

第4章 新たな住宅関連ビジネスの概要等

ここでは、第1章において提示した4つの住宅需要について、それに関連する個々のビジネスについての概要等をまとめることとする。

1 個々のライフスタイル・価値観に対応した住まい方を実現するビジネス

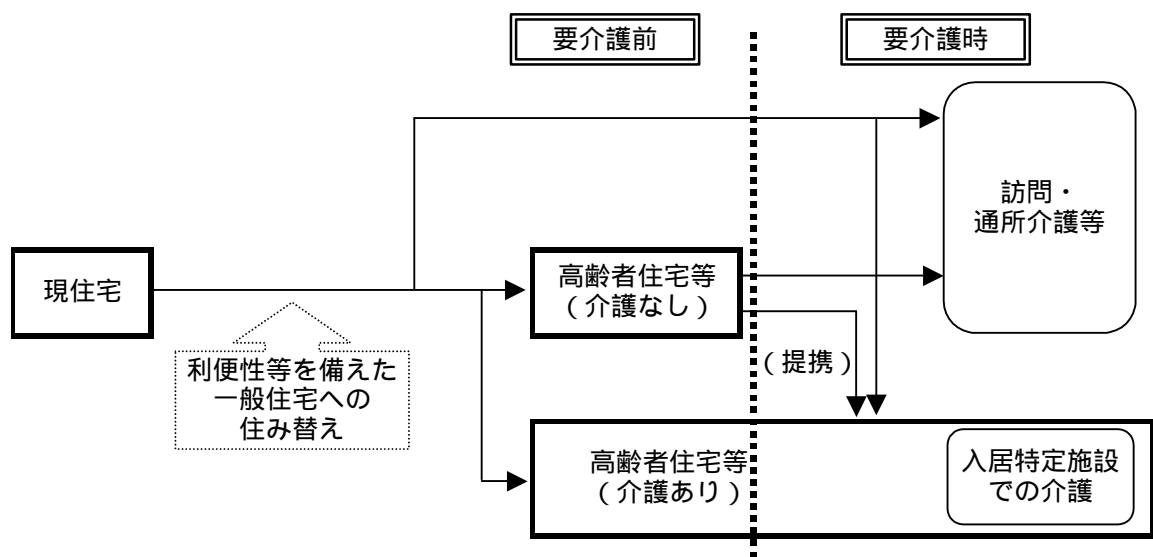
(1) インディペンデントな住まい方

高齢者住宅等経営

社交プログラム、買物等代行、食事、健康管理、あるいは、介護等のサービスを付加した健常高齢者（アクティブ・シニア）を対象とする住宅等を経営。

(現状認識)

高齢期の住まい方は、施設や病院等を別とすると、主に、もともとの住宅における継続居住、健常時の住替え、要介護時の住替え、の3つの類型がある。ここでは、健常者の住替え先（の類型）となる住宅及び住宅機能を有するものを「高齢者住宅等」として取り上げる。なお、介護保険制度発足から5年を迎え、家族以外による介護がどのようなものであるのか実感でき、介護も含めて自ら住まい方を選べる時代に入りかけている。しかしながら、在宅生活を希望する人が多いにもかかわらず、重度の要介護者のうち在宅生活を送っているのは半分以下であるなど、介護が必要となった時に在宅生活を続けることが難しい現状にある。こうしたこともあり、居住と介護サービスを一体的に供給する居住型サービス（後述する「介護のある高齢者住宅等」）へのニーズが高まっている。



高齢者住宅等は、大きく2つに分類できる。一つは、要介護時においても、入居したまま高齢者住宅等事業者から介護サービスを受けられる「介護のある高齢者住宅等」であり、介護付有料老人ホーム（介護付マンション等と称するものもある）などが該当する。介護サービスが確保され、憂いのないよう過ごすことを重視する類型と言える。もう一つは、バリアフリー等高齢者に適した構造を持ち、緊急通報等の生活サービス等を行うが、事業者は介護サービスを提供しない「介護のない高齢者住宅等」であり、高齢者向け優良賃貸住宅、シルバーハウジング、シニア賃貸・分譲マンション、住宅型有料老人ホームなどが該当する。「介護のある高齢者住宅等」と提携しているものもあるが、要介護時には、訪問介護・通所介護等の居宅サービスを利用することを想定し（又は「介護のある高齢者住宅等」を改めて探すことを想定し）、健常時の豊かな生活・住宅機能を重視する類型である。

近年、有料老人ホーム等で、「ケア付き住宅」と称しているが、その事業者自らが介護サービスを提供しないもの、居宅というには劣悪すぎるものなど、表示のあり方を始めとして、問題となっているものも少なくない。

また、介護サービスの有無にかかわらず、有料老人ホーム等は、利用権契約とするものが多く、また、入居一時金を必要とするものが多いが、月額家賃・利用料のみのもも現れてきている。なお、入居一時金及び月額家賃・利用料については、住宅利用部分、介護保険給付外の介護サービス部分、それ以外の一般サービスが不明瞭であることが問題となっている例も見受けられる。

この分野には、介護サービス会社、住宅メーカー、不動産会社、社会福祉法人、電力会社等様々な業界からの参入が見られるが、事業モデルとしては、既存の社宅やホテル等を買取り、改修して高齢者住宅等とするもの、建物については土地所有者が建設・所有し、それを事業者が一括借上げし運営するもの（以下「土地所有者供給型」という。）などが増えている。今後、行動力のある団塊世代がシニア市場入りするとともに、世帯数や世帯構造の変化等による若年世帯の住宅需要の伸び悩みや、高齢者の相対的な消費余力の高さを踏まえると、魅力ある市場として拡大していくことが見込まれる。

（課題と今後の方向性）

居宅と位置付ける以上、事業者の倒産など不測の事態が生じても高齢者の居住が脅かされないようにすることが重要である。居住については、賃貸借契約であれば保護されるものの利用権契約の場合は必ずしも明確ではないことから、終身賃貸借契約の普及・準用等について検討が必要である。

また、契約面では、未償却の入居一時金の保全方法など、事業者の倒産等による入居者のリスクを軽減する方策についても検討が必要である。

さらに、「介護のない高齢者住宅等」において、住宅機能を提供する事業者

とサービスを提供する事業者が別主体の場合、後者の倒産時等に負う前者の責任範囲は必ずしも明確ではないことから（例えば、これまでの食堂事業者に代替しうる、質・価格を含めた同等のサービス確保の責任。あるいは、これまでの提携有料老人ホームに代替しうる新たな提携先確保義務など。）各事業者が負うべき義務等を契約上明確化することを検討する必要がある。

なお、現在、食事の提供のあるものは、全て有料老人ホームとして届出対象となっているが、外食の普遍化等の社会構造の変化や社会問題等も踏まえ、高齢者用の住宅と有料老人ホームのあり方について改めて議論がなされてもよいと思われる。

また、「介護のある高齢者住宅等」に住替える場合には、介護が必要になった時に、確実に介護サービスが提供されることが重要であるが、居住部分の設置・運営に強みを持つ事業者と介護サービスの提供に強みを持つ事業者の連携を可能にし、また各々の責任・役割を明確にする観点から、介護部分のアウトソーシング（外部化）などの検討がなされることが望まれる。また、現在、介護保険制度の見直しの一環として検討されている小規模多機能サービス拠点の充実等によって、「介護のない高齢者住宅等」も、より魅力のある住まいとなるとともに、上記のアウトソーシング化の状況によっては、この2つの類型が極めて近いものになっていく可能性もある。

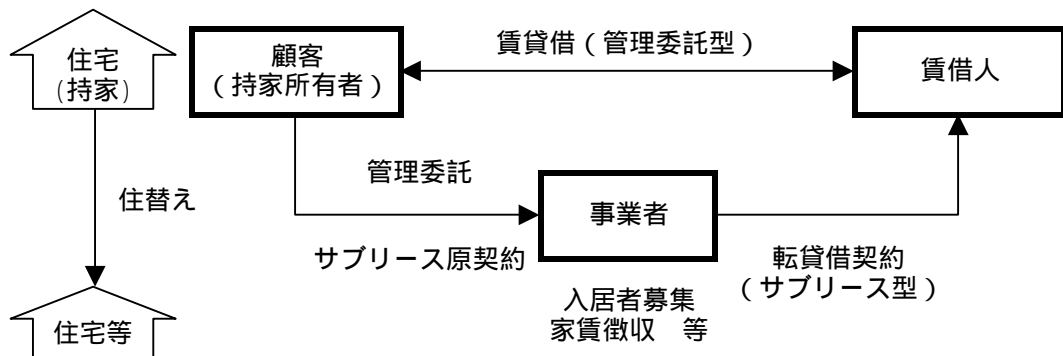
次に、前述のような表示等の問題もあるところであり、有料老人ホーム等は不当表示に関する公正取引委員会の指定を遵守すべきであるとともに、その他の高齢者住宅等においても適正な表示に努めるべきである。

さらに、高齢者住宅等や特別養護老人ホーム等の施設といった高齢者の住まいについては、名称や適用される関係法令等は異なるものの、共通の機能を有する部分があることから、入居希望者のニーズに応じた住まいの選択に関する相談体制の充実について検討するとともに、市場の成熟度に応じて、相談・選択の支援が一度に行うことができるよう、関係者の連携等も必要となる。

また、入居者のプライバシーが確保されつつ、介護サービスが合理的かつ適切に提供されうるためには、適切な水準が確保された居住空間の整備も重要であり、この基準の設定等について検討することも必要である。

加えて、資産保有による事業リスクの分散や安定した資金調達を図りつつ、現行の主な事業手法である土地所有者供給型を補完、代替する方法として、高齢者住宅等を対象とする REIT（不動産投資信託）の開発・活用など証券化の活用も検討されるべきである。

持家リース・リロケーション



【管理委託型】

転勤者の留守宅等比較的短期の持家空家について、賃借人募集や家賃徴収等の管理業務を受託して実施。

【サブリース型】

高齢者の住替え時等比較的長期の持家空家を借上げ、第三者に転貸。

(現状認識)

これまで、持家である自宅を賃貸住宅として運用することを検討する際には、希望時に返却されないリスクや、使用方法等に関する賃借人とのトラブルリスクが意識されていたほか、そもそも他人に住まわれたくないとの意識などがあり、現実的には住み続けるか、空家にするかのいずれかであったと考えられる。

しかしながら、近年、定期借家制度の普及や、収入見通しの不透明感などもあり、転勤等で自宅を使用しない間、賃貸住宅として運用するニーズが見られる。一方、企業においては、かつては福利厚生の一環として社員の転勤に伴う空家を借上社宅とする例も見られたが、企業の福利厚生部門の縮小・外部化ニーズも高まっており、このような転勤等に伴う空家の管理を受託する事業者も現れてきている。さらに、高齢者住宅等への住替えに際しては、新しい住まいが必ずしもニーズにあわない場合等に備える観点、あるいは譲渡益課税を回避する観点などから、売却よりも賃貸化を求めるニーズがみられ、住替えにより生じた空家を借上げ、高齢者に対し一定の家賃を保証するビジネスも見られる。

