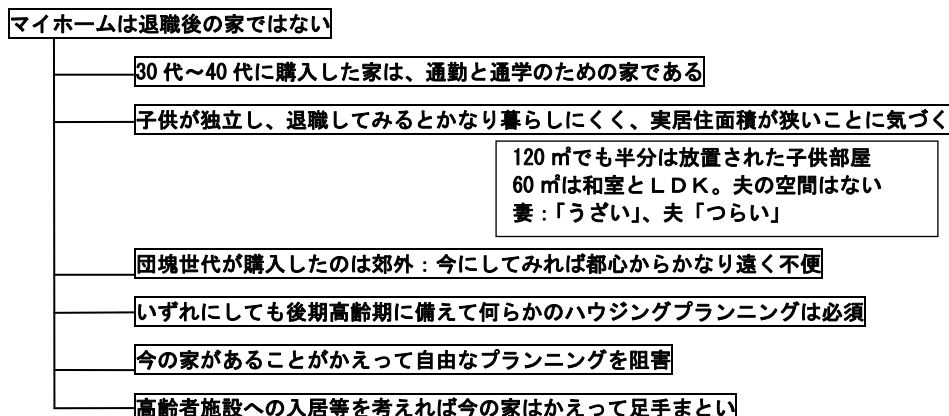


第2章

住替支援事業導入の背景(2)

第2章 住み替え支援事業導入の背景(2)

■ 2.1 シニア期を迎えた人にとってのマイホーム



さて今度は、シニア期の生活という観点から、マイホームを考えてみましょう。

子育て期である30代~40代に購入した家は、主として通勤と通学のための家です。これから退職期を迎える団塊の世代の多くが住宅双六に従って郊外に一戸建てを購入しました。子供が小さい間は、郊外の自然や、車での移動を前提にしたロードサイドの量販店やファミリーレストランが魅力的でした。

しかし、子供が独立し、退職が現実のものとなってみると、そうしたマイホームは意外に暮らしにくいものであることに気づきます。

まず、通勤がなくなってしまうと、何をするのにも車が必要な郊外の不便が目立つようになります。

標準的な一戸建ての延べ床面積は120㎡程度です。物理的にはかなり広いはずなのですが、実は、半分程度を占める子供部屋が放置されていることも多いのではないのでしょうか。一方、1階は和室とLDKといった間取りが多く夫の書斎があることは稀です。ウィークデーは仕事で朝早く夜遅い生活、週末はゴルフで不在と、男が1日家にいることが想定されていないのです。このため、退職後に夫の空間はありません。一方、妻からするとこれまで自分だけの空間だったところに何もしない大人が増えると随分狭く感じられるようになります。このように、退職後のマイホームは、意外と実居住面積が狭いのです。

20年も住んでいると、設備はそろそろ取り替えが必要になりますし、外壁や屋根等の手入れも必要になります。すでに述べたように、平均的な住宅の耐用年数は30年なので、そろそろ大規模な修繕も必要になる可能性があります(第3章第3節(1)戸建住宅のライフサイクルと維持管理費用参照)。

また、後期高齢期に備えるにはいわゆるバリアフリーリフォームも必要になります(第

3章第3節（5）高齢化により不可欠となるリフォーム参照）。

もし、家ではなくまとまったお金があれば、便利な都心のマンションに住み替えたり、思い切って田舎に安くて広い土地を買って、平屋を建てたりできたかもしれません。どちらも、今の家の半分の広さである 60 m²しかなくても、夫婦二人なら非常に広く感じるはずです。ある意味で、今の家があることがかえって自由なシニアライフのプランニングを阻害しているといえるでしょう。

さらに、庭の手入れや積雪地方において雪下ろしが体力的につらくなったり、後期高齢期になって施設への入居等を考えなければならなくなったりすると、今の家が足手まといにすらなってきます。

こうしてみると、マイホームは退職後のための家として最適とは限らないことが分かります。シニア期においては、いったんマイホームのくびきから自らを解放して、自分にとって最適の住まいとはどんなものなのかを改めて問いかけてみる必要があるではないでしょうか。公的移住・住み替え支援制度の利用を含めて、さまざまな制度や選択肢を考えてみると、意外に移住・住み替えが非現実的な選択ではないことが分かります。住み替え支援事業説明員が担う最も重要な役割のひとつが、こうした相談に適切に応じることです。

