

中古住宅の流通促進・活用に関する研究会（第1回）

平成25年3月6日

【事務局】 それでは定刻になりました。お待たせしました。ただいまから、第1回「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方におかれましては、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。私、事務局を務めさせていただきます〇〇でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

この研究会は公開としているため、傍聴の方がおられますので、よろしくお願いいたします。また、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、よろしくお願いいたします。

第1回研究会の開催に当たりまして、鶴保国土交通副大臣より最初にご挨拶を申し上げる予定でしたが、公務のためおくれたの参加となります。到着次第、ご挨拶させていただきますので、よろしくお願いいたします。

～ 委 員 紹 介 ～

【事務局】 なお、本日、〇〇委員は、所用によりご欠席でございます。

続きまして、本日は、中古住宅流通の現状につきましてご発表いただくということで、関係事業者団体の皆様をお招きしておりますので、ご紹介いたします。

～ 有 識 者 紹 介 ～

【事務局】 また、本研究会にはオブザーバーとして、金融庁にご出席いただいております。〇〇様でございます。

【オブザーバー】 〇〇です。よろしくお願いいたします。

【事務局】 〇〇様でございます。

【オブザーバー】 〇〇でございます。

【事務局】 最後に事務局の紹介をさせていただきます。

～ 事務局紹介 ～

続きまして、本日お手元にお配りしております資料の確認をさせていただきます。まず議事次第がございます。配席図がございます。資料1、委員名簿でございます。資料2、研究会規約でございます。資料3、事務局説明資料でございます。資料4、全宅連発表資料でございます。資料5、住団連発表資料でございます。資料6、全銀協発表資料でございます。資料7、研究会スケジュールでございます。以上となっております。資料の不足等ございましたらお申し出いただければと思います。よろしゅうございましょうか。

なお、今日は終了予定時刻を12時としておりましたが、議論に十分な時間を確保するため、若干時間を延長させていただく場合がございますので、あらかじめご了承くださいと思います。

ここで委員の皆様方をお願い申し上げます。ご発言いただく際には、お近くにございますマイクのスイッチをオンにしてください。マイクのスイッチと申しますのは、右下にございます長方形のボタンでございますけれども、これをオンにさせていただきますと、ご発言の終了後にはスイッチをオフにさせていただきますよう、よろしくお願いいたします。

それでは、以後の議事進行につきましては、座長にお願いしたいと思います。また、カメラ撮りはここまでとなります。

座長、よろしくお願いいたします。

【座長】 座長にご指名をいただきました〇〇でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、ただいまから、第1回「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」の議事を進めてまいります。委員の皆様には、お忙しいところ本研究会にご出席いただきまして、まことにありがとうございます。本日の議事は、中古住宅の流通促進・活用に関する取り組みと課題となっております。議事に従い、まず事務局より説明をお願いいたします。

【事務局】 それでは、資料3を見ていただきたいと思います。この資料に沿いまして、私のほうからご説明をしたいと思います。ページをめくっていただきまして4ページでございます。本研究会の目的でございます。

【座長】 議事の途中ではございますが、ただいま鶴保副大臣が到着されましたので、一言ご挨拶をいただきたいと思います。鶴保副大臣、よろしくお願いいたします。

【鶴保国土交通副大臣】 おはようございます。また委員の皆さん様には、本当にお忙

しい中をご出席いただきましてありがとうございます。

今、本会議の最中でありまして、ちょっと抜けてまいりました。どうしても、この中古住宅流通の活性化については、個人的な思いも含めて、やらねばならない最重要課題の一つだと思っているからであります。

皆さんご存じのとおり、アベノミクスは今、大きな、転換点とは言いませんけれども、試練を迎えているとご認識いただきたいと思います。アメリカでもニューヨークの株が最高値を記録したと。ただ、国内的にはやはりまだまだ厳しい状況が続いているという評価が大半でありまして、そのことを思って批判される方もたくさんございます。

我が国土交通省を振り返ってみますときに、二の矢、三の矢、特に二の矢に当たる部分、公共投資。これらについては一生懸命、今、知恵を絞りながらやらせていただいておりますが、残念ながら公共投資について、それが成長景気回復につながるという言い方をされる方はあまりいませんし、我々も、できれば将来に向かってのワイズスペンディングにしかすぎないと。将来どっちみちやらねばやらない投資を、防災・減災という形でやっているのではないかという言い方をさせていただいております。

我々の政策オプションの中で一番、そういう意味では景気対策と成長戦略につながっていくのが、この住宅政策でございます。言うに及ばず、私たち公共事業官庁が、公共事業ではない分野として持ち得ているからでありまして、そういう意味において、この住宅分野の活性化を何としてもなし遂げなければならない。この国のためになし遂げなければならないと思っております。

また、個人的に私、実を言うと、9年前に国土交通省で政務官をやらせていただいたときから、住宅局の皆さんとは大いに議論をし、研鑽さんを重ねてまいりました。振り返ってみましたら、高度成長期の間ずっと長い間、右肩上がりの団塊の世代と言われる方々がしてきた経済行動というのはやっぱり、大きな家に住んで資産は貯めた。しかし現金はないというような方々が多いと私は思っております。そういう方々に、資産を担保にしたようなリバースモーゲージ的な発想で、お金、現金を手に入れることができれば、この国の年金制度そのものにも大きな寄与ができるのでないか。そういったところから、リバースモーゲージ制度そのものを言っておこうというわけではなかったのですが、住宅の問題を勉強できないかという話をさせていただきました。そのときは、まだまだ中古住宅市場について、まだ未熟なんですよという程度の話でありました。9年間、国交省も一生懸命頑張っていたいただけてきたことだろうと思っておりますが、その成果を見

せるときが今ようやく来ておりますし、一步も二歩も、我々の今のこの時代だからこそ先へ進めていただきたい。そんな思いでいっぱいあります。

今日、皆さんの活発なご議論をいただき、ちょっとでも我々の政策が進むように、ぜひご指導をいただきたい。心からそうお願い申し上げます。お膝の長い話になりましたけれども、ちょっとまた、本会議がございますので戻りますけれども、思いはそういうことでございますから、ぜひ皆さんのご議論を期待して、ご挨拶に代えたいと思います。ありがとうございました。(拍手)

【座長】 ありがとうございました。それでは議事に戻りたいと思います。

【事務局】 それでは、資料3を見ていただきたいと思います。4ページでございます。本研究会の目的でございます。ご案内のとおり、我が国の中古住宅流通市場につきましては、この10年間で流通シェアが約1.3倍に増加するなど、着実に拡大しつつございますけれども、いまだ欧米諸国に比べましては低い状況にございます。このため、昨年3月に中古住宅・リフォームトータルプランを策定いたしまして、2020年までに市場規模の倍増を目指して取り組んでいるところでございます。

現在、中古住宅市場につきましては、質に対する不安だとか、住宅資産が適切に評価されていないだとか、売買時のサービス提供がワンストップになっていないだとか、資産としての活用が不十分といった課題にございます。特に、中古住宅の品質・性能が消費者にわかりやすい形で評価されるとともに、その評価が取引価格や金融機関の担保評価に適切に反映されることによりまして、住宅の資産価値が長期にわたり維持される環境を整備することが必要だと考えてございます。本研究会におきましては、こうした課題について多角的に検討いたしまして、具体的な制度構築等を提案するというものでございます。

続きまして、中古住宅の現状と課題につきまして、ざっとご説明したいと思います。ページをめくっていただきまして、まず6ページから見ていただきたいと思います。住宅ストックと世帯数の推移でございます。ご案内のとおり、住宅ストック数は総世帯数に対しまして15%多く、量的には充足してございます。空き家の数につきましても、757万戸ということで、13.1%ということになってございます。

7ページでございます。新設住宅着工戸数でございます。これもご案内のとおり、従来、年間100万戸以上で推移してまいりましたけれども、リーマンショックで70万戸台に落ち込み、近年は88万戸の後半ということで、ようやく回復してきているという状況でございます。8ページでございます。これは今後の我が国の人口等の推移を見たものでご

ざいまして、今後、人口減少・高齢化が一層進展し、単身世帯が著しく増加するということが認められるということでございます。

続いて9ページでございます。所得・雇用環境でございます。ごらんとおり、特に、住宅の一次取得者層と言われております30代の方々の平均年収、金融資産が、近年大きく減少しているということでございます。

続きまして10ページでございます。中古住宅の流通シェアでございます。平成20年で13.5%という割合でございます。欧米諸国が右側にございますけれども、グラフを見ますと日本は低い水準にございます。ただ、10年間で比べてみますと、徐々にウェートにつきましては大きくなっている状況でございます。

あと、11ページでございます。消費者意識の変化等でございます。中古住宅購入時に、新築住宅を建てる、新築住宅を購入するということを希望する層につきましては、平成15年と20年で比べてみたところ、7.7%減少してございまして、新築にこだわらない層が増えてきているということがわかります。右のほうは、首都圏におきます中古住宅の成約件数を見たものでございます。中古戸建てにつきましてはほぼ横ばいでございますけれども、中古マンションにつきましては徐々に増加してきているということがわかろうかと思えます。

続きまして12ページでございます。リフォーム市場でございます。我が国の住宅リフォーム市場の規模につきましては、いろいろ定義がございますけれども、2011年で6.5兆円と推計されてございます。ただ、住宅投資に占めますリフォームの割合につきましては、右のグラフのとおり、27.9%ということで、欧米諸国に比べましては低い水準にとどまっているということでございます。

あと、13ページでございます。これは消費者の意識でございます。住宅購入意欲、意向がある者で、中古住宅を購入しないと答えた人に、その理由を聞いたものでございます。まず第一に挙がるのは、やはり新築のほうが気持ちがいいといった答えが一番多いわけでございますけれども、中古住宅に対する性能だとか品質、こういったことを挙げている者も多く上がっているということでございます。

続きまして14ページでございます。左の棒グラフは、滅失住宅の平均築後年数を国際比較したものでございます。我が国27年に対しまして、アメリカ、イギリスは、70年～80年というようなレベルになってございます。あと、右のほうでございます。これは戸建て住宅の残存価値を示したものでございます。実務上、価値をはかったところ、約2

0年で価値がほぼゼロになるということが、実態として浮かび上がってきているところがございます。

あと、15ページでございます。これは、昨年6月に国土交通省のほうで行いました、不動産流通市場活性化フォーラムという中で、市場関係者の意見を取りまとめたものでございます。その中でも、築年数を基準とした建物評価手法の見直しだとか、リフォームを担保として評価する仕組みの検討といったことが、市場関係者のほうから出されてございます。

続きまして16ページでございます。これは、リフォームにより価値の向上が図られた事例ということを紹介させていただきたいと思っております。この表の見方でございますけれども、表の中ほどに、リフォーム後の売却価格がございまして、そして想定販売価格。これはリフォームを行わなかった場合の想定価格でございます。これを引きまして、またリフォーム費用を引いた残りを、価値向上額と計算してございます。ごらんのとおり、リフォームの内容として、水回りの設備機器を最新のものに交換したり、内装や外壁を行ったもの、こういったものについて、価値向上が見られたものがあつたということでございます。

あと、17ページでございます。これはワンストップサービスへの消費者のニーズを示したものでございます。左のほうを見ていただきたいと思いますけれども、中古住宅購入者が売買に際しまして、耐震診断、建物検査、シロアリ検査といったものを同時に求める割合が高くなっているというものでございます。あと、右の上の棒グラフですね。これは中古住宅購入検討者のうち、不動産会社からリフォームの案内や提案を受けた8割が、中古を購入したというものでございまして、この提案を受けない場合は6割ということでありまして、提案を受けた場合、2割の者が増加しているということがわかります。

あと、続きまして18ページでございます。これは高齢者の資産活用でございます。高齢者の持ち家率は8割と高くなっており、左上の棒グラフでございますけれども、高齢者の76%が1,000万以上の住宅・宅地資産を保有しているということでございます。一方、高齢者の意識といたしまして、資産はできるだけ子孫に残したいと考えている方が依然として根強く、そしてリバースモーゲージの認知度・利用意向も低い状況というのが、下のグラフでわかるかと思っております。

