

〈3〉宇都宮市の宅地の流通促進の可能性に関する研究 ～ 戸建て住宅団地に着目して ～

市政研究センター 係長 上田 一成

要旨 高齢化に伴い、住宅地には空き家が増え、居住誘導の妨げになるおそれがあることから、宅地が流通し新たな居住者が住む「更新」が起こっている住宅団地に着目し、その理由などをアンケートにより探った。アンケート結果では、住宅団地を選んだ理由として価格・広さから選ばれていること、住宅メーカーから土地を紹介されたケースが多いことが明らかとなった。さらに住宅メーカーの営業担当者へのヒアリングを行い、課題を整理したうえで、居住誘導にあたって住宅取得補助の対象の変更、解体・流通に伴う固定資産税の相当分の還付などを提案する。

キーワード：戸建て住宅団地、居住誘導、住み替え

1 はじめに

(1) 研究の背景と目的

我が国では新規住宅が大量に作られ続けており、一方で高齢世帯が住んでいた家が居住者の死後空き家となる懸念を抱えている。野澤（2016）が指摘するように、これらの現象は、焼畑農業のように市街地を拡大しながら起こっているところに問題がある。

宇都宮市（以下、「本市」という）においては、平成25年度に空き家実態調査を実施しており、空き家の9割が市街化区域にあるという結果が示されている。空き家は、防災面や衛生面での問題や、景観等の悪影響が問題として指摘されるが、都市計画の観点からは、居住地であるにもかかわらず、居住者がいない状態が問題である。居住者がいない状態のまま居住地が占有されることにより、新たに住まいを構えようという者に対しては新たな居住地の供給が必要となる。特に、宇都宮市立地適正化計画の居住誘導区域内において空き家が増えることは、間接的にはあるが、居住誘導区域外への居住を誘発することとなり、拠点形成が進まない一因となる。

西山（2014）はこの問題に対し、中古戸建住宅の流通促進の状況を踏まえ、流通促進に向けた課

題を整理し、空き家活用に向けた情報の周知と利活用対象の明確化を提案している。確かに、国において「安心R住宅」¹制度を設立するなど、中古住宅の市場を活性化しようという動きがある。しかし、新築志向が強いという国民性と、新築を販売している大手住宅メーカーのビジネスモデルが大きく変わることはないのではないかと考えられることから、まずは、空き家となる前のアプローチが必要である。

空き家となる前のアプローチとして、空き家は、親世代から子世代に宅地が引き継がれる際、いわゆる住宅地「更新」の際に発生することから、子世代の居住地に着目したのが伊藤（2017）である。伊藤は、東京大学大学院工学系研究科の横張と共同で、子世代の社会動態について、実家に住み続けている「居住継続タイプ」、外部から実家に戻った「実家回帰タイプ」、そしてこれら2タイプとは異なる「転入タイプ」の3タイプに分け、それぞれのタイプが居住する住宅地の特徴を分析した。

この研究では居住行動に着目し、「相続」という視点から居住地の「更新」を分析したところが

¹ 既存住宅の流通促進に向け、平成29年に国土交通省が定めた、新耐震基準に適合するなど一定の基準を満たし、リフォームの実施または提案、建物状況調査等の結果を開示した既存住宅について、広告販売時に「安心R住宅」マークによる明示をする制度

興味深い。しかし、宇都宮市においては、核家族が6割を占め、3世代同居は1割に満たない。つまり、宅地を「相続」する「居住継続タイプ」や「実家回帰タイプ」は少なく、「転入タイプ」が多いと推測されるが、伊藤の調査でも「転入タイプ」は3タイプ全体のうち7割を占めている。このことは、「転入タイプ」を親世帯と異なる場所に住む子世帯という大括りで捉えたために生じていると考えられる。細かくみると、親世帯が存命で自宅に住んでおり、同じ市内で親世帯とは異なる場所を居住地として選ぶ子世帯も「転入タイプ」に含まれているものと推測できる。こうしたことから、住宅地の更新については、「相続」ではない視点で「転入タイプ」に焦点を当てた分析が必要である。

