

中古住宅・リフォームトータルプラン検討会（第3回）

議事録

中古住宅・リフォームトータルプラン検討会（第3回）

平成23年6月27日

【事務局】 ただいまから第3回中古住宅・リフォームトータルプラン検討会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方にはご多忙のところご出席をいただきまして、ありがとうございます。広い会議室がとれなくて、狭苦しくて申しわけございません。私、事務局を務めさせていただきます〇〇でございます。よろしく願いいたします。以降、座らせていただきまして、進行させていただきます。

この検討会はマスコミの方々に公開しておりますので、傍聴の方がいらっしゃいます。委員の皆様方、ご理解を賜りたいと思います。それから、取材の方、カメラ撮りは冒頭から議事に入るまでとなっておりますので、ご協力をお願いいたします。

本日は、アメリカにおける中古住宅の取引実態、中古住宅の価格構成要素に関する調査結果をご報告いただくため、調査を実施していただきました不動産鑑定士の方にご出席をいただいておりますので、ご紹介を申し上げたいと思います。〇〇でございます。

【〇〇】 〇〇でございます。よろしく願いいたします。

【事務局】 次に、資料の確認をさせていただきます。お手元の議事次第の配付資料をごらんいただきたいと思います。

資料1は名簿でございます。資料2は本委員会の規約でございます。資料3以降が本編の資料でございます。まず資料3、中古住宅売買における瑕疵担保期間について、資料4、中古住宅流通におけるリフォームの実施状況、資料5、リフォームを実施することにより価値の向上等が図られた例、資料6、リフォームと組み合わせた中古住宅流通への取り組み、資料7、中古住宅の取引価格等について——これは〇〇の関連の資料でございます。同じく資料7①、それから資料7②も〇〇の資料でございます。資料8、中古住宅・リフォームトータルプラン検討会に〇〇委員からご提出いただいた資料でございます。資料9は同じく〇〇委員からご提出いただいた資料でございます。参考資料1がA3判の全体の取り組みの見取り図でございます。参考資料2が中古住宅購入における消費者サイドの調査結果がありまして、最後に参考資料3、スケジュール、縦長の紙でございます。

以上が本日の資料でございますが、欠落等ございましたら、お申し出いただけたらお届

けいたします。よろしゅうございますでしょうか。

それから、本日はこれ以外に事務局資料に関連したパンフレット、それから〇〇委員、〇〇委員にご提供いただいた本、パンフレット、それから〇〇が担当された調査業務報告書もあわせてお配りしております。大部でございますけれども、お手元にありますでしょうか。よろしゅうございますでしょうか。

それから、本検討会は、資料及び議事内容については原則として国土交通省ホームページ上で公開することとしております。あらかじめご了承くださいと思います。

以降、議事に入りたいと思いますが、カメラ撮り等はここまでとさせていただきます。

それでは、以降の議事進行につきましては、座長をお願いをしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

【座長】 〇〇でございます。ただいまから第3回の中古住宅・リフォームトータルプラン検討会を始めさせていただきます。

委員の皆様には、ご多忙のところお集まりくださいまして、どうもありがとうございます。

まず、本日の検討会の全体的なスケジュールを、事務局からお願いいたします。

【事務局】 それでは、参考資料3、この全体のスケジュールをごらんいただきたいと思います。本日は第3回でございます。第1回は2月、第2回は5月30日に行いまして、きょうは3回目ということで、中古住宅市場の活性化について集中的にご議論をいただく予定でございます。それから、第1回にいただいた宿題、新しく行った調査結果、そして不動産鑑定事務所にて行いました中古住宅の取引価格等に関する調査結果をご説明した後、2名の委員の方から資料が提出されておりますので、それぞれご説明いただきます。その後で中古住宅市場の活性化に向けた方策について集中的にご議論いただきたいと思います。存じます。

以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。

続きまして、事務局と、それから先ほどご紹介いただきました〇〇より、資料の説明をお願いいたします。

【事務局】 〇〇でございます。私からは、資料3から資料6につきまして、ポイントをかついまみましてご説明させていただきます。座って失礼いたします。

資料3からでございますが、右側に赤い色で通し番号、3ページと、3と打ってございますが、今後はこの通し番号、赤い数字のページでご説明させていただきます。と思います。

まず資料3でございますが、中古住宅売買における瑕疵担保期間、いわゆる保証期間についてでございます。

1 ページおめくりください。通し番号4 ページ目でございますが、これは中古住宅の売買時におきまして瑕疵担保期間——この瑕疵担保期間の中にはいわゆる保証期間、あるいは無料アフターサービス期間といった名称を問わず、いわゆる保証期間について新たに調査したものでございます。

AとBと分けてございますが、Aは宅建業者等の業者がみずから売る場合でございます。ただし、この場合、宅建業者にかかわらず、SPCなども含んでございます。その結果でございますが、青色と赤色に分けてございますが、青が戸建て住宅、赤がマンションでございまして、ご案内のように、宅建業法に基づきまして、みずから宅建業者が売買する場合には、最低でも2年間の瑕疵担保責任を負うとなっておりますので、ここの大きな山となっております。それ以上であれば問題ございませんが、一部5年、5年超というものもございます。一方で2年未満というものもございますが、先ほど申し上げましたように、この中にはSPC、もしくは建設業者の方が自分でつくって売るといような場合も含んでございますので、この1年未満、なしというのがございます。

下の段、Bでございますが、これは宅建業者等以外の方が売り主の場合、いわゆる仲介でございまして、いわゆる個人の方が売るような場合でございまして、その場合には宅建業法上の規定がかかりませんので、大部分、過半数、そこに見ていただけますように、現状有姿ということで瑕疵担保期間がゼロというものが過半でございます。その他、1年超や1年というものもございますけれども、短い期間となっております。

次に、1 ページ省略して6 ページでございますが、参考2として既存住宅売買瑕疵担保責任保険の保証期間と書かせていただきまして、赤で囲わせていただいておりますが、先日来、前々回ちょっとご説明申し上げたかもしれませんが、中古住宅売買につきましても瑕疵担保保険制度が既に売買として売られてございますけれども、その保険に入った場合には、売り主、もしくは検査をした検査機関が業者みずから、場合によっては検査機関が瑕疵担保期間として保証期間として5年間負うということになっています。それが赤で囲っているものでございまして、5年を経過した日ということで、この保険制度がいわゆる保証期間、瑕疵担保責任期間を、先ほどの2年であったり現状有姿というものを5年に延ばす効果があるということをお示ししたものでございます。

資料3は以上でございます。

次に資料4、通し番号8ページをごらんください。ここでは中古住宅流通におけるリフォームの実施状況についてご説明申し上げます。

1ページ開きまして9ページをお開きください。ここでは中古住宅販売前におけるリフォームの実施状況ということで、通常、いわゆる業者の方が中古住宅を買いまして、リフォームをして再び売る、もしくはリフォームをせずに売るとか、一たん買い取って売るといった買い取り再販について示させていただいています。この場合に、リフォーム実施率がどれぐらいかというものでございます。大変失礼しました、右側に円グラフがございしますが、これは近代化センターの資料からとらせていただきましたが、宅建業者が取り扱う物件のうち約8割は媒介、残り2割がみずから販売というものでございまして、このみずから販売2割のうち、内数が左側にございますマンション、戸建て住宅となっておりますが、約75%が何らかのリフォームを実施して再販しているというものでございます。リフォーム箇所は、細かくは下の図にいろいろ書いてございますが、基本的にクロス、床や畳、キッチン、洗面所といった水回り、それから壁紙といったようなものが増えてございます。これが販売前におけるリフォーム、いわゆる買い取り再販の場合のリフォームの実施状況でございます。

次の10ページをお開きください。次に、中古住宅購入後におけるリフォームの実施状況でございますが、ここの中には先ほどの買い取り再販で全くリフォームをしなかったものを個人の方が買った場合、それから媒介ということで、個人対個人ですけれども、宅建業者さんは媒介に入っていて、個人の方が売り主となって個人の方が買い主になった場合を総枠として含んでおりますが、そういったものを中古住宅として買った後にリフォームをどれだけの割合で実施しているかというものをアンケートをとったものでございます。ここにございますように、戸建て住宅とマンションで多少マンションのほうが比率が高くなってございますが、大体7割強ぐらいが何らかの形で入居前後、買った後にみずからリフォームしているということがデータとして明らかになりました。内容としましては、先ほどの中古住宅販売前と同様に、水回りや内装をリフォームしているというものが多うございました。ここでわかりいただいたとおり、中古住宅の売買時においては、その形態もしくは売買の方式にかかわらず、何らかのリフォームが大体7割程度されているということがわかりいただけたと思います。

資料4は以上でございます。

それから資料5でございます。11ページでございますが、今度は価格について少し調

査させていただきました。リフォームを実施することにより価値の向上等が図られた場合、1ページ開きまして12ページをお開きください。ここでは平成22年度既存住宅流通活性化事業の事業者アンケート結果と書いてございますが、平成22年度におきまして中古住宅を売買して、その際にリフォームして売買する、もしくは中古住宅を買ってからリフォームするといった、いわゆる中古住宅流通を活性化するために一部助成を、補助金をするという制度を行ったところ、大体1,000件のご応募といたしますか実績がございました。実際にこの制度をお使いになりまして中古住宅を売ってリフォーム、もしくはリフォームして売ったというものについて詳細に調査したものでございます。

その結果でございますが、左側の下のほうをちょっとごらんいただきたいのですが、価値が向上したと想定されるのは1,000件中629件というアンケート結果でございますが、それを平均しますと、実際にこれ売られた価格でございます。リフォームして売った価格でございます。約2,000万円弱でございますが、もしリフォームをしなかったとすると大体幾らぐらいの値づけの予定だったかということアンケートしたところ、1,500万円という結果でございます。差額が450万円ほどでございますが、リフォーム工事費用が平均として300万円ほどかかってございますので、そのリフォームの費用を引きますと、差額の166万円がリフォームしてもなおかつ価値が上がったと、その分、言い方は悪いんですが、もうかったと言いますか、価値高く売れたというものでございます。それが12ページの右側にグラフとしてございますが、高いものですと300万円を超えて価値が上がったというものも96件ございました。

