

第2回「不動産ストック再生・利用推進検討会議」 議事概要

日時：平成27年9月28日（月）15：00～17：00

場所：第1オカモトヤビル4F

資料に基づくプレゼンテーションの後、意見交換。

【意見の概要】

- ・物件の老朽化や空き家の増加、高齢化への対応など、賃貸住宅管理に関わる課題が拡大する中、これらの課題について専門的に対応できる事業者が育っていない。賃貸住宅管理業者は、これらの課題の解決に積極的に関与していく必要がある。
- ・空き家管理ビジネスは全国で少しずつ始まっているものの、取り組む事業者数が依然として少ない。賃貸住宅管理業者は、オーナーとの強固な関係を持っている場合が多い上、サブリースが可能であり、テナントを募集する力があるが、マーケティングの視点がまだ欠けている。成功事例を広く共有し、賃貸住宅管理業者がどのような関わり方が可能であるのか、検討していきたい。
- ・場の創出というビジョンは素晴らしいが、具体的にどのように取り組むかが課題である。資料1や2の事例は興味深いが、各プレーヤーのキラースキルや事例における革新者の革新者たるポイントを整理して示した方が良いのではないか。
- ・仕組みだけ伝授しても、地方において不動産の流動化は進まない。例えばこのような革新者を各地へ派遣し、地元の新たな取り組みを行おうとする事業者とコミュニティをつくることで、不動産のバリューアップ事例を多数つくっていく必要があるのではないか。
- ・全宅連では、地域の生活者のパートナーになるべく様々な取組を行っている。依然として従来型のビジネスモデルを続けている不動産業者が多いが、セミナーを開催し、不動産ストックの活用に取り組んでいる会員の事例を紹介すること等を通じて、人の育成に努めて参りたい。
- ・不動産ストックの再生の取組が今後全国的に広まっていくためには、仕組みの確立よりもヒトの育成が必要である。従来の不動産業界に決定的に欠けているものは、暮らしに関するイメージ。まち地域全体、エリア全体がどうなっていくかということを思い浮かべて、どうすれば人を引き寄せるかという視点が欠けている。
- ・不動産ストックの再生においては、継続的に投資が起き、エリア価値が上がっていくという「継続性」が重要である。その地域に根ざして、エリアに愛情を持った人が必要である。
- ・現在、リノベーションスクールという取組を行っているが、この場において、様々な地域でそれぞれ

独自に取り組んでいる人々が自らの体験を共有し、刺激を与え合っている。今は、こうした人々がお互いの活動内容を知り合い、交流するということが必要な段階だ。

- 地域に住んでいる人が自発的に取り組んでいるというよりは、先進的な取組をしているプレイヤーの力を借りて、何とか不動産の再生にこぎつけているという印象。首都圏においては、工務店や不動産業が事業を維持できているが、地方では、事業を進めるに当たり、色々な形で横の連携を図っていく必要がある。したがって、どのように事業者間の連携を形成していくのかというのが大きな課題だ。
- 日本ではコンサルティングフィーを払う習慣がないことから、宅建業法上の手数料の収受のみにとどまっている宅建業者がほとんどであると考えられるが、不動産ストックの再生に当たっては、手数料だけでは採算が取れない場合がある。宅建業者を活用したいのであれば、宅建業者の収入のあり方そのものを変えていく必要がある。
- 不動産ストックの再生について、ワンストップで相談できる行政の窓口があると望ましい。
- 宅建業者の収入のあり方については、特段変える必要はないのではないか。
- 宅建業者は、売れる物件から売る。売れないものはそのままであり、そこに広告費等の固定費がかかってくる。また、売れないものについて、リフォームを提案する能力がなく、専門のリフォーム業者との連携もできていない。
- 人が惹きつけられるような物件を再生するのは、難しい話ではない。本当に大事なのは、何の変哲もない空き家等をどうするかという点だ。この問題の根本的な解決を図るためには、人口を増やす必要があるのではないか。
- 短期間によくこれだけ事例を集められた。全宅連も最近事例集を公表して、注目されている。今回ご紹介頂いた事例は、所謂トップランナーの事例。このようなトップランナーに対して、国が無用に関わることは控えるべき。一方で、地域に杭を打ち込んでやっていく覚悟があるが、どうやって不動産ストック再生を進めたらいいか迷いのある事業者の背中を押すような、行政として何らかの支援策を考えていくべきではないか。その際に、対象となる事業者を明確にするための認定や登録制度ということも考えられるだろう。
- この会議でもマーケット確立が必要という意見があるように、新築は黙っていても売れるルールが敷かれているが、既存物件にはそれがない。ユーザーがリノベーション等に目を向けるにはどうしたらいいのか、ここ数年の国の既存住宅流通促進の取組みと併せて、国としてまちなか居住やリノベスタイルの良さを分かりやすくアピールしていくのも大事ではないか。
- まちづくりの現場では、空き地・空き店舗をどう使うかというビジョンだけを作っても、市民の方に

