

住宅価値創造フォーラム

パブリックコンサルティング部門 上席主席研究員 村林 正次

1. はじめに

我が国の住宅政策は戦後の住宅難対策からスタートし、中堅サラリーマンを主な対象にした直接供給である公団住宅、低所得者層に対する直接供給である公営住宅そして公的融資としての住宅金融公庫を軸であった。その後、民間による供給、住宅金融も拡充しつつ、量的な充足が実現し、質の向上が課題となってきたが、戦後 60 年以上を経た現在も住宅が資産化されたとは言い難い。住生活基本法はわが国の住宅政策の抜本的な改編を目指すと期待され、多様な施策が講じられているが、単体レベルの質的向上に留まっている感があり、肝心の住宅金融においても十分な再編が行われていない。住宅は人生の最大・巨額の買い物であり、個人資産の大半は住宅と言われながらも、実際は土地のみであり、住宅自体の資産価値は実態としては無い。住宅の購入は投資であり、しかるべき物件をしかるべきメンテナンスにより資産価値を向上させるべきである。このような認識の下で、「住宅の価値とは何であり、どうすれば価値を創造し、維持・向上させられるかを改めて明確にする」こと、さらには、「これを実現するために具体の事業に展開することが必要である」と考え、多様な民間企業や有識者による「住宅価値創造フォーラム」*1 を設営した。

本稿は住宅価値創造フォーラムの議論及び住宅価値に関する研究(第3回研究助成(財)住宅金融普及協会)の内容を筆者の責任でまとめたものである。

2. 住宅資産価値の意義

資本主義経済の中では物件の効用と価格とが等価であるというルールの下で、市場が価値を決める。

我が国では、住宅は完成時・購入時の価格が最も高く、その後、経年に応じて価格(価値)が低下しており、大きな償却資産でしかないのが実態である。また、建設途中の住宅も建設段階の状態でも、それまでに投入した財に応じた価値が担保となり、その先取特権は施工業者が有し、債務の返済が出来ない場合に金融機関はその先取特権を取得して債務と相殺するものであ

る。これらが、健全に機能することは当然であり、これに基づいて、住環境・コミュニティーの成熟に応じて市場価値を高めることができる。我が国では、残念ながらこの基本的な価値の等価交換が出来ていない。

今後の住宅政策は「住宅購入により資産形成すること」を可能にすることである。住生活基本法の制定及びこれに基づいた 200 年住宅のスローガンによる各種施策の実行は画期的であるが、さらに言えば、「資産形成」の視点をより強調すべきと考えられる。すなわち、「経済的価値が持続可能」な住宅&住環境の形成である。モーゲージ・ローンは住宅&住環境の持続可能性があって、成立するものであり、住宅ローンをクレジット・ローンから本来のモーゲージ・ローンへと移行することは、将来危惧される不良債権化を抑制するためにも不可欠である。そのためにはサステナブルな経済価値を有する住宅を建設業者、デベロッパー、金融機関、行政等の総合的な対応により実現することが必要である。

3. 住宅の価値

住宅の価値は 5 つの側面がある。

＜住宅の 5 つの価値＞

- ①資産価値：経済的価値—価格で表示
- ②使用価値：デザイン—審美性と嗜好アイデンティティ
機能—利便性とライフスタイル
性能—安全性と受益レベル
- ③文化価値：恒久性—真善美
- ④歴史価値：歴史性、希少性
- ⑤学術価値：諸学術対応

文化価値は定量的な評価はできないが、デザインの価値が将来に亘り恒久的に継続評価されれば、文化的な価値として考えられる。住宅のデザインや住まい方自体は人々の長い間に培われた文化そのものの表徴であると考えべきであり、評価されるデザインはこれまでの生活文化を表し、それが故に市場でも常に多くの需要があるものである。欧米では、時間劣化せず価値を高めてきた古い住宅を街の生活文化を表すものとして文化財として指定・保全することが多いが、その住宅は常に人々の購入対象である。住宅の価値は時間が評価するとも言え、この意味では歴史的な価値の側面も強い。故に、現時点で、どのように人気がある

デザインやプランであっても、融資の担保としては十分ではない。少なくとも時代ごとに地域性や文化性も含めた空間であり、その価値を保持・経営できるマネジメントシステムが付加されていなくてはならず、さらに言えば、数十年後に初めてその本来の価値が実証されるものである。歴史的価値の側面で他の建物や遺跡と異なるのは実際に時代を経ても人々が居住し、生活ができる使用価値もあるということである

