

社会資本整備審議会 住宅宅地分科会  
既存住宅・リフォーム部会（第1回）  
議事録

社会資本整備審議会 住宅宅地分科会  
既存住宅・リフォーム部会（第1回）

平成21年4月28日

【事務局】 お待たせいたしました。

ただいまから住宅宅地分科会第1回既存住宅・リフォーム部会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方におかれましてはご多忙のところ、ご出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

私は、事務局を務めさせていただきます〇〇でございます。部会長選任までの間、議事の進行を務めさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

ここから着座で進行させていただきます。

本日はマスコミ等の取材希望がありますので、よろしくお願いいたします。

始めに定足数の確認ですが、本日は委員、臨時委員の3分の1以上のご出席をいただいておりますので、社会資本整備審議会令第9条により、本部会が成立しておりますことをご報告申し上げます。

また、部会に属すべき委員等につきましては、社会資本整備審議会令第7条第3項により、分科会長が指名することとされておりますので、当部会におきましては、お手元に配付しております名簿のとおり、住宅宅地分科会長から指名されておりますことをご報告申し上げます。

当部会は本日が初めての審議ですので、委員等の皆様のご紹介をさせていただきます。ご紹介は名簿の順とさせていただきます。

（委員等紹介）

続きまして、事務局の紹介をさせていただきます。

（国土交通省事務局紹介）

【事務局】 それでは、〇〇からごあいさつを申し上げます。よろしくお願いいたします。

【事務局】 〇〇でございます。

委員の皆様方には大変ご多忙のところ、第1回の既存住宅・リフォーム部会にご出席賜

りまして、まことにありがとうございます。

この部会は2月24日の住宅宅地分科会で設置が決まったところでございます。お集まりの委員の皆様方は十分ご案内のことだと思いますけれども、この既存住宅の流通、あるいはそれに絡んでリフォームという問題につきましては、これからの住宅政策の最重要課題の1つだと私どもは考えているところでございます。

振り返ってみますと、戦後、420万戸も住宅が不足するという時代から始まりまして、現在では世帯数を住宅戸数が700万戸上回っているという状況の中で、豊かな住生活を国民の皆さんが享受するために住宅の資産価値を高めていくということで、平成18年の住生活基本法に基づく住生活基本計画の中でストック重視ということを高らかにうたい上げたわけでございます。それから最近では、ご案内のとおり、昨年でございますが、長期優良住宅法、いわゆる200年住宅法も成立いたしまして、よいものをつくって手入れをしっかりと長もちさせて、それを市場に流通させていくということにつきまして、次第に世の中の方々の認識ができてきたというふうと考えております。しかし、なかなか市場関係はまだ十分にこたえるものになっていない。あと一押し二押しが必要と考えているところでございます。

そういった状況でございますので、委員の皆様方には既存住宅の流通、あるいはリフォームといった事柄につきまして、例えば、住宅の評価の問題、事業者についての情報公開の問題、保険の問題、金融の問題、あるいはもっと深く国民意識の問題等々いろいろな観点がございまして、ぜひ忌憚のないご意見をいただきたいと思っております。

なお、この件に関しましては、きょうは〇〇が来ておりますけれども、社会資本整備審議会の不動産部会のほうでも扱っておりまして、私ども相まって、国土交通省全体としてこの問題に対応していきたいと考えておりますので、ぜひご支援をお願いする次第でございます。よろしくお願いいたします。

**【事務局】** それではここで配付資料のご確認をお願いいたします。

お手元の議事次第の資料一覧をごらんください。一番上の紙でございますが、クリップをとっていただきますと、その下に資料が並んでおります。

最初に、資料1が委員名簿でございます。1枚紙であります。その次に、横使いになっているとじたものが資料2の既存住宅流通・リフォーム市場の現状、次に資料3は折り込みになっておりますけれども、現状認識と課題整理、既存住宅の流通の促進及びリフォーム市場の整備について。その後に参考資料が3つございます。参考資料1が既存住宅流通・

リフォームのための各種制度、参考資料2が諮問、部会設置、参考資料3が既存住宅・リフォーム部会のスケジュール、その下に〇〇委員提出資料がございます。

以上の資料をお配りしておりますので、資料の不足等がございましたら、事務局にお申し出いただければと存じます。

ここで、委員の皆様をお願い申し上げます。ご発言をいただく際には、目の前にございますマイクのスイッチをONにさせていただき、ご発言終了後はスイッチをOFFにさせていただきますようお願い申し上げます。

それでは、まず始めに部会長の選任をお願いしたいと思います。

社会資本整備審議会令第7条第4項によりまして、部会長は当部会に属する委員の互選により選任することとなりますが、ご推薦をお願いいたします。

〇〇委員、お願いします。

**【委員】** 私は、この分野におきまして大変すぐれた業績を上げていらっしゃいます〇〇委員が適当と思われるので、ご推薦申し上げます。

**【事務局】** ありがとうございます。

ご異議がないようですので、〇〇委員に既存住宅・リフォーム部会長をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

では、〇〇委員、部会長席にお移り願います。

それでは、以後の議事進行につきましては部会長をお願いしたいと思います。

部会長、よろしく願いいたします。

**【部会長】** 〇〇でございます。皆様方のご支援、ご協力をいただきながら議事を進めてまいりたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、早速ですけれども、当部会の部会長代理を決めたいと存じますが、社会資本整備審議会令第7条第6項によりまして、部会長代理は部会に属する委員のうちから部会長が指名することとされておりますので、私から指名させていただきます。

当部会の部会長代理を〇〇委員をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

なお、本日の議事録につきましては、内容について各委員等に確認を得た後で、発言者氏名を除いて、国土交通省のホームページに載せて一般に公開することとしたいと思います。ですので、よろしく願いいたします。

よろしいでしょうか。それでは、審議に入ります。

住宅宅地分科会既存住宅・リフォーム部会は、先ほどございましたけれども、去る2月24日開催の住宅宅地分科会におきまして、既存宅地の流通の促進及びリフォーム市場の整備のための方策のあり方について調査審議するために設置されました。その後、臨時委員、専門委員の皆様の委嘱手続等を経て、本日が初めての審議でございます。

「既存住宅の流通の促進及びリフォーム市場の整備のための方策について」諮問理由及び本日の資料の説明を事務局からお願いいたします。

**【事務局】** それでは、説明させていただきます。

諮問「既存住宅の流通及びリフォーム市場の整備のための方策について」。参考資料2の諮問文の2ページ目でございます。

諮問理由は、ここにありますように、平成18年6月、本格的な少子高齢化、人口・世帯減少社会の到来を目前に控え、現在及び将来における国民の豊かな住生活を実現するため、住生活基本法が制定され、住生活基本計画が閣議決定されました。したがって、ちょっと省略させていただきますが、「住宅をつくっては壊す」という時代から、ストックの社会へ移行していくということで、そういった環境を整備することとされています。

我が国におきましては、住宅流通市場全体に占める既存住宅の流通シェアやリフォームの割合は諸外国に比べると低く、決して住宅ストックが活用されているとは言いがたい状況でございます。国民の意識としてもまだまだそういった点について不十分であり、既存住宅よりも新築を購入することを選好する傾向があります。また、リフォーム実施に際しては、業者や費用、工事内容等に関する情報不足が指摘されていることに加え、リフォームに関するトラブルが社会問題化している状況でございます。

こういった現状を踏まえ、消費者が安心して既存住宅を選択し、適切なリフォームを行うことができるよう、既存住宅の流通及びリフォームに関する市場環境の整備を進めていかなければなりません。このため、既存住宅の流通の促進及びリフォーム市場の整備のための具体的な方策のあり方について検討する必要があります。

これが今回の諮問を行う理由でございます。

以上でございます。

**【部会長】** ありがとうございます。

それでは、実際に配付資料のご説明もお願いいたします。

どうぞ着席したままでお願いいたします。

**【事務局】** 続きまして、資料2から参考資料1まででございますが、先ほどの諮問に

ございましたように、今回の部会の目的は、具体的な施策についてご議論いただくということでございますので、できるだけ具体的な施策のご議論をいただくような説明をさせていただきますと思います。

ただ、先ほど〇〇からも申し上げましたように、不動産部会や他の部会等でもあり方などについては相当議論をしていただいております。おさらいということで、資料2、参考資料1に従ってポイントをざっと説明させていただいた上で、特に本日のメイン資料でございます資料3について重点的に説明させていただきたいと思っております。

まず、資料2をお手元にお置きください。「既存住宅流通・リフォーム市場の現状」、開いていただきますと、目次が2ページ目でございます。こういった資料でございますが、ポイントに沿って説明をさせていただきます。

まず、3ページ目でございます。住生活基本計画の概要ということで、住生活基本法に基づいて住生活基本計画というものが定まっております。その中に目標として、黄色いところでございますが、④リフォームの実施率。このリフォームの定義は「マンションの共同部分の修繕を除く」となっておりますが、今回議論をしていただく中では、リフォームの場合は最広義のリフォームを考えておりますので、マンションの維持修繕も全部含めた形でのご議論をお願いしたいと思います。それから、だいたい色の⑨でございますが、既存住宅の流通シェアを拡大していく。なお、この既存住宅の定義としまして、そこでございますように「他の世帯が住んでいたことがある住宅」を定義としているものでございます。

