

既存住宅の流通促進に向けた指針

～「いい住宅をつくり、きちんと手入れして、
長く大切に使う」社会への移行のために～

2018(平成30)年3月



東京都都市整備局

目次

はじめに	1
取組1 既存住宅を安心して売買できる市場の整備	3
→ 主に「宅地建物取引業者」向け	
① 建物状況調査、瑕疵保険、住宅履歴情報の蓄積・活用などを消費者に推奨	3
② 消費者への適切な情報提供や相談対応	4
③ 消費者が安心して既存住宅の売買を行うために必要な知識の向上	6
取組2 良質なストック形成に向けた家づくりの推進	
(1) 良質な住宅の供給	7
→ 主に「建設事業者」向け	
① 長期優良住宅の認定や住宅性能表示などの制度の活用を消費者に推奨	7
② 消費者への適切な情報提供や相談対応	8
③ 良質な住宅を供給するための知識や技術力の向上	9
(2) 計画的な維持管理	10
→ 主に「建設事業者（リフォーム事業者を含む。）」向け	
① 計画的な維持管理を消費者に推奨	10
② 消費者への適切な情報提供や相談対応	11
③ 適切な住宅点検、アフターサービス等を実施するための知識や技術力の向上	12
(3) 適切なリフォーム	13
→ 主に「建設事業者（リフォーム事業者を含む。）」向け	
① 性能向上リフォームを消費者に推奨	13
② 消費者への適切な情報提供や相談対応	14
③ 適切なリフォームを実施するための知識や技術力の向上	15
取組3 事業者間の連携による安心して売買できるための取組	16
→ 既存住宅の流通に関わるすべての事業者向け	
① 事業者間の連携によりワンストップで情報提供や相談対応	16
② 消費者の既存住宅に対するイメージの向上	18
③ 事業者間での情報交換等による知識や技術力の向上	19
参考（用語解説）	20
（本文中に*印の付いた用語を記載。なお*印は、各取組における初出時のみ付与）	

はじめに

都民の豊かな住生活を実現するためには、それぞれのニーズに応じた住宅を安心して選択できるよう、住宅の質の向上を図るとともに、新築住宅、既存住宅を問わず、多様な住宅が市場に供給されることが求められます。

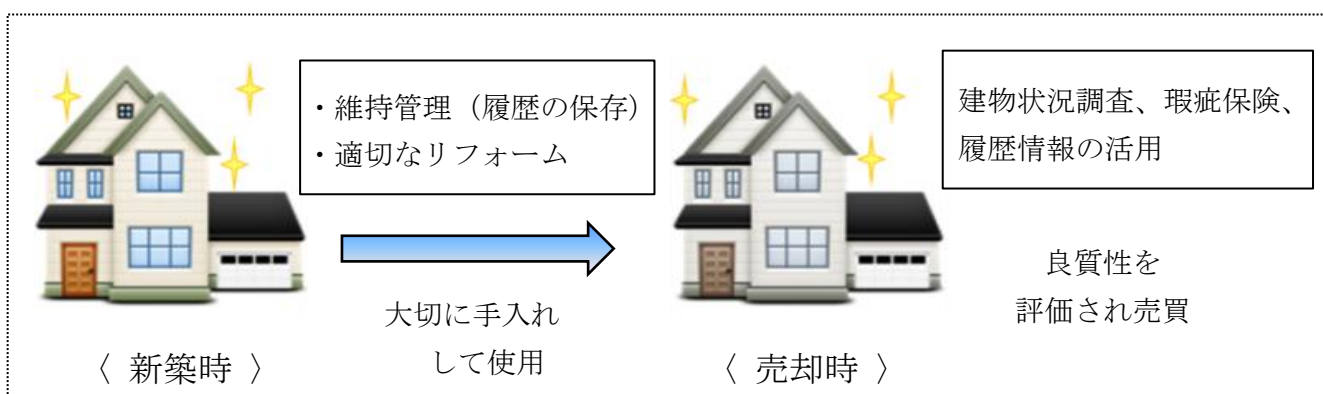
また、空き家の増加による街の衰退防止などの観点からも、既存住宅流通市場の活性化が必要です。

そのため、「住宅をつくってはこわす」社会から、「いい住宅をつくり、きちんと手入れして、長く大切に使う」社会への移行、すなわち、循環型の住宅市場の形成に向けて、住宅ストックの質の向上と流通促進、住宅に係る取引の安全・安心の確保を図るため、以下のとおり、既存住宅の流通促進に関わる事業者に向けた指針を定めます。

⇒ 本指針では、既存住宅の流通促進に向け、以下の2点を達成するために、関係事業者（※）に取り組んでいただきたい内容について記載します。なお、本指針は、「戸建て」の既存住宅の流通促進を主な対象とします。

- 売買時における安全・安心の確保等が図られ、品質の確保された既存住宅の流通が促進される。
- 良質な新築住宅が供給され、計画的な維持管理やリフォーム等がなされた結果、その価値が適切に評価され、良質で魅力的な既存住宅として売買される——という一連の住宅循環の「サイクル」全体に係る市場環境が整備される。

（※）宅地建物取引業者、建設事業者（リフォーム事業者を含む。）、建築士事務所、金融機関、住宅瑕疵担保責任保険法人など、既存住宅の流通に関わる事業者



本指針において、使用する用語の定義は、以下のとおりとする。

既存住宅

住宅の品質確保の促進等に関する法律（平成 11 年法律第 81 号）第 2 条第 2 項に規定する新築住宅（新たに建設された住宅で、まだ人の居住の用に供したことがないもの（建設工事の完了の日から起算して一年を経過したものを除く。））以外の住宅のうち、一戸建ての住宅をいう。

宅地建物取引業者（宅建業者）

宅地建物取引業法（昭和 27 年法律第 176 号）第 2 条第 3 号に規定する宅地建物取引業者をいい、本指針では「宅建業者」と略す。あわせて、「宅地建物取引業法」についても「宅建業法」と略す。

建設事業者

建設業法（昭和 24 年法律第 100 号）第 2 条第 3 項に規定する建設業者など、住宅に係る建設工事（同法第 2 条第 1 項に規定するもの）を行う者（同法の許可を要しない軽微な建設工事のみを請け負うことを営業とする者を含む。）をいう。このうち、住宅リフォーム工事のみを行う者を「リフォーム事業者」という。

建築士事務所

建築士法（昭和 25 年法律第 202 号）第 23 条第 1 項の登録を受けた建築士事務所をいう。

金融機関

銀行、信用金庫、信用組合などのうち、消費者に対し、住宅の購入又はリフォーム等に要する資金の融資を行う者をいう。

住宅瑕疵担保責任保険法人（瑕疵保険法人）

特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（平成 19 年法律第 66 号）第 17 条第 1 項の指定を受けた住宅瑕疵担保責任保険法人をいい、本指針では「瑕疵保険法人」と略す。