内容確認チェック

--	--	--

■ 2.2 不安やハードルの大きい移住・住み替え

このように、多くのシニア層にとって住み替えは合理性があるのですが、若い時と異なり、いざ具体的に考えると、夫婦で意見が違ったり（一般には計画段階では女性が保守的だが、いざ実行した後の適応力は女性のほうが高いと言われている）、ふんざりがつかないまま時期を逸してしまったりすること多いようです。思いつきでできることではないので、なるべく早い時期から考え出して、適切な情報を得ながら、夫婦で話し合う機会を持つことが重要です。理想的には 50 代前半に準備を開始し、場合によっては、地域が計画する「お試し居住」に参加したり、住み替え先を先に確保して週末居住をしながら、地域にとけ込む努力をするといった長期的な計画が必要と考えられます。

また、実際に住み替えをしてみたものの、地域にとけ込めなかったり、田舎暮らしを志向したものの体力的に難しくなったり、通い慣れた病院の近くに居る必要が生じたりして、マイホームに戻る必要が生じることも多いと言われます。施設に入居したものの、集団生活になじめず帰ってくる人も多いと言われます。こうしてみると、背水の陣で今のマイホームを売って住み替えをするのではなく、帰ろうと思えば帰れる状態にしておくことが望ましいといえます。この場合、資産活用の方法としては賃貸ということになりますが、「貸すことは貸すが、帰りたくなったらすぐ出て行ってくれ」というのでは、なかなか入居者は見つかりません。仮にいても、いざとなった時点で借地借家法上の権利を主張されると戻れなくなるリスクもあります（第3章第6節（2）借地借家法参照）。

団塊の世代についてみれば、多くが地方の二男、三男であり、故郷といってももはや帰

る場所があるわけではなく、ようやくの思いで住宅ローンを返済し終えたマイホームこそが「実家」という感覚もあります。この点からすれば、「いざとなったら戻る場所」としてマイホームを確保しておくことは、アイデンティティーに係わる問題とすらいえるかもしれません。

内容確認チェック ☐ ☐ ☐

■ 2.3 子育て世代からみたマイホーム

子育て層にリーズナブルで幅広い「すまい」の選択肢を提供する必要

	若年層からすれば、かならずしもマイホーム取得が最善とは限らない時代に
	しかし、貸家市場には子育てに適した広い郊外の住宅はほとんど供給されていない
	少子化時代にあつて、子育て期は意外に短い
	子供を中心に考えた家は、10年も経てば子供そのものから否定される
	これまでの国の施策は、持ち家でなければ、セーフティネットと両極端に偏っていた

さて、ここまでシニア層に目を向けてきましたが、若年層のこれからのライフスタイルを考えると、先輩達と同様にマイホームを取得することが最善とは限らない時代が到来しています。

図 2.1 元利均等返済の住宅ローン(期間 35 年)の総返済額比率

ローン金利	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%	4.5%	5.0%
借入額=100 とした場合の 総返済額	139	150	162	174	186	199	212

そもそも子育て期の住宅は、通勤・通学に至便であると共に、親子全員が十分な余裕を持って生活できる広さが要求されますので、どうしても高額なものになりがちです。この結果、住宅ローンの金利まで含めた住宅の取得価額は、相当の金額となります。特に、土地と住宅の両方を購入する一次取得者にとっての負担はかなりの金額になるため、郊外にある一定以上の広さの家に住むには買うしかないというのでは問題です。

2.1 でみたように、シニア期には何らかのかたちで移住・住み替えを考えることになる可能性が高いわけですが、1.4 でみたように現在の中古市場の状況が続く限り、売却すれば住宅への投資が無駄になりますし、賃貸での運用を考えて長寿命の家を建てればそれだけ建築のコストが嵩むことになります。

もちろん、余裕があればそうすることには十分な合理性があります。「第1章 1.3 持ち家政策と、家計の資産構成」で述べたように、住宅の取得は、資産形成という観点からみると、それなりに合理性があるのです。しかし、だからといって、誰もが皆、資産形成のためにマイホームを取得せよということにはなりません。

一方、少子化が進んでいることから、従来のマイホームが想定している「子育て」の時代は意外に短いものです。まだ幼くてかわいい子供のためにさまざまな思い入れをこめて造った家も、10 数年もたてば高校生や大学生となった子供から冷ややかな目で見られる可能性が高いともいえます。