次の4ページをお開きください。住生活基本計画における成果指標の中にさまざまな既存住宅に関するもの、リフォームに関するものを載せてございます。黄色いところの③、例えば省エネルギー対策の二重サッシ等使用率を平成27年度には40%にするというもの、それから④リフォームの実施率を上げていく。それから、だいたい色の⑨でございますが、既存住宅の流通シェアを23%まで上げる。さらに、⑩でございますが、利活用期間を延ばしていくということは、新しくつくる新築を200年住宅的に長寿命化するのみならず、ストックを活用して、維持修繕をして耐久性を高めていくということも、当然念頭に置いているものでございます。

次、5ページ目をお開きください。これも皆様はよくごらんになっている資料でございますが、既存住宅の流通の現状は諸外国に比べて極めて低い。その上の〇でございますが、既存住宅流通シェアは13.1%ということで、諸外国、特にアメリカなどは70%を

超えている状況に比べまして、極めて低い状況にあるということでございます。

次に、6ページ目をお開きください。一方で、消費者、取得者の立場から見たときの既存住宅取得についての資料でございます。リクルート住宅総研からいただいているものですが、これは、首都圏の新築及び中古の住宅購入契約者を対象に、中古住宅、既存住宅を検討した理由について聞いたものでございます。なお、この棒グラフの色の違いでございますが、アイボリーがもう初めから中古しか念頭になくて中古を購入した場合、赤い色は新築・中古両方を並行で検討して中古を購入した場合、それから、新築・中古どちらも検討して、結果として新築を購入した場合ということで、微妙に数字が変わってございます。結果といたしまして、中古を選んだ理由として、やはり価格が安いからということが1番ございまして、それ以外は、建ってしまっているので物件の状態がわかるからというような内容となっております。

次に、7ページをお開きください。同じ資料の中から抜粋しておりますが、実際に既存住宅取得の検討時に困ったこと、わからなかったのはどういうことかをこのグラフに示しております。一番始めにございましたのは、やはり価格が適正かどうか。これは後ほどまたご説明申し上げますが、中古の場合に品質が均一ではない。新築のときと比べまして、やはり品質、耐久性がいろいろばらばらなので、品質に見合う価格かどうかという意味での価格が適正かどうかはなかなかわからなかった。それから、やはり、つくってしまった後でございますので、隠された不具合や欠陥があるのかどうか、それから、今後の耐久性がどれぐらいあるのか、設備がどれぐらい使えるのか、今後の維持修繕費用はどれぐらいになるのかという物理的な問題について、見えない部分、もしくは見えていたとしても普通の方ではなかなかわからない部分について、既存住宅取得の際には困ってしまっているという状況でございます。

それから、8ページ目をごらんください。実際にそのように既存住宅を買おうという際に困ってしまった、では、具体的にどのように対応したかということでございますが、特段専門的な検査はしないで自分で判断したというのが一番多くなっておりますし、特に評価はしなかった、一方で、不動産会社のアドバイスを受けたという方も25%いらっしゃいます。こういうデータでございます。

次の9ページ目をお開きください。先ほどのデータがございしますが、新築と中古住宅を並行して検討したけれども、結局、新築にしたという方に絞った形での回答となっております。それは何で既存住宅を買わなかったかということについては、新築のほうが気持

ちがいいからだ。この内容の多くの部分としては、例えば、内装が古いまま、汚いまま  
で、やはり新築はきれいだという部分はかなり含まれているということだと思います。そ  
れから2番目に、先ほど申し上げましたように価格の妥当性、それからリフォーム費用の  
心配、瑕疵、性能、見えない部分に対する不安というものが挙げられております。

次の10ページをごらんください。住宅リフォームの現状でございます。そこにござ  
いますように、住宅リフォームといった場合にいろいろな定義がございまして、その使い分  
けをしなければいけないんですが、ここにございます左側のデータの数字、ちょっと字が  
小さくて恐縮ですけど、棒グラフの上に4.70と。2007年のところでございますが、  
4.7兆円と推計されているとなつてございますが、この中には、注にございますように、  
分譲マンションの大規模修繕、共用部分のリフォーム、賃貸住宅のリフォーム、外構等の  
エクステリア工事は含まれないということで、狭義のリフォームという数字としては4.  
7兆円という数字がございます。この経年を見ますと、ストック活用と言いながら、リフ  
ォーム市場は決して伸びていない、どちらかというと下がっているような状態にあるとい  
うことがおわかりかと思ひます。一方で、広義の市場規模は5.9兆円。これもやはり伸び  
ていない。右側でございますが、リフォームの割合はまだまだ欧米諸国と比べて比較的小  
さいと言えらると思ひます。

次の11ページでございます。これもリフォームの定義や、なかなかリフォームの実態  
がつかみづらいということの裏返しでございますが、これは富士経済から引用させていた  
だいたものでございますが、いわゆる住宅リフォームに関する総事業高は7兆5,620億  
円と推計をしております。この中には、右の※にございますように、生活協同組合や百貨  
店での受注——例えば、キッチンとかの設備機器を売っているようなところがございま  
すけれども、百貨店でも受注していますので、そういったものも含んだ形です。やはり一番  
大きいものは地場の工務店の方々が受けておられるものが3兆6,000億円、次に、実は  
〇〇とか、〇〇というような住宅設備メーカー、それから〇〇、〇〇というような建材メ  
ーカー、そして、リフォーム専業、デベロッパー系、ハウスメーカー系ということで、さ  
まざまな業態が参入をした形で成り立っているのがリフォーム市場の実態だろうと考へて  
おります。

次のページをごらんください。12ページでございます。リフォームをする側から見た  
ときに、どうしてリフォームをする気になったのかというデータでございます。この左  
側がリフォームの動機で複数回答でございまして、やはり劣化したから、老朽したからと



いう理由が多くなっています。一方で、間取りや水回りの使い勝手をよくしたいと積極的な理由もございます。では、決定的な動機として右側にございますのは、最終的にどうしてリフォームをする気になったかは、やはり、老朽化・劣化したからというものが一番多くございまして、その次に水回り・間取りの使い勝手。一方で、四角の中の上のほうに書いてございますように、戸建て層では「高齢者が暮らしやすい住宅にするため」というものの、マンション層では「好みの間取りやインテリアにしたいから」というものが決定的な動機で2割を占めるというところも1つの特徴として、マンションと戸建ての違いということもあらわれているわけでございます。

次に13ページをお開きください。では、リフォームをしたい部位というところで、実際どういうところを考えているか。今まで住宅局という、リフォームなりといった場合には躯体部分のみに着目した傾向がございます。例えば耐震改修であったり、耐久性を延ばすというところでもございましたが、実際に広義のリフォームということで考えますと、「リビング・居間を変えたい」というのは構造に関わる部分もございまして、「食堂・キッチンを変えたい」「浴室を変えたい」「洗面・トイレを変えたい」「収納を変えたい」が上位にきています。「耐震性を高めたい」とか「省エネ性を高めたい」というのは下位になってございまして、実際に消費者の方々が何かリフォームしたいというのは、躯体から入るのではなくて、いわゆるインフィルと言われる設備から入っているというのが実態であるということがこの数字からおわかりいただけると思います。

それから14ページでございます。では、実際にどのぐらいの費用でリフォームをしているのかというものが14ページの表でございまして、上が住宅の消費者側から見たときの投資額でございます。住宅市場動向調査で、いろいろな幅がございます。100万円から500万円未満というのが50%ぐらいでございまして、1,000万円以上も5%ございます。一方で下のほうは、〇〇というリフォームをしている事業者の団体で〇〇でございまして、そのデータで、請負契約を実際に請け負ったものでございまして、それで見ますと、1,000万円超というものが21%など20%を超えておりますが、その上の四角にございまして、「消費者調査では、事業者調査の対象とならない軽微なリフォームも含んでいることによる」ということでございまして。後ほど説明させていただきますが、リフォームといった場合に、事業者サイドから見る場合と消費者サイドから見る場合はやはり視点が違っている。特に、いわゆる悪質リフォームと言われるようなものは、この金額が小さいものにもかなり件数が多いという実態もあるのではないかと、その点も忘れては

いけないと思っております。

次に15ページでございます。リフォーム工事は新築住宅と比べたときに資金調達をどのようにしているかということをとらえたものでございます。左側の上のグラフでございますが、リフォーム資金内訳は大部分が自己資金でございます。右側でございますように金額が1,000万円を超えるような大規模なリフォームになりますと借り入れということもございますが、やはり借入率は低い。左側の下のところに新築の資金内訳を書いておりますが、注文住宅・分譲住宅につきましても借入金がそれぞれ半分を超えている。中古住宅については67%となっておりますが、これは推測でございますが、中古住宅は金額が低いわりに借入が高いというのは、やはり資金調達になかなか余裕がない方々が中古住宅を選ばれることが多いために、借入金の比率も多くなっているのではないかと推測しております。

