

不動産流通経営協会

既存住宅(中古)への住み替え推進で 住宅市場を活性化させていく

不動産流通を担う大手・中堅の不動産会社による公益法人不動産流通経営協会(FRK)は、一貫して不動産が安全かつ円滑に取引されるように、調査研究と提言を行なっている。その最新動向を聞いた。

既存住宅流通量は 新築住宅着工数を 上回った!?

既存住宅(中古住宅)の流通件数は、不動産流通経営協会の推計によると、一九九八年の三十四万件から二〇〇六年には五十二万件と増加したが、景気の悪化に伴い、〇七年には五〇万件、〇八年には四七万件となった。

一方、新築の着工実績は〇八年で一〇九万戸となつている(図1参照)。賃貸用や給与住宅(社宅など)を除いた自己居住用住宅(普通の持ち家)は六二万戸だ。

すでに既存住宅流通量は、量的には新築の規模に近づきつつあるのだ。それどころではない。今年に限っての突発的な出来事

かもしれないが、新築と中古の市場規模が入れ替わったとの見方もあるのだ。

「たしかに近年、新築の供給が頭打ちとなり、既存の供給量が少しずつ増える傾向がみられました。国がストック重視の方針を打ち出している影響もありま

すし、住宅へのニーズ自体が多様化してきているのだと思います。加えて今年には新築着工数の落ち込みが予想以上に厳しく、国土交通省の月次報告を見る限り、今年を持ち家系新築の着工数と既存住宅の流通件数はきわめて拮抗しそうな見通しです」と、不動産流通経営協会会理事の原靖彦氏。

これは、驚くべき事態である。わが国は固定性、長期性の強い経済社会構造となつている。企

業は基本的に社員を長期雇用し、企業間には長期・継続的な取引慣行があり、企業とメインバンクは固定的に結び付いている。何より個人レベルにおいては、よほどの事情がない限り、いったん取得した住宅にはそのまま住み続けようという意識が強かった。

しかし、そうした固定化した経済社会にも、変化を求める動きが生じている。もっと変化に満ち、やり直しのできる、弾力的でしなやかな社会が求められている。

そんななかで住宅はきわめて重要な鍵を握る存在だと考えられている。住宅の住み替えを促進することは、労働移動や地域間移動を容易にし、経済のダイナミズムを強めることに大きく

貢献するからだ。ライフステージに応じた住み替えが今まで以上に容易になれば、子育て世代が狭い家でごまかす一方、高齢夫婦が広すぎる住宅に住み続けるというような、いわゆる住宅のミスマッチも解消できるだろう。

「こうした状況下では、買い手のニーズに的確に対応できる住宅が求められます。価格や立地選択において、新築の取引と比べ対応の幅が広い既存住宅の存在意義が、ますます高まると思います」

ただし、と原氏は言葉を継ぐ。「現在、住み替えが増えているのは、ここ一〇〜一五年の間に新築の質が急速に上がり、質のいい既存住宅が供給されるようになったことも大きな要因です。住宅市場の本当の活性化のためには、新築、既存の別なく、住み替え自体が活発に広がっていくことが重要なのです」

建物性能への不安と 内外装の不満を いかに軽減するか

同協会では昨年度、「既存住宅フロー予測および流通促進施策検討会」と「流通促進研究会」で、流通市場活性化に向けた業界としての施策を検討した。今年度も研究を続けている。

そのベースとなつたのが昨秋実施した「住み替えに関するアンケート」だ(図2参照)。「中古はまったく検討しなかった」「中古住宅も検討したが、最終的に新築を選んだ」という人に

対し、「中古を選択しなかった理由」を聞いていった。「目立ったのが耐久性や耐震性に対する不安の大きさです。また、築年が経過した住宅の場合、小ぶりの間取りに仕切っていることが多く、インフィルに対する不満が大きいことが目立ちま

した。リフォームすれば解消するのですが、どうやったらいいかわからないので、不安や不満が残るのです。こうして調べていった結果、私たちが取り組むべき二つのテーマがあることがわかりました」

