

不動産流通市場活性化フォーラム（第5回）

平成24年4月20日

【野村不動産業課長】 それでは、定時になりましたので、ただいまより不動産流通市場活性化フォーラム第5回の会合を開会したいと思います。委員の皆様方には年度初め、ご多忙中のところお集まりをいただきまして、誠に有難うございます。

私どもの局長は間もなく参りますので、最初に中川座長から一言ごあいさつをちょうだいしたいと思います。よろしくお願いいいたします。

【中川座長】 本日、第5回の不動産流通市場活性化フォーラムにお忙しい中お集まりいただきまして、有難うございます。本フォーラムは、従来から不動産事業者として観念されていた分野をもう少し広げて、非常に広範囲な方々の意見、あるいはその状況を把握して、将来の不動産市場を見通そう、そういう趣旨に基づいたものですが、そのために第4回まで委員の皆様方からのご高説を拝聴しまして、いろいろな材料が集まってきていると思います。また、今週の頭には全米不動産協会との交流も進められたと聞いておりますので、非常にたくさんの材料が集まりつつあるのかなと思っております。

そういう中で、今日お三方の委員からまたご発表いただいた上で、さらには取りまとめの骨子が示される非常に重要な回でございますので、今までどおり闊達なご意見を賜りますようお願いいたします。

以上でございます。

【野村不動産業課長】 有難うございました。

マスコミの皆さん、もしも写真を撮られるならば、ここまでとしていただきたいと存じます。

なお、委員の先生の交代がございました。株式会社インテリックスの籠橋委員から、今回、山本委員への変更でございます。それから、株式会社ホームクリップの宮田委員から、今回、深川委員へのご変更でございます。何とぞよろしくお願い申し上げます。

また本日、青木委員、長川委員、中城委員、田島委員、野城委員、ご欠席でございます。青木委員の代理として小林様、長川委員の代理として酒匂様がお出席でございます。よろしくお願いいいたします。

それでは、以降の進行を中川座長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいいたしま

す。

【中川座長】 それでは、議事に入りたいと思います。第2回から皆様方、委員の意見発表をいただいた上で、全体で意見交換を行ってまいりましたけれども、意見発表は今回で最後でございます。本日は流通を契機としたリフォーム実施をどのように進めていくか、市場活性化に向けた金融支援等必要な対策は何かという論点を中心に議論していきます。リフォームと金融というのがキーワードということです。

今回は臼谷委員、深田委員、山本委員に発表していただくことになっております。

なお、本日のプレゼンテーションに関する意見交換の後は、20分程度時間を設けまして、6月の提言の取りまとめに向けてこれまでのフォーラムにおける議論や課題の整理、そして提言の骨子（案）のたたき台について事務局より説明いただき、それについても意見交換を行う予定でございます。

それで、前回に引き続きでございますけれども、委員の皆様方につきましては原則的に15分程度というプレゼンテーションをお願いしております。大幅に長くなりそうな見通しがありましたら、大変失礼ながら私のほうからちょっと促しをさせていただく場合があるかと思っておりますけれども、その場合には平にご容赦いただければと思います。今回は骨子の議論も行うこともありまして、そういう失礼をお許しいただけたらと思います。

それでは、まず臼谷委員のほうからご発表をいただきたいと思っております。お願いいたします。

【臼谷委員】 臼谷でございます。青い色のレジюмеが皆さんのお手元にあるかと思っております。この資料の順番でこの行間の部分を少しご報告いたします。

まず、シート1でございますが、大きくは4点でございます。住宅会社が進める優良住宅ストックへの取組み、住宅会社が進める建物点検への取組み、住宅会社のメンテナンス・リフォームに関する取組み、あと、こういう問題があるんじゃないかというところが4番でございます。

では、この順番で進めてまいります。

シート2でございます。今、住宅会社が進める優良住宅ストックへの取組みというのは、優良ストック住宅推進協議会という会議を設けまして、今、10社、10グループの住宅会社と、それに関連する仲介事業部門でこの事業を進めているところでございます。これは平成20年8月から実施しているところでございます。加盟会社はこの部分にある会社でございます。

シート3でございます。では、優良ストック住宅（スムストック）とは何かというところでございます。優良ストック住宅推進協議会における優良ストック住宅というのはこういうものだよということをご定義してございます。戸建て住宅にあってということで、あくまで戸建てということに限定をしております、通常の使用条件のもとで、適切な補修をした場合、長期の耐用性を有するもので、以下のいずれかに該当するものであるということで定義してございます。

シート4でございます。この部分が1、2、3とございまして、スムストックの定義でございます。大きな1番は、適切な補修を行う為に、必要な住宅履歴データを備えて、建築後50年に亘って点検・補修を行う制度、これを長期点検・補修制度といたしますが、その対象であり、当該制度に則って、点検・補修を実施している住宅ですよということでございます。

2番は、一定の耐震性能を有する、いわゆる昭和56年基準、新耐震基準に合致しており、長期点検・補修制度に準じた点検・補修制度の対象として、当該制度に則って、点検を実施している。家はずっとある中できちんと点検がされているところを規定してございます。そして、1、2に準ずるものということで、これの定義してございます。

次はシート5でございます。50年にわたって定期で点検をしますが、おおむね大きな項目は10年ごと、その中間の各5年に小さな点検を行います。いわゆる健康診断が毎年ある中で、人間ドックのようなものもあるという考え方でございます。

建物の残存価値をここで評価するんですけれども、土地の評価と建物の評価を区分しまして、建物はスケルトンとインフィルに区分してございます。価値はスケルトンが6割、耐用年数を50年として10%の残価ということで検討します。インフィルのほうは、全体の4割で、年数としては15年で10%残価ということでやっていくことによって、一般の評価よりも残価が多いということをここで言おうとしているわけでございます。こう言いますと、新築住宅を売りやすくしようということじゃないかということなんですが、そうじゃなくて、住んでいらっしゃる方の資産価値というふうにして考えようというところでございます。

じゃ、今、一体どのぐらいの数なのかということが次のシートでございます。10社、10グループで、これに当たる販売士、これは一定の試験をしまして、その試験に合格した者ということで、10社で1,171名、今いらっしゃいます。ただ、事業に対する取り組みは随分と温度差がございまして、一番少ない会社では48名ということで、一様では

ないというところがございます。

この表は月当たりの件数でございます。査定、専任あるいは売り成約、買い成約ということで、順次数は多くなってきているんですけども、まだまだこの市場からいいすと、ほんの一部でしかやっていないというところで、累計で本年2月末の時点で8,853件の査定を実施しております。一番数の多い会社はそのうちの約2,000件をやっているということで、各社における温度差がかなりありますので、まだまだ今後のというところでございます。

次のシート7からが住宅会社が進める建物点検の部分でございます。ハウスメーカーは、平成12年4月施行になりました住宅の品質確保、いわゆる品確法の施行に合わせまして、従来の保証年限を延長したということで、延長する中で構造躯体、防水の保証年限を10年から20年に延長することによって、10年目の点検に非常にウエートを置いているところが現状ではございます。

実際には既存住宅に対して何をというところでございますが、この部分がシート8でございます。本来はこの品確法と相まって、住宅の性能表示にのっとなってきちんと点検をするということが基本なんですけれども、この部分ではやや見えにくい部分があるということで、現実では既存住宅の性能評価というのはあまり利用していませんよと。先般発表のありました内容では、平成14年12月から施行になっているんですけども、この9年間で既存住宅に関する性能評価の交付は2,975億円しかないという現状であると伺っております。

こういう部分からしまして、既存住宅の現況検査に費用を使いたくないというオーナー様、それと、これをやったら今住んでいる自分にどんなメリットがあるのかいま一つよくわからない。ハウスメーカーが自社の案件であれば、10年目の点検は無料ですよということと言っている部分もあろうかとは思うわけでございます。

続いてシート9でございます。シート9は性能評価の本来の書式でこういうものがありますよという、皆さん既にご安定の内容でございます。

じゃ、ハウスメーカーでは一体何をやっているのかというところが、その次のシート10でございます。屋根、外壁、排水口、床下、バルコニーの漏水等々をやっております。屋根は、以前は上に人が上ってやっていたんですけども、今、安全ということで、人は上に上がっちゃいかんということで、こういうカメラを使ってやるというふうに各社ではやっております。一部のメーカーでは、床下が点検としては非常に厳しいと。ほこりっぽ

いとか、防蟻剤の影響でアレルギーがあるとかいうことがありまして、一部ではこういうロボットを使ってやっている会社もあるようではございますが、決してこれはまだ一般的なものではないという状況でございます。

次のシート11、12が、各社が実際に点検をした後に出している部分でございます。ここで今、各社は、写真をいっぱい使っていかにわかりやすくご報告をするかというところで、問題のない部分は異常なしということでしっかりと問題ありませんと。ただ、こういう部分は問題がありというところについては、こういうところに問題ありなので、今すぐこういうことをしたほうがいいのか、現状ではまだいいけれども、ここ1年、2年のうちには、そういうことを検討する必要があるという説明をしているところでございます。

その次のシート13でございます。これは1社がやっている安心のサポートシステムということで、先ほど言いましたような10年目、20年目、30年目、40年目という点検の間に、5年置きにいろいろと点検をしてご報告をするということで、家がきちんと維持・補修管理が進んでいるということを、ハウスメーカーもそれを自分たちで把握しようという動きでございます。一番のネックの部分は、この部分に非常に費用がかかる。新築住宅を販売した売価のアフターサービスの部分で、ほんとうにこの部分がやっつけられるかという、数が多くなっていけばいくほど、かなり厳しいというのが現状でございます。ということもあって、これとあわせてリフォームの部分を事業にしようということもあって、いかにそういう情報が入ってくるかということに力を入れているところでございます。

その部分がシート14でございます。シート14は、広域のコールセンターのほうにオーナー様からいろいろとお問い合わせがございまして。これは苦情ではなくて、お問い合わせという部分だけを引っ張っているんですけども、リフォームに関するお問い合わせが圧倒的に多うございます。家のリフォームをしたいということでございます。その次が売買・仲介、建替えというお問い合わせが非常に大きくなっている。あと、家を貸したいというお問い合わせも案外多うございます。これは要は家を賃貸にしたいので、どうすればいいのかというところでございます。ですから、こういうものに対してどうやっていくのかというところでございます。

