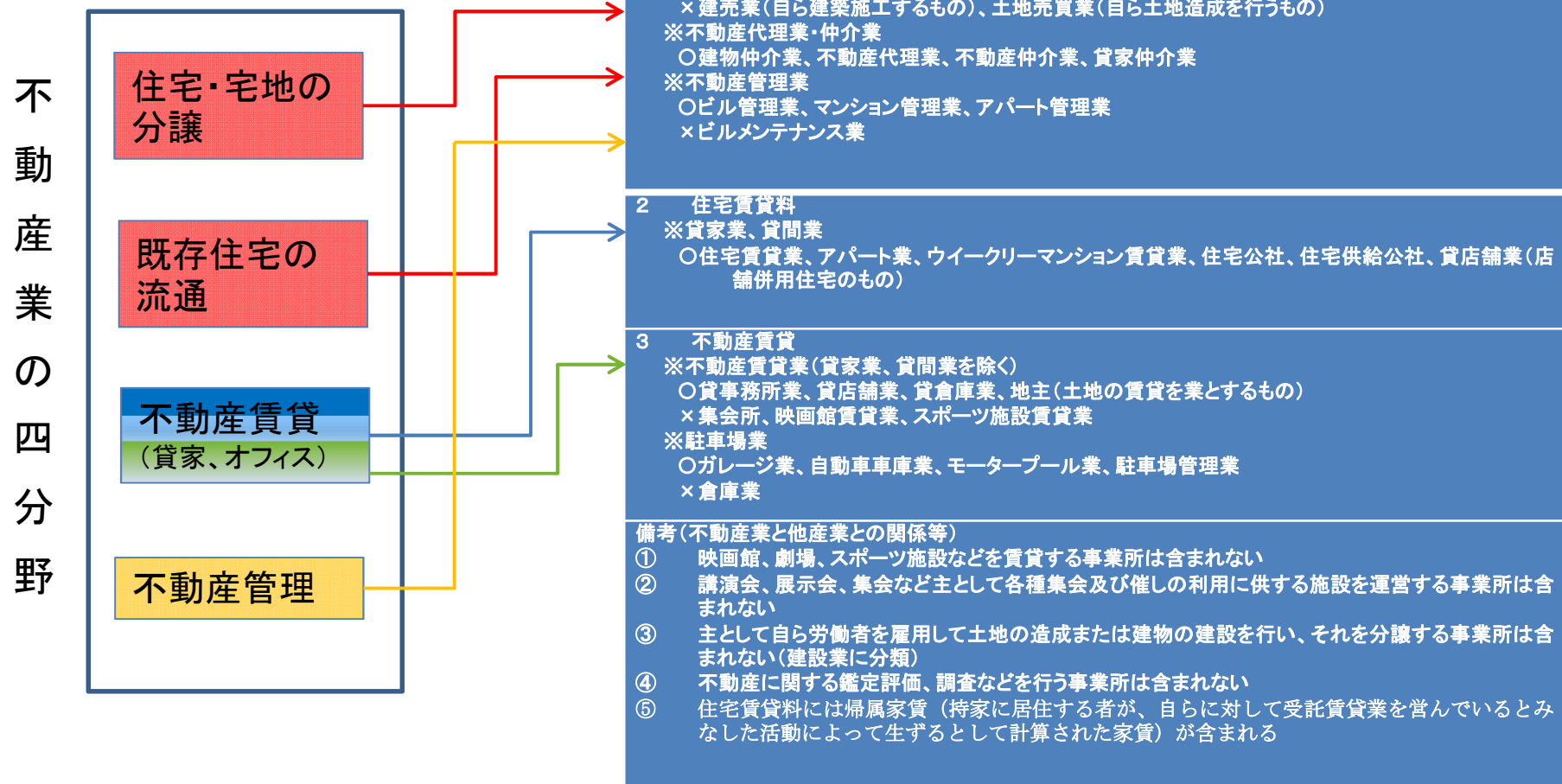


遊休不動産の再生による 「まちなかストックビジネス」 を探る

一般財団法人 不動産適正取引推進機構
総括主任研究員 井上雅夫

不動産業の構成

- 内閣府SNA統計では不動産業を3分野(不動産仲介、住宅賃貸料及び不動産賃貸)に分類。
- 各々の分野に属する主な業種は下表の通り。(総務省日本標準産業分類を参照)
- 留意点としては、①デベロッパー事業や不動産の管理業(マンション管理、ビル管理等)は不動産仲介に含まれること、②住宅賃貸料に帰属家賃も含まれること、③自ら労働者を雇用して建物を建設し分譲するものは建設業に含まれること、など。