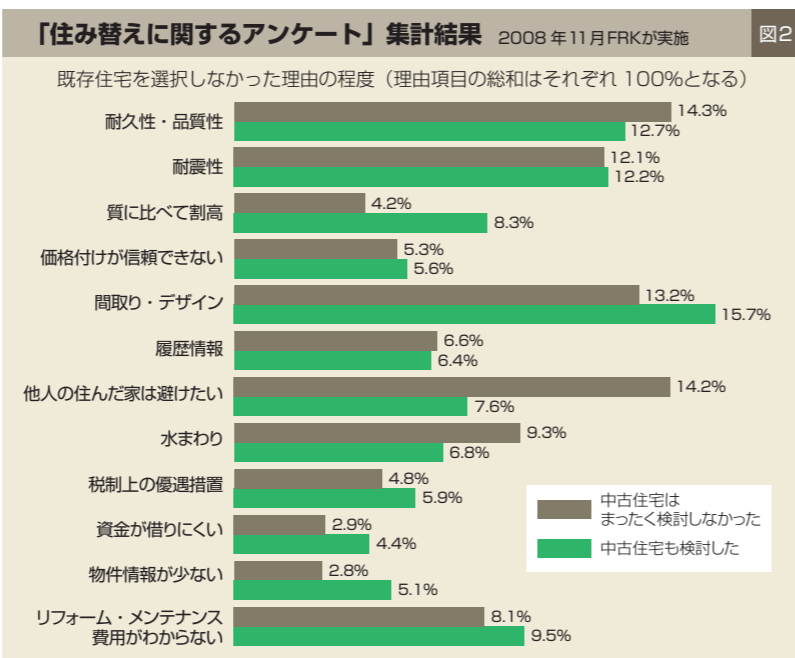
テーマの一つ目は、「建物の基本性能に関する不安を解消すること。二つ目は、「建物内外装等からくる敬遠要素を軽減すること」だ。

そして、ここで重要になるのが「買い手」はもちろん、「売り主」も納得のいく取引を目指すことだ。と、住み替えは増えないし、市場も活性化しないということだ。「従来、国の施策では、どちらかという買い手側の消費者目線で、さまざまな政策がとられてきました。しかしこれからは、既存住宅の購入検討に不安を持つ買い手がマーケットに参入しやすくなるために、取引の当事者である売り手と買い手が担う役割を明確にして、双方が理解を深めることが重要になります。たとえば、供給主体である売り手が、住宅の性能などについて情報を積極的に開示しようとする意識が大切であり、これからはそのための仕組みづくりが必要だと考えています」

