

## 新・不動産業ビジョン 2030（仮称）策定に向けたこれまでの議論

※ 各委員による御発言の趣旨を事務局の責任においてまとめたもの  
（業界団体の発表内容に係るものを除く。）

## 【全般】

- 技術革新等により不動産の場所性など供給側の制約が緩んでいく傾向にあることを過去のビジョンとの相違点として明確に意識すべき（中川委員）。
- 国全体の生産性向上に不動産、不動産業がどのように貢献できるかといった視点での議論が必要（中川委員）。
- 不動産業の発展を図るという視点と空き家等の発生を食い止めるという両面の視点が必要（山田委員）。
- 個別事例の蓄積により普遍化できる部分は普遍化を図るべき（中城委員）。
- 過去のビジョンと異なり、現実を捉えた辛口ベースのビジョンとすべき（宇仁委員）。
- 今回のビジョンですべての課題を解決するというよりは、このビジョンを契機として、引き続き、業界・地方公共団体等との連携を深めながら、更なる施策の推進につなげていくことが重要（中川委員）

## 【安全・安心な取引】

- 悪質業者の排除に向けた施策を講じていくことが重要（唯根委員・濱田委員）。
- 原野商法の2次被害防止に向けた対応が必要（唯根委員）。
- インターネットを通じた情報提供に関する誇大広告の禁止を徹底すべき（唯根委員）。
- 現在は規制対象となっていない賃貸業の取扱いについて整理が必要（中城委員）。
- 投資家と居住者保護を両立させる仕組みづくりについて検討が必要（熊谷委員）。
- 賃貸住宅管理業について、先行するマンション管理業と同等の仕組み（法制度、国家資格制度等）を構築することが必要（中城委員）。
- 各団体で異なる売買契約書、重要事項説明書の統一化に向けた検討が必要（濱田委員）。

## 【高齢化社会】

- 高齢者が安心して一人住まいできるための不動産のあり方やマンションにおける単身高齢者のサポート体制のあり方などについて検討が必要（横山委員）。
- 高齢者が自立して暮らせるまちづくりを進めるにあたり、不動産業の貢献のあり方について検討が必要（横山委員）。
- 高齢化問題について、入居者コミュニティとの関係性を含め、不動産業がどのように取り組むべきか、業界として検討が必要（林委員）。
- 死亡者の遺品整理に係る死後事務の委任制度の活用に際し、管理業者、大家との連携方策の検討が必要（熊谷委員）。
- 心理的瑕疵をめぐる宅地建物取引業者の説明範囲について整理が必要（内山委員）。
- 高齢者の見守りネットワークの構築には、不動産業者の協力が必要（唯根委員）。
- マンションに居住する単身高齢者への対応は、見守りネットワークとの連携、不動産管理の一環としてのサポートサービスの提供等を考えていくことも必要（丹羽委員）。

## 【グローバル化】

- 所有のグローバル化に伴う管理のグローバル化についての検討が必要（齊藤委員）。
- （外国人によるマンション売買を念頭に）所有者が誰かであることを明確にするための仕組みづくりが必要（齊藤委員）。
- 目指すべき国際競争力の内容は都市によって異なることについて認識が必要。また、流入外国人との共生方策についての議論も必要（横山委員）。
- マネーロンダリング対策などは、慎重に対応することを前提としつつも効率化を追求すべき部分もあり、そのバランスをうまく図っていくことが重要（林委員）。
- 日本人が海外の不動産を安心して取得するための環境整備が必要（唯根委員）。

## 【新技術】

- Society5.0 との関係について整理が必要（森川委員）。
- プラットフォームを通じて個人間取引が進んでいった場合における不動産業の役割について整理が必要（横山委員）。
- どこでもオフィスなど不動産の利用形態が柔軟化した場合の管理、法規制のあり方等について検討が必要（浅見委員）。

## 【不動産を『たたむ』】

- 従来は不動産の供給に着目してきたが、これからは不動産を閉じていくことも大きなテーマになるのではないかと（齊藤委員）。
- 不動産を早期に「たたむ」ことへの動機づけ（コスト明確化等）について検討が必要。  
（齊藤委員）
- 需要が右肩下がりとなる局面では、最後の不動産のたたみ方を初めから意識し、縮小する不動産に対する施策、出口戦略を考慮しておくことが必要（浅見委員）。
- 空き家の発生抑制に向けた宅建業者の関わり方（家守り等）について検討が必要。  
（熊谷委員）
- 居住者がいるものの管理不全に陥っている老朽化マンションも「たたむ」対象として捉えるべき（横山委員）。

## 【不動産（マンション）管理・修繕】

- 購入段階において修繕積立金に関する情報を正確に開示すること、及び、居住段階において必要な修繕積立金が確実に支払われるための仕組みづくりが必要（横山委員）。
- マンションの管理状況を自治体が把握する先行的な取組についてのプロモーションが必要（浅見委員）。
- 不動産の管理に係る不動産所有者、不動産利用者の社会的責任を意識したルール化を図るべき（浅見委員）。
- 情報開示や管理に関するガバナンスを推進するための支援方策について検討が必要。  
（中川委員）