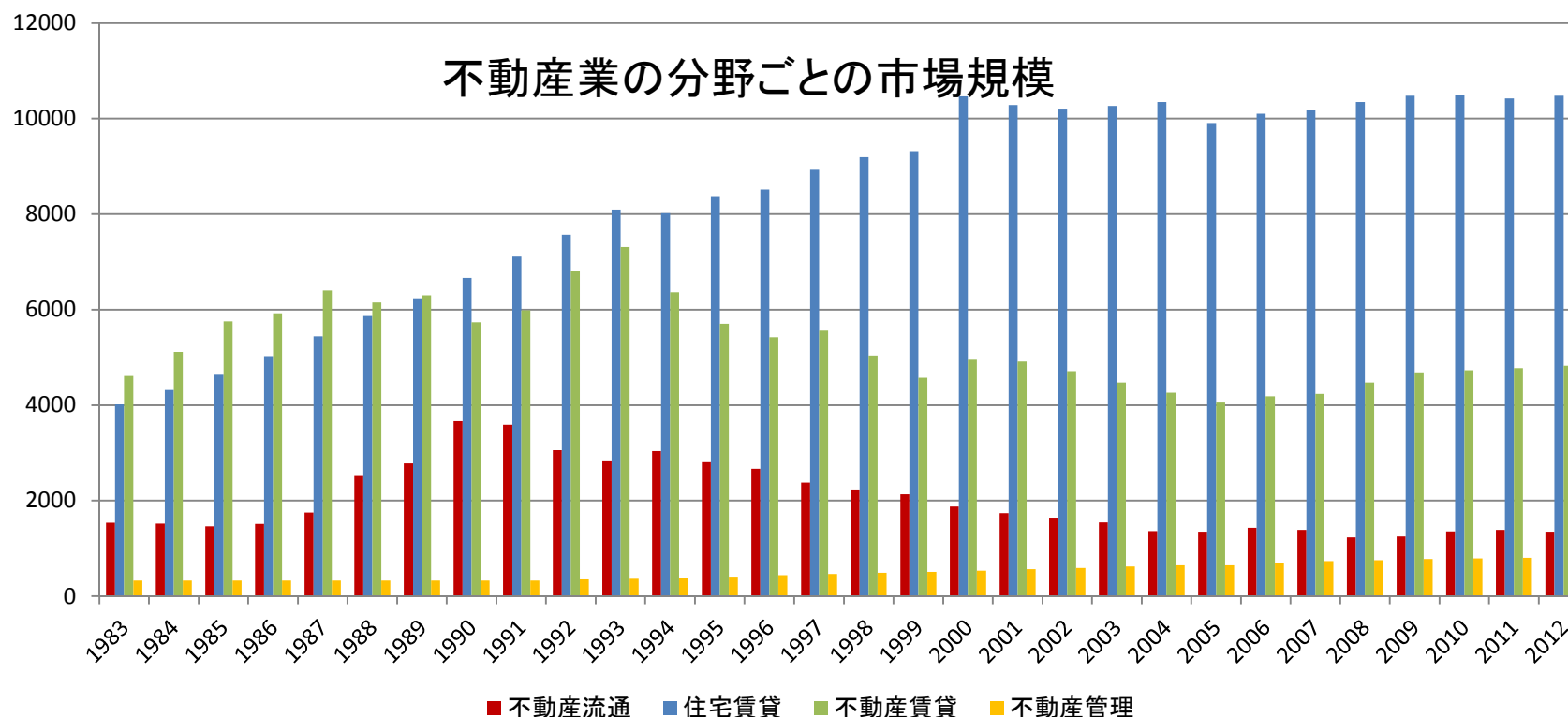


資料: 内閣府SNA産業連関表及び総務省日本標準産業分類をもとに作成。

不動産業の市場規模

- SNA統計をもとに過去30年にわたって不動産業マーケットの成長を俯瞰するとグラフの通り。
- 最も規模の大きな住宅賃貸は2000年に至るまで一貫して成長した後はほぼ変動なし。
- 不動産賃貸はバブルの崩壊後数年して減少に転ずるも2000年代初めとリーマンショック後に増加。
- 不動産流通はバブル期に向け駆け上がった後は逡減傾向。2000年代半ば以降はやや回復。
- 不動産管理は堅調に増加傾向が続く。

