

connection the dots

「不動産流通市場活性化フォーラムの提言」は市場を活性化させるか

- 1、不動産流通市場活性化フォーラム
- 2、円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供
- 3、消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備
- 4、不動産流通市場の活性化に向けた環境整備
- 5、不動産流通システム改革のための5つの柱
- 6、採用されなかったが最も大切なこと
- 7、最後に

■不動産流通市場活性化フォーラム

「不動産流通市場活性化フォーラム」の提言が取りまとめられ、公表されました。この提言は、有識者や関係団体の代表などが一堂に介し、2011年から7回に渡って不動産流通市場の活性化へ向けた課題や改革の方向性、具体的方策案について検討した成果をまとめたもの。

私はこれまで、国交省が事務局を務める各種の委員会等に、委員として数多く参画してきましたが、そうしたものと比して、今回のこの提言は非常に画期的でした。後ほど解説しますが、これまで不動産業界では決して触れることのなかったいくつかのタブーについて採り上げられています。

本フォーラムの事務局は国土交通省の不動産課（土地や宅建業管轄）と住宅政策課（建物や建設業を管轄）ですが、これまでお辞辞にも連携がとれているように見えなかった両者が協力していること自体、官僚の本気を感じさせます。

実際、個人名は控えますがフォーラムに携わる官僚の中には志のある向きもちらほらと垣間見え、非常に頼もしいものでした。国の「省」とはいえその構造は大企業と同じで、いわゆる省益を優先させる空気や論理の中、こうした成果が得られたこと、さらにタブーに踏み込んで改革の意思を強くにじませてくれたことに敬意を表したいと思います。

官僚といえば世の中的にはあまり良い印象をもたれていないフシもありますし、私も総論としてはそうした感覚を持っていますが、それはあくまで全体としてのイメージで、個別具体的に中をのぞいていくと、素晴らしいことも行われているし、立派な官僚もいるのです。

私は第2回会合において「～不動産流通市場の“課題”とその“解決策”～住宅市場改革(案)」と題して持論を展開したのですが、その主張は一部を除いて提言に盛り込まれました。実はこの「盛り込まれなかった一部」が決定的に重要だったりするのですが、さすがにそこまで踏み込むことはできなかったのでしょうし、それを差し引いても大きな前進が出来たので、この件については私も了解しています。

それでは、提言の中身についてポイントをご説明しましょう。

■円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供

中古住宅流通を阻害する要因としてよくあげられる「中古住宅はよくわからない」といったユーザーの声を解消することが必要です。しかしながら現時点では、地盤情報や建物の劣化具合、周辺物件や当該物件の過去の取引価格などについて情報が入手できない状況です。他先進国に比べて遅れた、そして、やろうと思えば出来る情報開示は当然行うべきであり、だとすれば何を、どの程度公開するのか検討し、実践することが大切です。

例えば「REINS(レイズ Real Estate Information Network)」といった宅建業者間の物件情報ネットワークには、成約価格を登録できるのですが、実際に登録されているのは全取引の10パーセントに満たないものと思われ、データとして使い物にならず、宅建業者は査定価格の重要な根拠を失っています。成約価格が一般に公開されることとなれば、ユーザーの相場観も醸成されます。

また、新築時の図面(竣工図書)やリフォーム・リノベーション履歴などがデータとして残されていれば、これもユーザーの安心感やリフォーム時の重要情報となり得るのですが、これもまだ現状ではほぼ未整備。

私も理事を務める「一般社団法人住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会(齊藤広子代表理事・会長 <http://www.iekarute.or.jp/>)」では、前述した各種の住宅履歴情報を「いえがるて」と命名し、情報の蓄積と活用促進に向けて活動していますが、本格稼働はまだこれからといったところ。



そもそもこの協議会は当初「新築時からリフォーム・修繕等の情報を、複数のハウスメーカーや工務店で行なったとしてもIDでひもづけられ、1つの物件の履歴が全て見られる」といったコンセプトで進められてきたのですが、ツメの段階になって、一部の反対でこの構想は中断。「バラバラであってもとりあえず情報を集めましょう」といった状況にとどまっています。