空き家の増加の状況を捉えるため、新たな住宅地に定着した居住者のその後の動向について、住宅団地に着目し、そのエリアの居住者の分析を行ったのが大月（2017）である。大月（2017）は、関東一円の戸建て住宅団地を対象に調査した際に空き地が多かったことから、さらに、空き地の発生について1980年頃に完成した茨城県内の住宅団地をモデルとして分析している。国勢調査のデータを用いて、1980年代から2000年代にかけて年齢分布の変化を追ったところ、完成当時の1980年代には、子育て世帯とその子どもたちが主に居住しており、年齢分布をグラフにすると「フタコブ」型となるが、20年後の2000年には高齢者だけの「ヒトコブ」になることが示されている。つまり、住宅団地については、一斉に分譲されることから、年齢構成が様となりがちであり、そして一斉に高齢化を迎えるのである。この住宅団地においては、子世代に対しては「相続」による住宅地の継承は起こらず、20代から40代の子育て世代が新たに入ってくることはなく、「ヒトコブ」として、そのまま高齢化し、さらにはその居住者の不在とともに空き家化している。大

月（2017）は、このような現象が起き続ける限り、空き家問題は解決しないことを指摘している。

本市においても、「相続」されず、宅地が更新されないのは住宅団地だけではなく、いたるところで起こっているだろう。一方で、親世代が住まなくなった土地を子世代が売却し、新たな居住者が住んでいる宅地もあると思われる。こうした民間の取引により成り立っている宅地の更新の現状を捉えることにより、特定のエリア内での宅地を計画的に更新するための促進策について示唆が得られると考えられる。

特に、先の大月（2017）が示したように本市でも古くに開発された住宅団地があり、まとまって一斉分譲されたため、その住宅団地内の居住者が高齢化し、そのまま空き家・空き地となるという傾向が顕著であると思われる。一方で、住宅団地は先祖代々が住んできた土地ではないことから、親世帯が住みついた土地であっても子世代は割としがらみ無く売却することが可能なのではないだろうか。つまり、住宅団地の中には、大月（2017）が示したように一斉に高齢化が進む住宅団地がある一方、更新され、新たな居住者を受け入れている住宅団地もある可能性がある。

そこで、本研究では、家が建てられていた宅地が再度流通し新たな家が建てられることを「更新」と捉え、過去に一斉に家が建てられた住宅団地を対象として調査し、その更新の経緯を分析することにより、本市において居住誘導区域の住宅地更新の促進策を検討するものである。

（2）調査研究の構成

本市の住宅地開発の動向については、西山（2013）が明らかにしているように、3,000㎡未満の小規模なものが多い。しかし、小規模な開発は、住宅地の隙間を埋めるように市内全域で行われており、開発が行われた場所によって、宅地の更新に影響を与える条件が異なっていると考えら

れる。そこで、本研究ではまとまった規模で同時期に入居したと思われる 10ha 以上の住宅団地を対象として調査研究を行う。

第 2 章では、本市の住宅団地について、居住者の年齢構成を確認し、高齢化の状況から年代の経過に応じた更新の状況を推測する。そのうえで、住宅団地のうち、40 年以上経過している 1970 年代に造成された住宅団地の中から、特に更新が図られている団地を抽出する。

第 3 章では、第 2 章で抽出した住宅団地において、ここ 10 年で住みはじめた居住者を対象としてアンケート調査を実施し、その結果から、住宅団地に転入した経緯や理由を把握する。

第 4 章では、第 3 章の結果を踏まえ、土地の入手先である不動産業界の関係者へのヒアリングを行い、土地の入手に関しての誘導方法についての示唆を得る。

2 市内住宅団地の更新の状況

本研究で対象とするおおむね 10ha 以上の住宅団地について都市計画基礎調査等をもとに整理した(表 1)。先述した大月(2017)が確認したように、これらの住宅団地の更新の状況は、高齢化が一つの目安となる。そこで、これらの住宅団地について、住民の年齢構成から住宅団地の更新の状況を把握した。住宅団地が開発された年代別に、14 歳以下の年少人口、15 歳以上 64 歳以下の生産年齢人口、65 歳以上の老年人口の 3 区分で示したのが図 1²である。大月(2017)があげた茨城県内の住宅団地ほど顕著ではないが、本市においても 1980 年代以降に開発された住宅団地を比較すると、1980 年代に開発された住宅団地が最も老年人口が多く、また、年少人口が少ない。造

² 富士見が丘団地は開発年が 1964 年であるが、40 年以上経過している団地として本稿では 1970 年代団地として扱うこととし、1970 年代に含んで比較している。