これが補助事業の結果でございますが、次の13ページはちょっと飛ばしていただきまして、14ページをお開きください。さらに補助事業とは別に、補助事業をしない場合であっても中古住宅をリフォームすることによって価値が向上したものがないかというものを本検討会のために調査を行った結果でございます。個人情報がございますので、業者名や物件名、固有名は避けてございますが、この表の見方でございますが、物件の種類、マンションか戸建て、所在地、それから建築年、売却価格はこれは実際に売られた価格でございます。それから、想定販売価格はリフォームする前に売ろうと、リフォームしなかったとすると大体これぐらいでしか売れなかったのではないかという想定価格でございます。実際にかかったリフォーム費用でございまして、一番右側でございます価値向上額というのは、先ほどと同じように実際に売れた額からリフォーム費用額を差し引いて一体幾ら高く売れたのかというものでございまして、大体130万円から大きいところだと戸当た

り500万円というものもございます。リフォームの内容、いろいろ書いてございますが、また右側のほうにセールスポイントがございます。詳細は省かせていただきますが、ここでの上のところは括弧書きで書かせていただいておりますが、大体共通しておりますのは、客層に合わせた個性を出した。それから、他物件との差別を図るということで、セールスポイントを見ていただくとおわかりになるように、デザインが非常に共通しているところがございます。一定のデザイン性を持ったリフォームをすることが価格を実際よりも高く上げるという結果となっております。

資料5は以上でございます。

それから私からの最後、資料6でございますが、リフォームと組み合わせた中古住宅流通への取り組みということで、実際にやっている例についてかいつまんでご説明申し上げます。

1ページ開きまして、通し番号16ページでございますが、これは積水ハウスのエバーグループ事業というものでございまして、積水ハウスが自分で注文住宅として過去つくったものにつきまして中古住宅として買い取りをして、リフォームを行った上で再販売するというものでございます。その場合に価格の目安としてリフォーム費用と建物買い取り査定価格を足した額として、新築時の大体70%で買い取る。正確に言いますとそこからリフォーム費用を引かせていただきますが、そういったもので買い取ることによって、自社が出した物件がループといいますか、ぐるっと回って新築住宅としてつくったとしても先々中古住宅としても一定価格で売れますと、そういうビジネスでございます。

次、17ページをお開きください。今度はヤマダ電機グループの買い取り再販事業でございますが、ヤマダ電機、ご案内のとおり日本一の家電量販店でございますが、ヤマダ電機の子会社でワイ・ジャストという会社がございまして、ここでは中古住宅を買い取りまして、オール電化リノベーションということで、最近ではどちらかというと節電型に切りかえまして、例えば蓄電池とかを入れる形にしまして、それを大幅にリフォームいたしましてスマートハウスとして売る。この特徴は、特に北関東周辺が多いものですので、そういった方々の年収を考えると、再販価格、赤い17という字の上でございます1,599万円以下での提供を目指すということで、リフォーム費用をかけたとしても1,600万円以下で売ることによって、なかなか商売としては成り立っているというものでございます。

次のページをお開きください。18ページでございますが、先ほど補助事業ということでご説明申し上げましたが、ここの既存住宅流通・リフォーム推進事業という補助事業を

ご説明申し上げますと、ポイントだけ申し上げますと、真ん中の事業のイメージにございますように、中古住宅につきましてインスペクション、それからリフォーム工事、既存住宅売買瑕疵保険——実際にこのインスペクションというのは、瑕疵保険時に行われる検査をもって代替しておりますが、そういったものについては一定の補助をすることによって中古住宅を活性化していこうという事業でございます。18ページは以上でございます。

19ページは飛ばさせていただきます、20ページでございますが、引渡後リフォーム型既存住宅売買保険（個人間売買タイプ）でございますが、これは最近商品として認可したばかりのものでございまして、非常にわかりづらくなってございますが、ポイントは今まで既存住宅売買保険、中古住宅の瑕疵保険の場合は売買契約についているものでございます。それから、リフォーム瑕疵保険の場合はリフォーム工事請負契約についているものでございまして、買ってから購入者がリフォームをする場合には2回、中古の売買保険とリフォームの瑕疵保険の2つに入らなければなりません。その結果、何か瑕疵があった場合に、それが引き渡し前の売り主の責任のものなのか、リフォームによるものかということで、非常に不透明になってわかりづらいということで、ここの新しい商品はそれを一体化したものでございます。要は、個人の方が買い取って、買い取ったものをみずからリフォームした場合には、そのリフォームした後に何か瑕疵、不具合が生じた場合には、代表としてリフォーム会社と検査会社の2つあるわけでございますが、基本的に検査会社が全責任を負うということで、買い主はその瑕疵がリフォームに起因しようと、もとの隠れた瑕疵で売買契約に起因しようと、この検査会社に申し入れをすれば保証が受けられると。この検査会社は保険法人から保険金をもらえるということで、買い取った後のリフォームということが保険によってカバーされる、もしくは使い勝手がよくなるということでございます。結果として、保険料も3万円程度安くなりますし、検査も簡略化されるというものでございます。

次、21ページは省略させていただきます、22ページをお開きください。保険申し込み前現場検査（事前インスペクション）についてでございますが、よくインスペクションという言葉が出てまいります、これは1回目にもちょっとご説明申し上げましたが、インスペクションという名前がちょっと一人歩きしてございまして、インスペクションという銘を打ちながら、何らの法的責任を負わないと。インスペクションをした結果、これはあくまで検査結果でございまして、法的責任は負わないといったようなインスペクションが結構見られます。それですと消費者保護の観点から問題ございますし、インスペクショ

ンに対する信頼性も欠けますので、ここでは保険法人——例えば先ほど申し上げました売買の瑕疵保険の際に保険法人がインスペクションを行います。この下の段にございます事前インスペクションということで、例えば業者の方がある物件の目ききをするときに、この物件がどういった補修が必要かわからない、大丈夫かどうかかわからないので、買う前に検査をしてほしい。それは保険法人の検査員が行って検査をいたしまして、検査報告書をいたします。その上で、それであればということで物件を購入し、保険契約に申し込みをすれば、もし瑕疵があれば保険によってカバーできますし、途中で離脱してそれをやめてしまったと。ただし、その現場検査を行った検査報告書に問題があった場合には、保険法人が賠償責任を負うということで、インスペクションについて法的に責任を負わせることによって信頼性を高めようとするものでございます。

次の23ページをごらんください。リフォームにつきましても、前回、委員からご意見ありましたように、融資の問題があるということでございまして、特に今までは中古住宅を買った後に個人がリフォームをする場合には、別々のローンとなってしまうので、場合によって中古住宅の売買のローンは低金利だけれども、リフォームは現金でやらなければいけないといった例がございました。ところが、ここに書いてございます、みずほ銀行で新しく出しました住宅ローンにつきましても、一体としたローンを出しております。ここにございますように、買い主が買う際の中古住宅の売買価格のみならず、買った後に予定されているリフォームについて一体として1つの金利、一定の金利でローンを組んだというものでございます。これによりまして、購入者のほうは自分で買ってから、そしてゆっくりとリフォームをすることができる。それはローンの対象になるというものでございます。

次の24ページをお開きください。一方で、りそな銀行では、これは中古住宅とはちょっと直接ではないんですが、リフォーム瑕疵保険、今まで縷々説明してまいりましたが、やはりリフォームのローンをする際には、リフォーム瑕疵保険に入っていることによって一定の事項が軽減されるということで、一番上でございます0.5%優遇金利ということで、りそなあんしんリフォームローンという、リフォーム瑕疵保険を活用したリフォームローンが商品化されています。

最後25ページでございますが、やはり同様に、今度はジャックスでございますが、ジャックスでも同じようにリフォームローンの中でリフォーム瑕疵保険に加入する際には0.3%優遇するというので、こういった保険と絡めて優遇をしていくという制度があらわ

れているものでございます。

私からは以上でございます。

【事務局】 ○○のご説明に移ります前に、事務局で略歴をご紹介させていただきます。
資料7の2枚目、通し番号の27番をごらんいただきたいと思います。

○○は、○○大学をご卒業後、1991年に○○に入社され、土地信託等の開発仲介業務に従事されました。1999年には○○に入所され、各種不動産の鑑定評価、調査業務に従事された後、2006年より○○に移られ、取締役役に就任されております。その豊富なご経験が評価され、これまでに国土交通省地価公示評価員、社団法人日本不動産鑑定協会証券化鑑定評価委員会委員、不動産鑑定士第三次試験試験委員、東京国税局鑑定評価員・土地評価精通者及び東京都主税局固定資産鑑定評価員としてご活躍されております。

以上、略歴をご紹介させていただきました。それでは、よろしく願いいたします。

【○○】 では、私から資料7①と資料7②に沿ってご説明させていただきます。以下、座らせていただきます。

まず、資料7①、アメリカ（ロサンゼルス）における戸建て住宅の取引実情について報告いたします。

今回の視察の主な目的は、アメリカにおける不動産売買の流れを再確認すること、特に鑑定評価とインスペクションについて彼らが何に着目して対象物件の調査を行い、何を報告しているのかを実地で体験すること。また、修繕、リフォームの履歴情報に関する実情を確認することです。通し番号29ページ記載の報告の概要は、その目的に基づき視察、調査してきた内容でございます。以下、ここに書いてある順に沿ってご説明させていただきます。

通し番号30ページをごらんください。ここではロサンゼルスで住宅の売買を行う場合における契約、決済までの一般的な取引の流れを簡単に整理しております。ここに出てきます鑑定評価、インスペクションの詳細は後ほどご説明いたしますが、ここではMLSとエスクローについて簡単にご説明いたします。売り主が仲介業者とエージェント契約を締結すると、業者はMLSという物件情報サイトに情報を掲載します。

