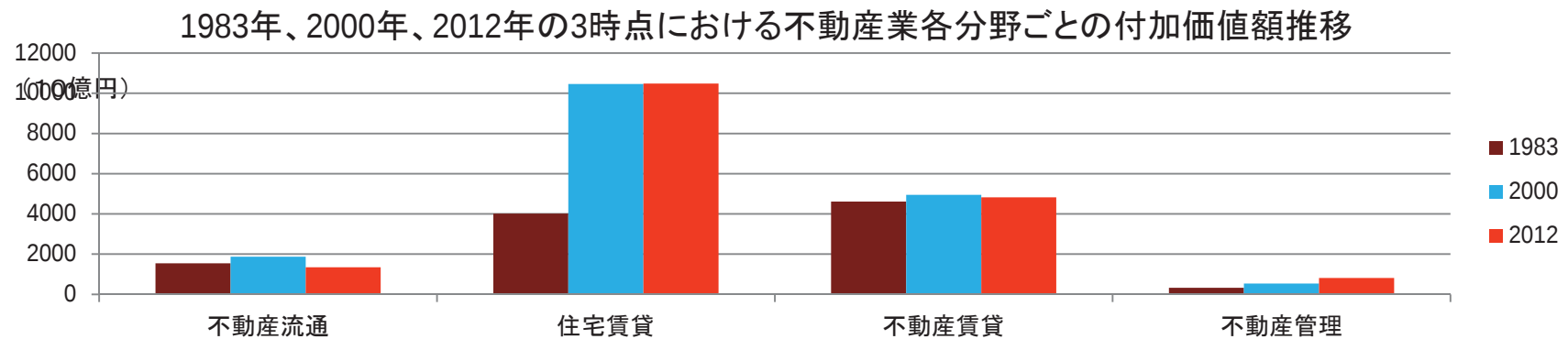
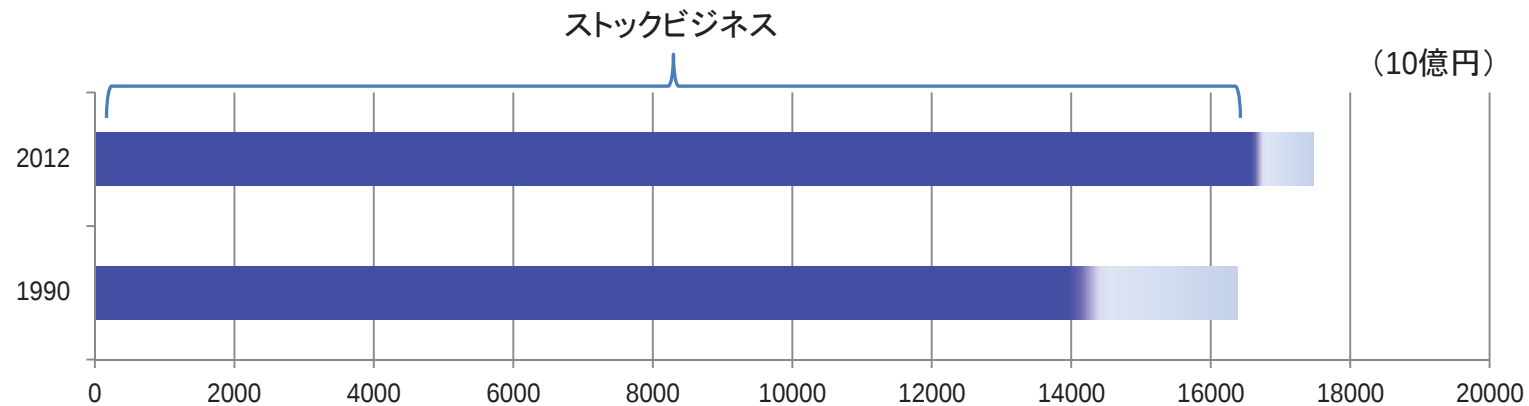


6. 30年間の不動産マーケットを俯瞰して

- 前半(2000年まで)はまだフローの時代であり、不動産業自体のマーケットも拡大した時期。
- 後半(2000年代)はフローからストックを活用したビジネスに次第に重点が移る 2012年時点では不動産業全体の実に95%がストックに基づくビジネスになっている。
- この30年、不動産業マーケットを巡る環境の変化として特に顕著なものは、インターネットの普及、少子高齢化・世帯の変化、国際化、成長の鈍化と二極化 などが挙げられる。



不動産業全体の95%近くがストックビジネスになっている(2012年)

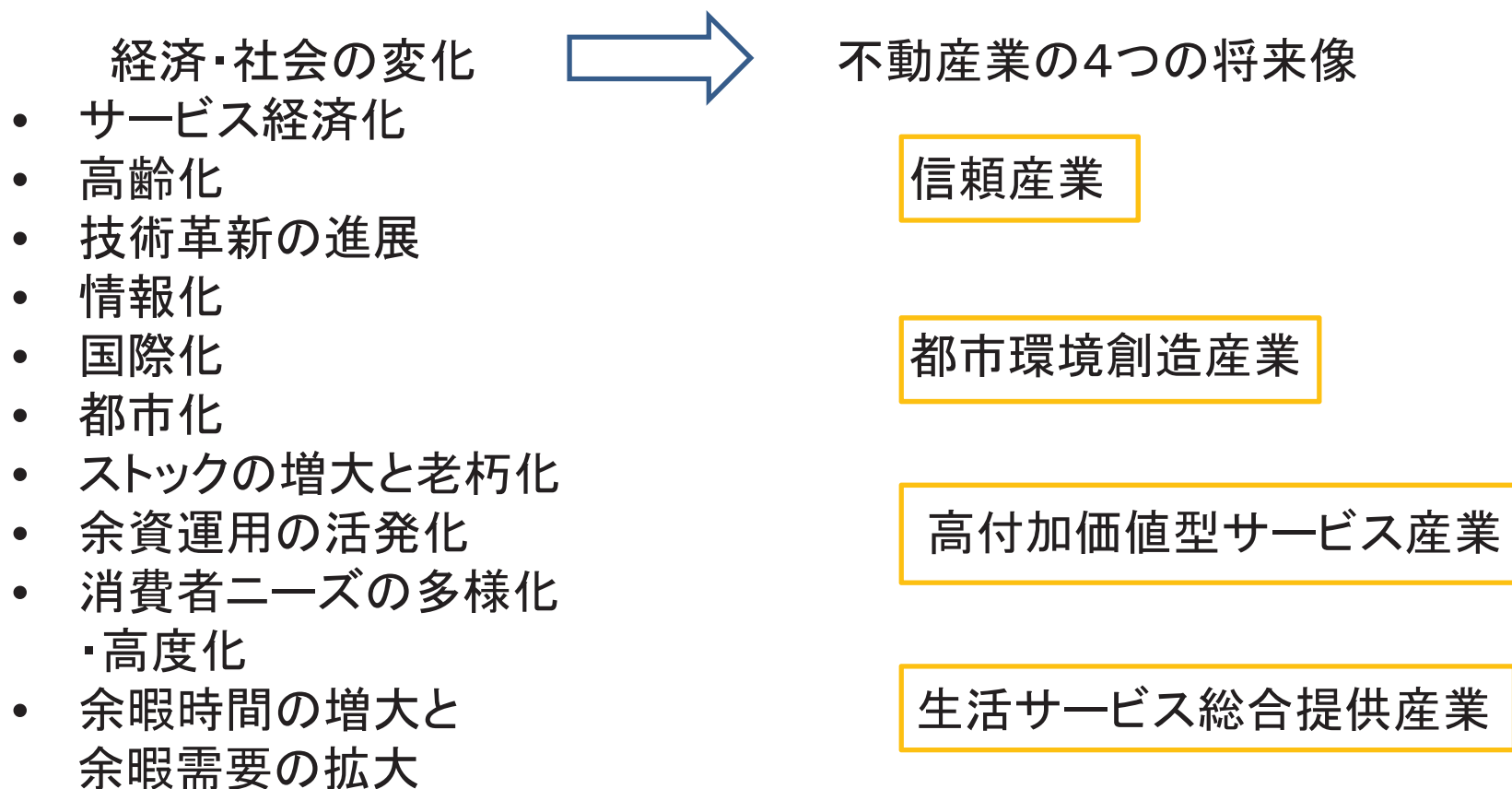


資料;いずれも不動産業の市場規模(4ページ参照)を基に試算したもの

2000年の社会とビジョンの目指した不動産業の在り様

○不動産業ビジョンでは不動産業の4つの将来像を提示。

○これらの将来像は目指すべき方向として今も陳腐化していない。



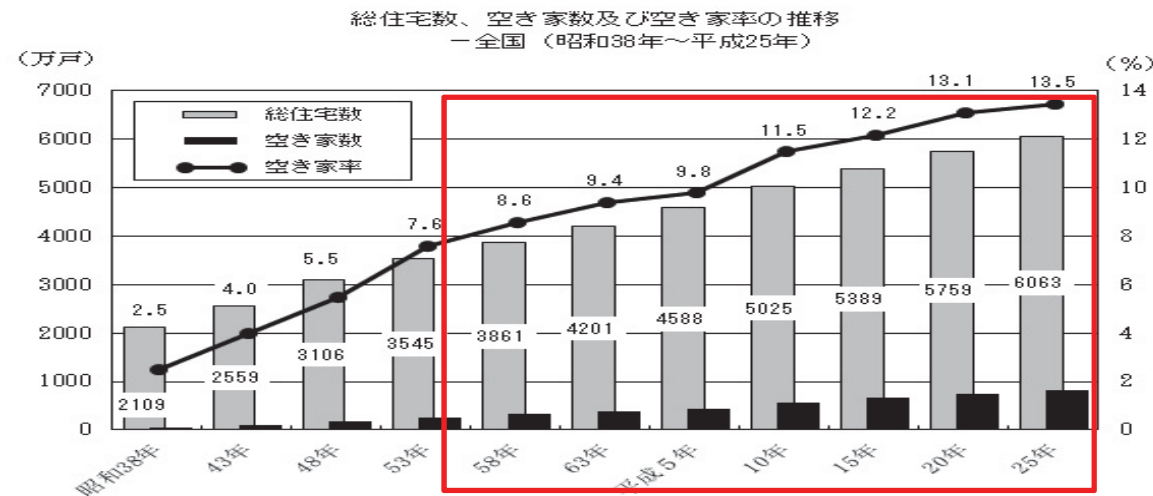
7. これからの不動産業をうらなうファクター

- (1) スtockビジネス
- (2) 高齢化
- (3) 女性の視点、シニアの視点
- (4) 晩婚・生涯未婚
- (5) 国際化
- (6) 防災
- (7) 情報化
- (8) 地域こそ主役

