

# 不動産流通市場活性化フォーラム

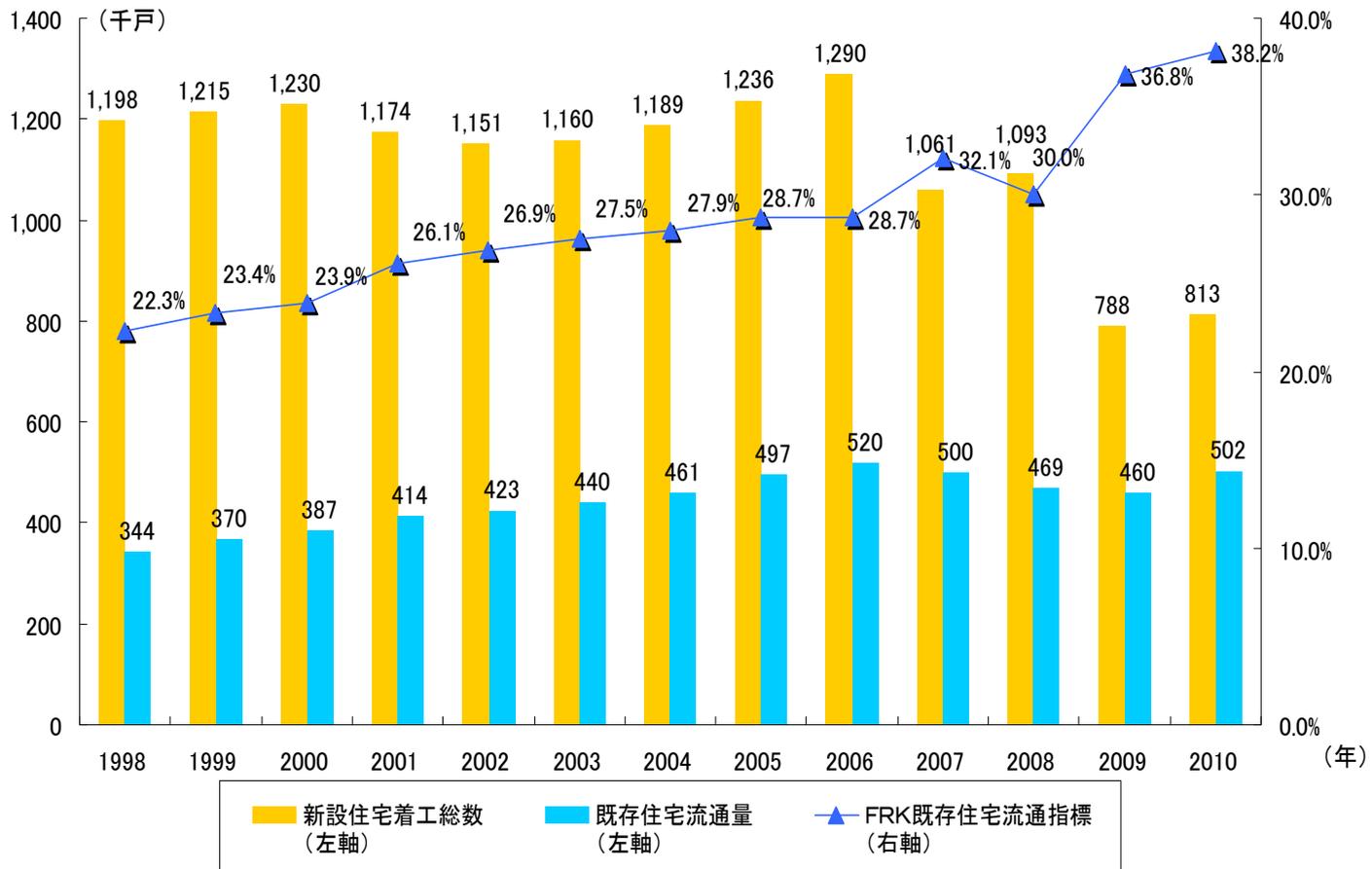
## …既存住宅流通市場活性化に向けて…

社団法人不動産流通経営協会  
業務・流通委員長 渡辺和雄

平成24年2月2日

# 既存住宅のマーケットボリューム ① -FRK既存住宅流通量推計

2007～2009年には、サブプライムローン問題に端を発する景気後退によりやや低迷したが、概ね堅調に推移



- ・2010年のFRK既存住宅流通量は速報値。
- ・FRK既存住宅流通比率 = 既存住宅流通量 / 新築着工総数 + 既存住宅流通量

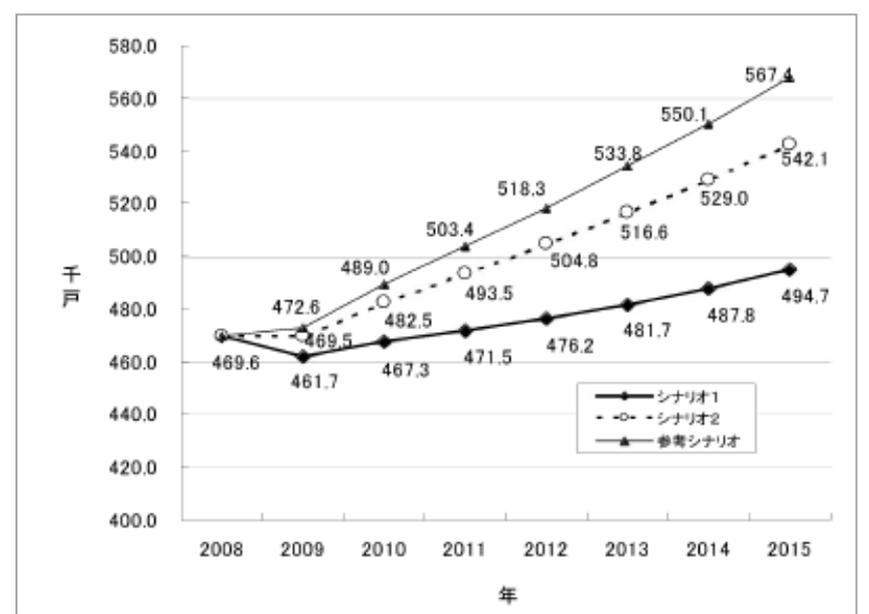
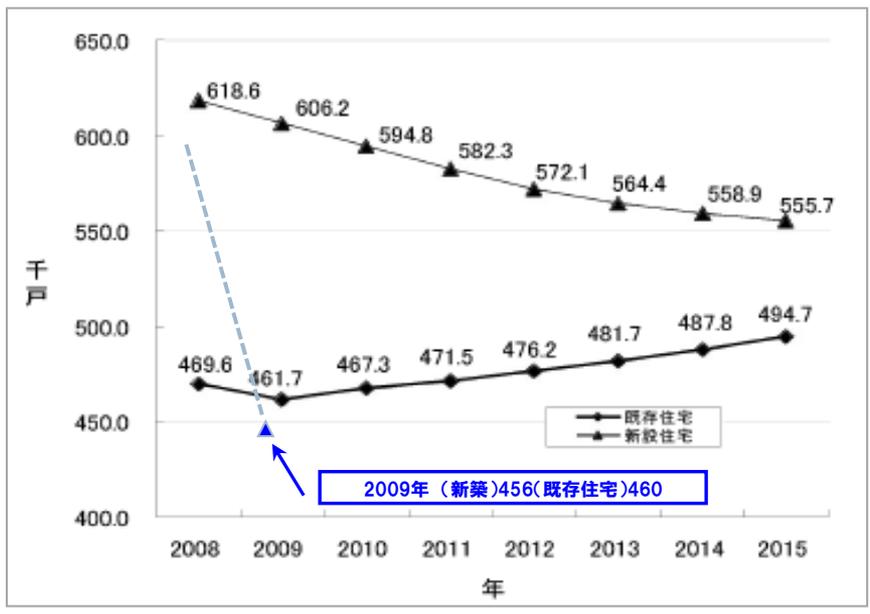
既存住宅のマーケットボリューム ② -FRK既存住宅フロー中期予測(平成21年3月時点の予測)

