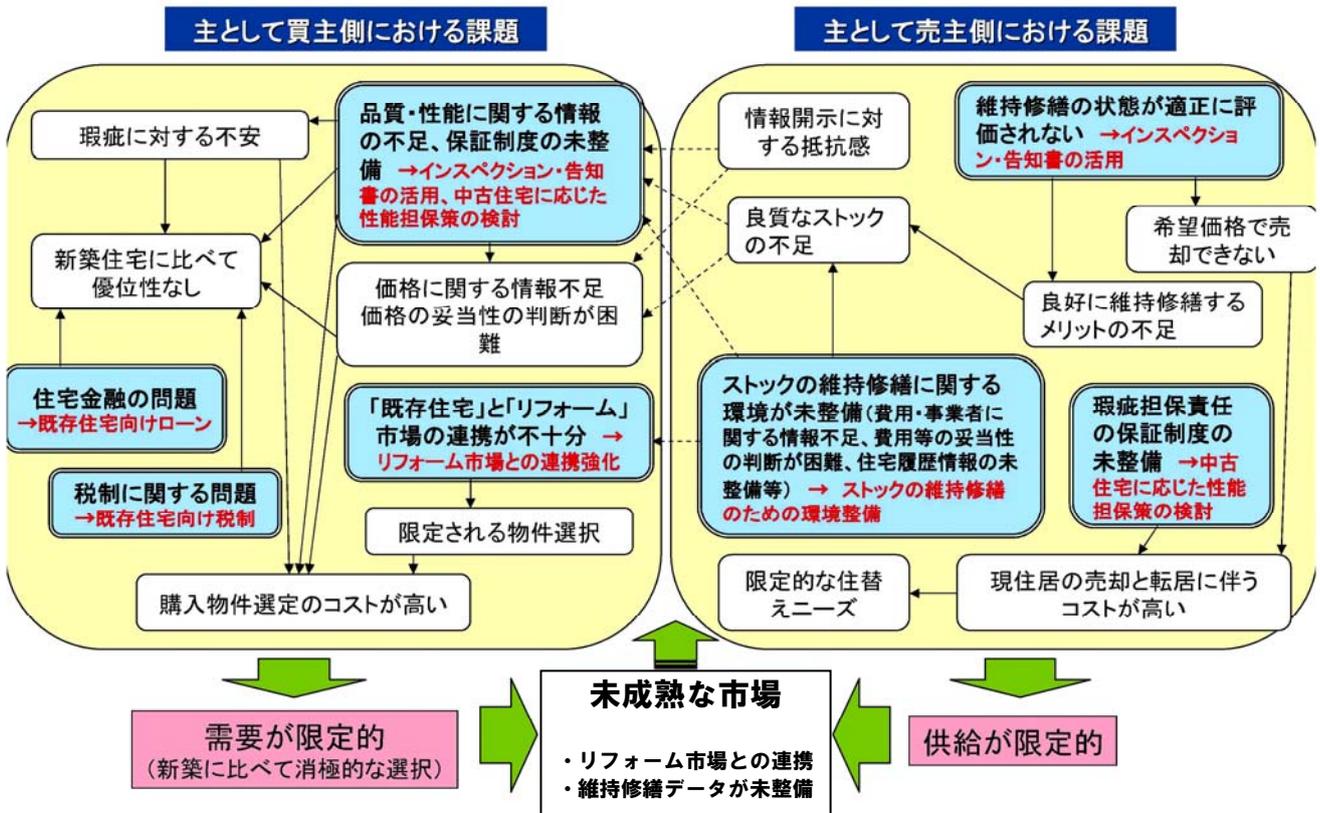


資料13 既存住宅市場における国の検討状況

■ 社会資本整備審議会 第20回不動産部会資料（平成21年3月5日）



■ 社会資本整備審議会 不動産部会中間報告における既存住宅市場活性化に向けた指摘事項
第20回不動産部会資料（平成21年3月5日）

○既存住宅の流通促進のためには、多くの消費者が抱えている品質に対する不安等、情報の非対称性を解消する取組みが重要である。すなわち、新築、改修、修繕、点検等過去の履歴や現状に関する情報が所有者（＝売主）において整えられて保存され、取引の場面において、媒介業者の価格査定や買主の判断材料として提供されることが有効である。

