

# 既存住宅市場の現状と展望について

2010年8月2日

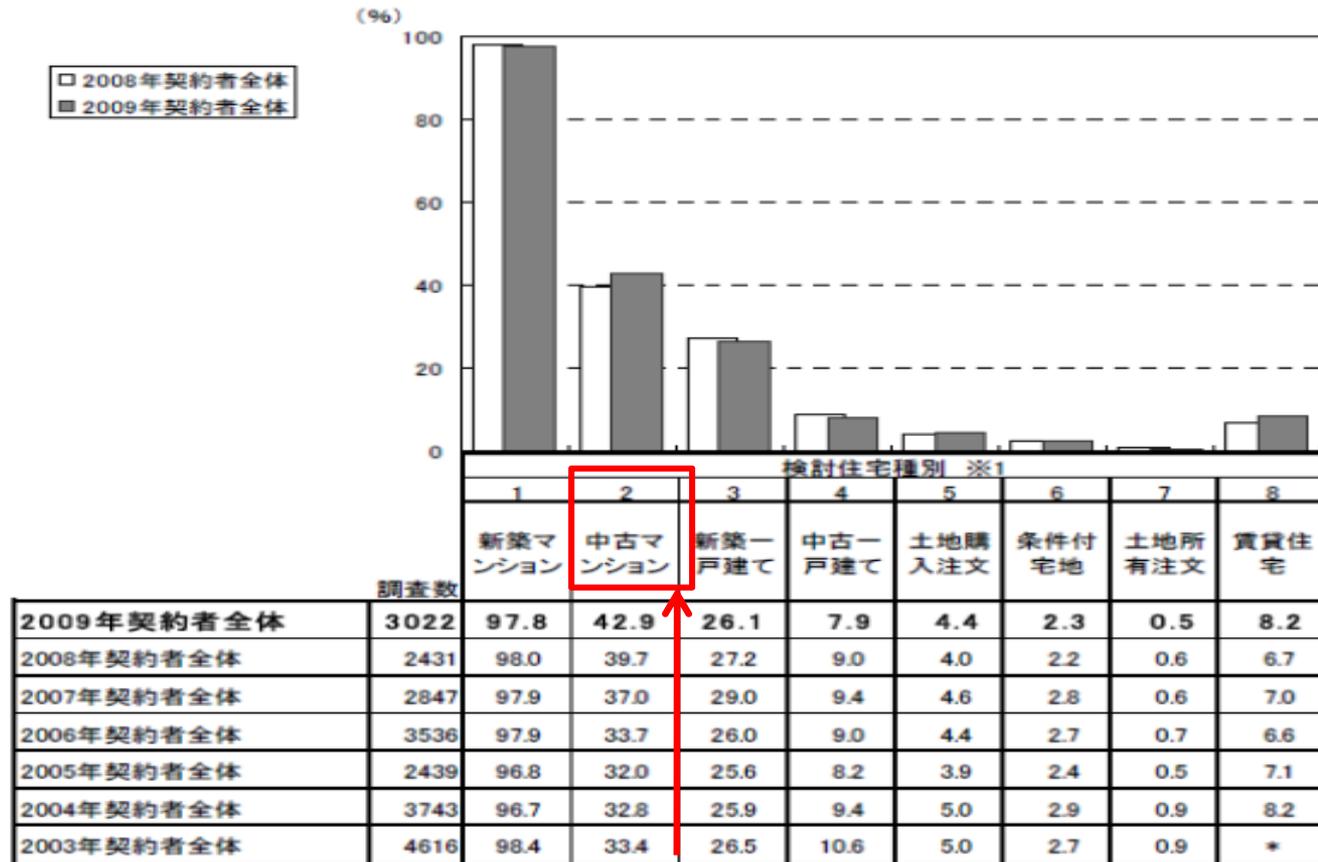
株式会社 風

大久保 恭子

# 1.既存住宅市場の現状

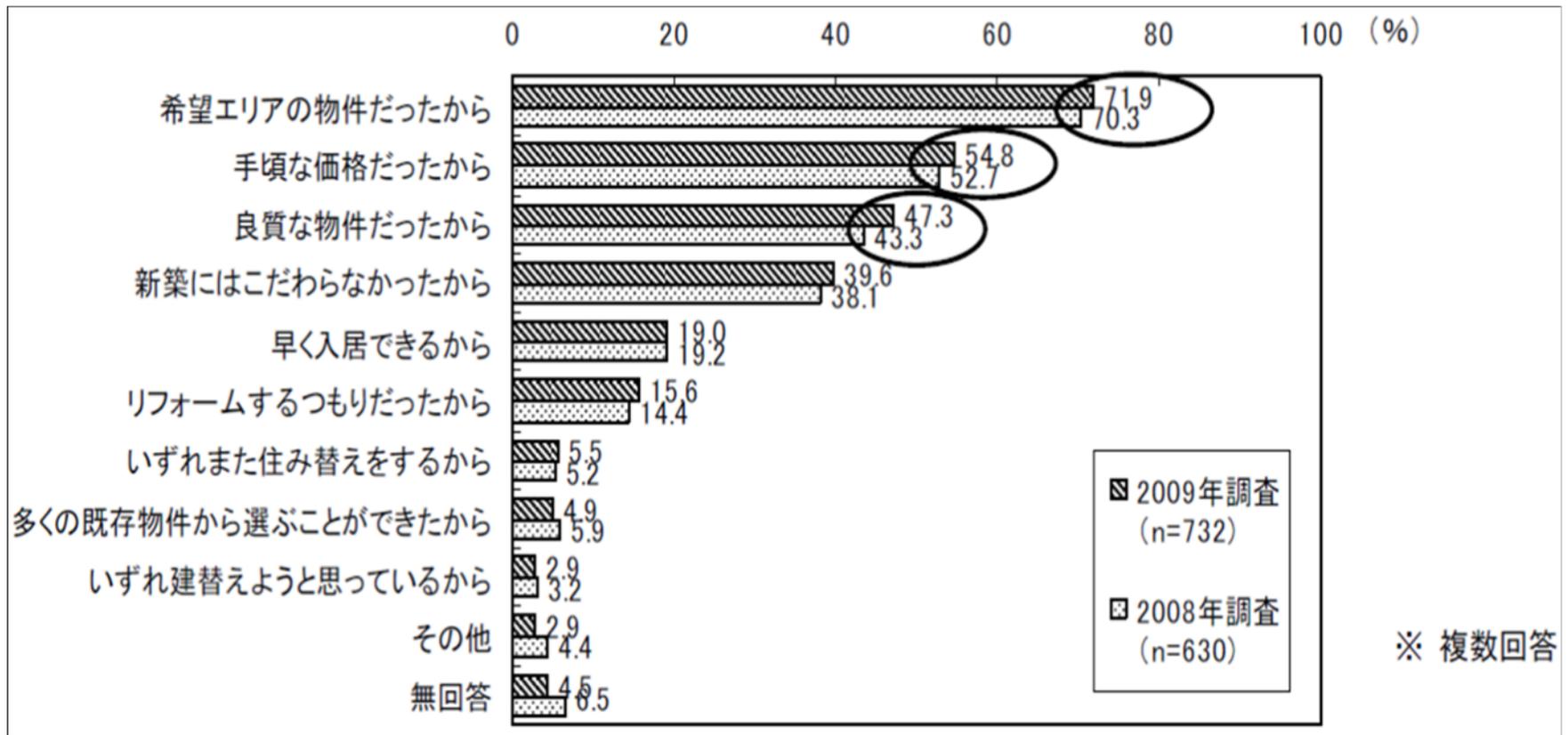