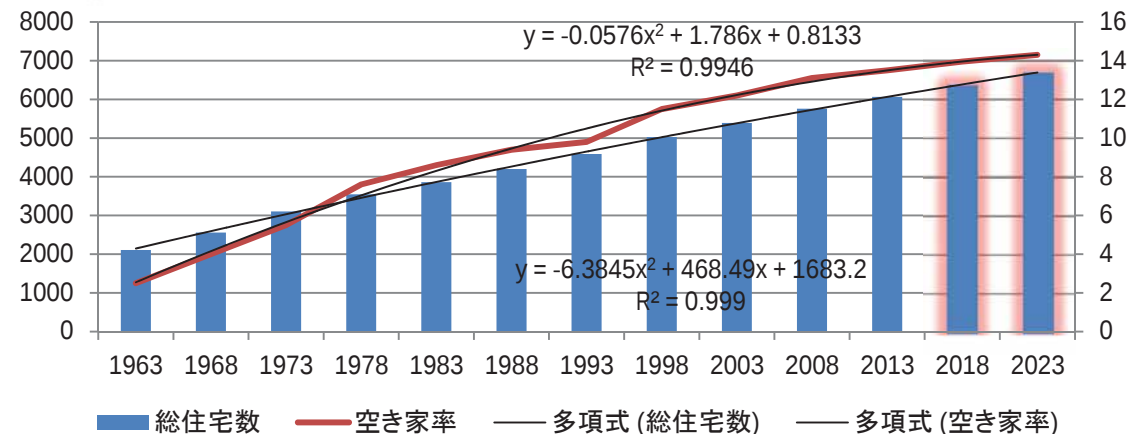
(1)ストックビジネス(その1)

○住宅ストックは着実に増加。

○ストックの増加に伴って空き家もまた増えている状況。簡単な推計によって2023年には空き家総数は1000万戸に近づくと見込まれる。



2023年には空き家数が1000万戸近くなる可能性も！



(1) スtockビジネス(その2)

- 地方部では空き家が多い。
- 三大都市圏の空き家率は低い。
- 日本創生会議が消滅する可能性があるとした市町村数が多い県(※)では空き家率も高くなっている。

都道府県別空き家率（二次的住宅を除く）（平成20年，25年）

空き家率の高い都道府県

	平成25年	平成20年
1	山梨県 17.2%	16.2%
2	愛媛県 16.9%	14.5%
3	高知県 16.8%	15.7%
4	徳島県 16.6%	14.9%
5	香川県 16.6%	15.1%
6	鹿児島県 16.5%	14.8%
7	和歌山県 16.5%	16.5%
8	山口県 15.6%	14.6%
9	岡山県 15.4%	14.2%
10	広島県 15.3%	13.7%

空き家率の低い都道府県

	平成25年	平成20年
1	宮城県 9.1%	13.2%
2	沖縄県 9.8%	9.8%
3	山形県 10.1%	10.6%
4	埼玉県 10.6%	10.3%
5	神奈川県 10.6%	10.0%
6	東京都 10.9%	10.8%
7	福島県 11.0%	12.4%
8	滋賀県 11.6%	11.6%
9	千葉県 11.9%	12.0%
10	愛知県 12.0%	10.7%

※網掛けの県は、消滅する可能性があるとした市町村数が県内の全市町村数の過半数を超えるところ

(1) ストックビジネス(その3)

①空き家活用の萌芽

木賃アパートをデイサービスの拠点に

- ・家賃を下げても改修しても埋まらなかった空室。
- ・大家と社会福祉法人、工務店の3者がチームとなって今年9月にオープン予定。
- ・この他にも空き家をシェアハウスに変えたりする事例も出始めている。

**モデル①
プリエ
岡佐ヶ谷**

敷地面積 429㎡ (約130坪)
建物面積 138㎡ (約42坪)
床高 4.3m

用途 事務所、倉庫、店舗
※共に老人ホームへ転用可

シェアハウス
デザイナー
事務所

総工費相場
建築費別表

※設備・家具・車庫別
土地取得費別表

節税対 策にもなる！ 女性に 人気のシェアハウスに

総工費 87万円
(30代女性)

10.8坪

総工費 77万8000円
(30代女性)

9坪

総工費 675万2000円
(30代女性)

5.4坪

ベランダ

敷地面積130坪を有効活用

戸建てならではのゆったりした空間は、ワン
ルームマンションでは味わえない。広い厨
(石)は、バーベキューや交流会が行われる

住居空間の
場となる食堂

料理が得意な入居
者が、料理を提供
することも。シェ
アハウスの住居は
自然数が高い傾向
がみられ、食堂は
住居の交流の場と
なっている

総工費 7万7000円
(30代女性)

総工費 7万7000円
(30代女性)

1層は男性主人の
部屋と事務用
があり、2層は
女性3人が住入
している

モデル②
タガヤセ
大蔵

木造賃貸アパートを デイサービスの拠点に

築30年の賃貸アパートを再生
3室あった1階部分を大改装。バリアフ
リーに配慮し、地域に開かれたデザイン
とレイアウトを重視している

**地元ならではの
強みを生かす**

近隣には高齢者が多く住む大蔵地区がある。デイサービスは生活支援プログラムを基本とし、近くの畑を活用した活動も行う予定

(1)ストックビジネス(その4)

②コンサルタント

○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・再生した例

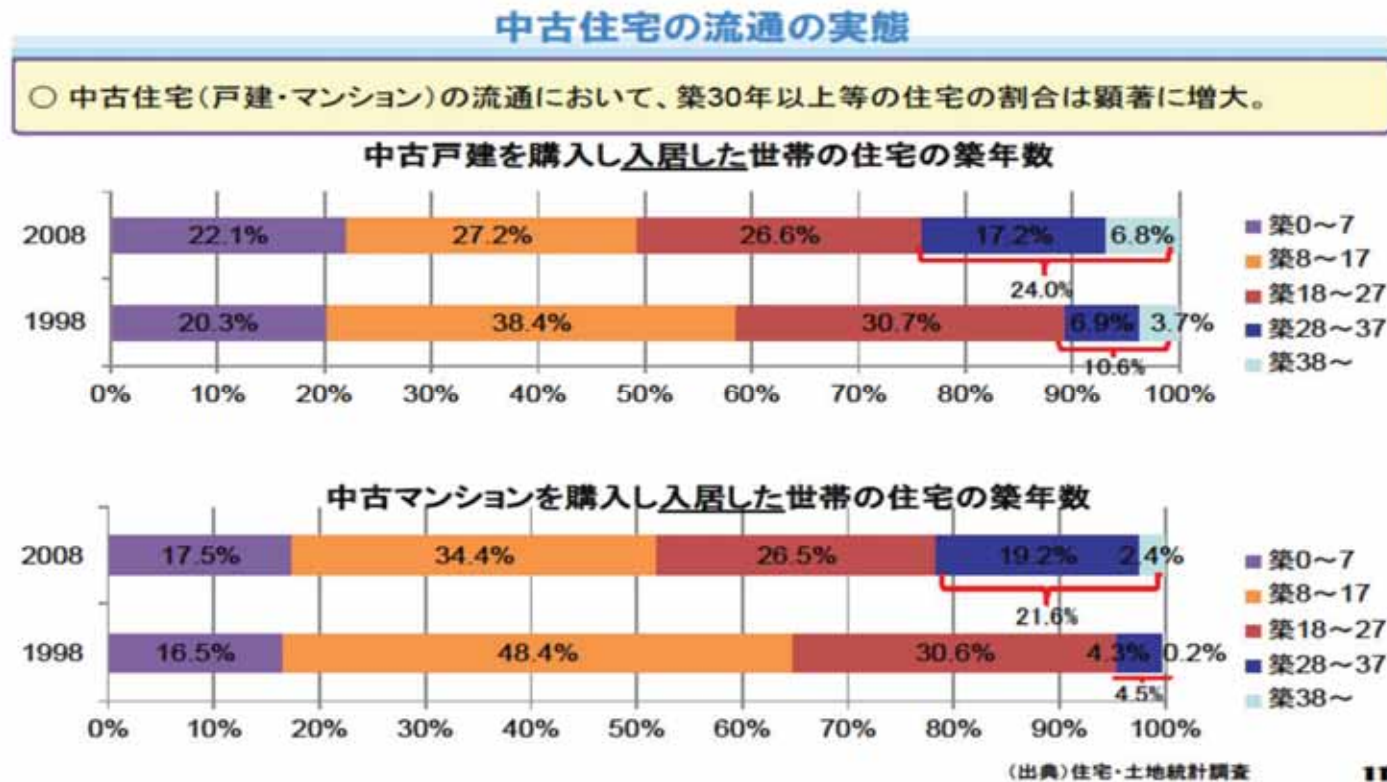
- ・物件所在地;京都市南区東九条中殿町
- ・近隣状況;JR京都駅から徒歩5分。近時においては数少ない地価上昇の動きがうかがわれる地域だが、棟続きの建物はバブル期以降逐次建て替えが進行している。
- ・オーナー状況;高齢女性であり、自らの資金による建物更新は不可ながら町屋をできるだけ住宅として残していきたい意向を有する。
- ・コンサルタント内容;改修が必要な町屋を信託し、信託期間(10年)中の賃料収入から改修費用を捻出して、事業終了後に改修済みの町屋をオーナーに返却するというもの。



京町屋(イメージ)

(1) スtockビジネス(その5)