あと、19ページでございますけれども、以上のような問題につきまして課題を整理いたしますと、これは繰り返しになりますけれども、やはり中古住宅の質に対する不安。品質がよくわからない等々といった不安があるというようなこと、そして、中古住宅の評価

の問題、性能を判断する目安がないとか、基礎的な資料が不足しているといった課題がございます。そして、ワンストップでなされていないという中古流通の担い手の問題です。そして、住宅ストックが十分活用されていないという課題がございます。

こういった課題を解消すべく、私どもといたしましては、21ページにございますとおり、昨年3月に中古住宅・リフォームトータルプランというのを作成いたしまして、2020年までに市場規模を倍増すべく、いろいろな取り組みを行っているということでございます。

そして22ページを見ていただきたいと思いますけれども、そういった取り組みを行っている中で、幾つか現在、課題が浮かび上がってきているわけでございます。まず住宅の質に対する問題といたしまして、現在、インスペクションだとか中古住宅の瑕疵保険、また情報提供サイトといった取り組みがスタートしてございますけれども、まだまだ消費者のほうに普及していないという実情がございます。今後の取り組みといたしましては、平成25年度、インスペクションのガイドラインを作成することにしておりまして、そういったガイドラインを通じましてインスペクションを普及していきたいと考えてございます。また、中古住宅の瑕疵保険の利用を促進するために、フラット35や税制と要件を一体化することによりまして、その普及を図っていきたいと考えてございます。また、情報整備につきましましては、総合的な情報提供を図るための一元的な情報サイトといったものを整備していきたいと考えているところでございます。

また、中古住宅の適切な評価の問題でございます。これは本研究会の課題でございますけれども、現在、既存住宅の住宅性能表示制度というのがございますけれども、利用はまだまだ低調でございます。言うなれば、良質な中古住宅を評価する仕組みがないというような状況でございます。また、売買時に住宅履歴情報も制度としてはございますけれども、これがなかなか活用されていないという問題もございます。また、建物価値が経年で一律減価していくというような問題がございます。また、リフォーム等による性能向上が建物価値に反映されないというような問題がございます。こういったことを解消するために、今後、リフォームされた中古住宅の性能評価に向けた基準づくりを行っていきたく思っておりますし、また、売買時を想定し、住宅履歴情報を標準化していくこととしています。さらに、経年で一律に減価する建物評価手法の見直し、リフォームによる性能向上の担保価値等への反映、そして性能向上を図るリフォームへの支援といった施策に取り組んでいきたいと考えております。

また、流通の担い手の問題につきましては、現在、売買時でのワンストップの関連サービスの提供に向け、宅建業者・リフォーム業者・金融機関等から成る事業者間連携協議会というのを立ち上げまして、取り組みの普及・定着を図ってございます。今後ともこの取り組みを支援拡大していきたいと考えてございます。

また、住宅ストックの活用につきましては、リバースモーゲージについて、相続トラブル等のリスクや、高齢者の認知度・利用意向が低いということから、普及していないという問題がございます。今後、こういった者に対します効果的な周知が必要かと考えてございます。

あと、23ページ以降は、今、申し述べたことをもう少し具体的に詳しく述べたものがございます。まず、23ページでございます。インスペクションの問題につきましては、現状を見ますと、いろいろな主体からさまざまな形で提供がなされているわけでございます。そこで、やはり業務を実施する者の信頼性というか、誰でもできるというような問題があったり、瑕疵が発生した場合の保証についてどうするんだというような問題がございますので、24年度にインスペクションのガイドラインを策定いたしまして、公表し、普及・促進を図っていきたくて考えているところでございます。

あと、24ページでございます。これは中古住宅の瑕疵保険でございます。上のほうが、売り主が宅建業者の保険の場合でございます。申し込み実績をごらんいただきますと、この約2年間で6,772戸というような数字でございます。下のほうは、売り主が宅建業者以外、個人売り主の場合でございます。これについては、2年間で1,663戸ということで、非常に利用状況が低いわけでございます。そこで、いかに普及・促進していくかということが課題になってございます。

あと、25ページでございます。瑕疵保険と税の一体化ということでございます。これは平成25年度の税制改正で、こういう措置を講じようと考えているわけでございますけれども、中古住宅取得を対象とする税制特例措置、下にございます住宅ローン減税だとか、幾つか税制上の特例がございます。これまでは、築年数要件だとか、耐震基準に適合しているといった要件が必要でございましたけれども、平成25年度から、瑕疵保険に加入しているというようなことも、新たに要件につけ加えることにしております、保険と税の一体化を図っていきたくて考えているところでございます。

あと、26ページでございます。新築住宅の住宅性能表示制度でございます。右のほうを見ていただきますと、平成23年度の実績は19万戸ということでありまして、利用のほ

うが徐々に伸びてきておりまして、現在、新築住宅の20%強が住宅性能表示制度を利用しているということでございます。

一方、既存住宅の住宅性能表示制度は27ページでございますけれども、右のグラフを見ていただきますと、23年度の実績は440戸ということでございます。制度開始から累積実績は3,060戸ということございまして、利用実績はまだ非常に低いということでありまして、これも、いかに普及促進していくかということも課題になっているところでございます。

続きまして28ページでございます。長期優良住宅の認定制度でございます。これにつきましても、右にございますとおり、近年は新築住宅の25%前後で、利用が進んでいるということでございます。これまでの利用実績の累計は約35万7千戸ということでございます。ただ、共同住宅の利用については、低い水準になっているということでございます。

あと、29ページでございます。リフォームされた中古住宅を評価する仕組みの検討ということでございます。これは25年度に新たに講じる措置でございますけれども、先ほど申しました長期優良住宅につきましても、既存住宅をどういう形で認定するかということで、その基準づくり、評価手法といったものを25年度に整備していきたいと考えてございます。また、25年度予算におきまして、リフォームによる住宅の質の向上を担保価値に反映させるための評価手法といったものを、検討していきたいと考えているところでございます。

あと、続きまして30ページを見ていただきたいと思います。住宅履歴情報でございます。住宅履歴情報につきましては、右下のほうに、箱にありますとおり、平成22年5月に住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会というのが立ち上がりまして、現在、60機関におきまして、いろいろな蓄積の取り組みが行われております。これまでの蓄積数は267万件ということでございます。ただ、共通の指針はございますけれども、現在、情報の一元管理だとか項目の統一化といったものが行われていないという状況でございます。

続きまして、31ページでございます。価格査定マニュアルでございます。価格査定マニュアルは、不動産の売買時におきまして、不動産会社が売り出し価格につきまして売り主に対し意見を述べる際、その根拠を合理的に算出するというものでございます。算定の仕方といたしまして、これは戸建て住宅の建物部分でございますけれども、原価法によるやり方になっております。すなわち、新築住宅の単価をもとに、耐用年数、修繕状況など

を考慮いたしまして、現時点の残存価格を算出いたしまして、これに住宅性能なり省エネ設備といったものを加点するという仕組みになってございます。

しかしながらということで32ページにあるとおり、実態は、築年数のみを基準とした建物評価が一般的でございますし、築後20年から25年で建物価値や評価がほぼゼロになるという実情がございます。平成25年度、26年度は、予算をいただきまして、新たな建物評価手法に関する指針を作成し、26年度に価格査定マニュアルの改訂につなげていければと考えているところでございます。

あと、33ページでございます。これはリフォームに関します税制上の特例措置でございます。耐震、省エネ、バリアフリーと、それぞれ拡充をしたところでございます。

あと、34ページ。これは、リフォームに対します予算、助成制度でございます。これにつきましても、省エネを中心に、徐々に、バリアフリー、耐震改修等で拡充を図っていくこととしているところでございます。

あと、35ページでございます。リフォーム一体型ローンでございます。これは民間の主要6行の一体型ローンを調べたものでございます。6行中5行が、こういった一体型ローンを扱っているところでございます。銀行によって幾つか融資条件に差異がございます。取り扱い金融機関は徐々に拡大の傾向にあると聞いてございます。あと、右下のほうは、住宅金融支援機構のフラット35とリフォームが一体となったローンでございます。現在、2機関でこういったものを扱っているということでございます。

あと、36ページでございます。我が国のリバースモーゲージの概要ということでございます。上のほうから、現在、厚生労働省が65歳以上の低所得者向けに、社会福祉協議会窓口リバースモーゲージ制度を設けてございます。あと、下のほうは、民間の金融機関について幾つか調べたものでございます。ごらんのとおり、現在扱っているのは、ごらんの少数の金融機関での取り扱いにとどまっておりますし、担保につきましても、土地に対する評価というのが大半なものとなっております。あと、下のところは、用途限定型と申しまして、住宅金融支援機構のほうが行っているものでございます。バリアフリー化なり耐震改修を含むリフォームにつきまして、リバースモーゲージ制度を設けてございますし、また民間金融機関が行います融資に対しまして、住宅金融支援機構が保険制度を設けてございます。リフォームなり、サービスつき高齢者住宅の一時金といったものについて、リバースモーゲージの保険を設けているというものでございます。

以上、これまでの取り組み、今後の取り組みをご紹介させていただきましたけれども、

最後になりますけれども、本日もご議論いただきたい論点につきましてご紹介したいと思います。38ページ、一番最後のページを見ていただきたいと思います。大きく2つございます。

第1は、我が国の中古住宅の流通拡大を推進するための方策。とりわけ、中古住宅の適切な評価と活用に向けた環境整備のあり方でございます。まず丸の1といたしまして、売買時における適切な建物評価のための環境整備でございます。アメリカにおきましては、戸建て住宅の評価においては、取引事例比較法により評価を行うことが一般的であると言われておりますけれども、我が国におきましては取引情報が少ないことなどによりまして、原価法によらざるを得ないということでございます。そこで、戸建て住宅の価格設定におきまして、建物の実際の使用価値を反映させるために、どのような情報をどのように活用すべきかということでございます。例えば、長期優良住宅・住宅性能表示による性能、インスペクション結果、住宅履歴情報といったものを適切に反映させるための課題は何かということでございます。

2つ目の丸でございます。担保評価における適切な建物評価のための環境整備でございます。建物の実際の使用価値を反映させる手法を、金融機関の担保評価においても活用するための課題は何かということでございます。続きましてリフォームローンの問題でございます。リフォームが担保として評価されにくいという問題がございます。そこで、リフォームによる価値向上を、リフォームローンにおいて金融機関の担保評価に反映させることができれば、貸し出し条件も改善するのではないかと考えます。そこで、その課題は何かということでございます。

次の丸でございます。物件情報の開示の促進でございます。中古住宅の適切な評価が進むよう、物件情報の開示を促すということが非常に大事だと思っております。このため、売り主、買い主に対しまして、どのようなインセンティブが必要かということでございます。

最後の丸でございます。住宅ストックの価値の維持・向上でございます。適切なリフォームなどによりまして建物の価値を維持し向上させることは、社会的・経済的意義が非常に大きいと考えます。このため、消費者の努力を促すためにはどのようなインセンティブが必要かということでございます。また、ストックの価値の維持・向上は、どのような社会的・経済的効果を持つと考えられるかということでございます。

続きまして2でございます。住宅ストックの活用促進のあり方でございます。住宅ストックの価値が向上した場合に、そのストックを活かしてどのような活用策が考えられるか

ということでございます。また、その活用を促進するための方策として、どのようなことが考えられるかということでございます。私の説明につきましては以上でございます。

【座長】 ありがとうございます。本日は議事の最後に全体を通じて議論をいただく予定ですので、ここでは今の説明に対する質問について受けたと思います。ご質問がございましたら、挙手の上ご発言をお願いいたします。お願いします。