○具体的には、既存住宅の取引を進める上での物件情報の円滑な提供を進めるとともに、「告知書」及び「インスペクション（建物検査）」の活用により、情報の非対称性を解消することが重要である。

○この告知書及びインスペクションの活用を促進していくためには、売主・買主・媒介業者それぞれのインセンティブ及びコストを負担する者の整理を行い、告知書及びインスペクションの活用を促進していくための市場のルール作りが重要である。

○これに加えて、既存住宅市場が活性化するためには、情報の受け手である買主が受け取った情報を元に適切な判断を行うことができること、また、情報の移転とあわせて取引関係者が負うリスクも移転すること、不安に思われている品質向上を図るための仕組みを作ること、といった環境を整える必要がある。

資料14 京都市内の住宅市場について

不動産業者等のヒアリング結果（平成20年3月実施）

■市場の状況

- ・都心部ではファンドの撤退（金融機関の融資がストップ）により、昨年6月をピークに価格の下落が続いている。マンションの供給も止まっている。

■中古流通市場について

- ・不動産の価値や流通市場の活性化の鍵を握っているのは金融機関である。金融機関を抑えれば、住宅市場をコントロールすることができる。

■都心部（町家）の流通市場について

- ・改修済みの住居用の町家は、家賃20万円から25万円でも借り手が付く。家賃の相場はマンションの相場と同様に、地域によって異なる。
- ・町家を求める層としては、外国人や地方からの短期滞在又は移住希望者のほか、法人の社宅利用というのが多い。
- ・町家を改修して賃貸する方が収益性はある。仮に空き家の改修に600万円の投資をして15%の利回りがあれば十分な収益といえる。また、不動産価値も上昇する。

（ストックとして活用するうえでの問題点等）

- ・融資の問題と耐震の問題、建築基準法の問題が大きい。
- ・町家を融資の対象としないということは、市場に流通しないことになり、結果的には壊さざるをえない状況を生み出す。金融機関を指導していくことが重要だ。
- ・現行の建築基準法では、大規模な改修（階段の付け替えや増築等）をしようとしても出来ない。出来ないけれども、改修しなければ市場に乗らない。従って、既存不適格であるという説明を重要事項説明の時に行って、販売している。
- ・耐震改修は借り手へのアピールになり、建物の付加価値を上げることになる。
- ・家主さんへのアピールとしては、定期借家と耐震改修を言っている。

■郊外部（戸建）の流通市場について

- ・昭和30年から50年代前半にかけて開発されたところは、都市への人口集中を解決するために開発業者が手がけたものであり、急ピッチで建てたものばかりで、20年から30年で激しい劣化が起こる。
- ・違反建築がほとんどなので、そのままでは活用できない。従って、話があれば隣の方に売るように、または買うように言っている。
- ・これらの地域では、建替え促進策が必要であり、単体では建築できないことを考えると、二戸一化を促進したり、隣地購入の際にローンを受けられるように助言したりということが、考えられる。
- ・高度成長期初期に開発された建物（11坪）は、市場価値でいえば、10年前は500万円から700万円だったのが、現在は100万円となっている。

■ニーズについて

- ・一番は低価格であること、二番目に高品質であること、三番目にアフターサービスやしっかりとしたロジックで建物について説明できること。その他、立地など。
- ・景観に関する志向性は低い。

【市場の状況について】

（市場全体について）

- ・ 都心部ではファンドの撤退（金融機関の融資がストップ）により、昨年6月をピークに価格の下落が続いている。マンションの供給も止まっている。
- ・ 建築基準法の改正よりも、ファンドの問題が大きいと思う。
- ・ 平成16年～17年に一度底を打ったが、今回、その時以上に値が下がるかどうか、注視している。

