

中古住宅市場活性化ラウンドテーブル

報告書

平成 27 年 3 月 30 日

中古住宅市場活性化ラウンドテーブル

○ 委員等名簿

- ・青木 宏之 (一社) JBN会長
- ・池田 重人 (株) 常陽銀行 地域協創部 担当部長
- ・池本 洋一 (株) リクルート住まいカンパニー SUUMO編集長
- ・上野 宏 (一社) 信託協会 専務理事 【第1回、第2回】
- ・振角 秀行 (一社) 信託協会 専務理事 【第3回、第4回】
- ・内山 博文 (一社) リノベーション住宅推進協議会 会長
- ・河村 正人 (独法) 住宅金融支援機構 理事長代理 【第1回】
- ・首藤 祐司 (独法) 住宅金融支援機構 理事 【第2回～第4回】
- ・熊倉 隆治 (公社) 日本不動産鑑定士協会連合会 副会長
- ・黒岩 幹夫 (一社) 住宅リフォーム推進協議会 監事・環境整備委員会委員長
- ・七條 博明 (株) 三菱東京UFJ銀行 リテール事業部長 【第1回、第2回】
- ・大森 隆一郎 (株) みずほ銀行 ローン業務開発部長 【第3回、第4回】
- ・高木 伸 (一社) 全国銀行協会 常務理事 【第1回、第2回】
- ・岩本 秀治 (一社) 全国銀行協会 理事 【第3回、第4回】
- ・高村 英有 東急リバブル(株) 常務執行役員 統括部長
- ・谷川 和路 三菱UFJ信託銀行(株) 経営企画部協会担当部長 【第1回、第2回】
- ・河合 隆 みずほ信託銀行(株) 経営企画部 信託協会担当部長 【第3回、第4回】
- ・中林 昌人 優良ストック住宅推進協議会 代表幹事
- ・西川 和孝 近畿不動産鑑定士協会連合会 会長
- ・本田 伸孝 (株) 金融財政総合研究所 取締役 【第1回、第2回】
- ・前田 一夫 (一社) 住宅性能評価・表示協会 制度普及委員会委員長
- ・森本 浩 (一社) 全国サービサー協会 専務理事
- ・和氣 猛仁 (公社) 全国宅地建物取引業協会連合会 副会長 【第1回、第2回】
- ・市川 三千雄 (公社) 全国宅地建物取引業協会連合会 専務理事 【第3回、第4回】

※ 敬称略

※ 第1回ラウンドテーブル時における五十音順。第2回ラウンドテーブル以降に変更があったときは、変更後の委員を変更前の委員の下段に記載し、委嘱期間を【 】で記載

<オブザーバー>

金融庁 監督局 銀行第一課

<事務局>

国土交通省 住宅局

○ 開催経緯

- ・ 第1回（平成25年9月26日）

・ この間、実務者クラスによる作業部会を計5回開催

- ・ 第2回（平成26年3月27日）

・ この間、実務者クラスによる作業部会を計3回開催

- ・ 第3回（平成26年10月1日）

・ この間、実務者クラスによる作業部会を計4回開催

- ・ 第4回（平成27年3月26日）

目 次

I. 総論	1
1. 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル開催の背景・問題意識	1
（1）中古住宅市場活性化ラウンドテーブル開催の背景	1
（2）問題意識	2
① 中古住宅・リフォーム市場活性化の経済波及効果	2
② 中古住宅・リフォーム市場活性化が国民の住生活や社会に与える効果	2
2. 中古住宅市場活性化ラウンドテーブルの論点・議論の進め方	4
（1）中古住宅市場活性化ラウンドテーブルの論点	4
（2）議論の進め方	5
3. 本報告書の位置づけ	6
4. 今後の取組の方向性	7
II. 各論	8
1. 建物評価の改善と市場への定着	8
（1）中古住宅の建物評価の現状と課題	
① 我が国における中古住宅の建物評価の現状と課題	8
② 我が国の中古住宅市場における「実質的経過年数」の活用	10
（2）新たな建物評価指針の市場への定着	
① 新たな建物評価指針の市場への定着に向けた取組	12
② 宅建業者による価格査定の改善	14
③ 不動産鑑定士による評価実務の改善	17
④ 住宅ローンの担保評価における新たな建物評価指針の活用	18
⑤ 新たな建物評価指針に基づく参考価格の提示	20
⑥ 土地・建物の価格を分離した広告表記のあり方	21
2. 良質な住宅ストックの形成とその流通を促進するための環境整備	23
（1）所有者等による住宅の適切な維持管理の促進	
① 住宅の適切な維持管理の重要性	23
② 住宅の維持管理の現状と課題	25
③ 住宅の適切な維持管理を促進するための環境整備	27
④ 住宅維持管理業者の登録制度の提案	29

(2) インスペクション（建物検査）の普及	
① インスペクションの意義	31
② インスペクションの普及に向けた課題	32
③ インスペクションの普及に向けたプロセス	34
④ インスペクションが定着した時の将来像	37
(3) 中古住宅流通における事業者間連携の推進	
① 中古住宅流通における事業者間連携の取組	38
② 住宅ファイル制度の実用化に向けた検討	39
(4) 不動産ポータルサイトの役割	41
3. 中古住宅市場活性化に資する金融面の取組	43
(1) 中古住宅市場活性化に向けた金融の円滑化	
① 中古住宅購入に伴う住宅ローンの課題	43
② リフォーム一体型ローンの現状と課題	44
③ 割賦販売法との関係におけるリフォームローンの課題	51
(2) リバースモーゲージの普及可能性	
① リバースモーゲージのリスクに関する検討	53
② リバースモーゲージの普及に向けた検討	55
(3) DCF分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発	
① DCF分析による担保不動産価値評価の有効性	59
② DCF分析による戸建住宅の担保不動産価値の試算	60
③ DCF分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発	61
(4) 中古住宅市場活性化に資する金融に関する新たな試み	
① 先取特権登記を活用したリフォームの促進	63
② エスクロー口座を活用したリフォーム一体型ローンの推進	64
③ 買取再販事業における新たな融資形態	65
4. 戸建て賃貸住宅市場の活性化	66
5. 地域政策との連携	68
(1) 地域政策との連携	68
(2) 地方銀行と地方公共団体との連携	69

附属資料

I. 総論関係	1
---------	---

II. 各論関係

1. 建物評価の改善と市場への定着	10
-------------------	----

(1) 中古住宅の建物評価の現状と課題

① 我が国における中古住宅の建物評価の現状と課題	11
② 我が国の中古住宅市場における「実質的経過年数」の活用	13

(2) 新たな建物評価指針の市場への定着

① 新たな建物評価指針の市場への定着に向けた取組	15
② 宅建業者による価格査定 of 改善	18
③ 不動産鑑定士による評価実務の改善	19
④ 住宅ローンの担保評価における新たな建物評価指針の活用	21
⑤ 新たな建物評価指針に基づく参考価格の提示	22
⑥ 土地・建物の価格を分離した広告表記のあり方	23

2. 良質な住宅ストックの形成とその流通を促進するための環境整備	25
----------------------------------	----

(1) 所有者等による住宅の適切な維持管理の促進

① 住宅の適切な維持管理の重要性	26
② 住宅の維持管理の現状と課題	28
③ 住宅の適切な維持管理を促進するための環境整備	29
④ 住宅維持管理業者の登録制度の提案	30

(2) インスペクション（建物検査）の普及

① インスペクションの意義	31
② インスペクションの普及に向けた課題	31
③ インスペクションの普及に向けたプロセス	32
④ インスペクションが普及した時の将来像	33

(3) 中古住宅流通における事業者間連携の推進

① 中古住宅流通における事業者間連携の取組	35
② 住宅ファイル制度の実用化に向けた検討	37

(4) 不動産ポータルサイトの役割	39
-------------------	----

3. 中古住宅市場活性化に資する金融面の取組	41
------------------------	----

(1) 中古住宅市場活性化に向けた金融の円滑化

① 中古住宅購入に伴う住宅ローンの課題	42
② リフォーム一体型ローンの現状と課題	42
③ 割賦販売法との関係におけるリフォームローンの課題	45

(2) リバースモーゲージの普及可能性

①	リバースモーゲージのリスクに関する検討	46
②	リバースモーゲージの普及に向けた検討	48
(3)	DCF分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発	
①	DCF分析による担保不動産価値評価の有効性	52
②	DCF分析による戸建住宅の担保不動産価値の試算	53
③	DCF分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発	56
(4)	中古住宅市場活性化に資する金融に関する新たな試み	
①	先取特権登記を活用したリフォームの促進	57
②	エスクロー口座を活用したリフォーム一体型ローンの推進	58
③	買取再販事業における新たな融資形態	59
4.	戸建て賃貸住宅市場の活性化	60
5.	地域政策との連携	62
(1)	地域政策との連携	63
(2)	地方銀行と地方公共団体との連携	64

Ⅲ. ラウンドテーブルへの国土交通省提出資料（抄）

1.	米国における Effective Age（実質的経過年数）の考え方	66
2.	米国における金融機関の担保評価手法	72
3.	土地・建物の価格を分離した広告表記のあり方	77
4.	住宅の適切な維持管理を促進するための環境整備	80
5.	インスペクションの普及に向けた検討	88

参考資料

1.	中古住宅・リフォーム市場の活性化に向けた施策（概要）	1
2.	中古住宅・リフォーム市場活性化に関する取組（一覧表）	3
3.	成熟社会における豊かな住生活の実現に向けて ～住宅ストックの価値の向上とそれを支える中古住宅・リフォーム市場の活性化を 中心として～	5
4.	中古住宅市場活性化に係る平成27年度予算案	7
5.	中古住宅市場活性化に係る平成27年度税制改正	21
6.	その他の取組	24

I. 総論

1. 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル開催の背景・問題意識

(1) 中古住宅市場活性化ラウンドテーブル開催の背景

「住生活基本計画（全国計画）」（平成 23 年 3 月 15 日閣議決定）においては、これまでの「住宅を作っては壊す」社会から、「いいものを作って、きちんと手入れして、長く大切に使う」社会への転換を目指し、住宅の質を向上するとともに、適切に維持管理された住宅が市場において循環利用される環境の整備を重視する「ストック重視の施策展開」を目標の一つに掲げ、関連施策の推進に努めている。

また、「日本再興戦略」（平成 25 年 6 月 14 日閣議決定）、同改訂 2014（平成 26 年 6 月 24 日閣議決定）等において、諸外国と比較して大きく立ち後れた我が国の中古住宅・リフォーム市場を活性化するため、2020 年における中古住宅・リフォーム市場規模を 2010 年時点の 10 兆円から 20 兆円に倍増させる目標を掲げている。

そうした中で、平成 25 年 6 月に報告を行った「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」では、平成 24 年 3 月にとりまとめた「中古住宅・リフォームトータルプラン」、同 6 月に提言を行った「不動産流通市場活性化フォーラム」を踏まえつつ、特に売主、買主、流通・リフォーム事業者、不動産鑑定業者、住宅金融関係者等の間に横たわり解決を困難にしている共通課題とその解決方策について検討を行った。

同研究会では、

- ①中古住宅の適切な建物評価を目指した評価手法の抜本的改善
- ②市場プレイヤーの行動に働きかけ、中古住宅流通市場を改善する方策
- ③住宅金融市場へのアプローチ

を柱とする報告を行ったところであるが、その中で、原価法を活用した建物評価の抜本的な改善を求めるとともに、改善された建物評価を真に市場に定着させるために、国土交通省や中古住宅流通に携わる民間事業者等のいわゆる実物サイドと、金融当局や金融機関等のいわゆる金融サイドとが、率直かつ自由な意見交換を通じてそれぞれの問題意識や認識を共有していく必要があると指摘している。

また、平成 24～25 年度に金融庁において開催された「官民ラウンドテーブル」のうち、「高齢化社会と金融サービス」作業部会の報告書において、金融機関の担保評価実務の改善等を通じ、高齢者の住宅資産がより積極的に活用されること等が提言されたほか、「ラウンドテーブル」という形で民間金融機関等の実務担当者が忌憚のない意見を述べるのが有意義であったとの指摘がなされた。

これらを受け、平成 25 年 9 月、中古住宅・リフォーム市場の活性化に向けた基本的方向や取組課題を共有することを目的として、不動産事業者、金融機関等の中古住宅・

リフォーム市場関係者等の参加を得て「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」を設置し、平成 25、26 年度の 2 箇年度で議論を行うこととしたものである。

(2) 問題意識

本ラウンドテーブルは、中古住宅・リフォーム市場という、住宅市場の一部に光を当ててものであるが、そもそも、住宅は家計資産の中核を成すものであり、その価値の増大と流通・活用促進は、我が国経済と国民生活に大きなインパクトを与えるものである。

また、中古住宅・リフォーム市場が活性化することで、家族形態の変化や個人の価値観の多様化等に応じた住まい方の選択肢が広まり、ライフスタイルやライフステージに応じた柔軟な住み替えが可能となる。

さらに、人口減少に伴い特に地方部において空き家の増加が社会問題化する中で、空き家を含む住宅をまちづくりの観点から有効活用することで、地域の活性化にも資すると考えられる。

こうした基本認識の下、本ラウンドテーブルでは、以下の問題意識を共有しながら中古住宅・リフォーム市場の活性化について議論を行った。

① 中古住宅・リフォーム市場活性化の経済波及効果

- ・これまでの我が国の住宅投資額の累計が約 890 兆円にのぼるのに対し、住宅ストックの現在評価額は、500 兆円以上下回る約 350 兆円（平成 25 年時点）となっている。
- ・また、住宅・宅地資産の総額は 1000 兆円に迫り、我が国の家計における金融資産の相当部分を占める現金・預金等の約 940 兆円を上回る規模となっている（平成 25 年時点）。
- ・ここで、中古住宅の建物評価が改善されれば、家計が保有する住宅資産額が大幅に増大し、住宅・宅地資産を資金化した場合における金融資産が増大することが期待できる。これをマクロ的な効果として捉えると、個人金融資産が稼働して消費や投資の拡大が期待でき、日本経済に好循環をもたらすものと考えられる。

② 中古住宅・リフォーム市場活性化が国民の住生活や社会に与える効果

ア 高齢者世帯に与える影響

- ・我が国において、バブル崩壊後、地価が継続的に下落し、今後必ずしも大きな上昇が望めない中で、住宅の所有者にとって、住宅売却時における購入時からの差損を小さくするためには、住宅の建物価値がその状態に応じて適切に評価される

必要がある。

- ・しかしながら、我が国においては、住宅の状態にかかわらず、木造戸建て住宅であれば築後 20～25 年程度で市場価値がゼロとなる取扱いが一般的となっており、住宅を適切に維持管理して使用価値を維持・向上しても、売却時の市場価値は使用価値を大幅に下回る現状にある。これを反映し、50 歳以上の二人以上世帯における一世帯当たりの資産額で見ると、平均で約 2000 万円の「含み損」を抱えている。
- ・こうした状況から脱却し、高齢者が豊かな住まいと暮らしを確保するためには、住宅の価値を大幅に増大させ、流通・活用する方策が必要となっている。住宅の価値が増大し、売却、賃貸、リバースモーゲージ等の手法を活用して得られる資金によって、高齢者等が老後の生活資金等を確保する目途が立てば、将来に対する不安が大きく軽減されることになる。

