

幸せの家、幸せの街

地域を守るスターたち・中小不動産業者の これから求められる役割

1. 家選びと幸せ選び

家とは、いったい何であるのか。自分を幸せにしてくれる街とは、どこであるのか。

私たちは、暮らしの中で、いつも選択が求められる。大人になり私たちが自発的に選択できる最も大きなイベントを羅列すれば、大学に進学するかどうか、そうであればどのような大学に進学するのかといった進路選択、どのような仕事に就くのかといった職業選択、どんな人と恋をして結婚するのかといった家庭の選択、最後には、どのような場所で死んでいくのかといった終の棲家・街の選択をする。そのような選択いかんによって、その人の人生、そして幸せになれるかどうかといったことが大きく左右されてしまう。

ハーバード大学のグレゴリー・マンキュー教授は、「経済学とは選択の科学である」と言った。それらの選択においては、経済的な基準に基づき判断される合理的な判断は重要であることには違いないが、その正解が一意に決まるわけではなく、1人ひとりの価値観や人生観によって異なる。そのために、その選択を巡って、私たちは悩み、そして多くの人々に助言を求める。それが両親であったり、友人であったり、恩師であったり、または専門家に意見を求めることも少なくない。

私たちの人生における大きな転換期には、どのような家に、どのような街に、誰と住むのかといった選択がいつも行われている。その選択を支えてきたのが、古今東西、長い歴史の中では宅地建

物取引士（以下、宅建士とよぶ）である。宅建士は、私たちの人生における家選び、街選びといった大切な選択の戸惑いに寄り添い、その高い専門性と経験によって助言を行ってきた。そして、その地域の資産となる家を開発したり、既存の住宅とをマッチングさせたりすることで、地域の発展や資源の保全にも寄与してきた。

宅建士、とりわけ地域に根を張り、その地域の中でともに生きていくことを覚悟した中小不動産業者は、その地域から逃げるができないために、その地域に住まう方々の選択を縁の下で支える存在であり、そのような存在であり続けなければならない。

家は、経済学的には、様々なサービスを生み出すと同時に、資産という性質をも持つ。私たち家計は、そのサービスに対して、毎月の収入の25%を支払い、一国全体で測定された国民経済においては10%に相当する付加価値を生産している。この数値は、日本だけでなく、おおよそ欧米諸国などの先進主要国では同等の水準である。それでは、この数字は、何を意味しているのだろうか。

私たちにとって「家」とは、幸せの25%を占めるということである。経済学では幸せを「効用」と呼ぶ。そして、私たちは、毎月の収入の中から、空腹を満たすためにお金を支払い、寒さ暑さから身を守るために、またはおしゃれを楽しむために衣服という財を買う。その他、携帯電話などの通信料、旅行などの娯楽に支払いをしている。この

清水千弘

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

ような支払いの対価として、効用、つまり幸せを得る。そして、家から受けるサービスに対しては25%を支払い、その対価として効用、つまり幸せを得ている。家に住まい自分または愛すべき家族を外敵から守り、休息をとり、暑さ寒さから守り、その中で日々の食事を楽しんだり、子供の成長を喜んだり、結婚記念日や誕生日、またはクリスマスやお正月などの記念日を共に祝福したりして、幸せの時間を消費する。または、子供を育てるだけではなく、自分を育ててきてくれた両親の介護をしたりする場所にもなる。そのような時間を消費する空間が「家」とであると言っていいであろう。宅建士は、私たちとそのような幸せを享受するための空間とを結びつける担い手なのである。

