

ストックビジネスとしての期待高まる不動産業

総括主任研究員 井上 雅夫

要 旨

過去30年間（1983年から2012年）の不動産マーケットの成長を振り返ってみると、不動産業は2000年までは我が国の経済成長と同様に右肩上がりで成長したが、2000年以降は若干ながらマイナス成長となっている。そしてこの30年間に著しくストックビジネス（不動産の新規開発等よりも、既存の不動産ストックを有効活用して付加価値を生み出す傾向が強いビジネス）化した。この間、日本社会は急速に成熟化・少子高齢化が進み、これから将来に向かって住宅も都市も既存ストックを有効活用する必要に迫られている。したがって、今後、不動産業が成長を持続するためにストックビジネスを一層強化していくならば、それは不動産業の発展のみならずわが国の持続可能性とも大いに関わりを有することである。

強化の具体策としては、不動産業が不動産ストックのライフサイクルに全面的に関わるビジネスを目指すことであり、また、地域の建設業はじめ多様な業種との連携が重要である。さらに担い手として生活者としての目線を有する女性や業務経験の豊富なシニア従業員の活用を一層図ることが有効であろう。

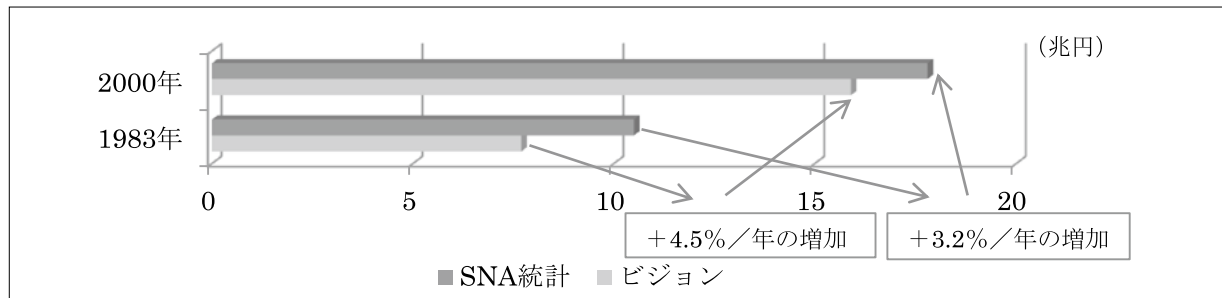
課題となっている空き家対策やダウン

サイジングな街づくりで不動産業が自治体と連携するケースも出始めており、その動向が注目される。これらの分野で不動産業が事業を拡大できるならば、それは不動産業の一つの発展の方向となるであろう。

1. はじめに

筆者は旧建設省（現国土交通省）入省後まだ駆け出しの頃に建設経済局不動産課（現土地・建設産業局不動産課）で「21世紀への不動産業ビジョン」の策定に関わらせて頂いた（策定時点は1986年6月。以下「ビジョン」という。）。ビジョンでは将来のあるべき不動産業の姿と、その実現のために講ずべき諸施策について論ぜられたが、それと併せて2000年の不動産マーケット予測も行われた。予測では1983年時点ベースとして推計されたが、すでにベース時点から30年以上が経ち、この間に不動産マーケットは大きく進展するとともに質的にも変化を遂げた。そこでこの機会をお借りして30年間のマーケット推移を概観するとともに、これからの不動産業の方向性について考えてみたい。

図表1 ビジョンでの予測と実際の不動産マーケットの拡大



2. 不動産マーケット（注1）の推移

本稿では30年間の不動産マーケットの推移について、前半（1983年から2000年まで）と後半（2000年以降現在まで）というように二つの時期に分けて概観することとしたい。そして前半はビジョンで予測した時期と重なるので、ビジョンでの予測と照らし合わせて見ていくこととしたい。

(1) 前半（1983年から2000年まで）

ビジョンでの予測に当たっては、不動産業を典型的な4分野（新規分譲、中古住宅流通、賃貸、管理）に分けた上で、さらに賃貸については住宅賃貸と不動産賃貸（オフィス賃貸）に細分して（※1）それぞれのマーケットを予測するとともに、不動産業全体としても一本にまとめた予測を行い、それをコントロール・トータルとするというオーソドックスな手法が採られた。また簡単な計量モデルを構築して予測しており、主な外生変数として経済成長率、第三次産業生産額比率、三大都市圏人口比率等が用いられた。

予測の結果について紹介すると、まず不動産業全体としては国民経済計算（SNA）上の不動産マーケットが1983年から2000年にかけて年率3.2%増で拡大したのに対して、ビジョンではそれを上回る年率4.5%増と予測していたものの、図表1のとおり予測の精度としては概ね妥当な範囲であったと言える。

なお、ベースとした1983年時点で国民経済計算上の不動産業とビジョンとの間でマーケットの大きさに相違があるのは、前者では不動産業の範囲に公団・公社等の賃貸住宅や駐車場業等も含まれており、正味の不動産業という視点からそれらを除いて予測作業を行うこととしたためである。

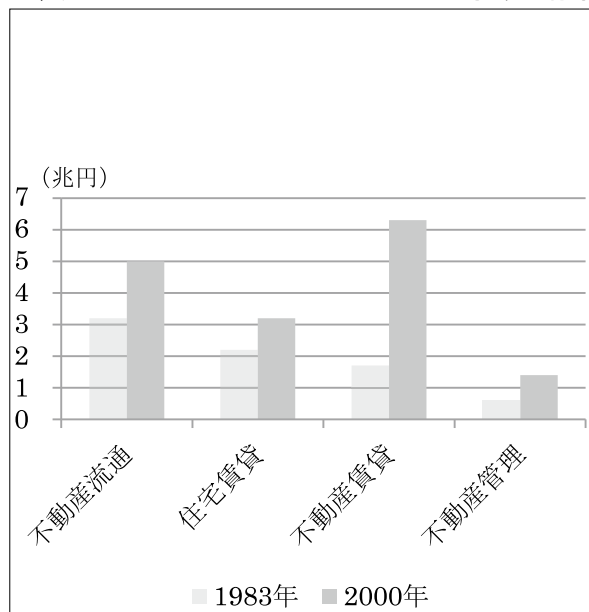
コントロール・トータルはまずまずの成績であったが、分野ごとに予測した結果はかなり実際とは異なるものとなってしまった。