将来的には住宅履歴情報そのものにある種の公共性を持たせ、公開することを義務付けるなど、進める必要がありますが、これには法改正も必要になるため時間は多少かかりそうです。

画期的なのは「住宅の燃費に関する情報提供が必要」といったくだり。我が国も遅ればせながら、やっと2019年以降に住宅の省エネ性能表示義務化が始まる予定ですが、その表示の仕方についてです。

グローバルスタンダードは、1平米あたりのエネルギー消費量を表示するなど「住宅の燃費がわかる」といったものですが、我が国が進めているそれはユーザーにとって非常にわかりにくいものとなっています。不動産の評価がある程度グローバル基準に準拠したものであることは非常に重要です。

そして本提言で最も画期的といっているのは「物件の囲い込み問題」に触れていること。不動産流通市場では、物件の売却を依頼された業者がその情報を囲い込み、自ら買い手を探すことで双方から手数料を受け取ることを狙うといったことが横行してきました。

ところが、このことは業界内ではなかば当たり前のように行われたきたにもかかわらず「そうした問題はない」として退けられてきたのです。業界内では公然の慣行といえます。

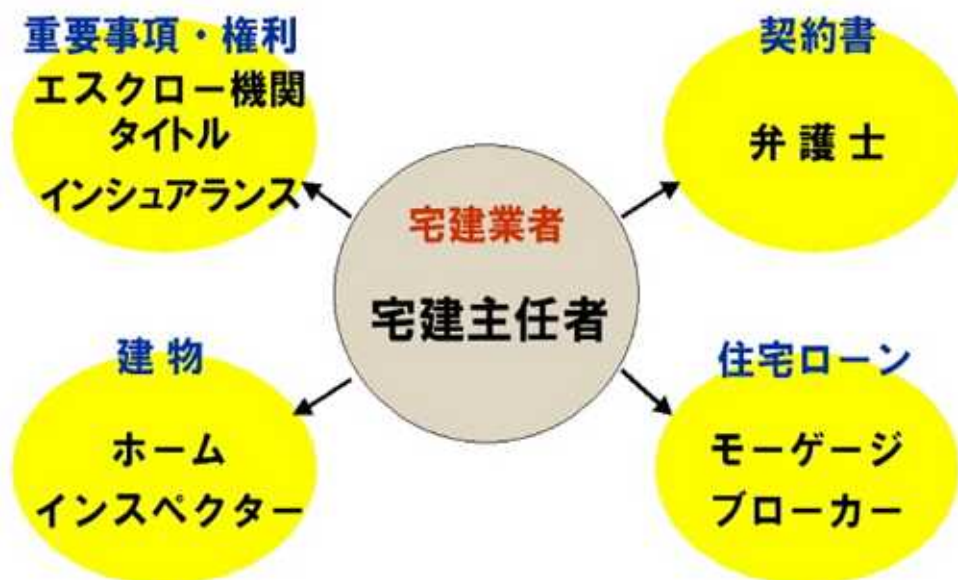
ITを活用してREINSの透明化を図るなどによって、物件の囲い込みができない仕組みを早急に整備するべきです。また、提言には盛り込まれていないものの、囲い込みの事実がないとするのなら、思い切り罰則を強化しても良いのではないかと、私は提案しました。たとえばアメリカの場合、物件の囲い込み（ポケットリストイング）をしたら罰金、度重なれば免許没収などの措置があります。

■消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備

これまで「中古住宅を買ってリフォーム」といった場合には、まず不動産仲介会社を通じて中古住宅の不動産売買契約、その後にリフォーム会社と打ち合わせといった流れが一般的でした。

しかしこのような流れではリフォームの可能性について事前に確認できず「思い通りのリフォームができなかった」などの弊害も生んでいます。これをワンストップで行うことができるのが望ましいのではないかとことです。中古住宅の購入を検討している際に、同時にリフォームの相談をしながら進めるといった、いわば当たり前のビジネスモデルが確立される必要があるということです。

