

高度不動産専門人材と地域未来創造

一橋大学ソーシャルデータサイエンス教育研究推進センター 教授 清水 千弘

1. 不動産専門人材と地域価値創造

不動産とは何か？不動産とは、一般に土地と建物から構成されるものであり、住宅であれば家計が所有・利用し、オフィスや商業施設は企業が生産のために使用する。家計は、住宅を利用することによって、そこで生計を営み、住宅サービスを楽しむ。寒さや暑さを緩和し、外敵から身を守り、そして家族と、その空間の中で食事をしたり、大切な記念日を一緒に過ごしたりして、時間をともにする。単身世帯であったとしても、同様に、自分だけの空間を占有し、食事をしたり、音楽を楽しんだりと時間を消費する。企業にとっては、財やサービスを生産するための重要な資源であることは言うまでもない。

また、不動産は、家計または企業によって保有される「耐久消費財」または「資産」であるために、その所有者がそれを利用する権利を独占する。しかし、不動産は、地域の中では、その街の顔を作る重要な構成物でもある。不動産は、街の共有空間と接しているために、その顔が崩れてしまえば、地域全体の価値も落としてしまう。それが空き家などになり、外部不経済を発生させてしまうと、地域そのものが壊れてしまうことにもつながる。つまり、不動産は強い外部性を持つために、不動産の価値を維持する、または再生するという行為は、地域の価値を維持する、ま

たは創造するということになる。

ここでいう「地域」とは、家計が居住している空間に留まるものではない。それぞれの個人が大切にしている「空間」を意味する。つまり、個人ごとにその定義も場所も変わる。生活をしている場所であったり、故郷であったり、仕事をしている場所であったり、愛する人や大切な友人や家族がいる場所であるかもしれない。それは、日本だけでなく、世界へとつながる空間であり、大都会かもしれないし、離島や山間部かもしれない。

しかし今、人口減少と世界で最も早く高齢化が進むわが国においては、空き家問題や所有者不明土地問題に代表されるような不動産と地域に関わる多くの社会課題が出現してきている。そのような問題を解決していくためには、単なる空き家問題や所有者不明土地問題といった単体の問題解決だけでなく、地域において新しい価値創造をしていくことを通じて、地域ごとで発生している問題を解決するだけでなく、未来を創造していくような地域イノベーションを起こすことが求められている。そして、そのような地域イノベーションを起こすことは極めて困難であるが、人類が綿々と蓄積してきた知識や技能をもって解決していくことは可能であると考えられる。

不動産を取り巻く地域課題を解決していくことが難しいのは、それぞれの地域には、それぞれが大切にしてきたものや伝統や文化があり、そこに住む方々のそれぞれの幸福があ

り、そしてそれぞれに特有の不幸、課題があるためである。ロシアの文豪のレフ・トルストイは、『アンナ・カレーニナ』の冒頭で、「すべての幸福な家庭は互いに似通っているが、不幸な家庭はそれぞれに不幸の趣を異にしているものである」（米川正夫訳・響林社文庫）と述べているように、とりわけ地域が抱える課題・不幸には、それぞれに異にするものである。そのため、それぞれの地域の中にある不幸を打ち消す処方箋、共通解を導き出すことは、とても難しいといえよう。

このような多くの地域の中で発生してきている空き家問題などに対応していくことが要請される中では、不動産専門人材に対する期待は高まってきているものと考えられる。不動産専門人材、とりわけ中小の宅地建物取引士は、地域社会に密着して業を営む方が大半である。地域ごとの特性を理解し、それぞれの課題・不幸を把握し、そして宅地建物取引士試験といった国家試験に合格し、広い不動産に関わる専門知識を有する。

本稿では、わが国の不動産市場に内在する課題を整理することから出発し（第2節）、新しいテクノロジーがもたらす効果（第3節）、地域価値創造と不動産流通との関連（第4.5節）を明確にしたうえで、地域に精通した宅地建物取引士に代表される不動産専門人材が新しい地域価値創造をしていく可能性を展望（第6節）することを目的とする。

2. 不動産専門人材の介在価値と空き家の増殖

不動産市場には、「情報の非対称性」が存在しているために、とりわけ買い手にとっては不利な市場になっているといわれる。一般に、不動産市場に潜む「情報の非対称性」問題といった時には、不動産の品質に関する情