（マンションについて）

- ・ マンションについては、全国的な問題として建築基準法改正に伴う建築確認などの遅れ、京都に限って言えば今回の新景観政策により、供給はもう終わるのではないか。
- ・ マンションは既に供給過剰であり、都心部のマンションは値崩れすると予想している。また、不動産業者のリセッションが今年から来年にかけて進むと思っている。

（マンション以外の住宅について）

- ・ 昭和25年以前の木造建築は町家をイメージするが、防火や耐震への対応については、今の建築基準法で対応するのではなく、別の基準を設けて対応する方がよい。
- ・ 町家の建替えの場合、構造や防火は目をつぶっている。
- ・ 昭和26年から昭和55年の建築が一番怖い。この時代の建物は、建蔽率や容積率の違反は少ないだろうが、構造的に問題があるものが多いのではないか。

【中古流通市場について】

- ・ 京都の建物のほとんどが宅建（不動産）業者が供給している。住宅政策にこうした業界の意見を反映させることは重要である。
- ・ 不動産業者は自己資本比率が低いため、金融機関から借入れをして不動産の売買を行っている。そういう意味では、不動産の価値や流通市場の活性化の鍵を握っているのは金融機関である。金融機関を抑えれば、住宅市場をコントロールすることができる。税制と金融が基本だ。

【都心部（町家）の流通市場について】

（市場規模・相場について）

- ・ 改修済みの住居用の町家は、家賃20万円から25万円でも借り手が付く。家賃の相場はマンションの相場と同様に、地域によって異なる。
- ・ 居住用としては3500万円位までなら売れるが、5000万円以上となると売れなくなる。また、高額物件ではガレージがないと売れない。
- ・ 高額物件は店舗等にして賃貸としてならば借り手はあるが、その場合、構造的に問題のある町家となる場合が多い（例えば2階床を取り除いた例もある）。
- ・ ゲストハウスとして活用している「庵（いおり）」は好例だが、ゲストハウスとしての活用が見込めるのは、京都市内だと上京区、中京区、下京区、東山区に限られるのではないか。ビジネスモデルとしてもJTBを経由し、「用途変更」にならないようなやり方を工夫している。
- ・ 町家を改修して賃貸の方が収益性はある。仮に空き家の改修に600万円の投資をして15%の利回りがあれば十分な収益といえる。また、不動産価値も上昇する。

第1回市場小委員会資料（参考資料）

- ・当社では月に2件、年間20数件の町家を扱っている。全市の市場規模は年間100件位ではないか。

（買主について）

- ・町家を求める層としては、外国人や地方からの短期滞在又は移住希望者のほか、法人の社宅利用というのが多い。
- ・住宅の購入者を新築派とこだわり派に分けた場合、町家を求める人はこだわり派の中の2割から3割。建売購入者とは全く異なる階層。従って、ある程度買い手の要望を聞いて、改修を行っている。

（売主について）

- ・所有者がなくなり、子どもが遠方に居住しており、しばらく空き家のままにされた後に、不動産業者を介して売却されるのが普通だろう。建売建設、ガレージ等が多いが、当社に紹介がくることもある。
- ・売主は高く売ればよいという人と、町家で残して欲しいという人がまちまちだが、町家に対する意識は総じて低いのが現状である。まずは値段ではないか。
- ・また、町家のまま売する場合、近隣との調整が必要ないので当社に話が来ることもあるだろう。

（大型町家について）

- ・20坪から30坪までの比較的小規模な町家は活用方策があるが、100坪以上の規模の大きな町家は有効な活用方策がないのが現状である。
- ・規模の大きな町家は家賃の問題があり、街中の町家であれば100万円位ならば借り手がある。それ以上となると、借り手が直ぐには現れない。
- ・結果として規模の大きな町家が、マンションに変わっている。