さて、ここで非常に画期的な提言が出てきます。それは「宅建業者の責任と役割分担を明確化しよう」というものです。日本では、不動産営業がコンサルティングはもちろん、物件の調査、建物の見極め、住宅ローンの紹介に至るまで全て行っているのですが、他先進国ではこうした相談・コンサル業務以外の付随業務については、分業体制が確立されています。



不動産流通市場 分業化のイメージ

例えば契約書は弁護士が、住宅ローンはファイナンシャルプランナーが、取引の安全性確保はエスクロー機関と呼ばれる専門機関が、建物についてはホームインスペクター（住宅診断士）がというように、取引の役割分担を行なうのです。

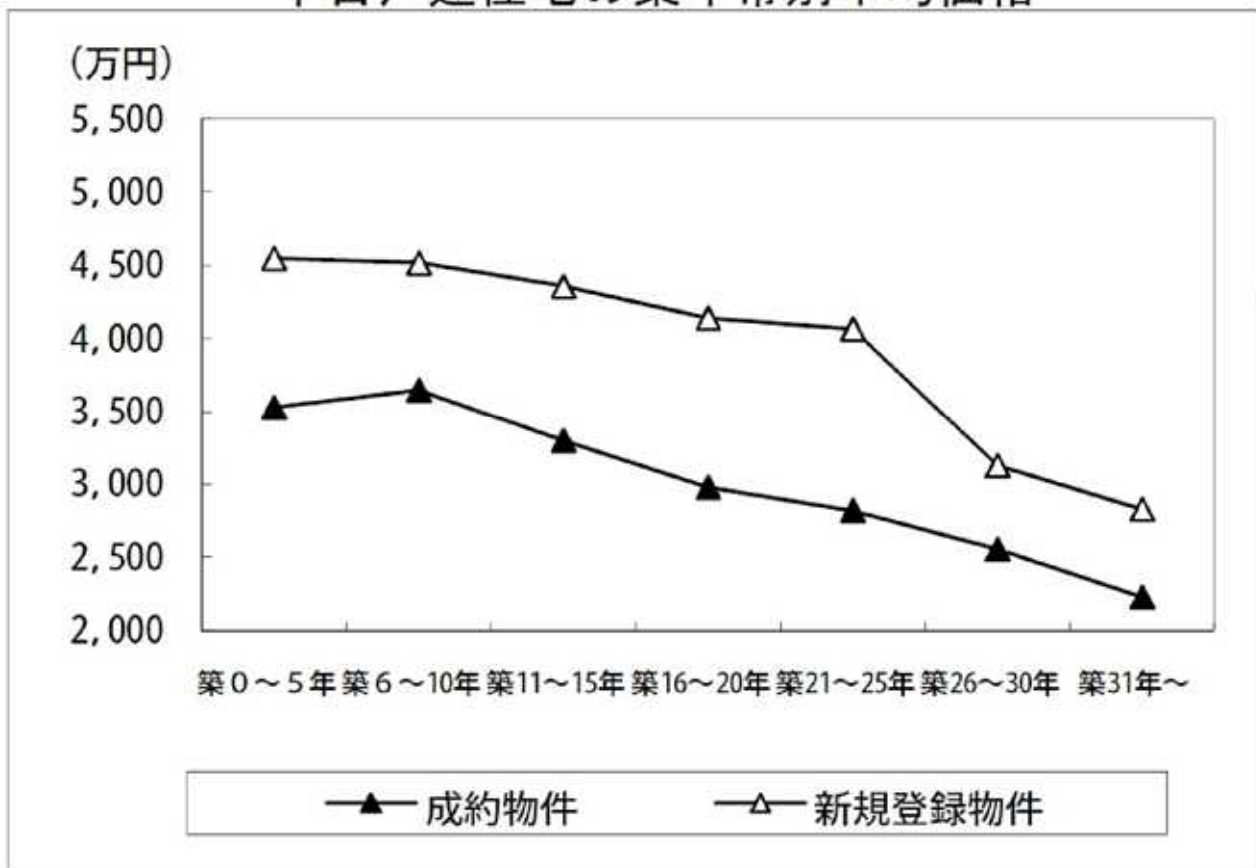
このような仕組みを整備すれば、おのずと取引にかかるコストは増大します。しかしながら日本の不動産取引にかかるコストは他国と比べて相対的に低いといった調査結果があります。コストは大きいものの仕組みが整備され中古住宅取引が活発な他先進国と、仕組みが整備されず取引が低迷している日本。どうしたら良いのかは自明で、早急な仕組み整備が必要です。この件は業界内では以前から言われてきたのですが、ようやく公の目にするところとなったといっているでしょう。

