

流通促進に寄与する既存住宅の情報提供制度検討会  
(「プレミアム既存住宅(仮称)」登録制度検討会)(第1回)

平成28年12月19日

【村上住宅国際対策官】 定刻より3分ほど早うございますが、委員の皆様、おそろいになりましたので、ただいまから第1回流通促進に寄与する既存住宅の情報提供制度検討会を開会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、お忙しい中、また年末の朝早くからご出席いただきまして、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国土交通省住宅局住宅政策課の村上と申します。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

それでは、第1回検討会の開会に先立ちまして、国土交通省大臣官房審議官の伊藤よりご挨拶申し上げます。

【伊藤審議官】 おはようございます。本日は、大変朝早くから、また年末のお忙しいときに、こういう形でお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。また、常日ごろお集まりの皆様方には、住宅行政、国土交通行政に多大なるご尽力をいただいておりますことに関しまして、この場をお借りして御礼を申し上げたいと思います。

本検討会の趣旨でございますが、もともとご案内のとおり、我が国で住宅を取得しようと思ったら、基本的に8割以上が新築であって、あまり既存住宅は選ばれていない。買う側からすると、あえて今私どもは既存住宅と言わせていただいておりますけれども、いわゆる中古住宅ということだと、何となく古いとか、汚いとか、あるいはちょっと不安だとか、そういったイメージが非常につきまとっているところでございます。そういうことから、日本再興戦略においてプレミアム既存住宅(仮称)という名前のものでつくりたいと申し上げたのは、そもそもそういう中古住宅のイメージを変えて、もともと住生活基本計画で言うように、既存住宅の流通が平成25年に4兆円だったのを、平成37年に8兆円に増やすということを実現するという目標を達成するための1つの手段として考えているわけでございます。

そういう意味でいいますと、いわゆる中古住宅と言っているものについてのイメージを変えられるような、そういったものにしたいということで考えているわけでございます。

そうすることによって、多分売る側にとっては、今デッドストックになっている住宅がちゃんと資産になる、フロー化するという意味がありますし、おそらく買う側にとってみますと、いわゆる新築プレミアムということではない形でのいい既存住宅をちゃんと買う、若者などが買うことができるということで、住宅取得の夢というものを実現できる、こういうウイン・ウインの関係ができるのではないかと考えております。非常に短い時間でのご議論をお願いすることで、まことに申しわけございませんが、そういう趣旨で新しい既存住宅のありようというものを提示するという観点から制度を作っていくたいと思っておりますので、委員の皆様におかれましては、活発なご議論をいただきますようお願いする次第でございます。本日はどうぞよろしくお願ひいたします。

【村上住宅国際対策官】 それでは、お手元の資料の確認から始めさせていただきます。議事次第の配付資料に記載がございますように、資料1から資料5、それから委員の皆様には、今、伊藤からご挨拶の中でも申し上げました日本再興戦略について席上配付の資料を1枚追加させていただいております。資料の不足等がございましたら、議事の途中でも結構でございますので、事務局にお申しつけいただければと存じます。

それから、審議の中でご発言いただく場合には、目の前のマイクの紫色のスイッチを押して赤いランプをつけていただいて、その上でご発言いただければと思います。ご発言が終わられましたら、オフにして赤いランプが消えるようにしていただければと思います。

この検討会では、資料1の規約にございますとおり、議事の進行のために座長を置くこととしております。深尾委員に座長をお願いしております。また、資料と議事内容につきましては、後日国土交通省のホームページで公開することとしております。

それでは、今回は初回でございますので、資料2の委員名簿、それから座席表に沿って委員の皆様のご紹介をさせていただきたいと思ひます。それでは、まず初めに、座長をお願いしております首都大学東京名誉教授でいらっしゃいます、深尾委員でございます。

【深尾委員】 深尾でございます。

【村上住宅国際対策官】 続きまして、委員の方を五十音順にご紹介いたします。株式会社リクルート住まいカンパニーSUUMO編集長でいらっしゃいます、池本委員でございます。

【池本委員】 池本です。よろしくお願ひします。

【村上住宅国際対策官】 公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会専務理事でいらっしゃいます、市川委員でございます。

【市川委員】 市川です。お世話になります。

【村上住宅国際対策官】 一般社団法人住宅生産団体連合会住宅ストック研究会座長でいらっしゃいます、浴野委員でございます。

【浴野委員】 浴野と申します。よろしく願いいたします。

【村上住宅国際対策官】 一般社団法人不動産流通経営協会業務・流通委員会委員長でいらっしゃいます、大堀委員でございます。

【大堀委員】 どうぞよろしくお願い致します。

【村上住宅国際対策官】 弁護士の熊谷委員でございます。

【熊谷委員】 熊谷でございます。よろしく願いいたします。

【村上住宅国際対策官】 横浜市立大学国際総合科学部教授でいらっしゃいます、齊藤委員でございます。

【齊藤委員】 齊藤でございます。どうぞよろしくお願い致します。

【村上住宅国際対策官】 一般社団法人住宅リフォーム推進協議会市場環境整備委員会委員長でいらっしゃいます、城山委員でございます。

【城山委員】 城山です。よろしくどうぞお願いします。

【村上住宅国際対策官】 公益社団法人全日本不動産協会専務理事の中村様に委員をお務めいただいておりますが、本日は代理で同じく専務理事の秋山様にお越しいただいております。

【秋山委員】 中村の代理でございます秋山でございます。どうぞよろしくお願い致します。

【村上住宅国際対策官】 一般社団法人住宅瑕疵担保責任保険協会運営委員でいらっしゃいます、西山委員でございます。

【西山委員】 西山でございます。よろしくお願いします。

【村上住宅国際対策官】 それでは、以後の議事進行につきましては、深尾座長にお願いいたしたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。

【深尾座長】 おはようございます。深尾でございます。どうぞよろしくお願い致します。

ただいまから第1回流通促進に寄与する既存住宅の情報提供制度検討会の議事に入りたいと思います。委員の皆様には、ほんとうにお忙しいところご出席いただきまして、ありがとうございます。議事次第にありますように、今日の議事は流通促進に寄与する既存住

宅の情報提供制度にかかわる論点について、となっております。

それでは、この議事次第に従って進めますが、まず議事1について国交省より説明をお願いいたします。

**【事務局】** それでは、改めまして、資料に沿ってご説明いたしますが、その前に、今回の検討会のサブタイトルでございますプレミアム既存住宅（仮称）登録制度につきまして、補足説明を申し上げたいと存じます。委員の皆様には席上に配付させていただいております。また、先ほど審議官の伊藤からのご挨拶の中でもございましたが、今年6月に、政府の成長戦略であります日本再興戦略2016が閣議決定されております。この中で、既存住宅流通、そしてリフォーム市場の活性化として、品質と魅力を備えたプレミアム既存住宅（仮称）の登録制度を創設するという記載がございます。その後、本検討会の開催に向けまして、関係の事業者の方、それから関係する事業者団体の方にご意見をお伺いしてまいりましたが、このプレミアム既存住宅という名称は、性能が最上級のものというイメージを持たれるということがあって、名称と中身とが必ずしも一致しないのではないかとのご意見を多数頂戴いたしました。このため今回の制度の内容の検討と併せまして、この名称につきましても改めて検討させていただきたいと考えております。

それでは、お手元の資料3、既存住宅を取り巻く状況と活性化に向けた取り組み、そして資料4、既存住宅の流通に向けて、資料5、論点を続けてご説明申し上げたいと思います。

まず、お手元の資料3をお願いいたします。1ページ目に新築住宅の着工戸数の推移について、昭和24年からの経緯をご紹介させていただいております。昭和42年に100万戸を超えて以降、平成20年、2008年までは、ずっと100万戸を超える水準で推移してきているというものでございます。その後、平成20年のリーマンショックによって大幅に減少して、緩やかに持ち直しをしているということでございます。

2ページをお願いいたします。今後の状況でございますが、民間のシンクタンクによる新築住宅の着工戸数の推計を2つご紹介させていただいております。いずれにいたしましても、減少傾向をとるということで推測されております。

3ページをお願いいたします。今度は住宅ストックの姿ということで、真ん中にごございます横長の棒グラフが現在の状況を示しているものでございます。人が居住している住宅ストックの総数が約5,200万戸、そして空き家も含めると約6,000万戸の住宅ストックがございます。これらはそれぞれバリアフリー、省エネ等の性能、それから耐震性

につきまして、それぞれ満たすもの、満たさないものがあるわけですが、まず、耐震性のないストックと申しますものが約900万戸ございます。これらについては耐震改修ですとか、建替えによる対応が必要であるということ、また、バリアフリー省エネ基準を満たさないものにつきましては、リフォーム等による性能の向上をいたしまして、将来世代に継承できる良質な住宅として供給する必要があるというものでございます。

4ページをお願いいたします。空き家の状況について詳しく見た資料でございます。空き家の総数はこの10年間で約1.2倍ほどに増えております。その中で、賃貸、または売却用の住宅というものが約半数を占めます。右側の円グラフの青い部分がそれです。これに対しまして、その他の住宅、円グラフで申しますと、濃いオレンジ色の部分でございますが、これが約320万戸ほどございまして、この10年間で1.5倍に増えているというものでございます。

5ページをお願いいたします。その他の空き家と分類しておりますが、売却用でも賃貸用でもなく、使い道が考えられていない住宅が320万戸ほどあるのですが、それらにつきまして、少し粗い推計をいたしましたのがこの資料でございます。320万戸のうち耐震性がある住宅が約180万戸ほどございます。この中で腐朽、破損がない住宅が約100万戸、そして例えば駅から1キロ圏内ということで、利便性も一定以上あるだろうというものにつきまして、約50万戸ほどあるということで、こうした住宅が活用の対象になるであろうというものでございます。

6ページをお願いいたします。今度は既存住宅の流通量の推移と国際比較を行った資料でございます。まず、左側の棒グラフをご覧くださいますと、既存住宅の流通シェアにつきまして、新築住宅の減少に伴ってシェアとしては一定増加してきているということが言えます。ただ、絶対的な戸数で見ますと、ここ20年ほど大体15万戸から16万戸程度ということで、横ばい状態であるということが見て取れるかと思えます。これを国際的に比較いたしますと、諸外国と比べて日本はまだまだ新築住宅中心で流通しているということが見て取れるかと思えます。

7ページをお願いいたします。既存住宅の流通量を一戸建てと共同建てで分けて示したものでございます。まず、一戸建て・長屋建て、棒グラフの上の紫色の部分でございますが、これはこの25年間で比較いたしますと、ほぼ横ばい、若干減少傾向ということでございます。

