

一般財団法人大阪科学技術センター 住宅産業フォーラム 21
平成 25 年度 第 1 回フォーラム活動記録

テーマ：『中古流通市場における新しい事業スキーム～不動産市場をいかに活用しきるか～』

趣 旨：21 世紀の日本の復活に向けた 21 の国家戦略プロジェクトの中に、これまでの新築重視の住宅政策からストック重視の住宅政策への転換が明記されている。中古住宅流通市場については、建物検査・保証、住宅履歴情報の普及促進等の市場環境整備・規制改革、老朽化マンションの再生等、多面的に取り組まれているが、全住宅流通量（既存流通＋新築着工）に占める割合は約 13.5%（平成 20 年度）にしか満たない。この割合は、欧米諸国の約 7 割～9 割と比べて低い値であり、現在の中古流通市場に対する取組自体が未成熟であるとも言えるが、一方で、現在の延長線上の事業展開で解決できるとも考えにくい。

不動産事業スキーム視点から見た場合に、白地キャンパスに絵を書く新規開発と、既存建物が存在し過去からの歴史を受け継ぐ形で事業を進めるのでは、異なる事業ノウハウが求められることは明らかである。現状として、不動産上の諸条件が比較的恵まれている市場を中心に、中古住宅流通が活性化していると考えられ、根本的な意味でのストック市場を活用し切れているかは疑問が残る。本フォーラムでは、中古流通市場の活性化について「不動産市場を活用しきる」ために、今後の事業展開に何が求められるのか、具体的に現場で実践されている事業スキームについても学びたい。

開催日時：平成 25 年 6 月 25 日（火） 13：30～17：00

開催場所：大阪科学技術センター 4 階 401 号室

参加人数：40 名

時間	プログラム・内容
13:30～13:40	開催挨拶： 住宅産業フォーラム 21 座長 柏原 士郎氏 趣旨説明： 企画WG委員 生川 慶一郎氏
13：40～14：50	■基調講演（講演 60 分＋質疑 10 分） 「不動産事業分野から見た中古流通市場の現状と今後の展開について」 大阪商業大学教授 西嶋 淳 氏（元日本不動産研究所）
14：50～15：40	■事例報告 1 （報告 40 分） 「京都の東山エリアにおける老舗・邸宅の再生活用スキームの事例」 エス・エスコンサルグループ(株) 安井 隆廣氏（元住友信託銀行不動産部）
15：40～16：50	■討論・質疑応答（50 分） ※以下の 3 テーマを参加者、講師を交え討論。 コーディネイタ 赤崎 盛久氏（企画 WG リーダー）、生川氏（企画委員） ①不動産市場における中古流通市場 VS 新築供給 ②中古流通市場の形成について ③中古流通市場において求められる事業方針（資質）とは？
16：50～17：00	まとめと閉会の挨拶（高田副座長）

■開催挨拶

柏原士郎氏（住宅産業フォーラム 21 座長）

このフォーラムは、平成 8 年に設立されて 17 年目になる。今まで大抵 400 人近い講師の先生方から話をいただいた。異先生が最も力を入れたフォーラムでもあり、私たちはそれに引き続いて頑張っていきたい。今年度のテーマは、不動産的側面からみた住宅産業ということで、3 回のフォーラムとまとめのシンポジウム 1 回、他に 3 回の視察・研究会を設けている。皆様のご参加とご意見をいただきたい。

■趣旨説明

生川慶一郎氏（企画WG委員）

このフォーラムを企画する際に、最初は、新しい事業スキームを提案することで中古流通市場における不動産の活用問題が解決できると考えていた。また、そういうことについて先生方々に具体的な話をいただきたいと思っていた。しかし、現実はその単純ではなく、成功事例は、条件の良いところで動いているに過ぎず、そのスキームを条件の悪いところでも必ずしも汎用的に利用できるものではない。そのため事業スキームの提案は、あまり参考にならないという意見をいただいた。

一方、日本の中古住宅流通量は欧米に比べてきわめて少ないことは明らかであり、そこには、様々な要因があるが、中古流通市場の最大の特徴は過去の歴史からの連続、または延長線上にあることである。ストックを活用して新しい市場に乗せていくためには、過去をうまく活かしていくことが重要となり、それを実現する新しいノウハウを創らなければならない。

そこで、今回のフォーラムでは、まず西嶋先生から現在の中古市場の状況についてお話いただく。次に、安井氏から一般の市場には出てこないかもしれないが、京都の東山界限では大規模の老舗や邸宅の再生・活用事例があり、それがまちづくりに繋がっていることをご報告いただく。

最後にパネルディスカッションでは、今地域で問題となっている空家の流通・活用の現実的な話に戻しながら、このフォーラムを通じて中古流通市場においていかに多種多様な状況に置かれている不動産を活用しきるかについて、出来るだけ皆様に何かヒントになるものを持っていただき、会場の参加者も含めて幅の広い議論にしたいと考えている。以上から、今回の講師はできるだけ民間・現場での経験を持っている方にしたかった。そのため、わざわざ括弧書きで元の所属を書いている。

■基調講演

「不動産事業分野から見た中古流通市場の現状と今後の展開について」

西嶋淳氏（大阪商業大学教授、元日本不動産研究所）

現在は、大阪商業大学の経済学部経済学科に所属。大学の教員生活は、まだ2年3ヶ月ほど。足かけ22年、現在の一般財団法人日本不動産研究所で、主に固定資産税の評価システム、不動産コンサルティングの仕事をしてきた。今日の話も学術的というよりは実務の現場からの目線でさせていただく。

