

既存住宅流通活性化の 現状と課題

首都圏既存住宅流通推進協議会 代表
一般社団法人既存住宅インスペクター教育研究会 代表理事
一般社団法人リノベーション住宅推進協議会 理事
日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 理事

リニューアル仲介株式会社 代表取締役
西生 建

 リニューアル仲介

既存住宅流通活性化の 必要性

 リニューアル仲介

■ 社会的背景

- ① 新築から既存住宅流通政策へ
- ② 人口減少・高齢化問題
- ③ 人口減少に伴う空家問題
- ④ インフラの維持管理問題
- ⑤ **資産減少問題**
- ⑥ 終身雇用から雇用の流動化へ
(勤務先の移動)

 リニューアル仲介

どうすれば 既存住宅流通活性化 するのか？

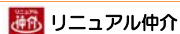
 リニューアル仲介

■ 既存住宅流通活性化の制度整備

かし保険・インスペクション・住宅履歴・
リフォーム一体ローン・建物の評価手法・
事業者間連携等

各種制度が充実すれば、
中古住宅流通は活性化するのか？

必要だが絶対条件ではない



■ 今までは、住宅は耐久消費財的感觉で購入

3000万で購入した住宅が
10年後に1500万でしか売れなく、
しかも残債が2500万ある。

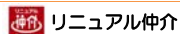
これでは流通しない



■ これからの住宅は資産

3000万で購入した住宅が
10年後に3000万以上で売れる。

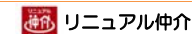
**資産価値の減価を
抑えることが流通活性化の鍵**



■ 従来の購入顧客の思考

- 1 家は一生で1回の買い物
- 2 35年ローンを完済と思っている
- 3 今でも買えるのであれば新築が希望
- 4 将来への漠然とした不安
- 5 資産価値とは無縁の「立地」に固執

趣味嗜好の判断基準だけで住宅を購入。



■ 家と住宅ローンに縛られる住宅貧困トラップ

大学生／新社会人・・・ワンルームアパート
 結婚／出産・・・・・・ファミリー賃貸
 35歳前後・・・・・・新築住宅購入
 子供が独立・・・・・・築20～25年
 65歳・・・・・・ローン完済／築30年
 余生20年以上・・・家は老朽化 資産価値ゼロ
 不自由な住宅 古い設備

**資産価値が落ちる新築住宅を購入し、
 豊かな住生活が実現出来ていない**

 リニューアル仲介

■ これからの購入顧客の思考

- 1 家は何度も住み替えることが前提
- 2 35年ローンを組んでも途中で売却
- 3 資産価値が目減りしなければ売却が容易
- 4 リセールバリューを考えた住宅購入
- 5 家や住宅ローンに縛られないライフスタイル