この下に表がございまして、これはある会社でございまして、半期、6カ月で1,600件のお問い合わせがあつて、うち売買・仲介は300件。そのうち半分がスムストック関係でしたということですが、圧倒的にまだそんなに大きな数字にはなっていないというところですが、いかにこれを浸透させるかというところが一つの今後の展開の部分でござい

ます。

シート15、16は、今回はあまり関係がないのかもあれなんです、皆さん案外ご存じがないと思って、こういう資料をあえて用意しました。

シート15は、一般顧客市場というのは、一般に木造案件の場合、築20年以上というのが圧倒的にリフォームが多うございます。ところが、ハウスメーカーは10年目というところに非常にウエートがありますので、反対に築浅の10年とか12年というところが非常に多うございますので、ハウスメーカーがやっているリフォームは一般市場とは少し違う部分があるということが、ここではっきりとするんじゃないかと思えます。

次のシート16でございますが、そういう違いがあるから、一般顧客市場においては築20年以上が多いので、内装、設備にウエートがあるというところなんです、ハウスメーカーの案件は築10年で外壁のシーリング、塗装にウエートがあるということで、これまたやっている内容が違うよねと。ハウスメーカーさんはハウスメーカーの理由があるんでしょうけれども、それが全体平均ではないところがはっきりとするのではないかとこのところでございます。

時間がないので、非常にはしょった話になってございますが、こういう部分を考えますと、まず1番の既存住宅・不動産の流通活性化には、土地の評価に加えて、既存建物のスケルトンとインフィルを分離して評価することが必要である。そういう考えが進んだということを浸透させることが必要ではないかと我々は考えております。

既存住宅の点検ですが、これは各社いろいろな方法でやっています。これは横並びではなかなか見えにくい部分がありますので、こういうものをきちんと、これは必須項目、これはプラスの項目と整理をする必要があるんじゃないかと我々は考えております。

メンテナンスの記録も確かに残ってはいるんですが、圧倒的に多いのは新築時の分しかないというものがあります。ですから、リフォームをした結果がほとんど入っていないのが現状でございます、こういうものをあまり費用をかけないで登録し、それが見えるというふうにしていくことが必要ではないかと我々は考えております。

以上でございます。どうも有難うございました。

【中川座長】 有難うございました。

時間どおりといたしますか、時間をきっちり守っていただきまして恐縮でございます。

今の臼谷委員の発表は、住宅事業者側でどのような取り組みを評価、リフォームという点においてされているのか。今のご発表は、第何回かわからないんですけども、小島委

員から、住生活グループでやっている取り組みをご紹介いただいた際に、いろいろな情報とか、点検とか、リフォームとか、そういうもののコンサルティングというか、統合の役割を宅建業者がやるケースと、そうじゃなくて、供給者側でやるケースがあるという2つのケースをご提示いただきましたけれども、住生活グループさんは後者のグループだと思いますが、今回の白谷委員の発表も後者の住宅事業者側でいろいろな付加価値をつけていく、メンテナンスとか評価とか、そういうものの統合の動きをご発表いただいたと思います。

その中で、新築住宅を売りやすくするというところに非常にヘジテイトしているといえますか、ご遠慮がちにおっしゃっていましたが、私はもっとその辺を強調されてもいいのかなと思ってお聞きしましたが、そういうビジネスモデルの中でご苦労されている点とかも、生の正直なお話をいただきまして、ほんとうに参考になるご発表だったと思います。

それでは、次に深田委員のほうからご発表いただきます。深田委員、よろしくお願いたします。

【深田委員】 生活設計塾クルーでファイナンシャルプランナーをやっております深田晶恵と申します。この生活設計塾クルーというのはFPばかりの会社で、有料でFP相談を受けています。個人の方からのさまざまなお金回りのご相談を受けているんですけども、中でも住宅ローンの相談に関しては、私が書籍を何冊か出していることもあって、私は専門分野の一つとしています。

そういった流れから、今回のプレゼンのご依頼を事務局のほうからいただいたんですけども、実際、相談の中では新築物件、中古物件というのは特に分けずにご相談を受けているので、私としては何を皆さんにお伝えしようかというのをちょっと悩みまして、現状を知るためにも銀行さんにアンケートやヒアリングを行って、その中から見えることをちょっとまとめてみようかなと思いました。

というわけで、本日の内容は中古住宅・リフォームに関する銀行等へのアンケート結果、そして案件とヒアリングからの現状分析をまとめるという形でお伝えしたいと思います。

めくっていただいて、3ページに金融機関にアンケートを実施ということで、ご協力いただいた銀行さん等はこちらにあるとおり、メガバンクさんですとか、中央労金さんですとか、信託、ネット銀行、住宅金融支援機構さんということで、それ以外に幾つかご依頼をして、アンケートをお流ししたんですけども、断れた銀行さんが2行ぐらいありまし

た。というのは、個別の銀行名が出ては困るということで、ご協力いただいたところも内容に関して個別名が出るのは困るという、皆さんそういうことだったので、個別行のここはこういうふうに答えたという形ではどうぞ出さないでくれということでしたので、それに基づいて結果だけご報告したいと思います。

まず、アンケートの内容を先にご紹介させていただきます。

1つ目が、Q1で中古住宅の担保評価についてということで、例えば売買金額が3,000万円の中古物件に関して幾ら貸しますかという、細かく設定すると多分逆に答えられないと思いましたが、ざっくりとした質問にあえてしています。リフォームローンと組み合わせるという形ではなくて、金利優遇のある住宅ローンで最大何%ですか。人の要件を満たしているものとして、信用の部分での人の条件は満たしているものとしてという質問です。2つ目が、中古物件の担保評価は、新耐震かどうかで評価に違いはありますかという質問。

そして、Q2で中古住宅取得時に買い主がリフォームする場合について。2-1として、例えば物件価格が1,000万円、リフォーム費用（リノベーション費用）が1,000万円の場合で、住宅ローンとして対象となるのは幾らですか。同様に借りる人の条件などは満たしているものとして。そして、2-2で、まだリフォーム費用を合わせて貸すということをやっていない場合は、今後導入の予定がありますかという質問をしています。

そして、Q3で、中古住宅の流通促進になるような商品やサービスがありますか。

Q4で、中古住宅の売買に関して、銀行サイドから不動産業界に要望があったら、何かお知らせくださいという、簡単なんですけれども、これについてお答えをいただいています。

では、アンケートの結果を見てみると、まずQ1の中古住宅の担保評価について、3,000万円の中古物件に対して最大何%で貸しますかということでお尋ねをしたら、100%と答えたところが8行、90%と答えたところが1行ということで、この90%というのは住宅金融支援機構さんです。ご存じのとおり、フラット35が4月から100%から90%になったことによる90%で、フラットエコSであれば基準を満たすと100%と。つまり、機構さんを除いて、フラットを除いてほかの銀行は全部一応100%貸すという答えになっています。

フリーアンサーでいただいたものとしては、異常な価格帯の取引額でないことが前提。つまり、価格の妥当性とか流通価格と合っているということが前提であれば、100%貸

しますというただし書きなどをいただいています。3つ目の●のところに、「マンションに限る。戸建て案件は対象外」というコメントもいただいています。

次のページが新耐震かどうかで評価に違いはあるかどうか。違いはないというふうに答えているところがすべてです。

そして、Q2で、リフォーム費用を住宅ローンとして貸してくれるかどうかというところで、これもちょっと私としては意外だったんですが、1,000万円の物件価格、リフォーム費用が1,000万円の場合、2,000万円貸しますといったところが6行ありました。意外に多いなという感想です。

フリーアンサーのところで、2,000万円というものに担保価値があると銀行が判断した場合という前提がついています。(ウ)の回答のところでは、1,000万円は貸すんだけど、プラスはリフォームローンも組み合わせることができますという回答をいただいているところがありますが、ウ)その他というよりも、ウ)の部分でも限りなくア)に近いということです。1,000万円の住宅ローンにプラス、リフォームローンというのは金利が高いわけなので、それを組み合わせれば貸しますと。

このイ)の2,000万円貸しますと言っている銀行さんにアンケートをいただいた後に幾つかヒアリングをしてみたんですけども、積極的に2,000万円で貸している銀行さんに聞いてみると、ここの分野ではリフォーム費用を加えて貸すということは、何年か前まではあまりどこの銀行もやっていなかった部分だと思うんです。積極的にやっている理由は何ですかと聞いてみました。

そうすると、例えば買い主さんがリフォームするのではなくて、不動産事業者が一たん物件を仕入れて、それをリフォームして、そしてそれを販売するのであれば、もともこの場合であれば2,000万円になる。それは買い手がやっても同じことであるのであれば、ある意味、買い主さんが自分の好みでリフォームするという案件が増えてきているのであれば、割り切って、2,000万円で貸すというのも一つのやり方ではないかというふうに銀行として割り切った。もちろん2,000万円が流通性のある価格かどうかというのは、銀行の基準に照らし合わせて、実際には保証会社ですけども、その妥当性というのはもちろん審査をしているというご回答をいただいています。

2-2です。ここの場合で2,000万円貸していない銀行さんに関しては、今後この部分に関して算入するご予定はありますかという質問に対して、もちろん皆さん検討したいというご回答です。検討しないというわけではないそうです。今のところ、それを算入

していないところは、ある意味、割り切れるのかどうなのかというところもあるんでしょうけれども、その後流通したときにすぐ転売した場合に、果たしてその価格が妥当なのかどうなのかというところで算入を躊躇している銀行さんもあるようです。

次のQ3のところ、中古住宅の流通促進になるような商品やサービスがあれば、教えてくださいという質問に対して幾つかいただいています。個別の商品のご提案、ご紹介もいただいています。あとは大きな話でアシュアブルローンですか、リバースモーゲージといったものも出てきています。ただ、個別にヒアリングをしてみると、ストックマーケットに関してはどこの銀行さんも注目をしているので、新築に関してはばかり住宅ローンをつけているのも限界があるので、皆さん注目はされているようです。

それを踏まえてQ4、銀行サイドからの要望がありましたらということで書いていただきましたが、ある銀行さんではレイズ照会の銀行宛開放を認めていただけると、中古住宅価格の透明性が高まって、審査がしやすいのではないかとのご要望。