ホームインスペクション（住宅診断）が円滑に行われるための制度整備も重要です。私が創業したさくら事務所では年間2,000件以上のホームインスペクションを行なっていますが、中古住宅取引のスピードは非常に早く、契約までにホームインスペクションを入れる時間が取れないために、しかたなくホームインスペクションなしで契約が行われることもしばしば。

イギリスでは、仮契約方式としてホームインスペクションで問題があれば本契約をしない、アメリカでは本契約後のホームインスペクションで、建物に重大な問題が見つければ白紙にできる、などとしています。日本においても制度を根本的に見直したほうがよいのです。

建物の評価手法も重要です。例えば木造住宅の場合、これまでは30年程度で評価ゼロとしてきましたが、これを見直し、築年数にかかわらず、建物の質や状態によって評価が行われるといった手法に改められるべきです。このことが行われず、建物がいつまでも耐久消費財であるかのような扱いで有り続ける限り、中古住宅市場の活性化など望めないのです。

中古戸建住宅の築年帯別平均価格



資料：東日本不動産流通機構

具体的には、まず金融機関評価（担保査定）を不動産鑑定士やホームインスペクターが協力して評価を行う、次に一定の状態を保つ住宅については税制や融資で優遇を行う、そうした状況を受けて宅建業者の査定手法も根本的に見直すといった順序でしょう。

■不動産流通市場の活性化に向けた環境整備

現在、不動産営業を行う個人に、免許は必要とされていません。この世界に飛び込んでしまえば、誰でも今日から不動産営業になれます。宅地建物取引業法では、1店舗につき5人に1人の宅地建物取引主任者がいれば良いということになっています。（かつては10人に1人でよかったが見直されました）

このことは、不動産営業の質を担保するといった側面から問題があると、業界ではかねてから指摘されてきました。とはいえ全員が宅建主任者資格を取得するのは難しいといった声もあります。そこで、損保や生保の世界と同様の制度を構築しようといった提言が盛り込まれています。

例えば現在の宅建主任者を「土業」に格上げし、その下位・簡易資格的なものを設け、一定の研修を経ないと営業を行うことができないとする、などです。また宅建主任者資格試験も根本的に見直したほうがよいし、資格取得後の更新・研修制度のあり方も見直し、充実を図ろうといったことです。

また「リバースモーゲージの普及」「空き家ストックの再生」なども盛り込まれています。

■不動産流通システム改革のための5つの柱

以上、かいつまんで提言の中身についてご説明してきました。こうした内容を踏まえた「不動産流通システム改革のための5つの柱」というものがあります。これは国交省が今後、具体的に手を打っていきこうと現時点で予定しているものです。

1. 消費者にとって必要な情報の整備

これはまず分科会などを立ち上げ有識者によって必要な情報の洗い出しや提供の仕方などが検討される、ということになるでしょう。

2. 不動産の価格の透明性の向上

1と同様です。ここでは最終的に金融庁を巻き込んで中古住宅査定のマニュアルやガイドラインなどを作り、それを金融機関に周知する必要があるでしょう。

3. 先進的な不動産流通ビジネスモデルの育成・支援と成功事例の普及

これはいわゆる「補助金事業」です。具体像は明らかになっていませんが、中古住宅を買ってリフォームを行うといった場合に、一定の条件の下に、ユーザーないしは事業者に補助金を配るわけです。早晩開始されます。今後、国交省から発信される情報に注目しましょう。特に一般の方は、情報伝達経路がないため、こういった情報を見逃しがちです。国交省のホームページにある「住宅・建築」の「トピックス」ないしは「新着情報」をしばしばチェックしてください。