この10年間、中古流通の割合は、確かにウェイトとしては、数値が伸びてきている。しかし、住宅の新規供給の状況を考えると、それ程大きく変化しているわけではない。住宅に対する適切なメンテナンスやリフォームが実施されないこと、高齢化社会での住み替え問題、適正価格での持ち家の処分など、課題解決は進んでいない。せっかく長期優良住宅など良質な住宅を供給しても、中古住宅市場の方でそれを受け入れる状況が整っていないのが現状である。

近年、国土交通省の様々な検討会等で、住宅の長寿命化、中古住宅の流通促進の話題が議論されている。現在、「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」において、これまでの取り組みのまとめが行われている。今日はそこで議論されている内容をも踏まえながら、近畿のデータを補足しつつ、中古流通市場に対する私なりの考え方を紹介したい。

これまで供給されてきた住宅には様々なものがあり、他方、住宅には住宅のサイクルがある。寿命の終わりにある住宅をきちんと看取る、あるいは看取るのではなくもう一度再生を試みるなど色々な対処がある。安井氏が紹介される事例は再生することでまだまだ力を発揮できるポテンシャルを持っているものであり、私は、そういうものではない一般的な中古住宅に関して最後どういう風に対処して次のサイクルにどのように繋げていくのかについてお話しする。そこに安井氏との接点がある。

■ 中古住宅市場の現状

－ わが国の住宅市場を取り巻く環境

新築の供給戸数と中古の流通戸数をみると、新築の供給戸数は減っているなか、既存の流通数はあまり増えていなく、横這いになっている。比率は2008年に13.5%まで増えているが、中古住宅の流通総数が増加基調にあることではない。消費者の住宅購入意識をみると（平成20年度住生活総合調査結果）、約半数の方は新築を希望しており、中古住宅を希望する人は10%弱である。ポイントとしては、「まだ決めていない」と回答した人が

2008年には4割弱まで増えていること。これは、本当は新築にしたいが新築を選択することが難しい人が増えているからではないかと思われる。

次は、住宅のリフォームについて試みる。増築と改築を伴う大規模リフォームは、2001年から2011年まで減少傾向にある。一方で、設備等の修繕はあまり変化していない。広義のリフォームという概念は、改修・修繕にインテリアなども含めたものだが、その投資額も増えていない。また、欧米が住宅投資に占めるリフォームの割合が50%を超えることにに対して我が国は3割弱しかない現状が続いている。このような状況の中で、投資をする予定もなさそうな空き家の問題もある。昭和30年半ば以降、居住世帯のない住宅の増加率は、居住世帯のある住宅の増加率を上回っている。空き家総数は、2008年度の調査では約750万戸である。配布資料にはないが、居住世帯なしの住宅の内訳をみると、2003年度の空き家の過半は賃貸住宅である。管理の悪化がより懸念されるのは、その他の空き家に該当するものである。数からすると、その他の空き家あるいは空室は増えている。一方で、空き家対策の対象をどこまでに広げるかも今後の課題と言える。

－ 近畿圏における中古住宅市場等の状況

住宅総数は1000万戸弱で、当然世帯数を上回る状況は、国全体の傾向と同様である。新築と中古の供給状況をみると、新築は伸び悩んでいる。特に、マンションの落ち込みが一昨年度は大きかった。中古マンションは、比較的成約件数の推移は安定しているが、戸建てのほうが、最近少し成約件数が増加傾向にある。供給戸数だけを見ると、新設マンションが減っているが、背後に在庫の存在があるので、新築に関しては極端に需要が減っている訳ではないと思われる。中古は成約件数なので、実際の需要の動きを表している。

次に、近畿における戸建ての流通状況を見る。これは近畿レイズンのデータなので、土地面積が40㎡～200㎡の範囲のもの。ここ数年間は成約件数はあまり変化がない。中古の平均価額はやや低下傾向にある。また、成約した戸建て住宅の概要をみると、平均建物面積100㎡弱、築年数17～20年程度のものが多い。これは中古住宅に対するファイナンスの問題が強く関係していると思う。土地面積は80㎡を下回るものも多くデータの上でも30%強をしめる

■ 中古住宅市場の課題

－ 指摘されている課題

中古住宅を購入しない理由をみると、「新築の方が思いのままになる」が約35%。この結果から、自分の大事な財産として各家計の思いが強いことが想像できる。しかしそこには、その住宅を第三者が継承する時にその思いが十分伝わるのかという問題を含んでいる。続いて、根拠は明確ではないが「新築物件より問題が多そうだ」、「後から欠陥が見つかる」と困る」がそれぞれ30%程度、挙げられている。また「意外と値段が高い」が約27%あるが、これは流通市場で付けられた価格と実際の物件を見た時の感想の差ではないかと思う。「手頃な物件がない」は約23%で、これは自分にとって手頃でないことであり、新築の方を求める理由と背後で繋がっているのではないかと思う。「条件のよいローンを組みにくい」は、以外に少なく12%くらいである。

次に、中古住宅の経済的な寿命に関して試みよう。滅失住宅の平均築後年数はアメリカ・イギリスに比べて短い。日本は27年。また、築後20年で経済価値が0になる評価例もある。耐震性・維持管理状態の判断において築年数が重視されすぎるという指摘がある。しかし、これは改修履歴が残っている物件が少ない状況の中で、



写真1. 西嶋淳氏の講演風景

判断基準が築年数しかないため築年数を重視することになったのか、整理する必要がある。また、木造住宅が耐久性を有する期間を一律 30 年程度と考えているとの指摘がある。これは、築後 20 年で経済価値が 0 になる評価例もあるということと、同様の趣旨で指摘されているものだと考えられる。