報の欠如を連想することが多い。そのために、履歴情報の整備の重要性が指摘されたり、重要事項説明書に内包すべき情報の充実が求められたりしてきた。

不動産取引活動は、一般に不動産の所有者である売り手が売却希望を持ち、不動産仲介会社に売却依頼を出すところから始まる。売り側の仲介会社は、売り手からの申告と物件調査によって、不動産の品質を見極めた上で初期の売却可能価格を設定する。

不動産市場が厚い（thick）都市部などでは、この価格は、売り手にとっての最高売り希望価格であり、取引価格からは上方にかい離することが一般的である。そして、初期に設定した価格は長い時間売れない限り、売り手はなかなか変更しないことが知られている。その初期価格が成約確率に影響を与え、一方、高い価格で売却したいという意向の下で長期間にわたり売れ残ってしまった不動産は、そのこと自体のスティグマによって均衡価格より成約価格が低くなってしまったり、市場滞留時間も均衡時間より長くなってしまったりする外部性がもたらされてしまうことが知られている。つまり、「売れ残り物件」というレッテルが張られてしまうためである。そのため、売却戦略は極めて重要であり、不動産専門人材が介在する意義は大きい。

一方、買い手は、それぞれの欲求をできる限り満たすように、予算制約のもとでのトレードオフを行う。例えば、住宅を購入したいと考えている家計においては、大きく地域選択と住宅属性選択を予算制約の中で最適化しようとする行動をする。地域選択は、通勤地または通学地までの距離などの立地、教育サービスの水準、商業集積や自然環境などのアメニティ、災害に対する耐性、犯罪などのリスク要因などを考慮している。

住宅属性選択とは、広さや間取り、オート

ロックの有無や床暖房の有無、水回りなどの品質といった住宅そのものの性能の集合体に対する選択である。一見外観だけでは判断が付きにくいことが多く、購入後に雨漏れがあったり、設計書通りに建築がなされていなかったり（欠陥住宅等）といった問題が報告されてきている。このような住宅の品質にかかわる情報は入居後に極めて深刻な問題へと発展する可能性が高いことから、物件調査（インスペクション）を通じて、品質にかかわる情報を明らかにしていこうとする制度も整備された。

住宅取引を例として、宅地建物取引士の社会的価値を考えると、住宅連鎖を促進していくことを通じて、住宅の社会的価値を維持し、地域の価値向上に寄与しているともいえる。住宅の売り手が売却し、買い手を見つけるという連鎖行為を円滑に進めることで、空き家になる機会の芽を摘み、所有者不明土地を発生させないように作用している。このような流通過程では、とりわけリノベーションなどが行われ、住宅の価値が向上することが多い。住宅の価値改善は、社会としての資産価値が向上すること、または地域の価値にも貢献することにつながる。

しかし、このような住宅連鎖が途切れたときには、空き家が増殖し、所有者不明土地なども発生しやすい土壌を生み出してしまう。ここで重要になるのが、住宅連鎖が途切れてしまう原因である。住宅連鎖が途切れる最も大きな理由の一つには、市場参加者が減少し、市場が薄く（thin）になっていくことである。人口減少等を通じて住宅が立地する地域全体で住宅需要が低下してしまえば、新しい買い手を見つけることが困難となる。

または、高齢化の進展によって相続を受けることができるタイミングも、年々遅くなってきている。資産移転が高齢化と併せて遅延

していくと、年を重ねるごとに住宅の持ち家率が高まっていく社会では、それを使用する総需要は時間とともに低下してしまい、さらに建物そのものが高齢化も進んでしまうために、一層住宅に対する社会的需要が小さくなっているという構造がある。さらに、相続を受けた住宅を保有することの費用は、それを売却や賃借するための費用よりも極めて小さいために、放置するという強いインセンティブが働く。相続を受けた住宅内部の残置物の整理や思い出の整理など、それらが機会費用として重くのしかかるためである。

このような環境下で、市場が厚い都市部と同じような仕組みと市場介入価値方法で宅地建物取引士が仲介業を行おうとしても、また課題解決に挑んだとしても、空き家の増殖を止めることはできず、また、社会的な介入価値を生み出すことはできないのである。

