

## 資産運用メカニズムからみた住宅供給に関する調査研究(梗概)

広原盛明 寺田敏紀 青木正文  
真鍋弘毅 千葉桂司 中沢龍雄  
中西義和 太田隆司

### はじめに

近年、高度経済成長期から安定成長期に入って住宅供給に大きな変化がみられる。すなわち新規住宅供給から既成市街地内の住宅系再開発への移行である。その結果、都心部等における住宅供給という成果を上げつつも中高層化、土地利用変容、敷地細分化等に伴う居住環境問題や地域社会とのトラブルが生じている場合も少なくない。

したがって、今後都心部等の既成市街地に於ける住宅供給に際しては、「居住環境整備にリンクした適切な住宅供給の促進」「地域社会・地域空間の伝統的秩序の現代的継承と発展」への対処が求められている。

このような背景を踏まえて本研究の目的は、上記の課題解決に向かう手掛りとして、都心部における新規住宅供給の詳細な実態把握とさらに、住宅供給者側(土地所有者)の以下に仮設する資産運用メカニズムを解明することにある。住宅が市場に空間化されるには、ある時期能動的であれ受動的であれ何らかの動機により住宅供給(経営)という資産運用手段が選択された結果である。この時、住宅供給者側の条件として、それぞれの社会・経済的背景やライフステージ、建物の老朽化……等諸々の要因の中で資産運用の動機が形成されるが、その行動パターンには資産階層(土地の資産量や自営の内容等)によって一定程度規定されていると考えられる。

したがって本研究では「いかなる人(資産階層等の属性)が、いかなる要因(資産運用要因)で、いかなる住宅(主として供給者の使い方)を供給しているか」という資産運用のメカニズムの検討を行うものである。この住宅供給に関わる資産運用メカニズムに、一定の傾向やいわば法則性のようなものが見いだせるならば、今後講ずべき方策の検討に十分活用できるものとする。

以上の目的を明らかにしていく上で、調査内容として①都心部のマクロな動向の整理、②新規住宅供給の実態把握、次に③実際に住宅供給経営を選択した土地所有者等へのアンケート及びヒヤリングにより、住宅供給に関わる資産運用メカニズムの検討を行なうものである。

なお、本研究は、地域社会、地域空間の伝統的秩序と新規住宅供給との調和が、他の大都市以上に求められる

京都市心部を調査対象に取り上げている。

### 第1章 京都市都心部のマクロな動向

#### 1-1 人口

##### (1) 人口の推移

京都市の人口は、昭和30年以降絶えず増加しているが昭和50年以降人口増加のスピードは鈍化してきている。これに比べ都心部(都心4区-上京区、中京区、下京区、東山区)は人口減少が続く、昭和58年では昭和30年時の6割程度にまで各区とも人口が減少している。ただ昭和50年以降は人口減少も鈍化傾向にはある(図1-1)。

次に都心部の人口減少の状況を統計区(元学区)別にみると、昭和50年から昭和55年にかけて人口増の元学区は上京区1、中京区2の計3学区しかなく、その他の元学区はすべて人口が減少している(図1-2)。

##### (2) 人口密度

都心部の人口密度(昭和55年)は、上京区 141.6人/ha、中京区 146.3人/ha、下京区 128.8人/ha、東山区 79.9人/haである。元学区別にみると、上京区と中京区に200人/ha以上の元学区もあり全般的には他の大都市の都心部に比べまだ高い人口密度を保っている(図1-3)。

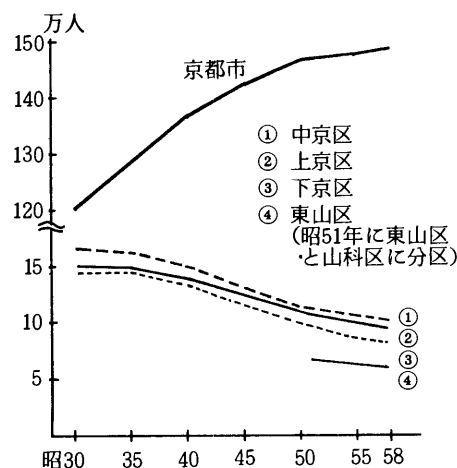


図1-1 人口推移

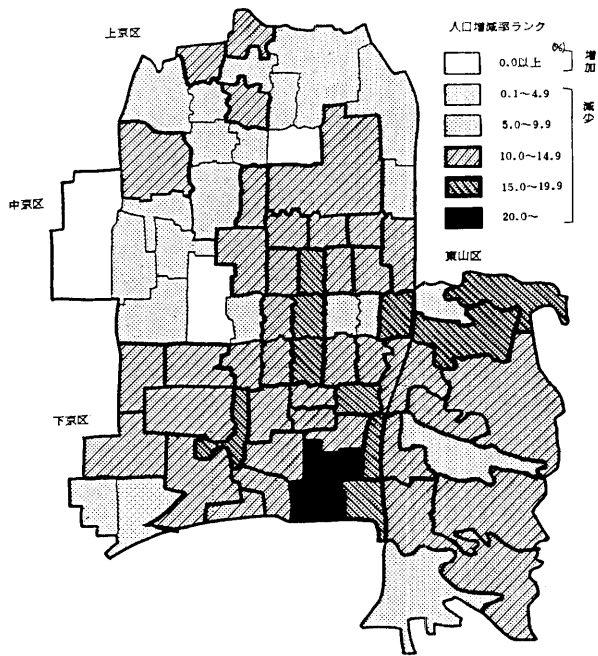


図1-2 統計区(元学区)別人口増減(昭和55/昭50)

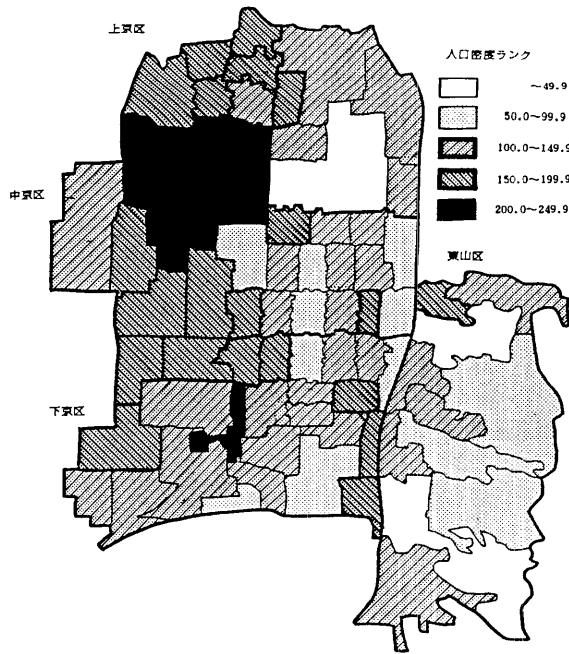


図1-3 統計区(元学区)別人口密度(人/ha)(昭55)