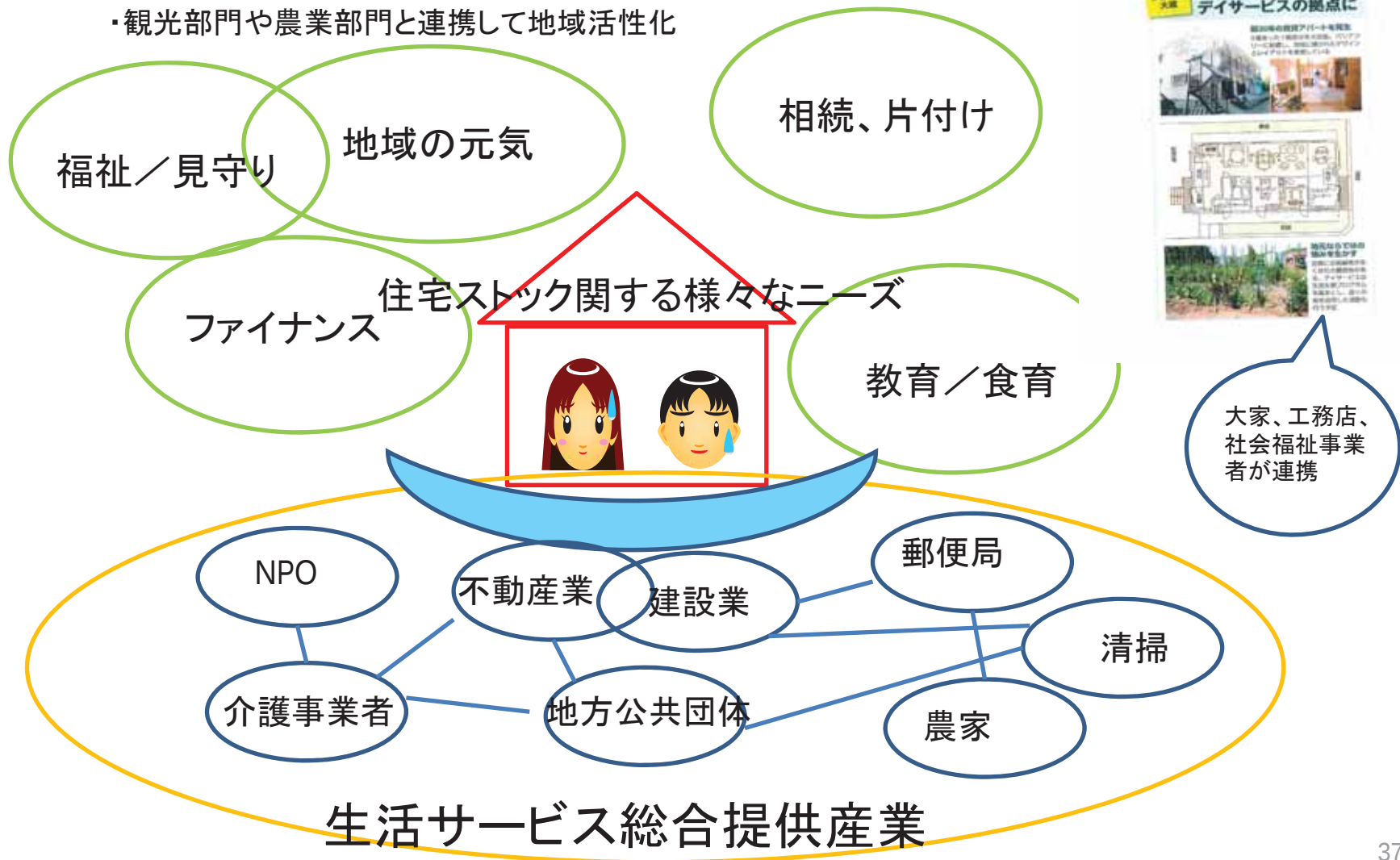
- 中古物件を買った人の中で、最近は築年数の古い物件を買う人も増えている。
- 中古住宅の審査(インスペクション)の充実は重要テーマである。中古住宅は瑕疵があるかどうか、そもそもわからない不安がある。



(1)ストックビジネス(その6)ー地域密着サービス

○地域の不動産業者と建設業者(ビルダー)がコアとなって他部門と連携して、ワンストップでニーズを受け止める。

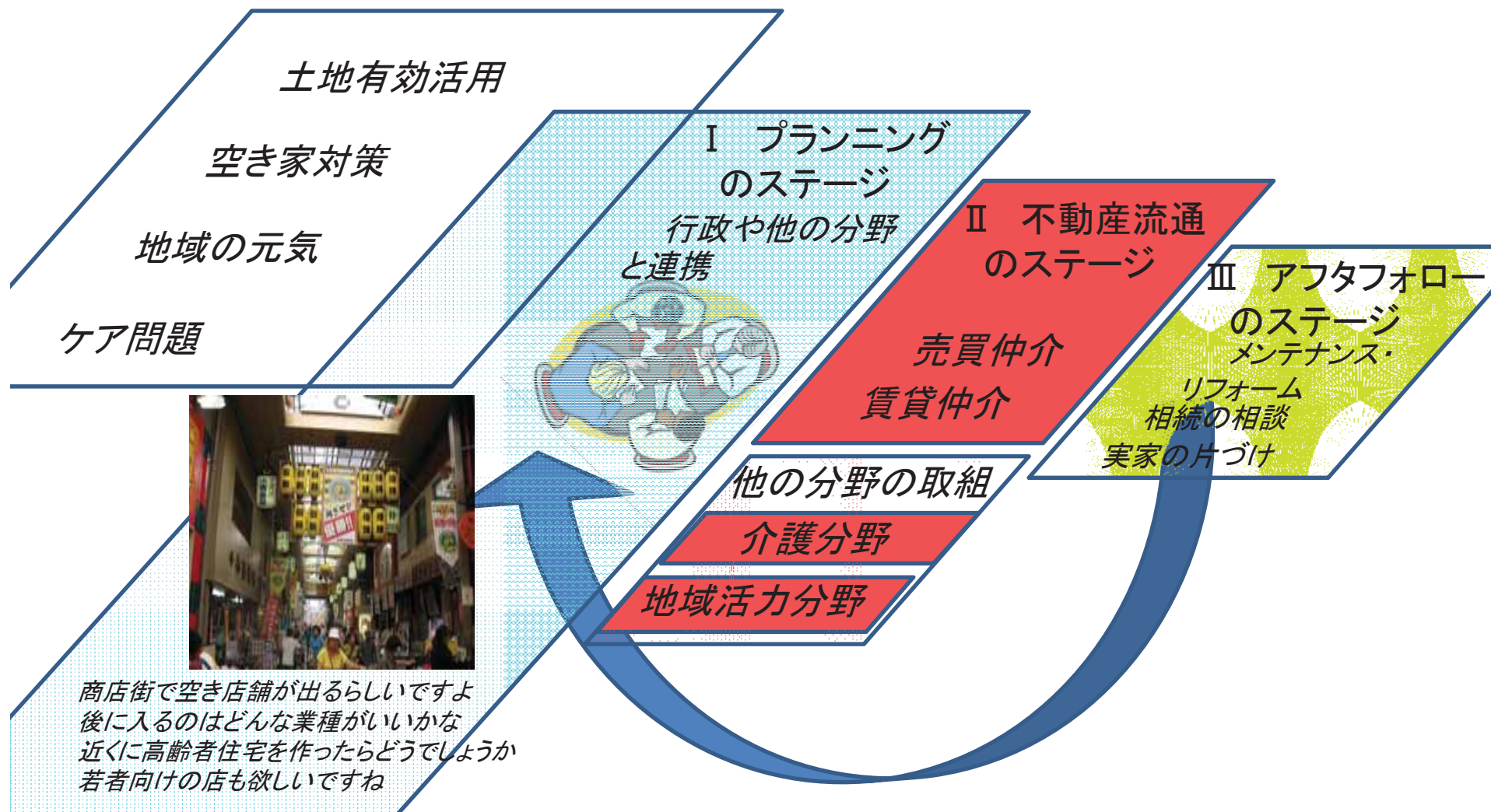
- ・福祉部門との連携によってバリアフリーや廊下の幅拡大
- ・観光部門や農業部門と連携して地域活性化



ストックビジネスは3つのステージで

- 物件の流通促進のためにも、一つ川上のプランニングに不動産のプロコンサルタントとして関わる業務の充実を。
- 流通後のメンテナンスやリフォームが大きなマーケットであり、さらに相続等の相談業務も重要に。これらのサービスがさらに次のコンサルタントや流通に繋がる。

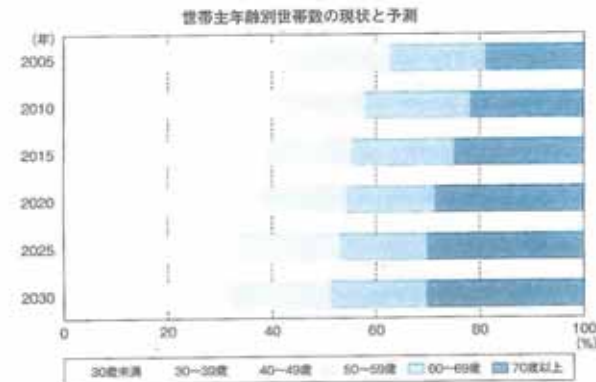
地域の諸課題(背景)



(2) 高齢化(その1)

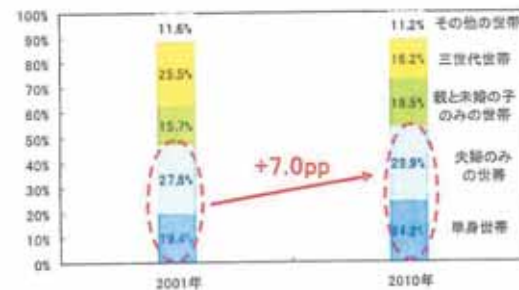
○高齢者世帯はすでに全世帯の4割を超えている。

○かつ、これからは高齢夫婦のみの世帯や高齢単身者世帯が急増する見込み。



(注) 2010年以降は予測値 資料: 国勢調査、国立社会保障人口問題研究所推計を基にニッセイ基礎研究所が作成

高齢者の世帯構成割合



(出所) 厚生労働省「国民生活基礎調査」よりみずほコーポレート銀行産業調査部作成

(2) 高齢化(その2)

○高齢者向け住宅の拡充は進んでいるが、まだ絶対数は必要戸数に及ばない。

種類別高齢者向け住まいのストック(2012年10月時点推計値)

			(単位:居室数)							
			全国計		首都圏		近畿圏		中部圏	
			居室数	構成比	居室数	構成比	居室数	構成比	居室数	構成比
一般の民間事業者が運営可能	{	有料老人ホーム等	266,546	17.9%	84,569	25.9%	44,831	21.6%	14,226	21.4%
		サービス付き 高齢者向け住宅	58,640	3.9%	11,162	3.4%	8,047	3.9%	1,897	2.9%
		グループホーム	47,978	3.2%	4,030	1.2%	7,993	3.9%	711	1.1%
社会福祉法人等が運営	{	ケアハウス等	170,589	11.4%	26,421	9.0%	18,378	8.9%	7,113	10.7%
介護保険3施設、 社会福祉法人等が運営	{	介護老人福祉施設	506,437	33.9%	114,083	34.9%	70,529	34.3%	21,339	32.1%
		介護老人保健施設	357,171	23.9%	68,548	21.0%	46,290	22.5%	17,782	26.8%
		介護療養型医療施設	85,295	5.7%	15,249	4.7%	9,533	4.6%	3,319	5.0%
計		1,492,655	100.0%	327,063	100.0%	205,602	100.0%	66,387	100.0%	
高齢者世帯数 (1,000人)			15,950		4,220		1,900		810	
うち高齢者単身・夫婦の み世帯数(1,000人)			10,150		2,740		1,320		510	
高齢者のみ世帯数÷ 高齢者住宅			14.7%		11.9%		15.6%		13.0%	