国土交通省 住宅・建築
<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/>

4. 宅地建物取引業者及び従業者の質の向上

水面下で、業界内における協議が進んでいます。官主導ではなく、主要業界団体が主宰する形で何らかの制度整備が行われる見込みです。これは早くて来年度、ないしは数年以内といった所でしょうか？

5. 住み替え支援など多様な手段による既存ストックの流動化の推進

ホームインスペクションに関するガイドラインは今年度中くらいに公表されるでしょう。

■採用されなかったが最も大切なこと

私は本フォーラムにおいて「住宅総量目安の設定」を提案しています。具体的には、この目安に基づいて、新築住宅建設基準（だいたい何戸くらいつくるのか）を決めたり、税制優遇、補助金の額や割合を決めたりすることです。「人口動態などの指標に基づき、住宅総量目標を設定する」ということです。金融政策を通じて物価上昇率にコミットする中央銀行のインフレターゲットと同様のイメージですね。

現在は「前年より着工数が増えればいいね」といった有様で、長期的な目標や計画のないままに進んでいます。今後 10 年間で世帯数や住宅数はこうなる。取り壊しはこのくらい行われる。よって新築住宅を 10 年間でこのくらい造られるようにしよう、といった長期的なビジョンがないのです。

中古住宅市場が活性化するには「造りすぎの新築住宅建設をコントロールすること」が必須です。このままでは、各プレイヤーが都合のよい解釈をし、すでに 760 万戸あるとされる空き家が無尽蔵に増加する恐れがあります。

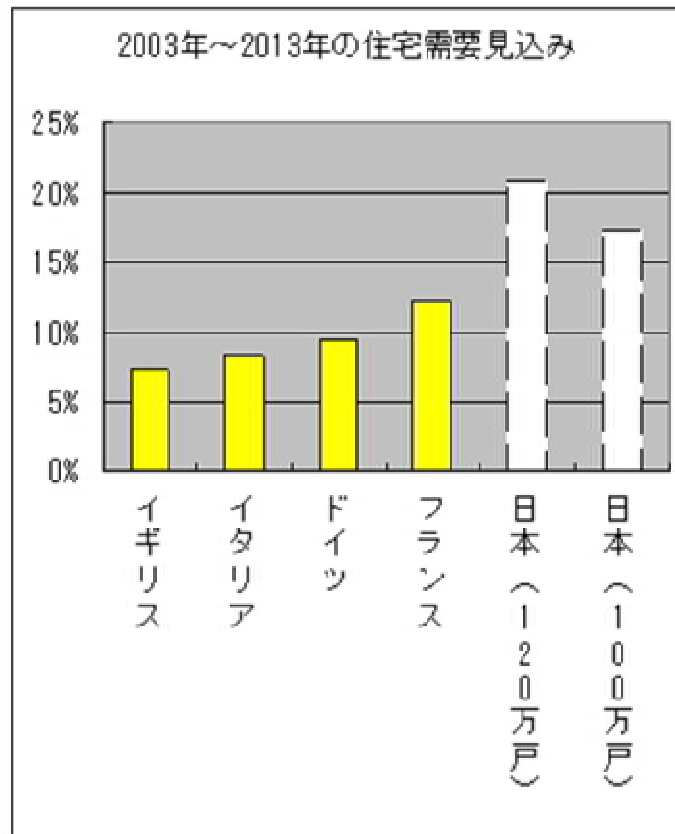
たとえば、既存住宅の流通シェアを増やす場合、原則として新築住宅着工は減るわけですが、長期ビジョンが明確でないため、新築住宅への優遇は別途で行われることに。そうすると、結果としてユーザーは新築住宅へ流れ、中古住宅の流通シェアは増加できないのです。「住宅総量目安」を設定することで、過度な住宅供給を、ひいては空室の増加や住宅価値の毀損を防ぐことができます。

