

住宅価値の捉え方と取り組み

パブリックコンサルティング事業部 主任研究員 小沢 理市郎

はじめに

「住宅価値」という言葉をよく目にするようになった。筆者及び当チーム（小沢、森田、藍原、柳澤の4名）としても極めて重要なテーマとして位置づけている言葉である。

「住宅価値」という言葉は、ある意味、便利な言葉であり、様々な立場により、様々な解釈、意味づけをすることができる。また、それに関連する政策への評価も様々である。また、概念としても筋道の通った整理を行うことはなかなか難しく、客観的に証明することは更に難しい。しかし、それに取り組むことが、当チームの戦略でもある。

「住宅価値」については、当チームにとっても取り組み段階のテーマであるが、本稿では当チームでの捉え方の視点と取り組みの一端についてご紹介したいと思う。

住宅の炭素固定機能に着目

「住宅価値」という言葉は、多くの場合に「資産価値」という意味合いを持って用いられることが多く、当チームでも重要な捉え方の一つである。その一つとして、後掲の「住宅の資産価値と住宅ローンのリスク（森田）」をご参照いただきたい。

昨今取り組みを強化しているテーマとしては、住宅として社会にストックされる前の木材の機能と、ストックされた後の木材の機能である。

森林には二酸化炭素の吸収・蓄積能力があるわけだが、適切に間伐・植林の管理が行われないと、その効果が減退してしまう。

森林が吸収した大気中の二酸化炭素は、伐採されても木材の中に蓄積されている。それが住宅として社会にストックされ、維持・管理されている限りは、その二酸化炭素は木材の中に蓄積され続けるわけである。

すなわち、木材が使用された住宅には、大気中の二酸化

炭素を封じ込めているという重要な役割もあり、それ自体が、住宅がストックとして存在する「価値」といえよう。

現在、HWP（Harvested Wood Products：伐採木材製品）の炭素蓄積変化量の補足方法が国際舞台で研究が進められており、住宅はその重要なファクターとなっている。

現時点では、住宅を解体した後の解体材は、すべてを利活用するには至っていないため、その価値を高めていくための視点としても、住宅を維持・管理し、長期間に渡って引き継いでいくことが重要となる。

当チームでは、そのような観点からも既存住宅流通市場の円滑化・活性化の重要性を認識し、それに向けた取り組みを行っている。

次節では、その一端をご紹介したい。

既存住宅流通市場に着目

既存住宅流通市場の円滑化・活性化の検討を行うにあたっては、まずは市場の実態をできるだけ正確に把握することが必要と考えている。

しかしながら、市場の実態を正確に表現できるデータが不足しているため、住宅・土地統計調査（総務省）による既存住宅流通量以外にも、建物売買による所有権移転個数（法務省）も活用し、把握できる最小単位により分析を行っている。

下図は、①建物売買による所有権移転個数と、②新設着工数をもとに、①/（①+②）により求めた値をエリア別に示したものであり、エリア別既存住宅流通シェアとみなしたものである¹。

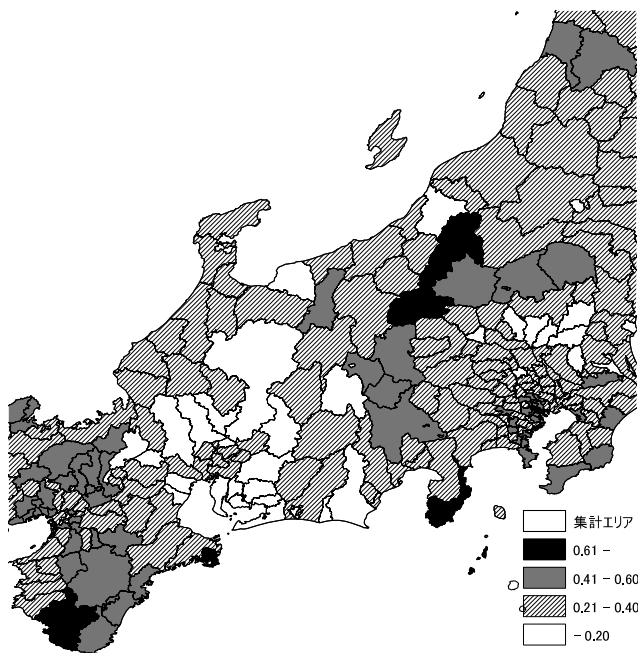
これを見ると、首都圏よりも近畿圏のシェア値が高い傾向があり、過去に溯っても同様の傾向が見られる。

