

不動産流通市場活性化フォーラム（第4回）

平成24年3月1日

【野村不動産課長】 それでは、今日は委員の皆様、ご多忙中のところを集まりいただきまして、有難うございます。定刻になりましたので、ただいまより第4回の不動産流通市場活性化フォーラムを開会いたしたいと存じます。

本日は第1回の会合に引き続き、奥田副大臣が出席させていただきます。何とぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず、中川座長から一言ご挨拶をちょうだいしたいと思います。よろしく願います。

【中川座長】 それでは、一言ご挨拶を申し上げます。本日は第3回目の委員の方々からのヒアリングということになっておりますけれども、これだけ非常にビジネスの最前線の方を大仕掛けでお集めしましたフォーラムでございますので、不動産市場の実態、それから特に第一線といいますか、特に先端的な動きをされている方の生の声をお聞きして、私どもの現状認識あるいは最先端の部分の認識を共通にするということで、ディスカッションあるいは今後の報告の土台をつくっていくという意味で、このヒアリングというのは非常に重要な意義があるものだと思っております。第1回から本当に活発なご議論をいただいておりますけれども、本日も引き続きまして活発なご議論、ご参加をお願いしまして、私のご挨拶とさせていただきます。

【野村不動産課長】 有難うございました。プレスの方、もしもカメラを撮られる場合は、ここまでとさせていただきます。よろしく願います。

なお、本日、住田委員、長川委員、長嶋委員、三田委員、野城委員、ご欠席でございます。住田委員のご代理としてみずほコーポレート銀行証券部次長の大類様。そして長川委員の代理として酒匂様がお出席でございます。三田委員と野城委員、座席表のほうには出席になっておりますけれども、欠席でございます。何とぞよろしく願います。

それから今日の資料ですけれども、簡単にご紹介をしておきます。座席表、そして議事次第の1枚紙の次に資料1、資料2、資料3、それぞれ1枚紙が配ってございます。その後今日、意見発表していただきます4人の委員の先生の方からご提出をいただきました資料が各1部ずつ、合計4種類あるかと思います。その次に「中古住宅・リフォームト

ータルプラン（案）について」と書かれました資料がございます。最後に1枚紙でチラシのようなものが配られております。これは一番最後にご説明させていただきますので、本日の配付資料は以上のおりでございます。もしも不足があった場合は、途中でも結構でございますのでご請求をいただきたいと思います。

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回から各回数名の委員により意見発表をいただいた上で、全体で意見交換を行っております。本日もそれを踏襲させていただきます。本日は宅建業者の総合コンサルティング機能の向上をどう進めていくか。消費者ニーズの増大する分野を担う事業者をどう育成するのか。これは新規分野などをにらんだものです。という論点を中心に議論していきたいと思っております。今回は市川委員、今泉委員、小島委員、清水委員に発表していただくことになっております。なお、今回は事務局より先日取りまとめがされました中古住宅・リフォームトータルプラン（案）につきまして、フォーラムの最後に10分ほど時間を設けて説明をしていただきます。このトータルプランの最終案もご認識いただきつつ、本フォーラムにおいて不動産流通市場の整備活性化につなげていくためのテーマ、項目の検討を深めてまいりたいと思います。この最後に発表されるようなトータルプランと、このフォーラムでご議論しているような内容が車の両輪になって市場の活性化をおそらく進めていくことになるかと思っておりますので、是非ともお聞きいただければと思います。

それからリフォームトータルプランなどのご説明もございますので、前回ご発表では、大体、各委員に10分程度のご発表をお願いしておりましたが、若干長目になって時間が足りなくなるという傾向もありましたので、今回、大変申しわけございませんけれども、時間管理を若干厳し目にさせていただければと思います。10分を数分、5分程度過ぎて、まだ終わらないような場合には、ちょっと私のほうから大変失礼ながらお声がけをさせていただくような形とさせていただきますので、その辺はどうぞご容赦いただければと思っております。

それでは、最初に市川委員のほうからお願いをしたいと思います。お願いします。

【市川委員】 社団法人全国宅地建物取引業協会連合会の市川でございます。早目に済ませたいと思います。よろしくお願いいたします。

提供をさせていただいた資料、まずおめくりをいただきます。右下に1と書いてござい

ます。これは中古の流通市場の活性化を図る上で大きな問題点というものを踏まえながら提供させていただいております。まずこの1ページ、売り主あるいは宅建業者と買い主との間における情報の非対称というものがテーマとして大きく掲げられております。

したがって、これを解消するためには何が必要かということで、1つは顧客と最も接する機会の多い営業従事者、営業マン向けの教育制度の構築、これは必要不可欠である。それからもう一つ大きな問題点として、的確な情報提供ができるシステムを持った流通市場の構築。これ静岡で不動産取引所ということでスタートして1年半がたつわけですが、こういったものを中心に少しお話をさせていただきます。

めくっていただきますと、2ページ目でございます。従業者の宅建主任者資格の有無の現状ということで、全宅連がモニターとして設けております1,032社にアンケートをとった結果が、ここに記載をさせていただいております。これに従業者の半数以上は取引主任者の資格を持たない者であるということ。55.2%、ここにいるわけですが、こういったことがあります。

それからおめくりをいただきます。そこに各種研修を、じゃあだれが受講しているのかということに関しましてのデータでございます。宅建協会あるいは全宅の保証協会の研修、あるいは参加のFCの研修、いずれの研修を見ても従事者、従業者ではなくて代表者が受講をするケースが非常に増えて、多いということが上げられております。

おめくりをいただきます。研修制度の問題点はじゃあ何かということがございます。そこに棒グラフで書いてございますが、実務の技能向上につながるような研修が少ない。あるいは能力に応じて選択できる研修プログラムが少ない。一般従事者の基礎能力のアップのための研修が少ない。いずれもこの能力に応じた研修プログラム、特に一般の従業者、従事者に向けた教育のニーズが満たされていないということが、このデータの中でもあらわになってまいります。

次のページ、これはリクルート住宅総研さんの資料を少し出させていただいたんですが、不動産仲介会社への期待と満足度の調査ということであります。その表を見ていただきますと、ゼロから上、ゼロから下ということで、マイナスのイメージあるいはプラスのイメージ、それぞれ書かせていただいております。この中で顧客が不動産会社に期待するものと実際に不動産会社から得られる満足度にはギャップがあるということ。特に顧客と直接接する営業マンの資質の良否、これが顧客満足度に大きな影響を及ぼしているということが、この表からもうかがえる。

したがいまして、次のページめくっていただきますと、これは全宅連として従来から実施をしている研修、当然がごとくこれは法の中で行っている研修ということで、真ん中の欄の大きな黒ポツが2つございます。主任者にかかわる各種法定の研修、あるいは都道府県協会のあるいは全宅保証が行っている、業法でございますが64条の6に基づく研修、こういったものやっってはいるんですが、それが徹底をして、それから行われている、従業者に対するスキルアップにつながっていないのではないかとということがありますので、その一番下の黄色囲いのところではありますが、宅建主任者の資格の有無を問わず一般従事者、従業者に対する現場の営業マン、こういった方々に対する研修制度を構築することが、まず喫緊の課題ではないかという位置づけをさせていただいて、現在全宅連としてその取り組みを検討中であります。

おめくりをいただきます。これは私案ということで出させていただいておりますのは、全宅連という団体が全国連合会の中で、これを各宅建の協会を中心にして今後教育研修の制度を確立していきたいということではございますが、基本決定に至るまで少し時間がかかるということもあって、私案として出させていただいております。

星印の下に黒ポツが2つございます。1つ目についてはお目通しをいただいて非対称性を解消するための研修。それから黒ポツの2目でございますが、これは宅建の取引業全般の教育研修の位置づけについて明文化、明確化することとともに、研修の講習に対して一定の評価制度、これは登録制度を含めた評価制度をきちんと持つべきではないか。これは法規制の中で何かを行おうとすると、どうしても無理が出る。これは規制の中での枠ではなくて、1つの登録制度を設けた1つの団体ではあるけれども、認定制度を設けてこの制度をきちんと普及していくことによって、底辺のスキルアップにつながるということでございます。

その絵の枠を見ていただきます。枠の中に基礎的法令関係の教育。それともう一つは実務的な研修。この2つを合わせながら従事者の研修をしていくことによって、その下に講習受講による登録制度、知識習得の維持・向上策というものがでてくると。ここを中心的に今後やるべきではないかと考えております。これは全宅連関係の宅建協会の会員だけではなくて、すべての宅建業を営むすべての者に対して、こういうものを設けていく、開放していくということが必要ではないか。登録制度というのは、団体として一定資格名称を付して、登録証を発行するということになるかと思えます。その取得者、登録制度の登録証を取得した取得者に対しては、その後に事業所が移る、あるいは所属団体が移ると

いうことに関係なく、すべての者に対してやっていく。それで登録の有効期間は5年後ぐらいにして更新については一定の講習を義務づけていくということについて今、鋭意進めております。

2番目の問題点として不動産の流通の活性化のための市場が構築をされていないという、要するにマーケットでございますが、マーケットが構築をされていないということに尽きるということで、不動産取引所の創設を考えて1年半ほど前に静岡で実証をいたしております。この①、②、③、④というのは、こういう問題点を含めながら不動産取引所を運営している。中のもう1つ下に枠組みしてありますところが、重要な今後の課題ということになります。不動産流通を活性化させるためには、公正・オープンな場で取引をする。その物件に対しての税制の優遇が行われていない。そういうインセンティブを持たせることが必要であると。これは国単位でやっていただかなければ、なかなか一協会、あるいは一団体で行うことができ得ない。それから居住用建物の担保評価のときに、金融機関が、これ前回のこのフォーラムの中でも出ましたが、金融機関が例えば鑑定士などによる評価を依頼して、きちんと中古の住宅に対する建物としての評判を出すという、1つの一定基準を設けなければならないということで、現在、B to Bの市場というのが左側にあります。これは業者間の売買です。破産管財ですとか金融の関係、任売の関係。これを宅建業者に情報提供をしながら一たん取得したものをオープンマーケットと言われる市場の中にさまざまなここはインスペクションを含めて、住宅の保険も含めて、あるいは最終的にはエスクローも含めてということになろうかと。

この細かなことが次のページの9ページ目に絵図で書かせていただいております。上の部分がオープンマーケットという今リアルeオークションというんですが、静岡が運営しております部分でございます。下の部分はクローズドマーケットですから、一般的には公開はされておきませんが、こういったものがB to B、プロとプロの間の中でこういうものを精査して、オープンマーケットに上げていくというそのシステムを、これも静岡でやっております。現に今日、1つこのクローズドマーケットでの依頼がございました。ある金融機関から依頼がございまして、今、9日までの間にこのクローズドマーケットを行って、入札をして落札をしたものに対して、宅建の業者そのもの自体が売り主となってオープンマーケットに市場の構築のもとに行っていくということが行われております。

おめくりをいただきますと、これは2011年、昨年6月27日に先ほどもございましたが、中古住宅、リフォームのトータルプランの委員会がございました。そこに資料提供

をさせていただいた静岡で行っているリアルeオークションのものをつけさせていただきました。今、説明しましたようにこの10ページ目をごらんいただいて、11ページ目は、リアルeオークションのトップページ、じゃあどういふふうになっているかということが、左側からございます。大きなボタンとして国土交通省の補助整備事業として行いました22年の事業の実施でございましたから、これはこういう形になります。それから真ん中の大きなボタン、赤い枠囲みあるところについては、既存の瑕疵保険をつけてやりましたので、瑕疵保険付きの物件の一覧がここから入る。あるいは瑕疵保険とは何ですかという説明があります。

めくっていただきます。めくっていただきまして12ページになりますと、その補助整備事業とは何ですかということがあります。

それから13ページ目をめくっていただきますと、じゃあその瑕疵保険というのはどういうものなんですかということも、ここに書かせていただいております。

静岡独自で今やっております。先週も日住協の方でございますから、グリーンテストというんですが、これ、土地の三大リスクについては、必ずやらなければならないということで、静岡はこれをグリーンテストと称しております。地盤、それから地中残存物、それから土壌の汚染。この3つについては一定の検査をしなければならないということで、このトータルプランの関係ではすべてこれを行ったということでございます。