3. 新しいテクノロジーと地域価値創造

少子高齢化の進展や人口減少下で住宅市場が縮退していく中では、従来のような宅地建物取引士が果たしてきた仲介機能だけでは、住宅連鎖を再生させることは困難な地域が多くなってきている。また、宅地建物取引士そのものがいなくなっていくような地域も増加してきている。このような問題を解消していくためには、新しいテクノロジーの活用や地域への介入価値の創造の方法や手段を開発していかなければならない。その中には、政策変更を通じた制度インフラの整備・開発も含まれる。

まず市場機能を発揮させるためには、住宅連鎖の中に潜む非効率性を解消していくための、さまざまなレベルでの情報整備と開示を進めていかなければならない。まず、売り手

にとっては、売却可能価格を適正に決定する、また売れ残った場合には、時間差なく売却希望価格を変更していくことが可能な微視的な住宅価格情報の整備と開示が重要である。さらに、買い手にとっては住宅の価格情報と併せて、住宅属性品質に関する情報が必要とされる。買い手は、購入後においてその住宅を利用するためである。

地域選択情報の整備において、将来の住宅から受ける効用を低下させてしまう可能性がある負の情報の生産と開示が優先される。ハザード情報などがここに含まれる。また、品質情報もまた厳格な意味での情報が生産されなければならない。躯体の強度や雨漏れの恐れ、耐震性など、将来において住宅を通じてもたらされる効用を引き下げてしまう可能性が高い情報は、要請する消費者には高い精度・正確度の下で情報を生産しなければならない。

また、住宅連鎖の中で必要とされる情報またはその精度・正確度は、情報を必要としている主体や段階ごとに変化していく。情報の提供には責任を伴うために、情報を誰の責任のもとで誰の負担によって生産するのかといったことが重要となる。その生産をするための費用と情報にアクセスするための費用は、政策的にはできる限り低くしていかなければならない。例えば、登記簿情報などでは無料でもよいのかもしれない。それは、住宅流通全体の社会的な費用を含む総費用を低下させるという視点を忘れてはいけないことを意味する。

まず地域選択情報の中でもリスク情報は、民間部門での作成は困難である。河川の氾濫などのリスクや地震リスク、さらには犯罪などのリスク情報は、民間で生産することはできない。このような情報生産は、公共部門によって生産し、公開するだけでなく、そのアクセス費用を

できる限り低下させていかなければならない。

一方、住宅の品質にかかわる情報は、市場の中で行うべきである。インスペクション制度が導入された今、同制度をどのように社会の中で根付かせていくのかといった課題は残るものの、今後の発展を見極めていくことが求められている。

さらには、生産された情報の連結と更新コストが加わる。土地と建物から構成される不動産という物理的な対象物にすべての情報を連結させて初めて情報の塊となり、不動産の品質が正確に捕捉することが可能となることで情報は流通することができる。また、市場は常に変化すると同時に、不動産も変質していく。そのため、市場で活用される情報には鮮度が要求されることから、常に新しい情報へと更新していかなければならないが、それを世代管理することで履歴情報となり、その蓄積によって、一層情報価値が高まっていく。

しかし、現在の制度インフラでは、その情報生産の費用だけでなく、情報を連結させていくための費用が極めて高い。そのような費用を低下させていくための手段として、「不動産ID」と「不動産EDI (Electronic Data Interchange)」は、期待される技術の一つである。すべての情報に接続可能なIDが存在すれば、情報接続コストは格段に低下する。さらに、生産された情報が更新時間と併せて改ざんが不可能な台帳へと記録していくことができれば (例えばブロックチェーン)、電子取引も可能となる。このような新しい技術は、次々と登場してくるであろうし、その導入費用も低下していく。何よりも、社会全体で発生している費用を押し下げることを通じて、今まで流通ができなくなっていた地域でも住宅連鎖機能が作用するようになることが期待される。新しいテクノロジーは、既存の市場の厚い都市部で効果が発揮されるのではなく、連