# (1) 新築住宅と既存住宅の並行検討が増加

Q: 具体的に検討した物件種別(全体/複数回答)



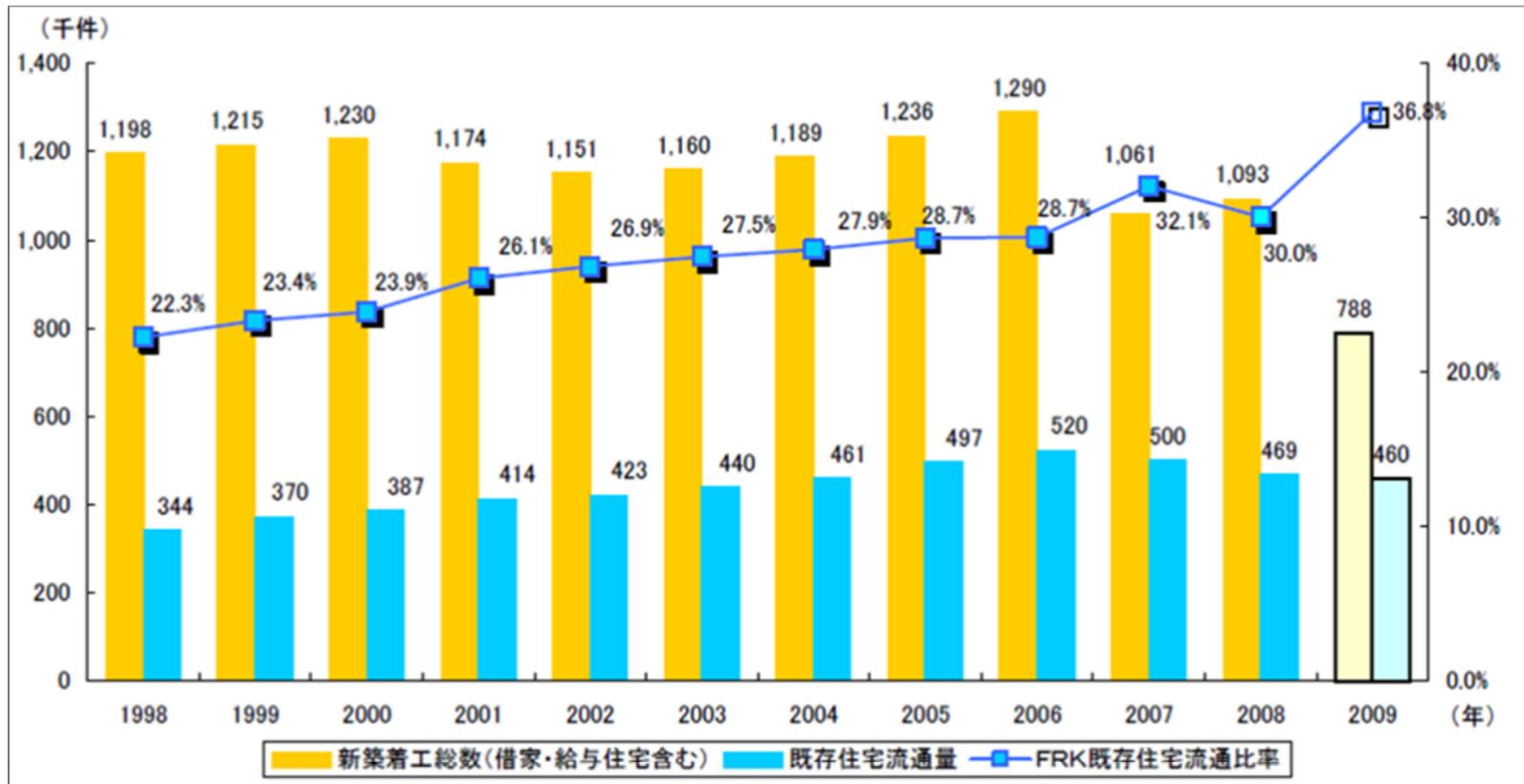
## (2) 既存住宅の検討理由は「立地」と「安さ」

Q: 既存住宅を購入した理由(2008年-2009年推移)