【〇〇委員】 済みません。質問なのですけれども、この委員会、研究会で議論する場合のスタンスといいますか、心構えを決める上でも、ちょっと教えていただきたいと思うのですが。この研究会の、何といいますか、特徴みたいなものを一言で言ったらどうなるのか。要するに何を言っているかということ、国交省のほうでは非常に、近年ものすごく力を入れて、中古住宅の流通というものを促進しようという研究会とか勉強とか具体的な政策を打ち出しているらっしゃって、今の事務局の説明の中でも、例えば不動産流通市場活性化フォーラムとか中古住宅・リフォームトータルプランですとか、そういったものが非常に、かなり広範な、ご検討されてきているということをご紹介いただいたと思います。

その上で、かなり時間的に近接した中で、今回、中古住宅の流通促進・活用に関する研究会を設けられたという趣旨なのですけれども、要するに、フォーラムですとかトータルプランの中で漏れている部分を探して、それについて、何ていいますか、新しい方向性ですとか具体的なものを検討するよという趣旨なのか。それとも、フォーラムとかトータルプランの中で打ち出された方向性の具体的な詰めをしろというものなのか。特に今回の研究会で、我々に対して検討してほしいというスタンスはどこにあるのかという部分を、ちょっと教えていただければと。

特に金融庁がオブザーバーに入られたり、金融の専門の先生がこの委員としてやられたということは、基本的には国交省の中で、何ていいますか、検討されてきた今までのプランを、金融側とすり合わせをするとか。そういったことに今回の特徴があるというのであれば、そういう、何ていいますか、スタンスで勉強していくとか、いろいろな検討をしてみたいと思いますので、基本的なスタンスをちょっと教えていただければありがたいなと思います。

【座長】 いかがでしょうか。

【事務局】 〇〇委員のご質問はごもっともございまして、今の資料を見ますと相当なことをやっているし、かなりのことをやろうとしていますので、この上何をという感じをされると思います。ところが、こちらに座っていらっしゃる方から見れば、やはり全然

実態は進んでいない。数字も伸びていない。トータルプランとして、あるいはこれまでのご議論の中で、かなりのことが議論は尽くされてきているかとは思いますが、要はこういった私どもの取り組み、行政の取り組みと、実際の、今日ご参加いただいている、マーケットのプレーヤーの方々とが、うまく同じ気持ちでつながって行って、実際の中古住宅の流通拡大につながっていないところの問題は一番何なのかというところで、私どもが注目したのは、特に実際の評価が、なかなかそうはいっても評価できませんよねという点がありますし。それから、その評価があるからこそ、売り主のほうもなかなか、リフォームして高く売れるのだろうかということで、現状を、言葉を選ばず言えば隠しながら、何とか現況有姿のままで売ったり、あるいはもう土地の価値だけで取引してしまうということが、まだまだ続いております。

幸い、マンションにおきまして、首都圏においては中古マンションの取引が、一瞬、少し新築を上回ったこともありますが、マンションにおいては少し伸びておりますが、戸建て住宅ではなかなかそこまでいかない。つまり、評価、あるいは不安については性能の部分、その辺に焦点を絞って、マーケットで実際に流通が拡大していくための方策、行政は何をすればいい、プレーヤーの方々には何をいただければいい、いろいろな方々が関わっておりますので、その方々がもう一步進めるための方策、とりわけ評価・性能の話について絞ってご議論をいただければと思っております。ちょっとわかりにくい説明だったかもしれませんが、その辺をよろしくお願ひしたいと思ひます。

【座長】 事務局お願ひします。

【事務局】 私からも一言。最後の論点の紙を見ていただくと、今、申し上げたとおりなのですけれども、どこに焦点があるかということはある程度はつきりさせているつもりです。要はずっと、日本の住宅がどうして20年たつと価値がなくなるのだろうかということが言われ続けてまいりました。で、今ご説明したのは、それに対していろいろなことをやってきたけれども、数字が出ていないということだったと思ひます。であれば、きちんと評価をすれば、もう少しきちんと価値が認められるのではないかというところが、ずっと残ったままで来ているんです。いろいろな検討会もやってまいりましたけれども、そのところをもう一回きちつと整理して、このぐらひの価値まであるんだというようなことを、ここにいろいろ書いてございますけれども、きちつとした評価という形で、〇〇委員のご指摘にもありましたけれども、金融面でどうすり合わせられるか、どう活用していただけるかというふうにつなげたいと。もう、ここが焦点だと思ひていただひてよろしいか

と思います。いろいろなことが派生的には出てくるとは思いますけれども、盛りだくさんの資料だったので、かえってちょっとそういう印象を与えたかもわかりませんが、焦点はそういうことだということで、よろしくをお願いします。

【座長】 ありがとうございます。そのほかはいかがでしょうか。

それでは、続きまして議事の2番、市場関係者からの発表に移りたいと思います。時間に限りもございますので、それぞれ15分程度でお願いいたします。それでは、まず〇〇有識者に、流通時における価格設定等について発表をお願いいたします。

【〇〇有識者】 それでは、本日の資料4が添付されておりますので、ごらんいただくとありがたいと思いますが、その前にちょっと一言言えば、先ほど〇〇委員のご指摘の中で、前もって本日の資料を読んでいたらどんな発表をしたかなというのが正直な気持ちであります。で、要約すると、我々、実務の中で、極力、実務家が感じているものをピックアップするのが大事かなということで、そうすると私が用意した資料の大半が要らなくなっちゃうというところもございますが、極力皆さんにお伝えできるようつもりでやっていきたいと思っております。

それでは頭からざっといきますが、中古住宅の流通の活用に関するということで、価格設定のところからまいります。我々不動産業者が価格設定をする場合の中身については、先ほどの資料の中にも近代化センター等の評価の方法であるとかということは書いてございます。それはそれとして、今どんなことをやっているか。下の欄の宅建の取引業法の中の解釈・運用。右側の4の③というところをちょっとごらんいただくと、1つのポイントが出てくるかなと。要するに、根拠の明示というのが我々は義務づけられていて、それに基づいて媒介をするということではありますが、その法律上の義務ということで、価格設定に経費を請求できないという現状があることを、ちょっと1つだけ、我々のわがままとして聞いておいていただければありがたいなと思います。

2番目です。2ページにまいります。中古住宅の売買に係る価格設定。先ほどお話のあった近代化センターの価格査定マニュアルといったものを使ったりはするわけですが、右下の欄をちょっとごらんください。現在ほんとうにやっているものって何ですかということで、アンケート調査がございます。一番上。周辺事例・売り出し価格を参考に自社で推定。それぞれの手法に任せていますというのが86%。で、次が、公示価、路線価といったものを参考に、またやはり独自に算定をする。言ってみれば、これは取引事例もさることながら、今ある公示価等の公的な価格に基づいた査定をしていると。簡易査定

に近いものということだろうと思います。3番、4番が自社ソフト。5番目に、査定サービス会社へ依頼をする。簡易査定的なものをやってくれる会社が増えてきているということもございまして、こういったところにぼんとお願いをするケースも出てきております。そして6番目に、近代化センターの価格査定マニュアル。ただ、我々実業家の中で言うと、価格査定マニュアルの手法そのものを理解して勉強すること自体に大事なポイントがあるというのも間違いはございません。

3ページをごらんください。中古住宅売買にかかわる価格設定ということでございますけれども、まずここで大きく、戸建てとマンションについて差があるということをご認識いただくとありがたいと思います。マンションの場合には、皆さんも多分お気づきのとおり、どちらかという流通価格もしくは成約事例といったものが主な査定のポイントになってくる。そして、その中身、個別要因というふうになっていく。戸建ての場合には、土地の価格、そして建物の価格、そして総合的な価格、流通価格。そういったものを参考にしていきながら、最終的な売り出し価格もしくは流通価格というようなものを引き出していくということになります。

課題としても出ておりましたけれども、我々が集める資料というのは、土地に関する程度量の量になります。公示価、路線価の関係もございまして、実は権利関係というもの取引価格には大きく関係するということで、ざっと言うと、案内図がもちろんあって、公図があって、土地に対しては実測図があって謄本があって、そして路線価図があって、そして道路の幅員関係の査定図であるとか、そういったもろもろの道路関係。そしてインフラの整備がされている云々ということで、ガス管の配備だとか下水管、上下水、そういったものをすべて調査した上でということになります。

もう一つ大きい、土地の問題としては、道路との接続の関係。そういったもので価格に大きく反映されるということがございます。これについては、前面道路の幅員がどうか。それによって、車が入る、入らないはもちろんありますけれども、評価が変わってくる。もしくは前面道路の種別。例えばこれが2項道路というような扱いであるならば、中心線から2メートルセットバックしなければいけない。そういうようなものを含めたものの、土地の評価に対する増減。そして道路との接道間口によっては、場合によって再建築不可というようなものも当然にあるということで、例えばわかりやすいのは、最低2メートルを、4メートル以上の道路に接していなければいけないとかということで、建築基準法上等の問題。これについては、各行政、地域によって違う部分もございましてけれど

も、そういったもの。

そして、その接道面から敷地延長等の敷地については、その長さ・奥行きによって、また、建つ、建たないという問題が出てくる。そうすると、いわゆる次に再建築できる物件と、そうでない物件の価格の差というのはやはりしっかり見ていかないと、ただ単に面積と戸建ての大きさといったもので評価はできないというようなこともございます。

実はそこにもう一つ課題があるのは、建築確認図面と実態の差というものがございます。建築確認があつて検査済みもあるというものも、もちろんありますけれども、検査済みがないものももう一個ございます。検査済みあるなしにかかわらず、実は建築確認上の敷地配置図といったものが現場と違うという課題もございます。これについてはさまざまな要因があるのですが、例えば権利を分けていった段階で、お隣との区分けの中で区域が変わってしまったとか、事後に道路の関係で変わってしまったとか、さまざまな要因がございますので一概には言えませんけれども、そういったものも土地の評価にはかかわる。いわゆるさまざまな情報を網羅しながら検討していかなければ、土地の価格というのは本来的に出てこない。

かといって、ではこれは鑑定評価に通じるのかというと、いわゆる鑑定法上の評価ということではないというようなものもあつて、我々の業界の中でのある一定ラインを超えた土地の評価、簡易評価ではなかなか価格が出ないという現場の状況を見ていただければありがたいなと思います。

そして当然に、近隣の取引事例といったものも見ていくわけですが、今は比較的、首都圏において、多くREINS等の成約事例等が蓄積されておりますので、そういったものがかなり利用されてきてはいますけれども、もちろんREINSの事例がなかなか積み上げられないエリアというのもございます。そういったものについては、我々で言うと、業者の仲間同士の中で、こういった取引があつたな、あそこではどうだったというような、いわゆるネットワーク上の情報交換といったもので、そこら辺を出していくというようなことがございます。

さて、改めて建物というものの評価について申し上げますと、もう近代化センターの先ほどの査定の話の中で出ておりますけれども、基本的な構造部分の耐用年数といったものを含めた経年劣化の計算をして、なおかつ最初に、その建物がどういう等級であるのか。特級というような、特別に注文建築でやっているような、材料もすばらしいし工法もすばらしい、デザインもすばらしいというようなものから、ごくごく簡易な、昔で言うと何て

いうのだから、ちょっとあれですけども、建て売り住宅とよく言われちゃったような気もしますけれども、そういったような、材料もある程度、1級品とは言えないような材料であるとか。そういったものを見て、ある一定の3つ、4つのランクづけをして、そのランクづけの中で本件建物がどういったものであるか。それによって評価を、ランクづけや入り口を決めていく。その入り口を決めた中で、あとは劣化している部分の評価もしくは問題点の評価。雨漏りがどうだ、何だという、そういったものを目視しながらチェックしていく。

実は、最近のインスペクションという問題がございますけれども、我々不動産業者がやっている、建物に対する検査というのは、かなりインスペクションに近いものがあると我々は実は理解しております、もう一步、二歩進めると、今、希望されるインスペクションに近づきはしないかと思っているところであります。そういったことをしながら、建物の価格を乗っけ、土地建物を合体させたものが、一戸建ての場合のまずは価格が出る。

