

## 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル(第2回) 議事概要

日時 : 平成 26 年 3 月 27 日(木)16:00~18:00

### 1. 平成 25 年度の中古住宅市場活性化に関する取組

- ・事務局より、「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針(案)」について説明。

### 2. 市場関係者からの発表

#### ○三菱東京UFJ銀行

- ・同行のリバースモーゲージ商品の概要等について説明。

#### ○リノベーション住宅推進協議会

- ・ドイツにおける空き家問題への対応事例について紹介。

### 3. 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル 平成 25 年度報告書(案)及び来年度の検討テーマについて

- ・事務局より、本ラウンドテーブル平成 25 年度報告書(案)及び来年度の検討テーマについて説明。

#### 【委員指摘事項・主なやりとり】

#### ○総論

- ・実質的経過年数やDCF分析の活用により建物評価の尺度ができ、中古住宅の評価が正しく行われ、住宅・宅地資産の活用が進めば、老後の生活資金を不動産によってまかなうことができ、買い換えも増加して、国内経済にプラスの影響が出るのではないか。
- ・新たな建物評価指針をいかに定着させるかが次の重要なステップ。定着すれば不動産市場が活性化するとともに、金融サイドから見ても、新たな金融商品の開発、リバースモーゲージ等の中古住宅を担保とした融資などに活用しやすくなるため、非常にありがたい。来年度、定着に向けた方策についての検討が期待される。

#### ○新たな建物評価指針の不動産市場・金融市場への定着のあり方

- ・新たな建物評価指針が流通価格に反映されなければ、金融機関としては同指針に基づく評価を担保評価に用いることが困難であるため、来年度は、金融機関が同指針を用いるための実効的な方策について議論が必要。
- ・新たな建物評価指針を市場に定着させるためには、流通に携わる宅建業者が一斉かつ確実に実行に移すことが重要であるが、25 年で価値がゼロになる「常識」を変え、「中古住宅に価値が付く」という消費者がこれまで思い描くイメージとは異なるものを打ち出すことになるため、消費者が納得できる分かりやすい根拠を示す必要がある。
- ・「住宅をどのように捉えるか」という点について国民の文化を変えていかなければ、中古住宅の価値は上がらない。参考価格が中途半端な状態で出ると、市場の混乱を招きかねないので、全員が納得するように関係者でスクラムを組んで方向性を定め、一斉に連携して取り組む必要がある。
- ・新たな建物評価指針に基づき算出された価格が市場で流通し、普及することが切なる望みである。住宅ローンを返済できないなど、やむを得ない事情で物件を売却せざるを得ない場合において、築後 20 年を経過した戸建て住宅について建物部分の価値を評価しない上に除去費用を控除し、「住宅ローンの残高が多額であるため自己破産すべき」と説明する会社もある。市場が建物の価値を適正に評価していないことが最大の問題で、弱い立場の者は受け入れざるを得ない。一方、買取再販の事業モデル等は、こうした物件を安く仕入れることで成り立つ側面があるのも確か。評価をどの場面で使うかということも意識して議論してほしい。

## ○消費者及び金融機関にとっての質の安心の確保

- ・既存住宅において建物の質が消費者の不安要素となっている。総住宅着工数に占める設計住宅性能評価を取得している住宅の割合は 22%であり、国交省として普及を後押ししてもらえたらありがたい。建築時点のみならず、長期優良住宅のように維持保全の計画を実行しているかを第三者機関が確認するサービスを考えていけば、既存住宅に対する不安を払拭できる。住宅性能評価の拡大のためには、消費者にインセンティブが働くものにする必要がある。
- ・住宅業界が安定的に住宅を供給できているのは住宅ローンの仕組みがしっかり整備されているためだが、中古住宅流通となると途端に状況が変わる。中古住宅業界としては消費者に安心して中古住宅を供給できる仕組みを考えていかなければいけないし、金融機関が安心できるように性能を見える化する必要がある。金融機関からも要望を出してもらいながら、中古住宅業界と金融機関が同時に行動しなければ、中古住宅流通市場は改善しないだろう。
- ・住宅性能評価を受け、適切な維持管理がなされた住宅に対して、金融機関が評価して融資の際に優遇するようになると、優良な住宅が増え、市場も買いやすくなる。実質的経過年数、参考価格及び担保されているものを消費者に分かりやすく告知することが重要であり、来年度議論が必要である。
- ・保証や保険等の活用を、消費者にも金融機関にも分かりやすいポイント制のような仕組みにして、例えば、「インスペクションを行えば金利優遇の恩恵がある」等のインセンティブが働く形にできれば、売主・買主は恩恵を享受しようと努力し、流通が促進するのではないか。
- ・「住宅ファイル」を提案した趣旨として、従来の事業者間連携の取組をワンストップにすることで、消費者からのオーダーにスムーズに対応できるという狙いがある。また、トラブルについてもワンストップで対応できれば、消費者の信頼・安心に繋がるのではないか。