不動産流通経営協会「消費者動向調査」

### (3) 結果、既存住宅流通量のシェアは拡大

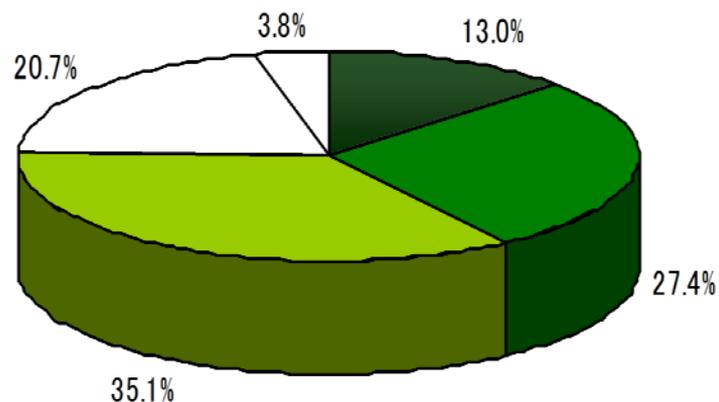


不動産流通経営協会「既存住宅市場推計」

## 2.既存住宅流通の阻害要因

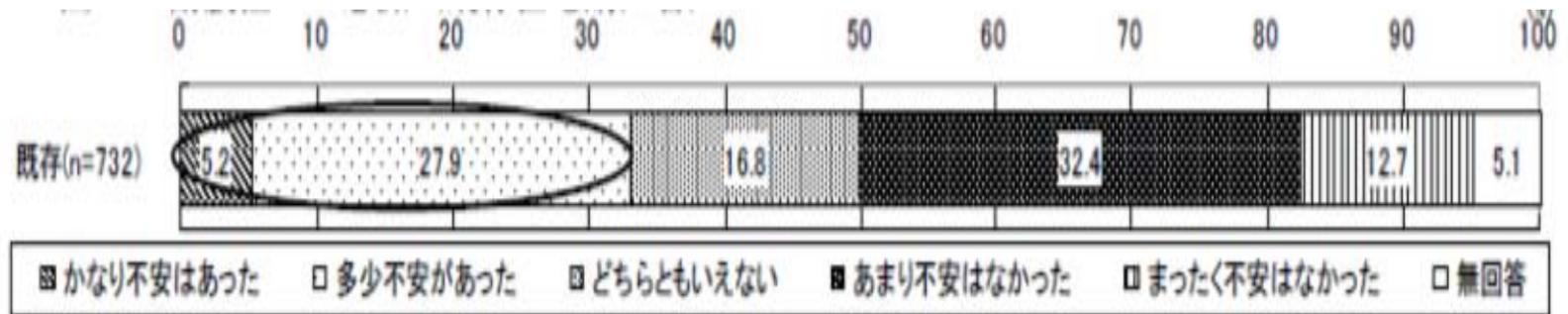
# (1) 既存住宅を購入しなかったのは「品質不安」

■ 構造の劣化や品質に対する不安の購入への影響  
(並行検討・新築物件購入者／単一回答／N=368)



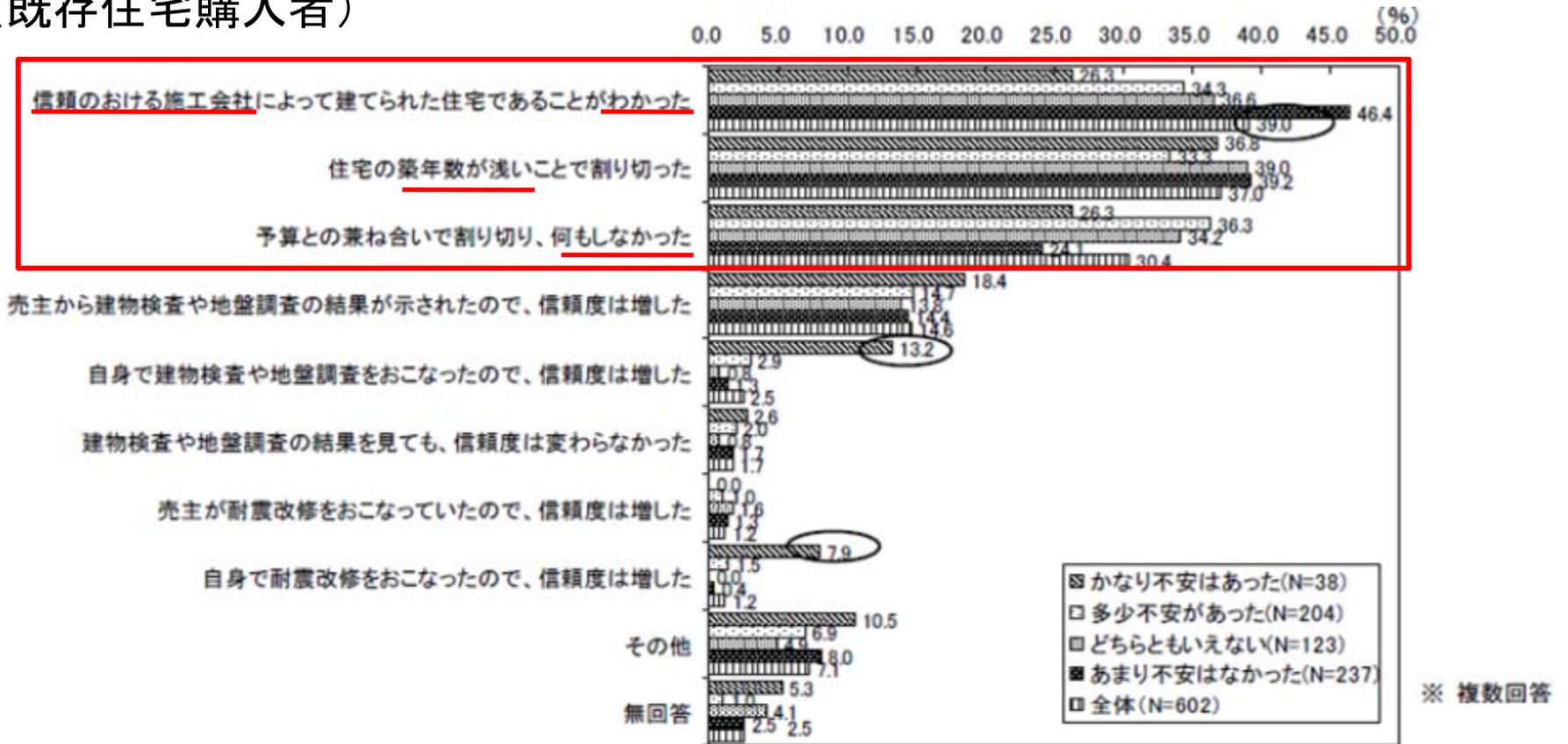
■ 中古住宅を買わない決め手となった ■ とても大きな理由となった  
■ まあ大きな理由となった □ あまり大きな理由とはならなかった  
□ そもそも不安でなかった