ではその価格で、いわゆる市場価格との乖離はどうなんだ。ここにももう一個難しい問題がありまして、普通の戸建てというのを基準に考えれば、それはそれなのですけれども、そのエリアにとってはもう既に大き過ぎる、もしくは小さ過ぎる。さまざまな要因がございます。そして、地域地域によって違いますけれども、特に戸建てについては、特別にこのエリアは優良なエリアであると認識されているエリア。そういったところは、逆に小さ過ぎるというような問題もあって、ここはある程度、一定面積以上のものでないと価値が落ちるというようなこともあって、なかなか難しいことがある。少なくともそれに基づいて流通価格を設定して、今この状況だと流通ができやすい、にくいというようなものを踏まえながら、その判断をしていく。そして提示をしていくというようなものが、一般的な戸建ての場合の価格設定かなと。

そして、リフォームをした場合の売買価格への反映というふうな部分ですけども、当然ながら、先ほどもマンションの場合の事例として、例えば400万リフォームにかけたならば300万売り値が上がったとかというような事例。1,100万かけても400万しかなかった事例。さまざまな、出ているのは当然でございますけれども。今の時代背景の中で、中古マンションについては比較的、古着を想像するのがいいのか悪いのかわかりませんが、今の若い人たち、もしくはそういう購入世代の人たちは、中古だから嫌だという昔の方たちの感覚が、大分薄れてきている感じはしております。

だから、中古だからということではなくて、まずそのものを見て判断していく。表面上

の判断というのがまずあるのかな。だからマンションは比較的、表装部をリフォームするだけで、かなり手に届くものになってくるというのがそこら辺なのかと思います。

リフォームは、当然ながら水回りをいじることで価格が大きく変動する部分がございます。そこに手をかけたかどうかというものも、次の購入者、いわゆる需要のほうでは、強く見る部分ではあります。だから、例えば水回りをやっております。ここのところは配管もやっておりますということで、消費者は理解を示す傾向が多いとは思っています。

ただ、戸建ての場合、後ほど課題というのはいっぱい出てくるとは思うのですが、いわゆる瑕疵担保責任的なところの中で、業者ですらも見えない部分で、なおかつ、そこに大きな欠陥が生まれてしまったらどうしようという変な不安もあって、なかなか戸建ての場合の中古住宅流通がしづらい部分。マンションの場合には、せいぜいあっても、雨漏りといったって、そんな雨漏りしないよねというようなことで、流通しやすいという側面がある。これは現場の感覚であります。

さて、中古住宅の性能評価、保証する住宅性能表示、瑕疵保険、住宅履歴等の制度。これについて、当然ながら、今後の世界の中で言うとかかなり使えていけるころではあると思うのですが、まだまだ使えていないというのが現状であります。

住宅性能表示であるとか瑕疵保険であるとか、これについては一番最後のページをちょっと見ていただくとありがたいのですが、かなり近いものがあるのでここで説明をさせていただきます。中古住宅に係る各種制度の合理化・一本化をぜひ検討してくださいというのは、実はここにも理由がございます。住宅に係る、例えば耐震診断、フラット35の適合証明、瑕疵保険の建物検査、中古住宅の性能表示。こういったものをさまざまやるのだけでも、実は同じような検査もしくは調査を重ねてやっている状況がございます。で、少しでも時間がたつともう一回というようなことがあって、もう、もったいないことが多いかなと。それをできれば集約してほしいというのが、この中での話であって。例えば数年たったからというようなところを補填するのであれば、我々不動産業者がやっているインスペクショナルな調査といったもので補填をできたらいいというのが7ページの表示でございました。

もとに戻って、住宅の履歴情報の関係でしょうか、あとは。住宅履歴については、当然ながら不動産業者も、履歴を保有していくことの意味というのは大きいと考えておりますけれども、なかなかそうならないのは、やはり所有者、売り主といったところが、これについての理解をまだ示していないところ、これに対してやはり費用がかかるという問題。

そういうものをもろもろクリアしていかないといけないのかなと思っているところですけども。

最低、今考えられているのは、住宅履歴というものに、我々の視点で言うと不動産履歴という視点を入れていったほうがいいのではないかな。要するに、建物の履歴だけでは、やはり消費者はオーケーと言わないわけで、土地の履歴であるとか、そういったものも加わって初めて履歴と呼べるかと。そんなことを、今、視点としては考えているということがあります。

最後になりますけれども、今後の課題としてぜひ捉えてみていただきたいというのが、すべからず不動産というものに対するいわゆる物件情報と、今、皆さんおっしゃるのだけれども、物件情報だけではなくて不動産に対する教育。いわゆる不動産リテラシーというようなものを、消費者であるとか、もしくは金融機関の方であるとか、そういったところへ持ち込んでいただけるといいかな。というのが、先ほど来出ている維持管理という話。先ほどもございましたけれども、維持管理をしていくという実は土壌が、何か薄れてきているというの、今、現状ございます。そういうことをやっていくことの必要性であるとか、もしくはそうやったことの意味・意義といったことが、まだ伝わっていないのかなといったこともございまして、情報の非対称性という言葉がありますけれども、わかりやすく言うと、やはりそこら辺は、消費者と、もしくは業者と、もしくは専門家たちとの共通言語を、しっかりと土俵、土台をつくっていかないと、上に幾ら乗っけてもなかなか伝わらないのかな。

簡単に言うと、実は土地のお話をしていても建物のお話をしていても、消費者の方たちはほとんど知らないということに、最近ぶち当たることが多くなりました。例えば、土地の地盤がかたいんですよ、いいですよとか言っても、ぽかんとしているとか。造成の、これが法面、こういうふうになるとこうなっていますとか、直になっているのはRCでこうで、裏込めがこうでとかという単純な構造すらも、あまり興味を示していないのかもしれない。例えば土地で言うと、境界杭そのものがどうなっているとかいったものすらもわからない。境界標、しるべ。境界標そのものがどんなものでもしるべになるんだよというようなこともご存じない。実測のあり方もしくは確定実測その他の意味。そういったものもわかっただけじゃない。実測図を持ってきてというとか図を持ってこられたりするということは多いという、そんなこともございます。

建物についても、木材の特性であるとか、そういったものをもうちょっとわかっていた

だけると、こういう構造でこういうふうになっているんだ、土台はこうなっているんだ。そういうものがわかった上でのリフォームというものと、もう、やっぱり新築となってしまふ、その意識ギャップを埋める行為が、やはりこのリテラシーで必要なのかなど。先ほど来、リバースモーゲージのお話もございます、リバースモーゲージ。横浜のほうで、リバースモーゲージではないのですけれども、やっている取り組みとして、ミスマッチの解消、住みかえ。そういった補填行為的な、何ていうのでしょうか、制度。そういったものをつくって、やろうとしているのですけれども、なかなかそこは、ミスマッチの解消にまでは至っていない。

ただ、意識としては確かにそういう現状があつて。もう一つ、比較的面積の大きい住宅の場合にあるのが高齢者世帯なのですけれども。高齢者世帯の方たちはなかなか動きたがらないというのがもちろんあるのと。それから、今の高齢者の方たちの相続人の方たちの意識として、不動産をあまり持ちたがらないという、面倒くさいのは嫌だからキャッシュに残してというような傾向も一方にあるということがございました。そういうことで、私の発表とさせていただきます。ありがとうございます。

【〇〇座長】 ありがとうございます。先ほども申し上げましたとおり、全体を通じての議論は後でまとめて行いたいと思いますので、今の発表に対してご質問がございましたら挙手をお願いいたします。お願いいたします。

【〇〇委員】 1点だけ。後で全体的な話。1点だけ、やっぱり重要なことをおっしゃったかと思う。やっぱり、建築に比べて住宅のほうは情報の非対称性というのは非常に大きくて、質の問題というのは非常に大きな問題だということだと思んです。そこで瑕疵保険ということが議論はされているのですけれども、やっぱり経済学で重要なのは、不完備契約という問題が。あらゆることに条件を出して保険をかけるということはなかなか難しいという。いろいろな問題が発生している中で、あらゆる問題を想定して保険をかけるというのは事実上不可能だという問題がありまして、瑕疵保険は重要ではあるけれども、やはりそうしたときに、保険だけで対応すればいいというものでは必ずしもないということをご指摘されていたと思いますし、そうした中で、やはり思わぬトラブルが発生したときに、しかもそれは瑕疵保険でカバーできないといった問題が発生したときに、どう対応していくのかという問題というものもある程度カバーされていないと、なかなか心配だということがあるのではないかなというのが、お話を伺ったときの印象でございます。

【〇〇座長】 ありがとうございます。あとはいかがでしょうか。特にないようでしたら、

たら、続きまして、〇〇有識者に、住宅の資産価値の維持・向上の取り組みなどについて発表をお願いいたします。

【〇〇有識者】 ご紹介いただきました、〇〇でございます。現在、〇〇代表取締役社長を務めておまして、〇〇の会長も務めているものであります。本日は、中古住宅の流通促進・活用に関する研究会第1回におきまして、団体として発表の機会をちょうだいいたしまして、誠にありがとうございます。団体を代表いたしまして、まずは御礼を申し上げるところでございます。

それでは、お手元の配付資料に則りまして、ちょっとお話をさせていただきたいと思えます。先の、中古住宅・リフォームトータルプラン検討会におきましては、当団体の副会長が委員として参加させていただきました、リフォーム市場の活性化に向けまして、住宅生産者の立場として基本的な考え方や課題などを発表させていただいております。私の発表につきましても同様に、住宅生産者としての立場からお話をさせていただきたいと思うわけでございます。

お客様は、実際にお住まいになられてから、その価値を実感されるということになりますけれども、この価値というのは、つくったときの価値から、ずっと時間軸の中で生活をどんどんしていく。そしてまた実際、生活の構成がいろいろ変わっていくといえますか、変化していく。そういうところで実感をしていくわけでございます。そのような背景の中で、我々住宅生産者は、生活していく上の価値、ストックとしての価値、そしてまたエリアにおける価値といった価値の向上のために、さまざまなビジネスに取り組んでいるところでございます。ビジネスの性格上、お客様との長いお付き合いを大前提として事業展開を進めておるところでございます。

住まいは生活の基盤であると同時に、地球環境や地域コミュニティとのかかわりも深く、社会的資産としての側面も有しておりますので、今後求められるストック型社会の構築に向けて、資産価値の向上を図るリフォームや住宅資産の活用・流通などが、大変重要なビジネスモデルになってくるものと考えているところであります。

3ページをごらんいただきたいと思います。社会環境の変化から、リフォームも大変多様化しておまして、異業種からの参入や、消費者が安心できるための制度といえますか、幾つかご指摘をさせていただきました。リフォーム市場の活性化に向けたインフラ整備では、真ん中のところに書いてございますが、活性化に向けたインフラ整備ということで、7つの重要課題を提示させていただきました。昨年の3月に中古住宅・リフォームトータ

ルプランが発表され、中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増するスタートを切られたところであることは、皆さんもご承知のことと思います。

そして4ページをごらんいただきたいと思います。4ページにつきましては、現在の状況を整理させていただいたものでございます。当然、成熟社会になってまいりますと、少子高齢化、人口減少の問題、環境への負荷や、資源の有効活用の問題、情報サービスの多様化の問題など、住宅にかかわる外部要因に大きな変化をもたらしました。現在、住宅メーカーはフローのビジネスが主流であります。成熟社会の課題を解決するために、躯体の長寿命化やゼロエネルギー化などの性能向上、ITの活用によるエネルギーコントロールなど、住宅の付加価値を高め、ストック市場において資産価値が維持されるように努力しているところでございます。

一方、ストックビジネスでは、今後、有望市場として各社が力を入れているところでありますけれども、インフラ整備等を含めて、今後力を入れて進めていく必要があると思っております。特に住宅資産の活用は、今後の高齢化社会を見据えた場合、課題もいろいろと大変多いわけでございますけれども、年金制度の補完や老後のゆとりのある生活、介護費用の充当など、非常に重要になってくると考えております。毎年、十何兆円もの新規の住宅投資が行われ、これらが適正に評価され、流動化されることになれば、内需の厚みが増し、経済成長の底上げになるとともに、豊かな住生活の実現に大いに寄与するものと考えております。