それから、その下のところは、この下は全部1行さんなんですけれども、いろいろご要望があるようです。例えばリフォームと建築基準法の整理（国交省への要望）。現時点での建築基準法に照らせば違法となっている既存物件を丸ごとリフォームすることは建築基準法上問題がないのかですか、個別にここにもヒアリングを後でしてみたんですが、銀行のコンプラ上、建築基準法に照らし合わせて既存適格、不適格、それにリフォームをした場合のはっきりとしたルールを設けてくれないと、算入することがなかなか難しいというのがあるようです。なので、幾つか要望はまとめて出させていただきますということをお願いしています。

ここまでのアンケートの結果で次のページを見ていただくと、アンケートと個別ヒアリングの印象としては、不動産業界と銀行業界ではちょっと食い違いがあるのかなというのが私の印象です。不動産業界の方は中古住宅には銀行がなかなかローンを貸してくれない、こういったご意見は長年聞いています。あと、旧耐震の住宅だと、借りたい金額を借りられない、自己資金を求められる。銀行業界は中古住宅でも新築同様、担保価値に対してそれが妥当であれば100%貸している。価格に透明性が欲しい。

ここまでまとめたときにこの食い違いは何だろうというふうにちょっと思ったので、借りにくいケースはどんな場合なんだろうかというのを具体的に考えてみました。物件にはかわらず収入の問題は大きいのかなと思います。中古物件を買う方の収入というのは高い方ばかりではないので、購入者の収入が低いと自己資金を求められて、融資割合が減る

場合も、売買価格と銀行（保証会社）の担保評価の乖離、あとは築年数の古い戸建ては建物の評価がほぼゼロというのが、借りにくいケースではないかと思えます。

この食い違いをもとに、どちらが現状に即しているんだろうと。その結果をもとに、どうも私の中でしっくりこなかったのが、知り合いの中古物件専門の不動産会社へヒアリングをしてみました。実際、現場で中古物件を仲介するに当たって、銀行ローンに関して困っていることはないですかというヒアリングをしてみたんです。そうすると、その会社の社員の意見を全部取りまとめてくれたんですが、この数年の間に借りやすくなったという実感がある。

その理由は何ですかと聞いてみたら、銀行が中古物件のローンに関して前向きになってきているというのがここ三、四年の実感のように思えるし、あと銀行が審査をするのではなくて、実際には銀行の保証会社が審査をするので、銀行の支店の担当者と一緒に保証会社に、その物件でこれぐらいの金額を借りたいというものを審査を通すためのストーリー、その会社の人はストーリーと言っていますが、審査を通すためそのプランを練るようにしている。物件に関しても、ここをこういうふうにすると価格には妥当性があるというのを一緒にプランを練って、そういったことが借りやすくなったことの2つの要因があるのではないかというお答えをいただきました。なので、銀行の担当者が一緒にプランを練るということに積極的じゃない場合は、審査結果は結構異なるというお話も聞きました。

こういった現状を踏まえて、FP相談の現場から私の考えをちょっと最後にまとめさせていただくと、新築物件と中古物件でコンサルティングの内容に違いはないのですが、そもそも銀行が新築物件に対して、諸費用も含めて100%もしくは100%以上貸している場合もあるので、その貸し過ぎがそもそも問題なのであって、そこを照らし合わせて中古のものは貸してくれないというのは、多分比較の物差しが違うのではないかなと思うんです。

あくまでも収入とか、その人の属性に、頭金の割合というよりも適正な借入額があるので、物件によらず一定の頭金を用意すべきだし、借り過ぎというのは禁物。

そうはいっても、中古物件の流通促進に関して言うと、貸し手の話をまとめてみると、物件価格やリフォーム費用は透明性が求められていると思います。

その妥当性が担保できると銀行が貸しやすいのであれば、こういったフォーラムの場でスタンダードなものをつくって行って、そして審査をする側である金融機関と情報共有を積極的にしていくといいのではないかと思います。

以上となります。有難うございました。

【中川座長】 深田委員、有難うございました。

中古流通が非常に盛んな国、アメリカを意識していますけれども、そことそうじゃない国、我が国ですけれども、その決定的な差というのは、金融機関がどれだけコミットしているのかというのが非常に決定的だと私は思っているんです。そういう中で深田委員の発表では現実をお示しいただきました。金融機関が物件の評価をしないことが悪いということをお互いに言い合っているのはあまり生産的じゃないので、深田委員の発表でもございましたように、銀行は中古物件の審査を通すためのプランとかストーリーを練るためになってきた。おそらく不動産市場でストック流通のウエートは絶対高まるので、彼らにとってもそれはビジネスチャンスとしてはいいことだと思います。

そういう前向きな動きがあるということと、深田委員の中で銀行と不動産事業者側、あるいはもっと広い事業者側が情報を共有するとか、共同作業をしていくというのは、私は非常にフィージブルなご提案だったんじゃないかなと思いました。

それでは、委員の発表の最後になりますけれども、山本委員からご発表いただきたいと思えます。よろしく願いいたします。

【山本委員】 ご紹介いただきましたインテリックスの山本と申します。よろしく願います。限られている時間なので、早速ご説明をいたします。

ただ、最初に1点お話ししておきたいことがございまして、これからお話しするのは中古住宅全般のことではなくて、中古マンションの流通に限ってのお話であることを前提にお聞きいただければと考えております。

なぜならば、一口に中古住宅といいますが、マンションと一戸建て住宅では当然躯体の素材が大きく異なり、耐用年数も異なります。さらに一戸建て住宅は躯体と内装の境がなく、建物すべてに対して個人の所有権が及びますけれども、マンションは共有である躯体と所有権を持つ専有部分が明確に分かれております。このことによって一戸建てとは権利形態が大きく異なります。そのことによりまして、例えば耐震検査、耐震補強工事一つをとりましても、個人の意思で決められる一戸建て住宅と管理組合の合意がなければ何も進められないマンションとは、1部屋を所有する売り主の責任と義務の範囲が大きく異なっています。したがって、私どもが扱っている中古マンションの流通という観点から、中古マンションに特化した話だということぜひお聞きいただければと思います。

それでは、スライドの4ページのところで、手前どもの会社のビジネスフローについて

簡単にご説明いたします。

私どもでは主に築年数の経過した、20年、30年たった中古マンションを取得いたしまして検査、点検を行い、これを適切なリノベーション、購入された方が10年、20年安心して住めるような工事を施しまして、さらに保証書をつけて販売するということを繰り返し行っている会社でございます。

続いて、スライドの5ページをごらんください。販売実績についてご説明いたします。

弊社では中古マンションに特化しまして、リノベーションを施し再販するビジネスモデルでは、平成17年に業界では最初の上場をさせていただきました。販売実績をほかと比較したいのですが、このビジネスモデルで上場していらっしゃる会社さんはほかにはございません。したがって、この表にあるのは首都圏における新築の供給を行っているディベロッパーさんの供給戸数でございます。それと比しまして、手前どもの会社は10番目ぐらいにランクされるよう、既に業界で供給いたしております。ちなみに、平成7年に会社を設立しましてから今年2月までの累計で、1万2,000戸の供給を既に行っております。

続いて、スライドの6をごらんください。「中古住宅市場の現状」ということでちょっとご説明したいと思います。

私どもは会社をつくる前、ごく最近でもそうなんですけれども、原則としては中古マンションの売買というのは個人売買で、内装もせず、現状、現況有姿という形で取引されることが原則でございます。

しかしながら、日本でもマンションの供給されてきた歴史がたつことによって、20年、30年、古くなったマンションの流通が必要となってまいりました。このことによって古いマンションを流通させるときにお客様をご案内しても、日本人というのは欧米の方と比べて、住みながら手を加えている方は正直ほとんどいらっしゃいません。ですから、築20年のものであれば、20年前の設備のまま売りに出されます。そのことによって古さや見た目の汚さで買い手も購入意欲がわからず、なかなか買い手が見つからない。さらにもう一つ大きな問題点は、新築住宅のように売り主の保証がございません。このことによって取引後にトラブルになるケースが増えてきております。

具体的に申し上げますと、引き渡し後すぐに発生したガス器具や給排水管のふぐあい、故障、そういったものがございます。問題は、その費用負担をめぐって売り主、買い主で紛糾するんですが、当然買い主さんからすれば瑕疵担保責任を求め、売り主さんからすれ

ば、古いから仕方ないだろうという経年変化を主張してきます。このことによってすぐま
とまればいいんですが、なかなか双方意見がまとまらなければ、それを仲介した不動産会
社さんにその責任が転嫁されるということも最近見受けられます。

そういったことから考えていきますと、流通されるときに必要な点検をして、リノベー
ションしてから販売がなされる社会であれば、このような大きな問題はきっと発生しない
だろうと考えました。

現実問題としてリノベーションの費用をだれが負担するのかと考えたときに、実は売り
主さんにそれを求めてみても、リノベーションして売られた個人の方に私は今まで一度も
お会いしたことはありません。これはなぜかという、まず、どのようなリノベーショ
ンをして、幾ら費用をかけたなら幾ら高く売れるという保証はだれもしてくれません。それ
から、基本的にはお金が要りようで皆さん売りに出されますから、先に何百万円もお金を
かける方は正直いらっしゃいません。買い主さんから見れば、いくら内装費用を安くして
くれるといっても、表面内装ならいざ知らず、キッチンセット、おふろ、場合によっては
室内の給排水管まで交換するとなったら、幾らの費用がかかるか一般の方には正直言って
わかりません。ですから、見た目の汚さで遠慮してしまう。先ほど言ったとおり、それを
扱う仲介業者も、取引すること自体が場合によってはリスクである、後でトラブルに巻き
込まれるということで、一生懸命扱おうとしないというのが現状でございます。

そういった中で弊社のビジネスモデル、いわゆるリノベーションしてから販売という発
想でこのビジネスモデルが成り立つ原点は、今お話したような事情でございます。

続いて、スライドの7ページをごらんいただければおわかりだと思うんですが、これは
推定25年ほど経過した中古マンションですが、同一物件、リノベーション前とリノベー
ション後でございます。写真を見ていただくとわかるとおり、どちらのほうで購入意欲が
わくのか一目瞭然だと思います。

続いて、スライドの8ページで、リノヴェックスマンションという解決方法ということ
で、以前リクルート住宅総研さんのアンケート調査を見ましたら、中古住宅を選択しなか
った理由の一つに、今お話した見た目の古さや汚さ、嫌悪感が挙げられます。もう一つ
大きな理由は、先ほどお話したとおり、新築のような保証が中古住宅にはないというこ
とでございます。ただでさえ中古でふぐあいが出やすいのに、保証がなければ購入後とて
も不安だという方の声が多数聞かれております。