こうして考えると、いまいちど「住宅双六」の意味を考え直す必要があるのではないのでしょうか（第1章※ 4住宅双六）。従前は持ち家政策を前提に郊外一戸建て住宅の取得を「あがり」になぞらえたわけですが、これからは、ライフステージにあわせて適切な住まいに住み替えていくという観点から新しい「住宅双六」を考える必要があります。ここで重要なことは、もはや家を持つということに目標があるのではなく、人生のそれぞれの時期に適時・適切な住まいを相応のコストで選択できるような社会になることを実現していくことこそが、住宅政策の重要な目標のひとつになったということです。実は、このことは、住生活基本法にもとづいて策定された住生活基本計画(全国計画)の4つの目標のひとつとされています※6。

しかしながら、現実には子育て期に適した郊外の広い家は、現在の賃貸市場ではほとんど供給されていません。子育てを終えたシニア層がアクティブなシニアライフを求めて移住・住み替えを進めれば、「マイホーム」の循環・再利用が推進されることになると考えられます。

この場合、借りた家を、どうやって自分たちに使い勝手がよいものとし、また、自分たちの気に入ったものに変えていくかが非常に重要な問題になります。残念ながら現在の貸家はほとんどそうした自由を認めてくれません。実は、移住・住みかえ支援機構の利用を考えて情報登録をした利用候補者に対して実施したアンケートによれば、同制度では、敷金や礼金をとらない代わりに、壁紙や畳等の取り替え、その他許された改修は借りる人が自分でやることを認めているのですが、これに対して、シニア層の85%以上が問題を感じないと回答しています。

<アンケート> 「【転貸制度】敷金や礼金がない代わりに、壁紙や畳などの取り替え、その他許された改修は借りる人が自分でやる」に対する回答

借りる人が自分たちの費用で、好みの内装等を決められ、住み心地を良くすることができるので良いと思う	73.9%
家主がきれいに貸すほうが、面倒がなくてよいと思う	12.6%
その他	7.7%
無回答	5.8%

内容確認チェック

--	--	--

※ 6 住生活基本法と住生活基本計画 日本の住宅政策は、戦後の住宅不足を解消するために住宅金融公庫（現在の独立行政法人住宅金融支援機構）・公営住宅制度・日本住宅公団（現在の独立行政法人都市再生機構）を3つの柱に、住宅建設計画法に基づいた住宅建設5カ年計画を軸とした量的施策が中心であった。ここでは、公庫融資や公団住宅の分譲により持ち家を促進する一方で、住宅困窮者に対して公営住宅、中堅層に賃貸公団住宅を提供するという両極端の政策がとられてきた。これに対し、これからは量から質への転換が必要との視点から、2006年に住宅建設計画法は廃止され、新たに住生活基本法が定められ、この下で、住生活基本計画が策定され、具体的な中・長期的政策課題に取り組んでいくことになった。同計画では、①良質な住宅ストックの形成及び将来世代への継承、②良好な居住環境の形成、③国民の多様な居住ニーズが実現される住宅市場の環境整備、④住宅の確保に特に配慮を要する者の居住の安定の確保という4つの目標が掲げられた。移住・住み替え支援制度は、特にこの中の①と③に関するものと位置づけることが出来る。

内容確認チェック

--	--	--

■ 2.4 住み替えと住宅関連ビジネス

移住・住み替えは住宅産業にとってもきわめて重要なビジネス機会

低金利時代を背景に30歳代前半までの若年層に住宅を購入させることにより販売棟数を維持してきた

40代後半～50代前半の層はバブルの後遺症からマンション購入で塩漬けとなった非稼働世代

移住・住み替え希望者の多くは住み替え先を賃貸ではなく購入したいと考えている

30代のマイホームは持つことの夢

シニアのマイホームは家に対する夢の実現

これからも日本の住宅事情が大きく変わらないとすれば、資産になる住宅を購入することが若年層にとって非常に重要になる

実際には廉価性を売り物にした競争が展開

価格が多少高くても良い物（長持ちするもの）を購入することにより、具体的なメリットを受けることが理解できれば、購買行動が変わる

住み替えは住宅関連ビジネスにも大きな意味を有しています。

これまでの住宅産業は、政府の量的拡充政策の裏付けを得て、新築住宅供給を中心に発展を遂げてきました。原因か結果かはともかくとして、20年以上たった中古住宅の価値がゼロでしか評価されないということは、売主の犠牲のもとに、土地を安価に取得できるということを意味しています。この結果、建築基準法の規定の枠内で、なるべく安価な住宅を供給し、20年周期で回転させていくというビジネスモデルが成り立ち得たわけです。し