- 所得、世帯人員、地価といった外生的要因が標準的に推移した場合(シナリオ1)、既存住宅流通量は、着実に増加し、2015年には49.5万戸に達すると予想される。(現実には2010年50.2万戸)
- 既存住宅への住み替え阻害要因のうち、「インスペクションの普及」「リモデリングの普及促進」「リフォーム情報に関するサポートの拡充」についての施策が実施された場合(シナリオ2)、2015年には54.2万戸まで増加すると予想される(飛躍的には増加しない。)

【新設住宅供給量・既存住宅流通量シミュレーション結果(シナリオ1)】

【既存住宅流通量シミュレーション結果(シナリオ1・2・参考シナリオ)】

(注)グラフの新設住宅は自己居住用住宅のみであり、借家や給与住宅は含まない。

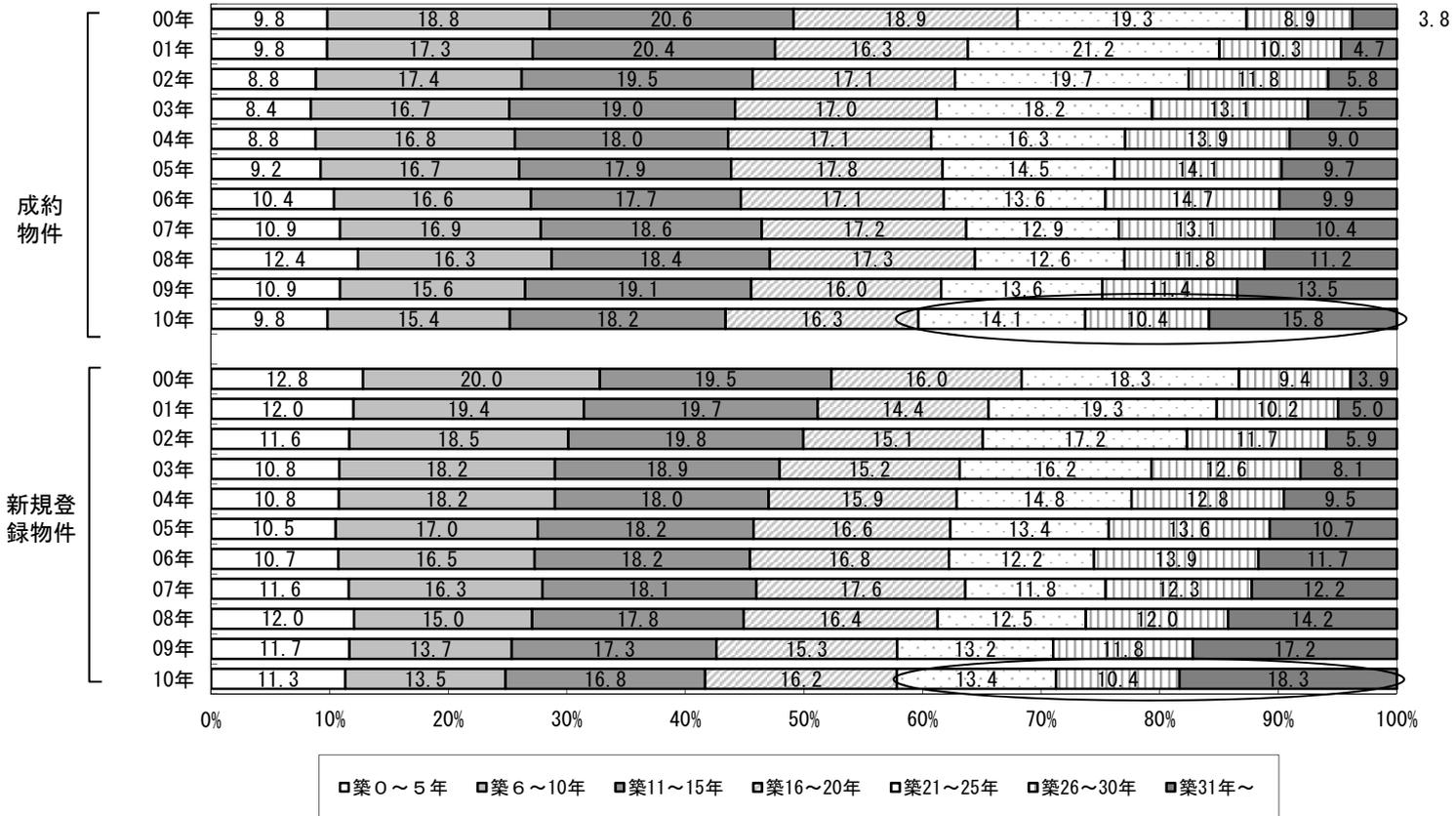


(注) シナリオ2：本推計のために実施した「住み替えアンケート」の集計結果を用いて、既存住宅への住み替え阻害要因を特定するとともに、阻害要因が購入者の既存住宅選択に与える影響の大きさを算出。取り除くことのできる要因に対する施策が実施された場合の新築・既存住宅流通量のシミュレーション結果。

参考シナリオ：シナリオ2の予測値をベースとして、持ち家居住者の住み替え回数が増加した場合の参考シミュレーション。

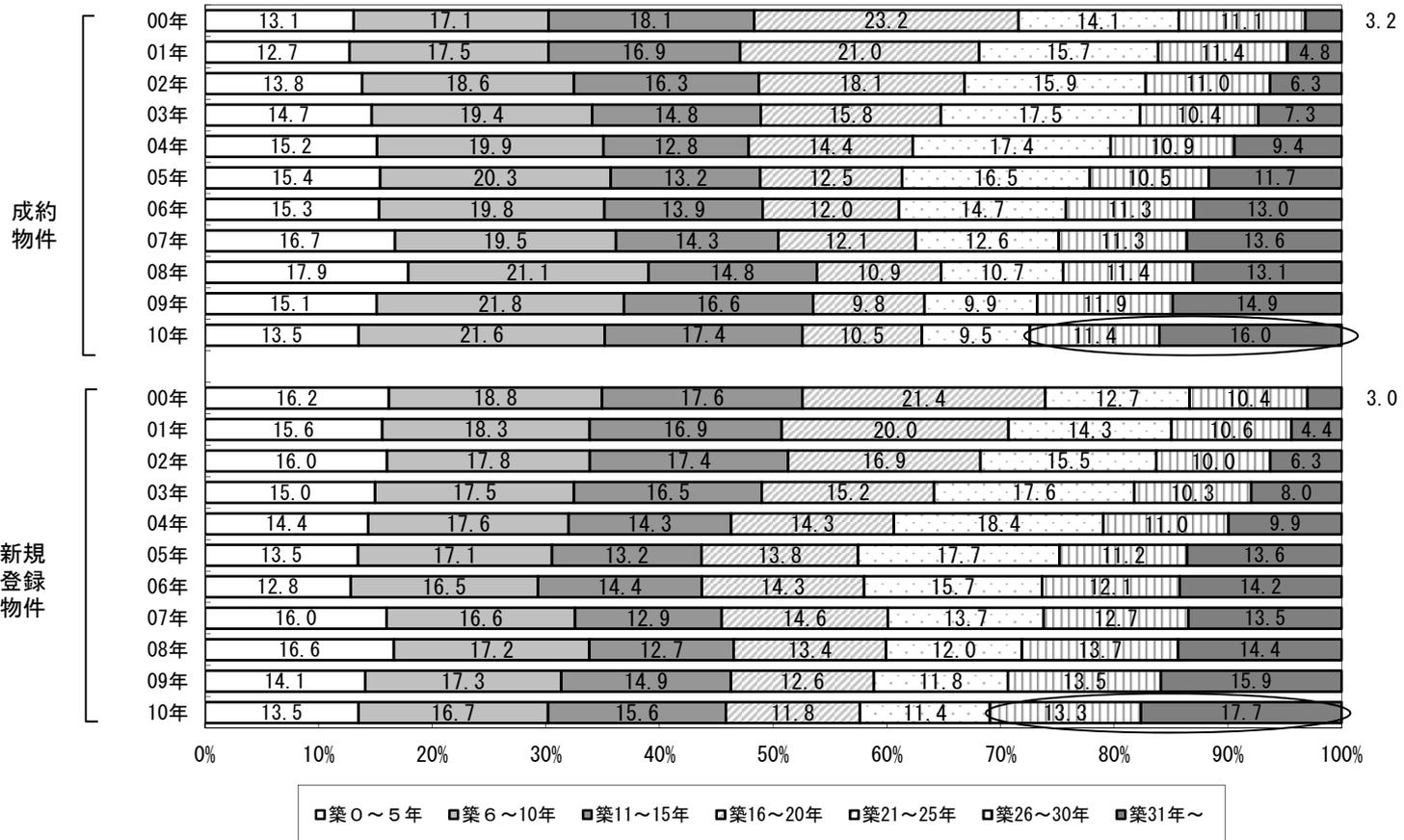
【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「既存住宅フロー予測および流通促進施策検討研究会報告」(平成21年3月)