当社ではこのことに対応すべく、これらの物件に給排水管はまず交換したのかしてない

のか、ユニットバスは交換したかしてないかなどの部位別の内装内容を簡潔に記載した「内装工事説明書」と、それに対応した「アフターサービス保証書」をセットにして販売しております。つまり、重要なインフラである排水管などを交換したのであれば、新築と同じように10年の保証をつけて販売しております。そして、もし交換していなくても、それは交換する必要がないわけではございません。ただ、その場合でも2年間の保証は最低つけると。どういう工事をしたかという漠然とした保証ではなくて、工事の内容を開示しながら、それに対応した保証内容を設けた保証書の発行の仕方をしてしております。このことによって中古マンションに係る不安要素を払拭しているわけでございます。

弊社が、リスク低下となり、物件を下取りすることで短期間でリノベーションを行い、このように内装が一新された状態で保証をつけて販売する。このことが中古マンションが円滑に取引され、新築住宅への買い替えなどがスムーズになるなど、これからの循環型社会へ向けて大きく貢献できるものと考えております。

続きまして、スライド9ページで、リノベーション住宅推進協議会への取り組みということで、3年ほど前にリノベーション住宅推進協議会を立ち上げました。今でも業界においては壁紙を張りかえたり、畳の表がえ程度の内装工事をした物件を堂々とリノベーション物件とうたい、販売していらっしゃる会社さんもまだ数多く見受けられます。もちろん保証書などもついておりません。このことは業法に違反することでもなく、規制されるべきものではないとは思いますが、このままではリフォームとリノベーションでは何が違うのか皆様にはわかりづらく、ましてや一般消費者の方々の信頼を得ることはとても難しいと考えました。リノベーションはやはり言葉で終わってしまうのではないかという危機感を持っておりました。このことがリノベーション住宅推進協議会を発足させることにつながっております。

つまり、リノベーションとは、住宅流通にかかわる事業者がとにかく一緒になってリノベーションの検査、報告、施工の品質基準を定め、住宅履歴を協議会で保管する。そして、優良なリノベーション住宅の理解・普及を推進していくことなどを目的として設立されました。きちんとしたリノベーション住宅が広まっていけば、消費者が安心して既存住宅を選べる市場になるかと思われまます。ここにお集まりの皆様におかれましても、もしご賛同いただける方、興味のある方はぜひご参加いただければと思います。

具体的にスライドの10で、適合リノベーション住宅とはどういうものか簡単にご説明いたします。

協議会に属している会員は、表のフローに沿って最初にまず物件を検査します。続いて必要な改修工事を行う。その内容を買われるお客様に報告するとともに、協議会で定められた基準の保証を行います。そして、提出された工事履歴を住宅履歴として協議会で永久保存するということが協議会では既に行っております。ちなみに、2011年、昨年協議会の基準で発行された保証書は首都圏で2,809件でございます。ちなみに、同時期におけます中古マンションの全成約件数は、レインズのデータによりますと2万8,871件でございます。ということは、当協議会が発行した保証件数は中古マンション全取引の約10%となっております。

ご存じのとおり、中古マンションのすべての取引でございますので、このうちリノベーションされている物件の流通はどれぐらいか。これは実はデータがございません。ですから、感覚的なお話をするしかございませんが、おそらく2万8,800件の取引のうち、20%から30%程度がリノベーションをされて取引されているのではないかと推定しております。もし20%のシェアを持っているのであれば、リノベーションされている物件の50%は、当協議会に属している会員による保証書のついた取引と既になっていると推定できると思われま

す。続いて、スライドの11ページ、中古住宅流通に必要な市場整備ということで、一言、二言提言させていただければと思います。

スライドの12ページをごらんください。新築住宅の場合には、皆さんご存じのとおり、業として土地取得税が減免されております。ところが、我々買取再販型ビジネスの場合は、そのまま我々事業者に課税がなされ、さらにそれを買われた次のユーザーの方にも課税されるため、二重課税となっております。良質な中古住宅の流通を促進することを期待されるのであれば、一定の要件を満たしたリノベーション住宅の取引については、新築と同様に税制面でのインセンティブを与えていただきたいと思いますと考えております。このことによって流通コストを下げ、さらに買われる方が不動産取得税、登記費用など減免が新築と同じようになれば、さらに買いやすくなるだろうと考えておりますので、ぜひこのビジネスモデルを評価していただきたいと思いますと考えております。

もう1点。中古マンションの場合は、専有部分に関しては事業者がリノベーションすることで流通を促進し、保証書を発行することで不安な部分を担保することができます。ただ、先ほどお話ししたとおり、マンションの場合、特に共用部分に関しては評価基準が不明瞭でございます。これは、1区分所有者、1事業者がどうこうできるものではござい

せん。1棟の建物としての耐震検査や修繕計画など建物全体の管理運営に関しましては、管理組合がすべて行っております。したがって、私どもとしては、第三者によるマンション評価制度を設けるべきではないかということをやうと申し上げてきております。これは民間でできればいいことだと思いますが、おそらく民間ではなかなか難しいのではないかと考えております。そのような形できちっと報告がなされ、登録されたマンションの評価に応じていろいろな補助やインセンティブを導入することによって、登録を促すことは可能だと考えております。

具体的には該当物件を購入する方が、例えば格付けの高いマンションであれば、フラット35を利用するときに金利優遇をすとか、大規模修繕や耐震工事などのときに補助を与えるとか、いろいろなインセンティブを与えることによって、登録を促すことは可能だと考えております。このことによって新耐震か旧耐震かだけの基準で、社会ストックとして大切に使用し、早期建てかえをする物件なのか、大切に長期利用する物件なのかの選別がなされていくのではないかと考えております。

今日お話ししようと思ったのは以上なんですが、最後に一言だけ。先ほどから中古住宅の問題点で、価格の不透明性ということが出ています。実は今、弊社で中古マンションを専門に扱っている中で、価格の査定システムというのを具体的にどうやったら構築できるかということを考えていまして、かなり骨子はできてきております。

簡単に申し上げますと、レイズデータを使うことによってかなり精度の高い査定ができると考えております。このような形で発表する機会がございましたら、どういう考え方でやったらいいかご説明したいと思います。これは木造住宅一戸建てと違って、具体的に同一マンションの過去の事例がデータとして残っています。あとは高層マンションであれば、低層階、上層階それぞれ価格が違います。

ただ、これの分譲時の価格も今データとして残ってきていますので、過去の取引事例、2年前の取引事例であれば、レイズデータからそれを現時点の価格に時点補修をして、意思的な価格の差は分譲時の価格からまた推定することができますので、かなり精度の高い査定が可能ではないかと考えておりますので、そういった意味でいえば、中古マンションの流通のほうがもうちょっと明確な価格の開示ができるのではないかと考えております。

ご清聴有難うございました。

【中川座長】 山本委員、有難うございました。

中古住宅の品質をだれが評価して、だれが費用負担をするのかという問題はこのフォーラムの大きなテーマでもありまして、それについてはHIPの失敗などもあって、非常に難しい問題だという認識があるわけですが、山本委員の発表は事業者側でリスクをとって、買い取って、評価して、リフォームをしてというやり方をしていらっしゃるというご経験を踏まえて、それでもビジネスとして成功している。それは成功事例として傾聴すべきご発表だったと思います。さらに、そういうビジネスを伸ばしていくためにはどういう環境が必要なのかという提言につきましても、傾聴に値する非常にありがたいお話をいただいたと認識しております。

それでは、お三方の委員からご発表いただきましたので、20分か30分ぐらいを使いまして、35分ぐらいをめどに意見交換をさせていただきたいと思います。ご質問、ご意見どちらでも結構でございますので、意見のある方は挙手をして教えていただければと思います。いかがでしょうか。

はい、お願いします。

【三田委員】 日住協の三田でございます。どうもお世話になります。臼谷委員にちょっとお聞きしたいんですが、よろしいですか。

50年の検査と保証という形ですけれども、多分、中小ディベロッパーあるいはビルダーに比べると、大手さんならではの形だと思うんです。その中で差別化を図っていらっしゃると思うんですが、例えばそのあたりの費用についてはどういう形で、お客様のご負担なのか、それとも業者側がそれを面倒を見て、ずばり申し上げると、それを価格にオンするという形なんでしょうか。

【臼谷委員】 新築から5年、10年、15年は無料でございます。20年目以降について、20年目、30年目、40年目、50年目は有償でございます。1回の検査費用は5万円をいただいております。

【三田委員】 例えば積み立てをするとか、そういうことはお考えにならなかったですか。

【臼谷委員】 というふうにしていきたいとは思いますが、実は今、10年目で防水のシーリングを全部打ちかえる、それから、屋根回りのペイント等を入れますと、実際弊社でやっています10年目のメンテナンスの費用は約120万円かかっています。新築を買って、毎月返済をしながら、また10年目そういう費用が発生するという事で非常に

負担になっていて、今まさにご提案のように、リペア積み立てというものもやっていきたいとは考えているんですが、現時点では、新築のほうから、そんなことをすると売れない、値段が上がっちゃうということでもっとブレーキがかかっているのが現状でございます。

【三田委員】 そのくらいの金額だと、正直申し上げて多分合わないですね、5万円だとか。それで、積み立てをしないでそういう形でやるとなると、言い方はちょっとあれですけども、ほとんどは多分その段階で誘導するという形ですよ。

【臼谷委員】 さようでございます。

【三田委員】 わかりました。それと、その家の割合というのはどのくらいですか。例えば御社がおつくりになっている家の割合というのはほとんどですか、それとも何割くらいですか。

【臼谷委員】 10年目でいいますと、実際、約94%、点検をやっております。この中で全物件に対して保証延長のご提案をするんですけども、実際にご提案をしまして、保証延長をしたいという方は約4分の1の方で、それでない方たちは別にいいやということが多くございます。それは費用があまりにも大きいということかと思えます。

【三田委員】 どうも有難うございました。

【中川座長】 今の三田委員のご質問は私も非常に重要なことだと思っていまして、臼谷委員のほうで新築を売るということについてすごくご遠慮されていたように思うんですけども、ビジネスモデルとして成立するためにはそれは当たり前にあっていると思いますし、そういった面で、私もお発表の中で無料点検ですか保証の期間とか、そういうことをおやりになっているということがビジネス的にフィージブルなものなのかという懸念が何となくありまして、三田委員とのやりとりの中でのお話というのは、例えば新築の販売促進になるとか、リフォームに結びつくとか、そういうことを考えた場合には今のようない無料点検とか保証の期間とか、いろいろ今おやりになっているやり方というのは、一応ビジネスとしてもフィージブル、ペイするということだと認識すればよろしいですか。