**資産の目減りを抑え、内装は自由に
 リセールバリューを考慮した家選び**

 リニューアル仲介

消費者に

- ①売ることを考えて買う
- ②不動産は資産である
- ③いつでも売れる不動産であれば、
 家に縛られることが無い

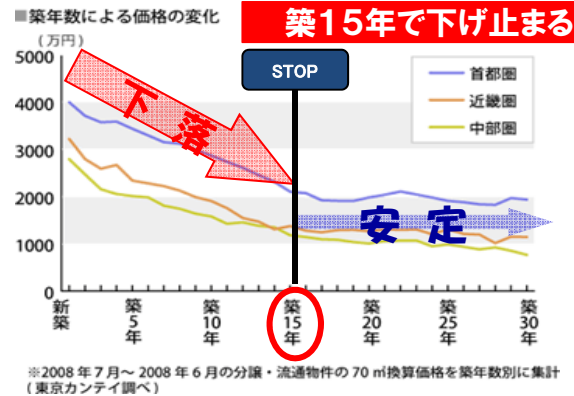
この3点を理解してもらう

 リニューアル仲介

**そもそも
 資産が減らない住宅など、
 存在するのか？**

 リニューアル仲介

■ 既存住宅は価格が下がりにくい



リニュアル仲介

既存住宅であれば、 資産価値が減りにくい

中古住宅を勧めるのではなく、
資産価値が減りにくい住宅を
お勧める結果、中古住宅が
合理的であるということ。

リニュアル仲介

■ 新築が買えないから中古住宅は×

新築が買えないから中古
与信力が低いから中古
将来が不安だから中古
汚いけど安いから中古

消費者も不動産事業者も
新築が買えないから
既存住宅だと思っている。

リニュアル仲介

■ 新築？ OR中古？

新築が良いのか？
中古でも構わないのか？
このような問いをすれば

新築が良いに決まっている
日本に限らず世界共通

リニュアル仲介

■ 資産価値の観点で見る

資産価値が
下がりやすい物件が良いか？
資産価値が
下がりにくい物件が良いか？
このような問いをすれば
**資産価値が下がりにくい物件を
多くの人が選ぶ**

 リニューアル仲介

■ 中古を買おうという提案は×

**資産価値が減りにくい
住宅選びの手段として
中古住宅を買って
リフォームする人が増加**

 リニューアル仲介

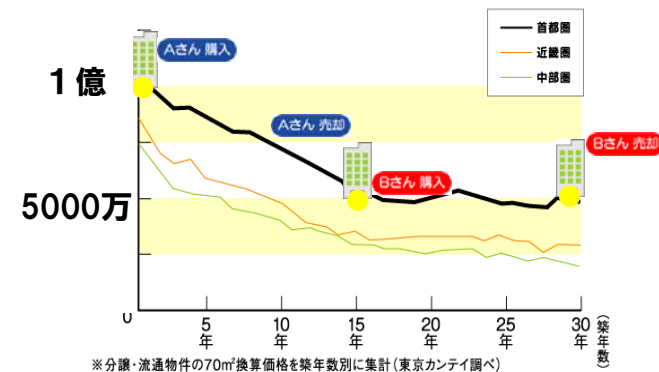
■ 新築検討者が顧客

**与信力が高い方ほど
中古住宅購入の
メリットが大きい**

 リニューアル仲介

■ 資産価値が下がりにくい買い方

築年数による価格の変化



 リニューアル仲介

■ 中古住宅の合理性

新築マンション 1億円



築15年マンション
物件 9000万円
リフォーム 1000万円

 リニューアル仲介