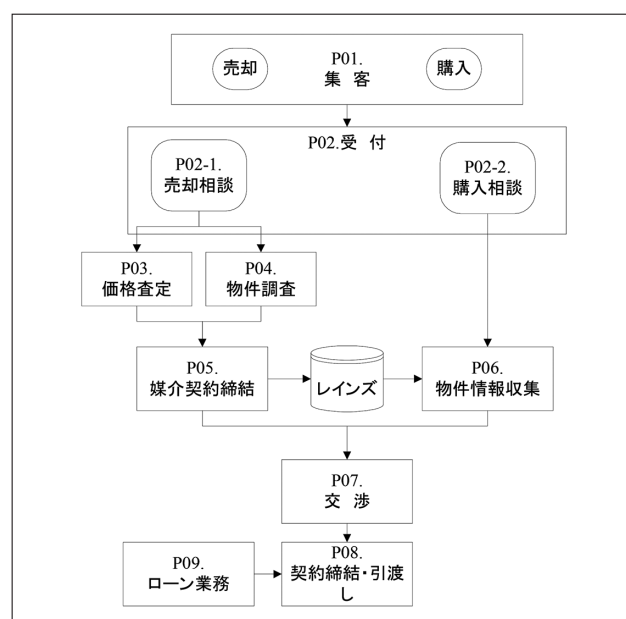
2. 進化する宅建士の仕事

ここで今一度、宅建士の仕事を考えてみよう。第一法規『不動産用語辞典』を見ると、宅地建物取引士は「宅地建物取引主任者に課されている義務は、①取引の関係者から請求があったときに、取引主任者証を提示すること（宅建業法22条の4）、②重要事項の説明をするとともに、重要事項説明書に記名押印すること（宅建業法35条）、③契約が成立した後に交付すべき書面に記名押印すること（宅建業法37条）」とされていたが、Wikipediaでは、「宅建士（たっけんし）とは、宅地建物取引業法に基づき定められている国家資

格者であり、宅地建物取引業者（一般にいう不動産会社）が行う、宅地又は建物の売買、交換又は貸借の取引に対して、購入者等の利益の保護及び円滑な宅地又は建物の流通に資するよう、公正かつ誠実に法に定める事務（重要事項の説明等）を行う、不動産取引法務の専門家である」と書かれている。

わが国の宅建士の業務範囲は広い。開発を行い分譲する者もいれば、既存住宅を仲介する者もいれば、賃貸住宅を管理し、大家をサポートしたり、賃貸人と賃貸住宅をマッチングしたりする者もいるなど、様々な業務を行う。

住宅の仲介を行う場合は、宅建士は、売り手側・買い手側または双方の立場にたって業務を行うため、業務内容はどのような立場にたって業務を展開するのかといったことによって変化してく



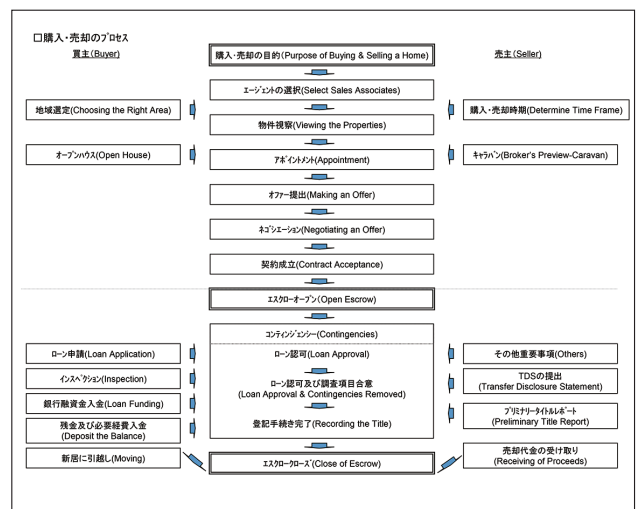
不動産仲介の流れ

るものの、全体の業務は大きく9つの工程に分類される。売り手または買い手の集客（前図内P01、以下同）に始まり、税金や資金に関する売却相談・購入相談など受付を行う（P02）。売り手側から依頼を受けつけた場合には、物件調査を行い（P04）、さらに募集価格に関する価格査定を行う（P03）。このような作業の後に、媒介契約の締結をする（P05）。ここで、専属専任媒介契約か、専任媒介契約か、あるいは一般媒介契約のいずれかの形式で結ぶこととなる。

専属専任または専任媒介契約を結んだ場合には、指定不動産流通機構（REINS:レインズ）に登録することが義務付けられており、レインズまたはチラシ、ポータルサイトへの掲載などを通じて買い手を探索する。買い手側から依頼を受けた場合には、レインズまたはチラシ、ポータルサイトなどを通じて物件情報を収集することとなっている。それぞれが探索した結果、適切な物件または買い手がみつかった場合には、交渉業務を行う（P07）。そして、交渉が成立すると、契約締結・引渡し（P08）、またはローンが必要な場合にはローン斡旋業務（P09）などを行う。さらに、ここで業務が終了することはなく、アフターフォローを求められることがほとんどである。つまり、取引に伴う責任が継続するのである。

一方、米国における不動産流通業者（Realtor：リアルター）は、売却相談・購入相談における税務相談などは受けることはない。日本と同様に税法の改正は頻繁にあり、対応していくことが困難であると同時に、税理士などの専門家が担うべき業務であるとしている。価格査定についても同様である。物件調査については、一層高い専門性が必要となるばかりか、消費者にとっては物件に瑕疵（かし）があった場合に受ける損失が大きいため、インスペクターという専門家が行うことが一般的である。目視による評価を中心として、住宅そのものの性能評価を行う。さらにローン業務については、ローンブローカーといわれるローン