## 1-2 住宅のストックとフロー

### (1) 住宅ストックの状況

建築時期別に住宅数の構成比をみると、都心部においては戦前住宅が5割程を占め、全市の弱に比べ2倍近くも戦前住宅の比率が高い。

### (2) 住宅フロー

#### ① 住宅着工戸数の推移

昭和49年以降の京都市の住宅の着工戸数の推移は、昭和52年をピークに減少してきている。

住宅の利用関係別住戸数とその構成の推移についてみると京都市全体では、賃貸住宅の供給戸数は毎年それほど変化はない。昭和52年以降の減少は、分譲住宅の供給戸数が減少してきているためである。このため構成比で推移をみると、貸家の比率は高くなり、分譲の比率は低くなる。昭和58年には、貸家の比率が半数を超え、分譲は25%程度である。

都心4区についてみると、全市の推移に比べ振幅はあるが傾向は全市と同様であり、よりその傾向が顕著であると言える。昭和58年には、貸家が7割を占めるまでに至っている(図1-4~図1-6)。

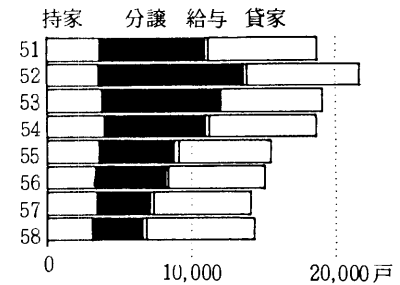


図1-4 利用関係別着工戸数(京都市)

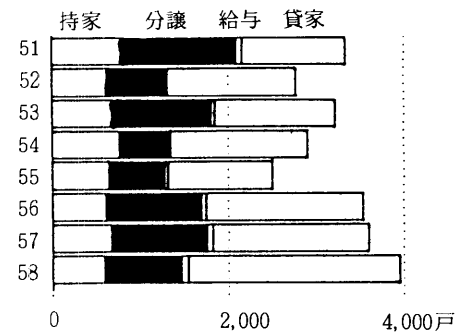


図1-5 利用関係別着工戸数(都心4区)

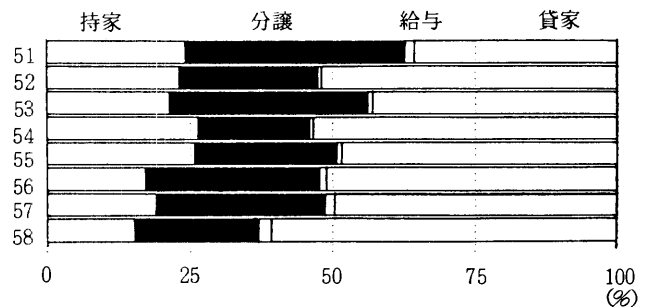


図1-6 利用関係別戸数比(都心4区)

#### ② 利用関係別住戸規模

分譲と賃貸の住戸規模(戸当り床面積)の推移を全市についてみると、昭和49年以降賃貸も分譲も住戸規模の増大傾向にあったのが、昭和55~56年をピークにそれ以降急激に縮小してきている。都心4区については、昭和

52, 3年に住戸規模のピークはあるが、全市と同様56年以降に急に住戸規模が低下してきている。このような住戸規模の低下が昭和56, 57年以降分譲・賃貸の両方において顕著にみられるのは、ワンルームマンションがかなり供給されてきているためと言える(図1-7)。

### ③ 全市に占める都心4区の着工戸数の割合

全市に占める都心4区の住宅供給戸数の構成比でその推移をみると、51~55年頃までは15%前後であったのが56年以降には25%前後と高くなり、住宅供給において、都心部の相対的な比重が大きくなりつつある(図1-8)。

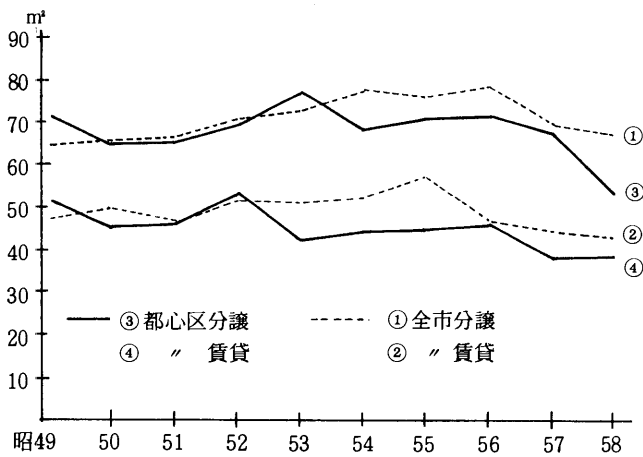


図1-7 新設住宅の住戸規模

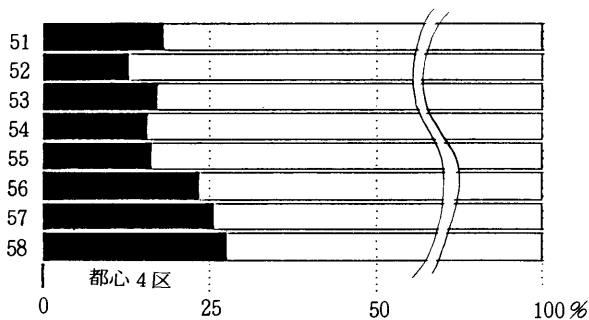


図1-8 全市に占める都心4区の着工戸数割合

## 第2章 都心4区における共同住宅の供給特性

都心4区における昭和58年度建築確認申請のうち、その空間変容が地域へ対して、より大きい影響を与えると考えられる3階以上の建物(増築・改築を除く)を対象に新築活動の特性を整理する。