それからインターネット上でこれをやりましたので、アンケートをとりました。これはアンケートが次のページ、15ページから始まります。どちらでこのサイトを知りましたかとか、さまざまあります。15、16、17、それぞれのページにアンケートを出させていただいた結果を上げさせていただいております。18ページもそうでございます。

それから19ページ目、ちょっと見にくい写真がございましたが、その見にくい写真の左側、ちょっと見ていただきますと、もともとはこのオープンマーケット、リアルeオークションを始めましたのは、住宅ローンの返済が滞った方、一般にデフォルトされると言われるんですが、その方をいかにして早く救済をしてあげるのか。そういう物件をいかにして早く市場の中で買い主を探しながら、その債務と言われるところが求償権になった部分を少なくしながら、そのローンの破綻をした人たちをいかに救済してあげなければならないかということから、私が静岡で始めたというようなことが書いてございます。

で、参考資料でございますが、参考資料20ページをお目通しいただきますと、静岡で一定の中古住宅、土地も含めて、この価格を価格づけ、値づけというんですが、値づけを

するためには平均化・平準化したものが必要であるということで、これは近代化センターさんがもともとやっておりますものを、静岡でアレンジをさせていただいて、今、この評価は静岡の中で宅建関係の業者さんが一定の価格の値づけをするときに下させていただいております。この標準値というのが、大体静岡県で4,000ポイントぐらい今持っております。この4,000ポイントの中の1つが、静岡の葵区というふうにここに表示されておりますが、ここを標準値として査定地を出す基準が出ております。それで右側の15のところグリーンテストの実施をしているか、していないかと。しているのであればということでここに評点を入れます。マイナスポイントが出ておりますのは、テストをした結果、ネガティブなものが出てきたときにおいては、その価格は価格としてきちんと反映すべきだと。包み隠しをしていたのではいけません。要は売り主側が自分の資産として持っているものに対して、きちんと評価をするべきだというふうに私は前々から思っております。ですからインスペクションも含めて、次のところにインスペクションがあります。建物の価格のところウェブ上でこれをやるんですが、ここにインスペクションの補正というのがあります。右側を見ていただきますと、真ん中の下から2段目ぐらいの囲みの中に、インスペクションというのが入っております。それから、それが吹き出し的に出ております。適合の証明、リフォームの必要のありということによって点数が異なるということでございます。これも標準的に静岡における標準新築単価というのを毎年それぞれの地区の役員に査定をさせて、これは中部地区でございますから、中部地区でこの年度における平均的な新築単価は平米15万0,645円と出ております。

最後でございます。お時間をいただきます。今、静岡の宅建協会が株式会社静岡宅建サポートセンターというところで不動産取引所を運営しております。この運営をしているところのさまざまな問題点を踏まえて、今後情報の非対称性を解消するマーケットの必要性ということで上げさせていただいております。真ん中に不動産取引所、サポートセンターを位置づけました。左側に売り主、右側に買い主。売り主については、当然宅建業者が介在をし、また買い主においても宅建業者が介在をするわけでございますが、この不動産取引所を介して、売り主側でやっていただかなければならないものが、その下の黄色の囲いの中にございます。瑕疵保険にかかわる部分も含めて、インスペクションの部分、これは検査料というのになります。検査は売り主がするべきだ。それからそういうものに対しての見積もり、検査をした結果、補修が必要であるということであれば、そのリフォームにかかわる部分のきちんとした見積もりもこの部分で出していかなければならん。グリーン

テストもそうですし、そういうものに対しては売り主が売り主として、先ほど申し上げましたように価値と価格を一体化することによって、あとの瑕疵担保責任ですとか、そういったものに対しての1つのクリアできる部分が出てくるんだろうし、またそれがやるべきであると私は考えております。

それから、右側の買い主側に。じゃあ売り主側が検査をしたものに対して、それを保証、保険をつけようということになった時に、買い主側がその安全のための保険、保証というものがやるべきだろうと。それで工事の部分についてもクリアできているものはいいんですが、リフォームが必要なものに対しては、見積もりということに対しては売り主側でまず見積もり依頼をしたものに対して、買い主側がきちんとそれを精査しながら自分がやらなきゃいけないリフォームの部分の特化しながらそれをやっていくということで、その工事に対する発注、その他については買い主側がやっていただくと。土地の調査の部分もそういう形の中で行っていくということ。これが今後展開される1つのマーケットのビジョンでこれを全国的にやはり対応できるように取り組みをしていかなければならないのではないかというところで締めさせていただきます。

少し足早で大変申しわけございませんが、以上でございます。

【中川座長】 どうも有難うございました。市川委員のほうからは教育の重要性ということで、資格を持ってない一般の方につきまして、教育を充実するという観点から登録制度、それから宅建事業者が主体となって成立させました取引所というマーケット自身を整備していくという取り組みをいただきました。それは宅建業者自身がつくったマーケットだということと、それから電子的な環境の中で、いろいろな査定も含めて、いろいろなお取り組みをされているということが、非常に興味深い点だと思いました。

それでは、引き続きまして発表に移らせていただきたいと思います。それでは、今泉委員、お願いいたします。

【今泉委員】 資料が非常に多くなってしまったので、できる限り早くしゃべりますが、よろしくをお願いします。

国土交通省のまとめた土地の長期展望によると、2005年を境に人口減少期に入り、2050年には約3,500万人減少し、20%の地域は無人化、70%以上で人口が半減。道路などの社会インフラ維持だけでも膨大な費用がかかり、住宅ストックも2050年には空室率三十数%という状態が予測されています。日本ではご存じとおり年間約80万戸の住宅が新築されております。現在住宅ストックはおよそ5,760万戸。世帯数は約5,

000万ですので、今でも約760万戸もの住宅があいており、空き家率は約13%。いかに住宅が余っているかというのがわかります。

人口減少問題で日本より少し先行しているドイツでは、人口増加が終息し始めた90年代の終わりにそれまで行っていた新築住宅に対する税制優遇が一切打ちどころになりました。その結果、東西ドイツ統一直後の90年代前半には年間50万戸程度あった新築が、最近では年間15万戸程度と縮小し、人口が増加している大都市部か、経済が強い南ドイツでしかつくられていません。これは市民の資産を守るために都市計画上、意図的に政策で行われているものであります。ドイツの総世帯数は今4,019万世帯に対し、住宅ストックは4,018万戸、空き家率はほぼゼロです。その結果不動産価値は、賃料などはドイツ全土で社会インフレ率と連動して、年間0.5%から3%安定して上昇しています。

ドイツのように日本は人口世帯数の増加に合わせて、住宅ストックをコントロールしない限り、市場原理だけでは住宅産業界は新築をつくり続け、供給過剰な不動産の価値は下がり続けます。もしこれから日本も既存住宅の流通活性化とリフォームを本気で推進したければ、何よりも第一に新築を大胆に減少させる必要があります。当然その場合はリフォーム産業や再生可能エネルギー産業などの新産業を伸ばす政策を雇用の受け皿として連動させる必要があります。

ということで、ドイツで今、堅調なのが省エネリフォーム産業と再生可能エネルギー産業です。雇用の受け皿としてここ数年で約60万人以上の雇用を生み出しています。とりわけ80年代以前に建てられた燃費の悪い住宅の省エネリフォームは国策として強力に推進されています。詳しくはレジュメを見ていただきたいんですが、新築には補助金が一切ありませんが、省エネリフォームには手厚く出ます。金利も新築よりリフォームのほうがぐんと安くなっています。この省エネリフォーム推進政策の効果で、ドイツの住宅ストックは約4,000万戸なんですけれども、年間その1%、約40万戸が省エネリフォームされています。ドイツ政府の目下の目標としては、3%の120万戸だそうです。2010年度の最新の統計でも新築市場は約24%、それに対してリフォームは76%、省エネリフォームだけでも26%と、圧倒的にリフォーム優位になっています。例1に出したものが2006年から11年に省エネリフォーム分野で助成金や低利子の融資などで、約68億ユーロが政府によって出されました。これに刺激されて合計、民間が合わせて900億ユーロの投資が引き出され、250万戸の住宅と950件の公共建築物が省エネリフォームされています。ドイツは消費税19%ですので、単純計算で144億ユーロの税収が消

費税であります。消費税だけでも投下した68億ユーロの倍以上。地域経済の二次効果、三次効果を考えると、また失業手当などの社会福祉削減効果も考慮すると、出した助成金の数倍の収入を政府が得られているということになります。

例3は2010年度の統計なんですが、省エネリフォームで34万人の雇用があったということが報告されています。

例4は12年、今年ですね。約20億ユーロの予算計上になっています。

例5で、ドイツ経済研究所の発表なんですけれども、省エネリフォームの経済波及効果の調査で、1ユーロを助成すると、約7.1ユーロの民間の投資が得られ、単純に助成金が100万ユーロだったとしたら、GDPは500万から1,180万ユーロ増、雇用も1000人から217人増。社会福祉の削減効果が100万から200万ユーロ。税収が88万から200万ユーロアップとされています。ヨーロッパでは省エネリフォームは経済対策としてこれ以上有効なものはないとされるほどの大ヒットしている経済政策です。ちなみにリーマンショックの緊急対策の際に最初に打ち出されたのがこの省エネリフォームへの助成金と低利子の融資の積み増しです。地域にとって省エネ住宅というのは、国外に流出するはずだった20年分の光熱費を、地域経済を活性化するために使用するというすぐれたシステムであり、日本でも大いに参考にする価値はあると思います。

ただしこの政策を機能するためにはそれなりの条件がございまして、今、日本中ではやっている品質を下げた低価格化したローコスト住宅というのは、なるべく抑制すべきだと思います。どこの国でもリフォームするより新築したほうが安いという話になれば、だれもリフォームはしないので。ドイツでは坪単価約70万円というのが建築コストの下限です。日本では高額な部類に入るとは思いますが、これは坪単価70万円以下の住宅というのは高品位につくることができないので、資産価値の観点から、こういった住宅には銀行がお金を貸さないということがあります。ドイツでは住宅の品質として最も重要視されているのが、躯体の省エネ性能です。つまり断熱と機密、窓の日射遮へいです。理由は3つありまして最近10年間で2倍以上になったエネルギー価格の高騰です。2番目に躯体の省エネ性能がもたらす快適と健康性能です。3つ目に省エネリフォームによる内需拡大やエネルギー安全保障能力の向上があります。日本の住宅の質としては、まず耐震性能があると思いますが、大震災が起こるたびに見直しが入っておりまして、適切に規制がかかっております。既存住宅では新耐震基準である80年以前、以降かどうかで大枠耐震性を判断ということをやっていると思います。

次にこの省エネ性能なんですけれども、99年の次世代省エネ基準適合の有無という2段階表示をされていますが、次世代省エネ基準というのが何だかわからないと、よくわからないという点と、住まい手が最も気になる具体的に光熱費がどのぐらいかかるのかというのは、ちょっとわからないようになっていきます。今どき、車でもテレビでも冷蔵庫でも燃費性能というのが明示されておりまして、基本性能である燃費がわからないというのはちょっと今住宅以外では考えられないんじゃないかと思います。一生のうち最も高額な買い物なのに、基本的な燃費性能が明示されていないというのは、今思えば少し異常なことだったのではないかと考えております。

またこの省エネラベルのほかに、省エネ評価としては日本では1次エネルギーというもので評価したり、単位としてはギガジュールというものが採用されているんですけれども、一般の住まい手というのは、1次エネルギーというものが何だかわかってない方が多くて、あとギガジュールというのではぴんときない方というのが大半なんです。住まい手のための表示制度なので、できれば1次エネルギーやギガジュールではなくて、一般消費者にわかりやすい表示制度というのを構築する必要があると思います。

