

住宅・不動産部会 議員・部会役員アンケート結果 概要

(対象件数：191件、回答数：48件、回答率：25.1%)

問1. 部会として重点的に取り組むべきことは何ですか。(複数回答可)

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | 行政への要望活動 | 23 |
| 2 | 経営者同士の交流・情報交換 | 17 |
| 3 | セミナー・情報提供 | 17 |
| 4 | 業界の魅力発信 | 15 |
| 5 | デジタル化の推進 | 11 |
| 6 | 若手社員の交流・情報交換 | 9 |
| 7 | 消費者とのマッチング機会の創出 | 8 |
| 8 | その他 | 2 |

その他の意見

- ・ 現場視察
- ・ 融資等に関する情報発信

問2.上記を選択した理由

行政への要望活動

- ・ 行政との連携が重要な業界であること。
- ・ 仲介手数料など業界の悪しき慣習に対する法整備
- ・ 経済や地価の動きは行政の施策にも大きく影響されることから、ラピダスやエスコンなど大きな経済的動きが見込めるときこそ行政に積極的に働きかける必要があると思う。
- ・ 昨今のインフレ等への対策など、現場の声を行政へ届ける役割を期待したいです。
- ・ 不動産の流通が多ければ多いほど、他の業界も連鎖して良くなっていく為、税制、補助金等の施策が重要と思われるため。

経営者同士の交流・情報交換

- ・ 同業との交流の機会を設けてほしい。
- ・ 社員の成長が企業の成長に直結する一方、そのきっかけとなりえる外部の社員との交流の場が少ないため。
- ・ 中小企業では単独での情報収集が困難なため。
- ・ 建築コスト上昇による需要の減少や人材の採用・育成、4号特例廃止の対応など課題解決に向けて情報交換の機会は大切

業界の魅力発信

- ・ 都市づくり、街づくりにおける業界全体の役割、重要性を共有する場を増やして欲しい。
- ・ 人材不足の解消のため、SNS等を通じて、仕事の魅力の発信が必要
- ・ 本州大手企業と道内中小不動産業界の中で業界の生き残りをかけている状況にあるため、同業者間での意見交換が大切と考える。

デジタル化の推進

- ・ デジタル化の推進を具体例を交えて、教えてほしい。
- ・ FAXが多用されている。電子契約の推進。
- ・ 全国的に売買物件の調査などがすべてオンラインで実施できると非常に助かる。

セミナー・情報提供

- ・ 不動産賃貸業として、賃貸側のリスク軽減に資する法律の改正や各種セミナーの実施
- ・ 税金などのセミナー開催
- ・ 消費低迷、格差により売り上げ減少してるので色々な情報が知りたい

問3. 業界として関心のあるテーマがあれば教えてください（セミナー等の参考にさせていただきます）。

- ・ 札幌市の不動産開発や将来構想
 - ・ 札幌市のまちづくり方針
 - ・ 再開発動向
 - ・ 積雪寒冷地対策（建物・設備メンテ対策）
 - ・ ラピダス進出によるビジネスチャンス（TSMCの進出により福岡の住宅需要が高まっていることは非常に注目すべき）
 - ・ 福岡、仙台の都市再開発
 - ・ 空き家対策
 - ・ 建築基準法関連
 - ・ AIの活用法、最新技術の応用、デジタル化による業務効率の改善など
 - ・ 小規模ビル間の連携など
 - ・ 厳しい環境下で成長を遂げている会社のお話が聞けたらありがたいです。
 - ・ 不動産所在地の個別番号導入のメリットや有効利用方法
-

問4. 貴社が所属する業界団体として、当所と連携を希望する事業・企画がございましたらご記入下さい。

- ・ 当該業界にとって必要な陳情というよりも札幌市或いは都市圏で考えて極めて必要な陳情、という形にするためにも行政の上位計画や方針に沿った陳情・請願活動にするために商工会議所の活動の一環としてできるのが望ましいと思われる。
 - ・ 飲食店との連携
 - ・ 宅建協会との投資物件の情報交換会等が希望。
-

問5. 各業種別の質問です。該当する業種を選択してください。業種を選択すると設問が表示されます。

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-------------|-----|
| 1 | 不動産賃貸業 | 22 |
| 2 | 不動産売買・仲介業 | 15 |
| 3 | ハウスメーカー・工務店 | 7 |
| 4 | インテリア工事業 | 4 |

問 6. ハウスメーカー・工務店の方へ 昨年比消費者動向について(複数回答可)