一方で、下側、水色の共同建てについては、平成元年の4万5,000戸から平成25年

の8万2,000戸ということで、かなり大きく増加しているということが言えるかと思えます。

8ページをお願いいたします。リフォーム市場の推移と国際比較でございます。リフォーム市場の規模は、約7.1兆円ということで推計されておりまして、左側の棒グラフでございますとおり、増築・改築については若干減少傾向でございますが、設備等の維持修繕費というものが増えてきているというものでございます。また、右側のグラフで諸外国と比較をいたしますと、日本の場合まだまだリフォーム投資は少ないということが見て取れるかと思えます。

9ページをお願いいたします。今後の持家への住み替え方法に関する意向ということで、住生活総合調査の結果をご紹介させていただいております。まず、上段の3本の棒グラフ、持家に住んでいらっしゃる方のご意向といたしましては、この10年間ほどで、今後住み替える住宅として既存住宅がよいという方、また新築にはこだわらないという意向をお持ちの方が増えてきているということがわかるかと思えます。これは下段の借家にお住まいの方についても同じ傾向が見て取れます。

10ページをお願いいたします。こうした状況を踏まえて既存住宅、それから、リフォーム市場の活性化に向けた施策ということで、基本的な考え方を示したのがこのチャートでございます。左側が新築住宅、そして真ん中が現在の状況ということで、新築してから居住し続けている間は、上段にございますように、適切な維持管理を実施するという、それから必要に応じて適切なリフォームの実施をするということが必要かと考えております。

これを今後売却する場合には、右上にございますように、インスペクション等によって安心して住宅を売買するという、そして右下にございますように、住宅の状態に応じた価格で売買するということが必要かと考えております。

これらに沿って展開しております施策を11ページ以降でご紹介させていただいております。まず、11ページの長期優良住宅化リフォーム推進事業につきましては、性能向上等のリフォームを支援させていただくという補助制度でございます。

12ページをお願いいたします。住宅金融支援機構による中古住宅の取得・リフォーム等の支援ということで、ここでは中古住宅と言っておりますが、中古住宅の活用・住み替えの促進を図るために、例えば住宅の融資保険ですとか、あるいはフラット35Sの金利の引き下げということで支援させていただいているというものでございます。

13ページをお願いいたします。先ごろの通常国会で法改正がなされましたけれども、宅地建物取引業法の一部を改正する法律ということで、中段に①から③に示したような新しい措置を講じているところでございます。

まず、1点目といたしまして、媒介契約の締結時に宅地建物取引業者がインスペクション業者のあっせん可否を示して、媒介依頼者の意向に応じてあっせんをするということ、それから2点目として、重要事項の説明時に宅地建物取引業者がインスペクションの結果を買い主に対して説明するという、そして3点目に、売買契約の締結時に基礎、外壁等の状況を売主・買い主が相互に確認して、書面の交付をするということを新たに措置しているところでございます。

14ページをお願いいたします。インスペクションと申しますものについて解説した資料でございます。左側の戸建て住宅の場合には、インスペクションの対象部位の例といたしまして、構造耐力上主要な部分、それから雨水の侵入を防止する部分の検査を行うというものでございます。

15ページをお願いいたします。15ページと16ページは、住宅の売買にかかる瑕疵担保責任保険でございます。15ページが、宅地建物取引業者が販売するタイプ、そして16ページが、個人間の売買のタイプでございます。

17ページをお願いいたします。既存住宅の建物評価手法の改善ということで、下段にございますように、不動産鑑定評価の実務、それから、宅地建物取引業者の査定へそれぞれ反映させるということで、昨年7月にそれぞれ留意点、ないしまニュアル等を発出させていただいているところでございます。

18ページをお願いいたします。これは今年度から新しく始めました補助制度でございまして、住宅ストック維持向上促進事業というものでございます。これは、良質な既存住宅の流通に関しまして、ストックの維持向上、評価、流通、金融等の仕組みを一体的に開発普及していただくということで、特に金融機関に入っただいて、具体的なローン商品等を開発していただくものを支援するものでございます。

19ページをお願いいたします。これも先ごろの臨時国会において成立いたしました今年度の補正予算で新しく創設いたしました補助制度でございます。住宅のエコリフォーム、良質な既存住宅の購入、そしてエコ住宅の建て替えにつきまして支援させていただくという制度でございます。

以上のような施策を講じてきているところでございますが、本検討会でご検討いただき

たいこととして、資料4にまとめております。まず、めくっていただきまして、2ページとなっておりますが、こちらでご説明したいと思います。

これも冒頭の伊藤からのご挨拶でも申し上げましたが、いわゆる中古住宅のあまり良くないイメージを払拭したいということを考えております。従来の中古住宅と申しますと、左側にありますように、品質に不安がある、将来的に不具合が出てくるのではないかとということ、あるいは見た目として古い、汚いということ、そして何よりも選ぶための情報が少なくよくわからないというようなことが、良くないイメージとしてどうしてもつきまどっているということがございます。

これを新しいイメージの既存住宅としまして、右側にごございますように、品質が良くて安心して購入できるということ、それから既存住宅であるけれども、きれいで、あるいは既存住宅ならではの良さがあるということ、また、選ぶときに必要な情報が十分に提供されて納得して購入できるという、新しいイメージの既存住宅として市場に供給したいというものが今回の検討の原点でございます。

めくっていただいて、3ページをお願いいたします。こうした新しいイメージの既存住宅の供給に向けて、それぞれ検討すべき項目を整理したものでございます。まず、左側の列に先ほどの不安、汚い、わからないという3つの従来の中古住宅のイメージがございませう。これらのイメージを払拭するために必要なこと、そして必要な取り組みについて右側に記載してございます。今日おそらくご議論いただく中心になるところが、右側の論点、黄色い部分かと思いますが、ここのところの整理と、ご議論をいただきたいというものでございます。このチャートには後ほどまた戻ってくるようにさせていただきたいと思ひます。

めくっていただきまして、4ページをお願いいたします。今回この検討会にあたりまして、新しいインターネット調査をさせていただきました。まず、既存住宅を選ばなかった理由ということでアンケートをとりましたところ、4色に色分けしてございますけれども、一番左側にごございますように、情報が不足してよくわからないということに起因するもの、例えば好みに合うものがない、あるいは価格が妥当か判断できないということが上位に来ております。

それから価格に関すること、将来高くつきそうだといいところがございまして、赤い棒グラフですけれども、品質の不安というものが幾つか続いております。また、見た目の汚さというところもその次に続いていっているというものでございます。



5ページをお願いいたします。既存住宅を購入する上での重要度を、実際に購入された方、それから購入されなかった方で比較した棒グラフでございます。左側の棒グラフの塊が既存住宅の購入を検討されたけれども購入されなかった方です。一方で、右側の棒グラフの塊が、過去5年以内に既存住宅を購入された方でございます。これを見比べていただきますと、非購入者と比較しまして右側の購入者を見ていただきますと、青がとても重要である、オレンジがまあまあ重要ということなのですが、棒グラフが少しへこんでいる、あまり重要さを感じていないというところがグラフの背の高さの差として見ていただけるかと思えます。

例えば住宅の価格ですとか、広さ、間取りというところは、それぞれ重要視されているわけでございますけれども、一番上でございます赤で囲っている設備、給排水、換気などに不具合がないかというところ、あるいは耐震性能、キッチンのきれいさというところを非購入者と購入者を比較いたしますと、購入者のほうがあまり気にされていない、あるいは購入されなかった方はそこを気にして買わなかったということが見て取れるかと思えます。

6ページをお願いいたします。既存住宅の検討時の情報についてということで、広告において魅力に感じた情報について聞いているのが左側のグラフでございます。内装、外観、それから水回りというものの写真がいずれも上位に来ております。これらに関する仕様などの情報は、それらと比較いたしますと下位にあるということでございます。

また、右側のグラフでございますけれども、購入した既存住宅をどこで探したかということで、インターネット調査であるというバイアスがかかっているかとは思いますが、不動産ポータル等のインターネットサイトで探したという方が半数近くに上っているということでございます。

7ページをお願いいたします。不動産情報サイトの利用者の方が不動産会社に求めるものということで、この資料についてだけ別のデータソースを用いているものでございます。まず、上段の不動産会社を選ぶポイントといたしましては、写真の点数が多いこと、たくさん物件を掲載していること、それから物件のウイークポイントも含めて書かれているというところ、情報を豊かに提供しているということがポイントとなっているものでございます。

また、下段の不動産会社に求めることといたしましては、正確な物件情報の提供、物件に対する詳細な説明ということで、ここでも情報がある意味正直、かつ十分に提供してい

るといことが求められているというものでございます。

それでは、先ほどの3ページの論点のチャートに戻っていただきまして、あわせて資料5をご覧くださいながら、今回私どもで想定させていただいている論点についてお話しさせていただきますと思います。

資料5の1ページ目でございます。今回考えようとしております新しいイメージの既存住宅に求められることとして、まず1番目として、先ほどの「不安」の払拭があろうかと思ひます。その中を3つに分類してございまして、まず品質をどこまで求めるのかということ、耐震性があること、構造上の不具合がないということ、シロアリ被害がないということ、給排水や換気等の設備に不具合がないということが考えられるかと思ひます。

この品質をどのように検査、証明するのかというのが2点目のポイントかと思ひます。有資格者等による検査、あるいは自社による検査、また書面や建築士による証明、さまざまなのが考えられるということでございます。

そして3点目として、品質をどのように今度は保証するのかということで、先ほどご紹介させていただきました既存住宅売買瑕疵保険がございまして。また、自社によって保証されているということもございまして、こうしたところをどのような形で保証するのかというのが1つの論点かと思ひます。

2番目といたしまして、「汚い」というイメージの払拭ということで、まず求められるきれいさの要件、見た目の要件というものは何だろうかということです。1つ考えられますのが、リフォームが実施されているということで、水回りが新しく交換されていること、あるいは部分改修がなされているということが考えられます。また、現状ではリフォームを行っていないけれども、リフォームのプラン、例えば実施後のイメージや金額を含むプランが提示されているということが考えられます。

2点目といたしまして、そもそもこの見た目のきれいさをリフォーム後の経過年数などで全国一律に定義をすることができるだろうか、これも事前にさまざま意見をお伺いした中では、なかなか全国一律の定義というのは難しいのではありませんかというご意見を多数頂戴していたところでございます。これも1つの論点かと考えております。

めくっていただきまして、2ページをお願いいたします。今度は3番目として、「わからない」ということの払拭が必要かと思ひます。先ほど見ていただきましたように、不動産業者を選ぶポイントといたしましては、豊かに情報提供されているということが高いポイントを得ていたわけでございますけれども、まず、住宅に関する情報として、既存住宅の