なお、共同住宅の建築確認申請件数173件のうち、供給タイプは賃貸83.8%(145件)、等価交換5.2%(9件)、分譲11.0%(19件)、不明2.3%である。

### 2-1. 従前・従後の用途の関係

基本的には従前の用途をそのまま継続している建替えタイプのものが多いが、共同住宅は従前のどのタイプか

らも建替えが行なわれ、他の建物用途とは傾向を異にしている(図2-1)。

### 2-2. 敷地の状況

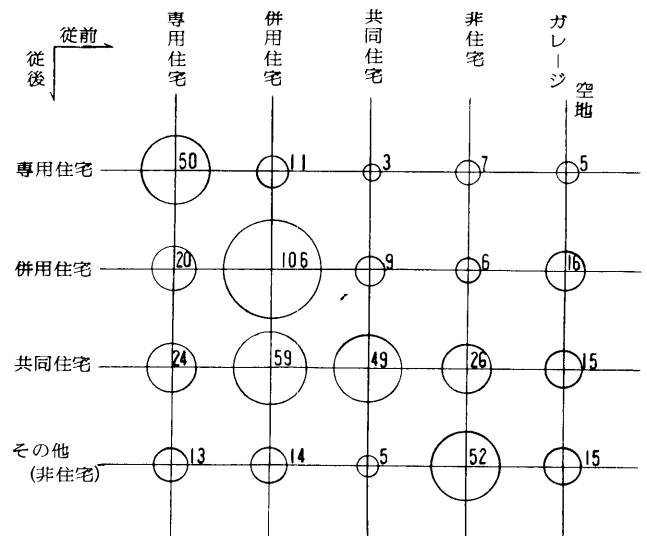
#### (1) 敷地形状

敷地形状タイプを整理したのが表2-1, その件数を表中に示す。

#### (2) 敷地の間口と奥行

表2-1に示す間口(x), 奥行(y)によって計測を行なう。

供給タイプ別に、間口・奥行の分布についてみると賃貸は間口5~15m, 奥行10~40mの間に多く分布がみられ、等価交換や分譲では間口10~30m, 奥行20~40mの間に多く分布している(図2-2)。



注) 従前共同住宅から従後共同住宅への変容49件のうち約半数は、従前長屋建共同住宅等がらみの建替えである。

図2-1 従前・従後の用途の関係(件数)

表2-1 敷地の形状タイプと件数

	基本型	表中数字は件数, ( )は構成比
I 片側接道型	①  短冊型 106 (59.9)	①  L字型 19 (10.7)
		③  逆L字型 10 (5.6)
		②  T字型 7 (4.0)
		④  コ字型 1 (0.6)
II 角地接道型	①  角地型 19 (10.7)	x: 間口 y: 奥行
III 両側接道型	①  両側型 5 (2.8)	①  短冊両接型 2 (1.1)
		②  T字両接型 1 (0.6)

(3) 敷地規模

賃貸では、敷地面積300㎡未満が2/3を占めるが、等価交換や分譲では300㎡未満は1件のみで500㎡前後の敷地が多い。2,000㎡以上は賃貸や等価交換ではみられず、分譲で3件みられる。平均敷地面積は、分譲(1328㎡)・等価(672㎡)・賃貸(273㎡)である。

2-3 許容容積と歩止率

法規上許容される容積と、実容積の許容容積に対する歩止率を供給タイプ別に比較する。

許容容積とは、用途地域による容積制限(指定容積)と全面道路巾員による容積制限において定められる、容積率の小さい方を許容容積とする。又、実容積とは、建基法上の容積制限の緩和面積(駐車場床面積等)を含む建設された延床面積の敷地面積に対する割合を言う。歩止率は許容容積に対する実容積の比である。

供給タイプ別にみると、分譲・等価交換タイプは許容容積の限度一杯前後に分布するのが多く、歩止率80%未満のものはない。逆に賃貸では、限度一杯ものから歩止率50%以下まで幅広く分布している(図2-3)。

2-4. 公的融資との関連

京都市都心部に新築された賃貸共同住宅の敷地面積と延床面積の分布と、既存の公的賃貸共同住宅建設資金融資制度の適用範囲との関係についてみたのが図2-4である。大阪府や大阪市の「特賃制度」等では、ある程度の件数が敷地・延床面積規模の適用条件を満足するが、公的融資を受けられない小規模なものが大半である。