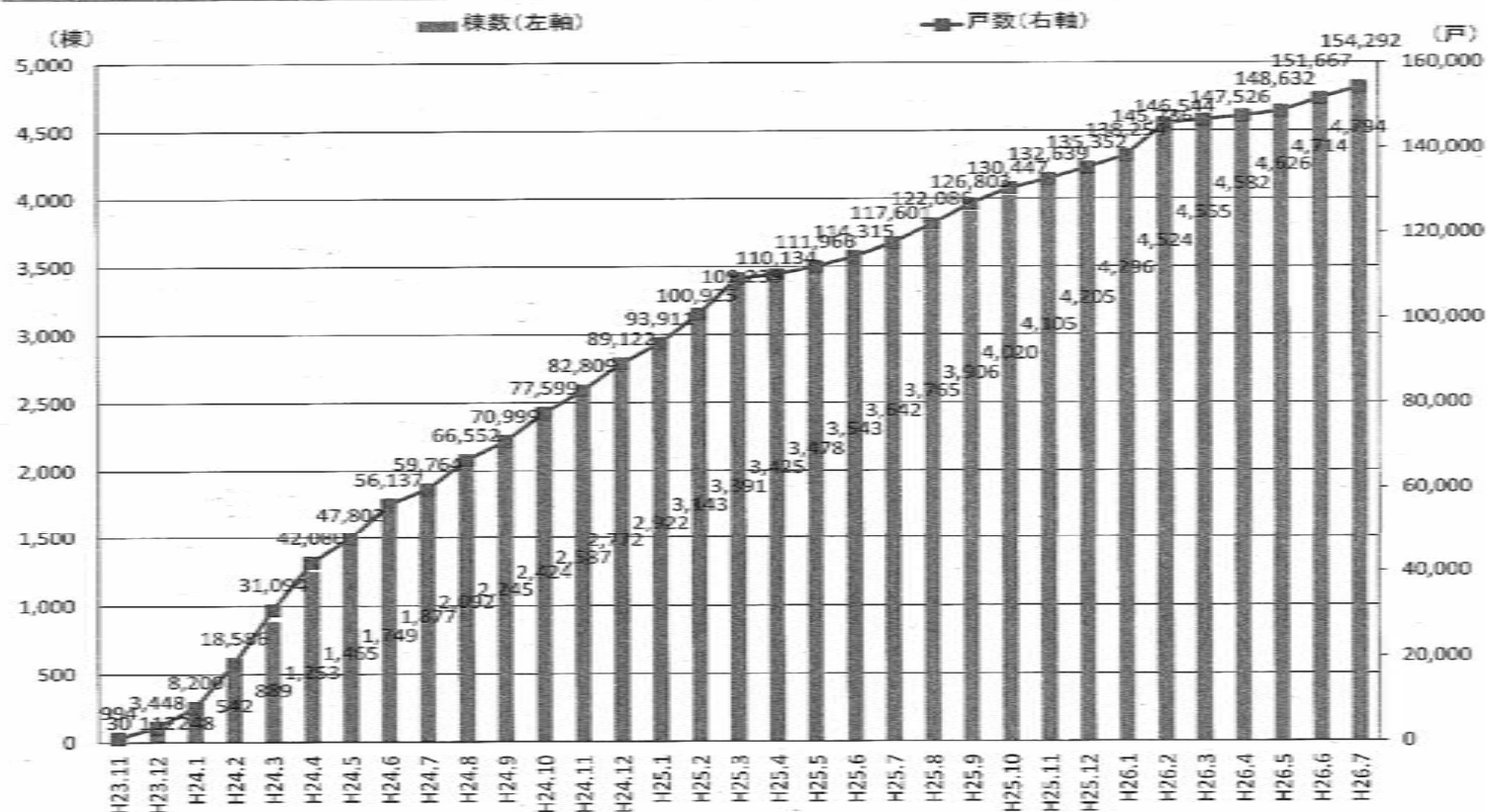
(出所)タムラプランニング&オペレーティング「高齢者住宅の供給数・供給率等の市場動向分析(2012年10月号)」、厚生労働省「介護保険事業状況報告」をもとにみずほコーポレート銀行産業調査部推計

(注)介護保険3施設の運営は地方公共団体、医療法人、社会福祉法人などの厚生労働省が指定する団体に限定される

(2) 高齢化(その3)

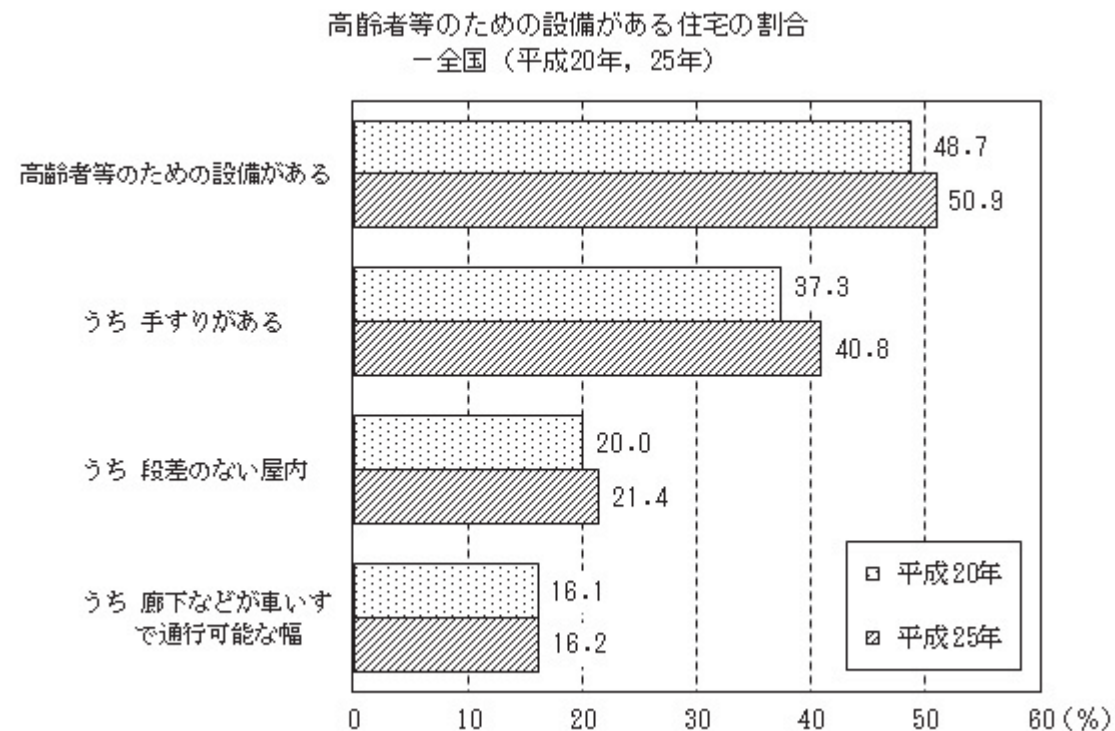
○サ高住に代表されるソフト面の手当てされた高齢者向け住宅整備もスピードアップ化されている。(絶対数は足りていない)

サービス付き高齢者向け住宅の登録状況(H26.7末時点)



(2) 高齢化(その4)

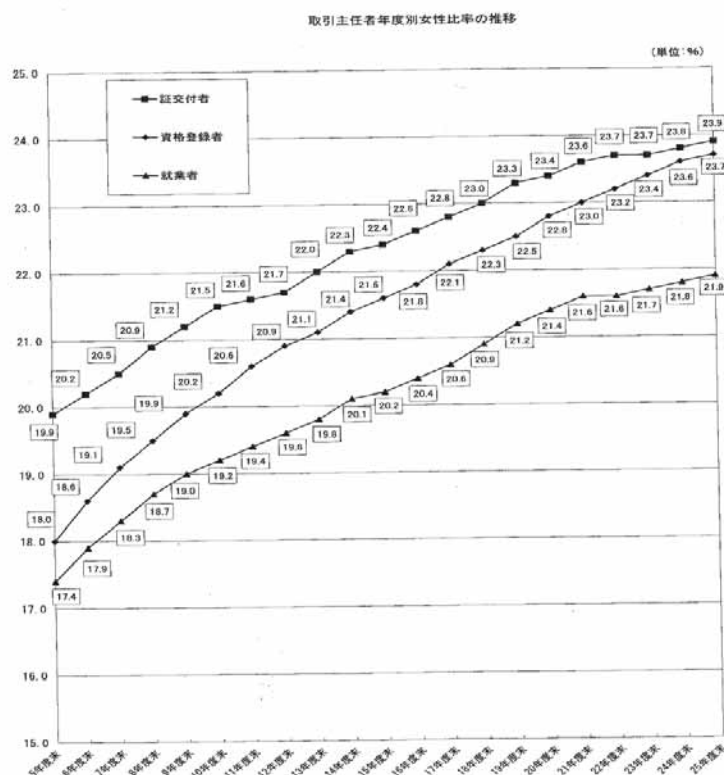
- 高齢者対応の設備(手すり、段差のない屋内、廊下幅)のある住宅ストックは着実に増加しているが、ソフト面での対応ができている住宅はまだ多くない。
- 今後はソフト面とセットでストック活用がスピードアップ化する必要がある。



