

東京都既存住宅流通活性化方策検討会(第2回)における 主な意見の概要 (平成29年1月27日)

<検討の対象について>

- 戸建て住宅とマンションは、耐久性、間取り、修繕積立金などに加え、住まい手の意識にも大きな違いがあることを踏まえ、戸建てについて、しっかり検討していく必要がある。
- 戸建ては、魅力ある古民家などは別として、性能も今と昔で違っているので品確法の前後で分けて考える必要がある。
- リフォームで価値をつけて売買するならそこにターゲットを絞って議論した方がよい。
- 例えば街の衰退や乱開発の抑止も既存住宅流通活性化の一つの目標。目標を共有すると、業界の協力関係が具体化するのではないか。
- 家に愛着があっても、東京の土地はすぐ売れるため、三分割され三階建て住宅が建つなど、建物がほぼ壊されている状況を変えるのが目標。

<良質な家づくりの推進>

- 耐震診断を進めているが、自己所有でも一割くらいしか改修までいかない。既存住宅の質をどう向上し流通させるか議論を深めても良い。
- 都内では注文住宅より建売が多く、不動産業者から買って終わりで、10年間の瑕疵担保責任期間が過ぎれば工務店とつながりがなくなり、その後の維持管理に繋がらないのが問題。
- 長期優良住宅は、消費者や事業者も認識してきているが、基準や補助の条件などがあり、申請手続きまで手がまわらない。リフォーム業者や建築士等で連携を取っていかないと進まない。

- 現在、地域によりマンションの値段が非常に高くなり、外国人も投資で買っている。値段が上がり注目され、中古が選択の対象になっているうちに、性能の向上や価値の維持を進めていくことが必要。
- 建築士は、インスペクション止まりでなく、リフォームへつなぎ付加価値をつけるストック再生の事業に目標を置くことが重要。

＜既存住宅を安心して売買等ができる市場の整備＞

- インスペクション費用は、取引価格と比べると小さいが疑問点の解消等に非常に役立つので、助成等があるとよい。例えば、沿道耐震化の促進では、アドバイザー制度が耐震診断の推進に大きな力となっている。
- 静岡不動産流通活性化協議会のようなリフォーム費用の見積もりのサービスがあると、古い建物をリフォームして安い買い物できたという結果にもつながり、大きな効果があるのではないかと。
- 既存のマンションを買い取りリフォームする業者が非常に増え、新築と比べ安いので流通している。戸建ては既存住宅として売りたい人がいても、更地になり新築が建つことが多いのは、リフォームしても新築と比べ価格、間取りなど時代に合わないなど、既存住宅として売れる物件が少ないことも一因。既存住宅のまま売れる場合はリフォームは有効で、採算が合えば買取再販で売られている。
- マンションは、修繕積立金等が徴収される仕組みがあるが、戸建てにはない。設計もマンションは普遍的で市場で価格がつけやすいが、戸建ての多くは自由設計のため、適正な価格を決めにくい。
- マンション取引における情報開示では、どのように管理されているかが重要だが、管理組合の体制により十分に取得できない場合がある。管理情報の閲覧は、管理組合の負担も大きいのでインセンティブが必要。
- 住宅取得の税制優遇が新築中心であり、取得後の固定資産税の減額が既存にはないなど、既存住宅は新築より厳しい。できるだけ税制を新築と合わせる必要がある。

- 維持管理業者を育成してはどうか。瑕疵担保責任の10年経過後も維持管理を続け、記録を適切に評価するよう、講習会により認定された業者に家カルテへの登録費用を補助する制度をつくってはどうか。維持管理のレベルが上がり、品質も良くなるのが既存住宅活性化に繋がる。
- 図面で改修した箇所を説明し、わからないと言われた経験がある。わかりやすいフォーマットをつくれれば、流通に乗ってくるのではないかと。
- 不動産物件の検索、絞り込みをする際の表示の仕方により、消費者の認知や普及が促進される。瑕疵保険やインスペクションの有無などが表示されると良質な既存住宅を選ぶ人が増えるはず。ただし、表示項目が多すぎると見づらいので、実効性のあるものを優先的に選んでいただけるとポータルサイトを改修する時の目安になる。
- 各都道府県に既存住宅活性化の方策や基準が異なると、ポータルサイトは対応が困難になる。国の方策を基準としつつ、一部独自性を持たせる程度としてほしい。
- 既存住宅の不動産取得税の軽減は、対象が建物のみ。土地も一体であるため、対象にしてほしい。
- インスペクションをサービスで行う大手の仲介業者もある。その中での競争を考え、保険とセットでの割引など行う中小の団体もあるが、買主に瑕疵保険を勧めるには、融資も優遇など行ってほしい。仲介業者は引き渡せば終わりなので、普及させるには金融機関や建築士も含め各業界が一体となって取り組む必要がある。
- 静岡不動産流通活性化協議会の取組を全てやると消費者は安心する。
- 既存住宅で優良という時は、ハイスペックすぎないよう絞った方が良く、耐震性と瑕疵保険のみが良い。
- インスペクションは買主から希望すると、一番先に満額で買うと申し入れても、そんな面倒なこと言うならと二番手に譲られてしまう。売主からでない運用が難しい。