図表2と図表3を比較すると、まずビジョンでは新規分譲と中古住宅流通を合わせた不動産流通分野（注2）は国民の持家志向を反映して市場がかなり成長すると予測したので、それと表裏の関係にある住宅賃貸分野については、それ程大きくなるとは予測しな

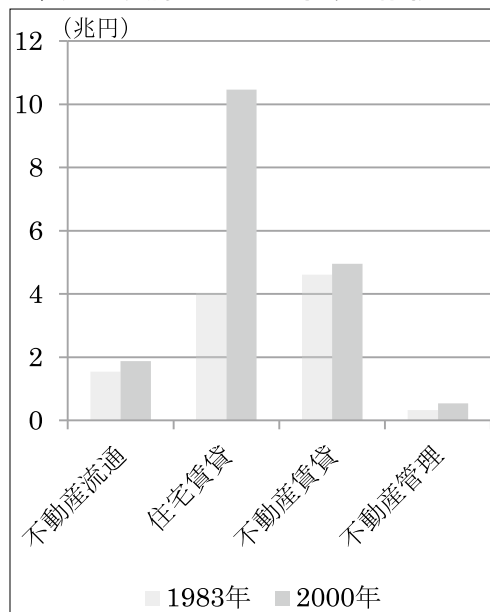
※1 不動産業の各分野の具体的なかつ代表的な業態は次のとおりである。

- 新規分譲 ; 新築の戸建・マンションの分譲、宅地分譲
- 中古住宅流通; 中古住宅の売買仲介、賃貸マンションやアパートの仲介
- 住宅賃貸 ; 賃貸マンション業、アパート業、その他の住宅賃貸業
- 不動産賃貸 ; 賃貸オフィス業、貸店舗業
- 不動産管理 ; ビル管理業、マンション管理業、アパート管理業

図表2 ビジョンで予測した不動産市場の推移



図表3 実際の不動産市場の推移



かった。また、経済のサービス化がますます進展してビル賃貸や不動産管理は大きく増大すると予測したものである。

現実にはビジョン策定の際に予想だにしなかったバブルが発生し、その影響は甚大であった。不動産流通分野や不動産賃貸分野はあまり成長せず、住宅賃貸分野のみが大きく拡大することとなった。

この結果はやや意外で不動産流通や不動産賃貸はもっと伸びたのではないかと、いう指摘もあるかもしれない。一つはここに示されているデータが売上高ベースではなく、付加価値ベースであるということが要因ではないだろうか。売上高と付加価値の関係は概ね次式で示されるので、例えばバブル期には売上高も増えたが、地価等の上昇によって中間投

$$\text{売上高} = \text{中間投入（仕入れ額に相当）} + \text{付加価値額}$$

入額も増えたため、付加価値ベースでは売上高ほどには拡大しなかったとも考えられる。

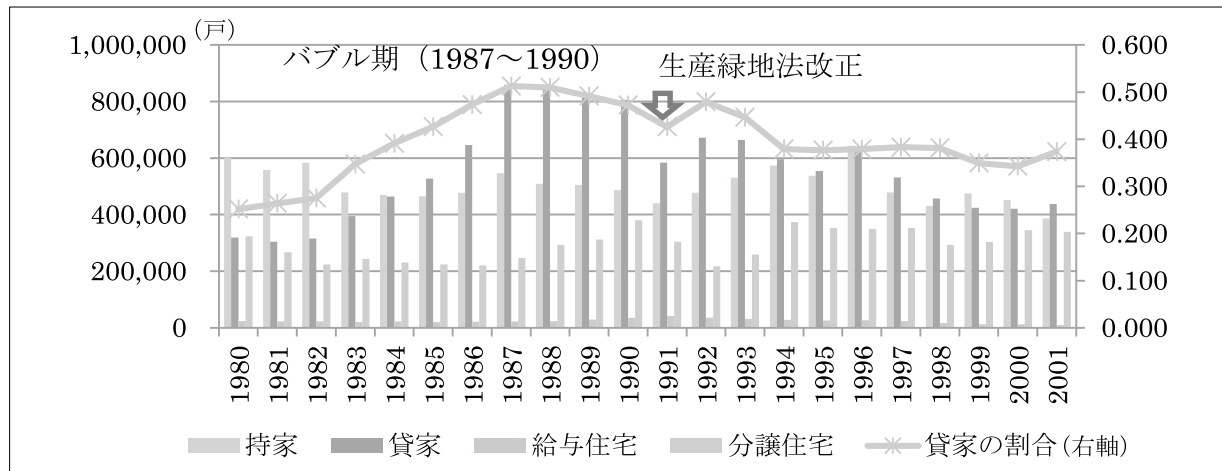
理解の補足に資するよう、少し市場の実態

データに当たっておくこととしたい（注3）。

まず住宅系である。誌面の制約もあるので、各種住宅の着工状況が一目でわかる図表4を用いる。新規住宅分譲はバブルの期間中活況を呈したが、バブル崩壊によって一時的に売れ行きは急落した。しかしその後は割安感も出て市場は回復に向かった。ただし90年代末には金融貸し渋りの影響で一時的に落ち込みがあった。住宅取得能力の点から見ても、90年代は金融危機の時期までは所得の上昇が続き、バブル後に物件価格が下落する中で住宅取得能力が回復したことも新規分譲の拡大を後支えた。