### 【不動産価値・不動産経営】

- 固定資産税に係る家屋評価のあり方について見直しが必要（中城委員）。
- あるものをしっかり守るという従来の管理から、価値を創造する、あるいは、経営的な視点から資産価値を上げていくといった「マネジメント」の視点を入れるべき。  
（齊藤委員・中城委員）
- 不動産の所有者、特に住宅の所有者に対して、経営者としての自覚を高めさせる工夫（住宅の減価償却化等）が必要（中城委員）。

### 【エリア価値向上・エリアマネジメント】

- エリア価値の向上には、地域との連携をより強く意識することが重要（齊藤委員）。
- エリア価値を高めることが、よりよい投資・マネーを呼び込むための絶対条件であることを強調すべき（井出委員）。
- 国は、エリアマネジメントの推進体制を整備すべき（井出委員）。
- NPO、近隣住民、自治体が連携し、物件抽出や転入者家族の支援、起業支援までを一貫してサポートするエリアマネジメントが成功している（山田委員）。
- エリア間競争に対応するため、地域関係者による積極的な協議の場を設けることが考えられる（熊谷委員・丹羽委員）。

### 【需要喚起】

- 1人が複数の不動産を利用・購入できる社会を目指すべき（熊谷委員・森川委員）。
- 二地域居住を推進する場合であっても、併せて生活に係る一定のルール化（住民票、住民税の取扱い等）について検討が必要（齊藤委員）。

### 【他産業との連携】

- 防災対応の観点から、不動産業者と自治体・消防・警察などの連携が必要（丹羽委員）。
- 不動産業自体が他産業に進出していくといった視点も必要（熊谷委員）。
- 不動産と生活支援産業（ロボット等）の連携による展開に関し議論が必要（浅見委員）。

### 【ESG投資、投資環境】

- 個人投資家への不動産投資の浸透や長期的な不動産投資市場の拡大のためには、情報開示による信頼性向上が重要（井出委員）。
- ESG投資について、世界的なムーブメントへの受け身の対応だけでなく、新たな投資マインドをつくっていくという攻めの戦略もあっていいのではないかと（浅見委員）。
- 現行の各種税制特例措置について、証券化スキームと整合的なものとなっているかの検証が必要（中川委員）。
- 賃貸ビルにおけるESG投資の促進に向け、容積率緩和などインセンティブ措置の検討が必要（中城委員）。
- 個人による現物投資が増加している中、売却に係る宅地建物取引業法上の取扱いや、宅地建物取引業者の関わり方について検討が必要（熊谷委員）。
- 個人投資家の投資トラブルが発生する中で、情報収集・情報提供を行うとともに、違法行為を行った不動産業者への対応をしっかりと行うべき（唯根委員）。

### 【情報提供】

- 消費者が主体的に判断できるよう、適切な情報開示が必要（齊藤委員）。
- 登記簿情報、固定資産税の評価情報を民間に2次利用を認めるなど、不動産情報インフラ整備を推進すべき（中城委員）。
- 不動産情報データベースの充実化・オープン化を図ることが必要（丹羽委員）。
- コミュニティの形成、人との交流など、新たなニーズ・価値観に対応した情報提供のあり方について検討が必要（丹羽委員）。

### 【宅地建物取引士】

- 宅地建物取引士の人数要件（現行：5人に1人）について見直しが必要。  
（中城委員・宇仁委員）
- 宅地建物取引士の地位向上が必要（内山委員）。

### 【不動産教育】

- 不動産に関する知識を受け入れる国民側の素養づくりが重要（中城委員）。
- 将来的に不動産取引の当事者となり得る学生向けに、不動産取引の概要等を周知する機会を設けることが必要（宇仁委員）。
- 不動産の価値を適切に認識できるための教育の充実化が必要（内山委員）。
- 多様化する不動産業務に対応できる人材の育成が必要（齊藤委員）。
- 金融と不動産に関する知識を得たいという人を受け止める資格制度が薄いのではないかと（井出委員）。

### 【担い手確保・事業承継】

- 業界として働き方改革を推進し、魅力度アップに努めるべき（林委員）。
- 従業員の満足度アップを図りつつ、入職促進に努めていくことが重要（山田委員）。
- 先輩・後輩等の人間関係を通じて、会社の状況を伝達していくことが入職促進を図るうえで有効（林委員）。
- 中小零細企業の場合、後継者の確保が課題となっている（山田委員）。
- 人材の継承を M&A で補うといった手法も有効（内山委員）。
- 事業承継マッチングは、金融機関によるコンサルティングのほか、前任者の業績を後継者の業績としてアピールすることが有効（井出委員）。

以 上