## ■耐震性への意識(既存住宅購入者)



# 「社名で信じる」「築年で割り切り」「何もしない」 が既存住宅購入者の現状

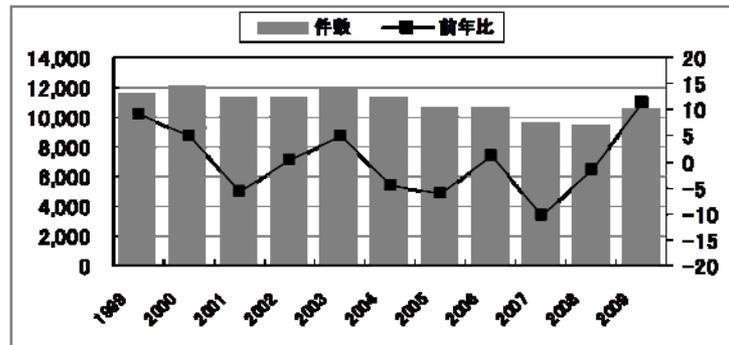
■ 耐震性への信頼度が増した出来事や信頼度を確保するために行った対処  
(既存住宅購入者)



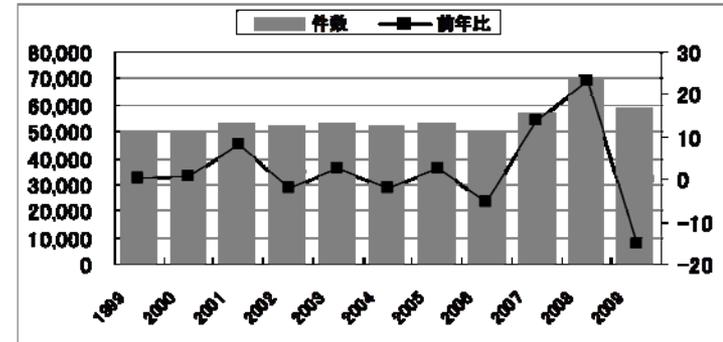
不動産流通経営協会「消費者動向調査」

# 品質・性能が分りにくい一戸建ての流通性が低い

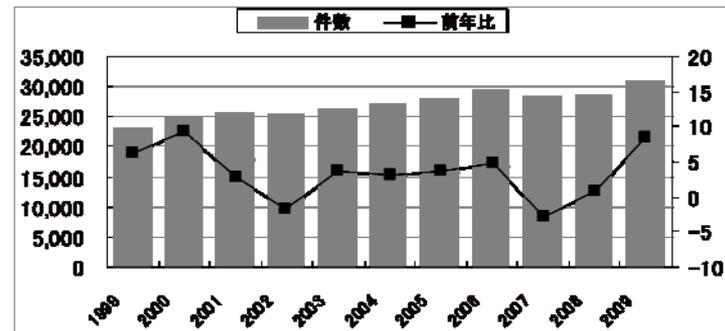
●一戸建て成約件数



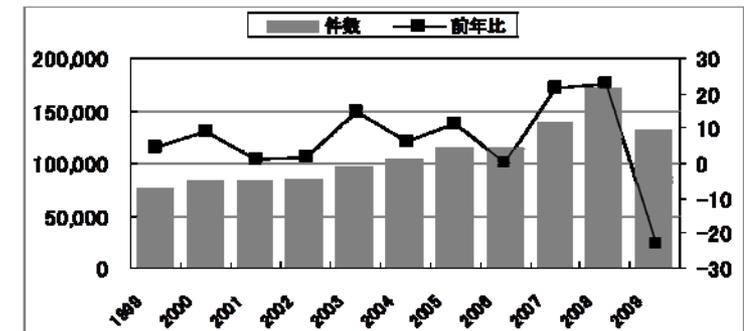
●一戸建て新規登録件数



●マンション成約件数



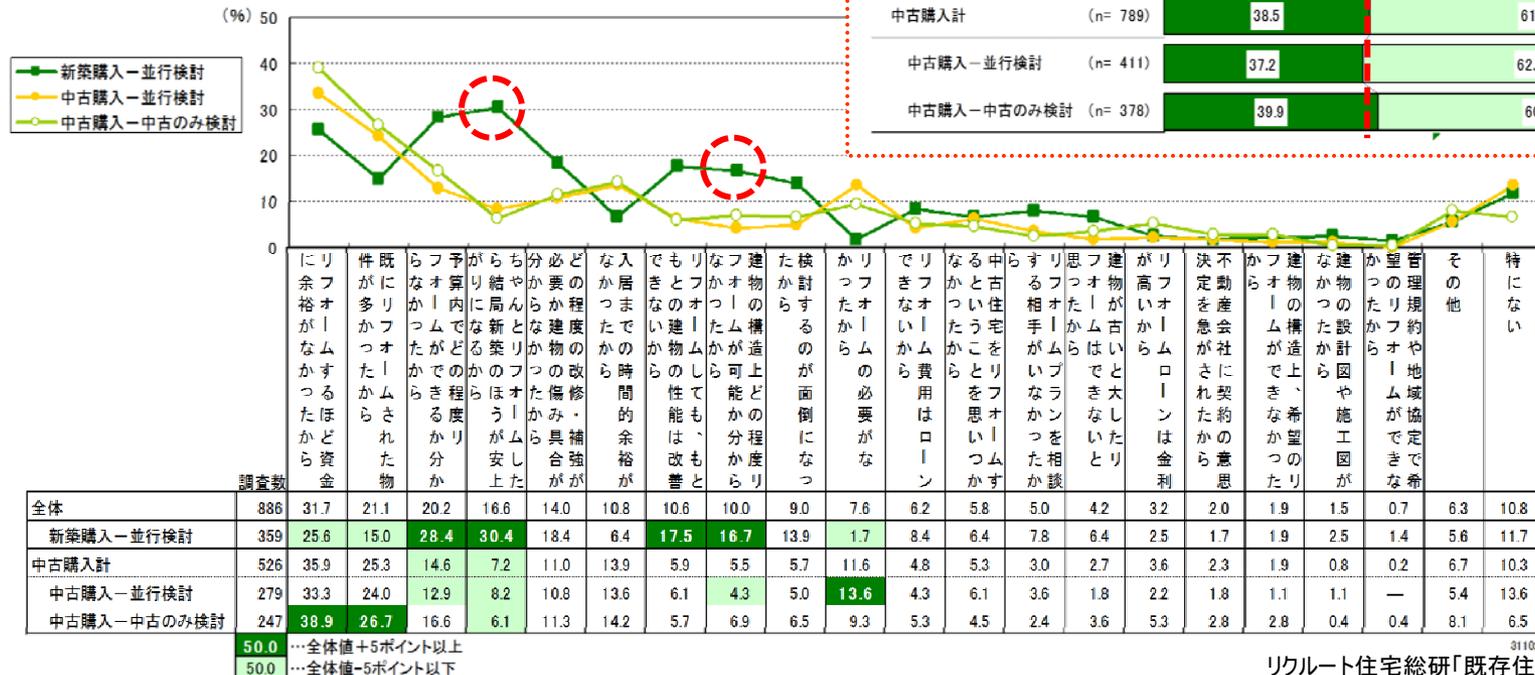
●マンション新規登録件数



# (2)「リフォームがしにくい」のも買わない理由

- 並行検討したが新築購入した消費者は、リフォームの案内・提案を受けていない
- どういった内容までリフォームができるのかわからない
- 予算内でどの程度リフォームできるかわからない

■ リフォームを検討しなかった理由(リフォームを検討しなかった人/複数回答)



