

新連載

これからの不動産市場——方向性とヒント

地域で中小宅建士の 出番がやってきた!

日本大学スポーツ科学部教授・マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員 清水 千弘

このページでは、これからの不動産市場・不動産業がどのような方向に進んでいくかを予測するとともに、その中からヒントとなるものを探っていきたいと思います。

人口減少・高齢化の進展は、「地方消滅」と揶揄されるように、様々な社会課題をもたらすことが予想されています。加えて、ある調査では、AI(人工知能)やIoT*の進展によって、不動産仲介業は、「失われる職業」にランクインされました。それでは、地域に密着した中小不動産業者は、生き残ることができるのでしょうか。

このような議論は、不動産業者だけの問題ではありません。シンガポールにおいても、昨年に「Can Singapore survive?: シンガポールは生き残ることができるのか」といった議論が国家をあげて展開されました。シンガポールは、過去四半世紀に、きわめて高い経済成長を実現し、国際都市国家としての地位を確立しました。しかし、シンガポールもまた、高齢社会に突入していく中で、多くの社会課題を抱えています。その答えは、「Yes、No and Maybe」と出されました。つまり、生き残ることができるのも、衰退していくのも、自分たちのふるまい次第であるということです。ふるまい方をまちがえれば消滅するし、正しい選択をすれば、生き残るということです。それでは、中小不動産業者や宅地建物取引士は、どのような選択をしたらいいのでしょうか。

全宅連不動産総合研究所は、このような問題を考えるにあたり、平成26年度に「中小不動産業および不動産流通のあり方に関する調査研究会」を設置し、将来課題を検討しました。その答えを一言でいえば、「Yes」です。とはいつても、従来型のビジネスモデルを継続していれば、多くの地域で直面するように、収益の低下や廃業にまで追い込まれていくことになります。それでは、どのような選択をすべきなのでしょう。

宅地建物取引士は、不動産の専門家として、不動産市場の課題を解決することで社会からお金をいただいています。例えば、住宅を売りたい方、買いたい方がいるときに、または貸したい、借りたい方がいるときに、その双方の課題を解決し、マッチングさせることで手数料という形でお金をいただきます。また、住宅が不足していた時代には、土地を開発し創造する付加

価値とリスクの対価としてお金をいただけてきました。

高い専門性を持つ「高度不動産人材」へ進化

しかし、社会的課題も変化・変容してきています。地方では、空き家が増加し、都市部にでも老朽化した建築物が急激に増加する中で、その建築物としての機能が維持できないようなものも出てきています。また、住宅ストックが形成されるなかでは、老朽化の対象となる建物の性能を正しく評価することも要求されています。そのような中で、建物に対する性能評価(インスペクション)をはじめとして、従来にない専門性も求められたり、協業したりすることも要請されています。

これらの新しい社会課題の出現と環境変化は、より一層高い専門性を持った高度人材へと成長していくことを要請しているのです。しかし、それは大きなチャンスです。今、社会で出現してきている多くの地域課題は、中小宅建業者だからこそ解決することができるものが多いと言えます。「中小宅建士の出番がやってきた」のです。しかし、そのためには、高い専門性を持った「高度不動産人材」へと進化しなければならないことをも同時に意味します。

本連載では今後、全宅連不動産総合研究所の一連の研究プロジェクトの成果を用いて、筆者の私見も交えながら、これから、①どのような環境変化が起こり、②どのような先駆的な取り組みがあり、③どのような専門性を身につけていくことで高度不動産人材に進化することができるのか、といったことを紹介していきたいと思います。

用語解説ピックアップ

【IoT】

「Internet of Things」の略で、「モノのインターネット」と訳されることが多い。パソコンやスマホなどの情報通信機器に限らず、身の周りのあらゆるモノがインターネットにつながる仕組みのこと。モノが相互通信し、遠隔からの認識や制御が可能となる。スマートフォンでの遠隔操作で、録画予約ができたり、帰宅時の室内温度を最適に保ったりすることなどはすでに一般化しつつある。