- 耐震、瑕疵保険付保、建物調査、是正の設計や証明書の発行ができるワンストップ建築士を育成し認定する制度があると良い。
- 各団体の代表者が集まるだけの事業者間連携はあまり意味がない。静岡のような高いレベルもいいが、最低限やることを議論し実効性のあるものとする
と国との違いも出る。
- 既存住宅の購入時にリフォームした部分の融資、リノベーションする場合の
金利引き下げなどやっているが、なかなか物件がない。
- インスペクションや長期優良住宅について担保評価の際に、若干好影響があ
ると聞いたことがあるが、新築かマンションである。融資は新築か既存かよ
り返済能力が重要。低金利で金利優遇は考えにくく、団体信用生命保険の保
証料への補助を検討して欲しい。
- 戸建ての担保評価は耐用年数の逆算、基本は路線価で見るので、インスペク
ションや長期優良住宅などあまり加味しない。よい評価が得られないと良い
物件も壊して新築を建てる現状があるが、一体的な仕組みができれば、イン
スペクション等がエビデンスとなり評価が上がるのではないかと。
- 流通に重要なのは立地。

<消費者や住宅所有者に対する啓発>

- これまでは、既存住宅の購入者は比較的にリテラシーの高い人が購入している
ケースが多いと思われるが、今後は、そうでない人達が既存住宅を購入する
ケースも増えるので、誰でも安心して既存住宅を買えるような情報提供が重
要。
- 瑕疵保険やリフォーム保険に関し、消費者に情報提供するキーマンは仲介業
者と思うが、インセンティブがないと進まない。適切に情報提供することを
評価する仕組みがあれば、進むのではないかと。
- 長期優良住宅の購入者等の中には、長期優良住宅であると知らなかったり、
メリットだけ伝えられているケースが多い。名義変更や維持保全計画に沿っ
た維持管理を適切に行うような情報提供等が必要。

- 消費者に長持ちさせて使っていく意識を持たせ、情報提供だけでなく、消費者がモチベーションを持って住まいを考える環境づくりが必要。
- インスペクションやリフォームを行っているものを評価するスタイルに変え、資産価値の維持を啓蒙することも必要。将来的に住めなくなった時に貸すか売るか選択し、リバースモーゲージで老後の生活を担保するためにも、併せて住宅は大事な資産であり維持管理が必要という情報提供を行うことが金融機関に求められる。

<その他>

- 日本の既存住宅流通の議論は、新築市場より小さいがもう少し大きくすると聞こえ、あくまで新築が目的で、それと似た安心感、良質性という議論に終始しがち。新築市場は、金利、税制優遇、景気対策等で大きくなってきたが、優良を目指さないと市場が活性化しないという関係ではない。
- 既存住宅を買う理由や、興味を持つきっかけ、需要の起り方へのスタンスがない。流通活性化が目標なら、引越を増やすということか。イギリスなどで新築の何倍もある既存住宅市場はどのようなものか。既存住宅流通と関係のない人が多い東京で目標を何にするか。
- 子供の進学や独立など、生活環境の変化や選択に際しての行為の一つに、既存住宅流通があるという位置づけが必要。様々な生活者の行動をある程度描き、対象を峻別できないと効果のある取り組みができない。賃貸か所有か、潜在的なニーズはどこにあるか、若者か高齢者か、東京に来るのか、都内で移るのかなど。
- 高齢者の中で新たにマンションへの住み替えを希望する人が増えているが、その方の現住居である戸建住宅は、必ずしもすぐに売られずキープする人も多い。既存住宅の売り出し件数を増やす際には、手放す側の心理を探求し、それをサポートする仕組みを検討する必要がある。
- 人は保育園に入りやすそう、福祉が充実してそうなど総合的な判断で住みたい街を選んでいる。気に入った街で家を買おうとした際に、新築は価格的に手が出ないから既存住宅を選ぶ人が多いと感じる。住みたい街から物件探しに入ると既存住宅に目が行きやすいのではないか。