(10億円)

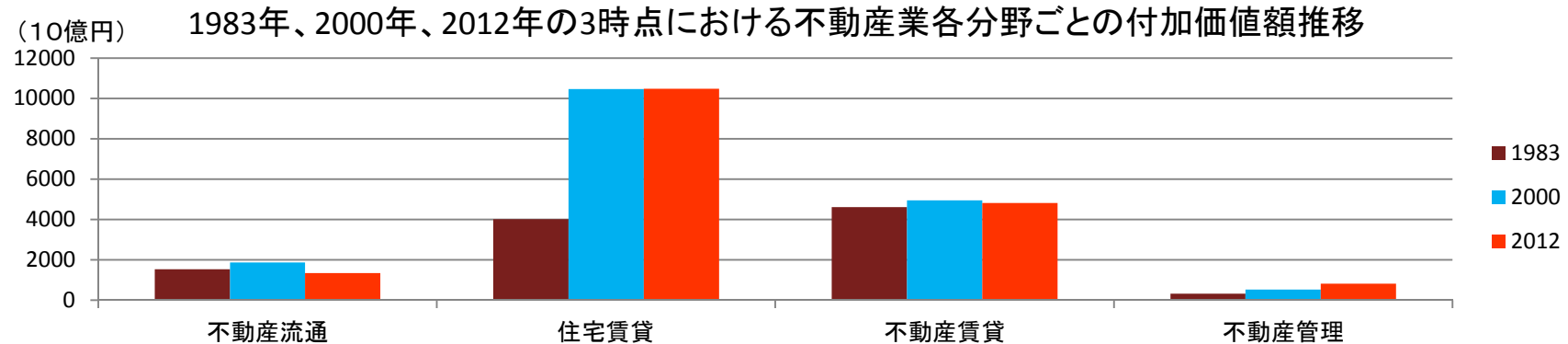


資料：内閣府SNA産業連関表、経済活動別国内総生産及び総務省産業連関表をもとに試算。（注：帰属家賃については一定の仮定をおいて控除している。）

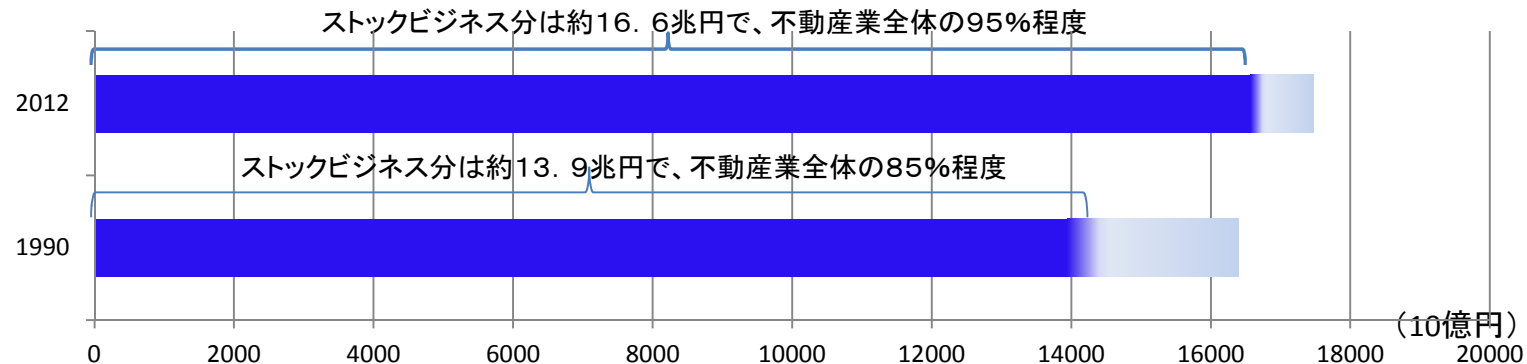
注： 1996年以前は不動産流通、不動産賃貸及び不動産管理の相互間の分類不可、1997年以降も不動産流通と不動産管理の間の分類不可のため、一定の仮定のもとにそれぞれを推計している。

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。



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)