MLSの画像は次の通し番号31ページをごらんください。このサイトは、メンバーはもちろんのこと、メンバー以外でも自由に閲覧できるようになっております。現在、売却活動中の物件だけでなく、成約済みについても成約価格を含めて明示しておりますので、透明性が高いものとなっております。次にエスクローですが、売買当事者間で基本的な条

件が合意に至った段階でエスクローがオープン、つまり業務開始となりまして、物件引き渡し完了するまで書類や金銭の授受がきちんと履行されることをチェックする役割を担っております。

通し番号32ページをごらんください。ここからは不動産鑑定について報告いたします。アメリカでは、住宅購入資金にローンを充当する場合に、鑑定士による鑑定評価書が必要となります。今回は私たちが実際に鑑定評価を依頼し、現地調査に立ち会うことで、鑑定士が何に注目して何を調査、評価しているのか確認を行いました。対象不動産はロサンゼルス市内にある築59年の戸建て住宅です。不動産鑑定は日本と同様、鑑定士の資格を有する者が行います。鑑定士は建物外部と内部の調査を約40分かけて行いました。この際、依頼者である私たち、または物件の所有者から図面などの資料は何も渡していません。また、鑑定士から資料のリクエストを受けることもありませんでした。

通し番号33ページをごらんください。ここではアメリカの評価書を見て気づいた点をまとめております。まず、建物築年数について、日本の評価書では実際の築年数に着目しますが、アメリカの評価書では実質的な築年数に着目しております。鑑定士が現地で物件を見て築10年程度の建物と同等の機能を持っていると判断すれば、本当は築59年であったとしても、実質的な年数は10年と判断しております。次に、鑑定評価手法について、アメリカでは周辺の取引事例と比較する取引事例比較法を重視いたします。これに対して、日本では後の資料7②でもご説明させていただきますが、土地価格と建物価格を積み上げる原価法を重視しております。

通し番号34ページをごらんください。34ページは今回受け取った評価書の費用についてご説明しております。今回受け取った評価書の費用は425ドル、日本円で約3万6,000円かかりました。実際の相場といたしましては、300ドルから400ドルだそうです。

通し番号35ページをごらんください。ここからは、建物インスペクションについて、その内容をご報告します。インスペクションについても鑑定評価と同様、現地調査に立ち会い、調査者が何に注目して調査を行い、どう判断しているかを確認いたしました。対象不動産は、鑑定評価で対象とした物件と同じです。インスペクションの場合、鑑定と異なり、特別な資格は必要としておりませんが、カリフォルニア州不動産調査協会が行う教育訓練を受けた者が調査を担当しております。

通し番号36ページをごらんください。インスペクションでは、当然のことながら屋根

の上や床下を含む物件全体を調査しております。調査だけで全部で約2時間かかりました。鑑定評価の場合よりも細かい点までチェックしております。

通し番号37ページをごらんください。ここでは調査で気づいた点をまとめております。この調査でも鑑定と同様、依頼者である私たち、または所有者から物件に関する資料は何も提供しておりません。また、調査者から資料のリクエストを受けることもありませんでした。これは他の物件を調査するときも同様で、図面などを依頼者から受け取って調査することはまずないとのこと。また、調査のポイントは、建物や設備が現状どうなっているかでありまして、それ以上の調査、例えば建物や設備が現状どうなっているか、あとは各設備の残存耐用年数や今後要する修繕の費用は中古住宅売買では要求されておりません。なお、インスペクションの費用は315ドル、日本円で約2万7,000円かかりました。これは相場の範囲と言えます。

続きまして、通し番号38ページをごらんください。ここでは住宅の修繕履歴について報告いたします。今回の視察前、アメリカでは修繕、リフォームの履歴がきちんと残っており、これが売買価格に反映されていると聞くことができました。これについて現地で調査した結果、実際には第三者機関はもとより、所有者も修繕、リフォームの記録を保存していないことがわかりました。また、保存文書が存在しないため、中古住宅売買に当たっても書類などを買い主に承継することはありませんでした。仲介業者などに聞いても、売買に当たって修繕履歴に係る文書の不存在はマイナス要因ではなく、仮にあってもそれがプラス要因にはなりません。鑑定やインスペクションでもご説明したとおり、彼らが調査するのは現在どのような状況、コンディションになっているかであって、売買でもこの点が大事ということです。仮に修繕履歴の保存にプラスを見出すとすれば、直近で修繕などを行った場合に交渉材料の1つにする程度とのこと。

通し番号39ページをごらんください。アメリカでは、住宅売買に当たってトラブルが最小限になるよう整備している保険、保証がございます。例えば、鑑定士やインスペクターが加入する Errors & Omissions Insurance や、住宅購入後の設備機器の故障に備えるホームワランティがあります。

通し番号40ページをごらんください。以上の視察内容を通じて得られた結果をここでまとめております。不動産鑑定、インスペクションは、いずれも調査時点の状態を評価、判定し、その時点で利用可能か否かで価値判断を行っています。売買価格もこの点で決まります。社会的に見て建物や設備を何年使用しているかというのは問題としておらず、中

古だから価値が低下するとは考えておりません。

通し番号41ページから45ページでは、現地で視察した売却物件の一部を例に紹介しております。今回視察した物件は、いずれも築50年を経過したものばかりですが、多くの物件はリフォームなどを適宜行うことで、建物、設備も現状十分使用できる状況となっております。また、各物件について売り主側業者に訪ねても、特に修繕履歴は保有しておらず、また買い主から履歴の開示を求めることもないとのことでした。

以上で資料7①、アメリカ（ロサンゼルス）における戸建て住宅の取引実情に関する報告を終わります。

続きまして、資料7②、中古住宅の価格構成要素に関する調査結果についての報告をいたします。

通し番号47ページ記載の報告の概要をごらんください。戸建て住宅は築20年を経過すると建物価値がほぼゼロになると言われております。また、マンションについても、戸建て住宅ほどではないものの、築後50年近くになると建物価値がほぼゼロになると言われております。これは諸外国における平均築年数と比較しても相当短いものとなっております。この建物価値が低くなる原因を鑑定実務に即した形で初めて分析を行ったところ、その原因がイメージという主観的な価格形成要因にあることが明らかとなりました。今後、諸外国に並ぶ程度に建物価値を認めるようにするため、どのように評価の考え方を見直せばよいかの提案を行うのが本報告の目的でございます。

通し番号48ページをごらんください。初めに、中古住宅を評価する際に現在の実務ではどのように対応しているかをご説明いたします。まず、戸建て住宅についてですが、中古戸建て住宅を評価する際、不動産鑑定評価基準では3つの手法、すなわち原価法、取引事例比較法、そして賃貸収支に基づく準収益を利回りで割り戻して求める収益還元法を適用して求めた価格を調整して評価額を決定することとなっております。ただ、取引事例比較法は周辺に適切な事例がなかなか存在しないこと、収益還元法は戸建て住宅の賃貸市場が成熟しておらず、賃貸の想定がなじみにくいことから、実務上、これを適用しないことが多く、原価法のみで評価額を決定するのが一般的でございます。では、原価法はどのような手順で適用するか、この48ページの図でご説明いたします。まず、周辺の土地の取引事例や公示価格などを参考にして土地価格を求めます。次に、今ある建物を仮に建て直す場合の建物総額を求め、そこからどの程度価値が落ちたかという減価格を控除して建物価格を求めます。これにより、土地、建物の合計価格が得られますが、ここで鑑定実務で

は市場性という要因を検討いたします。これはその対象の戸建て住宅が売れやすいか、売れにくいかを判定する作業です。特に中古住宅の場合、中古はできれば買いたくないと考える人が多いと物件が売れなくなるとの判定につながるので、市場性減価で掛け目を入れて価格を求めています。

通し番号49ページをごらんください。このグラフは、建物の減価格を把握する目安となるグラフです。グラフの横軸は築後経過年数、縦軸は残存価値率をあらわしております。残存価値率が高いほど建物価格は高いということになります。グラフの点線は、いわゆる税法上の木造家屋の耐用年数に基づく価値率を示しております。これに対し、ピンクの線は鑑定実務上の建物の残存価値率を示したものでございます。税法上の価値率よりも早く低下し、築後20年経過すると建物の市場価値はゼロに等しくなるととらえております。

次に、通し番号50ページをごらんください。戸建て住宅に続いて、ここではマンション1戸の評価についてまとめております。みずから居住するマンション1戸の鑑定評価は、実務上、原価法と取引事例比較法を適用し、取引事例比較法で求めた価格を重視して評価額を決めております。50ページの図は原価法を適用する場合の手順について説明しているものです。マンション1戸の価格を原価法で求める場合、初めにその住戸が所在する1棟全体の土地建物価格を求めます。この1棟の価格の求め方は、戸建て住宅と同様で公示価格などを参考に1棟全体の土地価格を求め、次に建物価格を求めます。さらに1棟の土地建物価格に対象マンションの配分率、これは例えば対象マンションが何階に所在するか、専有面積、開口方位などによって決める割合になります。この配分率を掛け、これに市場性増減価を考慮して1戸単位の価格を求めます。マンションの評価で、戸建て住宅と異なり市場性増減価と「増」を入れておりますのは、いわゆるヴィンテージマンションという周辺マンションに比べてかなり高い価格水準で取引される物件があるためです。このようなマンションは非常に売やすく、高い市場性を有しておりますので、土地建物価格の合計より高く売れる可能性もあり、このような場合には増価が生じていると考えます。

次に、通し番号51ページをごらんください。先ほど申し上げたとおり、特に戸建て住宅の建物価値は下落するのが早く、鑑定実務上もそのように価値をとらえております。今回の調査では、何が原因で建物価値が落ち込むのか、言いかえると、何が改善されると建物価値が下がらないのか、取引事例の分析を行いました。その結果、市場性＝イメージがよいと建物価値が下がらないということをつかみましたので、これからその説明をさせて