- 築31年超の成約物件比率は、2000年3.8%から2010年15.8%に大幅増加
- 2010年の築21年超の新規登録物件比率42.1%に対し、成約物件比率は40.3%と成約状況に大きな差はない。



【データ出典】財団法人東日本不動産流通機構「年報マーケットウオッチ2011」(平成23年7月1日)

- 築31年超の成約物件比率は、2000年3.2%から2010年16.0%に大幅に増加  
 2010年の築26年超の新規登録物件比率31.0%に対し、成約物件比率は27.4%と成約難易度上昇、
- 一方、築6～10年では新規登録物件比率16.7%に対し、成約物件比率は21.6%と需要が強い。

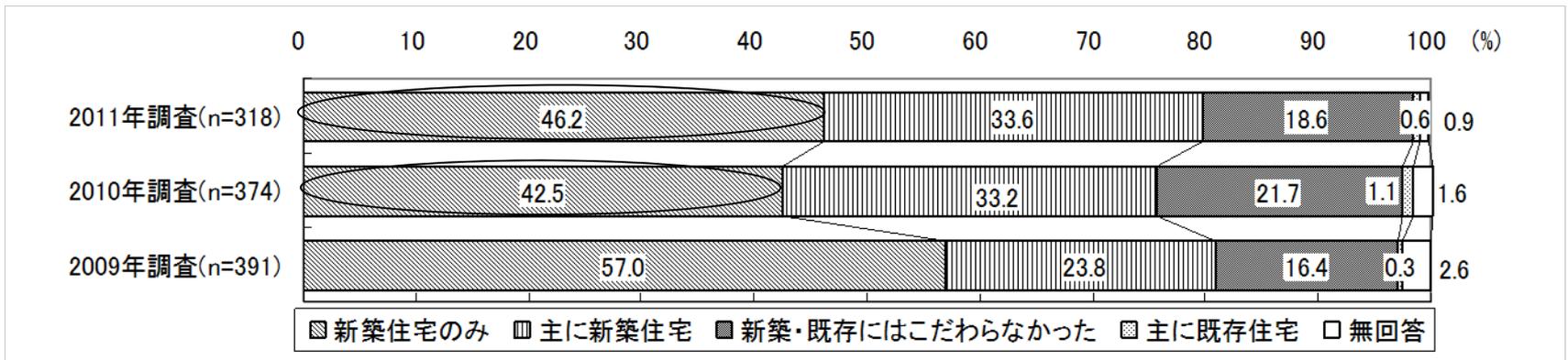


【データ出典】財団法人東日本不動産流通機構「年報マーケットウオッチ2011」(平成23年7月1日)

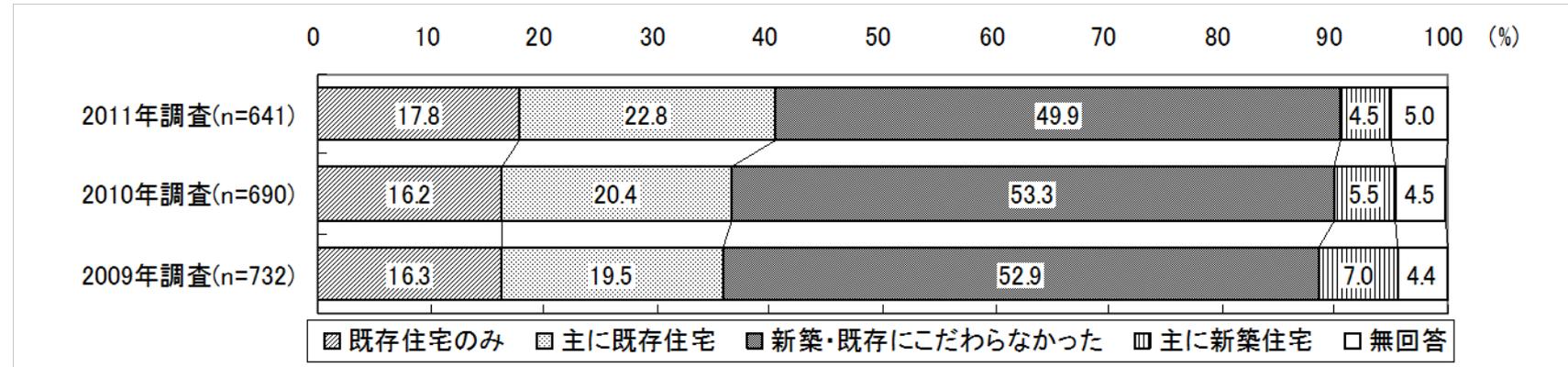
住宅購入者の検討傾向

●住宅の購入にあたって探した住宅についてみると、新築住宅のみを探した新築住宅購入者は、2010年以降半数を下回っており、住宅購入にあたって選択肢を広げている様子がうかがえる。