消費者

住宅の購入をし、若しくはしようとする者（「買主」と略す。）、住宅の売却をし、若しくはしようとする者（「売主」と略す。）、住宅の建築工事の注文をし、若しくはしようとする者（「建築依頼主」と略す。）、又は住宅リフォーム工事の注文をし、若しくはしようとする者（「リフォームの依頼主」と略す。）であって、個人である者（事業として又は事業のために契約の当事者となる場合におけるものを除く。）をいう。

（なお、本指針では、「消費者」の用語が、上記で定義した内容の一部を指す場合、必要に応じて、補足説明を付けている。例：「消費者（買主や売主）」）

取組 1 既存住宅を安心して売買できる市場の整備

★「取組 1 既存住宅を安心して売買できる市場の整備」は、主に、「宅建業者」のみなさまに取り組んでいただきたい事項です。

① 建物状況調査、瑕疵保険、住宅履歴情報の蓄積・活用などを消費者に推奨

➤ 建物状況調査（インスペクション）*、既存住宅売買瑕疵保険*、住宅履歴情報*の蓄積・活用等について、その概要を消費者（買主や売主）に分かりやすく説明し、品質の確保された既存住宅を安心して取引できるよう意識の向上を図るとともに、これらの取組を積極的に推奨する。

[具体的な取組内容]

ア 消費者に対し、建物状況調査や既存住宅売買瑕疵保険、住宅履歴情報の蓄積・活用等について、パンフレット等を活用するなどして、その概要やメリットを分かりやすく説明し、十分に理解を得た上で、各制度の利用等を積極的に推奨する。

→ 消費者（買主）が抱く既存住宅の品質への不安（建物構造や設備等の不具合など）を解消し、後々のトラブル防止等にも資するよう、都のパンフレット「安心して住宅を売買するために一知って役立つ3つのオススメー」等を活用し、消費者（買主のほか、売主を含む。）に建物状況調査や売買瑕疵保険*、住宅履歴情報等のメリットを分かりやすく伝えることが重要である。

イ 前記アに記載の各制度の利用等に当たっては、関係窓口の紹介等を行うとともに、消費者からの求めに応じ、申込み等に協力するなど、必要な援助を行う。

→ 「建物状況調査」は、改正後の宅建業法（平成 30 年 4 月 1 日施行）において、宅建業者による、調査を実施する者のあっせんや調査結果の説明等に関することが位置付けられた。あっせんの際には、単なる情報提供でなく、調査の実施に向けた具体的なやり取りが行われるよう手配することとするが、調査結果の客観性を確保する観点から、売主及び買主の同意がある場合を除き、自ら媒介を行う既存住宅について、調査の実施主体となることは適当ではない（ただし、取引に直接の利害関係を有しない関連会社等を調査実施者としてあっせんすることは差支えない。）。また、買主側による調査の希望があった際に、売主に対し、できる限り協力するよう説明する必要がある（取組 1-②も参照）。

→ 「既存住宅売買瑕疵保険」は、売主へも積極的に推奨し、保険を付保するための検査を事前実施しておくことが望ましい。なお、個人間売買で、検査事業者が加入するタイプの保険の場合、手続を円滑に進めるため、関係者とのきめ細かな調整が求められる（取組 1-②も参照）。また、売買に合わせてリフォームを行う場合、リフォーム瑕疵保険*や、売買とリフォームの保証がセットになった保険の説明も行うことが必要である（取組 2-(3)-②も参照）。

→ 「住宅履歴情報」は、売主等への確認や調査の上、買主へ履歴情報の有無を提示するとともに、その内容の説明にも努める（取組 1-②も参照）。また、買主に対し、今後の適切な維持管理等のために必要不可欠なものであることを伝え、住宅履歴の適切な保管を推奨する。その際、住宅履歴情報サービス機関*での保管を利用できることも説明する（取組 2-(2)-②も参照）。

② 消費者への適切な情報提供や相談対応

- 既存住宅の品質や性能に対する消費者の不安を解消し、安心して売買できるよう、広告時、物件選定時（商談時）、取引時（契約手続時）、引渡時などの場面において、取引に当たっての大切な事項や物件の詳細情報等の説明を行うなど、幅広く、消費者への適切な情報提供や相談対応を行う。

[具体的な取組内容]

ア 都の「安心して住宅を売買するためのガイドブック（戸建住宅編）」などを活用し、売買全体の流れや、既存住宅を安心して取引するに当たって確認することが大切な事項などについて、消費者に対し、的確に、分かりやすく情報提供する。

→ 上記「ガイドブック」の「既存戸建住宅売買チェックリスト」の活用等が考えられる。

イ 建物状況調査、既存住宅売買瑕疵保険、住宅履歴情報等のほか、リフォームや融資なども含め、既存住宅売買に関すること全般について、消費者に対し、1か所で一定の相談対応などを行えるような取組に努める。

→ 宅建業者は、消費者の安心や利便に資するよう、他の関係事業者とも連携しながら、可能な限り、ワンストップで消費者に対応することが求められる（取組3-①も参照）。

→ 宅建業者は、既存住宅の売買に当たり、建物状況調査、売買瑕疵保険、住宅履歴情報の蓄積・活用等を推奨する際、消費者の安心を得られるよう、他の関係事業者とも適宜連携し、必要に応じ、共同で制度の説明や申込みの対応等を行うことが望ましい（取組3-①も参照）。

[参考] 宅建業者の連携先の例

- ・建物状況調査 建築士事務所、建設・リフォーム事業者（売買時に合わせて行うリフォームへの対応等）
- ・売買瑕疵保険 瑕疵保険法人、建築士事務所（瑕疵保険の検査事業者として）
- ・住宅履歴情報 建設・リフォーム事業者、住宅履歴情報サービス機関

→ リフォームの実施や融資の利用等においても、建設事業者や金融機関等との連携など、上記と同様の取組が求められる。なお、住宅売買に合わせリフォームを行う場合は、資金計画の作成、融資や瑕疵保険の付保（検査等）に係る手続の時期など、十分に調整する必要がある。また、引渡時に建設事業者等と連携し、住宅の維持管理に関する説明を行うことも望ましい。

ウ 物件の広告等に当たっては、長期優良住宅の認定や住宅性能評価書の交付の有無などの建物の性能に関すること、また、建物状況調査の実施の有無や既存住宅売買瑕疵保険等の加入状況、維持管理の履歴、現況写真等を明示するよう努める。

→ 国制度の安心R住宅*の標章を使用する物件の広告販売時に提供が求められる一定の情報について、安心R住宅以外の物件でも、同等の情報を提供するのが望ましい（後述「エ」も参照）。