内閣府が数年前に行った意識調査では、90%以上の方が低炭素社会を実現する必要があると考えており、そのためにエコ住宅が効果的であるということを認識しているようですが、環境に出せる予算は世帯当たり月に1,000円以下、約10,000円です。環境意識はあるんですけれども、お金は出せないというのが現実だと思います。つまり単に環境性能を表示しても住まい手の動機づけにはちょっとなりにくいのかなと思います。

最近ではエコポイントというものが大当たりしたと思います。これは環境にはお金は出せないんですけれども、インセンティブがあるならば、省エネしてもいいということだと思います。省エネ住宅の推進には日本では義務化よりインセンティブのほうが適しているかなというのが、その辺から見られると思います。既存住宅では省エネ性能というのは義務化されていないので、耐震性のように義務化されているものと違って、築年数によって省エネ性能を類推することができません。ということで、住宅の省エネ性能は家の燃費というものををはかる物差しが、基準が必要だと思います。

ドイツをはじめ、EU諸国ではエネルギーパスという家の燃費を表示する手法がございます。既存住宅の賃貸や売買などの不動産取引時に、エネルギーパスを準備しておくことが義務づけられています。エネルギーパスで家の燃費が明示されているため、光熱費と直結する住宅の省エネ性能というのは、不動産の価値基準としては今は大きな要素となって

います。最近では中国でもドイツ発祥のエネルギーパスを導入するということがニュースになっております。

ということで日本がエネルギーパスを採用すべき理由としては3つございまして、1つは世界的なエネルギー価格の高騰。2つ目におくれている家庭部門と業務部門で省エネ化が急務であること。そして3つ目に、光熱費が下がるだけではなくて、快適や健康性能などの質が向上するということが理由として考えられます。例えばノルウェー北海油田のピークオイルというのは既に99年に到達しておりまして、またわざわざメキシコ湾の海底で1,500メートル以下のところで原油を無理やり掘っていたりとか、こういうことを考えていくと、化石燃料の枯渇というのが現実的になっていると思います。実際ここ数年で急激に原油価格が上昇しているのは、皆様ご存じのことと思いますので。

また今後10年で中国とインドだけでも約7億から10億台の自動車が普及する可能性がありまして、今後進む化石燃料の価格高騰に備えて、できるだけエネルギーの必要のない建物にしていくというのが世界の結論です。

東日本大震災後、日本でエネルギー不足が深刻化しまして、その中でも住宅などの家庭部門とオフィスビルなどの業務部門、つまり建物の省エネ性能が産業や運輸に比べて非常に大きくおくれしております。去年も深刻でしたけれども、今年はさらに夏のピーク電力、深刻だと思えます。そのうち7割がこの家庭と業務部門で出されています。夏のピーク電力の過半数、冬でも約3割がエアコンです。これは躯体の性能が低いために電気をたくさん使わないと室温を快適に保てないからだと思います。ゆえに住宅政策というのは太陽光発電などよりもまずピーク電力の原因である躯体の省エネ性能が中心であるべきだと思います。政策誘導としてはまず最初に原因となっている躯体の省エネ化、次に設備の高効率化をし、最後に太陽光発電などで創エネしていくということを優先順位をつけていくことが必要だと思います。何よりも太陽光発電などの再生可能エネルギーというのは住宅政策とはまず切り離して、エネルギーの生産の話ですのでエネルギー政策として別に議論、政策誘導すべき性質のものだと思います。

欧州の経験では再生可能エネルギーの推進と既存の大型エネルギー施設の縮小によって大きな雇用を生み出すということがわかっています。住宅政策としては再生可能エネルギーやその先の蓄電池に手を出す前に、まずは躯体の性能を世界標準に合わせるところから始めたらどうかとは考えております。そもそも電力ピークの原因というのは躯体の省エネ性能が低いからというところが大きいと思いますので。また躯体の性能を高めると、光

熱費が下げるだけでなく、快適性や健康性能などの生活の質が向上します。最近では温度のバリアフリーというのが健康住宅の絶対条件であるということもわかってきています。近畿大学の岩前教授の研究によれば、日本では外気温と死亡数が連動しておいて、特に血液系や呼吸器系、神経系の死因が外気温の低下と相関関係が高いということがわかっています。また西に行けば行くほど、躯体の省エネ性能が低い住宅が多くて、寝室の温度が低くなり、家の中でヒートショックと呼ばれる現象が多発しているということもわかっています。また住宅技術評論家の南雄三さんの調査では、躯体の省エネ性能が高いと今回の災害時などで一定期間エネルギーが途絶えても、自然室温が高く快適であり、災害対策として躯体の省エネ性能が重要だということもわかってきました。

既存住宅流通活性化のためには、省エネそれから耐震、健康性能、快適性能などの建物の品質の向上のためのリフォームというのは不可欠だと思います。ところが耐震性や維持管理を築年数でざっくりと判断して、例えば木造住宅では30年で寿命と考えて、不動産評価してしまうことが一般的になっていますので、住まい手としてはあと数年で寿命の住宅には投資できないということで質向上のリフォームをちゅうちょされています。ここであと何年もつのかということ进行调查するのではなくて、60年間もたせるにはというスタンスでインスペクションをして、傷んでいる木材を交換すれば十分に使える住宅というのは、まだまだ多くあります。価値のある住宅ストックを増やすためにも、不動産評価時の築年数の影響力をできるだけ下げて、耐震性と省エネ性能など、住宅としての品質の価格査定時の評価を影響力を強くしていくということが必要だと思います。また木材は構造材になるまでに最低60年間以上かかります。そういうものを30年スパンで建てかえていくというのは、木材が再生可能な資源とは言えませんので、持続可能性の観点からも木造の寿命は最低60年以上というのを再定義することが必要ではないかと考えております。

最後に話は変わりますが、不動産業者、従事者のモラル・マナーについてなんですが、専任物件の情報の抱え込みであったりとか、おとり広告であったりとか、大切な資産を扱う仕事にもかかわらずモラルやマナーの低下が業界全体で見受けられます。せっかくこれから良質な住宅のストックを増加させていっても、取り扱う不動産業者が接客サービスの品質が低下していくと、ちょっと問題になるんじゃないかと考えておりますので、住宅新法1月3日の掲載の記事、ここ、なかなかすばらしいことが書いてあったので後で読んでいただきたいんですけども、安全な取引のための法的知識としては宅地建物取引主任者、今のままでいいと思うんですけども、接客サービス業としてお客様全員に対応

される方全員が取得するような資格制度というものが望ましいと思います。具体的に民間でもRSP協会というところの運営している不動産仲介士という資格がありまして、モラルやマナー等の仲介サービスの質向上に適した内容になっています。こういった民間の資格などを参考にしながら、宅建とは別に、不動産業の従事者全員が取得するようなモラルとかマナーであったりとかという基本的なところを中心とした主任者補みたいな資格というのを検討してみたいかかかと考えております。

まとめますと、環境性能としてだけではなくて消費者目線での家の燃費の表示制度というのを是非導入いただきたいなど。2つ目に木造住宅の寿命ですね。最低60年ということで再定義していただいて、質の向上リフォームを促進していただきたいなど。

最後に宅地建物取引主任者とは別に不動産事業者全員が取得するような資格制度というものを検討いただきたいなど。この3つ、やっていただくと既存住宅の流通市場の活性化に貢献するのではないかと考えております。

足早になりましたが、以上になります。

【中川座長】 進行にご協力いただきまして有難うございます。済みません。本当に15分ばかりだったと思います。今ほどのご説明につきましては、一番最初に住宅政策全体とか都市計画にもかかわることでしょうけれども、新築からリフォームに方向性を大きくかじ取りすべきだというお話だと思います。そのやり方とかマグニチュードについては議論があるかもしれませんが、方向性としてはこのフォーラムと問題意識を共通しているんじゃないかなと思います。

それから省エネ性能につきましては、非常にその専門の立場から本当に具体的なお提案、インセンティブとそれから表示の仕方などにつきましてもご指摘がございました。それから宅建主任者とは別に資格をとということですが、これにつきましては先ほどの市川委員のほうからの発表でもありましたけれども、市川委員は教育の観点からお話をいただきましたが、市川委員の問題意識などとも非常に共通する部分があったプレゼンだったと思います。

それでは引き続きまして小島委員のほうからプレゼンをお願いいたします。

【小島委員】 株式会社LIXILの小島と申します。よろしくお願いいたします。

私はここに表紙に書いてありますように、私どもの部署、どちらかというと建築業、リフォーム業の方とどうリフォームの需要を開拓していくかという仕事をしておりますので、ちょっとピントのずれた、テーマとは違った内容になっていたかと思いますが、ご

容赦いただきたいと思います。

本日のテーマの中で基本的にはどう中古住宅を活性化していくかと。そこにリフォームをつけてどう活性化していくかということだと思います。私どもとしてはもう一度、ちょっと今までの提案された方々のいろいろなアンケートとちょっと重なる部分があるかと思えますけれども、私どもとしてももう一度中古住宅の購入者にアンケートをとらせていただいて、どういったサービスが提供できているのか、提供できていないのか。それをどうすべきなのかというところを少し調査させていただいて、今回ご提案というか、今、こんなような状況ですということをご紹介させていただきたいと思います。

1 ページめくっていただきまして、報告の構成のところですが、中古住宅のアンケートから2番の購入者が求めるコンサルティング機能と提供された機能の違いがどういうところにあるかというところを見まして、どういうものを提供していくべきかというところを6番まででご紹介させていただきたいと思います。

2枚目のほうに行きまして、ウェブアンケートということで、中古の戸建て住宅購入者の方々の1,030名のアンケートということで、年代、エリアをばらけて調査をさせていただいております。

3枚目のほうに行ってくださいまして、まずこれは今までも何度も出ていると思えますけれども、同時に検討した物件を教えてくださいということなんですけれども、基本的に戸建ての中古を買おうとした方というのはやっぱり戸建てをかなり意識されておりまして、マンションを買われている方は少ないと。戸建て派とマンション派というのはこれは明らかに分かれるんだということがわかっております。それから、次に中古住宅の購入の理由ということで、これはもうどちらかという価格が安い、物件が気に入った、住んでみたい地域、環境がよいということですね。どちらかという資産価値とか、流通業者の信頼性とか性能表示だとか、そういったことを上げている方というのは非常に少ないというような状況でございます。

次に行きまして、重視した項目ということで、これも今までたくさんあったかと思えますけれども、住みたい地域、間取り・設備、環境のよさ、それからやっぱり価格の手ごろさというのが上のほうを占めているかなということですね。建物の劣化だとかリフォームとか中古物件固有の理由は物件選択時にはあんまり重視をしていないと。確かなリフォームがされているかどうかとかですね。そういうところが重視されていないという傾向が見えているということです。

中古住宅、実際買うときに不動産業者から受けたかったアドバイスというところでは、建物の劣化、それから土地・地盤、リフォーム、インスペクションなどのハード系の情報を多く望んでいると。どちらかというところローン、税制、資金計画などソフト系の不動産の情報というのは、あまり不動産業には望まれていないということが、この中からわかっております。

その次のページに行ってくださいまして、中古住宅の際、不動産業者から受けたアドバイスというところで、ここで実際に不動産業から受けたかったアドバイスと、それから実際に受けたアドバイスというところで差を見ております。

購入時に不動産業から受けたアドバイスは、物件情報、ローンの融資情報、登記情報、希望金額の物件情報ということで、どちらかというところハード系の劣化状況、土地・地盤情報、インスペクションというところは受けたかったんだけど、教えていただけなかったということがわかります。

ということで、次の8ページに実際に購入者が求めるコンサルティング機能と提供された機能というところの差を回答数のほうから逆算をして、先ほどありましたけれども、差が激しいものを出しているということでございます。やはり一番がインスペクションの情報、欲しかったけれどももらえなかったインスペクションの情報。それから2番がリフォームの情報。それから3番目が土地・地盤の情報。4番目が登記情報。それから税制・相続の情報。それ環境のよい物件情報。こういうのがなかなかなかったということだと思いますけれども。ということ、それから7番目に建物の劣化状況とこんなような状況でございまして、基本的に求めている、必要な機能というのはインスペクション、それからリフォームの情報、それから今の時代なのかもしれませんが土地・地盤の情報というところ。ここを向上していくということが求められているかなということが、このアンケートからは見られるかなと考えております。