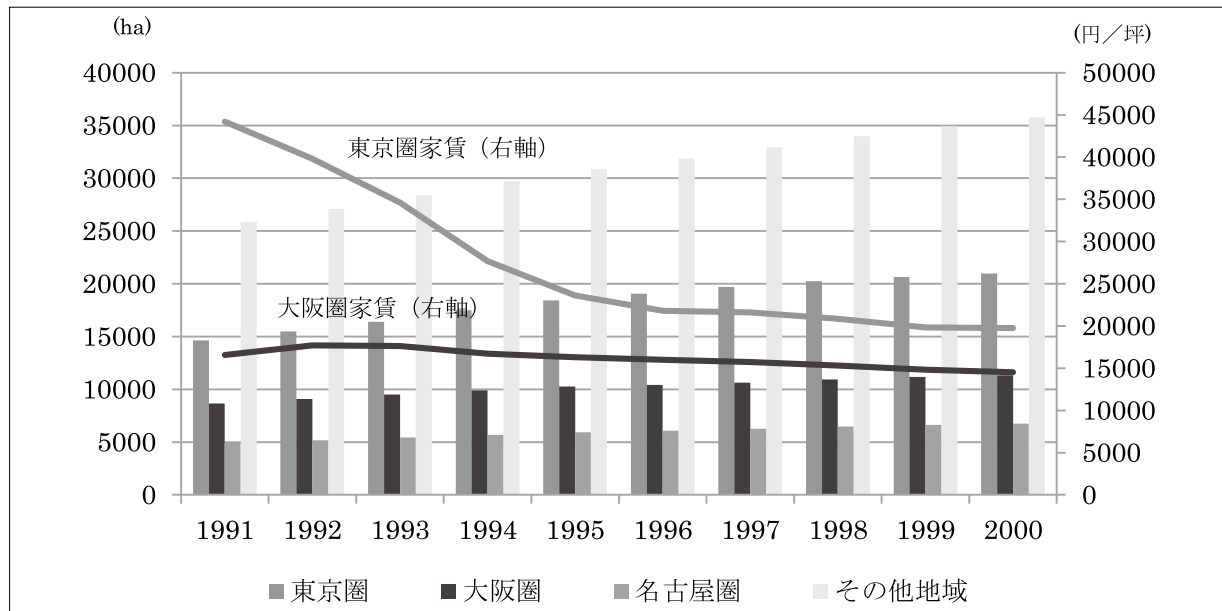
この時期、賃貸住宅は旺盛な投資が続いた。特にバブル期には相続税の仕組み自体が、実物資産に有利であること等いくつかの点で賃貸住宅建設の強い誘因になった（※2）他、1991年の生産緑地法及び地方税法の改正によって「宅地化すべき農地」と「保全すべき農地」に明確に区分され、「宅地化すべき農地」に対しては、固定資産税及び都市計画税を宅地並みに課税する措置が講じられたこと等が賃貸住宅が増加した背景にあると考えら

図表4 バブル期前後の各種住宅の建設状況



資料：国土交通省「住宅着工統計」

図表5 全国事務所床面積と家賃水準の推移



資料：床面積については総務省「固定資産税の価格等の概要調査」、家賃については、三鬼商事「オフィスデータ」から東京及び大阪のビジネス地区平均家賃（各年12月末時点）

※2 賃貸住宅建設の誘因になったと考えられる主な点としては次の三点を挙げておく。

- ・金融資産に比して実物資産が有利であること：相続財産が金融資産の場合と実物資産（土地等）の場合を比較すると、金融資産の場合には額面そのものが相続財産となって課税の対象となるが、実物資産、例えば土地の場合には、相続税路線価によって課税の対象となる評価額が決まる。一般に路線価は実際の地価よりも低価額であり、特にバブル期にはその乖離が大きかったと言われている。このため実物資産に置き換えた方が課税上有利とされた。
- ・債務控除：借金などの債務は相続財産から控除されるため、例えば親が融資を受けて賃貸住宅を建築した後に相続が発生すると、そのローン残額分を差し引いた正味の財産に相続税が課税されることになり、借金があった方が相続税の負担が軽くなる。
- ・貸家建て付け地控除：所有する土地に賃貸住宅を建築して借家人に賃貸している場合に、その土地を貸家建て付け地というが、このような土地についての評価額は土地所有者が自らの用に供している場合に比べて低くなり、それだけ相続税が減額される。

れる。

次に非住宅系としてオフィス賃貸についてだが、この分野についてはデータ制約があり、特にビル賃貸料についてはバブル期以前のものが無い中での分析になる。その結果、図表5のようにビルストック増は4.1%/年(※3)と堅調だったが、バブル崩壊後は家賃下落傾向が続き(8.6%減/年(※3))、さらに空室増もあってマーケットとしては僅かな伸び率にとどまった。

(2) 後半(2000年以降現在まで)

2000年代になると不動産業全体としては、前半は景気の拡大とともに緩やかに上向く時期が続いたが、2000年代半ば以降は耐震偽装事件やリーマンショックを受けて一時的に落ち込んだ。その後は回復基調にあるものの、不動産管理部門を除いては以前のように右肩上がりとはなっていない。以下少し分野別に紹介していく。

① 不動産流通分野

新規住宅分譲は、市場に出た企業保有地をタネ地にする形で2000年代半ばまでは比較的好調に推移した。この時期には新興デベロッパーの台頭も目立った。一方、戸建についてはいわゆるパワービルダーの台頭があった。しかし2000年代後半は耐震偽装事件やリーマンショックによって市場は停滞した。リーマンショック後はマンションについて大手デベロッパーのシェアが拡大している。

2000年代は国民の所得の上昇が止む中で、マーケットは一次取得者向けの比較的安価な物件と高額所得者向けの高額物件に二極化が見られるようになった。また、海外投資家の動きも活発化している。

中古住宅流通は2000年代前半は緩やかに

増加したが、中期ごろから反転し、リーマンショック後もまだ回復基調に戻ったとは言えない。

② 住宅賃貸分野

賃貸住宅のストックは引き続き増加しているが、増加率は2000年までに比べて縮小した。また家賃は緩やかながら下落傾向であり、そのため2000年までのようなマーケットの拡大は止んだ。その中で、入居者ニーズの多様化に対応すべくニッチ市場開拓の試みが目立つ(例：ペットと同居可、楽器演奏可、コレクティブハウス等)。一方で高齢者が安心して住める賃貸住宅は絶対的に不足している。

また、賃貸住宅経営に目を転ずると数十万戸の規模で経営する超大規模民間主体と、いわゆる庭先賃貸のような零細事業者が混在し、特に後者にあっては築年数が高くなっても必要な更新投資もままならず家賃の減価やひいては空き家化も懸念される中で、無理な更新投資による経営破たんの可能性もある。

