

提案名	住まい継がれる魅力的な日本の家サポートシステム（既存改修）	部門	既存住宅等の改修（流通強化）
提案者	株式会社住まい 'S DEPO. ねっと	種別	システム提案
構造	木造住宅（在来軸組） 木造住宅（枠組壁工法）	建て方	一戸建て住宅

■提案の基本的考え方

今後、人口減少と高齢社会の急激な進行、さらに住宅の長寿命化が進み、欧米並みの既存住宅流通を目指した住宅市場の実現に向けて様々な政策や法整備が実施される中で、新築需要が激減、長期利用に耐えうる既存住宅の改修と滅失が効率よくおこなわれるものとする。またその変化は、消費税率のアップで拍車がかかり加速することで、2~3年後には新築着工は50万戸程度で均衡するものと予測している。

このため、更なる新築の長寿命化への取り組みに加え、これまで以上に既存住宅の改修とその流通を促進するシステムの構築が必要と考えるが、今は不動産情報として顕在化した一握り（氷山の一角）の既存住宅の流通と改修（又は滅失）にとどまっているのが現状である。

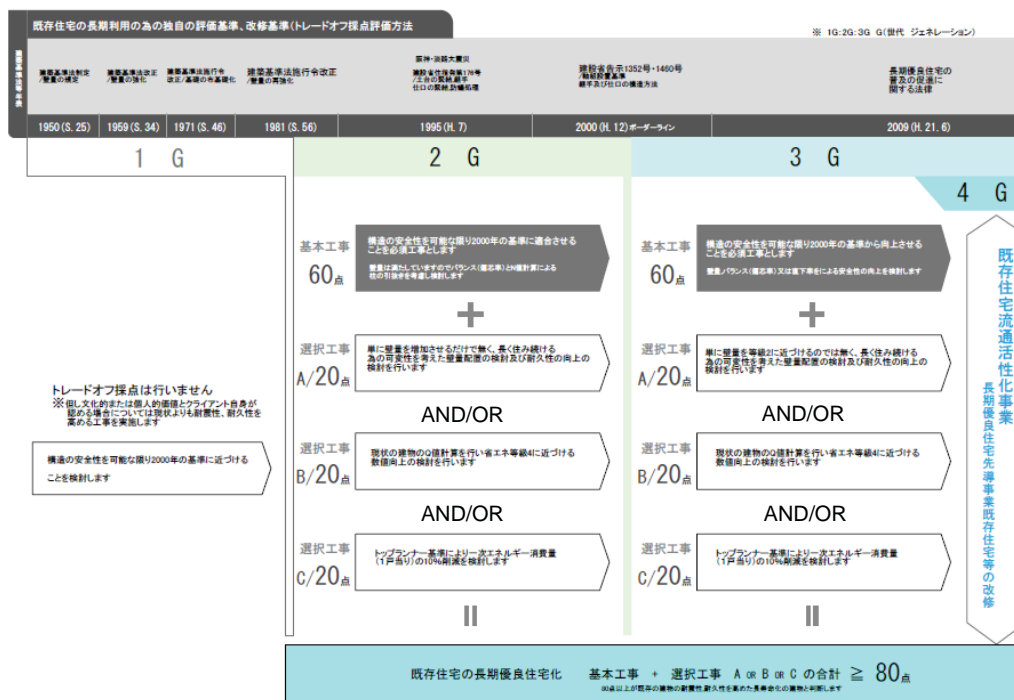
これらの課題を解決し、欧米並みの既存住宅流通市場を実現するために私たち民間が取り組むべきポイントは、土地主役から建物主役の不動産流通のシステムの構築であると考え、以下を今回の提案の基本的な柱とした。

1. 既存住宅の価値を明確にする診断と改修の基準設定及び標準化
2. 潜在的な住み替え需要を喚起し、既存住宅流通を促進する（HOUSE book システム）の構築

■主な提案内容

①既存住宅の価値を明確にする診断と改修の基準設定及び標準化

当社では、2000年改正の耐震基準をベース基準とした耐震性に関する工事を既存住宅改修の「基本工事」と設定し、それに、過去2年間の新築部門で先導事業採択を受けた設計基準を含む「選択工事」を行うことをポイント化し、長期優良住宅（新築）の認定基準（耐震性、劣化対策、維持管理・更新の容易性、可変性、バリアフリー性、省エネルギー性、居住環境性、住戸面積、維持保全計画）と関連づけた改修を提案するとともに、様々なオプションをクライアントが比較検討できる「トレードオフ採点評価方法」を取り入れる。



既存住宅の改修にあたっては、建物の建築年により、1981年（S56年）と2000年（H12年）を区切りとして1～3G（ジェネレーション：世代）に建物を分類した上で、次の考え方により改修工事を提案し、実施する。
[前ページの図参照]