■住宅購入にあたって探した住宅<新築住宅購入者>



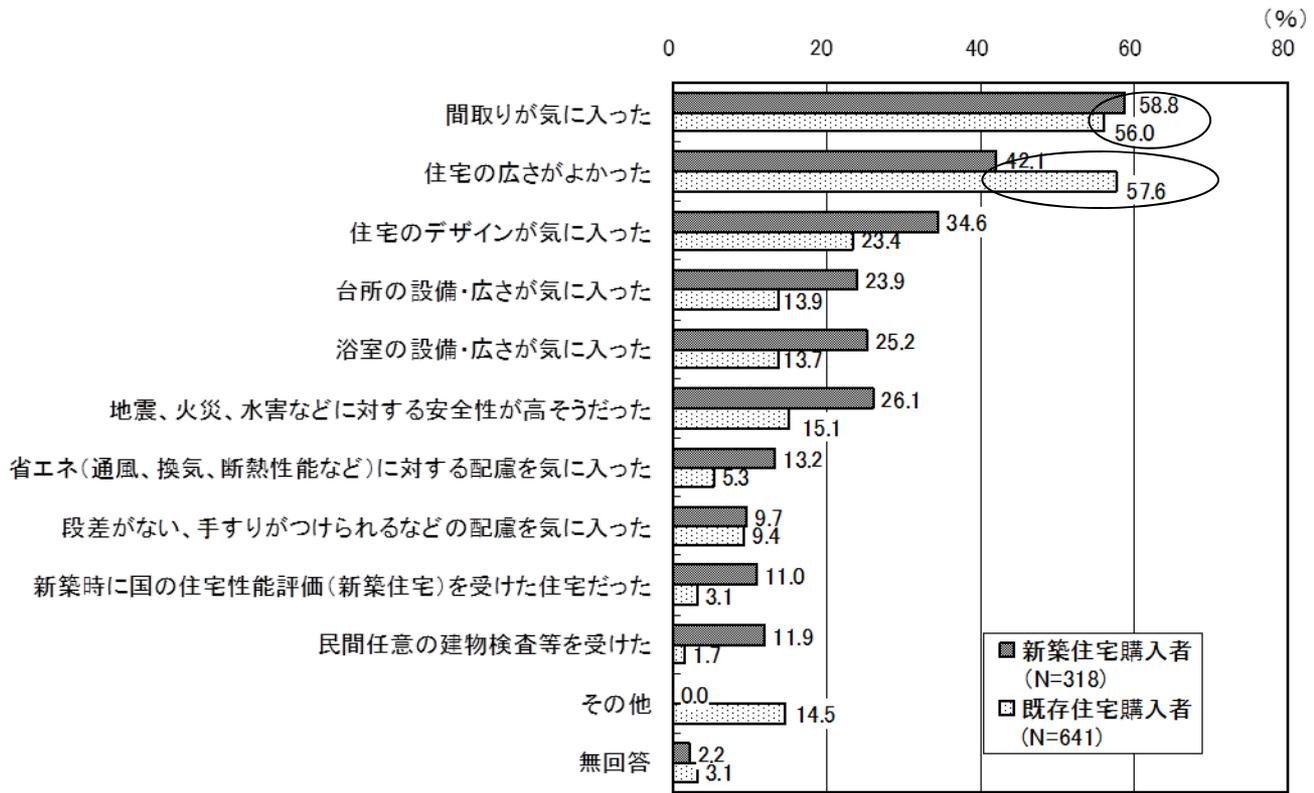
■住宅購入にあたって探した住宅<既存住宅購入者>



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第16回(2011年度)>(平成23年9月)

住宅の質の面で購入した住宅を選んだ理由

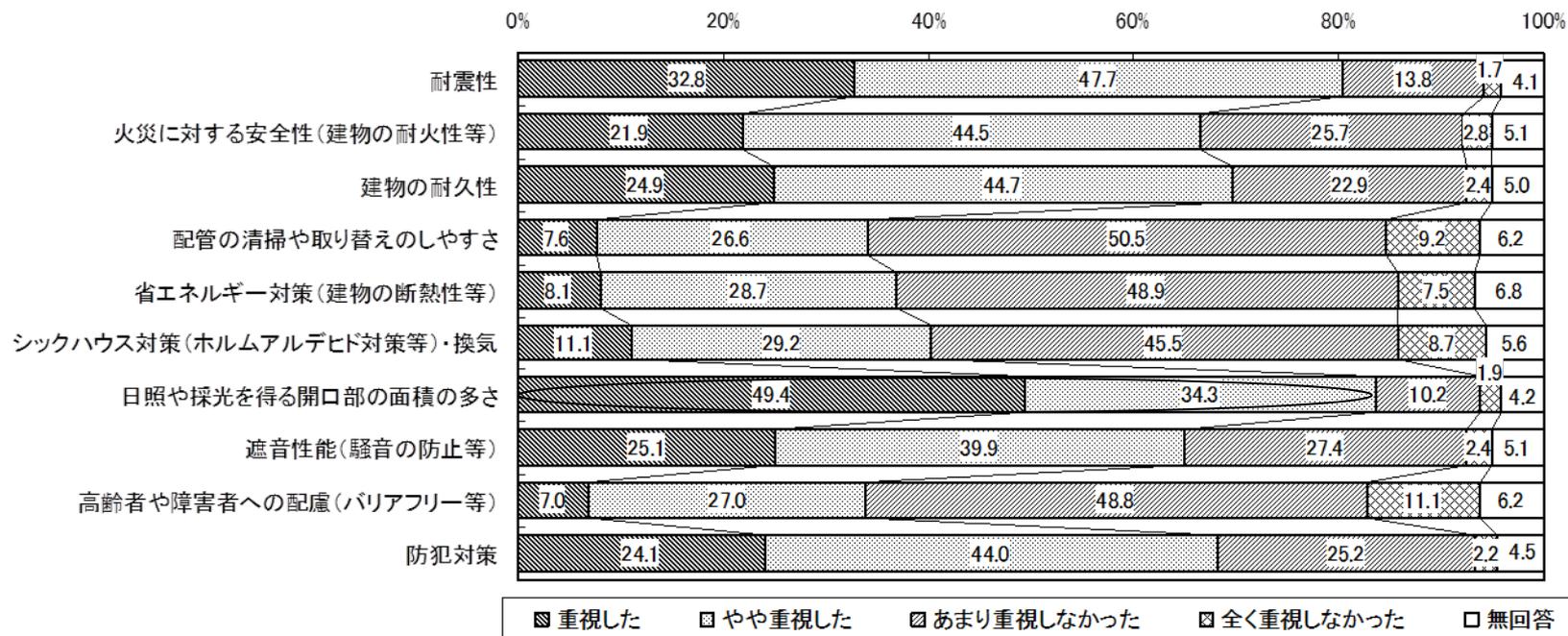
● 購入住宅を選んだ理由を住宅の質の面からみると、住宅の性能よりも、住宅の広さや間取りが上位を占めており、購入の決め手となっている。



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第16回(2011年度)>(平成23年9月)

## 住宅の性能の重視度

●購入に際して重視した住宅の性能項目についてみると、購入した住宅の種類にかかわらず、「日照や採光を得る開口部の面積の多さ」を「重視」したが70%以上を占めている。



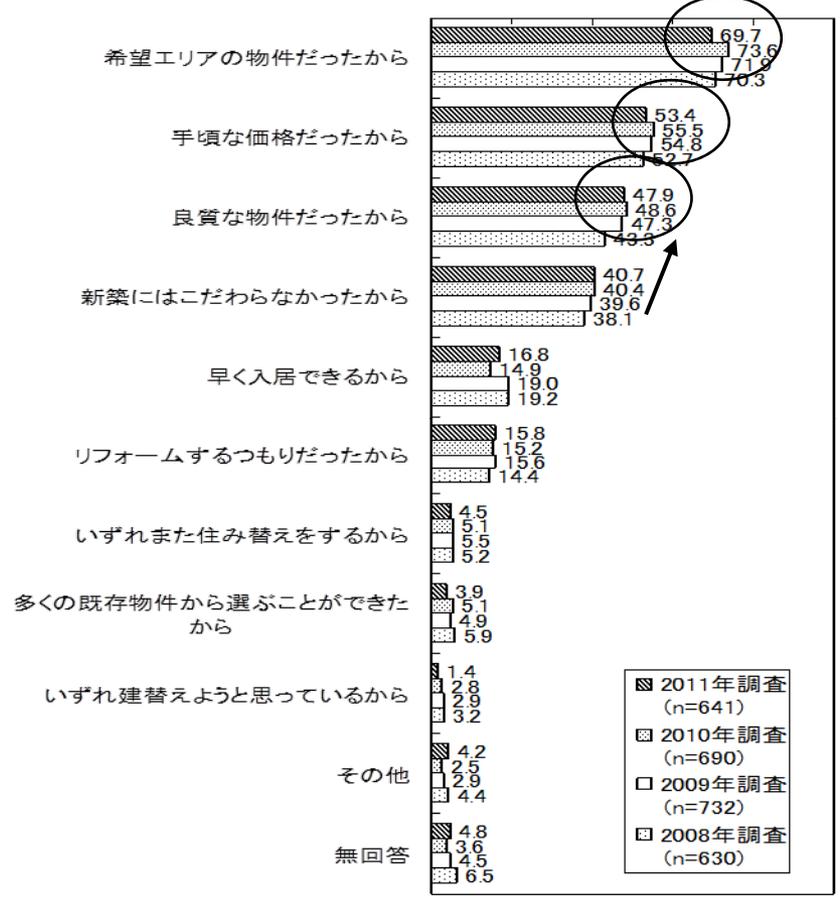
【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第16回(2011年度)>(平成23年9月)

