当事者

○漠然とした不安感(耐震性、住宅設備等)をなくすにはどうすればよいか。

売主が個人の場合も多い既存住宅については、住宅の性能や設備の状態等の取引に直結するような情報が十分に明示されないまま取引を行うことが多いことから、漠然とした不安感があると考えられる。

買主
事業者(宅建業者)

○他人が使用していたことに対する抵抗感をなくすにはどうすればよいか。

特に戸建住宅では、住宅の形状や間取りに差異があることも要因となって、他人が使用していたことを想像させることから、買主が抵抗感を持ちやすいと考えられる。

買主

○住宅の質(性能向上、リフォーム、維持管理)についての価値(取引価格)をどのように評価すべきか。

リフォームによる性能の向上・破損箇所の修理、適切な維持管理など、住宅の質に関わる要素を住宅の価値として適正に評価するための仕組みが必要であると考えられる。

買主
売主
事業者(宅建業者、
買取再販業者、リ
フォーム業者)

○所得・担保評価と住宅ローンの関係をどのように考えるべきか。

購入したい既存住宅を見つけても、所得等の観点だけではなく、担保評価に住宅の質が十分に考慮されず、希望する借入額を借りられないケースがあると考えられる。

買主
金融機関

○住み替えのハードル(心理的・経済的負担)をどのように改善するか。

現在の居住地と異なる地域に住み替えることへの不安等の心理的ハードルや、ローンを組むことなどに対する高齢等を理由とした経済的ハードルがあると考えられる。

買主
金融機関