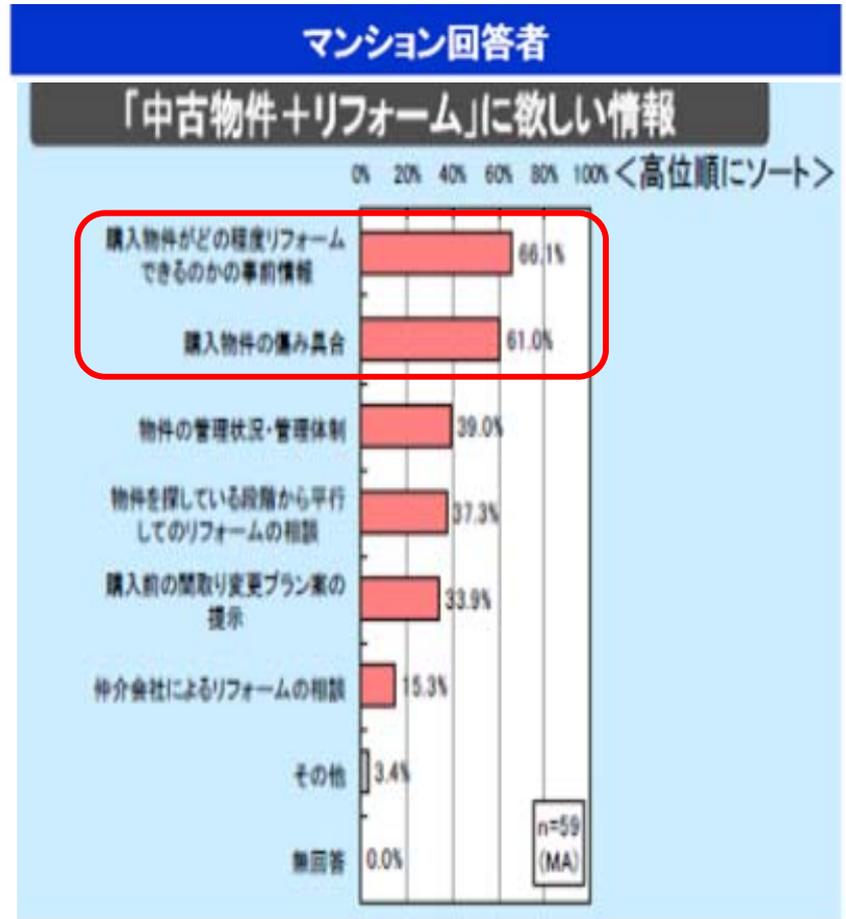
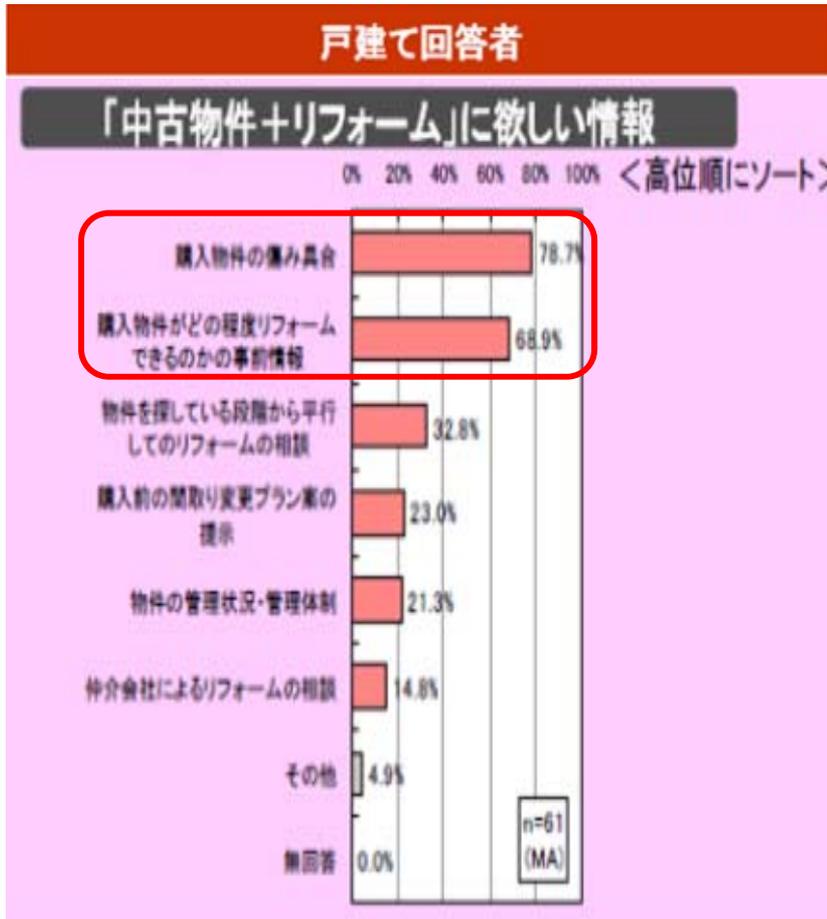
■ 不動産会社からのリフォームの案内や提案の有無(中古住宅検討者/単一回答)

	あった	なかった
●凡例		
全体 (n=1158)	31.5%	68.5
新築購入-並行検討 (n= 368)	16.6	83.4
中古購入計 (n= 789)	38.5	61.5
中古購入-並行検討 (n= 411)	37.2	62.8
中古購入-中古のみ検討 (n= 378)	39.9	60.1

#VALUE!