鎖が止まってしまっている市場でこそ実験を行い、検証を進めるとともに、新しい地域価値創造をしていくべきであると考えている。

続いて、不動産そのものの機能を変質させることを通じて地域価値創造を可能とするテクノロジーである。それは、単なる建物のリノベーションといった用途変更や建物の再生ということではなく、機能を強化していくための技術である。成功事例として、古民家をカフェやシェアリングオフィスなどに再生していく事例などが紹介されているが、それは不動産の物理的な機能を回復させたのではなく、社会的な機能を変質させ、新しい価値を生み出すといった価値創造をしているのである。新しい価値を創造していくために、その再生プロセスに不特定多数の志を持った主体と協働したり、クラウドファンディングなどの参加型投資の資金調達手段を用いたり、新しいテクノロジーの開発が進められている。

不動産専門人材は、とりわけ後者の新しいテクノロジーを習得し、高度不動産専門人材になることで、地域の価値創造の主役となることが期待されていると考えている。

4. 地域価値創造から始まる新しい不動産流通市場改革

中古住宅をも含む住宅への投資は、住宅という情報の塊に投資をしているということを考えれば、さまざまなレベルでの情報を生産していくことが重要であることは理解できたであろう。さらに、その情報を流通させていくことで住宅連鎖が起こり、地域の衰退を抑制し、その価値を高めていくという効果も期待される場所である。

市場の活性化を考える際に重要になるのが、情報生産費用をも含む市場全体の社会的な費用である。売り手においては、売却でき

るまでの時間が必要以上に長くかかってしまったり、そもそも売却できないことで発生してしまったりする機会費用がある。加えて、買い手においては、探索のために多くの時間が発生する、または購入後において物件の瑕疵が発見されることで不利益を被る、といった機会費用が含まれる。これらの費用も含めて、住宅市場に存在している総費用として捉えることになる。

住宅連鎖を円滑にしていくためには、売り手・買い手・仲介会社の、それぞれの責任の明確化と役割を整理しなければならない。そして、それでも住宅連鎖が停止することで、空き家の増殖などが止まらないときには、政策的な介入が余儀なくされる。住宅流通市場を活性化させていくためには、住宅連鎖という視点から見たときに、どの部分にどのような社会的な費用が発生しており、その社会的費用を解消するために、どのような費用負担のもとでどのように責任を分担していくのかとすることが何よりも大切である。

現在の都市部での住宅流通市場は、極めて市場が厚いために、一定の費用が存在しているとしても、それを吸収するように利益を生み出すことができる。しかし、わが国が近未来に直面する社会は、少子高齢化の下で発生している人口減少とどの国よりも早く進む高齢化の到来である。つまり、現在の地方部で発生している問題が、地方中核都市、そして大都市圏の郊外部へと少しずつ侵食していくことは必至である。そのような社会では、宅地建物取引士も、現在の知識と技能の下で行っている社会的な介入方法では、市場から淘汰されてしまう可能性が高い。

宅地建物取引士は、「高度不動産専門人材」として、一層高い知識と技術を習得し、新しい価値創造ができるような専門家として、不動産市場または地域の中で、宅地建物取引業

の枠を超えた価値提供が要請されてくると考えている。

5. 地域価値を創造する

一概に地域価値を創造するといっても、何をすればよいのかといった疑問が出てくる。ここでは、都市とは、地域とは何かということを考えてみよう。経済学では、家計や企業が都市または地域に集まって集積する動機としては、就業機会と消費という二つの側面から説明がされてきた。

伝統的な経済地理学、都市経済学のモデルでは、都市では生産といった意味での有利性があり、消費といった側面では不利であると考えられてきた。しかし、生産拠点としての魅力だけでは説明ができない集積が、世界の大都市またはわが国の地方都市でも起こってきている。高い集積をしている地域を見ると、相対的に、「魅力的な人材」が集まっていることがわかってきたのである。

ここでいう「魅力的な人材」とは、「創造性豊か」(creative class)な、つまり「新しい知識」や「アイデア」、「技術を生む創造性」を持つ人材である。そのような人材がハブとなり、ドライバーとなって、地域に「イノベーション」を誘発させる原動力になるとともに、新しい地域価値を創造してきている。