表 1 宇都宮市内の住宅団地(民間開発)一覧

団地名	開発年	面積 (ha)
富士見が丘団地	1964	56.7
南団地	1973	124.7
西の宮団地	1973	22.6
太陽ヶ丘団地	1974	17.1
ニュー富士見が丘	1976	51.5
室井団地	1977	16.8
さつき団地	1977	34.4
グリーントウン	1979	74.8
上欠団地	1979	16.3
戸祭台団地	1982	30.5
鶴田駅前	1985	11.5
戸祭グリーンヒル	1988	12.6
豊郷台	1990	74.7
奈坪ニュータウン	1990	43.7
第二戸祭グリーンヒル	1990	9.0
城西ニュータウン	1995	20.9
篠井ニュータウン	1997	11.9
新里ニュータウン	2000	17.9
陽東桜が丘	2003	10.3
みずほの緑の郷	2010	29.6

都市計画基礎調査等から筆者作成

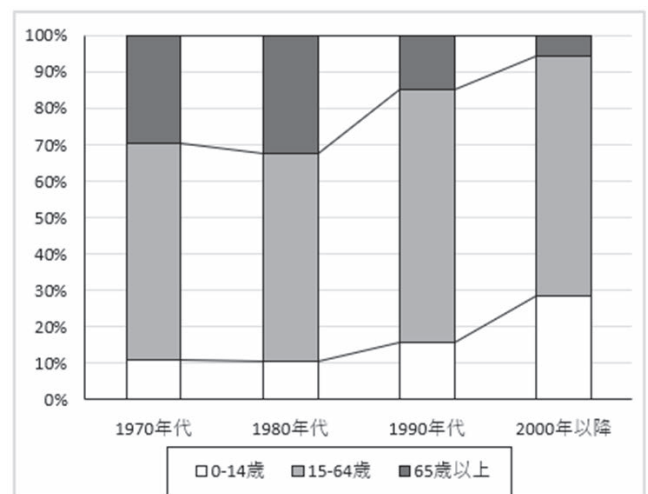


図 1 住宅団地の開発年代別 年齢区分

住民基本台帳から筆者作成

成後の時を経て高齢化が進んでいる傾向が読み取れる。

しかし、1970 年代に着目すると、1980 年代と比べ、老年人口の割合が若干少なく、生産年齢人口が多い。開発後の時間の経過を考えると、1970 年代の住宅団地の方が高齢化が進み、老年人口の割合が多いはずであるが、実態はそうになっていない。このことから、1970 年代に造成され

た住宅団地では、住んでいた高齢者世帯に代わり、子育て世帯が転入しているものと推測される。

そこで、さらに 1970 年代に造成された住宅団地に着目し、個別に比較したのが図 2 である。

1970 年代には 9 団地が造成されたが、それぞれの団地において年齢構成が異なっていることが見て取れる。A 団地、B 団地、C 団地は、老年人口の占める割合が 4 割を超えるとともに年少人口が 1 割を切っており、開発後の期間に相応の高齢化が進んでいる。一方、F 団地、G 団地、H 団地、I 団地では、相対的に年少人口・生産年齢人口の割合が高く、老年人口の割合が低い。これらの団地においては、高齢世帯に変わり、子育て世帯が転入し、住宅地の更新が図られているのではないかと推測できる。

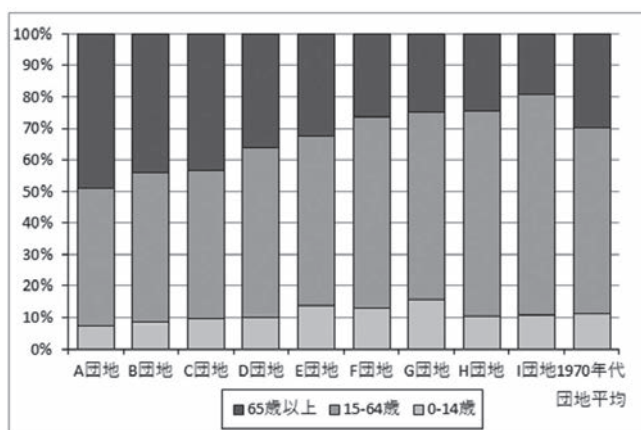


図 2 1970 年代の住宅団地別 年齢区分

住民基本台帳から筆者作成

3 住宅団地へ転入する経緯

第 2 章では、住宅団地の年齢構成比をみることで、開発から一定期間が過ぎていても高齢化が進んでおらず、世代交代が図られている、つまり、住宅地の更新が図られているとみられる住宅団地が存在することが分かった。そこで、これらの更新が図られているとみられる住宅団地に着目し、新たに住宅団地に住み始めた世帯を対象としてアンケート調査を行った。