消費者保護だけでなく、積極的な情報開示を。それによつ

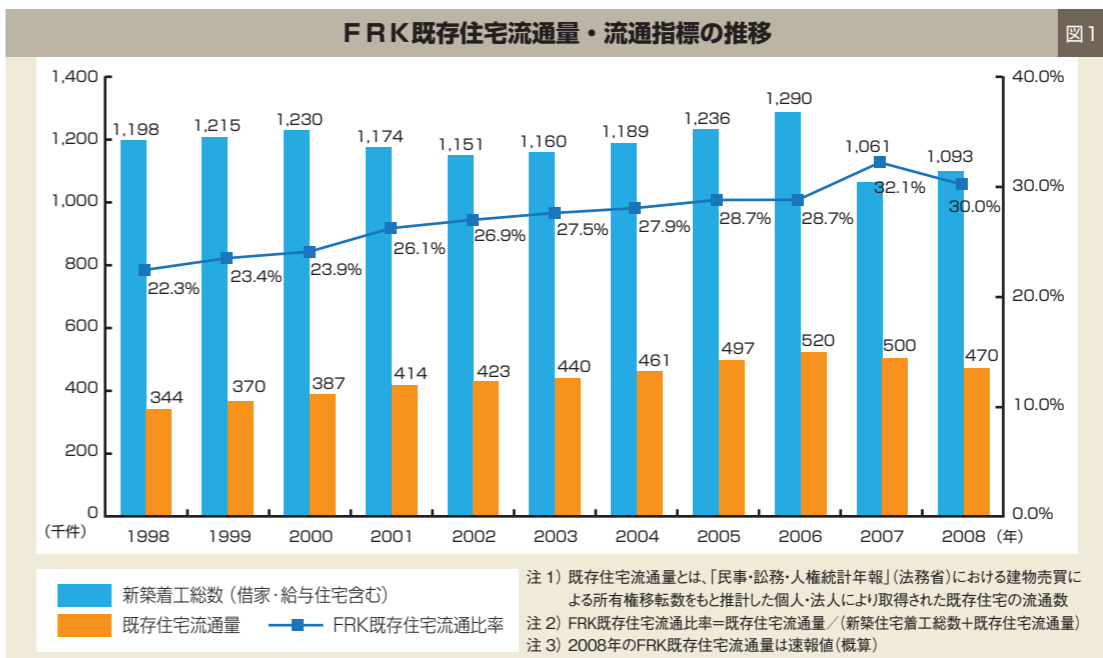


不動産流通経営協会
会理事
原 靖彦氏



て取引の安心感が高まり、適正な評価によって取引がスムーズに成立しやすくなる。ひいては売り手のインセンティブにもなるという考え方だ。

「売り手が将来の売却を前提とした保有意識を高めることも大事です。そうした意識の醸成によつて、日本の既存住宅の質も高まっていくはず。それらの仕組みづくりは、政策まかせにせず、われわれ業界が率先して取り組むべき課題だと考えています」



仲介の立場で
資産価値を高める
メニューを用意

「買い手」も「売り手」も納得のいく取引のために、同協会は「FRKバリューアップモデル（仮称）」を検討している。仲介の立場から、取引される住宅の資産価値を高めていこうという提案だ（図3参照）。

まず、取引における買い手側の不安や不満には、「建物の基本性能に関する不安」と「建物内外装等からくる敬遠要素」があった。これらを解消して購入を検討しやすくすることは、「売り手」「買い手」の双方にメリットをもたらす。

そこで「バリューアップモデル」では、具体的に次のような流れを考えた。二戸建ての場合、まず耐震診断と建物診断（ホームインスペクション）を提案する。

内容は検討中のため流動的だが、耐震診断は日本建築防災協会の「木造住宅の耐震診断と補強方法（国土交通省住宅局建築指導課監修）」に基づく。その結果「上部構造評点」が1.0未満の場合、耐震改修工事の参考見積もりをとって、「買い手」に提示することを想定している。

建物診断では検査項目は建物

「買いたい」「売りたい」「借りたい」人たちに——
不動産物件情報サイト「ホームナビ」を提供

日本最大級の物件情報サイト
信頼できる情報を厳選し、毎日更新

大手と中堅の不動産会社が加入している不動産流通経営協会（FRK）の物件情報サイトは、物件情報サイトとして日本最大級となっている。

その数は、新築・中古・賃貸を合わせ、約10万件。毎日更新されるので、つねに最新の情報を得ることができる。

さらにFRKならではの、厳しい運営規定と「不動産の表示に関する公正競争規約」をクリアした、信頼できる情報となっている。

同サイトの特徴は豊富な物件情報にとどまらない。不動産取引に欠かせない基礎知識、住み替えのノウハウ、売買のポイントや資金計画の立て方など、役に立つ情報も充実。

不動産取引ガイドやFRK標準書式（売買契約書、重要事項説明書）についての情報は、買う場合も、売る場合も必見だ。



情報サービスの内容

不動産情報の提供

- 住み替え講座
 - 中古マンションのチェックポイント
 - 現地の周辺環境チェック
 - 間取り図の見方
 - 媒介契約の種類
- 不動産用語集
- 住まいの売買のポイント
- 資金計画