私ども、住生活グループというか、株式会社LIXILということでご存じのとおり昨年の4月に5社が合併をいたしましてできている会社でございます。金属系と水回り系、それから流通業者、住宅・不動産事業ということで、いろいろやらせさせていただいておりますけれども、今回のこの差のところでは欲しい機能というところで、まずはちょっと私どもの事業の中でいろいろどういことができるのかということ、もう1回見つめ直させていただいたというか、ということをやらせていただいております。

実際そのインスペクションに関しましては、中古住宅の際にインスペクション制度とか

それから瑕疵保険についてご存じだったかどうか。使ったかどうかというところで、実際インスペクションの利用者、希望者は55.8%。知らなかった方が80.9%。ごめんなさい、利用しなかった方ですね。インスペクションを利用されなかったまたは希望者というのが55.8%ということでございます。かなりの方がインスペクションをやってないし知らなかったということでございます。逆に希望している。それから瑕疵保険に関しましても知らなかった方が81%、希望者が59.5%、利用者も含めてですね。59.5%ということで、ここもなかなか。欲しい情報ですけれども、実際には知っていない。教えていただけていないということです。

そういった中で、私どもの中にもインスペクション、それから瑕疵保険ということでご存じの方もお見えだと思いますが、ジャパンホームシールド、それからJIOということ、そういった事業をやっているところもグループ会社の中にごございますけれども、こういったところをどうしていけばいいのかと。どうもっと利用させていけばいいのかということを考えなければいけないかなと考えております。

それからリフォーム情報の提供というところも非常にいただけてないというところで、要望の多いところということで、実際に中古住宅の購入の際にリフォーム工事を同時に行ったかというところで、済みの物件は27%、それから購入後にリフォームをしたということが31%と。何もしなかった方が29%ということで、実際には同時にやった方も含めてなんですけれども、30%の方がリフォームをしているということで、29%はリフォームも何もしなかったということです。

実際に購入したときに依頼先はどちらですかということで、購入した不動産会社でやられた方というのは15%なんで、ほとんどが違うところにご自身でお願いをしているというようなことが言えるかと思えます。一緒にご提案ができていないのかなということが言えるということでございます。

実際私ども一番の仕事のところなんです、このリフォーム業者、リフォームのフランチャイズですね。リフォームの活性化を業者さんと一緒にやらせていただいているというところが仕事でございまして、私どものほうの会社ではLIFAそれからホームウェルというFCの事業をやらせていただいております。

若干、そのホームウェルというところでやらせていただいている、実際の事例をご紹介させていただいております。これは北海道のほうの工務店さんなんです、実際、ここの工務店さん、現場見学会、実際中古の住宅を買って、フルリフォームをして販売をすると

ということで、お客様がついてから販売をするということもあるんですけども、まずは現場見学会をやって、顧客の集客をするということですね。現場見学会によって、実際見ていただくと、お客様に非常にイメージがわいて、そこで集客、見込み客の発掘をするということでございます。見込み客の方にまずは資金計画、ローンの申し込み、これは実際にいろいろ提案をして、物件とか提案してやった後になかなか資金が組めないというところが。特に中古住宅の場合ですと、なかなか今20年ローンとか35年ローンが使えなかったりとかするので、まずはちょっと資金計画、ローンの申し込みをして本当に大丈夫かどうかということを確認してからやられるということだそうです。

物件情報の紹介をいろいろと、ここは不動産業をご自身のところで持たれまして、不動産のほうの物件も情報をとれるようにしてあるということで、その別会社で持たれておりますけれども、そこから情報をとって、不動産部門と連携しながら物件をご紹介します。そこでインスペクション、それから耐震診断、それから長期優良住宅の申請、空間設計、性能設計、耐震補強と、こういったご提案をしていってリフォームの工事をして最終的には引き渡すと。性能検査、それから瑕疵検査、補助金申請などをしてですね。北海道の場合はR住宅ということで長期優良先導モデルのR住宅というのをやっておりますので、それを使って補助を受けているということで、これ今、北海道は200万円出ているということなんですけれども、それをうまく使って、お客様にこのリフォーム部門と不動産部門の連携によって、新築よりも付加価値の高い中古高性能住宅を、お手ごろな価格で供給しているということをやられているということです。特にこういった先導モデルですので、優遇ローンが使えたりだとか、そういったところでさらにお買い求めやすくなっているということで、うまくビジネスを回しているという事例でございます。

その次のページで先ほどの土地・地盤情報の提供というのを非常に求められているところで、これなかなか今ないと思うんですけども、新築の場合ですと更地になるので地盤の調査ができるわけですけども、既築住宅ですとなかなかその時点で地盤の情報を、地盤を調べるということはなかなか難しいので。新築で持っているデータを、新築のときにやったデータを私どものほうのジャパンホームシールドというところで持っておりますので、そういったことをうまくご提供していくことができるのかどうかとかというところは今後検討をするべきことかなと考えております。先ほどちょっと私どもの事業でどうあるのかというのをちょっと見直してみるということで、ざっと書いてありますけれども、基本的にいろいろな機能があるんですけども、実はそれぞれがばらばらとやっております

て、それぞれの専門でやっております、個々にはご提供しているんですけども、お客様に一气通貫ではご提供していないというところで、こういったものを一气通貫でご提供をできるように、不動産業なり工務店、建設業なりが一气通貫で持てるようになると、これはこれで非常にお客様にメリットもございますし、活性化できるのではないかと、こういった仕組みをどうつくるかというのが今後の課題かなと考えております。

実際は、次のページ、17ページに2通りあるかと思えますけれども、不動産業の方々がこういったコンサル機能をすべてお持ちになられてワンストップでご提供される場合、それから専門業者、特にリフォーム業とか工務店さんがこういった機能を持って不動産業の方と提携をしながらやっていくという形。もしくは、リフォーム業のほうが、宅建業を取ってやっていく場合と、そういったものもありますけれども、こういったところ、私どもとしてはFCだとかそういったところで指導、研修等やって、業者様のコンサルティング機能をアップしていくという方策をとっていくということが必要なかなと考えております。

ちょっと重なりますが、18ページ、ちょっとページがないんですけども、最後のところで先ほどの流れをもう一度ちょっと書かせていただいております。実際こういったワンストップ、資金計画からインスペクション、プランニング、資金計画・ローンの提案、それから工事、瑕疵保険の検査、で、取得、最後、履歴管理計画、で引き渡し。こういったところを一气通貫でやっていくと。そういった中で、さらに促進していく課題としては、ここに書かせていただいておりますインスペクションの評価基準の制定、検査員資格制度の創設だとか、実際にインスペクションの実施物件の補助金などインセンティブの付与だとか、既存住宅の型式認定ですね。性能表示の型式認定の制定とそういった35年の金利優遇ローン、ローン減税の適用連携と、そういったところがあると促進ができるかなと。

また当然リフォームの提案というところがなかなかないということなので、お客様のほうもいろいろリフォーム業の不安があるというところもありますので、ここは優良リフォーム業者の格付制度ですね。何らかの制度、格付があれば、ここにお願いすれば非常に安心だということで制度の検討、それからリフォーム業の地位の向上というところだとか、先ほどの不動産流通業、優良リフォーム業者との連携強化策の検討というところ。それから地盤に関しましては、こういったものをどう提供していくかということ一度協議する場が必要かなということと、住宅履歴のほうにその地盤情報の追加ということも必要ではないかと考えております。

あと最後にちょっとこれはご紹介というかご参考ということまでですけれども、もう一つは中古住宅自体のいろいろな使い方とか需要を増やしていくという、そういったことも必要ではないかなということで、今、ルームシェア、専有部分のシェアとか、それからひとり暮らしのご老人とシングルマザーでそれぞれフラット、共用部分をシェアしていくということで、こういったことで新たにどう中古住宅、700万戸ほど余っているという中古住宅を使う方法というのをやっていくということが必要かなと思っております。

それに対するいろいろな資金提供だとかセーフティー推進事業の適用拡大の検討とか、そういったことが必要かなと考えております。

ちょっと短かったかもしれませんが以上でございます。有難うございます。

【中川座長】 有難うございます。LIXILさんでも、その市川さんでも問題意識は共通でありまして、最後の5-①というところで、さまざまな手続とか、あるいはその情報の提供を一気通貫でやらないといけないということにつきまして、市川さんのほうからは、宅建業者が中心になるような提供の仕方として教育とか取引所の話がありましたけれども、LIXILさんの今の17ページのほうとして2つのタイプのものであるだろうという、例えばリフォーム業者ですとか、そういったようなところが中心になってやる業態もあるんじゃないか。そういう非常に幅の広いご提案をいただいていると思えました。どうも有難うございます。

それでは、プレゼンの最後でございますけれども、清水委員のほうからお願いいたします。

【清水委員】 清水です。よろしく願いいたします。

私のほうはいろいろな流通の方々のご意見もいろいろ聞いてきましたので、それをまとめてみました。1番目にあけていただいて施主対策というところになりますが、やっぱり皆様方が非常によく思っているのが法律の改正というか資産価値の見直し、ここにやっぱり重点があるんじゃないかという施主の意見が多いんですよという話を聞いています。やっぱり売るときも買うときもどうなんだろうかということが、基準がちょっと見えてないということです。

これは新築でフラット35を買っても、中古で家のものが25年で資産価値がなくなってしまうという、こういうことを含めて施主の、消費者の意見としてはやっぱりそういうことが求められているのではないかなということで、2番目は査定基準の見直しという形になります。それと施主への情報発信基準というのが実は今いろいろな業界団体がいろい

ろ出しているんですが、共通性が非常にないということで、この辺は今後の課題の1つになるのではないかなと思います。

それから住宅の表示制度、これは後でも話出てくるんですが、不動産の方々に関してはこの住宅のことに關しての説明があまりないということが施主に対して多くて、やっぱり施主の対策としては不動産の中古を売るときにも住宅の性能やエネルギーの表示などのアドバイスも必要ではないかなと思います。

そこでやっぱり各事業者が施主へ向けてのアドバイス制度の確立が必要なんではないかなと思います。不動産、建築業者、行政も含め、情報共有、研修制度も必要ではないかなと思います。

施主の目はもう1枚のページを見ていただきますと、一番上に中古の住宅の選び情報というのがございますが、これを見ながら、次に右回りで見ていきますが、不動産会社、実に入りづらいということがございますが、これは施主の目から見ると、住宅会社、リフォーム会社、工務店さん、やっぱりみんな入りづらいというのは、やっぱり共通の意見だと思います。そこにやっぱり住宅会社という大きな看板があると、非常に相談しやすいかなという消費者の意見もございます。

されど住宅の基準がわからないという、やっぱり施主の目ですね。どこの基準で買った方がいいのかが、やっぱりわかりづらいという形ですね。そのために第三者機関に相談をしたい。または直接頼める、あそこの調査を事前に頼める会社はあるのかなとかですね。そういう意見が施主の目からは非常に多かった気がいたします。また保証や契約やアフターの件も同じように施主側から見ると、そういう意見が多分に多かったですね。

もう一つ、次のページを見ていただきますと、やっぱり中古流通には消費者側の不安の中をちょっとまとめてみますと、住宅基準ですね。判断、評価等の基準が、やっぱりどう皆様方が業界の方々から出す基準と、施主が見る基準というのはちょっと違うのではないかなという見方と、あとすごく難し過ぎる。わかりやすすくないというのがやっぱりそういう意見が多かったですね。

それから住宅性能、現在の状況判断。その築年数に応じて住宅の性能って違いますよね。それは設備基準やそれから構造上の問題も含めてちょっとわかりづらいということで。住宅保証、これは当然瑕疵だとかいろいろなものをつけていきたいなど。インスペクションも当然のようにやっていただきたいなという意見ですね。省エネ性能については、非常に住宅会社さんの中古を売るときにそこら辺のことが提示されていないということがや