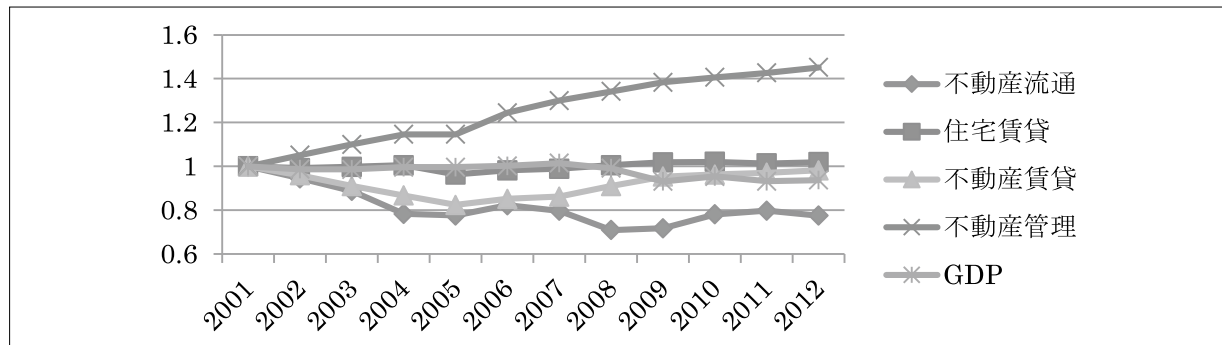
③ 不動産賃貸分野

オフィス賃貸は、ビル床面積の増は以前ほどではないものの引き続き着実に増加しており、そのため近・新・大物件に押されてそれ以外のビルの空室率が上昇している。さらに新規ビルの間での競争激化によって家賃水準自体も逡巡傾向にある。証券化マーケットは規模は小さいながら2000年代前半に拡大した後、リーマンショック後にも再び回復するが不安定性が目立つ。東京オリンピックが決まり、東京の再開発がこれからブームとなる可能性がある。

また、不動産賃貸には近年オフィス以外に商業施設、物流施設、ホテル、高齢者向け施設等多様な分野への進出が見られる。

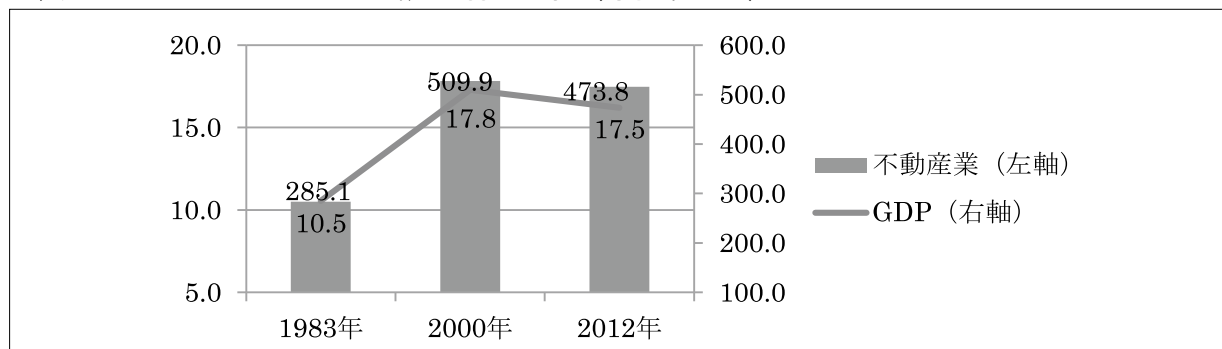
※3 いずれも東京圏の1990年代のデータに基づく。

図表6 2001年を1とした場合の不動産業各分野とGDPの成長度合い



資料：国民経済計算（内閣府）、産業連関表（総務省）等に基づき推計

図表7 不動産業とGDPの成長度合い比較（単位；兆円）



資料：国民経済計算（内閣府）、産業連関表（総務省）等に基づき推計

④ 不動産管理分野

マンション管理は共同住宅ストックが増加する中で管理委託物件も着実に増加しているが、今後は居住者の高齢化に伴い新しい管理上の課題が発生してくる可能性もある。

⑤ 二極化の視点

2000年代の不動産マーケットを語る際に二極化の視点は不可欠である。所得格差のように需要側に起因する二極化や、都心マンションと郊外戸建、ビルの近・新・大と遠・古・小、さらに賃貸住宅の更新投資の有無のような供給側の二極化があるが、さらにこれらが複合した地価の二極化など多方面で二極化が指摘されている。需給双方とも選別化が進んでおり、不動産市場を平均値で判断することはミスリードする危険がある。

以上で概観した分野ごとのマーケットを付加価値ベースでみておきたい（図表6）。不動産管理が着実に伸びている他、住宅賃貸も若干のプラス成長となっている。また不動産賃貸も僅かにマイナスながら2000年代半ば以降は安定して対前年増となっている。

(3) 30年間を概観して

ここまで駆け足で30年間の不動産マーケットの推移についてみてきたところだが、マーケットレビューを締めくくるに当たって本稿の後段につながる2つの特徴を特に挙げておきたい。

① 右肩上がりの成長ではなくなったこと

不動産業の過去凡そ30年間の成長を前半（1983年から2000年まで）と後半（2000年以降現在まで）に分けて概観してきたのだが、前半は経済成長率並みに成長した（不動産業

伸率3.2%/年、経済成長伸率3.4%/年)が、後半は若干のマイナス成長(▲0.0%/年)であった。ただし経済成長はさらに大きなマイナス(▲0.6%/年)なので、2000年以降は不動産業の成長は相対的には経済成長を上回ったとも言える。

② スtockビジネス化

実は不動産業が生み出す付加価値の9割近くは、住宅やオフィス等の不動産ストックの賃料やこれら不動産ストックの管理サービスの対価から得られているので、不動産業の太宗はストックビジネスであると言ってよいだろう(一方、フロービジネスの代表例としては新規住宅分譲が挙げられる)。また、中古住宅の仲介業務も既存住宅ストックと関わる業務だからストックビジネスであり、それに加えると付加価値の95%以上がストックビジネスから生まれていることになる。この割合は新規分譲が盛んに行われていた1990年代と比較しても大きくなっている。

ストックビジネスとはストックを大切に使うとか、誤解を恐れずに言えば「勿体ない」という感覚を大事にする、と言い換えてもよいのではないか。それらは情緒に訴えるだけで論理的でないかという決してそうでなく、経済的にも合理的な考え方であろう。何故ならどのような生産行為にも有限な資本(モノ、カネ、ヒト)の投下が必要であり、