■ 中古住宅流通活性化の鍵

住宅の資産価値を
落とさないこと



資産価値が落ちにくい土地に
資産価値が落ちないように
建物を維持管理すること

 リニューアル仲介

■ 新築検討者が顧客

新築が買えないから
中古住宅を選択すると言う
消極的な選択ではない

 リニューアル仲介

■ 新築検討者が顧客

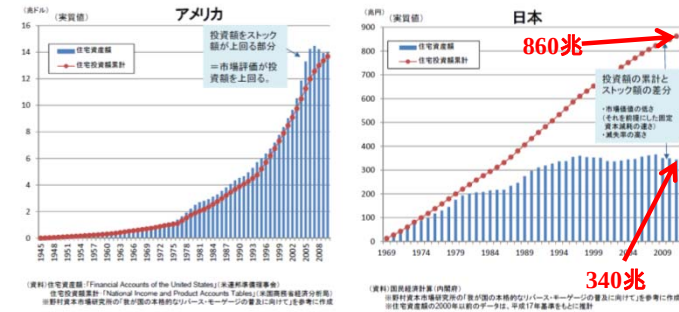
資産の目減りを最小限に抑え
内装は自由に
レイアウトしたいと言う
積極的な選択

 リニューアル仲介

資産化されない 日本の住宅

リニアル仲介

■ 資産化されない日本の住宅



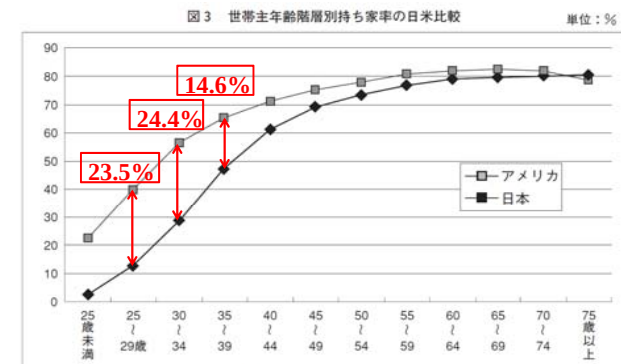
520兆もの資産を無くしている日本

リニアル仲介

■ 資産化すると身動きが楽になる

資産価値が下がらなければ
若いうちから住宅を購入し
住み替え回数も増える

■ 米国では30歳までに4割が住宅購入



リニアル仲介

不動産の資産価値は 何で決まるのか？

リニアル仲介

■ 資産価値は「土地」「立地」

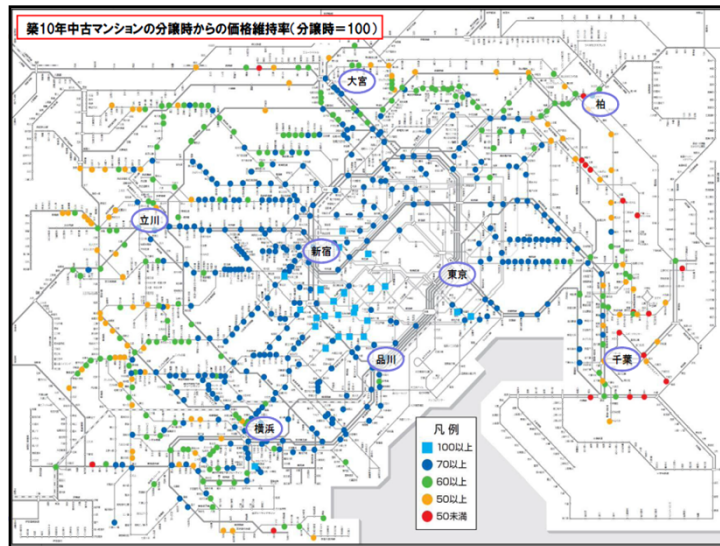
●リセールバリューの決定要因とウエイト

広域立地：都心vs. 郊外人気住宅地か否か【60%】

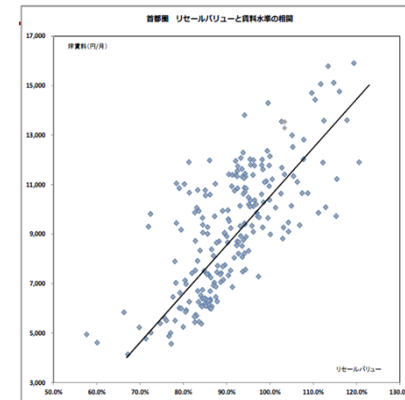
狭域立地：駅前～駅近物件vs. 駅から離れている【30%】

物件スペック：専有面積や階数、環境の良し悪し等【5%】

個別要因：物件の仕様・設備、特筆すべき条件【5%】



■リセールバリューと賃料



首都圏 駅別賃料（坪賃料） と分譲物件RVとの相関	
15,000円台	114.9%
14,000円台	109.0%
13,000円台	106.1%
12,000円台	100.9%
11,000円台	96.3%
10,000円台	94.8%
9,000円台	92.1%
8,000円台	91.8%
7,000円台	87.1%
6,000円台	84.7%
5,000円台	78.9%
4,000円台	69.6%

