

不動産業界の現状について

提出日 1月9日(金)

目次

「はじめに」 p 3

第1章 不動産業界の市場原理 p 3

第2章 住宅市場の現状 p 3 ~ p 4

第1節 消費者の視点から考える

第2節 イギリスの動き

第3節 アメリカの動き

第3章 不動産業界の担保融資 p 5

「おわりに」 p 6

「はじめに」

我々が21世紀に何をしなければならぬかを考えていく中で、最も変化していきそうなのが住宅関係だ。「バブル崩壊後、景気対策としての低金利政策やマンションブームでかさ上げされた住宅市場は、安定した市場と見られていた。だが、今後は着工ベースで市場規模が縮小するのは避けられず、業界再編も必至だからだ¹。」そこで、不動産業界の現状に着目し、分析していきたい。

第1章 不動産業界の市場原理

消費者は、物件購入の際、ややこしい手続きのない権利関係のはっきりした物件を好むだろう。誰もが、ややこしい手続きを避けたいのは明らかなことだからだ。また、魅力的な土地とは、「2000～3000坪のまとまったスペースで、かつ形がきちんとしていることだ。」²この条件が揃っていれば、不動産の流動化を促すことが可能だろう。このことから考えて、「不動産業界における基本の市場原理は、いい物件は売れるという一言になる。」³

第2章 住宅市場の現状

第1節 消費者の視点から考える

消費者の住宅取得意欲は、しばらく向上しないだろう。その理由として大きく3つ挙げることができる。

1つは、「マンションブームでの分譲マンションの造り過ぎから、消費者は、供給過剰感が強まっていることだ。

2つめは、出生率低下と高齢化に伴う住宅取得対象年齢者数の減少だ。住宅着工を需要面から見ると、ライフサイクルによって決定される。

例えば二十歳代は単身か新婚向けのアパートを購入、三十代後半で一次取得のマンション購入、そして四十代以降で二次取得、四十代後半から建て替え、という動きである。従来その動きに循環性があったが、それは戦後のベビーブームがあったからだ。ところが出生率の低下や、賃家建設を促す若者の大都市流入の減少が、次第にその波を縮小させている。

3つめは、金銭的に消費者の負担が大きくなってきていることだ。例えば、消費税増税や97年度の公共投資は96年度に比べ実勢ベースで3兆円減ることからも消費者の負担が大きくなっていくことがわかる。」⁴また、雇用不安が高まっていることも関わっている。

¹ 週刊東洋経済 1996・3・27 住宅 p98

² 週刊東洋経済 1997・4・12 小長洋子 超優良物件からの「雪解け」p14

³ 週刊東洋経済 1997・4・12 小長洋子 超優良物件からの「雪解け」p14

⁴ 週刊東洋経済 1997・9・13 マンションも失速今期130万台

第2節 イギリスの動き

では、同じ不況状態にあったイギリスは、現在どのような状態にあるのだろうか。「バブルが崩壊したところまでは日本と同じだったが早くも立ち直り、現在ロンドン郊外で年率五割の地価上昇などという現象にすらある。

イギリスの不動産ビジネスは、なぜ短時間で復活したのか。日本との違いは何なのか。イギリスでは会計制度として毎年（年末）保有不動産の評価替えをする。時価評価された保有土地がバランスシートに表れる。バランスシート上に時価表示される。時価があがれば利益がでるし、時価が下がれば損が出る。したがって、会社は損が出ると思えば早めに資産を手離す。日本では、はっきり不動産の時価が分かるのかという疑問が先に立つ。

こうした時価評価が定着していれば、いまは含み損を抱えているがいずれ値上がりすると薄価で大量の土地を抱え、進退窮まってから巨額の売却損を出すようなことは起こりえない。現実の財産が一定時点でいくらあるのかを正確にとらえることのほうが大事だという思想だ。しかもそれは別に隠すべきことでもない。地価は上がることもあれば下がることもあるという考え方が前提になっている。」⁵

日本とイギリス（アングロサクソン流）の違いは、土地に対する考え方だ。「日本は不動産を売るのは、最後の最後で、他に売るものがなくなってからという考え方が定着している。また、重税をかけても納税者は逃げないというのが日本の伝統的な考え方だろう。そして日本では、企業が不動産を時価に評価替えするにしても、売ってみなければ実際にはわからないのが不動産価格だ。」⁶このように不安定な不動産価格から、日本のような考え方が生まれてくるのかもしれない。