現在の状況、例えば写真ですとか、検査の結果ですとか、あるいはリフォーム工事が実施されているかどうかという現在の情報がまず考えられると思います。過去にさかのぼりまして、例えば新築時の図書が残っているか、あるいは修繕、維持管理の履歴が残っているかというところが次のポイントとしてあろうかと思えます。

そして3点目として、今度は将来にわたって何年間保証がつきます、とか、あるいは維持保全計画がきちんと立てられているということ、それから先ほど申しましたようなリフォームプランが示されているというようなことが考えられるかと思えます。

もう一つのポイントといたしまして、これは共同住宅についてですけれども、共同住宅の管理に関する情報です。これは個々の住戸だけではなかなかうかがい知ることができない共同住宅全体としての修繕積立金の状況ですとか、あるいは長期修繕計画の有無というところがあるかと思えます。

そして、もう一つのポイントといたしまして、これらの情報を消費者にいかに関わりやすく伝えるためには何が必要かということがございます。先ほどの写真の掲載という情報開示ルールの策定ですとか、あるいは一定の要件を満たす住宅について統一した商標を付与するということも考えられます。

また、消費者の認知向上につながるような、冒頭申し上げましたようなこの制度そのものの通称というか、愛称ですね。わかりやすい名前をつけるということもございます。こうしたことによって消費者にわかりやすく伝えるということが必要かと考えております。

3ページ目をお願いいたします。これら住宅としての要件に加えて、こうした新しいイメージの既存住宅の供給体制としては、どういうものが必要かというのがこの大きな2番目の項目でございます。

まず(1)といたしまして、新しいイメージの既存住宅を流通する事業者求められることは何かということです。まず求められますのが、住宅を購入されようとされている方と住宅、物件等を適切にマッチングするということかと思えます。このためにはまず既存住宅に関する先ほど見てまいりましたような情報の収集、そして購入検討者への適切な情報提供が必要かと思えます。また、販売した後のアフターサービスについても、事業者において求められることではないかと考えております。

これらに加えまして、不動産事業者、検査事業者、リフォーム事業者間の連携というものが必要になってくるかと思えます。従前ですと、既存住宅を購入した場合に、ではリフォームをしようということになると、今度はまたリフォーム事業者さんを新たに探さなけ

ればいけないということが必要になっておりました。こうしたことをうまく連携を図ることによって、購入検討者の方の手間を減らすということが必要ではないかと考えております。

次に、(2)といたしまして、既存住宅の流通団体に求められることは何かということでございます。これは大きく2つございまして、消費者に対する支援、それと事業者に対する支援ですとか、指導ということが考えられるかと思えます。

まず、消費者に対する支援といたしましては、購入のための相談ですとか、セミナー、あるいはローン商品などによる融資の支援というものがあろうかと思えます。また、例えば商標を付与するということでありましたら、事業者、それから住宅に関する苦情の相談を受け付けるということも必要かと思えます。

一方で、事業者に対しましては、事業者の流通支援として、例えば検査事業者の紹介でありますとか、事業者の方の研修ということが考えられます。また、事業者が考えております商標の付与のルールを審査するという、また、事業者に対する指導が考えられると思えます。

(3)といたしまして、今回検討いたします制度の枠組みとしてどのようなものが必要かということをお3点挙げております。まず、1点目といたしまして、消費者から見た信頼性、この制度に沿って既存住宅を選べば大丈夫だよというような信頼性が大事かと思っております。そのためには、例えば商標の付与でございましたら、事業者によります適切な商標を付与するという、それから消費者の評価によるモニタリングの実施、国への報告ということが考えられるかと思えます。

また、2点目といたしまして、事業者等へのインセンティブということで、事業者サイドにも何がしかのメリットが必要ではないかと思えます。一番単純に言いますと、例えばこの商標を付与することによって流通が促進される、平たく言うと売れるということが大きなインセンティブになると思えます。

また、上の項目でございまして消費者の評価によるモニタリングの結果を踏まえて、適正な業務運営を行っている団体、ないし事業者の方を例えば表彰するというのも考えられるのではないかと思えます。

それと3点目といたしまして、市場、消費者の評価等を踏まえた定期的な要件の見直し、おそらく引き上げということになると思えますが、一定みんなができるようになってきましたら、少しずつ基準を引き上げていって、流通している既存住宅の品質の向上を支える

ことができないだろうかというようなことを考えております。

以上、3ページにわたって、私どもで考えております論点についてお示しさせていただきました。本日は、委員の皆様のお立場から、この論点に追加していただくこと、あるいは論点それぞれについてご意見をいただくということができればと考えております。

長くなりましたが、以上でご説明を終わらせていただきます。

【〇〇委員】 大変ありがとうございました。よくまとまった資料が用意されているかと思えます。

それでは、今のご説明につきまして、ご質問やご意見をそれぞれ伺っていきたく思います。どなたからでも結構ですので、手を挙げていただいて、ご発言いただけたらと思います。いかがでしょうか。今日は全ての委員に一通りご発言はいただこうかと思っておりますので、ぜひよろしく願います。いかがでしょうか。

【〇〇委員】 今、〇〇委員がおっしゃったように、大変いい資料をご提供いただきまして、私どもも、業務を行っていく上で参考になる資料がたくさんあったと思っています。本日のテーマも、一定の住宅、一定の基準に適合した住宅を評価して、登録して、流通促進しようという、そういう発想自体は非常に私どもは歓迎したいと思っています。

ただ、いろいろな問題点もありますので、その辺もあわせて申し上げたいと思っています。

まず、1つには、去年インスペクション宅地建物取引業法の関係で、不動産課さんの委員会にも私は参加して意見を申し上げたのですけれども、いつもこういう住宅ということ議論するとき、おうちのマークの一戸建ての絵がある、ただ、マンションと一戸建ては実はかなり違うのですね。例えば既存住宅の評価をして登録する場合でも、一戸建ての場合は1戸1戸の登録でしょうけれども、では、マンションはどうするのだと。同じマンションで、例えば300戸あるマンションで、この住戸はプレミアム、この住戸はプレミアムでない、そういうこともあるのかと。そういうことがあるのは一般的には不可思議な感じがいたしますので、そうするとマンションごとの登録みたいになるのではないかという印象もございます。インスペクションでもそういう意見を申し上げました。

もう一つは、これは耳の痛いことを申し上げることになるのですけれども、私どもは品確法を大変評価しております。これは新築なりデベロッパーが供給した住宅、あるいは請負った建築会社が10年間保証するというものですが、これは中古住宅になった瞬間に切れるのですね。転売買といいますが、転売されると転売の中古住宅を買った方は、品確法

からは除外されると、この辺はもともと法律の構成が当事者同士のおそらく債権債務関係となっているのでしようけれども、自動車とか、いろいろな製造物などでは製造物責任として構成をしているものもあります。そういう形にすれば、例えば10年以内の中古住宅はかなり新築に近い評価をされるのではないかと思いますので、そういうものを現在すぐというわけではないので、そういうものもプレミアム既存住宅（仮称）登録制度の一助として検討していただきたいという印象を持っております。

それから、今後、論点もたくさん出てくるかと思うのですが、こういう制度は大賛成なのですが、では誰がプレミアムと認定するのか、誰が責任を負うのかということがございます。消防法の丸適マークが以前ありましたけれども、こういうように行政サイドがやるのか、あるいは民間サイドの何かがやるのか、これから説明があると思うのですが、そこのところはかなり構成の仕方によっては賛成、そうではないという意見に分かれるのではないかと思います。

とりあえずこういう制度は大賛成なのですが、問題点も数々あるので、それらを一つ一つ乗り越えていい制度にしていただければと思っております。

以上です。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。大きく3つの点をご指摘いただいたと思えますけれども、これについて事務局からご返答があればお願いしたいと思います。特に2番目のことについては、ぜひご返答いただいたほうがよいと思います。

**【事務局】** よくご存じのとおりでございますので、あまり多言は弄したくないのですが、そもそも住宅品確法の中で、新築住宅について10年の瑕疵担保責任を義務づけております。売り主の方、それから請負人に対してその義務を課している、こういうことであります。しかしながら、それは、既存住宅が中古住宅として流通した場合に、その責任を引き継ぐのかどうか、法律で義務づけるかどうか、これは大きな議論があるところだと思います。

そもそも規制の対象を新築住宅、それは定義の中では、1年間どなたが住んだこともない、あるいは居住の実績がないということですね。新築から1年以内どなたも住んだことがないということに限定しておりますので、それ以上の義務化ということになりますと、これは大きな議論があるところだなと思っております。

先ほど事務局からの説明の中でもありましたように、既存住宅売買瑕疵保険の制度というのが、任意の仕組みではございますけれども、既に開発されて適用実績もございますの

で、まずはそういった任意の制度をどう活用していくのか、この制度の中でどう生かすのかというのは今後の議論だと思いますけれども、そうしたことをまず普及した上で検討すべきことではないかなと思っております。一足飛びに義務づけと、規制ということはすぐには難しいかと思っておりますけれども、まずはそういった既存の制度がどのくらい普及していくのかということもよく見据えなければいけないなと思っております。

住生活基本計画の中にも既存住宅売買瑕疵保険の制度について、今は流通量の5%程度の適用実績しかないのですけれども、これを10年間で4倍、約2割ぐらいには引き上げていきたいという目標を掲げており、お話が出ました宅地建物取引業法の改正の中でインスペクションの情報開示を位置づけて、こうしたものと保険制度をどう結びつけていくのかというのが課題になっておりますので、そうした手段も講じまして、その普及に努めていきたいなと思っております。課題としては受けとめさせていただきますが、すぐに規制、あるいは義務づけということについては、課題があるということをご認識いただきたいと思っております。

【〇〇委員】 ありがとうございます。3番目の、誰が認定するのかということは、今日も各委員からご意見をぜひ伺いたいというところだと思いますけれども、今の段階で事務局から何かお答えいただくことがあるでしょうか。

【事務局】 本日の検討会に至るまで、さまざまな案を私どもも検討してまいりました。その中で例えば新しく認定する団体を作ったらどうかとか、あるいは事業者の方が自分で認定したらいいのではないかなど、いろいろな考え方があったのですが、それぞれ先ほど申しました制度としての信頼性の部分、それから平たく言いますと、日常的な業務負担の大きさというもので問題があるかと思っております。

現在考えておりますのは、何段階かに役割分担をいたしまして、例えばルールそのものの審査をする主体と、それから個々の住宅の審査をする主体を分けるということが考えられるのではないかと現時点では考えております。