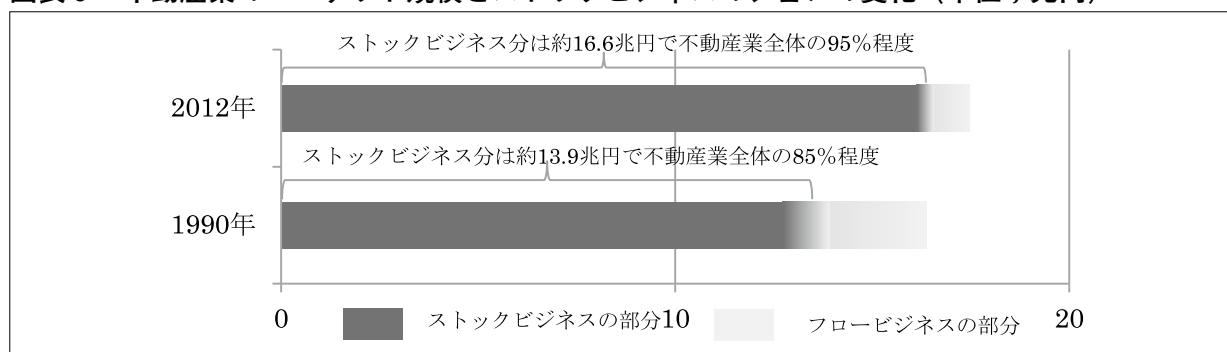
成熟社会・少子高齢社会になればこれらの資本が先細っていくのだから、いったん資本を投下して出来上がった完成品はできるだけ有効活用して社会的寿命を延ばすことが重要になるからである。また、社会的寿命の延伸は取りも直さず環境負荷を和らげたり、後世代への負担を緩和することにも直結する。

今、住宅も新規供給のみでなく良質な中古住宅ストックの流通も拡大する方向へ、都市も拡大一辺倒でなく、都市の中の諸々のストックを有効活用していく方向へ変わることが必要だと言われている。その中で不動産業がこれから成長を維持していくためにストックとの関わり方にさらに磨きと厚みをつけていくことは、すでに付加価値の95%もがストックビジネスから発生している現状を踏まえれば不可欠な取組みであろう。つまり不動産業がストックビジネスを強化していくならば、それは一義的には不動産業の発展のためであるが、日本社会の持続可能性を高めていくこととも大いに関係していることになる。

3. スtockビジネスの拡大・充実

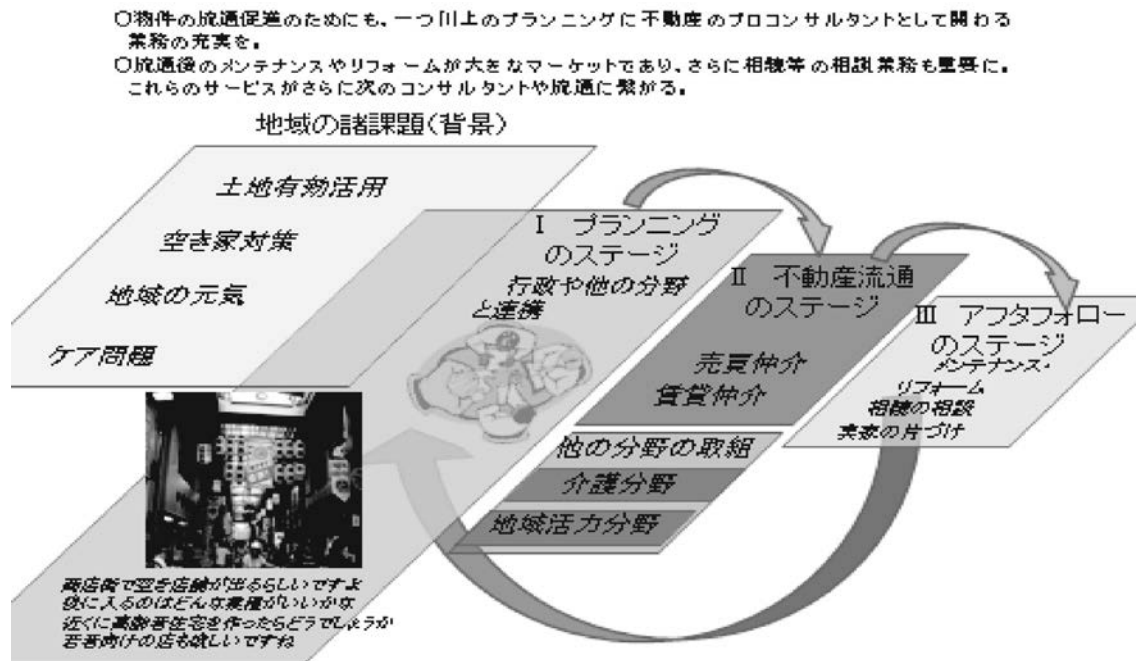
ストックとの関わり方として例えば中古住宅の流通においては、物件仲介の際の的確な情報提供や行き届いたインスペクションなどの顧客ニーズに応えるだけでなく、その後の居住者ニーズ(リフォーム、メンテナンス、

図表8 不動産業のマーケット規模とストックビジネスのシェアの変化(単位;兆円)



資料: 国民経済計算(内閣府)、産業連関表(総務省)等に基づき推計

図表9 ストックビジネスは3つのステージで



相続、片付けなど）に応えることも重要となる。また地域を見渡せば、諸々の地域ニーズ（高齢者や福祉の問題、地域振興や地域維持のための取組など）が顕在化しているが、その中に不動産業が関わることが求められているものは少なくないと思われる。これらのニーズを不動産業の立場から受け止めて課題を解きほぐし、必要があれば流通のステージに載せるというような多段階のアプローチが必要ではないだろうか。要は住宅や建物ストックのライフサイクルに全面的に関わるビジネスを目指すべきと考える。

平成26年4月に（公社）全国宅地建物取引業協会連合会（全宅連）が策定したビジョンの中で、顧客との接点を1回で終わらせるのではなく、地域に根付き地域との密接な関わりを重視する方向が打ち出されていることも、上で述べたことと相通ずる考えに基づいていると言って良いだろう。