っぱりありましたので、その辺はあるところもあると思いますが、非常にわかりづらいということがございました。

それから各種設備、更新情報や交換時期の案内、開示制度、表示制度が求められるのではないかと思います。

さて、今度は不動産市場の活性化の課題ということで、不動産会社さん、いろいろなところへ行ってきました。住宅会社さんからいろいろなところのお話を聞きましたし、私もいろいろな意見を交換させていただきましたが、実は業者間取引で意外と住宅会社さんが地場の不動産会社さんとかそういうところとの取引に対して、非常に問題というか課題があるというのがいろいろ聞いてわかりました。

その中でやっぱり業法研修、2番目なんですけど、法律研修、業法研修は非常に多いんですけど、やっぱり住宅研修がないと。そういう面ではもっと、不動産だけではなく、業法研修だけではなく、住宅の今の行政の施策と連動した研修が必要なんではないかなと思います。先ほども委員の先生が言われていた研修制度の件も、まさしくそういう件ではないかなと思いますね。

それからインスペクション制度、これに関してはもうアメリカとかそういうところ、地域では進んでいるところもありますし、ヨーロッパも一部始めているところもございしますが、何かすべてうまくいっているような話はなかなか聞こえてはきません。課題も結構あるのではないかなと思います。

それから中古住宅流通の評価基準に関してになりますが、これも課題の1つになるのではないかなと思いますね。それは性能とかエネルギー表示とか設備劣化とかということだと思います。次にこの宅建業法ということは対応はできるんですけど、やっぱり住宅制度がというところがやっぱり不動産会社さんにとっては若干弱いかなという形だと、いろいろ意見を聞いています。

次のページは不動産会社の課題になりますが、やっぱり業者間取引ですね。やっぱり住宅会社さんでさえ不動産会社に店に入りづらいという話がございました。こういうところはこの業界、工務店さん、住宅会社さんも含めてそうなのかなと思います。やっぱり住宅研修は少ないと。全くないということはないんですが、住宅研修が非常に少ないですねという話を聞きました。業法研修は県本部が1回、法律研修が県支部が4回とか、これは近隣の県の方々にも聞きましたが、そんな話だったと。

主にやっぱり重要事項説明の件が主という形でしたが、今は住宅の売買や何かでこの

重要事項説明で約2時間近くかかってしまうと。これは何とか次の展開でそういう方法を何かもう少し簡素化できるという仕組みはないのかなという声がやっぱり出てきております。

それから不動産会社の一部に書類関係、手続に課題というのは、やっぱりご年配の方のかなとは思いますが、ちょっと書類関係に不備と最新のものというものがあるそうです。ということで意外と建て売り会社さんやいろいろな企業も取引は大手不動産会社のほうが安心かなという意見も多数出ておりました。

ということで業者の心境というところで、この宅建業法の業法研修はあるんだが見に1回行くと、住宅研修はほとんどないと。業者間取引にやっぱり多少問題があるかなと。書類関係の不備が多いと。業者間でも大手が安心。住宅性能説明がほとんどないという形になるかなというふうになります。

次の課題対策になりますが、宅建業法の改正による活性化というのが、やっぱりいろいろな皆様方のご意見が多く出てきております。それから施主への情報提供の基準をやっぱり設けるべきではないでしょうかということも1つございます。不動産取引業者も住宅研修も重要で、こういう研修制度を中に入れていただければいいのかなという形になります。

省エネ表示制度の確立もやっぱり先ほど今泉委員のほうからもお話がありましたように、エネパスとか、それから日本だとCASBEE、自立とかいろいろございますが、こういう確立も是非必要ではないかなという形になります。後でヨーロッパの話もさせていただきますが。

それと住宅行政施策との連携という次のページになりますが、やはり省エネルギー政策と行政のロードマップとの住宅、この中古流通の連動ですよね。これが実は業者、これも業界は皆さん知っているんですが、施主はだれもわかりませんよね。ですからやっぱりそこをアドバイスしたり解説するところが、やっぱり伝わらないといけないのかなと思っております。

赤い字で一番下にエネルギー表示制度ということがありますが、1次エネルギー表示となりますが、もちろん先ほどもスイス、ドイツとか、この辺は法律的には全部1次エネルギーですよね。そういう法律はございます。

次のページをあけていただきますと、参考になるかどうかはわかりませんが、イギリスの住宅政策をちょっとご案内させていただきたいと思います。ライフタイムホームズとい

う設計基準法が2013年にスタートをいたします。まさにイギリスはゼロカーボン住宅、ゼロエネルギー住宅法が2016年にスタートというふうになります。今、中古流通をどうしよう、活性化しようといっている中で、つくり方のアドバイスが1つも実はないんですね。基準がないというのは、ライフタイムホームズというのは実はこういうふうに書いてあります。ライフタイムホームズは生涯通してのもの。高齢者のためのだけの基準ではないと。やっぱりこういうふうに基準をつくと、非常に流通も活性化するんじゃないかということで、1つご提案が16項目の設計基準があります。次のページをあけていただきますと、ライフタイムズの基準が書いてございます。これはイギリスのホームページ、ライフタイムホームズと入れていただければ出てきますので、一度見ていただければと思いますが、私はあんまり英語が強くないのでちょっと訳が難しかったので、ちょっと違っているかもわかりませんが、そういうところがございます。下の洗面所とかこの辺も直訳しちゃっているものでこんな言葉になっていますが、後で読んでおいていただければと思います。

というふうにやっぱり設計基準もやっぱりリフォームの基準、これ、イギリスは法律で決めていますので、やっぱりこういうことをひとつ、念頭にお考えをいただければと思います。

さて、住宅の絵が出ているかと思いますが、これはスイスになります。ちょうど1カ月前に、私、スイス、ドイツへずっと行っていたんですが、この住宅はMINERGIE-Pという下にあるんですが、実は、この住宅自体が今、世界最高峰の住宅エネルギーという住宅だそうです。こういうふうに住宅には看板がこういうふうにMINERGIEとか書いてある。パッシブ基準という形になります。このMINERGIE基準とかパッシブ基準というのは実は民間基準ですが、実は銀行の金融と全部連動しております。そういう住宅なんだという形で見させていただきます。

もう一つ見ていただきますと、これはフランスのシャンゼリゼ通りから1本入ったところになりますが、これは不動産屋さんです。これは不動産屋さんになりますが。住宅のものが昨年の2011年の1月からフランスもエネルギーパスを義務化になっておりますので、全部表示になっております、エネルギーと。こういうふうに先進国随分変わってきておるんですね。何がやっぱりちょっと違うかと申しますと、ドイツでもスイスでもそうなんですが、役所に行ってもエネルギーのリフォームのアドバイスをして、金融機関へ行ってもリフォームのアドバイスができる。アドバイス制度がみんな確立されていました。や

っぱり私たちはこのつくる側の話ばかりをしてしておりますが、向こうではどうサポート、どこへ行ってもサポートができるような仕組み、これがやっぱり普及の一端になるんじゃないかなと思いました。やっぱりそこがポイントなのではないかなと。

もう一つ、先ほど今泉委員がお話しされておりましたようにモラルの件がありましたけれども、ドイツでは1級建築士みたいにライセンスをとるときに最終試験が面談だそうです。面接で営業セールストークができないと、製図だけのライセンスになるそうです。やっぱりそういう基準というのがやっぱり刻々とあるんだということ、今回行って知ることができたんですが。

そういうことで最後に、不動産の対策としてやっぱり法改正の査定基準の見直し、今の法律と今の金融制度、フラット35のSとかですね、こういうのと連動していないし、査定基準の見直しがやっぱり求められるんじゃないかと。それから表示制度の確立ですね。それから不動産業界にとっては住宅施策の解説の研修制度もやっぱり一緒にやられたらいいかなと。それとこれを普及させるためには、流通活性化には業界全体、住宅産業界ですから、やっぱり工務店、住宅会社もそうですが、伝達政策では健全商社や間屋さんや、いろいろな団体も一緒になって、やっぱり共同体制で、やっぱりワーキングとかつくられていったらいいかなということで、私、その下に赤字で住宅産業界全体で共同体制、それとワーキングの設立、普及、伝達、研修制度などのどういう政策をもっていくかということがやっぱり必要ではないかと。それのほかにやっぱり施主向けの定期的なアドバイスができるアドバイザーの確立などもご検討していただければと思います。

私の意見はそういうことでよろしく申し上げます。有難うございました。

【中川座長】 はい、有難うございました。清水委員からのご提案につきましては住宅研修を充実する必要がある。あるいはライフタイムホームズみたいな設計基準ですとか、あるいはその情報開示の制度、そういったものを充実していく必要があるということで、市川委員ですとか今泉委員などの問題意識と非常に共通する部分が多かったと思います。

以上、お四方のプレゼンが済みました。非常に多岐にわたるプレゼンでしたけれども、基本的には非常に多岐にわたる必要な情報を、今までは主任者みたいな形で法律に関する教育は充実していたんですけども、そうじゃない建物性能ですとかそういったものに関する情報につきまして、だれが提供したらいいのか。どういう素養を身につけたほうがいいのかということについての1つの問題の軸があったと思います。それからそれに伴ってどういった業態でそういう情報を提供していくのか。基本的には市川委員と小島委員

のほうからそれぞれ今のアプローチをご紹介いただいたように思います。

それから今泉委員、清水委員のほうから、業者ですとか事業者が提供するというだけでなく、情報開示制度、エネルギーパスのようなそういう制度も必要なんじゃないかというご提案をいただいたと思います。非常に共通する論点がある程度明らかになったプレゼンだったと思います。

それでは、これから40分過ぎぐらいまで意見交換をさせていただきたいと思いますがけれども、どなたからでも結構ですから手を挙げていただけたら。ご質問でもご意見でも結構ですので、お手を挙げていただければと思います。いかがでしょうか。

はい、じゃあお願いします。

【服部委員】 服部でございます。私のほうから個人的に考えているところを2点ほどお話しさせていただきたいと思います。

1点は、不動産の流通に係る専門家としての関与の仕方の話です。本日、ご発表いただいた市川委員のレポートのように今後インスペクション等の制度が必要というところについては、これはトータルプランでも今回のこのフォーラムでも一貫して皆さんがおっしゃっているところと認識しています。あとは価格の査定とかについての適正性ということで今後、鑑定士等が役割を果たすことも必要というの、かなりのところでご議論が出ているかと思えます。総論としてはもっともということになるかと思うのですが、売り主ないし買い主が売りたい、買いたいという意思を惹起してから、実際に売買契約クローズに至るまでのどの段階で専門家に関与すべきかというところについては、それぞれ発表される委員のお立場によって微妙にずれているような気もいたします。

本日の市川委員のお話ですと、売り主サイドでインスペクションを行うべきというお話でしたし、本日ご欠席ですけれども長嶋委員ですと買い主側でインスペクションを行うべきといったお話だったと思います。

アメリカの制度は前回の矢部委員の発表でもあったかと思えますけれども、アメリカでは売買の過程において売買価格が双方の合意で決まってからエスクロー・オープンとなり、いわゆるデューデリジェンスという形でインスペクションなり鑑定というところが関与してくることになります。これは私の思うところでは、中古住宅流通の場合、結果的には買い主が安心する、ないしは納得して購入するといった点が大事という点からすると、買い主が発注すべきという観点でそういうシステムになっているのではないかと考えておりま

す。ただこれは日本の制度に置いたときに、どの時点のところで関与するのが最も妥当なのかというのが、これまではあまり議論がなかったように思うので、今後フォーラムの中で議論を展開していただければなと考えております。