(1) 調査の概要

1) 調査目的

住宅団地において、新たに住み始めた世帯を対象として、その理由・情報の入手経路などを明らかにすることを目的とする。

2) 調査対象地の選定

2 章において、生産年齢人口や年少人口の割合が高く、子育て世帯が転入していると推測される F 団地、G 団地を対象としてアンケート調査を行った。H 団地、I 団地も生産年齢人口が高い団地であるが、これらの団地の周辺で区画整理事業等、新規開発が行われていたことから、これらの影響を受けて新規居住者が増加している可能性がある。つまり、H 団地、I 団地において新たに居住した理由として、周辺で行われていた区画整理事業等の宅地を取得しようとしてできなかった代替として、土地を取得している可能性が考えられることから、本稿ではこれらの団地は調査対象外とした。F 団地、G 団地は、ともに本市の中心部から北側に位置しており、中心部および清原工業団地までそれぞれ車で 20 分程度の場所にある。これらの団地は高台に開発されたため、団地の周辺からアクセスする道路は限られている。また、団地内にはスーパー、ドラッグストア、医療機関はなく、最寄りのスーパーまで車で 10 分程度である。高齢者等の徒歩圏にはスーパーがないため、とちぎコープによる移動販売車が機能を補完している。1 区画の広さは 60 ～ 70 坪程度が多いが、街区によっては 100 坪前後とみられるところもある。

3) 調査方法

アンケート調査は、調査対象者を地図上で把握し、調査用紙を各住宅の郵便ポストへ配付、回答後に返信用封筒を投函してもらう方法で行った。

アンケート調査の対象者を抽出するにあたっては、ここ 10 年で住宅を新築した者を対象とした。株式会社ゼンリンの発刊するゼンリン住宅地図の 2009 年版と 2019 年版を比較し、2009 年版には

存在しないが 2019 年版には存在する住宅について、それぞれの住宅団地で 178 件と 40 件を調査対象とした。さらに、現地において、2019 年版の地図上に存在していないが新たに建設された住宅を調査対象として追加した。また、地図上では住宅として調査の対象とした建物が、実際は倉庫や太陽光パネル等の住宅ではない建物であったものを除外し、それぞれの住宅団地に 199 件と 38 件のアンケートを配付した。そのうち、郵送でアンケートの回答があったのは 116 通（回収率 48.9%）であった。

(2) アンケート調査結果

1) 回答者の属性

回答者の属性として、20 代から 50 代が 9 割を占めており、世帯構成としては、子どもを含む家庭が約 8 割であった（表 2, 3）。このことから、調査対象とした住宅団地には子育て世帯が転入していることが確認できた。現地でアンケートを配付した際に、子ども用自転車や子どもの遊具が敷地内においてある家庭が多かった印象を受けたが、実際にその通りであることが確認できた。敷地の 1 区画の広さは割とゆとりがあるため、3 世代が同居するための住宅があることも想定したが、そのような回答はほぼみられなかった。

現在の場所に引っ越す前に住んでいた場所としては、調査地から車で 10 分～15 分程度離れた「市内近隣」が最も多く、半数近くを占め、また、市内 20 分以上が 3 割となっている（表 4）。

また、勤務状況と通勤手段について、回答者のうち 9 割が勤務しており、自宅勤務を除く 8 割が車で通勤している（表 5）。車で通勤するもののうち、通勤時間 40 分以下がその 8 割を占める。40 分以下の通勤時間では、この住宅地からは工業団地や市中心部が通勤圏となる。なお、45 分以上の回答が 1 割程おり、これらの回答者は、通勤に時間がかかってもあえてこの場所を選んだと

も考えられる。

これらの回答から見えてくるのは、この住宅団地に住みついた人たちは、もともと本市に住んでおり、本市近隣で働いている世帯が転居してきたというものが主であるということである。おそらくは、市内の賃貸アパート等に住んでいた子育て世帯が、家を建てるにあたり、土地勘のある近隣で土地を探した結果、これらの住宅団地に転入しているパターンであろう。このことから、居住誘導策の示唆を得るにあたっては、今回の調査対象とした住宅団地に転入する理由と経緯について分