新設着工数については、ここ数年で見られるように、社会経済情勢により大きな変動を見せるが、既存住宅流通量については、比較的に安定した推移を見せるため、シ

シェア値については、新設着工数に左右されるところが大きい。しかし、近畿圏が首都圏よりもシェア値が高い傾向は、住宅土地統計調査のデータを用いて時系列で見た場合でも見られ、取引戸数を比較しても東京都（14.1 千戸：H15）、大阪府（15.7 千戸：H15）とほぼ同ボリュームである²。平成 20 年の住宅土地統計調査の結果にも着目したい。

またもう一つの特徴として、大規模な別荘地が含まれる地域のシェア値が高いことが見て取れよう。住宅土地統計調査による既存住宅流通量では、セカンドハウスとしての流通量が含まれていないため、建物売買による所有権移転個数を用いることによりわかる傾向である。

図表 1 既存住宅流通シェアの概況(2007)



資料) エリア別既存住宅流通シェアの概況 2006-2007

情報は住宅価値の一部

既存住宅と新築住宅の大きな違いは、既存住宅の場合は、購入検討対象となる財と周辺環境が必ず存在し、近隣には既存の生活が営まれていることである。

消費者は、そこにある住宅を自分の目で見ることができる。また、周りにはどのような人が住んでおり、どのようなルールがあるのかなどについての情報を収集できる。

次に、価格の交渉ができることも大きな違いである。

買い手側は、売り手側の売却希望価格に対して、自分の価値判断を反映させた購入希望価格により購入を申し込み、交渉を行うことができる。

このように、現物を自らの目で確認し、近隣環境を含めた価値判断を行う際に重要となるものが、買い手側に与

えられる情報となる。

豊富で信頼できる情報が、わかりやすく伝達されれば、売り手・買い手ともに納得した上で、その住宅の価値を合意しやすくなるだろう。質と価格の見合った取引を着実に積み重ねて、既存住宅市場への信頼感を高めていくことが重要なのである。

個々の住宅にストックされ、授受される情報は、住宅価値の重要な一部である。

最後に

～英国のホームリバージョンに着目して～

英国には、売却型リバースモーゲージとも紹介される「ホームリバージョン(Home reversion)」という商品がある。これは、リバージョンカンパニーと言われる民間の投資企業が、高齢者の住宅を市場価格の 2～6 割程度の価格で購入し、高齢者はその住宅に無家賃（もしくは低家賃）で終身住み続けられ、高齢者は売却代金で終身年金の購入などを行うのである。

リバージョンカンパニーは、市場価格よりも安値で購入するとは言っても、利用者が死亡するまでの 10 数年間、無家賃での居住を認めたうえで（収益の機会を放棄した上で）、その住宅を売却するという仕組みが成立しているのである（ただし、抵当権設定型のリバースモーゲージと比較すると市場シェアは僅かである）。

また、高齢者は、売却する所有権の割合を 20～100% の中から選択することもできる。リバージョンカンパニーの購入価格は、利用者が高齢であれば（余命が短ければ）それだけ高くなるため、例えば 70 歳で所有権の 5 割を売却し、80 歳で残りの 5 割をより高値で売却できる。つまり、この商品では、収益機会を何年間失うことになるかで、時間と住宅の価値を捉えており、現価率ではない。少なくとも、契約当初と同じ値段で売却できることがあたりまえとして成立している。

現在のわが国では成立困難な商品である。

時が過ぎても価値が薄れない住宅。それが現実となるためにも、今後も様々な角度から住宅の価値を見つめていきたい。

¹ 建物売買による所有権移転個数とは、売買を理由に所有権移転が行われた建物の個数（家屋番号単位の建物数）であり、非住宅の所有権移転（例えば事務所ビル1棟売買の場合、「1個」としてカウント）なども含まれる。

² 住宅土地統計調査（総務省）による既存住宅流通量は、アンケート回答者の住まいを対象としたものであり、投資用やセカンドハウスなどの流通量は含まれない。つまり、東京都と大阪府では、主たる住まいとして購入された既存住宅市場のボリュームは同規模となる。