不動産流通の未来に向けて

一般社団法人不動産流通経営協会
FUDOSAN RYUTSU KEIEI KYOKAI
2021年7月（通巻11号）

FRK コミュニケーション

不動産流通の未来に向けて
FRKコミュニケーション
2021年7月
（通巻11号）

CONTENTS

3 Interview
不動産の流通とイノベーションが社会や経済を支える大きなインフラになる
東京大学大学院経済学研究科・経済学部教授
東京大学連携研究機構　不動産イノベーション研究センター機構長 **柳川範之** 氏

8 ＜論点＞FRK「中古住宅購入における住宅ローン利用等実態調査」から
住宅購入を後押しする住宅ローン控除 築年数要件を見直すタイミングに
住宅ジャーナリスト 山本久美子

14 **コロナの影響と2021年米国不動産流通市況**
全米リアルター協会　日本大使　西川ノーマン裕子

18 **首都圏既存マンション市場の2021年上半期の動向と下半期の見通し**
㈱東京カンテイ　市場調査部 上席主任研究員　井出 武

24 ＜マーケット最前線＞主要エリアの店舗に聞く
東京都心／東京立川／千葉県浦安

28 不動産流通税の変遷①
不動産流通と税金
公益財団法人日本住宅総合センター　専務理事　大柿 晏己

30 ＜FRK調査・研究報告1＞中古住宅購入における住宅ローン利用等実態調査
住宅ローン控除制度の築年数要件が築浅物件（戸建て20年以内、マンション25年以内）を選択する方向に

32 ＜FRK調査・研究報告2＞既存住宅流通量 地域別推計
全国の既存住宅流通量は60.4万件 既存住宅流通比率は4割に

36 ＜「FRK第15回住まいと暮らしのセミナー」から＞有元葉子氏
多拠点居住を実践、家と暮らしへの考え方

39 編集後記

表紙イラスト　平野こうじ

Interview

不動産の流通とイノベーションが社会や経済を支える大きなインフラになる

柳川範之氏

東京大学大学院経済学研究科・経済学部教授
東京大学連携研究機構
不動産イノベーション研究センター機構長

柳川範之（やながわ・のりゆき）氏
中学卒業後、父親の海外勤務の都合でブラジルへ。ブラジルでは高校にいかず独学生活を送る。大検を受けたのち慶應義塾大学経済学部通信教育課程入学。同過程卒業後、1993年東京大学大学院経済学研究科博士課程修了。経済学博士（東京大学）。慶応義塾大学経済学部専任講師、東京大学大学院経済学研究科・経済学部助教授、同准教授を経て、2011年より現職。
内閣府経済財政諮問会議民間議員、東京大学金融教育研究センター・フィンテック研究フォーラム代表。一般社団法人スマートシティ・インスティテュート代表理事など。
主な著作物に『日本成長戦略　40歳定年制』（さくら舎）、『東大教授が教える独学勉強法』（草思社）、『東大教授が教える知的に考える練習』（草思社）、『４０歳からの会社に頼らない働き方』（ちくま新書）、『法と企業行動の経済分析』（日本経済新聞社）など。

東京大学は学内7部局が参画して不動産分野について研究する「不動産イノベーション研究センター」（略称CREI）を昨年4月に設立しました。学内が分野を越えて連携し、不動産を研究するための拠点を設けるのは日本の大学では初めてとなります。CREIでは適切な不動産流通市場を形成していくための研究も進めています。CREIの代表を務める東京大学大学院経済学研究科・経済学部教授の柳川範之氏にCREIの狙いや今後の研究内容などを聞きました。

――学内が分野を越えて連携し、不動産を研究する拠点を設けたCREI発足の意義は何でしょうか。

柳川氏　不動産に関する学術的な研究関心の高まりが大きな背景としてあると思います。経済学、工学、公共政策など、さまざまな学問分野で不動産に関する関心が高まって学術的な研究が進んできたことを背景に、それぞれが独立して行うより連携した方がお互いの知見も高まっていいだろうとなり、学部をまたがった連携研究機構という形で発足しました。学問的に不動産がクローズアップされるようになったのは、現実の社会や経済、技術分野で不動産のインパクトが大きくなってきたためだと思います。

私の分野である経済学では、マクロ経済の変動と不動産価格は非常に大きな関係があることがわかってきました。また、不動産の取引市場というマーケット面でみたときに、不動産がより適切な価格で取引されることは経済全体にとっても非常に重要だということで関心も強くなっています。経済学だけでなく、工学や都市工学においても、スマートシ

ティなどが議論されており、データを活用した都市づくりやエリア開発などについて、学術的に研究していく必要性が高まってきています。

適切な不動産流通市場をつくるために経済学的な知見とデジタル技術を活用

――不動産流通に関する主な研究テーマや今後の活動について教えてください。

柳川氏　適切な不動産流通市場をつくることは、社会における資産活用にとって非常に重要だと言えます。社会全体の中で不動産流通市場は大きなウエイトを占めているはずですが、株式市場などと違って不動産は個別性が高く、さまざまな特徴があるため、市場で需要と供給が一致するように価格を決めればいいという単純な価格形成ではないと考えています。いろいろな制度整備を行うに当たっても学術的な蓄積が必要です。そのため、法律や政策に関する見解などに加えて、マーケットメカニズムをうまく機能させるための取引市場のあり方に関する経済学的な知見、そしてさまざまなデジタル技術を活用することで、よりしっかりとした流通市場がつくられるよう研究を進めています。

現在具体的に立ち上がっているプロジェクトには、空き家などの価格形成がきちんと行われているかという研究があります。売り手が高めに出しがちではないかという業者からの声もありますが、それを感覚的ではなく、CREIで専門家がデータ分析をして本当にそうなのか、そしてそれがもたらすマーケットのひずみなどを分析していきます。不動産は放置しておくと経年で減価していきますが、その減価のスピードはどのくらいなのかという研究も行っています。今計算中ですが、ここ数年で減価するスピードが落ちてきている可能性もあります。そのことについても感覚的にではなく学問的・定量的な分析を行っています。

――これからどういう研究が有効になってくるのでしょうか。

柳川氏　データと分析に基づいて実態を把握することが重要であり、不動産流通や不動産の実態をできるだけきちんと把握することが第一だと思っています。「不動産」と一言で言っても、空き家などいろいろあります。空き家にしても、空き家になった理由はいろいろあり、人が住める空き家とそうではない空き家は違いますし、過疎地と住宅密集地とでは全く実態が異なるでしょう。そういうことに関する現実の詳細なデータ収集と分析を行うことが学術的にも重要です。

今はいろいろなテクノロジーを活用することで、詳細な実態把握あるいは詳細なデータ化が可能になりつつあるので、

それをしっかりやっていくことが土台だと思っています。データベースができれば、それを利用して多くの研究者にいろいろな視点で分析や提言をしてもらえる。場合によっては国土交通省や政府がそういうデータを活用することでなんらかの政策に結びついていくこともあると思います。その土台づくりがアカデミックな研究に求められるものであり、そこに注力すべきです。ただし、データベース化だけでは、われわれとしてもミッションの半分しか果たしたことにならないと思いますので、具体的な政策課題についてしっかりとした分析をしていくことが重要になります。より良い流通市場をつくることが、どう不動産の有効活用と新たな不動産を生み出すことにつながるのかという知見にも繋げていきたいと考えています。

そして、連携研究機構として違う分野の人と連携しながら研究することには大きな意義があり、一つのテーマに特定の研究家だけでなくいろいろな研究家に集まってもらって議論していきます。それに加えて、不動産は実体がある世界なので、抽象的な学問的連携だけではなく現場をよく知っている業界の人や政策に携わっている人、いわゆる実業の部分に詳しい人に入ってもらい、机上の空論にならないよう地に足がついた研究活動をしていくことが大きなポイントだと思っています。

新しい価値を見いだすことで不動産流通市場も活性化する

――AIやIoTなどの新技術の導入によって不動産流通のイノベーションはどのように進み、ビジネスモデルはどのように変わっていくのでしょうか。

柳川氏　現在は、いろいろなテクノロジーを使って不動産に関する実態や特性を把握することができるようになっています。今進んでいる話では、グーグルマップの画像データを利用することで、ある不動産から見える景観をデータ化することです。いろいろなセンサーを付けて、あるビルにはどのくらいの需要があるのか、周囲の人流はどうなっているのかを把握できれば、不動産に関する需要や特性が今まで以上にリッチに把握できます。駅からの距離やサイズなど不動産の内容を説明するファクターはいろいろありますが、その説明要因が今までよりはるかに多くなり、より詳細なデータに基づいて不動産を評価できるようになるというのが一つの側面です。

もう一つは、そういう評価を使ってスムーズなマッチングができることです。スムーズな取引が可能になる仕掛けが生まれることも期待しています。技術特性をうまく使えば取引のマッチングに関して新しいビジネスモデルが起こり、スタートアップが入ってくることもあると思います。新しい技術におけるビジネスモデルの評価も研究対象であり、それを支える必要な制度要因があればその政策も考えるということも出てくると思います。不動産取引をスムーズにする技術革新や技術活用もこれから出てくると期待されます。

不動産の特性に関するデータが集まれば、どんな不動産かわかるのでミスマッチが減ります。個別性が強いものに関してはどうやってうまく取引をマッチングさせるのかが重要になるので、テクノロジーをうまく使えれば、売る方買う方、貸す方・借りる方が満足する形でマッチングできるようになります。

これに関しては「プロップテック（PropTech）」と呼ばれる不動産の新技術があり、主要な研究テーマの一つとしてこれから研究を進めていきます。具体的には、海外で展開されるプロップテックのようなことは、日本ももっとできるのではないかということで、テックを専門とする企業と地域の不動産会社とを結びつけるようなことをこれからやっていきます。東京はいいのですが、地方の不動産を扱おうとすると「人口が減っていくところでテックと言っても仕方ないよね」ということにもなりかねませんが、そうではありません。そういう地域でも不動産は動くし、動かすためにはテックが必要です。地域の活性化などとの相乗効果を狙って学術的な研究と、そうした新技術と地域の不動産会社とのマッチングを含めて両輪で押していこうと考えています。

ある不動産を有効活用できるような

テクノロジーの仕掛けはいろいろとあると思います。その発展形がスマートシティになります。テクノロジーをうまく使うことでまち全体を盛り上げる仕掛けができます。Maasなど、交通機関がうまく動けば有効に使える不動産もあるので、今までのような路線バスでは需要を吸い上げられなくても、オンデマンドバスがあってきちんと運行されれば、人が行かなくなっていた場所の有効活用もあり得ます。不動産がうまく使われるようなまちづくりや知恵出しもテクノロジーで可能になれば不動産価値が上がり、うまく価格や取引に反映されていきます。そんなことも技術活用としては考えられると思っています。

CREIでは、全体としてどんなことが起きれば、より市場や産業が活性化するのか、大きな視点で見て必要な支援があれば考えるというのが望ましい姿かと考えます。新しい価値を見出すことで、今まで動かなかった不動産が動いていきます。全体的に広がりが持てれば流通市場も活性化します。そこにはチャンスがたくさんあります。そういう方向性をしっかり打ち出せればいいと思います。その土台づくりを行い、学術的に伝えていくことによって投資が起こり、ビジネスの活性化や流通市場の活性化につながるという良循環になればといいと考えています。

不動産の価格情報で何が変わるのかを明らかにする

――不動産情報インフラのあり方についてどのように考えますか。

柳川氏　不動産価格などの情報を使えることで何が変わるのか、どんなことがより良くなるのかをしっかり明らかにすることがCREIの一つ大きな役割だと思っています。現行のレインズデータでも何がわかり、何が不動産流通市場に貢献できるのかということを明確にしていく必要があります。何でも情報を開示しましょうということではなく、ある種の公開情報が整備されることの意義や価値をしっかり見せていくことが大切です。それが各事業者にとって役に立つということが見えてくれば、理解が得られる形で価格情報を整備することができると思うので、情報の蓄積・整備が流通市場の活性化につながるということについて納得できる循環をつくり出すためにも、きちんとした分析を行う必要があると思います。

その次のステップとしては、情報はムラなく集まってこそ意味があるので、なんの情報が欠けているのか、この情報があればもう少ししっかりした分析ができて、政策提言ができるということがあるならそれを明らかにしていくことが大事です。

三つ目のポイントはどこまでが公開情報であるべきか。公開情報とそれぞれの人が持っている情報があるので、どこまでを公開情報にするかという線引きの議論がこの先出てくると思います。ここからは私見ですが、経済学者としては、価格情報は基本的に幅広く知られた方がみんなに重要なシグナルになるので開示され方がいいと思っています。ただし、不動産は個別性が強いため、どんな条件の不動産がどういう価格なのかを細かく検討しなくてはいけない分野です。原理原則を明らかにしたうえであるべきデータ整備の姿を考え、データの活用の仕方をわれわれが整備する必要があると思っています。データをうまく使って価格を出す方法を科学的にやっていきます。海外でも行われていますが、日本でもそこはCREIが先陣を切って行い、それができたときに、本当に開示が必要な情報は何かを世の中に逆に問いかけたいと思います。

実態がよくわからないと、過度の期待と過度の心配を持つ人がでてきます。ですから、この種の情報がわかったときにできることや、起きることを科学的に示すことが重要です。われわれのミッションの第一はそこだと思っています。その結果として、この情報がこう使われるのであれば問題だとか、それだけでは全く役に立たないという意見が実態に基づいた評価になります。実態がない中で心配し過ぎたり期待し過ぎたりするのではなく、実態はこうだというのを見せてそこを積み重ねていくことで正しい理解と正しい評価をできるようにするのが重要であり、それが学問の一つの役割だと思っています。

今開示されている情報でできることはどういうことなのか、どんなメリットがあるのか、不足部分が開示されることで何ができるのか、ということを明らかにして、そのうえで問題が出れば改善すべきです。

――不動産流通の未来像とＦＲＫへの期待をお願いします。

柳川氏　これからの日本にとって、不動産の有効活用や高度な活用は決定的に重要になると思っています。冒頭申し上げたように経済学的には不動産の果たす役割はかなり大きいと認識されてきています。戦後からほとんどの日本人は持ち家を得るために働いているという部分がありましたので、個人の資産形成において不動産の果たす役割はものすごく大きい。また、多くの人がオフィスで働いていることを考えるとオフィス環境の整備も重要です。現在はコロナをきっかけにしてリモートワークや二地域居住などが出てきており、空き家対策も含めて各地域の不動産がどれだけ有効活用されるのかが二地域居住や二地域就労の大きなカギだと思います。これだけ長寿命化が進むと、自分の地元に帰ってそこで貢献できるようになりたいという人も多くなります。そうなると、不動産の地域経済における役割はより一層、大きなものになるでしょう。

経済の大きな発展や人々の暮らし方・働き方の変化を支えるのは、家が確保できるか、適切なオフィスがあるかということが引き続き重要であり、不動産流通がしっかりしていないとその地域に行きたくても行けません。そう考えると、暮らしや働き、個人レベルだけでなく企業活動も含め、不動産ができるだけ有効活用されることが非常に重要になります。

有効活用を促すためには、不動産仲介事業者ができるだけ良いマッチングをして有効活用できる不動産が流通することが不可欠です。この部分は社会や経済を支える非常に大きなインフラだと思います。FRK会員のみなさんの役割はすごく大きいし、変化の時代だからこそ、新しい場所に住みたい、新たなオフィスにしたいという希望が実現されるためには、流通市場がきちんとあることが一層重要になると思います。

こうした話を説得力ある形でお話するには、流通市場の役割を学術的にしっかり研究成果として出すことだと思いますし、人々の生活や経済活動にどんな成果が出るのかを、数値やデータで示すことは重要です。具体化しデータ化された分析結果を示すという役割を果たす。不動産流通、仲介の役割をデータ解析の結果として出せれば非常に大きな説得力になると思いますので、このCREIを起点として学問的な研究を進めることがますます必要だと思っています。

住宅購入を後押しする住宅ローン控除 築年数要件を見直すタイミングに

住宅ジャーナリスト 山本久美子

［筆者プロフィル］
リクルートにて、「週刊住宅情報」「都心に住む」などの副編集長を歴任。現在は、メディアへの執筆やセミナー等の講演等を行う。SUUMO ジャーナル、Yahoo!ニュース、東洋経済オンライン等連載多数

住宅購入で住宅ローンを利用し、住宅ローン控除を受けることが一般化

筆者がリクルートの住宅メディアの編集や記事執筆を通して、取材や調査で会った住宅の購入者たちは、一次取得者が多いという背景もあるが、ほぼ全員が住宅ローン控除を意識していた。このように、住宅を購入する際に住宅ローンを利用し、住宅ローン控除を受けるという流れは、すでに一般化していると見ていいだろう。

リクルートが2020年12月に実施した「『住宅購入・建築検討者』調査（2020年）」で、「認定長期優良住宅」や「フラット35S」「ZEH」などの優遇制度や優良な品質等を示すキーワードの認知度を調べたところ、最も認知度が高いのは「住宅ローン控除」の66%だった。ただし、住宅ローン控除は「中古住宅でも適用される」ことの認知度となると、残念ながら次のように下がってしまう。

〇住宅ローン控除の概要
「言葉も内容も知っている」66%
「言葉は聞いたことがあるが内容は知らない」22%
〇中古住宅でも条件を満たせば住宅ローン控除が適用される
「言葉も内容も知っている」58%
「言葉は聞いたことがあるが内容は知らない」26%
【調査対象】過去1年以内に住宅の購入・建築、リフォームについて具体的な一定の行動を取り、かつ検討に関与している20～69歳の男女（本調査集計サンプル数1,688件）

こうした実態のなか、中古住宅の購入と住宅ローン控除の関係について深堀りしたのが、一般社団法人不動産流通経営協会（以下、FRK）の調査だ。

7割が住宅ローンを組み、ローン利用者の7割が住宅ローン控除を活用

リクルートの調査が、過去1年以内に住宅の購入・建築、リフォームについて具体的な一定の行動を取ったことがある20～69歳、つまり「住宅取得やリフォームの検討者」を対象としているのに対し、FRKの調査は、2018～2020年の3年間に中古住宅を購入した20歳以上（本調査有効サンプル数は2,393件）、つまり「中古住宅の購入者」を対象にしているという違いはあるが、FRKの調査でも、「住宅ローン控除」の認知度は次のように高くなっている。