購入者層ニーズと現実のギャップに対する調査の結果をみてみよう。中古戸建住宅の購入時に受けたサービスは、耐震診断、建物検査、白アリ検査等が上位に入っている。中古住宅購入検討者は、リフォームの案内・提案を受けると新築より中古を選ぶ比率が 20%以上上昇する(約 61%→81%)。このような調査結果は、主に不動産流通事業者の方に今から何に取り組んでいくべきかということを示唆している。不動産流通事業者が物件の欠点も伝えてくれて、知識が豊富な担当者がリフォームの話もしてくれれば、成約に結び付いていけるというメッセージであろう。

少し観点を変えて高齢者の資産活用に関する意識をみてみよう。老後に資産をどうするかを質問に対し、A「できるだけ子孫のために残してやるのが良い」に近い回答は 50%弱、B「自分の老後のために売却・賃貸などの方がよい」に近い回答は約 38%である。大都市の場合は、Aに近い回答が約 39%、Bに近い回答が約 48%と逆転している。69 歳以下では両回答が近似する。しかし 70 歳以上になるとだんだんAに近い回答が増える。

－ 課題に対する取り組みの方向性

このような背景中で、現在、指摘されている課題についてどのような方向性が示されているのか紹介したい。まず、①中古住宅の質に関する不安、つまり情報の非対称を解消するための住宅の現状把握（インスペクション）、購入物件の瑕疵保証、物件・価格の情報提供、また②中古住宅の適切な評価のための住宅性能の評価・表示、住宅履歴情報の蓄積、建物評価手法の構築、次ぎに③流通の担い手の強化のための関連事業者（例、宅建業の方、リフォーム担当の工務店、法律専門の方）の連携によるワンストップサービス、④住宅ストックの活用のためのリバースモーゲージの普及活用、住み替え支援等が挙げられている。

■ 近畿圏の特性と今後の展望

－ 補足データ 近畿圏の特性について

ここからは自分で収集・整理したデータを元に自分の考えを述べたい。まず、耐震性不足住宅の概要と対応状況について。耐震化率は 2 府 4 県で違いがあり、耐震診断・改修補助制度も各団体で違いがある。耐震改修補助を受けた住宅は、耐震性が不足する住宅の内の少数に止まる。自主的更新を考慮しても国が挙げる目標達成までは厳しい状況である。また、私が、京都、奈良、東大阪で耐震化の促進に関するヒアリングを行った結果、耐震診断までは受ける方が結構いるが、耐震改修まで進むには相当ハードルが高いことがわかった。

次に、既に空き家になっているもの、その他の住宅に限定しても空き家は増加している。その他の空き家は数も住宅総数に対する割合も増えている。これに関しては、本当に何らかの手だてが必要であり、条例化を目指す自治体も結構ある。しかし、その内容をみると、最低限の管理を住宅所有者にしてもらうという消極的な空き家対策が中心である。

後、築年数と売希望価格の関係をみると、築 25 年くらいを経過すると、土地価格分程度として中古住宅を取り扱っているように思えるものも少なからずある。また、ファイナンスの状況をみると、2012 年 3 月末時点の 15 の地域金融機関の期末残高は預金が 45 兆円強、貸出金が 31 兆円強、住宅ローン等残高は約 11 兆円、貸出金残高に占

める割合は年々増加して約 34.7%となっている。地域金融機関では、住宅ローンに関しては既に金利競争の時代に入っている。中小企業向けの融資を増やしたいが貸すことができる先が見つかりにくい状況にあって、ビジネスになる商品に目が向けられている。他方、住宅ローンにおいても競争が進んでおり、金利競争による弊害が少しずつ出ているように思われる。

－ 再検討が必要と考えられる事項

最後に、問題提起しておきたいことが 2 つある。まず、住宅タイプと住宅のライフサイクル。今まで住宅需要者である消費者のライフスタイルに対しては色々と提案されてきたが、ここでは住宅の視点から整理してみたい。同じ時期に供給された住宅でも様々なタイプがあり、供給時期によっても建築技術・工法、デザイン、機能、コストに違いが生じうる。そのため同じ時期に供給された住宅でも住宅のライフサイクルは違う場合があるし、供給時期によっても住宅のライフサイクルに違いが出てくる可能性がある。それに多様な所有者ライフサイクルが重なり、色んな問題が存在しているのが中古住宅市場の実態である。

2 点目は、不完全情報への対応方法。情報の非対称性の解消において現在は建物に関する情報提供の話しがピックアップされている。確かに、不完全情報への有力な対応方法として、第三者による情報提供がある。しかし、これまで情報がきちんと整備されてこなかった状況の中で、不利にならないかもしれないが最初の一步をどう踏み出せば良いかは課題として残る。その中で、例えば、中古車市場のように差別的な料金体系をつくり、自己選択メカニズムを取り込んでいく方法も一つの対案として考えられる。

－ 今後期待したいこと

- ①不動産流通事業者側での積極的にリスクを取るビジネスモデルの検討：買い取り・再販はリスクの負担が大きく、近年はあまり活用されていなかった。しかし、中古住宅の活性化に向けては、積極的にリスクをとるビジネスモデルを検討せざるを得ないのではないかな。
- ②建築行為によらない耐震補強方法の検討：大阪府のあるエリアのみで検討されることかもしれないが、大阪府の一部（東大阪等）では、いわゆる耐震シェルターも耐震補強の補助対象にされている。
- ③ライフサイクル末期にある住宅とその所有者への適切な対応方法の検討
- ④地域金融機関側での金利競争に陥りにくい中古住宅購入資金等の提供方法の検討
- ⑤地域の防災性向上に着目する適切な地域密着型金融・地域貢献への取組みの推進：現状では、京都での京町家カルテ提出を要件とする京町家専用住宅ローン、環境配慮型住宅に対する金利優遇措置くらいしかない。