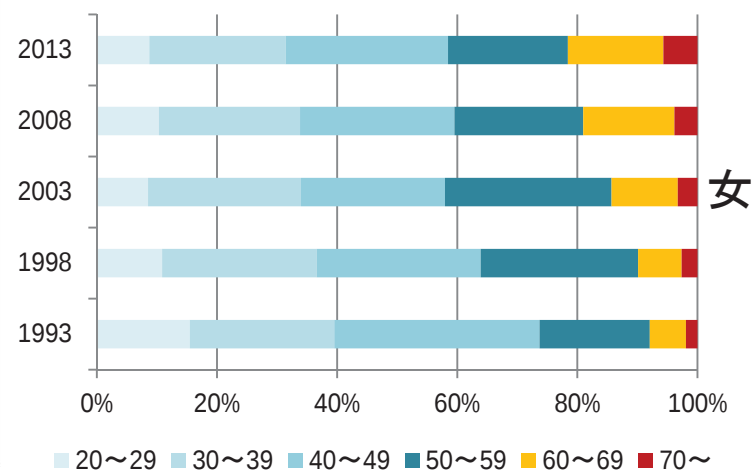
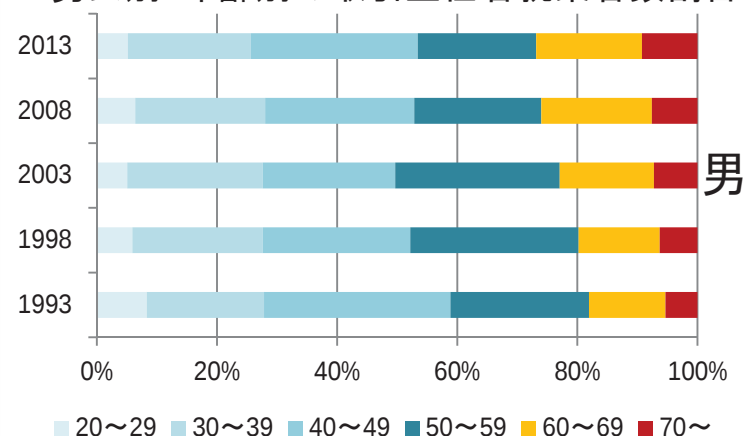
(3) 女性の視点、シニアの視点

○かねてから仲介は女性の視点が大切といわれており、女性の取引主任者割合は確実に増加している。

○さらにこれからのストック活用にあってはシニアの人生経験を有効に使うチャンス。その意味でシニアの活力を大いに活用すべき。



男女別・年齢別の取引主任者就業者数割合



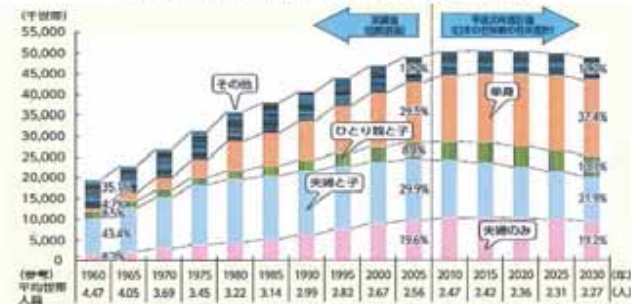
(4) 晩婚・生涯未婚

○世帯数はまだ暫く増加の見込み。特に晩婚・生涯未婚によって、大都市部では健常な一人暮らし世帯がますます多くなる可能性がある。しかし大都市部ではこれらの単身者にとって十分な広さの優良な物件が足りない可能性もある。

家族・家庭

○単身世帯が増加する一方で、「夫婦と子」、三世代同居等の「その他」の世帯は減少。

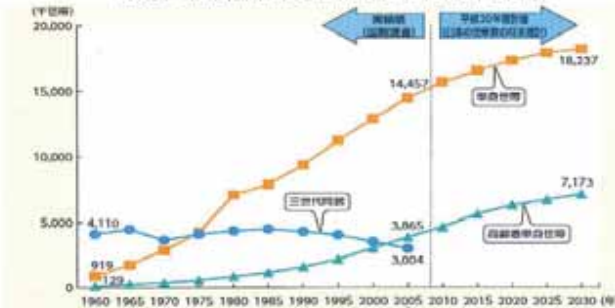
家族類型別一般世帯数と平均世帯人員の推移



資料：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2008年3月推計）」
 (注) 推計の出発点となる基準人口は、総務省統計局「国勢調査」（2005年）に調整を加えて得たものである。
 資料：平成23年版 厚生労働省

○単身世帯は今後も増加が予測。そのうち、高齢者の単身世帯も増加。

単身世帯（高齢者単身世帯）、三世代同居の推移



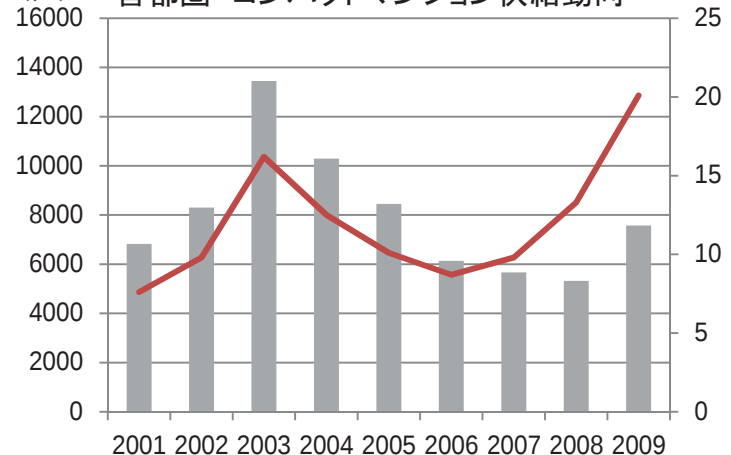
資料：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2008年3月推計）」
 (注) 1. 推計の出発点となる基準人口は、総務省統計局「国勢調査」（2005年）に調整を加えて得たものである。
 2. 三世代同居とは、「夫婦と子どもと同居から成る世帯」「夫婦と子どもと同居から成る世帯」を合計したものである。
 3. 高齢者単身世帯の1960年は世帯主の年齢が70歳以上、1965年以降は世帯主の年齢が65歳以上の単身世帯である。
 資料：平成23年版 厚生労働省