【〇〇委員】 ありがとうございます。一番最初にご指摘いただいた、戸建てと共同住宅は基本的に違うのではないかと。これについては、私も、リフォーム関係のことやインスペクション関係の委員も務めさせていただいて、そのときにも何回もご指摘申し上げたところですが、国土交通省住宅局としては、どちらかに偏ってという行政はできないということで、常に制度をやるときにも両方一緒にやらざるを得ないという苦しいところもおありだと思うのですが、やはり制度が機能するためには、そのこのところの違いを明

確にした仕組みを作っていたかなくてはいけないと思っておりますので、ぜひほかの委員からもこれに関するご意見もいただきたいと思えます。ということで何かあれば、よろしいですか。

ありがとうございました。ほかの委員の方からご意見、どうぞよろしくお願ひいたします。

【〇〇委員】 論点のところでお話の中心かと思っております。そのときに「不安」という部分のところで、品質をどこまで求めるかというのが、これもかなり大事な要素かと思っております。今国交省ではよい建物を長くもたせようということで、こういった取り組みがあろうと思っております。そのときに、よい建物を流通させるという意味でいうならば、よい建物にはある程度品質が必要かと思っております。そういったときの品質レベルが、今プレミアムという名前がついているので、この名前もきっと変わるのだろうなど予想はしているのですが、ここに書いてある例えば資料4の3ページでありますと、耐震性だとか、雨漏りとか、シロアリとか、そういったことだけでありますけれども、省エネ性能をどこまで求めるかとか、それから実際には流通させるときにはリフォームをやるということですから、設備関係も新しくすればいいということだけではなくて、どういうレベルのリフォーム設備を求めるか、そういったことも多分決めていかれるほうがよろしいのではないかと思っております。

それから、さっき戸建てとマンションという話がございましたけれども、実は戸建ての中にも、流通する場合には買取再販の場合と、それから仲介で流通する場合がございます。買取再販はご存じのとおり事業者が買い取って流通させますから、事前にリフォームがしやすい環境にあります。ところが仲介の場合は、後で買い主さんがリフォームをする場合がありますから、どうしても流通段階においてその辺を担保するのは非常に難しいかと思っております。ですので、売り主と買い主で仲介業者が違うような場合等々もありますので、仲介の場合においては、後でのリフォームという場合に、後で混乱を起こさないような対策が極めて必要ではないかと思っております。

以上でございます。

【〇〇委員】 ありがとうございます。最後におっしゃられた2つのタイプについては、資料の中でもその2つのタイプに言及したところもありますので、制度を考える上では十分お願ひいたしたいと思えます。最初の求めるレベルについては、事務局から何かコメントがあるでしょうか。



【事務局】 これも本日に至るまでさまざま実は検討してきたところでございます。1つには、今流通している住宅に対してあまりに高いスペックというのは難しいのではないだろうかということがありまして、一番最後に書いてございましたけれども、少しずつ皆さんができるようになってきたら、ハードルを上げていくような仕組みを織り込めないかというのが1点でございます。

それと、例えばリフォームについてもお話を聞いていく中で、必ずしも交換したてのびかぴかをありがたがられるお客様だけではないですよというお話もいただきましたので、我々としてまさにどこまで品質を求めるのかというところは、何段階かあるのだろうなと思いつつながら検討したいと思っております。

【〇〇委員】 ありがとうございます。今、事務局がおっしゃられたように、こういう制度をつくる時のポイントは、常にあるサイクルで見直しをして、当然世の中の要求レベルは上がっていくわけですから、それとともに上げていく、こういう仕組みを前提とした制度にしなくてはいけないと思いますので、それも含めてご検討いただくことになろうかと思っております。ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。お願いします。

【〇〇委員】 非常にまとめていただいて論点がわかりやすくなっております。ほんとうにありがとうございます。

基本的に新しい既存住宅のイメージということで、考え方は、情報とするならば、やはり瑕疵保険がベースになってくるだろうと思っております。そうしますと、1981年昭和56年というところからの住宅が対象とされとなれば、今までもそうでしたが、すごく幅広くて、34年たったものを去年建ったものと一緒に話をされている。古民家まで話をされる方もいらっしゃいますので、年数で切られたらどうかと。特に仲介の場合、エコリフォームなんかを提案するときもそうですけれども、まず最初に2000年から区切った場合は、2016年ですから、16年たったものに関しては、買取再販する場合でもかなり金額が高いものだと感じております。それ以前なら、品確法以前のものであれば、価格も下がっているし、また劣化もしているということで、業者とすると買い取りがしやすい、あるいはそれをまたリフォームしてもいい。

仲介で入った場合は、中間でどちらかが買い主、あるいは売り主が直すにしても、エコリフォームするにしても、なかなかそこが決断されないところとか、時間がかかったりするということも含めて、品質だけを求めていく場合と価格を求めていく場合といろいろなことが左右されますので、年数で切られたほうが話はしやすいと思っております。

対象とされる方、例えば昭和56年1981年から2000年までの間はこういう状況なので、今は任意でもいいですよと、あるいは2000年からは、これがプレミアムという名前かどうかわかりませんが、これをしてくださいと。こういうわかりやすい条件を、ルールを開示して、できますよということで、区切りをしていかないと、と思っております。また後で要件を見直すことであれば、例えば1990年に戻してもよろしいですし、そういう流れの中でわかりやすく消費者に対していい住宅を、もちろん不安もありますけれども、我々業者、あるいは建築業者さんも含めて、その辺で区切っていないと、一緒にされているのがすごく難しいと思っております。

目に見えないところの保証とか、あるいは表現するというのは、瑕疵保険以外ではカバーできないところがいっぱいございますので、そういう場合には料率を上げるとか、フレキシブルな対応をしてもらったほうがいいのではないかと考えています。

そのことが、まず最初に議論をするときに、どこかでラインの住宅を決めていかないと、また一緒にされると時間がかかるのではないかなと感じております。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。今、〇〇委員がご指摘された築年数の区切りみたいなものがあるのではないかとご指摘は、今日の説明資料にはあまり触れられていなかった視点かと思っておりますけれども、これについて事務局、いかがでしょう。

**【事務局】** この点につきましても、事前にヒアリングをしていく中で、いろいろご意見をいただきました。当初、私どももある年数で切れるのではないかと考えていたのですが、実際には例えばその年数以内でも相当傷んでいるものもあるし、あるいはその年数を超えていてもまだまだ全然問題ないよというものもあるということなので、一律に何年で切れるのか、資料の中にもございますけれども、そこについてはかなり疑問も呈されたところがございます。正直、私どもも悩んでいるところでございまして、どういう線の引き方が考えられるのかというところで、この場でご意見をいただければなと思っております。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。この視点は、また戸建て住宅と共同住宅で相当違うということがありますので、それを議論するときにもその両方でどうなのだろうかということになって、複雑になろうかと思っておりますけれども、ぜひご議論をお願いしたいと思います。

この席順で3人ご発言いただいたので、この後は、〇〇委員にお願いしてから、こちらへ回って来るということでいかがでしょうか。

【〇〇委員】 では、ご指名でございますので、発言させていただきます。まず、この検討会の名称が、情報提供制度という形になっております。情報提供サービスをやっている我々からすると、自分たちのことであるという当事者意識を持ってこの会議には臨ませていただいておりますし、いろいろなご意見を、我々ポータルサイト側の情報のあり方を考える上でもいただきつつ、ご一緒させていただけたらと思っております。

まず最初に、ご承知おきの方もいらっしゃるかもしれませんが、今年おそらくですけれども新築マンションの発売戸数と、それから中古マンションの成約件数が逆転するのではないかと言われております。1つ転換期にある状況の中で、このような提供のあり方というのを考えるのは非常に有意義ではないかなと思っております。

また、ポータルサイトの事業者の中でも、ほんとうに価値ある中古住宅をユーザーさんに探していただくために、どのような検索のロジックをつくったらいいかということ、ラウンドテーブルをきっかけにさせていただいて、ポータルサイト事業者同士が集まる会議の中で、いろいろと議論をさせていただきました。

まず、既存住宅の価値を推し量るさまざまな特徴項目を追加しました。またポータルサイト事業者同士で情報相違がないように、主要ポータルを中心に足並みをそろえました。例えばリフォーム実施の表記ルール、瑕疵保険、瑕疵保証などの制度の語義の共通言語化を図りまして、現状主要ポータルでは全ての項目が表示はされるようになってきております。ですので、2年前、1年前と比べれば、着実に既存住宅を探していただく方に対しての情報総量というものは、増えているのではないかなと思っております。

ただ、一方で、まだまだ課題がたくさんございます。例えばこれは人々の選び方もそうなので、仕方がないところがあるのですが、例えばある一定の条件で検索して絞り込んだ後に、その物件がどのような順番で並ぶのかというと、現状多くのサイトが価格の安い順に並んでいきます。価格が安い順ということは、例えばものすごく丁寧にメンテナンスをされて、リフォームを行った物件は、その価値に見合った高い価格を表示したいのだけでも、それだと下位に表示され目に付く確率が下がるようなことが起こります。つまり従来の検索の仕組みでいきますと、手を入れた価値ある住宅が上位に来ないという問題点があり、結果それが事業者さん、あるいは売り主さんにとってみると、お問い合わせが返りにくいという事態が起こっている、これを変えていきたいと考えております。平たく言えば、価格順で選びたい方は価格順で選んだらいいと思うのですけれども、見えない部分の品質も含めて、いいものを選びたいという志向の方に向けた検索上位出しをできるという

仕組みづくりというのがやはり重要なと。

先ほどご説明いただいた資料4の中にも、ポータルサイト等のインターネットサイトを通じての方が4割いらっしゃる、つまり半数近くの方がポータルサイトを通じて選ばれているということは、そこでどのような表示項目がされ、そしてどのようなものが評価されて上位に上がってくるかということは、極めて重要なことかなと。それは事業者が1人で決めるわけではなくて、ここにいらっしゃる皆さんと一緒にどのような優先順位を立てていけばいいかというのを考えていければ、そしてそれが多くのポータルサイトに実装されれば、少なくとも良質なものに対するインセンティブが働きますので、活性化されるのではないかと考えております。

それから、資料4を見て思ったことを幾つか発言させていただきたいと思います。まず、資料4の5ページのところでございます。1つの論点であります、きれいさの定義をどうするかというのは大きな論点かと思っております。広告で何を魅力に感じているかという、内装の写真と外装の写真が1位、2位に来ているのですね。つまり制度でこのきれいさを担保する必要があるかどうかというのは、ここに1つヒントがあるかなと見ておまして、事業者、あるいは売り主も、きれいにして売る、例えば買取再販できれいして売るということは、皆さんが一番気にしている内外装のきれいさというのを写真で担保することができ、結果、広告効果を高めることができ、結果、たくさんのお問い合わせを得ることができるだろうという、ある意味自立の経済の動きの中でなされていることと見ておきます。実際にポータルサイトをご覧になっている方も、写真を1回も見ずにお問い合わせする人などほぼいらっしゃらない、つまり見えている情報というのは、消費者には既に伝わっているものである。このきれいさを今回の認定条件に入れるかは極めて難しいのですけれども、きれいさというのは、ある程度経済の中で認められていくはずであろうということと見ておきます。