以上を考えると、例えば、利用可能なものは、建築行為によらない耐震補強方法により仮住まい等で活用しつつ、残しておいても仕方がない物件は綺麗に潰して土地集約を図り、新築供給に回すということが考えられる。このような考えは、住宅産業の方々と中古住宅流通関係者の方々が対立するものではなく、一つの住宅のライフサイクルの中で一体的に考えられるものではないのかと思う。

【質疑応答】※A：西嶋氏

Q:資料 18 ページの「課題に対する方向性」の 4 点は、出典そのままのものなのか、西嶋先生の解釈の中でセレクトされたものなのか。さらにこの 4 点の中で特に重要だと思われることが何なのか。

A:まずこのデータは、全てそのままのこと。次に重要だと思っていることに関してだが、5, 6 年前に住宅履歴

情報の整備検討委員会の普及・啓発部会の委員をしたことがある。公共部門が情報を整備するのではなく、自律的に住宅所有者が情報を蓄積し、それを共通の情報として使えることにしようということだった。今、建てられた住宅の20年後の話をするのであれば、理屈としては情報の非対称が緩和されてリスクが適切に評価されるようになるであろうから、ネガティブな状況にある方以外は、メリットがあり、情報整備に意味があることになる。しかし、既存の中古については、今まで情報が蓄積されていなかった状況の中で、不利になるかもしれない初めの一步を踏み出すためのインセンティブを見つけるのがなかなか難しいということである。

Q：課題の取組みに対する方向性に関しては異論がない。これを具体的に進めた時に、今でも活発に流通しているものに関しては問題ないが、条件の悪いものに関しては整備が進むにつれて価値がなくなるのではないか。

A：その通りで、それについてある方からは、仲介業的な発想で、良いものだけが残るからよいのではないかと言われた。しかし、うまくこの取組みが進んでも、理想どおり取り扱っていきけるものは限られていると思う。まず耐震補強ありきと言っても、実際には追加投資価格にみあう「改善」の実感が乏しいという問題がある。実感が得られやすい改修項目は、水回りであり、水回りのリフォームと一緒に耐震化をするという話が次ぎのステップとして出てくる。ただ、そういう動機を持つ人は多いとしても、デザイン面を含めたリフォームまでして中古としての価値を上げようとするとは相当なコストがかかり、その効果についての保証もない。このような状況を考えると、中古住宅市場の活性化はなかなか難しい。ただ、中古の中には京町家のように残すことを前提に考える方がよいものもあれば、残さなくてもよいものもある。後者については、壊したいが壊せないのであれば、壊せるようにしたらよい。その時に単独で建て替えが難しいのであれば、敷地を集約しながら容易に建替えが出来る形にすればどうか。そのためには住宅版の玉突き事業が必要である。追加投資が行い難い空き家に関しては建築行為によらない耐震シェルターを導入し、期間限定で耐震性を確保すればどうか。現在の耐震シェルターは、基礎補強工事までしないといけない仕様で、施工ベースで結構のお金がかかってしまう例が多い。一説によると、四畳半で250万円程度だそうで、これだと使いにくい。そのため、自動車のように全体として力を受け止めるような構造で軽量なものができないのか、他分野の方に検討をしていただいている。

■事例報告1

「京都の東山エリアにおける老舗・邸宅の再生活用スキームの事例」

安井 隆廣氏（エス・エスコンサルグループ(株)、元住友信託銀行不動産部）

私は1995年住友信託銀行を退社し、49歳でこの仕事を始めた。住友信託銀行の時に思ったのは、お客様にとってはベスト・ベターは何かである。会社の名前であるエス・エスは、サブアンドサブを示す。私の会社は、ホームページもカタログもないアナログな会社である。仕事は、紹介で頂く。今日は、事例として清水産寧坂「青龍苑」、高台寺 ザ・ソウドウ（艸堂）、アカガネリゾート（元 三谷伸銅社長邸）の3件を挙げて話をする。



写真2. 安井隆廣氏



図1. 事例の位置
（出典：配布資料から抜粋）

■ 事例

1. 清水産寧坂「青龍苑」（元 高級料亭「阪口」）

青龍苑（元 高級料亭「阪口」）は、産寧坂に面しており、清水に至る参道にある。最も観光客の多い代表的な場所である。また、今日紹介する3件とも伝統的建造物群保存地区という建築に対する規制の厳しい地域にある。青龍苑の敷地は、約2000坪。料亭阪口の女将と打ち合わせを始めたのは、16年前。当時はまだ料亭として運営していた。しかし高級料亭が成り立ちにくい時代になり、料亭としてどうするのか相談を始めた。女将は3つの思いを持っていた。‘一坪たりとも手放したくない’、‘出来るだけ現状を変えないで残したい’、‘飲食の部分を何らかの形で残し、息子に引き継ぎたい’である。それに‘京都の店に出店して欲しい’という思いも頂いた。その中で、漬物の西利、八ッ橋の井筒八ッ橋、香の松栄堂の3人の社長、そして行政からご協力・理解を頂き、計画を進めた。

資料の中にテナントの配置図があるが、計画には、ここで皆さんに半日楽しんでいただくという意図があった。



図2. 青龍苑の配置図

(出典: <http://www.seiryu-en.com/>)

老舗料亭阪口は縮小して残した。軽い食事は有喜屋（阪口の蔵を改築）で食べて頂き、京都のお土産である漬け物・ハツ橋・お香を楽しむ。また休憩場所が必要なので、イノダコーヒに声をかけ、集客力のあるよーじやにも声をかけた。よーじやの場合、お客様が表から並んだら大変なので、奥に配置した。その代わりに表と中に看板を出し、表からもよーじやが分かるようにした。当時創業で元氣なくろちくにも出店願った。