[参考] 安心R住宅の広告販売時に表示する情報（広告スペースの都合により、一部省略可）

- ・建築時の情報、維持保全の状況に係る情報、保険又は保証に係る情報、省エネルギーに係る情報に関する書類の保存状況
- ・外装、主たる内装、水回りの現況の画像等

エ 売主から、耐震性、構造上の不具合・雨漏り、水回りや内装等の現況、新築時からこれまでの維持管理の履歴等に関する情報を収集し、広告時や物件選定時（商談時）に、その有無を提示するとともに、買主の求めに応じて、関係書類等の情報開示や説明を行うよう努める。

→ 安心R住宅の標章を使用する物件において、買主への交付が必要な書面（いわゆる「安心R住宅調査報告書」の写し）について、安心R住宅以外の物件においても、その内容と同等の情報を売主等から収集の上、買主へ書面等を用いて説明し、買主の求めに応じ、可能な限り、情報内容の開示や説明を行うことが望ましい。

〔参考〕「安心R住宅調査報告書」の記載事項

- ・耐震性（を有すること）、売買瑕疵保険の検査基準への適合（があること）
- ・住宅リフォーム工事の実施状況
- ・建築時の情報、維持保全の状況に係る情報、保険又は保証に係る情報、省エネルギーに係る情報等について、「有」「無」「不明」を示したもの

→ 安心R住宅以外の物件では、広告時や物件選定時には、耐震性と売買瑕疵保険の検査基準への適合までは求められないが、その際は、買主の居住までに、耐震改修や構造の不具合等の是正が行われるよう誘導し、買主等の意向も踏まえながら、必要な調整等を行うことが望ましい（なお、建物状況調査実施の有無と調査結果の概要、耐震性に係る書類（昭和56年5月以前に新築したものに限り。）等の保存状況、耐震診断実施の有無と診断結果の内容に関する説明は、宅建業法上の重要説明事項である（一部は、平成30年4月1日からの改正法）。）。

→ 買主への説明に当たっては、内容の専門性や買主の求め等に応じ、宅建業者と他の関係事業者が協力して行うことが望ましい（取組3-①も参照）。

→ なお、改正後の宅建業法（平成30年4月1日施行）において、重要事項説明の際に求められる建物状況調査結果の概要の説明に当たっては、調査報告書の説明や報告書の写しの交付等も行うことが望ましい。また、宅建業法上の調査は、構造上の不具合と雨漏りのみが対象であるが、より幅広く現状の劣化事象等を把握するために、給排水管等も含めた詳細な調査の実施を推奨することも望まれる（その際、宅建業者と建築士事務所等が連携協力することが望ましい）。

オ 宅建業者は、既存住宅売買時における建物の価値評価に当たって、個々の建物の状態に応じた適切な評価に努める。また、金融機関においては、良質な既存住宅に適切な担保価値を設定し、各消費者に合ったローン商品を提供するよう努める。

→ 現在の住宅市場においては、既存戸建住宅の建物評価に当たり、築20～25年程度で市場価値がゼロとなる慣行が存在するが、国の「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」（平成26年3月）も踏まえ、宅建業者には、既存住宅売買時に、住宅の性能や維持管理状況など個々の住宅の状態に応じた適切な評価を行うことや、それを市場に広めていく取組が求められる。

→ 金融機関においても、上記の趣旨を踏まえ、良質な既存住宅への適切な担保価値を設定した融資を行うこと等が求められる。また、性能向上を行った既存住宅への融資の優遇策（金利優遇等）の実施など、既存住宅の流通促進に資する新たな商品開発等に取り組むことが望まれる。

→ 宅建業者は、金融機関とも連携して、買主に対し、既存住宅購入とリフォームの一体型ローン（（独法）住宅金融支援機構のフラット35（リフォーム一体型、リノベ）*や、一部民間金融機関が実施している同様の住宅ローン）など、個々の住宅や消費者の状況に応じた様々な融資を紹介することが望ましい。

③ 消費者が安心して既存住宅の売買を行うために必要な知識の向上

- 消費者が安心して既存住宅を売買できるよう、継続的に、宅地建物取引業に関連する様々な制度等に係る幅広い情報の積極的な把握に努める。

[具体的な取組内容]

ア 宅地建物取引士*など従業員等に、宅地建物取引業に関連する業務の講習会等を積極的に受講させるなどして、建物状況調査、既存住宅売買瑕疵保険、住宅履歴情報なども含めた、既存住宅の売買に関する幅広い知識等の習得に努める。

- 宅地建物取引士証の更新時における法定講習のほかにも、例えば、最新の不動産流通動向等に係る民間のセミナー、講習会の受講などが考えられる。
- そのほか、日頃より、業界団体や業界紙、業界誌等から、最新の知識や技術、国・都などの各種制度・補助金等の情報収集に努めることが大切である。

イ 事業者同士で、知識の向上等を図るための勉強会等を開催する。

- 取組3-③も参照
- 事業者同士の勉強会等で得られた最新情報等については、その参加者が確実に事業者内の他者に還元し、きちんと共有していくようにすることが重要である。
- 事業者（同士）の自己啓発にあたっては、不動産や建設等の事業者団体が会員等の自己啓発のための機会（講習会、研修会や見学会の実施等）を数多く設けるような取組も重要である。また、事業者は、こうした取組を積極的に活用して、自己研さんや事業者同士の情報交換の促進に努めることも有効である。
- 宅地建物取引士は、既存住宅流通の中心的な役割を担う必要があることから、建築実務的な内容も含めて、幅広く知識等の向上を図るための自己啓発が求められる。例えば、物件の現地調査の際に建物の劣化事象等を適切に把握できるよう、日頃から、建物状況調査の検査に同行し見識を深めるなどの取組も考えられる。

取組2 良質なストック形成に向けた家づくりの推進

(1) 良質な住宅の供給

★「取組2－(1) 良質な住宅の供給」は、主に、「建設事業者」のみならず（※）に取り組んでいただきたい事項です。（※分譲住宅の売買を仲介又は代理する「宅建業者」を含みます。）

① 長期優良住宅の認定や住宅性能表示などの制度の活用を消費者に推奨

➤ 長期優良住宅認定制度*や住宅性能表示制度*など良質な住宅に係る制度について、その概要を消費者（建築依頼主）に分かりやすく説明し、住宅の品質や性能に関する消費者の意識向上を図るとともに、良質な住宅の建築を積極的に推奨する。（分譲住宅においては、自ら、これらの制度を積極的に活用し、良質な住宅の供給に努める。）

[具体的な取組内容]