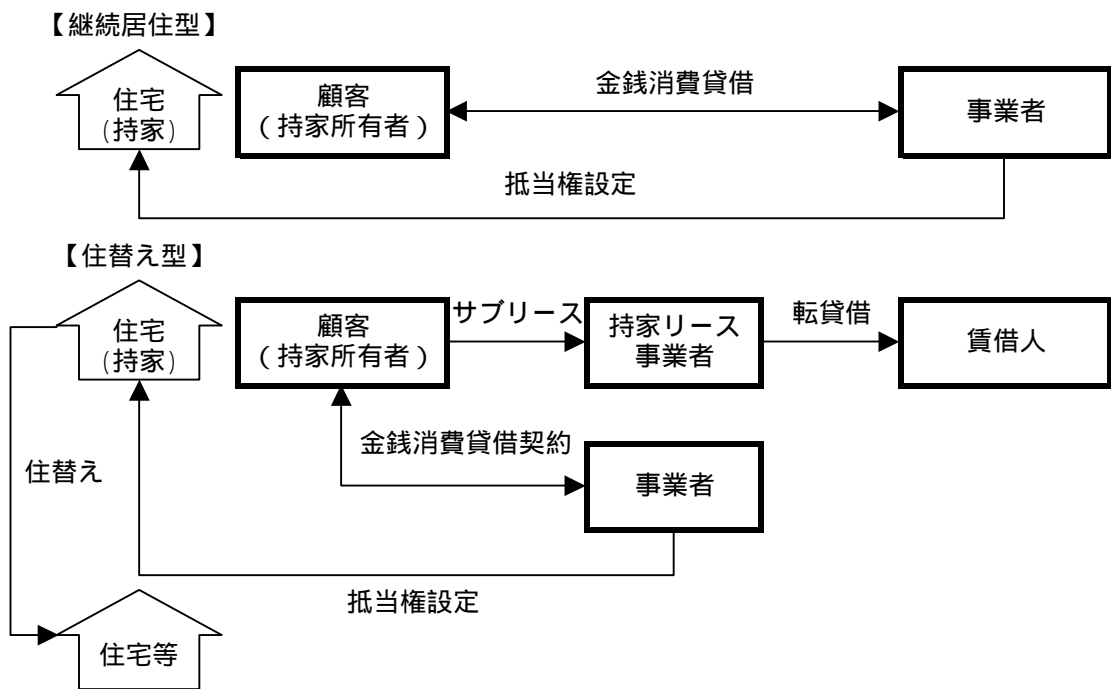
(課題と今後の方向性)

わが国の個人資産の大半は、流動性の低い住宅・宅地資産であるが、このビジネスは、売却以外の資産の流動化(現金化)の方法を提供するものであるとともに、賃貸住宅の質の向上、特に都心部等での良質なファミリー向け賃貸住宅の供給にも資するものである。また、こうした質の高い持家が市場に供給さ

れることにより、賃貸住宅として新たに供給される物件の水準の向上を刺激することも考えられる。

住宅のサブリース事業は、賃貸人が個人、賃借人が事業者という借地借家法等が一般的に想定している契約とは性格が異なる契約となることから、サブリース原契約終了時における転借人の地位の承継に関する契約内容の適正化などについて検討し、サブリース原契約及び転貸借契約の標準約款の作成・普及など、安定した取引ルール構築のための検討が必要である。また、持家の賃貸化が進展することに伴い、分譲マンションにおける、区分所有者と賃借人が混在する場合の管理のあり方についても検討していく必要がある。

リバース・モーゲージ



【継続居住型】

高齢期における生活資金等を賄うため、自宅に居住し続けながら、当該物件を担保に借入を行い、利用者の死亡後に物件の処分により借入金を返済。

【住替え型】

高齢期における生活資金・住替え資金等を賄うため、高齢者住宅等への住替えにより空家となった持家を賃貸運用するとともに、当該物件を担保に借入を行い、利用者の死亡後に物件の処分により借入金を返済。

(現状認識)

従来、リバース・モーゲージとは、自宅に住み続けながら、高齢期における

生活資金等を確保するため、毎月一定の金額を受取る年金代替的な融資を指すことが一般的であった（「継続居住型」）。しかしながら、高齢者の生活コストは、子供世帯等との同居等により負担が内在化・低減化されていたこと、住宅・宅地資産は子孫に残すものとの価値観や、安心して住み続けたいとの意識から、自宅の担保設定に消極的であったことなどから、「継続居住型」に対するニーズは必ずしも高まらなかった。また、信託銀行等リバース・モーゲージの担い手も、バブル崩壊後の資産デフレで商品の維持が難しくなった。

近年、家族観など価値観の変化が進むにつれ、高齢者が子供に頼らず豊かな生活を送りたいとのニーズが高まるとともに、高齢期における住まいの選択肢が拡大することに伴い、自らに適した住宅等への住替えを行う例も増えてきている。住替えにあたっては、自宅の売却ではなく賃貸化ニーズも見られ、こうした賃貸化する住宅資産を活用し、将来の不測の事態や住替えに要する資金、あるいは自らの豊かな生活のために使える資金を確保するニーズも高まる可能性があると考えられる。また、住替えを前提とすると、継続居住のケースに比べると担保設定に対するネガティブな印象も薄いと考えられる。こうした背景から、大手住宅メーカー等の中には、将来にわたり資産価値が維持される住宅として差別化を図る観点、あるいは、住替え先の販売促進の観点から、「住替え型」リバース・モーゲージを提供し始めているところも見られ、需給両面から、今後、広がりを見せていくと見られる。

なお、商品性については、長生きリスク等のいわゆる「三大リスク」を踏まえれば、毎月定額の融資を受取る形態により、年金機能の一部を代替することは現状においては困難であると考えられ、生活のゆとりのための追加的な資金ニーズに応えることを主たる目的とする、予め設定された限度額の範囲内において任意に借入ができる限度額型とすることが現実的と考えられる。

（課題と今後の方向性）

「住替え型」リバース・モーゲージは、高齢者の生活資金の確保に加え、高齢者住宅等への住替え、持家リースと続く、高齢者がこれまで住んできた若・中年世帯の居住に適する持家の流動化を促進させる一助となり得ることから、その意義は大きい。まずは、限度額型の「住替え型」リバース・モーゲージの健全な発展を図ることが重要であり、これによって、「継続居住型」の成立する基盤も整っていくと見込まれる。

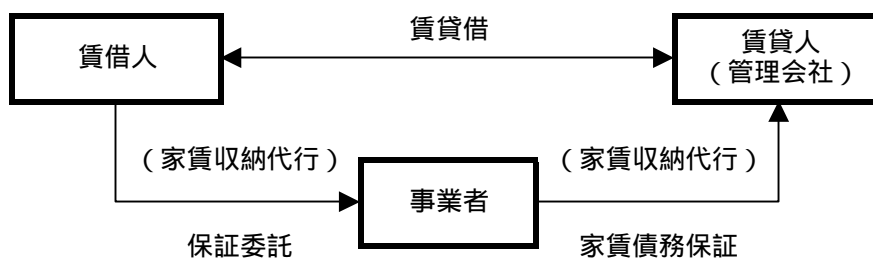
その際、利払いの増加に伴う生活水準の悪化などリスクもあることから、安易な利用による紛争等を防止するため、利用者がリスクや条件を十分に認識して契約することが必要であり、リバース・モーゲージに係る専門的、中立的なカウンセリング体制の構築について検討する必要がある。

また、高齢者の痴呆等に対応しうる後見人制度の活用や、信託や譲渡担保の活用など相続人の遺留分減殺請求に対する合理的な担保手法など低コストな

仕組みの開発・制度対応が求められる。

さらに、リバース・モーゲージの発展のためには、「継続居住型」「住替え型」を問わず、最終処分が円滑に行えることが重要であり、きめ細かな市況情報の提供、取引物件の現況検査の促進、譲渡益課税のあり方の検討などを含め、中古住宅の流通円滑化に総合的に取り組むことが必要である。

家賃滞納保証



賃貸住宅契約における連帯保証人に代わるものとして、賃借人から一定の保証料を受領し、一定期間、貸貸人に対し家賃債務を保証。家賃滞納時には、貸貸人に家賃債務を代位弁済し、求償権に基づき賃借人に対して滞納家賃の回収を実施。

【保証專業型】

保証のみを専門に取り扱う類型。保証料は保証委託契約締結時に一括前払いするケースが一般的。

【収納代行型】

賃貸住宅管理会社から委託を受けた家賃収納代行事業者が収納代行に加え、賃借人の家賃債務を保証。保証料は家賃と共に月払いするケースが一般的。

(現状認識)

賃貸住宅の契約においては、自然人の連帯保証人を求める慣行が存在しており、一般的には賃借人の親・子・兄弟が保証人となるケースが多い。近年、身近な家族以外には連帯保証人を引受けない傾向が強まる中で、少子・高齢化、非婚化、晩婚化の影響等から連帯保証人の確保が困難となる事例も見られる。こうした中、貸貸人、賃借人双方のニーズを満たすものとして、貸貸人の債権保全手段である連帯保証人の機能を引受ける家賃滞納保証サービスの利用が進んできている。

さらに、債権保全の観点からも、家賃債務の金額に比べ、自然人たる連帯保証人への保証債務履行請求コストが高いことなどから、確実な履行が見込める

家賃滞納保証サービスのほうが合理的と考え、利用を進めている賃貸人や管理会社も現れてきている。

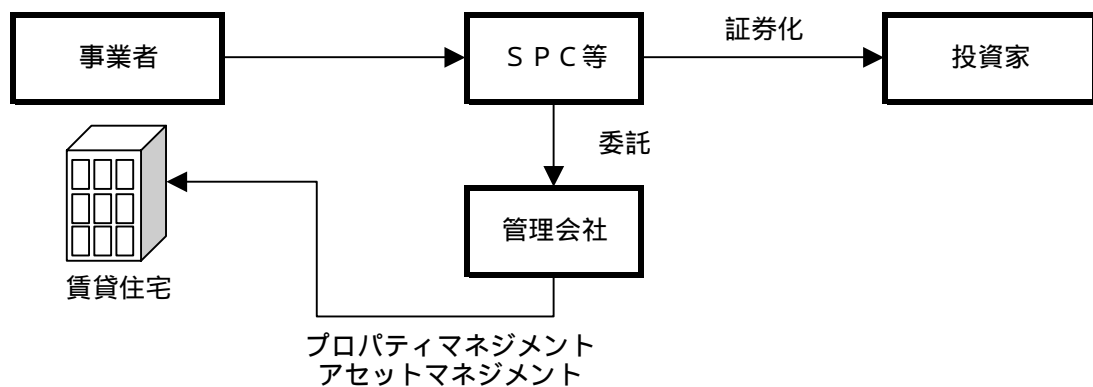
(課題と今後の方向性)