西欧では多くの国で、10 年間の「住宅需要」「住宅建設見込み」を推計しています。各国の世帯数当たりの指標をみると、低いのがスウェーデンの 5.6%、イギリス 7.2%、イタリア 8.3%。多くが 10%台で見込んでいます。我が国がこれを設定する場合、イギリスと同じ 7.2%なら年間着工は 35.9 万戸。イタリアと同じなら 41.47 万戸。10%にするなら 49.9 万戸です。

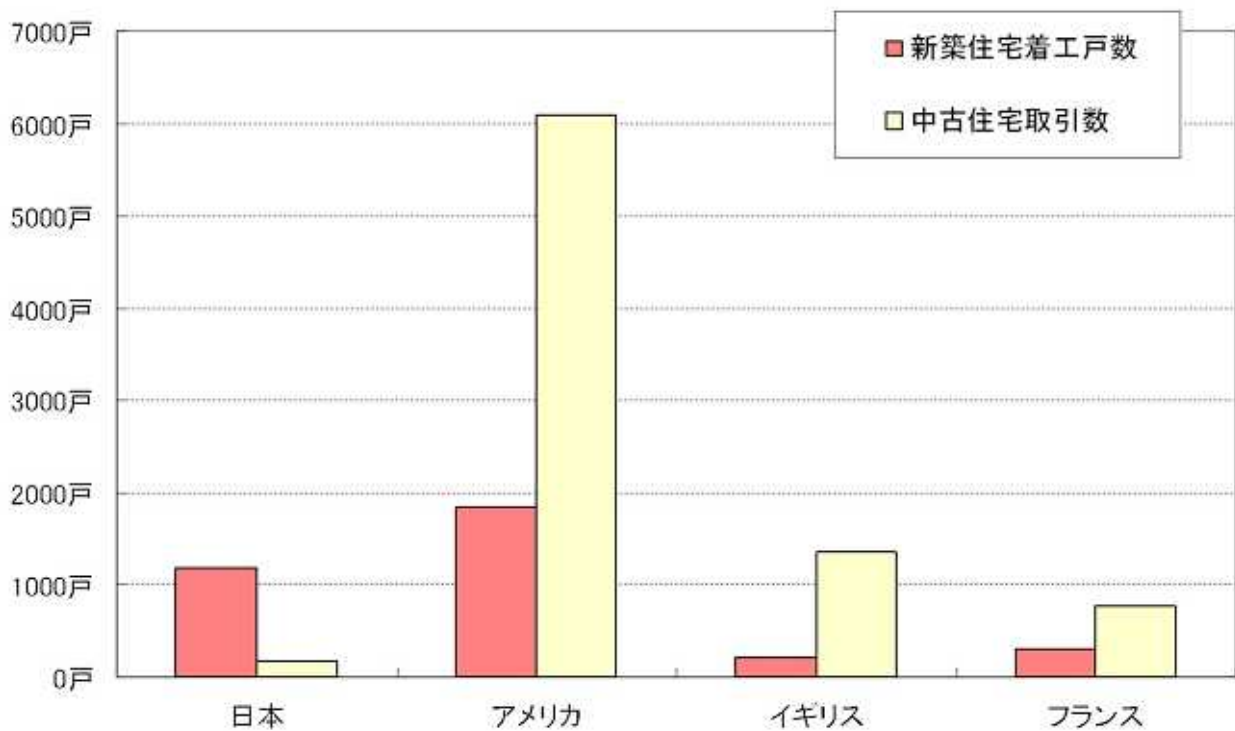
他先進国のように「住宅需要」「住宅建設見込み」を推計する住宅総量目安を策定しておけば、過度に新築住宅がつくれ、日本全国、空き家だらけということもなくなるでしょう。

ちなみに、割合が高いのは、アイルランド 38.9%、スペイン 31.2%、ギリシャ 24.6%など。住宅バブルがはじけている代表 3 カ国です。かつての我が国の年間 120 万戸ペースというのは 20.8%と、住宅バブル国並み。住宅生産業界団体が目論む 100 万戸の場合で 17.3%となります。