# 取引時に消費者が欲する情報が伝わらない

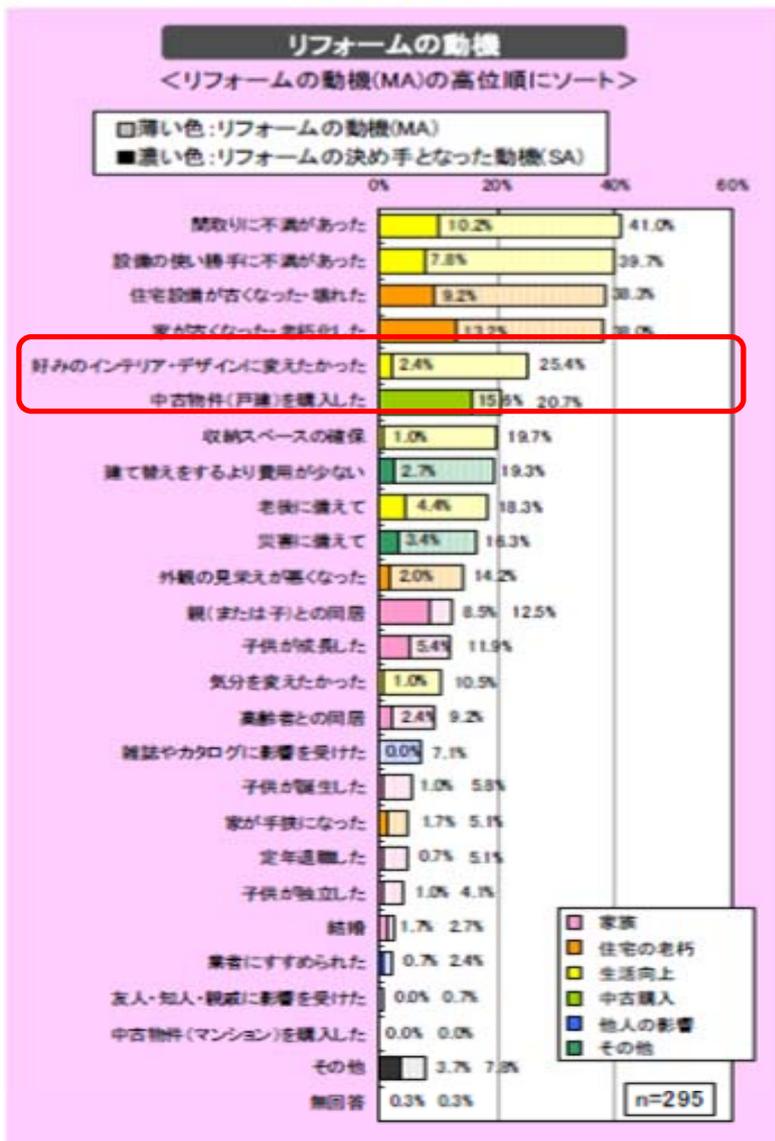
## ■ 中古物件を手にいれリフォームをした消費者の回答



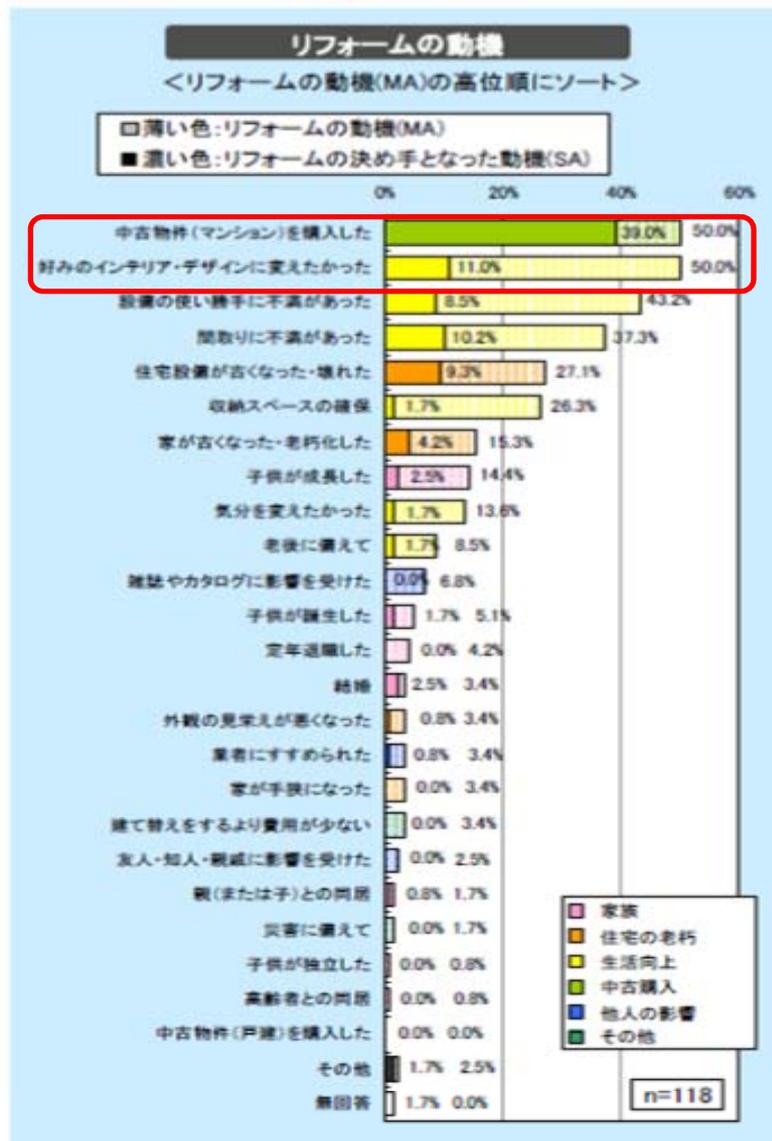
リクルート「住宅リフォームに関する動向調査2008総括編」

# 補修だけではなく「好みのインテリア」にしたい

## 戸建て回答者



## マンション回答者



### (3) 消費者ニーズにこたえるには、仲介の業務領域が広すぎる

- 品質・性能情報の調査・説明の義務、責任が不明確なため、情報提供には消極的
- 契約前の段階で、専門性の高いリフォーム提案にまではいたらない
- 専門的な資格取得者が少ない  
(米国の場合は、インスペクション・エスクローなど専門家により対応)

# 多岐にわたる仲介業務フロー 「買い」の例

2)買主側

	受注活動		物件営業活動						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ビジネスシステム 網掛部分は”KFS(成功の鍵)”	集客	受付・購入相談	税金・資金アドバイス	物件情報収集	物件の選定	物件確認	紹介・内覧促進	物件案内	売却条件の交渉・合意
作業内容	・広告 ・顧客からの紹介 ・他業者からの紹介	・来場者カード記入 ・査定申込依頼受ける ・希望条件の確認	・税金/資金の相談 ・税理士に確認	・指定流通機構から ・他業者の情報から ・住宅情報から ・業者間チラシから	・希望条件の確認 比較検討	・元付け業者への確認 ・物件調査/実査	・不動産資料の整理 ・周辺地図準備 ・セールスポイントの整理、トークの準備	・案内のアポイント ・立会い	・購入条件の再確認 ・その他条件の確認 ・資金繰りの確認 ・交渉 ・預り金の受領/売主側への引渡し ・借入金金融機関への打診
例えば、アメリカの場合			●弁護士(有料) ●ファイナンシャルプランナー(有料) ●モーゲージブローカー(有料)						
ITの活用可能性	○HPの開設		○ソフトウェアの利用	○データベースの共有/REINS等	○消費者の需要予測・管理ツールの活用/データベースの管理等		○業務支援ツールの開発		