それでは、我々の具体的な取り組みの事例をご紹介させていただきたいと思います。5ページをご覧くださいと思います。優良ストック住宅推進協議会の活動についてご説明をさせていただきます。2008年7月に、優良なストックの流通市場の整備を目的に、大手住宅メーカー9社により協議会を設立いたしました。現在、エス・バイ・エルさんがお入りになりまして、10社になっておるところでございます。参加会員としては、旭化成ホームズさん、エス・バイ・エル、住友林業さん、積水化学工業、積水ハウス、大和ハウス工業、トヨタホーム、パナホーム、ミサワホーム、そして三井ホームでございます。こちらの表は、設立してから4年半の実際の査定数や媒介数を示したものでございますけれども、年々増加傾向を示しているところでございます。

さらなる普及に向けて、今後ますます消費者の皆様に広くPR活動を進めていきたいと考えているわけでございますが、この住宅推進協議会が優良ストックの住宅として定義しておりますのが、1つ目が、住宅の履歴データベースを保有しているところでございます。

2つ目が、50年以上のメンテナンスプログラムを保有して実施しているところでございます。3つ目が、新耐震基準レベルの耐震性を保持しているということが、定義の3つでございます。

現在、大手住宅メーカーが中心に活動しておりますけれども、上記の条件を満たすことができる環境整備を進めて、中小ビルダーさんも含めて輪を広げていって、お客様に一番の安全・安心というご期待にお応えできるようにと考えております。ちょっとお手元に本をお配りしてございますけれども、その本が、安心して中古戸建てが変える世の中にとの思いを込めて協議会が出版した書籍でございまして、ちょっといろいろご説明の足りないところを解説してございますので、ご参照いただければありがたいと思っております。

6ページをごらんいただきたいと思います。スムストックの5つのポイントと書いてございますけれども、スムストック住宅の大きな特徴は、一般的に行われている査定方法と大きく異なる査定方法をしているところです。一般的には、先ほど〇〇有識者のお話にございましたけれども、20年もすると建物価値というのは基本的に査定の範疇に入らなくなってしまいます。中古流通を行うときに、土地価格だけで行われるというようなことが、皆様の頭にあるのかなと思います。そういう意味では、そこの評価をスムストックでは、建物をスケルトン部分とインフィル部分に分けて査定をすることにいたしております。償却期間を、スケルトンでは50年、インフィルについては15年として査定をしておるわけでございます。また、建物と土地の価格を別々に表示して、それぞれの価格を明瞭にしているところでございます。さらに、適正なメンテナンスやリフォームによって利用価値が維持・向上された場合には、スムストックの住宅査定によって、その資産価値を正しく評価しているところでございます。

これらの査定の公平性や客観性を担保するために、協議会で販売有資格者を養成して、有資格者に限定した査定を実施しているところでございます。現在、有資格者の数は、さっきの10社の中に、各者試験を受けて登録するわけでございますけれども、約1,500名に達しているところでございます。今後、既存住宅を長期優良として認定する基準等の整備が行われると思いますが、普及のためには税制、金融面の支援が必要だと思いますので、よろしく願いいたしたいと思っております。単に、建物を高く中古流通市場に乗せるということよりは、きっちりした建物査定を実施してお見せするという趣旨が、一番大きなところだと思います。

7ページをごらんいただきたいと思います。次に各社が取り組んでいるストック事業について説明をさせていただきたいと思います。先ほど、優良ストック住宅の仲介の話させていただきましたが、より積極的に踏み込んで、自社で販売した中古物件を買い取り、耐震性などを再度確認した上で、今の基準に合致した省エネ性能や設備というものに更新いたしまして、保証を付保して再販売するものでございます。ここでも、建物の価値を査定して、オーナー様より買い取り、販売に際しては既存の躯体を活かして改修するため、同等の新築住宅よりも割安な価格設定が可能となるところでございます。大手住宅メーカー数社が始めており、今後、普及していくものと思っております。消費税や不動産取得税について、個人間売買では非課税や免税であったりするものが、法人の場合、購入時と再販時の2回課税されますので、その辺についての今後の改善をお願いしたいと思っております。

次に流通促進については、自社で販売した物件は、メンテナンスやリフォームなど履歴の情報が整備されておりますので、売却後の住宅についても再保証して流通を促進したり、住みかえなどについても、借り上げ制度や、移住・住みかえ支援機構との連携をとって、資産の有効活用のビジネスを展開しているところであります。

最後に、高齢者の持ち家資産の活用についてでございますが、高齢者が大きな家に住んでいてもあましている現実や、賃貸に出して介護施設に入りたいが、相続税の関係等々があつて踏みとどまるケースが多々あるわけでございます。長年にわたる住宅投資が資産として残り、流動化されて、自己年金などとして活用されるように、市場の整備や制度設計が今後、大きな課題であると思っております。資産をきっちり維持・管理することによりまして、資産価値をいい意味で維持し、価値を上げておくと、今後、資産価値を活用した新たな展開ができるのかなと思っております。

発表の最後として申し上げますが、ストック型社会になりますと、中古住宅の流通、リフォームや資産活用など、今後、ストックビジネスが大きな成長分野になると思われまので、市場の整備や税制・予算の支援など、有効な手立てが推進されることを期待しております。我々が一番念頭に置いておりますのは、お客様に対して、資産価値を認識をしていただけるような取り組みを今後も進めていきたいと考えております。ご清聴ありがとうございました。

【座長】 ありがとうございます。今の発表に対してご質問等がございましたら、ご発言いただきたいと思っております。〇〇委員、お願いします。

【〇〇委員】 中古住宅に関して住宅メーカーが果たす役割は、私も非常に大きいと思っております。あまり単純に比較はできないのですが、ただ中古車との比較というのは1つのあれだと思えます。中古車というのはもう、車のオーナーが直接別のオーナーに売るわけではないわけです、多くの場合。なくはないですけど。通常は中古車販売メーカー、プロがそこに仲介して、ある程度古くなった車をいろいろな形でちゃんとした形にしてまた販売しているという形で、そういう市場はどんどん最近増えてきているわけでありまして。やっぱり素人が、今ある住宅をそれなりに評価して買うというのは、なかなか難しいところではありますけれども、やっぱりプロの方がきちっとそれを評価して、それでまた売り出すときに、また市場価値のある形でリフォームしていただいて売り出しているという試みを、ぜひとも検討いただければありがたいと思います。

【座長】 ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。特段ないようでしたら、続きまして〇〇有識者に、住宅ローン融資における担保価値などについて発表をお願いいたします。

【〇〇有識者】 〇〇でございます。本日はこのような機会をちょうだいいたしまして、厚く御礼を申し上げます。〇〇協会は、国内で営業しております194の銀行とか、あるいは銀行持ち株会社を会員とする団体でございます。銀行業務にかかわる種々の取り組みを行っております。本日は、今年度の幹事銀行、私どもは会長銀行と呼んでおりますけれども、今年度の会長銀行であります、〇〇の〇〇、そして〇〇の〇〇ともども出席させていただきます。

本日は、住宅ローンにおける担保評価に係る現状や課題等について説明をというご要請をいただいておりますので、お手元の資料でございますような「住宅ローン融資の対応状況等」というテーマで時間をちょうだいして、プレゼンをさせていただきたいと思っております。それでは、恐縮でございますが、〇〇有識者からご説明を申し上げます。

【〇〇有識者】 〇〇でございます。今回は住宅の流通促進という観点でのテーマでありますけれども、住宅を購入される方々が一般に組む住宅ローンで、実際に物件の評価を我々がどういう形でやっているのかというようなことを、私どもみずほ銀行の例をベースにご説明させていただきたいと思っております。

お手元の資料6番、住宅ローン融資の対応状況ということで、資料に沿ってご説明させていただきます。資料を1枚おめくりいただきまして、右下のほうにページ数を振っております、2ページでございます。住宅ローンの審査の概要と担保評価の位置づけという

ことで、住宅ローンにおいては、借入期間が30年とか35年間、かなり長期間の借り入れになるということでありまして、借入期間を通じて、実際に住宅を借りる、購入される借入人の、安定的な返済能力の判定といったものを重視した審査を行っております。下に、住宅ローンの審査のイメージ図のようなものをちょっと入れさせていただいておりますけれども、各種の審査基準。業務ルールと書いてあるのは、実際に審査の基準という形でちょっとご理解いただければと思いますけれども、こういったものでの定性的な審査に加えて、最終、その貸出金、住宅ローンの最終的な損失の可能性、我々は予想信用コストという言い方をしておりますけれども、こういったものは定量的に見積もるような形で、最終的に案件の諾否であるとか、貸し出しの条件を決定するというような審査を行っております。

この中で、担保評価がどういう位置づけにあるのかということでもありますけれども、先ほど申し上げた損失可能性というのは、実際にローンを組まれるお客様のいろいろな属性であったりとか、資金調達のプランであるとか、実際に組まれる住宅ローン、将来的にどういう形の返済になっていくのかというような借り入れの条件から、過去のたくさんのデータから、将来そのローンがどのぐらいの確率で貸し倒れが発生するだろうというようなものを推計すると、で、実際に貸し倒れが発生した場合には、最終的にはご自宅を処分して貸出金を回収するというのが最終の保全措置という形になりますけれども、そういった中で、物件の評価というのは、損失可能性を出すための価格のベースになるものという形で、入り口の段階で評価をするというような形をとっております。

担保評価自体は、貸し倒れ、いわゆるデフォルトが発生したときに、実際、それを売却することによってどのぐらいの回収が見込めるのかという観点での価格査定ベースになるもの。あるいは我々金融機関の使命として、世の中にはいわゆる違法物件と。遵法性にもとるような物件を流通させないという使命から、遵法性の確認と。いわゆる建築基準法であったり、都市計画法とか、いろいろ法令等にのっとりた物件であるのかといったような、権利関係とかも含めて、こういった観点で審査を行うという意味では、担保評価の位置づけは大きいと考えております。

資料を1枚おめくりいただきまして、項番2番。住宅ローンの担保評価の概要ということで、今申し上げた担保評価のところをもうちょっと詳しくご説明させていただきます。我々金融機関の社会的使命というか位置づけということで、まずちょっと評価の部分の位置づけなんですけれども、貸出資産の健全性を確保するという観点で、住宅ローンの担保

評価においても、貸し出しに対する保全という観点から、実際の市場価格を踏まえながらも、個々の物件の状況に応じて、最終、保全措置という観点での換価性、物件を処分してローンを回収するといった部分の観点からも、適切な評価を求められているというところが大きな特徴です。もう少しわかりやすく言いますと、我々は、実際に市場で流通している物件の価格について、金融機関の立場で価格を形成するというのではなくて、実際に市場流通の価格をベースに、最終の貸し出しとしての保全として、どういった形での評価が可能かという形で見ているということでございます。そういった中では、対象不動産のタイプ、それから市場での取引実態等を踏まえながらも、ある程度一般化された、中長期的にも使用するにたえるような指標であるとか基準といったものをベースにした上での評価を行っています。

下のほうにちょっと表でまとめさせていただいています。例えば、一戸建て、戸建ての物件でありますと、我々がどういうふうに評価をしているかといいますと、土地と建物に分けて、それぞれの特徴に応じた評価手法というのをとらせていただいています。土地についての特徴ということで、ある程度、同一地域の取引事例であるとか、公示価格・基準地価格といったことを比較することで、おおむね適切な評価ができるであろうということで、評価方法としては、取引事例比較法を主な評価手法ということで採用しております。算出方法等の詳細は右側には書かせていただいておりますが、一般的な取引事例から、物件個々の補正、形状であるとか地勢だとか周辺環境とかいったものを踏まえて、プラスマイナスを踏まえて評価をするというようなやり方をしています。