しかしこのような政策は、政治の強力な後押しがなければ不可能。現在、こうしたことは社会的課題として話題に上っておらず、ましてや現行の政治にはそのような力もない状態。本格的に、他先進国並みの中古住宅市場となるには、このような施策はマストといえます。



「経済調査研究ビュー」別冊(2009年10月)
 「ヨーロッパにおける高層集合住宅の持続可能な再生と団地地域の再開発」 翻訳版より筆者作成



資料：日本：国土交通省 住宅着工統計、平成15年住宅・土地統計調査、
 アメリカ：Statistical Abstract of the US、
 イギリス：Housing Statistics 2004、
 フランス：Annuaire Statistique de la France edition

一方で、中古住宅流通やリフォーム市場を活性化させるにあたり、新築住宅建設を一定程度抑制してしまうと、「経済はどうするのだ」といった声も聞かれます。

確かに新築住宅建設は経済波及効果が高いとされ、これまで景気対策として用いられてきました。新築住宅建設による生産誘発効果（経済波及効果）は約2倍とされているのに対し、個人間の中古住宅流通はGDPにカウントされず、リフォームの生産誘発効果も約2倍あるとはいえ新築住宅建設のボリュームには追いつきません。しかし造ったそばから価値が毀損する住宅を買わせているのは、住宅ローンという負債が個人に残るだけ。新築住宅販売の売上や利益は業界側のものですが、引渡し後の中古住宅の価値は個人のもので、これは国債発行による公共工事と構図としては似ていて、負債が個人に集中するぶん、たちが悪いのです。

実際、住宅ローンを組んだ世帯の多くが、住宅ローン残債が住宅の価値を上回る「家計内債務超過」を抱えています。住宅ローンを組んでいる世帯はそうでない世帯に比べて消費を控えているといった調査結果も、このことが影響しているものと推察されます。

新築住宅建設による景気対策は基本的に業界に対するもので、ごく短期的な効果しかないかも知れないどころか、長期的には大きなマイナスを生んでいる可能性が高いのです。個人に資産を持たせることによる内需経済誘発効果が、中古住宅の活性化にはあります。

老後に自宅を活用する「リバースモーゲージ」が、各政党のマニフェストなどに掲げられながら一向に実現しないのは、価値毀損を放置しているからです。自宅を担保にお金を借り、死ぬまで返済不要。本人死亡後、不動産を売却することで借入金を返済するリバースモーゲージといった仕組みは、本格的な高齢化で社会保障費の増大が懸念されている我が国において、必ず実現させたいところでしょう。

「新築がある程度供給されないと中古住宅は動かない」といった声も業界内には少なからずあります。しかしそれは「新築が供給されるから中古住宅の売り物件が出るのだ」といった理屈。

確かにそれはそうなのですがそれも程度の問題であり、新築住宅を造るなら、その分必ず増える空き家による街の価値毀損、空き家対策費なども計算に入れる必要があります。

ところで先述の、新築住宅建設の生産誘発効果（経済波及効果）について、当時この数字を出すのに携わった清水千弘氏（ブリティッシュコロンビア大学客員教授）がご自身のTwitterで以下のような発言をしています。

「住宅投資の投資乗数は、1990年代後半に、私が旧経済企画庁で計算したものが、いまだに利用されている。一生懸命積み上げて大きくした数字です。猛省しています。」

■最後に

前述したとおり、本提言は完璧とまでは言えないものの、これまでにない意欲的なものです。これらの方策が本当に実行されることになれば、日本の人と不動産の関係は確実に良くなります。大切なのは「確実に行われること」です。先延ばしになったり、骨抜きになったりということがないように、国民が関心をもって意識を向けていく必要があります。

少なくとも不動産業界人は、こうした動きに注意を払っておくべきでしょう。そしてそのためには、各メディアのみなさんの役割が非常に重要といえます。

不動産流通市場活性化フォーラムの配付資料や議事録はこちらからご覧になれます
http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/sosei_const_tk3_000042.html