※既存不動産の流通や利活用から収益が得られる業態。不動産業の主要4分野に沿うと、次のアンダーラインを引いた業態が該当する。

不動産流通: 新築の戸建・マンションの分譲、宅地分譲、既存住宅流通、オフィス等流通

住宅賃貸: アパート業、賃貸マンション業、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

資料; いずれも不動産業の市場規模(前ページ)を基に試算したもの。

都市のダウンサイジングの必要性

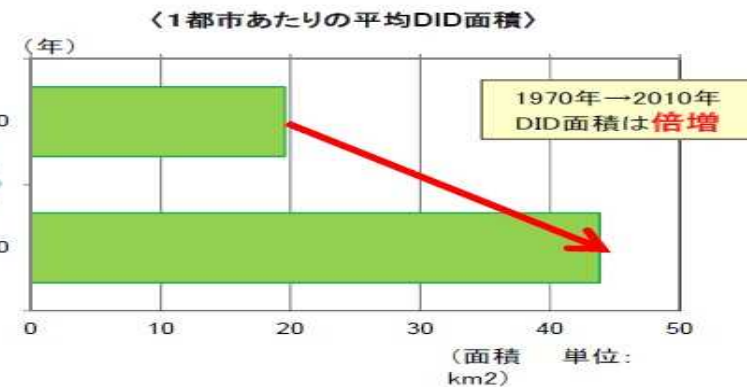
- 成熟化・少子高齢化は、人口減少や投資余力の減退となって現れる。
- それはまちづくりにおいては、既存ストックを大切に利用するという都市のダウンサイジングを促す。

図 県庁所在地の人口の推移
(三大都市圏及び政令指定都市を除く)



資料: 国土交通省都市局

図 県庁所在地のDID面積の推移
(三大都市圏及び政令指定都市を除く)



ダウンサイジングに向けた最近の取組み

○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(市町村・特別区)

- ・居住誘導区域
- ・都市機能誘導区域

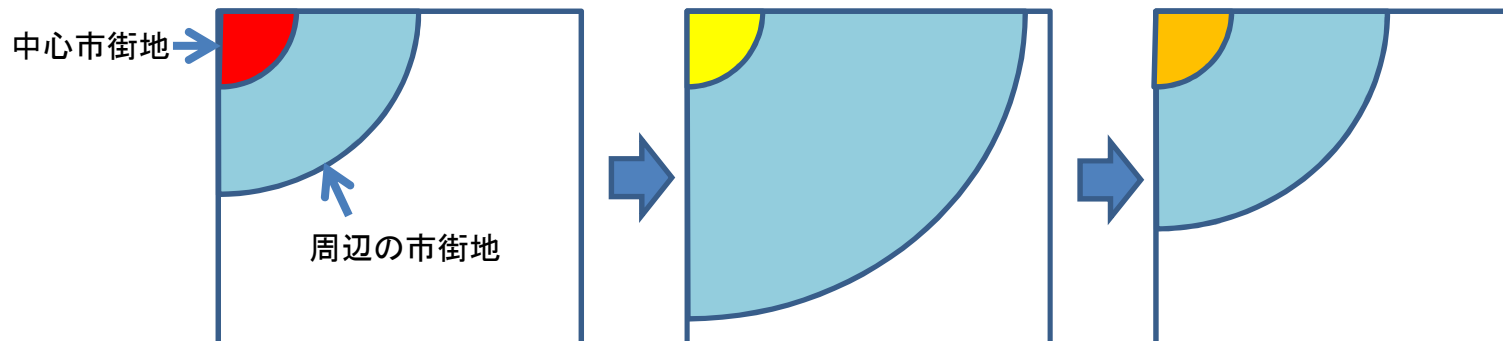
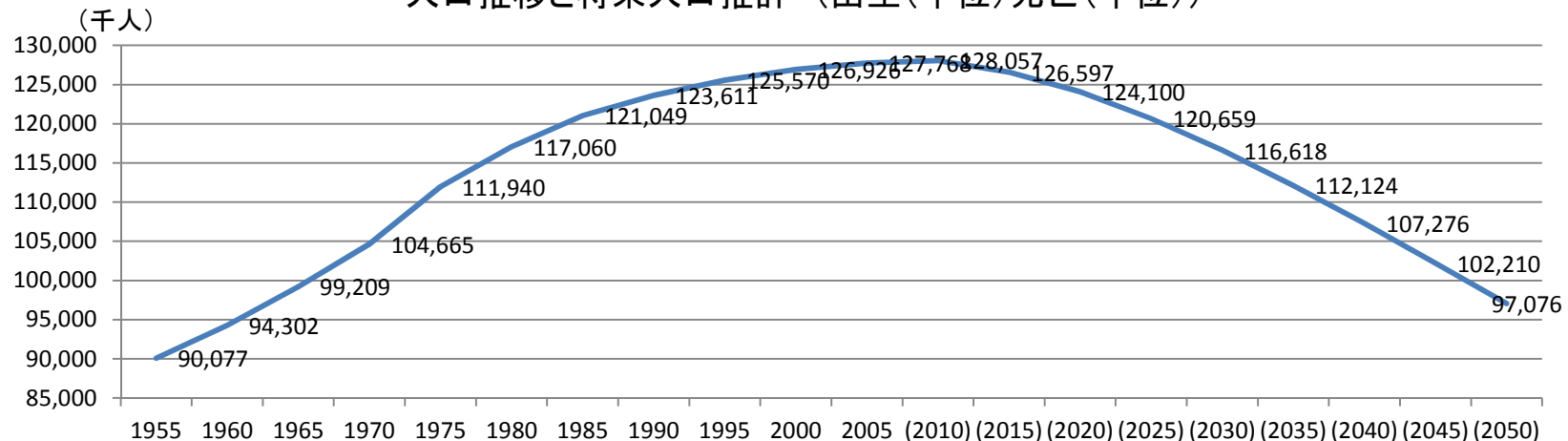
○ファシリティマネジメント