いただきます。

グラフ②をごらんください。このグラフはイメージがよい地域とされる東京田園都市線たまプラーザ駅から青葉台駅を最寄り駅とする平成21年から22年にかけて取引された事例を収集し、各事例の建物価値率を求めてまとめたものでございます。縦軸は建物価値の割合、横軸は取引時点における築後経過年数で、これら事例に基づき線型分析を行いますと、建物価値は築後三十六、七年まで認められる結果になりました。築20年程度で価値がほぼゼロと考えられていた建物価値が、イメージのよい地域では倍近くの年数まで価値が認められることとなります。この分析により、イメージがよい地域は建物価格が落ちにくい、イメージが建物価格に影響を与えているということが判明いたしました。なお、この算定では、グラフ②の上の査定の手順にも書いてあるとおり、残存価値率は戸建て住宅の価格から土地価格を控除した後の建物価値について検討しておりますので、上物についてのみ検討しているということになります。

続いて、通し番号52ページをごらんください。ここからは、建物価格に影響を与えておりますイメージと、その建物価格の関係についての分析結果を報告いたします。

具体的なケースの1つといたしまして、まずイメージ向上に伴い建物価格が向上するケース、すなわち同一地域におけるイメージ向上前後の比較を取り上げます。ここでは中央線の中野駅から吉祥寺駅間を取り上げました。イメージ向上前は、このページ上段の表にあります2000年（平成12年）ころ、そしてイメージ向上後は2010年（平成22年）ごろとしております。イメージ向上前後の取引事例をそれぞれ収集し、各時点で同じように線型分析を行いました。グラフ③はイメージ向上前のもの、グラフ④はイメージ向上後のものです。イメージ向上前は建物価値が築後三十七、八年まで認められます。一方、イメージ向上後は築後42年程度まで認められ、その期間が約四、五年伸びました。このグラフ③と④、そして先ほどご説明したグラフ①の鑑定実務上でとらえる建物価値率を合成したグラフは、通し番号53ページにございますグラフ⑤となります。このグラフから同一地域でイメージ向上前後を比較しますと、イメージ向上後のほうが建物価格は高くなることが判明いたしました。なお、イメージ向上前の建物価値率についても、鑑定実務上の価値率と比べ高い水準となっておりますのは、もともと中央線沿線が他の地域に比べると人気があるためと思われます。

次に、通し番号54ページをごらんください。イメージとその建物価格の関係を分析する2つ目のケースといたしまして、イメージの違いにより建物価格が異なる場合について

分析を行いました。これは異なる地域間での比較となります。具体的には、小田急線にあります喜多見駅周辺で、この駅は東京世田谷区と狛江市の境に所在し、双方の住民が同じ駅を利用することが多いため、両者の比較をしやすいものと考えました。ページ左側のグラフ⑥が狛江市に所在する事例で分析したもの、右側のグラフ⑦が世田谷区の実例で分析したものです。これによりますと、狛江市側は建物価値が築後33年程度でゼロになるのに対し、世田谷区側は築後40年程度となり、建物価値の認められる期間が狛江市より5年以上長くなっております。なお、建物価格を求める過程はどちらの地域も同じでございますので、異なるのは狛江市と世田谷区というイメージのみでございます。このグラフ⑥と⑦、そして先ほどと同様、鑑定実務上でとらえる建物価値率を合成したグラフが、通し番号55ページでございますグラフ⑧となります。このグラフから、世田谷区側のほうが建物価格は高くなる、よりよいイメージを持つほうが建物価格の高いことが判明いたしました。

通し番号56ページをごらんください。この56ページでは、マンションに関する取引事例分析について報告を行います。マンションの場合も、同じ地域にありながら全く異なる市場参加者を構成し、異なる価格水準で市場を形成している物件がございます。いわゆるヴィンテージマンションというのがその例です。ヴィンテージマンションの代表例は、東京渋谷区にあり、昭和58年から62年にかけて順次竣工いたしました広尾ガーデンヒルズや、東京港区に所在し、昭和46年4月に竣工した三田綱町パークマンションがございます。実際、ヴィンテージマンションと周辺マンションはどのぐらいの価格差が生じるかをあらわす例として、広尾ガーデンヒルズとその周辺マンションとの成約単価の比較を行いました。それがグラフ⑨になります。横軸に成約年、縦軸に専有面積当たりの坪単価を置いております。これによると、周辺マンションは成約年によって多少上下はあるものの、おおむね200万円台半ばから後半で成約しております。ところが、広尾ガーデンヒルズは300万円を下回るものがほとんどなく、300万円台から400万円台での成約が多くなっております。大きな差があらわれていることは、このグラフからも明らかです。ここで、取引事例比較法を適用する際、イメージと価格帯が異なるマンションを類似の事例として選択することは鑑定上なかなかありません。したがって、例えば広尾ガーデンヒルズのマンション1戸を評価する場合、港区や渋谷区のヴィンテージマンションを選択することはあっても、広尾に所在する一般的なマンション事例を選択し比較することはございません。その意味で、一般的なマンションとヴィンテージマンションの価格の乖

離は問題となりにくくなっております。ところが、原価法を適用する場合には、マンション素地の価格や建物に関する査定上の条件に差はございませんので、求められるマンション価格の差は市場性＝イメージの差ということになります。このことから、マンションにおいてもイメージが重要な価格形成要因であることが鑑定理論上からも説明されたこととなります。

通し番号57ページをごらんください。ここではリフォームと取引価格について報告いたします。中古住宅＝汚いというイメージがございますが、イメージをよくする手段としてリフォームに着目し、リフォームを行うことで建物価格がどのように変化するかを、先ほど取り上げた中央線沿線の事例をもとに分析いたしました。なお、ここでの分析は、リフォームを行うと建物価格が上がるということが証明されるかどうかの分析を行ったものです。先ほど事務局からの報告にございましたリフォーム費用以上に価格が上がるかという、いわゆる費用対効果の分析は行っておりません。また、この分析において収集したリフォームありとする取引事例には、クロスの張りかえなど、いわゆる原状回復程度の軽微なものを含んでおりません。ページ左側のグラフ⑩は、イメージ向上前の分析にリフォームを含めて建物価格の関係を分析したものです。また、右側のグラフ⑪はイメージ向上後のもので、同じくリフォームありの事例を含めて分析したものです。さらに、このグラフ⑩と⑪、そして先ほどご説明したリフォームを実施しなかった事例のみで分析したグラフ③と④を合成したグラフが、通し番号58ページにございますグラフ⑫となります。

このグラフのとおり、イメージが向上する前後にかかわらず、リフォームを実施しない場合に比べ、リフォームを実施済みのほうが建物価値は回復、向上することが判明いたしました。また、リフォーム内容のうち、特に台所、浴室など水回りをリフォームした場合は、他の部位のリフォームに比べて建物価値回復の程度が大きいことも判明いたしました。

では、最後に通し番号59ページをごらんください。以上の報告から、イメージによって建物価格、中古住宅価格が変わることが判明いたしました。ここではより適切な中古住宅価格評価を目指すために何を変えるべきかを考えました。考えたポイントは2つです。まず、建物価格の査定における減価格、残存価値率の査定を適切に行うことです。これまでは、例えば築20年で価格がほぼゼロという考え方から形式的な総耐用年数を設定する傾向がございました。しかし、これからは築後経過年数と現在のコンディションをよく確認した上での実質的な残存耐用年数を重視すべきと考えております。また、適切なリフォームによって残存耐用年数を延ばすことが可能ということも先ほどの分析からわかりまし

たので、リフォームの有無を含めた現状確認が大切と考えております。もう1点、イメージから生ずる市場性の増減価の判定を的確に行うことです。これまでは中古住宅に対する悪いイメージが先行し、このことが住宅価格を低く見る傾向にございました。しかし、これからは新築並みの瑕疵担保プラス魅力あるリフォームを行うことで、中古住宅物件に対する不安感が解消されます。これによってイメージの向上が見込まれます。また、まち並みがよくなれば、地域のみならず建物に対するイメージ向上も見込まれます。イメージのアップ＝市場性のアップということにつながりますので、市場性減価を見る必要がなくなると考えております。今後は形式的な査定でなく、現在の状態、実質的な状況を把握し、それを適切に反映させることが必要です。イメージ＝市場性が向上すれば、建物価値、中古住宅の価値が向上するということを評価面でも適切に反映させるべきというのが今回の提案でございます。

以上をもちまして、私からの報告を終わらせていただきます。

【座長】 どうもありがとうございました。

次に、委員の先生方から資料の提出がございます。資料8、まず〇〇委員からお願いいたします。また、時間は10分以内でよろしくお願いいたします。

【〇〇委員】 〇〇でございます。提出いたしました資料に沿ってご説明を申し上げたいと思います。

この資料は、不動産流通経営協会が2009年にマーケットを把握するために住宅流通量推計というのを実施しておりますが、これをもとにマーケットのボリュームについて前回を含めいろいろな数字が出ておりますものですから、我々がベースにしておる数字を一度ちょっとご報告してみたいということで出させていただきました。

基本的に総務省の住宅・土地統計調査をベースにして、おおむね16万から17万戸というふうに言われて、我々も公にはそれをベースに議論しておるのでございますけれども、実際に我々が登記情報をベースにして流通量推計を行った数字をもとに、加えて今般のトータルプラン等々を実施してマーケットがどのように中古流通量を押し上げるかというようなことも試算をした経緯がございますので、参考までに出させていただいた次第でございます。

具体的には、2009年において既存住宅の流通量推計を約46万戸と見ております。これは賃貸住宅、給与住宅を引いた数字をもとに、新築の住宅着工戸数を45万、トータル78万戸と言われる数字に対して推計し、おおむね新築と中古がニアイコールになって

きているなど。そのぐらい流通量については着実に伸びてきているということを前提にしてこの表ができ上がっています。

それでは、それらを説明させていただくために、まず61ページをごらんいただきたいのですが、住宅流通マーケットの現状と課題ということをかいつまんで申しますと、各論は多々あるとは思いますが、持ち家ベースでいくと新築供給量減少がここ数年来著しくなっており。逆に築が古い物件、いわゆる築古——我々は既存住宅をやっておりますけれども、20年以上たった物件がふえていると。それから、売買の傾向として、郊外から都心、駅から遠いところから駅近と。耐震性、建物性能不安というものに対する関心が高まっている。貸し家については空室率が上昇し、賃料が下落しているというような状況の中で、大きなマーケットをどのように見ているかという話でございますので、62ページをちょっとごらんいただきたいと思います。