家賃滞納保証サービスは、母子世帯、DV(ドメスティック・バイオレンス)被害者世帯、外国人世帯など、自然人の連帯保証人確保が困難と考えられる世帯の賃貸住宅入居の円滑化に資する意義を有する。

一方、保証債務の性格上、その履行が直ちには生じないことから、利用の判断に際しては、事業の継続性や保証履行能力が極めて重要な要素となる。したがって、家賃滞納保証サービスが十分に活用されるため、保証債務の履行能力等事業者の信頼性に関する評価項目や情報開示のあり方など、信用力の高い事業者が競争力を発揮できる環境の整備に向けた検討が必要である。さらに、賃貸借契約における連帯保証人制度の商慣行に関し、借地借家法及び関係判例の下での賃貸人、賃借人の関係や、敷金等の慣行を踏まえ、連帯保証人以外の債権保全手段のあり方についても検討すべきである。

(2) 居住ニーズに対応した多様な住まい方

賃貸住宅経営



投資家、開発者、管理者等の役割・リスク分担を明確にしたスキームの下、投資家へのリターンを重視し、質の高いハードと計画的な修繕など充実した管理により、賃借人にとって魅力のある、継続的な収益を生み出す賃貸住宅を供給・管理。

(現状認識)

これまでの賃貸住宅市場は、土地所有者が相続税対策や土地有効活用のため、

自ら建築主となって比較的小規模の賃貸住宅を建設し、自ら又は委託して管理を実施する形態が一般的であり、長期的な収益性という視点に欠けることから、必要最低限の管理レベルに留まり、修繕等が十分に行われない例も存在していた。賃借人においても、持家取得までの仮の住まいとの意識が強く、必ずしも賃貸住宅に多くを求めなかった面もあると考えられる。

こうした中、都市基盤整備公団による民間供給支援型賃貸住宅制度の活用、REIT や投資ファンド等の投資スキームの活用が進んできており、供給・管理段階においてリターンを重視する投資家が介在することにより、長期にわたって収益を生み出す質の高い構造と管理体制を有する賃貸住宅が現れてきている。また、所有一辺倒であった価値観の変化、社宅廃止の影響などから、今後、通勤通学・文化・娯楽等の利便性の高い地域に、高級物件のみならず、一定の質が確保された賃貸住宅への居住ニーズが顕在化してくると考えられる。

(課題と今後の方向性)

一般的にファミリー層をターゲットとした中規模物件は、シングル向け賃貸住宅に比し相対的に平米あたり家賃単価が低く、このリターン・ギャップを埋め、投資対象として魅力を高めていく必要があると考えられる。このため、民間供給支援型賃貸住宅制度等について市場ニーズに照らし不断の精査が求められるが、一方で、物件の性格が維持されるなど、管理期間を通じて政策目的が遂行されるよう留意する必要がある。また、長期の収益性を維持するための適正な管理を担う事業者には、高い集客及び顧客維持能力が求められるとともに、長期の修繕計画立案など、ライフサイクルコスト(管理期間を通じた生涯費用)を意識した物件の維持・管理提案能力も求められるようになることから、こうしたプロパティ・マネジメント^{*1}力を高める取組みが重要である。

*1 プロパティ・マネジメント

管轄する不動産から得られる純営業収益を増加させて、その物件の価値を高めることを業務目的とする、物件の運営・維持管理保全と監督をいう。具体的な業務としては、物件の運営管理、リース契約の管理など、テナントへの最高のサービスを提供することが挙げられる。(米国不動産用語辞典より)

シングル向け賃貸住宅経営

管理体制等の充実したシングル向け賃貸住宅、短期契約の家具付き賃貸マンション、友人同士で部屋別に同居するルーム・シェアなどを供給・管理。

(現状認識)

従来、シングル向け賃貸住宅は、ごみ捨てなど賃借人のモラルや生活リズム

の違いなどから地域におけるトラブルも少なくなかった。世帯数は2015年をピークに減少するものの、非婚化・晩婚化などの影響もあり、学生・勤労者世帯等の単身世帯数は堅調に推移すると見込まれるが、一方で、間取りや管理面等に対するニーズも高度化していくと見込まれる。また、賃借人と地域住民とのトラブルの多発は建設時の地元調整を困難にし、建設コストを上昇させる可能性が高いとともに、地域によっては、駐車場等の付置義務、条例等により、建設コストの上昇にとどまらず、立地すら困難となる例もある。

また、和室を中心とする間取りでは、各部屋の独立性が保てず物理的に同居が困難であったことや世帯単位の居住形態が一般的であったことから、友人同士等で同一住戸に同居するルーム・シェアはほとんど存在しなかったが、近時、ルーム・シェア可能物件とうたった賃貸住宅募集事例やルーム・メイト募集のWEBサイトが見られるなど、ルーム・シェアという住まい方が萌芽している。前述のように持家の賃貸化(持家リース)が進む一方、所得が必ずしも上昇しないと見込まれる中では、都心や大学の近くの物件を中心に、若手社会人、学生等がファミリー用住宅をルーム・シェアしようとすることも見込まれる。

さらに、定期借家制度の導入で短期間限定の賃貸が可能となったことを背景に、ビジネスマンの長期出張や自宅の建替え時など比較的短期の住宅利用ニーズを捉えたマンスリーマンションの供給も拡大している。通常の賃貸住宅においては、家具や家電品は賃借人が用意することが一般的であるが、短期間の居住の場合は引越し・買替えコストが相対的に高くなることから、賃貸人側が家具・家電品を用意し賃借人の利便性を高めている。長期出張等の企業ニーズや転職等を想定して気軽に移り住めるようにしておきたいというフリーター、外国人など、短期間の賃貸ニーズは相応にあると見込まれ、生活に必要な家具・家電品が一通り備わった住宅に対するニーズは根強いと考えられる。

(課題と今後の方向性)

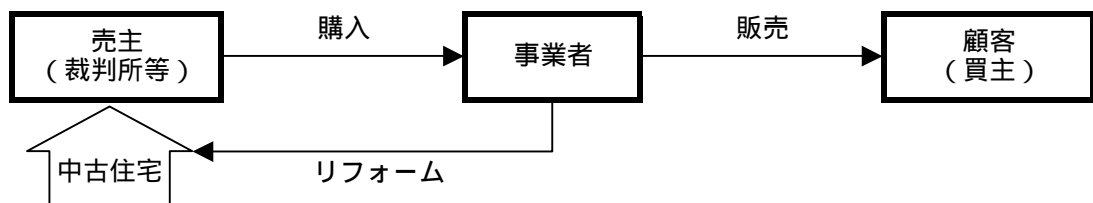
かつては、大学進学率もそれほど高くなく、また、就職後は企業において住宅制度が存在するケースが多く、単身者向けの住宅は相対的に社会的な役割が低かったと考えられる。今日に至っても、シングル向け賃貸住宅の社会的役割が過小に見られていると言えるが、学生や若手社会人はもとより、非婚化・晩婚化、離婚増なども踏まえると、単身世帯は看過できない存在である。これらの世帯の豊かな住生活の実現という点においては、シングル向け賃貸住宅も一般の賃貸住宅と同様の役割を担うものであるが、そのためには、地域住民との共存を図っていくことが不可欠である。

このため、専用のごみ捨て室の設置や管理人等による管理の徹底、賃借人への実行力ある迷惑行為抑制措置など、管理面の充実等により地域住民と共存できる賃貸住宅が重要となる。このような地域とのトラブル・コストの削減につながるシングル向け賃貸住宅の整備・管理モデルについて研究を進める必要が

ある。

また、ルーム・シェアは、マンション等の持家について、ファミリー向けの利用のみならず、単身者向けの住宅としての活用が可能となる点で、既存ストックの活用に資するとともに、地域住民から敬遠されがちなシングル向け賃貸住宅を代替し、ファミリー層と共存する住まいの提供にも資するものである。こうした意義をもち得るルーム・シェアを可能としていくには、ルーム・シェアに対応した賃貸住宅管理のあり方等について検討することが必要である。

中古住宅買取販売



競売物件や社宅などの中古住宅を購入し、リフォーム等を行い、築年数・広さなどが同等の他物件よりも魅力を高めた中古住宅として販売。

(現状認識)

中古住宅の取引は、個人の売主と買主を事業者が仲介する形態が一般的であり、中古自動車とは異なり、物理的に一ヶ所に陳列することが困難であることや、買取コストが多額になり金利負担が大きいこと、あるいは売却までの価格変動リスクがあること等から、事業者が住宅を買い取って売却する形態は極めてまれであった。

しかしながら、不良債権処理やリストラにより、企業保有の社宅の売却や競売物件の増加もあり、相対的に低価格な中古物件の安定的な供給が生じる一方、住宅以外の分野において中古商品の利用が日常的になるとともに、所得の伸び悩みや将来の不透明感等から新築住宅に執着しない消費者や、住宅だけを特別視するのではなく、趣味・娯楽など他の生活要素にもバランスよく消費をまわりたいとする消費者も見られるようになってきた。

競売物件や社宅等は、権利関係の整理や構造・設備等の物理的な課題を解決すれば、十分商品価値のあるものに生まれ変わる可能性があるものであり、競売物件を取得し、リフォームにより付加価値をつけた上で販売するビジネスや、社宅を一棟単位で購入し、共用部分も含めて改修したうえで分譲するビジネスなどが見られるようになった。

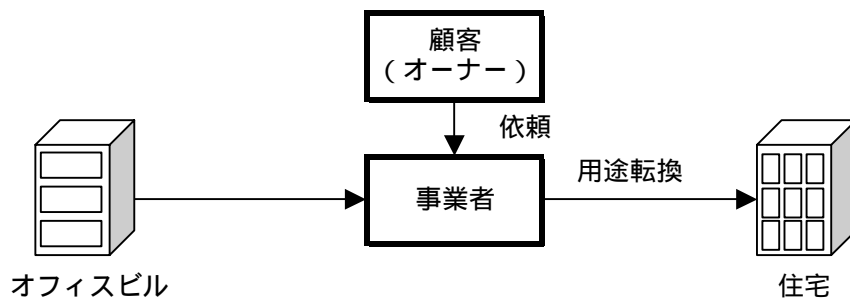
(課題と今後の方向性)