住宅は労働により生産されるものではあるが、土地に定着して効用を発揮し、立地する土地環境に依存するため、住宅単体の効用とともに、その立地する住宅地・住環境等の立地環境が提供する効用が重要である。

4. 住環境の効用

住宅が立地する環境が提供する効用は「機能」「性能」「デザイン」の3つの要素で構成され、住宅地の立地の選択がその前提にある。

● デザイン

景観・街並みのデザインであり、美しさであるが、流行ではない時間を超えた価値観を共有できるものが必要である。自分達の地域であるというコミュニティ意識もこの共有された価値観から生み出された景観・街並みを背景に生まれる。そこには居住の帰属意識を持てるものでなくてはならない。2戸以上の住宅による相隣住戸から、ストリートスケープ(通り単位)、ビレッジスケープ(街区・住区単位)、タウンスケープ(都市単位)までの広がりがある。

その地域の特性を現わす歴史的な記憶(古い民家、寺院・神社、塔、広場、庭園、森等)を反映したものをコミュニティの象徴として卓越したデザインされることが望ましい。

● 機能

住宅地に居住する人々のライフスタイルに対応する、生活利便性の充実・実現である。住宅地の性格にもよるが、都市自体に必要な機能が想定される。交通インフラから各種公共施設、ショッピング、リクリエーション施設等である。郊外の大規模ニュータウンのように都市レベルで必要な都市機能から生活関連サービスまですべてを包含しているものから、既成市街地の中にインフィルされ、周辺の既存施設利用を前提にしたものまで、様々であり、これらのバランスが住宅地としての利便性の豊かさなどを実現する。

● 性能

安全性や健康性等を意味し、人為的な公害や大地震や津波等の自然災害からの安全であり、昨今では、防犯が大きなテーマである。

米国では、住宅地全体を塀で囲む等のゲーティッドコミュニティが提案されたが、ハード的な対策では限界があり、郊外の一戸建て住宅地では、オープン

な空間の方が防犯上の安心度は高い。また、犯罪は地域のコミュニティのヒューマンネットワークが全体の集団安全を保証することになる。言い換えれば、わずらわしい人間関係でもある親密な近所づきあいであるが、相互に関係を持たずに知らない同士が関心もなく居住することが最も危険である。地域のコミュニティについてはウェットな感覚で捉えられているが、多様な価値観の人々同士で安全に住み、資産価値を保全するためには、一定の空間とともに済むための厳しいルールの中で生活することが重要であり、このルールをCC&Rs(Covenant Condition&Ristrictions)等で明文化し、資産所有者等自身が積極的に関与することにより、住環境をマネジメントすることが必要である。

5. 住宅・住環境のマネジメント

住宅の資産価値を高めるポイントは、「しっかりした住宅地全体のマスタープランどおりに開発整備と地域経営が実施されること」であり、これを具体化するのがエリアマネジメントの役割であり、資産価値のサステナビリティの鍵を握る。

英国のレッチワース等の海外の住宅開発を手本に開発されたかつての関東圏(田園調布、成城)・関西圏(六麓荘町、西宮七園等)の高級住宅地では、自主管理としての地域マネジメントを行ってきた。しかし、これらはいずれも当初はすばらしい空間が作られ、自主管理の思想をもって住民による協定が締結されたにもかかわらず、整備後数十年を経て、必ずしも当時の状況以上の価値を現時点で有しているわけではないが、これは当時の決まりごとが継続していないためである。

近年では、建築協定・地区計画・景観協定等を活用して様々なエリアマネジメントの仕組みが試行されているが、まだ十分とは言えず、下記のような内容や要件が必要とされる。

・今後必要とされるマネジメントの内容

- i) 空間マネジメント(デザインコントロール等)
- ii) 管理マネジメント(共有地・共有施設や個々の敷地・空き家・空き地の維持管理・運営等)
- iii) 利害調整マネジメント(自治体との公共空間の管理、住宅所有者や居住者間の調整等)
- iv) コミュニティマネジメント(住民間の融和等のための各種イベント生活支援サービス等)
- v) プロパティーマネジメント(物件売買等)
 - ー規約や組織形態に必要な要件
- i) 強制加入及び遵守すべき管理規定等を承継可能とすること
- ii) 資産を所有できること
- iii) 管理運営するための資金調達が可能であること
- iv) ルール違反者への罰則規定があること
- v) 公権力があること