〇住宅ローン控除を知っているか
「どのような制度か具体的に知っている」49.1%
「具体的ではないが、制度があることは知っている」42.3%

では、どの程度の人が住宅ローンを利用し、住宅ローン控除の適用を受けたのだろうか。**【図表1】**がその結果だ。まず、住宅ローンの利用率は68.2%だった。逆にいえば、3割超の人が住宅ローンを利用せずに、中古住宅を買ったことになる。住宅ローンを利用しなかった理由としては、「物件の事情（築古、再建築不可など）で金融機関の審査が通らなかったから」（14.7%）など、審査がらみの理由もあった。中古一戸建てに限ると住宅ローンの利用率が64.1%に下がるのは、このあたりに要因があるのだろう。しかし、最も多い理由は「預貯金などで一括購入したかったから」（65.7%）だ。

次に、中古住宅の購入資金の内訳を見ると、預貯金などの金融資産のほかに、親などからの資金援助や所有している不動産の売却金、親族からの相続などが挙がった。富裕層の親族や買い替え層、ローンを組むことを嫌うシニア層など、ローンを利用しない一定の層もいると推察できる。

さて、住宅ローンを利用した68.2%の人たちはどの程度住宅ローン控除を受けたのか見ていこう。**【図表2】**を見ると、住宅ローン利用者のうち69.3%が住宅ローン控除を受けている。さらに、住宅ローン控除を受けた人のうち、54.3%が「住宅ローン控除が適用される物件を探すようにした」と回答している。住宅ローン控除が、住宅の購入と密接な関係にあることがわかる結果だろう。

住宅ローン控除が適用されない築年数の中古住宅を買っている人も多い

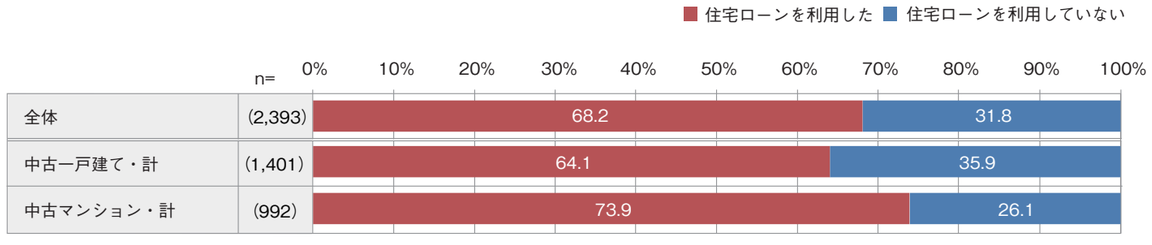
一方で、住宅ローン控除の認知度は、「制度があることを知っている」人まで含めると91.5%になるので、住宅ローン控除のことを知らなくて利用できなかったという人は少ないと見ていいだろう。住宅ローン控除を受けなかった理由はどこにあるのだろうか。

住宅ローン控除非利用者にその理由を聞くと、「住宅ローン控除を申請しても金銭的なメリットが少ないから」（15.2%）を理由に挙げた人もいたが、最も多いのは「住宅ローン控除を利用できる物件ではないから」（68.3%）だった。

次に、「住宅ローン控除を利用できる物件ではなかった」人の具体的な要因を聞くと、**【図表3】**の結果となった。「購入者の所得要件」や「住宅ローンの償還期間要件」を満たさない場合もわずかにいるが、多いのは「物件の適用要件」を満たさない場合で、その中でも「築年数要件」を満たさないという理由が73.7%と圧倒的に多い。

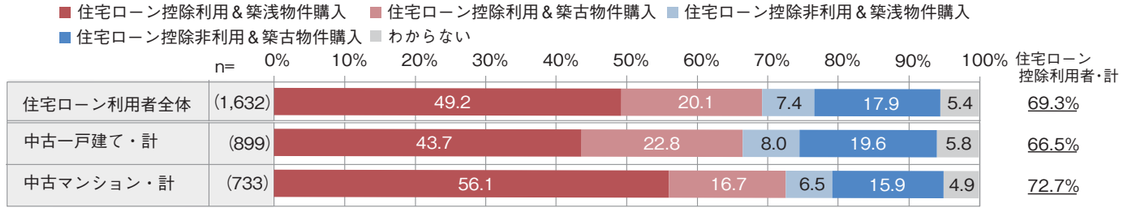
では、今回の調査対象者が購入した、中古住宅の築年数を確認しよう。**【図表4】**を見ると、中古一戸建て・マンションで折れ線に山があることがわかる。中古一戸建て（青線）では、「築1年～5年以内」と「築6年～10年以内」で高く、次に「築21年～25年以内」が高くなっている。中古マンション（赤線）のほうは、「築11年～15年以内」「築16年～20年以内」「築21年～25年

【図表1】中古住宅購入者の住宅ローン利用率

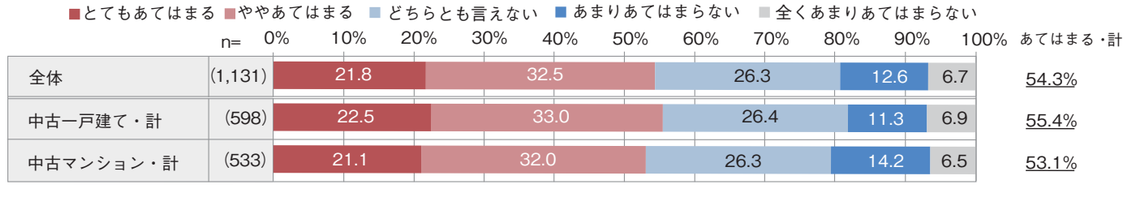


【図表2】住宅ローン利用者の住宅ローン控除適用状況と物件選びへの影響

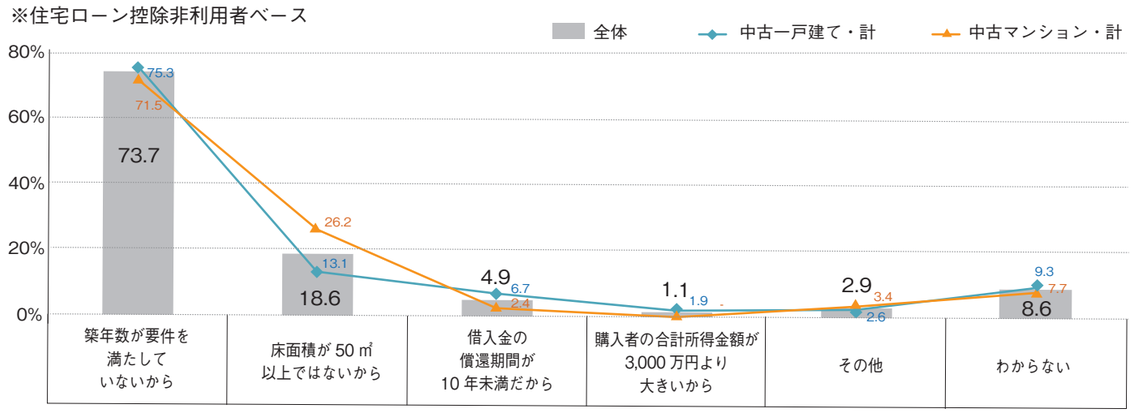
■住宅ローン控除の利用状況



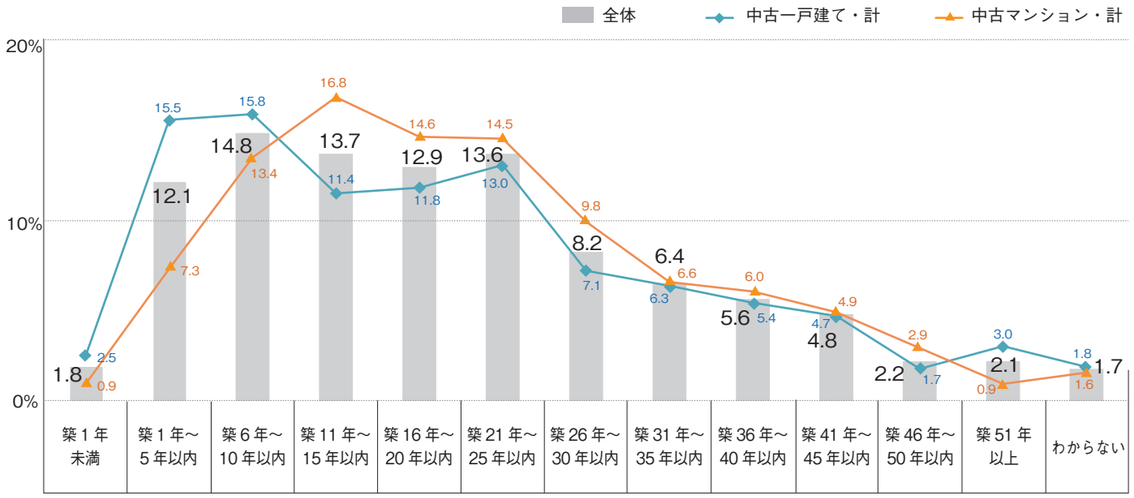
■住宅ローン控除が与える影響（住宅ローン控除が適用される物件を探すようにした）



【図表3】物件が要因で住宅ローン控除の適用を受けられなかった具体的な理由



【図表4】購入した中古住宅の築年数



以内」で高くなっている。比較的築年が新しく、かつ手ごろな価格の住宅を買っている人が多いことがうかがえる。

他方で、築年の古い住宅を購入した人が多いことも見逃せない。中古一戸建てで「築21年以上」を購入した比率は43.0%、中古マンションで「築26年以上」を購入した比率は31.0%。「住宅ローン控除」の適用要件のうち、築年数要件から外れる中古住宅を買った人がこれだけいるということだ。

築年数適用外でも耐震性要件を満たせばよいが多くの人は「特に何もしていない」

FRKの調査結果には、とても分かりやすいフロー図が掲載されている。このフロー図【図表5】を見ながら、住宅ローンの利用者で住宅ローン控除の適用を受けなかった人の状況を探っていこう。

これまで見てきたように、中古住宅購入者の68.2%が住宅ローンを利用した。ローン利用者の69.3%が住宅ローン控除の適用を受け、25.3%は適用を受けていない。住宅ローン控除の適用を受けなかった人の最大理由は、物件の適用要件を満たさなかったことで、特に築年数が要件外という人が多い。このことがフロー図からよくわかる。

しかし、築年数要件は「住宅の耐震性」を確認する一つの要件ではあるが、築年数が木造の20年、耐火構造の25年を超えても、建築士などの検査による右3つのいずれかの証明書があれば耐震性が確保されていると認められ、住宅ローン控除の適用対象になる。

【図表5】のフロー図を見ると、築年数が要件外だったうちの69.8%が「特に何もしていない」と回答している。そして、合わせて39.0%は証明書等を取ろうとしても「できなかった」ために、住宅ローン控除が使えなかったと回答している。

今度は、住宅ローン控除を利用した人で、築年数の要件外の築古物件を購入した人を見ていこう。【図表6】のフロー図を見ると、住宅ローン控除の利用者の23.4%が築年数要件外の中古住宅を買っている。住宅ローン控除の適用を受けられたのは、耐震性の証明書等を取得したからで、「耐震基準適合証明書」が43.8%、「既存住宅売買瑕疵保険」が26.8%で、「既存住宅性能評価書」はわずか2.1%だった。

中古住宅の耐震性の要件

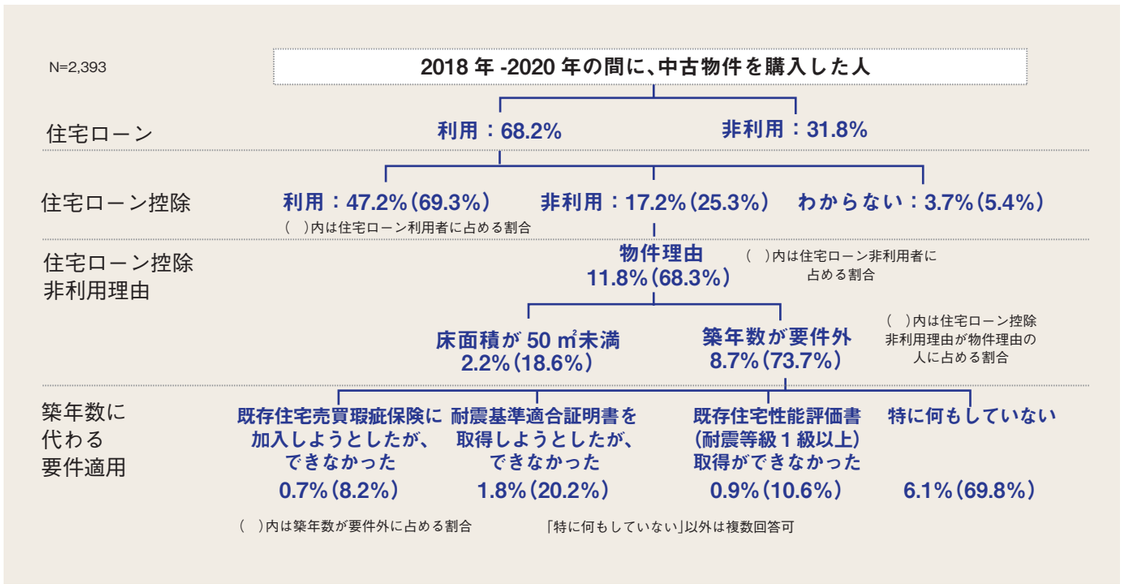
木造20年
耐火構造25年
or
耐震基準適合証明書
既存住宅性能評価書
既存住宅売買瑕疵保険の付保障証明

では、住宅ローン控除を利用するために、購入者が自ら証明書等を取得したのだろうか。【図表7】によると、「自分で手配した」のは、「耐震基準適合証明書」については半数(50.5%)いるが、「既存住宅売買瑕疵保険」については26.3%に過ぎない。つまり、「もともと取得あるいは加入した物件だった」ので、住宅ローン控除が利用できた、という人が多いわけだ。

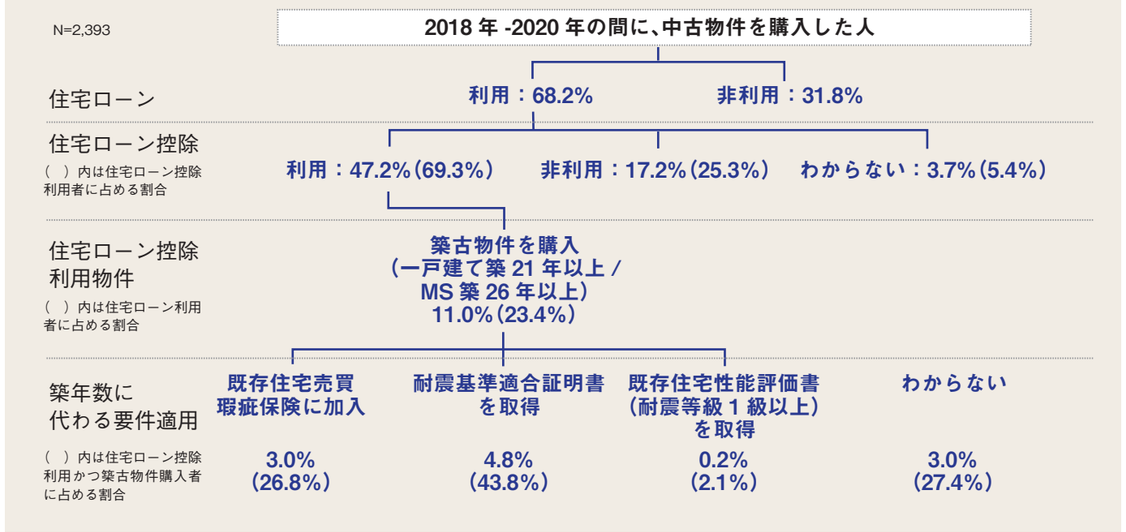
さらに、耐震性要件を満たしたことで住宅ローン控除を受けた人が購入した住宅の売主を見ていくと、「耐震基準適合証明書」では売主が不動産会社の割合が48.7%、個人の割合が46.3%と二分する形になったが、「既存住宅売買瑕疵保険」では売主が不動産会社の割合が73.4%と多くを占め、個人の割合は26.2%しかなかった【図表8】。どちらの場合も市場相場の比率から見ると、売主が不動産会社である割合がきわめて高いことになる。つまり、売主の不動産会社がサービスとして、瑕疵保険に加入したり適合証明書を取得したりしていた住宅を購入した可能性が高い、という実態が透けて見える。

もちろん、買主の中には、自ら適合

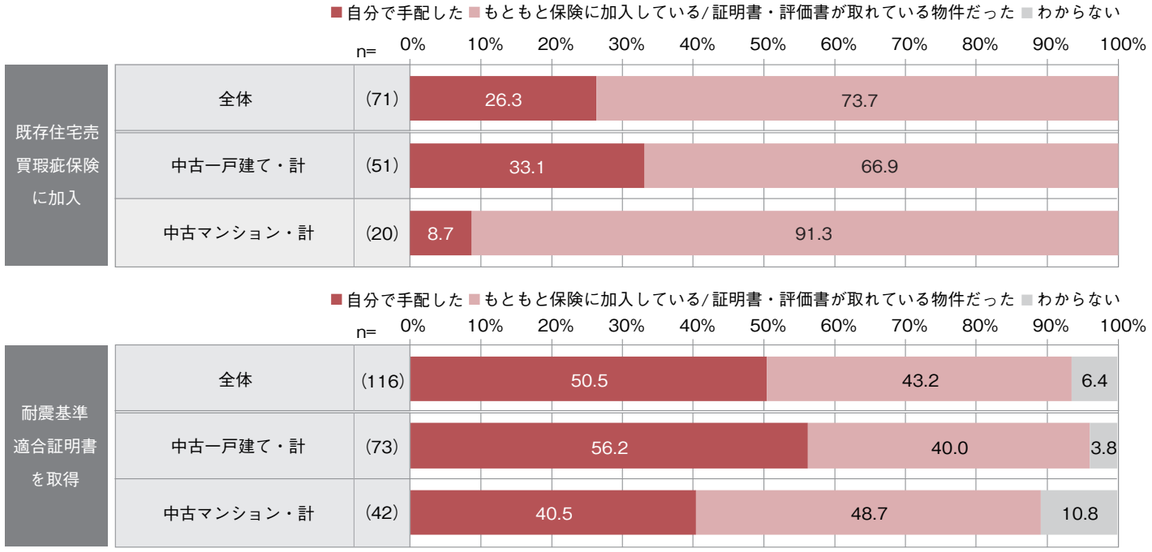
【図表5】住宅ローンおよび住宅ローン控除の利用状況(住宅ローン控除非利用理由)