表 2 回答者の年代

年齢	人数
20 代	3
30 代	46
40 代	41
50 代	13
60 代	5
70 代	7
無回答	1
合計	116

アンケート結果から
筆者作成

表 3 回答者の家族構成

家族構成	人数
夫婦+子	88
夫婦+親	2
3 世代	4
夫婦のみ	14
1 人	7
無回答	1
合計	116

※「夫婦」には片親も含む
アンケート結果から
筆者作成

表 4 引っ越す前に住んでいた場所

住んでいた場所	人数
市内近隣（現在地から車で 10～15 分程度）	55
市内（現在地から車で 20 分以上）	36
県内他市町	16
県外	8
無回答	1
合計	116

アンケート結果から筆者作成

表 5 勤務状況と通勤手段

勤務状況・通勤手段（時間）		人数
自家用車 （自家用車内訳）	10～20 分	32
	25～40 分	45
	45 分～	14
	無回答	2
自転車		1
自宅勤務（自営業など）		5
勤務していない		16
無回答		1
合計		116

アンケート結果から筆者作成

析することが有効であると考えられる。

2) 現在の場所に住むことを決めた理由

調査の主な目的である、住宅団地に子育て世帯が転入する理由について明らかにするため、現在の場所に住むことを決めた理由について、複数回答で尋ねた。その結果、「土地の価格・賃料が手ごろだった」で8割、次に「土地の広さが手ごろだった」で6割が理由としてあげている（表6）。そのほか、1/4は「親世帯の近居」、「通わせたい保育所・学校等」をあげた。

また、「その他」についても1/4が理由としてあげている。「その他」を選んだ場合、さらに自由記述欄に記入してもらうようになっており、その回答として「生活環境」、「木や緑の多さ」、「親との適度な距離」³などがあげられた。さらに、表5の通勤時間のうち、45分以上の通勤時間と回答している者の、現在の場所に住むことを決めた理由をみたところ、「生活環境」や「地域性」、「木や緑の多さ」、「日当たり」などの回答がみられた。これらは、通勤に多少の時間がかかってもあえてこの場所を選んだ理由と考えられる。

表6の右側の欄は、住宅団地の特徴を際立たせるため、住むことを決めた理由のうち、特に優先

表6 現在の場所に住むことを決めた理由（複数回答）

(N=113)

理由	人数 (%)	優先
通勤の利便性がよい	16(14.1)	1
買い物の利便性がよい	8(7.1)	0
医療の利便性がよい	7(6.2)	0
親世帯が近くに住んでいる	32(28.3)	12
親族・知人が近くに住んでいる	19(16.8)	2
土地の価格・賃料が手ごろだった	88(77.9)	53
土地の広さが手ごろだった	70(61.9)	15
子どもの学区に合わせた	11(9.7)	7
通わせたい保育所・学校が近かった	21(28.3)	3
その他	26(23.0)	16
特にない	1(0.9)	0
無回答	5(4.4)	4

アンケート結果から筆者作成

3 選択肢には、「親との近居」はあったが、記述された回答は「適度な距離」と表現されていることから、「近居」ではない距離感を示しているものとして解釈した。

した項目を尋ねたものである。複数選択でも高かったように、もっとも優先された項目は「土地の価格」となった。次に多い項目は「その他」であるが、記述欄をみると、「両方の実家からの中間点」など親との距離を示すものが4件あり、その次に多い「親世帯が近くに住んでいる」と合わせると1割を超える。一方、「買い物の利便性」、「医療の利便性」は複数回答でも回答数は多くなかったが、優先した項目としたものはいなかった。

これらの結果から、この住宅団地を居住地として選択したのは、生活サービスの利便性は重視しておらず、価格や広さを重視したうえで、緑や日当たりなどの環境がよいことが選ばれている理由であることが明らかとなった。また、親世帯の居住地が子世帯の居住地選択に対して少なからず影響を与えていることも示唆された。

3) 土地の情報の入手先と入手方法

住宅団地に家を建てるにあたっては、ほぼすべての回答者が土地を購入していることから、本項では、土地の購入経路を整理した。土地を購入するには、まずは土地の販売についての情報を得ること、そして、不動産会社などの不動産業者を介して売買契約を結ぶこととなる。そこでまず、土地についての情報を最初に得た媒体について回答を求めた（表7）。その結果、「住宅メーカーの紹介」が約半数であった。2割が「インターネット（不動産サイト）」、次いで「現地での売出し看板」であった。「不動産会社の店頭での案内」や「不動産会社の広告」、「住宅メーカーの広告」で情報を得たという回答は少なかった。