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | 需要が増えている(新築) | 0 |
| 2 | 需要が増えている(中古物件) | 2 |
| 3 | 需要が減少している(新築) | 7 |
| 4 | 需要が減少している(中古物件) | 2 |
| 5 | 特に変化はない | 0 |

問 7. 他業種との連携により強化すべき分野は何ですか。

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|----------------------|-----|
| 1 | IT企業との連携による業務効率の向上 | 1 |
| 2 | 環境コンサルタントとの協力による課題解決 | 0 |
| 3 | 大学や研究機関との 連携による技術開発 | 1 |
| 4 | 農業や林業との資源活用 | 0 |
| 5 | 自治体との官民連携の取組 | 3 |
| 6 | その他※記述 | 2 |

その他の意見

- ・ 若手人材のスキル向上

問 8. ハウスメーカー・工務店の方へ 現在の最重要課題について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|------------------|-----|
| 1 | 価格高騰による買い控え | 5 |
| 2 | 供給が不安定なため資金回収が困難 | 0 |
| 3 | 土地の仕入れ競争 | 0 |
| 4 | 中古物件の活用 | 1 |
| 5 | 少子化による事業規模の縮小 | 0 |

問 9. 上記を選択した理由

価格高騰による買い控え

- ・ 住宅建築へ価格高騰の為施主の意欲が低下しており住宅資金の借入れも難しくなっている
- ・ 一部の業種以外はまだ価格転換出来ていない人材不足、人件費が重い
- ・ 価格上昇による購買者の購買意欲の減少は明らかなので消費者援助の政策などの動員を望む。
- ・ 土地価格、建築コストの高騰による新築市場の縮小と大手企業との競争激化への対策が急務。

問 6. 不動産賃貸業の方へ 昨年比賃料の設定価格の変化について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | 需要が増えている(新築) | 0 |
| 2 | 需要が増えている(中古物件) | 4 |
| 3 | 需要が減少している(新築) | 1 |
| 4 | 需要が減少している(中古物件) | 3 |
| 5 | 特に変化はない | 14 |

問 7. 不動産業界でデジタル化が進展する中で、注力すべき技術は何ですか。

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | スマートロックなどのIoT技術 | 2 |
| 2 | VR/AR内見ツール | 4 |
| 3 | 顧客管理システムの導入 | 8 |
| 4 | AIの活用 | 6 |
| 5 | デジタルサイネージの活用 | 1 |
| 6 | その他※記述 | 1 |

その他の意見

- ・ 賃貸契約書類のペーパーレス化

問 8. 不動産賃貸業の方へ 現在の最重要課題について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|--------------|-----|
| 1 | テナント企業の倒産 | 1 |
| 2 | 不動産の老朽化 | 15 |
| 3 | 道外企業誘致 | 1 |
| 4 | 新規開業者の支援 | 2 |
| 5 | カーボンニュートラル推進 | 2 |
| 6 | その他※記述 | 1 |

その他の意見

- ・ 建築費の高騰

問 9. 上記を選択した理由

不動産の老朽化

- ・ 建設コスト急騰を背景に建替えから延命化へ経営戦略がシフトしつつある
- ・ 老朽化による建替や空き室の問題
- ・ 開設から50年以上が経過し施設の老朽化が懸念されるものの、調査や工事に多額の費用を要するため。
- ・ テナントの経営状況も無視できないが、不動産の老朽化は物件の魅力の低下にもつながり、かつ最近の人件費や資材の高騰により極めて重要な懸案となっている。

新規開業者の支援

- ・ 飲食店に対する保証金や運転資金などの支援
- ・ 時間貸し駐車場運営、今後不動産仲介業の比率を高めたい

問 6. 不動産売買・仲介業の方へ 昨年比需要の変化について(複数回答可)

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|----------------|-----|
| 1 | 需要が増えている(戸建て) | 4 |
| 2 | 需要が増えている(MS) | 4 |
| 3 | 需要が減少している(戸建て) | 3 |
| 4 | 需要が減少している(MS) | 4 |
| 5 | 特に変化はない | 5 |

問 7. 不動産業界でデジタル化が進展する中で、注力すべき技術は何ですか。

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | スマートロックなどのIoT技術 | 2 |
| 2 | VR/AR内見ツール | 1 |
| 3 | 顧客管理システムの導入 | 1 |
| 4 | AIの活用 | 9 |
| 5 | デジタルサイネージの活用 | 1 |
| 6 | その他※記述 | 1 |