本来、リフォームは、住む人が自分の求める住まいに応じて行うのが最も合理的と考えられるが、リフォーム市場が未成熟な現段階において、どのくらいの費用をかければどのようなリフォームが可能かを把握することは困難な状況にある。

競売物件や社宅などについては、消費者が直接購入するケースは一般的ではないことに加え、物件価格が相対的に低いことから、こうした物件を対象とする買取販売においては、リフォーム費用を追加しても近隣の中古住宅と遜色のない販売価格となる可能性が高く、一定の市場を維持していくと見込まれる。

一方で、一般の仲介と競合する住宅についてこのようなビジネスが成立していくためには、消費者のニーズを踏まえたリフォーム提案力を高めることや、付加価値の高いリフォーム済の中古住宅を提供していくことが求められる。

オフィス・コンバージョン



オフィスとしての競争力が低下したビル等について、躯体を維持したまま住宅として再生し、賃貸又は分譲。

(現状認識)

2003年問題と言われる大型オフィスビルの都心での大量供給をきっかけとして、既存中小オフィスビルの賃料下落・空室問題が意識され、競争力の低下したオフィスとしてよりも住宅としての賃料のほうが高く見込まれる地域で、躯体を維持したまま住宅として再生する「オフィス・コンバージョン」が現れてきている。現在のところ、スラブ厚など音環境の問題等から分譲よりも賃貸が多く、かつ、その中でもSOHOのように一定の狙いを定め供給されるものが多い。

今後とも大型オフィスビルの供給は継続する見込みであり、団塊の世代の退職によるオフィス需要の減少、オフィスの集約化等もあいまって、中小オフィスビルを中心に、店舗やレストラン、住宅等への用途転換により、既存ビルの

収益力向上を模索する動きは続くものと見込まれる。一方で、住宅に関しては、通勤通学時間、買物・娯楽・文化施設への移動時間がかからない都心居住ニーズや、産業構造等の変化等による SOHO 等の物件に対する根強いニーズが見込まれる。

(課題と今後の方向性)

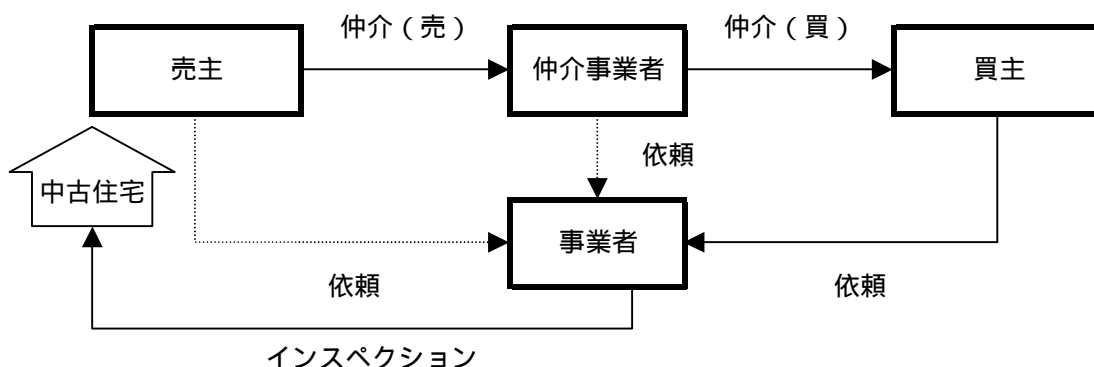
オフィス・コンバージョンは、オフィスビルは、オフィスビルとして建築・利用し、集合住宅は、集合住宅として建築・利用するというこれまでの常識を転換し、既存ストックの有効活用に資するものである。

現在のところ、オフィス・コンバージョンは、いわゆるニッチな（隙間の）ニーズを捉え、新築住宅と同等の家賃等をとれるモデルで行われているものが多いが、このモデルが成り立つ物件、立地は必ずしも多くないと考えられる。コンバージョン物件は、窓の位置など、もともと住宅として建てられた物件に比べ制約が多いことに加え、中小オフィスビルでは、設計図面や施工図面が散逸している例も見られ、コンバージョンの設計・調整コストが高いことや、工事内容も定型化していないためコスト高となる傾向があることなどの課題が生じている。市場の拡大には、競争力のある家賃等の設定が可能となるようコンバージョン・コストの低減が望まれるところであり、このため、ある程度定型的な住宅設備・内装キット的なものの開発が重要である。

また、コンバージョンに関しては、時代のニーズを踏まえて、既存建築物関連の規定の合理化や採光規定の合理化など建築基準法等の改正が行われているが、今後とも、安全性等の確保を担保しつつ、防災関連を含め、法令や条例等の不断の精査が重要である。

2 商品・サービスについて評価・納得できる取引を実現するビジネス

インスペクション



中古住宅の売買等にあたって、中古住宅の劣化状況等の現況や重大な瑕疵の有無などの調査・評価を実施。

(現状認識)

中古住宅の取引に際して、買主は、購入希望物件の内装や外観は確認しても、建物の構造等については専門的な知識を有さないこともあり、十分に精査することなく購入を決めざるを得ないことが多い。こうした中で、買主側の不安の多くが住宅の品質に関するものであり、購入しようとする住宅の状態の客観的な評価が必要とされたことから民間におけるインスペクションが登場し、その後、住宅の品質確保の促進等に関する法律（以下「品確法」という。）に基づく性能評価も中古住宅まで対象とするようになった。したがって、現在は、品確法に基づく法定のインスペクションと従来からの民間のインスペクションが併存している。

中古住宅の取引件数は増加しており、住宅の品質に対する買主の意識も高まっていくと考えられるため、インスペクションの潜在ニーズは大きいと見込まれる。また、売主や仲介事業者においても買主と同様、必ずしも建築物に対する専門的知識を有するわけではないことから、今後、訴訟社会化が進むと考えられる中において、紛争防止やリスク回避の観点から、第三者による専門的な調査を活用するニーズが高まる可能性がある。

(課題と今後の方向性)

インスペクションは、現況取引を基本とする中古住宅取引において、当事者が現況を明確に把握できるという意義を有しており、取引の透明性・信頼性・安定性の確保や建物価値の適正な評価につながり、中古住宅取引の活性化にも

寄与すると考えられる。賃貸マンション等投資物件の売買の世界ではデューデリジェンス^{*2}が不可欠となっており、取引の目的物を明確化する動きは高まっている。個人の住宅についても、中古住宅取引の流れの中に、インスペクションが組み込まれていくことが見込まれる。

インスペクションの発展のためには、その信頼性と使い易さの確保が重要である。これらの改善が利用者数の増加と費用の低下につながり、さらに新たな利用者を生む、という好循環を目指すべきである。

信頼性確保については、現在、インスペクションは目視によるものが一般的であるが、目視は簡易である反面、構造については必ずしも明らかにはならない点もあるなどの特徴を有しているが、それにより得られる効果も含め、利用者の正しい理解を促進することが必要である。一方で、検査機器を併用したより信頼性の高い方法に対するニーズにも応えていく必要がある。インスペクション先進国の米国では、新築・増改築とも建築許可がかなり厳格であることもあり、目視検査でも十分な安心感を得られるに至っているが、建築確認制度が異なるわが国において、利用者により一層の安心感を提供するためには、機械検査も選択できることが必要である。この場合、インスペクションの普及を妨げないためにも、簡易で廉価な機械検査技術の開発・普及の支援の検討が重要である。

併せて、インスペクションの補完として、住宅の維持・管理に関する履歴情報を適切に利用することで、中古住宅性能の信頼性を高めることができる。大手住宅メーカー等の中には、履歴情報をデータベースで管理し、将来の維持管理や増改築需要の把握に活用している例もあるが、このような仕組みのないケースでは、履歴情報の散逸が住宅の質の信頼性を損なう一因であった。しかしながら、例えば住宅性能評価機関が法律上の義務に基づき保管している各評価時点の検査・評価情報について、個人情報の適切な取り扱いに留意しつつ、売買等により所有者が変わった場合でも必要に応じアクセスできる仕組みなど、その活用可能性について検討することが必要である。

なお、信頼性確保の観点からは、検査の誤りについて事業者が適切に責任を負うことができる能力を有することも重要であると考えられる。

また、検査結果を踏まえた補修方法等の助言に価値を感じる利用者は多く、修繕の助言・推薦等を併せて行うことについても検討する必要がある。使い易さという点では、契約手続き上、買主がインスペクションを利用できる時期が現実的に限定されること、現在の費用は米国と比べて高いことなどから、多様なサービスが利用できるよう、選択肢が広がることも重要である。既存住宅性能評価のように建物調査と評価を組み合わせた充実サービスに加え、オープンルーム時に同行し、必要最小限の調査を行うような簡易サービスも検討する必要がある。ただし、これらの検討にあたっては、性能評価という法定インスペクションを行う第三者機関が、法定外の簡易サービスや助言・推薦等を行うこ

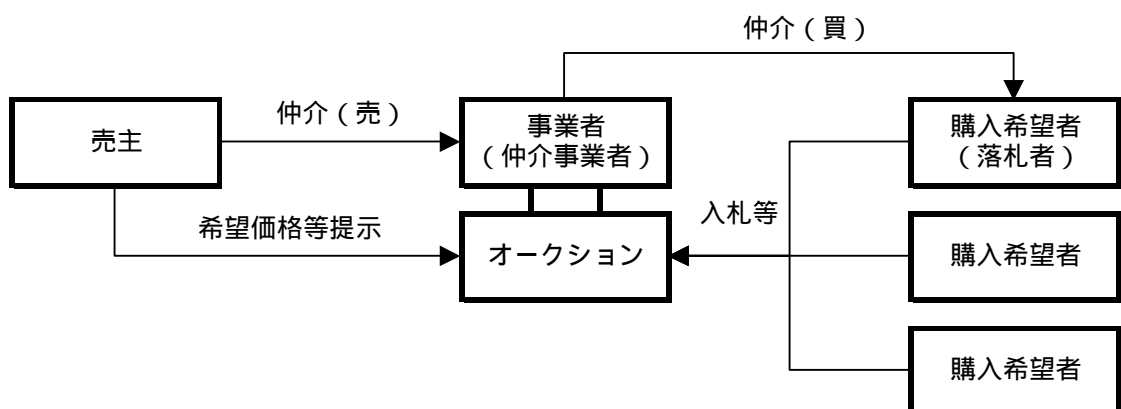
との妥当性について、十分検討する必要がある。

なお、米国や英国では、個人であっても売主に物件情報の開示を義務化する動きが進んでいる。わが国では、売主が個人であることから消費者保護法制には該当しないとしてあまり検討されてこなかった分野であるが、消費者利益の擁護や取引の安定性、公正性等の観点から物件情報の開示について改めて考えてみる必要がある。