（町家改修販売）

- ・京町家の再生については、①外観、内装をそのままの状態とするやり方と、②外観はそのまま内装はライフスタイルに応じた形にするやり方があるが、当社が商品として売り出す場合は後者でやっている。
- ・内装の改修によるモダンなライフスタイルへの対応、オイルダンパによる耐震化、「あったか町家」として断熱、ペアガラス、床暖房を取り入れた改修等を行っている。買い取りによるので、こうした大規模な改修が可能だ。

（ストックとして活用する上での問題点）

- ・融資の問題と耐震の問題、建築基準法の問題が大きい。
- ・実際に、町家の8割近くが建築基準法上の既存不適格に該当するという現状があり、金融機関としては、最近のコンプライアンス問題から、町家への融資が慎重である。
- ・例えば、町家は「けらば」によって隣戸間の雨じまいをしているが、銀行は「違反しているので切り取らなければ融資できない」という。建ぺい率違反も同様。
- ・町家を融資の対象としないということは、市場に流通しないことになり、結果的には壊さざるをえない状況を生み出す。京町家を守るには、金融機関を指導していくことが重要だ。
- ・耐震についてもオイルダンパや制震工法などを取り入れて一定性能を確保するように努めているものの、行政からの「耐震認定」をいただけない現状がある。
- ・行政でなくてもよいので、第三者機関による耐震認定など、耐震に関する一定の評価をいただ

第1回市場小委員会資料（参考資料）

ける仕組みが出来ないか。耐震化率を上げていくことにも、町家の付加価値を上げることにもつながる。

- ・当社では、オイルダンパのメーカーから保証書を出してもらっており、ユーザーの安心につながっている。また、「限界耐力計算」による構造計算も行っている。
- ・現行の建築基準法では、大規模な改修（階段の付け替え、屋根の野地板の改修、風呂や洗面等の水回り関係の改修や増築）をしようとしても出来ない。出来ないけれども、改修しなければ市場に乗らない。従って、既存不適格であるという説明を重要事項説明の時に行って、販売している。
- ・基礎工事や改修は原則家主負担としているが、無理な場合は借主にも負担してもらっている。その場合は、家賃を下げる等の対応をしてもらう。
- ・現在、空き家であれば、賃貸にするという話は通りやすく、改修にも投資してもらえる。
- ・耐震改修は借り手へのアピールになり、建物の付加価値を上げることになる。
- ・オーナーの方で、耐震診断や耐震改修に関する知識を持っている人は少ない。
- ・家主さんへのアピールとしては、定期借家（30件位の実績有り）と耐震改修を言っている。
- ・オーナーも手を入れられないような旧借家は、家賃2万円程度、多少手を入れているもので4万円から5万円というところ。オーナーに対する助成は必要ではないか。

（町家に対する住宅施策）

- ・京町家耐震診断、耐震改修、京町家再生賃貸住宅制度ともにアピールが足りない。
- ・京町家再生賃貸住宅制度については、5戸以上という条件が厳しい。せめて、3戸くらいが望ましい
- ・連担建築物設計制度は、当初は柔軟な運用を予定されていたが、一年前に、ただし書き地域でこの制度を使おうとしたところ非常に厳しい運用がなされた。
- ・ただし書き地域では、一つ一つの建物の建替えが困難であり、老朽化も進んでいる。また、所有者が一軒一軒違うために、合意形成が難しい。
- ・このような地域での建替えの方法としては、①空家が多く出る、②入居者が亡くなる、ということ、まとまった土地が生まれたときに、その土地を業者等が買い取って、連担建築物設計制度を使うという方法が考えられる。

【郊外部（戸建）の流通市場について】

- ・山科区や伏見区、右京区、西京区など昭和30年から50年代前半にかけて開発されたところは、都市への人口集中を解決するために開発業者が手がけたものである。急ピッチで建てたものばかりで、20年から30年で激しい劣化が起こる
- ・違反建築がほとんどなので、そのままでは活用できない。従って、当社では、話があれば隣の方に売るように、または買うように言っている。
- ・「今のままでは融資がつかない」という説明も行っている。融資がつけば、例えば取得したうえで、10年間サブリースするといった方法も取れる。その後に建替えればよい。
- ・これらの地域では、建替えはほとんど起こっていないのではないかと。建替えがなされていても、それは敷地を持っている人が行ったのではなく、業者が購入して行ったものと思われる。
- ・売りに出される理由としては、買い替えが多い。