- ・公共施設等の効率的な維持管理や適切な保有に向けて、自治体で独自に保全計画の策定や施設の再編などが行われている。先進自治体として横浜市、福岡市、千葉県流山市、神奈川県秦野市など。

まちなかストックビジネスという方向

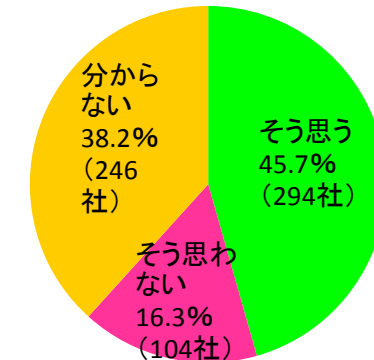
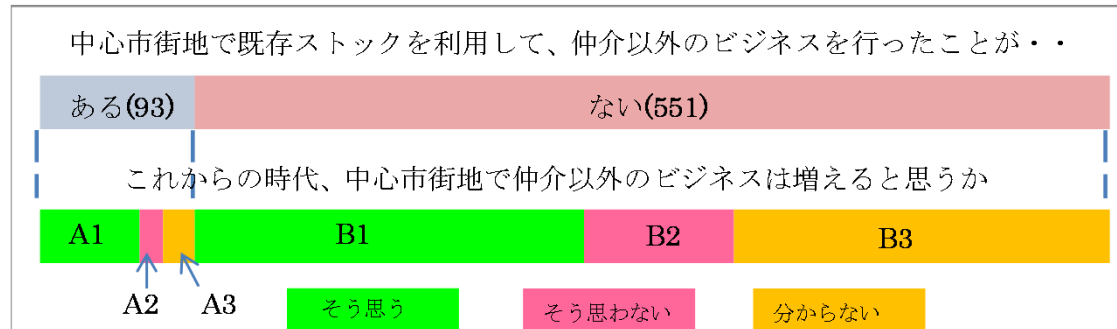
- 不動産業のストックビジネス化と、都市のダウンサイジングは、どちらも背景（日本社会の成熟化・少子高齢化）において繋がっている。
- 不動産ストックだけに着目すれば、まちなかだけでなく、郊外にもあるが、まちづくりにおいてこれからは都市のダウンサイジングが必要になることを併せて考えたとき、これからの不動産業の成長のカギは、まちなかに軸をおきながら既存ストックを大切に利活用・維持管理していくこと、つまり「まちなかストックビジネス」ということになるのではないか。