イ 若年世帯に与える影響

- ・若年層の所得が低下していることを反映し、昭和 50 年以降、若年勤労単身世帯の消費支出に占める住居費（家賃、住宅ローン返済額等）の割合が一貫して拡大し、他の消費支出を圧迫している。
- ・また、各都道府県のデータを見ると、若年層の所得に占める支払家賃の割合が高くなるほど出生率が下がる傾向にあり、住居費負担の増大が、良好な子育て環境づくりを阻害し、出生率低下の一因となっている可能性がある。中古住宅・リフォーム市場が活性化し、適切に維持管理された中古住宅が市場に流通するようになれば、住居費負担を増大させることなく子育てに適した良質な住宅に居住できる可能性が高まり、少子化の歯止めにもつながることが期待できる。
- ・さらに、住宅を取得した場合については、金融資産の形成が十分に進んでいない 50 歳未満の二人以上世帯においては、純資産（負債を除いたもの）で見ると、家計資産のほぼ全てが住宅・宅地資産であり、住宅資産価値が家計の将来設計に大きな影響を与えることは明白である。

ウ 中古住宅・リフォーム市場活性化が目指す住まい方の将来像

- ・中古住宅の建物評価の改善に向け、国土交通省において、「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」を策定（平成 26 年 3 月 31 日）するとともに、同指針を市場に定着させるため、同指針を含めた新たな建物評価の取組を反映し

つつ、宅建業者の価格査定及び不動産鑑定の評価実務のあり方を変えるための取組を行っているところである。中古住宅・リフォーム市場活性化がもたらす効果は、現在、欧米諸国と比較して低水準にとどまるライフスタイルやライフステージに応じた住み替えが容易になることなどを通じ、国民全体の豊かな住生活の実現につながると考えられる。

- ・具体的には、高齢者が、売却、賃貸、リバースモーゲージ等の手法を活用して得られる資金を活用して、より利便性の高い住居やサービス付き高齢者向け住宅に住み替えることで、これまで以上に豊かでゆとりある暮らしを送ることが可能となる。こうした住み替えは、高齢者の孤立化等の社会問題を解決する一助になることも期待される。さらに、住み替え後の住宅において高齢者が介護サービスを効率的に受けることができるようになるほか、売却、賃貸、リバースモーゲージ等の手法を活用して得られる資金の一部を生活資金に充てることで、社会保障関係の公的扶助を受ける必要性が減るなど、財政面での効果も期待できる。
- ・また、住宅の建物価値がその状態に応じて適切に評価されるようになれば、所有者等に自宅の資産価値を維持しようとするインセンティブが働き、適切な維持管理が促進される。その結果、これまでではどのように自宅に手をかけようとも市場では評価されないために、必要な維持管理をせずに放置され、それが後に居住不能な状態となって空き家化するという現在の状況を改善することにつながる。
- ・一方で、若年層にとっては、自ら住宅を新築する資金余力がなくとも、子育てに適した良質な住宅に居住できる可能性が拡大する。また、仮に住宅ローンの支払が困難になる場合においても、建物評価が改善されれば物件売却時の残債の発生を防ぐなど、終身雇用・年功序列といった日本型雇用慣行に一層の変化が見込まれる中で、若年世帯の住宅取得後の生活不安の改善にも資すると考えられる。
- ・このようにライフスタイルやライフステージに応じた住み替えが円滑化することで、適切に維持管理された良質な住宅が世代を超えて長く大切に引き継がれていく社会が実現し、ひいては地域全体の魅力や価値を高めていくことにつながると考えられる。

2. 中古住宅市場活性化ラウンドテーブルの論点・議論の進め方

(1) 中古住宅市場活性化ラウンドテーブルの論点

本ラウンドテーブルにおいては、以下の論点を根幹に議論を行った。

論点 1 新たな建物評価手法に関する指針の市場への定着について

論点 2 高齢化・ストック社会を見据えた中古住宅関係金融商品・市場について

このうち、平成 25 年度においては、論点 1 に関連し、「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」を含めた建物評価改善の取組を中古住宅流通市場と金融市場のそれぞれに定着させるためにどのような取組が必要かについて、以下の論点に沿って議論を行った。

- ・新たな建物評価手法を市場に定着させるためにはどのような仕掛けが必要か
- ・リフォーム等による建物の価値向上を新たな建物評価手法においてどのように反映させるべきか
- ・インスペクションをどのように新たな建物評価手法に活用するべきか

また、論点 2 に関連し、新たな建物評価指針が市場に定着した場合に、新たな中古住宅関連の金融商品としてどのようなものが生まれるか、また、市場整備の観点から、公的な支援・関与の必要性はあるかについて、以下の観点から議論を行った。

- ・新たな建物評価手法の導入等を踏まえた新たな金融商品の可能性
- ・戸建て賃貸住宅市場の拡大・活性化を踏まえたビジネス拡大の可能性

平成 26 年度においては、平成 25 年度における議論を深掘りしたほか、以下の論点を新たに設定し、より具体的な方策の検討を目指し議論を行った。

- ・建物評価の改善を踏まえた宅建業者、不動産鑑定士、金融機関等における実務の改善
- ・証券化市場を含む金融二次市場等を活かした中古住宅関係金融商品の設計
- ・戸建て賃貸住宅市場、地域政策（空き家対策、住宅地再生）との連動によるビジネスモデルの検討

さらに、本ラウンドテーブル参加者から提起された以下の取組課題についても議論を行った。

- ・土地・建物の価格を分離した広告表記のあり方
- ・所有者等による住宅の適切な維持管理の促進

(2) 議論の進め方

本ラウンドテーブルにおいては、平成 25 年 9 月以降計 4 回の本会合を開催するとともに、実務者による計 12 回の作業部会を開催した。本会合や作業部会では、各参加機関の担当者が自ら発表を行うとともに、他の参加機関の担当者や外部有識者の発表を踏

まえて、自由かつ率直な意見交換を行った。併せて、各会合においては、金融庁監督局のオブザーバー参加を得た。

外部有識者として、貴重なご意見を頂いたのは以下の方々である。(50音順)

- ・秋山 寛 氏 (株式会社 オウチーノ メディアマーケティング
シニアマネージャー)
- ・石川 仁健 氏 (リニュアル仲介 株式会社 執行役員 不動産事業部長)
- ・井端 純一 氏 (株式会社 オウチーノ 代表取締役社長 兼 CEO)
- ・右崎 大輔 氏 (片岡総合法律事務所 弁護士)
- ・大垣 尚司 氏 (一般社団法人 移住住みかえ支援機構 代表理事)
- ・小尾 章夫 氏 (株式会社 ERIソリューション 代表専務取締役)
- ・河浪 日章 氏 (いえとまち 株式会社 代表取締役社長)
- ・高橋 一朗 氏 (西武信用金庫 常務理事 業務推進企画部長)
- ・竹崎 巖 氏 (一般社団法人 金融財政事情研究会 常務理事)
- ・谷 弘一 氏 (兵庫既存住宅活性協議会 事務局)
- ・田中 貴一 氏 (片岡総合法律事務所 弁護士)
- ・長嶋 修 氏 (株式会社 さくら事務所 代表取締役会長)
- ・中島 龍成 氏 (ベル債権回収 株式会社)
- ・野村 保正 氏 (富山県中古住宅流通促進協議会 事務局長)
- ・羽生 篤史 氏 (静岡不動産流通活性化協議会 事務局)

なお、本ラウンドテーブルは、上述のとおり、率直かつ自由な意見交換を目指すものであるが、議論の過程で有意で実施可能な提案・意見が出た場合は、関係者間で速やかに実行に移すこととしたところである。

3. 本報告書の位置づけ

本報告書は、平成 25、26 年度の 2 箇年度におけるラウンドテーブルの議論を取りまとめたものである。

なお、本ラウンドテーブルにおいては、中古住宅・リフォーム市場の活性化に向けた基本認識を共有するとともに、関係者が現時点におけるそれぞれの取組を紹介しつつ忌憚のない意見交換を行った。こうした中で、今後あり得べき先進的なビジネスモデルの提案が行われたほか、関係者相互の連携した取組や個社の商品設計がなされたところである。

そのため、本報告書では、中古住宅・リフォーム市場の活性化に向けて、有益なもの

認識された問題提起をその背景とともに説明しているほか、それら問題提起を受けて、関係者が行っていくべきであると認識された取組や、実際に開始された取組も紹介している。

4. 今後の取組の方向性

上述のとおり、本ラウンドテーブルの開催により、中古住宅・リフォーム市場の活性化に向けた基本的方向や取組課題について関係者の間で共有することができたほか、ラウンドテーブルの議論を踏まえた関係者相互の連携した取組や個社の商品設計がなされ、これらはラウンドテーブルにおける一つの大きな成果であることが共有された。

一方で、これらの動きはまだ緒に就いたばかりであり、平成 27 年度以降も継続して、関係者が一堂に会し、率直かつ自由な意見交換の場を設け、中古住宅・リフォーム市場活性化に向けた基本的方向や取組課題をタイムリーに共有することで、更にこれらの動きが加速・定着し、我が国の中古住宅・リフォーム市場活性化に大きく寄与するとの意見も寄せられたところである。

そのため、本ラウンドテーブルにおける議論を踏まえ、引き続き、関係者の現状認識・問題意識を共有することを目的として、必要に応じて随時「既存住宅市場活性化ラウンドテーブル」を開催し、関係者が相互に役割分担と連携を図りながら、我が国の中古住宅・リフォーム市場活性化に向けた取組を実行に移していくこととする。

Ⅱ. 各論

1. 建物評価の改善と市場への定着

(1) 中古住宅の建物評価の現状と課題

①我が国における中古住宅の建物評価の現状と課題

i) 木造戸建て住宅【附属資料 P11】

- ・我が国においては、住宅の状態にかかわらず、木造戸建て住宅であれば築後 20～25 年程度で住宅の市場価値がゼロとなる取扱いが一般的である。そのような建物評価の現状を住宅の使用価値（注）を適切に反映したものに改善していくことは、中古住宅流通市場活性化に係る大きな課題の一つであるとの認識が共有された。
- ・建物評価のあり方を改善するためには、住宅の使用価値を適切に評価する方法と評価の根拠となるデータを整理する必要があるとの指摘がなされた。

（注）「使用価値」：人が居住するという住宅本来の機能に着目した価値

（「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」（平成 26 年 3 月 31 日策定、P12 参照）より）

<委員等の意見>

- 住宅の使用価値を適切に評価するためには、補修等による価値の向上を反映するべきである。その前提として、住宅の補修等の履歴を十分に把握することが必要である。
- 買主は、住宅の状態や価格にとどまらず、どのような点検及びリフォーム工事を行えば性能が向上するのか、どのような情報を金融機関に提供すれば担保として評価してもらえるのか、等の情報も求めるようになっている。
- 買取再販事業者が事業資金の融資を申し込んだ際に金融機関が行う担保評価においては、現状では、リフォームによる建物価値の増加が反映されないため、小規模な買取再販事業者は十分な事業資金の融資を受けられない場合がある。
- 住宅の使用価値を評価して算出した建物価格を売出価格とする場合、買主に対して当該価格の算定根拠を明確に説明する必要がある。評価の根拠となるデータを整備する必要があるのではないか。

ii) RC造の建物【附属資料 P12】

- ・ 築年数が 50～60 年に達する RC 造の建物に対し、一部の金融機関では住宅ローンの融資を実行していないという問題が指摘された。
- ・ しかしながら、RC 造の建物は、物件によっては建築後 100 年以上の超長期を経ても、基礎及び躯体の性能を維持できること及びその状況を専門家による検査によって確認できることが紹介された。一方で、金融機関が基礎及び躯体の寿命を判断するための明確かつ明瞭な基準が必要であるとの意見があった。

<委員等の意見>

- 住宅ローンの融資期間について、築年数が 50～60 年に達する物件に対し、一部の金融機関では融資を実行していないという問題がある。
- RC 造の建物については、コンクリートの中性化が鉄筋部分に進行するまでは性能を維持できる。適切に設計、施工、維持管理された建物については、建築後 100 年以上の超長期を経ても基礎及び躯体の性能を維持できることが工学的な見地から認められる。
- コンクリートの中性化深度を測定した結果、RC 造の建物においては、定期的な検査及び雨水等の進入を防ぐ適切な維持管理を行うことで、建築後 100 年以上基礎及び躯体を維持することが可能であると考えられる。
- また、RC 造のリフォームされたマンションについては、金融機関から実質的経過年数（P10 参照）で評価されており、買主からも、新築に劣らない評価を得ている。
- 金融機関の担保評価において、設計、施工、維持管理の状況を把握した上で基礎及び躯体の寿命等を勘案するためには専門的な見地が必要となるため、金融機関が基礎及び躯体の寿命を判断するための明確かつ明瞭な基準が必要である。

②我が国の中古住宅市場における「実質的経過年数」の活用【附属資料 P13、14】

- ・米国の鑑定評価手法においては、「実質的経過年数」(Effective Age) や「経済的残存耐用年数」(Remaining Economic Life) の考え方 (注) が用いられていることが紹介された。
- ・我が国においても、実際の築年数に加え、不動産鑑定士等が適切なデータや根拠に基づきながら「実質的経過年数」や「経済的残存耐用年数」を判断し、消費者に情報提供することで、点検、修繕及びリフォームの結果を反映した住宅の使用価値を適切に消費者に伝えることができるのではないかと議論がなされた。
- ・なお、米国に倣い、我が国においても、「中古住宅」という表現を「既存住宅」に改めるべきであるとの指摘がなされた。

(注) 米国における「実質的経過年数」及び「経済的残存耐用年数」の考え方

- ・「経済的耐用年数」＝「実質的経過年数」＋「経済的残存耐用年数」
- ・「経済的耐用年数」は、鑑定人 (Appraiser) が、建物の様式や地域性等を踏まえて設定する。
- ・「実質的経過年数」は、鑑定人 (Appraiser) が、建物の維持・修繕、改修に係る諸状況を踏まえ算出する。

<委員等の意見>

- 「実質的経過年数」や「経済的残存耐用年数」が消費者向けの情報として提供されれば、実際の築年数と「実質的経過年数」や「経済的残存耐用年数」を基準として住宅を検索することが可能になり、消費者は住宅の状態を考慮して住宅を選択することが可能となる。
- 金融機関による担保評価の基準は市場での取引価格だが、買主は、居住可能な年数に価値を見出すため、「経済的残存耐用年数」を参考に「この住宅にあと何年住めるのか」を一定の尺度で示せば、納得して購入する。結果として、担保不動産価値の上昇も期待できるのではないか。
- 「実質的経過年数」を用いた新たな建物評価指針に基づき価格を算出しても、市場価格との間に乖離が生じる状態が続くと考えられる。「実質的経過年数」をインターネットで表示するなど、市場に住宅の本来あるべき価値を示すことで、この乖離が解消されていくのではないか。
- 「経済的耐用年数」、「経済的残存耐用年数」及び「実質的経過年数」を判断するためのデータ等の整備や評価実務における対応方法の検討によって、不動産鑑定士等が的

確にこれらを判断できるようにすることが重要である。

- 米国においては「中古住宅」を「イグジスティング・ハウス (Existing House)」又は「イグジスティング・ホーム (Existing Home)」と表現する。米国に倣い、我が国においても「中古住宅」という表現を「既存住宅」に改めるべきではないか。