ア 消費者に対し、長期優良住宅認定制度や住宅性能表示制度等のパンフレットを活用するなどして、制度の概要やメリットを分かりやすく説明し、十分に理解を得た上で、制度の利用を積極的に推奨する。

→ 住宅の建築に当たっては、事業者は原則として、長期優良住宅の認定を受けるよう取り組むものとする（あわせて、住宅性能評価書（設計・建設）も取得することが望ましい）。なお、敷地条件等により認定要件を満たすことが困難な場合には、長期優良住宅と同等の性能を確保した上で、住宅性能評価書の取得で対応するものとする。

→ 制度利用の推奨に当たっては、住宅の性能を高くすることによる直接的なメリットのほか、各種税制上の特例（税制優遇）や融資に係る金利等の優遇などのメリットについても丁寧に説明する。

イ 特に、耐震性や耐久性、省エネルギー性について、消費者の意識向上に向けた丁寧な説明を行い、これらの性能が高い住宅の供給に努める。

→ 耐震性、耐久性（劣化の軽減、維持管理・更新への配慮）、省エネルギー性については、いずれも住宅性能表示制度の必須項目であり、より高い等級の評価を受けられるようにする。

→ 省エネルギー性については、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）*とすることや低炭素住宅*の認定を受けることのほか、BELS（建築物省エネルギー性能表示制度）*やCASBEE（建築環境総合性能評価システム）*などの認証制度等の活用も検討することが望ましい。

※ 分譲住宅を建築する場合においても、長期優良住宅認定制度や住宅性能表示制度等の意義を踏まえ、自らこれらの制度を積極的に活用し、良質な住宅の供給に努める。

② 消費者への適切な情報提供や相談対応

- 消費者（建築依頼主）がニーズに応じた良質な住まいを安心して建築できるよう、はじめの相談から、契約、工事、引渡しに至るまで、消費者が家づくりに取り組む際の様々な場面において、適切な情報提供や相談対応を行う。
（分譲住宅においては、販売時から引渡しに至るまで、適切な情報提供等に努める。）

【具体的な取組内容】

ア 都の「安心して住める家づくりのためのガイドブック」などを活用し、はじめの相談時から、プラン・見積り等の提案時、工事請負契約時、施工時、竣工・引渡しにわたって、消費者に対し、的確に、分かりやすく情報提供を行う。

- 事業者は、消費者との間に、住宅に関する知識の大幅な格差があることを念頭に置き、はじめの相談から引渡し（引渡後の維持管理も含む。）に至るまで、様々な場面において、適切な情報提供等を行っていく必要がある。
- 情報提供に当たっては、消費者に分かりやすいよう、また、消費者とのトラブル回避のためにも、原則として、書面を用いた説明や打合せを実施するとともに、打合せ記録を作成する（上記ガイドブックの参考資料③（打合せシート）も参照）。
- 契約に際しては、新築住宅の瑕疵担保責任に関する特例*（住宅の基本構造部分に係る10年間の瑕疵担保責任の義務）についても、十分に説明する必要がある。そのほか、住宅の引渡し（引渡後の維持管理も含む。）の際における情報提供等については、取組2-(2)-②も参照。

イ 住宅の提案の際には、特に、住宅の性能など良質な住宅に関する内容について、消費者にも分かりやすい図面や仕様等の関係書類を作成し、丁寧に説明する。

- 上記ガイドブックに掲載されている情報シート例（参考資料①）を参考にすること等も有効である。

ウ 住宅の選択や家づくりの際の消費者の疑問、不安、問合せ等に対し、迅速、的確、かつ、誠実に対応する。

- 消費者からの信頼を得られるよう、日頃から消費者の家づくりに関する不安を解消し、疑問や問合せにも丁寧に答えていくことが重要である。

エ 消費者が適切な家づくりを行えるよう、建設資金の円滑な調達に協力する。

- 消費者の希望も踏まえ、必要な融資が受けられるよう、金融機関の紹介等を行うよう努める。

※ 分譲住宅を販売（売買の仲介、代理を含む。）する場合においても、販売活動時から契約、引渡しに至るまで、消費者（買主）への適切な情報提供や相談対応を行うよう努める。

③ 良質な住宅を供給するための知識や技術力の向上

➤ 耐震性や耐久性、省エネルギー性等に優れ、長期にわたって使用可能な良質な住宅を供給できるよう、継続的に、知識・技術力の向上や技術者の育成に努める。

[具体的な取組内容]

ア 従業員等に、長期優良住宅認定制度や住宅性能表示制度など良質な住宅の供給に係る制度や住宅建築に関する様々な技術など、良質な住宅の供給に関する講習会等を積極的に受講させる。

→ 例えば、長期優良住宅に関する技術講習会（（一社）住宅性能評価・表示協会が法改正時等に実施）や住宅性能評価の評価員講習会、また、東京都地域住宅生産者協議会の実施する講習の受講などが考えられる。

→ そのほか、日頃より、業界団体や業界紙、業界誌等から、最新の知識や技術、国・都などの各種制度・補助金等の情報収集に努めることが大切である（再掲）。

イ 事業者同士で、知識や技術力の向上等を図るための勉強会等を開催する。

→ 取組3-③も参照。

→ 事業者同士の勉強会等で得られた最新情報等については、その参加者が確実に事業者内の他者に還元し、きちんと共有していくようにすることが重要である（再掲）。

→ 事業者（同士）の自己啓発に当たっては、不動産や建設等の事業者団体が会員等の自己啓発のための機会（講習会、研修会や見学会の実施等）を数多く設けるような取組も重要である。また、事業者は、こうした取組を積極的に活用して、自己研さんや事業者同士の情報交換の促進に努めることも有効である（再掲）。

ウ 事業者内においても、ベテラン技術者の有する技術を確実に若い世代に継承していきけるよう、日々の業務の中で取り組む。

→ 日常業務の実践の中で、着実に技術の継承が図られていく取組が必要である。

→ 例えば、大工職人については、今後のスキルアップも含め、建築士や建築大工技能士など、職務に役立つ資格の取得を目指すことも、一つの取組として考えられる。

(2) 計画的な維持管理

★「取組2－(2) 計画的な維持管理」は、主に、「建設事業者（リフォーム事業者を含む。）」のみなさまに取り組んでいただきたい事項です。

① 計画的な維持管理を消費者に推奨

➤ 住宅の計画的な維持管理について、その概要（点検、手入れ、更新、取替えの時期や内容等）を消費者（建築やリフォームの依頼主）に分かりやすく説明し、住宅の品質や性能を維持する取組に関する消費者の意識向上を図るとともに、これらの取組を積極的に推奨する。

[具体的な取組内容]

ア 消費者に対し、住宅の新築時やリフォーム時、既存住宅の売買時などにおいて、維持管理の方法や必要性、メリットを分かりやすく説明し、十分に理解を得た上で、これらの取組を積極的に推奨する。