62ページにつきまして、今申しました数字の推移でございますが、オレンジ色の棒グラフが新築の推移であり、ブルーのグラフが中古流通量を我々なりに推計した数字でございます。折れ線グラフになっております三角のマークというのは、マーケットに出ています新築と中古の中で中古の流通量割合がどのぐらいなのかというのを想定した数字でございます。2009年でございますので、2010年のところで推定数字になっておりますけれども、絶対量はリーマンショック等々で著しく下がったんですが、流通量の割合は40%近くを占めているというふうに考えています。

加えて、63ページに移りまして、今般ご検討いただいておりますような施策等々が行われた場合の、さらに流通量をふやす見込みについて算定してみたのがこの表でございます。シナリオ1というのは、現状を静態的に、新築の減少と中古へのシフトを考えたときに、2015年までの流通量の推移を見たもの。シナリオ1、2と書いてございますが、右のページのグラフにつきましては、何もしなかったときに比べ、シナリオ2と書いてございますが、今般実施されようとしておりますリフォームの強化であったりインセンティブをつけること等々をやった場合には、2015年には54万戸ぐらいまでいくのではないかと、約5万戸近い増加が望まれるというようなことを試算しております。

これがマーケットに対しての数字をベースに我々が考えているところなんでございますけれども、64ページにまいりまして、古いものがふえていると。これが今後の大きな課題になってくると思うのでございますが、築20年以上が10年前の取引においてどのぐらいの増加の状況なのかというようなことをここでは示しております。おおむね倍増して

おります。それから、既存マンションストックに関しましても、これらがおおむね以前の3倍近いストックになっているところがございます。

次に65ページでございますけれども、購入者側の検討動向、先ほど事務局からもございましたが、中古に関する市場というか、お客様の選考動機は、過去に比べますとかなり障壁が低くなっている。実は購入に当たって探していた方々で、新築住宅購入者については56%、逆に既存住宅購入者の場合には中古を選択することを視野に入れておる方が90%を超えておるというところがございます。

66ページでございますが、それ以外に中古住宅を選択するに当たっての重要な要素ということで、再三先ほどから出ておりますけれども、耐久性・品質や耐震性の問題、それからリフォームをしたいんだけれども、リフォーム・メンテナンスに関する費用等々についての情報の不足といったようなことが中古を選択するときの障害、あるいは気になるところだということとなっております。

次に、先ほどのインスペクションの実施の状況についての私どもが持っておりますデータに関しましては67ページでございますが、制度的には幾つかのインセンティブをつけた制度も今までやってきておりますけれども、インスペクションを行っておる割合というのは20%に満たない、17.6%ぐらいであるというところがございます。

次に、68ページでございますけれども、リフォームを実施するといった場合のリフォームの実施割合、これは先に売り主としてリフォームを実施して売買されたもの、これは先ほど出ておりました再販事業を行った業者さんの割合も含まれるんですが、14%程度であり、逆に買い手として自分が購入後、リフォームを行った方というのはおおむね50%弱の比率まで実際に発生しておるといようなところがございます。

69ページでございますけれども、実際にリフォームにどのぐらいの費用がかかるか、かけたかと同時に、当然でございますが、築年数が古くなりますとそれなりの費用がかかっておるわけでございますが、戸建てに関しましては築年数が古くなればなるほど費用が大きくなる。この赤い色で囲ったゾーニングがおおむね300万円から500万円以上、1,000万円以上というようなところで、かなりの購入後の費用を投下しておる実態が見てとれます。マンションについては、こちらに表示されておるような状況でございます。

70ページでございますが、基本的に、もう既にリフォームの制度が若干実施されるようになってきておりますけれども、融資に関して非常に障害があるといいいましようか、制度化されればというニーズがありましたということがこの時点でポイントになっておりまし

たので、報告をさせていただいております。

この結果、今我々がどんなことをやっておるかということなんでございますが、流通量の増加が最大のテーマの中で、顧客の選考の変化を含めて我々が実施しております安全安心取引のためのさらなる対応が必要だということの中で言いますと、耐震診断、建物検査並びに個人売り主用の既存住宅瑕疵保険のニーズの補足をするに当たって、FRKとしてはバリューアップモデルというのを実施しております。なかなかこれがマーケットに浸透しないというのが現状の悩みになっておりますけれども、我々が制度として顧客の安全安心の補完として実施していながら、現状ではマーケットに浸透しないというのが実情であるということでございます。下のほうは、現在行われております課題でございますので、こういうようなことについてご検討いただいた結果、マーケットが拡大していくことを期待しておるということでございます。

とりあえず、資料につきましては以上、ご報告させていただきたいと思っております。

【座長】 どうもありがとうございました。

その次に、資料9として〇〇委員から提出されておりますので、よろしく願いいたします。

【〇〇委員】 〇〇と申します。資料9、通し番号でいきますと72というところからご説明をさし上げたいと思っております。

1ページめくっていただいて、73ページ目でございますが、私ども〇〇というのがございますが、その傘下に47都道府県に〇〇と称する団体がございます。私、〇〇をいたしているわけでありまして、ここで静岡不動産取引所というのを平成22年度、昨年9月にオープンいたしました。この主たる目的というのは、例えばこの流通マーケットというのは競売と言われる部分、あるいは購買、破産管財、金融機関のところで行っております任意売買、あるいは私どもが常に媒介という目的を持ってやっております相対の取引、こういったものが混在している現状がございます。特に任意売買物件というのは、価格の公平性、透明性という上においては大変不確かなものである中で、生活再建を目指す住宅ローンで返済が不能になった皆さん方がいち早く資産を譲渡することによって生活の再建に向けて私どもが手助けできるものが何かということ、流通のシステムであり、流通業務であるということで、この9月に静岡不動産取引所という——これはマーケット的にはインターネットを使ったオークションということになりますが、ただ単なるオークションであ

ってはないということ、そこにかかわりますデューデリジェンス、あるいはインスペクションを含んだデューデリジェンス、あるいはエスクローという決済の金銭エスクロー的なもの、こういったものをすべてかね合わせたマーケットが必要ではないかということでオープンさせていただきました。

その節、ちょうど国土交通省のモデル事業としての募集がございましたので、国土交通省住宅局のモデル事業として応募いたしました。それは中古住宅の良質なものを市場に乗せていく、それは瑕疵保険をつけた優良中古住宅の販売ということに対する補助制度が行われておりました。この中で、私どもが流通の部分において何か提案ができないかということで、2月1日付で採択していただきました。それから1カ月ぐらいかけてサイトのリニューアル、あるいは販売スケジュールというものを組み込みまして、3月1日、オークションに向けてさまざまやってきました。その資料が73ページ目からございますので、ご説明してまいります。

この資料、73ページ目につきましては抜粋してございますが、皆様のお手元のリーフレットと申しますかパンフレットをちょっとお開きいただきたいと思います、「中古住宅のススメ」というパンフレットがございます。資料の中の一番最後につづってあるのではないかと思います。まず、この資料をお目通しいただきたいと思います。簡単に説明を申し上げます。

まず、1ページ目を開いていただきますと、「いまこそ考える、中古住宅という選択肢」ということで、「『中古がいい』が、新しい。」ということがうたってございます。この中で、静岡県における平成18年から20年9月までの新築の供給が書いてございます。それに対して中古住宅の供給は590戸しかありませんでしたよ。しかし、右側を見ていただきますと、先ほど来ずっとご説明がございました、欧米諸国においては中古住宅の流通量がこれだけあります。しかし、日本の国内においては13.5%、17万1,000戸、これはデータの取り方と時期がございましたが、こういった流通しかしていないということがあります。どこに原因があるのか。静岡県においては中古住宅がこれだけの部分ですよというのが1ページ、2ページに書かれています。

めくっていただきまして3ページ目、4ページ目でございますが、「気づけば、なるほど！中古住宅」ということで、中古の住宅の購入者に対するメリットとデメリットというものもあるのではないかと。メリットをここに掲載しております。右側の4ページ目にはデメリットがあります。先ほど来、都度ご報告いただいております中古住宅のデメリットと

いう意識の問題、価格が適正かどうか、あるいは欠陥があるのではないか、あるいは欠陥が発見された場合、保証がないのではないか、こういったものが購入者側から見た一番の問題点ということで、リクルート住宅総研が発表いたしておりますデータを掲載させていただいて、それであるならば、どういう形であれば中古の住宅を購入する意識づけになるのかということで、1ページめくっていただいて、中古住宅には大きな安心が必要であるということで、瑕疵保険がついていますよ、瑕疵保険ってどんなことなんですかということが5ページ目、6ページ目に書かれております。まさしく今行っていただいております中古住宅における瑕疵保険の付与されたものに対する説明がここに書いてございます。

めくっていただきます。先ほど来申し上げておりますリアルeオークションというのは、静岡不動産取引所ということで、〇〇と〇〇が管理監督する〇〇というところがございます。ここが運営基盤となって行っております不動産取引所というオープンマーケットのオークション制度がここにございます。ここに出展するためには、左側のような内容、入札するには右側のような内容、当然、一番誤解を受ける——後でもデータ処理してありますからご報告いたしますが、購入者から見ますと、このインターネットのオークションでバーチャル的に見たものを、画像で見たものを、そのまま入札して購入するには、高い買い物割にはこういったものに対する不安要素がたくさんあるよというのが今の認識でございます。これを打開、打破するためには、これから啓蒙をずっとしていかなければならない。あくまでもインターネットのオークションというのは、優先順位を決めていただく。最終的には売り主、買い主双方が立ち会い、宅建業法第35条、第47条のきちんとした説明をした上で購入者に購入していただくのですが、まずそのとっかかりとして、このインターネットのオークションによって価格の透明性、あるいは価格の安全性、そういったものをこれから見ていただくんですよというようなことが書かれております。