もう1点は情報制度の充実というところで、これについてもトータルプランでもそうですし、本日の市川委員のお話でも情報の非対称性というのを解消していくために、こういう情報制度の拡充、充実というのは非常に大事といったお話がありました。これはまさに本当に買い手が安心して取引に入っていくためには非常に大事なことだと思っておりますが、これをどこまでその制度というのを充実していくのかという、その総論としての制度充実というだけではなくて、例えば本当にアメリカのMLSのようなところまで、極端な話、成約価格なりいろいろなところも含めたその情報というのをすべて開示していくという方向でいくのか。実際のところそこまではなかなか制度としては難しいということであれば、その開示程度に制限を加えるのか、そこはわかりませんが、実際、総論としての情報提供機能というだけではなく、実際にどこまで、こういった形で制度充実をさせるかということも、あわせてご議論いただくことが今後の流通活性化に向けた検討としては大事ではないかと思いました。

以上でございます。

【中川座長】 有難うございます。

非常に重要なご指摘といいますか、今後の論点の候補になるようなことをお話しいただいたと思います。基本的に、典型的にインスペクションがどちら側でそういうことをやるのかということについて、私自身もどちらかという経済学をやっているんで、どっちかに責任を負わせるということが非常に基本的な制度の設計の仕方かなと思っていたんですが、長嶋委員のご説明にありましたように、イギリスのHIPが結構失敗しているという話もありまして、売り主、買い主側に情報提供責任とか、そういったものを負わせるという方向性なのか、それともどちらも柔軟に対応できるようなことを前提にしたことを制度とか慣習ですかね。ビジネスのビジネスモデルみたいな、それを考えていくのかというのは、それはいずれその議論をしないといけないことではあると思いますので、非常に重要なご指摘だと思います。

それからMLSなどの情報制度の充実。情報制度を充実しますとそのフォーラムの中でいっても、それは当たり前のことなので、できるだけ海外の制度あるいはこのフォーラム

でご発表いただいたようなさまざまな、例えば電子的な環境を利用した情報提供の仕組みなどもご提供いただいていますので、そういうものを参考にしながら、できるだけ具体的なご提案、あるいはその議論ができるような、そういうその環境をちょっと整えていきたいと思いますが。事務局のほうから何かお答えとかありますか。つけ加えてということですが。なければ議論進めます。

【野村不動産課長】 はい。

【中川座長】 それでは、今の服部委員のご指摘に関連してでも結構ですし、別のものでも結構ですので、何かご意見、ご質問ございましたら、挙手をいただければと思います。

はい、お願いします。

【籠橋委員】 インテリックスの籠橋と申します。今までの議論の中で、個人のエンドの方が物件を取得してリフォームをするという流通の形態に関してのお話が多かったとは思いますが、流通を活性化するためにはそれだけではなくていろいろな形態があると思います。なるべく関係者の方たちが少ないほうがコスト的にもメリットが出るというケースも考えられます。そういう中で私どものビジネスに関連するんですけども、業者が中古の物件を取得して、リフォーム再生をして再販するという、こういうビジネスモデル。これに関しましては、消費者の方たちからはかなり評価が高いです。というのはしっかりした内装をしていて、アフターサービスも保証もちゃんとついているから安心できました。これは私どもでアンケート調査をしていますお客様の80%はそのところを評価していただいていますし、また間に入っていただいています仲介業者さんから見ると、仲介をスタートに、何か問題があってもその業者がしっかりしたアフター対応をしてくれるので、後々も面倒がないなというお答えがいただけます。

また金融機関からは、しっかりしたリフォームをしているということが、もう評価されておりますので、物件価格に当然その工事をした金額まで合わせてローンを組んでいただけると。そういうようなことをやっていますので、その点でこういうビジネスモデルもまた力を入れていただければなと思います。そういう中でいうと税金の問題が絡んでくると思いますが、例えば中古車であれば流通のために取得する場合には、取得税がかからないというようなことがありますけれども、同じように不動産においても再販流通のために取得した場合には、例えば不動産取得税が免除されるとか、そういう制度があれば流通活性化にはつながりやすいのかなと思っております。

それともう1点ですけれども、省エネ表示についてですけれども、私どもで物件を取得

してリフォーム、リノベーションをしている物件でいきますと、築25年、30年たった物件ですと、もう完全にスケルトンにして、最近では6面、壁4面と天井、床すべて断熱を施して、サッシも二重サッシにして、省エネで販売をします。ただし、これを消費者の方たちにどうやって訴えるかといったときに、今泉委員のお話のような、例えばエネルギーパスだとか、何かこう国で一定の基準というか、どういう表示をしなければいけないのか、また消費者の方にも伝わりやすいのかなど。ちなみに今私どもですと従来に比べるとCO₂が45%ぐらい削減できますよというような表示をしておりますけれども、やはり一定の消費者にわかりやすい基準というのができてくると、もっともっとそういうものが浸透しやすいのかなと思います。

以上です。

【中川座長】 有難うございます。今、籠橋委員のほうから2点ご指摘があって、非常にインテリックスさんのビジネスモデルとして、取得してリフォーム、再販ということをおやりになっていて、それは非常に評価が高いというお話があって、これは小島委員のほうからご提案のあった、どちらかというところリフォーム業者さんですとか、そういったところが一気に通貫でご提案をするような、そういうそのモデルの実態、1つの実態かなど、そんなふうに思いました。

あともう一つは、非常にわかりやすいエネルギーパスのような、そういうわかりやすい情報提示の仕方が必要なんじゃないか。それも今泉委員などからご指摘のあったとおりでと思います。

1点ちょっと済みません、ご質問を。私のほうからさせていただきますが。小島委員のほうから非常にLIXILさん、大きないろいろな多様な業者さんを抱えているグループでありますけれども、一気に通貫の何と申しますか、情報提供とかそういうサービス提供ができればいいんですけども、必ずしも今は一気に通貫でばっちりできているというわけではないというお話がありましたけれども、何かそういうリフォーム業者さんですとか、そういったグループが何と申しますか、ワンストップの情報提供ですか、サービス提供がなかなか進まない。何か課題とかそういうものがあれば、ここでご紹介いただければと思うんですけども。もしもお答えいただけるのであれば、ちょっとお願いできますでしょうか。

【小島委員】 正直申しまして、今回この資料をつくるに当たっていろいろ自分たちの事業とかも見直してみて、ヒアリングの中でこれを一気に通貫でやれるようになれば非常にいいなということを今わかった段階ということで、まだちょっとこれから課題をどうする

かというのは、ちょっとまだ見えてないところですけども。

ただ多分、いずれにしてもこれだけすべての機能をきちっと把握していただいて、それを活用していくって、その教育ですね。そこのところは非常に手間取るのではないかなというふうに考えて。どうこの情報を活用できるように、それぞれの業種、工務店だとか、宅建業者の方だとかの方々にこれを使えるように育成していくというところが、今回の課題ですけども。そこのところはなかなか幾ら情報を提供しても、やる気になっていかないとやれないということもありますし。その辺が難しいかなとは考えております。

【中川座長】 わかりました。どうも有難うございます。またその小島委員のほうのご検討などの結果を、フォーラムの中でまたご紹介いただいたりとか情報提供いただければ、さまざまなご提案ができるんじゃないかなと思います。

それではほかに何か、ご質問、ご意見ございますでしょうか。はい、じゃあお願いします。

【今泉委員】 先ほどちょっと早口でしゃべってしまったんですけども、わかりやすい表示制度というところで、ここの認識を少しお伝えしたいなというのがありまして。例えば先ほど清水委員からも、世界的にもやはり1次エネルギー表示というのが一般化しているんです。それはどちらかという、業者内であったりとか、不動産会社までいくとちょっと1次エネルギーはわからない人多いんですけども、建築業者さんだと1次エネルギーある程度わかる方が多いです。ただ消費者目線で考えていくということを考えたときに、1次エネルギーだと基本的には係数を掛けて戻していかないと、実際の消費量ってわからないんですね。それが電気だと2.7であったりとか、またそれは年によって違ったりとか、非常に複雑な仕組みになっておりますので、環境性能を考えるというのは消費者目線ではなくて、業者側の規制という考え方のほうに近いと思うんですね。

ですからそれはそれで大事なことで、消す必要はないんですけども、それは業者の規制のほうで考えていただいて、消費者の目線でいくというのは実際に支払う光熱費ベース。ですから消費量はどのぐらいであるかというところを、ざっくりとした基準として考えていくというのが大事だと思います。ほかの例えば家電であったりとかというのも、1次エネルギー表示しているものはありませんので。そういうところを住宅でも考えていただいてですね。業者の規制側で考える1次エネルギーと、消費者目線で考えている消費エネルギーというのは別に考えていくと。表示というのは基本的にはだれのためのものなのかと考えていただくと、おのずとそうなるのかなと思いますので。そこは大事なところ

だと思います。

【中川座長】 今泉委員、本当に有難うございます。今のその今泉委員のご指摘に若干絡むんですが、ちょっとだけご質問させていただければと思うんですが。

例えば省エネ住宅など、省エネ性能が非常に高いものに関する投資の意識みたいなものが1,000円以内だとか、そういうご発表をいただいているんですけれども。そこで私自身、だからいろいろな支援が必要などというのは方向性としてはわかるんですが。例えば省エネ性能の高い住宅を購入することによって、今泉委員のご指摘にもございましたけれども、おそらく光熱費の節約などを含めた場合には、ライフタイムの中で、おそらく非常にそういう省エネ投資をやらない場合に比べて、非常に節約ができる。おそらく省エネ性能をすることの、投資をすることも投資効率みたいなものというのは、おそらく税金をつぎ込まないでもある程度かなり、情報を非常にわかりやすく伝えることによってインセンティブづけができるような気がするんですけれども。

今泉委員、おっしゃっているように例えば二、三十年だったら光熱費の節約も非常にしれたものかもしれないけれども、非常に長いライフスパンになった場合には、また何ていいますか、投資のベネフィットも大きくなるような気がするんですね。ですから、今泉委員がおっしゃっているようなエネルギーパスとかあるいはわかりやすい情報というのは、おそらく省エネ性能の住宅を買う。要するにイコール投資ですけれども、それが消費者にとってどういう意味があるのかと。それも含めた情報提供を含んでいるのか。それをちょっと教えていただければと思うんですが。

【今泉委員】 エネルギーパス自体はヨーロッパで基準化されているものとしては、エネルギー表示のみに注目されているものであって、環境性能として考えている部分も一部あるんですけれども、じゃあ持続可能で長く使えるかどうかとか、そういうことはまた別の基準がありまして、分けて考えているということになります。

消費者のほうの感覚からすると、日本でもヨーロッパでもみんなそうなんですけれども、できれば10年ぐらいで回収したいなというのが一般的です。ただ現実的に10年間で回収できるような取り組みってなかなかないので、20年ぐらいになると思うんですが。そういうお話し方ができるようになる土台としては、ある程度格式の高い、例えばエネルギーパスというのはISOの国際基準の評価制度なんです。ですから、国際的な枠組みの中でこうなっていますというルールがあれば、それに沿った設定で、この燃費ですという話になりますので、実際、車もそうなんですけれども、リッター30と書いてあって、

30キロ走らないじゃないですか。ただ消費者はそれで30キロ走らないからおかしいじゃないかという人はまれにいるかもしれないですが、基本的には乗り方で違ふとかいうのはご理解いただけますので。共通の枠組みというのを決めることが一番大事であって、その中であらわされた数字というので性能をお互いに比較していく。この比較ができないといい悪いの判断ができませんので。まずそこをつくと。そうするとその比較によってさまざまな話し方、それからお伝えの仕方ができますので、燃費だけでもとをとるという考え方もあれば、それで燃費性能を上げていくと必然的に、先ほどもちょっとお話ししましたけれども、居住快適性が圧倒的に上がるんですよ。ヨーロッパのほうでは最も重要視されているのは、その快適性なんですね。やっぱり質の高い住宅で、質の高い生活をしたいというのが最も大きな理由ですので、わざわざ我慢してまで環境のためにとかという人はいないんですよ。ですから、そういうものがリンクしていると。基本的に燃費もよくなって快適性も上がるものであれば価値は高いだろうというふうにコンセンサスがとれるようになりましたので、そういう押し方をしていくと、あとちょっと補助金を出すと皆さん飛びついてくるというふうになるかなと思います。