最初の話し合いからオープンまで約3年かかった。オープン前に日経新聞、京都新聞から注目されたが、関西ウォーカー雑誌に載ってからすごい反応があった。オープンの時は、殆どの新聞に載せられ、NHKの生放送にも出た。今は東山観光のスポットとして位置付けされている。この事例の特徴としては、老舗料亭が売却されずに歴史的たたずまいを残しながら再生出来たこと（例、茶室3つを残す）。テナントの方と京都の財産を守ろうという気持ちで一体となって計画を進めたこと。その結果、地域の活性化に繋がった（二年坂・産寧坂沿いは住宅があったがほとんど店舗へと変わった）ということである。

2. 高台寺 ザ・ソウドウ（艸堂）（ザ・ガーデンオリエンタル）

これは、竹内栖鳳の旧宅である。八坂の塔の隣に位置しており、1300坪の敷地全体が伝統的建造物群保存地区内にある。最初相談を受けた時、1300坪に夫婦2人が住んでおられ、どうすればいいのか悩んでおられた。建物の一部は、伝統的建造物として指定されており、今は結果として残した建物も解体して新築した建物もある。途中で博物館にしたいという人も出て、売却しようかという話しもあった。しかし、どうしても残したいという所有者の意思と家族の方からも売却反対があり、最後断った。ならどうすればいいのか、色んな雑誌を探した内に、ブラン・ドウ・シーという会社が神戸の御影の蘇州園を借りてレストラン・ウエディングにした記事を読んだ。そこでこの人ならうまく残して利用してくれるのではないかと思い、当時31歳だったブラン・ドウ・シーの社長に声をかけた。所有者に彼の提案に対してご理解を頂き、今のようにレストラン・ウエディングに改修した。ウエディングは、京都の年間件数ではNo.1である。邸宅の1Fと2Fをくりぬいて梁だけ残してレストランにしている。これについては、所有者との意見を合わせるのが難しかったが、今は所有者も喜ばれている。レストラン、ウエディング以外にも色んな形で利用されている。



図3. ザ・ソウドウのレストラン全景

(出典: <http://www.thesodoh.com/>)

3. アカガネリゾート（元 三谷伸銅社長邸）

これは、元三谷伸銅社長の邸宅だったもの。所有者の思いは、自分が持ったままに残したいということだった。しかし色んな事情があり、結局売却になった。ただ、買い受けた人が自分の思いを分かって残していただける人にしたいという所有者の意思で、利用の計画と平行して売却の手続きを進めた。今年3月にオープン。アカガネという名にちなみ銅部分の内装もあり、この秋に第2工事が始まる予定である。



図4. アカガネリゾートのレストラン全景

(出典: <http://www.arkh.jp/>)

■歴史的たたずまいの再生

ー 私3番手

1番良いかたちは、所有者の方が維持をされ、そして相続人に承継され、利用されていく、その中で皆様に内部を公開する機会を設けることである。しかし、そこには固定資産税・相続税の問題、均等相続の問題など色々な課題がある。次に2番目に良い方法は、国や公共団体が買い取って有朋邸（無鄰菴）みたいに一般公開することである。それも難しい場合3番目に来るのが、私である。その時に残す方法としては次の3つが挙げられる。①所有者が持ったままに残す方法（事例1、2が該当。観光という収益の事業性が成り立つから可能）。②売却するが、それを買った人がそれを利用してくれて維持してくれる方法（事例③が該当。西陣のほうで和装の財団に買い取っていただき、そこが一部を利用して一部をお貸しする事例もある）。③一部でも残し、あるいは、解体して一部でも移築する方法。

ー 手法を考えるポイント

手法ポイントは、①土地・建物の特性、あるいは規制関係（建物の規模、敷地の面積、位置、道との関係、行政の規制など）、②所有者の背景・事情（相続、住まい方、生活等）、③所有者の思い、3つがある。この中で③の所有者の思いをどう生かしていくのかが、私が1番大事にしていることである。

－ 手法

事例 1 は、計画当時、定期借家の制度がなかったため、普通の借家の形式を取った。ただ初期投資が相当大的な金額なったため、早くテナントに退店されてしまうと大変なことになる。そのため、解約に関する条件を盛り込んで契約を行った。現在 13 年目になって更に更新をしようとしているが、1 店のテナントの変更もない。事例 2 は、残した母屋は定期借家にし、建物を壊して新築する部分は事業用借地権にした。事例 3 は、所有権を売買し、定期借家としている。なお、定期借家、事業用借地権の手法を用いるのは、将来借主からの返還を確実にするためである。また別途で検討している方式として、借地権、地上権設定がある。これらの業務の遂行には、弁護士、建築会社、設計事務所など、専門家グループとの連携も必要である。私の強みは、色んな専門家と付き合いながら仕事の案件を進めることにある。

■歴史的なたたずまいを残すため-規制

伝統的建造物群保存地区にある建物は、取り壊しが出来ない。このような厳しい規制があるため、良いものが残されると思う。その一方で、緩和されてほしい規制もあって、京都市も規制をゆるめて残していこうとしている部分もある。

【質疑応答】※A：安井氏

Q：ザ・ソウドウ（艸堂）の事例の場合、1 社に貸すという不安、倒産のリスクはどう解決したのか。

A：いかに優良企業であっても倒産のリスク、契約解除のリスクはある。それを前提に仕事をしている。その中で事業用借地権、定期借家を取ったり、返済の目処がつくまでは解約できないよう解約禁止期間を置いたりするなど、色んなリスク回避の方法を取っている。