【コンパクトマンションのイメージ】



都心ターミナル徒歩4分。54㎡のマンションの一例。単身や小家族での居住だけでなく、賃貸に転用するなど活用範囲が広がります。

(戸) 首都圏 コンパクトマンション供給動向



■ 供給戸数 ■ 首都圏マンションに占めるシェア

資料：不動産経済研究所「首都圏のコンパクトマンション市場動向」

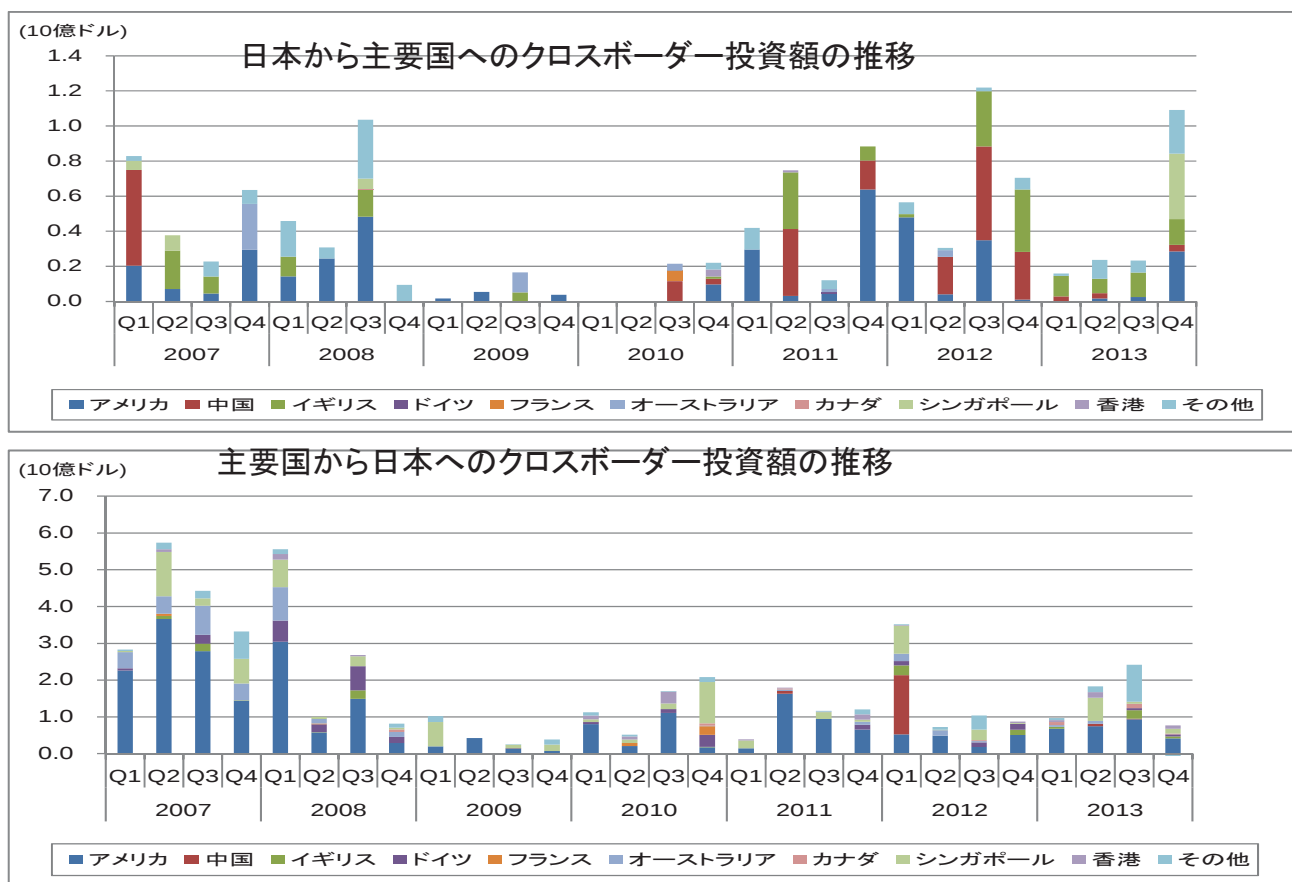
(5) 国際化

○海外投資家向け

- ・海外投資家が投資しやすい仕組みづくり
- ・また、いったん投資がされたら必要以上に短期に激しく資本逃避が起こらない仕組み

○不動産業の海外進出

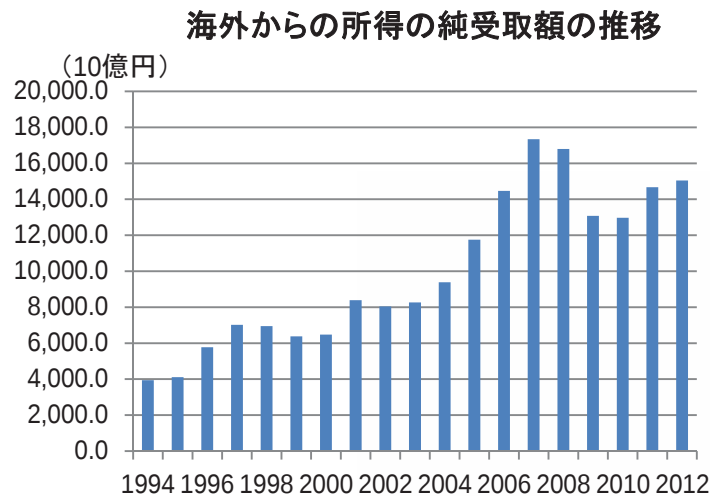
- ・海外進出に伴うリスク軽減の仕組み



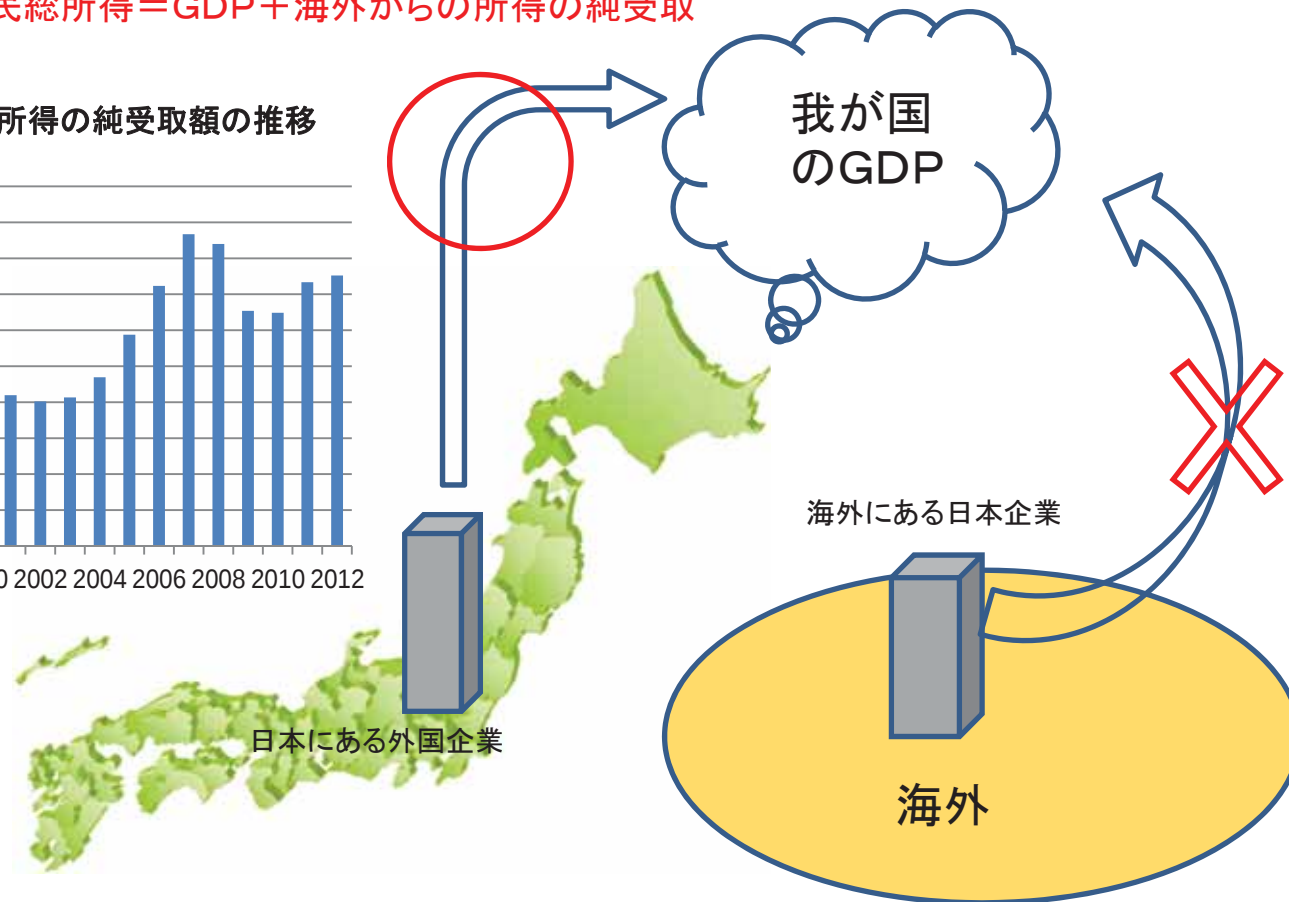
コラム2 国際化と不動産業のGDP

○GDPは原則として日本の領土内での経済活動の記録なので、日本の不動産企業が海外で経済活動を行った成果(家賃収入、利子収入等)は計上されず、逆に外国企業が日本国内で行った経済活動の成果は計上される仕組み。

○海外からの所得を計上するとともに、海外に対する所得を控除したものとして国民総所得という概念がある。すなわち、**国民総所得=GDP+海外からの所得の純受取**



海外からの所得の受取等は現在産業別には公表されていない。産業別の受取額を把握することも当面の課題の一つ。



(6) 防災

- 地盤、津波・洪水、がけ崩れなど、購入者の関心に応じて的確な情報提供がますます求められる可能性
- 地方公共団体のハザードマップや国の機関のもつ防災情報がオープンデータ化している(これらの積極的活用)

あっ、ここに住もう!
suumo
ホーム powered by Recruit

家づくりのギモン～プラン編～

「2000人の読者」と「専門家」が一番わかりやすく答えます!!

今、みんなが知りたい
家づくりのギモン プラン編

お会編 ダンドリ編 **プラン編**

家づくりのみんなのギモン～プラン編
必ず考えておきたい耐震性や耐久性。最新のスマートハウス、二世帯住宅など、一からプランをつくる中で、どうしたらいいの?と悩むことがたくさん。でも一度建てたら長く住む家だから、気にはなるとはちゃんと願ってみたい。一つひとつギモンを整理しておけば、これからプランを決めるに当たって、迷わず正しい判断ができるだろう

Q1 耐震性の高い家をつくるにはどうすればよい?

■ 地盤と建物の両方が大事

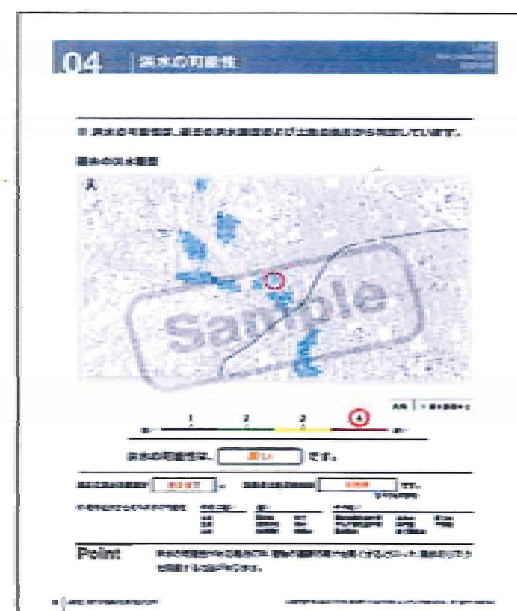
A1

重要なのは敷地の「地盤」と、
その上に建てる「建物」の両面から
判断すること

地盤が軟弱だと大地震の際に建物を支えきれず、傾いてしまうおそれがある。それを避けるためには、まず地盤調査を行い、必要があれば地盤改良や杭打ちを行うこと。適切な処置を行えば地盤は安定する。建物は、構造によって決まる。住宅構造は基本的に建築基準法によって耐震性の基準が定められており、木造であれ、鉄骨であれ、同等の基準の下に設計がされている。それより更に高い耐震性を求める場合は、耐震性を高める追加工事などを施したい。

東急リバブル「土地情報レポート」 の内容例

【洪水の可能性】



(7) 情報化

不動産に係る情報ストックシステム基本構想 概要

国土交通省

不動産取引に必要な情報を消費者に対して適時適切に提供し、中古住宅の流通を促進することを目的に、不動産に係る情報を集約・管理し、宅建業者等が効率的に情報を収集できるシステムの構築に向け、その基本的な方向を定めた基本構想を策定

1. 収集する情報項目

- 不動産取引に必要な①物件情報、②周辺地域情報を各情報保有機関から幅広く収集。
- 特に、住宅履歴情報やマンション管理情報等住宅の性能や維持管理に関する情報を収集することが重要。

収集項目	
物件の過去の取引履歴(成約価格)	住宅履歴情報
住宅履歴情報(設計図書、住宅の維持保全に係る履歴等)	マンション管理情報
マンション管理情報(管理費、修繕積立金、修繕履歴等)	インフラ(ガス、電気、上下水道等)の整備状況
インフラ(ガス、電気、上下水道等)の整備状況	法令制約の情報(用途地域、容積・建ぺい率等)
法令制約の情報(用途地域、容積・建ぺい率等)	ハザードマップ、浸水想定区域等
ハザードマップ、浸水想定区域等	周辺の公共施設の立地状況・学区情報
周辺の公共施設の立地状況・学区情報	周辺の不動産価格に関する情報
周辺の不動産価格に関する情報	取引価格情報、地価公示・地価調査、固定資産税評価額

【情報保有機関】
・レインズ
・行政機関
(国、地方自治体)
・インフラ提供機関
・民間サイト など

※地域別・用途別等のオープンデータも積極的に活用



2. システムの利用者・利用方法

- システムの**主な利用者は宅建業者**を想定。レインズシステムと連携し、システムから取得した情報を基に、宅建業者から消費者に対して充実した情報提供。
- 収集する情報のうち、**個人情報に該当するもの(レインズ成約情報、住宅履歴情報)**や広く一般に公開されることが予定されていない情報(マンション管理情報等)は**宅建業者のみに提供**。
- 広く一般に公開されている情報は、不動産ポータルサイト等民間事業者と連携し、情報を直接消費者に提供する方案も検討。



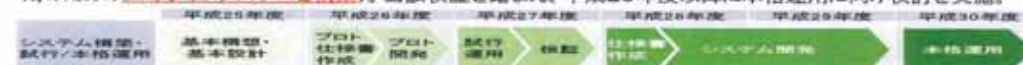
3. 運用体制・費用負担について

- システムの運営主体、費用負担については、平成27年度の試行運用・検証の結果を踏まえ、適切なあり方を検討。



4. システム構築・運用に向けた想定スケジュール

- 本格運用に先立ち、平成27年度に一部地域におけるシステムの**試行運用・検証**を実施予定(平成26年度は試行運用のための**プロトタイプシステムを構築**)。当該検証を踏まえ、平成28年度以降に本格運用に向け検討を実施。