HOA（ホームオーナーズアソシエーション）は土地所有タイプの運営組織の広義の名称として適切であるが、本稿では、住環境の価値向上のための経営主体と言う意味を込めて、「コミュニティ・マネジメント・アソシエーション（CMA）」とする。住民全員が加入する居住者の組織とが一体となって運営に当たるための、資産を所有でき、全員参加を義務付けた、新たなエリアマネジメント法人・CMAの創設が望まれる。

図表1 最近のエリアマネジメントの事例

名称	組織名	組織形態	特徴
マークスプリングス	マークスプリングス市地産連携組合	市地産連携組合	集合住宅・戸建住宅の一体的管理・共同施設を保有・管理 住環境整備
照葉のまち	照葉まちづくり協会（CA）	任意団体	市地産連携組合・地元自治会と連携 住環境・緑化整備
緑環都市	緑環市コミュニティ協会：ICA (Ryokuen-Toshi Community Association)	任意団体	会議系市地産連携組合・市議員・大企業・特別会員（県庁） ランドスケープ整備
八王子みなみ野シティ・コンサージュ	八王子みなみ野シティ・コンサージュ管理組合	任意団体	フラットな関係の府民・行政・ディベロッパーが三位一体となった街の運営を担う「街づくり・マネジメント・システム」構築（環境・防災・生活・経済）
成瀬1区地産連携	成瀬1区地産連携市地産連携組合	市地産連携組合	戸建住宅のみ 建築委員会 環境コンサルタンツ 住環境の管理
ユーカリが丘	ユーカリが丘市地産連携組合（住主）とテナント管理会社との連携	任意団体とテナント管理会社	事業主の市民・行政・ディベロッパーが三位一体となった街の運営を担う「街づくり・マネジメント・システム」構築（環境・防災・生活・経済）

資料：新設・改組・再編による地産連携のあり方について（2008年）新設・改組・再編による地産連携のあり方（新設・改組・再編による地産連携のあり方）
「住環境の価値向上のための経営主体」としての地産連携（新設・改組・再編による地産連携のあり方）
「住環境の価値向上のための経営主体」としての地産連携（新設・改組・再編による地産連携のあり方）

6. 住宅価値創造の構図

資産としての住宅の実現のためには、各業界の取り組みが重要であるが、まずは、消費者が住宅を財産として、そして、金融機関が住宅ローンの原則はモーゲージ・ローンであることを認識することである。財産とは、住替え等の際に適宜市場にて売却でき、住宅を担保にした融資（ホーム・エクイティー・ローンやリバース・モーゲージ）を受ける等により資産活用可能であることを意味する。モーゲージ・ローンとしての認識は、融資額と住宅価値とが等価であることを前提に、住宅ローン等の住宅を担保としたローン商品で収益をあげることである。

住生活基本法の成立や住宅金融支援機構の再編、都市再生機構の再編、公営住宅政策の見直し、地方活性化と地域金融施策展開や住宅マーケットの低減、将来の生活への不安と生活設計、米国のサブプライム・ローン問題、郊外住宅エリアの荒廃と再生等を背景に、国民は住宅の資産としての価値を認識し始めている。

金融機関も本来の融資のあり方、住宅産業も今後の住宅マーケットへの模索等を検討しており、当分は継続する100万戸水準の新規着工ポテンシャルを活用して、この10年間に新たな価値ある住宅マーケットとそれを支える総合的なシステムを構築することが必要かつ可能であると考えられる。