さらに最近では、特に地域づくりや街づくりの観点から行政と連携する事例も出てきたことは大変重要である。詳しくは後程紹介す

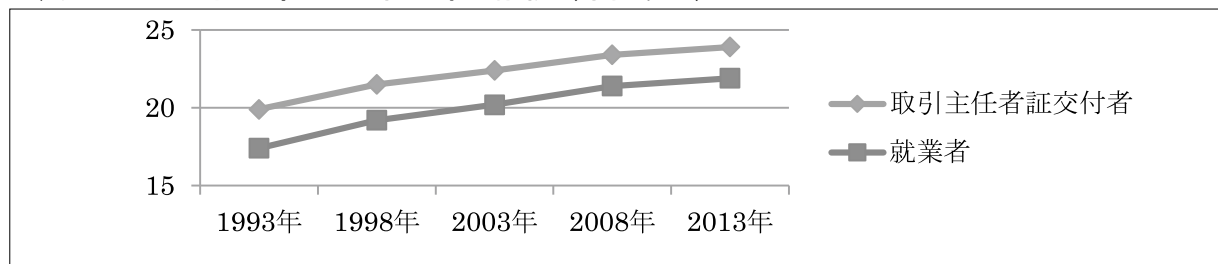
るが、例えば地域の空き家対策で行政の空き家バンクと連携している事例だとか、行政当局のコンパクトシティ政策と連携している事例など注目に値するものが出始めている。

そのようにストックビジネスを拡大・充実していく際には、女性の視点、シニアの視点の活用が一層求められるだろう。

不動産業に就業して活躍する女性はますます増えている。住宅を購入・賃借する立場からは、特に女性なら住戸内（台所や水回り、押し入れ等の収納）は勿論のこと、病院、学校、ご近所や治安など周辺環境に至るまできめ細かく丁寧な情報提供が欲しいことは言うまでもない。それに応えられるものとして生活者としての女性就業者の目線に勝るものはないだろう。さらに今後は住まう人の暮らしをその人の住む不動産を介して見守るというイメージが定着するのなら、常に間近で家族を見守ってきた女性の経験と知恵は尚のこと大切になるだろう。

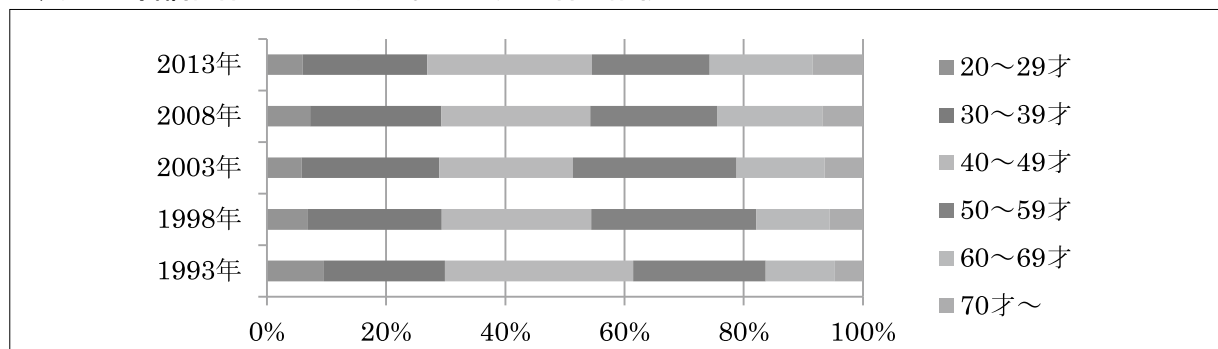
同じことはシニア従業者にもあてはまる。不動産ストックのライフサイクルに応じてそ

図表10 取引主任者年度別女性比率の推移（単位；％）



資料：（一財）不動産適正取引推進機構「宅建業者と取引主任者の統計概要」

図表11 年齢階層別取引主任者就業者数割合の推移



資料：（一財）不動産適正取引推進機構「宅建業者と取引主任者の統計概要」

の有効活用を図るなら、シニア従業員の人生経験が生かされるチャンスが多くなると思われる。不動産業界では女性やシニア年代（60歳代以上）の取引主任者比率が着実に増加していることは素晴らしい。さらに今後は取引主任者に限らず女性やシニア層の充実が図られることが期待される。

4. 建設業と共にコアとなり、かつ他分野とコラボしてワンストップサービスを

肝心なこととして地域の不動産業と建設業がコアとなって上述の居住者ニーズや地域ニーズにワンストップで応じる体制を作ってはどうか。不動産業に限られた土地や建物の有効利用のためのノウハウが集積したプロとして適切にコンサルタントを行い、それに基づいて建設業が実際の造成や改修の豊富な実績に裏打ちされた確実な施工を行うというようにすれば、それぞれが大きな役割を果たすことができる。さらにコアの周囲に介

護や教育、物販等様々な分野とのコラボができればこれらが一体となって生活サービス総合提供産業が形成されるのではないだろうか。

そのような取組に向けた萌芽はすでにいろいろな事例として挙げられる。たとえば木賃アパートをデイサービスの拠点にするべく、大家さんと社会福祉法人、工務店がスクラムを組んだ事例（東京都世田谷区）や管理信託手法を活用してオーナーの負担なしに京町屋を改修・再生して賃貸した事例（京都市南区）などの他、図表13のような多様な事例がある。

国土交通省でも平成24年度から先進的な不動産流通ビジネスモデルの育成・支援と成功事例の普及のために、不動産業者を中心とする関連事業者の連携による新たなビジネスモデルの構築と普及を推奨している。具体的には、不動産業者やリフォーム業者、インスペクション業者などの団体や個別の企業が連携して、消費者にワンストップでサービスを提供し、消費者が安心して中古住宅取引に臨