# 既存住宅に関する消費者意識④

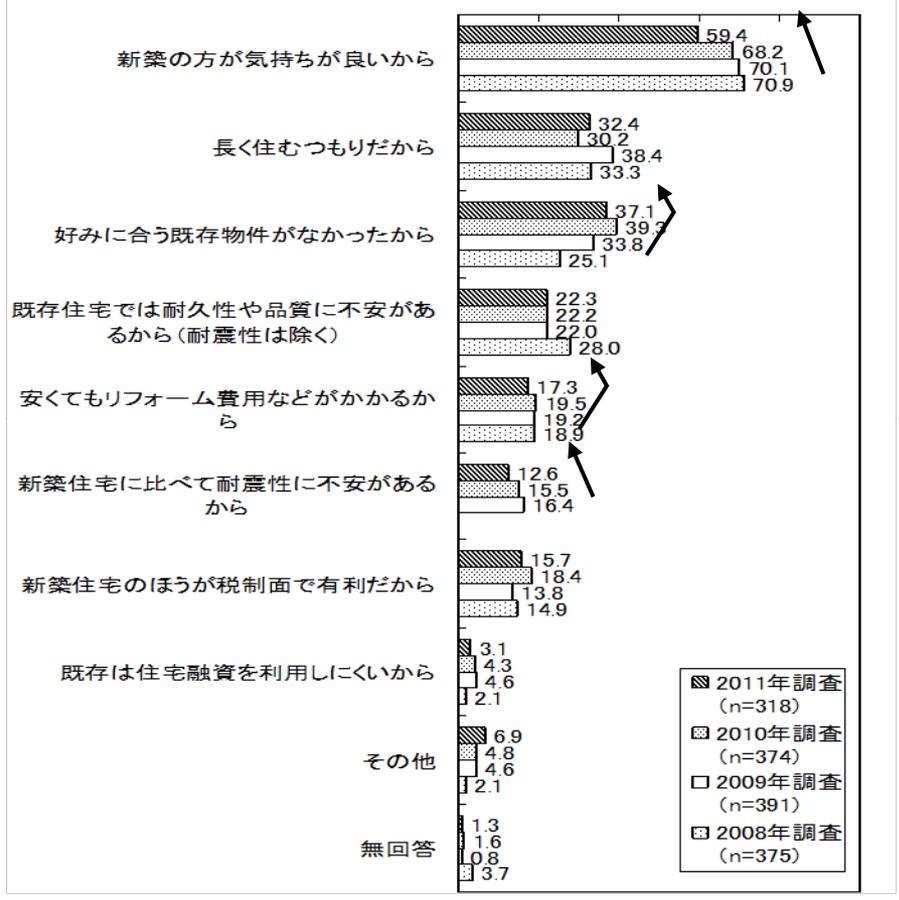
## 既存住宅を選んだ理由と選ばなかった理由

● 既存住宅購入者の購入対象は希望エリアの手頃な価格の良質な物件、新築住宅購入者では既存住宅の「質」への不安を挙げる割合が減少

既存住宅を購入した理由  
 <既存住宅購入者>

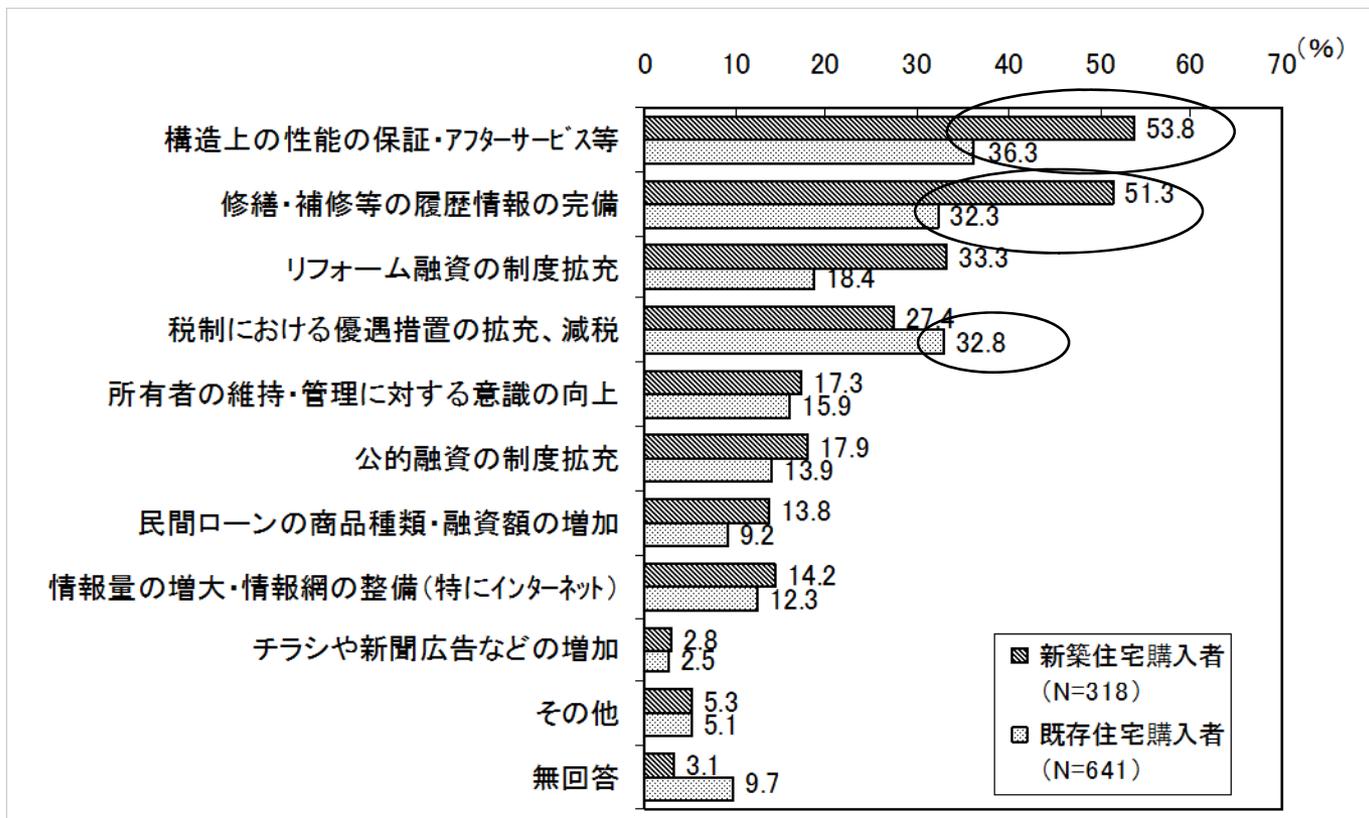


既存住宅を購入しなかった理由  
 <新築住宅購入者>



## 既存住宅の購入に望む改善点

● 既存住宅の購入に望む改善点についてみると、新築・既存ともに「構造上の性能の保証等」や「修繕・補修等の履歴情報の完備」が上位を占めている。また既存住宅購入者は「税制における優遇措置の拡充、減税」を望んだ割合が高い。

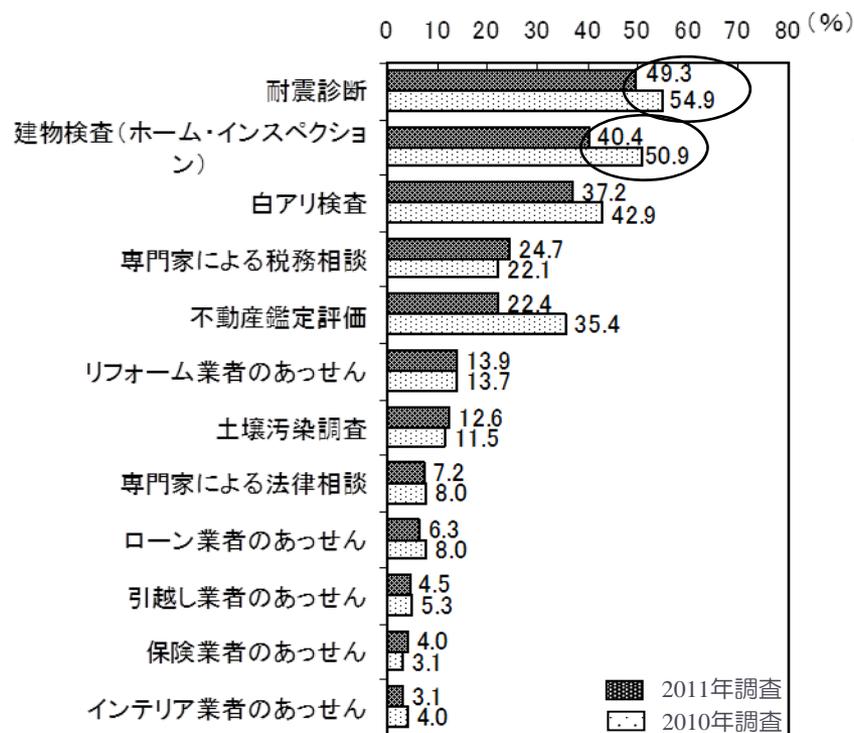


【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第16回(2011年度)＞(平成23年9月)