* 2 デューデリジェンス

不動産を購入する際に行われる当該不動産の調査で、物件の物理的、財政的、法律的、社会的特性や期待できる投資採算を調査する。建物の構造、機械、電気設備、契約状態、競合状況、環境汚染など、考慮しなければならない事項は多岐にわたる。(米国不動産用語辞典より)

中古住宅オークション



売却希望住宅と購入希望者を集い、入札・せり等のオークションにより取引価格を決定する場を提供、又はその価格により取引を仲介。

(現状認識)

通常、中古住宅取引においては、住宅の売主が仲介事業者と相談して売却希望価格を決定するとともに、住宅の購入希望者は仲介事業者を通じて条件等の交渉を行うこととなり、取引価格については仲介事業者が近隣事例等を参考に、売主及び購入希望者双方の納得が得られる価格でとりまとめることとなる。また、同一物件について複数の購入希望者からの申込を受けるケースもあるが、一定の取引日が決められているものではないことから、条件面で合意を得られた購入希望者が優先的に契約手続きに入ることになるのが通常である。

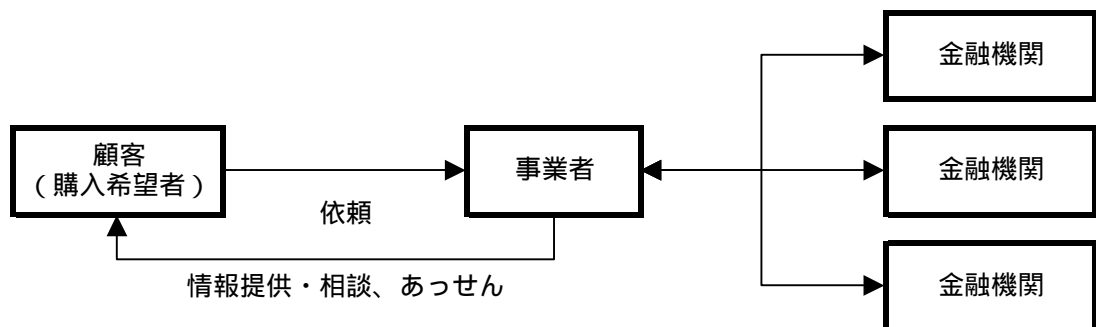
こうした中、一定の取引日を決め、取引価格については、購入希望者からの

入札による仲介形態をとる事業者も現れてきている。住宅売却の事実が広く知られることについて消極的な売主も多いと言われるが、ネット・オークション等消費者主導による価格決定プロセスが一般化しつつある状況を踏まえると、複数の購入希望者との交渉機会を得ること等により、価格面を中心に取引の一層の透明性を求めるニーズは高いと考えられる。また、購入希望者においても、購入物件の調査や資金計画の検討などのため、自らのペースで購入の判断を行うための時間的余裕を持ちたいとのニーズは高まると考えられることから、このような取引が広がる可能性がある。

(課題と今後の方向性)

オークションによる取引は、価格決定プロセスに主体的に関与すること等を通じて取引の納得性を高めたいと考える消費者ニーズに応えることにより、中古住宅取引の活性化にも資するものと考えられるが、購入希望者がオークションの場で適切な価格の申込みを行うためには、オークション実施前に適正な広告表示がなされることや、物件情報等が十分に開示されることが重要である。また、売主及び購入希望者双方の個人情報保護はもちろん、オークションに参加する購入希望者が公平に取り扱われるよう配慮される必要がある。

住宅ローン・アドバイジング



多様な住宅ローンの中から顧客のニーズに応じた住宅ローンの情報提供やあっせんを実施。

(現状認識)

特殊法人等改革の趣旨に基づき、住宅金融公庫の融資業務の段階的縮小が実施される中、住宅金融市場においては、民間金融機関による積極的な貸出姿勢が見られ、多様な住宅ローンの提供が進むとともに、住宅金融公庫の証券化支援業務を通じた民間金融機関による新型住宅ローンも提供されるようになっている。これに伴い、顧客にとっては自らのニーズに合った住宅ローンの選択肢が広がっているが、実際に一般の顧客が複雑かつ多様な金融商品を適切に選

択することには困難が伴うものとなっている。

住宅ローンを利用する場合、広告・情報誌、ホームページ等による情報を通じて主体的に住宅ローンを選択する顧客も少なからず見られるが、住宅生産者及び仲介事業者（以下「住宅生産・仲介事業者」という。）が提供する情報を頼りに、あるいは、住宅生産・仲介事業者が紹介する提携ローンを中心に検討し選択する場合も多い。

住宅ローンが複雑化・多様化する中、顧客が各自の資金計画や返済計画等の実情に応じ合理的にローン選択の判断を行うためには、顧客が必要な情報を効率よく入手することができ、かつ、入手した情報を正しく理解・分析できることが不可欠となっている。

諸外国においては、住宅の取引とは独立した形で、住宅ローンのあっせん業務を専門に行う業態（モーゲージ・ブローカー）が発展しているが、わが国においても、同様の業態が一部見られ始めており、今後、さらに発展していくことが考えられる。

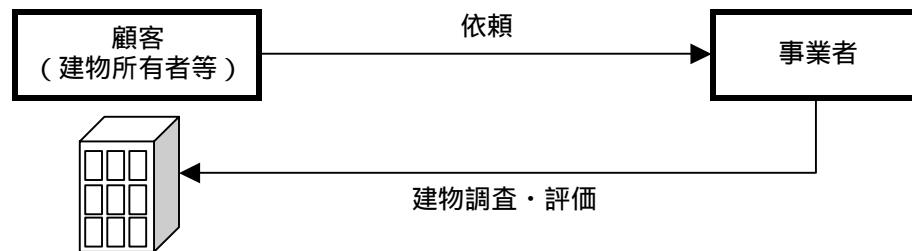
（課題と今後の方向性）

わが国においては、住宅生産・仲介事業者を通じて顧客が住宅ローンの申込みを行うことが一般的である現状にかんがみると、住宅ローンを提供する金融機関だけでなく、住宅生産・仲介事業者からも住宅ローンに関する商品性・リスク等の基本的な情報を十分に提供することが、顧客の適切な住宅ローンの選択に資する観点から求められている。

このため、現在、住宅ローンのあっせん業務の中心的な担い手となっている住宅生産・仲介事業者において、今後とも適正な形であっせん業務を実施していくことが求められる。こうした中、住宅メーカー等を中心に、住宅ローンに関する継続的な知識の習得や情報の収集により、顧客への適切な情報提供をはじめとする的確なあっせん業務を行い得る人材の育成に力を入れる動きが見られる。さらに、返済・借換えの相談のほか、顧客の住替え等のニーズに対応した資金計画の相談に係る新たな手数料ビジネスの開拓につながっていくことも考えられる。

このような助言業務に際しては、民間団体において、住宅ローンに関する商品性・リスクに関する基本的な情報提供が確実に行われ、また、社会的信用度が向上するよう、中立的な第三者が認定する資格制度を検討する必要がある。また、業務の第三者性・客観性を付与する観点から、個人情報保護、法令遵守等、事業者が従うべき倫理・行為規範についても検討していく必要がある。

建築物総合環境評価



「建築物総合環境評価システム (CASBEE)」を活用し、建物利用者の居住性の向上と環境負荷の低減に関する総合的な評価を実施。

(現状認識)

地球温暖化問題への対応については、はわが国のみならず国際協調の下に取組まれており、温室効果ガスの6%削減約束を定めた京都議定書が策定されたほか、わが国においても、地球温暖化対策推進大綱が策定されるなど、その取組みが進んできている。

また、都市に特有の環境問題として、都市の中心部の気温が郊外に比べて高くなる「ヒートアイランド現象」も注目を集めている。

さらに、持続的な発展を可能とするため、これまでの大量生産・大量消費型の経済社会活動にかわる「循環型社会」という考え方も広く一般に認知されるに至ってきている。

このように、環境問題に対する意識がより一層高まってきていることに加え、事業者においても環境保全を経営戦略の重要な一要素と位置付ける動きも見られる。例えば、事業者の環境対応そのものが市場における競争要素となってきたことに伴い、環境報告書の作成企業数も増加傾向にある。

このため、建物所有者等においても、室内環境やエネルギー消費などの建築物の環境性能やライフサイクルを通じた効率性の向上を重視する観点、あるいは、環境経営を積極的に取り入れ他社との差別化を図るなどの観点から、建物の環境性能に関する客観的な評価を求めるニーズが高まり、専門的な見地から評価を実施するビジネスが萌芽する可能性がある。

なお、一部の地方自治体においては、地球温暖化問題への対応や効率的な資源循環等の観点から、一定規模以上の建築物の建築にあたって環境性能評価を義務付ける等の動きも見られるところである。

(課題と今後の方向性)

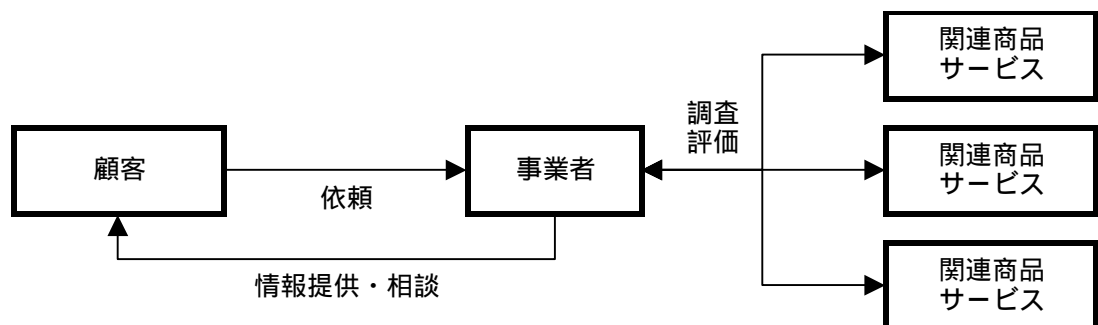
このような評価ビジネスの発展は、建物利用者の居住性の向上のみならず、省エネルギー化等地球規模の課題解決にもつながる社会的意義を有するもの

である。しかしながら、建物所有者等が真に価値を見出すことができるようになるためには、評価の信頼性と使い易さの確保が重要である。

このため、住宅・建築物の居住性・快適性の向上と省エネルギー対策をはじめとする環境負荷の低減を、総合的な環境性能として一体的に評価を行い、評価結果を分かり易い指標として提示することができる「建築物総合環境評価システム（CASBEE）」の普及を図る必要があるとともに、既存建築物や改修向けの評価システムの開発など、一層の充実を検討すべきである。