「その点イギリスでは、不動産価格のデータベースが役に立っている。IDP（インベストメント・プロパティ・データバンク）という、ユニークな会社がある。十五社の大手不動産コンサルタント会社が出資した会社で、社員は一流のエコノミスト、統計学者、コンピュータ・エンジニア、測量技師など60名ばかり。膨大なデータを統計処理するために、単なる事務員でなく一流の学者を集めている。

このIDPは、自分は不動産の売買、コンサルタント活動をしない。データを出すことに限定することで、中立性を守っている。そのデータを使って不動産ビジネスをするのはIDPのスポンサーになっている大手コンサルタントだ。このデータは公表されているため、不動産取引の透明感をもたらしている。IDPはバブル華やかな時、民間でつくられた。」⁷民間の手でこのような機関がつけられたことも日本との違いだ。

イギリスが、見事不況から立ち直ったといっても、単純に日本が真似をして成功するのは難しい。先にも述べたように、考え方の違いがあるからだ。まず、このような機関の設立を、民間の手で行うことが可能かどうか分からない。全く先が見えない状態だ。

⁵ 週刊東洋経済 1997・10・25 イギリス不動産取引の「透明性」 p 108～111

⁶ 週刊東洋経済 1997・10・25 イギリス不動産取引の「透明性」 p 108～111

⁷ 週刊東洋経済 1997・10・25 イギリス不動産取引の「透明性」 p 108～111

第3節 アメリカの動き

「アメリカでは個人がセカンドハウスを購入する場合など、税制上の優遇すらある。不動産に限らず、投資をすることは、社会に貢献することという発想だろう。このようなことをいうと、日本では、金持ち優遇といった批判で袋たたきに遭いそうだが、目立たないように、タンス預金をするより、使ったほうが経済の活性化につながる。それで得をするか損をするかは、市場が決めるというのがアングロサクソン流の考え方だ。」⁸アメリカに比べ日本は投資よりも預金に偏りがちになっているのは、否定できない事実だろう。

第3章 不動産業界の担保融資

日本の銀行は、不動産担保融資に慎重になりにくいところがある。たとえその不動産が値下がりしても、銀行は直接打撃を受けないからだ。

「銀行と不動産の関係から見ても、欧米では、ノンリコースが原則だ。ノンリコースとは、不動産担保の融資をして、その不動産が値下がり＝担保割れをした場合も、追加担保を銀行が求められない方式だ（追加担保をとれる日本はウイズリコース）。債務者が代物弁済で担保不動産を銀行に差し出した場合、値下がり（回収不足）の負担は銀行にかかる。

日本の場合は、担保不動産を渡し、その処分で銀行が回収できない分は無担保の借り入れとして残る。イギリスでは不動産の値下がり、銀行にとって日本より打撃が大きい。しかも、不動産は値下がりする可能性があるという前提がある。したがって、不動産担保といっても、もの自体の価値というより不動産の収益性を担保にする。結果として、不動産担保融資が野放図には行われなくなる。」⁹そしてその不動産は、できるだけ有効利用をされて、また市場の活性化につながっていく。

⁸ 週刊東洋経済 1997・10・25 イギリス不動産取引の「透明性」 p 108～111

⁹ 週刊東洋経済 1997・10・25 イギリス不動産取引の「透明性」 p 108～111

「おわりに」

「バブル崩壊後、政府は住宅取得促進のために住宅金融公庫融資にステップ償還を導入した。しかし、98年度には、それが期限を迎える。期限を迎えることによって、利用者の負担は高まり住宅ローン破産も予想される。また、建築規制緩和、税制の見直し、流動化を促すための枠組みづくり、公的機関の買い上げといった対策が打ち出されてきているが、まだ立ち直りの見通しはついていない。」¹⁰

景気はいつ流れが変わるかわからないし、変化に予測が付きにくいものだが、このようにその場のぎにしかかならない対策を続けていけば、同じことの繰り返しになってしまう。日本経済全体が、あまりいい状態にないことは確かだが、政府も国民も先を見通した行動ができていないことに、不動産業界が不況から脱出できない原因があるのではないか。

参考文献

週刊東洋経済 1996・3・27

週刊東洋経済 1997・4・12

週刊東洋経済 1997・9・13

週刊東洋経済 1997・10・25

¹⁰ 週刊東洋経済 1997・4・12 小長洋子 超優良物件からの「雪解け」p19