建物部分のところにつきましては物件の個別性が大きくて、取引事例での評価は困難であると考えておりまして、いわゆる再建築原価をベースに評価する原価法を採用しております。物件の構造に応じて平米単価を設定した上で、当該物件を再度建築した場合のコストといったものを原価として見越した上で、ここも同じように物件個々の補正ということで、構造、例えば木造であるとか鉄筋、鉄骨。こういったいろいろ躯体にかかわるような部分だとか、一般的な建築単価等といったものを踏まえて補正をした上で評価をするということでもあります。中古物件については、先ほど事務局のほうからのご説明がありましたとおり、耐用年数を踏まえた現価率を設定することで評価を算出するというやり方をとっています。

マンションについては、特徴ということで書かせていただいておりますけれども、これは近隣での同種タイプ。こういったマンションの取引事例をすることで、おおむね適切な評

価が可能であると考えておまして、取引事例比較法を採用しています。取引事例に応じて、物件のグレードなどを踏まえて近隣取引事例を補正するということで、市場性の評価みたいなものも加えてやっています。市場性の評価といいますと、例えば分譲してすぐ売れているような物件であれば流通性が高いと。例えば1年とか1年半ぐらいたって、まだ売れ残っているということであれば、若干、市場性に劣るというような形で減価をするみたいなやり方をしております。

リフォームにつきましては、物件価値の向上を客観的に評価する手法が現状乏しいと感じておまして、これは、リフォームの資金が相応規模を超えるものについてのみ、工事の内容を検証させていただいた上で、一定の範囲で本体価格に上乘せするというような形の手法をとらせていただいています。具体的に言いますと、建物の劣化対策だとか耐震とか、いわゆる躯体とか構造の価値を高めるのに有効であろうと思われるようなものについては、建物の本体価格に入れるような評価をさせていただいておりますけれども、先ほど来お話が出ている、いわゆる内装等のインフィルのようなものであれば、実際に市場価値がどのくらい増えたかというのが、推しはかることはなかなか困難ということもありまして、金額が小さいものについては、価値の向上という形では見させていただいていないというのが、ちょっと現状でございます。

資料の3番。中古建物とリフォームの評価ということで、今回の研究会の本題にかかわる部分だと思いますけれども、中古建物については経年によっての市場価値の減少ということと、それから物件ごとによって品質差が大きいと感じております。事務局資料にありましたとおり、建物は新築後の経年によって徐々に市場価値が減少しております。木造の戸建ての場合には、先ほど来お話が出ているように、築後20年でほぼ建物価値が減価し尽くすというのが実態かと思えます。あわせて、中古住宅に関しましては、新築時の品質とか性能の違いに加えて、やはり借り入れ、住まれている方の事後の維持管理だとか、経年劣化の状況とかによっても品質差が大きく差が出るということで、新築の建物対比個別性が高いということでもあります。また、実際の取引でも現状有姿での取引が一般的になっておまして、いわゆる不動産売買での価格も、土地・建物一体で表示されるということで、我々の立場で見ても建物価値の判断材料が乏しいというのが実態ではないかと思えます。

こういったところを踏まえて、我々の担保評価においても、実際の取引事例を踏まえた上でも、構造、躯体に係る耐用年数をベースに、先ほどご説明させていただいたような

原価法によって、定率で築後年数に応じた現価率を設定するという形の評価を行っております。なお、中古建物については、これも実際の取引の中で建築確認済証をお客様がなくなってしまうとか、それから、建てたときには建築基準法に合致していたのですが、その後、増改築によって遵法性に欠けるようなケースというののちよっと発生するケースがありまして、そういったものについての判断材料が乏しい場合については、保守的な評価、ある意味で言うと、お客様からいろいろ提出書類を出していただいた上での合理的な判断をさせていただかざるを得ないというのが実態でございます。

リフォームについても中古建物と似た議論ございまして、リフォームの価値とか価格評価について、現状、一般的な指標というのがなくて、リフォームに対しての投資金額、かけた金額が、実際どのぐらい建物価格に反映されるのかというところが不明確ではないかなと感じております。リフォームの工事については、簡単な設備の交換から、先ほど申し上げた耐震改修といった大規模なものまで、工事の態様はさまざまということで。それとあと、実際に手がけられる業者さんの信用度とか建築技術によっても、品質とか性能が大きく変わるというのが現状でございます。それから、いわゆる悪徳業者のようなものがありまして、こういったものについては建物価値が減じるようなこともありまして、なかなかリフォームの結果をそのまま信じるというのも厳しいというのが状況ではないかなと思います。評価についても、先ほど申し上げたとおり、工事内容がきちんと検証できて、建物の価値に、強度等、資するものについては、評価に算入するというやり方をとらせていただいています。

資料をおめくりいただいて、項番4番でございまして、それではと。建物の品質とか性能を担保評価に適切に反映するための課題ということで挙げさせていただいていますが、ここについては、先ほど来お話が出ている、中古住宅・リフォームトータルプランの中でも触れられておりまして、我々金融機関の立場で見ても、下に掲げさせていただいている中古住宅・リフォームの品質の確保であるとか、品質に応じた価格形成といったものが、きちっと情報で提供されるというようなことがあれば、我々の担保評価の実務においても大いにプラスに働くということで、より適正な審査ができるのではないかという形で期待をしております。

項番5番でありまして、高齢者等の持ち家資産の活用ということで、資産価値を使ったファイナンスということで、例えばアメリカでは自宅を担保にファイナンスする、現役世代向けのホームエクイティローンのようなものから、年収がなくなる高齢者が自宅の持ち

家を使ってファイナンス、生活資金を調達するという、リバースモーゲージローンというものが普及しております。日本においては、先ほどの事務局の資料にもありましたとおり、取り扱いの金融機関が少ないこともありますが、まだまだ認知度が低いということで、利用意向も低いというような形にとどまっております。

金融機関の立場で見た場合について、商品性についての課題というのもございます。いわゆる三大リスクと言われているものでありまして、右側のところでありまして、将来的に、生活資金を融資するに当たって、不動産価格が下落してしまった場合については、融資の金額が評価額を上回ってしまうと。この商品、リバースモーゲージローンについては、最終、亡くなられたときに物件を売却して完済するという商品でございますので、担保価格が下落してしまうと、回収が十分できないといったリスクでございます。金利上昇は、将来的に金利が上がっていったときに、借入期間中には返済がないという商品が一般的でございますので、利息がどんどん元本に組み入れられて膨らんでいくと。で、それによって、同じように不動産評価額を超えてしまうといったリスク。長生きリスクは、お客様が想定以上に長生きされてしまった場合、生活資金がどんどん融資金額として増えてしまって、同じように担保評価額を割れるといったリスクです。

こういった、いわゆる担保割れにかかわる三大リスクというのが商品性の大きな課題ということになっています。そのほかにも、相続人から担保処分について異議を申し立てられたりとかといった、いわゆる担保処分リスクであったりとか、相続でもめてしまうといった相続リスク。こういったものもございます。

1枚おめぐりいただいて項番6番。リバースモーゲージローンの取り扱い金融機関ということで、先ほどちょっとご紹介させていただいたように、アメリカでは、いわゆるノンリコース。ノンリコースというのは、最終、死亡して不動産を売却した後に、仮に残債務が残った場合に、相続人の方に払っていただくということについて免除する、いわゆる遡及しないというのをノンリコースと言っていますけれども。アメリカではノンリコース。それからお客様が活着している限りにおいてはずっと融資を続けていくという、終身年金タイプの融資。それから、借入期間中、返済がないといった3条件を満たしているというのが、アメリカのHECMの商品性なのですけれども。今、日本で取り扱いをしている金融機関の中では、先ほど申し上げたいろいろなリスクをヘッジするために、この3条件を満たしているという商品は存在していないと認識しております。

それで、リバースモーゲージローンの、取り組む前の課題ということで、項番7番のと

ころにまとめさせていただいています。この商品の普及を図るということで、いわゆる現役世代のときに購入した建物、いわゆる不動産を使って、老後の生活資金を調達するという商品性自体は、非常に素晴らしいと思われるのですが、まだまだ、先ほど見ていただいたとおり、マーケットが成熟していない、認知度も低いというような状況でございます。日本人の発想として、自分の資産というのは子孫に残したいという思いが強いというのがありますけれども、なかなか、将来の不安によって、ためている生活資金、貯蓄のほうを、消費に回せないというような実情もあるのも事実だと思います。

こういった、資産価値を使って生活資金を捻出するというような商品についての認知度とか利便性を高めていくような普及活動が必要ではないかということと、それから下に、課題ということで3点挙げさせていただいています。これは我々金融機関にとっての課題という形にもなるのですが、こういったものについての体制整備が必要ではないかと考えています。

それぞれの課題について、米国の事例を参考で対比で挙げさせていただいています。協会として必ずしも、政府の公的な保証みたいな形のものが多いのですが、これを要望するというものではありませんが、対比という形で参考に挙げさせていただいています。先ほど見ていただいた担保割れリスクの対応ということで、商品化する場合については、担保割れリスクをヘッジするために、なかなか民間で自力でやる場合については、どうしても価格対比低目の融資限度額を設定したりとか、あるいは利息の返済が元本に組み入れられないような形で、利払だけはやっていただくみたいな商品性にせざるを得ないというような状況があります。これを何とか、商品化の中では、課題としてクリアしない限りは、なかなか魅力ある商品がちょっとできないのではないかとこのところでございます。

課題の2番が、今回の研究会の主なテーマにかかわる部分だと思います。実際、現役世代で使っている住宅というのは築後20年以上たっているケースがほとんどでございます。20年については現実的に資産価値がないということで、先ほどの事務局さんの資料にもありましたとおり、中古住宅の流通シェアも低いということから、仮にリバースモーゲージローンを商品化する場合についても、現状取り扱っている金融機関の例もそうなのですが、建物部分を資産価値として見るということがちょっと十分できておりません。結果として、土地のみの融資という形の商品性にせざるを得ないということで、土地の価格がある程度高くて、不動産の流通が促進できるような地域に限定したような商品性にならざるを得ないというのが実情でございます。

それから、債権管理負担の軽減ということで、実際に終身年金の融資をやるためには、それを実行するためのシステムであるとか事務処理体制を構築する必要があります。あるいは、対象者が高齢者になりますので、そもそも借り入れた借入の方がきちんと生存されているのかとか、それから認知症等になっていなくて、いわゆるきちっとした借り入れをするための意思能力とか行為能力があるのかとかいった、債権管理にかかわる負担も大きいということがございまして、こういったところを、一つ一つちょっと課題をクリアしていかないと、なかなか商品化としてはハードルが高いと我々は感じております。以上でございます。

【座長】 ありがとうございます。ただいまの発表に対してご質問がございますでしょうか。〇〇委員。

【〇〇委員】 済みません。今ご発表いただいたものに対する、ちょっと何ていうか、感想というか。それと、やや全体的なお話になるのですが、ちょっと私、45分に出ないといけないので、大変申しわけありませんけれどもお許してください。

この、何ていうか、中古住宅があまり評価されていなくて売れなくて、だから担保がつかないというのは、ほんとうに悪い均衡状態にあるのをいい均衡状態に移すためには、同時にいろいろなプレーヤーが、多分、行動しないといけないということがあると思います。そういう意味で、今ほど協会さんのほうでご発表いただいたように、実際、何ていいますか、売買で高く売れていないのだから、なかなか進んでいない。それはそのとおりだと思います。

そういう意味で、今までご発表いただいた、〇〇連合会の方、それから〇〇連合会の方のご発表で、実務というか、金融以外の、不動産の流通とか生産にかかわる部分で、どんな課題とか取り組みが行われたのかということのをちょっと整理しますと、〇〇連合会さんのほうでスムストックというお話をされましたけれども、それは、何といいますか、非常に優良なクラブみたいなものであって、大手の生産団体のほうでおつくりになったから、情報のそもそも非対称性があまりなくて、しかも優良住宅認定があって履歴情報もあるということで、それが高く評価できるというのは、完全に理論的にそういうものだと思うんです。だから、そういう取り組みを広めていくというのは非常に重要なことだと思うのですが、誰でもできるわけではないので、非常に大手の生産者の方々だったからそういうことができる。スターが集まっているやつだからできると。で、それをもう少し裾野を広げていくということが、まず必要なのかなと。