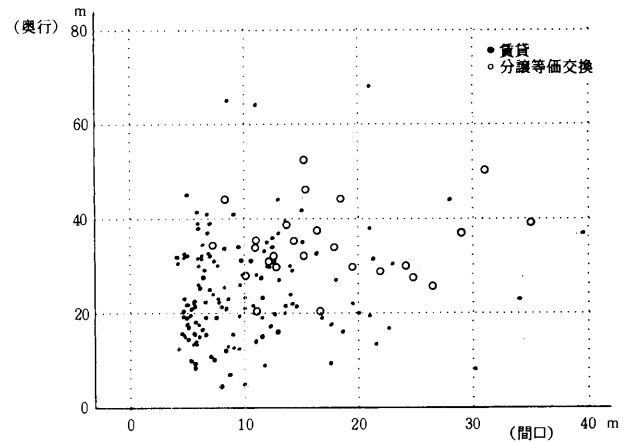


図2-2 敷地の間口と奥行

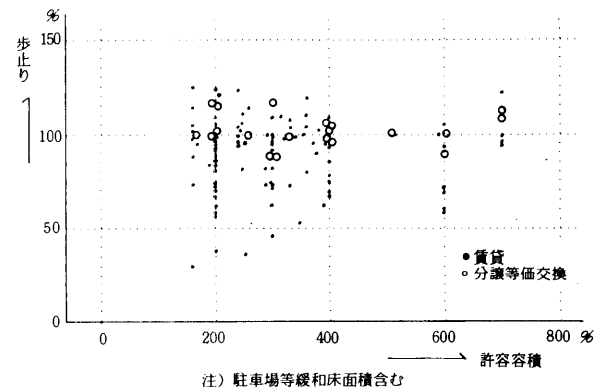


図2-3 許容容積と歩止り

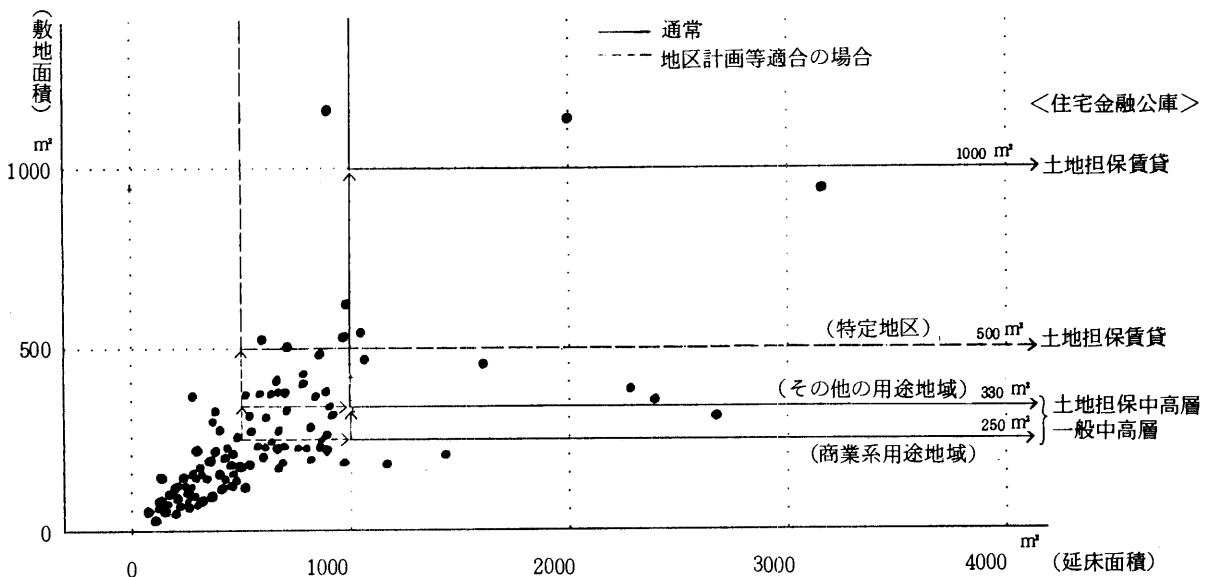


図2-4(その1) 公的融資適用要件との関係

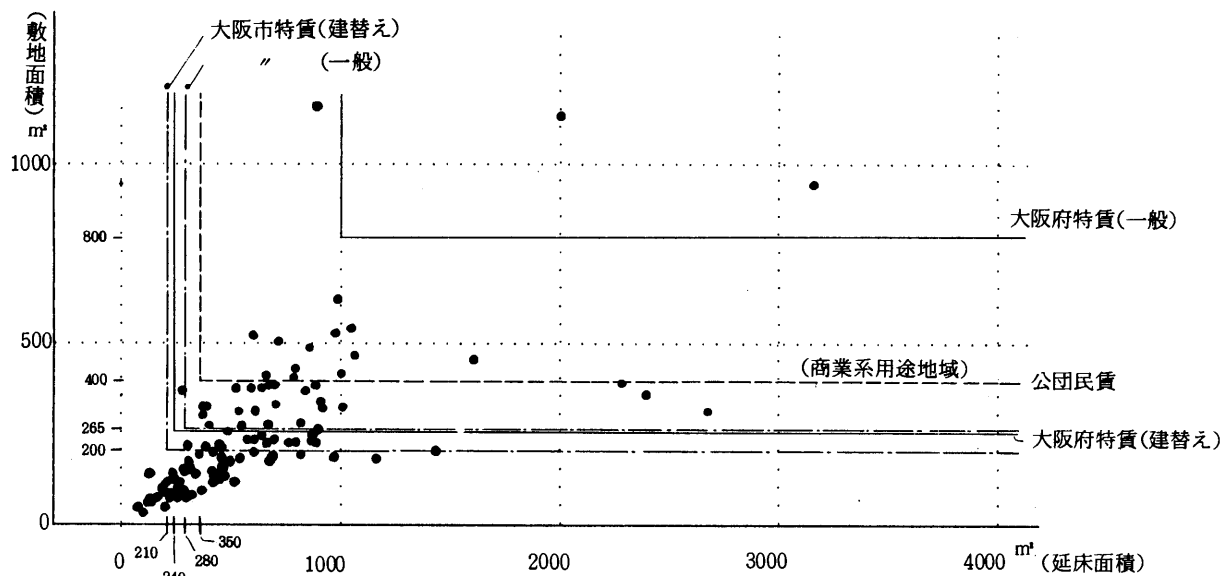


図 2-4 (その 2) 公的融資適用要件との関係

### 第 3 章 資産運用メカニズムの検討

表 3-1 資産階層区分と件数割合

本章では「資産階層」を検討の主軸に据えて、「資産運用要因」の内容や各運用要因の比重や相関について整理し、「資産運用メカニズム」を検討する。

この検討を行う上で、住宅供給者（土地所有者）へのアンケート（※）及び、設計事務所等へのヒヤリングを実施した。

（※）昭和58年建築確認データによる、都心4区内階数3以上の共同住宅（177件）のうち、供給者が都心4区内に居住あるいは営業する者を対象に105件を抽出。このうち、現地調査等により未着工、未建築、社宅、所在不明、拒否を除く有効回収は55件である（融資または自己資金による自己建設型50件、等価交換事業5件）。

第 1 区分	第 2 区分	名 称	構 成 比 (%)	
単 資 産 〔当該共同住宅の土地のみ〕	① 居住と自営業	単資産居住営業層	24.0	38.0
	② 居住のみ	単資産居住層	12.0	
	③ 不 在(※)	単資産不在層	2.0	
多 資 産 〔複数箇所の土地所有〕	④ 居住のみ	多資産居住層	18.0	60.0
	⑤ 居住と自営業	多資産居住営業層	10.0	
	⑥ 自営業のみ	多資産自営業層	8.0	
	⑦ 不 在	多資産不在層	24.0	
不 明				2.0

注（※）一見矛盾するようであるが、事例では次のようなケースである。  
「自己は別途戦前借家に居住し、所有する土地で賃貸住宅経営」

#### 3-1. 自己建設型における資産運用の特徴

##### (1) 資産階層の区分による供給割合

まず土地の所有箇所数に着目し、当該共同住宅の土地のみの所有者を「単資産」、複数箇所の場合は「多資産」に区分する。

この区分による資産階層別の供給件数をみると、単資産層38%（19/50）多資産層60%（30/50）と多資産層が過半を占めるが、当該土地のみを所有する単資産層での供給の多さも注目される。

次に当該共同住宅の自己利用関係をみると、単資産層のうち自営業は42%を占め、多資産層の当該物件での利用内容も、その60%は居住又は営業あるいは居住営業を行っており、多資産層における全く当該物件と関わりのない不在型も40%にとどまっている（表3-1）。

##### (2) 住戸タイプと経営戸数

ここでは、1棟の内に2つ以上の住戸タイプが含まれている場合には、戸数の多いタイプを当該共同住宅の主要住戸タイプとする。

●主要住戸タイプでみると、1Kが約 $\frac{1}{2}$ 、1DKが約 $\frac{1}{4}$ と1寝室タイプが大半（9割）を占め、2DK以上の世帯向け住宅は8%に過ぎない。このように賃貸住宅はワンルームタイプに特化している。その背景には

- ①世帯向け住宅より単位床面積当りの家賃が高いこと。
- ②単身者（特に学生）であるため入居者の入替えは早く家賃の値上げ等が容易といった点が上げられる。

賃貸住宅の経営戸数は、5～20戸の間で大半（74%）が含まれる。

(3) 資産運用の大きな特徴

表3-1の区分に基づく資産階層を検討の軸に要因の現われ方の傾向をみてる(図3-1)。多資産不在層は他の資産階層とは共通点があるものの異なった傾向を示しているのが大きな特徴である。

