

「インド住宅事情」

エルエス・パートナーズ（株）代表取締役社長 松野小百合

インド不動産概況

インド、とりわけここムンバイは、住宅の供給不足により不動産価格が高騰しています。背景に3つ要因が考えられます。

その1) 急激な人口増加

ムンバイはインディアン・ドリームを夢見てインド各地から人々がやってくるコスモポリタンな都市であり、ムンバイの人口増加率はインド全土の人口増加スピードを大幅に上回っています。

その2) 不動産建設スピードの遅さ

ムンバイでは平均的に商業・居住ビル、いずれも建設に3-5年の時間を最低でも要します。技術不足や工期プロセス管理・段取りの悪さがその理由であると考えられますが、のんびりゆっくりとした「インド時間」での建設スピードは、時には建設途中なのか廃墟ビルなのかわからなくなっているビルも多々あります。

その3) 不動産の土地収用問題

ムンバイの都市化の歴史は長く、人々がインド全土からやってきてムンバイへ流れ着いた歴史も同様に長く、当初ムンバイは都市計画もなく無計画に都市がつぎはぎで発展してきました。そのため、スラム地域や違法に住居として占拠しているエリアが数多くあり、土地保有者の権利よりも占有権が時には強く、不動産開発のための土地収用を行う上でも利権関係があまりにも複雑となり案件がなかなか進まないことが多いのです。

こういった事情から、住居に関する不動産は、不景気であったここ数年も引き続き順調な売れ行き・価格で取引されているようです。ちなみにムンバイでは、土地の制約からほとんどの住居はマンションであり、一軒家はよほどの大金持ちだけに限られます。

ムンバイの独身若者住宅事情

最近徐々に増え始めてはいるものの、まだまだ一人暮らし用のマンション整備は進んでいません。そのため、地方出身で結婚前の独身者ほとんどは「paying guest」という下宿生活を送っています。

この下宿生活は、子供が巣立ち退職した人が、公的年金がないインドでの年金代わりとして家賃収入を稼ぐために、地方出身の若者へ部屋を貸しています。ダブルベッドを二人で共有することが多いようです。または、マンションの一室を全てシェアハウスとして貸し出しすることもあります。

その後、結婚すると賃貸マンションもしくは分譲マンションへと引越します。ムンバイのマンションは、新築であれば高級マンションではない中間層対象のものでもプールとジムとレストランがマンション内設備として備わっています。老人ホーム施設があまり充実していないため、結婚した段階で夫の両親と同居を開始するカップルも多いです。ただし核家族が増えている昨今、親と同居しない夫婦も増えつつあるようです。

投資目的の不動産取得

可処分所得に余裕がでてくるアッパーミドル層は、自分たちが住むマンションだけではなく、積極的に不動産投資も行っています。インフレ率が高いインドでは、銀行での預貯金よりも、金や不動産に投資をし資産運用を行うのが一般的です。そのため、富裕層ではないサラリーマン家庭であっても、ムンバイ近郊にマンションを購入し賃貸に出す話などよく耳にします。また、資産運用であるため、5年ほどマンションを保有すると当初値段の3-5倍の価格で積極的に売りにかけ、さらに高額なマンションを購入し、着実に資産を増やしている話を耳にします。

高齢者の不動産事情

親と同居することがこれまでのインドではほとんど常識で、老人施設に両親を預けることは、社会的に「悪」のようにみなされることが多く、現在でも親との同居そして介護は長男の役割として重要視されています。一部の南部の州を除くと、インドでは財産は特別に遺言等残さない限り息子に相続されます。予断ですが、娘への財産贈与代わりに、結婚時の持参金(ダウリー)の制度があるといわれているようです。

ただしこのダウリーは色々と問題があり、結婚後も嫁いだ先でお嫁さんが自由にその財産を扱えないことが多く、女性差別的な制度として残っている側面もあります。話を戻すと、公的年金制度・社会保障がまったく存在しないインドでは、高齢者は退職後は、前述のように自宅の空き部屋を若い独身者向けに貸し出し、年金収入として得ています。ただし、持ち家のない人は、息子夫婦の家に同居しています。

共働きの多いインドでは、今後老人ホームのような施設がいずれニーズが出てくることと思われ、社会的に「姥捨て山」のようにみなされている老人ホームのイメージを払拭できるような高品質・サービスの老人施設を提供することができれば、大きなビジネスチャンスになることと予想されます。

インドのインテリア事情

最後に、インド人は家族や親戚・友人・ご近所さんと過ごす時間を娯楽として楽しむ習慣が強く残っており、家で過ごす時間が重要になります。特にミドル層以上の分譲マンションは、プロのインテリアデザイナーを雇い家具やカーテンをオーダーメイド、インテリアグッズや装飾の絵・照明等をコーディネートしてもらい、お金をかけます。そのため、インド人の分譲マンションで開かれる自宅パーティーに呼ばれると、誇らしげに自宅のインテリアのこだわりを紹介されます。筆者はムンバイに住むようになり、インド人のインテリアが日本の住宅よりもずっとおしゃれでお金をかけている様子に当初は驚きました。

ただし、インテリアビジネスも組織化されていません。デザイナーはデザイナーで、自分で雇い、インテリア・家具・装飾品はそれぞれ街のキラナと呼ばれる非組織化された店舗へ大渋滞の中で向いて一つ一つショッピングをしなければなりません。家具は家具、カーテンはカーテン等、各種専門のお店・業者と掛け合い、一つ一つ交渉して納品まで品質に問題が無いか細かくチェックして最後に代金を支払い、インテリアデザイナーと最後の調整をしてやっと内装を仕上げる事ができるのです。

このあたり、ワンストップで提供できるビジネス(デザインから、家具・家庭用品・証明の調度品を一式で揃えられるサービス)は大きなビジネスチャンスとなりえると思います。

まとめ

インドでは、全てが組織化されてワンストップでネット上で解決、というようなビジネスが未成熟です。不動産分野にしても、同様のことが言えます。このあたりに日本企業の商機が大いにあるように思います。

エルエス・パートナーズ株式会社

世界38か国97社の現地専門企業と提携する新興国ビジネスの市場参入前から参入後の収益拡大までを支援するビジネスコンサルティング会社。現地市場に造詣深い専門家が、現地視点から日本企業へアドバイスを行います。インドのムンバイに子会社があります。

エルエス・パートナーズ株式会社レポート

「インド住宅事情」

2014年10月 執筆

当レポート記事の転載・使用によって発生する事に関して、弊社は一切の責任をもちません。

【お問い合わせ】

担当：松本

〒160-0023 新宿区西新宿7丁目17番14号-5

電話：[03-3365-0510](tel:03-3365-0510) Email: info@ls-partners.com HP: <http://www.ls-partners.com/>