住宅購入により、国民が財産形成を図り、豊かな都市空間・生活空間を享受できることが重要であり、これをまとめると下記のとおりである。

■住宅購入＝財産形成＋豊かな都市・生活空間の享受

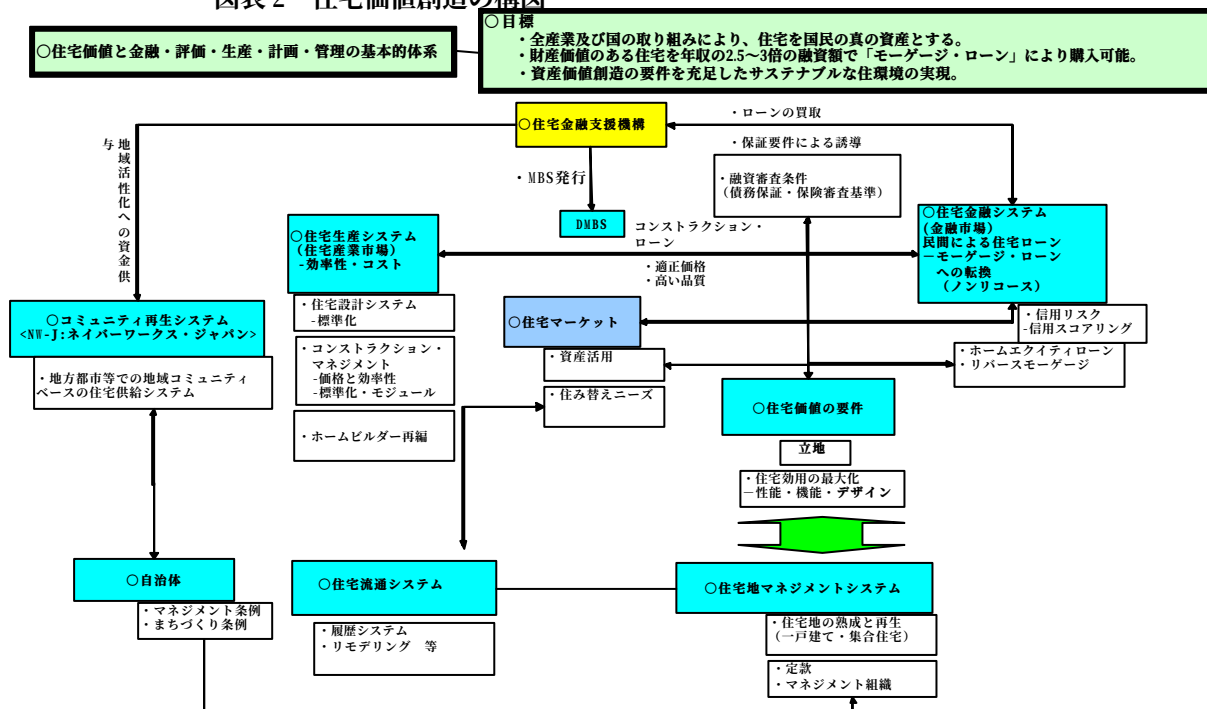
- ・モーゲージ・ローンの実現
- ・可処分所得の3倍程度の価格、25%以下のローン負担
- ・マーケットで流通し、経年的価格上昇を実現
- ・ライフステージ/ライフスタイルに応じた空間（リモデリング・コンバージョン等）
- ・資産としての活用（HEL, RM等）

■価値創造システムとモデルプロジェクト

新たに住宅価値を創造するシステムを構築するには消費者から行政、金融、建設、仲介等の企業まですべてが関係しており、それぞれが価値向上のために行動することが必要である。

（図表2 参照）

図表2 住宅価値創造の構図



また、これまでの負のシナリオから正のシナリオにするために、具体のプロジェクトで実証することが重要である。国の超長期住宅先導モデル事業は多くの優れた提案がなされたが、資産形成に視点を当てたものはなかったため、今後は一定の需要が見込まれる首都圏等において、下記のようなコンセプトでの資産形成モデルプロジェクトの事業化が重要であり、事業化案件を有する事業体と協働で実現したいと考えている。

■コンセプト：

- ・ノンリコースのモーゲージ・ローンにより適正な負担で適正な価格の資産価値ある住環境を実現できる将来に亘って価値をマネジメントされているサステナブルコミュニティの形成
- ・地域の文化を反映させた「ストーリー」を有し、自分達の街（Our Village, Our Town）の意識を共有できるデザイン

*1：住宅価値創造フォーラム参加メンバー

佐々波秀彦（地域研究事務所所長）、井村進哉（中央大学教授）、株式会社 OSCAR、双日株式会社、株式会社都市デザインシステム、リバックス建築環境計画株式会社、NPO 法人住宅生産性研究会、（株）価値総合研究所