① 家族構成

多資産層不在層を除き、家族タイプと長子年齢については、核家族中心か3世代家族中心かの差異はあるものの、この両タイプで長子年齢15歳以上の家族構成が多い。

② 従前・従後の自己利用の関係

従前と従後の自己利用内容については、必ずしも相関が強くない。

ただ単資産居住営業層の場合は、殆ど従前から併用住宅として利用されている。従って単資産居住営業層は、従前・従後の同一内容の自己利用関係からみた、件数の最も多いタイプであり相関性も強い。このことも関連して、自営業種として小売業・卸売業・サービス業等で創

業年次の古い店舗が多い。

ただし、多資産層のうち当該地での居住層と不在層、逆に言えば当該地での非自営者層は、別地で製造業を営むタイプの多いのが注目される。

一方、従前・従後の関係において相関の弱くなっているのは次のようなケースである。

各資産階層とも新たな賃貸住宅経営を契機として自営業を廃止したり、逆に新規開業したりしている例も多いこと。更に多資産層にあっては、従前そこに居住していた、あるいは営業していた層が転出している例も多い。特に多資産不在では従前自ら居住又は営業利用していたものが約6割あり、これが転出している。

なお、各資産階層とも従前から一部又はその全部を賃貸していたケースも少なくなく、建替えにあたっては何らかの従前借家人対策を講じていることが伺える。

以上のことから、各資産階層が、資産運用にあたる際には、現在の営業を廃止する、継続するあるいは新規開

図3-1 資産階層別要因の現われ方

資産階層			家族タイプ	長子年齢	現業業種	資産階層	従前の利用区分	従前自己利用内容			
単資産 (38.0)	居住営業 (42.1)	核家族 (75.0)	5才以上 (75.0)	小売 (33.3) 卸売 (16.7) 製造 (8.3) サービス (8.3) その他 (25.0) ?	単資産	居住営業	自己利用 (83.3)	併用住宅 (81.8)			
		3世代 (8.3)	14才未満 (20.0)								
		大 婦 (8.3)	?						自己利用+賃貸(8.3) 賃 貸 (8.3)		
	居 住 (31.5)	3世代 (50.0)	15才以上 (80.0)			居 住	自己利用 (83.3)	併用住宅 (60.0)			
		核家族 (16.7)									
		大 婦 (16.7)									
		その他					賃 貸 (16.7)	専用住宅 (40.0)			
	不 在										
多資産 (60.0)	居 住 (30.0)	核家族 (50.0)	15才以上 (75.0)	小売 (22.2) 製造 (44.4) サービス (22.2) 非自営 (11.1)	多資産	居 住	自己利用 (55.6)	専用住宅 (57.1)			
		3世代 (21.4)	14才未満 (25.0)								
		大 婦 (7.1)							自己利用+賃貸(22.2) 賃 貸 (11.1) ?	併用住宅 (28.6)	
	居住営業 (16.7)	その他 (7.1)				居住営業	自己利用 (88.9)	併用住宅 (50.0)			
		?									
	営 業 (13.3)					営 業		店 舗 (37.5)			
							賃 貸 (11.1)	専用住宅 (12.5)			
	不 在 (40.0)	核家族 (41.7)	15才以上 (57.1)	小売 (16.7) 製造 (41.7) その他 (8.3) 非自営 (33.3)		不 在	自己利用 (50.0)	店 舗 (42.9)			
		3世代 (16.7)	14才未満 (42.9)								
		大 婦 (33.3)	世帯1世帯 60才以上 (100.0)							自己利用+賃貸(8.3) 賃 貸 (41.7)	併用住宅 (33.3)
		その他						専用住宅 (33.3)			
								ガレージ (16.7)			

( )は機械化

△従前賃貸部分の用途

業するかは、現業の自営業種又は職業と関係しながら、家族や世帯主の年齢等の要因とも整合させ、選択されている特徴が顕著である。従って、単資産・多資産の区分とともに、現業の業種又は職業、家族構成や世帯主の年齢が、資産運用の内容を決定づける基本的な要因になっているといえる。

次に、土地取得の経緯、資金調達、融資機関、業者との関係についてみると、単資産と多資産で若干の差異があらわれている。その内容は次の通りである。

#### ① 土地取得の経緯

一般的には相続財産の活用であるが、自己の代に築いた財産の活用者も多い。

単資産についてみると、居住営業層の場合は相続財産の活用が50%に対し、居住層は8割をこえている。多資産層の中では、従後居住営業又は営業という「営業系」の利用をしているタイプでの相続の割合が高い。これは自営業の創業年の古さとも相関している。

#### ② 資金調達

資金調達は、多資産不在層の「自己資金+融資」が8割以上を占めているのが、他の資産階層と大きく異なるところである。多資産不在層以外は、全額融資タイプが4～5割を占め想像以上に多い。

#### ③ 融資機関

融資機関はこれまでの取引銀行が多いが、単資産層の「業者あっせん銀行」の割合がやや高い。

#### ④ 自主性

賃貸住宅経営や、住戸タイプの決定に際しては全体として自主性があるが、単資産と多資産ではやや異なっている。つまり、賃貸住宅経営の発意は多資産の場合、業者から声をかけられるケースがやや多い。単資産は自分から発意しながらも、住戸タイプの決定に関し、業者の役割が相対的に高く、いわば「発意すれど、あとは分らない」あるいは「業者のストーリーに乗りやすい」人も少なくないといえる。

### 3-2 等価交換共同住宅の権利者の特性

昭和58年度の建築確認における共同住宅で、等価交換事業のものは都心4区8件である。1件は県外居住の資産家によるもので、残り7件が都心4区内で居住又は営業している権利者によるものである。ここではヒアリングが実施できた5件について分析する。

#### (1) 供給の特性

●等価交換タイプの物的特性としては、分譲タイプと似ており、特に容積率の高さに端的に現われている。(法規制による許容容積のほぼ100%の利用)

●立地については、商業系の高容積許容地区に立地するケースが多い。1件の住宅戸数も37～90戸と、賃貸住宅では20戸未満が大半を占めるのに比べ戸数も多く、敷地面

積も最小のものでも371㎡、最大で739㎡と賃貸住宅の平均273㎡と比べて広い。

#### (2) 等価交換事業の権利移動等の状況

●従前権利者が2名の複数タイプのものが2件あり、残り3件は単独の所有者のものである。

●建替後は、権利者の所有している部分の用途は多様で「全て賃貸住宅」といった自己利用部分がないものから「自己用の店舗等併用住宅と賃貸住宅」といったものまである。共通している点はどの権利者も賃貸住宅を経営している点である。

●誰が等価交換の話しを持ち出したかについて（事業の発意）は「銀行や業者から話を持って来た」もの3件と「自分から声を掛けた」のものが2件がある。なお「等価交換による事業の経緯」は、まず地権者との企画段階での調整を、設計事務所や地元の建設業者等が行ない、最終的な事業段階では売却床を売り切るだけの販売力、担保力のある大ディベロッパーが事業主体として出てくるといった図式が多い。