(2) 新たな建物評価指針の市場への定着

①新たな建物評価指針の市場への定着に向けた取組【附属資料 P15～17】

・新たな建物評価指針を不動産市場・金融市場の双方に定着させる必要があることが指摘され、そのためには、同指針を含めた新たな評価の取組を反映しつつ、宅建業者の価格査定及び不動産鑑定士の評価実務のあり方を変えるための取組を行うことが重要であるとの議論がなされた。

(参考)

中古住宅市場活性化ラウンドテーブルにおける議論も踏まえつつ、国土交通省において「中古住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」(※) (以下「新たな建物評価指針」という。) を平成 26 年 3 月 31 日に策定した。

(※) 中古住宅の建物評価を改善するため、人が居住するという住宅本来の機能に着目した価値(使用価値)に係る評価のあり方を提言するとともに、評価に当たって根拠となるデータを整理することで、評価実務において、市場価値に加えて使用価値も併せて把握できる環境を整備することを目的として策定した指針。

<委員等の意見>

- 最終的に、売主・買主を含めた個々の消費者の利益を実現することが重要であり、買主が住宅の状態や価格を十分に意識して購入し、適切な維持管理をしてその住宅を長く大切に使うとともに、適切に維持管理された住宅が次世代に引き継がれていく世界を目指したい。そのためには、関係者が連携し、目指すべき世界を共有した上で、一体となって取り組んでいくことが重要である。
- 不動産市場における建物評価のあり方が改善されるのを待っているだけでは、金融市場における建物評価のあり方は変わらない。リフォーム事業者は、適切な検査を行い、それに基づいた改修工事等を実施して物理的な耐用年数を延ばす努力をするとともに、耐用年数が延びたことを「見える化」する必要がある。こうした取組を前提に、宅建業者の価格査定や不動産鑑定士の評価実務のあり方を変えるための取組が必要である。
- 担保評価実務に携わる者は、建物評価の改善に向けた取組を金融市場に定着させるため、市場で受け入れられる価格とすることに留意しつつも、新たな建物評価指針を踏まえた担保評価額の算出に努めることが重要である。

- 建物評価の改善に係る全体の取組が不動産市場・金融市場の双方に定着していくためには、金融機関や消費者から支持される必要があり、そのための仕組みを考えなければならない。

②宅建業者による価格査定改善【附属資料 P18】

- ・平成 26 年度、(公財)不動産流通近代化センターにおいて、新たな建物評価指針に従い、宅建業者の価格査定の際に活用される「戸建住宅価格査定マニュアル」(以下「価格査定マニュアル」という。)の改訂に向けた検討を行っていることが紹介された。
- ・改訂版の価格査定マニュアルは、平成 27 年 7 月に宅建業者への提供を開始する予定であるが、同マニュアルの利用率を上げることで、新たな建物評価指針を含めた新たな建物評価の取組が宅建業者の価格査定に定着していくのではないかと、この意見があった。
- ・改訂版の価格査定マニュアルの利用率を上げるためには、同マニュアルが宅建業者にとって使いやすく、かつ、価格査定の根拠を消費者に分かりやすく伝えることができるものであることが望ましいとの意見があった。

<委員等の意見>

- 中古住宅の価格査定においては、インターネットを活用した一律査定が増えており、スピードが求められる。改訂版の価格査定マニュアルを普及させるためには、誰にでも使える簡便なものが望ましい。
- 不良債権処理として行われる住宅の任意売却の際、売主及び買主のほか、債権者も当該住宅の査定価格について納得する必要がある。このため、価格査定マニュアルについても、売主、買主及び債権者を含めた全ての当事者が価格の査定根拠を理解できるものであることが望ましい。
- 住宅の耐用年数は適切な維持管理を行うことを前提に設定しているはずである。価格査定マニュアルの評価項目に、維持管理を必要とする箇所及び実施の有無を盛り込むとともに、「いえかるて」等の住宅履歴情報を活用すべきではないか。
- 住宅の外見については一般の消費者でも評価できるが、見えない部分については評価できないため、宅建業者や専門家が見えない部分を「見える化」することが重要である。価格査定マニュアルに基づく査定額について、査定の根拠をインスペクションにより「見える化」すれば、売主及び買主は当該価格を納得できる。この結果、価格査定マニュアルに基づく査定額が市場に受け入れられていくのではないか。
- 現在の価格査定マニュアルについては、宅建業者の利用率は約 2 割にとどまっているが、改訂版の価格査定マニュアルについては、利用したいとの意向を示す宅建業者が多い。実際に価格査定マニュアルの利用率を上げるためには、改訂版の価格査定マニ

マニュアルが宅建業者にとって利用しやすいものであることを周知する必要がある。さらに、宅建業者が消費者に対し、査定書を活用して建物を評価する際のチェックポイントを分かりやすく説明できるよう、価格査定マニュアルにより導出される査定書の構成を工夫する必要がある。

- 売出価格及び価格査定マニュアルに基づく査定額の両方を不動産ポータルサイトに表示することは、売主・買主双方からの依頼を受けて仲介事業を受託する事業者にとっては、買主に対して「評価額より安いのでお得ですよ」と説明できても、一方で、売主に対しては説明が難しいため、現実的には難しい。
- 改訂版の価格査定マニュアルに基づいて建物を評価すれば、中古住宅の査定額は上がると思われるが、その査定額が市場で受け入れられるかどうかは別問題である。現在の市場価格は、新築住宅との比較、当該地域における購入者の購入限度額等、他の要因と密接な関係があるため、それらを見直した査定額で売り出しても、買い手が付かず、査定額を見直さなければならない可能性がある。市場性とのバランスを考慮することで、改訂版の価格査定マニュアルが市場に受け入れられていくのではないか。
- 改訂版の価格査定マニュアルに基づいて評価すれば、築後 20 年の住宅であっても、住宅の状態を適切に反映した価格が査定額を導く過程で算出される。仮に査定額が市場価格より高くても、査定額の根拠を買主に対して明確に説明することで、買主は納得して購入するのではないか。それが市場を作っていくという考え方もあり得る。
- 売主が住宅を市場に流通させる前にインスペクションを行い、その結果を売出価格に反映する方法を提示することも一案ではないか。
- インスペクションを実施した物件が速やかに高額で売却できるようになれば、売主は住宅を適切に評価してもらうために自主的にインスペクションを行うようになる。このような方向性で売主を啓蒙すべきではないか。
- 内外装・設備の評価に補修等による価値の向上を反映させるためには、「いえかるて」の活用を促進するとともに、蓄積された住宅履歴情報を確認しながら評価をする体制を構築することが望ましい。
- 売主から売却仲介を受託した際、基礎・駆体の状態やリフォーム結果を査定額に反映させる仕組みを採っている。このうち、リフォーム結果の査定額への反映について

は、一定の指針を定めているものの、査定を行う者の主観や技術により左右され得るため、事例の蓄積が必要である。

- 改訂版の価格査定マニュアルを普及させるプロセスにおいて、宅建業者は、売主だけでなく買主に対しても査定額及び算定根拠について情報開示をし、納得を得るよう努めることで、改訂版の価格査定マニュアルに基づく査定額が売主・買主双方から受け入れられるようになるのではないかと。

③不動産鑑定士による評価実務の改善【附属資料 P19】

- ・中古住宅流通促進を含むストック型社会の進展など、多様な鑑定評価ニーズに対応するため、不動産鑑定評価基準等の改正が行われ（平成 26 年 5 月 1 日通知、11 月 1 日施行）、同改正を踏まえて鑑定評価実務の見直しが行われていることが紹介された。
- ・また、国土交通省において、不動産鑑定評価における既存戸建住宅の評価に係る原価法の精緻化に向けた検討が進められていることが紹介された。
- ・国土交通省における原価法の精緻化に向けた検討も踏まえ、平成 27 年度以降、（公社）日本不動産鑑定士協会連合会において、不動産鑑定士が評価を行う際の参考となる実務指針等について検討が進められる予定であることが紹介された。

<委員等の意見>

- 最近では、中古住宅の価格に関して第三者の意見を参考にしたいという買主が増えている。特に、若い世代は、適切な費用を支払ってでも情報を入手したいと思う者が多くなっているため、不動産鑑定評価においても、この変化に対応したサービスを提供していく必要がある。

- 既に、平成 26 年 5 月に改正された不動産鑑定評価基準に沿って、鑑定評価実務を行っている。また、既存戸建住宅に係る評価方法の検討を目的として国土交通省が設置した「既存建物評価検討ワーキングチーム」における原価法の精緻化の議論も踏まえ、必要に応じて、平成 27 年度以降、実務指針の改訂等について検討を進めることとしている。

④住宅ローンの担保評価における新たな建物評価指針の活用【附属資料 P21】

- ・ 従来想定されてきた 20 年の耐用年数より実際の耐用年数が長いことが客観的に明らかになり、その認識が共有されれば、不動産市場及び金融市場において新たな建物評価指針が活用されるようになるとの意見があった。
- ・ 金融機関における一般的な住宅ローンの担保評価については、新たな建物評価指針に対する宅建業者、不動産鑑定士等の対応を踏まえつつ、評価のあり方の見直しを検討していくべきではないかとの意見があった。
- ・ 金融機関が担保評価において新たな建物評価指針を活用するためには、市場価格が同指針に沿ったものになる必要があるが、直ちにそうなるとは限らないため、建物評価について画一的に手法を限定するのではなく、各金融機関が実情に応じて適切な評価手法を選択できるようにすることが望ましいとの意見があった。
- ・ 不良債権処理として行われる住宅の任意売却時の評価が担保評価のあり方に影響を与える。このため、不良債権処理に係る任意売却時には、新たな建物評価指針に沿った価格で売り出すよう債権回収会社が債務者に求めることとすることで、担保評価のあり方にも影響を与えるのではないかとの意見があった。

<委員等の意見>

- リフォームを行った上で住宅の実質的な経過年数を評価すれば、従来想定されてきた 20 年の耐用年数より実際の耐用年数が長いことが客観化されるのではないか。この認識を共有することで、新たな建物評価指針が不動産市場と金融市場において実際に使用されるようにするべきである。
- 市場関係者が同意すれば、担保の処分にあって建物評価を行う際に、新たな建物評価指針を使用することが可能である。
- 平成 17 年に金融庁が公表している「担保や保証に過度に依存しない融資の推進」の考え方を踏まえ、担保に依存せず、債務者の返済能力を審査し貸付けを行う融資スタンスが一般的になってきている。
- 担保評価額は、確実に債権回収が可能となる額に設定されなければならないが、市場価格とは性格が異なるため、保守的に設定せざるを得ない。
- 金融機関としても、築後 20 年で建物価値がゼロになるとは考えていない。しかし、融資を行うに当たっては建物価値が実際に不動産市場で認められるか否かが重要であるため、担保評価額と不動産市場における取引価格が乖離するリスクを考慮して融資を行

っている。

- 改訂版の価格査定マニュアルに基づく査定額と市場価格との乖離が小さくなれば、価格査定マニュアルに基づく査定額を住宅ローンの融資における担保評価額として活用できるのではないか。
- 担保評価において新たな建物評価指針を活用するためには、市場価格が同指針に沿ったものになる必要があるが、直ちにそうなるとは限らない。このため、建物評価について画一的に手法を限定するのではなく、新たな建物評価指針に加え、現在用いられている担保評価手法、DCF法、米国における担保評価手法等のうち、各金融機関が実情に応じて適切な評価手法を選択できるようにすることが望ましい。
- 不良債権処理として行われる住宅の任意売却は、中古住宅売買全体の1割程度を占めることから、当該売却時の評価が担保評価のあり方に影響を与える。このため、当該売却時、新たな建物評価指針に沿った価格で売り出すよう債権回収会社が債務者に求めることで、担保評価のあり方にも影響を与えられよう。
- 同様に、担保処分の際に債権者や仲介事業者に当該住宅をできるだけ高額で売却しようとする意識があれば、新たな建物評価指針の活用につながるようになると思われる。そのためにも関係者の意識を変えることが必要である。

⑤新たな建物評価指針に基づき参考価格の提示【附属資料 P22】

- ・新たな建物評価指針に基づき算出される価格を参考価格として市場に提示することで、当該参考価格を視野に入れた売買価格の交渉がなされ、成約価格に影響を与える可能性があるとの議論がなされた。

<委員等の意見>

- 新たな建物評価指針に基づき算出される価格を参考価格として市場に提示することで、参考価格を視野に入れた売買価格の交渉がなされ、成約価格が参考価格に近づく可能性がある。
- 参考価格が不動産市場に定着すれば、債権回収会社が担保不動産を処分する際、債務者に対し、当該物件の売価を参考価格まで引き上げるように求めることが可能となる。
- 住宅取引における買主の関心事項は売買価格の相場であり、買主自身が調査することもある。参考価格が提示された場合、なぜ売買価格の相場と異なるのか疑問を抱くはずであり、宅建業者から買主に対し、どのような基準に基づき参考価格を算出したかを明確に説明する必要がある。
- インспекションの結果を参考価格に反映させれば、参考価格を算出するに当たって考慮した要素が明確になる。その結果、宅建業者、売主及び買主が、参考価格について納得することができ、不動産市場における参考価格の利用促進が期待できる。
- 価格査定マニュアル改訂に伴い、査定書をダウンロードできる仕組みを導入予定であるが、査定書の中で、市場を考慮した結論としての査定価格だけでなく、建物評価指針に示された方向性に沿って算定した建物部分の価格を明示し、売主や買主に説明できるようにすることを検討している。

⑥土地・建物の価格を分離した広告表記のあり方【附属資料 P23、24】

- ・現在の広告掲載においては土地・建物価格の合算価格のみを表記することが一般的となっているが、築年数に応じて一律に減価する現在の建物評価のままであっても、土地・建物価格を分離して表記するべきではないか、との意見があった。
- ・土地・建物価格の分離表記を行うことにより、売主・買主の双方が、これまで以上に建物の状態を意識して価格設定や購入判断を行うようになるほか、中長期的には、所有者等が将来の売却も視野に入れて建物の維持管理を行うようになり、住宅ストックの価値の向上に寄与するのではないかと、この意見があった。
- ・一方で、建物価格が客観的に明示されることで、売主は想定よりも査定額が低いことを目の当たりにし、売却マインドが冷えるおそれがあるのではないかと、この意見もあった。

<委員等の意見>

- 中古住宅の売買契約後、宅建業者は買主から土地・建物価格の内訳を尋ねられることがある。消費者は土地・建物価格の内訳を知りたいと思っているのではないかと。
- 買主はあくまで土地・建物価格の合算価格で購入の是非を判断するため、あえて建物価格を明示する必要性がないのではないかと。売主は自己の所有する住宅の価値を高く思い込んでいる傾向にあるため、建物価格が客観的に明示されることで、想定よりも査定額が低いことを目の当たりにし、売却マインドが冷えるおそれがある。土地・建物価格の分離表記を行うことにより、所有者等が将来の売却も視野に入れて住宅の維持管理を行うようになるなどのメリットがあることは理解するが、大手流通事業者の立場としては、デメリットのほうが大きいのではないかと懸念している。
- 不動産ポータルサイトに物件を掲載する際、宅建業者が土地・建物価格の合算価格だけではなく建物価格も入力することとすると、宅建業者の負担は増加する。しかしながら、スムストックの経験を踏まえれば、建物価格が明示された物件のほうが購入者は買いやすいという実績があるため、建物価格を入力する項目を不動産ポータルサイトに設ければ、宅建業者は自発的に入力するのではないかと。
- 新たな建物評価指針に基づき建物価格を算出し、土地・建物価格を分離して表記すれば、住宅の状態を価格に反映する姿勢を売主に示すことができる。この結果、売主からの信頼を得ることができれば、ネットワークで勝てない中小事業者であっても売却仲介を受託できる可能性が高まる。不動産ポータルサイトに建物価格を入力する項目が設けられれば、積極的に記載したい。