また、このような評価を行うための総合的な知識及び技術を有する専門技術者の養成が不可欠であることは言うまでもないが、さらに評価の信頼性を確保するためには、評価の透明性や客観性を担保することも必要である。このため、第三者的立場から、評価の的確性を評価するための認証制度の構築についても検討すべきである。

防犯アドバイジング



防犯に関する専門知識のない消費者のため、防犯設備の活用、防犯性のより高い鍵などへの交換、防犯住宅の設計等、住宅防犯全般の助言等を実施。

(現状認識)

住宅の新築・増改築の際、一般の消費者は建物の構造や法規、あるいは取引上の商慣習について専門的な知識を有さないことが一般的である。しかしながら、社会の発展や複雑化に伴い、個々の分野の専門性が増すにしたがって、一般の消費者だけの知識では不十分となり、当該分野に関する専門性を有するコンサルタント等の必要性が高まっている。

住宅の防犯においても同様であり、住宅対象の侵入盗の認知件数が2003年まで6年連続で増加しており、侵入手口も年々巧妙化している中、各メーカーによる防犯対応ドアや錠、センサー等の供給が拡大しつつある。しかしながら、消費者においては、住宅の個別部位だけでなく、住宅全体のより総合的な防犯性能の向上等を求めるニーズが高まってきており、このようなニーズを踏まえ、全般的な助言等を実施するビジネスが現れてきている。

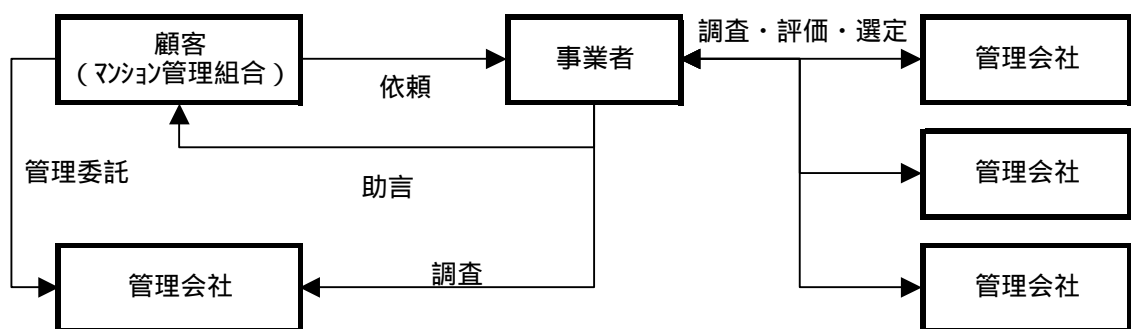
(課題と今後の方向性)

消費者に対し専門的かつ総合的な助言等を行うためには、事業者が、さまざまな指針等に基づき客観的な立場から適切な助言等を行うことが重要であり、そのひとつの参考となるよう、住宅性能表示制度においても、防犯性能表示を追加することを検討すべきである。

また、このような指針等に加え、事業者においては個々の防犯設備機器やホームセキュリティサービスなどに関する専門的な知見を高め、より効果的な防犯対策を提案するなど、サービスの充実を図ることが必要である。このため、警察や他の防犯ビジネス事業者も含め、関係者との情報共有に努めること等が期待される。

なお、いかなる設備、機器等でも一定の限界を有するものであることから、助言の内容や効果等に消費者が過度の期待を抱くことのないよう、消費者に対し、適切な説明がなされることが求められる。

マンション管理組合サポート



マンション管理の主体であるマンション管理組合又は区分所有者に対し、マンション管理会社との間の管理委託契約の内容等をはじめとする当該マンションの管理実態に関し、調査や改善の助言等を実施。

(現状認識)

これまで、マンションの管理については、分譲当初にデベロッパーの関連管理会社がマンション管理を受託してマンションの管理実務全般を遂行し、契約更新時においても従前の契約がそのまま更新されるのが主流であった。こうした中、マンションにおける定住志向の高まりやマンションの管理の適正化の推進に関する法律の施行等を背景に、管理意識が高まりつつある区分所有者、管理組合等において、管理の内容やコストに対する関心や、当該マンションの今後の管理のあり方に従来以上の関心の高まりが見られる。

しかしながら、管理組合等には、管理に関する専門知識等に欠けることが多

く、管理会社と対等に向かい合うことができない状態にあることから、管理委託契約の内容や費用について管理組合等にコンサルティングを行うビジネスが現れてきている。

マンションストックは400万戸を超えなお増加中であり、居住者の管理に対する意識も向上していくことが期待され、今後、マンション管理士など専門的な知見を有する管理組合サポートビジネスへのニーズは高まると考えられる。また、このような専門家が理事会の役員等としてマンション管理に参画してゆく可能性もあると考えられる。

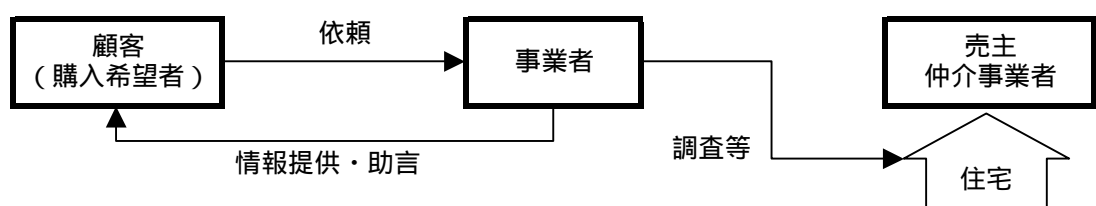
(課題と今後の方向性)

区分所有者の管理に対する意識がまだまだ低い現状においては、「安いことが最善」といった管理委託費の削減が目的化している事例もあるとの指摘もある。本来、管理費は、行われるサービスの内容との関係で評価されるべきであり、適正な管理のため、管理会社にどのようなサービスを求めるのか、その目的に照らし、過大・過小な管理サービスになっていないかという視点を持たず、管理費の削減のみを目的化することには問題も多い。このため、管理状況を評価できる客観的な評価指針等の策定や、適正な修繕積立や修繕の実施など良好な管理が行われているマンションかどうかを簡単に区分所有者や購入予定者等にわかる仕組みづくりなどの検討が必要である。また、こうした仕組み等を支える専門性、信頼性の高い技術者の養成が重要であり、マンション管理士等の専門性をさらに高めていくことが求められる。

また、管理組合等が管理のあり方を検討する際には、それまでの修繕工事の内容等を把握することが前提となるが、こうした履歴情報を持たないマンションも存在している状況である。マンション管理組合サポートビジネスの活性化も含め、マンション管理の一層の適正化を図るためには、各管理組合の管理情報が整備され、幅広く活用されることが必要である。このため、こうした管理情報の情報登録・閲覧の仕組みづくりや基盤となるシステム整備等が、行政、管理組合等の関係者により制度化されることが望まれる。

バイヤーズ・エージェント

【コンサルティング型】



住宅購入時における購入希望者の知識・経験の不足を補い、購入希望者が主体的に判断できるよう、周辺環境の調査や内覧時の立会い、契約時の立会い等を通じてさまざまな情報提供や助言を実施。

【仲介型】

中古住宅取引における購入希望者のための仲介。

【コンサルティング型】

新築・中古住宅取引における購入希望者のためのコンサルティング。

(現状認識)

中古住宅の取引にあたっては、購入希望者は、雑誌やちらし等を見て、物件を取り扱う仲介事業者を訪ねることが一般的であり、結果として売主と同じ仲介事業者に依頼することになるケースも多い。個々の購入希望者が見出す住宅の価値は一様ではなく、建築・不動産、地域環境等に関する専門知識に乏しい購入希望者を十分に支援できる仲介事業者等が存在しないと、一生に何度も経験することのない住宅の取引を完全には納得して行えないケースもあり、購入後に紛争となる事例も少なからず存在する。こうした状況を受けて、よりの確に購入希望者の立場に立つ仲介ビジネスや、コンサルティング業として助言等を行うビジネスが現れてきている。また、新築住宅の取引においては、売主である事業者との交渉になるが、同様のニーズから、購入希望者に助言等を行うコンサルティングビジネスが見られるようになってきている。

なお、中古取引における購入希望者側の仲介事業者は、全てがバイヤーズ・エージェントとすることができるが、ここで言う「バイヤーズ・エージェント」とは、売主とは立場を明確に分け、購入希望者の立場で、ニーズの把握、ニーズに応じた物件の選定、価格その他の売買条件の決定支援などを行う業務方法ということができる。

(課題と今後の方向性)

バイヤーズ・エージェントは、購入希望者の立場に立った専門的な助言等に基づき取引の納得性が高まることを通じて、住宅取引に多い紛争の未然防止にも寄与すると考えられる。

米国のように、仲介事業者との契約を最初に行い、契約に基づいて物件の仲介等を行う方法が教科書的と言えるが、わが国においては、仲介の事実が先行し成約と同時に仲介契約を締結する、という商慣行が存在することを踏まえると、先に契約を求めることは必ずしも容易ではないと考えられる。少なくとも、購入希望者が、物件の仲介を依頼する際に、売主・購入希望者のいずれか一方のために業務を行う仲介事業者か、もしくは双方に対し中立の立場で業務を行う仲介事業者かを選択できるような環境整備が重要である。

また、事業者の信頼性を高めていくためには、場合によっては購入希望者自身も十分に理解していないライフスタイルや価値観の把握、それに基づく住まい方の提案、これらを踏まえた具体的な物件の探索、物件の質や価格に関する評価技能を高めていくことが必要であり、事業者等において、従事者に対する研修等に努める必要がある。

また、事業者においては、業務の内容が多岐にわたり高度に専門的な分野に関わる場面も多いことから、関係法令に留意しつつ、購入希望者の利益が適切に擁護されるよう努める必要がある。

不動産情報提供

マンション等取引価格の収集が比較的容易な物件を中心に、取引当事者から独自に収集した取引価格情報等を消費者に提供。

(現状認識)

中古住宅の購入を検討する際、消費者が購入希望物件の近傍にある物件の取引価格等に関する情報を入手することは困難であることから、購入を検討している物件について提示されている価格の妥当性を検証・判断することは困難な状況にある。仲介事業者の相手方探索のための情報交換システム(レインズ)において、レインズに報告された成約情報を元にした情報がインターネットで提供されているものの、地域別・種類別等の平均取引価格等に留まっているのが実情である。

しかしながら、インターネットの普及を背景とした消費者の情報収集能力の向上等により、近傍物件の取引価格等を参考に、自らの価値観と照らし合わせた上で価格の妥当性を判断したいというニーズは今後さらに高まると考えられる。

(課題と今後の方向性)