逆に見えない部分、つまり実際にメンテナンスをちゃんと行ったのか、あるいは実はローンを通す上で重要である各種エビデンスの資料がそろっているのか、そういったものというのは、消費者の方々はほぼ知りません。重要であることすらも。ですけれども、実は後々に効いてくる重要な情報、こういったものこそ、きちっと評価して、そういったものを情報開示している物件広告、あるいは物件、そういったものを上位に出していくということが、そういったものに配慮したものへの1つのリスペクトでもあると思いますし、そういったものを国民全体がつくっていくことに対する1つのモチベーションにもなるので

はないかと思っております。ですので、もっと細かい論点はいろいろあるかと思えますけれども、1つは、やはり目に見えない情報こそ、かつ実は重要であるという情報こそ高く評価すべきであり、目に見える情報というのは、市場の中である程度評価されていくと捉えたらいいのではないかと思っております。

以上でございます

**【〇〇委員】** ありがとうございます。大変サジェスションに富んだご意見、ありがとうございます。伺っていて、ポータルサイトを僕自身がたくさん勉強しなければいけないのだと痛感しましたが、パッケージツアーのこういうサイトだと、価格順から高い順、それから人気がある順とか、いろいろなものをすぐ選んで、さっとそれが流れるようになっていきますから、技術的には全く難しいことではないはずで、おっしゃるように、そのカテゴリは何を挙げたら消費者というか、購入者に満足してもらえるのか、そこが一番重要かと思えます。有益なご意見、ありがとうございます。今の〇〇委員のご発言に事務局から何かコメントがあればお願いします。

**【事務局】** まさに悩みの核心でございまして、先ほどのきれいさをどう定義するのか、あるいはそれを軸にして検索するのか、順位づけをするような形にできるかどうかというところが一番考えなければいけないところだろうなど。おそらく何軸もあるのではないかと思いますので、メインの値段が一番の軸だとしても、例えば次にどんなことが来るのか、あるいは2つあるのか、3つあるのかというところを少し手探りができればなど。

先ほども申し上げましたように、少しずつ、例えば2軸だったものを3軸に増やしていったら、評価の仕方を複雑にしてハードルを上げていくようなことも将来的には考えられるかと思っておりますので、軸の順位づけみたいなものも考えられるかなと思えます。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。どうぞ。

**【〇〇委員】** 1つだけ補足させていただいて。これも情報提供になりますが、人気物件ほど仲介会社が複数取り扱いたいということで、たくさんの物件を表示されるんですね。そうすると同じ物件がだーっと並ぶ。たくさん物件があるように見えたけれども、実は1物件しかないではないかということが起こるわけですね。その中で、今ポータルサイトは、各社がどういった形で物件情報を1つにまとめて、どこか1つの不動産会社さんが代表会社として選ばれないと、お問い合わせしようがないということなので、どういう会社を代表にするのかというロジック研究というのがここ一、二年でものすごく進んでいるんですね。そのときに例えば賃貸であると、たくさんの写真、例えばリビングの写真しか載せて

いなくて、汚いトイレの写真は隠しているという会社さんのものは下げます。消費者が望む情報をたくさん網羅している会社というのを上位に表示しています。

何をどれぐらい載せると何ポイントゲット、その点数がたくさんある物件ほど、会社ほど一番上に来やすいというロジックがあります。複数軸で選ぶといっても消費者はどれを選んだらいいかわからないという人も多いので、最終的には幾つかの軸を決めて、重みづけをして、その重みづけのいわゆる総合点数で何か評価していくというのが、多分最も消費者にとってはわかりやすい。ただ、その重みづけにいろいろなたくさんのご意見が出てくることはほぼ間違いないと思いますので、そこはたくさん議論が必要かなと思っていますが、そのようなやり方は不可能ではないと思っています。

【〇〇委員】 ありがとうございます。それでは、〇〇委員、お願いできますでしょうか。

【〇〇委員】 資料4の5ページのデータは、非常にショッキングでして、購入済みの方が、例えば建物検査結果、それから瑕疵保険、自社保証の有無、そして住宅履歴に関する情報、これを重視する割合が非常に低いです。瑕疵保険法人が既存瑕疵保険の引き受けを開始して6年以上経過しましたがけれども、きれいさと事故とほとんど関係がない、実態として。一見きれいにしていても、雨漏りするものは雨漏りする。新築の保険の場合10年間で、まだスタートして10年たちませんけれども、今の傾向性からすると、大体0.6%ぐらいでおさまるのではないかなと思う事故率が、既存保険の場合、1年間でその倍以上の1.3%ぐらい来ています。5年間で3.数%というところまで来る。保険としては、とにかく目に見える劣化があるかどうかということ点を点検して、例えばシーリングが劣化している、切れている、そういった場合には、その補修を求めて、補修しないと入れません。水の入り道か、その辺というのは目で見て見えなくて、瑕疵保険は建築士の方、専門家が一通り点検した上でオーケーというものが引き受けになるわけですがけれども、おそらく中古で流通されている住宅の中には、購入後にそのような形でいっぱい問題点に直面してしまう方がいるのではないかなということを予想しています。

その意味では、ほんとうに瑕疵保険がついた住宅を購入された方は、重大な問題に関して大いに守られているということを感じていますので、まず意識の変革というものが大事かなと。それと同時に、今回のこの件については、例えばポイント制というか、いろいろな項目について点数評価をして、それで三ツ星とか、二ツ星とか、そういう表示の仕方もあるのかなという気もします。

先ほど〇〇委員がおっしゃられた築年数の問題で、確かに手入れその他で、古ければ程度が悪いか、新しければ程度がいいということは一概には言えないのだけれども、熊本地震の現状を見ても、例えば2000年以前と以降とそれなりに損壊状況が違うということもあって、瑕疵保険の引き受けにおいても、築年数が10年程度、20年程度、30年はやはりデータは違っています。今後その辺も明確にして、何らかの参考にできればなども思いますけれども、目に見えづらい部分の性能というものは、ものすごい判断が難しい、そのためにも購入者に対する保証というのは重要なのだろうなということを感じているところです。

【〇〇委員】 ありがとうございます。何か事務局からご返答等はあるでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、〇〇委員、お願いできますか。

【〇〇委員】 幾つか今お話に出ておりましたけれども、やはり私はどちらかという自分の経験といいますか、自分の会社の業種から見ますと、いじるほう、工事をするほうなので、思うのですけれども、まず今耐震化であるかないかということは、非常にリフォームのときに考えることなのですけれども、もう少し〇〇委員がおっしゃったような形で、あるいは〇〇委員がおっしゃったような保険から見ても、このくらいの年代のものはこんなことをやる必要がありますねというリストがあって、それが例えば10年と20年の間で重なっていて、ここが重なる部分があってもよくて、要するに手薄になってしまうのでしょうかね、きっと、直したら。そういったバイブルのようなものがあって、それに基づいて業者は一々やれという形でいかないと、なかなか確保は難しいのではないかなど。現に今品確法でやっているものについては、多分いろいろな業者がやってもかなり近いものができる、それはきちんとルールがあるからなのです。同じようにリフォームについても、最低のことはきちんとルールがあって、それは一律ではなくて、何年物はこれだと、5年ぐらい重複した部分があってもいいですから、こういうブロックがあって、こういうブロックがあって、その中でチェックリスト的にやっていく、それをもとに検査していただいて、瑕疵担保をつけていただくというストーリーがないと、それぞれの業者がハッピーではないと思っております。

このお話があったので、私も役員をやっていたので、私は新築住宅ばかりなのですが、少し中古をやってみました、リフォームを。結局新築屋がリフォームすると全部直してしまうのですよ、基礎以外は。やはり新築が安いよと、結果的には新築したほう

が安いよね、手間がかかるし、胸を張って保証できると。誰がつくったかわからないような住宅を自分の目で見て、ばらしながら丁寧に壊しながら、悪いところを直していく、それはものすごくお金かかる。その実態がありますので、年度別でしょうかね、経過年数によったところで重なる部分を設けて、この辺のやつはこのぐらいのことを伝えたようにやっておくと、それを検査していただいて、保険をつけていただくというストーリーがないと、それぞれの業者はピンからキリまでありますので、なかなか形のいいものはできないかなと思っております。

あと、別件なのですけれども、前に長期優良住宅がございましたが、あれは私もやったのですけれども、データを持っているのです。お客様も持っているのです。でも、それが有効利用されていなくて、もったいないなど、100万円もらったのにということも思っていますので、何かやったときには、きちんとそのデータをこれから生かしていけるような仕組みをきちんとやっていかないと、ロスが多いなど、そう思っています。

以上です。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。今のことについて事務局から何かありますでしょうか。どうぞ。

**【事務局】** 2点目の長期優良住宅のデータをきちんと生かすということですが、例えばこの制度の中で長期優良住宅の認定をとった住宅であるということをきちんと情報提供する、当然その維持保全計画などもあって、さまざま履歴は残っているというところもあると思いますので、そういったところをぜひ消費者の方の目に触れるような形で情報提供するというのが、この制度とのかかわりであろうと考えております。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。長期優良住宅化リフォームについては、例えば建築研究所なども相当関与されていて、それについての調査もされていると承知しておりますので、そういうことも反映していただきたいと思います。それから最初におっしゃられた、年度ごとに大体どういう傾向があつてということも、これは研究サイドではかなりやられている部分で、それを制度に反映するとなると、どうしたらいいかということで、結局は悩んでなかなか反映しにくいということもあろうかと思っておりますけれども、いろいろところでそういう検討はされていますから、ぜひ参考にさせていただいて、制度設計していただければと思います。ありがとうございます。

それでは、〇〇委員、お願いします。

**【〇〇委員】** 昨今、事業者間の中では、中古を買う前にリフォーム会社にご相談に来



られるというお客さんがやはり増えています。それから購入後に来られるという方も増えています。中古流通に基づく前後のお客さんというのは、自然と増えてきているというのは実態です。いろいろ施策も国交省でやっていただいている中で、長期優良住宅化リフォームもそうですし、戸建てにそれをどうやって生かしていくかというところ、この辺はリフォーム事業者からいうと、戸建ての品質、あるいは現況を確認するというのは非常に時間がかかります。同時に、ちゃんとしようとする、お客さんは、あわせてここまでやったほうが一緒にできる工事ではないかということも考えていらっしゃいます。