- 現在の建物評価のままであっても、あえて土地・建物価格を分離して表記することで、所有者等が建物価格を意識するようになる。この結果、所有者等が住宅を資産として認識するようになり、所有者等に住宅の適切な維持管理を行うインセンティブが働く。土地・建物価格の分離表記は、このような土壌を作り上げるための大きな施策なのではないか。
- 工務店として、今後は長期優良住宅の建築を増やすことが重要であると考えている。長期優良住宅の所有者等は、定期的な点検や補修等を行い、その履歴を残すなど、住宅を適切に維持管理しなければならないが、新築住宅の購入を検討している消費者に対し、住宅の維持管理の必要性を理解してもらうことは難しい。土地・建物価格の分離表記が行われるようになれば、建物の価値が明確になり、所有者等が将来の建物の価値を意識するようになるとともに、建物の価値を維持・向上させるためには維持管理が必要であることを理解しやすくなるのではないか。
- 不動産ポータルサイトが独自の論理により、建物価格又は土地価格を不動産ポータルサイトに参考表示することは、消費者に優良誤認を与えるおそれがある。土地・建物価格の内訳については、不動産ポータルサイトが入力項目を設けた上で、宅建業者が自ら入力する方法が望ましい。
- 土地・建物価格の分離表記の是非及び運用方法について、不動産公正取引協議会との調整も含めて、不動産ポータルサイト間で十分に検討を重ね、一斉に動きたい。
- 主要な不動産ポータルサイトが、一斉に建物価格を入力する項目を設けることが望ましいものの、各ポータルサイト間の調整に時間を要する。「隗から始めよ」の精神で、可能なことから積極的に取り組みたい。積極的に建物価格を開示することで、不動産業界は活性化する。
- 事業者のメリットではなく、売主及び買主のメリットにつながるか否か、という観点から、土地・建物価格を分離して表記することの是非について議論すべきである。

2. 良質な住宅ストックの形成とその流通を促進するための環境整備

(1) 所有者等による住宅の適切な維持管理の促進

①住宅の適切な維持管理の重要性【附属資料 P26、27】

・住宅の適切な維持管理は、住まいのライフサイクルコストの低減や住宅の資産価値の維持・向上につながるとともに、良質な住宅ストックの市場での流通を促進することにもつながるとの認識が共有された。

<委員等の意見>

- 住宅を長持ちさせるためには維持管理が不可欠であり、それにより建物の不具合等を早期に発見・修繕できる。
- 維持管理計画に基づいて定期的に維持管理する場合に要する費用と、不具合等が発生したときにその都度修繕を行う場合に要する費用を比較した場合、経験的に前者のほうが小さいといえる。また、住宅を定期的に維持管理することで、住宅の資産価値を維持・向上させることができ、建物の状態に応じた適切な価格で売却することが可能となり得る。
- 雨漏り等の重大な不具合等が発生すると修繕費用が膨大となるため、不具合等の発生を未然に防ぐ取組が重要である。工務店等が主体となって定期的に維持管理する場合に要する費用と、不具合等の発生を所有者等が発見した時点で修繕を行う場合に要する費用の総額(30年間及び60年間)を一定の条件を設けて試算して比較したところ、前者のほうが小さい結果となった。さらに、たとえ修繕しても、不具合等が発生した住宅にはダメージが蓄積することから、定期的に維持管理し不具合等の発生を未然に防いだ住宅のほうが30年後、60年後の資産価値は高いと考えられる。
- 住宅をあと何年もたせるために何をすべきかとの観点から維持管理を行い、住宅の寿命が長くなるようにしなければならない。住宅の寿命が長くなれば買主が現れるため、結果として中古住宅市場は活性化する。
- 適切に維持管理された住宅を相続すれば、相続人は、多額の建替え費用や修繕費用を負担することなく住宅を取得することができる。例えばヨーロッパでは、相続した住宅にそのまま住むことが一般的であり住宅ローンの負担がないため、年収が低くても、高価な家具を購入するなどして生活を楽しむことができる。日本でも住宅を単なる消費財ではなく資産として承継していくことで、豊かな住生活の実現につながるのではないか。

- 新築住宅については、住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づく保証があるが、中古戸建て住宅については、そのような保証がないことに加え、瑕疵保険の保証期間が比較的短いこともあり、住宅の維持管理に要する費用を捻出するインセンティブが働きやすい。早期における住宅の維持管理が将来の大きな不具合等の発生を防ぐことを防止することを所有者等に分かりやすく伝えることが重要である。
- 長期優良住宅の所有者等は、定期的な点検や補修等を行い、その履歴を残すなど、住宅を適切に維持管理しなければならないため、長期優良住宅が普及することで所有者等による住宅の適切な維持管理も定着していくと考えられる。しかしながら、新築住宅に占める認定長期優良住宅の割合は低い上、長期優良住宅の所有者等であっても、住宅の維持管理の意義を十分に理解していない人が多い現状にある。
- ローコスト住宅（注）は長期優良住宅に比べて、壁や断熱材の厚さ、防水処理の仕様、屋根の材質、柱の太さ、土台等が異なり、劣化の進行が速いため、不具合等が発生する頻度が大きくなる。この結果、ローコスト住宅と長期優良住宅について入居後の維持管理に要する費用を比較すると、後者のほうが小さくなる。
- ローコスト住宅について定期的に維持管理する場合に要する費用の総額（30年間）を試算したところ、ローコスト住宅の建築費用と同程度となり、ローコスト住宅の所有者等に対して維持管理のメリットを伝えにくい。また、ローコスト住宅の購入者の大部分は住宅ローンの返済だけで精一杯で、定期的な維持管理を行う金銭的余裕がない現状にある。
- 中古住宅・リフォーム市場が活性化し、適切に維持管理された中古住宅が市場に流通するようになれば、金銭的余裕がなく新築のローコスト住宅を選択せざるを得なかった消費者も、低廉な価格で良質な戸建て住宅を取得することが可能になるのではないかと。工務店の事業者団体としてこのような社会が実現することを目指したい。

（注）ここで言う「ローコスト住宅」とは、施主の要望に基づき、施工業者の企業努力で建築費を可能な限り低廉に抑えた住宅のことである。

②住宅の維持管理の現状と課題【附属資料 P28】

- ・戸建て住宅（持ち家）の場合、所有者等自身による維持管理のほか、定期点検計画を有する施工会社による維持管理や、施工会社以外の事業者による維持管理の取組が見られるものの、これらの取組が広く普及していない現状にあることが共有された。
- ・戸建て住宅（持ち家）の維持管理について、所有者等にその重要性やメリット等が十分に伝わっておらず、住宅の適切な維持管理についての所有者等の意識が高まりにくい状況にあることが課題として整理された。
- ・また、戸建て住宅（持ち家）の維持管理について、事業者による維持管理の取組が普及していないことなどから、所有者等が維持管理を行おうと考えても行動に移しづらい状況にあることが課題として整理された。

<委員等の意見>

- 地域の工務店として、住宅の建築・引渡後も、きめ細かな対応をすることで、世代を超えて所有者等との関係を築きたいと考えており、自社が建築した住宅が建っている限り、定期点検に赴いている。定期点検で不具合が見つかった場合、その項目を一覧にして所有者に提示するが、所有者からの要望に応じて無償で修繕を行うケースも多く、修繕費用だけで年間数百万円を自社で負担している。
- 従来、工務店は、住宅を建築・引渡後も「アフターサービス」と称して自社が建築した住宅の点検・修繕を無償で行ってきたが、本来、住宅の維持管理は所有者等のために実施するものであり、有償で行うことが原則ではないか。
- 住宅の適切な維持管理は「資産守り」の一つであり、維持管理事業を行うことで地域や顧客と密着できる。賃貸にも売却にも宅建業法が絡んでくるため、宅建業者が窓口になった上で、事業者間連携を促進することが重要ではないか。
- インターネットの普及により、雑誌等の編集記事を通じて消費者にメッセージを伝えることが難しくなった。不動産ポータルサイトを通じて住宅の適切な維持管理の重要性を広く所有者等に認知してもらうためには、住宅の維持管理に係る項目にチェックフラグを設けるなどの工夫をする必要がある。
- 複数の工務店等と共同で維持管理を事業として行う会社を運営している。戸建て住宅の維持管理はビジネスとして浸透しづらいが、工務店が地域に密着して事業を営む上では、いかに所有者等の維持管理をサポートできるかが肝要である。また、このサービスについては、住宅の購入予定者の関心は高いものの、リフォーム実施予定者の関

心は低い。これを見ると、住宅の所有権が動く際に、住宅の維持管理に対する関心が高まるといえるのではないか。

- 住宅の維持管理の担い手は、風土等を理解している地域の工務店がふさわしいのではないか。また、住宅の維持管理を事業として行うためには、建物に関する知識だけではなく、不動産・金融双方に関する豊富な知識が必要である。
- 多くの所有者等は、維持管理の必要性は理解していても、不具合が顕在化するまでは生活に不都合がないため、費用を負担してまで維持管理しようとするインセンティブが働かない。住宅の維持管理を行うことによるメリットを、所有者等に分かりやすく伝える必要がある。
- 住宅の購入を検討している人に対し、住宅の購入に要する費用及びその後の維持管理に要する費用を説明するが、住宅購入者は、「購入」で精一杯であり、維持管理まで考える余裕がないため、購入後は維持管理を十分に行わない傾向にある。特に、金銭的余裕がない中で、「マイホームが欲しい」という目標を達成するためだけにローコスト住宅を購入した人はその傾向が強い。
- 住宅の維持管理については、戸建て住宅のみならず、共同住宅についても客観的な評価や情報の「見える化」が不十分である。例えば、マンションの売買の局面においても、消費者が得られる情報は修繕積立金等極めて限定的である。住宅の維持管理の「見える化」により、管理組合の維持管理を積極的に促すことで、消費者が内装・設備だけではなく、建物全体について安心して取引できる市場を整備していく必要がある。

③住宅の適切な維持管理を促進するための環境整備【附属資料 P29】

- ・住宅の維持管理の有無・程度による住まいのライフサイクルコストの比較等、住宅の維持管理の重要性やメリットに関する情報が所有者等に伝わることで、所有者等の住宅の適切な維持管理についての意識が高まるのではないかと意見があった。
- ・住宅の点検サービスを組み込んだ維持管理費用の積立式預金など、維持管理を組み込んだ金融商品が設計されることで、所有者等による住宅の適切な維持管理が促進されるのではないかと意見があった。
- ・消費者の意識調査の結果、中古住宅の売買に際し、多くの売主が、過去の修繕履歴を明らかにすることで、早期かつ高額で売却できると考えていると同時に、買主は、住宅の過去の修繕履歴を最も重視していることが紹介された。

<委員等の意見>

- 住宅の維持管理の有無・程度による住まいのライフサイクルコストの比較のほか、適切な維持管理が住宅の資産価値の維持・向上につながり、将来、建物の状態に応じた適切な価格での売却が可能となり得ることを所有者等に伝えることで、所有者等が維持管理の重要性に気付くのではないかと。
- 購入段階で資金を使い切っている買主に対し、将来発生する可能性がある不具合等に備え、予防的に資金を使ってもらうことは非常に難しい。住宅の適切な維持管理の重要性を所有者等に広く伝えるためには、メディアが情報発信に注力するか、車検制度のように制度として義務付ける必要があるのではないかと。
- 適切な維持管理が住宅の資産価値の維持・向上につながるなどの具体的なメリットを所有者等が認識できるようになれば、長期優良住宅認定制度や「いえかるて」の普及が促進されるのではないかと。
- 住宅の売買の局面で、売主が買主に告知書を提示する際に、不利益事実の不告知が起こる可能性もあるが、既に住宅履歴情報が蓄積されている「いえかるて」を活用すればこのような問題は生じない。「いえかるて」の活用を促進することが重要ではないかと。
- 所有者等による住宅の適切な維持管理を促進するためには、定期的に住宅の維持管理を実施した場合、その費用を所得税控除の対象にするなどの税制特例措置が有効ではないかと。

- 住宅の適切な維持管理が住まいのライフサイクルコストの低減につながることで数値として明確になれば、所有者等は維持管理の重要性を認識し、所有者等に住宅の維持管理に要する費用を事前に積み立てるニーズが生まれる可能性がある。このニーズに対応し、例えば、住宅の維持管理に要する費用について、住宅ローンの附帯サービスや会員制のサービスメニューに組み込んだ金融商品の設計も考えられる。
- 住宅を適切に維持管理することで担保不動産価値が維持されるのであれば、住宅関連業界と連携して、例えば、5年に一度点検及び修繕を行うことを条件とし、住宅ローンの金利を安くする金融商品の設計が考えられる。
- 事業者のメリットではなく、売主及び買主がその情報を望んでいるか否か、という観点から、不動産ポータルサイトに掲載すべき情報を検討すべきである。そのため、中古住宅の売買における消費者の意識調査を実施したところ、多くの売主が、過去の修繕履歴を明らかにすることで、早期かつ高額で売却できると考えていることが判明した。さらに、中古住宅の買主にとって、住宅の修繕履歴は最も関心のある情報であることが判明した。
- 不動産関係事業者、金融機関、ポータルサイト等がそれぞれの立場で創意工夫しながら、所有者等による住宅の維持管理を促進することは極めて重要である。その際、類似の業務を行っている事業者が連携して取り組むことも可能ではないか。
- 平成27年2月、中古住宅市場活性化ラウンドテーブルの議論を受け、工務店の事業者団体において住宅の維持管理のあり方やその強化を議論するための組織を立ち上げた。住宅の維持管理の重要性について地域の工務店に広く伝達していくことは重要であり、他の事業者の協力も得ながら、良質な住宅ストックの形成を促進したい。

④住宅維持管理業者の登録制度の提案【附属資料 P30】

- ・適切に維持管理された良質な住宅ストックが市場に広く流通する社会を実現する上で、マンション管理業と同様に、住宅の適切な維持管理を行う事業者の登録を義務付ける制度を設けることが有効ではないかとの提案があった。
- ・一方、住宅の適切な維持管理を行う事業者について任意の登録制度があれば、消費者にとって信頼できる事業者が分かりやすい。このため、賃貸住宅管理業と同様の登録制度が創設されることが望ましいとの意見もあった。