#### (3) 等価交換手法選択の理由と特徴

●等価交換事業を行なった人のうち、自己建設による賃貸住宅経営を検討した人は、5件中4件と大半は、等価交換事業を行なう前に1度は自己建設による賃貸住宅経営の検討を行なっている。

次に、賃貸経営に至らなかった理由としては、「賃貸経営は大して儲かるものでもなくうまみが少ない」といった点と「借入金をしなければならずあとあと借金の返済が心配だ」という人、それにほぼ同様のことになるが「自己資金がない」といった点や借入金を担保できるような資力がない」といった点があげられている。

このことは、等価交換手法の基本的な特徴である「自己資金・借金なし」、「税制上のメリット」と一致している。更に、銀行等による熱心な勧めが等価交換事業に至る契機として上げられる。又、今回ヒアリングの対象とした等価交換の事例では、権利者が自己所有部分で自己の店舗や住宅利用と合わせて賃貸住宅経営を行っており、自己資金、借入金なしで賃貸住宅経営が行なえ、家賃収入もある、といった点が等価交換を選んだ大きな理由のひとつと考えられる。

●従前資産の取得については、個人権利者は全て相続である。又、単資産者のうち1人は法人であるが等価交換の前に所有権を個人からその人が経営する法人へ移転している。この人自身は、その土地を先代より相続しており、当事例の全てが実質上相続によって土地を取得した人達によって成されている。

#### (4) 等価交換権利者の特徴

等価交換事業を行なった権利者は、殆んどが自営業者である。会社員が1例あるが、これも以前には呉服屋を営んでいた主人が亡くなったため、本来なら呉服屋を

継続していたと考えられる。

家族等の状況についてみると、家族型では夫婦のみ、2世代、欠損家族とあり、3世代家族は含まれていない。世帯主年齢も40代から70代と巾がある。家族人員も2人から5人と巾があり、特化した共通点はないが、子供がいる場合の長子年齢は全て20代である。

### 3-3. 資産運用のメカニズム

資産運用のメカニズムを以下に説明し、そのメカニズムをフローとして示したのが、図3-2、要因の一覧が表3-2である。

#### 1. 売却の発生するケース

##### ①トピックの発生

これは特に土地の売却者にとって大きく関わる要因で次のようなケースがある。

イ. 事業の不振あるいは拡大のための資金調達、子供の結婚資金の調達等、売却収入金を必要とする場合。

ロ. 突発的な事故等によって、ごく近い将来の相続発生が予測される場合への対処。あるいは、相続を行なった場合で相続税の支払い上、資産（土地）の一部売却等の必要が生まれた場合。

ハ. 親の死亡等を機に、郊外等へ転出するにあたり買替えのための売却を行う場合。

#### 2. 資産階層による資産運用の選択巾

##### ①資産量及び現業との関係

その資産をどのように運用するかは、当然資産階層によって手段・内容に自ずと選択しうる巾に差異があり、資産運用の可能性が規定される。

イ. 例えば、単資産で立地限定型自営層で不動産経営を行なう場合、その土地で(自己の住宅と店舗等)の建替えをまず前提とし、合わせて(賃貸住宅等)を併用する。というような選択巾の限られた運用内容となる。