その他の意見

- ・ デジタル化する際の業者乱立に対して一元化できるようにすること
- ・ 投資物件を投資家へ紹介する方法

問 8. 不動産売買・仲介業の方へ 現在の最重要課題について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-------------|-----|
| 1 | 価格高騰による買い控え | 8 |
| 2 | 販売在庫の仕入れ競争 | 2 |
| 3 | 中古物件の活用 | 1 |
| 4 | 空き家の活用 | 3 |
| 5 | その他※記述 | 2 |

問 9. 上記を選択した理由

価格高騰による買い控え

- ・ 価格高騰により、実需層の購入ハードルが上がっている。
- ・ 工事費高騰により、適正な価格での事業化、販売のハードルが上がっている。
- ・ 中古価格の高値硬直化
- ・ 売物件成約までに時間がかかる傾向がある。
- ・ 実需の場合、購入できる層に偏りを感じる

販売在庫の仕入れ競争

- ・ 中古価格の高値硬直化

問6. インテリア工事業の方へ 昨年比需要の変化について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|----------|-----|
| 1 | 需要が増えている | 2 |
| 2 | 需要が減っている | 2 |
| 3 | 特に変化はない | 0 |

問7. インテリア工事業の方へ 昨年比受注価格の変化について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------|-----|
| 1 | 価格は上昇している | 3 |
| 2 | 価格は下降している | 1 |
| 3 | 価格に変更はない | 0 |

問8. インテリア工事業の方へ 現在の最重要課題について

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|------------|-----|
| 1 | 人材・後継者不足 | 3 |
| 2 | 資材高騰分の価格転嫁 | 0 |
| 3 | 顧客認知度の向上 | 0 |
| 4 | 働き方改革への対応 | 1 |
| 5 | その他※記述 | 0 |

問9. 上記を選択した理由

人材・後継者不足

- ・ 職人の高齢者及び後継者、担い手不足は死活問題

問10. 人材採用・活用・定着について当所に求める事（事業含む）は何ですか（複数回答可）

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|--------------------------|-----|
| 1 | セミナーなど 最新情報の提供 | 24 |
| 2 | 合同企業説明会など求職者とのマッチング機会の創出 | 13 |
| 3 | 大学・高校との 交流機会の創出 | 7 |
| 4 | SNSを利用した求職者へのアプローチ | 6 |
| 5 | 企業交流会など 情報交換の場の提供 | 17 |

問11. 貴社における外国人材受け入れにあたって当所に求める事（事業含む）は何ですか。（複数回答可）

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|----------------------|-----|
| 1 | 受入れ・採用に関するノウハウの紹介 | 9 |
| 2 | 仕事や人間関係、生活面での相談窓口の開設 | 4 |
| 3 | 日本のビジネス慣習・マナー研修の開催 | 4 |
| 4 | 受け入れの予定はない | 37 |

問12. デジタル化を進める上で、どのようなサポートがあれば進展すると思いますか。（複数回答可）

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|----------------|-----|
| 1 | 成功事例の紹介 | 26 |
| 2 | 業者とのマッチング機会の創出 | 0 |
| 3 | 専門家派遣 | 9 |
| 4 | 補助金情報の提供 | 23 |
| 5 | その他（記述） | 0 |

その他の意見

- ・ 詳細な利用方法を知りたい

問13. 当初の公式SNSアカウントのいずれかを登録・フォローしていますか。（複数回答可）

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----------|-----|
| 1 | LINE | 6 |
| 2 | Instagram | 0 |
| 3 | Facebook | 3 |
| 4 | YouTube | 1 |
| 5 | 登録していない | 42 |

問14. 当所の事業についてどのように情報を受け取られていますか。(複数回答可)

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|--------------------------------------|-----|
| 1 | 札商メールマガジン(毎週月・木配信) | 24 |
| 2 | 部会メールマガジン(毎週水曜配信) | 19 |
| 3 | ホームページ | 12 |
| 4 | さっぽろ経済 | 23 |
| 5 | 部会ニュース(毎月発行当所ホームページ掲載) | 7 |
| 6 | 各種SNSアカウント(LINE・Instagram・Facebook等) | 1 |
| 7 | FAX | 3 |

問15. 来年度開催される大阪万博の視察会を当所で開催した場合、参加されますか。

| No | 選択肢 | 回答数 |
|----|-----|-----|
| 1 | はい | 14 |
| 2 | いいえ | 34 |

問16. その他ご意見・ご要望・ご提案などご記入ください。
