

住宅を巡るアメリカの話題 ミレニアル世代、NAR、カリフォルニア・フォエバー

一般財団法人国土計画協会会長、東京大学・豊橋技術科学大学名誉教授 大西 隆

今回はアメリカを舞台にした住宅問題である。アメリカでも低金利によるインフレで住宅価格が高騰し、特に東西海岸地域の大都市では中堅サラリーマンでも手が届かないほどになった。このため、内陸都市への移住など、テレワークも活用した動きが出ていることはこのコラムでも書いたことがある（第17回「アメリカ大都市からの頭脳流出、さらに世界に広がるデジタルノマド」（2023年9月）、第19回「住宅問題はまだ続く」（2024年1月））。

住宅問題は、新たに住宅を取得しようとする人々に集中的に表れる問題だ。結婚して、子供を作って育てよう、それには拠点となる場所＝住宅があった方がいい、というわけだ。したがって、同世代が多ければ競合が激しくなって住宅取得難が生じる。アメリカの人口は3.31億人（2020年）と、日本の2.6倍であるものの、年間の自然増は同年に21.5万人と停滞している。ただ、これは最近急速に合計特殊出生率（TFR）が下がった結果であり（2020年には1.63）、2008年には未だ2.07と再生産ラインを維持していた。

そこで、アメリカで同時出生者の多い世代をみてみる。出生者のデータによれば年間400万人を超えると多いといえそうで、1954年～1964年（ピークは1957年の430万人）、1989年～1993年（同じく1990年の415万人）、2000年～2009年（同じく2007年の431万人）がこれに当たる。それぞれベビーブーム世代、ミレニアル世代（21世紀に成人となった世代）、そしてZ世代（生まれた時からブロードバンドが普及していた世代）と呼ばれる世代に属する。ミレニアル世代は、日本と比較すれば少し遅れて長く続いた第2次世界大戦後のベビーブーム世代の子供達（日本流に言えば団塊ジュニア世代）とも重なるが、Z世代はミレニアル世代の子供というには年齢が近すぎる。加えて現実社会ではこれに移民が加わり、90年代初め生

まれに相当する世代は同一年齢で470万人を超えている。

今日の住宅難に直面しているのは、ちょうど30代前半に差し掛かったこのミレニアル世代の人びとである。彼らは、人数が多いということで、これまでも、大学の入学難、引き挙げられた授業料に対応した多額の学生ローン債務、さらにちょうど大卒就職期がサブプライムローン危機からリーマンショックの不況期（2007年～2009年）に当たったことによる就職難等を経験してきた。そして、いま30代になって住宅取得難に直面しているというのである。しかもコロナ禍で、在宅で過ごす習慣が付き、社会全体で住宅の重要性が再評価される中でインフレが進み、特に大都市での住宅価格が高騰している。ミレニアル世代としてはこうした試練に晒されて、住宅取得時期を遅らせた、以前に報告したように沿岸大都市を離れて内陸都市へ向かったりという自衛策をとっているというわけだ。

NARの独占的地位崩壊

住宅を巡る、特に新規取得世代にとっての厳しさが報道される折に、多少でも住宅価格の低減に役立つ出来事があった。それは、NAR（全米不動産協会）が不動産取引の手数料を巡って提訴され、独占的な手数料設定が違法と判断されて数千億円の罰金が科されたというものである。その後、この件は集団訴訟に発展し、今年3月にNARは和解に応じ、売買価格の6%の手数料を負担してきた一般の不動産の売り手に対して和解金を支払うことになったというのである。その結果、NARが独占的に定めていた6%の手数料（売り手側と買い手側の不動産業者－NARのメンバー－が折半）は、今後は交渉事になり、ネット取引で取引コスト低減を図れる業者との競争が進んで手数料が低減され、その分が不動産価格低減

に繋がると見られている。

自由競争下で商取引の近代化が進む一方で、それが及んでいない業界を支配する団体としてNARは君臨してきた。全米150万の不動産業者が会員となり、MLSと呼ばれる不動産情報の独占的流通管理によって、住宅だけでも年2.5兆ドルを超える巨額の全米不動産市場で6%という高額の手数料を維持し、協会自身も数百億円の会費収入を得てきた。不動産業者の代名詞となっているRealtorという用語そのものを商標登録して会員のステータスとし、独占的情報管理や会費で得た豊富な資金力で選挙支援を含むロビー活動（政治家への陳情活動）を行って100年以上にわたって安定的に業界活動を続けてきたのである。

しかし、昨年夏に、ニューヨークタイムズ（NYT）がNAR男性会長のセクハラ問題を暴き、会長は辞任に追い込まれた。さらに時期を早めて任期を開始した次の女性会長も、4ヶ月後に、脅迫によって自身及び家族の安全が脅かされているとの理由で辞任するという混乱が生じた。これを機に業界の刷新を図るために新たな団体も設立された。

こうした業界の混乱に時期を合わせるように判決及び和解が行われ、巨額の和解金支払いに応じなければならない上に、手数料の独占的設定はもとより、不動産取引情報の事実上の独占も崩れたのである。業界団体の大混乱がもたらす消費者にとってプラスの効果が手数料の自由化による低減である。さらに業界団体のコントロールが無くなれば、不動産価格そのものにも市場原理による低減効果が働くと期待されている。

青年実業家の野心的ニュータウン構想の行方

新規に住宅取得を目指す若い世代を襲う価格高騰による住宅難に、より直接的に対応しようという動きもある。寒村からの立身出世を絵に描いたような話がこのテーマに重なる。中心にいるのはチェコ共和国の片田舎に生まれたヤン・スラメック氏（36）で、13歳でIT技術者の求職サイトの運営企業を立ち上げ、奨学金を得てケンブリッジ大学、ロンドン大学で学んだ。学生時代からゴールドマンサックスのトレーダーとして頭角を現し財を成すと足を洗ってシリコンバレーに移り、



カリフォルニア州ソラノ郡トラビス空軍基地とその周辺
(Google航空写真より転載)

2017年に新都市建設を目指してカリフォルニア・フォエバー社を設立した。200km²の土地に40万人のニュータウンを建設しようという事業を手掛け、職住近接型で、歩いて暮らせる街づくりを目指しているという。場所は、写真の同州ソラノ群にあるトラビス空軍基地を取り囲むように確保された地域で、確かに人家は集積していない地域のようなのだ。

着工はこれからだが、壁が立ちはだかっている。代々農業・牧畜業を営んできた地主から土地を買収するに当たって、売却後も地代無料で農業などを継続していいとの好条件を提示したものの、どのような目的に利用するのかを明らかにしてこなかった。約8億ドルという土地買収がほぼ完了した段階で、ニュータウン計画を公表し、出資者にはシリコンバレーのIT富豪が何人も参加していることも明らかとなった。土地を売った地主や近隣の人びとからは騙されたという思いもあって、農業主体の地域の土地利用にそぐわないニュータウン計画に反対する声が上がっており、開発に必要な地元の合意や土地利用ルール改正に必要な郡議会の同意が得られるのかに疑問符がついている。

全米でも特に住宅事情の厳しい西海岸 - サンフランシスコやシリコンバレーで、若い世代のための快適な、かつて英国で田園都市を手掛けたE・ハワードやそれに続くアメリカの事業家を実現し、最近ではニューアーバニズムの旗手たちが提案したような理想のニュータウンを実現しようという志はともかく、地価高騰を避けようという狙いからの秘密裏の買収が裏目に出た形で生じた地元反発を収めることができるのか、不透明さが漂っているようだ。