【図表6】住宅ローンおよび住宅ローン控除の利用状況（築年数要件に代わる要件）



【図表7】築年数要件の代わりに活用した要件の取得方法（自分で手配したか）



証明書等を取得するように動いた人もいたわけだが、一般の購入者が自力で耐震性に関する証明書等を手配することは、かなりハードルが高いので、「特になにもしていない」人が多かったということになるのだろう。

耐震性要件を満たせば住宅ローン控除が受けられることを理解し、どうやって証明書等を取得するのかを把握し、そのための検査機関を探し、検査に立ち会うなど日程を調整し、費用を負担し……と取得するまでの一連の工程を自力で行うのは簡単なことではない。また、検査によってすぐに耐震性があると判定されればいいが、耐震性を満たさない場合には耐震改修をしたうえで検査を受ける必要もある。とても、専門知識などのない一般の消費者には、簡単には越えられないハードルだろう。

【図表8】中古住宅の売主別耐震性要件の比率

単位：%

要件＼売主	個人	不動産会社	一般法人
耐震基準適合証明書を取得	46.3	48.7	2.8
既存住宅性能評価書を取得	31.8	43.0	25.1
既存住宅売買瑕疵保険に加入	26.6	73.4	0.0
わからない	53.7	42.7	0.0

仲介会社のサポートはもちろん、築年数要件の見直しも必要な時期に

最近は、大手の仲介会社を中心に、売主へのサービスとして、自社で建物や設備の保証を付ける事例が増えている。保証の内容はさまざまだが、中には既存住宅売買瑕疵保険を活用している仲介会社もある。また一部の仲介会社では、買主へのサービスとして、瑕疵保険や適合証明書等の取得をサポート（耐震改修のサポートも含めて）する体制を作っている。仲介会社にとっては、手離れの悪いこうしたサポートはしたくないと思うかもしれないが、一般消費者がプロとして頼っているからには、積極的に支援をすることをぜひ検討してほしい。

ところで、耐震性に関する証明書等の大きな負担を強いる元になる「築年数要件」だが、果たして納得感のあるものだろうか。次に挙げる「住宅選びで重視した割合」を見てほしい。

○住宅選びで重視する（とても重視+重視）割合
「住宅ローンが組める物件であること」58.5%
「住宅ローン控除を受けられる物件であること」45.0%
「新耐震基準を満たした物件であること」54.1%

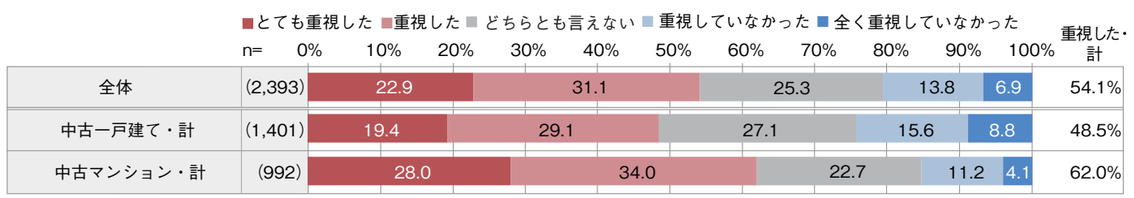
住宅ローン控除は住宅ローンを利用することが前提となるが、所得税等の還付という特典がある。それと同程度に、特典はないが住まいに対する安心感を持てる「新耐震基準」を重視する購入者はとても多い。特に、中古マンション購入者では62.0%になり、中古一戸建て購入者の48.5%と比べてかなり高い結果となっている【図表9】。

おそらく、多くの消費者は、新耐震基準＝一定の耐震性があると理解しているのだろう。筆者も執筆記事やセミナーで、マンションであれば新耐震基準設計を導入した1981年の建築基準法改正以降、一戸建てであれば耐震設計が強化された2000年の建築基準法改正以降であれば、一定の耐震性があると考えられると、その目安を説明している。新耐震基準のマンションの場合、現時点ではおよそ築40年以内が該当する。ところが、住宅ローン控除の築年数要件では築25年が上限となっている。この違いはどこにあるのだろう。

住宅ローン控除の歴史は古い。1972年から住宅購入者への所得税の減税制度などがあったが、住宅ローン利用者への減税や中古住宅への対象拡大などでその姿を変え、築年数も緩和を繰り返し、現在と同じ「木造が築20年以内、耐火構造が築25年以内」になったのは1999年のことだ。住宅ローン控除は、その後も対象期間や控除上限額を変えながら、住宅購入を支え続け、現在まで続いているが、築年数要件は 20 年以上も変わらないままで来ている。

おそらく、建築確認日よりも築年数のほうが一般的にわかりやすく、木造20年、耐火構造 25 年という条件も納得感のあるものだったのだろう。ところが、築年数要件を満たさない中古住宅を購入する人も増え、耐震性 の要件を満たして住宅ローン控除を活用しようとすると、消費者側に大きな負担をかける構図になっている。耐震性の要件の妥当性について、そろそろ見直されてもよいタイミングに来ているのではないだろうか。

【図表9】住宅選びで「新耐震基準を満たした（1981年以降に建築確認申請した）物件であることを重視する度合い



コロナの影響と2021年米国不動産流通市況

全米リアルター協会　日本大使　**西川ノーマン裕子**

NARについて

アメリカで不動産業を営んでいるほとんどの不動産エージェントが全米リアルター協会（NAR）に加入しており、全米の取引総数の約90％がNAR会員による契約となっています。アメリカは各州が法律を管轄していますが、NARのメンバーになると各州のリアルター協会が作成する契約書のひな型を使ってほとんどの契約業務を行うことができます。また不動産協会に入ると各協会が保有するMLS（Multiple Listing Services）というシステムに入ってマーケティングを行うことできます（独立系のMLSもあります）。このような仕組みがしっかり整っていることもあり、NARにはほとんどの事業者が入っていまして、会員数は約140万人。アメリカの人口は約3億3,000万人なので、230人に1人がリアルターということになります。

会員のプロフィールですが、平均年齢50代で、女性が60％以上、短大卒か大卒が中心。アメリカは転職が多く、セカンドキャリアやサードキャリアで転職して不動産業界に入る人が多いようです。日本と違いエージェント制なので自営業扱いです。不動産会社に属す必要がありますが、自分の時間に合わせてフレキシブルに仕事ができますので、例えば子育てをしながら仕事ができるなど、女性が働き続けやすいため女性比率が高いと思われます。

NARには様々な部門があります。行政に対するロビー活動はNARのコアな存在意義になりますが、全米のホームオーナーシップを拡大するための活動を活発に行っています。また、MLSは日本のレインズに相当するものですが、MLSに関してどうルール付けをするのかという委員会もあります。私が担当しているグローバルアンバサダー（大使）は国際部門の中にあります。

NARは全世界74カ国の109の協会と友好関係を結ぶ協定を結んでいまして、それぞれの国に担当の大使を任命しています。日本ではFRK、JARECO（日米不動産協力機構）、不動産協会、全宅連、全日の5団体と結んでいます。

複数の団体がありますので、アメリカと何か協働するときにはJARECOを窓口にまとめていただいていますが、機会があれば喜んで情報提供をさせていただきます。

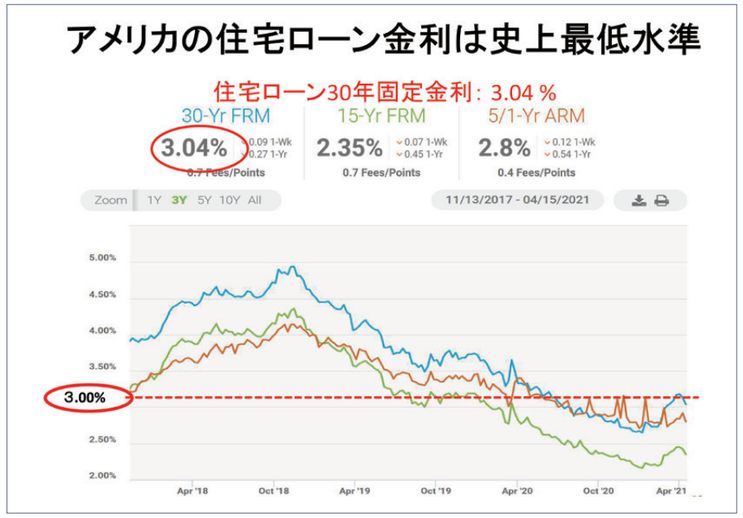
コロナの影響と米国不動産流通市況

2020年春先はコロナで全世界の不動産マーケットは凍り付いたような状態でした。アメリカでもいろいろなビジネスがストップして2020年4月は失業率が14.7％と、この十数年で一番高くなりました。その後いろいろな対策や政府によるガイドラインができて徐々にビジネスが再開し、現在（2021年3月時点）は全米で6.3％、カリフォルニア州で8.3％くらいまで落ち着いてきています。

オバマ大統領以降、トランプ、バイデンとずっと景気は回復傾向で、雇用件数はずっと右肩上がりでした。その10年間で積み上げた数字が2020年4月にコロナで一気になくなったというのが今回のコロナショックでした。米国では、いろいろな政策、特に景気刺激策（Stimulus Package）として、全国民に去年と今年の2回、1人1,200ドルと800ドルなどが支給されるとともに、失業保険も申請しやすくなり、景気は回復に向かいました。また、コロナで打撃を受けたレストラン業界などのオーナーには経費の何割かが補填されるなど、予算を取って景気刺激策を進めてきました。その結果、GDPに関しては2020年Q2に前年比-8.5％と落ち込みましたが、Q4は少し回復して-1.2％となりました。そして、個人所得は2020年Q2が前年比＋10.7％、Q4は＋4.3％と前年より増加するという興味深い結果となりました。これは、旅行業界やエンタメ、映画関係、音楽関連など一番打撃を受けた業界は一年間を通じて大変厳しい状況でしたが、ガイドラインに沿って、仕事が復旧している業界もたくさんあったことによります。例えば商社などは全て在宅勤務となりましたが家で普通に仕事ができましたし、物流も売り上げが伸び、生活密着の業界（Essential Business）や、外出が制限されたためとりわけAmazonなどの配送が発達しました。Eコマースが大幅に伸びたのでそれに携わっている業界の売り上げはものすごくアップしました。

アメリカは消費文化なので景気が良いとクルーズや海外旅行のほか、いろいろな業界のビジネス系コンベンションでは数万人規模で集まってパーティーなども催されたりしてお金を使います。こうしたものが一切なくなったので、それらに代わって近場にキャンプに行ったり、車で行ける範囲で遊ぶなどが娯楽の中心でした。アメリカ人はもともと貯蓄の概念が低いのですが貯蓄額も増えたそうです。コロナが落ち着いて今年後半に景気はかなり戻るのではないかと言われているので、この貯金が消費や家の頭金に回るのではないかという話をよく聞きます。

図1



コロナの状況は、州によって違いますが、カリフォルニア州は1～2月にまず65歳以上、4月1日からは50代、4月15日からは16歳以上のワクチン接種がスタートし、かなり普及しています。私も1週間前に1回目を打ってきました（4月15日時点）。様子を見ながらですがレストランも開きはじめ、夏頃には回復すると言われています。

アメリカの住宅ローンのほうは、コロナ禍で金利がかなり下がりました（**図1**）。ブルーのラインが30年固定金利です。アメリカでかつて1番高かった金利は18％くらいだったそうですが（1981年）、20年前の2000年代でも6％前後でした。2018年からの金利の推移を見ると4％台後半で推移していましたが、2020年の夏頃は3％を切って2.7～2.5％、頭金率が高いとさらに低い金利で借りられました。日本人には2％台の金利は高く感じるかもしれませんが、アメリカ史上最低水準です。これによってローンの申し込みは前年同月比で昨年5月くらいからかなり増えて、多いときは前年比30％アップという状況でした。まだコロナで停滞している時期でいったん冷え込んだのが3～4月でしたが、金利の低下を受けて「じゃあ買い時だ」とバイヤーが動き始めました。

物件不足で価格が上昇

カリフォルニア州不動産協会で定点観測をしている「売り時」「買い時」というアンケート（**図2**）では、買い手は競争が激しいので、買い時だとは思いづらいはずなのですが、19年の「買い時」が20％未満に対して、5月頃から29～30％まで上がりました。金利が低くなったことが影響していると思われます。売り手は、現在かなり売れ行きが良いため、「売り時」だと思う人が3月は63％に上っています。

また、売れ行きが良い背景には若い購入者が増えていることもあります。アメリカの人口の中で25％を占める「ミレニアル世代」が20～30代に突入し、家庭を持って家を買おうという年代になったこともあります。この傾向はまだしばらく続くと思われます。

2020年の1カ月ごとの販売件数は、3～4月は落ち込んでそこからV字回復して秋口までかなり売れ、年間では前年比3％アップしました。一方で、物件

図2

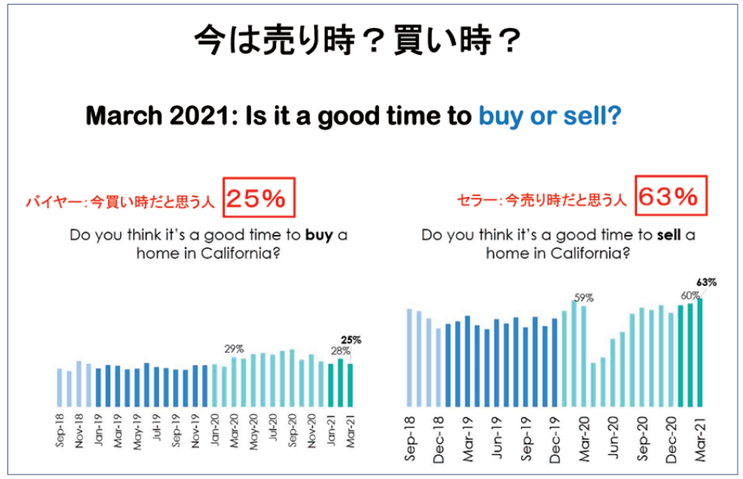
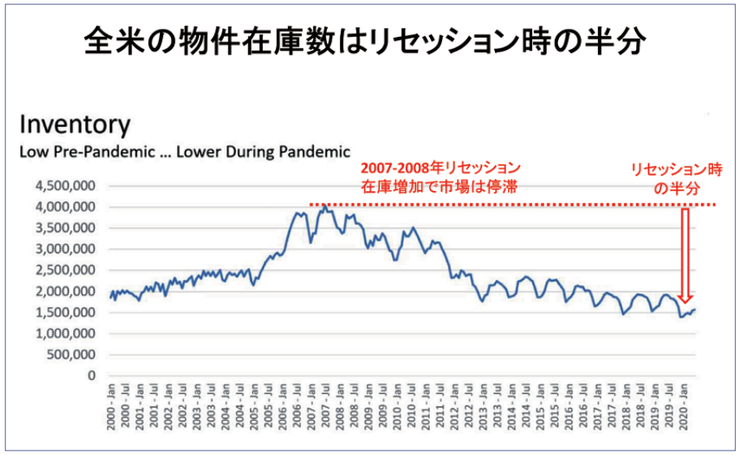


図3



数の在庫が少ない状況がずっと続いています(**図3**)。2008年9月のリーマンショックからリセッションの後、市場が停滞したので売りに出さざるを得ない物件もかなり増加しましたが、2013年くらいから回転が速くなり、市場に出ている物件流通戸数は2007～8年と比べて半分くらいになっています。これは回転が速いだけでなく、他にも大きな理由があります。

リーマンショック後、新築物件の供給が非常に停滞したことです。アメリカでは、すべての物件販売数の約80%が中古で、20%が新築となっていますが、この20%の新築が毎年供給され続けることで、人口が増加するアメリカの住宅需要に供給が満たされると言われています。しかし、リーマンショック後の新築物件数の推移をみると、2005～6年レベルから供給が大きく減少し、それが数年続きました。リセッションで銀行が負債を抱え過ぎてお金を貸せない状態となり、大型の住宅開発を行うデベロッパーへの融資がかなり難しくなったことが原因と聞いています。

そのほか、アメリカでは用途地域や地域ごとの規制がかなり厳しいのも新築が建てづらい原因となっています。例えば都心部で2階以上の建物が建てられなかったり大きな土地の分割分譲ができないなどの規制があり、人口増に対応して都心部で人口密度を高めなくてはいけないという命題があるにもかかわらず、高層化や密集化が難しい。加えて材料費の高騰や、リーマンショックで大幅に解雇したので、建設業界の人材不足もあります。例年150万戸程度の供給が必要だと言われていますが、50万戸程度の供給という年が数年続き、これがいまだに影響して全体的な流通戸数が低迷しています。