<委員等の意見>

- 住宅を長持ちさせて長期的に価値のある資産とするためには、住宅維持管理業者が主体となり、定期点検、不具合等発生時の緊急対応、履歴の作成・保存等を行うことが有効ではないか。
- 国が住宅維持管理業者の登録を義務付ける制度を設け、その登録事業者のみが住宅履歴情報の登録資格を有することとなれば、住宅履歴情報が公的な資料となり、宅建業者は公的な資料を根拠にした査定が可能となる。住宅履歴情報を公式なエビデンスとして残すことが最大のポイントである。将来的には、全ての住宅が公的な履歴情報を保持した優良な住宅ストックになることも実現し得る。
- 住宅の適切な維持管理を行う事業者について任意の登録制度があれば、消費者にとって信頼できる事業者が分かりやすい。このため、賃貸住宅管理業と同様の登録制度が創設されることが望ましい。こうした登録制度が創設され、住宅履歴情報が蓄積されれば、売主・買主双方が安心して住宅を売買することができ、良質な住宅ストックが形成されていく。将来的には、重要事項説明の一項目として、住宅履歴情報の有無や維持管理の程度を買主に伝えられるようにすることも考えられるのではないか。
- 住宅の売買の局面において売主から買主に提示される告知書の中に、当該住宅の維持管理の履歴が盛り込まれることで、買主は安心して購入できる。さらに、登録された住宅維持管理業者の記録のみを告知書に記載できることとすれば、告知書の記載内容が客観的に担保され、告知書に対する買主の信頼が高まる。
- 長期的な視点に立てば、定期点検等を通じて自社が建築した住宅の所有者等と関係を強化し、所有者等から信頼を獲得することでリフォームの受注につなげるビジネスモデルは広く一般の戸建て住宅でも展開できる。登録制度が創設されれば、住宅の維持管理に係る知識や経験を有した事業者が登録するのではないか。

- 住宅維持管理業者の登録制度が創設されれば、ハウスメーカー、工務店、リフォーム業者等様々な業種の事業者が進んで登録するのではないか。また、流通の局面において、住宅履歴情報を買主に伝える際には宅建業者の役割も重要である。中古住宅流通におけるそれぞれの局面において、それぞれの事業者の知識や経験が生かされるのではないか。
- 住宅維持管理業者は、住宅の売買から入居後の維持管理、その後の住み替えまで一貫して携わることが重要であり、宅建業者も担い手としてふさわしいのではないか。
- 宅建業者は仲介事業のほか買取再販事業にも注力しているところであり、住宅維持管理業者に登録することはビジネス上のメリットが非常に大きい。登録制度が創設されれば登録を前向きに検討する。

(2) インスペクション（建物検査）の普及

①インスペクションの意義【附属資料 P31】

- ・インスペクションを実施することにより、売主・買主及びその仲介事業者が、それぞれメリットを享受できるとの認識が示されるとともに、中古住宅の売買の局面において、インスペクションを活用することが重要であるとの認識が共有された。
- ・諸外国において、インスペクションを依頼する主体は大部分が買主であり、費用も買主によって負担されていることが紹介された。

<委員等の意見>

- インスペクションを実施することで、買主は、建物の状態に応じた価格で安心して購入することができるようになるなどのメリットを享受できる。また、売主は、建物の状態を明らかにすることで買主の不安を軽減でき、売却しやすくなるほか、引渡後の不具合発生等に係るトラブルが起こるリスクを軽減できるなどのメリットを享受できる。引渡後のトラブル発生リスクを軽減できる点については、仲介事業者にとってもメリットである。

- 諸外国において、インスペクションを依頼する主体は、大部分が買主であり、費用も買主が負担している。

②インスペクションの普及に向けた課題【附属資料 P31】

- ・インスペクション等には、売買の局面において売主又は買主が行うインスペクションの他に、瑕疵保険に加入するために行われるもの等があるが、それらを峻別して議論しつつ、合理的に実施する必要があるとの意見があった。
- ・インスペクションを普及させるためには、まずはインスペクションの重要性を広く消費者に認識してもらうことが重要であり、そのためには、仲介事業者がその重要性について認識し、個々の取引を通して消費者に伝えていく必要があるとの意見があった。

<委員等の意見>

- インスペクション等には、売買の局面において、売主又は買主が行うインスペクションのほか、瑕疵保険に加入するために行うもの等があり、それらを混同せず、峻別して議論する必要がある。
- 現在、リフォーム前の事前検査も含め、様々な検査の呼称として「インスペクション」が用いられている。消費者の誤解を招かないように「インスペクション」という用語の定義について整理する必要がある。
- 買主が行うインスペクションにおいては、インスペクション結果の報告書よりも、購入後に必要となる点検や補修等について、建物を見ながら口頭で実施するアドバイスが重視されるため、売主が行うインスペクションとは役割が異なる。また、築古の住宅について買主からインスペクションの依頼を受ける際、買主の要望は、「長く大切に使いたい」か「短期間住めればよい」の2つに大別でき、その要望に応じて、買主に対するアドバイスの内容も変わる。
- 売買の局面における買主の情報不足を解消するためにも、中古住宅の売買においてはインスペクションを実施することが当たり前であるという認識に立つべきではないか。その上で、重要事項説明の一項目としてインスペクションの実施の有無を盛り込むことも検討すべきではないか。また、インスペクターの氏名及び所属を明示することで第三者性が担保されるのではないか。
- 今後、インスペクションの活用を図るに当たっては、インスペクションで劣化事象等が発見され、修繕を行わないと瑕疵保険に加入することができない場合、誰の負担で修繕を行うかについてあらかじめ整理しておく必要がある。

- 現状では、消費者がインスペクションの存在すら知らない状況であるため、まずはインスペクションの重要性やメリットなどの情報が適切に消費者に届き、実施の是非を消費者自身が判断できるようにする必要がある。
- 消費者が持っている情報次第で、インスペクションによって得られる安心感が異なる。住宅を長持ちさせるためには、基礎・躯体部分を適切に維持管理する必要があることを知らない消費者が多い。消費者に対し、建物を長持ちさせるためには、基礎・躯体部分についてインスペクションを実施するとともに、その結果に基づき、定期的な維持管理をする必要があることを事業者がプロの立場からきちんと伝えることが重要である。
- リノベーションの実施を前提に中古戸建て住宅を購入する場合のインスペクションは買主が実施することが前提であるが、買取再販の場合は、事業者が単にインスペクションを実施するだけでなく、インスペクション結果を踏まえ、耐震適合証明の取得や瑕疵保険の付保により、金融機関からリノベーション費用の融資を受けられるようにしたい。そのため、将来的に耐震適合証明の取得や瑕疵保険の付保が可能な物件であることを、耐震改修計画も含めて買主に提示する必要がある。インスペクションを安価で迅速に実施した上で、的確な評価を買主にフィードバックすることが重要であると考えている。
- 金融機関は、債務者の返済能力を重視した融資スタンスが一般的であるが、中古住宅市場が活性化する中で、ノンリコースローンも重要になると認識している。しかしながら、ノンリコースローンにおいて、担保不動産価値の評価をする際、情報量が少なければ費用負担が大きくなり、消費者に転嫁せざるを得ないという問題がある。

③インスペクションの普及に向けたプロセス【附属資料 P32】

- ・中古住宅売買におけるインスペクションの活用方法として、
 - ① 売主が物件を市場に出す前にインスペクションを実施し、その結果を売出価格に反映させる方法
 - ② 買主が契約前にインスペクションを実施し、その結果を踏まえて売買価格の交渉を行う方法
 - ③ インスペクションにより重大な劣化事象等を発見した場合、契約を解除又は再交渉できる旨の条項を契約書に記載した上で、契約後にインスペクションを実施する方法
- が示され、これらの方法についての意見交換が行われた。
- ・また、インスペクションの結果、瑕疵保険付保の可否が明確になれば、売主・買主にとってメリットが大きく、インスペクションを広める上で有効であるとの意見があった。

<委員等の意見>

- 買主がインスペクションで劣化事象等を発見した場合、売主にその修繕を請求したり、値引きを求めたりすることなどが考えられる。このような取扱いを定着させるためには、宅建業者が売主及び買主に対し、インスペクションにより劣化事象等が発見されたら価格に反映され得ることを事前に説明し、双方の理解を促すようにすべきである。
- 売主が物件を市場に流通させる前にインスペクションを行い、その結果を売出価格に反映する方法が、我が国の取引実務に馴染むという考え方もある。
- 住宅を見てから契約するまでの期間が非常に短く、買主が契約までにインスペクションを実施できないケースがある。こうした場合に対応するためには、契約後に買主がインスペクションを実施し、重大な劣化事象が発見された場合には契約の解除を可能とする契約方法が有効ではないか。
- インスペクションの活用方法としては、①売主が物件を市場に出す前にインスペクションを実施し、その結果を売出価格に反映させる方法、②買主が契約前にインスペクションを実施し、その結果を踏まえて売買価格の交渉を行う方法、③インスペクションにより重大な劣化事象等を発見した場合、契約を解除又は再交渉できる旨の条項を契約書に記載した上で、契約後にインスペクションを実施する方法、などが考えられるが、①及び②が先行し、インスペクションの実施が中古住宅市場に定着していく中で、③が取引慣行に根付いていくのではないか。

- 実際に③の契約形態を採ろうとしたが、売主はそのような契約形態を望む購入希望者を敬遠し、他の購入希望者と売買契約を締結した例があった。事後的に白紙撤回を可能とする契約方法は一つの理想ではあるものの、かえって取引交渉において不利になることがあるため、取引市場の実態に即した流れでインスペクションを実施する必要があるのではないか。
- 「既存住宅インスペクション・ガイドライン」における現況調査は瑕疵保険適合検査と類似している。当面は瑕疵保険の普及啓発を進めるとともに、瑕疵保険への加入の可否と関連づけて説明することで、インスペクションのメリットが消費者に伝わりやすくなるのではないかと。また、瑕疵保険への加入の可否は、金融機関にとっても活用できる明確な基準であるため、瑕疵保険への加入が可能と判明した物件について何らかの優遇措置を設けることができるのではないかと。
- 中古住宅の売買取引における各場面でどのようにインスペクションが活用され得るかを踏まえ、必要とされるインスペクションの程度について、関係者間で議論したい。
- インスペクションの結果は、検査時点での建物の状態を示すものである。売主が物件を市場に流通させる前にインスペクションを実施し、住宅の状態を明らかにしても、買主が購入する時点ではその状態が変化している可能性があることを留意すべきである。
- 消費者から直接インスペクションの実施依頼を受けることが多く、そのうち8～9割が買主である。売主主導でインスペクションを実施し、その結果を開示することで高額で売却しようとする方法は理想的でない。そのため、改訂版の価格査定マニュアルにおいても、売主がインスペクションを実施した物件について、その結果を価格に反映させる必要性に乏しいのではないかと。
- 売主が実施したインスペクションの結果について、買主は必ずしも信用できないのではないかと。また、売主がインスペクションを実施した物件について、再度買主がインスペクションを実施した場合、二重にインスペクションを実施することになり、売主が実施したインスペクションが徒労に帰してしまう。
- インスペクションが十分に普及していない現状においては、売主又は買主のどちらが実施主体であっても構わない。将来的に、インスペクションを行うメリットが十分に消費者に伝われば、買主が自ら進んで実施するようになるのではないかと。

- インспекションの普及を進めるプロセスとして、そもそもインспекションの認知度を上げることが第一歩であり、そのために瑕疵保険や売主によるインспекションを普及させることも方策としてはあり得るが、インспекションの普及が進んだ段階で、買主主導のインспекションを普及させるべきである。

④インスペクションが普及した時の将来像【附属資料 P33】

・売主によるインスペクション実施の有無や瑕疵保険付保の可否にかかわらず、買主が、購入後に所有者として建物と向き合い、適切な維持管理を行っていくためにも、自らインスペクションを行い、建物の状態を理解することが重要であるとの指摘がなされ、将来的には、買主が建物の状態を十分に把握した上で購入し、適切な維持管理を行っていくようになることが望ましいとの認識が共有された。

<委員等の意見>

- 例えば 10 年後の現実的なあるべき将来像を明確にした上で、それに至るまでのプロセスを議論すべきである。
- 買主が、購入後に住宅を適切に維持管理していくことが重要である。適切な維持管理を行うためには、購入段階において建物の状態を把握し、将来必要となる補修等の内容を理解しておく必要がある。所有者が住宅の適切な維持管理を行う慣習を根付かせる上でも、将来的には、買主主導でインスペクションが行われるようになることが望ましいのではないか。
- 中古住宅市場の活性化を図るためには、住宅の寿命を延ばすことが不可欠であるが、そのためには、所有者等が適切な維持管理を実施する必要がある。買主主導でインスペクションを実施し、その結果に基づき価格交渉や契約の撤回がなされる市場を目指し、所有者等のリテラシーを高めていくことが中古住宅市場活性化の王道ではないか。
- 宅建業者による価格査定のほか、金融機関の担保評価が適切になされることで、当該住宅を相当額で売却できる可能性が生まれ、所有者等が積極的に補修等の履歴を残すインセンティブが働くのではないか。

(3) 中古住宅流通における事業者間連携の推進

① 中古住宅流通における事業者間連携の取組【附属資料 P35、36】

- ・平成 24 年度から、全国 14 箇所で、宅建業者、不動産鑑定士、保険会社、金融機関等が中古住宅流通市場の活性化に向け、協議会を設立し、連携した取組を行っている。
- ・また、平成 26 年度は、上記協議会を含めた 17 事業者について、宅建業者が、他の専門事業者等と連携し、売主による物件情報開示や、買主による物件情報収集・解釈の補助等を行う先進的取組を国土交通省として支援した。このモデル事業において、インスペクションや瑕疵保険制度を中古住宅の売買取引で活用する方策を検討し、マニュアル等の取りまとめを目指している事例が紹介された。

<委員等の意見>

- 買主が十分な情報を得られていない状況の中で、中古住宅市場を活性化するためには、売主が十分な情報を用意して、買主が当該情報を容易に入手できる環境整備を図る必要がある。この問題意識のもと、建物のインスペクション、地盤調査、シロアリ検査等をパッケージ商品として設定し、これらが実施された物件について、「付加価値物件」として不動産物件情報サイトに登録するとともに、宅建業者を通じて買主に情報提供している。このように、まずは売主側の宅建業者を主体とした情報提供を実施しているが、買主が主体的に情報を望めば、更に情報提供が促進されるのではないか。
- 中古住宅の売買時に関する売主及び買主の不安を払拭するため、宅建業者を通じて、建築士が実施したインスペクション結果を、中古住宅の売買に係る補助制度等の有益な情報とともに、一元的に情報提供している。

②住宅ファイル制度の実用化に向けた検討【附属資料 P37、38】

- ・（公社）日本不動産鑑定士協会連合会において、「売主告知書、宅建業者からの情報」「瑕疵保険適合検査」「シロアリ点検（保証付）」「これらの調査等を前提にした不動産鑑定士による住宅価格調査」を組み合わせた調査報告スキームである住宅ファイル制度を平成27年度以降の実用化に向けて試行していることが紹介された。
- ・住宅ファイル制度の活用により、住宅の品質に関する買主の不安が解消されることが期待されるが、同制度を普及させるためには、売主、宅建業者、金融機関を含めた全ての関係者がメリットを享受できる仕組みを構築する必要があるとの意見があった。