## ○リフォーム工事の信頼性確保

- ・リフォーム工事において、見積書は作られるが、注文書・注文請書・契約書が作られていないことが多い。リフォーム特有の工事があるため、消費者に分かりやすいよう、契約約款をモデル化すべき。また、保証期間もモデル化すべきでないか。モデル化して見える化することにより、リフォームに対する信頼性が高まるだろう。
- 「中古住宅・リフォームトータルプラン」の調査では、リフォーム工事のうち書面による契約率は 50%に過ぎず、問題意識を持っている。当協議会には 10 数年前に作った標準契約書があるが、現在、利用率が高くなるように見直している。保証期間の標準化は次の課題。
- 「事業団体を通じた適正な住宅リフォーム事業の推進に関する検討会」において、事業者団体に書面交付、苦情相談の窓口等に係る一定のルールを作ってもらうとともに、リフォーム事業者団体の登録制度の創設を目指している。

## ○リバースモーゲージの普及・促進

- ・リバースモーゲージの対象者が拡大した場合、利用希望者は多いのか。また資金使途としてどのようなニーズが多いか。
- 一部の調査では、リバースモーゲージの潜在的な市場規模はストックとして約2～3兆円程度。資金使途としてニーズが強いのは、年金では足りないフローの生活資金と言われている。
- ・「ここに住み替えたい」と感じる魅力的な高齢者住宅の整備がリバースモーゲージの推進に必要なか。健康寿命を延ばす意味でも、「自分が社会の役に立っている」、「人とのつながりの中で楽しい人生を歩んでいる」等と実感できるコミュニティが存在すれば、高齢者が健康なうちから移り住もうとい

う意思を持てるはず。日本の高齢者住宅はハード面や介護サービスは良いが、コミュニティの形成については発展途上であるため、そこを磨けば魅力ある高齢者住宅ができるのではないかと。

・昨年9月から保証された賃料で返済するリバースモーゲージを開始した経験から言うと、当初は高齢者が施設に入る際の入居一時金の調達を目的とした利用を想定していたが、給与所得者や企業の人事・労務担当者からの相談も多い。転勤時に賃貸に出して既存ローンを返済し、新たな赴任先でローンを組んで住宅を購入することができ、物件売却や単身赴任以外の選択肢となる。賃貸によるリバースモーゲージも中古住宅活性化の方策の一つとなり得るのではないかと。

・「リバースモーゲージ」について、ノンリコース(非遡及)でないと、「リバースモーゲージ」とは言えないように思うが、どのように捉えればよいか。

→「リバースモーゲージ」の定義が定まっているようで定まっていない。典型的と思われるのが、終身型・自己居住を前提とし、年金のように使えるタイプであるが、米国の場合、当初は終身型も一定程度存在したが、極度型が徐々に普及していった。リバースモーゲージが普及していない現状においては、自己居住のもの、転貸を前提としたもの等、最大限広く捉えるべきではないかと。

#### ○その他

・リフォームローンについては、住宅の基本構造に対する評価と内装設備に対する投資を切り分けて考える必要があるのではないかと。内装設備は短期間での償却になるため、本人の返済能力を加味して、住宅ローンの対象範囲を個別に設定することもあり得る。

・地域政策や空き家対策との連動に関し、住宅を住宅に再生するだけでは限界がある地域もあるので、用途変更に対する柔軟性を許容する必要があるのではないかと。

・世帯減少、住宅余り、コンパクトシティによる逆ドーナツ化現象等、日本全体が抱える今後のリスクについても、今後議論する必要がある。

#### 4. 来年度の予定等

・事務局より説明。

以 上