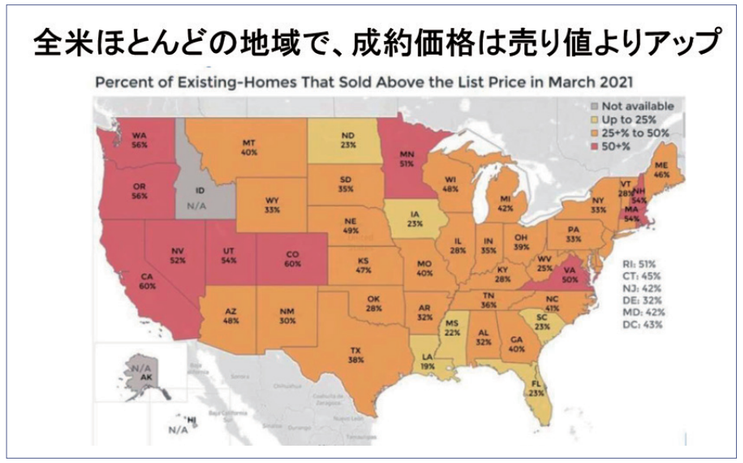
物件供給が少なく、買いたい人が増えているため、中間価格(ここでは平均価格でなく中間価格を使います)は前年比13～15%アップという状況が続いています。ロサンゼルス市の数字を見ると、中間価格は103万ドル(1ドル＝100円として1億300万円)で1年前から22.3%上昇し、ロングビーチでは76万5,000ドル、だいたい7,650万円です。ロサンゼルスよりは郊外なので数字が少し落ちますがそれでも前年比14%上昇と、今年になってからさらに動きが活発になっています。

これは全米どこでも起こっている現象で、競争が激しくて値段が上昇しています。日本は売り出してから買い付けが入ったらまずその人と契約していくと聞きますが、アメリカでは中古住宅を売りに出して多くのオファーが入った場合、期間を区切ってオファーを集めることができます。集まったオファーに対して1番いい人を選ぶときにもう少し高い金額を示すというカウンターオファーを出して、それに対して返事がきます。つまり、競争が激しいと売り出し価格より値段が上昇する構造になっています。このマップ(**図4**)は2021年3月のデータですが、赤い色は成約物件のうち50%以上の物件が売出し価格よりも成約価格が上がった地域です。オレンジは20～50%の物件が売出しより成約価格が上がった地域で、赤色オレンジ色でほとんどの州が占められています。各地で非常に売主が強いマーケットになっていて、今年は引き続きこの傾向が続きそうです。

協会の活動とコロナで変わったこと

今はかなり人が動けるようになりましたが、2020年の春先からはこれまでのように物件を気軽に見に行くことを制限されたため、テクノロジーが浸透しました。もともとオンラインでサインをする電子サイン(e-Signature)はかなり浸透していましたが、一部使わない人もいました。しかし今はそれが使えないと仕事ができないくらい、ほとんどが電子サインになっています。それに加

図4



えて、バーチャルツアー、3D、ドローンによる空撮などがあります。日本はどんな物件でも間取り図があると思いますが、アメリカは中古住宅がすごく多いという背景もあり間取り図はほとんどありませんでしたが、間取り図面の書き起こしも増えました。これまではお客さんと対面で契約書を説明していましたが、今は資料をシェアしてZoomで行うことが増えました。日本がハンコ文化であるように、アメリカはサイン文化でサインは偽造もあり得るので大変重要な書類は必ず公証人サイン(ノータリー)が必要となります。特に不動産売買では、譲渡証明書の受け渡しの際に必要となります。通常は必ず対面になりますが、オンラインでも公証人サインを認める州も出てきました。まだオンラインノータリーを認めている州の方が少なく、私が仕事をしているカリフォルニア州はできないので大変です。

リモートワークと意識の変化でいうと、家族全員が家にいるので家が狭い、部屋数が足りないということで、広くて部屋数の多いところを求めて郊外立地の人気が高くなっています。加えてリゾート地での半定住、たとえばここから90分で行けるスキー場や避暑地のエリアは去年の夏から秋にかけて例年の2倍くらい売れたそうです。

コロナ禍でも不動産の活動ができるよう、NARはいち早く政府や各地域の行政に対して活動のガイドラインを出してもらうようロビー活動に注力しました。その結果、不動産業界ではマスクをしたり換気や消毒、人数制限などを規定することによって活動可能というガイドラインが早い時期に出されました。こういった動きもNARの功績の一つだと思います。

もう一つ、ご存知のように、去年は人種差別をなくしていく活動が活発でした。Black Lives Matter、これは根深い問題で一言では語れませんが、アメリカには不動産取引において人種差別をしないことを取り決めたFair Housingという法律があります。NARでは改めて、不動産事業者として人種差別のない取引をしっかりとお客さんに伝えていこうという浸透の強化を図っています。例えばカリフォルニア州では、肌の色・宗教・出身国・性別・人種・障害・家族構成で差別してはいけないということを記したディスクロージャー書類が作られ、売主・買主、大家・テナントに書面で伝えています。また、不動産免許の新規取得と更新時にはCode of Ethic(倫理綱領)の勉強を必ず行いますが、リアルターメンバーは仕事にかかわらずFair Housingを念頭に置いて活動するという項目を追記しています。

NARとの窓口を担っているJARECOは国際交流、調査研究、教育研修を行っています。国際交流ではもっと交流を深めようと、バーチャルイベントを企画しており、調査研究は毎回テーマを決めて発表会をしてもらっています。教育研修はNARの公認資格を日本に輸入してもらい、日本語の講師とアメリカの講師が通訳を付けて話をするというようなことを行っています。

西川ノーマン裕子
ロサンゼルス在住、京都出身。大阪外国語大学卒業。(株)リクルートに入社し住宅情報誌部門に在籍。制作、営業部門を経て、住宅情報誌の編集長を務める。2004年に渡米。日系の情報誌『Lighthouse』の編集長を経て、不動産エージェントに転身。RE/MAX ESTATE PROPERTIESに所属し、ロサンゼルスの不動産の売買やリースに携わる。2013年から業界団体の活動に関わり、地元の不動産協会(Greater Los Angeles REALTORS®)ではグローバル委員会の委員長、全米アジア不動産協会L.A. Coastal支部では理事を務めた。2021年からは全米リアルター協会にて日本大使・モンゴル大使、またロサンゼルスの女性リアルター協会L.A./Beverly Hills支部では次期会長を務め、国際間の不動産取引の促進や女性リアルターの活動支援に尽力している。

株式会社東京カンテイ 市場調査部 上席主任研究員 **井出　武**

首都圏既存マンション市場の2021年上半期の動向と下半期の見通し

1 売り手市場への変化と継続的な「品不足」の発生

2021年から発生していたことではなく2020年下期から連続して起こっていたことであるが、中古マンション市場ではかなり深刻な「品不足」状態が発生している。この傾向はほぼ全国的に見られる現象で、2020年6月の最初の緊急事態宣言が解除されたあとから、ほぼ同時に起こっている。

首都圏では2020年の6月以降、買い住戸数が売り住戸数を上回る状況になった。買い住戸数はデータで直接集計することはできない。そのかわり、市場から消滅する住戸数をカウントすることでおおよその動きを見ることができる。当社ではそのような集計を行い、傾向を見ているが、2020年6月以降は2021年4月までこの傾向が継続しているため中古マンション市場に残る在庫住戸数が月を追うごとに減少しているのである（グラフ-2参照）。

グラフ-1では新たに中古市場に売り出された「新規住戸数」を示す青色の棒より、翌月に市場から消え去った「消滅住戸数」を示す赤色の棒の方が高くなる状態が継続して起きていることがわかる。これは市場が「売り住戸数＜買い住戸数」となっていて、この動きが一時的ではなく継続したことで、明らかな「売り手市場」となり、その結果として在庫が減少する状況になった。

このようなことが起こると2つの異なる動きが起こる。

①売り手より買い手が多い状況となるため価格には上昇圧力が掛かる

②「品不足」が継続すると欲しい人が多くいるのに売れないという機会損失が発生する

中古マンションを取り扱う仲介業者にとっては、買いたいという人が店舗に訪れても、紹介できる物件がないという状況に陥っていると見られ、さらに長期化すれば、機会損失により取扱件数の減少とそれに伴う売上の減少に繋がる可能性もあるので、決して楽観視できる状況にはない。

このような「品不足」は新型コロナの感染拡大以前と最初の緊急事態宣言の際には発生していなかった。各地でほぼ2020年6月というタイミングで起こっている点は大いに注目すべきポイントだ。コロナ感染症のマンション市場への影響は、価格や人気立地の変化といって面ではほとんど見られなかったのに対し、この「売り手市場」への変化はコロナ禍で起こった最大の変化であると言える。

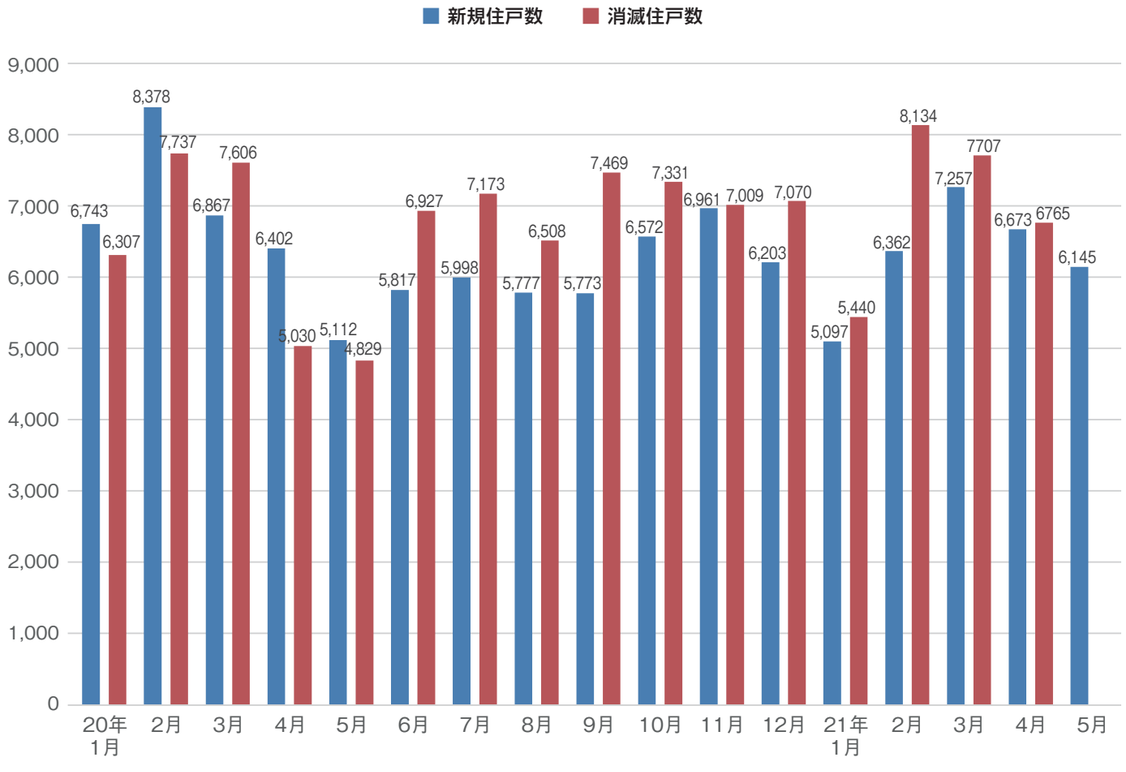
ではなぜ「売り手市場」となったのであろうか。これを証明するのは困難であるが、いくつかの仮説を立てて考えている。

①コロナ禍でも、史上稀に見る低金利政策と不動産税制優遇政策などが継続され追い風となっており購入意欲が衰えなかった。

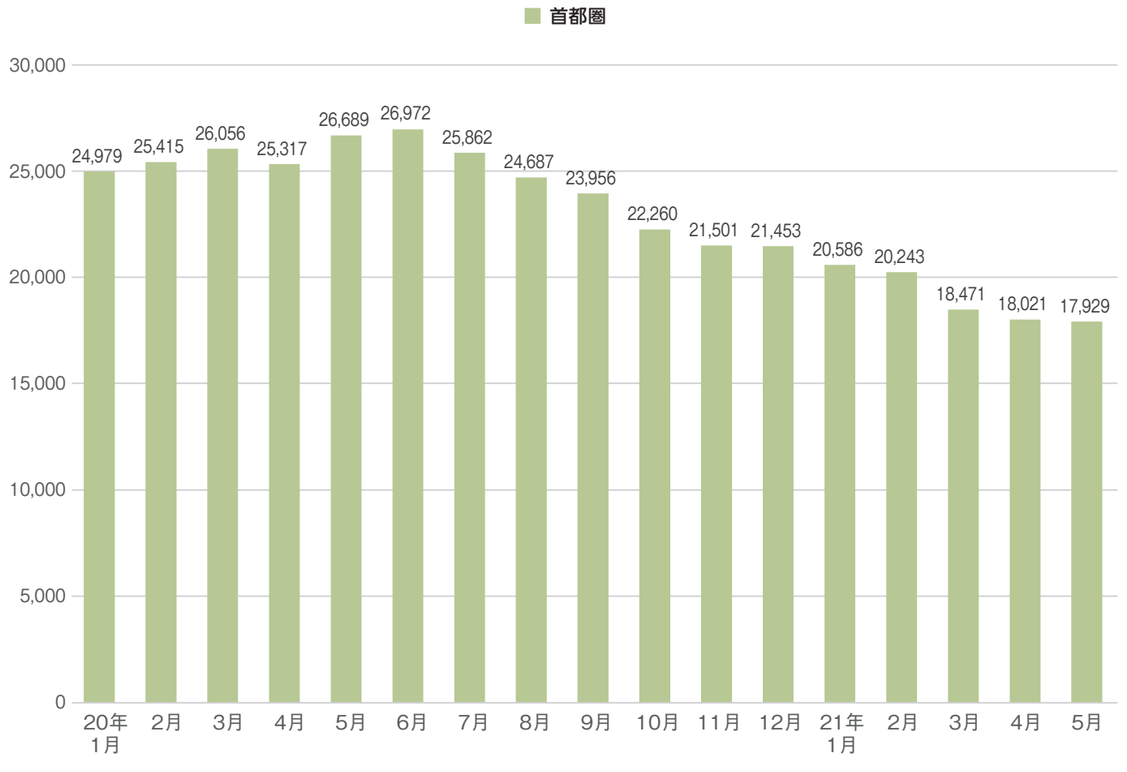
②コロナウイルスが全地球規模で感染が拡大したため感染リスクを避けることができる立地が存在せず、大きな買い替え心理を生まなかった

③コロナ禍による人の移動はあくまで一

グラフ-1　首都圏　中古マンション市場の新規住戸数と消滅住戸数の変化



グラフ-2　首都圏　中古マンション市場の在庫住戸数の変化



時的なもので、大都市には早晩人が戻ってくるとの意識が共有されたため主として投資マインドが冷え込まなかった。株価の再上昇と高止まり傾向も後押しした。

④世界の中の都市として日本の大都市は比較的安全であるとの認識が世界的に高まったことで、東京都心部などを中心に将来への期待から買いが進んだ。

以上の4点が考えられる。このような要因であれば、投資安定性の高い大都市の中心部、とりわけ東京都心部の不動産に人気が集中する傾向も頷ける。

2 中古マンションの「品不足」はどこで起きているのか

当社では2020年以降四半期単位で行政区別に新規住戸数がどう変化したのかを調べている。当初はリモートワークなどの進展によって立地選好が変化して、それが新規住戸数に現れる可能性について調査する目的で行ったものである。2020年10月に同年の第3四半期までの地図を作成したが、この記事作成にあたり昨年の第4四半期と2021年第1四半期を追加して可視化したものである。

中古マンションも新築ほどではないが、最初の緊急事態宣言時には住戸数の減少が見られ、第2四半期では住戸数そのものの減少と主として郊外に供給がほとんど見られない無色の行政区が散見された。しかし、第3四半期以降は徐々に新規住戸数が減少していき、売り渋りの状況に変化し始めたことで供給立地の面的広がりにおける回復は鈍くなった。第3四半期以降は前述の通り買い住戸数が売り住戸数を上回る状況が続いており、この動きは同年第4四半期まで継続した。そのため第2四半期よりも無色の行政区が増えており、面的な広がりも見られない。第4四半期では、新規住戸数がやや増加する傾向となったものの、コロナ前の第1四半期まで戻ることなく、1年を終えた形である。しかし、このような第3四半期→第4四半期の動きの中でも東京23区内では桃色の行政区が増加しており、“立地の郊外化”とはまったく逆の現象が起きていたことが裏付けられる。

しかし新型コロナの感染者が急激に増加した2020年の年末から2021年の年始、そして2度目の緊急事態宣言が発出された1月から3月にあたる2021年の第1四半期は再び感染拡大の影響が出たため新規住戸数は減少した。また、1月に再び新規住戸数の減少が発生したため、全体的には郊外の行政区で新規住戸数の減少が起こり、千葉県では市原市、印西市、佐倉市、神奈川県では相模原市緑区、厚木市などの郊外の行政区で前年同期（2020年第1四半期）と比べ1ランク下の色への変化や無色に変化しており、全体的な新規住戸数の減少が都心部ではなく郊外で起きていることがわかる。

3 郊外の新規住戸減少行政区の価格（坪単価）動向

このように郊外エリアにおいて新規の住戸マンション供給が減少していることについては、量的分析だけでなく、価格についても確認する必要がある。コロナ禍との関連は薄いとは言え、郊外都市においても住宅需要が高まり、価格が上昇することによって売り渋り等が起こり供給減少に繋がる可能性はあるからだ。

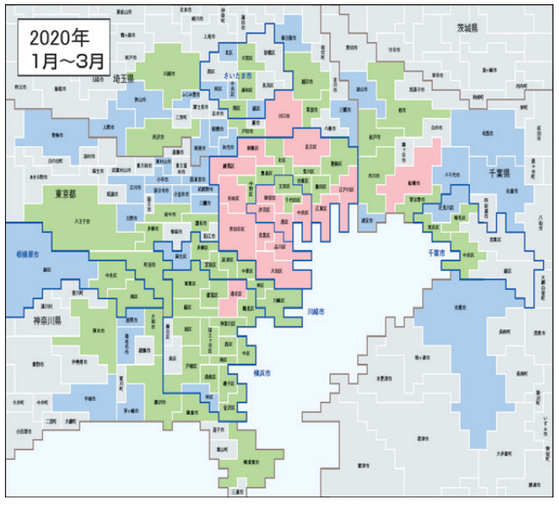
現在起こっている新規住戸数の減少は、物件を購入したいという人が多く存在するのに対して、「今は売るタイミングではない」との判断が働き、売りを躊躇う人が一定数存在するためであると考えている。この“売り渋り”に関してはまったく性格の異なる2つの理由が原因で起こっていると考えられる。