→ 長期優良住宅の維持管理に係る国のパンフレット「長く住み続けられる住宅のために」や（独法）住宅金融支援機構の「マイホーム維持管理ガイドライン」等を活用しながら、維持管理の必要性を分かりやすく説明し、その取組を推奨することが必要である。

→ アフターサービスを含め、住宅の維持管理に関することについては、引渡時のほか、契約時においても、その概要を説明しておく必要がある。また、アフターサービスについては、無償アフターサービスのほか、消費者の希望に応じて有償アフターサービスのプラン提示も行うなど、内容の充実に努める。

→ 本事項は、建設事業者（リフォーム事業者を含む。）が中心となる取組内容であるが、既存住宅の売買物件においては、宅建業者も消費者への説明等に取り組むことが望まれる。

イ 消費者への維持管理の説明に当たっては、個々の住宅の仕様に合った維持管理計画を提示し、点検部位と主な点検項目、点検の周期、手入れ、更新・取替えの時期、内容などについて、具体的に分かりやすく説明するように努める。

→ 木造、軽量鉄骨造などの構造や、外壁、屋根の仕様など、個々の住宅に適した維持管理計画を作成し、消費者へ提示することが必要である。

→ 長期優良住宅では、構造耐力上主要な部分や雨水の浸入を防止する部分、給排水管について、期間を30年以上とする維持保全計画が必要とされるが、それ以外の部位等も含めた住宅全体の総合的なメンテナンス計画を作成することが必要である。

→ いつ、何をしたら、どのくらいの費用がかかるのかなど、今後のメンテナンスに要する費用等についても、その概要を分かりやすく説明しておくことが求められる。

② 消費者への適切な情報提供や相談対応

- 消費者が計画的な維持管理を安心して行うことができるよう、消費者への住宅の引渡時のほか、居住後の適切な時期（点検時、アフターサービス実施時等）において、住宅の維持管理（関係書類の引渡しや住宅履歴情報*の蓄積・活用なども含む。）に関する適切な情報提供や相談対応を行う。

[具体的な取組内容]

ア 住宅の引渡しの際には、都の「安心して住める家づくりのためのガイドブック」などを活用しながら、図面等の関係書類を確実に消費者に引き渡すとともに、定期点検の実施や住宅履歴を備えることの重要性等について、的確に、分かりやすく情報提供を行う。

- 住宅履歴情報は、入居後の適切な修繕やリフォームのためだけではなく、住宅の売却の際にも必要なものであることを消費者に対して十分に説明し、住宅の引渡し時には、住宅履歴シートの作成や引渡書類チェックシートの活用などにより、関係図書等の書類の引渡しを確実に行う。また、アフターサービス（点検、保証）の内容、費用、連絡方法についての説明を行うことも必要である（上記ガイドブックのポイント⑮、⑯、⑰も参照）。

イ 適切にアフターサービスを実施するとともに、その際の関係書類の引渡し及び整理・保管方法の説明を丁寧に行う。

- 契約時に提示した点検スケジュールに基づいて、点検を確実に実施するとともに、点検時には、引渡し時と同様、関係書類の引渡しや保管等に係る説明を行う（上記ガイドブックのポイント⑱、⑲も参照）。
- 住宅履歴情報の蓄積・活用に当たっては、消費者の利便性が向上し、長期間にわたり確実に履歴情報の保管、活用等ができるよう、必要に応じて、住宅履歴情報サービス機関*についての情報提供を行う（取組1-①も参照）。

ウ アフターサービスを確実に実施することで、消費者との良好な関係を維持し、今後のリフォーム等に関する事なども含め、消費者が相談しやすい対応を心掛ける。

- 事業者として、住宅の引渡後も、定期的な点検などを通じ、消費者と良好な関係を保ち、住まいに関する相談（日常の維持管理のほか、リフォーム等に関する相談など）に幅広く対応していくことが望ましい。
- リフォームの際には、消費者とも相談の上、建物の劣化事象等に応じた適切なリフォームや、より良い住まいに向けた性能向上リフォームを実施することが望まれる（取組2-(3)-①、2-(3)-②を参照）。

③ 適切な住宅点検、アフターサービス等を実施するための知識や技術力の向上

- 住宅の劣化事象の有無やその範囲、不具合の原因を総合的に判断し、計画的に維持管理できるよう、継続的に、知識・技術力の向上や技術者の育成に努める。

[具体的な取組内容]

ア 従業員等に、既存住宅状況調査技術者講習実施機関の行う「既存住宅状況調査技術者講習」（受講対象者は建築士）など、住宅点検等に役立つ講習会等を積極的に受講させる。

- 例えば、住宅点検等に係る知識の習得のため、民間の任意の資格（例えば、(NPO)日本ホームインスペクターズ協会の公認ホームインスペクター（住宅診断士）など）の取得を促すことも有効である。
- そのほか、日頃より、業界団体や業界紙、業界誌等から、最新の知識や技術、国・都などの各種制度・補助金等の情報収集に努めることが大切である（再掲）。

イ 事業者同士で、知識や技術力の向上等を図るための勉強会等を開催する。

- 取組3-③も参照
- 事業者同士の勉強会等で得られた最新情報等については、その参加者が確実に事業者内の他者に還元し、きちんと共有していくようにすることが重要である（再掲）。
- 取組の例として、住宅点検の技術力向上のため、建物状況調査（インスペクション）*に同行するなど、実践的な自己啓発を図るようなことも考えられる。
- 事業者（同士）の自己啓発に当たっては、不動産や建設等の事業者団体が会員等の自己啓発のための機会（講習会、研修会や見学会の実施等）を数多く設けるような取組も重要である。また、事業者は、こうした取組を積極的に活用して、自己研さんや事業者同士の情報交換の促進に努めることも有効である（再掲）。

ウ 事業者内においても、ベテラン技術者の有する技術を確実に若い世代に継承していきけるよう、日々の業務の中で取り組むとともに、住宅点検、アフターサービス等の必要性、重要性を意識啓発する。

- 日常業務の実践の中で、着実に技術の継承が図られていく取組が必要である（再掲）。
- 住宅を長期にわたり良好な状態で使用できるよう、適切な維持管理を行うことは重要な取組であり、アフターサービスにかかる人員の確保とその意識啓発、スキルアップに日々努める。

(3) 適切なリフォーム

★「取組2-(3) 適切なリフォーム」は、主に、「建設事業者（リフォーム事業者を含む。）」のみなさまに取り組んでいただきたい事項です。

① 性能向上リフォームを消費者に推奨

➤ 耐震性や耐久性、省エネルギー性など住宅性能を向上させるリフォームについて、その概要を消費者（リフォームの依頼主）に分かりやすく説明し、性能向上リフォームに関する消費者の意識向上を図るとともに、これらのリフォームを積極的に推奨する。