契約・引渡し手続き										アフターサービス
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
契約日時等の案内	重要事項説明書・契約書の確認	契約	中間金受け渡し	借入金の申込	引渡し日の案内	残金決済・引渡しの準備	残金決済・引渡し	登記実行	権利証の返却	アフターフォロー
・双方のスケジュール調整 ・案内文書作成、配布 ・印鑑証明等の必要書類の確認	・最新の現地調査 ・重要事項説明書/契約書/その他書類の確認	・契約 ・仲介手数料の受領 ・仲介手数料の領収書	・金額の確認/支払 ・領収書	・融資申込書の作成 ・銀行への申込み ・融資実行日の確認	・日程調整(売主・買主・両者銀行・司法書士・両業者) ・金額の確定 ・必要書類	・登記書類の準備 ・登記関連費用の確認 ・残金領収書作成 ・固定資産税/管理費等の清算書作成 ・仲介手数料領収書作成 ・引渡確認書作成 ・権利証の確認 ※上記は主に売主側業者との確認	・各書類の署名捺印と関係者へ引き渡し ・鍵の引渡し ・仲介手数料受領	【司法書士の業務】		・不具合の確認など
	●インスペクション(有料) ●タイトルカンパニー(有料)			●モーゲージブローカー(有料)		●エスクロー(有料)				
				○ローンシミュレーター等の活用						15

# 中小の仲介会社には、資格取得者は少ない

	資格取得者がいる会社数	資格取得者がいる割合(20,816社中)
一級・二級建築士	5,069社	24.4%
不動産コンサルティング・技能登録者	2,763社	13.3%
ファイナンシャルプランナー	1,810社	8.7%
管理業務主任者	1,784社	8.6%
賃貸不動産経営管理士	1,624社	7.8%
行政書士	968社	4.7%
マンション管理士	791社	3.8%
不動産鑑定士	170社	0.8%
税理士	95社	0.5%
その他	2,676社	12.9%
合計	10,598社	50.9%

### 3. 更なる流通促進に向けての課題解決の方向性

# (1) 品質不安の解消

## ■重要事項説明に品質・性能に係る項目を設ける

項目	説明内容
基本的確認	・取引主任の確認、・取引態様の確認
物件の基本的な確認	・物件の概要 ・登記記録(登記簿)
法令上の制限	・都市計画法、・建築基準法 ・その他法令
道路その他のインフラ	・私道に関する制限、・飲用水等インフラ
その他物件に関する確認	・未完成物件の確認 ・造成宅地防災区域、・土砂災害警戒区域 ・石綿使用調査の有無 ・耐震診断の内容 ・住宅性能評価の有無
マンション	・敷地の権利と内容 ・共用部分の定め、・専用部分の定め ・専用使用権の定め ・計画修繕積立金、管理費の定め ・管理業者
契約条件	・代金以外の授受される金額 ・契約の解除、・損害賠償の予定・違約金 ・手付金等の保全措置
その他	・金銭の貸借のあつせん ・瑕疵担保責任の履行、・割賦販売、・供託所

■告知書の提示、  
インスペクションより  
積極的な施策として

耐久性、耐震性、  
維持管理の容易さ等  
具体的な性能・品質にかかわる  
情報を追加

具体的な修繕履歴  
(特に大規模な修繕履歴)  
情報を追加

## ■「売り」と「買い」の仲介の分離（両手の禁止）

- ・両手仲介は、どちらかが不利になる情報の提供は難しい

## ■一戸建て版 長期修繕計画の策定と・修繕積立金の積立をおこなうためのマニュアルの作成

- ・計画的なメンテナンスがなされていない一戸建てが多く、品質に対する不安を招いている

## (2) リフォームをしやすいにする

### ■ 新業態の育成      リニューアル仲介

・専門家との協業による中小不動産会社のサービスの高度化

#### リフォーム仲介の流れ

購入したい物件を絞り込み、リフォーム仲介ネットワーク不動産会社に訪問



無料インスペクション実施、大まかな  
リフォームプランと費用見積もり



購入物件決定、手付金支払い、フラット35  
申込



有料インスペクション実施、好みのリフォーム  
詳細プランを立てる



工事契約の締結



リフォーム実施



金銭消費貸借契約



引き渡し・入居、住宅履歴書への登録

#### 消費者のメリット

- ・インスペクションで構造性能をチェックし現在の基準に改修してもらえるので安心
- ・仲介会社とリフォーム会社が連携しているので、リフォームプラン相談がしやすい
- ・完成保証、瑕疵保証、購入後の定期点検から住宅履歴への登録まで、アフターサービスがあるから安心
- ・物件購入代金とリフォーム代金の合計金額を住宅ローンとして一括で組み込める
- ・耐震基準適合証明書、フラット35適合証明書が発行され、フラット35、住宅ローン減税が利用できる

# ■内装・設備のモジュール化

## 対象

主に尺モジュール  
普及型の木造在来工法の住宅  
地場中小の工務店が施工する住宅

## モジュール化の範囲

天井高、柱のサイズ  
外部建具（玄関ドア等）、室内建具、間仕切り壁、収納など

## 販売チャネル

事業者・一般消費者双方が購入できるホームセンターなど

中小工務店の技術力向上、消費者の商品知識の向上により、  
リフォーム市場のすそ野が拡大する