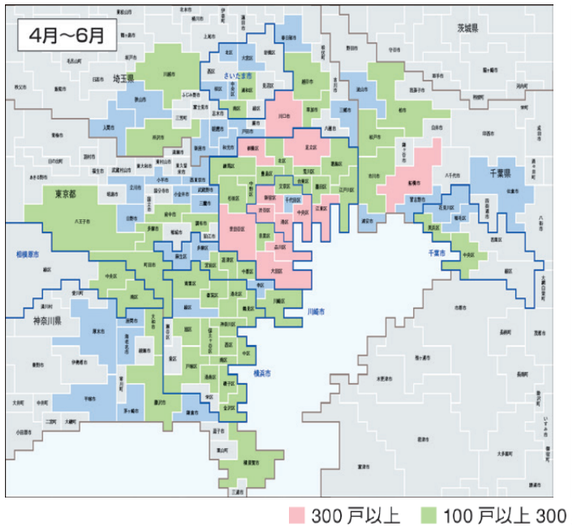
①実需で住宅購入や住み替えを考えている人は新型コロナ感染症が沈静化して雇用や給与面の不安が解消されるまでは「様子見」となっている。

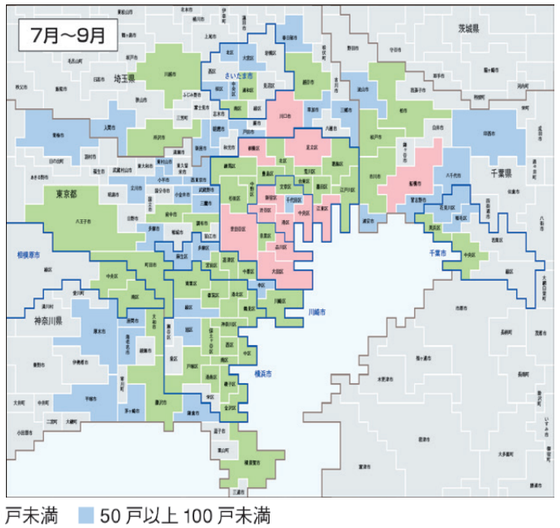
②投資目線で売却を考えている人は今後マンション価格が上がる可能性が高いので、更なる上昇期待から「待ち」の姿勢を取っている。

結果は同じ「売らない」という姿勢に行き着くのだが、その過程や考えはまったく異なるが2つの動きが重なり「売却＜購入」という図式が継続していると考えられる。

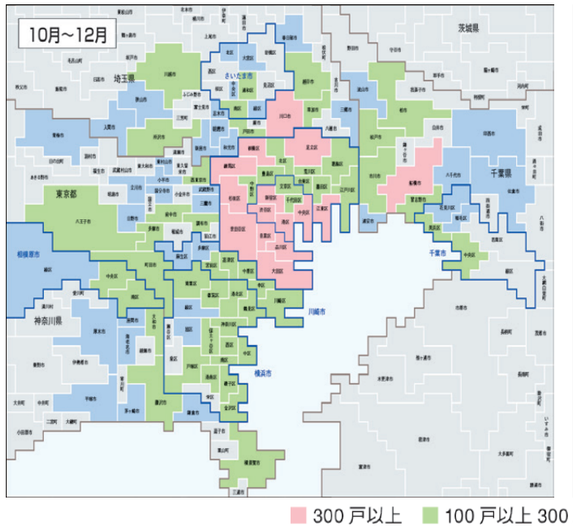
前述の新規住戸数が減少している行政区の中古マンション平均坪単価推移を示したのが次頁の**グラフ-3**である。このうち佐倉市と市原市は一見すると下落していたり上昇しているようにも見えるのだが、そもそもの坪単価水準がコロナ前の2019年以降で大きく変動しているとは言

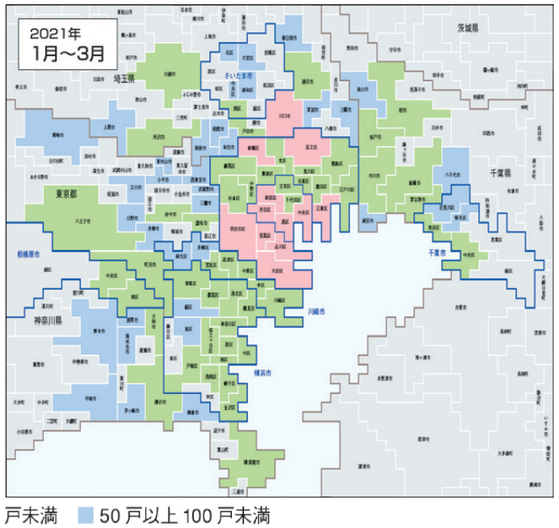






300戸以上　100戸以上300戸未満　50戸以上100戸未満





300戸以上　100戸以上300戸未満　50戸以上100戸未満

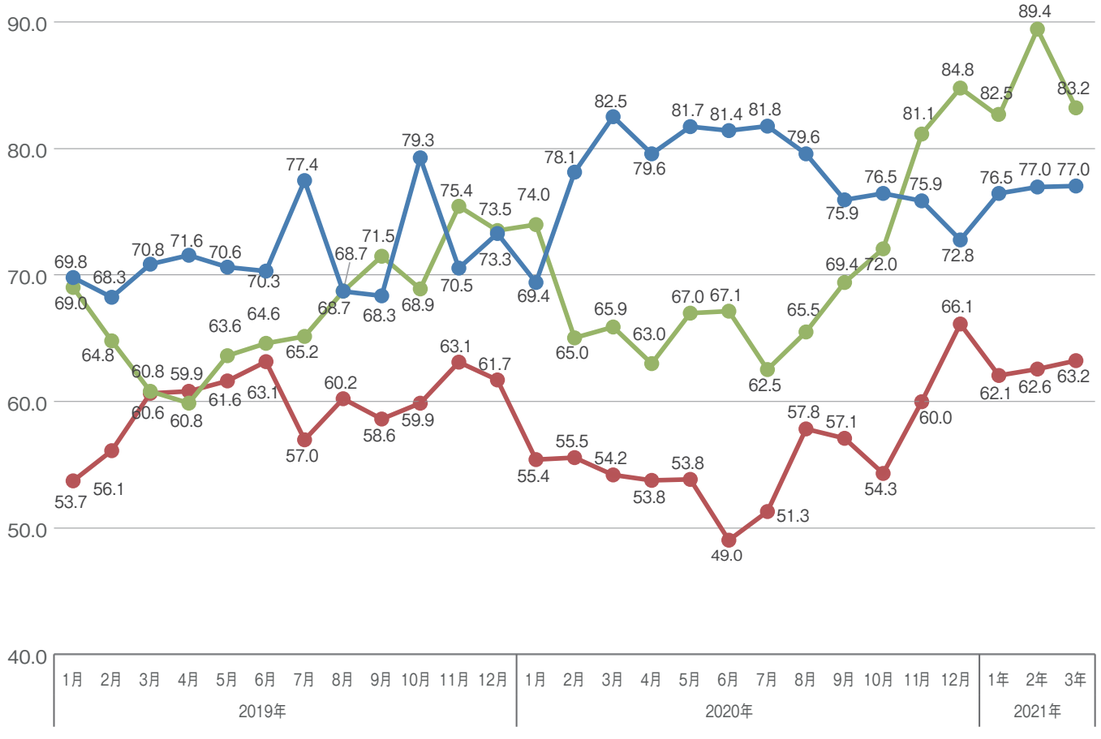
えない。またコロナ禍で市場に供給される中古マンションの減少によって希少性が発生し、価格が上昇しているとも言い難い。唯一印西市は明らかに上昇を示している。新規住戸数が減少する中で価格が上昇しているのだが、これは印西市に多くのデータセンターが建設され、一大データセンター都市への変貌が起きていることと無関係ではない。印西市は従来からの千葉ニュータウンの一都市から脱却しようとしており、他の2都市とは坪単価の動きは異なるものの、コロナ禍による動きとも無関係である。

グラフ-4は青色から無色となった相模原市緑区と緑から青にランクダウンした厚木市の坪単価を見たものである。比較のために相模原市中央区と南区も掲載している。これを見る限り相模原市緑区の坪単価は明らかに上昇しており、相模原市の他2区とは異なる動きとなっている。緑区はかなり広い範囲をカバーする行政区だが、リニア中央新幹線の停車駅となる橋本駅が存在する区である。2020年に同区はやや弱含んだが2021年は上昇している。反対に厚木市は2021年に入り明らかに下落しており量の減少と価格の下落が同時に起きている。これらの郊外都市は駅前の再開発などが行われていないと将来的に価格が上昇する期待感も薄く、新築マンションの新規供給も多くないと当然中古の価格を大きく押し上げる力に欠ける結果となる。

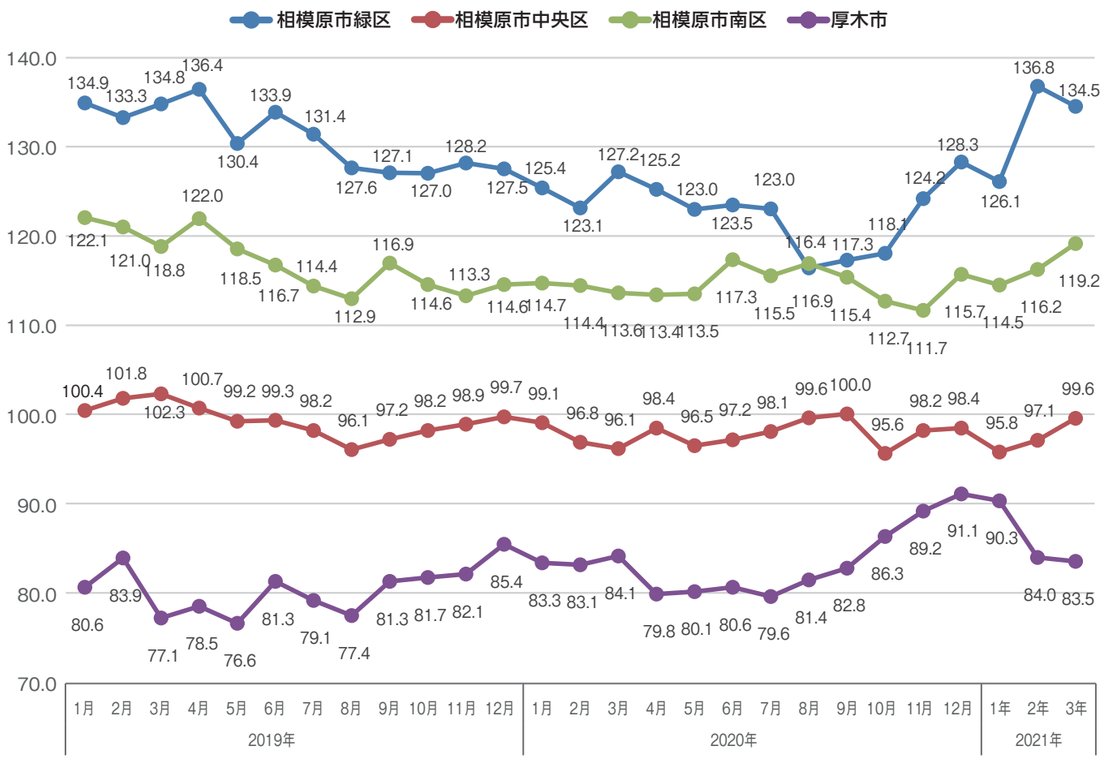
コロナ感染症に関してはワクチン接種が高齢者から始まり、順調にいけば年内にかなりに人がワクチン接種を終えるだろう。集団免疫を獲得する状況もそう遠くないと考えられる。そうなれば、日本経済は回復に向かうだけでなく、多くの人が日常生活を取り戻す。大学生はキャンパスに戻り、旅行や会食なども、慎重を期しながら少しずつ回復していくと考えられる。将来的に現状の価格面での好調さが崩れてしまう要素を見つけるのは困難である。少なくともコロナ由来で市場が大きく動く可能性はかなり小さいと考える。他方、米国のインフレを背景とする利上げ圧力の高まりや、別の局面に入った米中の様々な摩擦等、外患となる要素はかなりあるのが実情だ。これらが日本の株価を大きく下振れさせるようなときに、初めて不動産の価格が下落に転じるのであろうが、そのくらいのショックでもない限りは、現状の傾向は当面続くと考えるべきである。

井出武（いでたけし）
中央大学法学部卒、89年マンションの業界団体に入社、以降不動産市場の調査・分析、団体活動に従事、01年株式会社東京カンテイ入社、現在市場調査部上席主任研究員、不動産マーケットの調査・研究、講演業務等を行う。

グラフ-3　千葉県郊外3都市の中古マンション平均坪単価推移（単位:万円）



グラフ-4　相模原市3区と厚木市の中古マンション平均坪単価推移（単位:万円）



売買仲介の営業現場は今どんな状況にあるのか。主要エリアに注目し、実際に取引されている物件や購入者の動向、マーケット全体のトレンドなどを営業の最前線に聞いた。今回は東京都心の高級住宅エリア、東京・立川エリア、千葉県浦安エリアを取り上げる。

東京・都心エリア
(東京都港区、渋谷区)

新富裕層の台頭で坪1,000万円以上の物件も成約
国内富裕層のニーズを満たす物件は価格が上昇

三井不動産リアルティ
青山リアルプランセンター所長
川村康治 氏

当社のリアルプランセンターは青山、麻布、銀座、番町、六本木と東京都心部の高級住宅エリア5拠点に構えている。各拠点の周辺エリアがメインターゲットで、当センターは港区南青山・北青山のほか、渋谷区の渋谷、神宮前、松濤などが主な対象エリアになる。ただ、青山で探している人は青山だけでなく、例えば麻布や六本木、虎ノ門などまで広げて探しているので、都心部全体を5拠点でカバーするという考え方だ。

都心高額物件の市況は非常に好調である。コロナ禍の2020年4、5月は各センターを閉めて営業活動をストップしていたが、営業を再開した6月以降から徐々に取引が増え始め、その動きは夏を超えたあたりで加速し、2020年の第2、第3四半期は手数料、成約件数ともにコロナ前の状況を上回った。第4四半期も2021年第1四半期も引き続き好調をキープしている。

都心部では2016年あたりから徐々に坪1,000万円を超えるマンションが出始めたが、その頃の坪1,000万円超マンションは主にインバウンド需要が中心で、続いて地方の資産家層が相続対策として購入していた。

2018年頃までは坪1,000万円を超えるマンションはまだ数が少なかったが、最近の都心の新築マンションは坪1,000万円以上の住戸が高層階を中心に増加傾向にある。低層階と均した平均で坪800万円台半ばになるマンションの場合、高層階は軒並み1,000万円を超えているものもある。新築マンションだけではなく中古マンションでも高層階は同様に高額だ。場合によってはむしろ中古の方が高かったりする。新築マンション購入者が引渡しまでの間で事情が変わり、竣工直後に売りに出さざるを得ないというケースもあるが、そのマンションが人気物件で即完していた場合などは購入時の価格より高値で売れてしまうケースも多い。そのため価格の水準がまた上がる。2016～2018年頃までは高いと思われていた坪1,000万円以上という価格が、今では物件によっては受け入れられるようになってきているし、新築の販売も中古のリセールの動きを見ながらマーケットを刷新している。

コロナ禍でも不動産市場が好調なのは、コロナ禍で住居に対する考え方が変わってきたという要因は多分にある。今までは都心に近くて面積が比較的小さめでも2LDKで3、4人なら十分であったのが、リモートワークで共働きだと部屋が足りないから買い換えたいという需要は増えた。一方で都心部については、コロナ禍でインバウンド需要がなくても、金融市場が安定していて、日経平均株価が上昇してきたことなども下支えになっており、M&AやIPOなどにより資金調達した富裕層や、金融関係者や株式など金融商品のトレーダー、投資家などが投資先として金融資産を不動産に換えていく動きが激しくなっている。

富裕層の方々の範囲や種別も変わってきている。昔ながらの名家や資産家、一部上場企業の経営一族、創業一族などで元麻布や松濤、成城や田園調布に大きな邸宅を構えていたような方々が20年近く前までの代表的な富裕層だった。もちろんそういった方々は現在も富裕層の代表格ではあるが、昨今は金融を絡めて財を成した、あるいはIT系のベンチャーで成功した経営者やグローバル金融市場で活躍して日本に戻ってきている外資系企業の勤務者など、20年前にはいなかった新しい富裕層の方々をお見かけする機会が増えている。

今の都心部で積極的に不動産を購入しているのはこれらの層も多く、いわゆる新しい富裕層が増えている。新しい富裕層の台頭により、商品の幅・価格帯も広がりを見せており、一昔前は都心の高額マンションといえば2億～3億円で、5億円もすると驚いたが、今は区分マンションでもペントハウスだと10億円を超えるものもあるし、それ以上の価格設定でも売れることがある。

当社リアルプランセンターの取り扱い価格は、区分マンションの場合は1億円前後から10億円超と幅広いが、上記のようなお客様方との取引が増えてきたこともあって、この数カ月の取り扱い平均価格は2億円を超えている。

低金利、かつ共働きが主流の昨今では、1億円台前半までだと有名企業のサラリーマン夫婦が買えることもある。また、投資家が多いエリアではあるが、単純な投資というよりは相続対策を絡めた投資が多い。多額の金融資産を不動産に転換する動きは、将来の相続対策を見越しても効果的であり、そういった方々の需要も交えて、現在の都心部マーケットが形成されている。