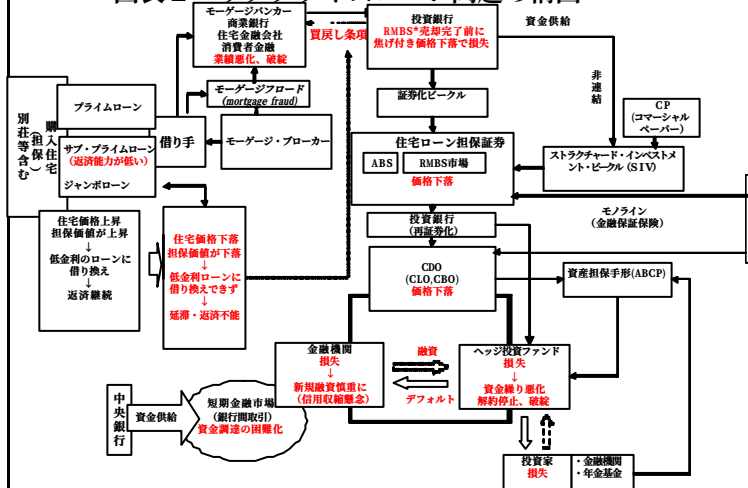
＜参考＞サブプライムローン問題の構図

米国のサブプライムローン問題は国際的な金融信用収縮問題へと波及し、我が国にも大きな影響を与えてきた。我が国への影響は比較的軽微となっているが、将来的な住宅マーケットや住宅金融等への波及も懸念されている。この問題に関しては別の機会に詳細に触れたいと思うが、本論では、住宅価値を考える参考として、サブプライム・ローン問題の構図のみを簡単に示しておきたい。

サブプライムローンとは信用力の低い層に対する融資であるが、プライム層よりはリスクが高いため金利は相当高くなる。このため、通常の方法では返済が困難であるため、当時の住宅価格の大幅な上昇を前提に、当初は無利子等とし、借り換え時により良い条件での融資に変更することによりプライム・ローン化を目論んだものである。(インターレストオンリー・ローン、ネガティブ・アモチゼーション・ローン、ピギーバック・ローン等)。サブプライム層はモーゲージ・ローンであっても本来は融資対象になっていなかったが、米国の保有率は1990年頃までは64%程度で頭打ちになっており、特に白人以外のマイノリティー層が低迷していたため、政府は保有率を高めるために従来融資対象になっていない世帯に対しても融資を受けられるようなローンを推奨した。広義には、別荘等や高額物件のローン(ジャンボローン)等も含み、これらも当該問題を拡大する要因となった。2006年には住宅保有率

は 68.8 %（白人は 75.8 %）に達したが、返済遅延・不能も急増した。2002 年にも延滞率は 15 %にも達したがそれほど大きな問題とはならなかった。これは、住宅取引全体では小さな数字であり、さらに、住宅の担保価値があったため競売してもマーケットへの影響は小さいと見られたからである。しかし、証券化技術の発展により、サブプライム・ローン債券を担保とした証券と他の多様な証券資産を裏づけとしたリスク分散した高格付けの複合的な金融商品（CDO 等）が出現した。当時は世界的な金余り状態であり、格付けの高い安全な商品として膨大な資金が流れ込んだ。これは金融商品であり実物価値とは離れて価格が決められることになることもあり、また、金融機関が出資する非連結の投資会社が大量に購入し、また、モノライン保険等のリスクヘッジが取られるなど、複雑な仕組みの中で多くの関係機関が関与して成立していたが、どこかで破綻が生じるとオリジネーターとしてのモーゲージバンカーに買い戻し条項等もあり、連鎖的に当該システムが崩壊したものである。米国においても住宅ローンの証券化市場の経験は短く、高次金融商品といわれたものの多くが失敗しており、今後、証券化による商品化には慎重に取り組む必要がある。我が国ではそもそもクレジット・ローンでありモーゲージ・ローンでないことでも明らかなように、住宅の資産価値（担保価値）が無い場合、仮に同様のサブプライム・ローン問題が発生した場合は、金融派生商品以前の問題として、担保物件の処分による回収がほとんど得られないと想定されるため、より大きな被害が生じると考えられる。米国のサブプライム・ローンが「担保価値はあるが、支払い能力が無い」と単純化すると我が国の通常のローンは「担保価値が無いが、支払い能力はある」であるため、サブプライム層を対象にすると「担保価値も無く、支払い能力ない」という最悪の状況が生じることに留意することが必要である。

図表2 サブプライムローン問題の構図



資料：各種資料より(株)価値総合研究所が作成