補助金なしでも、表示だけでもできることはできるんですけども、入れるとそれが、正直言うと投資効果が非常に高いので、政府としては取りっぱぐれはない政策ですので、大いにやったらいいのかなとは思っています。

【中川座長】 有難うございます。そのほか何か、ご質問、ご意見何でも結構です。

はい、どうぞ。

【大久保委員】 先ほどインスペクションは売り手か買い手という話でしたが、アメリカの取引の形態についての話がありましたんですが、そのアメリカのスタイルがどうかという話がよく出るものですから。実は私3回目の会議をお休みさせていただきまして、実際に消費者の視点でアメリカの中古流通、中古の住宅を買うとどういうことになるのかというのを実際に買う視点で調査してまいりました。

結論なんですけれども、買い手にとって古い住宅を買うとすると、日本の今の取引の仕組みとアメリカの取引の仕組みではどちらが安心して契約ができるかと思いましたが、結論としてはアメリカのほうがかストレスがないと思えました。といいますのは、まず希望の住宅が見つかりましたらば、わりと簡単にこれ、この価格で買いますと決めてしまうんですね。契約を簡単にわりと取り交わすことができるんですけども。その先にまず管理組合の情報ですとか、物件の瑕疵も含めた情報ですとか、登記の情報というのが出てきま

す。それをチェックして、これは不安であると。これは何か買うには不安があるとすると、そこでノーと言えるんです。契約、そのキャンセルができるんです。次にまた同じような機関にインスペクションをするんですけれども。買い手がここでは負担するんですけれども。インスペクションをして出てきた結果が、どうもこれはちょっと古い Condominium で、水漏れしそうで、ちょっとこれ困るなとか。何かこれは買った後の住み心地は悪そうだという理由がつけば、そこでまたキャンセルもできるんです。場合によっては一たん事前のところで合意した価格について、インスペクションしたところでさらにこういう修繕をしないときちんと住めないからということで修繕費用を要求したり、それから修繕をした上で引き渡しをしてもらうというようなこともそこで交渉ができるんです。

次に売り主から自分が知り得た瑕疵も含めた情報を提供してもらうことになっています。これは、州の法律でそういうふうにしなきゃいけないとなっていて、売り主が過去の例えばこの部屋では水漏れがあったとか、周辺でいろいろトラブルがあるとか、そういったもので知っているものというのは必ず開示しなきゃいけないというようなことがあります。それが出てきたときにこれはちょっと住めないなと思えば、そこでノーと言うことができるということで。契約は1回するんですけれども、3回。最後はローンがおりなかったら買いませんというところも含めると、トータル4回、買い手としては一生懸命考えて、これはだめだと思えばノーだと言える。それからノーに値する情報が出てくる。逆に言えばイエスということに対する情報も出てくるということがあって、すごく安心感を持って契約、最終的なゴールまで行くことができるなというのがひとつありました。

さらには契約を合意するときの価格なんですけれども、先ほど日本ではなかなかできませんがおっしゃいましたが、売り主の希望価格というのが出ます。さらにその希望価格、売り出されて何日間かというのも出ます。つまり200日とか300日ずっとたっていれば、これはどうも高くて買い手がつかないんだなということもわかります。さらには売り手が過去にその物件を買ったときの価格まで教えてくれます。それはもうちゃんと出ます。さらには同じマンションのほかの住戸が売り主価格が幾らで出して、最終的に成約価格は幾らだったかというのが実数でばーっと出てきます。さらにはその周辺のものも同じように全部出てきます。

そうすると結局その買い手から見ると、その売り出されている住戸の価格の納得性というのは、多角的な情報でもって透明性高く、これは妥当性が高いかどうかというようなことはある程度どんな素人でもわかるというふうなことがあります。これはやっぱり何だ

かんだいろいろアメリカのことがこういう会議の場で取りざたされ、いろいろ検討されたりするわけだけれども、一般の消費者、私は日本で中古のマンション3回買ったことありますけれども、日本のやり方と比較したときには、やっぱりアメリカのやり方のほうが消費者から見るとわかりやすいというのがございました。

この不動産流通活性化ということでいけば、ご承知のように日本は今後人口が減ります。世帯数も減ります。国内の需要だけを見ていけば、不動産の流通活性化というのは、しばむだけです。今後は総合特区も含めてですけれども、海外からいろいろ投資も、それから人も呼び込もうとなっているわけですが、そういう人たちが日本に来て、日本の不動産、住宅を買いたいと思ったときにどうなのかと。わかりにくいということであるとビジネスチャンスを逃すなというようなことがあります。もう少し国内だけの現制度を多少改善するというだけではなくて、もう少し広い視野で見ると、やっぱりグローバルスタンダード的な視点で今の取引自体を見直すような時期なんではないかなと。一消費者の目で見たとときに実感したわけであります。

そうなったときに、さまざまな専門的な情報を信頼性を持って提供しなきゃいけないということになりますので、不動産業者さん自体がすべての専門的な機能を全部、研修だの、資格だのということでクリアをして消費者に提供していくことは非常に難しいと思います。やっぱり小島委員がご説明なされた17ページの図でいきますと、やっぱりケースBになってくるのではなかろうかなと思います。そうなったときに、じゃあ不動産業者さんは何を一番コアスキルとしてやっていかなきゃいけないかといったときに、それは例えばローンでしょうか、価格査定でしょうか、マナーやコンプラでしょうかと思ったときに、やっぱり最初に消費者、買い手から見たときに、自分にとってふさわしい住宅をマッチングしてくれるための技術を持っている。そういうのがやっぱり不動産業者に第一に最優先的に求められることではないかなと思います。消費者から見たときに、自分の住宅にふさわしい住宅はこれですよとマッチングをしてくれる営業の担当者が多いかということ、実はそうではありません。どちらかというと、それをやるためには生活理解力がないと無理です。家族のこととか、仕事のこととか、教育のこととか、健康のこととか含めた人間の生活力、生活に関する理解力がないとなかなか適切な住宅をマッチングするということは難しいと思います。そういう意味では、今の営業の現場にいらっしゃる方は比較的男性が多く、若い方も多いです。そういうことでいきますと今後労働力も不足するわけですから、生活理解力の高い、生活経験の豊富な女性などの営業も積極的に活用しながら、マッチングのレ

ベルをどれだけ上げていけるかというところに、もう少し技術的な、何ていいますか、向上の余地があるのではないかなと思いました。

以上です。

【中川座長】 どうも有難うございました。本当にアメリカの制度というのは非常に引き合いに出されていますが、消費者の目線からということで、いろいろご紹介いただきました。問題意識としては非常に大量の情報を備えている。服部委員もご紹介いただきましたけれども、MLSですとか、あるいは再交渉が可能なコンティンジェンシーとかそれからエスクローとか、そういったことを非常に重視すべきじゃないかと、そういうご指摘あると思います。

それで事務局のほうでもこういうMLSですとか、エスクローですとか、そういったものについての研究を進めていただけるといように聞いておりますので、是非ともそういったような情報を入れながら、このフォーラムの議論に今後活用していければと思っております。

それではちょっと若干時間が押しておりますが、どうしてもという方がいらっしゃればお一方。はい、どうぞ。

【中城委員】 明海大学の中城でございます。本日は不動産流通に関してコンサルティングが大事ですとか、アドバイザーが必要だとか、セールスだけの部分ではなくて、建築だとか、エネルギー、地盤、診断等、言ってみれば横分業が必要であるというふうな論点がありましたし、あと正式の士に対して士補、いずれ士補も含めて全部持つと。言ってみれば縦分業というお話もあって、大変参考になったなと思います。

考えて見ますと、前回も申し上げたんですけれども、賢い消費者の賢い消費活動を守り育てる。賢い消費活動を保証する。そういうふうな部分がすごく大事なんだろうと思いますね。つまり購入しようという消費者というのは、すごく宙ぶらりんで不安定なその状態に陥ります。こういうときに安心して判断できる状況をつくるということが必要なんだろうと思います。

そういう意味で現在の宅建業法はクーリングオフという制度がございます。これは宅建業者の事務所等以外で判断をしてしまったと。要するに冷静を保つことが必ずしもできないような状況で判断をしたものについては、その契約を解除できると。こういうふうな、言ってみれば契約したときのその空間についての保証でございますけれども、一方、現在の制度は購入しようと思っても次にもっとよい条件を提示した購入予定者が出ますと、賢

い消費活動をしようとしているその消費活動そのものが芽を摘まれてしまうという状況にありますので、空間の冷静さを保証しているクーリングオフに対して、時間の冷静さを保証する何かそうふうなのが是非設定されると、賢い消費者の賢い消費活動がどんどん伸びて、市場が活性化するのではないかと考えております。

以上です。

【中川座長】 有難うございます。中城委員、本当に有難うございました。大久保委員のご指摘ともつながるところがありますので、事務局のほうでそういった方向の勉強をしていただければと思っております。それでは、もしかしたらまだお話がされたい方がいらっしゃるかもしれませんが、時間の都合もございますので、じかにご意見いただければと存じます。

それでは続きまして事務局から中古住宅リフォームトータルプラン（案）について、説明をしていただきます。それではよろしく願いいたします。

【山田住宅瑕疵担保対策室長】 住宅生産課の山田でございます。お時間ちょうだいしまして、中古住宅・リフォームトータルプラン（案）につきましてご説明させていただきます。お手元、横紙の資料1枚めくっていただきますと、この中古住宅・リフォームトータルプラン、この検討会というものを設けて進めてまいりました。このちょっと背景を、このめくっていただいた上段に掲げさせていただいていますが、平成22年6月の新成長戦略の中で柱の1つとしまして、ストック重視の住宅政策への転換といったものが戦略目標として掲げられまして、具体的には2020年までに中古住宅流通市場、そしてリフォーム市場を、この規模を倍増させていこうといったものが掲げられております。具体的にそのプロジェクトを進めていくためのトータルプランというものを策定して、これを推し進めていこうというのがこの成長戦略の中に位置づけられたものでございます。

これを踏まえまして、このトータルプラン検討会というものを昨年23年の2月に検討会を立ち上げまして約1年かけまして検討を進めてきたところでございます。委員としましては、右側のほうに載っておりますが、弁護士の高木佳子先生を座長をお願いいたしまして、主に中古住宅あるいはリフォームにかかわる事業者の代表の方に参加していただくのとあわせまして、消費者の立場で弁護士の先生ですとか、主婦連合会の方に参加していただいたという構成で検討を進めてきたところでございます。

2月20日に最終の検討会を開きまして、検討会におきましてトータルプラン（案）について取りまとめをいただいているところでございます。最終的にはこの案に基づきまし

て、今、省内で調整、整理をいたしまして、この3月中に国土交通省として決定をして公表していくという段階に来ているところでございます。本日は資料本体と概要をつけておりますが、この概要1枚紙を使いましてこの中古住宅リフォームトータルプラン（案）について、ご説明をさせていただきたいと思っております。

A3の資料を1枚広げていただければと思います。市場の現状、目標に書いてありますが、従来我が国の住宅市場については新築中心という中で、欧米諸国と比べますと、中古住宅の流通割合、あるいはリフォームの投資割合といったものが低い水準でまいったわけですが、近年特にマンションなんかを中心としましてこういった中古住宅の流通も高まりつつあるという状況がございます。こういった中で政策におきましてもストック重視の住宅政策への転換ということを図りまして、この市場規模倍増といったものを目指していこうとするものでございます。