## 不動産購入時に受けてみたいサービス

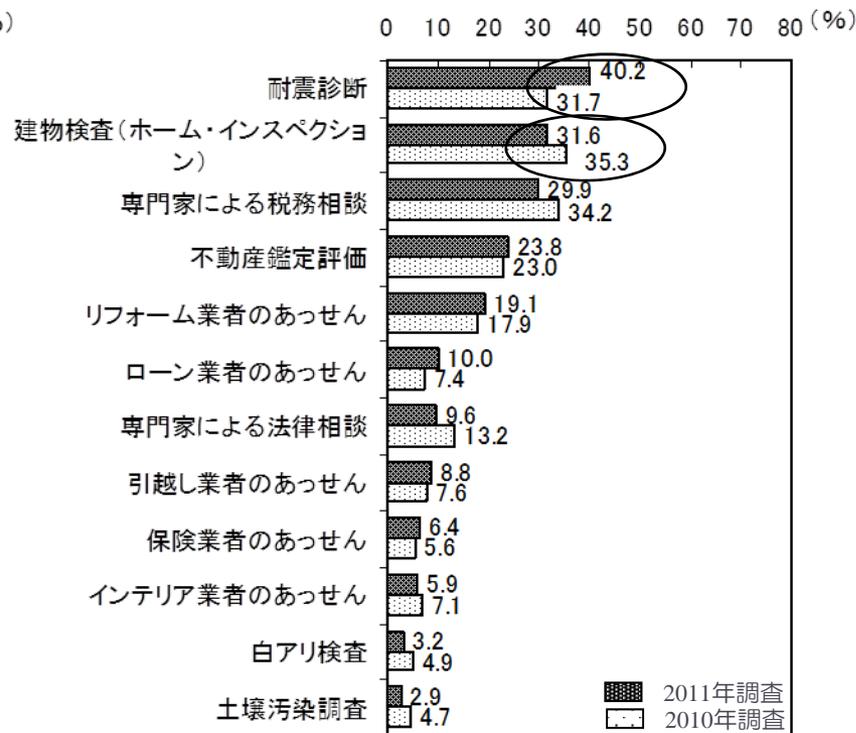
●既存住宅の購入にあたり売買に際して受けてみたいサービスをみると、購入した住宅の種類にかかわらず「耐震診断」、「建物検査(ホーム・インスペクション)」が上位を占めている。

### 既存戸建て購入者



※複数回答

### 既存マンション購入者



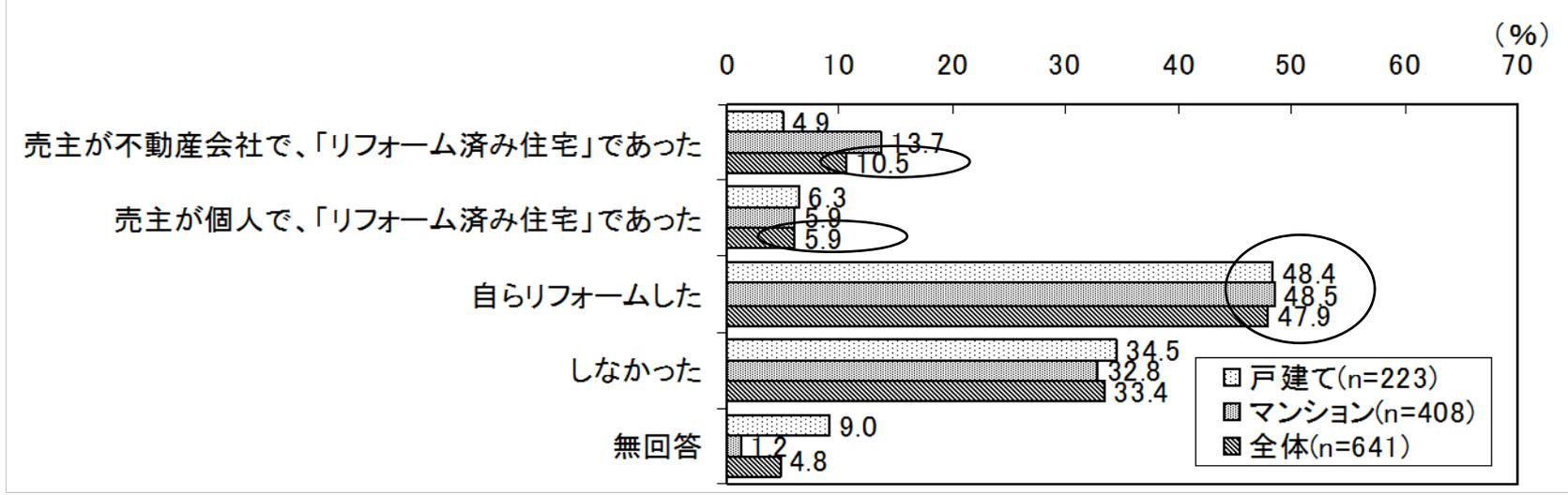
※複数回答

【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第16回(2011年度)>(平成23年9月)

# 既存住宅購入後のリフォーム実施状況①

既存住宅購入前後のリフォーム実施率は64.3%

● 既存住宅を購入した人のうち、約半数が自らリフォームを行っている。



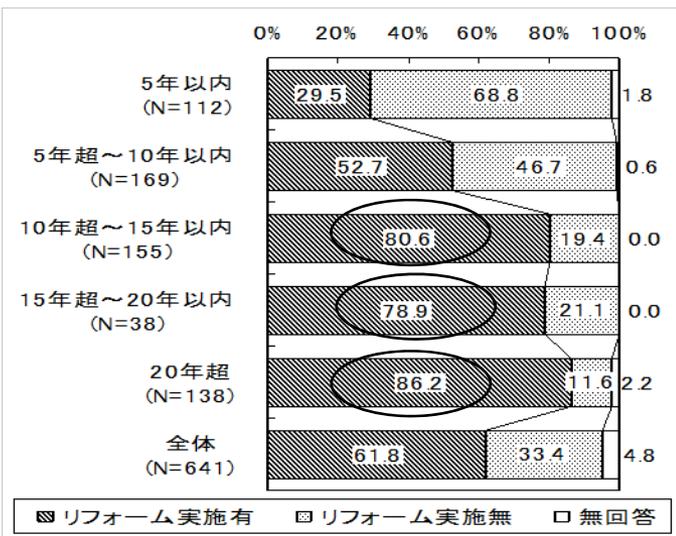
【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」<第16回(2011年度)>(平成23年9月)