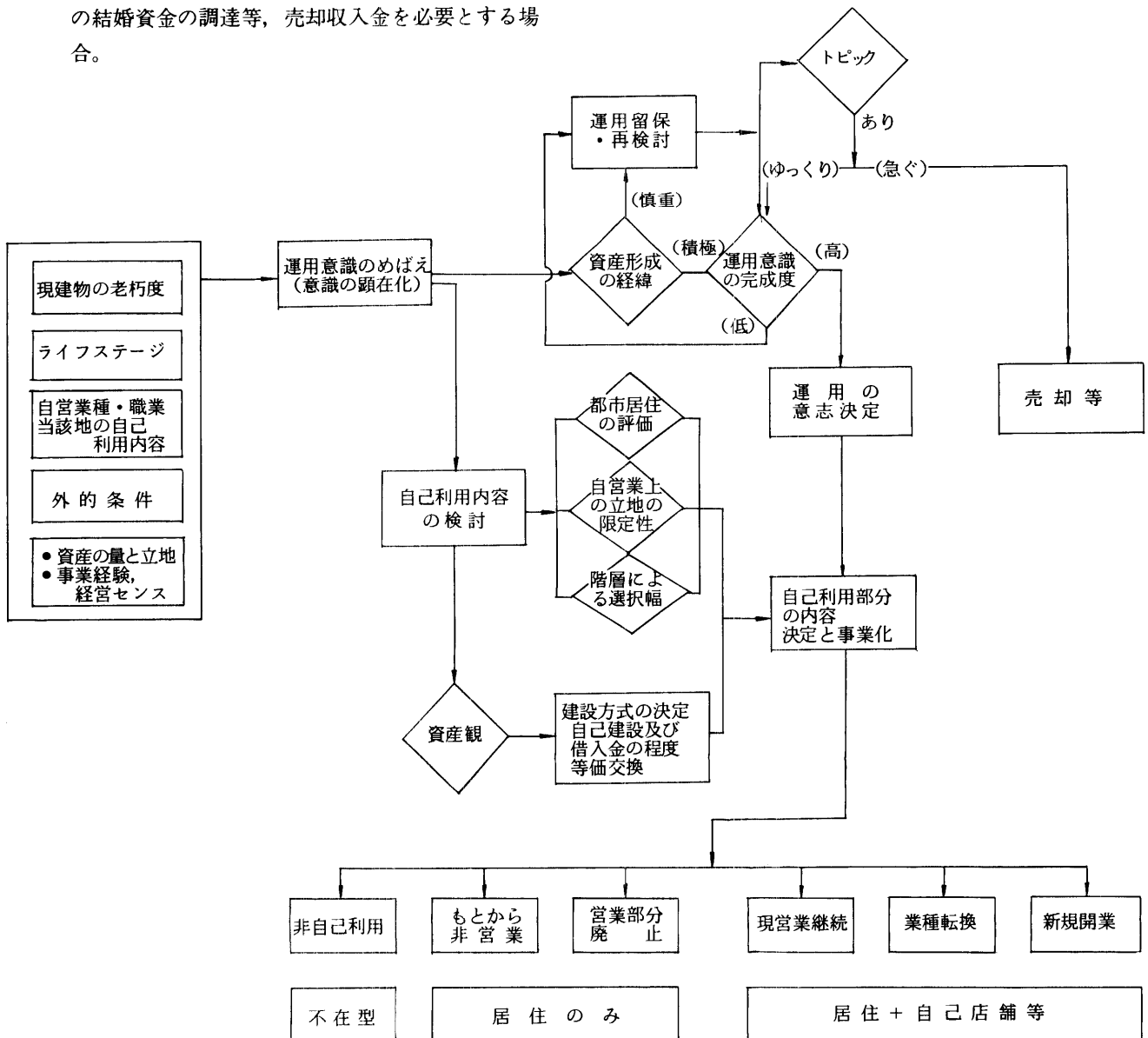


図3-2 資産運用メカニズムのフロー



表3-2 資産運用に関わる要因

項目	内容
1. トピック	① 急ぐ ② 急がない } 事業資金調達, 子供の結婚費用等
2. 資産階層及び階層による資産運用の選択幅	① 単資産・多資産, 居住, 居住営業, 営業, 不在
	② 現住地と他資産の関係, 現業との関係
	③ 運用資産の立地条件(地価, 敷地規模, 市場性, 利便性)
3. 基礎的背景	① 現建物の老朽度, 改善経歴
	② ライフステージによる住要求と現住宅の整合性, 自営業の継続性
	③ 自営業内容・職業による立地限定の強度
	④ 都心居住の評価
	⑤ 相続対策
4. 外的条件	① 建替え, 経営事例の出現, 周辺土地利用の変化
	② 業者・銀行等のアプローチ, 相談相手としての役割
5. 資産形成の経緯と資産観	① 量として漸増増加・減少・維持。内容として保全継承, 多角経営, 内容転換, 有効利用
	② 土地保有の考え方(保有価値と投資対象)
6. 事業経験・経営センスその他	① 貸家経営等不動産経営の経験, 現経営の収益性
	② 借入金による投資観
	③ 親子の資産観の整合性と力関係

ロ. 一方, 多資産層の場合は, 複数の所有する土地の中から運用する土地と内容について取り得る選択幅が広い。

ハ. なお, 特に多資産層で不況業種の織維関係等の製造業の場合は, 自己の店舗又は工場との関わりあいはなく, むしろ多角経営の一環である。

#### ②資産運用の立地条件

その資産(土地)がどのような立地条件(地価, 周辺土地利用, 敷地の形状, 住宅や施設の当該土地での市場性, 法規制等)に位置しているかにより, 運用の内容に制約の有無と程度がある。

### 3. 基礎的背景による運用意識の形成

#### ①老朽化

イ. 現状の建物の老朽化やこれまでの改善経歴の内容からして, 建替え時期にあるかどうか。この老朽化程度は最も基本的, かつ直接的な要因のひとつとなっている。

#### ②現業内容とライフ・ステージ

イ. 職業・営業内容が立地限定的で(特に小売業)店舗の新装等が商売上必要である場合は, 自己の店舗の建替えを当初の動機として資産運用の検討が始められる。この時, 居住層においてはライフ・ステージによる住宅改善志向と重なった両因で検討がなされる。

なお従前の自己利用の形態が, 従後とも変更なく引き続けている最も顕在事例の多いのが単資産居住営業層である。つまり単資産居住営業層にお

いては, 老朽化を直接的な契機としてその資産(土地)しか利用できない。営業上, 当該地の立地が利便あるいは古くから当該地で営業している。ライフ・ステージによる住要求がある。更にこれに資金計画や税対策等の要因が重なり, 最も原則的な資産運用メカニズムとして顕在化している。

ロ. 従前において自営層のものであっても, 自営業者が高齢化になったり, 別途サラリーマン等の息子が生計を維持できるようになると, 現営業業種を安直な業種に変更したり, 廃業して住宅経営, あるいは加えて息子の収入による生計が図られる。とりわけ息子夫婦と同居していない, 又は身寄りのない老人夫婦の場合は, 高齢化による自営の廃業が成され, 住宅経営そのものによる生活設計が図られる。

また, 織維関係等の不況業種の場合で, まだ世帯主が高齢化していない場合はやむなく「サラリーマン化+住宅経営」というケースもみられる。

したがって, 従前の自営業の廃止や変更, 又は新規開業等の選択に関しても, 現業の業種, ライフ・ステージの要因がメカニズムの主要な要因として作用している。

ハ. 従前・従後とも自己の居住機能のみを有する階層は, 老朽化への対処や, ライフ・ステージに関係しながら「新しい住宅, 新しい設備, 新しい生活様式」への願望と, 後に述べる「外的条件」によって運用意識の形成がなされ, かつ相続税対策や資金計画がらみで, 発意されてゆく。

なお, 老人夫婦の場合は自己の住要求というより, 先の高齢化による自営業廃業の老人夫婦の住宅経営と同様に生活設計(いわゆるシルバー賃貸)からの発意である。

#### ③都心居住あるいは地域社会への評価あるいは愛着(馴染み)

この意識がある場合, 現居住地の資産活用にあたって, 当該土地から郊外等への住宅転出は行わず, 現住地に住宅を確保しながら資産運用が図られる。

#### ④相続対策

土地及び建物を, 相続人に資産として安全に継承される目的とともに, 住宅経営に伴う借入金の相続人への引き継ぎ, 及び貸家建付地による相続税評価額の低減等による, 節税効果を意図した資産運用が検討される。これも背景にはライフ・ステージと関連して検討される要因であり, 多資産になるほど資産運用の直接的動機となる場合が多い。

### 4. 外的条件による運用意識の形成

#### ①周辺土地利用の変化, 建替え・経営事例の出現

その資産(土地)周辺での, マンション・アパート

立地により、意識的・無意識的であれ彼等に資産運用を考える（認識する）契機ができる。

特に京都都心の場合、地域社会との関わりが深く地元に住居又は自営する資産層が、“何か新しいこと”“少し異質なもの”となる資産運用を、自ら先発組となって行動することは多くない。

とりわけ、周辺に立地した住宅経営の成功か失敗例（経営面及び地域社会とのトラブルの有無）かは彼等の資産運用に大きく影響する。

## ②銀行・業者等の役割

イ、賃貸住宅建設の場合、特に銀行や業者による「融資」や「ノウハウ提供」、発意から建設・入居までの一連のことがお膳立されている。また、周辺でのマンション・アパート立地という事例を認識しつつ、パンフレットや新聞広告等による「アパート経営の勧め」「等価交換の勧め」が、能動的・受動的であれ彼らの資産運用意識を熟成させてゆく。

ロ、自営層や多資産の場合、取引銀行から資産運用を積極的に勧められたり、相談したりという関係があり、融資を受けること及び融資条件の相談も容易である。

ハ、また、単資産の非営業層等の場合で、日頃取引銀行を持たない、あるいは預金高がたいしてない場合でも、建設業者あるいは設計事務所と銀行の提携によって、土地さえあれば比較的容易に融資を受けられるようになっている。