消費者向け情報提供サービス

<http://www.homenavi.or.jp/frk/>

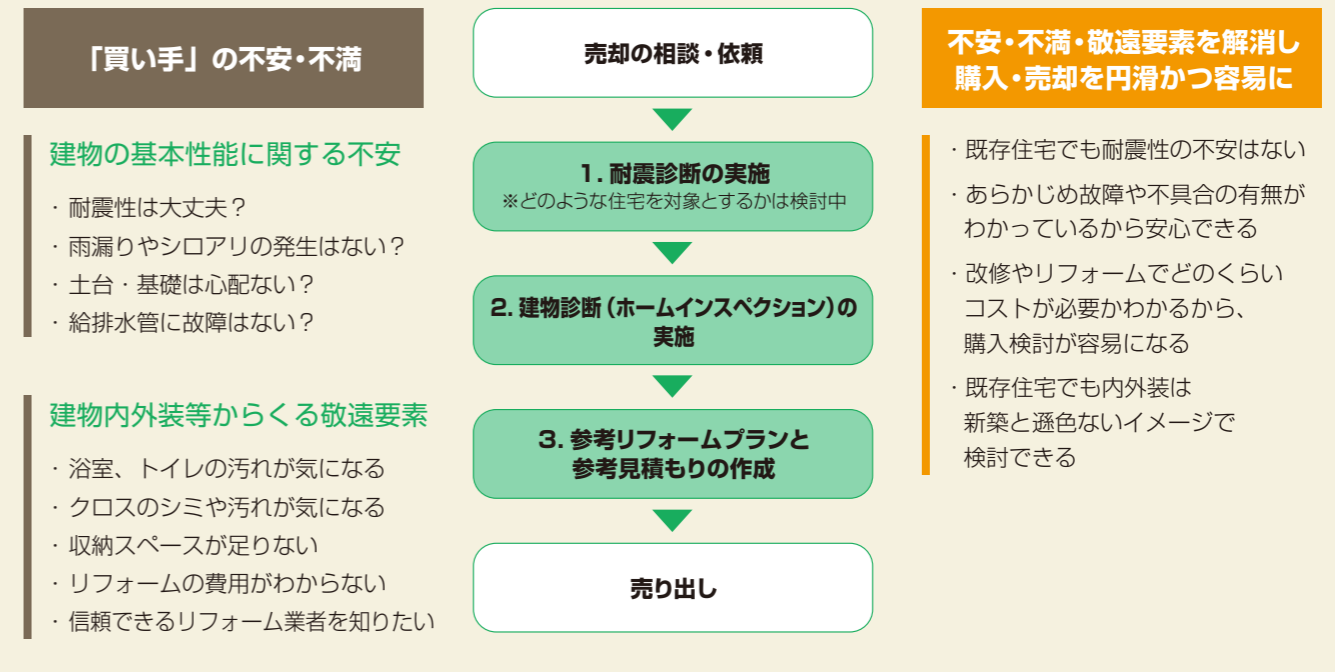
- 不動産取引のガイド
- FRK標準書式の見方
- お役立ち情報・リンク集
 - 不動産取引価格情報
 - 地域別取引動向
 - 税金相談
 - 不動産広告の見方

大手ポータルサイトと提携

「不動産ジャパン」をはじめとする大手サイトと提携・リンクしています。

FRKバリューアップモデル（仮称、一戸建て住宅案）

図3



不動産流通経営協会

● 設立：1968年（不動産取引センターとして設立） ● 会員数：300社
● 事業内容：不動産取引の適正化・円滑化のための調査研究。不動産に係る法制・税制・金融制度ならびに経済対策等関連する課題についての、政府や関係機関に対する提言・要望。指定流通機構構成団体として、全国4指定流通機構に参画し、不動産物件情報の流通・交換を推進。インターネットサイト「ホームナビ」の運営。「FRK住まいと暮らしのセミナー」の開催など広報活動の実施。不動産流通業務従事者への各種研修・セミナーの実施

連絡先

〒105-0001
東京都港区虎ノ門3-25-2 プリヂストン虎ノ門ビル5階
TEL.03-5733-2271 FAX.03-5733-2270
URL <http://www.homenavi.or.jp/>