【臼谷委員】 はい、さようでございます。

【中川座長】 わかりました。有難うございます。

ほかにかがでしょうか。

臼谷委員ばかりということではないんですけども、もう1点だけちょっとご質問させていただければと思うんですが、非常に意識の高い住宅事業者さんでグループを組まれていて、すごくやり方も統一していて、お互いにやっていることがわかるので、お互いに信

頼をしてそういう評価なり、ビジネスと一緒にできるということでおやりになっていると思うんですが、私自身ちょっとご質問させていただきたいのは、臼谷委員のほうで今ご提供いただいている優良ストック住宅推進協議会というクラブ、あるいはグループが非常に閉じられたといたしますか、クローズなものなのか、それとも参入、退出が可能ですね、やりとりが、入ったり出たりというものが有り得るものなのか、それをどうやって管理されているのか、その辺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。

【臼谷委員】 まさに座長がご指摘のように、プレハブ住宅というのはそれを手掛けた人間以外にはちょっと理解しがたいところがあって、実はこの10社も新築時に自分のところで新築をした案件を自分たちの販売士がそういう評価をする。ただ、その基準は10社ともに共通なので、自分のところの案件だけ甘いものにするというわけにはいきませんよというところがございます。

これについては参加を希望であれば、無論もっといろいろ入ってもらえばいいんですけども、ただ、ハウスメーカーの中でオープンな広報というと、住林さんとエス・バイ・エルさんとか、ミサワさんとか、いわゆる木質系、あるいはツーバイフォーの場合にはそれはオープンなんですけれども、それ以外のところはシステムが独自のものですので、それを評価するというのはかなり難しいところがあるかと思います。ですから、こういうところに入会したいということであれば、それは絶対だめというつもりでは毛頭ありません。

【中川座長】 有難うございました。

臼谷委員ばかりお聞きして大変申しわけなかったんですけども、ほかの委員も含めて何かご質問、ご意見等ございましたら。いかがでしょうか。お願いします。

【今泉委員】 座長に質問するような形でもいいですか。

【中川座長】 どうぞ。

【今泉委員】 今の臼谷委員の発表の最後のまとめのところ、1番にあるスケルトンとインフィルを分離するという考え方をちょっと中川座長にお伺いしたいんですけども、先ほども委員も申されていたように、既存住宅で性能評価が全然進まない最大の理由として、基本的には、基本的に築年数の要件の影響力が大き過ぎて、不動産価格として適正に評価されないことが原因だと私は考えているんです。基本的に評価して良好ということになっても、築年数が増えると価格で評価されない。逆に悪い評価が出た場合は普通に減額されてしまうということで、基本は減点方式になっているので、売る方は当然評価したがない

ですし、買った方も買う前だったら値引きのために評価したがるんですけども、買った後というのは逆に自分の資産価値が下がるのが嫌なので検査したがるという傾向があって、この既存住宅の流通の活性化というところでは、不動産の評価軸として築年数要件というのは少し、もしくはゼロにするぐらいの勢いで下げて、委員のご指摘のように、スケルトンとインフィルとしてリフォームというふうに全部1つにしてしまうと、ちょっと評価しづらいところがあると思うので、躯体性能と内装というか、設備というか、そのインフィルを分けて評価するのは非常に合理的だと思うんですけども、この辺は座長としてはどうお考えかというのを質問させていただければと思います。

【中川座長】 何となく全然わからないというのに近いんですけども、もう少し言えば、スケルトンとインフィルを分離して評価するというのは、私自身は非常に合理的なご提案じゃないかなと思います。それは委員ご指摘の今のようなご指摘もありますし、さらには山本委員のほうからもご指摘があったと思います。要するにスケルトン部分で管理形態が違う場合には、インフィルの評価とスケルトン部分の管理が集合的な意思決定になっている場合には全然違う評価になって、どういうリスクを抱えているかということも開示をしなければならぬからということ。

そういう意味で、スケルトンとインフィルを分離して評価をしていくということ自体は非常に合理的なものだし、できれば進めていくべきものだと思いますが、私は不動産評価とか鑑定士とか、そこを専門にしている者ではないので、例えば評価方法で減点方法とか、そういう評価方法を無理くり決めるというよりは、スケルトンとインフィルが違うことになっているビジネス慣行が定着するとか、そういう評価がやりやすいような環境をできるだけ普及していくということから始めまして、それが不動産鑑定とかにどんなふうに反映していくかというアプローチのほうが、おそらく今の時点からは合理的なんじゃないかなと思っております。

そういう意味で、今日ご提案いただいている白谷委員、山本委員、それから今ほどご質問のあったご提案というのは非常にシンパシーを感じております。

【今泉委員】 有難うございます。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。はい、どうぞ。

【小島委員】 リクシルの小島です。深田委員に質問いたします。私が単に聞き逃しただけかもしれませんが、ローンの長さというのは銀行はいろいろ考えてみえるんでしょうか。今、大体20年だと思うんですけども、35年とか、長くすれば長くするほ

ど性能表示みたいになって、性能をきちっと見てから長く貸し出したいと思うと思うんですけども、その長さをどういうふうに考えているかというのは、もし情報をお持ちでしたら教えていただきたいなど。

【深田委員】 銀行の審査でということですか。

【小島委員】 はい。

【深田委員】 審査基準というか、今、スコアリングという方法を銀行さんはとっているんですけども、これは私が何度取材に行っても教えてもらえないので、銀行さんがどのように審査しているか細かい基準は私はわかりません。

ただ、今回、アンケートの後に個別にいろいろ話を聞いてみると、物件によってその期間というのは、特に新築と中古で区別はしていないので、返済期間を切るんだとしたら、その人の年齢、例えば完済年齢は銀行によって70歳とか一応決まっているので、70歳から引いた期間がマックスの期間になっているというのが表向きだと思います。

【小島委員】 そうすると、若ければ35年でも貸すということなんですか。

【深田委員】 はい。

【小島委員】 そうなんですか。有難うございました。

【中川座長】 お願いします。

【市川委員】 全宅連の市川でございます。

深田委員、少しお教えをいただきたいところがあるんですが、7ページ、8ページ目、これは金融機関にアンケートをとられた結果、3,000万円のものについて100%、これは人的な属性は別として、物件としての価値観の問題で、3,000万円のもので売買契約上あった、それに対しては100%融資をいたしますというのが8行、圧倒的にこの部分が多い。それと、次ページの8ページ目に、それが旧耐震であるのか新耐震であるのか、それは問わないというところが9行あるというのは、この2つについては売買契約上出てきたものであれば、すべてに対して融資を、先ほど来申し上げております人的な属性以外のところについては出しますという結果がアンケート上ある。これはアンケートでございますから、非常に優等生的なアンケートだと思います。

それと、実態的に考えたときに、それを裏返して考えると、今日金融機関の皆さん方がいらっしゃるかどうかわかりませんが、金融機関がその土地・建物の全体評価の中の建物の部分について、必要基準をそれぞれの金融機関によって持っていないかということをお聞きしているような状態なんです。

したがいまして、このフォーラム上で建物の検査をし、あるいは建物の建っている地盤の問題ですとか、土地の調査ですとか、そういったものをすべて含めて建物がきちんと評価される。これは価値的な評価としていけば、1つは価値的な評価が必要である。これは売ろうが売るまいが、流通に乗せようが乗せまいが、その価値がきちんと評価される。先ほど臼谷委員からもございましたが、一定のところではその建物に対する評価、あるいは検査を繰り返すことによって、いつなるときそれが流通に乗ってもその資産評価、財産評価とほぼ同等の流通の価格が出てくるということになりさえすれば、この建物の評価としてきちんと評価基準を持って、それをもって土地が幾らであるのか、建物が幾らであるのか、そういう価格形成のところ担保評価としての価値が見出せるんだということを、社会の中にきちんと国なり、あるいは我々これを扱う業者なりが提示をしていかなければならないと考えて、先ほどこれを聞いていたんです。

そういう中で今後やらなければいけないものは、それと同時に流通というところを考えていかなければならない。要はいろいろな評価をし、いろいろな基準をクリアした。クリアしたものがそれぞれ個別な流通に乗っていったのでは、その評価がきちんと全体的な評価としてあわせない。

ですから、ある程度中古住宅の流通というものに関して言うのであれば、一つの統一した基準のもののマーケットを設けて、そこの流通に乗ってくるものについては検査の終了済み、土地の調査の終了済み、あるいはリフォームの調査の終了済み、それによってかわれる買い主側の消費者が、いつ、いかなるときでもそこは幾らかかるんだということが提示されている。そういう評価基準のもとになるマーケットを構築しなければならない。これが不動産流通の最後のところであり、最大のところであると考えているんですが、深田委員がご提示いただいた金融機関のところ少し気になったところがありましたので、発言をさせていただいたということでございます。よろしく申し上げます。

【深田委員】 おっしゃることはもっともだと思いますけれども、私が何かお答えできることはありますか。

【市川委員】 ないですね。

【深田委員】 ないでないですよ。有難うございます。

【中川座長】 逆に私も市川委員のような感想を持ったんですが、要するに人的な要件みたいなものが満たされていけば、物的な差異がないという状態を深田委員が実証的に示しているわけですが、例えば人的な要因がぎりぎりだとか、ちょっと満

たしてないとか、そういう場合には新築物件で市場性がありそうなものと、あるいは中古物件で新耐震基準のものを購入する。そういう物的な品物が違う、クオリティーが違うときには、融資の額とか金利とか、そういうものに差異が出てくるということはあるんでしょうか。

【深田委員】 あると思います。現状、業界によって食い違いがあるところはそこだと思うんです。返せなくなった人が出てきたときに、果たして貸した金額がすぐにそれを回収できるかどうかというお金の貸し手のところは、そこがすごく大きいと思うので、それが流通価格となったときに、ある銀行さんが言っていたのは、例えばリフォーム費用とかを材料費を積み上げていくらリフォーム費用ですよと言われても、それは材料費の積み上げであって、保証会社はそういうふうには見ないからという、そんな回答もありました。