住宅瑕疵担保保険の 現状と課題

 リニューアル仲介

なぜ既存住宅流通市場において
住宅瑕疵担保保険の利用が進ま
ないのか？

仲介事業者が案内をしないから

 リニューアル仲介

不動産仲介事業者は、
なぜ住宅瑕疵担保保険の案内を
しないのか？

付帯の可否や、是正工事の
内容・費用等について
言及できないから

 リニューアル仲介

■ 「買取再販」型は1万件突破



 リニューアル仲介

■ 建物に関するインスペクションのガイドライン

既存住宅インスペクションの見取り図と取組の方向

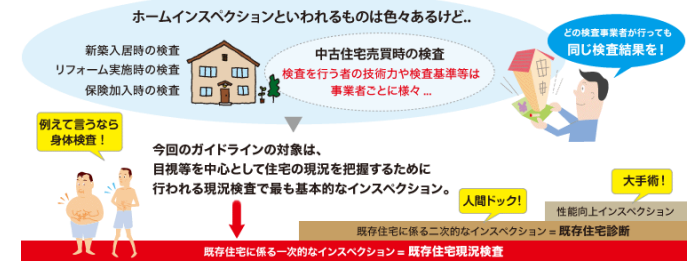
住宅のインスペクションには、売買時、リフォーム実施時、新築入居時に行うものなど様々あり、事業者もインスペクションと聞いてイメージする内容も様々である。
このため、少なくとも共通的に実施することが望ましい調査内容を明らかにし、既存住宅インスペクションに係る共通認識の形成と普及を図る。



リニュアル仲介

■ 既存住宅現況検査技術者

1. 制度の目的
中古住宅インスペクションの必須事項を習得
国土交通省のガイドラインに準拠した講習を受けることで、検査の実施に不可欠な検査方法や、サービス提供時の留意事項、関係法令に関する知識等を幅広く身に付けることができます。
2. 受講資格
「建築士事務所に所属する建築士」
「性能評価機関に所属する建築士」



リニュアル仲介

■ 建物性能を判断できる既に存在する各種制度

- ①かし保険付帯のための調査
- ②耐震基準適合証明書発行の為の調査(耐震診断)
- ③フラット適合証明書発行の為の調査
- ④中古住宅の住宅性能表示制度

■これらの制度活用で消費者ニーズに十分応えられる
■新しい検査項目を増やすのではなく、現在ある制度を
まずは活用する

■住宅の性能確認は

「かし保険＋耐震」

リニュアル仲介

■ 既存住宅流通に係る調査項目

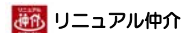


リニュアル仲介

■ 宅建事業者の役割

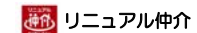
- ① 建物以外の資産価値に影響する重要な情報を調査し顧客に伝達する
- ② その後を引き継ぐ既存住宅現況検査技術者に判断材料を提供する

これらの事を購入決定前に調査をし、顧客に購入の判断材料として提供する



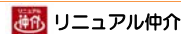
■ 今後、宅建事業者に求められる知識

- かし保険付帯について、およその可否の判断ができる
- フラット35適合について、およその可否の判断ができる
- 建築年や外観調査で構造のリスクをある程度想定できる
- かし保険の種類と申込みの流れを把握している
- 耐震基準適合証明書発行の流れを把握している
- 最新の住宅関連税制を把握している
- 補助金等、顧客にメリットのある情報を把握している
- ハザードマップや都市計画等、資産価値に影響が大きい土地関連の情報を把握している



■ 仲介事業者としての姿勢

事業者にとって都合の良いところに話を落とすのではなく、顧客に全ての情報を開示し、判断を仰ぐ姿勢が求められる。

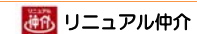


■ 既存住宅流通市場整備の必要性

顧客は安心して既存住宅
買うことができるのか？



今の不動産流通には
多くの問題が存在する



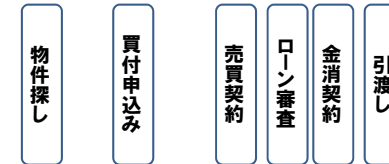
■ 中古住宅流通市場整備の必要性

- ① **物件品質の情報不足、補償制度の未整備**
インスペクション・告知書の活用・かし
 保険等、中古住宅に応じた性能担保策の
 検討
- ② **売主偏重の流通マーケット**
 違法建築でも、旧耐震でも、売り物件を
 預かったら、売却しなければならない。
- ③ **不動産事業者と関連事業者の連携が不十分**
 不動産とリフォーム市場の連携強化