[具体的な取組内容]

ア 消費者に対し、耐震性、耐久性（劣化の軽減や維持管理・更新への配慮）、省エネルギー性、バリアフリー性など、住宅性能を向上させるリフォームの概要やメリットについて説明し理解を得た上で、性能向上リフォームを積極的に推奨する。

- 「住宅の省エネリフォームガイドブック」「性能向上リフォームガイドブック（（一社）住宅リフォーム推進協議会）」などを活用し、住宅性能の向上によるメリットを説明するとともに、各種税制上の特例（税制優遇）や融資に係る金利等の優遇などについても、丁寧に説明する。
- 住宅の定期点検などアフターサービスの機会も活用し、性能向上リフォームを積極的に推奨することが求められる（取組2-(2)-②も参照）。
- 特に、既存住宅売買時は、性能向上リフォームを実施するよい機会でもあり、「汚い」イメージの払しょくや設備等の不具合解消などのために行うリフォームに加え、性能向上リフォームを実施することで、より長くより快適に、より安心して住み続けられることを十分に情報提供し、普及促進に努める。
- 旧耐震基準*で建築された住宅は、耐震診断を行い、耐震性が不十分であった場合、新耐震基準*による耐震性が最低限確保されるよう、耐震改修の実施などに向け、消費者への必要な情報提供等を行う。

② 消費者への適切な情報提供や相談対応

- 消費者が安心して適切なリフォームを実施できるよう、リフォームを行う際の様々な場面において、リフォーム（インスペクション*やリフォーム瑕疵保険*の利用、円滑な資金調達等を含む。）に関する適切な情報提供や相談対応を行う。

【具体的な取組内容】

- ア 都の「住宅リフォーム事業者行動基準（リフォーム10）」の記載事項を順守するとともに、都の「安心して住める家づくりのためのガイドブック」などを活用し、消費者が安心してリフォームに取り組めるよう、的確に分かりやすく情報提供等を行う。
- 上記「リフォーム10」「ガイドブック」（後者はリフォームにも準用可能）等を活用するなどして、十分な情報提供や相談対応を行うとともに、消費者の多種多様なニーズに適切かつ柔軟に対応するため、消費者と丁寧なコミュニケーションを図っていくことが求められる。
 - なお、消費者がリフォーム事業者を選択する際の判断材料の一つとなるよう、国の制度に基づき登録を受けている住宅リフォーム事業者団体へ加入することも望ましい。
- イ 建物の劣化事象等に応じた適切なリフォームを実施するため、必要に応じ、インスペクションを勧め、調査の実施について協力する。
- 建物の経過年数等も踏まえ必要に応じインスペクションを行い、建物の劣化事象等を把握することで、適切なリフォームにつなげることができる。また、性能向上インスペクション（性能向上リフォーム前後に実施し、住宅性能を把握するもの）の活用を検討することも望ましい。
- ウ 消費者に対し、リフォーム瑕疵保険の内容を具体的に説明し、その利用を勧めるとともに、保険利用の意向がある場合には、事業者として積極的に協力する。
- リフォーム瑕疵保険は検査と保証がセットになっており、消費者にとっては第三者の目による検査が受けられること、倒産時の補償があること等のメリットがあることを伝える。また、保険の付保には、事業者の登録と保険加入が必要なので、積極的に協力する必要がある。
- エ 消費者が適切なリフォームを行えるよう、リフォーム資金の円滑な調達に協力する。
- 消費者の希望も踏まえ、必要な融資が受けられるよう、金融機関の紹介等を行うよう努める。なお、既存住宅の購入と合わせてリフォームを行う場合、一体型のローン（例えば、（独法）住宅金融支援機構のフラット35（リフォーム一体型、リノベ）*）など様々な融資の紹介も求められる。
- オ リフォーム後においても、必要なアフターフォロー体制をとり、消費者からの相談に丁寧に対応するよう心がける。
- 事業者として、リフォーム後も、消費者への丁寧な相談対応、適切なアフターサービスの実施などに取り組んでいくことが求められる。

③ 適切なリフォームを実施するための知識や技術力の向上

- 耐震性や耐久性、省エネルギー性等に優れ、長期間安心して使用可能となるようなリフォームを実施できるよう、継続的に、知識・技術力の向上や技術者の育成に努める。

[具体的な取組内容]

ア 従業員等に、耐震性や耐久性、省エネルギー性等の向上を図るための性能向上リフォームに関する講習会等を積極的に受講させる。

- 例えば、(一社)住宅リフォーム推進協議会の長寿命化リフォームセミナーや東京都木造住宅生産体制推進協議会の住宅省エネルギー技術講習会、東京都地域住宅生産者協議会の実施する講習の受講などが考えられる。
- そのほか、日頃より、業界団体や業界紙、業界誌等から、最新の知識や技術、国・都などの各種制度・補助金等の情報収集に努めることが大切である(再掲)。

イ 事業者同士で、知識や技術力の向上等を図るための勉強会等を開催する。

- 取組3-③も参照
- 事業者同士の勉強会等で得られた最新情報等については、その参加者が確実に事業者内の他者に還元し、きちんと共有していくようにすることが重要である(再掲)。
- 事業者(同士)の自己啓発に当たっては、不動産や建設等の事業者団体が会員等の自己啓発のための機会(講習会、研修会や見学会の実施等)を数多く設けるような取組も重要である。また、事業者は、こうした取組を積極的に活用して、自己研さんや事業者同士の情報交換の促進に努めることも有効である(再掲)。

ウ 事業者内においても、ベテラン技術者の有する技術を確実に若い世代に継承していけるよう、日々の業務の中で取り組む。

- 日常業務の実践の中で、着実に技術の継承が図られていく取組が必要である(再掲)。
- 長期にわたり快適に住み続けることができるよう、住宅の耐震性や耐久性、省エネルギー性などを高めることは重要であり、性能向上リフォームに係る意識啓発やスキルアップに努める。

取組3 事業者間の連携による安心して売買できるための取組

★「取組3 事業者間の連携による安心して売買できるための取組」は、既存住宅の流通に関わるすべての事業者のみなさまに取り組んでいただきたい事項です。

① 事業者間の連携によりワンストップで情報提供や相談対応

➤ 既存住宅の売買に当たって、宅建業者や建設事業者（リフォーム事業者を含む。）など関係する事業者間で連携すること等により、消費者に対し、1か所において、一定の情報提供や相談対応などを行うとともに、必要に応じ、適切に関連サービス等につなげるワンストップ対応の窓口を設置するよう努める。