価格に関する情報はもとより、物件状況・周辺環境等も含めた適切な情報が提供されていくことは、消費者の市場相場観の形成に資すると考えられ、中古住宅取引の活性化にも寄与すると考えられる。しかしながら、情報収集コストは膨大になることが想定されることから、成約時に価格情報の報告を条件とすることや、インターネットの活用など、事業者の情報収集及び情報提供コストを極小化することが不可欠である。また、当初は都心部等のマンションが比較的集中している地域など、情報が比較的効率的に収集でき、かつ中古住宅流通量の多い地域でのサービス提供が進むことが想定される。

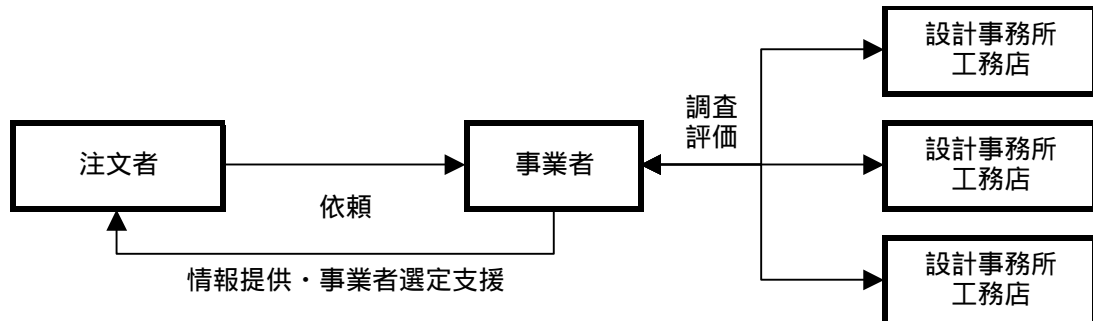
他方で、物件に関する情報は個人情報と密接に結びつく可能性があることから、事業者においては、個人情報保護法の趣旨を踏まえた適切な対応が求めら

れると考えられる。また、提供される情報の信頼性確保も重要な課題である。

さらに、消費者の適切な市場相場観の形成のためには、レインズの市況情報についても、個人のプライバシーに十分配慮しつつ、さらにきめ細かい情報提供を行うことを検討していく必要があると考えられる。

3 住宅のカスタマイズ化を実現するビジネス

住宅プロデュース



注文住宅の建築にあたり、注文者の住まいづくりに対するニーズを踏まえ、コンペなどを通じ、注文者のニーズにあった設計事務所、工務店との成約支援や完成までの相談・助言を行うなど、安心して、自分好みの住宅の完成を支援。

(現状認識)

戸建て住宅の請負については、プレハブ住宅の場合は、オーダーメイド的な要素を確保しつつも、一定の企画の下に設計・施工するのが一般的である。また、木軸構造住宅については、設計及び工事監理を設計事務所が担い、工務店が施工する形態、あるいは、工務店が設計事務所も兼営する形態が一般的であり、相対的に設計の自由度は高いと考えられるが、設計事務所を通じた注文住宅建築は敷居が高いと感じる注文者も多い。

近年、ライフスタイルの多様化が進む中で、一般的な消費は抑制しつつも、自分のライフスタイルに相応しいモノに対するニーズが高まる傾向にある。こうした中、家づくりに関し、注文者のニーズを汲み取りつつ、多くの設計事務所や工務店の中から、適切な依頼先の紹介を行う事業者が現れてきている。また、欠陥住宅問題などを背景として、注文者と設計事務所・工務店との間の意思疎通に不安や不満を持つ注文者もあり、完成まで一貫して相談・助言等を行うものも現れてきている。自由な設計を求めつつも、住宅に関する知識や経験が劣ることから、設計事務所や工務店と十分な意思疎通を図ることが困難な注文者は多いと考えられ、こうした注文者のアクセス性を改善するビジネスに対するニーズは高まっていく可能性がある。

(課題と今後の方向性)

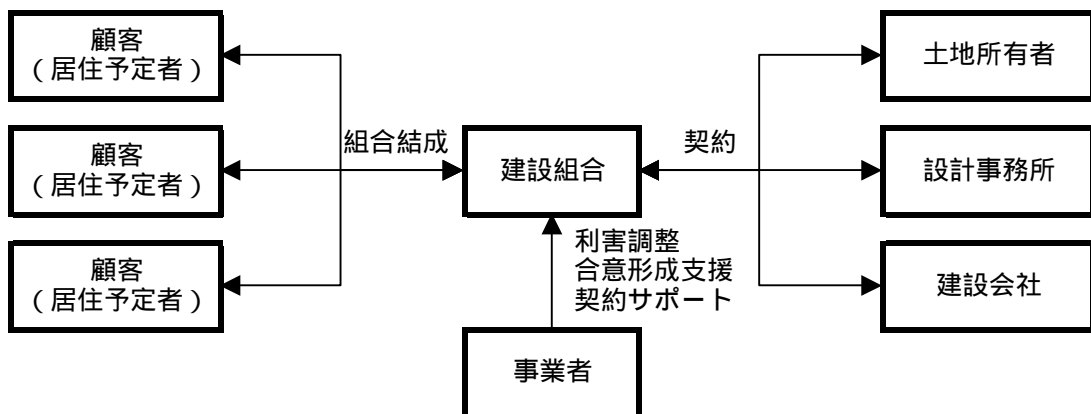
本ビジネスにおいては、注文者のニーズを設計・施工に反映させていくことが求められることから、多くの設計事務所や工務店を紹介できる体制を構築す

ることが重要である。個々の設計事務所や工務店においては、営業体制等の問題もあり、安定的な顧客確保を求めるニーズもあると考えられることから、こうした設計事務所や工務店に対する顧客獲得メリットを提供することが、連携を深めることにつながると考えられる。また、施工段階においても、注文者と設計事務所や工務店との間の意思疎通が不十分となる等の場合には、関係法令を踏まえ、注文者の利益が適切に擁護されるよう留意しつつ、相談・助言等を行うことも重要である。

一方で、注文者の利益の擁護及び信頼性の確保も重要であることから、設計事務所の選定基準や、設計事務所及び工務店との取引関係、紹介に関して收受する報酬など、注文者の合理的な判断に資する適切な情報提供がなされるようにすべきである。

マンション・プロデュース

【新築型】



【新築型】

居住予定者同士が自ら共同住宅の建設を手がける際に、土地取得、設計、工事発注に係る合意形成等のコーディネートなど、専門的な立場からプロジェクトを管理し完成を支援。

【建替え型】

マンションの建替えに際して、新マンションの構想など居住者の利害調整や合意形成をコーディネート。

(現状認識)

マンションは、戸建住宅に比べてオーダーメイド的な要素は薄く、一定の選択が可能な部分はあるものの、間取りや設備等については、予め住宅生産者が決定するのが一般的である。一方で、近年では、戸建て住宅以外のマンションやタウンハウスを志向する世帯においても、自由設計で自らのライフスタイル

に合わせた空間づくりをしたい、良好な居住者コミュニティを形成して安心して
きる住まいを得たい等のニーズが現れている。

一方、マンション等の建設は、専門性及び資金調達能力等の問題が大きく、
個人の居住予定者が集まったとしてもこうしたニーズの実現はほぼ不可能で
あるが、居住予定者間の利害調整や設計事務所、建設会社等との交渉に際し助
言を行うなど一定の支援をすることにより、専門知識や時間に制約のある者で
も、ライフスタイルにあわせたマンションづくりが可能になる。このような区
分所有型コーポラティブ方式による住まいづくりを支援するマンション・プロ
デュースビジネスが、都市部を中心に現れてきている。

また、老朽化したマンションが増加しているが、その建替えに際しては、専
門知識に限界があることや、時間的制約、人間関係等などの面で入居者間の調
整が困難な例も多いことから、建替えのコンサルティングを行う事業者も増え
ている。こうした事業者の中には、収益性の高いと見られる物件を中心に、建
替え事業の請負の一貫としてデベロッパーが実施する場合とコンサルティング
に特化した事業者が実施する場合があるが、ここでは、コンサルティング特
化型の事業者を取り扱う。

(課題と今後の方向性)

マンション・プロデュースは、ライフスタイルに応じた住まいの実現に資す
るのみならず、企画・建設段階から居住予定者間のコミュニケーションが発生
することから、入居後の良好なコミュニティ形成にも資するとともに、老朽マ
ンションの建替えを促進し、地域の安全性の確保にも資するものである。

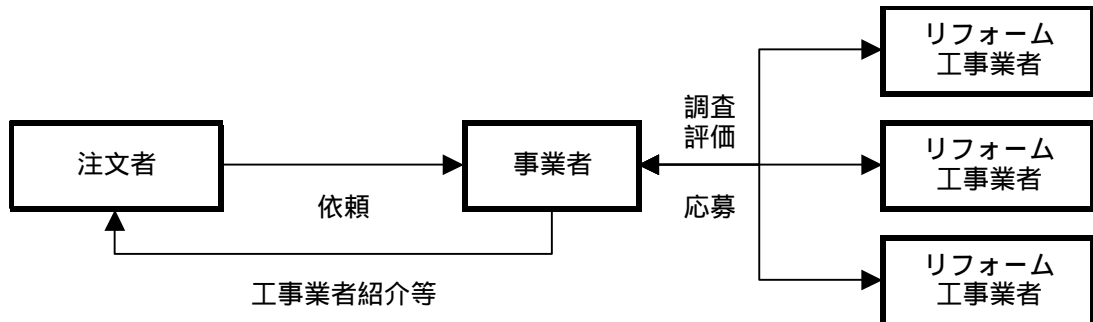
しかしながら、マンション建設の事業主体は、通常、事業者ではなく、法人
格を有さない居住予定者の「建設組合」であり、組合の代表者が土地取得や工
事発注に際しての契約主体となる。このため、資金調達能力に欠けることもあ
り、建設会社等の契約の相手方が契約に難色を示す例もあるなど必ずしも円滑
な事業が可能な手法とは言えない面もある。このため、事業者による信用補完
など、組合や居住予定者による資金調達スキームの検討が必要である。

また、マンション・プロデュースの多くは、支援業務を主とし、自ら開発主
体とはならない。未だ新しい分野なので、事業者の役割・責任範囲について十
分な認識が一般に広がっておらず、居住予定者の中には、デベロッパー機能を
想定する例も見受けられる。もちろん事業者が開発主体となることもありえ、
またそうした形態を否定するものではないが、事業者の役割等について正しい
認識がなされることが重要である。このため、事業者においては、関係法令に
留意しつつその役割・責任範囲を明確化するとともに、居住希望者に対し適切
な説明を行うことが求められる。

なお、建設組合は、設計事務所や建設会社等との連携・協働が不可欠となる
が、事業者が建設会社等を紹介する場合等には、居住予定者の利益が損なわれ

ることのないよう、取引関係や紹介に関して収受する報酬等が居住予定者に適切に明示されるよう措置していく必要がある。

リフォーム・コーディネート



注文者のリフォームに関するニーズを受け、インターネットなどを通じ、注文者主導による最適なリフォーム工事業者との契約を支援。

(現状認識)