 リニューアル仲介

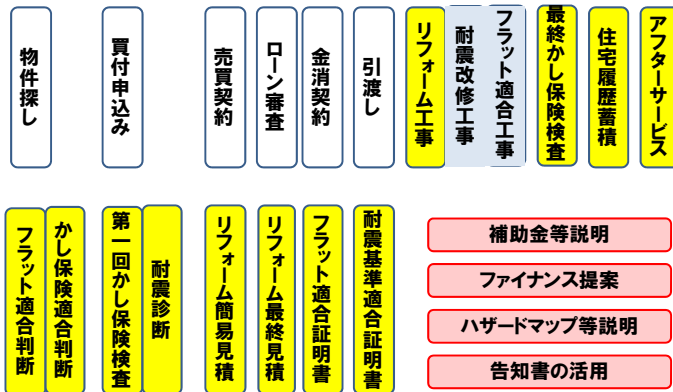
■ 従来の不動産仲介の流れ

20/92



 リニューアル仲介

■ これからの仲介の流れ



 リニューアル仲介

■ これからの仲介の流れ



**中古住宅の購入
支援制度
ガイドブックの
流れが参考になる**

 リニューアル仲介

■ 中古住宅の購入時に知っておきたい支援制度



リニュアル仲介

■ インспекションの必要性

中古住宅だからこそ
建物のインспекション
が重要になる

リニュアル仲介

■ インспекションはツールの一つ

建物のインспекションは、
適正な中古住宅流通の為の
ツールの一つである。

リニュアル仲介

■ インспекション

インспекション
【inspection】

検査・点検

リニュアル仲介

■ 買主にとってのインスペクション

安心・安全の担保的要素

現在行われている
インスペクションは
買主からの依頼が多い

 リニューアル仲介

■ 売主にとってのインスペクション

価格査定的要素

購入者にその価値を
認めてもらうことが
非常に困難

 リニューアル仲介

■ 売主にとってのインスペクション

価格査定的要素

＜先行している価格査定の取り組み事例＞

■ 公益社団法人不動産流通近代化センター
「価格査定マニュアル」

■ 優良ストック住宅推進協議会
「スムストック査定方式」



査定価値をどう購入者に理解してもらうかが重要

 リニューアル仲介

■ 価格査定について(参考)

評価法	評価方法	評価額の名称
原価(積算)法	再調達原価を求め、減価補正を行なって算出	積算価格
収益還元法	将来得られる収益を現在価値に割引いて算出	収益価格
取引事例比較法	近隣の取引事例と比較して算出	比準価格

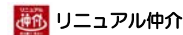
「かし保険＋耐震」性能が住宅の最低条件で
収益還元及び取引事例で価格が決定するのは？

 リニューアル仲介

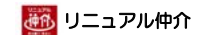
■ 仲介会社にとってのインスペクション

取引のリスクヘッジ的要素

中古住宅流通が活性化する
中で、取引における
リスクヘッジも重要

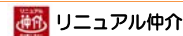


**連携すべき建築会社の質が
既存住宅流通市場での
成否を分ける**



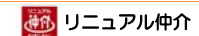
■ リフォーム会社の選択

仲介会社にとっては
ビジネスパートナーとなる
リフォーム会社の質が
重要な問題となってくる



■ 提携リフォーム会社の技術力の判断基準

- 建設業の許可の取得
- 建築士事務所登録
- 既存住宅現況検査技術者の在籍
- かし保険検査員の在籍
- 耐震基準適合証明書の発行実績
- △ フラット適合証明技術者の在籍
- 工事賠償責任保険の加入