第1回市場小委員会資料（参考資料）

- ・狭小な間口，敷地における建替えは，高品質で低価格でできなければ，更新されない。
- ・これらの地域では，建替え促進策が必要であり，単体では建築できないことを考えると，例えば，二戸一化を促進したり，隣地購入の際にローンを受けられるように助言したりということが，考えられる。

（山科での例）

- ・初期に開発された建物（11坪）は，市場価値でいえば，10年前は500万円から700万円だったのが，現在は100万円となっている。
- ・結局，一軒を買ってもニーズがない。逆に，その家の隣地であれば400万円の価値がある。
- ・このような場所で1軒分の土地を手に入れた場合は，住宅業者は隣が空くまで待つ。
- ・土地を二戸一化して，両サイドの養生をしたり，水道管等の管を取り替えたりして，一つの土地に150万円ほどかける。更地にするのに1000万円，それから新しく建物を建てて，売る時は2000万から2800万円くらいとなる。

【その他】

○顧客ニーズについて

- ・一番は低価格であること，二番目に高品質であること，三番目にアフターサービスやしっかりとしたロジックで建物について説明できること。その他，立地など。
- ・低価格で高品質は，絶対条件となっている。
- ・景観に関する志向性は低い。
- ・30年から40年しか住めない住宅を選ぶのか，それ以降でも住み続けられる住宅を選ぶのか，最終的には顧客が決めること。ちなみに，当社では，485万円で50年持たせることができる。

資料15 住宅確保要配慮者への対応のあり方について

（第5回公的住宅小委員会委員長提案資料より）

1 基本的な考え方

（1）行政が施策対象とすべき住宅確保要配慮者

- ・低額所得者だけでなく、高齢者や障がい者、子育て世帯（母子世帯等）など
- ・これらの属性に応じた施策を充実

（2）行政が施策対象とすべき住宅確保要配慮者全般への施策の方向性

- ・民間賃貸住宅の活用も含めた居住の安定の確保
- ・福祉との連携
- ・施策の地域偏在の解消

（3）市営住宅が施策対象とすべき者

低額所得者というだけでなく、より困窮度合いが高い方に重点をおく

（4）市営住宅における施策の方向性

- ・バリアフリー化の促進
- ・高齢者等の身体にあった性能を備えた住宅への募集・入居者管理の実施
- ・市営住宅周辺地域とのコミュニティの維持

（5）民間賃貸住宅への施策の方向性

- ・民間賃貸住宅等の性能（高齢者等の身体にあった住宅の性能等）の向上
- ・民間賃貸住宅への入居の円滑化

2 具体的な施策

（1）市営住宅

- ・募集時における「ポイント方式」の検討（⇒制度設計には慎重な検討が必要）
- ・収入超過者への対応の厳格化
- ・公営住宅における定期借家制度の導入の検討
- ・市営住宅の一部を特定公共賃貸住宅とするなど、多様な住宅の供給の検討

（2）民間賃貸住宅等の性能を高めるための施策

- ・地域優良賃貸住宅（高齢者型）制度の柔軟な活用（住棟の一部に適用するなど）
- ・借り上げ公営住宅の実施
- ・いきいきハウジングリフォームの推進
- ・終身建物賃貸借制度の活用の推進

（3）民間賃貸住宅への入居の円滑化のための施策

- ・あんしん賃貸支援制度の充実
- ・公的な団体が保証人を請け負う制度の検討
- ・住宅確保要配慮者のそれぞれの属性に応じた住宅の情報を一元的に提供できる仕組みの検討

（例：高齢者・・・市営住宅や高優賃、高円賃など

外国人・・・HOUSE-Navi

などの情報をワンストップで入手できるもの）