■討論・質疑応答

司会：それでは第 2 部ということで、パネルディスカッションを始めます。コーディネーターは赤崎さん、補助は私（生川）。パネリストは西嶋先生、安井様。はじめは赤崎さんからの情報提供。

【赤崎氏からの課題提供】

京都市の空き家対策の事業を例に「なぜ市場に出ない空き家がたくさんあるのか」をタイトルとして、その事情と解決策について報告された。『京都市地域連携型空き家流通促進事業』とは、空き家所有者と入居希望者との間をコーディネーターがつなぐことであり、京都市の支援のもと地域自治組織の協力を得て進めるものである。本報告の対象地域東山区は、京都市の中でも空き家率が高く、約 2 割ある。東山区の中では六原学区が初めてスタートした。京都市では昔の小学校区の単位で活動している。私の担当は東山区の 1 番北の栗田学区。六原学区の 2008 年の調査では流通している空き家が 5 %。その他は物置として 7 割、倉庫として 11 %が使われている。『形式的倉庫』とは、実際は倉庫ではないが倉庫と呼んでいるもの。わずか 5 %しか流通しているものがない。栗田学区とは北は岡崎公園、南は八坂。人口 8341 人、2280 世帯、戸建て住宅 1000 棟ほど、面積 46 ha、三条通りの両側に広がる地域。緑色の点々が空き家。戸建てだけでも百数十戸。再建築不可の建物も少なからずある。必ずしもこれが原因で空き家の数が多いわけではない。空き家に対してアンケートを送付した結果、この事業の提案を受けたい人が 10 人、もう少し話を聞きたいまたは提案を受けたくない人が 6 人いた。昨年 8 月から始めた事業では、売却 1 軒、賃貸 1 軒、建て替えが 3 軒、所有権の集約が 2 軒、商業流通が 5 軒という結果。

事例 1) 町家の風情があり、先方から活用方法を提案して

ほしいと言われた。そしてこの 2 年の間に、工務店に改装費を見積もってもらい、事業の活用提案を経て、実施するに至った。ただ、この時点でもう既に意思決定が遅れたため、以前に危険建物だと注意されたこともあるほど建物自体に傷んでおり、改修不可能であった。最終的に積水ハウスが街並みに合わせた賃貸物件として、一見、町家に見えるが、1 階と 2 階の玄関が分かれているような建物に建て替えた。

事例 2) 10 年ほど空き家であった呉服店の寮をシェアハウス（1 階はアップルパイのカフェ、2 階がシェアハウス）に転用した事例。一番残念なのは、貸家にしていたのが、住んでいる人が出てしまったことを契機に、コインパーキングにされてしまうこと。危険家屋のままよりはましではあるが。

事例 3) 現在、石川県に住んでいるが、空き家（住宅）をおばさんから相続した。今回のアンケートをきっかけに、何とかしようと考え始め、売却を決定。買った方がゲストハウスにしようとしている。これは京都ではよくあること。

事例 4) 借家人が蒸発し、借家人の荷物が放置されていたが、京都市の力を借りて所有者の子供に連絡を取り、処分させてもらい、貸家として活用することとなった。事例 5) 京都市営地下鉄の東山駅の横だが右半分が空き家。お子さんの関係で、2 年間だけ置いておき、その後どうするか決心するという話だったため、短期の定期借家という形を勧めた。このようなケースは多い。

事例 6) 旧借家法により 4 件持っている中 2 件を貸している。借りている人が出たらなにかしようと考えているケース。

事例 7) 三条通から三条裏通までの大きな敷地。京都でトップクラスの工務店元社長の所有物。二軒入っていたが、退去したらたらマンションを建てようと考えている。

事例 8) 所有者はその場に住んでいるが、そこに空き家が何軒もあり、相続がうまくいっていない例。

事例 9) トンネル路地であり、接している道の幅が 2 m を切っているので、奥は建替不可となっている。連担建築設計も視野に入れて検討中だが、相続などの問題もある。原則、連担建築設計はトンネル路地は不可だが、壊すと街並みは崩れてしまうので京都市も協力的に考えてくれている。相続問題は一つに相続を集約する方向で勧めている。所有権を集約して再開発、そして、信託という手法も使える。依然として、旧法による賃借人、再建築不可の問題は残る。

市場に出回らない空き家事情について整理すると、建物が古い、建て替えるにも資金がない、高齢のため投資の決断ができない、旧借家法の時代に家を貸してひどい目にあった経験のトラウマ、建て替え不可の地域、相続権の分散、不動産業者が信用できないことがある。

必要なサポートは、京都市の事業の狙いでもあるが、地域で信用のある人を、自治連合会や町内会と連動する。そういった方が所有者に活用案を提案する。まちづくりに理解のある利用をしたいという希望者を紹介する、また、設計事務所や宅建業者、司法書士、土地価格調査士、工務店、ハウスメーカー、リフォーム業者と連携しながら少しずつ解決していく。宅建業者との間に入る主体があればよい。平成 21 年度から 22 年度にわたり、住宅産業フォーラムでエリアアーキテクトという提言があったがストック活用という点から見れば、エリアアーキテクトは説得力が出てくる。以上が私の話題提供です。

【討論・質疑応答】

生川：議論に入る前に、西嶋先生、安井様の方から何かあれば。

安井：論点は全部整理されている。持っている人がなぜ

貸さないのかというリスクがあると思っているから。貸したら返ってこないのではないかと、改修資金を投資して果たして回収できるのかなどの不安を抱えている。その辺のリスクに関して満足して、またその話をする人が信用できる人であると理解したら話は進む。先ほどお話のあった東山区は京都市内でも便利なおところにある。路地が多く、空き家の原因として再建築不可が占める割合は高いのではないかと。しかしきっかけと上手くリスクの回避が出来れば、立地条件も良いので話が進んでいく。しかし、不便な場所では安さや恵まれた条件などそれに勝る魅力が無ければ駄目。今の点は、まさに先ほどの赤崎さんの論点でどう進めていくかだけである。