斡旋業者があり、契約締結・引渡しについてはエスクローと呼ばれる専門家により業務が遂行される。



米国における不動産取引の流れ

このように高度に分業化された社会では、一見、高い専門性を持ったサービスが提供されていると考えられるが、それは責任を分担するとともにリスクを様々な形でヘッジしているともいえる。そのため、消費者から見たときに、どちらの制度が優れているということは一概には言うことができない。逆に、わが国の宅建士の中には、このような業務範囲に縛られることなく、また、一層人々を、または地域を幸せにするための創造的革新を積極的に続けている人たちがいる。

全宅連不動産総合研究所が「RENOVATION 2015～2017」として取りまとめてきた事例を見れば、従来型の宅建業法に定める宅建士の役割を超えて、様々な形で地域に介在していることが理解できるであろう。このような仕事は、近年注目されるAIのようなサイエンス（Science:科学技術）では決して代替することができない、専門家としてのアート（Art:本源的専門性）によって実現されている。

具体的な内容を見れば、地域の安全性を確保するために、積極的に消費者に対して情報を発信していたり、震災対応マニュアルを作成したりすることで、宅建士の仕事を超えて地域の安全性を高

めるための努力をしている。また、社会的な弱者である高齢者や障がい者住居のあっせんに積極的に取り組み、地域のセーフティネットの一部を担っている方々もいる。さらには、近年、社会問題として時間の経過とともに大きくなってきている空き家問題に官と一緒に取り組み始めている宅建協会の支部、または宅建士の方々が大量に出てきている。

そのような問題にまで積極的に取り組む不動産専門家は、他の国においても例を見ないであろう。わが国の宅建士は、世界的に見てもより広い視野のもとで、より広い業務範囲の中で専門性をますます進化させていると言っても過言ではない。

3. 人から始まる街づくり、人を大切にする会社

そのような宅建士の専門性、社会への介在価値を進化させる原動力になっているのは、言うまでもないが「人」である。1人のスターの誕生は、地域社会を大きく変革させる。そうすると、「家」から、どれだけの量のサービスを生産できるのか、人々を幸せにできるのか、地域を活性化できるのかといったことは、いかにしてスターを誕生させるのかといったことにかかっていると言ってもよい。どのような素晴らしい技術があっても、社会制度の改革が起こっても、それを実行するのは「人間」である。強いリーダーシップと想いの中で、1つひとつの課題に向き合っていくことができるスターが、それぞれの地域に生まれてこなければ、具体的な問題解決は実現できないであろう。

そうすると、そのようなスターをどのように発掘し、そして誕生させていくのかということが求められる。そのような高い意識を持ったスターを、地域ごとで活躍するスターによって再生産していくとする動きも始まった。大阪府宅建協会中央支部における「地域を守り地域の価値を高める不動産業者のためのタウンマネジメント・スクー

ル」は、宅建士による宅建士のための宅建士による事例を教材にした教育プログラムである。

教育とは、外部ネットワーク性を持つと言われる。高い教育を受け、その教育によって成長した高度人材は、その周辺にいる人々に知識や経験、何よりも強い想いを伝承していく。その影響を受けた人々は、さらにそれを広げていくという無限のつながりを生む。このような試みは小さな一歩ではあるが、そのような外部ネットワーク性を通じて、広く社会に伝搬していく。

また、そのような人を育てるのは、企業の内部においても行われる。筆者が所属する「人を大切に

にする経営学会」では、次のようなことが設立趣旨に書かれている。

「好不況を問わず好業績を持続する、いわば『景気超越型企業』『景気創造型企業』や、そこで実践されている企業経営の学術的研究は、未だ緒に就いたばかりであり、これから、なお一層の研究がまたれますが、その最大級の特長は、『企業に関係する人々の幸せを最重視した経営学の実践』と、言い切る研究者も増加傾向にあります。業績重視・技術重視・シェア重視といった経営ではなく、人の幸せを重視する経営の実践こそが、結果として企業に安定的な好業績をもたらすという経営学の普及・深化は、単に産業界の経営の在り方だけではなく、広く医療関係者や、産業支援機関関係者に多大な影響を与えるものと思われます」(<https://www.htk-gakkai.org/>)

企業の利益、収益の最大化は、資本主義社会において、最も重要視されるべき指標ではある。しかし、その組織の持続的な成長を維持していくためには、組織の事業継承と地域社会における産業としての事業承継が求められる。そのためには、「社員を大切に

「RENOVATION2017」でみられるように、中小宅建業者の中では、価値重視の経営を行う方々、人を、社員を大切にしている経営をしている事例が紹介されている。このことは、多くの大企業でトップ営業マンを表彰している制度とは対極にあり、「人を大切にしている経営学会」でも紹介されているが、地域に根差した中小企業だからこそできることであろう。