<委員等の意見>

- 住宅ファイル制度とは、売主及び宅建業者からの情報、瑕疵保険適合検査、シロアリ点検、及びこれらの調査等を前提とした不動産鑑定士による住宅価格調査をセットにした調査報告スキームであり、第三者たる各専門家が共通の様式で検査や評価を行うものである。同制度の活用により、住宅の品質等に係る買主の不安が解消され、中古住宅流通市場が活性化するのではないか。
- 住宅ファイル制度を活用することで、買主は安心して住宅を購入できる。住宅ファイル制度を普及させるためには、全ての関係者（売主・買主・仲介事業者・金融機関）にメリットがあり、使いやすい仕組みを構築する必要がある。
- 住宅売買時における売主の告知書を代替するものとして住宅ファイルを活用すれば、告知書を作成する負担が軽減できるなど、売主にとってのメリットは大きいのではないか。
- 金融機関からのヒアリングの結果、住宅ローン審査に当たっては、適正な市場価格、経済的残存耐用年数、住宅の利用履歴等の情報が重要であり、信頼性があり客観的に説明できる情報は審査において活用できることが判明した。
- このうち、住宅の利用履歴を客観的に提示するためには「いえかるて」が有用である。住宅の維持管理に係る履歴を住宅ファイル制度で証明する一方、「いえかるて」に当該履歴を残すことで金融機関等が担保不動産の状態を容易に把握できるなど、「いえかるて」を活用することにより相乗効果が期待できる。
- 金融機関からのヒアリングの結果、住宅ファイルが普及して報告書を容易に入手できるようになるとともに、報告書の精度が担保されれば、住宅ローンの担保評価に活用

できる可能性が高くなることが判明した。そのため、住宅ファイルの試行地域を拡大し、実用化を目指すとともに、住宅ファイルで算出される調査価格と実際の成約価格についてのデータの蓄積及び検証を実施予定である。

- 住宅ファイル制度を活用することで、住宅売買時において、経済的残存耐用年数を明示することは画期的な取組ではないか。
- フラット35適合検査と既存住宅売買瑕疵保険適合検査は類似項目が多いにもかかわらず、申請に当たってそれぞれの検査を実施する必要があるため、買主及び仲介事業者の負担が大きいとの意見があったが、住宅ファイル制度を利用し、両検査の検査資格を有する者が同時に両検査を実施することにより大幅な時間短縮が実現した。このように各種検査の内容を整理した上で、住宅ファイル制度によって、一定の要件の下で各種検査の代わりに売主による事前検査の結果を活用できるようにすれば、両制度の一層の活用促進が図られるのではないか。

(4) 不動産ポータルサイトの役割【附属資料 P39、40】

- ・不動産ポータルサイトに掲載される情報が消費者・事業者双方の意識・行動に影響を与えるため、中古住宅・リフォーム市場の活性化を図る上で不動産ポータルサイトが果たす役割は重要であるとの指摘がなされた。
- ・不動産ポータルサイトの検索項目を設定する際に考慮すべき重要な要素として消費者のニーズがあることを踏まえ、ポータルサイト事業者が実施した中古住宅売買における消費者ニーズ調査の結果及び検索項目の改定の方向性が紹介された。

<委員等の意見>

- インターネットの普及により、雑誌等の編集記事を通じて消費者に標準的なメッセージを伝えることは難しい。そのため、不動産ポータルサイトの検索項目に組み込むことが消費者の認知度を高める手段として有効である。
- 不動産ポータルサイトにおいて中古住宅関連情報を増やすことで、消費者にその情報が重要であることを伝えることができ、掲載した中古住宅に対する消費者からの問合せが増える。その結果、不動産事業者も情報を積極的に入力するようになり、中古住宅関連情報の重要性が社会に広く認知・浸透していくことが期待できる。
- ポータルサイト事業者は、消費者ニーズ、国や業界のニーズ、開発難易度を考慮して、掲載情報を決める。そのため、中古住宅の売買に際して消費者がどのような情報を求めているかの調査（消費者ニーズ調査）を行った。その結果、住宅購入検討者は、購入後の建物保証の有無、住宅履歴情報、インスペクションの有無及びその結果など、安心感につながる情報の掲載を求めていることが判明した。また、住宅売却検討者は、建物価格、インスペクションの有無や住宅の状態を開示することにより、売却が困難になると否定的に捉える者は少数であり、過半数は売却が容易になると肯定的に捉えていることが判明した。
- 消費者ニーズの調査結果を踏まえ、不動産ポータルサイトとして、築年数だけではなく、住宅の性能が分かり、消費者が安心して購入できる中古住宅を検索できる場を提供したい。具体的には、住宅購入検討者が不動産ポータルサイトで中古住宅を検索する際、築年数の上限・下限の双方を指定して絞り込むことを可能にしたり、耐震基準適合証明書の有無等性能面から検索することを可能にしたり、インスペクションの有無等買主の安心感につながる情報を検索項目に追加したりすることを検討している。
- 消費者の混乱を避けるため、検索項目を追加する際、全ての関係事業者間で当該項目

の語義を統一する必要がある。「インスペクション」「住宅履歴情報」等語義が明確でない用語について、本ラウンドテーブルの委員等の協力の下、語義統一を図る場を設定していただきたい。

- 中古住宅関連情報の追加の有無やその時期等、不動産ポータルサイトにおける検索項目の設定は個社の判断に委ねられるが、全てのポータルサイトが一斉に動いたほうが中古住宅関連情報の重要性が社会に浸透しやすくなるため、他の不動産ポータルサイトに対しても前向きに取り組むよう働きかけを行いたい。
- 不動産ポータルサイトの検索項目を追加しても、抽出される物件が少なければ消費者は失望してしまう。不動産事業者には積極的に当該項目に情報を入力してほしい。

3. 中古住宅市場活性化に資する金融面の取組

(1) 中古住宅市場活性化に向けた金融の円滑化

① 中古住宅購入に伴う住宅ローンの課題【附属資料 P42】

・金融機関は、住宅ローンの融資姿勢において新築住宅と中古住宅の区別はないものとしているが、中古住宅購入に伴う住宅ローンは、新築住宅に比べて融資条件が悪いとの認識を持っている消費者も多く、「融資条件の悪さ」を理由に中古住宅の購入検討を断念している層が一定数いる現状が共有された。

<委員等の意見>

- 中古住宅購入に対する住宅ローンについて金融機関は積極的に取り組んでおり、ローン環境は改善しているものと認識している。広告・宣伝をしっかりと行っているつもりであったが、消費者には中古住宅に対する金融機関の姿勢があまり浸透していないことを再認識した。
- 新築マンションの場合、ディベロッパーは、商談の早い段階からローンの話題を出しており、早期に資金面の不安を払拭することが販売を促進する一つの要因となっている。中古住宅においても、金融機関が新築住宅と中古住宅を区別せずに融資していることを消費者に説明し、消費者の資金面の不安を早期に払拭することで販売が促進されることを仲介事業者が体感し、積極的にローンの話題を出すようになれば、中古住宅のローン環境に関する消費者の認識は改善するのではないか。
- 金融において中古住宅関連の新たな商品や取組があれば、不動産ポータルサイトで積極的に紹介したい。個々の広告の効果は微々たるものかもしれないが、広告のボリュームが増えていけば効果はあるのではないか。

②リフォーム一体型ローンの現状と課題

i) リフォーム一体型ローンの認知度向上【附属資料 P42】

- ・近年、中古住宅を購入し、リフォームした上で居住する者が増加していることを受け、中古住宅購入と同時に行うリフォームに係る資金を住宅ローンとして融資（以下「リフォーム一体型ローン」と言う。）する金融機関が増加しているとの意見があった。
- ・中古住宅の流通促進に向け、新築住宅と中古住宅で住宅ローンの融資姿勢に区別がないことや、リフォーム一体型ローンを取り扱っていることを、いかにして消費者に浸透させるべきかの議論が行われた。

<委員等の意見>

- リフォーム一体型ローンは、消費者からすると分かりにくい面があるため、より正面から、消費者に分かりやすく位置づけることができないか。
- 新築着工戸数が減少する中、中古住宅市場は銀行にとって魅力的な市場であり、リフォーム一体型ローンを主力商品として位置付け、ホームページ上でも広告している。大手銀行ではチラシを作り、中古住宅購入者に対して積極的に勧めている。現在は、こうした流れが地方銀行も含めて全国の金融機関に広がる途上なのではないか。
- 金融機関のうちリフォーム一体型ローンを取り扱っているのは3～4割であり、信用金庫になると2割程度との調査結果もある。地方部においては、日常的に取引のある地方銀行がリフォーム一体型ローンを取り扱っていない場合、消費者はリフォーム一体ローンの存在を知る機会がないことから、認知が進まないということもあるのではないか。
- 従来、リフォームは自己資金で行うものとされてきたが、近年、リフォーム単価が高額化し、特に30歳代以下の世代においてローンの利用率が増加している。現状では、銀行から住宅ローンを借入れ、信販会社からリフォームローンを借入れる買主が多いが、多くの銀行がリフォーム一体型ローンの取り扱いを始めることにより、「中古住宅購入＋リフォーム」の行為がより一般的になるのではないか。
- 新築購入時に住宅ローンを借入れた借主が10年経って住宅をリフォームする際、リフォーム資金を住宅ローンと同じ扱いにより追加融資しており、リフォームに係るローンの使い勝手は良くなっている。
- 住宅ローンで中古住宅購入と同時に行うリフォームに係る資金まで借入可能だということについて、消費者が中古住宅を選択してから認知するのではなく、選択前の段

階から認知することができるように銀行のホームページ上で積極的に告知する必要があるのではないか。

- リフォーム一体型ローン専用のチラシを用意しているものの、ローン商品の中では店頭での相談が比較的少ない商品であるため、プロモーションにさほど注力してこなかった。プロモーションについては今後の課題だと認識している。
- リフォームの促進のためには、リフォームに係る金融商品の充実が欠かせない。中古住宅ローンとリフォームローンを別個で借入れるのではなく、住宅の売買代金とリフォーム費の全コストを最長35年の住宅ローンで借入れることができるようにする必要がある。住宅金融支援機構法上、フラット35は住宅の取得には使用できるが、リフォームには使用できない。また、リフォームパック（中古住宅取得をフラット35で、リフォーム費を融資保険付民間借入で賄う仕組み）については、過去の経済対策の終了に伴い、融資保険の保険料が高くなってしまったため活用が困難であることが問題である。
- 上記ラウンドテーブルでの意見等を踏まえ、平成27年度より、中古住宅の購入と同時に行うリフォームに係る資金もフラット35による融資の対象とし、民間金融機関では供給困難な長期・固定金利のリフォーム一体型ローンの供給を支援する方向であることが国土交通省より紹介された。

ii) リフォーム一体型ローンのメリットと課題【附属資料 P43】

- ・リフォーム一体型ローンは、住宅ローンとリフォームローンを別々に借り入れる場合と比較して、リフォーム工事代金についても住宅ローンで借り入れることができるため金利が低く、返済期間が長期間であるため、月々の返済額が少額となるメリットがあることが共有された。
- ・リフォーム一体型ローンの運用では、借主の返済能力に関係なく、融資上限額を「担保評価額の120%」といった形で設定する場合があるが、地価が安い地方の場合、基準となる担保評価額が低いため十分な融資額とならず、満足なリフォームができないことから、リフォーム一体型ローンの運用においては、借主の返済能力に留意しつつも、融資上限額を個々の状況に応じて変更できるようにすべきではないかとの意見があった。
- ・一部の金融機関においては、ラウンドテーブルでの議論を踏まえて、リフォーム一体型ローンの融資上限を拡大したとの報告がなされた。

<委員等の意見>

- リフォーム一体型ローンの長所は、金利が低く、返済期間が長期間であるため、月々の返済金額が少額であることである。
- 一部金融機関ではリフォーム一体型ローンを取り扱っているが、融資上限額が「担保評価額の120%」等と設定されているため、中古住宅購入と同時に行うリフォーム工事代金まで賄えるだけの金額のローンが融資されないケースがある。借主の返済能力があるのであれば、中古住宅購入代金に加えてリフォーム工事代金を賄えるだけの十分な金額を融資すべきではないか。
- 融資上限を担保評価額の120～130%としている金融機関が多いが、特に地方においては、担保評価の対象となる土地の価格が安いいため、その担保評価額を元に融資額の算定を行っても十分なリフォームを行うだけの借入ができない。
- 住宅金融支援機構のフラット35でリフォーム一体型ローンの取り扱いを開始すれば、地方銀行を含めた金融機関の担保上限の考え方にも影響を及ぼすのではないか。
- ラウンドテーブルでの議論を踏まえて、リフォーム一体型ローンの融資上限を拡大している。
- リフォーム工事代金の見積は、金額が明確でないケースもあり、こうした場合、金融

機関において、当該見積額の検証が困難であるため、希望通りの融資ができないケースもある。

iii) リフォーム一体型ローン利用時のスケジュール上の課題【附属資料 P44】

- ・リフォーム一体型ローンの利用においては、中古住宅の売買契約を中心にスケジュールが組まれるため、消費者がリフォーム内容について検討する時間が少ないとの指摘があった。
- ・そのような課題の解決に資する取組として、リフォームの見積をスピーディーに出すことのできるソフトの開発や工務店から不動産事業者に対してリフォームの見積を複数提案するような事業者間連携の取組が紹介された。
- ・一部の金融機関においては、リフォーム一体型ローンの事前審査時には、主に借入希望額の概算や借主の属性を見ており、借入希望額の概算が分かれば、提出書類について弾力的な対応を行っていることが確認された。

<委員等の意見>

- リフォーム一体型ローンを利用する際には、リフォームの見積書を早く出してもらうことが大切である。工務店の能力が整っていないと見積を素早く出してもらうことができず、物件の売却スピードについていけない。
- マンションの場合、多くの金融機関では、融資実行時にリフォーム工事請負契約書が必要となる。売買契約から融資実行まで1～2ヶ月というスケジュールの中で、リフォーム工事請負契約まで締結するのは相当困難である。
- 融資を実行してもらうためにリフォーム工事請負契約を急がせることになるが、その結果、不正確な見積に基づいてリフォーム工事請負契約が締結されるような事態を誘発する可能性がある。
- 不動産事業者としては、物件購入時には、売買契約及びリフォームの見積書に基づいて担保設定をするとともに第一段階（中古住宅購入代金）の融資を実行し、リフォーム工事請負契約を締結したタイミングで第二段階（リフォーム工事代金）の融資を実行してもらうのが望ましい。
- リフォーム一体型ローンを利用する時のスケジュール上の課題について考える際、マンションと戸建て住宅を区別して考えても良いのではないか。マンションの場合、リフォームを行う箇所がある程度限定され、リフォーム工事代金の目安がつきやすいため、金融機関の取り扱いの中で、借主が見積書を提出するタイミングを後倒しすることで対応できないか。一方、戸建て住宅はリフォーム工事代金の予想がしづらいため、工務店側で改善の取組ができないだろうか。