めくっていただきますと、9ページ、10ページ目、これからは手元の資料9に基づいて説明させていただきます。74ページ目をおめくりいただきたいと思っております。このリアルeオークションというオークションは、当然一般に公開されているわけでございます。この2月1日以降、国土交通省さんのモデルとして採択されました。先ほど来申し上げているように、これは内容を変更してリニューアルしております。ボタンが1つ、2つ、3つと上に並んでおります。左側は国土交通省の補助採択事業ってどういうものですかということと、真ん中がこの既存住宅の瑕疵保険というのはどういうものですかということ、それともう1つは土地建物でございますから、土地における地盤、それから土壌の汚染、

それから地中残存物、三大要素と言われる土地の不安定要素に対する調査をしてありますよ、調査はどのようなものですかということがここに書かれております。

おめくりいただきます。75ページ目でございますが、先ほど来申し上げております補助採択事業とはこういうことですよというのを掲載させていただいております。それから、真ん中のところの既存住宅瑕疵担保保険というのはどういうことですかということが右側に書かれております。右側は業者が買い取って、買い取ったものについてリフォームをして、リフォームをしたものに対してインスペクションをして、インスペクションをしたものに対して瑕疵保険をつけて、それをこのネット上で販売するということに対する1つの流れ、保険の流れ。それから、その下に関しましては、これは先ほど来出ております仲介と言われる媒介行為、買い主さん、あるいは売り主の側でこの保険をつけて、保険をつけたものに対して保証が行われるということでございます。この保険のつけ方、組み入れ方、そういったものが説明の中にあります。それから、ボタンの正面左側に丸印がついているボタン、これは直接瑕疵担保保険、瑕疵保険が付保された物件の一覧に行くページボタンであります。2月1日以降、物件募集を行いまして、3月のオークションまでの間、これは大体1カ月半ぐらいの間に募集をした、業者が買い取ってリフォームして保険に入っているという販売物件、これが1カ月で9件ほど集まりました。その中のものがございます。

77ページをごらんいただきたいと思えます。77ページは先ほど申し上げましたグリーンテストと言われる土地の三大要素の行われたものがこのようにありますよということで、地図上から物件を検索できるということでございます。

78ページ目でございます。先ほど来申し上げておりますが、全部の一覧がトップページ上に出ております。その中で、クリックすれば各項目の詳細ページに入ります。瑕疵保険付きのものについては先ほどのボタンからここに飛んでいきます。これについて行きますと、右側にある物件概要というのがございます。少し見にくいのは、大変画面上からダウンロードしたものについて皆様方のところにお配りいたしておりますので、非常に見にくいのでございますが、公正取引協議会という不動産の公正上の表示規約がございます。その表示規約を最低でもクリアできていなければなりませんので、そういった物件概要がこの中に書かれております。少し見づらくて大変申しわけございません。それから、ハンマーがありますが、これはいつオークションがスタートして、いつ落札される最終締め切りですよというのが書いてございます。その一番下の段には、これは写真、あるいは間取り、そういったものを全部載せてあります。下の段の3つにつきましては、周辺の情報、

あるいはオークションの情報、それから代行入札というのがございます。これは一般のユーザーの方が直接物件に対してアクセスする、そうすると不確かなものであってはなりませんので、ここに宅建業者が代行として入札を行うというシステムになっております。その代行する宅建業者の名簿一覧がございますので、そういった説明がされているということでございます。

79ページ目をごらんいただきますと、先ほど来申し上げているように、2月以降、補助事業として認定をいただきました後、新聞、テレビ、雑誌、そういったものに対する啓発活動を行ってまいりました。ローカルではありますが、3月12日の静岡における各新聞、それからその内容が80ページ目に書いてございます。大変恐れ入ります、内容的なものはご確認いただきたいと思います。

それから81ページ、テレビのローカル番組がございます。この番組の中でこのシステムの紹介をするということで流してございます。15分か20分くらい、番組の中で特集を組んでいただいております。

めくっていただきますと、今回落札された中の中古住宅、リフォームしたものが、「(12) レポーターが出展物件を取材」と書いてあります、この物件でございます。真ん中の横列のところは、すべてその物件を説明している状況をテレビ番組で流させていただいたということでございます。

次の83ページはそれぞれのインタビューでございます。それで、これはインターネットでオークション制度がこういうことで行われるんですが、ご存じですかという街頭インタビューをテレビ局にさせていただきました様子でございます。

84ページも同じでございます。中断の左から右に流れているところにつきましては、グリーンテストという先ほどの土地に関する三大要素について検査をしている、調査をしている内容を流しておるといようなことでございます。

85ページ目をごらんください。アクセス状況でございます。大変ローカルで、アクセス数が皆様方の認識からいくと少ないということがおありになろうかと思いますが、2011年3月、横並びで訪問者、訪問数、ページビュー、件数と見ていただきますと、9月からやっておるとい話をいたしました、2月までの状況はこういう惨たんたる状況であったわけでございますが、認定を受けた後の3月のそれぞれの訪問数は、それ以前から比べるとすべて10倍近く、あるいは強となっております。その下にグラフを載せさせていただいております。これはお目通しをいただいて、29日の朝日テレビの放送、静岡新

聞、こういったもので一気に変わったということでございます。

それから、この結果について消費者からアンケートをとらせていただいております。それぞれインターネットサイト、あるいはこの不動産取引所のサイト、そこにそれぞれバナーを張るような形で行ったアンケート調査の結果でございます。どちらでこのサイトを知りましたかというようなものが書かれておりますが、圧倒的に多いのはやはりインターネットの検索サイト、あるいは知人からというのは、これは新聞を打ったりテレビで放映したりというところから案内を知人から受けたというようなことです。それから、あなたが不動産を本サイトで購入するとしたら、どういう点に魅力を感じますかということで、これは大きく分けますと、自分の希望の物件が安く買える可能性がある、あるいは自宅で気軽にパソコンで物件を選べるというようなこと、これがございます。

それから、87ページであります。あなたが本サイトで不動産を購入するときどんな不安を感じますか、ここが問題点としては大きな問題ではなかろうかというところで、これは設定問題がほとんど同じぐらいの比率で回答をいただいております。希望物件への入札が少ないと問題物件ではないかと疑う、あるいは売り主や仲介業者の顔が見えないことに不安を感じる、これはやはり1つの商業的なもの、啓蒙的なものが足りないということがありますが、実際は先ほど申し上げましたように内覧をいたします。内覧日を決めて内覧していただいております。ですから、売り主の顔も売買契約も相対取引でございますから、最終的には売り主、買い主、仲介業者すべてがここに関与するということでございますが、これが知れ渡っていないというようなこと。あとはお目通しをいただきたいと思っております。

欠陥を保証する瑕疵担保保険つき物件についてどう感じますか、圧倒的に多いのは中古住宅の不安というものがあって、保険が加入されているものであれば購入時に非常に安心されるというのがデータとしてあがっております。実物が見られないので保険があれば安心してという、これもちょっと誤解があります。これからきちんと啓蒙をしていかなければならないとは思いますが、こういったものの中で、インスペクションを行った保険が付与されているということに対する中古住宅の購入意識が高まっていくということがデータとしてありますので、これは大きな今後の糧になるのではないかと。

それから、88ページ、リフォーム費用の目安が記載されていることはどう思いますかというもの、これは基本的には、今回出した物件は業者が買い取って業者が売り主になる、リフォームして保険をつけて売るということではあります。先ほど来少し説明さし上げ

ましたように、売り主、買い主双方がそれぞれリフォームする、どちらかがリフォーム、売る側がリフォームする、一番多いのは買ってからリフォームするというのが七十何%というデータもありましたが、そうした場合、購入に当たって、この購入の全体である中古住宅の価格が高いのか安いのか、そして高いとなれば、安いとなれば、じゃ、リフォームしたらリフォーム費用が幾らになって、総体価格としてそれが価値観として高いのか安いのかという判断の材料がわからないことがあるということでございますので、本サイトにおきましては、当然、リフォーム業者さんとのきちんとした見積もり、あるいは一定の目安というものをもちまして、ある程度の目安にはなるのではないかということで、リフォーム価格を載せるということがありました。中古住宅の業者のリフォームもそうなのですが、リフォームに幾らかかりましたかというのを載せてございます。例えば2,000万円の物件の中で今回リフォーム代が500万円かかりましたよというのは、このサイトの中の物件案内の中で載せておりますから、これが非常に参考になるということがデータとしてあげられておると思います。

それから、(6)はお目通しをいただきたいと思います。これから参加するもので、公平な価格が期待できるとか、こういう複数回答の中でございました。

次のページ、あなたがインターネットのオークションで不動産を売却するとしたらどんな不安を感じますか、その下の(8)買うとしたらどんな改善をすればもっと使いやすいサイトになると思いますかというようなことが書かれております。

最後の90ページでございます。ここにつきましては、アンケート結果の概要ということで、直接消費者の皆さん方から記述であげていただいたものを載せさせていただいております。

以上報告をさせていただきます。ありがとうございました。

【座長】 どうもありがとうございました。ちょっと残り時間が少なくなりましたが、委員の皆様からご意見をちょうだいしたいと存じます。本日のご説明、資料について、どなたからでも結構です。

【〇〇委員】 主に資料7についてお聞きしたいのですが、今回、鑑定という観点から中古住宅の価格をある種、高く評価することというのは私も初めてお聞きしたんですけれども、特に59ページのあたりの部分なんですけれども、イメージというんですか、主観的価格形成要件というご説明があったかと思うんですけれども、確かに広尾ガーデンヒルズとその他とか、世田谷と喜多見とか、吉祥寺とかというのは非常にわかりやすい部分の

中で、こういうイメージの中に、ここにも触れているんですが、場所を選ぶ人にとっては特にそういう部分があると思いますし、場所以外の部分に注目する人もたくさんいると思うんです。例えば、これから保険つき住宅がどんどんマーケットに出てきます。それから、保険つきがいわゆる10年間はだれに渡っても保証されるというシステムもある。大手のメーカーの中には定期的に検査すれば数十年保証するというシステムもあるし、中小工務店でも住宅履歴という形でリフォームの経歴等もきちっと残すという形で、場所的な問題以外に——ここにも触れてありますけれども、そういう住宅履歴の問題、保証の問題、それからリフォームの内容の問題について触れることによって、価格が従来よりもアップするというかきちんと評価されるということを消費者の側としては高く期待したいと思っているんですが、イメージの部分といいますか、主観的価値形成要件については、そういう履歴の問題とか保証の問題も——ここに一部触れておりますけれども、今後適正に評価され、きちんと価格に反映されるものと考えてよろしいのでしょうか。

