



RESA
REAL ESTATE STRATEGY ASSOCIATION

一般社団法人 不動産総合戦略協会 RESAレポート 2018年4月号

～ 住宅資産化へのシナリオ ～

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1 TEL:03-3561-0200 HP:<http://www.resanet.or.jp>

■「住宅が資産になる日」

「住宅が資産になる日」をタイトルとしましたが、これは、残念ながら、これまでは「住宅は資産では無い」ことを表しています。

10年前であれば、すんなりとは受け入れられなかったでしょう。多くの国民は何となく住宅は資産だと思い、少なくとも土地があれば安心だと思ってきました。

しかし、さすがにバブルの終焉後の長い景気停滞時期後の回復もリーマンショックで水をさされ、近年での空き家の増大等の顕在化等を背景に住宅は売れないと実感してきました。今日では、住宅は資産では無い、即ち、買った日の翌日から価格が下がりつづけて、ローン完済度になっても売れず、貸せずで、資産とは程遠いことが認識されてきました。

我が国の住宅には資産としての価値が無い「賃貸か持家か」の比較議論が常に話題となってきました。また、国民の主な購入目的は「資産形成」というよりは、「安心」（退職後は居住費不要で住み続けられる）でした。

■新規供給は不要でしょうか？

需要減少や空き家増大の中、空き家の増加抑制のために新規供給は不要で、中古物件の流通化が必要とされています。しかし、インスペクションや手続きの透明化等による中古の住宅流通促進は重要なことですが、抜本的な解決ではありません。また、リノベーション（素晴らしいリノベは多々ありますが、中古を買い叩いて新築もどきに装っているものも多くあります）や空き家対策を行政・業界が挙げて取り組んでいますが、本質的な価値化ではありません。古くなったから価値が無くなったのではなく、元々、価値が無いのです。長年にわたって、作り続けた価値が無い住宅を流通させるのは基本的に無理があります。また、現状では大半の新築物件は、価値の無い中古・空き家になるだけの空き家予備軍に過ぎませんので、元を断たなければ意味がありません。新築を減らして中古の物件を利用する政策は一見良さそうですが、空き家が継続的に増大してきたのは供給数が過多であったからではなく、供給された住宅にニーズが無い、即ち、価値がなかったためであったからですので、本来はこれから資産価値のある新築を供給することが不可欠です。

■住宅の資産化が必要です。

リーマンショック後の景気後退も大分改善されてきましたが、景気回復の割には豊かさを感じないのもまさに住宅が資産で無いことにも起因しています。

住宅の資産化は単に住宅単体や個人の資産の問題ではなく、「都市・社会の資産」の問題でもあります。現在は分野別にバラバラの施策が講じられていますが、改めて、「住宅の資産化」を政策目標とした実現方策を講じることが喫緊の課題と言えます。住宅を語らずして、都市、国土、日本社会の将来像は語れないものです。

「住宅は資産で無い」が、必ず「住宅が資産となる日」、「適切な負担で資産となる住宅を取得することが出来る日」は来ます。手遅れ感はあるものの、十分間に合います。

■住宅市場の形成が必要です

つくられた住宅を適切な維持管理により「いつでも売却・賃貸できる状況」にすることが「住宅市場」であり、住宅に資産価値があるから市場が形成されます。現在は中古の物件の集積はありますが、住宅市場ではありません。もちろん、都心部等の立地条件が優れている地域でのマンション等は一定の価格水準を維持していますし、取引もありますが、それは全体から見れば一部の状況です。

超高齢社会の中で、今や住宅は終の棲家ではありません。高齢者夫婦あるいは一人暮らしは困難ですが、施設等に転居しようとしても売却による住替えはできません。かつては郊外の広い戸建住宅を売って都心部のマンションに住み替えること等がひとつの高齢期の住まい方としてありました。また、生活費の補てんや施設に移った後に戻ってくるために売却しないで住宅を担保に融資を受けるリバース・モーゲージ等も考えられます。

転居等の必要がなくても、住宅ローンを数十年にわたり数千万円を返済してきたものが、全く売れない、価値が無い状況をどうして、素直に受け入れられるでしょうか。

資産化するには、手遅れにならないうちに住宅市場の形成が必要です。

■デザイン・マネジメントがポイントです

例えば、エネルギーゼロ住宅（ZEH）等は社会的に重要・必要ですが、直接的に資産価値に反映しません。耐震性・断熱性・機密性等の機能・性能は住宅の資産価値の必要条件です。既存の住宅の多くはまだこれらの必要条件が十分具備されていないため、これらを充足すれば現行の物件とは差別化することは出来ます。

戦後の住宅難からの脱却のために大量供給を目指し、まずは必要条件を早々に充足させる必要がありました。その上で、さらに地域に根付いた「将来に亘って定評を得られる」デザインの形成がポイントとなります。築後に時代の変化による技術革新等による設備更新やリノベは出来ますがデザインは変えられません。米国では大恐慌以降、住宅の資産化を政策目標にし、業界団体も生産や価格の合理化を進めましたが、その前提は定評あるクラシカルなデザインです。著名な建築家による住宅も長年の評価を得られてなければ資産として認められず、国の保険の対象外でした。

そして、価値を有する住宅・住環境をマネジメントすることが重要です。我が国は田園都市やラドバーンの計画論は取り入れましたが、住宅地経営手法は導入しませんでした。

今後、本腰を入れて住宅を資産とするには、都市・住宅政策面、住宅産業面、金融面、都市空間面、そして何より国民の意識面での改革が必要となります。

一定の住宅需要がある間に多面的な取り組みを実践して住宅の資産化を図ることが重要ですし、可能だと思います。

一般社団法人 不動産総合戦略協会
理事長 村林正次