それでは、そのような人材を引き付けるドライバーはなんであるのか、一方で、そのような人材が集まらない原因はなんであるのか、といった疑問が出てくる。その回答を出すために、多くの研究者が取り組んできた結果を見ると、「創造性豊かな人材」は、高い賃金や安い家賃などの経済的側面よりも、文化的側面へのアクセスに代表される「生活の質」を重視する傾向が強いことがわかってき

た。例えば、活気に満ちた音楽やアートのコミュニティ、映画館、レストラン、壮麗な建物、図書館、美術館などが、治安や教育の質とともに挙げられている。今、成長著しい都市は、広義の豊かな「エンターテインメント」や「アメニティ」を持ち、創造性豊かな人材が集まる場所となっていると言えよう。

このような研究は、地域価値の創造に多くのヒントを与える一方、都市の有利性と地方の限界をも彷彿させてしまう。「創造性豊かな人材」が求めるアメニティは都市にしか存在しておらず、地方に行くほどに不利ではないか、街の賑わいを作り出していくうえで、文化的な、かつ魅力的な消費機会を提供していくことが求められているからといって、それは都市には多くのエンターテインメントがあるが、地方にはないのではないか、活気に満ちた音楽やアートのコミュニティなどは、都市特有の集積現象ではないか、ということである。

しかし、地方都市においても、アーティストが集まり、また創作活動などをする拠点となっている地域がある。そして、アーティストが中心となって新しい集積を生み出している事例などもある。それでは、どうしてそのような地域が生まれているのかということが重要になる。

創造性豊かな人材が地方で集まる事象を見ていくと、その動機はさまざまである。しかし、そのような地域価値創造の中で、不動産が果たすべく役割は大きくなってきていることにも気づく。地域における成功事例を見ると、そのプレイヤーの一つに、地域に密着した高度不動産専門人材の存在が浮かび上がってくるのである。

その理由としては、魅力的な不動産が生産されると、それが集積の「点」拠点となることで始まる地域イノベーションが起こること

がある。「点」から始まり、「線」となり、「面」にまで広がりを持っていく事象が発生している。そして、この場合の開発の多くは、新規開発ではなく、リノベーションなどによる地域資源の活用・再生である。

そして、このような事象を生み出しているのは、「高度不動産専門人材」であり、地域に密着した地域精通者である。地域での不動産開発を実施していこうとすると、何よりも重要になってくるのが合意形成であり、そのため、地域で長くビジネスを展開し、地域に密着し、地域の事情に精通し、合意形成技術にたけている地域の重鎮とつながることが重要になる。不動産専門人材そのものが、地域で長く自治会やPTAといった地域活動にたずさわったり、トラブル等への対応などを通じて、土地所有者や地域の生活者から親近感や信頼・安心を獲得しているために、地域を巻き込むことができていることも多い。

さらに、単体の事業では採算が取れなくても、地域の活性化が保有する資産の価値上昇にもつながり、かつ中小事業者であることが多いために、損益分岐点も低く、長期的な視野の下でのビジネス参入が可能であるといった優位性を持つ。

点開発を通じて消費機会を作ることで地域の新しい価値を創造し、そのような中で、住宅連鎖機能も強化していくことが可能になるといった循環を作り出している地域の中にこそ、高度不動産専門人材の具備すべき条件や知識、技能、そして、テクノロジーの源泉が存在しているものと考えている。

6. 高度不動産人材が作る地域の未来

社会の厚生水準を高めるように、または、社会課題解決に、「テクノロジー」の進化は

大きな貢献をしてきた。ここでいう「テクノロジー」とは、様々な技術の総称である。テクノロジーとは、近年に成長著しい、「AI・人工知能」や「機械学習」といったものだけをいうのではなく、人間が開発してきたすべての科学技術から伝統技術までもが含まれる。

筆者が、不動産の研究を始めた1990年代初頭は、不動産バブルの崩壊により、日本の都市が壊れ始めた時期と重なる。そのような中では、「中心市街地活性化」やバブル前から計画されていた大規模開発の見直しなどに参加し、官民連携開発の枠組み作りや合意形成メカニズムの解明と制度設計など、多くの新しい技術開発に参加する機会をいただいた。