で、そこで重要なのは、そういう、例えば優良なクラブに属している中古物件みたいなものを、例えば金融機関のほうで、その中のストックだからということで、担保価値を評価して。普通の物件に比べたら、情報の非対称性とかわからないところが非常に緩和されているので、そういう部分について担保価値を、何ていうか、高く評価していただけるのだろうかというのが、これからの、すぐお答えになれないと思うのですけれども、そういう1つの課題ではないかなと思います。

もう一つの思ったことは、〇〇委員からもありましたけれども、売り手と買い手の間に立つ方々が、専門家の目としていろいろな評価をさせていただいている。それがまさに宅建業者の方々の取り組みで、〇〇有識者のほうからご発表いただいたところだと思うんです。ただ、専門家として入っているけれども、わからないものもあるよと。それは要するに売り手しかわからない、本人しかわからない情報ってあって、隠れた情報ってあって、それはわからないよという話だったと思うんです。で、そういうものについては、おそらく不動産行政のほうで、REINSの中でやりとりできるような情報を格段に上げようという取り組みが、多分進んでいるんだと思うんです。で、それはそれでいいと思うのですけれども。ただ、例えば売り手しかわからない情報というのは、告知書とか、そういう形で、とにかく売買時にやりとりできるような情報を広げていこうと思うんです。

で、そういう取り組みが、REINSとか告知書みたいなやつを、不動産の売買時にはとにかく情報のやりとりを増やそうという努力があって、制度も構築されつつあるんだと思うのですけれども、それを金融機関さんのほう、要するに担保のときにご利用いただけるのかとか。あるいは、どこまでそういうものをお出しすることができるのか。それはまさにこの研究会でいろいろすり合わせしないといけない部分だと思うんです。告知書なんていうのは、やっぱり売り手が買い手とかに示すものであって、それを金融機関さんにお見せできるのかとか。そもそもそういう情報をご評価いただけるのかとか。その辺を非常に、何ていうか、金融機関と専門家の先生方と一堂に会したところですから、この委員会で詰めていただけると非常にいいことなのではないかなと私は思いました。以上です。

【座長】 ありがとうございます。それ以外はいかがでしょうか。

【〇〇委員】 済みません。〇〇です。幾つか教えていただきたいのですが、アメリカのサブプライムの中には、住宅の担保価値だけを見て貸すのが非常に問題になったということで、アメリカでもそうしたことを反省されているということですし、日本でもバブル崩壊後、住宅ローンについても、返済者の返済能力を重視するというふう聞いて

います。もちろん最終的には担保価値も見られるのでしようけれども、やっぱり今は、既に担保価値はあまり見られていないというふうな印象を持っているのですけれども、そのあたりについてちょっと教えていただけますか。やや印象論からの質問でございますがよろしくをお願いします。

それから2つ目。住宅ローンの査定で担保を評価されているということなのですが、これはどのレベルでされているのかという点です。普通の営業店の窓口でローンに相談に来た、そのレベルでやっているのか、本店でまとめてなのか、あるいはブロック店で、といったことです。というのは、結局、マーケットの情報の非対称性を考えたときに、東京でやるということになると、もう紙だけの情報でやられてしまうので、どうしても機械的な対応になっているのかなという印象を持つのです。このあたりについて、大手さんのケースで結構ですので教えてください。

それから3つ目は、リバースモーゲージですけれども、アメリカでできているけれども、日本ではできていないということに関してです。これは、政府の公的な関与がアメリカではあるというご示唆があったのですが、私は勉強不足なのですが、アメリカは保険を提供しているということなのですが、これは補助金を含んだような保険制度になっているのでしょうか。要するに赤字でもいいということなのか。それとも、収支はバランスするが何らかの事情で民間では保険提供ができていないので、政府がしているのか。

それから最後は、〇〇委員がさっきおっしゃっていたことと同じなのですが、私も、個人と個人が売買するマーケットだけではどうもだめで、やっぱり中古車業者みたいなところが入ってくるということが必要だと思います。そうすると、やっぱり不動産業者さんへの融資というような形が問題になります。バブル崩壊以降、非常にその分野は厳しい状況にあると思うのですが、こういうものについて、一つ一つのプロジェクトファイナンスのもっと小さな版のような形での融資の展開というようなことは可能性があるのかどうか。このあたりについてお尋ねしたいと思います。ちょっと、いっぱい申しわけないです。

【〇〇有識者】 いえいえ、済みません。幾つかご質問いただいたことについて。まず、担保評価の住宅ローンの審査の中での位置づけということで、先ほどちょっと資料で、項番1番のところでご説明させていただいたとおり、まずもってやはり、そうはいつでも、きちっと将来的に住宅ローンの返済が安定的にできるのかといった、返済の可能性というのに重きを置いているというのは事実でございます。いわゆる担保主義ではないということでありまして、ウエートとしては当然、まずこの方についてはきちんと安定的に返せる

確率がどのくらい高いのかといったものを、審査させていただいています。その後で当然、担保評価という形で物件。仮に、絶対というのは世の中にはないのですが、貸し倒れてしまった場合に、将来的にその物件がどのくらい回収が可能なのかというような形の、保全措置という形で見させていただいています。ですので、同じ不動産であっても、住宅ローンの審査では、どなたが買われるかによって当然結果は異なります。そういう形になります。

それから、担保評価の評価。担保の評価についてはどこでやっているのかというご質問ですが、これは金融機関によって多分、取り扱いが多少違うと思いますが、私どもの例で言いますと、住宅ローンの審査は系列の保証会社が実体的に審査をしております、そこに、評価部という、いわゆる不動産の評価だけをする専門部隊がおりまして、東京と大阪に2カ所、設置をしております、30人弱ぐらいだと思いますけれども、ぐらいの規模で評価をやっています。住宅評価が専門ということで、戸建てだとかマンションだとか、それから新築だとか中古だとかということで、担当を分けるような形で評価をするような形をとらせていただいています。

3点目は、リバースモーゲージローンについてということで、アメリカの保険制度ですが、資料でいきますと、先ほどの項番6番のところなのですが、アメリカの連邦住宅局のところで、FHAの保険という制度がございまして、先ほどご説明させていただいたとおり、リバースモーゲージというのは、最終借入金を物件処分によって回収するというスキームなのですが、仮に、物件を処分しても残債額が出てしまった場合を、保険でカバーするという内容になっています。そこは、ある意味で言うと、実際に未回収の部分については、政府が公的保険制度ということで支えているというような位置づけになっています。

それから、不動産業者へのファイナンスという形でありますけれども、これは2つの観点があります。当然、不動産業者さん自体の、借主さんとしての評価ということで、業績がきちっと安定的に推移しているのかどうかということと、それから当該不動産のプロジェクトとしての適法性というか、適格性というのでしょうか、妥当性というのでしょうか。こういったことを踏まえて、我々のほうとしては見させていただいているということで、プロジェクト自体がよくても、きちっとプロジェクトを遂行できるような業者さんではないと、結果的に商社の方にもご迷惑がかかってしまいますし、我々としての融資も回収ができないというようなことがございます。業者さんがよくても、やっぱり無理な計画であ

れば、そのプロジェクトとしてのが、ちょっとなかなかファイナンスが難しいということがありまして、この両者を踏まえながら判断させていただいているというのが実態でございまして。そこについては、いろいろ審査上の判断というのは入ってくると思いますけれども、2つの観点が重要かなと考えています。

【〇〇有識者】 済みません。最後の点だけちょっと追加させてください。この点については特にまとまった意見等はございませんで、あくまで個人的な意見ということになってしまうのですけれども。銀行として、新築物件についてはハウズビルダーさんないしいはディベロッパーさんに対する融資を行っております。ディベロッパーさんについては、非常に大きな宅地開発の場合は、プロジェクトファイナンス的な手法というのもありますけれども、一般的には、お手元に運転資金があまりない場合はまず融資して、それでもって建材ですとか土地とか、いわゆる仕入れをしていただいて、その間、売れるまでの間、寝かせていただく。いわゆる在庫資金。で、最後どなたかに売ったお金で返済していただく。いわゆる営業循環です。これについてファイナンスをするということになるかと思ひまして、これについては、新築の場合も中古の場合もおそらく同じになるかと思ひます。中古の場合は多分、大きなディベロッパーさんのような、プロジェクト的なものというよりは、むしろ一般的な、要するに営業循環のところを見てご融資させていただくということになるのではないかなと思ひます。

そうなりますと、やはり仕入れられたものがちゃんと売れるのか。売れる見通しが立つのかということ。ないしは仕入れられたものの価値が、要するに在庫評価としてどうなのかというあたり。本当に銀行の融資の基本に立ち返るようなお話になって恐縮なのでございまして、そういったところがきちっと確立されるということが、業界全体、そういう1つの産業に対するものが、我々銀行として取り組みやすくなるかどうかという観点では大事になるかと思ひますので。結局は、今日ご議論いただいているようなテーマが、今後、非常に実りあるものになっていくかどうかということが、やはりポイントになるのではないかということかと思ひます。

【座長】 ありがとうございます。そのほかはいかがでしょうか。お願いします。

【〇〇委員】 済みません。いいですか。質問というか、データの。中古住宅ローンというのは、住宅ローンの全体の中でどれぐらいのシェアを占めているのかということがわかれば教えていただきたい。今回ではなくてもいいのですけれども、やっぱり制度設計はかなりいろいろな形で、最初の〇〇委員あるいは事務局からのお話でいろいろ進んではい

るけれども、なかなか結果は伴っていないというのが日本の中古住宅の現状だと思うので、数字を見たいというところがありますので、今回わからないのであれば次回ご用意いただければと思います。

【〇〇有識者】 済みません。手元にちょっと正確な数字がないものですので、後で事務局さんを通じてご回答させていただきます。

【座長】 〇〇オブザーバー。

【〇〇オブザーバー】 〇〇でございます。先ほど〇〇委員のほうから、金融庁も出ているようですがというお話がありましたが、私どものほうから見てみますと、今回のこういった検討会はほんとうに時宜を得た検討会ではないかと思っております、1つには、国交省さんの的に申し上げれば、きっと社会資本の底上げということは非常に大きな、政府全体としての課題でもありますし、それをどう整理をつけてやっていくのかというのは非常に大きな課題だろうし、重要なポイントだと思っております。

それからもう一つ、私どものほうとの関係で言えば、こういった既存の住宅市場の活性化と申しますか、これが進んでまいりますと、当然住宅の価格が、特に既存住宅について明確化されていくと。そうなるまいりますと、当然金融機関サイドも資金供給をしやすいような環境が整ってくると。そういう意味では非常に、成長戦略全体という意味でも重要なことではないかと考えております。

また、そういった政策的な意味合いももちろんですけども、金融機関を実際に検査・監督する立場から見ましても、もちろん過度な担保主義ということは論外であるとしても、全体の審査の中で担保物件がどういう価値を持っているのかというのは、私どもが見ていく上でも事後的にきちっと検証して行って。ご案内のように、バブル崩壊以降、崩壊の過程の中で不動産融資は非常に伸びていったというところも、我々の中でももちろん大きな意味での反省点としてあるわけでございますので、そういう意味では、そういったところもきちっと、監督・検査の中でも見ていけるということでも、ややミクロな話にもなりますけれども、重要なポイントかなと思っております。

こういった形で、不動産業界の方と、それから金融機関と、両サイドが出席するということには非常に意味があると思っております、おそらく、全体の価格発見のためにどういうことが必要なのかという意味において、金融機関サイドの貢献も期待したいと思っておりますし、あるいは金融機関の、今、全銀協のほうでご説明していただいたような審査あるいは資金供給において、さらに改善すべきような点があるのかどうかということも含め