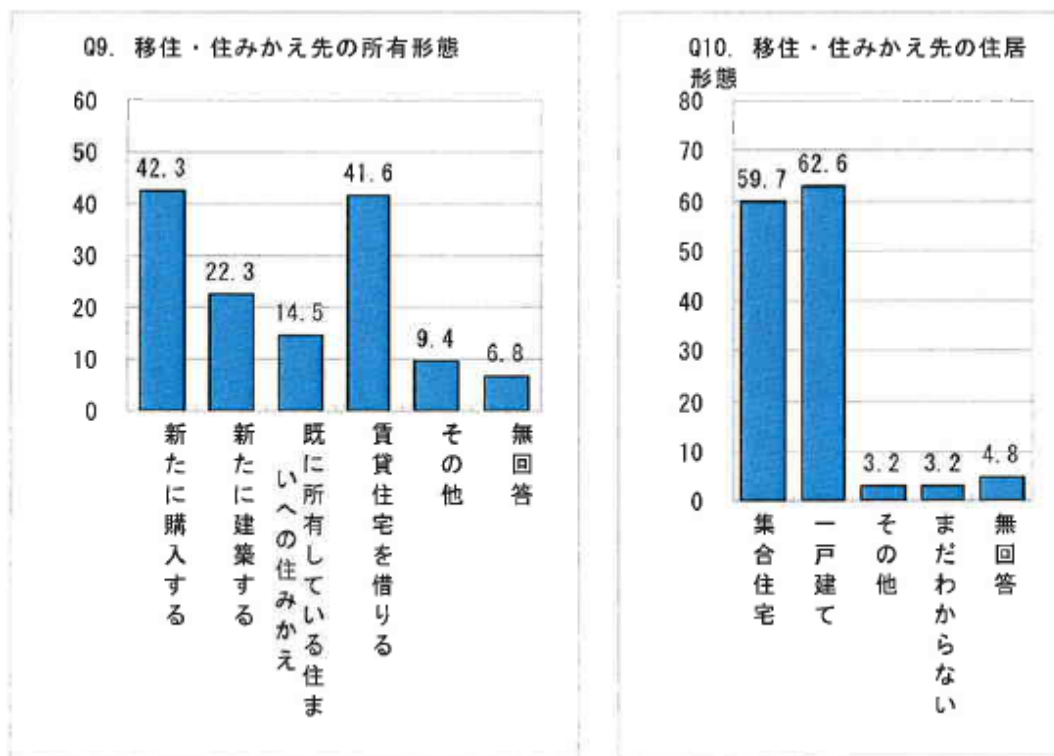
かし、新しい住生活基本法の理念にもあるように、今後は良質な社会資本ストックとして長持ちする住宅を循環させていくことが必要とされています。環境問題の視点からもそうした方向が避けられないといえるでしょう。

一方、少子化が進む中で、住宅購入者の絶対数が減少していきます。また、バブル崩壊以降きわめて長期間にわたって継続したゼロ金利、低金利政策の下、30歳前後の若年者でも住宅ローンを借りて住宅を取得することができるようになったことから、顧客の若年化が進んできています。それでさえ少なくなる将来の顧客を先取りしてきたといえることができるでしょう。

本来なら、その間にいるアッパーミドル層が「住宅双六」（第1章※ 4住宅双六）を上がるために郊外一戸建てを購入するはずなのですが、この層の多くはバブル崩壊前にマンションを購入して塩漬け状態となったまま、子育て期を終えようとしており、業者からするとニーズを喚起することが難しい層となっています。

ところで、移住・住みかえ支援機構が住み替え支援の利用を考えて情報登録をした利用候補者に対して実施したアンケートによれば、住み替え後の住まいの所有形態について、新たに購入する・建築すると答えた人が、賃貸住宅を借りると答えた人を1.5倍以上上回っています。また、住居形態についても、集合住宅と一戸建ての希望が拮抗しています（図2.2）。

図2.2 移住・住みかえ支援機構情報登録者アンケートより（2007.4）（単位：％）



実は、30代、40代で購入したマイホームは広さの制約から「夢のマイホーム」といいながら、間取り等はどれも似たり寄ったりになりがちです。取得することが夢であっても、家自身に夢を盛り込むことは難しかったといえるでしょう。これに対し、夫婦だけが住む家には、今度こそ自分のやりたかったことを盛り込むことができます(2.1)。家に夢を盛り込むことができるわけです。