その後に発生した阪神淡路大震災後においては、復興事業に参加し、復興都市計画事業の技術開発（復興区画整理事業）や被災マンションの建て替え技術の開発に参加した。ここでいう技術には、都市の再生技術といった都市計画技術だけでなく、地権者との合意形成技術や、街の賑わいを地域一体となって作り上げていく技術なども含まれる。ここで開発されたさまざまな都市計画・街づくり技術は、後の都市計画や東日本大震災の復興事業へと引き継がれていく。

併せて、1990年代の中ごろからは、マクロ的な不動産需要が停滞する中で、不動産の証券化といった新しい金融市場を創設していくという技術開発に関わった。不動産の証券化技術は、当時停滞する不動産市場を活性化する大きな起爆剤となり、バブル崩壊や大震災後の不動産市場に発生していた問題を解決する一つの起爆剤になった。そして、その技術は、2000年代に入ってから、日本版不動産投資信託と呼ばれたJリートの上場などへと引き継がれていく。

このような不動産金融市場で開発された新しいテクノロジーによって、不動産市場に流

入する資金のイノベーションをもたらすことになる。具体的には、証券化システムができるまでは参入ができなかった個人資金や海外の資金を日本の不動産市場に流入させるといった不動産金融面でのイノベーションが発生したといっても良い。そして、ここで開発された技術は、現在では街づくりのクラウドファンディングなどへと引き継がれていく。

また、この四半世紀をかけて、不動産市場においても、ビッグデータの蓄積が行われてきたことで、また機械学習と呼ばれる新しいデータ解析技術と伝統的な統計分析技術の発達も重層的に重なることで、そこで開発されてきた様々なシステムが、社会に浸透してきている。

以上の例からもわかるように、「テクノロジー」と言ってしまうと、AIやバイオなどの「先端技術」を連想してしまうが、社会に新しい価値を生み出してきた技術は、新しい価値創造をしてきた技術は、先端技術だけではない。都市計画技術、まちづくり技術、リノベーション技術、合意形成技術、等々と様々な技術である。

不動産市場の再生、または地域未来創造において、様々なテクノロジーが用意されており、さらに、今後も様々な技術開発が進められていくものと考えられる。

しかし、そのような技術を習得していくためには、学修が必要である。さらに、社会として教育システムを確立していかなければならない。そして、縮退していく社会においては、とりわけ高度不動産専門人材を育成していくことが求められている。

新しいテクノロジーの開発と高度専門人材の育成において最も大切なドライバーは、「共感」である。社会において発生している課題に強く共感できるほどに、新しいテクノロジーが開発され、そして、専門人材は成長して

いくことができる。社会課題に共感し、高い志を持つことで、学び成長し、そして実践する力を身に着けることができる。

繰り返しとなるが、日本は、人口減少・高齢化という困難な課題に直面している。人類が歴史を刻み始めて2022年が過ぎようとしているが、どの歴史にも刻まれていない速度で高齢化が進み、多くの地域で人口減少にも直面している。そのような中で、今まで人類が経験したことがない課題と向き合うことが余儀なくされており、これからも予想しないような難題が突き付けられるであろう。

かつて、中心市街地活性化と呼ばれた問題は、都市中心の一部の商店街で発生していた問題であったものが、国土全体で、そしてすべての国民が共通に直面する問題へと発展しようとしている。

地域単位で発生している困難に立ち向かう上で、地域未来創造をしていく中で、高い志を持った「高度不動産専門人材」が果たすべき役割は大きいものと考えられる。

【参考文献】

- [1]. 清水千弘 (2012)、「既存住宅流通市場と住宅連鎖」、日本不動産学会誌、第26巻第2号、89-95. (社団法人 日本不動産学会).
- [2]. 清水千弘 (2016)、「透明で中立的な不動産流通市場の構築に向けて」土地総合研究 (土地総合研究所)、24巻1号、49-64.
- [3]. 清水千弘 (2016)、「都市の再生力 - 空き家ゾンビと闘うスーパースター -」都市 + デザイン ((公財) 都市づくりパブリックデザインセンター)、34巻、19-22.
- [4]. 清水千弘 (2020)、「不動産市場分析のデータ資源」日本不動産学会誌、No.131、58-63.
- [5]. 清水千弘 (2021)、「街づくりにおける「点」開発の意義と不動産の役割」都市計画、Vol70、No.5 (352号)、88-89.