- リフォーム一体型ローンを利用する場合は、リフォームを担う工務店が物件を売買する不動産事業者の時間軸についていけないのが現状。工務店側の対応が必要であり、現在、システム業者と、見積をスピーディーに出すことのできるソフトの開発に取り組んでいる。また、マンションは特に取引のスピードが早いいため、事前に間取りを貰い、工務店から不動産事業者に対してリフォームの見積を複数提案するような事業者間連携を行っている。
- 中古住宅を販売する際、内覧の前に複数のリフォームプラン（200万、400万、600万円コース等）を提示し、買主の希望するコースの金額で金融機関に事前審査をしてもらっている。売買契約を締結した後、金銭消費貸借契約の締結までにリフォームの見積書を提出するフローであり、ここ1～2年くらいで金融機関にはかなり柔軟に対応していただいている。
- 宅建業者も売主も早期売却を望んでおり、それに伴う課題は認識している。リフォームプランを事前に提案するにしても、説明できる者を育成する等の態勢を整える必要がある。
- リフォーム一体型ローンの事前審査時には、主に借入希望額の概算や借主の属性を見ており、借入希望額の概算が分かれば、提出書類について弾力的な対応を行っている。なお、本審査時には借入金額を確定する必要があるため、リフォーム工事請負契約書の提出を求めているが、現状、さほど大きなボトルネックにはなっていないと認識している。
- リフォームの見積書やリフォーム工事請負契約書を金融機関に提出するタイミングを後倒しにすれば、売買契約の直前に融資可否が変わる可能性がある。早期に融資可否を確定したほうが買主のニーズに沿うのではないかと。
- リフォーム工事代金が確定しない等、不確定要素が多くなると、審査が保守的になる可能性が高くなるため、借主のニーズを勘案しつつも、その点をどのようにクリアすべきか検討する必要がある。
- 売買契約とリフォーム工事請負契約との間にタイムラグが生じると始めから分かっていたら、売買代金を住宅ローンで、リフォーム工事代金をリフォームローンで融資しており、借主の資金需要には対応できているのではないかと考えている。
- いい加減な見積でリフォーム工事を行う事業者もいるため、金融機関が資金用途につ

いて不信感を抱かないように、提出された見積については、必ずリフォーム工事請負契約を締結することが必要である。

- 「この属性の借主なら〇万円までリフォーム資金の融資が可能」というように金融機関がアプローチする方法もあり得るのではないか。そうすれば、買主はその範囲内でリフォームをせざるを得ない。

③割賦販売法との関係におけるリフォームローンの課題

i) 割賦販売法改正の影響【附属資料 P45】

・平成 20 年に割賦販売法が改正されて以降、金融機関がリフォーム事業者との提携ローンを取り扱うことが困難になっている。

<委員等の意見>

- 平成 20 年に割賦販売法が改正されて以降、金融機関がリフォーム事業者との間の提携ローンを取扱う際に、金融機関は個別信用購入あっせん業者登録等の義務を負うこととなった。この義務が課されることで金融機関の事務負担が増大したため、法改正時に多くの金融機関がリフォーム事業者との提携ローンの取扱いを停止した。このため、リフォーム事業者によるワンストップでの対応ができなくなり、リフォーム市場の拡大を阻害している可能性がある。
- 金融機関が提携ローンを取り扱いにくい状況だが、従来、リフォームは自己資金で行うことが多くローンの利用率が低い分野であり、また、信販会社等が低金利でスピーディーに融資してくれているため、リフォーム事業者としてはあまり支障を感じていない。
- 中古・リフォーム市場が活気を帯びる中、中古住宅を購入してリフォーム工事を行ったり、二世帯住宅にするためリフォーム工事を行ったりするケースが増えている。自宅リフォームと比してこのようなケースでは、リフォーム工事金額が大きく、借入を行う傾向が強い。一方で、割賦販売法の改正以降、金融機関とリフォーム事業者との提携ローンがなくなったことは消費者にとって痛手であり、リフォーム市場の拡大につながらない。

ii) 金銭消費貸借契約とリフォーム工事請負契約との間の「密接な牽連性」の認定【附属資料 P45】

・金銭消費貸借契約とリフォーム工事請負契約との間に「密接な牽連性」が認められれば割賦販売法の規制が課されるが、「密接な牽連性」が認められるか否かについては、事例に応じた個別判断の余地があり、必ずしも明確でないとの指摘があった。

<委員等の意見>

- 金銭消費貸借契約とリフォーム工事請負契約との間に「密接な牽連性」が認められれば割賦販売法の規制が課されるが、「密接な牽連性」が認められるか否かについては、事例に応じた個別判断の余地があり、必ずしも明確でない。解釈が明確化されることで、割賦販売法が目的とする消費者保護を十分確保しつつ、適切に事業者が連携し、リフォーム市場が拡大することが期待される。
- 消費者保護という法目的を達成することを前提としつつ、リフォームローンの実施を阻害しないような制度の改善に向けて議論すべきである。
- 「密接な牽連性」のみを取り締まっても消費者保護につながらないのではないか。リフォームそのものの質を担保する仕組みと組み合わせるなり、制度の改善が必要である。

(2) リバースモーゲージの普及可能性

① リバースモーゲージのリスクに関する検討【附属資料 P46、47】

- ・ リバースモーゲージには3大リスク等が存在するが、金融機関だけでこれらのリスクを負担するのは困難であるため、長生きリスクについては民間の保険、担保不動産価値の下落リスクについては公的な保険や賃料保証の仕組みを組み入れる等、リスク分担のあり方について検討すべきであるとの意見があった。
- ・ また、3大リスクへの対応については、住宅金融に関わる幅広い官民の主体と連携しながら、証券市場の活用等についても議論を進めるべきであるとの意見があった。

<委員等の意見>

- リバースモーゲージの普及には、商品の認知度向上に加え、担保割れリスクへの十分な対応、建物部分の価値の向上、借主の生存確認等に係る負担の軽減等に対応するための環境及び体制の整備が必要である。
- 住宅ローンと異なり、リバースモーゲージは借主の生存確認や担保不動産の再評価等の途上管理が必要となる。その点がリバースモーゲージの取り扱いエリアを拡大する上で障害となる。
- リバースモーゲージにおける3大リスクとして、担保不動産価値の下落リスク、金利上昇リスク、長生きリスクが存在する。また、その他のリスクとして、担保不動産に問題があるリスク、商品の理解不足に伴うクレームリスク、債務者に係るリスク、債務者の死亡等が判明しないリスク、相続トラブルリスク等がある。これらのリスクに対応するため、米国のように、担保不動産価値下落リスク、金利上昇リスク、長生きリスクを公的保険でカバーする等の仕組みが必要である。また、不動産デリバティブを活用して、価格下落リスクを回避できる可能性があり、検討の余地があるのではないか。
- 金融機関は預金を融資する立場にあり、社会も金融機関自身も、確実な債権回収を求めている。リバースモーゲージに係るリスクを回避するための仕組みづくりを、官民共同で検討していく必要がある。
- 3大リスクのうち、金利上昇リスクについては、金融機関は証券化等を含めてリスクヘッジ手段を持っている。一方、担保不動産価値の下落リスクや長生きリスクは金融機関の得意分野ではない。担保不動産価値の下落リスクは公的保険の関与の仕方も検討されるべきであり、長生きリスクは保険会社が扱ってきたリスクであるため、保険

会社と組むことでリスクをカバーすることも考えられる。

- リバースモーゲージに関し、米国の場合、連邦抵当金庫（ファニーメイ）がHECM（ホーム・エクイティ・コンバージョン・モーゲージ）の買取り事業を実施していたが、金融機関だけが資金の出し手になるのでは資金が限定されるため、日本においてもリバースモーゲージ債権を証券化することで資金の出し手を増やし、多数の投資家でリスクを分散する仕組みが必要である。
- リバースモーゲージは住宅を担保にしたローンでありながら、生活資金や介護資金等、住宅以外の資金用途を求める消費者のニーズが大きいため、こうしたニーズにどのように応えていくかについて今後議論が必要ではないか。

②リバースモーゲージの普及に向けた検討

i) リバースモーゲージの担保評価における建物価値の評価【附属資料 P48、49】

・ 建物が使用価値に応じて適切に評価された場合、現在、原則土地だけとなっているリバースモーゲージの担保評価の対象が建物まで拡大することで融資上限額が増加する可能性がある。そのようになれば、特に地価の低い地方圏において、リバースモーゲージが普及する可能性が高まるものと考えられるとの意見があった。

<委員等の意見>

- リバースモーゲージについては、現状、路線価による土地の評価額の範囲内で融資しているが、融資額を増やすために、建物価値をどのように評価すべきか検討する必要がある。
- リバースモーゲージの普及に向けては、土地だけを評価するのではなく、米国のように建物も評価して借入できるようにならなければいけない。長期優良住宅は建物価値を評価するために必要なエビデンスが揃っているため、金融機関は宅建業者と連携して建物の価値を評価してほしい。
- 長期優良住宅は、建築主が提出した申請書類により認定するものである。一方で、住宅性能表示制度の建設住宅性能評価は第三者の評価機関が建物を検査しており、エビデンスも残っているため、リバースモーゲージにおいて建物価値を評価する際は、長期優良住宅よりも住宅性能表示制度の方が実効性があるのではないかと。
- 担保評価の対象が建物まで拡大され、将来リバースモーゲージが広く認知されれば、建物をきちんと維持管理すれば老後の資金を得るために活用できるという認識が広まり、中古住宅を購入してリフォームを行い、きちんと維持管理していくという行為が普及していくと考えられる。流通から金融まで一貫して建物価値を適切に評価することで、中古住宅市場が変わるきっかけとなるだろう。
- 担保評価の対象が土地のみで、利用可能額を土地評価額の 50%を上限としているため、借入希望者がイメージする借入額と利用可能額との間にギャップが生じ、融資が成約しないケースもある。そのため、建物を担保評価の対象にすることは大きな課題だと認識している。
- 建物を担保評価の対象とするため、リバースモーゲージの融資契約の中で、借主に対して維持管理を義務づけ、担保不動産の建物価値を維持させると良いのではないかと。

- リバースモーゲージを利用していただくに当たり、相続人全員の同意を得ることとしている状況にあつて、リバースモーゲージが成約しない最大の理由は、相続人の同意が得られないこと。そうした状況においては、担保となる住宅の維持管理を義務化するなど、借主に負担をかける条件を付すことは困難である。

ii) 賃料収入に基づくリバースモーゲージ関連商品の設計【附属資料 P50】

- ・ リバースモーゲージの普及について考える際、我が国においては、地方圏を中心とした地価の低迷や地価下落リスクに対応することを目的に、賃料収入に基づく金融商品を設計できないか議論がなされた。
- ・ (一社) 移住・住みかえ支援機構 (J T I) の最低家賃保証を前提に、賃料債権に譲渡担保を設定して融資を行うリバースモーゲージ関連商品が一部の地方銀行により商品化されていることが紹介された。

<委員等の意見>

- 地価と賃料を比較した場合、賃料は地価ほどに都市部と地方での価格差がなく、また、地価変動の影響をあまり受けず安定している。したがって、賃料に基づいて D C F 分析 (※) で担保不動産価値を算出することは、特に地方で意義のある手法だと考えられる。

※P59 注参照

- J T I が高齢者世帯の所有する住宅を借上げて子育て世帯等に転貸し、金融機関が高齢者世帯に生活費等の融資を行う際に、高齢者世帯が J T I から受け取る賃料収入に譲渡担保を設定する仕組みを平成 25 年秋より商品化した。この商品では、高齢者が J T I から受け取る賃料について、空室や賃料下落が生じたとしても J T I が定額保証することとなっているため、通常のリバースモーゲージと異なり、不動産価値の下落リスクがない。また、長生きすればするほど毎月の賃料収入で返済が進むため、長生きリスクもない。さらに、この商品の場合、相続の際にも住宅を売却せずに賃貸を続けられよいため、担保を円滑に処分できないといった問題は発生しない。

iii) リバースモーゲージの認知度向上【附属資料 P51】

- ・ リバースモーゲージを普及させるために、いかにして認知度を向上させるかについて議論がなされた。
- ・ リバースモーゲージは複雑な商品であり、特に専門的な知識が必要となるため、借主に対して制度概要の理解を促す専門家が重要との認識が示された。また、そのような専門家を通じてリバースモーゲージの認知度が高まり、普及が進む可能性があるとの意見があった。

<委員等の意見>

- リバースモーゲージについては、債権回収会社としても関心が高い分野であるが、世間における認知度が低いのが現状。いかに国民に認知してもらうかを検討する必要がある。
- リバースモーゲージは、顧客対応が難しく、一定の資格を有した者のみが扱えることとしている。相続が絡むため、高齢者の場合は相続人を同席させ、保証人になってもらい、融資を実行している。顧客の理解を進めるためには、制度の概要を説明できる専門家の育成が必要である。
- リバースモーゲージは一般の住宅ローンと異なり相続対応がニーズの切り口となっている。また、相続人とのやり取りを含めてビジネスの広がりもあり、専門的な知識が必要となるため、個人の顧客を専門に扱うファイナンシャルプランナーの資格を持った担当者が対応している。
- リバースモーゲージについて認知していなかったものの、税理士等からの助言により相談に来た事例もあるので、住宅資産の活用方法についてアドバイスが受けられる相談体制が確立すれば普及が進む可能性はある。
- 高齢者が保有する住宅資産の活用を促進し、子育て世帯や高齢者世帯等のライフステージに応じた住み替えを円滑化するために、平成 27 年度より、売却・賃貸・リバースモーゲージを含めた、住宅資産の活用方法について助言する専門家の育成及び相談体制の整備に対して支援を行うことが、国土交通省より紹介された。

(3) DCF分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発 (注)

① DCF分析による担保不動産価値評価の有効性 【附属資料 P52】

・今後の成長分野として期待される新たな住宅金融商品の設計に当たっては、賃料の変動や空室リスクに留意が必要だが、賃料よりも経年の変動が大きい地価下落リスクを避ける上でも、DCF分析による担保不動産価値評価が有効となる場合があり、例えば、金融機関がDCF分析による評価額を参考価格として活用できる可能性があるとの意見があった。

<委員等の意見>

- 地価が低い地域に優良な建物を建てる場合、従来の金融機関の評価手法では、担保となる建物が低い価額でしか評価されない傾向があるため、融資しにくい場合がある。この場合に、DCF分析による評価を行えばこれまで融資できなかった案件への融資が可能となる可能性がある。金融機関は、土地の価格だけでは担保不動産価値が出ない場合にDCF分析による評価額を参考価格として用いることができるのではないかな。
- DCF分析を用いて担保不動産価値を算出する際、一棟の集合住宅を評価する場合は一定の割合で空室が生じるリスクを考慮すればよいが、一戸の戸建住宅を評価する場合は、賃貸されるか空き家となるかのいずれかであるためリスクが大きく、そのリスクを金融機関が負うことは難しい。当該リスクを減らす手当てを講じる必要がある。
- 適切な修繕を行った場合には住宅を賃貸して賃料収入を得ることが可能だが、将来にわたり継続して修繕がなされるかどうかは不明であるため、一定の賃料額を前提としてDCF分析で担保不動産価値を算出することにはリスクがある。あくまで参考価格と位置付けるべきである。
- 債権回収会社が住宅ローンの不良債権を処理する際、担保不動産を賃貸住宅として使用する前提で債権回収を行う手法を取り入れつつある。今後、こうした手法についても、金融機関等との連携も含めて検討を進めるべきである。

(注) 本報告書内におけるDCF (ディスカウント・キャッシュフロー) 分析は、金融機関等の立場から見た担保不動産の賃料収入による回収可能額を判断することを目的とするものであり、通常の不動産鑑定評価におけるDCF法で採用される割引率等と同様の方法で求めた割引率等ではなく、金融機関等において採用可能性のある割引率等を適用している。

