

**東京都既存住宅流通活性化方策検討会(第 1 回)における  
主な意見の概要  
(平成 28 年 11 月 2 日)**

**<検討の前提について>**

- 東京都において既存住宅流通活性化を検討する目的は、都民の暮らしを豊かなものにするには何をしたら良いかということではないか。各々の人生において、どのように暮らしが変わると生活価値が上がっていくか、パターンを想定したほうが良い。また、売買のみならず賃貸も念頭に置く必要がある。
- 東京にも都心部、多摩地域、島しょ部等、様々な地域が含まれる。また、地価など、他の道府県と異なる独特の事柄もあるので、東京という観点を念頭に検討する必要がある。

**<検討の対象について>**

- マンションと戸建てでは消費者の意識も異なる上、地域工務店が建てたものが等で異なるだろう。既存マンションは、購入の際にリフォームをするものも含め流通量も多いが、既存戸建て住宅は少ない。検討のターゲットをどこに置くのか。
- 既存住宅として市場に出てくる時に価値がない状態であると、どうしようもない。今後の新築住宅が将来的に流通していくようにする等どこに検討の焦点を絞るか考えたほうが良い。
- 東京にある 82 万戸の空き家のうち、売りたいくても売れない戸建て住宅はどれくらいあるか把握できないと、本当に買う人がいないのか疑問になる。誰も住まないが売却したくない空き家が多いのではないか。また、東京の空き家の多くは賃貸住宅である。
- 商店街では、商店と住まいが一体になっており、経営者が高齢化し後継者問題で廃業した場合に空き家になる問題もある。

**<良質な家づくりの推進>**

- 長期優良住宅などの質の高い住宅の普及が大事である。多摩には、建ぺい率が 40%の地域があり、100 m<sup>2</sup>程度の敷地では、長期優良住宅の基準を満たせない。地域の実情に応じた基準を定め、認定が取得しやすいようにするとともに、長期優良住宅に類似した性能評価などにより価値をつけていけると良い。安心や資産価値につながればユーザーはついてくると思われ、そのような市場をつくるべき。

- 23 区内では敷地 70 m<sup>2</sup>程度で戸建てが建てられるが、建ぺい率 60%だと、一の階の床面積が 40 m<sup>2</sup>以上という長期優良住宅の基準を満たせない。普及されない理由として、手続きの手間に加え、面積などの条件があり、最低限のところで緩和する等が必要ではないか。
- ハウスメーカーでは、引渡後に無料点検を行う等に取り組んでいる。維持管理と履歴情報の記録の推奨が大事であり、きちんとできていれば価値がつくことがわかっている。顧客と何年リレーションをつなげるかが、今後の住宅ビジネスではないか。

### ＜既存住宅を安心して売買等ができる市場の整備＞

- 既存戸建て住宅の売買はリスクがあると考えられる場合もあるようだが、瑕疵保険などを勉強できる仕組みが必要ではないか。
- 時間がない取引の現場で、今までなかった手続き、特に、現場検査などが必要であることが、瑕疵保険等が増えにくい理由にあるのではないか。
- 既存住宅の売却依頼がある場合、採算性を検討し、住宅としてではなく、用地として建売業者に売ることもあり、これも既存住宅が流通しない要因と感じる。また、建ぺい率等を超過する建築物には、住宅ローンがつかないため、土地として売却することもある。
- 全ての取引が瑕疵保険の対象となり、インスペクションがつく状況になれば、消費者や住宅所有者の価値に対する判断基準が明快になるだろう。
- インスペクションについて、数年前は言葉も知らなかった方が取り組んでいるなど普及が進んでおり、瑕疵保険を進める流れも始まっている。再来年には施行となる改正宅建業法が後押ししている。
- 高齢者への融資の道を開く意味でリバースモーゲージがある。例えば、戸建てをリフォームして貸し、夫婦二人だから狭くて良いのでマンションに移るといった方に融資する商品もあり、高齢化や空き家などへの対応として活用できる。
- 戸建て住宅は築 20 年で価値がゼロになるのが慣例と聞くと、正しい算定方法がないことが一つの理由ではないか。
- 日本以外の先進国ではメンテナンスをすれば家の価値は下がらないと言われるが、そこを目指すにはメンテナンス文化を一般化することが必要。そのためには、維持管理や履歴情報の記録等の推奨が最も大事である。
- 国が進めるインスペクションは、建築士が講習を受けて行うことになるが、設計・工事の前捌きや、調査診断、維持管理、大規模修繕などで建築士が何か働きができないか。
- 特に既存の戸建ては評価が難しい。長期優良住宅は 30 年以上で評価される

例もあるが、現在の市場慣行においては築 20 年でゼロに落ちるとローン期間の方が長くなることがあり、家族構成の変化などにより売りたいくても、住み続けている人は多いと思う。維持管理を啓発し、価値を長く見る必要がある。融資の際に維持管理についての情報提供が行われている例もある。

- 金融機関によっては、住宅ローンの担保評価にあたり、実際の耐用年数を割り出し、長期融資を行っている案件も出てきている。評価にインスペクションが活用されれば、動きやすいのではないか。
- 既存住宅流通活性化に向けた取り組みは、地域の活性化にもつながるので、関係者での連携が重要である。
- 大型のRC建築物の再生にあたり、確認申請や構造計算も行うなどにより新築同様の価値があると証明して、建物調査から融資までワンストップで対応しているが、木造でもできないか。
- 住宅の一次取得者の年収にとって、既存住宅であっても負担が大きい。税制や団体信用生命保険に対する優遇などについて、検討する必要がある。

#### <消費者や住宅所有者に対する啓発>

- 住まい手など消費者の意識が、住まいをどう使い、どう暮らすかに向かなければ変わらない。既存住宅流通やリフォーム市場が拡大しない原因として、消費者にとって住宅は所有が目的で、関心が低いことが考えられる。建物と住生活の両面を捉え、情報を発信していくことが重要である。
- インターネットにより物件情報が検索されることを想定し、既存住宅のチェックポイントや不安を解消するための制度などを消費者に伝えるには、どういう切り口なら読んでもらえるか等を考え、ネット社会における工夫をはかる必要がある。
- 物件検索において、魅力に気づく仕掛けづくりに取り組んでいるが、長期優良住宅、瑕疵保険があるなどの物件数が少ないことが課題である。
- 新築住宅の購入者や既存住宅の所有者に対し、売却する際に維持管理が価値につながることを伝え、メンテナンスの意識を高める必要がある。
- 現在のリフォーム市場は、主に設備等の更新で、建物の価値向上や、こんな生活がしたいというリフォームは、あまり行われていない。
- 宅建業法が改正され、今後、インスペクションや瑕疵保険加入が増えると考えられるが、買主や住宅供給者への普及啓発が重要で、都による取組を続けてほしい。
- 新築時に、住まい手など消費者に、維持管理等の更新時期・費用などの情報が伝わっていない。また、リフォームは、狭小敷地での工事や工事の難しさなどにより、新築時より工事の単価が高くなる。

- 戸建ての持ち家を賃貸とする際、借主負担によるD I Yを勧めることも、住宅を活用する方法になる。
- インスペクション、瑕疵保険、金融サービス等をワンストップで提供する取組みが始まっている。普及させるには、全国だけでなく、都道府県レベルの対応が必要であり、本検討会がきっかけになり、それぞれの業界が連携する取組が進むとよい。