 | | 1.4 |
| | 不動産取得税 | | | |
| | 権利証書 | | | 69.8 |
| | エスクロー費用 | | | 18 |
| サブ・エスクロー費用 | | | 0.6 | |
| 保有に関する費用 | 固定資産税の清算 | 8.8 | | 2.3 |
| | 都市計画税の清算 | 2.8 | | |
| 補修に関する売主負担 | Nonrecurring Closing Costs | | | |
| その他 | 火災保険 | | | -10.4 |
| | 害虫駆除 | | | 17.9 |
| | ホームワランティ | | | 52.6 |
| | 煙探知器・上下水道など市役所関連 | | | 1.4 |
| | 公証人費用 | | | 5.4 |
| | インスペクション | | | 7.6 |
| 合計 | 427.2 | 207 | 163.5 | 671.7 |
| 売主・買主コスト合計 | 634.2 | | 835.2 | |

調査時点において、東京都区部と米カリフォルニア州において、それぞれ6500万円の中古住宅を購入する場合に必要なコストを洗い出した結果(1ドル=120円換算)。住宅土地経済2004年冬季号「不動産流通システムのコスト構造—不動産取引コストの把握」(清水・西村・浅見)初出に基づき本誌が作成

側から「保険が付いているから大丈夫です」と言うのは、順序が違います。

清水 売り手も責任があって、買い手にも責任があって、そのうえで専門家のサポートがあるわけです。日本の売り手も買い手も、宅地建物取引士に丸投げで全部やってもらうのが当たり前とっていて、それが3%(+6万円)の仲介手数料を払ってさえいけば全部やってくれと信じている。適正な対価は必要です。

例えばアメリカ・カリフォルニア州なら、売り手に売り手責任があって、物件を出すときにはトランスファー・ディスクロージャー・ステートメント(売買物件の説明書)で、自分の物件の詳細について情報開示します。この情報が不正確なら売り手の責任です。

買い手は買い手で、自分がきちんと物件調査しないで買って、将来瑕疵が見つかったとしたら自分の責任になる。だからインスペクションを依頼して、調べて納得したうえで買う。以前調べたんですが、売買にかかるコストは、合計すると日本より高額です(4ページ下の囲み)。

日本人より当事者意識を持って住宅に向き合っていて、なおかつ、日本人よりコストをかけて市場を形成している。とても大きな違いです。

長嶋 アメリカの場合、コストは一定額かかるけれども、エスクローやインスペクションによって市場は安定した良い状態になっている。一方、日本は取引コストをなるべく払いたくない、低いほうが良いと言って、中古市場をグダグダに放置してしまった。

清水 ストックを維持していく意識がどれだけ僕らにあるかですね。

改正宅建業法は改革のチャンス

長嶋 宅地建物取引業法が改正されて、インスペクションが重要事項説明に入るのはご存知ですか。インスペクションの担い手を最終的に誰にするのか、まだ揉めてるみたいで、実務的な立場から私がお話しさせていただきたいくらいなんですけれど。清水先生はどうお考えになりますか？

清水 これは本来、「インスペクション」という職能の定義と責任の話だと思います。

僕が先ほどお話しした日本とアメリカの仲介手数料の調査は何のためだったかということ、仲介業の業務範囲とは何かを調べたかったんです。我ながら力作で、これは大変だったんです。ただ、日本の規制改革会議のために書いたのに、施策には反映されなかったんですけれども。仲介手数料の責任範囲をきちんと決めた方が良いのでは、という問題意識を僕は持っていました。

一方で2000年代には、大型収益物件を中心に不動産証券化が始まった。この際、エンジニアリング・レポート(ER)、デューデリジェンスの導入は結構採めたんです。

ERを書いている人間は、鑑定国家資格者ではない。不動産鑑定士がERを基に鑑定評価書を書くわけですが、ERの内容に瑕疵があって、長期収益計画に基づく価値が毀損した場合、その責任は誰が取るのかと。

このとき証券化のプレイヤーである金融機関は、不動産鑑定士を訴えますよ、という点で一致したんですね。不動産鑑定士が読み込んでレポートを書いたのだから不動産鑑定士の責任だと。するとトラブルの際、投資家はまず直接契約関係にある不動産鑑定士を訴えて、不動産鑑定士はERを書いた人を訴えるという構図になる。ここをまず取り決めて、そのうえでER作成者向けの保険を設けてカバーし、真面目な事業者が誰も損をしない制度スキームになりました。現在のJ-REITの土台となったのです。

今回の改正宅建業法でも、宅地建物取引士がミスをした場合、インスペクションレポートを書いた人たちがいて、自分たちの責任はここまでですと言えるなら、彼らにとってメリットがあるはずなんです。

長嶋 最後に日本ホームインスペクターズ協会にエールをいただければ。

清水 申し上げたように、ホームインスペクションは、住宅業界に今まで欠けていたツールです。中古流通市場は「安かろう悪かろう」だった時期が長く続いたので、日本の住宅ストックには負のイメージが大きい。でも実はもう良い建物がどんどん建っています。すでにストックをきちんと形成して維持できる時代になっているんです。ブランディング活動なども協会には期待していますよ。

長嶋 ありがとうございます！

