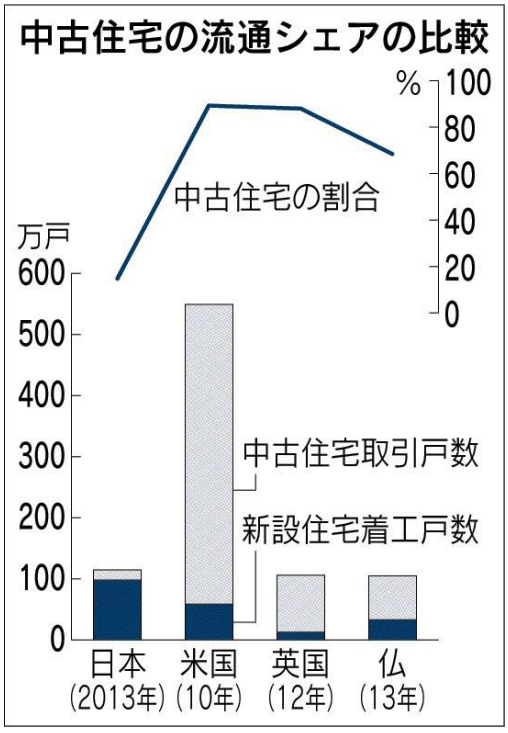
Your Success, Our Mission.
エクラ通信
No.0065 2015/6/12
税理士法人 エクラコンサルティング
株式会社 エクラコンサルティング
Tel. 03-6866-8800 Fax. 03-6866-8801
URL. http://www.eclat-c.com/

日本の住宅は何故下がる？②～住宅流通市場の課題

未成熟な中古住宅流通市場

日本では住宅に対する考え方だけでなく、住宅流通市場も欧米とは大きく異なります。欧米では年間の新築住宅の戸数よりも中古住宅の売買戸数の方が圧倒的に多く、英米では約9割にもなります。逆に日本では新築住宅が過半を占め、中古住宅の割合は約 14%にすぎません。日本の中古住宅取引は情報提供などが不十分なため、買い手は少なく、価格も低くなるのです。これは経済学における「情報の非対称性」と呼ばれる問題です。住宅の買い手に十分な情報が提供されず、売り手との情報格差が大きいと、買い手は粗悪な物件を取得するリスクを考慮し、相当な安値でないと購入しない傾向になります。その結果、優良物件の持ち主は不当な安値を嫌って売却をあきらめ、中古市場には粗悪物件ばかり集まる悪循環になりがちです。

政府はここ数年、中古住宅取引の活性化に向けて様々な検討を重ねており、検討事項はリフォームの支援やインスペクション（建物診断）の普及、改修を価値向上に反映させるなど建物評価方法の見直し、金融業界と連携しての金融商品開発、仲介業者が消費者に十分な情報を提供できるよう集約した情報ストックシステムの構築など広範な分野に及んでいます。



しかし中古住宅取引で建物の質を評価する慣行はなく、「売り手は家をメンテナンスせず、買い手はコストをかけて質を調べない」ことで価格が「均衡」しています。双方が利益を最大化しようとした結果で、一方だけが行動を変えれば損をするという低水準での均衡が保たれているのです。

この低水準の均衡から欧米型の「売り手はメンテナンスし、買い手は質を調べる」という高水準の均衡に移るには双方が同時に行動を変える必要があります。そうなれば日本でも質の高い住宅は資産価値が維持され、ライフステージに応じて住み替えしやすくなり、老後生活の安心にもつながるのですが、買い手、売り手、建築業者等のすべての関係者が目標を共有し、行動を変えていく必要があります。

仲介業者の慣習

さらに中古取引の問題点として仲介業者による「情報の囲い込み」が挙げられ、物件情報を囲い込む仲介業者に対する規制も必要とされています。物件の売却を依頼（専任媒介）された業者は業界ネットワークに登録して情報を公開する義務があるのですが、実際は隠蔽行為が横行しているというのです。公開して他の業者が買い手を見つける前に自社で見つけ、売買の双方から手数料を受ける（両手取引）ためです。これはより早く高く売りたい売り手の期待に背くうえ、利益相反になる可能性もあります。

アメリカでは情報囲い込みには罰金や免許剥奪など厳しい罰則を科し、詳細な情報が幅広く公開されています。このため、買い手は日本のように複数の業者を巡って物件情報を探し回る必要がありません。また零細業者に様々な改革への対応を求めるのは難しいため、仲介業の免許を「売買や賃貸など業務で分けた方がいい」との声もあります。

成熟した住宅流通市場の発達には、公正、透明な不動産取引への信頼感が何よりも必要となるのです。