とはいえ、肝心なことは都心のどの物件でも一様に上昇しているということではなく、前述のような国内富裕層の各ニーズ（住居・投資・節税等）を満たしている物件に限り起きている事象だということは、忘れてはならないポイントといえる。

東京・立川エリア
(東京都立川市、日野市、八王子市)

駅徒歩10分以内の中古マンションは流動性が高い
成約価格は上昇傾向、駅前タワマンは億ション取引も

野村不動産ソリューションズ
立川センター　センター長
藤沼広樹 氏

当センターは、野村不動産ソリューションズの中央線店舗の中で一番西側に位置しており、営業エリアは立川市、日野市、昭島市、八王子市までをカバーしている。ボリュームゾーンの立川は取引全体の5～6割を占めている。日野、豊田、八王子の中央線各駅で駅周辺の取引は重点的に行っている。

立川を中心としたエリアは、建売と中古マンションの一次取得者層が比較的多い。特に立川にスポットを当てると、モノレールや南武線など南北に広がっていく沿線があるが、立川駅10分以内とそれ以外では顧客層もかなり変わってくる。一次取得者層の平均が3,000万～3,500万円の立川駅周辺以外のマンション、駅周辺だと5,000万円超のマンションと、マーケットが大きく分かれている。八王子も駅前のタワーマンションとそれ以外のマンションでは大きく価格が異なる。八王子駅前のタワーマンション「サザンクロススカイタワー八王子」は70㎡台前半で6,000万円半ばの売値で出た。上層階の一部は坪340万円超の億ション住戸の取引もある。

マンションを細分化すると、駅前タワーマンションとそれ以外の駅10分以内のマンション、さらにそれより離れたマンションという分け方になる。立川駅前の「プラウドタワー立川」（2016年竣工、全319戸）は、売り出し当時としては平均坪単価が周辺相場よりかなり高額だったが、直近ではさらに2割近く高い分譲時価格比で成約した。

駅から徒歩10分以内の中古マンションは非常に流動性が高い。売れ筋は、これまでは4,000万～5,000万円で、5,000万円を超えると比較的動きが重かったが、今年の4、5月に入ってからは、5,000万～5,500万円のレンジでも比較的短期間で成約している。駅から10分以内、70㎡の物件は、坪単価が20万円くらい上がっている。これまで高いと思っていた物件が、高くても早期に成約になっている。売り手が強気に出した金額で、査定価格より10～20%程度高いと思っても成約している事例が散見される。立川10分以内は10年以内のものが5,000万円超で決まっており、内容によっては6,000万円近いケースもある。

日野市は立川と比較して物件の動きは多くはなく、相場も若干下がるが、豊田は大型SCもあり、比較的築年数の浅い大規模マンションがいくつかあるので、そうした物件が出たときは立川駅10分以内のマンションと同じような動きがある。SCに隣接している「クレヴィア豊田多摩平の森レジデンス」（2015年竣工、全440戸）はこれまでは70㎡・3LDKが4,000万円台前半だったが、今は4,000万円台後半で成約している。

成約価格は昨年4、5月の第一回緊急事態宣言が明けて以降、徐々に上がってきており、今は出せば成約するという印象がある。立川駅10分以内の物件は前年比で7～8%上がっている。

駅10分以内のマンションを購入するお客様は、都心部や神奈川方面からの一次取得者層も多く、一部買い替え層もいる。これまで地元の近くで探してきた人たちには価格が高くなったと感じられるが、他の地域からのお客様には今の価格があまり抵抗なく受け入れられ、比較的早く成約に至っている。

価格の上昇トレンドがどこまで続くかを危惧している部分はある。すでに頭打ちになっているのか、そうじゃないのかは判断が難しい。ただ、金利は低いままであり、都市銀行でもかなり低金利で一部のお客様には融資しているので、ある程度このマーケットが続くと思っている。

売り物件の確保は難しい。新築マンションが少ないので、買い替えに伴う売却は少なくなってきていることが要因の一つだ。査定件数自体は少なくないため、売りの依頼は増えてきていると思うが、購入希望者も増加しており在庫の品薄感が増している。グロス価格の低い物件では、コロナの影響でローンの支払いが厳しくなったという後ろ向きの理由で売却されるケースも見られる。

千葉県浦安エリア
（千葉県浦安市、市川市）

利便性が高く、価格が都心に比べて手頃
エリア内での住み替えを希望する動きも多い

東急リバブル
新浦安センター　センター長
土谷喜一郎 氏

当センターの営業エリアは浦安市全域と市川市の妙典・行徳エリアとなる。JR新浦安駅の周辺は中・大規模の民間分譲マンション群が多く建っているが、駅の近くには昭和50年代前半に建設された公団系のマンションも多い。新浦安駅周辺は戸建て分譲地の売出しが少なく、取扱いのシェアは圧倒的にマンションが中心。一方で、東京メトロ東西線の浦安駅から妙典駅にかけては戸建てもマンションもあり、マーケット環境はやや異なる。

当該エリアの現在の市況は一言でいうと「需要過多」となっており、あらゆる価格帯で購入希望は多いが、物件供給が不足している状態だ。このエリアは東京からのアクセスが非常によく、京葉線で東京駅から、東西線なら大手町からそれぞれ20分程度と、非常に利便性が高くかつ価格が都心に比べ手頃なため、そこに不動産価値を見出しているお客様が多い。

売れ筋物件は、新浦安駅の公団マンションで、価格は4,000万円台、築年数はやや古いが利便性がよく、行き届いた管理や敷地のゆとりなど公団特有の良さがある上に、価格的な魅力もあり人気だ。民間分譲マンションは、総戸数が数十～千戸超までと様々で価格差があるが、4,000万～5,000万円台前半までのマンションは非常に売れ行きがいい。

戸建ては東西線沿線の行徳と妙典の南側が中心になる。新築で多いのは5,000万円台。妙典は街並みが整っていて東西線沿線では最も新しい駅なので人気が高い。中古戸建ては4,000万円台で売り物件が出ればあっという間に成約するほどだ。ただし不動産業者の購入意欲が強く建売用地として購入するケースも多く、中古戸建ての流通量は多くはない。エンド価格の物件でも不動産業者が強気で買うので、結果として建売住宅が多く供給されている。マンションは妙典に大規模物件があるが、基本的には小・中規模物件が多く、価格帯には幅がある。ファミリータイプが多く、自己居住用の購入が主である。

新浦安駅周辺の主な購入者層の中には、上場企業に勤務して年収が比較的高く、教育環境や住環境を変えたくないという方々が多い。エリア内での住み替えを希望する動きも特徴の一つで、マンションの指名買いもかなり多い。エリア外からの場合、家族や知人がこのエリアに居住しており、呼び寄せたり、住環境の良さや住みやすさを聞いて興味を持つなど、縁があって購入を検討するケースが多いのも特徴だ。

成約価格は、現在上昇傾向にある。先日売りに出た公団マンションには1日で7件の申し込みが入った例もあり、かなりの売り手市場であることは間違いない。売出価格に対して価格交渉をしていると他で決まってしまう状況にある。

マーケットは、概ね新浦安、妙典周辺、浦安から行徳にかけての旧市街地の３つに分けられ、新浦安がマンションも戸建ても最も高額エリアになる。新浦安駅の南側の中古マンションは4,000万円台であれば一次取得の購入希望者が多く、5,000万円を超えていなければ、価格交渉になることはあまりない。多くはファミリータイプで、単身者向けの物件は少ない。6,000万円台の物件も一次取得及び買換えの対象となり、引き合いも多い。東西線沿線のマンションは、価格帯に幅があり2,000万～5,000万円台。ただし、築浅のマンションも多く、所有者も比較的若い年代で、転居や転勤、買換え等の事情が発生しないと売り物件は出づらい状況だ。むしろ東西線沿線の土地・戸建ては相続関連の売り事情が増加している。ただ、両エリアとも売り時を見極めようと迷っている部分もあるように思える。現時点の資産価値だけを知りたいという査定依頼が非常に多くなっている。

需要は底堅いため、都心部の価格が上がれば上がるほど、このエリアの割安感が際立つのではないか。東京と千葉という行政区の違いはあるが、それだけで利便性の高い不動産が都心に比べ割安で手に入るのであれば検討の優先度は高くなるエリアだ。交通利便性は相当高く評価され、そこに価値を見出す方も多い。一方で、マーケットが活発なため、「都内は高いから千葉県であれば」という方には、過度に期待するほど割安には感じてもらえない状況にある。

不動産流通と税金

公益財団法人日本住宅総合センター
専務理事　**大柿 晏己**

大柿 晏己（おおがき　やすみ）
公益財団法人日本住宅総合センター専務理事

中央大学法学部法律学科卒。1973年社団法人不動産協会事務局入社。1995年同事務局長。入社以来、土地税制・住宅税制・消費税・地価税等の税制改正業務を担当。
1980年の宅建業法第8次改正に際し、標準媒介契約約款策定WG、価格査定マニュアル策定WG等に業界委員として参画。
2001年財団法人日本住宅総合センターに移籍。2006年より現職。

はじめに

流通税とは、権利の取得・移転等の取引行為を課税対象とする租税であるとされ、その代表的なものが「印紙税」「登録免許税」「不動産取得税」である。

また、流通税は、とくに不動産取引と密接な関係を有する税でもある。それは、不動産がきわめて高額で、かつ、表現資産（有価証券や貴金属と異なりその存在を隠せない資産）であることに加え、厳格な契約書や登記が要求されるという不動産取引の特殊性が関係している。

わが国における流通税の歴史は古く、その原型の登場は明治の中期にまで遡るが、当時は近代国家形成の黎明期で農業以外に見るべき産業もなかったから、「捕捉の容易性」と土地所有者は裕福であるとする「担税力の推定」によって、不動産取引を課税対象とすることが確実な財源調達手段だったのである。

しかしながら、その後の一世紀の間にわが国は農業国から工業国へと急激な変貌を遂げ、産業資本の充実、都市化の進展等、社会経済構造は当時とはまったく異なるものとなった。とくに、戦後の高度成長期を通じ、第二次・第三次産業の拡大、国民所得の向上等により税収構造が大きく変化してくると流通税の税収上の重要性も低下していった。

ところで、戦後のシャウプ勧告はじめ多くの経済学者が指摘しているように、流通税には不動産取引を阻害する側面がある。そのため、昭和40年代以降、住宅問題の深刻化とともに流通税の負担をいかに軽減するかが住宅政策推進上の課題の一つとなり、各種の税制上の特例措置を講ずることによって調整を図ってきた。流通税の歴史とは特例の創設と改廃の歴史でもある。

そして、消費税というまったく新しいタイプの税が導入され、住宅取得に伴う税負担が増加した現在、古典的な流通税はそのあり方自体が問われるようになっている。

このシリーズでは、流通税の制度改正とその背景を紹介し、今後の議論の素材を提供することとしたい。

1.住宅取得と複数の税

普通のサラリーマンが住宅ローンで持家を取得する場合を想定してみよう。

まず、売買契約書作成に対し「印紙税」が課税される。ちなみに、かつては仲介の媒介契約書も同税の課税対象であったが、平成元年4月の消費税導入に際して非課税となった。

次に、所有権移転登記に「登録免許税」が課税される。住宅ローンの抵当権設定登記についても同様である。また、住宅と敷地の取得に対して「不動産取得税」が課税される。さらに、取得者が納税義務者として支払うわけではないが住宅価格に含まれて実質的に負担する「消費税」がある。

日本のサラリーマンの場合、米国と異なりほとんどが源泉徴収課税だから、所得税などは普段あまり意識することはない。しかし、一生のうちに何度も経験するわけではない住宅取得に伴う複数の税負担は、高額な出費が発生する時期と重なるため、それだけ負担感も大きい。

2.住宅需要者支援と政策税制

住宅取得に多くの税が課されている一方で、それらの税について特例措置が講じられている。

まず、印紙税については不動産売買契約書の税率を軽減する特例がある。次に、登録免許税については住宅の所有権移転登記の軽減税率特例等があり、不動産取得税についても、「住宅の課税標準控除特例」や「住宅用地の減額特例」がある。

特例は取得に直接関係する税だけに限らない。取得資金の一部を親から援助を受けた場合の贈与税や、住み替えのために既に所有する住宅を売却した場合の譲渡所得税についても、それぞれ特例がある。取得の翌年以降の固定資産税には、新築住宅や住宅用地についての特例があり、借入金年末残高の1%を毎年の所得税から控除する「住宅ローン減税」もある。

このように、国民の住宅取得を政策的に支援するため、取得前、取得時、取得後の3つの場面で特例が講じられているのである（表）。

ただし、これらのほとんどが時限措置であり、かつ、「一定の要件」がある。これらは、いわゆる「政策税制」と呼ばれるものだが、あくまでも基本税制に対する例外であり、特定の政策遂行という目的がなかったならば課税の公平や歳入確保の観点から到底容認できない優遇措置である。そのため、真に政策的配慮が必要な者だけに限定する厳格な要件が設定されているのである。なお、これら要件は特例ごとに異なり、かつ、複雑であるが、詳細は次回以降で紹介したい。

3.当初は新築優先

ところで、このような特例は当初はもっぱら新築住宅だけが対象とされ、中古住宅は除外されていた。

戦後の絶対的住宅不足からスタートしたわが国の住宅政策にとっては、「新しく住宅を建てる」ことが最優先課題だったのである。

その後も、高度成長期における大都市への人口集中に対処するため、昭和41年に「住宅建設計画法」が制定され、同法に基づく「住宅建設五箇年計画」が長らく住宅政策の基本となってきた。名称に「建設」の2文字が入っているところが、いかにも新築優先の政策スタンスを象徴している。

しかし、五箇年計画の着実な実施により良質な住宅ストックが次第に蓄積され、昭和55年の宅地建物取引業法の大改正等によって流通市場が整備されてくるにしたがって中古住宅流通は着実に増加していった。

そして、国民の住宅取得に果たす中古住宅の役割が増大していった昭和50年代後半以降、中古住宅（税法上は「既存住宅」）についても様々な特例が適用されるようになったのである。中古住宅税制は不動産流通業の発展とともに拡充されてきたといっても決して過言ではない。

ただし、すべての税目で同時にというわけにはいかなかった。嚆矢となったのは昭和54年度税制改正により導入された「登録免許税の特例」である。次いで、昭和55年度改正で「不動産取得税の特例」の創設と「住宅ローン減税（当時は住宅取得控除）」の適用対象への追加が行われ、さらに昭和61年度改正で「住宅資金贈与特例（当時は5分5乗特例）」の適用対象への追加が行われたのであった。

次回では、最も早く中古住宅を特例対象とした登録免許税について、その背景と変遷を紹介することにしたい。

表　需要者支援策としての税の特例（廃止された制度を含む）

時期	趣旨	税の種類	特例の内容
取得前	資金形成の支援	贈与税	○ **旧・住宅取得資金贈与の5分5乗特例**（昭和59年創設、平成17年で廃止） 両親・祖父母からの住宅資金贈与の税額計算の特例
			○ **直系尊属からの住宅取得資金贈与の特例★** 直系尊属からの住宅資金贈与の非課税（最大1,500万円）
			○ **相続時精算課税制度の住宅取得資金の特例★** 住宅資金の場合に限り、贈与者の年齢要件（60歳以上）を緩和
		所得税	○ **旧・住宅貯蓄控除**（昭和43年創設、昭和57年で廃止） 一定の財形住宅貯蓄の年間積立額の一定割合を所得税額から控除
			○ **居住用財産譲渡の譲渡所得の特例** 居住用財産の買換え特例★、居住用財産譲渡の3,000万円特別控除
取得時	直接的支出の軽減	印紙税	○ **不動産売買契約書、工事請負契約書の税率の軽減★** 契約金額に応じて、階級定額税率の50%～20%を軽減
		登録免許税	○ **住宅の所有権移転登記の軽減税率★** 本則:20/1000→3/1000　(1/1000※)
			○ **住宅敷地の所有権移転登記の暫定税率★** 本則:20/1000→15/1000
		不動産取得税	○ **住宅の課税標準の控除** 課税標準から一定額（100万円～1,300万円※）を控除
			○ **住宅用地の税額の減額** 敷地の税額から、住宅床面積の2倍に相当する税額分を減額
			○ **住宅および敷地の税率の軽減★** 本則:4%→3%
取得後	取得後負担の軽減	固定資産税	○ **新築住宅の税額の1/2減額★** 一定期間（3年間、5年間、7年間※）の税額を1/2に減額
			○ **住宅用地の課税標準の特例** 住宅用地の課税標準を1/6、1/3に減額
		所得税	○ **旧・住宅取得控除**（昭和47年創設、昭和58年で廃止） ローンの有無を問わず床面積3.3㎡あたり1,000円を所得税額から控除
			○ **住宅ローン減税★** 借入金年末残高の1%の所得税額控除（控除不足分は住民税から控除）

★印はすべて時限措置。※印はすべて長期優良住宅等の場合。

中古住宅購入における住宅ローン利用等実態調査(2021年6月)

住宅ローン控除制度の築年数要件が築浅物件（戸建て20年以内、マンション25年以内）を選択する方向に

不動産流通経営協会（FRK）は今般、全国の20歳以上を対象に、2018年1月～ 2020年12月の3年間で、中古住宅を購入した人に対し、住宅ローン利用に関する調査『中古住宅購入における住宅ローン利用等実態調査』の結果を公表した。この調査の目的は主として、

①住宅ローン控除の築年数要件（木造20年・耐火構造25年）が住宅取得行動に及ぼす影響を把握する
②中古住宅を取得する際の住宅ローン控除利用者／非利用者の特徴を把握する
③融資条件における耐用年数についてを把握する
④中古の住宅購入（エンド売主から エンド買主が買う）時の経済効果を試算する