て、率直な意見交換ができればいいと思っていますし、私どもも、よくこの場で勉強させていただきたいと考えております。

【座長】 ありがとうございます。それでは、全体を通じた質疑に移りたいと思います。事務局より論点が冒頭示されましたので、そちらのほうを中心にご意見をいただければと思います。よろしく願いいたします。

【〇〇委員】 私も12時で退席しないといけないので、先にお話しさせていただきます。まず今回の検討の意義に関してですが、私は金融論を勉強しておりますが、金融的に考えても、家計が持っている資産のかなりの部分が実は住宅でありますので、この住宅の部分が流動化しやすくなるということは、金融産業の発展にも大きく貢献するのではないかと考えています。一般的な株式市場でも、発行市場の機能を強化するために流通市場をいかに活性化していくかというのが課題になっているように、多分、中古住宅市場を発展させることが、また新築住宅のほうにも波及していくということでも、非常に重要ではないかと考えております。

で、今日のところ、私の印象では、やっぱり情報の非対称性を解消するためには、情報をたくさん、より適切な形で供給するような体制をつくっていくということがまず第一ですが、同時に先ほどの〇〇委員のご発言にありましたように、やっぱりそれでも限界があるとなると、プロの仲介者の方々にもっと活躍していただくということが重要ではないかというふうな感じを持っています。

先ほど不動産業者や建築業者の方への融資のことを申し上げましたが、例えば、これもイメージですけども、今、格付の低い建築業者の方が、リフォームをするために中古住宅を消費者の方から買われて、リフォームして売ろうというときに、この物件をベースにしてならお金なら貸せるけれども、業者のほうの信用度も合わせると難しいということが起こっているとして、それを仮に金融機関の側ではしたいけれども、金融庁の検査・監督上難しいというなら、ぜひそこは考えていただければいいと思います。そうではないのかもしれませんが、銀行の方は言いにくいかもしれませんがね。たとえば、ABLの形で、金融庁も普通のものについてはアセット・ベースド・レンディングの形を、今、推進されているので、一種の広い意味のABLみたいな形で、中古住宅に融資をできるような仕組みをつくれないうのかなというようなことを、印象として持っております。

それから金融機関に関して言うと、今、金融機関の方々は、新築の住宅ローンについては非常にアグレッシブに実は実行されていて、金利も全国的にもものすごく下がっています。

ですが、例えば今日ご提案があったような形で言うと、中古の住宅市場を活性化すると、銀行は新築の住宅ローンを実施されたときのお客さんの情報を持っているわけで、10年ぐらいたったときにリフォームのニーズもよくわかっていくことですし。それからお取引先として信頼のできる建築業者等をご存じなわけなので、そういう消費者と業者をマッチングさせるという形の機会もどんどんつくっていただくといいです。そういうようなこともしていくことによって、担い手として金融機関が積極的に関与されて、それは金融機関にとってもビジネスになり得ると思うのです。以上のようなことを、今日のお話を聞いて思いました。

それからもう一つだけ。瑕疵担保保険という制度は非常にいいと思うのですが、現状の説明を聞くと、これだとアドバースセレクションが起こってしまうのではないかと心配です。結局、問題のありそうな人だけが入るような保険になっていってしまうようなことが心配されるのではないかとということで、これはやはり保険の原理として、広く加入してもらえよう仕組みをどうやってつくっていくかというのが、これから大きな課題だなというふうに印象を持ちました。少し長くなりましたが、今日はここまでしゃべらせていただきます。

【座長】 ありがとうございます。今のご発言に対して何かご意見等がございますでしょうか。〇〇有識者。

【〇〇有識者】 瑕疵保険の関係で言うと、ぜひ金融機関の方たちをお願いをしたいというか、課題として持っていただきたいのは、例えばリフォームをして、ある一定以上のあれができたときに、瑕疵保険をかけます。瑕疵保険の費用はなかなか今、誰が負担するという課題があるんだけど、こういった瑕疵保険がついたものであるのならば、ローンの的には何かしらの緩和が入るとか、年数なり利率なりというようなことでいくと、瑕疵保険も伸びるし、購入者側の安心も増えるしというようなことがあるのかなど。そこにもう一步のインセンティブというか、そういったものがあるといいなと思っております。

【座長】 ありがとうございます。お願いします。

【事務局】 〇〇でございます。瑕疵保険につきましては、新築は義務保険という形でございますが、中古の売買保険につきましては任意の商品という形の保険になっているところがあります。ただ、保険につきましては一定の検査をした上で、その検査を通った中で保険を付保するという仕組みになっているところでございます。

ただ、今、保険期間が5年とか、一定の商品ができてはいるのですが、任意の商品ですの

で、事業者の方あるいは消費者の方のニーズをしっかりと酌み取る形で、使っていただけるような商品ができるかというのは、これからの部分かなと思っていまして、そういった意味で各事業者さんからのいろいろなご意見を踏まえながら取り組んでいきたい。

それから、今回の説明でもございましたが、ローン控除等の税制のときの一定の耐震証明につきまして、これは築20年を超えるような物件については必要になるのですけれども、今回の税制改正において瑕疵保険を使うことによって、そういった税制のための証明は必要ないというような代替措置とか、あるいはフラット35の融資に際しての瑕疵保険との連携といった部分を、今、検討を始めているというところでございます。そういった形で普及を進めていきたいと考えているところでございます。

【座長】 ありがとうございます。あとはいかがでしょうか。

【〇〇委員】 中古住宅の活性化ということでも、ほんとうに喫緊の課題だと私も思っております。ぜひ積極的に成果を出していただきたいと思っておりますけれども。幾つか、大きく分けて3つの立場。1つは中古住宅の売買を非常に活性化するということが1つ。で、これは本日、非常にたくさん議論が出されたと思います。ただ、それ以外には中古住宅、新築市場を活性化、空き家の中古住宅をいかに賃貸として活性化、最近ではシェアハウスとかいろいろな形で活用は進んではいるけれども、まだまだだと思えます。特に、若い人はなかなか買うことはできないけれども、借りることはできるということはたくさんありますので、そういう意味で、賃貸という形で活性化するというのも2番目の手法だと思えます。それから3番目は、リバースモーゲージに代表されるような流動化。依然として、昔ながらの住宅に住みながらも、それをある意味では流動化するという形で活性化していくということで。そういう意味では、中古住宅活性化の3本の矢ではないですけれども、3つのいずれも追求しながら活性化していくということが大事なんだろうと思えます。

私は、アメリカに行ったときは築100年のアパートに賃貸で住んでおりましたけれども、大家さんが毎年リフォームをしてくれるんです。古いんですけども毎年リフォームをしてくれるんです。古いんですけども、毎年リフォームをしてくれていて、ほんとうに大事に使っている。もちろんいろいろなところは古いのですけれども、やっぱり住宅のメンテナンスというのを、売買のときだけするのではなくて、日ごろから常にやるということが大事なんだろうと思えますし、住宅の価値というのもそういうところで見えていくということが大事なのだらうと思えます。

で、事務局の統計、あるいは国交省の統計なんかでも、住宅の統計というのは何となく戸数で大体あらわされているのですけれども。今日いただいた統計なんかも。で、戸数が減るのはやむを得ないことですよ。人口も高齢化していくわけですけれども。ただ、やっぱり付加価値レベルで物事、金額レベルで住宅を考えると。ただ、戸数は減るけれども価値が高いものが増えていけば、住宅自体の価値も増えていくわけですし、そういう意味で日本人というの、パイは増えないんだけど、やっぱり生活を豊かにしていくとか、そういういろいろな意味で、戸数で住宅を考える時代から質で考える時代にもう来ているということで、中古住宅を含めてそういう問題を考えるときにはぜひご検討いただきたいと思います。

【座長】 ありがとうございます。そのほか、ご意見、ご指摘事項等がございますでしょうか。お願いいたします。

【事務局】 先ほど、〇〇委員がおっしゃったお話の中で、売主の持っている情報をどこまで売主から提供してもらえるのかと。提供義務があるようなアメリカと違って日本の場合はそういうのはございませんので。専門の宅建業者が売主・買主の間に入られたときに一番おそらく困るのは、売主の情報が適切に開示されてこない、あるいは開示義務もないものですから、そういう中でどうやって、情報の不完全なところを補い合って、買主に安心を提供して、また正当な評価につなげていくかというところもあろうかと思えます。

で、その辺は、では売主にどうやったら適切なインセンティブが与えられるのかという点。これは経済的に何らかの、提供したほうが高く売れるよとかいうことがあればいいのですが、先ほど瑕疵保険の話がありましたが、実は中古の瑕疵保険で持ち込まれた検査案件の中で2割は弾かれていて、そのうちの半分が再検査では合格するのですが、再検査にも来ないという方がおられて。おそらく、弾かれることがまた困るので、瑕疵保険の方にも行かないということもあろうかと思えます。

こういった、ミクロなプレーヤーの行動原理と申しますか、当たり前の行動パターンをどう少し変えていけるのかということが、マーケットで多分非常に大きな影響を与えることではないかと思えますので、できましたらここでもそういうことも念頭に。政策的にはリフォームを支援する、それから価格査定マニュアルを変えていくという政策手法はあるのですが、それがどう使われていくか、どうプレーヤーたちがそれを使っていくかというところにも、できれば焦点を当てて、今後また2回目以降でご議論いただいたらと思っておりますので、よろしくお願ひ申し上げます。

【座長】 ありがとうございます。その点、ちょっと私も発言させていただこうかと思っていたのですが、日本にも告知書の制度はあって、告知はしなければいけないということになっているのですけれど、例えばカリフォルニアの告知書はレベルが相当詳細でありまして、売り主本人、つまり素人が処理しようと思ってもなかなかできないぐらいのレベルが要求されていて、勢いその時点でセラズエージェントとして専門家に依頼せざるを得ない。事後的な法的な責任を回避しようと思うと、売却発意の時点で、告知書をつくるために専門家が見つかなければいけないレベルの義務を負わされているというようなところが、少し、入り口部分で違うのかなというような気がいたします。

ありがとうございました。本日は、状況説明を国交省からいただいた後、それから流通の方、それから供給、住団連の方、それから金融の方というふうなことで、たくさんの情報の提供をいただきました。媒介の方も金融の方も、市場を見ていて判断し行動せざるを得ないといえますか、そういうお立場です。中古のものについて、特に建物について、市場が評価しないゆえに、そういうふうな媒介しかできないし、そのような融資しかできない。こういうようなことだと思えます。

これに対して国土交通省はじめ、ここ数年来、今日ご指摘いただきましたようなたくさんのメニューを整備いただいて、所期の目的を達成する、すぐそこまで来ているように思いますけれども、市場に任せる限り、まだ動いていないということに対して、もう少し理論的なところもあってもよいのではないかと考えております。中古住宅の流通のための評価理論というふうなことも、今日、〇〇有識者から報告いただきましたけれど、課題としてあるように思います。今の私たちが達成しようとする目的のためにはまだ十分ではないな側面もあろうかと思えます。そのあたりも、もし可能であれば、あわせて次回以降、意見交換等ができればよろしいのではないかと考えます。あとはいかがでしょうか。

ありがとうございました。そろそろ、延長するかもしれないとおっしゃっていただいた時間も迫ってまいりましたので、他にご意見がなければ、以上をもちまして本日の議事を終了させていただきます。では事務局にお返しいたします。

【事務局】 本日はどうもありがとうございました。最後に、私どものほうから次回以降の研究会のスケジュールにつきましてご説明したいと思います。お手元に資料7、1枚紙がございますので、ごらんいただきたいと思います。本日、3月6日、第1回研究会を開催いたしましたけれども、第2回研究会は5月頃を予定しております。また第3回目につきましては、5月末ないし6月頃に開催いたしまして、報告書を取りまとめていきたい

と考えております。次回の日程につきましては、改めて事務局よりご連絡いたします。

それでは、本日は長時間にわたりましてご議論いただきましてありがとうございました。
これもちまして、本日の研究会は終了させていただきます。どうもありがとうございました。
した。

— 了 —