② D C F 分析による戸建住宅の担保不動産価値の試算【附属資料 P53～55】

- ・ 戸建賃貸住宅市場については、現状、十分な賃料データの集積がなされるほどには市場の厚みがないとの指摘がなされた。一方、ある程度市場の厚みがある首都圏のレインズデータを活用したヘドニック分析（最寄駅からの距離等の影響を除去）の結果によると、築30年以上の物件についても一定の賃料が確保されていることから、賃貸住宅としての使用価値が中長期にわたり維持されていることが確認された。
- ・ 賃料水準は、地価に比べて地域差が少なく、（一社）移住・住みかえ支援機構（J T I）が最低家賃保証を行っている中古の戸建住宅では、最低保証賃料を前提に D C F 分析を用いて評価を行うと、ほとんど全ての地域で1,000万円を超えており、現時点では、住宅は売却するよりも賃貸した方が収益を生むという指摘があった。

<委員等の意見>

- 首都圏のレインズデータを活用したヘドニック分析（最寄駅からの距離等の影響を除去）の結果を用いて D C F 分析により不動産価値及び建物価値を試算すると、築30年以上の物件についても一定の賃料が確保されていることから、賃貸住宅としての使用価値が中長期にわたり維持されることが確認された。当該試算結果からみて、築20年で建物価値がゼロになるというのは否定されるべきである。
- 賃料水準は、地価に比べて地域差が少なく、J T I が最低家賃保証を行っている中古の戸建住宅では、D C F 分析を用いて価値評価を行うと、ほとんど全ての地域で1,000万円を超えている。現時点においては、住宅は売却するよりも賃貸した方が収益を生むのではないか。

③ D C F 分析による担保不動産価値評価を活用した新たな金融商品の開発【附属資料 P56】

・民間研究機関と金融機関が有志で検討している金融商品として、資産価値活用型のローンがある。築 10～15 年以上経過した物件は市場価格下落率が逡減する特性に着目して、維持管理の履歴が残っている等、一定の条件を満たすマンションを対象に、従来の原価積算法を用いた評価額と D C F 分析を用いた評価額の平均値により将来時点の担保不動産価値を予測し、ローンの借入額と担保不動産価値の差額のみを約定返済する「残価設定型住宅ローン」の商品化に向けた具体的な検討が進んでいるとの紹介があった。

<委員等の意見>

- 築 10～15 年以上経過した物件は市場価格下落率が逡減する特性があるため、①耐震基準に適合している、②維持管理の履歴が残っている等の条件を満たすマンションを対象として「残価設定型住宅ローン」を適用できると考えている。その際、従来の原価積算法を用いた評価額と D C F 分析を用いた評価額の平均値により将来時点の担保不動産価値を予測して残価を設定し、残価と同等のローンを返済期日に物件による代物弁済で返済することで、借主はローンの借入総額と残価の差額のみを約定返済することになる。
- 「残価設定型住宅ローン」と従来型の住宅ローンを比較した際、毎月の返済額は同等程度となる一方で、借主にとっては、①借入可能額が高まる、②住み替えの際に残債が発生しないため、住み替えがしやすくなるといったメリットがある。
- 金融機関の担保不動産の価格下落リスクをヘッジするため、約定返済部分は保証会社が保証し、期日一括返済部分は不動産販売会社を買取保証するよう検討している。
- 「残価設定型住宅ローン」においては、担保となる住宅の資産価値を維持する必要があるため、物件の維持管理が重要となる。
- 「残価設定型住宅ローン」を適用可能な物件としては、物件の建築会社及び不動産販売会社が契約期間満了後に当該物件を買い取った上で再販することを前提に維持補修を実施しているような優良中古物件を想定している。
- 通常のマンションの場合、築後 10 年程度で市場価格が大きく下落するが、エリアによってはリセールバリューが新築時の価格を上回る物件もあるため、そのような新築

物件に対しても「残価設定型住宅ローン」を適用できるのではないか。

- 地方都市における戸建住宅の賃料データが乏しいという課題はあるが、今後、マンション向けの金融商品が先行して開発され、DCF分析を用いた担保不動産価値の評価手法が定着することにより、戸建住宅でもDCF分析を用いて担保不動産価値を算出できるようになる可能性がある。
- 「残価設定型住宅ローン」は、金融機関が条件変更を行っている住宅ローンに対する出口戦略として、債務者に猶予期間を与えるツールとしても使えるのではないか。一方で、債務を免除する際には、税務上、債務免除に係る利益の実現を認識しなければならない可能性がある等の課題も残っている。
- 高齢者が地方部から都市部に住み替える際に「残価設定型住宅ローン」を活用してもらおう一方で、空き家となる住宅を企業に賃貸し、福利厚生の一環で社宅として活用するなど、物件がうまく循環する仕組みを構築することができれば地域活性化につながるのではないか。

(4) 中古住宅市場活性化に資する金融に関する新たな試み

①先取特権登記を活用したリフォームの促進【附属資料 P57】

・リフォームが必要な空き家に対して、ファンド等が先取特権登記を活用してリフォームを実施し、キャッシュフローを生む物件として空き家を再生させる手法が紹介された。この手法を活用すれば、空き家所有者は手元資金の支出なくリフォームを行うことが可能となるが、一方で、先取特権を設定する主体の信頼性確保や工事の先取特権に係る求償範囲の設定ルール等について議論が必要であるとの意見があった。

<委員等の意見>

- リフォームが必要なものの、オーナーにリフォーム資金がなく空き家として放置されている物件に対しファンド等がリフォームを実施し、先取特権登記を行う。リフォームの実施により、空き家をキャッシュフローを生む物件に再生することが可能となり、ファンド等は、賃料から優先的にリフォーム工事代金分の弁済を受けることが可能となる。この手法を活用すれば、オーナーは手元資金の支出なくリフォームを行うことが可能となるが、一方で、先取特権を設定する主体の信頼性確保及び工事の先取特権に係る求償範囲の設定ルール等について議論が必要である。
- 不良債権化した住宅ローンの担保不動産においては、通常、オーナーにリフォーム資金がない。ファンド等がリフォームを行い、当該物件の市場性を回復した上で、賃貸に出して賃料収入からリフォーム資金を継続的に回収する場合等には先取特権を活用できる可能性があるため、今後、こうした手法の活用可能性についても検討すべきである。
- 都心だけでなく地方の物件であっても、「きちんと修理すればこの人が使ってくれる」等、投資に必要な金額と投資資金を回収するシナリオが作りやすく、かつ修理費の保全が可能であれば、投資として成り立つのではないかと。

②エスクロー口座を活用したリフォーム一体型ローンの推進【附属資料 P58】

- ・リフォーム工事代金を信託銀行内に設定するエスクロー口座に入金し、検査機関がリフォーム工事の進捗を確認した後、エスクロー口座からリフォーム事業者にリフォーム工事代金が支払われる商品が、トラブルの起こりがちなリフォーム工事においてトラブルが低減され、金融機関がリフォーム一体型ローンを融資しやすくなる仕組みとして紹介された。

<委員等の意見>

- リフォーム工事代金を信託銀行内に設定するエスクロー口座に入金し、検査機関がリフォーム工事を確認して、工事の進捗が認められればエスクロー口座からリフォーム事業者にリフォーム工事代金が支払われる商品を提供している。当該商品においては、検査機関がリフォーム工事を確認することから、トラブルの起こりがちなリフォーム工事においてトラブルが低減されるため、金融機関がリフォーム工事代金を融資しやすくなり、リフォーム一体型ローンの提供が可能となっている。
- 最近、単一の保険料で売買瑕疵保険とリフォーム保険の両方に加入できるようになっている。買主が住宅を購入し、リフォームを行う際に当該保険に加入すれば、売買前からあった瑕疵やリフォームがきちんとされていないことが発覚したとしても、それらは保険でカバーされているため、買主は安心して住むことができる。

③買取再販事業における新たな融資形態【附属資料 P59】

・買取再販事業において、事業者には物件購入から売却までの期間に資金需要が発生するが、現在の事業者の信用力のみに基づく融資ではなく、近年におけるABL（動産・売掛金担保融資）拡大の経緯を踏まえつつ、事業収益資産としての物件の価値を活用した事業者向け融資の可能性について検討が必要であるとの議論がなされた。

<委員等の意見>

- 買取再販事業において、中小規模の事業者の多くは銀行から借入できず、ノンバンクから借入している。ある程度質の高い中古住宅を供給していることを条件にすることが必要だろうが、物件の担保不動産価値に基づく融資形態として、ABLのような仕組みが構築されるのであれば、買取再販事業が大きく発展するだろう。
- 中小規模の事業者が自社の信用力で買取再販事業を行うと、金融機関のみならず資材メーカーから見た信用力が下がってしまい、業務に支障が出てしまうという問題がある。

4. 戸建て賃貸住宅市場の活性化【附属資料 P61】

- ・平成 25 年度末、国土交通省において策定された「個人住宅の賃貸流通を促進するための指針」の中で、貸主が修繕を行わず現状有姿のまま賃料を相場より安く設定して賃貸し、借主が自費で修繕や D I Y（注 1）を行う賃貸借の形態である借主負担 D I Y 型賃貸借の契約指針が示された。
- ・平成 26 年度は、D I Y 型賃貸借（注 2）を活用するに当たり、課題となる資金調達の方法や借主・貸主間で事前に協議・合意すべき内容についての考え方を整理したことが紹介された。

（注 1）「D I Y」とは、一般的には、専門業者に頼らず自らの手で補修や組み立て、日曜大工等を行うこととされているが、「個人住宅の賃貸流通を促進するための指針」の賃貸借ガイドラインでは、借主が業者に発注して好みの設備更新や模様替えを実施することも含む。

（注 2）「D I Y 型賃貸借」とは、D I Y 費用負担者が誰かに関わらず、借主（入居者）の意向を反映して住宅の改修やリフォームを行うことができる賃貸借契約やその物件を指す。

<委員等の意見>

- 戸建て賃貸住宅市場が活性化し、賃料を基準にして D C F 分析を用いた評価額が世の中に示されることによって、住宅そのものの価値が上がっていくとも考えられる。そのような意味でも、戸建て賃貸住宅市場の活性化に向けて、様々な契約形態のあり方について議論すべきである。
- 借主が自費で修繕するという形態は従来なかった画期的なことであり、ぜひ進めてほしい。820 万戸の空き家のうち、個人住宅が非常に多いので、特に地方で提案してみたい。
- 借主負担 D I Y 型賃貸借の普及に向けた借主側のボトルネックについて調査したことがある。①契約条件が未整備であり、「どこまでやっていいかわからない」という不安感がある、②工事費用の目安すら不明である、③「いじる」という行為自体が日本人の文化・経験上根付いていない、の 3 点があった。③については、普及に向けた鍵を握るのはインテリアの関心が高い女性。壁紙、床、キッチンタイル等の装飾により好みのファッションに仕立てることに関心がある。一方で、中古戸建て住宅を改修する段階までは一気にいかないため、まずは部屋をいじるというライトな経験が第一歩。都市部の借主 D I Y 型賃貸借から徐々に地方に波及させていくことが大事なのではないか。

- 所有者側に投資余力があれば既にリノベーション等が施され、賃貸等につながっており、空き家問題に波及しないが、借主が付くか分からない中で、投資したくてもできない所有者が多いのが現状。借主のモチベーションを誘発することが不可欠であり、そのためには賃料を軽減するしかないのではないか。

5. 地域政策との連携

(1) 地域政策との連携【附属資料 P63】

- ・ 一定の築年数の住宅を賃貸する際はリフォームが必要な場合が多いが、空き家再生、団地再生等の地域政策と連動して、地方公共団体が一定のリフォーム補助を行い、住宅の貸主のリフォーム費用負担を軽減する施策等の必要性が指摘された。
- ・ 空き家対策や団地再生の取組として、第三セクターの法人が高齢者の保有する空き家を若年世帯に紹介している事例がある中で、こうした法人が空き家等を取得してリフォームしつつ、金融機関がローンを提供する可能性が議論された。

<委員等の意見>

- 一定の築年数の住宅を賃貸する際はリフォームが必要となる場合が多いが、貸主の負担を軽減するため、リフォーム費用の一部を助成することを考えても良いのではないか。例えば、空き家再生、団地再生等の地域政策に取り組む一部の市町村においては、賃貸するために空き家をリフォームする場合、50万～100万を上限としてリフォーム費用の3分の1を補助しており、こういった補助とリバースモーゲージ商品を組み合わせることも効果的ではないか。
- 空き家対策を行う地方公共団体やエリアの価値の維持を狙う鉄道会社・宅地開発業者等が買取法人やファンドを設立し、高齢者世帯等の保有する住宅を購入した上でリフォームを行い、空き家を有効活用することで、空き家対策やエリアの価値維持といった課題の解決が図れるのではないか。その際に、買取法人やファンドがJTI等の最低家賃保証を得れば、安定的な運用を行うことが可能となるのではないか。
- ある地域では、第三セクターの法人が空き家対策や団地再生の取組を行っており、空き家の改修による施設整備や、高齢者が保有する空き家を若年世帯に紹介する取組を行っている例がある。当該地域では、空き家が発生する中、高齢者の4割が住宅を手放してよいと考えており、そうした法人を空き家等の所有権の出口として活用して、住み替えを促進することも可能ではないか。さらに、高齢者等の保有する住宅を購入してリフォームや賃貸を行うための買取法人やファンドの設立の可能性や、それを実現するための譲渡所得税のあり方等についても議論を行うべきではないか。
- 簿価が低く、売却すると売却金額の大部分が譲渡所得として見なされて税金で持って行かれてしまう物件については、譲渡所得の税制優遇と連動させることで、買取法人やファンドへの物件売却が進むのではないか。

(2) 地方銀行と地方公共団体との連携【附属資料 P64】

- ・人口減少や空き家の増加等の地域における課題に取り組むため、地方銀行が地元地方公共団体と連携し、中心市街地への定住促進を図る取組を開始したことが紹介された。
- ・また、空き家バンクの取組が活発な地方公共団体と連携し、空き家バンク利用者が住み替えの際に利用するローンの金利を優遇する取組が紹介された。

<委員等の意見>

- 人口減少や空き家問題が深刻化する中、地方公共団体と連携しながら、リバースモーゲージ等の金融商品を活用することにより、中心市街地への定住促進や空き家の有効活用等の行政施策に寄与する取組を行っている。人口問題は長い年月をかけて顕在化してきたものであり、一朝一夕に解決できる問題ではなく、地方公共団体や地方銀行が単独で取り組むには限界があるが、両者が連携することで相乗効果が少しでも発揮されればという思いから、取組を開始した。
- 中心市街地への定住促進と空き家の有効活用を目的として、住み替えや住宅を新築する際に、一定の条件を満たす借主に対して、住宅ローンやリバースモーゲージローンを特別金利で提供する。『住み替えプラン』『空き家活用プラン』『住宅取得プラン』の3商品を平成26年10月から提供している。
- 空き家バンクの取組が活発な一部地方公共団体においては、地方公共団体が運営する空き家バンクと連携しながら、空き家バンク利用者向けに住宅ローンやリフォームローン、リバースモーゲージローンを特別金利で提供する取組を開始している。多くの地方公共団体が空き家バンクを設立しているものの、その多くがあまり活発でないのは、空き家の購入・賃借希望者からの問い合わせは多いものの、空き家物件がほとんど登録されていないことが主な原因。今回連携を開始した地方公共団体では、固定資産税の通知に空き家募集チラシを同封する等、空き家所有者に対する地道な取組が功を奏しているようである。