西嶋：実務家時代に受けた相談を思い出した。袋路再生事業の第一番は借家の事例。連担の問題も無く、資金もあり本来であれば何の問題も無く建て替えられるはずだった。だが借家人の仮住まいが思うようなものを探せず、結局それがネックになってなかなか進まなかった。仮住まいのある時期に自分たちのコミュニティを離れるのが嫌だった。その人の年齢や立場を考えると深刻な問題。それ以来、仮住まいのことに關してはこだわりがある。空き家は仮住まいの格好の材料なので、上手く結びつけることが出来れば動き出すきっかけになるのではないだろうか。借り入れの話ではなく、上手くお金が動いていかないという現実がある。借り入れの話は重要ではあるが、繋ぎ資金の問題であるとか色々ところで資金衝突することがあるのでトータルに仕組みを考えないといけない。高齢の方や専門家と接点の無かった方が行政に紹介を頼みに行っても、現在行政が特定の専門職業家や事業者を紹介できるような状況ではない時にどのような情報提供の方法があるかという事を含めてお金と情報の循環を考える。

生川：当初、このパネルディスカッションでは新築供給vs中古流通市場という2つを対立させるという話もあった。しかし今日の話を聞いていても実は対立ではなく連続している。西嶋先生と安井様で2つのアプローチがある。住宅の不動産的なライフサイクルと所有者の家に關わる問題が同時並行的に起こる。ある程度の相関関係はあるのかもしれないが、その2つがクロスした事象が赤崎さんの事例にもあるような空き家として表面化してくる。新築からいずれは中古になる住宅を次の新築も含めてどのように考えるのかを不動産的な観点から西嶋先生にお伺いしたい。また、所有者の意思を継いでいくということとどのように考え、担保したのか、さらに次の人に意思を継いでいくということとどのように考えているのかを安井様にお伺いしたい。

西嶋：地域金融機関に都市の防災性向上のために積極的に住宅投資をして欲しいというような論文を書いた。その時になぜ戸建ての住宅を希望する人が多いのかを改めて考えた。人生設計とは違う何かが起こったときに自分で意思決定できる良さが完全所有権の戸建てにはある。合理的個人の前提の下での住宅政策のあり方は現実と乖離する部分がある。全体的な中古住宅市場を円滑化させるという考え方そのものが前提としてどうなのか。例えばハウスメーカーによって供給された住宅で特段の問題も生じていない築20年のものをローンをして改修して住んでも問題ない。また、次の人に適切な価格で売買するというのもわかる話である。しかし、築30年を超え、あるいは法律上の問題で建て替えが出来ないというものに関して、これも既存住宅流通の比率を上げるために同様に扱わないといけない

のかというところではない。市場価値が見出されるものに関してはマーケットの中で中古取引がされれば良い。中古住宅で住まいとしても価値評価が難しいようなものは次の住宅を念頭にしながら市場が円滑に動けば良いのではないかと。合理的に撤去すべきものは撤去し、その上で原資の確保や権利として細分化されていた問題に対する手続きが必要である。新しいものと住宅のライフサイクルの終期にあるものが動いていけば日本型の住宅流通市場の活性化と呼べるのではないかと。動きようの無いものを無理に動かして欧米並みの市場構造にする必要があるかは議論したい。

生川：今の話の中で不動産の観点から大和ハウスグループ日本住宅流通の村上さんに実際の現場の意見も含めてお話を頂きたい。

Q：買主は住宅メーカーの住宅であるというだけで安心する。町の工務店のものは材料が分からないということも含めて不安があり前向きに購入を検討しないことが多い。住宅メーカーの場合、1年3年5年と定期的にリフォームの担当者などが住宅を回り、必要であれば補修をしてもらう。最近では住宅の補修履歴が残っているものが多くなっており、それを買主に提示することで安心して購入を検討して頂けることが多い。また、第3者機関に建物調査をしてもらうこともある。築年数が古い住宅でも安心して住めるということを検討することは可能である。ただし費用をどちらが負担するのかの問題がある。売主は築年数の古いものは自由に使ってもえる代わりに買主に費用を負担してもらおうと考えるが、買うか分からないものに5万10万15万とお金をかけるのは難しいのが現実である。

生川：初から織り込まれているような買取・受け皿システムがあれば次の受け渡しに自然に繋がっていくのではとも考えられる。後で総合的な議論を。では次に、所有者の意志の承継に関して、実際の事例を通しての具体的なお話などを安井様にお伺いする。

安井：原則、物件に関してはその会社の方針で動いてしまうので次にどうするかをコントロールすることは無理である。結局は物件を持つことで事業会社にも一定の収入があり、所有者の意思を維持出来るような価値ある仕組みをどう作るかという事になる。売買で次に買う人に規制をすることは出来ない。規制があるとすれば行政の規制。

生川：そこで具体的な手法などがあれば。

安井：投資と回収、倒産のリスク、相続の問題などをどう考えていくかが重要。また、住宅の議論で普段から実務で感じる事として人口問題がある。京都市内でも中京区と下京区以外は将来人口が減少する。不便なところにおいて10坪の土地が売れないので3分割くらいして分譲になるという事例があるが、人口が増加している時にはこのようなことは起こらなかった。人口減少は色々ところで影を落としている。また、住宅に求めるものが変わってきた。昔は戸建てを持つことは成功の証であった。今は機能性や利便性が重要視されており、京都市内の分譲マンションは異様な人気。震災の影響も少しは考えられるが。