5. 今後の検討課題

- 個人情報保護、情報の正確性・最新性に係る課題に対する対応
- マンション管理情報、住宅履歴情報の情報量の充実に係る課題に対する対応
- レインズとの連携に係る課題の対応

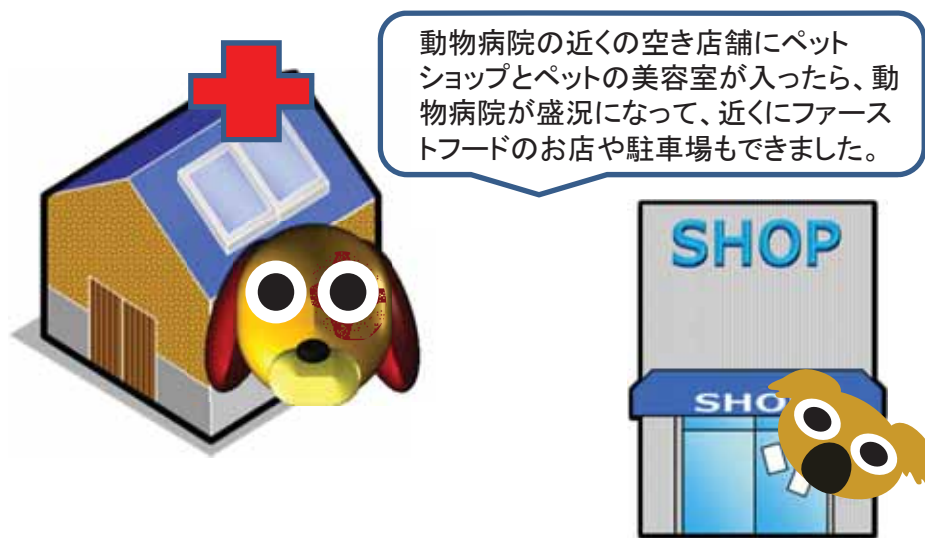
等

(8) 地域こそ主役一街の魅力を育てる黒子として 不動産業への期待

- 地場の中小零細不動産業者(※)こそ大事 彼らが動きだせるような施策を

※典型的には普段は賃貸関係業務(年に1, 2度の売買仲介があればボーナス)。社会構造や景気動向の影響を受けやすく、専門割合は2割程度で残りは兼業も多い。

- 日本が元気になるためには地域が元気にならないとダメ



他にもこんなに多くの事例が・・

動物病院編	動物病院の近くの空き店舗の話がでました。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た。近くの喫茶店も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階建の病院、託児所、スーパーとして改修した。

資料：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」より

シェアハウス編	収入の少ない若者のシェアハウスのみならず、収入が多くてもビジネスや生活の知的刺激を求めてシェアハウスを選択したり、女性や高齢者が一人暮らしの不安があることから選択したり、母子家庭向けの共助志向のシェアハウスなど様々なものが生まれつつある。
中心市街地編	地方都市の都心部の遊休不動産や公園・広場などを活用してその空間を楽しく、心地よく、活気ある空間にリノベーションする。（例；小倉家守構想）
コレクティブハウジング編	「個の暮らし」と「緩やかなつながり」と「共有スペース」を併せ持ち、多世代が賃貸でありながら計画段階から参加して作る住まいづくり。（例；コレクティブハウス聖蹟）
天神橋筋商店街編	大阪名物の日本一長いアーケード商店街として知られる天神橋筋商店街では、個々の店舗が撤退した後にどんな店舗を誘致するかについて、原則としてチェーン店やフランチャイズを入れず個店を優先することで街の独自色を保つ努力をしている。

8. まとめ(主要な論点についてのまとめ)

(1) 過去30年の不動産業を4分類ごとに俯瞰してみると、

①不動産流通

- ・新規分譲住宅へのニーズは2000年代半ばまでは依然として旺盛で、しかもいまだ衰退したとは言い難いものの、2000年代以降かつてのように所得が伸びないことや非正規雇用の拡大、晩婚化や生涯未婚率の上昇もあり、今後は分譲戸数は減少していくのではないか。
- ・既存住宅流通については、ストックの有効活用の視点からもその流通促進が常に必要とされてきたところだが、依然として行政が期待するほどの流通量は実現していない。引き続き隘路解消に向けた創意工夫が期待されるところ。

②住宅賃貸

バブル期以降の質の高い賃貸住宅供給促進に向けた一貫した政策誘導(税制、融資を含む)もあって30年の長期にわたってストックが増加しているところだが、今後著しく上昇する高齢者世帯率を考えると、高齢者世帯向けの良質な賃貸住宅ストックは絶対的に不足している。他方、賃貸住宅の中でもいわゆる庭先賃貸等には既に相当な空き家が発生しているという指摘もあり、事実2000年以降賃貸住宅の家賃は下落し始めている。庭先賃貸の家主には更新投資を行う資力もビジョンも多くは期待できないとすれば、この部分に施策が必要ではないか。

③不動産賃貸

ビル賃貸については経済のサービス化、都市化や国際化を背景にストックが着実に積み上がってきているが、近・大・新と遠・小・古の間で二極化しており、家賃

や空室率にも差が見られる。2000年代になってからはJ-REIT物件に代表される投資物件への外資集中や我が国不動産業の海外展開も盛んになっている。

④不動産管理

マンション管理についてはストックの増大に伴い着実に市場が拡大している。マンションは戸建住宅と比較して日常の維持が容易であり、高齢化の進展に伴って老後の居住形態として今後も選択が進むだろうが、認知、徘徊などこれまで目立たんかった問題が表面化する可能性あり。また、ストックの老朽化が進む中でマンション建て替えなどに問題が大きくなってくる可能性もある。さらに、これまでの管理業務は清掃、保全等共用部分が主であったが、今後は専用部分に亘るサービスが生まれる可能性もある。

⑤二極化

不動産マーケットの二極化は所得格差のように需要側にも、また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に供給側にも、さらにこれらが複合した地価の二極化もある。需給双方とも選別化が進んでおり、市場はマスからコア重視へ変わっていくのではないかと。

(2)この結果、不動産業の正味の市場規模は約20兆円となるが、特に2000年以降、それまでのようなマーケットの拡大は一部の管理業を除いて止む。不動産業のほとんどがストックに基づくビジネス化となる中で、今後の発展はストックビジネスをどれだけ磨くことができるかにかかっている。

(3) 今後の不動産を占うキーワードとしてはストックビジネス、高齢化、女性やシニアの活用、人口動態・世帯構成、環境、国際化、防災、情報化等が挙げられる。

① スtockビジネス

不動産（特に仲介や分譲に関わる部門）はこれまでどちらかというと不動産の売主から買主への引き渡しという一断面にのみ深く関わっており、住宅のライフサイクルにまたがる継続的なサービス提供という性格が薄かったのではないかと。空き家問題が顕在化する中で、住宅ストックを優良に維持したいという潜在的ニーズは大きいですが、居住者サイドからはそのニーズに応えてくれる相談相手が見つけ難いのが現状ではないか。不動産のプロとしての不動産業者が客観的・中立的視点からホームドクターとしてアドバイスをを行い、そのアドバイスに基づいて所有者等が工務店等に修繕、リフォームを依頼する仕組みを通じてニーズに応じられるようになれば住宅のメンテナンス、相続問題、空き家ビジネス等の芽は多様に存在する。ストックビジネスはこれから本格化が期待される。

そうしたニーズを受け止める際に、不動産のプロたる不動産業者が地場の建設業と一緒にコアとなって、ユーザー側のニーズをワンストップで受け止めて、そのうえで多様な分野とコラボすることを目指してはどうか。

たとえば高齢化や福祉の充実にしても、あるいは観光や地域活性化にしても人の居住や活動の拠点として住まいや建物等の不動産は不可欠。しかも現状では新たなニーズにすぐわない場合には修繕や改築も必要になる。その際に工務店等が単独で業務を行うのではなく、不動産のプロたる不動産業者が第三者的な立場から行政と一体となって当該不動産の最有効活用について提言するなどが考えられる。

実はワンストップ化へのチャレンジはこれまでもなされているが、業態の相違等もあって必ずしも目に見える事例が多くはない。しかし物件が出ないことも一つの理由であり、ニーズの掘り起こしに成功すれば十分に期待が持てるのではないか。

②高齡化

高齡化に関しては、圧倒的な需要に対してソフトをシステム化した高齡者向け住宅サービスの提供がまだ絶対的に不足している。高齡者問題や福祉問題は不動産業者だけで対応は不可だが、上述のように多分野とのコラボレーションを活用して不動産業者もその核として活躍が期待される。

また、地方においても昨今は老人向け施設の入居は容易でないが、そうしたケースにおいては持家に居住する単身高齡者等を比較的立地の良い賃貸住宅に集住してもらうことによって介護ケアを効率化するとともに庭先賃貸住宅の空き家解消を図ることも考えられるのではないか。その際、賃貸住宅の必要な更新メンテナンス費用を調達する信用を得るために、複数の家主等で組合等を作ることも考えられないか。(参考:地場の零細運輸業者が赤帽事業協同組合を作っている)

④女性の視点、シニアの視点

これまでも仲介は女性がもっと活躍期待される分野と言われてきた処だが、これから本格的なストックビジネスの時代を迎え、きめ細かなニーズを見抜く女性の視

点は尚更重要となる。またストックは新規物件と異なり極めて個性豊かであり、その個性に応じて顧客とのコミュニケーション力や提言力が不可欠な分野となるが、その際に自らも豊富な人生経験を有するシニア世代のプロが不動産に関する総合的コンサルタントとしての活躍期待が大きい。

⑤国際化

我が国の持続的発展のためには国際化は不可欠である。特に今後はアジアを中心とした海外の成長を我が国の発展に取り込み、互恵的な発展を遂げることが必要。すでに単独の不動産投資だけでなく、都市開発プロジェクトを丸ごと輸出するようなダイナミックな国際化が実現されつつあるが、その際肝心なことは一過性の投資に終わらないことである。国際投資から得られる収益は後年度の家賃収入や利子収入であり、それはプロジェクトが恒久的に円滑に運営されて初めて得られる収益である。つまり国内の不動産投資が近年オペレーショナル・アセット化しているのとまったく同様に海外における不動産投資もオペレーショナル・アセットの手法を取り入れることが重要。

