

中古住宅市場を活性化させるために インスペクションは力強いツールになる

リフォーム産業フェア2012 セミナーレポート

リフォーム産業新聞社では6月19-20日、東京ビッグサイトにて「リフォーム産業フェア+工務店フェア2012」を開催。期間中に行われたセミナーをレポートする。

座談会 激論インスペクション〜その将来性と課題とは

インスペクションとは、住宅に精通した住宅診断士が専門家の見地から、住宅の劣化状況、改修すべき箇所などを見極め、アドバイスを行う業務。安心した中古取引市場の整備のためには欠かせない一つのキーとなる。座談会では、インスペクション事業を手掛ける専門家に3人による討論が展開された。

中古流通市場の現状とは？

矢部 不動産および住宅マーケットのなかで、中古住宅流通、リフォーム産業がどうなっているのかという話から始めます。平成22年に閣議決定された新成長戦略では、中古住宅市場を倍増するとうたわれています。そのため、中古住宅産業および、リフォーム産業の担い手の育成を総合的に行っていく、ということも伝えられています。そこで、まずお聞きしたいのは、このように注目を浴びている中古住宅市場の現状についてです。お集まりの3人の方々、中古住宅・リフォーム市場に関わっていらっしゃいますが、この状況をどう



矢部 智仁氏
主任研究員

住宅市場に精通し、数々の講演活動を行う

リクルート住宅総研

長嶋 例え、この10年間で世帯数の何%が新築を建てたかということについて考えて見ると、新築は世帯数に対しておよそ17%くらいです。今は年間着工数が80万戸くらいに減りましたので14%くらいになりました。この数字は他の国に比べて作りすぎだと思いませんか。一方、中古住宅市場はぜんぜん発達していません。私の会社では中古住宅の購入を「安全・安心」してできるようにインスペクションを推進しています。2009年くらいから中古インスペクションに関心の高人が増えてきましたが、まだまだ普及しているとは思っていません。

矢部 2010年の調査ですが、「住宅を検査する」ということについて知っているか、その認知度を調査しました。調査では「なんとなく知っている」という回答が多く寄せられました。マンションに住んでいる人の方が少し詳しいという結果も出ています。より具体的にインスペクションという言葉を知っていますか」という質問では、住宅の購入を検討している人でも2割弱しか知らない。まだまだ認知度は低いようですね。諸外国ではいかがですか。

- ・コーディネーター リクルート住宅総研 矢部智仁氏 主任研究員
- ・パネリスト
- ・さくら事務所 長嶋修氏 代表・不動産コンサルタント
- ・リニユアル仲介 西生建氏 社長
- ・武蔵野不動産相談室 畑中学氏 社長

リニユアル仲介



西生 建氏
社長

中古住宅活性化のために不動産仲介会社とリフォーム会社の連携を図る

と思うのですが、畑中さんはどう感じておられますか。畑中 おっしゃる通り不動産会社は大変だと思えます。日本国内の中古住宅市場を活性化させるために力ギとなるのが、住宅を検査・診断するインスペクションだと思えます。今まさにこのインスペクション、そしてリフォームはビジネスチャンスです。ね。

ワンストップ化がカギに

西生 インスペクションとリフォーム、ということについて言えば、インスペクションを行うには、そもそも建築の勉強をして知識を蓄えることが大切ですが、日本には勉強不足の業者が多いのは否めません。それから、不動産業者と建築業者は、なかなか交わりにくい関係にあると思います。普及を進めるには業界全体が垣根を越えてワンストップ化することが重要になってくると思います。これが、これから

3時間の診断 専門家が解説



長嶋 修氏
代表・不動産コンサルタント

日本初のホームインスペクションを開始した業界のリーディングカンパニー

長嶋 現場でどういうことが行われているのかについてお話しします。現状、インスペクションを頼んでくる方は自分の物件にほぼど自信のある方です。そういう中で必ず出てくるのは「自分の家は決定的な欠陥はないはずだ」ということ、あと、「何年くらいもちそうなのか、それとコストの話の3つです。コストの話とは修繕にいくらくらいかかりそうなのか」ということです。矢部 具体的にどのよう

武蔵野不動産相談室



畑中 学氏
社長

「家を守り、家を継承させる」という理念の下、不動産コンサルティングを行う

矢部 3時間くらいかけて専門家が、家の状態を把握していくというものが、中古住宅の性能表示では報告書を作った上で、ただでやりました。それを見てもどういふものかわからないです。私たちは、買主の方に実際に現地に来てもらい、建物の状況を見てもらっています。そして家の状況を把握してもらっています。畑中 やはりインスペクションというものは、リフォームと深く結びついてきます。インスペクションは住宅の劣化の状況、改修する箇所などを探し、アドバイスすることです。で、インスペクションを行うことは、次の段階であるリフォームに進むためにも、お客様にとって非常に大切な話となつてきます。

買い主にとっての強力なツール

長嶋 アメリカなどでは特にそうなんですけど、契約するときにインスペクションの説明をしていますが、インスペクションをこういう方法でやります、という書面にサインする。当たり前のことですが、日本でも、そういうことが常識になってくれば良いと思います。矢部 そうしたことが行われれば、買った後で何かトラブルが起きても安心ですね。長嶋 海外で「ホームインスペクション」という場合は考え方が全然、違います。買手がリスクを認識して買う。日本の住宅市場では、不動産流通の中でそういうことをやっているところはほとんどないです。矢部 現状というところで話開いた方向へと展開したいですね。けれども、買い手にとってはインスペクションというものは建物のことをよく見てくれるものであり、

一つの力強いツールになるということを感じました。まためになります。が、「アセットサイクル」という言葉があります。アセットというのは資産という意味です。住宅というのは社会にとっても資産だと思えます。今までは30年くらいのサイクルでしたが、「この建物を何代にもわたって使い続ける」ということが重要になってくると思うのです。きょう3人の方のお話を聞いていて感じたことがあります。皆さんもモノを買うときは、いろいろな検討を重ねて判断されると思えます。ですが意外に住宅にはその感覚が少ない。日本の住宅では住んでから、なかなかリフォームしないんですね。壊れてから直す。たとえばサラリーマンが急に転職しない、ということがあると自分の家にパツパツと興味なくなる。ところが自分が家を買う時には「きれいな家を」となる。中古住宅を買うかどうかを判断するときに、性能などがどうなっているのかという情報がなかなか手に入らないという状況だと思います。そういうことをサポートしていくのが、これからのインスペクターの役割なのではないかと思えます。