図表12 地域密着型のストックビジネス



図表13 様々な分野とのコラボレーションによる不動産ストックの活用事例

動物病院編	動物病院の近くで空き店舗の話がでた。その空き店舗にペットショップとペットの美容室が入ったら、動物病院が盛況になってファーストフードの店も駐車場もできた。
UR団地編	あるUR団地でスーパーが撤退してしまった。高齢化が進んで空き室も増えてきた。そこで後のテナント探しということだけでなく、URや残った住民の方たちと相談しながら生協、高齢者住宅、子育て施設、診療所などいろいろな事業者と共同して複合拠点として団地を再生した。
大学連携編	近くの大学と連携して、団地の空き室をリフォームして学生さんに安い家賃（ルームシェアするとさらに安く）で入居してもらって、お年寄りや子育てファミリーとの交流機会を作った。団地の空き部屋を使って交流の場も確保した。団地のお祭りやイベントに若い人が参加して、若い人は社会経験が得られ、高齢者、特に一人暮らしの高齢者はいざというときにも若い人が近くにいてくれるということで安心、という良い効果が得られた。
空きビル編	8階建ての大規模店舗が撤退したのを契機に3階から8階までを撤去して2階建ての病院、託児所、スーパーとして改修した。

資料：（公財）不動産流通近代化センター「不動産コンサルティングマスター講座」をもとに作成。

めるなどの中古住宅流通市場の整備に資する事業を展開していくものであり、本事業を通じてすでに全国で17（平成26年11月現在）の地域連携協議会の取組みが始まっている。このような取組みを通じてコラボレーションやワンストップの最新事例に関する情報が広く共有されていくことが望まれる。

5. 空き家ビジネスの始まり

平成25年住宅・土地統計調査（平成26年7月公表）によれば全国の空き家数は820万戸、空き家率は13.5%といずれも過去最高になった。最近はマスコミでも空き家問題が取り上げられることが多いが、相続したものの居住の予定もなく、かといって処分にも踏み切れずに半ば放置したままという所有者は多い。

図表14 空き家見守りサービスの事例

会社名	本社所在地	空き家見守りサービスの概要	開始時期	提供エリア
A社	福岡県福岡市	通気換気、雨漏り、清掃、近隣情報確認、通水、庭木確認、メンテナンス確認 戸建：9000円／月、マンション：7000円／月	2012年11月	福岡市全域及び周辺市町村
B社	東京都千代田区	メンテナンス確認、雨漏り・カビ確認、通気・換気、通水、郵便物の確認、清掃、庭木の確認 など 戸建、マンションとも：7650円／月	2014年9月	首都圏

空き家は中心市街地のような立地の優れた所にも多く、所有者と接点を持ちたい不動産業者が将来の売却依頼や有効活用の相談を見込んで、空き家見守りサービスをスタートしている事例は最近増加している。不動産業の中では地場不動産だけでなく大手不動産の参入も見られることや、不動産業以外の業界からの参入もあることなどが注目される。

ここでは典型的な空き家見守りサービスの例を紹介してみたい。A社は福岡市に拠点を置く中堅不動産会社、B社は全国展開する大手不動産会社である。いずれもサービスの内容自体は大差なく、また開始時期はここ2年以内と新しい。

民間事業者だけで行う空き家見守りから一歩進んで、行政と連携して空き家問題に取り組んでいる先進事例もある。(公社)山梨県宅地建物取引業協会では行政と協定を締結して空き家バンクのサポート活動を行っている。もともとは自治体が空き家バンクを運営し、物件情報の紹介までは行うがその後の交渉や契約は当事者同士が直接に行うというものであった。しかし、当事者の一方である売主や貸主が必ずしも十分な説明や調査ができないことから、新しい居住者がゴミ出しのルールを守らないといった日常的な問題から違反建築物を建築してしまうような事態まで、様々なトラブルが発生することが多かった。そこで協会が自治体と空き家バンク物件

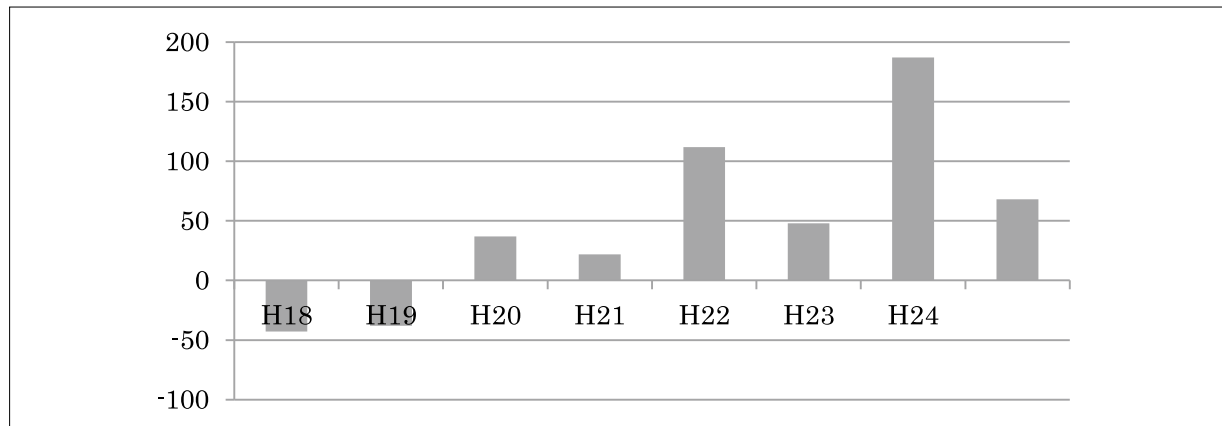
の媒介に係る協定を締結して、協会に所属する宅地建物取引業者が法定手数料を受領しながら当事者の間に立って重要事項説明等を行い、一般の媒介物件同様の手続きで契約を仲立ちするようにした。協会員の側から見ると手数料も僅かだったり、当事者が遠隔地に住んでいたりなどコストも手間もかかるが、地域のために尽力することが地域での信頼を高めることにつながるという考え方のもと、場合によっては重要事項説明を超える子細な地域の決まりごとに至るまで、丁寧な情報提供に努めてきた。

こうした地道な努力が実って、近隣とのトラブルや当事者間の理解の行き違いが減り、また自治体への問い合わせに関しても、不動産の専門的な事柄で自治体担当職員だけでは対応し切れない内容についても、協定に基づいて宅地建物取引業者が的確にフォローできるようになり、結果として空き家バンクの実績が急上昇した。現在は15市町と協定を結ぶまでになった(平成26年11月現在)ほか、ある市では市の遊休財産の売却代行を委託されるなど、新規ビジネスにもつながっているというものである。