次、16ページでございます。リフォーム工事の契約金額別リフォーム工事内容の詳細は省かせていただきますが、その、例えば左側の戸建て住宅の場合に、「3-3住宅設備の変更」、それから「4-3住宅設備の変更」という、このアイボリーが500万円超でございますが、イメージとちょっと違っていましたのは、躯体工事をいじる耐震補強的なものよりも設備のほうに実際には皆さんがお金を使われているということがある程度わかってくるものでございます。右側のマンションの場合でも、間取りの変更というのもございますけれども、やはり住宅設備の変更に対してたくさんのお金をかける。逆に、お金をかけてもいいというふうに思っているわけでございまして、躯体にはお金をかけたくないというのが本音のところだと思っております。

それから、17ページでございますが、では、リフォームの検討段階における不足情報としてどういったものが欲しいかというものでございますが、やはり、費用の目安、積算の基準、提示される積算の金額が正しいかどうか。それから、依頼先がわからない。いい事業者を選んだほうがいとよく言われますが、どうやって探せばいいか全然わからない。それから、3番目でございますが、工事に入ってもチェックポイントがわからない。新築住宅も同じような内容はございますが、それ以上にリフォームについてのチェックポイントはなかなか消費者の方はわからないというようなことが、困っている内容として出ております。

それから最後に18ページでございます。本日も〇〇が出席されておりますが、〇〇というところでは、住宅に関する相談を無料で受け付けております。欠陥住宅に関しましても

リフォームに関しましては相談を受け付けておりますが、左側でございますように、新規相談としまして平成19年度の8,626件のうち、実は住宅本体よりもリフォームの相談のほうが多いというのが実態でございます。住宅本体というのはいわゆる欠陥住宅的なもの、瑕疵ついてでございます。それから知見相談というのは、「どういう法律制度になっていきますか」「民法ではどうなっていますか」というような、基本的な法律制度、もしくは制度の運用について知りたいというものです。右側にリフォームに関する相談の主なふぐあい事象の割合が載っていますが、やはり、工事をした後に雨漏りとかはがれ、それから設備をいじったときに漏水してしまうというようなものが上位に上がっております。

資料2は以上でございます。

それから、参考資料1ということで「既存住宅流通、リフォームのための各種制度」とございますが、2ページの目次だけご紹介いたします。ここでございますように、既存住宅の表示制度、保証制度、支援制度、それから海外の例、既存住宅の検査等の概要、諸外国の例、新たなビジネスということ載せておりますので、必要に応じてご照会、もしくは後ほどごらんいただければと思います。

資料3をごらんください。我々が準備しました本日のメインの資料でございます。

A3の資料を横に開いていただきたいんですが、今申し上げたことを前提に、正しいといたしますと、背景でございますように、「つくっては壊す」社会からストック型社会へ、既存住宅の活用・流通へ。リフォーム市場の伸び悩み、リフォームを安心して頼める市場整備。これは今までもいろいろな各部会、審議会で指摘されていたことでございます。

現状の課題としまして、先ほどの資料にございましたように、新築に比べて以下の点について十分ではないと我々は認識しております。まず、既存住宅流通に関しましては、①スケルトン（構造）やインフィルについての性能、劣化状況等の情報が十分でない。要はわかりづらい。それから②でございますが、既存住宅を買った後で、もし瑕疵や不具合が発生したときに、保証や保険が十分じゃないのではないかと、あまりないのではないかと。

それから、リフォーム市場につきましては、やはり工場の品質、例えばリフォーム前後でどういうふうになるかがわからない。②でございますが、安心したリフォーム工事を頼むための事業者はどうやって選別すればいいかわからない。③でございますが、出てきた施工段階の見積もりについてわからないし、よくあるのが、初めは300万円という工事で始まったのに、終わってみたら1,000万円になっていたということで、追加費用についてそれが妥当かどうかと、情報についてもよくわからない。それから、④

でございますが、工事が終わった後、工事会社自体がいなくなってしまったという場合、もしくは瑕疵、不具合が発生した場合に、その工事業者が応じてくれれば一番いいんですが、応じてくれない場合に、保険や保証が十分ではないという課題がある。

一方で右側でございますが、ここに実は新しいビジネスも動き出しております。既存住宅を棟全体、これは当然一戸建てというのもございますが、それにとどまらず、マンションを一棟買いたしまして、トータルリフォームをして割安に分譲するリノベーションビジネス。それから②でございますが、既存住宅を売るときに購入者の方の好みに合わせまして、例えば300万円もしくは500万円ということでオプションをつけて、特に台所、お風呂、内装をきれいにいたしますリフォームプランつき中古住宅販売。③でございますが、やはり地域に一番密着していますのは大工・工務店の方々でございますので、そういったところに行けば、地域のお医者さんに頼むように、全部やってもらえる。要はホームドクター的な診断・トータルリフォームをやっているという工務店の方々もあらわれているということで、新たなビジネスが展開されております。

そういう中で、具体的な仕組みを考える必要があるということが1枚目でございます。

2ページ目でございますが、今申し上げたことを、もう少し既存住宅の流通とリフォームに分けて載せてございます。消費者側の現状認識としまして、新築の場合と比較しております。

右側には売り主側となっておりますが、まず消費者側として見ますと、先ほどから申し上げますように、スケルトンに対する不安でございます。これは新築の場合は建築基準法や性能表示制度、今回できました瑕疵担保保険というようなものがございます。ところが、既存住宅については品質が不安、どの程度劣化しているか不安だし、インスペクションというのいろいろあるようだけれど、そのメリットがよくわからないというのが実態ではないかと思われまます。

一方で、購入後の保証に対する不安は、新築の場合は瑕疵担保保険などがございますけれども、既存住宅の場合はなかなかそういった保証もない。もしくは瑕疵担保責任自体が現状有姿が原則でございますので、宅建業者の方々が直接売ったときは2年間の瑕疵担保責任という保証がございますけれども、個人間の場合は、そもそも現状有姿ということで瑕疵担保責任を負わないということも多くございます。

それから、価格の妥当性に対する不安となっております。もちろんいろいろな性能がございますけれども、実は新築の場合には基準法もある、いろいろな瑕疵保証もあるとい

うことで、最低限の品質はやっぱり維持しているだろうということを前提に、価格などで比べていくんですが、既存住宅の場合はもう千差万別でございますので、価格に見合う性能があるかよくわからないということが、価格に対する不安ということではないかと思われま

す。それから、インフィル（設備・間取り）への不安でございますが、新築の場合は、当然、新品。オプションも可能ですけど、既存住宅の場合は自分の好みに変更したい、それから内装を新しいものにしたい。一方で、人から見えな

いところへはあまりお金をかけたくないと思うんですが、これも例えば配管とかの劣化がよくわからないので、ちょっと不安だと。購入後にリフォームしたらと言われるんですけど、リフォーム自体に不安を抱えているのでは、不安に不安を抱えるようなことで、なかなか難しい。

資金調達や税金負担に対する不安ということであれば、中古のほうもかなり進んできておりますが、例えば住宅ローン減税の場合には、新築の場合に比べて一定の品質の要件が加わっているという部分がございます。

ということで、物件選択が限定的、なおかつ高コストとい

いますか、手間暇かかるということ、需要が限定的にならざるを得ない。

一方で、売り主側としても、これは業者、個人の売り主の両方でございますが、上物自体がそもそも評価されない。品質・性能に関する情報がなかなか提示できないので、しっかりとした維持管理・リフォームをしても、適正に評価されないということに対する不満。また、例えば瑕疵担保責任を2年間負うというのが業者の方が売るときにござい

ますけれども、売った後に何か雨漏りが起きてしまったという場合のクレームや瑕疵担保責任というのは非常に重いものがござい

ます。そういったものに対する第三者保証や保険は不十分です。その結果、限定的な瑕疵保証期間にならざるを得ない。

そうしますと、売るほうとしてみましても、既存住宅の売却はなかなか容易でないとい

うこともござい

ますし、もし住んでいる方が売ろうとしますと、転居先にふさわしいような既存住宅が少ない。要は選ぼうとして、例えば新築住宅を選ぶのは別として、ほかの既存住宅に移り住みたいとい

ほかの不動産部会などでも既に指摘をされております。それから③でございますが、インスペクションと言われたときに、その住宅についての状況をただ検査するだけというイメージがございますが、実はいろいろな形のインスペクションがあるのではないかと。例えば、aと書いてございますが、保険会社なりが保険を引き受けるに当たっての前提としての検査もインスペクションの1つと考えられるのではないかと。それが簡易の検査。それから、bでございますが、ある程度詳細な検査として、既存住宅性能表示レベルということで、目視で見て今はこの程度ですよ、もしくは、工事をした後のレベルであれば表示できるというようなレベルがあるのではないかと。それから、cでございますが、これは本当に新築同等の品質を検査するというのは、極めて詳細な検査でなかなか難しいのが実状です。インスペクションといったときに、あたかも今ある住宅の品質をそのまま示すというだけではなくして、実はいろいろなタイプのインスペクションというのがあるのではないかと。ということでございます。

2でございますが、実際に売り主による保証と第三者による保証・保険制度の充実というのが必要、もしくはやるべきではないかと。一方で、既存住宅売買の場合に、先ほどの新しいビジネスモデルとして既存住宅とリフォームの組み合わせへも対応として必要ではないかということでございます。