■ デザインでの差別化はあまりできていない

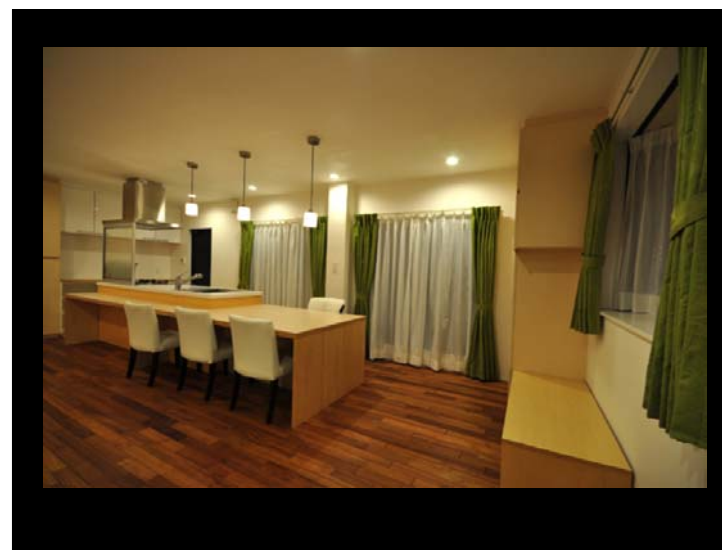
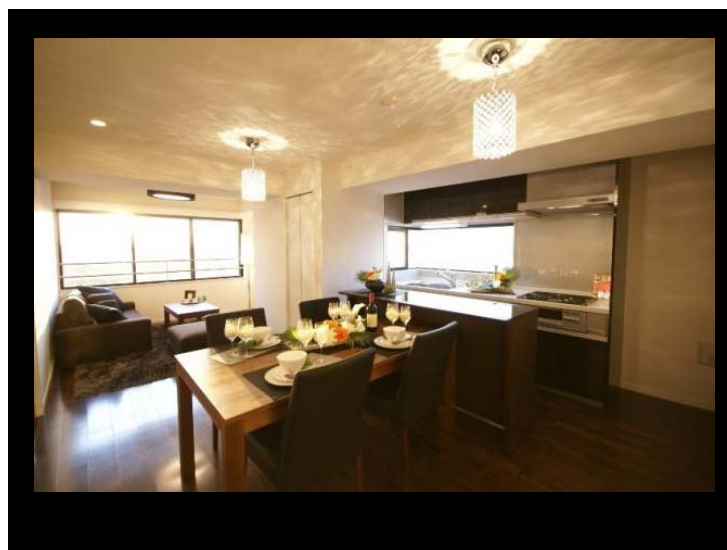
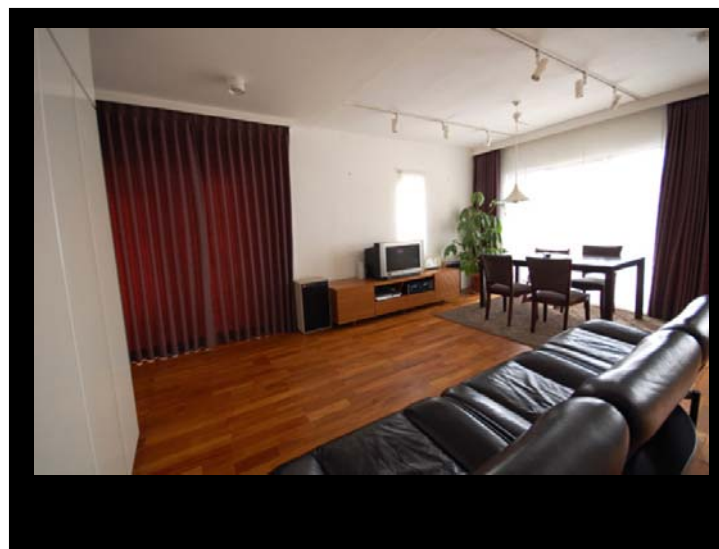
部屋の雰囲気は・・・

インテリア 50%

住宅設備 25%

床・建具 25%

 リニューアル仲介



■ 知識・技術力の無い会社は不可

デザインばかりPRして、

耐震診断・改修設計・耐震改修工事
フラット適合検査・フラット適合工事
耐震基準適合証明書の発行
フラット適合証明書の発行
かし保険検査・かし保険付帯
住宅履歴の蓄積・アフターサービス