としたものである。

住宅ローン控除の築年数要件の誘導効果

今回の調査で得られた結果の中で、住宅ローン控除制度の政策誘導効果について考察したので、本稿ではその点について触れたい。

今回、ローン控除を利用した人の54.3%がローン控除の要件に適合する物件を探しており、さらにそのうち「築年数要件に適合する物件を探した」と回答した人が40.8%という結果を得ている。自分にとって最適な物件を、築年数に関わらず幅広い選択肢の中から選ぶのではなく、ローン控除の対象となる範囲に候補を絞り込んだうえでその中から購入物件を探す購入者が、一定程度存在すると考えられる。

この点を念頭に置いて、下のマトリックス図を参照いただきたい。

この図は今回調査の回答者を、中古一戸建てと中古マンションとでそれぞれ、購入時に許容していた建物築年数と実際に購入した建物築年数を分類し、その比率をまとめたものである。

中古住宅の築年数について、購入時に「許容できる」と考えていた築年数と実際に購入した物件の建物築年数を比較すると、一戸建てでは「築21年以上を許容できる」としていた人が47.3%であるのに対し、実際「築21年以上の物件を購入した」人が42.0%である。

マンションを同様に見てみると、「築26年以上を許容できる」が38.2%に対し、「築26年以上を購入した」は31.5%となっており、一戸建て、マンションのいずれも割合が減少している。

さらに詳細を見ると、もともと要件を上回る築年数を許容していた人のうち、要件内の物件を購入した人の割合は、一戸建てでは9.6%、マンションでは8.4%に達するのに対し、もともと要件内の築年数が許容範囲であった人のうち要件を上回る築古の物件を購入した人は、一戸建てでは4.3%、マンションでは1.7%にすぎない。

このことから、住宅ローン控除制度の築年数要件が、購入物件の築年数を築浅の方向に誘導していることがうかがえる。

先の国土交通省「住生活基本計画（見直し）」（2021年3月）では、既存住宅流通の活性化の必要性が示された。今後住宅ストックを優良なものとし、その既存のストックを長期にわたりできるだけ有効に活用しようとする流れの中で、この誘導の方向性をどのように評価するか。老朽化により、築年数要件を超えたストックの質が低下しているのであれば、現状の政策の方向性は妥当と考えられるが、要件とされる築年数を超えてなお、十分に活用可能なマンションや一戸建てを念頭に置くならば、「実際に物件を見てみると、当初許容していた築年数よりも築古の物件でも十分に選択に値する」と考える人を増やす方向に誘導することが重要ではないだろうか。

※調査結果資料は以下URLよりダウンロードできます。
https://www.frk.or.jp/suggestion/loanriyoujittai.pdf

調査方法

- ●調査対象者: 日本全国の20歳以上男女
- ●本調査対象者条件: 物件購入者　2018年1月-2020年12月に中古住宅を購入した者
  購入関与者　中古物件の購入について、主に自身が関与した者
- ●本調査割付:

エリア		都道府県	中古一戸建て	中古マンション
大都市	首都圏	東京、神奈川、千葉、埼玉	322	429
	関西圏	大阪、京都、兵庫、奈良	359	309
	中部圏	愛知、三重、岐阜	190	137
地方	その他	上記以外の都道府県	486	161
合計			1,357	1036

- ●調査実施期間: スクリーニング調査　2021年2月26日～ 3月9日
  本調査　2021年3月4日～ 3月10日
- ●調査手法: インターネット調査
- ●サンプル数: スクリーニング調査　100,000サンプル
  本調査　回収数:2,408サンプル、有効サンプル数:2,393サンプル

中古一戸建て

N=1375　［実際に購入した物件の築年数］

［許容築年数］

	20年以内	21年以上	
20年以内	許容築年数が20年以内で、実際に20年以内を購入 48.4%	許容築年数が20年以内で、実際には21年以上を購入 4.3%	築20年以内許容 計52.7%
21年以上	許容築年数が21年以上だが、実際には20年以内を購入 9.6%	許容築年数が21年以上で、実際に21年以上を購入 37.7%	築21年以上許容 計47.3%
	築20年以内購入 計58.0%	築21年以上購入 計42.0%	

中古マンション

N=977　［実際に購入した物件の築年数］

［許容築年数］

	25年以内	26年以上	
25年以内	許容築年数が25年以内で、実際に25年以内を購入 60.1%	許容築年数が25年以内で、実際には26年以上を購入 1.7%	築25年以内許容 計61.8%
26年以上	許容築年数が26年以上だが、実際に25年以内を購入 8.4%	許容築年数が26年以上で、実際に26年以上を購入 29.8%	築26年以上許容 計38.2%
	築25年以内購入 計68.5%	築26年以上購入 計31.5%	

既存住宅流通量 地域別推計（2021年2月）

全国の既存住宅流通量は60.4万件
既存住宅流通比率は4割に

不動産流通経営協会（FRK）は独自に行っている全国ベースによる既存住宅流通の推計を今年2月にまとめた。総務省が5年ごとに行っている住宅・土地統計調査（以下、住調）の既存住宅流通量は、住替えに伴い持家として取得された既存住宅のうち、調査時点でその住宅に購入者（回答者）が居住している戸数（世帯数）であるのに対してFRKの既存住宅流通推計量は、建物売買による所有権移転登記個数をベースに推計している。

昨年度に引き続き、建物の売買による所有権移転登記個数と住宅ストック割合を用いたFRK既存住宅流通量の推計及び流通比率の計算について、全国ベース、都道府県単位、東京都区部は区毎、首都圏（1都3県）市部より選定した16エリア、横浜市区別、関西圏（大阪府、兵庫県）の22エリア、中京圏（愛知県）14エリアのほか、地方都市圏4エリア（札幌、仙台、広島、福岡）を対象に行った。なお、本年度の既存住宅流通量推計の最新年次は令和元年（2019年）となる。

全国ベースの推計値（令和元年暫定値、**表1**）では、既存住宅流通量は60.4万件（前年比8,000件増）となり平成30年と比較して微増となった。既存住宅流通比率（令和元年暫定値）は、既存住宅流通量の微増と併せて新設住宅着工総数が減少した（前年比3万7,200件減）ため、平成30年に比べて1.3ポイント上昇し40.0%と4割に達した。

東京都の既存住宅流通量は14.4万件、京都府の流通比率が51.8%でトップ

都道府県別推計（令和元年暫定値、**図1**）では、既存住宅流通量が最も多いのは東京都の14.4万件（前年比約1,000件増）で、次いで大阪府が6万件（前年比約1,000件増）、神奈川県が5.8万件（前年比約2,000件増）となっている。既存住宅流通比率を見ると、令和元年暫定値では、京都府が最も高い51.8%（前年比2.3ポイント減）で、次いで東京都が50.8%（前年比1.0ポイント増）だった。

東京都23区全体の既存住宅流通量を見ると、令和元年暫定推計値は12.2万件で、前年比503件減少した。東京都全体（14.4万件）の約85%を占めている。既存住宅流通比率（令和元年暫定値）は平成30年と比べて0.3ポイント上昇し、52.6%となった。また、東京都全体の既存住宅流通比率（50.8%）と比較すると1.8ポイント高い水準にある（**表2**）。

東京23区で最も流通量が多いのは世田谷区

東京都・区別の推計結果（令和元年暫定値、**図2**）についてみると、単独の区部で既存住宅流通量が最も多いのは「世田谷区」で8,460件（前年比610件増）、次いで「新宿区」の8,310件（前年比2,270件減）となっている。次に単独の区部の既存住宅流通比率（令和元年暫定値）をみると、「品川区」が61.8%（前年比9.0ポイント増）で最も高く、次いで「中野区」の59.2%、前年比1.0ポイント減）、「新宿区」の59.1%、前年比10.5ポイント減）と続く。複数区合算エリアの令和元年暫定値の既存住宅流通量をみると、最も多いのは「墨田区、江東区」（1万2,970件、前年比870件増）で、次いで「千代田区、中央区、文京区」「渋谷区、目黒区」となっている。また、既存住宅流通比率（令和元年暫定値）をみると、最も高いのは「渋谷区、目黒区」で62.8%（前年比0.8ポイント減）となっている。

23区を除く首都圏16エリアでは「横浜」が流通量・比率ともトップ

首都圏（23区を除く1都3県）16エリアの推計結果（令和元年暫定推計値、**表3**、**図3**）では、既存住宅流通推計量が最も多いのは、「神奈川県横浜」の2万7500件であり、次いで「神

表1　全国ベースの推計結果（令和元年暫定値）

区分		単位	出典等	H22 2010	H23 2011	H24 2012	H25 2013	H26 2014	H27 2015	H28 2016	H29 2017	H30 2018	R01 2019
A	新設住宅着工総数（借家・給与住宅含む）	（戸）	建築着工統計	813,126	834,117	882,797	980,025	892,261	909,299	967,237	964,641	942,370	905,123
（参考）	所有権移転個数	（個）	法務省登記統計	532,383	513,444	533,506	579,455	584,753	623,488	650,485	669,903	669,270	678,254
B	FRK既存住宅流通推計量	（件）	所有権移転登記個数等から推計	469,562	454,398	472,686	513,977	518,676	554,281	578,932	597,553	595,650 (597,658)	*604,324*
既存住宅流通比率（B/(A+B)）				36.6%	35.3%	34.9%	34.4%	36.8%	37.9%	37.4%	38.3%	38.7%	*40.0%*

表2　東京都23区全体の推計結果（令和元年暫定推計値）

区分		単位	出典等	H22 2010	H23 2011	H24 2012	H25 2013	H26 2014	H27 2015	H28 2016	H29 2017	H30 2018	R01 2019
A	新設住宅着工総数（借家・給与住宅含む）	（戸）	建築着工統計	90,761	95,274	108,668	106,997	109,343	107,524	115,926	117,616	111,852	110,020
B	FRK既存住宅流通推計量（所有権移転個数（個人・法人取得））	（件）	所有権移転登記個数等から推計	77,597	77,919	87,004	100,687	97,970	109,861	113,708	120,215	122,452 (122,704)	*121,949*
既存住宅流通比率（B/(A+B)）				46.1%	45.0%	44.5%	48.5%	47.3%	50.5%	49.5%	50.5%	52.3%	*52.6%*

図1　都道府県ベースの推計結果（令和元年暫定推計値）

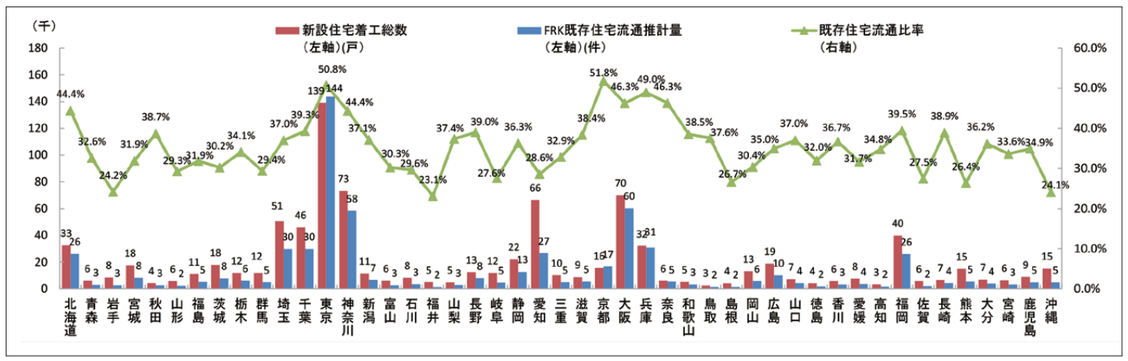
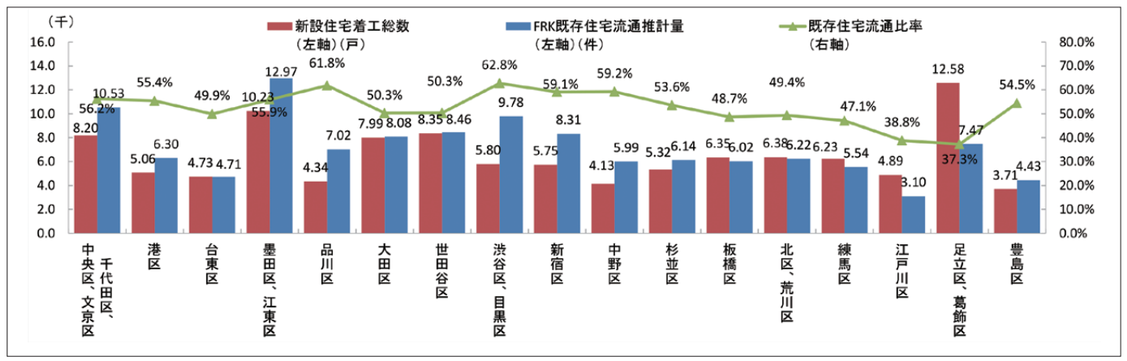


図2　東京都・区別の推計結果（令和元年暫定推計値）



奈川県川崎」(1万100件)、「東京都府中」(7,300件)、「埼玉県さいたま」(7,000件)となっている。なお、「神奈川県横浜」の既存住宅流通量は、神奈川県全体(5万8,000件)の半数弱を占めているほか、北海道全体(2万6,000件)より1,500件程度多くなっている。既存住宅流通比率(令和元年暫定値)をみると「神奈川県横浜」(48.4%)が最も高く、次いで「埼玉県川口」(44.3%)となっている。令和元年暫定値の既存住宅流通量の対前年増減率をみると、「東京都町田」が平成30年と比べ流通量が22.1%増加で最も増加率が高く、次いで「千葉県千葉」(9.5%増加)、「千葉県船橋」(5.4%増加)となっている。なお、「東京都町田」と「千葉県千葉」では、新設住宅着工総数も平成30年から令和元年にかけて増加している。

既存住宅流通量の上位4位までのエリアでの直近6年間の推移(図4)をみると、「神奈川県横浜」「東京都府中」が緩やかな増加傾向を維持、「神奈川県川崎」「埼玉県さいたま」ではほぼ横ばいとなっている。平成30年からの既存住宅流通量の増加率が特に高いエリア(図5)をみると、「東京都町田」「千葉県千葉」は既存住宅流通量と合わせて新設住宅着工総数も増加している。また、「千葉県船橋」は新設住宅着工総数は平成30年から減少したが、既存住宅流通量は増加傾向に転じている。一方、「神奈川県横浜」では既存住宅流通量は平成26年以降緩やかな増加傾向がみられるものの、新設住宅着工総数は平成29年をピークに減少傾向にある。

※調査結果資料は以下URLよりダウンロードできます。
https://www.frk.or.jp/suggestion/2020chiikibetsu_kisonjyutaku.pdf

表3　首都圏(23区を除く1都3県)16エリアの推計結果 (令和元年暫定推計値)

推計エリア		都道府県	市区町村
1	さいたま	埼玉県	さいたま市,戸田市,蕨市
2	川口		川口市
3	志木		志木市,朝霞市,和光市,新座市,富士見市
4	所沢		所沢市,狭山市,入間市
5	千葉	千葉県	千葉市,習志野市
6	松戸		松戸市,流山市
7	船橋		船橋市,八千代市
8	柏		柏市,我孫子市,野田市
9	市川		市川市,鎌ケ谷市,浦安市
10	町田	東京	町田市
11	府中		武蔵野市,三鷹市,府中市,調布市,小金井市,狛江市,多摩市,稲城市
12	西東京		小平市,東村山市,西東京市,清瀬市,東久留米市
13	立川		立川市,昭島市,武蔵村山市,東大和市,国分寺市,国立市,日野市
14	横浜	神奈川県	横浜市
15	川崎		川崎市
16	藤沢		鎌倉市,藤沢市,茅ヶ崎市,寒川町(高座郡)

※推計エリアの対象となる市町村は上表の通りである。
※建物売買による所有権移転登記個数のデータについては、入手できる最小単位が法務局出張所単位であるため、藤沢エリアには寒川町を含む。ただし、町村部では、住調の未調査年における住宅ストック戸数の推計にあたり、「滅失建築物統調査」のデータがないため、寒川町を除く市部の建築物ストックに占める住宅比率(住宅ストック戸数／(非住宅ストック棟数+住宅ストック戸数))により既存住宅流通量の推計を行っている。

図3　首都圏(1都3県)16エリアの既存住宅流通量(令和元年暫定推計値)