それから、次の3ページをお開きください。リフォームでございます。

リフォームにつきましては、消費者側として見ますと、左側の丸でございますが、工事前後の性能がわからない。提示された工事が適切か不安、工事完了後の瑕疵保証への不安、価格が妥当か、追加費用の発生・妥当性が不安、事業者選択への不安、適切なリフォームをしても住宅の価値が上がらないということでございまして、新築住宅の場合は基準法や性能表示制度、瑕疵保証・保険制度、それから建設業許可制度というものがございすけれども、リフォームにはそういう制度がない。

リフォームの課題としまして、工事に対応した、工事の後にどれだけ性能が上がるかわからない。工事のチェック制度が不十分であるとか、瑕疵保証も不十分、価格の妥当性のチェック制度が不十分。そして、悪質リフォーム事業者をどうやって見分ければいいのかというリフォーム事業者の選別基準もない。さらに、先々リフォームをしてちゃんと適切に維持をすれば高く売れる、売ればいいと思って考えているんだけど、適切にリフォームをしても、それが評価されるかわからないので、消費者は実際には不安を抱えたまま発注するということが、需要が限定的になっているのではないかと。思われま

す。

一方、事業者サイドとしましても、ちゃんとしたリフォーム事業者にとってみますと、適正に評価されない。ちゃんとした品質、腕、もしくは事業者としても、それが評価されないということに対する不満、それから、工事後の瑕疵保証、クレームに対しても、後々何か過大な請求をされるのではないかということに対する不安も抱えているということがございます。

一方で、これは実態としまして、新築住宅受注は減少しておりますので、建築業者、建設業者なども、リフォーム工事への期待が高まっております、そういった課題を抱えたままでの参入が活発化しているというのが現状ではないか。

課題への対応としまして、直接的に課題に対応しようとしますと、リフォーム工事への評価・表示制度の整備や、請負業者による保証と第三者による保証・保険制度の充実、また、リフォーム事業者を評価できるための制度が必要ではないか。そして、価格についても、これがある程度妥当、適正だという評価も欲しい。一方で、こういった制度をやっても、詐欺的なリフォームというのはなくなりませんので、そういった悪質リフォーム事業者については公表して、拡大被害を防ぐ制度が求められているのではないかと考えてございます。

最後に、4ページ目でございます。ここにピンク色で書かせていただきましたのは、現在、新築段階では、例えば建築基準法、住宅品質確保法に基づく性能表示制度がございますし、「保証」。それから今回、瑕疵担保履行法が10月1日から本格施行されます。「融資」「税制」「補助」など。もしくは「事業者」につきましても、建設業法についてフルに対応している。トラブルについても紛争処理制度などが整備されております。

それに対しまして、リフォームの場合はほとんどないというような状況でございます、建築基準法の場合も、10平米超の増加もしくは過半の修繕のみが建築確認を必要としているということでございます。そうしますと、リフォーム工事の評価・表示、リフォーム工事契約の瑕疵担保責任、第三者によるリフォーム工事保証・保険制度、また、そういった保証・保険制度をつくるために保険料・保証料がかかるというときの負担軽減のための仕組みが必要ではないか。そして、建設業法でございますが、リフォームにつきましても、ご案内のように500万円以上が直接的には対象となっておりますので、悪質リフォーム事業者・事案への対応が必要になるのではないかと考えてございます。

それから、右側に中古住宅となっておりますが、既存住宅のインスペクションについ

ては、住宅性能表示制度というものがございしますが、ほとんど使われていないというのが現状でございます。メリットがよくわからないというのが実際でございます。保険制度につきましても、既存住宅ではほとんど普及されていないというのが実情でございます。一方で、ここにちょっと書かせていただきましたが、新しく新築住宅について瑕疵担保保険制度というのが今、進んでおります。実は、10年間を瑕疵担保保険は対象としておりますが、それが一たん転売されてしまいますと中古という扱いになるので、例えば、自動車の保険のように、10年間の期間内であっても保険がついていかない。そこで断絶してしまうという問題点がございしますので、せめて中古住宅というのであれば、その前に10年間の転売したときの保険ぐらいはちゃんと充実させるべきではないか。さらに、リフォームと売買の組み合わせというものもビジネスモデルで出ておりますので、それについても保険商品を活用する必要性があるのではないかとというようなことを事務局としては検討しているところでございます。

非常に雑駁な説明となりましたが、私からは以上でございます。

**【部会長】** どうもありがとうございました。

それでは、ただいまのご説明につきまして、ご意見、ご質問がありましたら、お願いしたいのですが、まず、資料を出しておられます委員からお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

**【委員】** それでは、お手元の、現状ということで提出をさせていただきました資料がございしますので、それをもとに少しお話をさせていただければと思います。

今、既存住宅のストックが5,400万戸あるというふうに言われております。その中で、空き家になっているのが650万戸と数字上では示されている。この5,400万戸のうち、先ほどご説明がございましたように、続けて住み続ける方と買いかえのために流通をする等々の、この2つの実態があらうかと思うわけです。その中で、日本の流通シェアが13.1%ほどしかない。これを政策で23%ぐらいまでに伸ばさなければいけないというのが、今回のこの部会、さまざまな部会で検討されている不動産の既存住宅の流通というところであるわけでございます。私どもは、リフォームということはさておいて、その既存の住宅の流通というところの団体でございますから、流通ということについて少しお話をさしあげたいと思います。

お手元の資料の2ページ目、3ページ目、〇〇という業者間の情報の機構があるわけでございますが、ここが出しました資料にお目通しをいただきたいと思います。まず、既存



マンションの築年別の流通というのがありまして、これの築10年未満の流通が36.2%ほどございます。それと、3ページ目をおめくりいただきますと、これは既存の戸建ての住宅でございますが、この戸建ての住宅もここ4年間連続して流通量が増えているということで、現在これが27.8%、3割ほど流通しているということと同時に、もう1つこれで注目をしていかなければならないのは、この戸建ての中古住宅と言われる既存住宅で築11年～20年未満の間を見ていただきますと、これが36%ほどあるということです。ですから、戸建ての既存の住宅というのは20年の間に売却をされ流通していくのが64～65%あるんだということでございます。

どうということかという、まず、築浅の比較的劣化の少ないもの、これは新築住宅に比較して、最近の建築基準法の改正——これは56年6月の新耐震基準から始まりまして、神戸の震災後の建築基準法の改正、品確法ができましたときの改正、それぞれ先ほど来、この既存住宅の品質についてご疑念、さまざまな問題が提起されておりますが、これは、劣化ということだけではなくて、例えば、スケルトンの部分、いわゆる構造体の部分におきまして、その築年数といえますか、建てられた新築時における査定、あるいは建築基準法でいうところの基準、それがさまざまなものが一堂に会して流通をしているからということがあって、消費者がその質に対する不安があるということだろうと思います。

それと、それに対する保証・保険といったものが整備されていない。先ほど来お話がありました履行確保法の関係で、新築時10年間の保険の適用はされる。ところが、転得者といえますか、第一次取得者から第二次取得者に行ったときには、第一次取得者を介してのみ、この保険の請求ができるということになってくるわけでありまして。その第一次取得者というのは、ずっと10年間、次の取得者に対しての所在がはっきりすればいいんですが、それとて確保されているものではない。あるいは二次、三次と転売が繰り返されると、繰り返されるたびにこういったところが問題視されてくるということがございます。

そういったものが、4ページ目を少しお目通ししたいと思いますが、先ほど来ご説明を受けました現在の既存住宅に対する保証制度というのは、品確法ができたときに既存住宅の性能保証もあわせてつくっていただいた。ところが、これが非常にハードルが高くて、なかなか活用ができないということがあります。この品確法による新築時の性能保証に対しては、これは図の4ページ目の上の部分に記載をさせていただいているんですが、新築売り主というのは、これは業者であったり、請負を行う建設業者であったりするわけですが、ここの新築の売り主から一般の——これは「売り主」と書いてありますが、一時

的には買主になるわけですが、買主に対する保証は行われている。ところが、10年以内に転売をしていった場合、現在はもとの業者あるいは請負者の承諾があれば、この保証は10年間に限っては保証されていくということですから、転得者に対する1つの保証継続ということに関しましては、これは非常に活用されているんだろうと思います。残念なことに、これは平成19年の6月までということ、たしか法制度のもとで保険がかけられておるといことです。以後、この10月1日から履行法が施行されますと、この履行法に伴った保険が大臣の指定の保険法人から販売されているということですが、残念なことに、それが今お話をさしあげたように、第二次取得者、転得者という形の中では活用できないということですから、この活用方法をなるべく早い段階において制度化していただいて活用できるようにぜひお願いをしたいというところがございます。

それから、既存の住宅の適正な資産の評価というところが1つ考えられるということがあります。それにつきましては5ページ目、6ページ目に記載をさせていただきました。これは先ほど少しお話をさせていただいたデータの中で、築11年～20年の既存の住宅の流通が30%以上あるということをお話しさせていただきましたが、ここに対する保証・保険というものがなかなかハードルが高くて、現在活用できないということ。