人口推移と将来人口推計（出生（中位）死亡（中位））

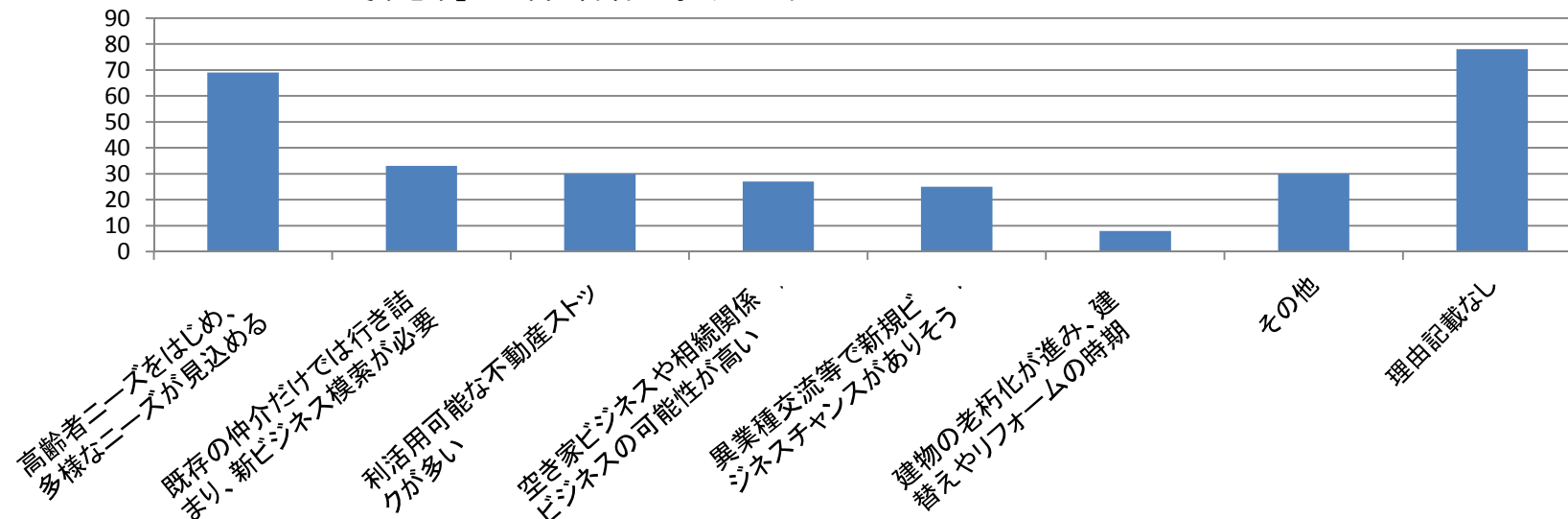


中堅・中小不動産業者のまちなか志向(1)