一方、土地の入手方法としては、不動産会社が約7割、住宅メーカーが1割強であった。「住宅メーカーからの購入」とは、建売住宅や建築条件付き土地分譲を指す。

これらの結果から、土地の情報を得た媒体としては半数が住宅メーカーだったが、必ずしも住宅メーカーから土地を入手した訳ではないことが明

らかとなった。これは、建築を検討している者が土地を持っていない中でも住宅メーカーに建築についての相談をすると、住宅メーカーが土地探しに協力するケースが多いためであると考えられる⁴。住宅メーカーにとっては顧客の相談に応じて土地探しに協力することで自社の住宅を販売することができ、顧客にとってはワンストップで住居のイメージを描きながら相談に乗ってもらえるという、双方に利益がある関係になっている。

表7 土地についての情報入手先

情報入手先	人数
不動産会社の広告（チラシ・DMなど）	1
インターネット（不動産サイト）	21
不動産会社の店頭での案内	9
住宅メーカーの広告（チラシ・DMなど）	2
住宅メーカーの紹介	50
現地での売出し看板を目にして	14
知人・友人等の口コミ	12
無回答	7
合計	116

アンケート結果から筆者作成

表8 土地の入手方法

方法	人数
相続	2
不動産会社を介した購入または賃貸	79
住宅メーカーからの購入（建売・建築条件付など）	24
親族・知人等からの譲渡または賃貸	4
勤めている会社からの購入または賃貸	3
その他	3
無回答	1
合計	116

アンケート結果から筆者作成

4 宅地の流通に携わる立場でみた課題

第3章では、アンケートを実施した住宅団地においては、住宅メーカーから住宅団地の土地を紹介されたことがきっかけとなり、住宅団地に居住しているパターンが多いことが明らかとなった。

⁴ 住宅メーカーは、土地を仲介する不動産会社が不動産情報を掲載するREINS（不動産流通機構が運営する不動産物件情報を交換するシステム）などを通して情報収集し、他の不動産会社が仲介権を持つ物件を顧客に紹介する。

そこで、第4章では、住宅メーカーの社員のうち、新築の相談にあたって顧客とやり取りをする営業職の社員に対し、土地の更新の状況等についてヒアリングを行った⁵。

ヒアリングは、市内住宅メーカーに勤める30代の中堅社員で、営業職にあり、顧客に住宅を販売する担当者に行った。この担当者は、住宅を販売する中で、顧客からの希望により土地を紹介した経験も豊富だとのことであった。

以下、ヒアリングを行った項目に沿って、伺った内容を整理する。以下のダッシュ部が住宅メーカー担当者から聞き取った内容である。

(1) 市内の土地の更新状況

第3章のアンケート結果から、土地の条件として、買い物などの利便性よりも価格や広さを重視する姿がみられた。そこで、顧客の土地の志向について伺った。

— この仕事について10年になるが、これまで担当してきたお客様は市内の土地の状況について下調べしてきている人が多いと感じている。下調べしてきている人からは、中心部や環状線内は土地の価格が高いという声をよく聞く。そのため、中心部以外という要望や、環状線より外側の土地で探してほしいという要望を受ける。

— 顧客には子育て世代が多いが、土地の条件として、子育ての環境が整ったところという要望や、平屋を建てたいのである程度の面積がある土地といった要望が多い。中心部は50坪程度で、土地が狭い。こうしたことから、必然的に紹介する土地は中心部以外、環状線より外側にある物件となる。

— 営業としては、区画整理が行われた整った場所であるとか、居住誘導区域内であると

⁵ ヒアリングは令和3年2月8日、相手方の会社を訪問し実施した。

か、街中で今後5Gが優先的に整備されるだろう、といった情報を紹介することで中心部の土地を案内するが、それよりも子育て環境を重視したいとの要望が強い。また、中心部には公園が少ない、といった声も聞く。

これらの話から、アンケート結果にあった、子育て世帯が住宅団地に住みつくのは、土地の価格、広さを重視した結果だということが裏付けられた。また、立地適正化計画の居住誘導区域については、土地を紹介する住宅メーカーの営業側は把握しており、居住誘導区域内の土地を優先的に顧客に紹介しているが、実際に住む側にとっては居住誘導区域内であること自体が誘導要因とならないことが示唆された。

(2) 中心部などの土地の流通促進策

本稿では、居住誘導を図る際の阻害要因として、空き家に着目したことを契機として調査を行っているが、住宅を販売する視点から、居住誘導に係るその他の課題や今後市が取り組む余地のある支援策について伺った。

— 「中心部で家を建てたがその家の前にマンションが建ってしまう」といった話がママ友を通じて広まる、といったことがあるようだ。中心部に住むことでのデメリットばかりが広がりやすいように感じる。街中に住むことの恩恵をPRできるとよい。