ある意味では、不動産を買うというよりも、新しいライフスタイル、生活を買おうというお客さんがやはり増えていて、そういう意味では、そういう方が流通の前後でリフォームをやられますし、我々はそこで事業者として長期優良住宅化リフォームなどをはめようとしています。そういうお客さんというのは、やはり時間がかかると認識されています、家づくりということに関して。

今回長期優良住宅化リフォームの補助金が2回目の延長になっていますけれども、事業者からいうと、これぐらいの時間タームですと、2世帯住宅を考える人だとか、いい住宅にしようという時間軸でいえば、これぐらいが一番の時間なのかという感じです。いい生活に持っていこうとすると、やはり時間をかけられますので、この辺は1つ特に戸建て住宅の中であります。

もう一つは、流通とあわせてやるということですが、皆さんはやはり急がれていますので、早くやらないといけない、けじめをつけないといけないというところがまた問題で、これに関しては、今まで皆さんがおっしゃっていますけれども、どこまで調べればいいのかというところは、ここをやはり明確にしてもらえれば、調査するほうも胸を張って、例えばほんとうにここだけは最低めぐり上げて壊して、データを出さないといけないというところぐらいまでしてもらおうと、全体でここまでやって、一応基準を満たしていますよというところまでできると思います。コンピューターでの耐震の診断など幾らでもできますから、裏づけのところをどこまでやるか、このルールづけというのはどうしても必要だと思います。マンションはそんなところはあまり関係ないと思うのですが、戸建てに関しては、ぜひその辺を今回ルール化していただければいいかなとちょっと思います。

以上です。

【〇〇委員】 ありがとうございます。インスペクションのガイドラインをやったのは3年前ぐらいでしたっけ。あのときにも必ず見直すようにということを申し上げた記憶

がありますけれども、おっしゃられるように、どこまでできるかというのが、その時点その時点で、やられる業者としても、ここまでしかできないというのはだんだん変わってきますから、常にその時点その時点でどこまでやるかということをご検討いただく、住宅生産課でも、住宅局でも考えていただくということかと思えます。事務局から何か今のご発言に対してありますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、〇〇委員、お願いします。

【〇〇委員】 ありがとうございます。まず、資料5でご説明いただきましたが、中古住宅、既存住宅の流通を促進していくというのは、まさにこういう課題だと思えますので、こういった課題は重要かと思えます。あと、いろいろな情報が開示されても消費者はわかりにくいという意味では、何か1つの統一した商標を持つ、認定制度なのでしょうか、こういったものを導入していくということもよいと思えます。それから認定されたものの中から消費者が選ぶと思うときに、その数が少なければ流通していきませんので、ある程度広く扱っていただきながら、その質を上げていくという流れも重要かと思えます。

その上で気がついたことを幾つか話したいなと思えます。まず、資料4の5ページ目なのですが、住宅履歴に関する情報が、お買いになられた方もあまり重要視されていないという意味では、履歴情報の活用を推進している私としてはかなりショックでございまして、どうすればいいのだろうと深刻に思っておりますが、では、この買った人は何に注目したのだろうと、上から順番に見ていきますと、購入しなかった人のように重要だという項目がほとんどないのですよね。何で買われたのだろうと思えますので、5ページ目のものが、既存住宅はネガティブなものだという前提なのですが、むしろ既存住宅をお買いになられた方が、どういうところを評価してお買いになられているのかということ、むしろいい点を伸ばすという意味もあるのではないかなと思っております。

私が別に調査したところでは、もちろん価格もそうだったのですが、例えば数年経っているという意味で性能がはっきりしているとか、近隣の方がわかる、新築を買うときはよく近所の方のことを聞きたいけれども、教えてもらえないし、わからないみたいなことがあります。むしろ既存住宅のいいところも、今回ある意味イメージを変えるという意味では、そういったものも前面に出していったほうがいいのではないかなと思えました。

それから資料5の1ページ目のところで、品質をどこまで求めるのかと、私も耐震性はかなり重要かと思えますので、これは絶対に入れていただきたいと思う一方で、後で工事をすればクリアできるものもあるので、では、どの時点でこういったものを認めて、例え

ば認定していくのかということが、誰がどう申請して、認定していくのかというプロセスに幾つかのパターンがあるのかなと思いました。

それと連携して、このための手間暇がかかること、こういった費用を誰が負担していくのか、あまりこれについてのコメントがなかったのですが、そのあたりも含めて全体のスキームを考えていく必要があるのではないかなと思いましたというのが1点目です。

それから2つ目、多分中古住宅をお買いになる方は、いろいろな制度があって、大体不動産制度そのものが一般消費者にご理解していただけていないという意味からすると、既存の制度とうまく連携していくということが非常に重要ですので、既存住宅売買瑕疵保険と連動していく、こういったものがクリアできるものを認めていくという、いろいろな制度と連携してわかりやすさというのをつくっていくスキームが必要ではないかなと思いました。

それから2ページ目に行きますと、3つ目の私の感想というか、問題意識なのですが、情報の中に土地の情報、地盤情報は要らないのでしょうか。多分ご不安になられる方、あるいは逆に安心される方には、こういった地盤情報もすごく重要だと思います。上物だけの議論をしているのですが、住宅というのは、地盤もあつての住宅ですので、そういった情報もぜひ含めて考えていただいたらいいのではないかと考えています。

それから先ほど議論がありましたマンションなのですが、区分所有型の共同住宅をイメージして発言いたしますが、全体の共用部分と専有部分がありますので、2段階で認定していくこともできると思います。お申し出があつたら、1段階目、建物全体は認定すると、認定した場合に有効期間を決めておくとして、永遠に認定ではないにしても、建物全体の認定制度をとると、何度も同じマンションを認定するための検査が省略でき、多分コスト的にはトータルで見ると効率よくなっていくのではないかなと思います。そのために、重要なこととして、情報開示だけではなく、情報を蓄積して効率的にやっていく体制の構築が必要ではないかなと思いました。

あとは、こういう制度をつくったときに、消費者の方にわかっていただけるというのはすごく重要ですので、消費者に対する普及啓発というか、そういったものをやっていくことが重要ではないかなと思っています。

以上です。

【〇〇委員】　　たくさんのご指摘、ありがとうございます。それぞれ検討すべきことかと思えますけれども、事務局から何かありますでしょうか。

【事務局】 ご指摘、ありがとうございます。もともと先ほどお話をいたしましたとおり、ぴかぴかの制度にして、全く使われない制度になるのも困りますし、おそらく制度の運営にあまりにお金がかかるようなことでは実態上動かないという制度になるものですから、ちゃんとした制度として必要なものは入っているけれども、はじめからぴかぴかという感じでやるということは考えていません。それは段階的に上げていくということは申し上げたとおりです。

それから個別の住宅を一々、これは行政的、公共的な人たちが認定するというよりは、既にいろいろな制度が、インスペクションにしても、いろいろな形でありますので、そういうものをうまく使いながらやっていくという形でやらないといけないのではないかなと思っております。

それからマンションについてですが、一番初めにもご質問がございましたけれども、基本的には住戸ごとだとは思っていますが、当然マンションの場合は共用部分も必要な部分がありますので、セットということではあるかと思えます。ただ、マンションの場合は、限界もある程度あるということ認識しながらやっていこうかなと思っております。

それから〇〇委員からありましたけれども、マンションと戸建てでは、おそらくより戸建ての流通促進に関する情報提供の方が遅れていると思っておりますので、共同住宅も戸建て住宅も両方カバーした制度にしたいとは思っておりますけれども、どうしてもより遅れている側のところがきちんとできる必要があるだろうとは思っております。

【〇〇委員】 ありがとうございます。あと、〇〇委員のご指摘の中で、熊本の地震を見ても、地盤条件というのにほんとうに決定的な部分があります。ただ、一方で難しさもあるのだと思うのですけれども、その辺は、〇〇委員、情報提供で地盤情報をどうするかというのは何かございますでしょうか。

【〇〇委員】 ちょうど先週議論していました。ポータルサイトで地盤の安全情報をそもそも出すべきかどうかということです。まだ議論の途上ですので、なかなか発言が難しいなと思うのですが、全体感としては、地盤情報、あるいは洪水情報みたいなものについては、国交省とか、いろいろな情報がオープンになっている、けれど、ポータルサイトで例えば家を買おうと思った物件詳細のところ、そのボタンを押せば、そのままマップ表示されるみたいなわかりやすさのところまで持っていかどうかというのは、結構難しい議論をはらんでいます。なぜならば、補強すれば大丈夫だということもあるし、あるいは過度にそれが影響してしまうと、資産価値などにも影響を与える可能性もなくはない、

あるいはよくも悪くも、どう使われるかが見えないところもあるので、結構慎重に判断しなければならない情報だということはわかっています。

ただ、大きな方向感としては、情報開示ということが求められており、またポータルサイト事業者だけでなく、ウェブサイトで事業で勝ち残っていくためには、グーグルの検索でちゃんと上位に引っかかるようにしなければならない。

先日ウェルクの話もありましたが、やはりどれだけ正しい情報を真摯に出しているかということをグーグルは多分評価していくということは表明していますので、我々としても、過度な揺らぎは避けなければならないけれども、一定の範囲での情報提供はしていくべきであろうと考えております。

**【事務局】** 補足していいですか。

**【〇〇委員】** どうぞ。

**【事務局】** 液状化が議論になったときに、それについて住宅行政としてどういうことができるかという議論があったときに、住宅の性能表示において何かできないかということがございました。ただ、住宅そのものの中ではなかなか難しく、参考情報として、液状化の関係の情報も含めて出せるようにする、このルールをつくるだけでも実はとても大変だったわけです。

ほかにも当然ハザードマップなどがたくさん出ていますので、重ね合わせをしていろいろな情報を出すということは大事だとは思いますが、ただ、オンサイトでほんとうに考えたときに、この住宅は危ないけれども、ここは大丈夫だというほど精緻なものになっているかという、なかなかそこが難しいところも実はあって、個々個別に詳細に出していくということがまだ十分はできていないかなと思います。

一方で、先ほど〇〇委員がおっしゃったとおり、情報としてはとても関心の高い情報ではあるということは確かでございますので、こういう情報をどうやっていくかということは、住宅局だけにとどまらない問題として受けとめる必要があらうかと思えます。

ただ、今回のこの既存住宅の情報提供の中で全部それに応えていけるかという、なかなか宿題としては重いかと、そういう感想を持っております。

**【〇〇委員】** ありがとうございます。ただ、今、事務局から発言があったように、この検討会自体は、すぐにも結論を出そうというわりに短期間の検討会ですから、地盤のことに関しては、今回の検討に含めることは、いろいろな条件を考えても無理かと思えますけれども、将来の住宅局を超えた大きな課題であるということは議事録等に残していただ