【座長】 今のはどなたに質問、〇〇さんですか。

【〇〇】 今のご質問については、それぞれの履歴等のところもきちんと残されていけば評価の面にも反映はされていくと思いますけれども、まずは先ほども申し上げたとおり、現状見たままの状態というところを私たちのほうでこれまで適切に評価できていなかった部分もあるかと思ひまして、その反省も生かしながらということで、このイメージというところではありますけれども、まず適切に反映していく。これはより高くというか、適正な価格以上に評価するというのではなくて、これまでは適正に中古住宅の価格というのをきちんと見られていなかった部分を適切に把握しようということですので、それに対しては現場でものを見て、きちんとコンディションを確認した上で、その助けとしては履歴の情報等も参考になるのではないかというふうに考えております。

【〇〇委員】 あと1問で終わります。先ほどのご説明ですと、アメリカでは59年ものも10年ものと同じぐらいに考えるみたいな、割とざっくりとしていますけれども、家というのは年数だけによって判断されるものではないという考え方が定着しているようなんですけれども、今後、不動産鑑定に生かしていただかないと、結局、きちんと中古住宅を評価することにつながらない。特に一般消費者にとっては、新築を購入すれば20年たってもまだローンが半分も払い終わっていないのに上物は価値ゼロなんて言われたのではかなわないし、中古住宅を購入した人も、やっぱり大切に扱えば資産価値として伸びるといのはぜひともほしいんですが、今ちょっと触れられましたけれども、鑑定の上で高くと

いうよりも、眠っている部分を評価するために必要な部分について、ちょっともう一度整理していただけますでしょうか。

以上でございます。

【〇〇】 今ご質問のあった部分については、もう一度私からご説明させていただきますと、まず鑑定のところ、これまで戸建て住宅というのは、1つは税法上の耐用年数の22年といったところにある程度引っ張られてしまっていた部分というのがあるかもしれませんが。あとは市場価値としても20年と一般的に言われているところを、鑑定サイドのほうでは実際に古屋つき土地という形で取引事例が出てくるといふ実態も踏まえて見ていた部分もありましたけれども、実際にもものを見てみると、本当は現実としては使えるといったところの、その現実としては使えるという部分を、あとどのぐらいというところも判定せずにきちんと見ておかないと、実際のところは適切な価値としては評価ができていなかったといったところの反省点を、これからは形式的な総耐用年数というところだけに引っ張られるものではなく、あとどのぐらいはちゃんと使えるといったところをきちんと見ていくと。そのためにインスペクションとかも1つの参考になるかもしれませんが、実際にこれだけの建物及び設備というのは、今これが使えるといったところで、アメリカでのそういう現状というのも参考にしながら、これを日本の中でも生かしていくことができるのではないかという私の考えでございます。

【座長】 ほかにございますか。

【〇〇委員】 〇〇でございます。事務局の資料6についてお伺いしたいんですけども、通しページ23ページで説明していただいている、みずほ銀行が取り組んでいるという中古住宅売買とリフォームを一体とした住宅ローン、これは非常におもしろいなと思っただけですけども、私ども弁護士の立場からすると、例えば欠陥住宅、中古住宅で一番解決が難しくなるのは、中古住宅を買った後、欠陥に気がついてすぐに買い戻してください、これは欠陥があるから買い戻してくださいというのは、それは解除できるということで代金を返してもらって物件を引き取ってもらうということでいいんですけども、一番トラブルが深まるのが、買った後すぐではなくて、リフォームしてしまって、かなりお金を突っ込んでから欠陥がわかったという場合に、お金を返してもらっただけでは損害賠償として損害が全然てん保されない。さらにお金を突っ込んでリフォームとかをしている、それも損害になってくるということが非常に問題になって、解決しにくいということが一般にあるんですけども、この場合、わかる範囲で結構なんですけれども、中古住宅売買とリ

フォームを一体化した住宅ローンの一体型ローンの下の流れのところ、審査というところで、見積書でリフォーム工事費を確認とあるんですけども、ここは瑕疵の有無なんかについても見てもらえるのでしょうかということで、例えば瑕疵があったら、これはそもそも購入前に審査があるので発見されて、瑕疵があったらわかって未然に防げていいんですけども、ここを見過ごしてそのままいったときに、瑕疵保険、リフォーム保険等で全額てん補されていくのだろうかということで、そのところがちょっとどういうふうに運用されているのか、もしくは運用される見通しなのかということが気になります。

それから、変な話なんですけれども、これを見過ごしてしまった場合に、物件を買う費用だけじゃなくて、本来リフォームの際にも欠陥というのが発見される機会があるはずなんですけれども、一体型の場合、変な話、審査においてかえって瑕疵が隠されてしまって、厚化粧してしまって、欠陥が見えにくくなってしまうという危険性はないのかという点。その2点をお伺いできますでしょうか。

【事務局】 私からお答え申し上げます。

まず、この場合、みずほ銀行の場合、パンフレットをつけさせていただいて、これは後ほどごらんいただければいいんですが、ご指摘のように、金融機関がリフォームについて融資対象になかなかセットでしづらかったのは、今、〇〇委員がおっしゃったとおりの部分でございます。要は、売った後にリフォームをした工事まで自分たちでチェックする自信はないというのが正直なところでございます、そうすると中古の融資までが対象だと。ただ、それですと融資対象として制約があるので、今回、金額的にリフォームをセットにした上で対象に踏み出そうというのがこの銀行でございまして、ここからは一般論的に申し上げますと、こういったローンに対応するために、実は先ほどの20ページでご紹介いたしました、まさしくこの売買とリフォームを一体にした住宅ローンに対応するために、一体化した瑕疵保険制度を認可したものでございまして、今後は、先ほどのリフォームローンについて、瑕疵保険に入っているものについては金利が優遇されると、これは金融機関側も審査の必要性がないということで低金利にしてもいいということなんです、それと同じように、こういったローンにつきましても今後はこの保険、一体型の瑕疵保険とセットになったものについては金利を優遇するというを協議していきたいと考えております。お答えとしては、実際にはチェックはしていない。それがあるがために、なかなかリフォームの資金融通、一体的なものができなかったということでございます。

それから、2点目でございますけれども、おっしゃるように売買、中古売買とリフォー

ムがセットになったときに、後で事象が起きたときにどちらの事象、瑕疵が原因なんだというものと、途中で中古売買が終わって、そこで不具合が起きたときに、リフォーム工事契約との関係はと、おっしゃるようないろいろな法律的な問題が生じたものですので、先ほどご紹介した——非常にわかりづらいんですけども、中古売買プラスリフォーム瑕疵保険の保険制度では、いずれの場合であってももともとが中古売買瑕疵保険、それからリフォーム瑕疵保険の2つのセットが混在しているものですので、そういった場合であっても、どの時点で生じたものであっても基本的に瑕疵保険の対象になるということで、一体的な保険をこういったローンなど、もしくは実務上使うことによって、〇〇委員ご指摘の消費者に対する、消費者がリスクヘッジできるものと考えております。ちょっとすれ違っているかもしれませんが、申しわけありません。

【〇〇委員】 すみません、1点だけ。

【座長】 どうぞ。

【〇〇委員】 ちょっとイメージが必ずしもわいていないので、いい部分というのはわかるんですけども、例えば審査の段階、購入前に欠陥がわかったら買わないというようなことが審査の段階でわかればいいんですけども、後からわかったような場合ですよね。この場合、リフォーム工事まで終わっちゃっているわけですけども、普通であれば解除相当というような場合には、保険の対象としてはどこまで。例えばリフォーム資金を融資していて購入資金も融資されているわけですけども、これ全額いわばローンは消えて、頭金とかを出している場合はそれを返してもらって解除ということは可能なんですか。つまり、損害が消費者の側に残されることはないのかということなんです。リフォーム工事まで経ているから解除がしにくくなるということはないんでしょうかという質問です。

【事務局】 そこは正直鋭いご指摘でございます、現時点では対象になってございません。そうしますと、委員のご指摘のような解除がされたときでも保険の対象にすべきではないかということは、今後、商品の改善を行っていきたいと考えております。

【座長】 ほかに。

【〇〇委員】 〇〇に確認とご質問という形なんですけれども、アメリカ、カリフォルニア州ロサンゼルスで調査いただいて、私どもの認識ともほとんど合っているんですけども、1つ確認なんです、インスペクションをやった後に、インスペクションに間違いがあった場合って、瑕疵保険みたいな制度はあるんでしょうか。

【〇〇】 今のご質問については、保険、保証のところでも申し上げた Errors & Omissions

Insurance の対象になっておりますので、万が一インスペクターのジャッジのミスとか、見誤り、見落としというのが発生した場合に、それに基づく売買時の損害が発生した場合には保険の対象になってくるということになっております。

【〇〇委員】 もう1つ、続いてなんですけれども、いわゆる住宅履歴情報などはないということですね。これは多分、アメリカだけでなくイギリス、フランス、ほとんどの諸外国でないと思うんですね。しかし、このトータルプランの検討の中には、やっぱり住宅履歴情報の蓄積というのがずっと国土交通省は堅持されているわけです。この点についてはどう思われますか。

【〇〇】 住宅の履歴に関する情報というのは、これは私の考えるところなんですけれども、特に日本の場合においては、住宅の履歴が明らかになるということについての安心感はあると思いますので、あったほうが良いとは考えておりますけれども、ただ、それ自体が価格に対してプラス、マイナスということには必ずしもならないというか、そこはアメリカと同様ではないかなと考えております。

