

東京都既存住宅流通活性化方策検討会(第3回)における 主な意見の概要 (平成29年3月7日)

<良質な家づくりの推進>

- 外皮には、安心・不安、汚いという視点がある。汚さは、価値に大きく関わるので、雨水の侵入とともに重要。屋根・壁の取り換えを二回やるなら費用的に建替を選択することになる。設備の寿命は延びているが、外皮の耐久性を延ばす必要がある。
- 建物の安全において重要なのは、耐震性と耐久性ではないか。

<既存住宅を安心して売買等ができる市場の整備>

- 住宅の売却時の価値はどのように維持管理されていたかに影響を受けるが、狭小地の場合、維持管理などが難しくなるため、そういった情報提供も必要ではないか。
- 戸建住宅の流通がうまくいかないのは、建物の躯体に対する信頼感がないからではないか
- 外壁の塗り替えがすぐに必要かなどについて、マンション等は修繕積立金や修繕履歴の状況で把握できる。既存住宅を買う際にも修繕等の必要性が分かるとよい。
- 事業者間連携は、異業種の事業者で組む方法が分からないのも実情。良質な住宅をつくる事業者や不動産事業者の登録情報などから、連携先を選べる仕組みもあるとよい。事業者のことを個別あるいはグループ単位で選べると消費者にも利用しやすくなるのではないか。
- インスペクションは、一気に普及しないのではないか。売り手が負担するのは売り出すことそのものの尻込み要因となる。何らかの助成が必要。

- 既存住宅の流通には、流通商品としての視点も必要。住み替え等により住環境と住生活が変わることで得られるメリットを消費者に伝え、それに応じた住宅が選択できる環境をつくる必要がある。
- 質の高い家を買って履歴を保管し、売却時にインスペクションを行っても、そうでない家とあまり値段が変わらないでは、売り手に勧めてもやりたがらない。消費者の理解が不可欠で、取組を支持する方法が必要。
- 金融機関が質の高い住宅の担保価値を評価する等については、データや情報の蓄積が必要。
- 消費者の安心という点で、耐震性が確保されている住宅にどう価値を付けるか、考える必要がある。
- 戸建住宅を購入する際は、どの地域に住みたいかが重視され、価格的に新築は無理だから中古が候補になる。どうすれば安心して既存住宅に手を出せるかが大事である。
- 事業者間連携は、小さい組織ならうまくいくと思うが、大組織だと準備や検討、調整に長期間を要する。
- 事業者の連携を支援する場合は、国はモデル事業でチームを組んで行っているが、グループでなく、ペアで参加できるのもあってもよいのではないか。
- 金融機関の役割が大事であり、リフォームしたら価値が下がりにくいよう評価するローンのような商品をつくる等もあるのではないか。金融と消費者に訴えていくのが重要なポイント。
- マンションの管理組合が自律的に修繕積立金を引き上げて貯めたり、積極的にバリューアップ改修に取り組んでいる。マンションの価値を維持向上する工夫をしているマンションは、周辺マンションと比較すると、高い金額で売買されている状況も見られる。
- 瑕疵保険が付保された住宅は、売却する際のアピールポイントとなる。

＜消費者や住宅所有者に対する啓発＞

- ユーザーは買う時に売ることは考えていないが、売る時期は急に来るので、維持修繕を文化にする行政からの情報発信が大事ではないか。売却を意識すると、メンテナンスを行うインセンティブが生じる。
- 事業者間で連携することによって、流通が活性化するメリットを消費者に直接伝えることが重要。
- 既存住宅の流通とは、スクラップアンドビルドではなく、建物を適切に評価して売り、使っていくことであり、計画的な維持管理の啓発が大事。
- 街やマンションの価値を高め、それが認められていくようにするために、管理組合の自主的な取組や価値を高める事例などをウェブ等で発信するのを視野に入れたらどうか。
- 汚い家というのはリフォームに至らないことが多いと聞く。リフォームのきっかけ作りは、まず、家の整理整頓であり、その後にDIY、メンテナンス、リフォームへとつながっていくことも含め、消費者・住宅所有者への情報提供が最も大事なのではないか。
- 住宅購入者は、どの時期に維持管理の工事をすればよいかの知識が不足しているので、住宅購入時に維持管理について分かりやすい情報提供を行うことは重要。

＜その他＞

- 単にストックが増えたから既存住宅流通が必要という理由では、生活感に訴えた牽引はできない。中古住宅は初期コストが少ないことなどから消費者の可能性が開かれる。既存住宅流通の必要性の前に、流通活性化による豊かな生活の可能性を見せることが消費者には分かりやすい。
- 都民が既存住宅を購入することで得られる幸福感は、住宅の安全性や性能だけではなく、そこでどのような暮らしが創造できるかが重要。

- 東京の場合、住宅を資産として持ち、買った時の金額近くで売却できるということが成立するのではないか。
- 人口減少していく地域ではきちんとメンテナンスしていても、それに応じて住宅の資産価値すなわち取引価格に転嫁させていくのは容易ではない。東京は価値につなげられる可能性が最も高いので取り組む意義は大きいと感じる。
- 街固有のコミュニティや場所で得られる体験や暮らしは、街に住むことによって得られる価値の一つではないか。
- 耐震性の強化、省エネ機能の付加など、住宅のレベルを少し上げることが本当に求められているのか。既存住宅市場が活性化する際の住宅は、皆の財産、社会のベースということではないか。
- 東京の場合、敷地が更地化・分割されて三階建住宅が建つことが特異的に見られる。土地の分割は地価の影響が強い。億単位の土地は容易に売れないので、分割して販売の総額を下げるのであり、小さい物件しか買えない現状を考える必要がある。
- 広さが必要な子育て世代の需要に応えることで三階建住宅が売れている状況もあるが、三階建住宅のことをよく考えて買っていないように思える。次のライフステージ、高齢期も見据えた最適な暮らし方に向けたリフォーム・減築・住み替え・買い替え・移住など、長期的な視点でユーザーへ情報を提供することが必要。
- 高齢化の進行により土地の分割が進んでいる中、狭小な三階建住宅が全てダメという訳ではないが、経済原理だけでなく、まちづくりの方向性も考えないといけない。都心の狭小な三階建住宅を幸せと思うなら個人レベルでは良いが、そうした住宅が密集した場合、社会的な資産としてどうか疑義がある。