なので、実際には銀行がというよりも、多くの場合は保証会社が評価をしているので、そこも銀行と保証会社が同じ系列であったとしても、そこが審査基準を共有しているかどうかというのも、またこれが個別銀行によっても違ったりするので、今、市川委員がおっしゃりたいにみんなが価値観を共有できるような流通価格というものがあると、貸すほうとしても多分貸しやすいと思うんです。私は貸す実務をやっていないので、もしかしたら細かいところで違うかもしれませんが、そういう感想を持っています。

【中川座長】 有難うございました。

今のお答えいただいたことは、まさに深田委員が食い違いの理由としてお書きになっているところがございますし、そこについてはそういう乖離をなくするためにフォーラムが多分あるんだと思いますし、深田委員のほうから金融機関側としてもかなり積極的な萌芽が見られつつある、そういうご報告だったと思います。

ほかにご意見、ご質問。はい、お願いします。

【住田委員】 今の質問に関してなんですけれども、深田委員から銀行の事情をコンパクトにまとめていただいて、私、銀行なんですけれども、みずほという立場を外れて、一般的に銀行の考え方を述べさせてもらおうと思います。

結局、住宅ローンを出すときに、その住宅ローンというのはその方が住むということを前提に与信をしているわけなので、賃貸物件、アパートに対して、収益物件に対して収益から上がってくる家賃でお金を返すとか、そういったものと感覚が違います。

すなわち、何を言いたいかという、住む方の年収で基本的には返していくということがポイントになりますので、皆さん、よくおわかりだと思うんですけれども、要は何年間

でどのぐらい返せるかというのがお貸しをする基準になるわけです。その中で、要は住宅の価格というのは、その方が買われる価格が年収から見て適正な物件かどうか、もしくは買われている物件の価値がほんとうに適正かどうかというチェックを各行でやっているということなんです。

ですから、あくまでも建物というのは、担保処分を前提としてまず貸すわけでもございませんし、その不動産から上がってくる収入を、我々のローンを返済原資として直接的には考えているわけでないということなんです。

先ほどの耐震基準の問題とか、物件の長さが、何年たったという建築年数が出ると思うんですけども、仮にそこに重点を上げてほしいというのであれば、我々から見れば即時処分ができるということが大事になるということなんです。延滞が起きたときにすぐ回収ができる形となりますので、先ほどちょっと委員のほうからお話がありましたけれども、すぐ適切な価格で処分ができるようなシステムができているということになれば、多分銀行業界もそちらにある程度比重を置いたようなファイナンス方式を考えることができるかもしれない。

昔、リバースモーゲージ等もございましたけれども、我々は延滞が起きた段階で、それが1年も2年も売るのがにかかってしまったり、その期間で変動が起きるとというのは、結局それに寄与したファイナンスは貸し手としてなかなか難しいということになりますので、今回の流通フォーラムさんに、例えば買取機構ができるとか、そういったのがあれば、新しい金融の住宅ローンビジネスとして皆様ができやすくしているようなことができる可能性があるんじゃないかなということで期待はしている。

ただ、現実には、いろいろおしかりを受けるかもしれませんが、深田委員がまとめていただいたことに非常に近いというのが実態でございますし、住宅ローンの査定についても、我々としては市場で買われる物件を原則正しいという前提でチェックはしますけれども、という状況と借りる方の返済能力を見てやっているのが実態であろうかと思えます。

【中川座長】 有難うございます。

今のお話につきましては、深田委員のお話とほんとうに整合的なお話だと思います。

それで、おそらくでいった場合には、まさにそういうことだと思うんです。銀行側として不動産、資産に着目したような融資をするということの条件は、担保価値に着目して処分をしろということを行う前提としては、処分あるいは流通が即座にできる。流動性が高いということが条件だというのは、それはビジネスとしての当たり前の話だと思います。

そういう意味からすると、基本的に不動産流通フォーラムでやっているのは、要するに中古物件の市場の流動性を高めるということですので、それはまさにおっしゃっているようなことをやっている。あるいは米国での破産法制、ああいったような担保物件の処分が非常にフレキシブルにできるようなことも対象になるのかもしれないんですけども、そういう意味で、住田委員が今お話しいただいたことは、まさに今の現状を非常に的確に描写していただいたと思います。

ただ、不動産流通市場が今後どうなっていくかという、新築物件中心のものからストックが流通していくことが中心になっていきますので、金融側、不動産事業者側でいろいろな条件を突きつけ合うというよりは、どちらかという共同作業としてやるのが、おそらくウィンウィンの関係をつくることだと思いますので、まさに住田委員がおっしゃっていることというのは、金融側と不動産事業者側で共同作業としておやりになっていくという、その方向性をお示しいただいたものと非常にありがたく思っております。

ほかにいかがでございましょうか。どうぞお願いします。

【服部委員】 青山リアルティの服部でございます。

白谷委員のご報告の中で、おわかりになれば教えていただきたいと思っております。6ページでスムストック取扱件数の推移を表でお示しいただいております。この中の査定というところで、今回、もともと資産価値というのを適正に把握していくべきという中で、スケルトン、インフィルに分けて、建物価値を査定していくという方向でご提案いただいているんですけども、この査定についてもこのような考え方を既に取り入れた形で査定をし、売り主さんにご提案をされた上で販売活動をされているのでしょうか。実際に売り出したときに、例えば適切な修繕をしているという成果があらわれた形で、きちんと建物価値がそれなりに、適切に認められた形で売買も成立しているのかをちょっと気にしており、その点お尋ねしました。

資産価値を適正に評価していくという点については、そのような考え方で十分で、いいことだと私も思っており、資産価値イコール市場価値という形になっていけばこれが一番パーフェクトだと思うんですが、今のところは残念ながら資産価値と市場価値というのは、必ずしもリンクしていないことも現状あると考えておまして、今回、新築時からずっとフォローアップされ、建物の状況を十分おわかりになっている方々がお売りになるときには、適正な価格で売れるという成果がきちんと出ているのであれば、私たちも不動産を評価する立場の者としてぜひ参考にしたいと考えておまして、ご質問させていただきまし

た。よろしく申し上げます。

【臼谷委員】 今、大きくは4点ほどのご質問があったと思います。まず大もとの販売士の方というのは仲介を専門にやっっている方で、実は鑑定に関しましては鑑定の専門の会社と連動しているというのが実態でございます。そういう鑑定士、あるいは1級建築士の方と一緒に動いているというのが実態としてございます。

それから、実はこれは新耐震基準以降、昭和56年以降の案件ならオーケーですよと言っているんですが、実際には随分と放置してあるものもありまして、必要な修繕を実施してもらえないとこれには乗りませんということで、アウトになるケースが結構ございます。今、概数しかあれなんですけれども、案件の持ち込みで4割弱はこの基準に合致しないものがございます。このスムストックに乗せる折に、売り出し側が必要な改修工事をされるというのはほんとうにごくわずかでございます。ですから、むしろ反対にいうと、築年数の新しいもので、修繕費用をそんなに要しないものが、ここの中では出ているというのが実態でございます。

あと、少し座長のほうからもあれだったんですが、ハウスメーカーが自社案件をやっていますので、要は一般の市場での査定よりも少し高目に出るようにはしてございます。実際にそういう評価をした折に売れないというのも現状としては発生しておりまして、どうしても売りたいというケースが一般の市場ではこういう査定、ここではこの査定、でもここでは売れないから、もう少し下におろして売っているというのも実態としてはございません。

【中川座長】 有難うございます。

ほかにいかがでしょうか。

【三田委員】 山本委員にちょっと伺いたいんですが、年間1,100戸以上の中古マンションを供給されているということで、非常に素晴らしい内容だと思います。それで、提言の中で中古マンションの評価制度を確立するというご意見があったんですが、それに対して私も非常に賛成でございます。そういう形でぜひ進めていただきたいと思うんですが、これについて社長のお考えをもうちょっと詳しくお聞きしたいのが1つ。

もう1点は、1,100戸以上の供給、そのために仕入れがございませうね。多分、一番大事なのは仕入れの部分だと思うんですが、それをどういう形で、企業秘密に当たるところがあると思うんですが、そのコツも含めて、差し支えない範疇でちょっとお聞かせいただければと思います。

【山本委員】　　じゃ、最初の質問で、マンションの評価制度ということで、こういった場所で私も何度かお話しするんですけども、いつも出てくるのは中古マンションのリノベーションをして、流通するときに耐震の問題が常について回るんです。一事業者あるいは一所有者にその大きな責任を持たせて、耐震基準をクリアしてないから土俵に上がらないということで先へ進んでないケースがものすごくあるんです。ですから、例えば旧耐震、昭和46年から8年以前につくられたもので、大きな地震が来たら全部壊れるのかといったら、そうかもしれないし、むしろ基準がない時代ですから、竹中さんとか清水さんとかは可能な限り丈夫なものをつくって、今の耐震基準よりも既に高いものを過去においてつくっていらっしゃるケースも実はあるんです。

ですから、そういったことでいうと、常に耐震をクリアしているか、してないかのところで、中古マンションの流通に対していろいろなインセンティブの話が進んでいかない。だったら、それをもっと明確にしてくださいと。ですから、どのマンションは融資対象、あるいは流通させるべきものなのか、このマンションは積立金もちゃんとできてないし、耐震検査すらしてないから、これはそれをまず検査をして、結果、補強することを促すように、ある程度力を持った人が提言、あるいはやらなければ先に進まないと思うんです。

ですから、耐震の問題が手段の話なんですけど、これを個人の区分所有者の責任ではなくて、これだけストックは社会にあるわけですから、行政の力で各マンションを登録させて、いろいろな修繕利益を出させて、必要な検査をしてということをもうやらなければいけない時代に来ているのではないかなと考えて、このような提言をさせてもらいました。

それから、もう一つの仕入れをどのようにやっているのか、価格査定とかいう話、これは企業秘密でございまして、これはお話しできないんですが、実はある程度話していい内容でいったら、三井さんや住友さんとか、ああいった一般の市場からお話をいただいて買わせていただいています。月にオファー件数でいうと、大体1,000件を超える話をいただいて、それで査定をして、条件が折り合って買っている物件が、90件から100件ぐらい、毎月平均すると取得させてもらっています。それは全部一々物件を見て、これは最初の段階は目視ですけども、リノベーション費用を勘案して出口を考え、そこから査定をしていくんですけども、基本的には競売とか、そういった形ではなくて、私どもの会社は一般の市場から仕入れさせていただいています。