【具体的な取組内容】

ア 消費者が安心して円滑に売買を行えるよう、既存住宅の流通に関わる宅地建物取引業者、建設事業者（リフォーム事業者を含む。）、建築士事務所、金融機関、瑕疵保険法人等で連携して、消費者へのワンストップ対応の窓口を設置するよう努める。

→ ワンストップ対応に係る連携については、上記の関係事業者（売買の仲介、建物状況調査（インスペクション）*、リフォーム、融資等）による一種の事業者グループや業務上の相互協力関係等により、消費者が安全に安心して取引でき、多様なニーズに迅速・的確に応えられるようなワンストップ対応の体制を構築することが望ましい（ただし、後述「エ」に留意）。

イ ワンストップ対応の窓口では、消費者が必要とする様々な情報（売買全般の流れや取引に当たっての大切な事項（建物状況調査（インスペクション）や既存住宅売買瑕疵保険*等）、物件の詳細情報、リフォーム、融資に関する事など）を提供するほか、一定の相談対応や関連サービスへの取次ぎ・調整などを、他の関係事業者とも協力しながら行う。

→ 一義的には、ワンストップ対応の窓口で、まず売買に係る全般的な情報提供や相談対応を行うものとするが、必要に応じ、事業者間連携を構築した他の関係事業者とも協力しながら、消費者へ適切な説明等の対応を行う。例えば、建物状況調査実施済の住宅について、その調査結果に関する説明を、宅地建物取引士*と建築士が共同で行うことなどが考えられる。

→ ワンストップ対応の窓口に求められる取組内容として、少なくとも、不動産売買等に関する全体の流れや各種関連情報の概要説明、関係窓口の紹介等を行うものとするが、それに加え、詳細な資金計画作成や課題解決方策の具体的な提案など、消費者のニーズに対応したきめ細かな相談対応や、各種制度の利用等に係る具体的な調整業務等も行うことが望まれる。

→ 情報提供等に当たっては、消費者が説明内容を理解しやすくなるよう、例えば、関係する事業者が共同で統一様式の資料等を作成し、説明に使用するような取組も望ましい。

＜ワンストップ対応の窓口で実施する取組内容の例＞

- a 既存住宅売買に当たっての取組
 - (a) 既存住宅売買全体の概要に係る分かりやすい説明
(例えば、売買全体の流れ（リフォームの実施等を含む。）、売買時に必要な手続や一般的な留意事項・優遇措置（税制優遇等）など)
 - (b) 安心して売買できる仕組みの具体的な説明や関係事業者（窓口）の紹介、取次ぎ、利用の調整など
(例えば、建物状況調査や既存住宅売買瑕疵保険の利用に関することなど)
 - (c) リフォームの実施に係る具体的な説明や事業者の紹介、取次ぎ、実施の調整など
 - (d) 融資（住宅購入・リフォーム費用）に係る具体的な説明や金融機関の紹介、取次ぎ、事前審査・申込みの調整など
 - (e) 消費者の個別状況やニーズを踏まえた、詳細な資金計画の提示や、具体的な課題解決方策の提案など
 - (f) 上記の取組に関し、必要に応じ、連携した事業者が共同で、消費者への説明を実施することなど
- b 既存住宅流通促進のための消費者への意識啓発
既存住宅の魅力やメリット、安心して売買できる仕組みなどについて、多様な媒体・活動等を通じた発信により、幅広く周知することなど

[事業者間連携の具体例]

- ・建物状況調査 …… 宅建業者、建築士事務所、建設・リフォーム事業者（売買時に合わせて行うリフォームへの対応）
- ・売買瑕疵保険 …… 宅建業者、瑕疵保険法人、建築士事務所（売買瑕疵保険の検査事業者として）
- ・住宅履歴情報 …… 宅建業者、建設・リフォーム事業者、住宅履歴情報サービス機関*
- ・リフォーム …… 宅建業者、建設・リフォーム事業者、建築士事務所
- ・融資 …… 宅建業者、金融機関

ウ 住宅の引渡し等の後においても、消費者からの相談に事業者間で連携して対応できる体制をとるよう努める。

→ 住宅の引渡し後は、住宅の点検など維持管理等の観点から、建設・リフォーム事業者が消費者の窓口となることが多いと考えられるが、引渡し後の住まい方（状況の変化に応じて、新たに住み替えを検討する等）などに関する消費者の様々な疑問や質問にも幅広く対応できるよう、引き続き、事業者間連携により対応する体制を整えておくことが望ましい（後述「エ」に留意）。

エ ワンストップ対応の窓口の取組に当たっては、消費者の意向等に反し、ワンストップ対応のグループ内での囲い込みを行わないよう、消費者の利益に十分に配慮する。

→ 例えば、建物状況調査やリフォーム、融資などに係る関係窓口の紹介等に当たっては、消費者の希望があれば、複数の紹介先（ワンストップ対応グループ外の事業者等も含む。）を提示するなど、消費者の利益に十分に配慮することが肝要である。

② 消費者の既存住宅に対するイメージの向上

- 消費者のライフスタイルやライフステージの変化等に応じ、既存住宅が住宅購入に当たっての一般的な選択肢の一つとなるよう、既存住宅への関心を高め、安心して購入できるための様々な情報を提供するなど、関係する事業者間で連携等しながら、消費者の既存住宅に対するイメージの向上に努める。

[具体的な取組内容]

ア 都の「既存戸建住宅 購入ガイド～新築にとらわれない住まい選び～」などを活用しながら、消費者が、住宅取得に当たっての選択肢の一つとして既存住宅に関心を持ち、既存住宅に抱く負のイメージが払しょくされるような取組を適切に行う。

→ 主に、住宅購入に当たって既存住宅を視野に入れていない、若しくは興味が薄い消費者に対して、既存住宅だからこそその魅力、可能性等をしっかり説明し、合わせて、消費者の不安を解消するための仕組みや優遇措置等を説明するなど、既存住宅に関心を持つようなイメージ向上のための取組を行うことが求められる。

→ 既存住宅を購入する理由や興味を持つきっかけを念頭に置きながら、消費者のライフスタイルやライフステージの変化に対応した住まい方を含めた情報発信を行う必要がある。

イ 既存住宅のイメージ向上に向けた取組に当たっては、関係する事業者間で連携等しながら、小冊子（リーフレット等を含む。）、インターネット（携帯端末での利用を含む。）、各種イベントや公開セミナーなど多様な媒体を活用し、消費者へ広く情報提供を行うよう努める。

→ 情報提供の媒体としては、事業者が単独又は共同で作成する小冊子やリーフレット、パンフレットなどの紙媒体の活用のほか、インターネットの積極的な活用、また、事業者が単独又は共同で行う消費者等向けのイベントやセミナー、勉強会の開催等が考えられる。