— 中心部では空き家が建てられたまま、土地が売りに出されないことが多いので物件は少ないが、県庁周辺など、中心部に勤務先がある人には人気がある。先日、中心部において50～60坪の土地面積の建売を数棟売り出したところ、完成前に売り切れた程である。

— ここ1、2年での傾向なので、今後の展開はわからないところはあるが、賃貸の延長で家を建てる方がいる。コンパクトでよい、と

家自体にはあまりこだわりのないようであることから、その分のお金を土地に使うよう勧め、立地が良い場所を案内するといった方がいる。このような方が一定数いることから、自社では20坪ちょっとのコンパクトな商品（住宅）を開発し、販売し始めたところである。

— 誘導施策についての補助金は、「いろいろな補助を適用した場合、総額でいくら」、と言えるインパクトが大きい。補助金単独では土地の価格に比べて額が小さいため、あまり誘導効果はないと感じているが、いろいろな補助金を組み合わせて、例えば200万円もらえるとすると、その額をもとに誘導区域内で土地を買うことを検討してみてもどうか、といった話もしやすい。

これらの話からは、本市の課題として、①居住誘導区域内の生活を総合的かつ具体的に描くとともに、そのイメージを伝えること、②補助金のパッケージ化を行うことが必要であることがあげられる。

5 宅地の流通促進に向けた政策提案

本稿では、宅地の流通促進について、1970年代に開発された住宅団地に着目し、その可能性を探った。

3章のアンケート結果から、居住地を選択する際には、価格や広さについての希望が叶えば、多少の不便さは車移動でカバーする姿が浮き彫りになった。市内の土地の価格をみると、中心部と比べ、この住宅団地の土地価格は半分程度で済む。同じ広さの土地を買う場合、中心部では2000万円のところ、この住宅団地では1000万円で買えるのである。居住誘導区域内の誘導施策として住宅取得補助があるが、先ほどの土地の取得価格と

比較すると微々たるものであることがわかる。このことは第4章のヒアリングにおいても裏付けられた。この補助金については、ヒアリングの最後に整理したように、住宅に関する補助金をパッケージ化することが有効な施策として考えられる。

また、第4章のヒアリングから、中心部では、周辺部に比べ土地が狭く物件も少ないことが確認できた。子育て世帯が一定程度の広さを備えた家を建てることを考えると、中心部よりも今回の調査対象とした住宅団地が選択されやすいことが明らかとなった。

さらにヒアリングからみえてきた課題として、中心部での居住について、肯定的なイメージがないことから、具体的なイメージを持ったまちづくりを進めていく必要がある。アンケートにおいては、詳細な分析はしていないが、住宅団地を選んだ理由として自由記述欄に環境の良さをあげる回答が目立ったことから、中心部での環境の良さをアピールしていく必要があると考えられる。

これらの結果から、以下の政策を提案する。

(1) 住宅取得に係る補助制度の見直し

現在、若い世代を主な対象としている住宅取得施策であるが、若い世代にとって環状線の内側の居住は経済的なハードルが高い。そこで、身体の衰えなどから、生活の利便性が重要であることについて身をもって理解し、かつ金銭的にも余裕がある、子育てを卒業した世代を対象とすることを提案する。これらの世代を対象とすることにより、市内での住み替えを促し、居住誘導区域内の空き家・空き地の改善は図られると考えられる。居住誘導区域内や都市機能誘導区域内に集約する医療施設や高齢者福祉施設のアクセス性からも、今後の高齢社会においては子育てを卒業した世代の市内移住が意味を持つことになろう。

また、これらの世代を誘導することにより、誘導先の地区内においては高齢化の状況は直接的に

は改善されないが、その子ども世代への効果が期待できる。アンケート調査結果では、子育て世代の土地の選択する理由として、生活の利便性よりも親との近居をあげていた。このことから、まずは親世代を誘導区域内に誘導することにより、子世代をその周辺に誘導することができると考えられる。ただし、本研究においては、特定の住宅団地をモデルとした子育て世代の理由に基づく提案であるため、住宅取得施策を親世代とする場合、親世代の住み替えのニーズ調査などをふまえて検討する必要がある。

また、引き続き若い世代を対象とする場合には、第4章のヒアリングで明らかにしたように、補助金制度は土地の差額を埋める役割を果たすことが重要である。本市においては、住宅取得補助以外にも太陽光パネルや雨水の貯留・浸透施設など、住宅関連の補助制度があり、これらとの組み合わせにより、トータルでのメリットを示すことが有効だと考えられる。