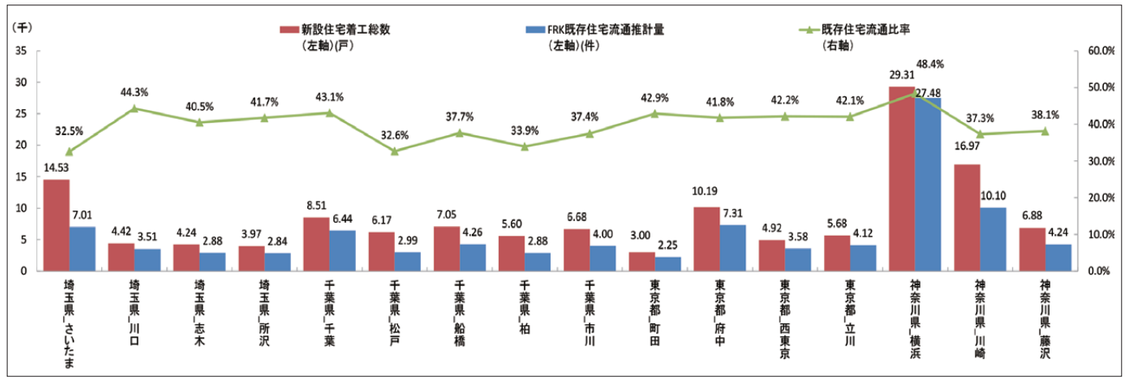


図4　流通量上位4位のエリアにおける直近6年間の推移

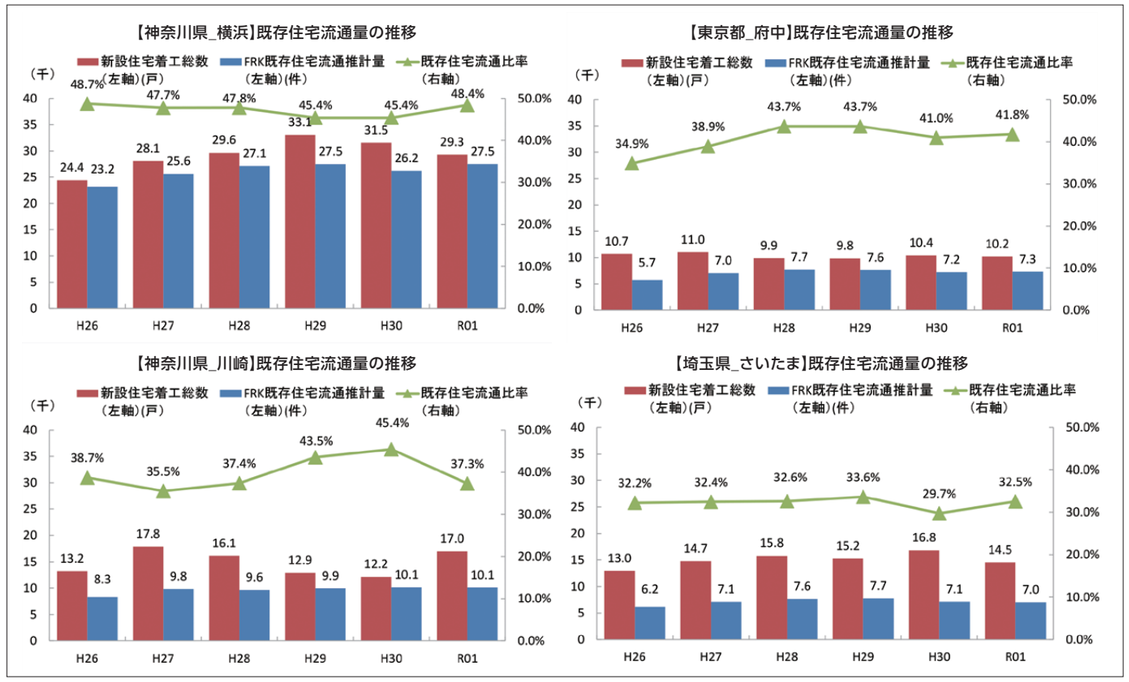
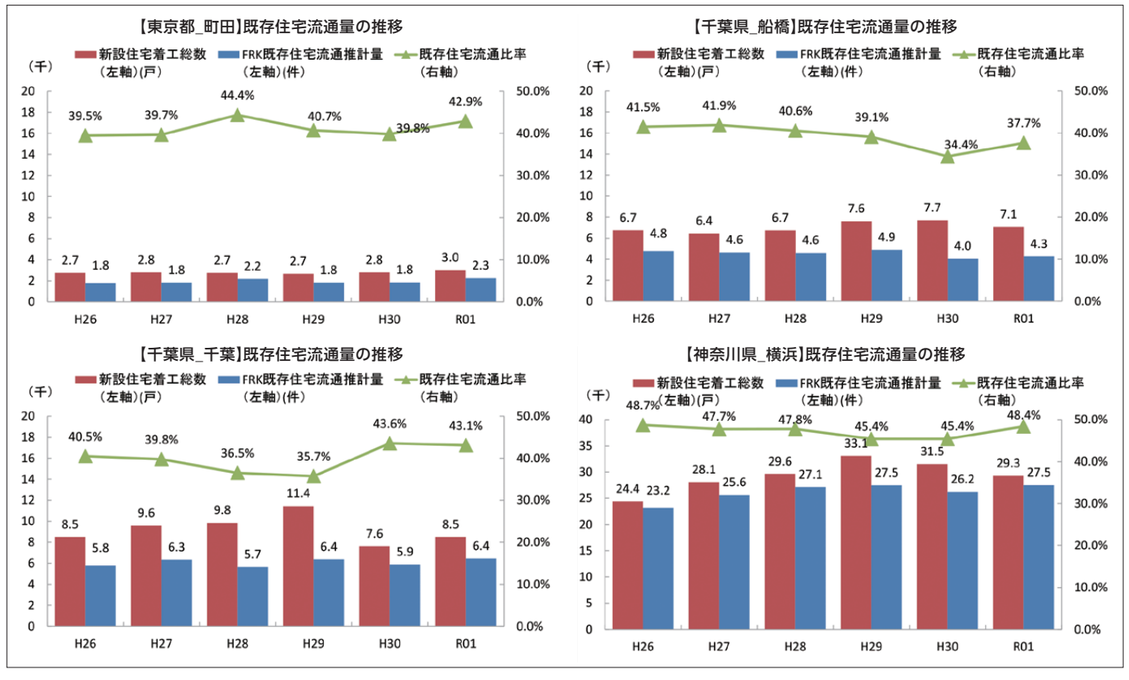


図5　平成30年からの流通量増加率が大きいエリアにおける直近6年間の推移



多拠点居住を実践、家と暮らしへの考え方

不動産流通経営協会が3月20日にオンラインで開催した
「第15回FRK住まいと暮らしのセミナー」の第2部では、
料理研究家の有元葉子さん、建築家の八木このみさん、インテリアデザイナーの小野由記子さんによる
「有元葉子　私の住まい考　家と暮らしのこと」と題した特別トークをしていただきました。

14世紀の石造りの家

小野氏　有元さんの著書『私の住まい考　家と暮らしのこと』では、4つの住まいを紹介していて、その後にもう1軒、葉山にもお住まいを造られましたので、今日はお2人に、その5つの住まいについて、お話を伺っていきます。

小野氏　有元さんのイタリアの家から伺います。このイタリアの家はいつ頃から住まわれたのですか。

有元氏　1994年頃に1年半～2年近くかけて探し、それから約1年かけてリフォームして住み始めたのが96年です。

小野氏　イタリアにお住まいを探してらっしゃったのですか。

有元氏　その頃は東京の賃貸マンションに住んでいました。旅行するのが大好きでしたので、イタリアのある街にふと寄ったのがきっかけで、ここに住もうと思いました。外国人も多いトスカーナ地方を探していたのですが、あるときお隣のウンブリアという、田舎ですが、そこにおいしいレストランがあるよと聞いて立ち寄りました。車を降りた瞬間にここにしようと思いました。

小野氏　1年ほどかけてリノベーションをされたということですが、その間もかなり楽しんでらっしゃったのですか。

有元氏　すごく楽しかったです。家が14世紀のものですので、600年、700年近く経っている建造物です。今の東京の暮らしから考えるとかなり古い家という感じですけれども、その地方にとっては当たり前で古くもなんともない。2000年ぐらい経つ古い家に住んでいる人もいるみたいなところですので、600年ぐらいは新しいかなという感覚です。何軒か見ているうちに、面白いことに気が付きました。広い庭が付いた小さなおうちと、私が今いるような庭はほとんどない小さな家と、値段が同じなんです。土地代というのがありません。その空間にお金を払うという感覚で、何坪だから幾らではない。そこが日本と全然違います。

小野氏　このイタリアの家に25年ほど住まわれて、何か変わったことや発見したことはありますか。

有元氏　最初にインテリアを変えました。中世の家ですので、中世の家具にしたかったんです。16世紀とか15世紀の家具が古道具屋さんに行くといくらでも見つかるので、それを修復してもらって入れていたのですが、何だか重苦しくなりました。やはり家具の重々しさのせいだなと思って、半分ぐらいを新しい、いかにもモダンなイタリアのものに替えて古いものと新しいものを組み合わせてみたら、すごく居心地が良くなりました。

小野氏　特に大事だというふうに感じられているところは、どういうところですか。

有元氏　壁が1mくらいある石でできているので窓は小さいのですが、そこから入る光ですとか、見える景色が一つの絵になっています。どこの窓を開けても絵になっていて、30年近くなりますけれども、その景色が全く変わらないんです。

小野氏　石造りの壁に囲まれている家に住む気分というのは、どういうものでしょうか。

有元氏　しばらく家を空けてから入ると、ひんやりと洞窟の中に行ったような感じなのですが、いったん暖まると、いわゆる暖房の暖かさではない自然のぬくもりというのがあって、すごく気持ちがいいんです。

小野氏　お隣近所の方々との交流はどうだったのですか。

有元氏　東京だとお隣の人とめったにお顔を合わせないですし、外ですれ違っても誰だか分からないということがよくあります。でも、お隣近所の方やその町、村の方と仲良くすることが、そこで生きていくためには何よりも大事です。私は今、全てお隣に家の鍵も車の鍵も渡し、どうぞ勝手に使ってくださいという、そんな感じでいます。その代わり、全部メンテナンスをしてくれますので。

築30年のマンションをスケルトンリフォーム

小野氏　次に東京のお住まいについてお聞きしたいと思います。田園調布にキッチンスタジオをお持ちで、そこから遠くない範囲で中古マンションをお探しになったのですか。

有元氏　新しい住宅も見ましたけれども、ここにしたきっかけは、窓から見える緑でした。この緑があれば大丈夫と思って、ここにしました。

小野氏　八木さんからもお話をお伺いしたいのですが、こちらのお住まいはどういうふうにして組み立てられたのでしょうか。

八木氏　この建物は築30年ぐらいの古いマンションで、窓がたくさんある物件だったんです。珍しい物件だと思うのですが、そこをスケルトンリフォームしました。そのときに、まず色を決めようということになって、たくさんのカラーサンプルの中から、この組み合わせでこの調和でいけばすてきな配色じゃないかしらというので色を決めて、そこから素材を選んでいくということをしました。

有元氏　自分が長時間いる場所ですので、自分の好きな白に近い色にしました。青い色を感じさせる白ではなく、ベージュとか、どちらかといえば黄色に近い白でしょうか。

小野氏　田園調布にお持ちのキッチンスタジオについてお話を伺います。建物の1階に幾つかショップが入っていて、そこに有元さんのセレクトショップであるSHOP281もあります。その前に小さな林

有元氏（中央）、八木氏（右）、小野氏（左）

のようなスペースがあって、それがその集合住宅全体をとても感じのいいものにしていると思います。そこに大きなケヤキの木が植えられています。

有元氏　ここはもともと住んでいた場所なのですが、ケヤキの木はそのときから生えていました。新しい建物になるときにそれが切られるということを知ったので、周りの住民の協力を得て残していただこうということになり、今は残ってKEYAKI GARDENという名前になっています。1本の木が街の人を結び付けるということもあります。お庭を手入れしたり、水まきをしたり草取りをしたりしていると、通りすがりの方たちが「この花は何ていうんですか」とか「この種をもらってもいいですか」とか、何となく会話ができます。暑い日に、そこでちょっと涼んでいらっしゃる方がいて、「この木陰があって本当に助かったわ」と一言おっしゃっていただいたり、そういったことがすごくうれしいです。

小野氏　キッチンスタジオは66㎡で、料理教室をされたり、撮影も行ったりするため、この限られたスペースを有元さんがフレキシブルに使えるようにと、八木さんはどういうふうに工夫されたのでしょうか。

八木氏　このスタジオに移る前に、ここの2.5倍以上ぐらいの広さのところで料理教室をやっていたのですが、ここに移るけれども生徒数は減らしたくない、25名ぐらいは入れるようにしたいということで、狭さの克服というのが一番の課題でした。壁を全て壁面収納にして、たくさんの食器がそこにしまわれているのですが、収納だということを感じさせないように壁として作りました。それから収納を天井からちょっと下に下げておいて、そこから上を全部鏡で張りました。そうすると、非常に広々とした、どこまでも続いていくような錯覚に陥るので、もっと広く感じられるようになりました。

景観を一体的に取り込む

小野氏　次に野尻湖の別荘のお話も伺いたいと思います。この野尻湖の別荘は、お施主さまが有元さんで、建築家がお嬢さまの八木さんです。設計的にも難しい案件だと思いますが、設計秘話などがありましたら教えてください。

八木氏　最初に見たときは、ちょっと絶句するぐらいの傾斜地でした。さらに私どもが独立して最初の作品でしたので、白黒で鉄の塊が崖に刺さっているような形のちょっと前衛的なものを考えていまし

た。そうしましたら全く予算が合わなくて、もう一回一からやり直すことになりました。最初に考えていたのは自然に抗うような、重い鉄の塊をそこに置くということだったので、構造的に無理があり過ぎて、予算に響いていたわけです。そこで、等高線に沿わせて自然にあるがままの、この土地を生かして作りましょうというふうに考えました。水の波紋が広がるかのように、円弧をつなげていくような形で造った空間です。外の車庫を含めて66㎡ですので小さいですが、緩やかにどこまでもつながっているかのような広がりが感じられるようにしました。

小野氏　住まいというのは延床面積だけじゃなくて、そこから感じられる景観ですとか、空への広がりも含めて一体で捉えるべきなんだと、このお宅を見ると思います。

有元氏　目が床から壁、そして窓の外まで、それらを全部ひっくるめて景色として見るわけですから、外の景色がとても大切ですね。

小野氏　八木さん、この素晴らしい景色を家の中に引き込んで一体になっているというのは、やはり床から天井までのガラスといいますか、この開口部の効果ですよね。

八木氏　できる限り無駄なものを排除する、削いでいくという形で、景色だけがなるべく見えるようにデザインしています。

小野氏　次にご紹介するのが2年前に竣工された葉山のおうちです。

有元氏　最初は土地を探すところから始めました。予算があまりなかったのですが、何年間も探していく中でだんだんと予算が上がっていきまして、最後にここならというところで見つけたのがこの土地です。山に囲まれて鳥の鳴き声がする場所という私たちの希望に合っている場所でした。

八木氏　後ろが山になっていて、ここから登ると、ずっと三浦半島を歩いていけるような道になっているんです。一歩山に入ると別世界が広がっているようなところです。

小野氏　お庭の作り方も特徴的だと思うのですが、ちょうど角地で街に開かれたようになっています。

八木氏　自分たちの家を造るのであれば、塀というものは一切作りたくないと思っていました。もともとはすごく高い塀がある中古住宅だったのですが、塀を取って角に階段を作って、公園のように人が自然に入れるような雰囲気にしました。街に開かれた、庭を皆さんにも楽しんでもらいたいなと思って作った庭です。

住まいは居心地の良さ

小野氏　ここまで5つのお住まいについてお話していただきました。5つの住まいを有元さんは、持っているだけではなく、ちゃんと使われているというのが素晴らしいなと思います。この多くの家を行き来されることで得られているのは、どういうことでしょうか。

有元氏　気持ちの転換というか、順応性というのか、そういうことが嫌でも鍛えられるかもしれません。私はそのことがとても楽しいです。例えば日本の国を出ると、英語すら通じないような世界になってしまうので、変わらざるを得ないです。その変わることが、とても自分を刺激してくれているようで気持ちがいいです。

小野氏　5つのお住まいは、それぞれが場所も違いますし、目的も違うということですけれども、それぞれの住まいに共通することはありますか。

有元氏　住まいそのものよりも、住まいから外を見たときの緑のあり方には共通点があると思います。

小野氏　身の丈に合った空間や住まいを自分で管理して、そこで過ごしていくというのはとても面白いと以前おっしゃっていたことがありますが、この身の丈というのはどういうことですか。

有元氏　経済的にもそうですけれども、お掃除をしたり、そこでお料理をしたり、片付けものやら、いわゆる家事をする中で無理なく行える、そういうことだと思います。誰かを雇わないとできないとかではなく、自分でできる範囲なので、そんなに大きな家は必要ないのです。

小野氏　有元さんにとって住まいというのはどういうものでしょうか。

有元氏　人生のほとんどを過ごすところですので、やはり居心地の良さだと思います。インテリアや室内の光などが大事です。光はすごく影響があります。時間帯によって光が移動していくと、家の中の陰影もだいぶ変わってきます。そこら辺を楽しめる家だといいなと思います。

小野氏　八木さんのお仕事はそういう住まいを設計されることです。住宅を設計する上で大切にされていることはどういうことでしょうか。

八木氏　住宅というのは、本当にその人そのものだと思いますので、その人らしさ、その人のこだわり、それまでどうやって過ごしてこられたか、これからどうやって生きていきたいか、ということを全て映すようなものですので、そこを大事に設計するということを、いつも大切にしています。

編・集・後・記

本号の「第15回FRK住まいと暮らしのセミナーから」では、料理研究家の有元葉子さんをはじめ3人の方々による講演会でのお話をご紹介しました。本年3月に行われた本講演会では、住まい、食、暮らしへのこだわりなど「住まい考」をテーマに語っていただき、終了後の視聴者アンケートには、講演者への感謝や共感のメッセージが多数寄せられました。「住まいに求めるものは居心地の良さ」「考える前に感じる」「身の丈に合った空間や住まい」など、私も幾度となく頷きながら拝聴させていただきました。有元さんのお話しでは、「自分で料理をしている人は概して元気」であり、「献立を考え、手を動かして料理をすることがいい頭の体操になる」とのこと。リタイアを間近に控えた私にとって、目下の課題は「楽しい日々の過ごし方」を見つけることです。あまりお金がかからず、趣味と実益を兼ねたライフワークを模索中のところ、よいヒントをいただきました。料理には、食材・調味料・調理法等の組み合わせで様々な美味しさが創造できる面白さがあります。そして、何よりみんなを笑顔にする魅力があります。食材を菜園や海で自給、さらには二地域居住へと、料理を軸に考えると楽しみが広がります。いまや多拠点居住は、富裕層が別荘を持つというかつてのイメージとは異なり、ごく普通の人が実践するライフスタイルになりつつあります。といっても、いざ実践しようとすると少し勇気が要りますが、身の丈に合ったなかで頑張ってみたいと思います。（T）

FRKコミュニケーション

2021年夏号＜通巻11号＞

発行日 ―― 2021年7月25日

発行人 ―― 一般社団法人 不動産流通経営協会
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-25-2 虎ノ門ＥＳビル5階
Tel. 03-5733-2271
Fax. 03-5733-2270
https://www.frk.or.jp

企画・編集協力 ―― 株式会社不動産経済研究所

レイアウト・デザイン ―― 株式会社タクトデザイン事務所

印刷 ―― 株式会社東伸社

一般社団法人 Fudosan Ryutsu Keiei Kyokai
不動産流通経営協会

不動産物件の情報交換、不動産流通に関する調査研究、諸制度の改善に取り組んでいます。