このように、移住・住み替えのニーズが高まれば、多くの人口を擁する団塊世代が新たに住宅取得を考える可能性が高いことが分かります。ここで最も重要なことは、資金面の手当です。もし、今住んでいるマイホームを上手に資金化できれば、すべてがうまくいきます。しかし、売却するのでは、前講で議論した評価の問題がある上(1.4)、万が一の場合に戻るところがなくなってしまうことも不安です(2.2)。思い入れの深いマイホームを手放すことへの抵抗も強いと思います。

こうしてみると、シニア層に対して住宅ビジネスを展開する場合、マイホームを借上げて一定の賃料保証を行うことができれば営業上非常に大きな力になりそうです。しかし、特に一戸建ての場合、賃貸市場がほとんどない上、アパートの借上げのようにリスク分散が難しいことから、個々の民間企業が行うにはリスクが大き過ぎます。住み替え支援制度があれば、業者にとっても好都合といえるでしょう。

また、上述のように、若年層に対する新築住宅の販売においては、長寿命住宅をどのようにして建ててもらうかが非常に重要な問題になります。ビジネス的にみても、長寿命化のために単価が上がれば、少子化による件数減をある程度押さえることができるからです。このためには、将来の住み替えの可能性について、購入時点から考えてもらい、資産として活用できる住宅を保有することの利をよく理解してもらう必要があります。全国民を対象とした住み替え支援制度の存在は、将来の運用を考える上でより具体的なイメージを持つことができます。

さらに、移住・住み替え支援適合住宅制度※7を利用すれば、この点がより鮮明になります。住宅を「住むところ」としてだけでなく、「老後の資産形成手段」として販売するというビジネスモデルが登場するわけです。

このように、移住・住み替えは住宅関連ビジネスに革命をもたらす可能性があるといえます。

※7 移住・住み替え支援適合住宅制度 移住・住みかえ支援機構が2007年から実施している制度です。

これから住宅を新築しようとする若い世代に住宅が「住むところ」としてだけでなく、「老後の資産形成手段」でもあるという点を明確に意識してもらう観点から、同機構の協賛社員・協賛事業者である住宅メーカーやビルダー・工務店が、自社が建築・販売する住宅について、住宅性能表示制度に基づいて劣化対策等級の3(75年～90年)である等、十分な耐用年数を有していることを確保し、かつ、機構が定める内容を満たした定期診断制度等を導入しており、この診断結果を機構に定期的に報告すること等を条件に、建物診断を省略して所有者が50歳未満でも、借上げを行うことをあらかじめ保証

するか、購入・新築時点でそのような停止条件付終身借上げ契約を締結しておこうというものです。

内容確認チェック

--	--	--

■ 2.5 シニア関連サービスと移住・住み替え

2.4 で述べたことは、施設や高齢者向けサービス、高齢者向け住宅の提供者にもそのままあてはまります。介護費用や末期治療のコストは残された家族にとって大きな負担になります。もし、不要なマイホームが残っているならこれを出来る限り有効に活用して資金化することには大きな合理性があります。また、人の住まない家は痛みが激しいといえます。金銭的なニーズがなくても、住んでもらえるならいいと考えるお年寄りも多いのではないのでしょうか。