# 既存住宅購入後のリフォーム実施状況②

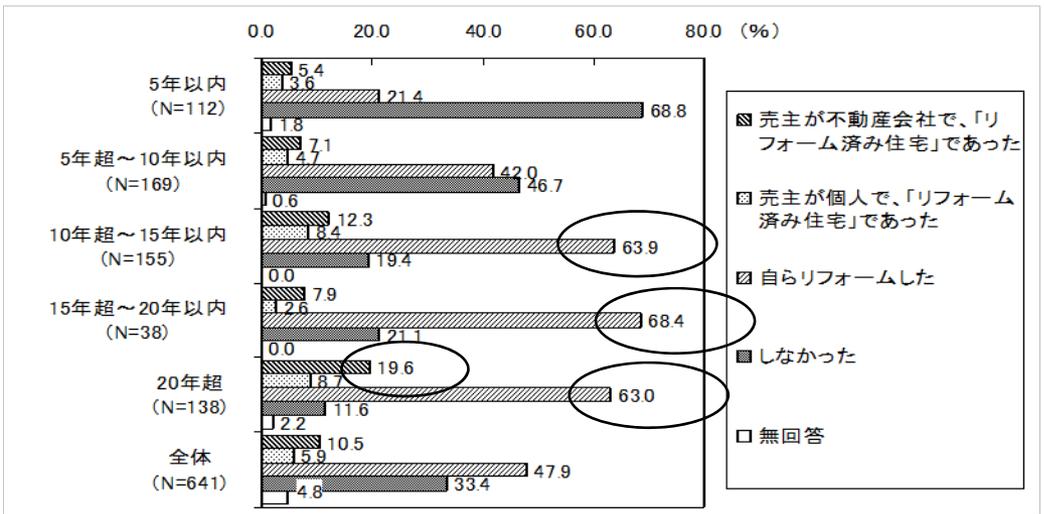
築10年超の既存住宅では購入前後のリフォーム実施率は75%超、築20年超では売主不動産会社でリフォーム済みが20%程度

- 築年数別にリフォーム実施率をみると、「5年以内」では29.5%にとどまるが、「5年超～10年以内」で過半数を超え、築10年超では75%を超えている。
- 「自らリフォームした」購入者は、築10年超では60%を超えている。また、売主不動産会社で「リフォーム済み住宅」の購入者は全体では10%程度ではあるが、築20年超では20%程度となる。

購入した住宅の築年数別リフォーム実施率



購入した住宅の築年数別リフォーム実施状況



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第16回(2011年度)＞(平成23年9月)

# 「FRKバリューアップモデル」の取組み

平成21年度の「流通促進研究会」において

- 既存住宅流通の活性化を目的として、既存住宅購入をより安心して検討し取引していただくための施策を検討



- 取引の透明性を高めるため、取引前における住宅の検査・診断、瑕疵に対する役割分担の新たな構築、リフォームに関する情報提供について業界を挙げての取組みが必要



- これらを「FRKバリューアップモデル」と総称しFRK会員会社に取り扱いメニューを提供 2010年5月取り扱い開始

## 「FRKバリューアップモデル」の概要

メニュー	提携先	取扱いエリア(当初)
1 媒介売り出し時における売主への耐震診断実施の提案	株式会社住宅検査保証協会	関東圏、近畿圏、仙台市周辺、福岡市周辺
2 媒介売り出し時における売主への建物検査(ホームインスペクション)実施の提案		
3 媒介売り出し時における購入検討顧客へのリフォーム商品や施工店情報の提供	株式会社LIXIL	関東圏 (東京都、神奈川県、千葉県)

## 「FRKバリューアップモデル」を提案することによる顧客のメリット

- メリット1** 築20年超の住宅(耐火構造の場合築25年)について耐震診断を実施し耐震基準に適合すると、買主において住宅ローン減税をはじめ様々な減税の優遇が受けられ、また住宅金融支援機構のフラット35など住宅ローンの選択肢が増えることになるため、購入を検討している顧客に対して大きくアピールすることができ、売却がよりスムーズになる
- メリット2** 建物検査(ホームインスペクション)を実施することで、「検査済物件」として購入検討顧客に対して大きくアピールすることができる
- メリット3** 建物検査(ホームインスペクション)を実施することで判明した建物の瑕疵(故障や不具合)を予め開示し、建物引渡し後におけるリスクを軽減することができる
- メリット4** 検査会社の瑕疵保証制度を活用すると、瑕疵担保責任を免責することを前提に購入見込み顧客と交渉することができ、建物引渡し後における責任リスクが軽減される
- メリット5** リフォーム特に水回り設備を中心とした具体的な商品情報とリフォーム実施店舗情報を、購入検討初期段階に購入検討顧客に提供することで、既存住宅の「見た目による敬遠」要素やリフォーム予算、発注業者についての不安を払しょくまたは軽減する

# 「FRKバリューアップモデル」各メニューの概要

## 【耐震診断】

料金  
※当協会会員会社が仲介させていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。  
耐震診断料金表（税込）

耐震基準適合検査	¥90,000	※1 建物検査併用の場合：¥120,000 ※2 木造の場合 ※3 延床面積65㎡まで
再検査	¥20,000	
証明書発行費	¥40,000	
事前机上診断	設計図書（※新築時の平面図、立面図、断面図一式）がある場合に限り無料サービス	

※2 木造以外の工法の場合はご相談ください。  
※3 延床面積65㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます。

## 【建物検査（ホームインスペクション）】

建物検査、保証制度の概要と料金  
1. 戸建住宅

検査・保証項目	検査内容	
(1) 雨漏り	屋根	屋根全般、破風、軒裏、樋（瓦の割れ、欠損、腐食、劣化等）
	屋根裏	漏水痕の有無
	内覧目視	各部屋の内観（漏水痕の有無）
(2) 蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
(3) 主要構造部の瑕疵	外壁	外壁全般（壁、柱、梁等）、バルコニー（仕上げ等の割れ、欠損、剥がれ等）
	屋根裏	梁、柱、束、母屋、垂木
	床下（構造）	床下点検口まわりの構造部材（束、東石、大引き、土台、基礎等）
	内覧目視	天井点検口からの目視（筋交い及び柱と梁の状態）
(4) 給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備（配管からの漏水、水栓からの吐水）

料金表（税込）  
※当協会会員会社が仲介をさせていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。

検査料	¥50,000	※1 耐震基準適合検査併用の場合 ¥120,000 ※2 延床面積300㎡まで
保証料	¥15,000	
合計	¥65,000	

※2 延床面積300㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます。

## 【リフォーム情報のご提供】

設備の大手メーカー『株式会社INAX』と提携し、既存住宅のご購入に際してニーズが高い水まわり設備の入れ替えを中心としたパッケージ商品をご提供いたします。また、同社が地域ごとに組織する住宅リフォーム専門店ネットワーク「INAX LIFA ライファ」をご紹介させていただくことができます。



## 2 共同住宅（専有部分）

検査・保証項目	検査内容	
(1) 雨漏り	外壁	亀裂、劣化等
	バルコニー	亀裂、劣化、漏水痕の有無等
	外部開口部	亀裂、劣化等
	内覧目視	各部屋の内観（漏水痕の有無）
(2) 蟻害	シロアリ	床下全面、外部、建物内部の水まわり付近
(3) 給排水管からの漏水	設備関連	給排水管設備（配管からの漏水、水栓からの吐水）