2点目のお願いといたしましては、ここの、築11年、要するに10年を越えたものに対する保険制度を、既存住宅の品確法によるところの性能保証を利用者がもう少し簡便にできるようにしていただきたいということがあります。これは保険会社の簡易インスペクションであったりするわけですが、流通の団体といたしましても、ここの査定制度をもう少しきちんと確立をしていただきたいということがあるわけでございます。

その5ページ目をお目通しいただきますと、上の段が、現在、例えば私どもが媒介という仲介をした場合の中古住宅と言われる既存住宅の売買の実態でございます。当然、売り主、買主間に宅建業者が入りまして売買契約を締結する。ここに今問題となっている、1つはまずインスペクションを行う。そのインスペクションは何のために行うかという、当然、耐震性、耐久性。それと、もう1つは、言われたところのインフィルとスケルトンの関係ということであれば、インフィルは台所であったり、あるいは水廻り全体であったり、これは現場として、私も現場に出しておりますが、消費者から中古住宅という既存住宅を見られたときに、やっぱり一番見られるのは台所、お風呂、洗面所、それと外壁、ここらが一番集中的に見られる。要するに、目視できるところはそこしかないということなんです、その見た目で見れば古いもの、劣化しているものは、もうどんなに安くても買う意

欲を持たない。これが1つの問題になっている。

であるならば、そのリフォームを売り主が行うのか、買主が行うのか。これは1つの問題点としては一向に解決がされていかない。要するに、売り主が行う場合においては、その資金をどうするんだと。買主が行う部分においては、そのリフォームに対する費用というよりも、その目視した現在ある住宅の価値が果たしてどうなのか。それにリフォーム代を付加したものが価格に見合っているのかというような不安、これは先ほど来、データの中でもご指摘をいただいたところであります。この不安を解消しなければいけないということと、それと既存の住宅の保証制度がきちんと整備されていなければいけない。

ただ、これは非常に長期的な時間のかかる施策だろうと思います。これは消費者である売り主も買主も、それについての認識をきちんと持っていただかなければならない。社会全体が既存住宅、リフォームに対する、そういう流通をするためのもの、あるいは自分が住まうものに対する認識をもう一度持っていただかなければならない。耐震性、耐久性というものが二の次になってしまって、強度の高いものでなく、そしてスクラップ・アンド・ビルドと言われる築20年から25年で建てかえなければいけないような建物がどうしてもできてしまう。ということは、消費者の傾向ということと、もう1つは耐久性・耐震性をきちんと持ったものを市場に流通させなければならぬ。

その一番の政策としては、その下に記載をさせていただきました。宅建業者が買い取って、それをリフォームして、きちんとした価格評価をして、それを第三者である転得者に売却をしていくということがございます。これが下段でございます。当然、売り主から宅建業者は売買契約をもってこれを買います。

ここで税制の問題がもう1つ出てくるわけですが、流通課税という登録免許税、あるいは不動産取得税が売り主から宅建業者に移行するときにかかります。それから、宅建業者から買主に移行するとき、これは消費税を含めてかかります。この消費税は建物価格はすべてでございます。リフォームをしたからといって、リフォームした部分だけではなくて、建物全体に対する価格への消費税という形の中で最終的なエンドのユーザーが負担をしていかなければならない。そうすると当然、この二重にかけられた流通課税を消費者は価格という中で負担をしなければならぬ。あるいは、業者がそのところで負担を負わなければならぬということが1点ございます。

それと同時に、宅建業者は、当然これは商品でございますから、先ほど言われたように、2年間の瑕疵担保責任は免れません。私も現実には中古住宅を買って売るんですが、雨漏り、

シロアリはもう絶対的に調査し保証をかけないと、必ず2年、3年の間にはこの部分が出てまいります。これをきちんとするために、業者がきちんとインスペクターなりを介してインスペクションをかける。インスペクションをかけたものの中で不備があるということが指摘されれば、この不備にリフォームをきちんと行う。それと同時に、消費者に対する見た目というものがありますから、インフィルの部分もリフォームを行っていく。それに対して既存の住宅の保証制度をつけて、それから転売をしていく。

そこにはやはり住宅の履歴というものが出てくるんだろうと思います。住宅履歴、要するに住宅のリフォーム歴のストックというものが、これが6ページ目をお目通しいただくと、一たん業者が買ってリフォームをして、それをエンドのユーザー転売したとき、転得者は必ずそこに生涯住むという保証はないわけです。その後、また再度売っていくということがありますから、第二次、第三次の取得者のために、それぞれ住宅履歴を重ね合わせていくということになりますと、第二次的に買った消費者、エンドのユーザーにおきましては、今度は前にそういうインスペクション等を含めたすべての制度を宅建業者がやっていますから、それに合わせて自分がもう一度売るときにはそれを行わなければならない。あるいは、買主もそこでインスペクションが必要になるという認識ができてくるのではないかとこのように思っておるわけでございます。

以上、ちょっと長くなって大変恐縮でございますが、私どもの流通の団体として、まず3点。1つは、この保険・保証制度の確立、既存住宅に対する流通の促進に寄与するものであると考えておりますし、国策に値するということも考えております。2つ目は既存の住宅のリフォームに対する適正な資産としての評価の制度を持っていただく。これは、ファイナンスという部分においては、最終的に買われたときの住宅ローンにおける担保評価というのも含めて、この資産の価値評価制度の確立を政策的には行っていただきたいということと、最後は、この宅建業者が介在するスキームというのをひとつご高察いただいた上で、流通促進を図ればと思っております。

以上、少し長くなって大変恐縮でございましたが、よろしく願いいたします。

**【部会長】** どうもありがとうございました。

それでは、ほかの委員で何かございますか。では、お願いします。

**【委員】** まだよく理解していなくて済みませんが、この部会の視点を確認させていただきます。既存住宅が前面にあるように、リフォームは絡んでいるけれども、広い意味でのリフォームはあるけれども、主として流通の促進という観点からまず見ていって、それ

に多分、流通の促進という段階だと、普通、既に住んでいる方は自分が住んでいる住宅に関する情報はある程度かなり持っていらっしゃって、それにプラス、リフォームのリスクというものがかかってくる。ところが、これから買おうとする人にとっては、そもそもその物件に対する情報も少ないし、リフォームも少ないという二重の意味で非常に情報が不足している段階なので、まず一番情報が不足している流通の段階のところをしっかりと見ていって制度を充実することによって、既に住んでいらっしゃる方のリフォーム、インスペクション、その他も整備されていくだろうという、そういうスタンスで進められるというふうに理解してよろしいのでしょうか。

【部会長】 お願いします。

【事務局】 我々としては両方を考えておりまして、要は、リフォームの場合に、住みながら、売買はないけれどもリフォームをするというものと両方ございまして、例えばリフォーム付きの既存住宅の売買は、その2つが接合したもの、応用編というように考えております。先ほど、〇〇委員のほうからもございましたように、実は住んでいる方のリフォーム自体もちゃんとした制度にしていまないと、それがいつ流通の住宅として出るかわからないということもございます。一方で、純粋に消費者保護ということを考えるときに、別に売る気は全く、長く住んで古くなってきたからリフォームしたいという市場はものすごく増えておりますので、それは両方別物でございます。ただし、多分お聞きになっていると、検討の成熟度合いがリフォーム付き既存住宅流通、もしくは既存住宅流通のほうが随分検討が進んでいるようにお受け取りになるので既存住宅ということなんですけど、意図としては両方をターゲットに置いているということでございます。

【部会長】 よろしいですか。何か追加で。

【委員】 こちらからは意見なんですけど、両方というのは非常によくわかるんですが、短い時間で何か話が非常に見えにくくなってしまいうことがあって、特に、先ほど質問のときにも申し上げましたけれども、多分、一番情報が少ない一番問題が顕在化しやすいところが大丈夫であれば、ある程度いろいろなところがカバーできていくというふうに私は考えております。特に、将来売るかもしれないということ考えたときには、やはり、その売る流通が促進されて、価値がはっきりしている段階で、では将来の売買も見据えてリフォームをしていこうかどうか、10年後、20年後というふうに考えられると思うので、やはり、最終段階の転売の価値の評価の市場価値のところを押さえていかないと、現在の段階でのリフォームだけの話をすると、結局、消費者保護という観点が強くなってし

まって、私は促進という観点がともすると薄れてしまうのではないかと思います。やはり、既存住宅というか、とにかくリフォームと流通促進という観点からしっかり押さえていただいたほうが、多分一番情報が少ないところなので、はっきり短期間できちんとした報告が出るのではないかなと感じています。

それと、先ほど、〇〇委員のところで税制の話が出て、私自身もすごく流通税に関しては、特にこういうふうに一たん業者を仲介した場合というのは、現在、二重課税になっていて非常に問題だと思うんですが、それが今まで役割が違うということもあったと思うんですが、特にこの社会資本整備審議会の中ではあまり深く議論されていなかったような気がしますので、やはりその流通の課税ということに関しても突っ込んだ検討をしていただきたいと思います。

【部会長】 ありがとうございます。

何かありますか。よろしいですか。

【事務局】 はい。

【部会長】 では、ほかに何かございますか。

【委員】 よろしいですか。

【部会長】 お願いします。

【委員】 私は、既存住宅の関係で申しますと、たまたま既存住宅の性能表示制度をつくる際に関与いたしました。制度そのものから申しますと、ご説明は詳細になかったですが、参考資料の1にありますように、既存住宅の保証制度というのは〇〇の〇〇によって既に始まっていることからすると、制度そのものは、完璧ではないのかもしれないですけども、もう進んでいるのではないかと。