4. 新しい産業への進化

オックスフォード大学のAI（人工知能）研究者であるマイケル・A・オズボーンは、2013年に『雇用の未来』（THE FUTURE OF EMPLOYMENT: HOW SUSCEPTIBLE ARE JOBS TO COMPUTERISATION）という論文を発表し、そのなかでAIの台頭によって失われる職業の1つとして、不動産仲介業をあげている。従来型の宅建業の仕事は、AIによって替わられるというのである。つまり、AIの進歩はシンギュラリティ（技術的特異点:Technological Singularity）を超えて、機械が人間にとって代わり、様々な業界を支配していく可能性までもが予想される。

しかし、前述のように、日本の中小不動産業者のスターたちによって創造されている社会的な存在価値は、欧米の不動産仲介業の範囲を超えて、進化を続けている。マイケル・A・オズボーンが示した未来像は、もちろんであるが彼が住まう英国の仲介業者のことを言う。つまり、より広い業務範囲を担い、新しい存在価値をもたらしているわが国の中小宅建業者の機能の一部のことを言っているにすぎない。逆に言えば、英国と同様に、一部の機能しか担うことができていない宅建士は、未来においては淘汰される可能性が高いことも意味する。

人口減少・高齢化といった社会問題が多い地域ほど、不動産に関わる専門家から新しい先駆的な

社会への存在価値が生み出されている。そして、そのように創造され、進化したサービスは、科学技術が最も苦手とする分野において進んでいる。むしろAIのような科学技術の進化は、中小宅建業者は歓迎すべきであり、その技術の恩恵を受けながら新しい産業へと進化していく可能性がもたらされていると考えたほうがよい。重要なのは、柔軟に技術進歩の恩恵を受け入れることができるかどうかであり、そのような大きな波に呑み込まれるのではなく、それに乗って一層進化していけばよい。

例えば、増殖し続ける空き家ゾンビを消滅させるべく、多くの協会支部では市町村と連携し、その対策の重要な役割を担っている。そのような取り組みは、「RENOVATION 2015～2017」の中で多くの事例が紹介されている。宅建士が行政からも必要とされる時代が到来しているのである。さらに深刻な問題を抱える小規模自治体では宅建士すらいないために、自治体自らが立ち上がり、ランドバンクなどを立ち上げて、対応をしているところも出てきた。このようななかで、IoTやAIの活用が進めば、遠隔地にいながらにして、宅建士がそのような自治体をサポートする可能性も出てくるであろう。

また、開発・売買仲介だけでなく、資産が蓄積された成熟した現在においては、その資産の管理も重要な課題になってきている。老朽化していく住宅や店舗、ビルなどは、適切に管理されなければ地域の資源からゴミへと変質してしまう。地域資源である建物を、日々の清掃、点検、管理を通じて維持し、修繕を通じて建物としての価値が落ちる速度を和らげることが、管理会社では行われている。近年では、リノベーションを通じて住宅を住宅のまま再生したり、カフェや旅館などにコンバージョンしたりする事例も出てきた。そのようなことを実現していく中では、大家・オーナーとの新しい関係を構築し、新しい価値を生み出している事例なども紹介されている。老朽化は建物

単体ではなく、地域全体で進行している。そのような場合には、地域の空き家を管理するようなサービスを提供する宅建士も出てきている。つまり、周辺領域へと産業を進化させていると言えよう。

このような管理のさらなる進化の姿としては、古い建造物でも、その外観も古さを生かした価値の創造をしていくことも考えられよう。歳をとるほどに魅力が出るように、ワインのように価値が熟成するように管理ができるようになれば、不動産を地域資源にしていくこともできる。新しい価値も創造することができる。

例えば、建物そのものは時間の経過とともに老朽化していくことはやむを得ないことであるが、周辺に植林がなされていけば、その木の成長と併せて地域が熟成していく。そのように、地域にたくさんの種をまき、魅力的な人たちやお店が集まることで熟成させていくこともできる。つまり、建物単体の価値を考えるのではなく、地域全体での熟成を通じて建物価値の付加価値を高めていくことができるような産業へと進化させることも取

り組まれている。このようなものは、従来型の宅建業という枠にとらわれたものではなく、産業そのものの「RENOVATION」が行われていると言ってもいいであろう。

「RENOVATION2017」には、中小宅建業者がそれぞれの地域の中で、地域に根づき、たゆまぬ努力と変質を通じて、新しい産業へと進化し続けるための新しい事例が紹介されている。これは、生きた教材となり、新しくスターを誕生させるための起爆剤、バイブルになるであろう。そして、中小不動産業者によって、多くの方々に「幸せの家」を届け、「幸せの街」を時間をかけながらもしっかりと熟成させていかれることを願いたい。