リフォーム市場は、リフォーム工事業者に関する情報が不足していることに加え、不良不適格業者も少なくなく、工事業者の選定が困難であるとの特徴を有している。特に、高齢化にあわせて住宅全体を住みやすくしたい、子供ができたので子育てに便利で安全にしたいなどのニーズ対応型のリフォームについては、事業者の選定が一層困難である。

一方で、リフォームへの関心は高まる傾向にあり、リフォームを行いたい、安心して依頼できる工事業者がわからないので、相談や推薦を必要としている注文者は多い。また、工事業者からの営業攻勢にさらされることを避け、自らのペースや価値観で依頼先を選択したいというニーズも強い。こうしたニーズを受けて、適切な工事業者の選定などを行うビジネスが現れている。

(課題と今後の方向性)

リフォーム・コーディネートは、リフォーム市場への消費者のアクセス性の改善につながるものであり、リフォーム市場の活性化やストックの有効活用にも資すると考えられる。

直接工事業者に相談せず、こうしたサービスを利用する注文者は、自らのペースや価値観に基づき慎重に工事依頼先を選定したいとのニーズが強いと考えられる。したがって、このような期待に応える観点から、工事業者等に注文者の情報が漏洩しない等、個人情報保護に十分に配慮する必要がある。また、消費者の工事業者選定の選択肢を増やすことも重要であり、質の高いリフォーム事業者がより多く参画する仕組みの構築が不可欠である一方、不透明な取引

関係により注文者の利益を損なうことのないよう、工事業者の選定基準や紹介に関して収受する報酬などについて、注文者に対し事前に十分な説明や情報開示がなされるようにすべきである。

木造住宅生産支援

IT を活用し、工務店の設計や積算、資材調達機能等を共同化・一元化することによる資材調達コスト等の削減や、工事出来高に応じた工事代金の支払い管理を通じて魅力的な木造住宅の生産を支援。

(現状認識)

木造住宅の設計及び施工機能を有する地域の工務店は、資材の調達や専門工事事業者に対する作業指示も一元的に行うことから、消費者の要望にあわせてきめ細やかな対応ができるメリットを有する。一方で、小規模な工務店においては、個々に設計、積算機能を抱えることから事務コストが高止まりすることに加え、調達規模が小さいこと等により調達コストの抑制が困難であるなど、住宅建設コストの低下が進みにくい状況にある。

このような中、地域の工務店を組織化し、商品開発やマーケティング、資材調達等を本部で一元的・集中的に行うビジネスが現れている。また、IT によるネットワークを通じて、地域の小規模な工務店等が担っていた設計、積算、選別した建材メーカーからの調達、計画配送や現場確認等を一元化・共同化し、サプライチェーンマネジメント^{*3}を行うビジネスも現れてきている。

また、請負代金は、通常、契約時、上棟時、引渡時等に2～3回に分けて支払われるが、出来高に対して過不足になる時期が存在し、特に事業資金が潤沢でない工務店では、専門工事事業者や建材メーカーへの支払いを円滑に行えるよう適時適切に代金を受取りたいというニーズが存在する。このようなニーズに対応し、消費者から預託された建設資金を第三者が管理し、出来高に応じて工務店に対する代金支払を行うビジネスも現れてきている。

*3 サプライチェーンマネジメント

商慣行の見直し、電子商取引の推進や取引単位の標準化などによる企業間連携を通じて消費から生産までの情報と物の流れを効率化することで、消費者ニーズを反映した商品をスピーディーに適正な価格で提供する仕組み。(総合物流施策大綱(1997年4月4日閣議決定)より)

(課題と今後の方向性)

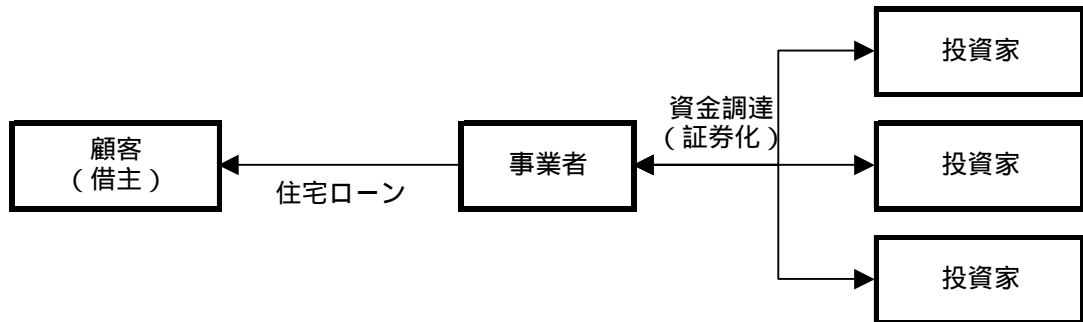
消費者の在来木造住宅に対するニーズは高い一方で、低価格化や品質の向上等に対する意識も高い。これらのビジネスは、一元化・共同化による事務コス

トや調達コストの削減、あるいは、出来高に応じた適正な工事代金の受取りを可能とするものであり、今後、工務店等の競争力を高めるものとして期待される。さらには、消費者の在来木造住宅に対するニーズを支える取組みとしての意義も有する。

今後、業務の一元化を行うビジネスに関しては低価格化に加え、地域産材の活用などの特徴を出していくことも重要であり、地域工務店、事業者、林業業者等の連携に向けた検討が重要である。出来高払い管理ビジネスについては、住宅性能表示制度、住宅保証制度等の現場検査を伴う既存制度を組み合わせる等により、利用コストを下げる工夫や事業者が倒産した場合に備え、預託された建設資金の保全措置を講ずる等、消費者利益の擁護に留意する必要がある。

4 将来のリスクを軽減できる住まい方を実現するビジネス

モーゲージ・バンク



預金によらず、証券化スキーム等を用いて資金調達を行い、長期・固定等の住宅ローンを融資。

(現状認識)

これまで、住宅ローン市場においては、長期・固定金利の住宅金融公庫の直接融資が相当のシェアを占める一方、民間金融機関は変動金利や短期・固定金利の住宅ローンを中心にシェアを拡大してきた。その後、民ができるものは民に委ねるとの特殊法人等改革の趣旨の下、長期・固定金利の民間住宅ローンの供給を住宅金融公庫が支援する証券化支援事業が導入され、単独で資金調達能力を有さない事業者であっても住宅ローンの供給が可能になり、現実にこの制度を利用し、新たに住宅ローン事業に参入する例も見られる。このモーゲージ・バンクの参入により、住宅ローンの貸出市場において競争が活性化していくことが期待される。

現状においては、当面の返済負担の小さい変動金利や短期・固定金利に対する消費者ニーズが強いと考えられる。しかしながら、雇用環境の変化や将来見通しの不透明感なども見られる中、相対的に表面金利は高いものの、返済額をあらかじめ確定することにより将来の返済負担の変動リスクを回避できる長期・固定金利の住宅ローンに対するニーズも引き続き存在すると考えられる。特に、ここ数年はゼロ金利政策の影響もあり、住宅ローンについても低金利の常態化が見られるが、今後金利上昇局面に転ずることが予想される場合、消費者の金利上昇リスクに対する意識が顕在化する可能性もあると考えられる。

(課題と今後の方向性)

住宅取得資金は、消費者がニーズに応じて期間・金利等の多様なローンの中から選択できることが重要であり、住宅取得コストの安定化に資する長期・固

定金利ローンを含め、今後、銀行等の預金取扱金融機関やノンバンクなど、提供主体が多様化・増加することが望まれる。

わが国においては、証券化という金融技術が法制的・実務的によりよく認知されつつあり、一部の民間金融機関では独自に当該技術を利用した長期・固定金利ローンの提供を開始している。このような動きを阻害することのないよう配慮することは当然であるが、一方で独自にこの種のローンを提供し得ない金融機関が大多数であり、モーゲージ・バンクを含めた多様な主体による取組みを支援する必要がある。このため、住宅金融公庫による証券化支援事業について、保証型の円滑な立ち上げや中古住宅の対象化が必要であるとともに、事業者及び消費者双方の制度に対する理解の促進に努めることが重要である。また、市場の成熟化状況を見極めつつ、買取型についても利用が促進されるよう、買取方法等について不断の精査を行うなど、証券化支援事業の一層の充実に向けた取組みが必要である。

瑕疵保証等

住宅の瑕疵等について、一定期間保証。

【住宅生産者型】

自社商品の構造等の瑕疵が発見された場合、法令または契約に基づき修繕に要する費用等を保証。

【第三者保証型】

新築住宅や中古住宅及びリフォーム工事について一定の現場審査等を行った上で、瑕疵が発見された場合の修繕に要する費用等を保証。

(現状認識)

住宅生産者においては、契約・引渡まで関心を持つものの、引渡後の顧客接点は必ずしも多くない例も見られ、円滑なトラブル対応が困難なケースも存在すると言われる。また、中古住宅においては新築住宅以上に売却後の住宅については関心を有さないと考えられる。

現行法令においては、宅地建物取引業者が売主である場合にあっては、宅地建物取引業法により2年間、新築住宅については、品確法により、住宅メーカーや工務店等が構造耐力上主要な部分等について、10年間の瑕疵担保責任を負うこととなっている。しかしながら、近年、欠陥住宅問題等がクローズアップされる中で、消費者に一層の安心感を提供する観点から、大手の住宅生産者を中心に、自社商品の構造等の瑕疵について10年以上の長期の保証を行う例が見られる。

また、地域の工務店などにおいても、自社の保証能力を補完し、また高い品質を訴求する観点から、自社の倒産時等においても消費者に対し確実に費用支

払等を行う第三者の確実な瑕疵保証を利用する例もみられるようになった。

さらに、中古住宅についても、一定の検査を行ったうえで瑕疵を保証するビジネスも現れてきている。

今後も、消費者の品質に対する意識が高まる中、瑕疵保証やアフターサービスの充実等による他社との差別化の必要性が高まる可能性がある。なお、米国においては、ここ数年で、躯体を対象とする長期の保証のみならず、住宅設備を対象とする保証期間が1年程度の中古住宅用「ホーム・ワランティ」（住宅の保証制度）の普及が急速に進展している。

（課題と今後の方向性）

ビジネスの性格上、事業者が保証期間中は存続することが前提となることから、事業者の保証履行能力に関する情報の開示など、消費者の合理的な判断を可能とする環境整備が必要であるとともに、事業者が倒産した場合においても消費者の利益が保全されるような仕組みを検討する必要がある。また、中古住宅設備を中心とする短期の保証に関する市場性の検討も必要である。