皆さんは、売れないから困って、我々の会社に下取りに出していると思われる方がき

と多いと思うんですが、実はそうではなくて、著名な方とか、例えば政治家の方とか、売りに出していること自体は実はあまり周りに知られたくないという方、それから自分が住んでいた痕跡を人に見られたくない。ですから、例えばインテリックスが下取りしたのであれば、全部リノベーションするんでしょ、はい、そうです、じゃ、痕跡を全部消してくださいと、そんな需要も実はあるんです。ですから、多くの人が一円でも高く売りたいくて、一円でも安かったら、売りたいくないということばかりではなくて、いろいろな需要がございます。

それから、おそらく皆さんご存じないところでもう1点だけついでなのでお話ししますと、我々中古マンションを扱っていて、買われる方はどちらかというと所得層の低い方って、勝手に想像される方は多いと思うんですけれども、実は弊社で買われる方の30%はキャッシュで買われていきます。ですから、中古住宅を買われるから、住宅困窮者あるいは所得層の低い方というふうにお考えになるのは間違いだと思いますので、ちょっと何かの参考になればということでお話しさせていただきました。

【三田委員】 有難うございました。

【中川座長】 有難うございました。

それでは、そろそろ予告した時間ですので、続きまして、これまでの議論、課題の整理と提言骨子（案）に移ります。フォーラムの中で皆様からいただきましたご意見、ご指摘を踏まえまして、事務局で資料4の「これまでのフォーラムにおける主な指摘・意見等」が作成されました。それから、6月の提言の取りまとめに向けまして、そのたたき台となる資料5の『『不動産流通市場活性化フォーラム』提言骨子（案）』もあわせて作成していただきました。これまでのプレゼンテーションやご意見を踏まえながら、次回、次々回の2回でさらに議論を深め、フォーラムとしての提言を取りまとめていきたいと思っております。

取りまとめに当たっての基本的な考え方ですが、第1にあくまでも本フォーラムのクレジット、名義で取りまとめます。

第2に、提言として取りまとめますが、提言の向かう先としては行政だけ、事業者だけでなく限定するのではなく、行政、不動産事業者及び関連事業者をはじめとして、場合によっては消費者に向けての提言も含め、幅広く各方面に向けたものしたいと思います。

第3に、それぞれの提言については実現可能性、関係者の合意形成可能性はもちろん重要な要素ではありますが、本フォーラムの名による提言という趣旨にかんがみ、その可能性の大小にかかわらず極力フォーラムでの議論を損なわない形で取りまとめたいと思いま

す。

第4に、逆に言えば、提言を受けることとなるそれぞれの当事者は、本提言に直接拘束されるものではないということも付言しておきたいと思います。

これは事務局からいただいたものを読み上げていますが、私も納得しております。基本的には、非常にお忙しい皆さんにご参加いただいて、幅広いご参加をいただいたわけですので、経済学者は行政の関与って嫌うんですが、経済計画と何とか計画の意味というのは、要するにビジネス界、消費者、行政の方向性のイメージとか、将来ビジョンみたいな方向性を統一しておく、お互いにそごがないようなことにしておくということに非常に大きな意義を与えるものですので、おそらくこのフォーラムでやることというのは、何か政策を決めて、それをこれでいいですねみたいな形よりも、非常に幅広くて、先進的な皆様に集まっていたご意見を踏まえたビジネス、行政、消費者、金融界も含めて、視線の先を統一するという意味があると思いますので、今言ったような4点のような取りまとめをすることがベストだと私は思っております。

したがって、各関係者が講じるべき具体的施策について、何がしの結論を取りまとめるものではないという理解を共有させていただいた上で議論を進めていきたいということを書いておりますが、これも完全に納得しております。

ということで、次回、次々回に向けて取りまとめを行っていきますが、その最初ということで、それでは資料4及び資料5につきまして事務局よりご説明をお願いいたします。

【野村不動産課長】 ご説明申し上げます。資料4、5。4はとじた資料があると思います。5はA3を折り畳んでございます。

4でございませけれども、これは各界、各委員からいただきましたプレゼンテーションにおいていただいたご意見、あるいはそれを受けたその後の意見交換でいただいた意見をベースに取りまとめたものでありまして、実は大きな1、2、あるいは(1)(2)(3)という階層までの整理項目は、第1回の会合でフォーラムの検討テーマということで、実は一番後ろのページにつけてございますけれども、一番最初にそういう検討テーマ、切り出しをしました、その項目に従って整理してございます。この資料の意味づけとしては、これまでこういう議論がありましたということで、一応メモランダムという形で用意しております。これからの議論の参考にしていただくために、こういう議論がありましたということで作成したものでございます。

したがって、毎回ホームページに載せてあります議事概要からおおむねとっており

ますので、この際、時間もありませんので、中身の説明は省略いたしますけれども、ただ、これ自体も資料として残るものでありますので、例えばこういう意見が書かれてないとかということがありましたら、ぜひお寄せいただいて、また次の回、リバイスの際にもきちんと書き込んでいきたいと思っておりますが、本日は時間もありません、説明を省略させていただきます。よろしくお願いいたします。

それから、資料5でございます。タイトルとしては提言骨子（案）という形でございますけれども、提言の取りまとめのイメージとして、いわゆる項目立ての枠組みをつくったということでございます。したがって、骨子というよりは、骨子項目（案）と言ったほうがいいのかもかもしれません。むしろ、例えば目次であるとか、インデックスと言ったほうがよいかもかもしれません。今後、この項目立てをベースにしまして内容を肉づけしていくわけでありまして、もちろん案であって、例であるんですけれども、早い段階でイメージとしてお示しするほうが、この後の議論がしやすいと考えて作成したものでございます。今後の議論を踏まえて、この項目立て自体、あるいは章立て自体の追加、再編、あるいはタイトルの修正も含めて柔軟に対応していきたいと考えております。

内容を簡単にざっとご紹介いたします。大きな1と2は、実はこのフォーラム議論開始の際に設定した2つの課題、1つは取引に当たって消費者の求める情報が適時的確に提供されていない、2つ目は不動産事業者等が消費者のニーズに十分こたえられてない、この大きな2つの課題設定に対応する方策として、この大きな1、2でございます。

1番は、円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供。(1)(2)(3)とございます。

(1)は消費者にとって必要な情報の整備・提供はどうあるべきかということで、今のイメージとしては物件情報。この①は物件の物理的、あるいは存在自体にかかわる性状に関する情報のあり方。この中には括弧にあるように、最近問題となっているような項目も含めてのあり方を考えていきたい。2番目は価格。今日も議論がございましたけれども、この提供方法。そして、③としては、時間軸に沿った履歴情報も必要ではないかという切り出しをしていこうと思っております。

(2)は、その蓄積や開示方法をきちんと統一をしていかないといけないのではないかという切り口でそのあり方。

(3)は、それをさらにわかりやすく、あるいは使いやすくというか、ユーザーフレンドリーな提供のあり方について切り出していきたいと思っております。

大きな2番、消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備ということで、(1)は消費者との接点であり、取引の中核を担う宅建業者さんの機能の向上ということであり、そこにあるようなワンストップ、あるいはパッケージ、新しいビジネスモデルの育成・支援のあり方を書いてはどうか。そして、連携が必要となるわけですが、宅建業者さんと関連分野事業者さんとの役割分担、そして責任範囲の明確化というものがないと進まないのではないかと。そのあり方について書いていきたいと。思います。

(2)でございますけれども、これはまさにこの委員会にも関連の分野から出ていただいておりますけれども、ニーズが今非常に高まっている部分をむしろ担っていただく専門事業者のあり方、あるいはそのやり方ということで①、これはインスペクション、検査項目の明確化等ということで、これからの建物検査に関する仕組みの整備。それから、②はむしろプロセスの問題かもしれませんが、インスペクションとリフォームの有機的なリンケージを果たしていくような方策。そして、瑕疵保険のあり方についても言及していければと思っております。

(3)。隣のページへ行きますけれども、価格自体は1つの不動産に係る情報の一つでありますけれども、事業者自身がかかわるべき人的情報でもありますので、この第2章で整理をしたらどうかということで、透明性の向上でございます。本日もありましたけれども、多くの課題を抱える、1つは建物評価の見直しとともに、透明性を高めるためのフォーマット、あるいはマニュアルの統一化のようなことを切り出していきたいと考えています。

それから、中古流通の大きなかぎを握るリフォームについては、これも非常に提案がありましたけれども、①として早い段階で提案がなされるということがインセンティブを高めていく。そのあり方について切り出しをする。そして、②として、それを担う事業者自身の質の向上のあり方についても切り出していければと考えております。

(5)は金融支援。本日の大きなテーマでもございました。そこにあるとおり、住宅自体の購入費用とリフォーム費用の一体化の問題。そして、これは価格の透明性の向上にも関係すると思っておりますけれども、リフォームを担保価値として評価する仕組みの検討というものを切り出していったらどうかと考えております。

3であります。これは1番、あるいは2番に掲げました課題や方策の根底に横たわる問題、あるいは中古流通促進そのものではないけれども、ストックの流動化に資すると考えられ、いまだ対応が十分に行われていないような分野について言及をするということで3番として切り出してございます。

1つ目は宅建業者及び従業者の資質の向上。これも声が非常にたくさんございました。不動産仲介事業者あるいは主任者、取引のキーマンになる方に対しての教育制度、あるいは②としては、従業者全体の基礎的能力の底上げをするべきではないか、③も早い段階でお話があったかと思えますけれども、雇用の流動性、今なお高いと言われる不動産従業者の定着率の向上を可能であれば書いていってはどうかと考えています。

そして、(2)は多様な手段による既存ストックの流動化の促進ということで、住生活あるいは住まいのモビリティを高めていくということで、定期借家制度などの活用等による住み替えの支援。それと、空き家などのストックの再生、あるいは本日のリノベーションもそうだと思いますけれども、リファイニング(循環活用)というふうな、これは丸々1棟のリファイニングということも含めての考え方ですけれども、そういったところも切り出していくということでございます。

そのようなことで、ただ、これは先ほども言いましたように、項目立てということもございますので、これをベースに肉づけを図っていくということで今日ご提示をさせていただきました。

以上でございます。

【中川座長】 有難うございました。

それでは、十数分まだ時間がございますので、非常に短い時間ではございますが、この骨子しか皆様のお手元にはございませんが、この段階からご意見をぜひという方はできれば今の段階で。はい、お願いします。どうぞ。