(株)不動産流通研究所によるアンケート調査(※1)結果



「そう思う」という回答者が挙げた理由

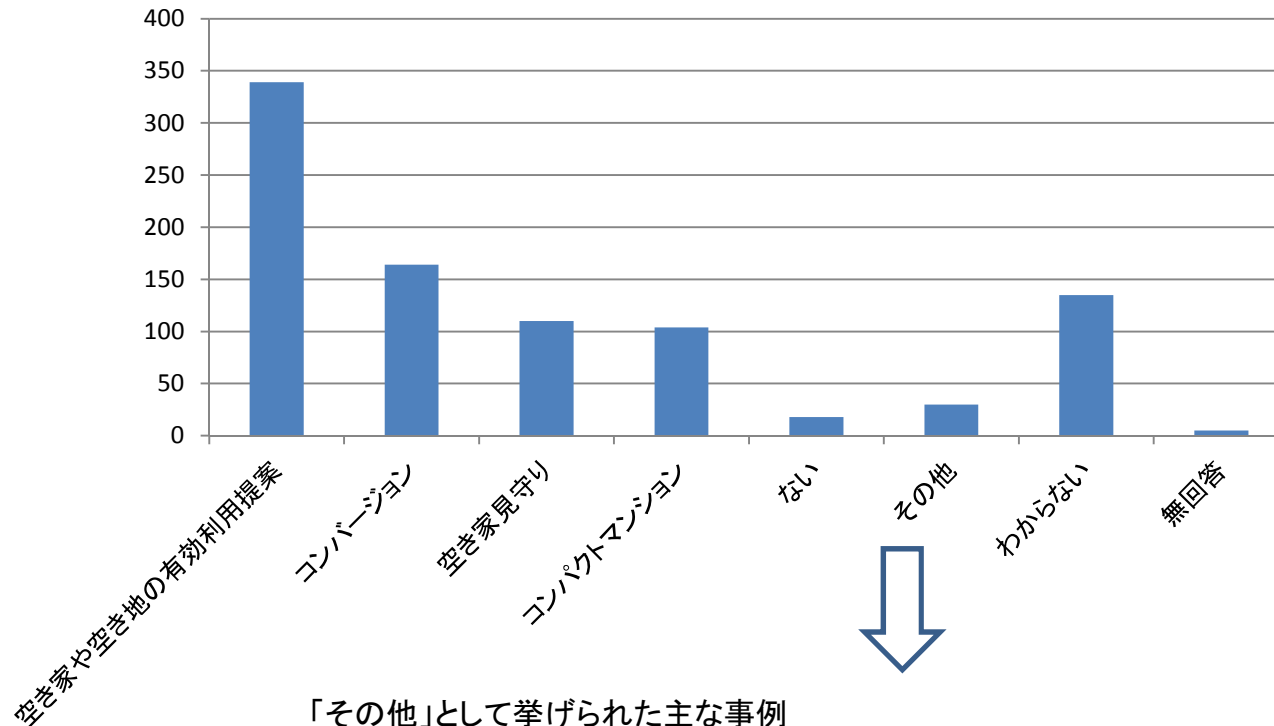


(※1) 調査対象は東京、愛知、大阪他13都道府県のアットホーム加盟店。国土交通大臣免許の不動産会社は調査対象外であり、いわゆる地場の不動産業者が対象。有効回答数647。上で紹介した結果からは無回答の3件が除かれている。

(※2) 本調査の中心市街地とは駅や駅前商店街や県庁・市役所等の業務、商業、行政機能が充実している地域＋その周辺にある住宅地。元々ある旧市街地という程度のイメージ。

中堅・中小不動産業者のまちなか志向(2)

中心市街地で既存の不動産ストックを活用するとしたら、どんなビジネスがあると思うか(複数回答可)