これらができない事業者と連携しても、
中古住宅流通はスムーズに行かない

■ 施工費の安いことだけが良いのか？

リフォーム費用＝

住宅設備仕入れ＋手間賃＋利益

●設備の仕入れ・・・多少の違いはあるものの、
そんなに大きな差はない

利 益・・・通常は20～30％程度の粗利

手間賃・・・優秀な大工からそうでない大工まで
幅広くあり、ばらつきが生じやすい。

技術力があり適正利潤の会社が良い

 リニューアル仲介

■ 既存住宅購入者はリスクが高い

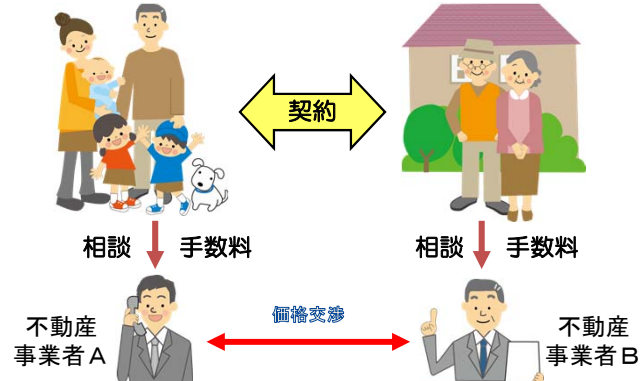
**不動産事業者の
抱えている課題が
そのまま消費者の
リスクになっている**

 リニューアル仲介

■ 仲介事業(エージェント)の本来の姿

2500万円で買いたい

3000万円で売りたい



 リニューアル仲介

■ 売主と買主は利益相反関係

2500万円で買いたい

3000万円で売りたい



 リニューアル仲介

■ **ますます厳しくなるポケットリスティング**

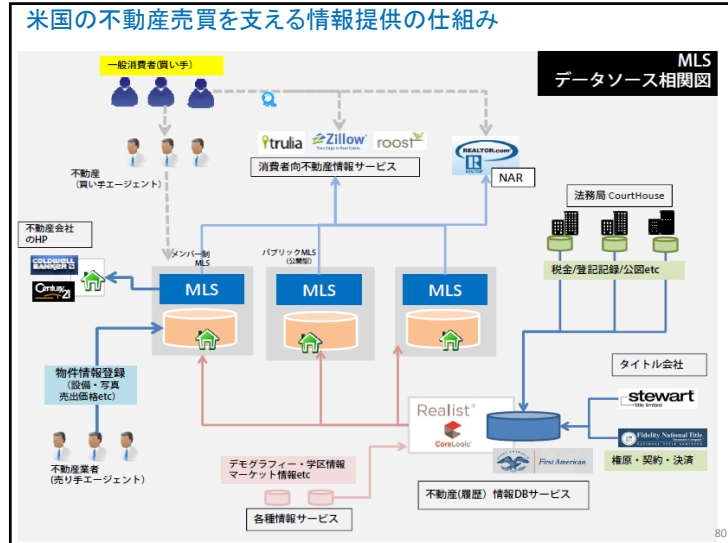
規程の改訂並びに新たな基準の制定について
東日本レインズ(平成25年10月1日～)

■ **元付け業者による登録物件の正当な事由のない
紹介拒否行為の禁止**

処分の種類は前規程と同様の注意、戒告、利用停止、
除名とし、注意処分から会員の氏名等は公表する
(前規程は利用停止以上)。

既に変化が起きている 既存住宅流通市場の 近未来

リニアル仲介



■ 終わりを迎える「物件紹介業」

アメリカのMLS、Zillow.comに公開されている物件情報は1億件を超える。プロと個人、プロ同士の間でも情報ギャップは無い。国も「不動産流通市場における情報整備の在り方検討会」を開催し、物件情報の整備を進めている。



物件情報の優位性は無くなりつつある。
物件紹介業からエージェント産業へ。

リニアル仲介

■ 中古流通活性化は住宅購入機会を増やす

- ①家は一生に1回の買い物にせず、**何度も買って**いただく。
- ②その為には、**資産価値が下がりにくい**住宅の提案が必要。
- ③仲介の**機会が3～4倍**にも増える
- ④「同じ3%+6万円を支払うのであれば、あなたに払いたい」と、お客様に言って頂けるよう、スキルの向上を目指す。