- ◆ 1G…トレードオフ採点を行わないが、クライアントが文化的・個人的価値を認める場合は、現状よりも耐震性・耐久性を高める工事を実施する。（耐震性能に関して性能表示基準1相当以上をめざす）
- ◆ 2G、3G…トレードオフ採点の結果が、80点以上になるように計画し、改修工事を実施する。
基本工事ポイント（60点）＋選択工事（A and/or B and/or C）ポイント≥80点
 - A：将来の可変性に配慮した工事を実施（20点満点）
 - B：次世代省エネ基準に相当する断熱工事を実施（基準と同等の場合に20点）
 - C：トップランナー基準に相当する工事を実施（基準と同等の場合に20点）
- ◆ 4G…長期優良住宅認定住宅（新築）の改修を3Gに準じて実施。

②潜在的な住み替え需要を喚起し既存住宅流通を促進する HOUSE book システムの構築

「住宅を売りたい」というすでに顕在化している既存住宅情報（Good Old）に加え、「子供も巣立ってこの家もう広すぎて不便だな、税金高いし・・・」「できることなら住み替えたいんだけど、ローン残ってるし・・・」など条件次第で顕在化する住み替え需要（Renewal List）を、当社の全国ネットワーク工務店がOB顧客に対し、その住宅の価値を明確にする提案によって喚起し、それらの既存住宅情報と、予算やその他の事情により既存住宅の購入を検討している顧客情報（Waiting List）のデータベース化をWEBシステム（HOUSE book）上ですすめる。

そして、既存住宅情報とその性能及び資産価値の評価情報をHOUSE book上で公開することで、売り手－買い手、貸し手－借り手のマッチングを行う。また、その波及性、実現性を高めるため、建築地域と販売地域が異なるケースでも対応できるよう全国ネットワーク工務店を窓口とする。マッチングサポートの際にはタブレット端末（i-pad等）を活用したクラウドシステムによって情報の更新を一元化し、提供情報にタイムラグが発生しないようにする。

これにより、従来のような不動産事業者が仲介する土地のみが主役の流通ではなく、建築のプロとして、また大切なOB顧客の住宅を長きにわたり管理するエージェント工務店として、その売買・貸借の個人間流通をワンストップサービスとともにお手伝いをすることが可能になる。

③住み替え促進のための住宅提案

住み替えの具体的な出口として、これまでの長期優良住宅先導事業・新築部門（住まい継がれる魅力的な日本の家サポートシステム）で採択された住宅に加え、特に1～3人世帯のライフスタイルにぴったりフィットする企画住宅（e-Fit）或いは当社提携先が管理するリニューアルマンションや高齢者賃貸住宅等を提案する。

④適切な維持管理と既存住宅流通を促進するワンストップサービスの充実

上記のほか地域において住まいを求める人が安心、安全に住宅を取得し、豊かな暮らしが実施できるように、ワンストップサービスの窓口となる工務店と一般のクライアントに、次のようなサービスを提供する。

- ・改修予定費用一体型既存住宅ローンやつなぎ融資を含む金融サービスの取次
- ・提携機関による完成保証（納材段階別完成保証制度・債権譲渡型つなぎ融資を含む）
- ・住まいの計画段階における資金調達から取得後のメンテナンス費用等までの様々な相談に応じるライフプランニングサービス など

■提案者からのコメント

長期優良住宅が全着工住宅の25%の普及率となった今、既存住宅における潜在的な需要の喚起まで踏み込んだ既存住宅流通のモデルを全国工務店のネットワークで推進し普及させることが大切だと考えている。

地域拠点ネットワークと登録工務店の更なる拡充と、一般ユーザー及び工務店への支援内容をさらに完成度高く充実させるとともに、これまで長期優良住宅に取り組んでいない工務店へのサポート、既存住宅改修及び流通の潜在的な需要を掘り起こしつつ、長期使用に耐えうる基準の設定と改修提案、流通サポート、そこから生まれる新築需要への対応によって、長期優良住宅の普及促進と循環型の住宅流通のモデルを構築していく。

住宅流通を安全、安価に実現するためにHOUSE bookやワンストップサービスが有効に機能するとともに、全国ネットの工務店を窓口とした情報発信と共有によって、安心な流通環境の実現と高い波及性が見込まれ、既存住宅流通の活性化につながるものと考えられる。

これからの既存住宅流通市場は、私たちの想像を超えるダイナミックさで動き始められると思われる。このたびの東日本大震災は、そうした流れに一層の拍車をかけることも十分に推測される。全国に3万人を超える被災者の方々が安心して暮らせる安価で良質な住宅の供給は急務の課題である。

移住を前提とした既存住宅の流通、そこに生まれる受け皿としての新築需要、そして既存住宅の改修というビジネスモデル。それらは同一市町内にのみ行われるものではなく、エリアを超えた動きとして始まっている。今回の採択内容と当社のネットワークは、こうした動きの中で、全国の住まいを求める方々への情報発信、マッチング窓口（プラットフォーム）としてのバーチャル・カンパニーとして機能していく。