くということに進めたいと思いますので、よろしいでしょうか。

【〇〇委員】 はい。

【〇〇委員】 ありがとうございます。それでは、〇〇委員、お願いします。

【〇〇委員】 どの程度の情報提供の制度にするかというところが、今回多分一番の問題というか、課題ということになろうかと思います。もちろん一番フルフルのスペックを考えれば、徹底的に調査して、徹底的にリフォームをしてということなのでしょうけれども、多分そこまでやろうと思ってもできないというのがあって、おそらく今回いわゆる既存住宅の流通の活性化というところで考えているのは、本来であれば流通に乗るはずの建物が、情報不足であることによって乗っていないというのを何とかしましょうというところが一番大きいのだらうと考えています。そういう意味ではいろいろな委員の方がおっしゃっていますけれども、まずは買い主にとってわかりやすい制度であるということが必要だと思っていて、その場合もどこかで割り切りをする必要が多分あるのだらうと思います。どこで割り切るかというところが、今回の最大の論点になるところなのだらうと思いますけれども、私は、まずはインスペクションの問題が今回ありますので、瑕疵保険との連携というところで、こういった性能を備えているというところをまず第一に考えるべきだと思いますか、押さえておくべきポイントなのかなと思っております。

ただ、買い主にわかりやすいという中で、瑕疵保険はわかりやすい指標の1つなのですけれども、もう一つ多分ここでポイントがあって、良質な中古住宅を流通させるということからすると、この制度ができることによって、例えば建物の所有者、もしくはマンションの所有者の方がもうちょっと頑張ってみようと、保有に当たって、頑張るって維持するために手をかけようと思えるようになるというところも、もう一つ重要なのかと思いますので、もうちょっと頑張ってみようというところで、何をプラスアルファにするのかというところを考えておくのが1つの考え方かなと思います。あまりこれを徹底的にリフォームしなければいけないとすると、それはなかなかつらいところがあるわけで、この制度を活用しにくいというところもありますので、ちょっと頑張るというプラスアルファを何にするのかというところで議論するのがいいのかなと思っています。

1つ、わからないことの払拭というところで、いろいろな現在の情報、過去の情報というものをあるものは出すということは非常にいい考え方かなと思っております。あとは、リフォームそのものをしたというところはなかなか難しいのですけれども、とりわけトイレとか水回りという見目でわかるようなところについては、それこそ金額さえわかれば

いい、ただ、そうではない、耐震性能を備えているとか、シロアリがいるかどうかなど瑕疵保険とかかわる部分は、その制度とリンクすれば直すべきところは直してから売りましようという話も出てくるかと思imasので、そういったところで考えていく。

いずれにしても、まずはなるべく買い主さんにとってわかりやすい、例えばサイトに載せるときも、この制度をクリアしているということがどういう意味なのかということが、なるべくわかるようにしなければいけないというのもあるので、ある種の割り切りでぼんぼんと、これとこれとこれをクリアしていれば、この認証をとりますよという制度にしたほうがいいかなと思います。

以上です。

【〇〇委員】 ありがとうございます。事務局から何かありますでしょうか。

【事務局】 今のお話で思いますのは、先ほどの皆さんのご関心のありました資料4の5ページのところには2つの話があって、消費者が現に気にしていることというのと、先ほどのインスペクション、あるいは履歴もそうかもしれませんけれども、本来気にしていただいたほうがいいのだけれども、あまりお気づきになられていないところという2つがあるので、今の時点での消費者のニーズに寄り添えばいいというものでは当然ないということだと思います。先ほど委員にご指摘いただいたとおり、本来必要なところ、先ほどのインスペクションなり瑕疵保険なりにリンクするようなところというのは完全に押さえる、一方で、ほかのある程度消費者がそれなりに見ればわかるとか、そういうことについてはそれなりの対応をする、そういう整理をしていく必要があろうかと思imas。ご指摘を踏まえて整理させていただきたいと思imas。

【〇〇委員】 ありがとうございます。今、〇〇委員のご発言を聞いていて思ったことがあったので、私の意見を申し上げたいと思imasのですが、何十年も前から例えばアメリカでは、自分の住宅の資産価値を下げないためにしょっちゅうペンキを塗ったりとか、維持管理をしているということが強く言われていて、日本ではそういうことが行われていませんねと。これは住宅のつくり方の違いもあるわけですが、そういうことが言われてきて、やはりこういう制度で流通が促進されると、それぞれ持ち主の人が資産価値を下げないためにいろいろ努力する、実はこれが究極的な目的の1つかなと今感じておimas。

日本は土地代が全てで、住宅、上物はむしろ撤去費用が、お金がかかると言われたぐらいなのを、その価値を認めてやりましようということ自体がこのことですが、そのためには、やはり住まい手が価値を下げない努力をしていただくという風土に少し近づけ

る、そのためにはどういう情報提供制度にしたらいいかという視点もぜひ入れていただければと思いますので、これは私の意見として申し上げます。

あと、ちょっと関連して、アメリカでは流通が盛んだと言われている背景には、アメリカの戸建て住宅は、戸建てといえども、コミュニティと彼らは呼んでいると思いますけれども、住宅団地があって、その住宅団地を選択する、そこに選択が入っていて、その住宅団地の中に入っている住宅は、ほぼ似たようなものが建っている、そのために流通がしやすいということがあると思うのですね。

日本でも、一時期ハウスメーカーも含めて、郊外戸建て団地というのがかなりつくられた時期があります。そういうところは、今言ったようなことからすると、ほんとうは流通しやすいはずなのですね、そういうところに建っている住宅は。ただ、多分ポータルサイトでも、そういう意味でのどういう形で供給された住宅なのかということは、あまり情報としては流れていないかと思うのですが、そういう意味で同じ戸建て住宅であっても、いろいろなタイポロジーがあるということも、もう少し検討したほうがいいのかなと思います。戸建て住宅団地の中には、ものすごく手入れされていて、すばらしい団地もあるわけですし、無計画でやられている建て売り住宅もあるわけですので、その辺が情報提供の中にもし何らかの形で入ると、より取得者にとってサービスがきいた情報提供になるかなと私は感じました。

これで一通り委員からご発言いただいたわけですが、あと、20分ほど時間がありますので、追加でこれはほかの委員の方の意見を聞いて、これは言いたいということがきっと増えてきたと思うので、伺いたいと思うのですが、どうぞ、〇〇委員。

**【〇〇委員】** 細かいところの質問かもしれませんが、資料5の1の(1)の③品質をどのように保証するのかということで、既存住宅売買瑕疵保険、または自社による保証と書いてございます。なぜ瑕疵保険ではないのかと僕は思っています。なぜ自社保証になるのかというと、地方では、小さな会社が自社保証しますということはどこまでできるのかということも含めて、規模であるならば、これも差別になってしまいますし、宅地建物取引業法改正で説明する場合に、どのように自社保証を説明するのかよくわかりませんので、ほんとうになぜ自社保証を入れたのか、瑕疵保険ではだめなのかということが一つ。

もう一つは、3ページの2の新しいイメージの既存住宅の供給体制の中で、(1)の①でマッチング、これはすごく大事なところで、また②の不動産業者、検査事業者、リフォーム事業者等との連携、これも大事で、これは一番の根本だと思っておりますが、(2)の



既存住宅流通団体が10万社いて、その中に事業者が何件かいたとした場合に、その支援をする場合どうしていくのか、あるいはどのように検証したらいいのか、まだ数がそろっていないところ、あるいは各47都道府県でどのように連携していくのか、あるいはどうやって支援をしてあげるのかということがありますので、登録制も含めて、その団体に求めるものは何なのかと、そう感じております。この2点です。

【〇〇委員】 ありがとうございます。これはお答えいただいたほうがいいと思います。事務局、お願いします。

【事務局】 まず1点目の資料5の1ページ、1番の(1)の③のところ、なぜ瑕疵保険と自社による保証と両方書いてあるのかということなのですが、まさに保証する能力がないところが、いやいや、うちが保証しますよというのでは、実際には何かあった場合の保証にならないと思いますので、瑕疵保険に入っていれば、まず制度的には安心であろうというのが1点。

ただ、一定かなり規模の大きなところで瑕疵保険に匹敵するような保証ができる場所があるとすれば、並びで見るとということもできるだろうかということで、論点としては並べて書いて、今回検討しようということでございます。

それと、もう一つ、3ページの大きな2番の(2)の②のところですね。事業者に対してどういう支援があり得るのかということですが、これはまさにここに書いてありますように、例えば上で書いてありますような事業者間の連携のサポートをしてあげるですとか、今ご指摘のありました研修、特に売り方の研修として、どんな情報を消費者が欲しがっているのかみたいなのところも、お気づきになっていないところもあるかもしれない、個々の事業者がお気づきになっていないところをお知らせするようなことですか、あるいは途中でご紹介させていただきました住宅ストック維持・向上促進事業でございますような、消費者の方が買いやすい仕組みをつくる、こういう仕組みがありますよと事業者の方にも情報として知っていただいて、お客様に勧めていただくということを団体でお手伝いしていただくということが考えられるかなと思います。

【〇〇委員】 ありがとうございます。ほかにご意見はいかがでしょうか。お願いします。

【〇〇委員】 今日の議論をお聞きしまして、いろいろご意見もわかるのですが、結局どういう名前の商標がつくのかかわからない、そういった意味ではまだ議論もされていないものですから、例えば一定レベルの品質といった場合も、何という商標をつけるか

ら、例えばこれは安心というのだったら、それに匹敵する品質なのかどうか、それに応じて変わってくると思っております。その辺が段取り、順番、議論の進め方かと思えますけれども、もし安心だとか、プレミアムということであれば、いろいろと求められる品質は高くあるべきではないかなと、もしくは出すべき情報もいろいろな情報開示もレベルが上がってくるのではないかと考えております。

【〇〇委員】 ありがとうございます。名称についてはぜひともご議論いただきたいと思っております。一番最初にご説明がありましたように、事前のいろいろなところへのヒアリングでは、すこぶる評判が悪かったということのようですが、やはりプレミアムという言葉は差別化で、特に高いものを差別化して売ろう、流通させようという言葉で、ここで狙っているのは、もっともっと既存住宅を幅広く流通させようということですから、むしろ不良ではないものということなのだと思うのです。これについては、あとこの会議は2回ぐらいしかないのだと思うので、最終のときには、そのときでも仮称はつくのでしょうけれども、別の名称が出ているということが必要だと思いますし、今、委員が言われたように、その名称に応じてどういう項目を重点に置いてチェックするか、認定するかということになるかと思いますが、これについてご意見はいかがでしょうか。