資金調達の内訳において、全額融資で賄っている事例の大きさは、以上のことを如実にあらわしている。

## 5. 資産運用意志決定の背景

### ①資産形成の経緯と資産観

資産形成の経緯は、基本的な資産運用観を形成し積極層と消極層に分かれる。

イ、特に多資産層が徐々に資産を食い潰していった場合、最後の砦として残った資産（土地）の運用は特に慎重となる。

ロ、また、土地保有の絶対視（減価しない財産への信仰。運用よりは財産として保有することの価値観）が強いが、逆に建物等に投資することで有効利用を図る対象として土地を見るかという基本的な資産観が存在する。いわば前者は慎重（保全）層、後者は積極（運用）層である。

慎重層はいわば「検討すれど決断できず」というタイプで、次世代又は何らかのトピックの出現まで、資産運用の意識決定が持ち越される。

### ②資産観と建設方式の選択

さらに融資等による自己建設型か等価交換事業かの

選択に関しても、彼等それぞれが持っている具体的な資産観が作用する。等価交換の利点 ④（基本的に自己資金不要）と、一方の問題点 ⑤（従後の権利関係の複雑化）に対し、⑥を許容できるか、④を重視するかは、彼等の資産観との整合、またはその資産観をこえるような利点が見出せる場合に等価交換手法が選択される。また、⑥の懸念をこえるような利点とは、「現住借家人対策」等をデベロッパー等を行なう場合や、いわゆる「等価交換比率」が地権者に有利または納得できる場合である。

最後に

本研究では、大きく人口減少を示しながらも、なおかつ居住地の性格も大きく、かつ伝統的地域空間や、地域社会との関わりが深い、京都市都心部を取りあげ、以下の内容が明らかになった。

本調査による階数3以上の新築活動の物的な特性の概要は、

- ① 都心部における新築活動の中で、共同住宅建設の比重が高いこと。
- ② 共同住宅建設の従前の土地利用は、あらゆる用途から転換され、その中でも、従前併用住宅の占める割合が高い（従前、長屋建共同住宅等からの転換も少なくない）。
- ③ 賃分の区分では、件数として圧倒的に賃貸が多く、かつ現行の公的融資を受けられないような敷地規模が過半である。なお等価交換による事業も少なからずでている。
- ④ 供給された賃貸住宅の住戸タイプは、全部といえるほどワンルームタイプである。また、建設のボリューム（容積）は、分譲マンションと異なり法規制による容積限界と、建設容積との間には、立地や事業主の資金計画とも関連して「歩止り」は多様で、全般的に歩止りは大きい、等の特徴が把握された。

総じて言えば、資産運用の主流は、「賃貸の共同住宅で」、「敷地規模・供給住戸規模は小さく」、あらゆる用途からの転換があるものの従前は「併用住宅が主」、かつ分譲マンションと異なり、階数・容積が相対的に低いということである。

次に一般的には、住宅供給として顕在化するのには「相続税対策」、「有効利用」、「転売」といわれている。このうち、土地所有者が直接その土地の賃貸住宅経営等の資産運用を図る目的は「相続税対策」と「有効利用」である。

この相続税対策、有効利用という資産運用の目的とメカニズムを形成する基本的な要因として、「資産階層」、「自営業の内容（主として業種）」、「ライフステージ」が本研究によって指摘される。

3つの基本的な要因を主軸に、その他の要因が複雑に関連しながらメカニズムが形成されているが、この3つの基本的な要因の中でも、従前・従後とも自営業を営むもの、あるいは従後は自営業廃止等の、自営業がらみの共同住宅建設事例が多いことから、とりわけ、「自営業の内容」を重要な要因として留意しておくべきであろう。

次に、新規住宅経営を機会に資産運用の選択中の大きい多資産の場合は、当該地から転出するケースも少なくないが、単資産・多資産とも、当該物件に居住営業又は居住・営業のいずれかの形態で、係わりを持つタイプが主流である。

したがって従後に居住又は居住営業の自己利用タイプについては、ある面で既住人口の定住（流出防止）と新規住宅供給がうまく合体されており、かつ顕在事例も多いと言える。

次に、都心部全体の趨勢として人口減少している反面新規住宅供給も活発化していることは、新規供給住宅が単身及びせいぜい2人世帯居住程度の供給に片寄っている現われといえる。ちなみに、本調査における新規賃貸住宅はほとんどワンルームタイプであった。ただ、住宅供給（経営）者がそこに居住又は営業に関わる在住や利用型が多いことから、深夜の騒音、バイク等の放置、ゴミ処理など地域の生活ルールに対する管理面には、一定の歯止めが作用しうるといえる。

学生や若年労働者に対する、ワンルームタイプ供給の必要性を否定するものではないが、その供給に片寄るとい傾向が続くならば、都心定住等に関わる諸問題がより複雑してくるといえる。従って、新規に供給される住宅規模の世帯向けへの転換と誘導は大きな課題である。

以上のことから、都心部での新規住宅供給の可能性として次のことがいえる。

① 単資産・多資産とも先に述べた通り、土地所有者の居住又は営業に関わる利用者が多いことから、単純に不動産経営や相続税対策の発想のみでない。

したがって、新規住宅用地としてより顕在化させるには、彼ら自身の居住や営業に関わる資産運用のメカニズムに、十分留意した方策等を関係づけてゆくことが、重要なポイントとして指摘できるものである。

② 次に「敷地面積の小ささ」を別に考えると、住宅供給者がそこに居住・営業あるいは両者の利用という関係の利用が多いこと。分譲マンションに比べ平均階数が4～5階と低く、建設容積も相対的に低いことから居住環境の激変は分譲マンションに比べて相対的に小さく、かつ、所有者（供給者）と地域との関わりを有しているといえる。

従って上記のような特性をうまく活用し、今後敷地規模の小ささからくる環境担保と、供給住宅規模

の問題に留意し、それへの誘導あるいは経営的にも成立する条件を設定しえるならば、①既住人口の定住と世帯向新規住宅供給の合体と、②既存環境との摩擦の減少や解消、さらに調和させてゆける背景は、資産運用のメカニズムからみて、十分に見出せるものである。

#### 〈研究組織〉

主 査	広原盛明	京都府立大学生生活科学部住居 学科教授
委 員	寺田敏紀	京都市住宅局住宅計画課
	青木正文	京都市住宅局住宅計画課
	真鍋弘毅	京都大学大学院建築学科
	千葉桂司	住宅・都市整備公団関西支 社・再開発企画課
	中沢龍雄	京都市住宅供給公社総務課
	中西義和	(株)昂都市研究所
	太田隆司	(株)昂都市研究所