【市川委員】 これ、確認をさせていただきたいんですが、資料5の骨子の中のどの部分に入るのか。最終的な取引の流通マーケットの整備についてということを経験した上で、どこかに入れていただく必要があると思うんですが、これはこの骨子の中のどのあたりに、どのように入れていかれるのか、そのあたりをちょっとお教えいただければと思います。

【野村不動産課長】 1つの新しいモデルといいたいまいしょうか、流通の仕組みをつくっていく中で、今、市川委員のお話に即して言えば、2の(1)のあたり、宅建業者の総合コンサルティング機能の向上という、このタイトル自身にそぐうかどうかは別としても、そのあたりで1つ書いていくイメージは持っておりましたけれども、1つマーケットをつくっていく、そういった事柄でもう少し広いテーマの中でとらえたらいいということでありましたならば、例えば大きな3ポツのあたりに持つていくということも含めて、そこはまた考えていきたいと思っております。当初のイメージとしては、2の(1)のあたりに

1つの新しいモデルのあり方という中で書いていくというイメージは持っておりましたが、これは今いただきました意見、あるいは皆様のその他の意見もいただきながら、少し再編を検討していきたいと思っています。

【小島委員】　ここで言いますと、2の消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備の（4）に該当するのかもしれませんが、以前、何人かの委員の方から、中古住宅を買ってリフォームをした場合は、場合によっては、地域によっては新築の価格よりも高くなってしまいますので、それが流通を阻害している要因にもなっているのかもしれないという指摘があったと思います。

それで、何か気になっていたのですけれども、例えばアメリカのエージェントに一度取材をしたときに、日本だと100平米、築30年ぐらいの中古マンションを給排水管から何から更新して、全部リノベーションすると1,000万円ぐらいリフォームの費用がかかるということを投げかけましたときに、向こう側は仰天しまして、そんなにかかるのかという言われ方をしたのが非常に印象的でありました。

それで思ったのですけれども、流通、リフォームが非常に定着している日米で、リフォームコストの日米比較というのがあってもいいのではないかなと思ったりしました。日米の住宅建設コストの比較を比較すると、3割ぐらい日本は高いということが明らかになり、それがきっかけになって住宅建設がかなり下がってきた。それは資材の調達か何かを含めて、サプライチェーンを全部見直した形で3割下げるということが、日本の住宅建設業界の中でもわりと大きな流れになったと思うんですけれども、場合によってはリフォームについてもそういう視点から一度分解してみる必要性もあるのではないかと思いますので、一言申し上げます。

【野村不動産課長】　今の項目立ての中できちんと整理できるかどうかわかりませんので、そこはまた少し項目の再編とか追加をする中で、何がしか受けとめられるところがつくられるかどうか検討していきたいと考えております。

【中川座長】　ほかにいかがでしょうか。はい、どうぞ。

【長嶋委員】　ごく簡単に2つあります。提言のほうでは幾つか入れていただいて大変うれしいのですが、大事な2つが入っていないなと思っています。

1つは、今日は繰り返しませんけれども、不動産仲介の囲い込みの問題ですよね。これは今、不動産仲介の世界って、簡単に言うとじわじわと大手寡占が進んでいまして、中小は非常に厳しいという状況になっているんです。骨子の2番の（2）でしょうか、あるい

は3番の(1)の資質の向上をやるときに、市場というか、取引のルールが濁っていると、優秀な人が定着できないと思うんです。囲い込みを会社に強要されるようなことがあったら、私だったら嫌ですもん。そこのところはどうしても入れていただきたいなと思っています。

もう一つは、きのうかおととい、NHKの「クローズアップ現代」で空き家問題みたいなことをやったんです。そのときに都内でも今、空き家が問題になっているんだみたいな話で、結局それはどうしてなんだということの理由が、新築をつくり過ぎだからみたいな結論になっていたんです。だから、新築が悪かのような論調というか、そういうふうに見えるような雰囲気になっていたんですけれども、それはそれで、ちょっとまた間違っていると思うんです。

新築事業者というのは新築事業者として最適なことをやっているわけで、じゃ、何が問題かという、これは長期的な住宅市場の計画がないところに問題があると思うんです。去年80万戸だったから、今年80万よりちょっといけばいいとか、そのぐらいの目安しか私たちは持ってないわけですがけれども、今日は繰り返しませんけれども、5年とか10年間で世帯数がどうなって、住宅数がどうなるので、5年、10年間でどのぐらいの新築をつくるんだろう、どのぐらい減失するんだろうという目安をつくることはどうしても必要だと思うので、これはここだけで話が終わることじゃないと思うんですけれども、住宅局なのか、国交省全体でなのかわかりませんが、そういうところもちょっとニュアンスでも入っているといいんじゃないかなと思います。

以上です。

【野村不動産産業課長】 今のご意見を踏まえて対応していきたいと思います。後者の部分は、住宅行政そのものにかかわる部分でもありますので、どこまで射程にとらえるかどうかということはまた中でも議論していきたいと思っていますけれども、今の長嶋委員のご意見は十分踏まえて対応していきたいと思っています。

【中川座長】 矢部委員。

【矢部委員】 多少瑣末な話かもしれないんですが、この骨子の中に不動産管理という言葉が入っていないことが結構気になっていまして、例えば修繕履歴を蓄積するとか、それをストックするとか、開示するとか、今日の山本委員の発表にもありましたが、管理組合が何かをためていってという主体の話、あるいはその主体を支援する役割としての不動産管理、それはビジネスなのか、ルールなのかあれですけれども、そういった役割を1つ

の効果、例えば1の(2)ですとか、(3)の透明性のところの評価の見直しの担い手としてとか、何か盛り込んでいくのはちょっと必要かなと思いました。

【中川座長】 ほかにいかがでしょう。

じゃ、最後という形で、申しわけございません。

【黒田委員】 住宅瑕疵保険協会の黒田と申します。

今回の骨子の2番の(2)の③に、既存住宅売買瑕疵保険の普及の促進というのを入れていただきまして有難うございます。さらに、できればリフォーム瑕疵保険の普及の促進も入れていただければなという意見でございます。これは住宅局のほうでつくっていただいております中古住宅リフォームトータルプランでもそういうふうになっているということでございますので、歩調を合わせてというところが1つと、それから消費者の不安解消という観点からこれを入れていただいたのでございますでしょうから、リフォームのほうも入れていただきたいという意見でございます。よろしく申し上げます。

【中川座長】 最後と申し上げましたけれども、今の段階でどうしてもという方がいらっしゃれば、手戻りになりますので、もしもあつたら挙手をお願いします。よろしゅうございますか。

それでは、皆さんからご意見をいただきまして有難うございました。さまざまなご意見をいただきました。私、思いましたけれども、全体の不動産流通市場のイメージみたいなものはどこかで言ったほうが良いと思います。市川委員とか長嶋委員がおっしゃるような、要するにここで言っているのはやること、やらないといけないことを書いていて、不動産市場のイメージとか、それを全体としてサポートするような仕組みみたいなものがなかなか表現しづらいので、今の組み立ての中でも結構ですし、あるいは総論みたいなどころでも結構ですけれども、そういったものをどこかで表現したほうが良いと思います。

それから、やりたいことばかり書いていますので、こういうことをやることになった背景とか、そういうこともメンションしておいたほうがストーリー性が増しますし、説得力が増すと思います。

それから、リフォームの話をいただきましたけれども、リフォームトータルプランにつきましてご説明いただいておりますので、小島委員の言った日米比較の資料があるかどうか、私、全然自信がありませんけれども、住宅局のリフォームトータルプランでの資料とか、取り組みとか、あるいは瑕疵保険も含めてでございますけれども、そういったものができるだけこれにも反映させるような形で両局調整いただければと思います。

大体そういう形で、今、骨子段階でいただいたご提案につきましては対応が可能だと思いますので、それを事務局のほうでご整理いただいたものを次回ご提案いただきたいと思います。

まだたくさんご意見がある方がいらっしゃるようですけれども、資料5の骨子（案）につきまして構成、項目などについてご意見がある場合には、後日、今月中をめどに、事務局にメール等によりご意見を提出いただければと思います。今しゃべれなかった方はメールで、大変申しわけございませんけれども、よろしくお願いします。本日いただいたご意見、事務局への意見を踏まえて、次回には骨子（案）に各委員の意見を反映した提言骨子をご提示し、さらに意見を深めていただきます。

それでは、今後のスケジュールにつきまして、資料3の今後のスケジュール（案）に沿って事務局から説明いただきます。よろしくお願いします。

【野村不動産課長】 資料3にありますとおり、あと2回、第6回、第7回を5月、6月を経た上で取りまとめさせていただきたいと思っております。次回の5月の第6回でありますけれども、事前にスケジュール調整をさせていただきました結果、5月22日の火曜日13時から15時（午後1時から午後3時）でとり行わせていただきたいと思います。ご都合の悪い方がいらっしゃるかと思いますけれども、最大公約数をとりまして、その日にセットさせていただいたところがございます。ご容赦いただきますよう何とぞよろしくお願い申し上げます。

それから、次々回の6月については、今、一番後ろの最後にスケジュールのご案内というか、確認の紙がありますので、お持ち帰りいただきまして、またファクスあるいはメール等で送っていただければと思っておりますけれども、可能ならば、この場に置いていただいても結構でございます。

あと、いつもどおりですけれども、本日の議事概要、議事録につきましては、後日インターネット上にて公開させていただきます。議事内容の確認について、これまで同様、皆様にメールにて送付し、1週間程度の確認期間を設けさせていただいた上で、その期間内にお申し出いただいたものについて、議事録の修正をさせていただきたいと思っております。毎回同じことで恐縮でございますけれども、何とぞよろしくお願いいたします。

以上でございます。

【中川座長】 有難うございました。

次回からは取りまとめに向けた議論となります。本日までいただいたご意見を踏まえて、

事務局で肉づけをした提言骨子を出していただきたいと思いますので、それに基づき意見交換を行います。今回同様、あらかじめ委員の方々には案をお送りいたしますので、次回フォーラムに向けたご準備のほど、お願いいたします。

本日の議題は以上でございます。特段のご意見、ご質問ございませんでしたら、会議を終了したいと思います。特段ございませんようですので、第5回不動産流通市場活性化フォーラムを終了させていただきます。本日はどうも有難うございました。

— 了 —