この市場整備の意義につきまして、2段目で5つほど掲げさせていただいています。1つはこの既存ストックをしっかりと流通し、国民の選択肢を増やすことによって無理のない負担でニーズに応じた住まいを確保していこうというものでございます。それから2つ目でございますが、比較的高齢者の方が広い住宅にお住まいという中で、そういった住宅のミスマッチを住みかえによって解消していくことで、そのライフサイクルに応じた住まいの確保を図っていこうというものでございます。それから3つ目でございます。リフォームや維持管理というものを適切に行うことによって、住宅の質の向上を図るとともに、それを実際にその流通市場の中で取引される。その際に質に応じた評価というものがなされることによって、実際にその住宅の資産価値というものを維持あるいは増大していくというようなことを実現してまいりたいと考えています。4つ目でございますが、実際の住宅につきまして、省エネのリフォームなど、あるいはそのストックの活用、循環型の活用という中で持続可能な社会の実現にもつなげていきたいと考えています。それから5つ目でございます。新築がかなり戸数的には減ってまいりますが、一方でこの5,000万戸を超えるストックに対して適切な維持管理、リフォームを行うことによって投資の活発化を図り、ことによって内需拡大にもつなげてまいりたいということで、5点を整理しているところでございます。

次の段、課題につきましてはこのフォーラムの中でも皆様から出ている課題と共通するものがございます。中古流通市場につきましては、物件自体の品質や性能に対する不安ですとか、あるいはそもそも物件情報が不足している。あるいはその購入した後の保証がど

うなっているかという部分が不安であるとか。あるいは先ほど申しましたその資産価値、質の部分の資産評価というのはなかなか反映されないという中で、なかなかその質の向上へのインセンティブというものが働いてないのではないかというのが消費者サイドのアンケートからも出てきているところでございます。担い手という部分でございますと、中心となる宅地建物事業者の方が、消費者ニーズ、いろいろな先ほど出ましたインスペクションですとか、あるいはリフォームに対するニーズといったものにどう対応していくかと、そういった部分が課題であろうと整理しております。

右側リフォーム市場の課題でございます。こちらにつきましては、特に具体的に事業者の方をどのようにお願いしていったらいいのかという部分とか、あるいは実際のリフォーム工事についてはいろいろ費用が複雑でわかりにくいといった部分の不安がございます。こういった部分にどう対応していくかという課題。それからそもそも工事がきちんとしたものがなされるかということに対する不安。あるいはリフォーム資金の調達における課題といったものを掲げています。またリフォームの担い手としまして、まさにその現場で携わっております技能者の方、大工をはじめとした技能者の方の不足というのが今後課題になってくるのではないかというような整理をしております。

今後の取り組みにつきまして、その下に5つの柱で整理をしています。大きな視点としましては、消費者、生活者の視点に立って安心してこのような中古住宅の取得ですとか、あるいはリフォームを行うことができるような市場環境整備というのを早急にしっかりとつくって始めていくというのとあわせて、そういった消費者ニーズに対応する担い手の育成、強化といった施策も総合的に進めてまいりたいという形で、5つの柱を掲げているところでございます。

市場環境の整備の部分でございます。大きな中古流通市場とリフォーム市場に分かれております。左側の流通市場の部分でございます。1点目はまさに情報提供の充実といった部分でございます。1つ目としましては、まさに今の世の中の中でインターネット等活用して、その情報を得る、得やすくする、アクセスしやすくするといった部分での取り組み、内容の充実といったものを図っていくというのとあわせて、実際に消費者の方がじかに接する宅建事業者の方がまさにそこでいろいろな消費者ニーズ、インスペクションですとかリフォームといったニーズも含めたワンストップのサービスというのを、どのような形で提供していくかと。そういった体制整備の施策というのを進めてまいるといのが、この1点目でございます。

2つ目でございます。中古住宅の品質の確保という部分でございます。実際にその品質を明らかにしていくという部分として、そこに3点掲げさせていただいています。1つはインスペクションの普及、促進という形で、いろいろな形でのインスペクションの取り組みが始まっておりますが、こういった部分の状況も踏まえまして、ガイドラインといったものを策定することによってそういった動きの促進を図ってまいりたいと考えております。2つ目でございます。住宅の性能評価表示の充実ということでございます。既に既存住宅の性能評価という仕組みがございますが、これをしっかり活用していただけるような形。あるいはエネルギー性能といった部分もよりわかりやすく伝えるという観点から充実を図っていくといった取り組みを進めてまいるといふふうに考えています。3点目でございます。住宅履歴情報の蓄積・活用ということで、これも既にいろいろな形で取り組みが進んでまいっておりますが、新築時からその後のリフォーム等々の設計図書等の情報を含めて、しっかりとした住宅の履歴がわかるといった取り組みをさらに進めてまいりたいと考えております。

3つ目でございます。実際に売買の後のトラブル解決という観点で、2点整理しております。1つは保険制度。瑕疵保険制度、これは平成20年度から保険という形で提供しておりますが、この売買瑕疵保険の充実、普及促進を図ってまいるとともに、実際にトラブルになったときの相談あるいは紛争処理の体制というのを充実してまいりたいと考えております。

4点目でございます。実際に中古住宅の流通の際の価格形成、これにつきましては品質に応じた価格形成が促進されるというような観点からの取り組みを進めていくという形で整理しております。

右側がリフォーム市場の環境整備の部分でございます。1点目はこれも情報の提供、充実といった部分で工事の費用ですとか、あるいは事業者情報の提供というのを進めるとともに、実際に消費者の方がリフォームをどのような形で進めていったらいいのか。あるいは適切な維持管理といったものをしっかり理解していただくというような周知というものも進めてまいりたいと思っております。あわせまして、実際にリフォームを行ったときにどういった効果があるか。具体的には例えば省エネのリフォームをやったときの経済的な効果ですとか、あるいは健康面への影響、効果ですとか、そういった部分も含めて理解をしていただくような周知の仕方が必要ではないかなと考えているところでございます。

大きな2つ目は、これはもう工事後のトラブルの解決ということでございます。これに

つきましても瑕疵保険が提供されております。これのしっかりとした普及。それから消費者の支援制度という形の相談体制等々、こういったものの取り組みを進めてまいりたいと考えているところでございます。

大きな柱の3点目、黄色の部分でございます。既存住宅ストックの質の向上の促進という部分でございます。1つ目はこういったストックのリフォーム等に対する支援ということで、実際に耐震性能ですとか、省エネ性能を高めるためのリフォームに対する支援というのを進めてまいりたいと考えています。あわせて、2つ目の丸にありますように、中古住宅の流通を契機としたリフォームといった部分。これはまさに個人が購入されて、その後のリフォームをする場合のいろいろローン等の支援ですとか、あるいは買い取り再販という形の事業、これをうまく進めていくような形での支援といったものを進めてまいりたいと考えています。3点目はリフォームローンの充実と。これは金融機関等にも働きかけながら充実を図ってまいりたいと考えているところでございます。

(2)の部分でございます。長期優良住宅の普及促進。現在新築住宅につきましては長期優良住宅の制度というのがございますが、これが中古の住宅、既存の住宅を増改築した場合に長期優良住宅としての支援が受けられるといったような基準の策定を早急に進めてまいりたいと考えているところでございます。

そのほかマンションですとか、あるいは民間賃貸住宅、あるいは高齢者がお住まいになっている持ち家住宅、こういったもののしっかりとした管理ですとか、有効活用といったような施策を進めてまいりたいと考えているところでございます。

4つ目、赤いところでございます。担い手の強化という部分でございますが、1つ目は宅地建物取引事業者の方のコンサルティング機能の向上という形で、さまざまなインスペクションあるいはリフォームを行う事業者の方との連携も含めてこういったコンサル機能の向上といったものの施策を進めてまいりたいと考えております。

2つ目が右側でございますが、まさにリフォーム等の現場施工を担う中小建設業者の技術力、セールス力の向上、こういった部分につきましても講習会や標準的な施工基準の普及あるいはグループ化・ネットワークの促進という中で、後押しをしていきたいというふうに考えているところでございます。

(3)でございます。リフォームの魅力向上のための多様なプレーヤーの参入、連携促進という中で、実際にいろいろなリフォームですとか中古流通の際に相談しやすい窓口という形でさまざまな事業者さんとの連携によって、そういった窓口の充実を図ってまい

という取り組みを進めてまいりたいと思っています。

(4)でございます。そういった担い手の取り組みを支える技術といった部分について、ここに掲げてあるような技術開発といったものも支援をしていきたいと考えているところでございます。

最後、5番目、住環境・街並みの整備の部分でございます。実際にこの中古住宅ストックの資産価値の向上という部分でいきますと、住宅単体がしっかりと管理されているというのとあわせまして、実際に住宅がある市街地の安全性ですとか、あるいは良好な住環境、街並みをつくっていくといった取り組みと相まって、こういった資産価値の維持と向上といったものが進んでまいりたいと思いますので、こういった住環境・街並みの整備の取り組みについてもしっかりと取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

以上、5本の柱に沿って今後市場の活性化に向けた取り組みを進めてまいりたいというふうに考えているところでございます。

【中川座長】 有難うございました。本フォーラムと非常に問題意識が共通にしているところが多いところでございますので、今後とも連携、それから拡大発展させるような形で議論してまいりたいと思います。

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していただきます。

【野村不動産業課長】 冒頭、確認しました資料の3、1枚紙でございます。実は従来は全体を6回で構成し、次回の5回目までは特定なテーマで絞った議論を行って、6回目に議論全体を踏まえた取りまとめを行うという予定にしておりましたけれども、現在既に本当にたくさんのご意見をちょうだいしておりますし、また先ほど座長のほうもありましたように、例えばインスペクションというような本質的な問題については結論に至らないまでも、やはりもう少し突っ込んだ意見交換をする必要のあるテーマもございますので、回数を1回増やしまして全体を7回ということで、5月6回、6月第7回という形で踏んでいただきたいと思います。したがって、今後おおむね月に1回程度フォーラムを開催させていただきたいと存じます。非常にお忙しい中ではありますけれども、何とぞご理解ご協力のほどお願い申し上げます。

次回のフォーラムの日程につきましては、今、皆様方の確認をさせていただき調整中でございます。その上で決定いたしますけれども、予定としては4月中旬ごろ開催をさせていただければと、存じております。よろしくようお願い申し上げます。

それからいつもどおりですけれども、議事概要、議事録につきましては後日インターネット上で公開させていただきます。そのために皆様方に内容確認のメールを送付させていただき、一定期間内にお申し出をいただいて修正をさせていただきたいと。そのように進めさせていただきたいと思います。

それから冒頭、これもご紹介いたしましたチラシが一番最後、この緑色のチラシがございまして、私ども国土交通省のほうで、まさに今回のテーマに従った講習会を不動産事業者の方、あるいはその関係のさまざまな事業者の方、あるいは一般の方も含めて講習会を開催する予定をいたしております、3月9日、東京以降、福岡、大阪、名古屋ということで開催をさせていただきたいと思います。本フォーラムの委員であります大久保先生あるいはリクルート総研の阿曾先生、そしてメディアの方を使いまして、今回大きなテーマであるユーザーの求める情報は何かという切り口と、それから特にニーズの高いリフォームなどを中心とした流通を契機としてユーザーのニーズをかなえるためのビジネスモデルのあり方みたいな形で、講演会を予定してございます。これはご参加、是非皆様関係の方にご紹介させていただきたいと思っておりますが、申し込みの必要がございます。不動産流通近代化センターのホームページから入っていただくことによって登録ができますので、ご参考までにまた一度ご高覧をさせていただきたいと思います。

私からは以上でございます。

【中川座長】 有難うございます。それでは次回の検討のテーマは流通を契機としたリフォーム実施をどんなふうにして進めていくのか、不動産流通市場活性化に向けた金融支援と必要な対策は何かということになっております。次回は白谷委員、籠橋委員、深田委員の3名にお1人10分から15分ぐらいのプレゼンをお願いします。ご準備のほどお願いします。

事務局からこれまでの議論、課題を一たん整理したものををご用意していただきますので、取りまとめに向けた議論もできればと思っております。本日の議題は以上でございます。特段の意見、ご質問がなければ本日の第4回の会議を終了したいと思いますよろしいでしょうか。特段ございませんので、これにて第4回のフォーラムを終了させていただきます。

本日は皆様大変お忙しい中、ご出席いただきまして有難うございます。

— 了 —