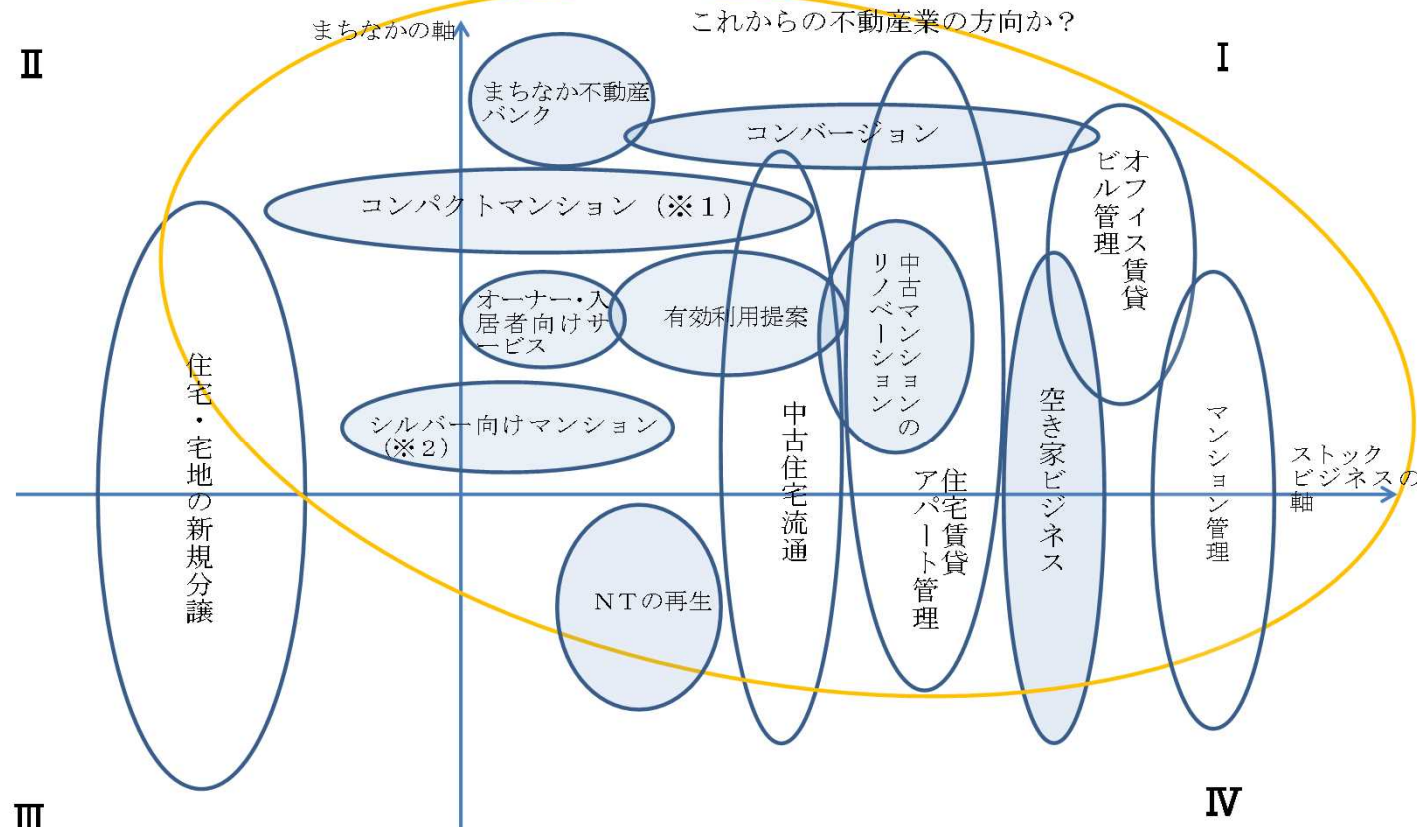
「その他」として挙げられた主な事例

- ・介護施設及びシルバーマンションとの融合／高齢者に対応した賃貸住宅
- ・トランクルーム、貸会議室
- ・相続対策に伴う賃貸住宅の新築計画
- ・オーナー、入居者に対するサービスの提供
- ・リノベーション販売／リフォーム事業
- ・将来の起業家のためのコンパクト店舗／短期利用店舗の誘致
- ・マニア向けの物件

これからの不動産業の方向性

○X軸、Y軸をそれぞれストックビジネスの軸と、都市のダウンサイジングの軸として、そこに典型的な不動産業の4分野(不動産流通、住宅賃貸、不動産賃貸、不動産管理)(白抜き)と新しい業態(色つき)を重ねてみる。

○まちなかストックビジネスというのは図の第 I 象限を中心にした業態ということになる。



- (※1) コンパクトマンションについては、新規に建築する場合と、ファミリータイプのマンションに仕切りを入れて分割する工法の両方があることから、ストックビジネス、フロービジネスの両方に跨る位置に描いている。
- (※2) シルバー向け施設についてもコンパクトマンションと同様に、新規建築、既存住宅活用の両方がある。さらに、郊外部で供給されている場合もあるが、これからの時代にはニーズに合わせてまちなかでの供給が増えるの見込まれるので、X軸の上側に描いてある。

まとめ

1. 成熟化・少子高齢化を背景にして、これからの不動産業ではストックビジネス部分の強化がますます重要となる。
2. また、まちづくりにあっては人口減少や低成長による投資余力の減退もあって、これまでのように都市が外延化するのではなく、まちなかの既存インフラを有効活用する方向だ。だから不動産業の成長のカギは「まちなかストックビジネス」ということになる。
3. 街中を好むニーズは確実にあるし、これから高齢社会になればなおのこと、街中で住みたいシニア層は多くなる。
4. 不動産事業者もこれから中心市街地をビジネスエリアとして注目していく可能性は高い。
5. まちなかストックビジネスというのは、小は京町屋の再生から、大は中心市街地の活性化まで、地域にある資源や昔からある景観を大切にしながら、安全で暮らしやすく、活気のある街を取り戻していくことと言ってもいい。
6. まちなかストックビジネスの基本は外科的でなく、内科的アプローチ。取り壊して作り変えるのではなく、できるだけ地域の現状を生かしながら脆弱な部分を補強していく。それと併せて、地域に住む住民の年齢や世帯の在り様まで含めて、望ましい住まい方まで実現する力となる。そのように、いわば「地域を見守る」ことからスタートして、新しい不動産業の一つの方向になるのではないかな。
7. それは町の中小不動産業者の比較優位が生きる場面でもある。地域を知り尽くし、地域に根差した地場の不動産業にしかない信頼がまちなかストックビジネスの拠り所になる。