僕、ちょっと伺いたいのですけれども、これも僕が少し考えたのですけれども、例えば不良ではないという意味からすると、適格住宅という言葉があるかなと思ったのですけれども、ただ、基準法で不適格という言葉を使っていて、消防法などでも丸適マークとか、いろいろ言うので、適格という言葉は使ってはいけないのですかね。

【事務局】 ものすごく実は議論してきた部分でございまして、丸適という案も途中ではございました。まさにご指摘のとおり、基準法とのかかわり方、消防法とのかかわり方はどうなのだとおっしゃるところがございまして、まだ悩んでいる途中でございます。

【〇〇委員】 これはこの場でなくても、何か夜中に思いついたことでもあれば、事務局にメールで、こんな案はどうということをおっしゃっていただけたらと思います。こういう場で議論してもなかなか出てくるものではないと思いますので。

【〇〇委員】 済みません、一応私なりは案がありまして、今、宅地建物取引業法の見直しなどで、インスペクションを国交省がどんどん進められようとしている部分もあります。それと、今回はインスペクションして、リフォームしましょうということなので、インスペクションR住宅というのが、私なりには一番フィットするなどは考えております。素直にそのまま言うとそういうことになります。

【〇〇委員】 ありがとうございます。〇〇委員の提案としては、インスペクションR住宅、ちょっと長過ぎるような気がしますけれども、こういう形で、この場でなくてもぜひ思われたことがあれば、お知らせいただきたいと思います。ほかにいかがでしょうか。

今日、ほんとうにいろいろ有益なご意見をいただいたと思いますけれども、さらに加えて、これを言っておいたほうがいいと思われることをぜひお願いします。〇〇委員。

【〇〇委員】 まず、最後に言われるのかもしれませんが、この後のスケジュールで、第2回、第3回があるのかわからない、どこでどういうことが決まっていけばいいのかということが事前にある程度の目星があれば、我々も事業者内である程度意見をまとめたり、実装できるのか議論ができる。それを教えていただきたいというのがまず1つの要望でございます。

あともう一つは、先ほどとは論点がずれるのですが、買取再販の物件と買ってリフォームの物件は、結構評価が難しいという話がありました。今はマンションの価格を中心に少し価格が都市部では上昇しているので、買取再販ビジネスも、マンションを中心に比較的順調に伸びているところかと思いますが、万が一今後価格が下落局面になったときには、買取再販ビジネスというのは、ビジネスモデルとしては買ったときより売ったときの値段が下がってしまうわけですから、なかなか難易度が高い。

もう一つは、戸建て住宅における買取再販ビジネスというのが成立し得るのかということですが、先ほど委員の話もありましたが、新築住宅が極めて合理的に安く建てられるという日本独特のシステムがあるがゆえに、マンションほど一般化していかない、つまり結構リスクが高いわりにお金もたくさんかかって、しかも品質差がマンションよりも大きい部分を埋めていけるだけの事業の安定感というのはなかなか難しい、そうすると、これを考えていく上で一番難しいところは、やはり戸建て住宅を買ってリフォームみたいなところが最も多分難易度の高い部分になるのかなと認識しております。

その上で、今度ポータルサイト側の見方からすると、中古物件を買ってリフォームだったら、リフォーム後の姿というのは特にどうあっても自由なわけですから、広告で表現することはなかなか難しいわけです。

逆に買取再販はぱっと変わっているので、ぱっと写真で、おお、よくなったとわかる。ですけれども、ここの部分をどのように表現していくかということをもう少し詰めて議論しなければならないかなと思っています。例えばこれは公取の表現ルールとの兼ね合いも出てくるわけですが、今はこの状態だけでも、私どもの会社で買った後のリフォーム

ームでこのような形でリフォームをした結果、こう生まれ変わった物件がございますというものを、どのように広告表現の中に取り込んでいくことをよしとするかというのは、結構大きなポイントかなと思っています。かといって、全く夢のようなプランを出されると、それはそれで消費者誤認を催すだろうと。だけど、全くその表現をだめよとしてしまうと、見た目、見たままでテンションが上がるかということ、上がらないという問題があります。ですので、特に戸建て住宅における買ってリフォームのリフォーム後の姿というものの表現手法の規律規定みたいなものを、誤認を与えない範囲の中でどのように整備していくかということは、かなり情報を消費者に伝えていくという意味では、重要なポイントかなと思っていますので、ぜひその点を1つポイントとして加えていただけたらいいかなと思っています。

【〇〇委員】 大変重要なお指摘、ありがとうございます。ただ、今言われたことを、例えば国土交通省としてこうしろというのはなかなか言いにくい面もあるかと思えますけれども、そういうことをちゃんとやっている例えば団体について、そういうことはいいことだよねという言い方をするのかという気もしますけれども、大変有益なお指摘、ありがとうございます。

それからスケジュールについては、いつもと同じように残り5分でとなっているのですが、今お話があったように、残り5分で日にちだけ言うのではなくて、10分ぐらい、その思いも含めてスケジュールのことをお話しいただきたいと思うので、そうすると、あと5分ぐらいまだご意見を伺う時間がありますけれども、いかがでしょうか。お願いします。〇〇委員。

【〇〇委員】 資料5の論点の1の(1)不安の払拭についてですけれども、既存住宅売買瑕疵保険では、耐震性と構造上の不具合がないことと、それから有資格者、建築士による検査、及び確認済証が確認できない場合には建築士による耐震の証明というものを求めていますので、一石四鳥、五鳥ぐらいにあるわけなのですけれども、この中にシロアリ被害がないというものがあまして、これは結構瑕疵保険では、例えば床下点検孔からのぞく程度で本格的にはやっていません。現実、木造住宅の築年数の長いものにおいては、大事なことかと思いますが、これをやる、やらないで結構手間とかコストが変わってくる可能性があると思います。

それから宅地建物取引業法の改正で、建物状況調査というものが既存建築物の売買のときに、その有無、概要を説明することになっていますけれども、ここでの狙いというのは、

建物状況調査との関連というか、さらにプレミアムということで、よりプラスアルファを目指しているのか、その辺について整理、もしくはお考えがあれば伺いたいなと思っています。

【〇〇委員】 今の点はいかがでしょう。

【事務局】 まず、シロアリ関係でございますけれども、これも今日に至るまでのヒアリングの中で、シロアリについても検査、ないしは対応してありますよということを情報提供してはどうだろうか、あるいは要件に加えてはどうだろうかというご意見がございました。まさにどこから始めるのか、どこまでとりあえずハードルを設定するのかというところに依ってくるかなと思っています。

先ほど〇〇委員からのご発言でもございましたが、フルスペックであれば、それにこしたことはないのですが、コストとの兼ね合い、手間との兼ね合いもあるということですので、将来的にハードルを上げていく前提で、ここから始めようというところの見きわめをする必要があるのかなと思っています。

それから2番目の建物状況調査とのかかわりでございますけれども、建物状況調査は瑕疵保険に入るに当たって行う事前の検査とほぼ同等ということでございますので、そのあたりがまずベースになってくるだろうと思います。プラスアルファで検査をしたところについては、少なくとも当初は情報提供していただくという形の仕切りになるのかなと思います。

【〇〇委員】 ありがとうございます。インスペクションのガイドラインのときもシロアリのことをどうするかという議論があったかと思います。それ自体はなかなか難しくても、これはさっきの年代論とも深く関係しますが、昔の何もしていない地盤面が床下にあるのか、防湿シートがあるのか、捨てコンが打ってあるのか、べた基礎なのかで実態のシロアリ被害が全然違うと思うのですけれども、あまりそういうことは情報提供されませんよね。というか、消費者が見ても、防湿シートなのか捨てコンなのかでどれだけ違うのかというのは関心もないでしょうし。ただ、そういうのがだんだん情報として入ってくれば、逆にシロアリ被害がどうかということよりも、住宅そのものの意味としては違うかなという気も、私は個人的にはします。なかなか難しい点もあろうかと思いますが、その辺は十分ご検討いただけたらと思います。

ほかはいかがでしょう。よろしいでしょうか。そうしましたら、スタートも少し早かったですので、2時間に迫ってまいりましたので、ここでいろいろ有益な議論をいただい

たということで、第1回の検討会の議論は終了したいと思います。

そこで、次回のスケジュールとここには書いてありますけれども、これからの進め方も含めて、次回のスケジュール等についてご説明いただきたいと思います。

**【事務局】** 長時間のご議論ありがとうございました。10分間お時間を頂戴しましたが、そんなには要らないと思いますので、思いとスケジュールとをお話しさせていただきます。

まず、スケジュールにつきましては、個別の委員の皆様にはお伝えさせていただいておりますが、全部で3回を予定しております。本日が1回目、2回目は1月23日13時から、この同じ会議室でと考えております。それから3回目は2月28日の10時から、またこの同じ会議室でということで、この3回でご議論いただこうと思っております。

次回では、あるいは第3回は何をお示しするかということですが、次回でまず今日いただいたさまざまなご意見、それから関係するプレーヤーの方々に、いま一度ヒアリングにお伺いしたいと思います。買取再販なさっている方、仲介なさっている方、リフォームなさっている方、戸建て、共同、さまざまなお立場があるかと思っておりますので、ご意見を伺いにまいりたいと存じます。

それと、今日ご指摘がございました広告の出し方は、不動産広告の関係団体にもお話をお伺いに行く必要があるかと思っております。また、消費者団体の方などにもお話を聞くべきではなかろうかというところを事務局では考えているところでございます。この点につきまして、委員の皆様から、ここにも話を聞いておいたほうがよいということがございましたら、ぜひ事務局宛てにご推薦を賜ればと考えております。

その上で、今日は論点ということで、フリーでご意見をいただくということで開会させていただきましたけれども、次回にこの制度の骨子、私どもとして、こういう方向でいかがでしょうかというところの骨子を次回お示しできればと考えております。

その中では、なかなか悩ましいところも多いのですが、先ほどの見切りのつけ方、こういった形で制度をスタートして、徐々にステップアップしていくというところの考え方もお示しできればと思います。

そして、当然さまざまご意見を賜ることにまたなると思っておりますので、その上で第3回に制度の案という形でお示ししていただいて、最終ご議論いただければと考えております。

それと、今日一通りご意見を頂戴いたしました。後ほど思いついたことがございましたら、ぜひ事務局宛てにお寄せいただきたいと思っております。特に先ほどございました名称に

つきましては、私どもは実は1年近く悩んで、まだこれだというのがなくて、ぜひ思いつかれたところがありましたら、ご意見をいただければと考えております。

事務局からは以上でございます。

【深尾座長】 それでは、これで第1回を閉じたいと思いますけれども、よろしいでしょうか。

今日は、朝早くからほんとうにありがとうございました。

— 了 —