ただ、この部分はやはりどうしてもぶつかってしまうのは周知の問題であって、消費者になかなか伝わらないという部分がある。そうなってきますと、私は取引のプロではないので、これは使い勝手がいいかどうかちょっとわからないんですけども、今の宅建業界の方のご意見も踏まえて、何かこの制度、要するに既存住宅の性能表示制度を利用する、またはそれに伴って保証がつく、それからご指摘があったとおり、新築については保険がつくことになりましたので、おそらく将来的には今度は保険という話になってくる、また瑕疵担保期間を長期化するという話になってくるんだと思いますが、そういう形で利用することについてのインセンティブというか、動機づけをどう与えるのか。それは税金面とかそういうものも含めて考える時期に来ているのかなと。制度そのものはある程度は進ん

ででき上がっているのではないかと、私は思います。

それから、リフォームの部分ですが、これもある意味、ちょっと進んでいる部分はあると思っています。実は、〇〇というところの活動を間接的にちょっとお手伝いさせていただいているんですが、私は詳細な説明はできないんですが、大手のハウスメーカーさんが集まった中でリフォームをどうやって進めるかということで、定型契約書式をつくったり、ビルダーさんや消費者さんがわかるようなパンフレットを何回もブラッシュアップしてつくっている活動など、それから、私もタッチさせていただいたんですが、全国を回って、リフォームの技術のお話とか法制度のお話をさせていただく活動もされておられます。

その法制度の説明、法律の話の説明の部分については私もタッチさせていただいているので、純粋な感想を申し上げますと、非常に参加者の方が多い。それはおそらく主催者の方の熱意もあると思うんですが、一方で、特に地方といいますか、要するに8大都市以外のようなどころでは、実は推進協で講演した中に県とか市の建築家のような方がいらっしやって、直にご連絡等をいただいて「来ていただけませんか」という話で、先月も栃木県にちょっとお邪魔しました。私の記憶では鹿児島県とか大分県等にもお邪魔した覚えがあるんですが、そういうところに行きますと、とにかくそういう話を聞く機会がないと。そういう県は平気で100人ぐらい集まって、非常に熱心に聞いていただく。熱心に聞いていただくのはいいとして、一方で、ちょっと若干がっかりというか、嘆かわしいとまでは言いませんけれども、例えばよくリフォームの分野で問題となるクーリングオフの話を始めると、特に、リフォームの現場でやっている方からすると、「この話は本当ですか」みたいな。有名な平成8年か7年ごろの、もう完成してから半年ぐらいたったときの裁判の中でリフォームのクーリングオフの権利を行使した、要するに、まだそのころ条項が契約書に入っていなかった時代があって、「実はこれは、契約書を交わさないでやったりすると、何年もたってクーリングオフを行使されたりするんですよ」なんていう話をすると、「この世の話なのか」ぐらいの感じで目を輝かせているのか、びっくりしながら聞いているという場面に何度も遭遇するというのもあって、そういう知識がなかなかまだまだ身につけていないし、周知されていないなというところも感じます。

そういう活動を、これもまた最後は周知性の部分になってくると思うんですが、制度そのものは大分進んできてはいますし、〇〇はたしか〇〇という形で、ある種の業者さんの差別化みたいな形も進めているのですが、これがなかなかちょっと一般消費者に伝わらない。リフォームのよさを、わかっただけだと、制度そのものは大分進んでいるんじゃ

ないかと私自身は思っているのですが、その周知性を広めるための努力をぜひともしていただきたいというふうに思っています。

以上でございます。

**【部会長】** どうもありがとうございました。

ほかに何か。では、お願いします。

**【委員】** リフォームと、まさに売買時の価格の査定という問題が今出ておりましたけれども、基本的に、売り主となる宅建業者の立場と、仲介をさせていただく宅建業者の立場ということを考えたときに、1つは売買をする、その仲介をする時点での宅建業者の役割という意味において、義務・責任の範囲について、かなり包括的に責任を持った上で取引をしているという実感が、実は現場ではございます。その中に建物の評価の問題、しかるがゆえにインスペクションという問題が出ておるわけではございますが、建物を評価する専門性と、不動産を売買するに当たって必要な専門性というのは、やはり一定の線引きがあつてしかるべきじゃないかと現場ではいつも思っておることがございます。非常によくまとめていただいた上でございまして、リフォームに対する安心感があれば、既存の建物の評価についてのある一定の担保力のある専門業者、ここで言うインスペクターないしはインスペクションというものの位置づけを期待して、整理がもう少し明確になれば、流通そのものの活性化の大きいなる助けにもなります。現在、取引の中で一定の不安要素あるいは障害になっております役割につきましては、売り主も買主も実は仲介という場面では消費者でございますから、インスペクターを使ったときに、売り主がインスペクターを使うという場合には、自分の物件にあえて瑕疵を見出すということを積極的にしにくいという客観的な情勢があり、買主がインスペクターないしはリフォームを実施すると、リフォームを実施するときに隠れた瑕疵の発見というような問題に発展してしまつて、すべてがすべてではないんですけれども、取引が円滑に進まないという課題が現場ではあると思っております。

したがいまして、そのインスペクションの位置づけをより具体的に、第三者的な要素を持った位置づけとして、宅建業者と、あるいは取引の売買と独立した形で整備できるようなことがあれば、かなり取引・流通の円滑化は促進されるのではないかと思っておりますので、とりあえず意見としてはそのことを述べさせていただきたいと思っております。

**【部会長】** どうもありがとうございます。

ほかに何かございますか。どうぞ。



【委員】 今、〇〇委員さんがおっしゃったところからなんですけれども、おっしゃるとおりだと思います。制度がある程度できてきているというのは、おっしゃるとおりなんだと思うんですけれども、やはり、任意の制度の限界がありまして、既存住宅の性能表示制度が必ずしも十分に活用されていないというところがございます。

例えば中古住宅を購入する際に、チェックしてもらう人をだれか頼むというときも、だれにチェックしてもらったらいいいのかというのがそもそもわからない。だから、まずは仲介していただいている仲介業者、宅建業者の方に質問されるということが多いと思うんです。宅建業者さんは今おっしゃられたとおり、不動産取引の専門家ではあっても、建築の専門家ではないことが普通ですけれども、聞かれた場合に、ごく一部の方なのかもわかりませんが、「いや、大丈夫ですよ」と、もう太鼓判を押しているわけです。「地震とかは大丈夫ですか」「大丈夫です」と気軽に言っている方もたくさんおられるわけです。こういうことがトラブルのもとになっていることが往々にしてあるわけで、そもそも、やっぱりそういう専門家が必ず介在するような仕組みを制度化する必要があるんじゃないかと。任意ではなくて、もう仕組みとしてそういうものに取り組む必要があるんじゃないかと。

そこで考えると、今般、新築住宅については履行確保法ができていますけれども、やはり中古住宅においてもこれを拡張していくという形をとりましたら、保険の関係で調査が入らざるを得ないし、そこで調査がなされて説明がされるというような形になってくるんじゃないかと1つ思います。

もう1つございますのが、やはり不安があるから手を出せないところがあるろうかと思うんです。それは、2つの問題があるろうかと思うんです。1つは、〇〇委員がご指摘になられた時効の問題ですけれども、そもそも時効期間自体が、新築であっても10年、品質確保法で最長延ばせたとしても20年までしか延ばせないという状態。今、200年住宅と言っているときに20年でいいのかという問題がございますけれども、これが中古になった瞬間に取っ払われてしまうということになったら、安心して買えないところはもちろんあります。この時効の問題はやはり避けては通れない問題であろうと1つは思います。

もう1つ、あとはローンの関係だと思います。買った際に住宅ローンを利用される方が多いわけですけれども、まだ雨漏りとか表面的な悪いところがあるというだけでしたら、資産価値はさほど下がらないけれども、躯体部分に構造欠陥があるということになりましたら、根本的に資産価値がなくなってしまいます。そうしますと、担保評価自体もそもそも担保をつけたときの評価と全く変わってくるわけで、転売するにしても競売にかけるに

しても、高く売れずにローンが残ってくるという、非常にリスクを背負うことになりま  
すので、極端な意見かもしれませんが、いわゆるノンリコースローンといいますが、  
担保評価をして、それで融資した金額を返すわけじゃなくて、現にあるその担保評価の限  
りでしか返済義務を負わないというような制度も必要なんじゃないかと思いました。

雑多な意見でしたけれども、以上です。

【部会長】      ありがとうございます。

ほかに何か。どうぞ。

【委員】      リフォーム工事に関わって、私どもは全国的に若干の調査をいたしました  
が、この10年以上を対象にした木造住宅なんですけれども、目視も含めて直接無料点検とい  
うことで入ったりしている中で、住民の皆さん方がどこにリフォーム工事を頼んでいいか  
わからないというのが、もう本当にあまりにも圧倒的だったんですね。そういう意味で考  
えますと、文字どおり悪質リフォーム業者がはびこる素地があると。逆に言えば、地域工  
務店がしっかり顔を見せない地域ということがそういう問題にさらに拍車をかけているの  
かなと思っています。