内容確認チェック

--	--	--

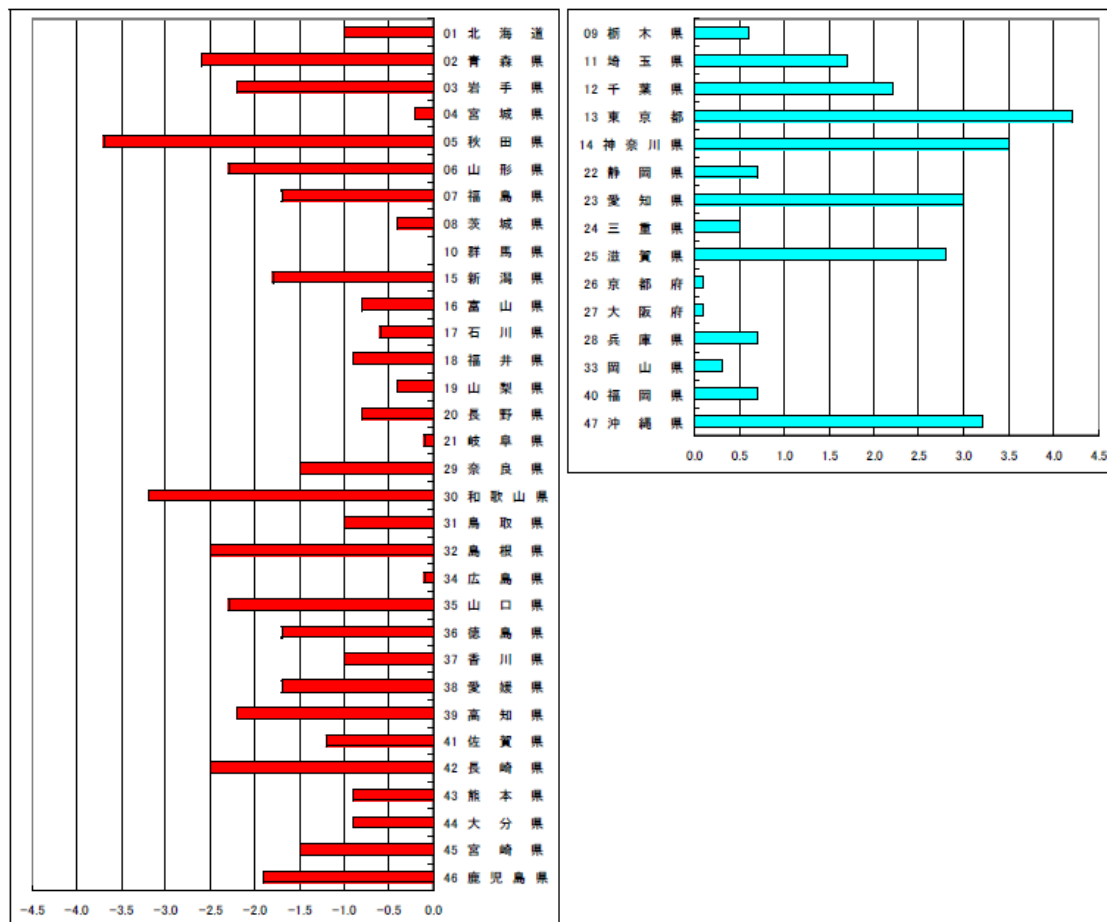
■ 2.6 地方自治体と移住・住み替え

移住・住み替えの問題は地方自治体にとって非常に大きな意義を有しています。

まず、多くの自治体が人口の減少に悩んでいるという問題があります（図 2.3）。地方経済を活性化させるためには、公共事業の前に、何よりも人が増えることが重要です。特にアクティブシニア層は、これまで日本経済を支えてきたベテランであると同時に消費主体としても期待が持てます。このため、多くの自治体がホームページの充実や滞在ツアーの企画や、さまざまな支援の制度を設けるようになっていきます（第3章第1節（2）50代の住み替え・自治体の活動参照）。移住・住み替え先として、空き家になった古民家を紹介する空き家バンクも少しずつ充実してきています（同（2）50代の住み替え・自治体の活動参照）。個別の自治体ごとにユニークなサービスを設けているところも増えています。

首都圏等から人口の減少に悩む地方への移住・住み替えが進むことは、地方の活性化策としての意義が大きいといえます。

2.3 都道府県別人口増減率（平成12年→17年）（H17国勢調査）（単位：％）



また、地方都市にあつては、中心市街地の衰退が進むと共に、郊外の居住者の高齢化が進むという現象が問題となっています※ 8。地域内にあつても、シニア層から子育て層に対して住宅の循環を推し進めることにより、シニア層は利便性の高い街中に住み替える一方、子育て層は郊外の広々とした住宅で子育てを行うことができるようになります。若年層との関係では郊外立地の大型店舗に勝てない中心市街地の商店街も、シニア層からみれば歩ける距離にあり、人とのふれあいがあることが評価される可能性があります。

内容確認チェック

☐ ☐ ☐

※ 8 **中心市街地の衰退** 中心市街地は、商業、業務、居住等の都市機能が集積し、長い歴史の中で文化、伝統をはぐくみ、各種機能を培ってきた「まちの顔」とも言うべき地域である。しかしながら、病院や学校、市役所等の公共公益施設の郊外移転等都市機能の拡散、モータリゼーションの進展、流通構造の変化等による大規模集客施設の郊外立地、居住人口の減少等中心市街地のコミュニティとしての魅力低下、中心市街地の商業地区が顧客・住民ニーズに十分対応できていないこと等により、中心市街地の衰退が進みつつある。