一方、東京オリンピック開催が決まりインバウンドの不動産投資も活性化が期待される。

⑥地域こそ主役—その中で不動産業の果たす役割

地域が元気になれないと日本は元気になれない。地域は日本の元気の源だが、その地域で不動産業者がコアとなって元気の源を作るという事例は数多く出始めている。地域の中小不動産業でも進出できる身の丈に合ったプロジェクトの芽は実は沢山ある。不動産業だけで無理ならば、建設業や他のいろいろな業種とコラボして地域の課題に取り組む中で、これからのビジネスチャンスが生まれる。

(4) 以上に述べてきたように不動産業そのものの在り様がこれまでとは大きく異なり、不動産業が「不動産を活用して(介して)地域の安心と元気を生み出す産業」というように変貌するとなれば、不動産業が地域を牽引することによって日本を牽引するというこれからの時代の日本のリーディング産業を目指すためにも不動産業という呼称そのものが「住生活のアドバイスないしサポート」をキーワードとした新しいものに変わっていてもよいタイミングが到来しているのではないか。

(参考資料1)

SNA統計のうちビジョンの予測の対象から除いたもの

GDP統計の不動産業	ビジョンで推計対象から除いた部分
1 不動産仲介業 ※建物売買業、土地売買業 ○建売業(自ら建築施工しないもの)、マンション分譲業、中古住宅売買業、土地分譲業 ×建売業(自ら建築施工するもの)、土地売買業(自ら土地造成を行うもの) ※不動産代理業・仲介業 ○建物仲介業、不動産代理業、不動産仲介業、貸家仲介業 ※不動産管理業 ○ビル管理業、マンション管理業、アパート管理業 ×ビルメンテナンス業	非住宅用土地の分譲 アパート管理業
2 住宅賃貸料 ※貸家業、貸間業 ○住宅賃貸業、アパート業、ウィークリーマンション賃貸業、住宅公社、住宅供給公社、 貸店舗業(店舗併用住宅のもの)	公社・公団の賃貸住宅
3 不動産賃貸 ※不動産賃貸業(貸家業、貸間業を除く) ○貸事務所業、貸店舗業、貸倉庫業、地主(土地の賃貸を業とするもの) ×集会所、映画館賃貸業、スポーツ施設賃貸業 ※駐車場業 ○ガレージ業、自動車車庫業、モータープール業、駐車場管理業 ×倉庫業	貸倉庫業、地主(土地の賃貸を業とするもの) 駐車場業

(参考資料2)

- 不動産業の市場規模(GDPベース)には持家の帰属家賃が含まれる。
- 帰属家賃と純粋な住宅賃貸料はH12年産業連関表から分離表記されている。

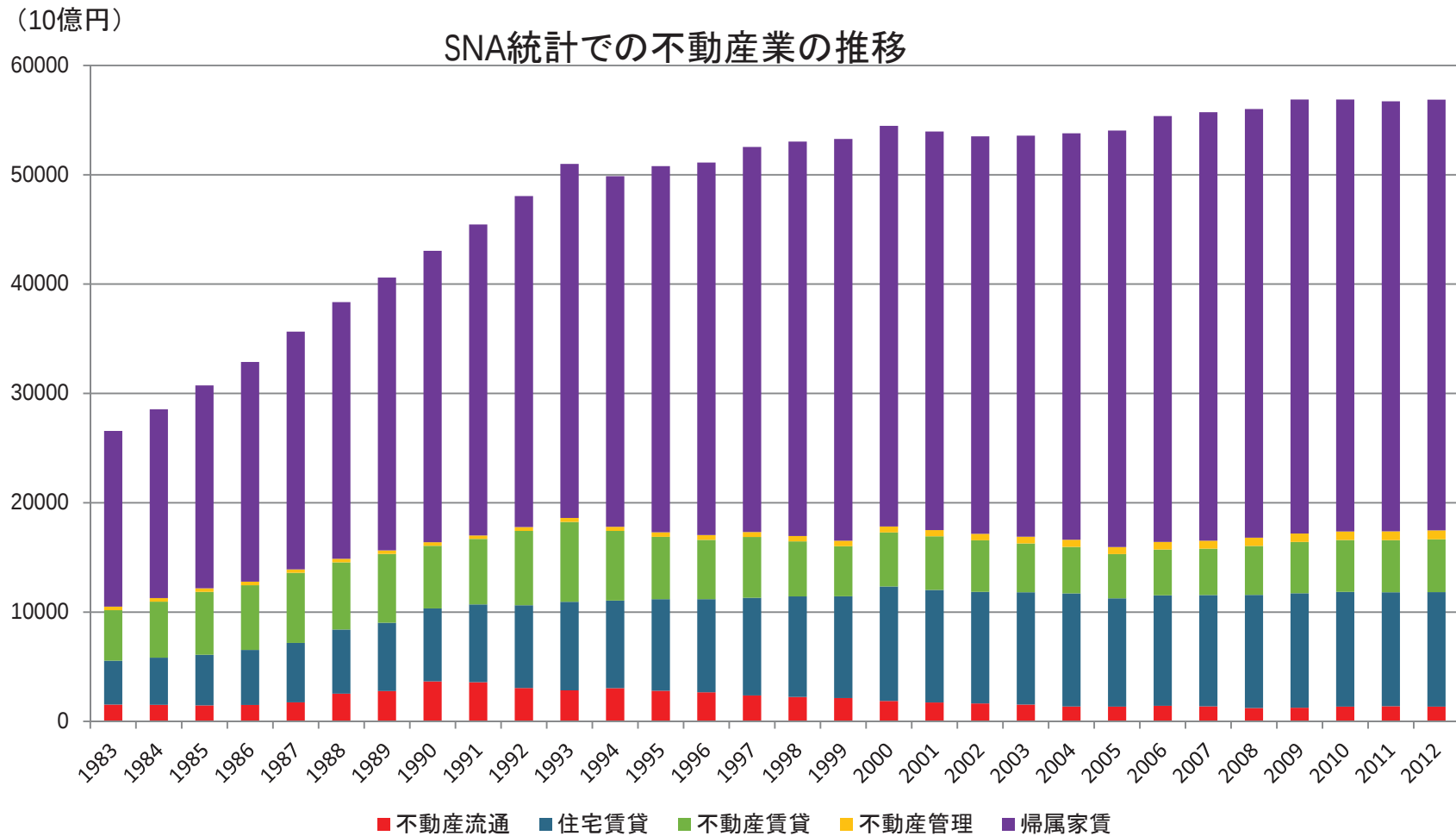
産業連関表(総務省)における不動産業国内総生産の内訳

(単位:兆円)

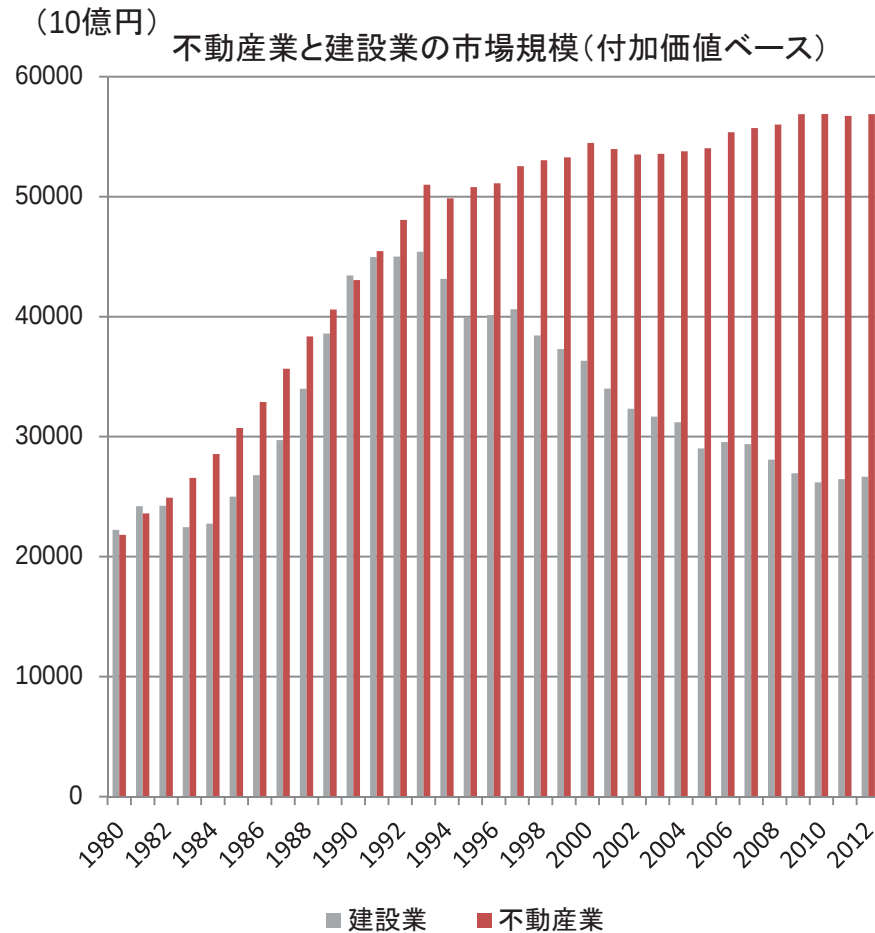
	不動産仲介・管理	不動産賃貸	住宅賃貸料	住宅賃貸料(帰属家賃)	不動産業合計
17年(2005年)表	3. 37	5. 23	11. 93	45. 68	66. 21
12年(2000年)表	3. 56	6. 19	12. 17	44. 01	65. 93
07年(1995年)表	3. 82	7. 47	52. 90		64. 19
02年(1990年)表	3. 96	7. 33	38. 8		50. 09
S60年(1985年)表					

(参考資料3) SNA統計における不動産業

〇ここまで正味の不動産業の市場規模を見てきたが、帰属家賃分を加えたものがSNA統計であり、下グラフのようにその部分を加えると不動産業の大きさは60兆円近くにもなる。



また、建設業と比較すると不動産業のほうが大きい



○建設業では毎年の投資(フロー)から付加価値が発生するので、投資額に応じて付加価値額が変動する。

○それに対して不動産業にかかる余剰(SNA統計上の付加価値額)が安定しているのは、経済の成熟化に伴い賃貸住宅やオフィス等の不動産ストックから恒常的・安定的に余剰が発生するという不動産業の特徴も背景にある。

○不動産業にかかる余剰(SNA統計上の付加価値額)が安定しているのは、経済の成熟化に伴いストックから恒常的に余剰が発生するという不動産業の特徴も背景にある

○一方、建設業においては毎年の投資額(フロー)から余剰が発生するため投資額の変動がそのまま余剰額の変動と結びつく