そういう意味で、みずからがしっかりと事業者としてこのリフォーム市場に関与してい  
く以上、そういう立場での責任の上で考えますと、例えば、建築士でも一級、二級と木造  
建築士はあります。あわせて、〇〇を中心とした増改築相談員という制度があるわけ  
ですけれども、このところの位置づけも高めていく必要があるのかなと。例えば、各地方自  
治体で役所の窓口で増改築相談員の名簿が閲覧できるようにはなっているところ、ある  
いは名簿すら置いていない自治体もございまして、役所にそう毎日毎日住民の皆さんが行  
くわけではないわけですから、そういう意味での情報発信もしていくことを通じて、リフ  
ォームそのもののありようの問題や、あるいは対応する上での良質な住宅リフォームを  
供給していく。そういう意味で今必要なのかなと思っています。

そこで、この部会で、もちろん流通の問題、根本的なリフォームという概念上の問題で  
幾つか国の目標値が置かれていますけれども、本当に資産力によって大きくリフォームの  
度合いが変わってきます。例えば先ほども説明で、一定資産力の低い方がローンの割合が  
非常に高いと報告されましたけれども、まさにそういうところこそリフォームを必要と  
しているお宅が多いんですよね。そこへどういうふうな形で一定の支援をしていくのかとい  
うような制度構築も1点考えていく必要があるんじゃないかなと。確かに減税とか、また、  
耐震補強に関する改修についての補助制度とか、幾つか取り組まれていますし、あるいは

全国の自治体の中でも、いわゆるリフォーム助成制度とかはつくられているんですけども、そういう制度の構築を全国展開していく中で、リフォーム自身を高めていく、誘発していくような施策も必要ではないかというふうに思っています。

**【部会長】** どうもありがとうございました。

ほかに何かございますか。では、どうぞ。

**【委員】** ○○の○○と申します。

私どものほうでは消費者の方から住宅のいろいろな相談を受けております。リフォームの相談もたくさん入ってきておりまして、年間2,000件から3,000件くらいの相談が入っています。相談全体の2割から3割くらいで、非常に大きな数字になってございまして、その中で感じますのは、やはりリフォームをこれからしようとする人、それからした人は安心感を欲しがっているという感じがいたします。1つは、工事を頼む業者さん、安心できる業者さんはだれに頼んだらいいんだろうと、今、他の委員がおっしゃったような業者探しのところの安心感が非常に大きい相談の割合を占めています。それから、もう1つが、せっかくリフォーム工事をしていただいたんですけども、終わった後のトラブルというのが結構多くて、仕上がりが悪かったとか、まじめに対応してくれないということで、工事に対する安心感、工事が終わった後の安心感というのを痛感しております。

今回も課題の中にそういう事業者についての選び方の安心感、情報をきちっとまとめると、それから工事に対する保証とか保険とかということが書かれておりますので、これはぜひ実現していきたいと思っています。

あともう1つ、私の個人的な体験ですが、私も古いマンションに住んでいるんですが、マンションもやはり大規模修繕になりますと1億とかそういう大きな金額がかかります。つい最近も、工事をしたときに、この業者さんは本当に倒産しないんだろうかということで、業者さんをお願いして工事保証をしていただいた。同業者の方が完成保証しましょうということで、その業者さんが見つかったので私どもは安心しましたけれども、共用部分の大規模修繕をやるときも、そういう保証があれば安心して取り組めるということを痛感してございます。個人的な感想です。

**【部会長】** どうもありがとうございます。

ほかに何かございますか。どうぞ。

**【委員】** 私も今の業者の保証ということなんですが、これはとても必要なことだと思うんですね。冒頭の○○委員のように、買い取りのような仕組み、リノベーションという

仕組みは、非常にいろいろな問題を一気に解決するすばらしい仕組みではあるんですが、その買い取りという資金の負担ということを考えると、できる業者というのは非常に限定的になってしまうと思うんです。リフォームに関して、不安感が出れば出るほど、どちらかというと消費者の方は、どうしても大手の倒産しにくいような安心したところを多少価格は高くても選んでしまう。それは安心を得るための代金だと皆さん割り切ってしまうと思うんです。そうすると、ますます地元の工務店とか地域の方々への発注自体が少なくなってしまうと、非常にリフォーム市場自体が縮小してしまうんじゃないかという懸念があって、適正な競争が行われなくなる可能性もあると思うんです。ですから、そういうことを考えますと、業者の方々は多少自分たちの自主団体としていろいろ取り組みもしていただきたいと思うんですが、あわせて、やはり業者間でのこの保証というものが非常にかなめだと思います。

【部会長】      ありがとうございます。

ほかに何かございますか。どうぞ。

【委員】      私どもは戸建ての木造を中心にやっている業界でございますが、現在、住宅履歴という話が出てきて、国交省でも進めているんですが、当面一番取りつきやすいのが新築のほうで、新築から始まっています。でも、やっぱり我々工務店のメインの仕事は家を守っていくということです。最終的にはその仕事が4,700万戸、そのうち木造が何十%なんでしょうけど、先ほどの建物の持ち主が安心をするということと住宅価値という2つの問題で、価値の問題というのはこの大多数の方の流通のほうにゆだねられる部分が多いと思うんですが、住宅履歴という形で、この建物はこうつくってこういうふうメンテナンスをしてきたということと合致すると、我々がやっていることが両方に通用するような形になります。流通、流通とやられると、さっきの水回りだけやっていけばいいという話になると、我々がむしろメインに考えているのは躯体の部分の長もちとか、そういう部分を考えながら仕事をしていますので、そこのところをうまくすり合わせができればありがたいと思っています。

私どもの〇〇でも、増改築委員会を立ち上げ検討しているんですが、工務店だけ集まりますと、既存不適格の問題だとか、建築基準法との問題とか細かいところに入っていったらうんです。きょうの審議会で住宅というのは価値で、売れるのか売れないのかというのがかなり重要だというのが初めてわかりました。この辺のところも含めてすり合わせがきたらいいなと思っています。

【部会長】 ありがとうございます。

ほかに何かございますか。

皆様方からさまざまなご意見をいただいたんですけど、基本的な問題として、多分皆さんが認識されているのは、やはり、その情報の問題ということで、2つ。1つは物と申しますか、住宅そのものに対する不安の問題ですね。それから、もう1つは人と申しますか、実際には業者等になるんでしょうけれども、そういったものに対する不安という、この2つがあるのかなと思います。

保険をという話がございましたが、おそらくその保険を入れることの含意としては、単にその保証をしてもらえる、そういう意味で消費者保護になるということだけではなくて、保険を通してインスペクション自体が非常に高度化するとか、適切になされるということなんだろうと思います。例えば、あまり高い料金をとれないような、あるいは必ずしもその価値が上がらないようなものに対して、非常に高度なインスペクションをするわけにもいきませんし、保険制度を通したインスペクションの適正化というのも、おそらくあるのかなという感じはいたします。

1つ業者の問題というのもございますけれども、ウェブなんか見ていると、例えばカメラならカメラを買いたいというときに、ウェブを探すと、実際にそのカメラにどういう故障が頻発しているかとかがバーッと出てくるんですよ。そんなようなのが今度は業者について、悪意を持った書き込みがあるとまずいんですが、そうじゃないとすると、業者に関してそういう評価があれば、これは非常に消費者に役に立つだろうと思うんですね。そういうような少し自発的なものも今の世の中だったらあり得るのかなという感じはいたします。

ただ、そういうウェブというのは両面ありまして、1つはやっぱり情報が必ずしも正確とは限らないというところがございますので、そういった意味では、もう少しそれを確かめるような仕組みというのがあってもいいのかなと。そこに何か保険制度をうまく絡めていくことで、保険制度自体を通して、実は業者も差別化していくということが必要なのかなという感じはいたしました。

あと、それから今、他の委員がおっしゃいましたけれども、確かに、「住宅履歴が必要だ、必要だ」と言われるわりには、「それで何の役に立つの」という質問が結構あると思うんです。やはり、その住宅履歴というものがその住宅の価値だとか査定だとかに役立つということを何かうまく入れていく必要があるのかなと思いました。そういう意味でいきますと、

住宅履歴を自分で持つというのもありますし、既にある程度制度もあるようではけれども、情報バンクみたいな、ほかに持ってもらうということも進めていくと、さらにいろいろなことがわかるのかなという感じがいたします。

さて、ほかに何かございますか。

【委員】 今の住宅履歴に関してなんですけれども、例えばこういう話があるんです。私は欠陥住宅の関係で取り組んでおまして、〇〇というところの〇〇と、〇〇の〇〇をやっておりますけれども、年間100件ぐらいの相談が来る中で、中古住宅の購入前チェックの依頼を受けることがあります。それで我々の団体は建築士と弁護士でネットワークをやっているわけなんですけれども、確認申請図面がそもそもないということで、売り主の方も持っていないと言われる方が多いわけです。で、年数がたっていたならば、もうこれは正本のほうもないということで、概要書ぐらいしか残っていないという状態です。多分、情報でいうならば、一番かたいのは確認申請書類がきちんと整っているかどうか。それで確認図面、平面プランだけでもいいので、それが現状とどう変わっているかということを見比べれば、例えば、開口位置が違ふとか、壁の位置が違ふというようなことになってくると、これはリフォームをやっている可能性があるということがわかるわけなんですけれども、「そこら辺でチェックされたらどうですか」というアドバイスは一般的にするんですけど、その確認図面自体がないのでできない。