【座長】 それでは、〇〇委員は先ほど手が挙がりました。

【〇〇委員】 3人に対する直接の質問以外の活性化の問題でよろしいですか。

我々〇〇の中では、今まさしく取り組んでいるのが、当たり前のことですけれども、いい住宅をつくり、きちんと手入れして、長く大切に使うという、いわゆる住宅の長寿命化に取り組んでおるわけですが、やはり中古住宅市場の活性化を考える場合に、我々としては前提になるポイントは3つあると思っております。

1つ目は、新築時の住宅の品質は確保されていることが明らかであるということ及び住宅性能のレベルが明らかであるということ。具体的には、住宅性能表示制度や、この制度を物差しにした長期優良住宅制度などの利用があげられます。これらが明らかになることは、住宅市場において売買両者の消費者保護にもつながります。

それから、2つ目のポイントは、新築時の住宅の品質や性能が適切に点検、メンテナンス、リフォームされることで一定レベルに維持管理され、その履歴がきちんと保存、活用されていることです。これらを進める手段として、住宅履歴情報の整備、我々議論していますが、リフォームの瑕疵保険の利用が有効であると考えます。これらについては、いろいろなインフラが手段として整備されてきています。今後はこれらのインフラが有機的に機能するための政策やインセンティブが必要と考えます。

3つ目とポイントといたしましては、今まで述べてまいりましたことを踏まえ、結果と

して良質な住宅ストックの価値が適切に評価されるということです。前回の検討会でも私のほうで発表させていただきましたが、ここはやはり国としても大きくかかわっていただき、住宅業界だけでなく、不動産、宅建業界、金融業界等々の市場形成に向けた活動をしていただきたいと思いますと考えております。

住宅政策全体の中では、リフォームの役割について申し上げたいと思います。リフォーム市場や中古住宅市場は成長が期待される分野であり、活性化のためにさまざまな政策が必要と考えます。一方で、住宅の耐震化や省エネルギー化などの重要な政策課題に対処していくためには、リフォームだけでは不十分なのが実情です。実際に住宅の耐震化率の引き上げのほとんどは建てかえによっていると言えます。最近の一部新聞情報でも、リフォーム工事にポイント制を導入する等の話題がありますが、必要な政策目標の達成に向けては、このような実情を踏まえて、新築、建てかえとリフォーム全体についてのバランスのある議論が必要であると考えております。支援策の組み立てにあっては、ぜひそのような方向をお願いしたいと考えております。よろしく願いいたします。

【座長】 どうもありがとうございました。そのほかに。

【〇〇委員】 〇〇でございます。まず、〇〇委員に資料について質問させていただきたいと思います。〇〇委員の資料8でございますが、その中の62ページに中古住宅の比率というのが年々ふえていく中で、現在、新築着工のうちの中古住宅の流通が38.2%に至っているという現状と、その後、資料67ページに建物調査、インスペクションについて考察されております中に、実施率が17.6%であるということがうたわれておりますが、この中古住宅流通の中のインスペクション、ホーム・インスペクションというものが、具体的にどのような内容であったりとか、調査項目であったりとか、あと先ほどのアメリカの場合の調査時間と比べまして、日本の場合がどうなのかというところについて。それから、今回はあくまでこれは中古住宅の鑑定という中でのインスペクションだと思いますが、リフォームにつながるようなインスペクションというものについて取り組まれている視点があるかどうかということ、まず最初に伺いたいと思います。

【〇〇委員】 最後のポイントで言えば、インスペクションは独立していますので、リフォームにつながるような観点でインスペクションはしないという立場で客観的に評価する。それと、見るものは目視ですので、ここに若干の限界がありますが、時間は同じように2時間から3時間かかります。私どもの会社のパンフレットで恐縮でございますが、このパンフレットの中の建物調査というのがここに入っておりますので、ここに出ておりま

す写真は、まさに〇〇がアメリカで写してこられたのと同じような調査はしておるということでございます。

それから、その割合の何%というのは、全体のマーケットの数字とインスペクションをやった数字というのは、実際に取引した人間のアンケートから最終的に割り戻した数字でございますので、トータルのN値が700ぐらいの事例の中から出しているというところでございます。よろしいでしょうか。

【〇〇委員】 具体的な内容については、このパンフレットにあるような内容ということで。

【〇〇委員】 はい。

【〇〇委員】 ありがとうございます。

その上で、資料6ですが、事務局からご説明のあった資料の22ページなんですけれども、こちら今度は保険に入ることを前提にした事前のインスペクションという中で、冒頭、事務局が法的責任を負うインスペクションというようなことをおっしゃいましたけれども、実際このあたりは見通しとしては保険会社の中の1つのメニューといたしますか流れの中で行われるインスペクションとなると思いますが、そうなった場合に、やはりその検査項目であったりとか、あくまでもこれは中古住宅の流通という側面からかもしれませんが、そのほかの資料なんかでいきますと、リフォームに必ずつながっていくという流れを考えますと、そのリフォームにつながるインスペクションという視点をつけ加えていく必要があると私は思うということと、それから、そのようになった場合に、例えば建物の構造的なところであったり、あとは目視というところを越えた検査項目が必要になってくる中で、人の体で言えばお医者さんのような立場であるように、建築の技術的な知見を述べる立場の者が必要なんじゃないかというところで、そのあたりを建築士が担う必要があるのではないかとということを私は思いました。

以上です。

【座長】 どうぞ。

【事務局】 1点、資料6の22ページの現場検査について簡単にご説明申し上げますと、この現場検査は、ある事業者さん、特に宅建業者さんがその住宅を買いたいと思っただけけれども、中古住宅の瑕疵保険に合格するために何らかの補修が必要だとすると、その補修費用を考えた上で検討したいというニーズに対応したものでございますので、まず現場検査といたしまして、戸建てであっても場合によってはRCレーダーを使ったりと

というようなこと、一部非破壊検査も入れていますし、あと補修——躯体、構造体力上主要な部分と雨漏りの部分でございますけれども、合格するために必要な補修方法の提示と補修金額の概算についても提示しております。その意味では、今、〇〇委員がおっしゃったように、客観的なインスペクションよりももう少し踏み込んだ形で、補修すると幾らぐらいかかるんだという内容まで検査報告書の中に入れさせていただきます。その意味では、客観性として少し欠けるのではないかというご指摘も逆にございますが、アドバイスシートとして実際にやっているというものでございます。

以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。

ほかにございませんでしょうか。

【〇〇委員】 〇〇、アメリカの取引の流れでちょっと1点わからなくなっちゃったんですが、デューデリジェンスとかエスクローオープンの際に、サブジェクト2で、とりあえずインスペクションやって、建物に欠陥があったら契約解除できるよというような要件がつく取引が本来は一般的なような気がするんですが、そこをあえて条件つきということで明解しておりませんが、これはちょっと仲介業者として仕事が減ることなのであれなんですけれども、今、〇〇委員がおっしゃっている話は、契約時にとりあえずは契約はダンすると。ただし、インスペクターが見て納得して、そうしたらあとは先に進むんだと。デューデリジェンスを1カ月ぐらい、45日ぐらいとりますよね。だから、それは今回のこの検討の中で非常に重要な気はするんですけれども、この中でさらっといったところには何か別に、ま、それほどでもないよみたいな感じなんですか。

【〇〇】 失礼いたしました。今おっしゃっていただいたように、エスクローがオープンしてから最終的なクロージングまで30日ないし45日間という形の期間をおいて、その間にデューデリジェンス各種、あとはローンの設定とかといったことをされるのが一般的という中で、委員のおっしゃられたように、いわゆるインスペクションのデューデリジェンスは通常行われておまして、その部分でもし何かございまして、それが本当に契約に対する重要な要件というところで、これだと売買が成立しがたいといったことであれば、最終的にはそこでブレイクという可能性もございます。なので、この4から6のところにおけるエスクロー期間中の各種デューデリジェンスというのは、非常に大事な要素の1つという形にはなっております。失礼いたしました。

【座長】 どうもありがとうございました。

〇〇委員からお手が挙がりましたので。お時間が余りございませんので、手短にお願いいたします。

【〇〇委員】 売買の際のいろいろな問題についての非常に豊富な材料、資料をいただきまして、参考になると思うんですけども、実際に中古住宅を買って住んでみて、住んで1年、2年じゃちょっとわからないこともあるかもしれませんが、4、5年たった後でどんな問題が起きたのか、リフォームした際に失敗したかしなかったかという、そういう住んだ後のアンケートの資料があったら参考になると思うんですね。

それから、瑕疵担保はたしか中古は5年ですよ。これを見ると、その会社によって違うわけですか。

【事務局】 会社によって、現在、宅建業者さんがみずから買ってみずから売り主になるときは2年以上、そうではなくて、個人間売買としてまちの不動産屋さんが媒介といいますか仲介に入ったときは責任は負わないでもいいということが現在の法律となっております。

【〇〇委員】 任意だということは承知しておりましたけれども、この保険のあり方も、そうするとちょっと考え直す必要もあるんじゃないでしょうか。ここに随分保険の問題が出ていますので、もうちょっと整理する必要があるんじゃないかと思います。

以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。

それでは、予定の時間がまいりましたので、本日はこれで議事を終了させていただきたいと思います。

事務局から次回の予定についてご案内をお願いいたします。

【事務局】 次回の検討会につきましては、これまでの検討会でのご議論等を踏まえまして、参考資料1、A3のものになりますが、こちらを修正の上、委員の皆様方に事前送付させていただきます。事前にご意見をちょうだいした上で、議論が不十分な点を中心にご議論いただきたいと考えてございます。次回日程につきましては、日程調整の上、場所も含めてまた改めてご案内いたしたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

以上です。

【座長】 どうもありがとうございました。

そのパブリックコメントみたいなものは、いつごろまでに出るとのことなんでしょう

か。

【事務局】 スケジュールのほうに載せておりますが、案をつくった上でパブリックコメントをさせていただきたいと考えてございます。

【座長】 8月初めというか。

【事務局】 ええ、8月になります。

【座長】 どうもありがとうございました。

それでは、本日は長時間にわたりご議論いただきまして、どうもありがとうございました。以上をもちまして、終了とさせていただきます。

— 了 —