そういった人口減少や家に何を求めるかということも十分に考えていく必要がある。立地条件の悪いところは特に考えないと現実に対応するのが相当難しい。

生川：厳しい条件の中での流通に関して西嶋先生の方からご意見をお願いします。

西嶋：基本的には採算性がなければ、規制をしようが文面にしようが残らないものは残らない。残るべくして残るものを見出し、残せる仕組みを工夫して作る。仕組みに関しては安井さんが言われたように将来に起こ

りうる問題にも対応できるようケースバイケースで個々に考える。そうすれば残るべくして残る。条件の悪いものに関しては、改修の投資に見合う賃貸収入を期待できないというのが実態。これに関してはシミュレーションもされた。その上でどこまで手を加えるのかを考え、建築行為になるものものならないものも対応していかなければいけない。また、費用を考えると隣と合わせて、敷地を集約せざるを得ないものが現実には出てくる。人口問題を重ねると減築も進まざるを得ない。戸建てでさえも解体費用の60万ほどを現所有者が負担して取引するというのは無理。更地から解体費用分を差し引いて取引され、そのまま住んでいるという事がある。現実に行っていることと前提条件、仕組みの話を整理しないといけない。住めるから古い家に住んでいるというものも耐震性などの問題があり、見た目が良くても技術の世界は嘘をつかない。命に関わる問題であり対策が必要。耐震補強の建物検査の費用を出させるのはナンセンスなので、お金を出しても損の無いような仕組み。例えばある条件を満たすと建て替えが出来、建て替えの時に、必要な専門家を含むようなネットワークを生かす主体を、利益が得られるような人にやってもらう。住宅の価値が見込めないようなものに対しても、市場のメカニズムを上手く使って、今よりも円滑に取引を進めていくのは可能なのではないか。

生川：赤崎さんの発表の中で不動産業者が信用できないというお話があったが、どういうプレイヤーが信頼を得ているのか？どういうことが信頼に繋がるのか？不動産と所有者の側面からそれぞれ願う。

西嶋：ハウスメーカーは長年の取り組みがあり、技術力を含め中小企業とは違う。アドバンテージの無い方がどうするかというときにやはり信用のある人とグループを組む。ラベリングのために費用をかけるというのは避けたい。そういった時に頭に浮かぶのは地域金融機関。ローンひとつにしてもお金をうまくつなげる工夫が必要である。宅建業者や専門家とネットワークを組むこと自体が地域金融機関のラベリングになる。ハウスメーカーの住宅は安くはないが信用があるので需要がある。とすれば、ハウスメーカーとは別の形で信用を得ることが出来れば消費者はそれなりのフィーを出すのではないか。地域金融機関とのネットワークでなんとかできないか。

安井：住友信託銀行のバッジをはずし、自分で始めて、その存在の大きさを感じた。大手は名刺だけで第一関門をクリアしている。そうでない方は何か工夫をして何かを付与しないとそうはいかない。私はほとんどご紹介の案件である。色々な方からご紹介いただいて、またご紹介いただく。それは相手の気持ちを汲んできちんと仕事をしてご理解を頂いているからである。

■まとめと閉会の挨拶

高田光雄氏(住宅産業フォーラム21 副座長)

本日はありがとうございました。初めに西嶋先生に中古流通市場の現状と課題を分かりやすく整理して頂いた上で、中古住宅の評価を批判的に検討して頂いた。耐震シェルターについてはもう少し検討の余地があるのではないと思うが、経済学者の立場から、そして地域金融機関の役割についてもユニークなご提案を頂いた。安井さんの方からは京都の歴史的なたたずまいを上手く生かした不動産ビジネス。極めて先進的な3つの事例についてバックグラウンドや課題など非常に分かりやすく解説頂き興味深いお話であった。その後、赤崎さんから京都の空き家活用について事例研究をお話いただいた。濃い

話が3つでそれらを重ね合わせてどうするのか、それぞれ1回ずつお話を頂いても良いような内容であった。3つのお話を通じて思ったのは、ビジネスの中で既存の建物をきちんと評価する意義を安井さんが非常に明快にお話されていた。西嶋先生のお話にも通ずるものがあり、中古の流通は価値があるものが流通するのであり、価値を発見して評価する仕組みがなかったら中古の流通は成り立たないということ。一方で、安全性の問題を強調されており、建物が古くなると何が一番問題なのかという安全性の問題。耐震性能については日本独特の法制度の変遷、地震国であるという条件の中での安全性の問題があり、非常に重要なご指摘を頂いた。3. 1. 1以降密集問題は大きな問題となっている。安全の問題は建物だけではなく都市政策と建築指導行政と建築技術というもの上手く連携しないと対応できない。そういったものと不動産流通との関係を今日改めて再認識させていただいた。また、本日議論にはあまり出てこなかったがリフォーム・リノベーションの活動は団塊ジュニアの世代で活発化してきていて、リフォームやリノベーションの為に、住まい手がリスクとか費用を負担するという消費行動が明らかに出てきている。その力がある意味を持って中古住宅流通の促進に関わってくることが現実に行っていると思う。そのようなことを含め、話を深めたいと思っている。

講師のみなさんの大変濃い話をしていただき、どういう問題がありどう考えなければならないのか住宅産業フォーラムとしても論点が出てきたので、今後継続的に進んだ議論をしていきたい。また、講師の皆さんのお話を聞けたらと思う。

また、フロアのみなさんにもディスカッションの時間をとってお話いただく予定だったのですが盛りだくさんで時間が取れなかったのですが、この後少しだけ時間がありますのでご発言・ご意見を頂戴できたらと思います。本当に今日はありがとうございました。もう一度講師の先生方に拍手をお願いします。