住宅履歴ということ言うならば、やはりそこをきちんと確認申請の添付図面みたいな形のを保管していく。そして、耐用年数の間はそれを閲覧に供することができるというぐらいのものでなかったら、あまり意味がないのかなと。そうしますと、ものすごくハードルが高くなるわけなんですけれども、リフォーム全般について、リフォームをするときには建築確認を要するということにしなければ、リフォームの履歴が残らなくなってくる。これは今話している話と逆行する、リフォームのハードルを高くする話で、非常に問題があるのかもわからないですけれども、既存住宅の安心感を高めるという意味では、多分究極的な安心の方法の1つではないかと思ったので申し上げました。

【部会長】 ありがとうございます。

では、お願いします。

【委員】 部会長の指摘で、業者の差別化という話がありましたが、やはり、リフォームというものに対する一般消費者の不安を取り除くには、その業者の側もアピールする、変わっていくということをしていかなければならない。それと、ご存じのとおり、リフォ

ームの業者は建設業の免許も基本的に必要ない分野でございますから、どこかで差別化を図っていかなければいけない。1つ今、〇〇ですか、〇〇の中に1つのグループがあるわけですが、その中で例えば、そういう組織としての差別化、業者としての組織化と、今度は個人の1つの資格みたいな話、新しい建築士みたいなのを設けるのはまた難しいとしても、今はマンションリフォームは資格があるんですか。

【委員】 マンションリフォームマネージャー。

【委員】 マネージャーという資格となってくると、研修を受けて終わっているとか、そういうふうな形での一般消費者の方にアピールできる資格制度をつくって、業者のほうも対応して、それで消費者の方にアピールしていく。そこにはある種の差別化が始まって優勝劣敗みたいな形になるのかもしれませんが、それはある種リフォームの発展にはいたし方ない部分もあるのではないかと思います。

以上です。

【部会長】 ありがとうございます。

どうぞ。

【委員】 〇〇がお見えでございますから、不動産部会でもこの既存住宅の流通というのは、先ほど冒頭でお話しいただいたようにご議論をさせていただいているということで、私もその委員の末席に座らせていただいておりますが、そもそも、情報の非対称性というのがよく言われるんです。売り手と買い手の間の情報があまりにも違いすぎる。これがそもそも論の話なんでございます。

そういう意味において、不動産部会というのは流通に携わる部会でございますから、当然、私どもは重要事項の説明書、これは宅建業法35条、47条に定められた重要な説明の必要というものがございます。それと同時に、現在、告知書といたしまして、これは売り主が買主に引き渡すときに、売り主しか知らない情報というのがあり得る。これが非対称性といえ、非対称性になっていく。ですから、いつリフォームをした、あるいは、先ほどご指摘がありました、建築確認申請書の控え、あるいは、これは性能保証のときにも検査をしますから、性能保証の検査済み証、そういったものがなければ、今、既存住宅には保険適用ができないというのがございますが、そういったものを蓄積することによって、要するに、売り主のインセンティブがどこにあるかということをし少しこれから必要になってくるのではないかと。売るのに、確認申請書もそうなんです、こういったものが存在すれば、その分だけ価格に反映しますよというインセンティブも必要ではないかと。

情報の非対称性の中に、告知書、インスペクション、そして我々が行う宅建業法上の重要事項説明書、ここが具備をされてきちんとされていくことによって、リフォーム歴が住宅履歴となって、新築から経緯を踏んでいく。それが一番よろしいのは第三者機関でそれをストックして管理をしているというのがあるんですけど、現実として、なかなかそこまでいくのに時間がかかる、経緯を必要とするということであれば、その3つの部分についてきちんとされていけば、不動産の流通という部分においてはかなりの流通が図れていくのではないかと考えておりますから、私どもの流通に携わる団体としては、ここについては団体傘下の会員、あるいは14万社と言われる宅建業者に対しての社会的なニーズに対する要望としてやらなければならないと考えております。

そういったところを、不動産部会の中で私が今発言をしたことがそれているようでしたら、〇〇、何かご指摘をいただければと思います。

**【部会長】** 何かありますか。

**【事務局】** 特にそれているということではないんですけど、今のご発言を踏まえて、若干我々不動産部会でやっていて、この既存住宅・リフォーム部会にお願いしたい点ですが、車でも新車、中古車がありますけど、車の情報をどういうふうに管理するかというのと同じように、今回も資料3のほうで新築・既存というふうに住宅を分けていますが、住宅がそもそも持っている情報をきちっとどう管理していくかというのが、やっぱり大きな課題だと思います。委員が今お話になられたように、検査済み証とか告知書とか、取引があるなしにかかわらず、住宅が持っている性能とか評価をきちっと情報としてどういうふうに管理していくかというのが、これは長期優良住宅のみならず、既存の住宅でもそれをどう補って市場に情報を提供していくのかということが、我々流通を進める上でも重要な課題だと思っておりますので、そこは手を取り合って今後も進んで行ければと思っております。

**【部会長】** ありがとうございます。

ほかに何かございますか。どうぞ。

**【事務局】** 私のほうから2点ちょっと補足させていただきますが、先ほど委員から住宅性能保証というお言葉が出ていますが、正式な言い方は、いわゆる任意の瑕疵担保保険制度が従来ございまして、今回、住宅瑕疵担保履行法が10月1日から施行されるに伴いまして、新築住宅については強制の住宅瑕疵担保保険、10年間の保険に切りかわりました。それをもって委員は住宅性能保証制度という保険制度をおっしゃっているわけでござ



います。

この履行確保法の中で非常に重要なポイントがございまして、住宅瑕疵担保責任保険法人というのが新たに国土交通大臣から指定を受けました。要は損保会社にかわって保険を行う業務を法律上認められているものでございまして、この保険法人は今、5社ございませけれども、その業務としては、当然、新築住宅に対する瑕疵担保保険のほか、2号業務として、「住宅売買に関する瑕疵についての保険はすべからく任意の業務としてできる」ということで、法律上、業務として可能となっております。したがって、少なくとも既存住宅の売買に関わる保険につきましては、法律上、既に位置づけられている。瑕疵担保保険法人に業務独占ではないんですけれども、可能と法律上業務の内容として実は位置づけられており、また、そのうちの1社が非常に限定的でございませけれども、既存住宅の瑕疵担保保険をやっています。先ほど委員からそのハードルが高いというのは、その要件が今は非常に厳しいので、実際あまり使われていないという部分がございます。

それから、2点目でございますが、履歴情報に関してでございます。これは住宅局全体でやってございますが、これもちょっとご参考に申し上げますと、やはり今申し上げた瑕疵担保保険法人というのは非常に便利といいますか、いろいろな業務を担っておりまして、新築の際には、例えば設計図書やいろいろな図書を備えて、なおかつ10年間の中でリフォーム工事を勝手にやられたりしますと、例えば躯体をいじられますと困るので、リフォーム工事の際には届け出ていただくということになってございます。したがって、今後、その他住宅性能評価機関やいろいろなほかの機関がございませけれども、例えば瑕疵担保保険法人にはそういう資料が集まっており、そういったいろいろな今申し上げたその他の付帯業務もございませるので、さまざまな瑕疵に関する保険は法律上できるということになっていきますので、実務能力を持っているということをちょっと付言させていただきたいと思っております。

以上でございます。

**【部会長】** どうもありがとうございます。

ほかに何かご発言ありますでしょうか。もし特になければ、本日の審議を終わらせていただきたいと思います。

今後の進め方ですけれども、事務局に具体案も用意できるかと思っておりますので、次回にそういったものを出していただいて、かなり具体的な議論をすることができればいいのかなと思っておりますけれども。

それでは、今後のスケジュール等のご説明をお願いいたします。

**【事務局】** 皆様方にお配りの参考資料3に今後のスケジュールを記載しております。本日が第1回、4月28日でございますが、次回は第2回、来月5月26日火曜日の15時30分から、きょうと同じ国土交通省の11階の特別会議室で行う予定でございます。なお、第3回も日程を押さえさせていただいております、7月7日火曜日の15時30分から。こちらはまだ場所が決まっておきませんので、決まり次第ご連絡いたしたいと思っておりますので、よろしくをお願いいたします。

**【部会長】** どうもありがとうございました。

本日の議事以外で委員の皆様から特段何かございましたら、ご発言をお願いしたいと思っておりますが、よろしいでしょうか。それでは、どうもありがとうございました。

本日は長時間にわたりご審議いただきまして、ありがとうございました。

次回の部会は、今ご説明がありましたように、5月26日火曜日の15時30分から17時30分を予定しております。場所は本日と同じ、ここ11階特別会議室でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、以上をもちまして、住宅宅地分科会第1回既存住宅・リフォーム部会を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

— 了 —