なお、本研究の対象とした住宅団地もそうであるが、市内住宅団地は居住誘導区域に指定されていないところが多い。しかし、調査対象とした住宅団地のように、住宅地の更新が進んでいる場合があると考えられる。つまり、民間の取引においては、更新しやすい土地が居住誘導区域外に存在しており、このようなエリアに対しても注視していく必要がある。今後は、本研究のほかにもさらなる実態調査を行い、市民の移動実態をふまえたうえで、居住地が更新されているところについては実態に合わせて居住誘導区域に参入するなどの見直しを検討することも必要であろう。

(2) まちなかの生活の総合的な設計

第4章のヒアリングで明らかとなった課題として、誘導区域内の生活を総合的かつ具体的に描くことがあげられた。例えば、ヒアリングには「中心部には公園が少ない」という声があったが、実

際には公園がないわけではない。しかし、子育て世代が求める公園像とは異なるため、このような声となっているものと思われる。このことから、公園の位置、機能の見直しを図るなど、市民の生活に寄り添った計画がこれまで以上に必要である。

特に、前節の提案と関連し、子育て世代にターゲットを絞るのであれば、子育て世代が子育てしやすい環境を整える都市計画が必要であろう。土地地区画整理事業で販売している土地が子育て世代に売れているが、既成市街地の更新のためにも土地地区画整理事業のような面的な整備方針を持ったまちづくりを進めていく必要がある。

(3) 家屋解体後の固定資産税相当の還付制度

空き家実態調査において、空き家のままとしているのは解体後の固定資産税があがることが理由の一つとしてあげられている。「解体後の固定資産税があがる」とは、家屋が建っている200㎡以下の土地は課税標準が1/6に軽減されており、これは空き家が建っている場合であっても適用されているため、空き家を除却することにより土地の固定資産税が6倍になる。こうしたことから、土地が売れないリスクを前にすると固定資産税があがる投資はためらわれ、その結果として空き家を残すという選択になっている。

今回の調査では、土地を入手した際に空き家を除却したか否かについては確認していないが、調査票の配付先について登記簿から状況を確認したところでは、更地を入手したうえで住宅を新築しているものがほとんどである。やはり、流通促進には、土地は更地であることが望ましい。

そこで、居住誘導区域においては、空き家等を除却し、その一定期間後に建物が建てられ、再び軽減措置の対象となった場合、軽減措置がなくなった期間分も遡って軽減措置があったものとみなして軽減措置分の差額を還付することを提案する。このことにより、その土地に新たに建物が建つこ

とで、建物分の固定資産税は上がるため、上がる分の固定資産税により、この還付分を回収できる。短期的には税収はプラスマイナスゼロとなるが、空き家が建ち続けることよりも、新たな建物が建つことによるさまざまな効果が期待できる。

6 おわりに

本研究では、住宅団地をモデルとして宅地更新の現状と課題を明らかにし、その流通に携わっている住宅メーカーの担当者にヒアリングを行いながら、居住誘導区域内の宅地流通促進に向けた施策を提案した。本研究で行った調査においては、住宅団地に住む前から市内に住んでいた人が住宅団地に移り住む市内移動が多くを占めていたことから、全市的にも市内移動は多いものと推測される。このことから、今後は、それら市内移動者についてもさらなる分析をすることにより、居住誘導について、より明確な示唆が得られるものと思われる。

本研究において、お忙しい中ヒアリングにご協力いただいた住宅メーカーのF氏に心よりお礼申し上げます。

参考文献

- 伊藤悠紀子, 2017, 「宇都宮市における住宅地の更新とマネジメントに関する考察—空き家・空き地に着目して—」『市政研究うつのみや』13, 21-30
- 井上俊邦, 2016, 「住宅地における空閑地の発生要因とその利活用に関する研究」『市政研究うつのみや』12, 19-28
- 大月敏雄, 2017, 『町を住みこなす—超高齢社会の居場所づくり』, 岩波新書
- 西山弘泰, 2013, 「住宅地開発の動向と住宅市場の方向性に関する研究」『市政研究うつのみや』9, 64-73
- 西山弘泰, 2014, 「空き家の利活用促進に向けた課題の整理」『市政研究うつのみや』10, 55-64
- 野澤千絵, 2016, 『老いる家 崩れる街』, 講談社現代新書