※「雨漏り」の保証対象としては、外部開口部廻りの亀裂・劣化に限定されます。

料金表（税込）  
※当協会会員会社が仲介をさせていただく場合、以下の料金にてご利用いただけます。

検査料	¥40,000	※専有面積100㎡まで
保証料	¥5,000	
合計	¥45,000	

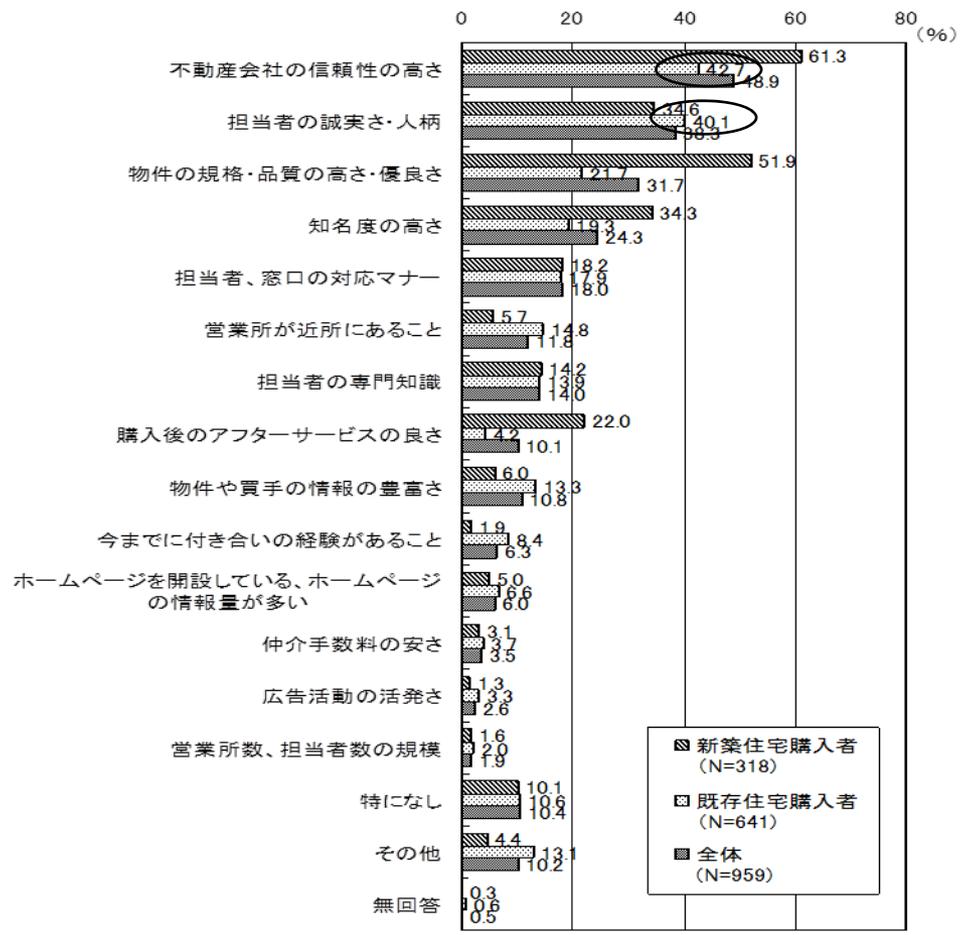
※専有面積100㎡を超える場合検査料に250円/㎡が加算されます



# 不動産会社を選んだ理由

既存住宅購入者は会社の信頼性や担当者の人柄が不動産会社選定の大きな決め手

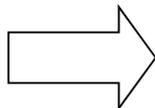
● 既存住宅の購入者は、不動産会社の信頼性の高さ、担当者の誠実さ・人柄で会社を選んでいる。



【データ出典】社団法人不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」＜第16回(2011年度)＞(平成23年9月)

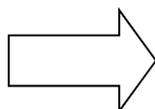
＜市場の状況と課題＞

既存住宅流通量は着実に増加  
(←都心マンション等優良ストックの蓄積、中古アレルギーの減少)



- ・住宅の性能よりも、広さや間取りが購入の決め手
- ・日照や採光を得る開口部の面積の多さを重要視
- ・既存住宅の購入理由は、手頃な価格の良質な物件
- ・購入時に望む改善点は構造上の性能保証、修繕・補修等の履歴情報の完備
- ・購入時に受けたいサービスは耐震診断、ホームインスペクション(但し実施率は低い)

・既存住宅ストックの「高齢化」が進んでいく中で、取引を一層増加させるために必要なこと



- ・告知書の活用等による売主から買主への情報の提供、引継ぎ
- ・インスペクション(建物検査)の活用
- ・価格査定の実質と根拠の明確化
- ・買取再販事業による供給
  - ①高齢化ストックの商品化
  - ②業者保証による性能の不安感解消
  - ③リノベーションによるデザインの改善

＜当協会の取組と課題＞

・既存住宅をより選択してもらうためには

・「FRKバリューアップモデル」の提案

- ① 売主への耐震診断実施の提案…(戸建)
- ② 売主への建物検査(保証制度もあり)実施の提案…(戸建・M専用部分)  
(→売主の理解が得られないケースが多く、普及に課題)  
(←売主にインセンティブがない)
- ③ 購入検討顧客への商品情報・施工店情報の提供

・売却・購入(住み替え)の不安(感)軽減

・「FRK標準書式」(重要事項説明書・売買契約書)の活用

- ① 売主・買主にとって公平・公正
  - ② 売主・買主にとってわかりやすい
  - ③ 売主・買主にとって安心・安全
- 売主の責任の明確化(物件状況報告書・設備表)  
(→協会の会員では概ね普及)

・不動産流通業に従事する者の資質の向上及び消費者の啓発

・消費者セミナー及び従業者への階層別研修の実施

＜視点＞

消費者(売主・買主双方)のニーズを踏まえた既存住宅流通市場活性化

・Web(ホームナビ)による消費者への情報提供

- ① 「不動産取引はじめてガイド」
- ② 「FRK標準書式の見方」
- ③ 「イラストでわかる建築基準法」
- ④ 「FRKバリューアップモデル」
- ⑤ 「建築物のリフォームについて」(…作成準備中)

## 1 建物検査(ホームインスペクション)の普及について

(1) 売主から媒介を依頼される住宅の内容は多様であり、住宅の状況により異なる対応が必要では？

<売主から媒介を依頼される住宅の分類(例)>

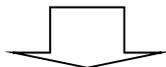
<対応(例)>

●戸建

長期優良住宅に準ずる住宅……………	住宅履歴の蓄積から取引時の建物検査に至る制度構築は可能ではないか(既存の長期優良認定含め)
築20年以内の住宅……………	インスペクションを提案→売主意向を踏まえ個別対応
築20年超～新耐震基準住宅……………	耐震診断を含め提案→売主意向を踏まえ個別対応
旧耐震住宅、流通不適格住宅……………	建替え前提での売却提案、買取再販対応もある

●マンション……………

共用部分のインスペクションはできない→対応困難  
築古物件は買取再販対応もある



インスペクションの重要性は十分理解するものであるが、一律対応・義務化は困難

(2) インスペクションの普及にむけて

- 建物検査の実施率が14.1%に留まっているのは、売主が実施する前提の今の制度が必ずしも現状に即していないことが要因のひとつ。
- 築10年超の既存住宅を購入した人の6割超が購入後にリフォームを行っていることから、物件引渡し後の買主によるインスペクション＋リフォームの流れの方が消費者に受け入れられやすく、買主への支援の仕組みの検討が必要。  
(適合証明書を買主が取得後一定期間内に取得した場合も住宅ローン減税等特例措置が受けられる等)

## 2 取引の実態や市場のニーズに即した税制・金融の検討

既存住宅流通の飛躍的増加のためには、取引の実態や市場のニーズに即した税制・金融が不可欠

### (1) 既存住宅取得支援策(例示)

- 各種特例(住宅ローン減税、贈与税の非課税措置等)における中古住宅の築年数要件の緩和  
木造20年以内、耐火建築物25年以内を新耐震基準へ(国の建物耐震化達成率との整合性)
- 各種特例における(上記)面積要件50㎡以上を40㎡以上に緩和 (←高齢者、DINKS対応)
- 買取りリフォーム再販物件仕入時の流通税の非課税化
- 住宅金融支援機構のフラット35に係る既存住宅融資について、購入後のリフォームにより基準を適合させる場合の融資の一本化等、使いやすい仕組みへの改善

### (2) 含み損を抱える既存住宅所有者の買換えニーズの顕在化(例示)

- 譲渡損失の損益通算、繰越控除制度の要件緩和
  - ・買換えの場合 …買換え資産の取得に住宅ローン利用、床面積要件(50㎡以上)  
→高齢者の場合困難な場合あり
  - ・買換えない場合 …譲渡資産に住宅ローン残高があること→高齢者の場合返済している場合あり

### 3 宅地建物取引業者の役割と業務範囲の明確化

- 中古住宅流通に関連する業務がますます高度化していく中、宅建業者が本来責任を持って業務を遂行すべき媒介業務と不動産取引に関連するほかの業務との関係が不明確となることも懸念され、宅建業者にその全ての義務を負わせることは行き過ぎ
- 宅建業者に求められるのは、不動産取引を適正に取りまとめることと、関連するほかの業務についての専門家との協働
- 当協会及び当協会の会員においては、これまでもインスペクションの実施をはじめ中古住宅流通の促進に向け、先導的な取組みを推進しており、これらの成果を踏まえ、今後も売主・買主の多様なニーズに応えうる適切な情報・サービスを提供