→ インターネットでの情報提供については、既存住宅にも関心を持ってもらえるような画面構成とするほか、見やすく分かりやすいウェブサイトの作成を心掛けるとともに、パソコンだけでなく、スマートフォンやタブレット端末等の携帯端末での閲覧も想定した作りとするなどの工夫が必要である。

③ 事業者間での情報交換等による知識や技術力の向上

- 消費者にとって分かりやすい情報提供や相談対応を行うために、事業者間で連携し、必要な情報交換を行うなど、継続的に、幅広く知識や技術力の向上に努める。

[具体的な取組内容]

ア 事業者同士の勉強会の開催や情報交換の場の設置等により、知識の幅広い蓄積や技術力・相談対応力の向上を図るなど、自己啓発等に積極的に努める。

→ 取組1-③、2-(1)-③、2-(2)-③、2-(3)-③も参照

→ 消費者への適切な対応を行うために、同業種の事業者同士で、情報交換などにより知識や技術力の向上に努める。また、異業種の事業者同士でも、お互いの専門分野に関する一定の知識や情報を把握しておくことが、円滑な消費者対応等の観点から重要であることから、幅広く情報収集等を行うよう努める。

→ 事業者同士の勉強会等で得られた最新情報等については、その参加者が確実に事業者内の他者に還元し、きちんと共有していくようにすることが重要である（再掲）。

→ 事業者（同士）の自己啓発に当たっては、不動産や建設等の事業者団体が会員等の自己啓発のための機会（講習会、研修会や見学会の実施等）を数多く設けるような取組も重要である。また、事業者は、こうした取組を積極的に活用して、自己研さんや事業者同士の情報交換の促進に努めることも有効である（再掲）。

参考（用語解説）

※ あいうえお順、ABC順

安心R住宅

耐震性があり、インスペクション（建物状況調査等）が行われた住宅であって、リフォーム等について情報提供が行われる既存住宅に対し、国の関与の下で、事業者団体が標章（マーク）を付与する仕組み

インスペクション

目視や計測等により、住宅の基礎や外壁等にひび割れや、雨漏り等の劣化・不具合が発生しているかどうかを調べること。「建物状況調査（インスペクション）」の解説も参照

既存住宅売買瑕疵保険

構造上の不具合や雨漏りに対応した保険で、購入した既存住宅の構造耐力上主要な部分や雨水の浸入を防止する部分等について瑕疵が発見された際、保険加入者に対して保険金が支払われる。なお、本指針では、一部で「売買瑕疵保険」と略して使用している。

旧耐震基準

→ 「新耐震基準」の解説を参照

住宅性能表示制度

住宅の品質確保の促進等に関する法律（平成 11 年法律第 81 号）に基づく制度で、消費者による住宅の性能の相互比較が可能になるよう、性能に関する表示基準を設定するとともに、第三者機関が評価方法基準に従って住宅の性能評価を行い、その結果を住宅性能評価書として交付する制度

住宅履歴情報

住宅の新築、改修、修繕、点検時等において作成される、設計図書や施工内容、点検結果等の情報のこと。また、住宅履歴情報の蓄積と活用を支援する業務（例えば、情報を電子化して長期保存するとともに、インターネットで検索、閲覧できるようにすること。）を行う事業者を住宅履歴情報サービス機関という。

住宅履歴情報サービス機関

→ 「住宅履歴情報」の解説を参照

新耐震基準

昭和 56（1981）年 6 月 1 日に導入された耐震基準。建築基準法（昭和 25 年法律第 201 号）における最低限遵守すべき基準であり、建築物の耐用年数中に何度か遭遇するような中規模の地震（震度 5 強程度）に対しては構造体を無害にとどめ、極めてまれに遭遇するような大地震（震度 6 強程度）に対しては人命に危害を及ぼすような倒壊等の被害を生じないこととされている。なお、それ以前の耐震基準のことを旧耐震基準と呼んでいる。

新築住宅の瑕疵担保責任に関する特例

建設事業者及び宅建業者（住宅の新築工事の請負人や新築住宅の売主）は、住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づき、構造耐力上主要な部分及び雨水の浸入を防止する部分について、10 年間の瑕疵担保責任を負うこととされている。

宅地建物取引士

宅地建物取引士資格試験に合格・登録し、宅地建物取引士証の交付を受けた者。宅建業法上の重要事項説明は、宅地建物取引士が行うこととされている。

建物状況調査（インスペクション）

平成 30 年 4 月より宅建業法に基づき行われるインスペクションで、売買契約等の重要事項説明時に宅地建物取引士により結果の概要が説明される（調査実施済みの場合）。建物状況調査は、建築士であって国土交通大臣が定める講習を修了した者（既存住宅状況調査技術者）が、国土交通大臣が定める基準（既存住宅状況調査方法基準）に従って行う。「インスペクション」の解説も参照

長期優良住宅認定制度

長期優良住宅の普及の促進に関する法律（平成 20 年法律第 87 号）に基づき、劣化対策、耐震性、省エネルギー性などの性能を有し、長期にわたり良好な状態で使用するための措置が講じられた優良な住宅（長期優良住宅）を所管行政庁が認定する制度

低炭素住宅

省エネルギー基準よりも更に環境性能が高いことが所管行政庁により認定された住宅で、一次エネルギー消費量が省エネルギー基準のマイナス 10%であることや、低炭素化に有効な手法（節水対策、エネルギーマネジメント等）を複数採用することが求められる。

売買瑕疵保険

→ 「既存住宅売買瑕疵保険」の解説を参照

フラット 35（リフォーム一体型、リノベ）

フラット 35（リフォーム一体型）は、既存住宅の購入と合わせて行うリフォーム工事の費用も借入れできる制度。フラット 35 リノベは、既存住宅を購入して性能向上リフォームを行う場合等に、借入金利が一定期間引き下げられる制度

リフォーム瑕疵保険

リフォーム工事を実施した工事箇所に万が一、欠陥が見つかった場合、調査費や補修費用などが支払われる保険

B E L S（建築物省エネルギー性能表示制度）

住宅・建築物の省エネルギー性能を評価・表示する第三者認証制度。省エネルギー性能に特化したシンプルな公的制度で、5段階の星の数で評価される。B E L S 評価による住宅・建築物の省エネルギー性能の見える化を通じて、性能の優れた住宅・建築物が市場で適切に評価され、選ばれるような環境整備が期待されている。

C A S B E E（建築環境総合性能評価システム）

建築物や街区、都市などに係わる環境性能を様々な視点から総合的に評価するためのツール。評価対象は、エネルギー消費、資源循環、地域環境、室内環境の 4 分野

Z E H（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）

外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現した上で、太陽光発電などの再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した住宅