6. 街づくりとの連携

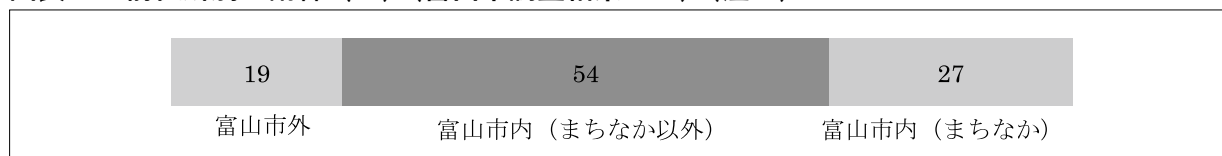
富山市は中心市街地に公共交通機関としてLRT(ライトレールトランジット)が走り、まちなかの賑わいが復活しつつある街づくり

図表15 中心市街地の社会増減（転入数－転出数）の推移



資料：富山市

図表16 前住所別の割合（％）（富山市調査結果より）（注４）



の事例として全国的に注目されている。事実、中心市街地の人口の社会増減（転入数－転出数）は平成20年以降増加に転じている。

どのような人々が転入してきているのだろうか。市の実施した調査結果をみると、同じ富山市の中心市街地から、と回答した人の割合は3割に満たない。つまり7割を超える人が富山市の中心市街地を目指して転入してきたことになる。年齢的には40代以上が6割程度と言われている。富山でも以前ほど大雪は降らなくなったものの郊外部の戸建住宅を管理していくことは年齢とともに負担が増す。マンションの生活は鍵ひとつで日々の生活ができる利便性があることも転入増を後押ししていると思われる。

また、富山市ではまちなか居住について行政からの支援措置が講じられており、それも活用しながら施策が推進されている。住まいの供給サイドに関しては、良質な住宅の建築事業者に対して、「まちなか共同住宅建設促進事業」として補助限度額5000万円の支援措置がある。また、住まいを求めるサイドにつ

いては、持家を取得する場合には「まちなか住宅取得支援事業（補助限度額50万円／戸）」が、賃貸住宅に住もうとする場合には「まちなか住宅家賃助成事業（補助限度額1万円／月で3年間）」が用意されている。

このように富山市では公共部門による先行投資とまちなか居住のための支援措置が呼び水となり、これに呼応して不動産等々の民間部門の投資が活発化し新たな集合住宅の建設が進むことで住民のまちなか居住志向も高まるというように求心力が働いている。

これから人口減少社会を迎える日本では都市のダウンサイジングは不可欠のテーマである。自治体の中には公共的建築物（いわゆるハコモノ）を中心にして統廃合や効率的な運用を目指す「ファシリティマネジメント」という考え方が芽生え始めているが、このようなファシリティマネジメントの動きと合わせて、ダウンサイジングな街づくりが全国的に検討されていると言って良い。平成26年8月に施行された改正都市再生特別措置法に基づ

く立地適正化計画の策定もこれから本格化するであろう。

中心市街地の既存インフラや不動産ストックの蓄積をできるだけ生かしながら、錯綜した権利関係や建替えの困難さ、高齢居住者、空き家、ファイナンスなど直面する課題にどう向き合うかハードルは数多い。したがって限られた土地等の最有効利用を実現するプロたる不動産業のノウハウなくして、これらの課題が解決されないことは明らかである。都市が拡大していった時代に不動産業が街づくり・住まいづくりで貢献したが、これからのダウンサイジングの街づくりの際にも不動産業が大きな役割を担えるのではないか。それは不動産業の一つの発展の方向をも示すものであろう。

7. まとめ

国土交通省によれば、我が国の不動産資産は金額ベースで約2500兆円と試算されており、また戸数・棟数ベースでは住宅だけでも6000万戸を超えている。このような膨大なストックを背景にして、なおかつ高齢化や空き家問題の深刻化に直面する中でこれから不動産業に求められる期待は決して小さくない。さらに中・長期的には人口減少に伴って都市のダウンサイジングは我が国にとって不可避なテーマである。不動産業がこれらの課題にどう対応できるか、それ如何でストックビジネスのチャンスが増える可能性もある。しかも不動産業だけでなく地域の建設業やその他の産業とコラボしながら業務展開を図れば地域には大きなマーケットがあるだろう。そしてマーケットの拡大と歩調を合わせて女性やシニアの活用も一層進むことも期待できる。そうなれば現政権が進める地方創生への答えとしても一つの柱になり得るし、何より

も不動産業がこれからの日本の成長産業としての地位を確立できるのではないだろうか。

注1：本稿では我が国の経済成長と経済の一分野である不動産業の成長との比較がし易いように、不動産マーケットを国民経済計算における付加価値ベースで示している。

なお、国民経済計算では不動産業の中に帰属家賃分が含まれているが、本稿では産業連関表を参考にして帰属家賃分を控除し、正味の不動産業マーケットの規模で論じられている。

注2：ここで新規分譲と中古住宅流通を不動産流通分野としてまとめているのは、SNA統計で不動産流通分野をそれ以上分けることができないためである。本来ならばビジョンで推計した分野ごとにビジョンの予測と実際のマーケット推移を比較したいところだが、SNA統計では不動産仲介という分類でその中に新規分譲や中古住宅流通が含まれており、これらを分けることは推計の誤差が大きくなる可能性があることから行わなかったためである。

注3：本稿でご紹介した図表も含めて過去30年間の不動産マーケットの推移についてまとめたパワーポイント版の図表集に下記URLからリンクできるので、ご関心のある方はそちらも参照していただきたい。

「不動産業は成長産業になり得るかー不動産業ビジョンのレビューと新しい不動産マーケットー」

URL <http://www.retio.or.jp/research/research01.html>

注4：本調査結果の公表に当たっては富山市都市整備部のご厚意とご協力を頂いたものである。

【参考文献等】

1) 「21世紀への不動産業ビジョン」(建設省建設経済局)

- 2) 「不動産流通市場の活性化に向けた取組について（小林正典）」（RETIONo.88）
- 3) 「ハトマークグループビジョン」（（公社）全国宅地建物取引業協会連合会）
- 4) 「不動産会社に取り組む空き家ビジネス」（月刊不動産流通2013年11月号）
- 5) 「都市自治体におけるファシリティマネジメントの展望」（（公財）日本都市センター）
- 6) 「改正都市再生特別措置法等について（平成26年9月版）」（国土交通省都市局）