はなかなか聞いてもらえないという声が聞こえる。

- 例えば、神奈川の茅ヶ崎では、ケアマネジャーの協力を仰いで子育て等の支援活動を行っているが、このように協議会組織などではなく、自発的な取組みを行っている地域もある。地域に関する具体的な調査をし、危機感を共有することによって、リーダーシップを取る方を発掘するのも手ではないか。
- 地域において自発的な取組をしている方々の多くは、自らの後継者をどう育てるのかという悩みを抱えている。
- 目の前の空き家・空き店舗等をどのように埋めていくのか、また、長期的にこれらの不動産ストックをどのように活用していくのか。どのような期間を念頭に置くのかによって、議論の方向性が異なる。
- 大都市でも地方でも、住みにくい状況は加速していくのは間違いない。逆に、住みやすい都市が活性化していくはずであり、そのような状況をどのようにつくっていくかが大事であると考ええる。
- 医療・介護の分野において、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステムをどのように構築するのか、議論がなされている。不動産業側としては、医療・介護といった分野に異質感を持たずに、どのように連携・関係性を持ちながら協働して住みやすい地域をつくっていくかを考えていく必要があるのではないか。
- 現在、不動産市況が良くなってきており、全国に多数存在する不動産の処理・整理を希望する顧客も出てきている。このような動きに対応する場合、まちそのものの再生といったことまでも含めたソリューションの提供をしていく必要があると感じた。
- 地域によっては、まちそのものを再生したいという人材がない場合もある。簡単ではないであろうが、行政も含め様々なプレーヤーが一体となって、取組の端緒を開いていく必要もあると感じた。
- 事業として成り立っていないものに資金は出て来ないことから、ビジネスとして成り立つレベルへの事業性の引き上げが必要。その際、特に地方においては、エリア全体の価値を高める取組を同時並行的に行わないと、ビジネスとして採算を取ることが難しいケースが多い。その際に一定の行政の効果的関与があることが望ましい。
- 今回紹介された事例について、より詳細に中身を検証した上で、成功の共通要素を抽出できれば、より参考になるのではないか。また、今回は取り組んだ業種別に事例を整理しているが、活用後の施設分類別（住居、宿泊施設、公共施設など）に見ると、新たな成功の共通要素が出てくるのではないか。
- 地域における不動産関連業者等にとっては、どこにどのような物件があるのかという情報が大事。

- ・不動産ストックの再生の取組を促進するためには、法整備や情報整備、インセンティブ提供等、行政の積極的な関与・支援が重要。
- ・各プレーヤーをマッチングできるような支援体制として、情報を集約したデータ整備を行い、各プレーヤーに周知することでうまく機能していくのではないかと。省庁ごとに策定している様々なデータベースを、国土交通省が横串を差し、中心になって纏めていけるような体制も出来ないかと。
- ・不動産再生の分野では、色々なところに対して適切に説明できる人材が必要であると感じている。不動産業者の多くは、個々の取引事例において売主・買主に説明し、問題を解決するという能力には長けているが、どうしてそのように解決するといったのかという広い視点で説明することは苦手である。一方、金融機関や自治体の方々は、常日頃から対外説明の責任があるという発想で物事を捉えているという印象がある。今後、これらの説明能力がある方々が不動産再生ビジネスに加わっていけば、対外的に説明のつく形でコンサルティングフィーを取ってビジネスをするという可能性が広がるのではないかと。
- ・不動産特定共同事業法の三号・四号事業のハードルが高い点として、資本金要件の高さが挙げられていたが、事業を行うに当たっての対外説明に慣れていないという点も、事業のハードルを高くしている1つの要素なのではないかと。不動産業者が金融機関等と積極的に人事交流を行うことが必要ではないかと。