不動産の達人

株式会社さくら事務所

Real estate leading company

0120-390-592

日本で初めてホームインスペクション(住宅診断・住宅検査)を開始した、業界トップのリーディングカンパニー。新築・中古、一戸建て(建売住宅・注文住宅)・マンション・収益物件など、多様な対応力



22,000組を突破！ 第三者のホームインスペクション(住宅診断・住宅検査)実績ダントツNO.1！ 中立・公正を堅持した完全独立系の一級建築士事務所です



土日祝・全国対応

営業時間：10:00～19:00

※ 19時以降でもスタッフがいたら対応いたします



おかげ様で13周年!!

ご利用者数：22874組
(12/3/31 現在)

達人サービスの

お申し込みはこちら

▶ 申し込み窓口



お問い合わせ

お見積もりはこちら

▶ 受付窓口



サービス一覧はこちら

ホームインスペクションのベストタイミングはいつか?

ホームインスペクション会社の選び方失敗しない6つのポイント

22,000組を突破！さくら事務所が業界ナンバーワンの理由とは?

【新築一戸建て】に関するサービス



- ホームインスペクション(住宅診断・住宅検査) 契約前
- 内覧会(竣工検査)立会い・同行 契約後・引渡し前
- 工事現場(施工)品質チェック 建築前・建築中

【中古一戸建て】に関するサービス



- ホームインスペクション(住宅診断・住宅検査) 契約前
- 耐震診断/耐震基準適合証明書発行
- 瑕疵(かし)保険つき中古住宅保証
- リフォーム・リノベーション完成(竣工)検査立会い 契約後・引渡し前
- リフォーム・リノベーション工事現場(施工)品質チェック 建築前・建築中

【自宅一戸建て】に関するサービス

NEWS

4/27 寒例 排気管が繋がっていない中古住宅 [記事](#)

4/16 ホームインスペクション会社の選び方失敗しない6つのポイント [記事](#)

4/12 ホームインスペクションのベストタイミングはいつか? [記事](#)

プレスルーム最新情報!

最新報道資料

2012-03-27 リノベーション専用の施工品質診断サービス開始

プレスルームブログ

2012-5-9

メディア掲載のお知らせ

2012-5-1

メディア掲載のお知らせ(読者版)

不動産コンサルタント 長嶋修(ながしまおさむ) プロフィール <http://nagashima.in/>

不動産デベロッパーで支店長として幅広く不動産売買業務全般を経験後、1999年に業界初の個人向け不動産コンサルティング会社である、不動産の達人 株式会社さくら事務所を設立。以降、様々な活動を通して“第三者性を堅持した個人向け不動産コンサルタント”第一人者としての地位を築いた。国土交通省・経済産業省などの委員も歴任している。

2008年4月、ホームインスペクション(住宅診断)の普及・公認資格制度をめざし、NPO法人日本ホームインスペクターズ協会を設立、初代理事長に就任。また自身の個人事務所(長嶋修事務所)でTV等メディア出演、講演、出版・執筆活動等でも活躍中。業界・政策提言や社会問題全般にも言及する。『住宅購入入門 いま、何を買わないか』(講談社+ 新書)『マイホームはこうして選びなさい』(ダイヤモンド社)他、著書多数。



不動産の達人 株式会社さくら事務所 (東京都中央区/代表:長嶋修) <http://sakurajimusyo.com/>

株式会社さくら事務所は「人と不動産のより幸せな関係を追求し、豊かで美しい社会を次世代に手渡すこと」を目的として活動する、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社。不動産版「かかりつけのお医者さん」です。第三者性を堅持した住生活エージェント企業といった立場から、利害にとらわれない住宅診断(ホームインスペクション)や、不動産購入に関するさまざまなアドバイスを行なう「不動産の達人サービス」をご提供しています。

本件に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

株式会社長嶋修事務所 東京都中央区日本橋茅場町3-12-9 NIビル3F (さくら事務所内) <http://nagashima.in/>

TEL 03-3661-5277 FAX 03-3661-5285 取締役:大西倫加 press@sakurajimusyo.com