

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

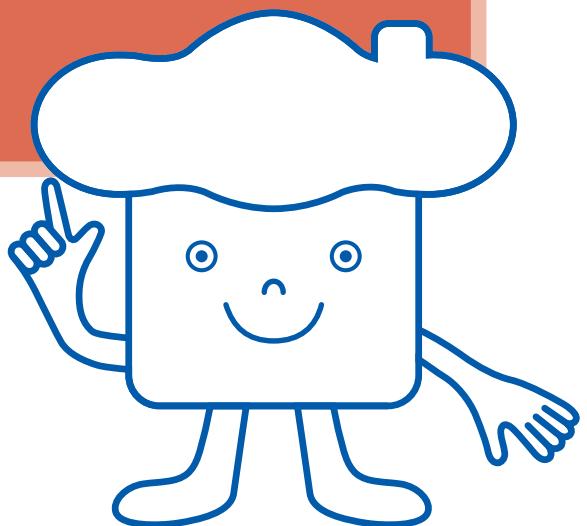
「住宅の資産価値を
高めるリフォーム」

- 1.リフォームの中心は水周り設備の改修
- 2.住宅の資産価値
- 3.質の高い住宅への取組み

■ クレームは初期対応が重要

(秋野弁護士)

匠総合法律事務所の法律基礎知識





●今月のトピックス●

二世帯住宅が徐々に増えている傾向が見られます。

漫画のサザエさんの磯野家のように、完全な同居生活型の二世帯住宅は少なく、1階と2階に生活スペースをわけたり、一部の設備だけ共同使用できるようにするなど、様々な使い方が想定できます。

いずれにしても一つの建物に、親の世帯と子の世帯の二世帯の家族が住むために設計された住宅となります。

二世帯で同居するという理由としましては、

- 地価の高騰により自分の家を持てないという経済的な理由
- 親の老後問題
- 夫婦共稼ぎで、孫世代にあたる子供の世話

など様々な理由が考えられますが、親世代か子世代のどちらかが同居を望んでおり、どちらかが我慢をして二世帯住宅に住んでいるということではないといえます。しかし二世帯住宅で同居をする場合、若夫婦のどちらかの親世帯との同居となります。コミュニケーションのあり方には、やはり難しいものがあるようです。

二世帯住宅の生活を見ますと、すべて別でお隣さん感覚という意識であり、別々の家に住んでいるという感覚となっているようです。多くの二世帯住宅で玄関、台所、トイレ、浴室など、それぞれの居住空間に存在していることが多く、生活を完全に分けた住宅となりっていることで、必要以上のコミュニケーションをしないようにしていることになります。

人には、よく見かけるものに好意をもつという単純接触効果があります。一日に一度は顔を合わせていることで、人間関係がうまくいくということになります。完全に二世帯を分離した家に住むよりは、常に顔を合わせるような間取りにしておくことで、コミュニケーションがうまくいくということがあります。

二世帯住宅では、夫婦のどちらかは他人との生活ということになります。自分と結婚相手の親は他人といえます。二世帯住宅にしたからといって、いきなり実の親子のような関係は作れませんので、常に顔を合わせることで、徐々に相手を知るようになり、単純接触効果で無理をしないで、お互いが好意を持つようになるのではないかでしょうか。

二世帯住宅の希望が出てきた場合、若夫婦と親夫婦（もしくは片親）とのコミュニケーションのあり方について、施主に説明することが重要なポイントです。

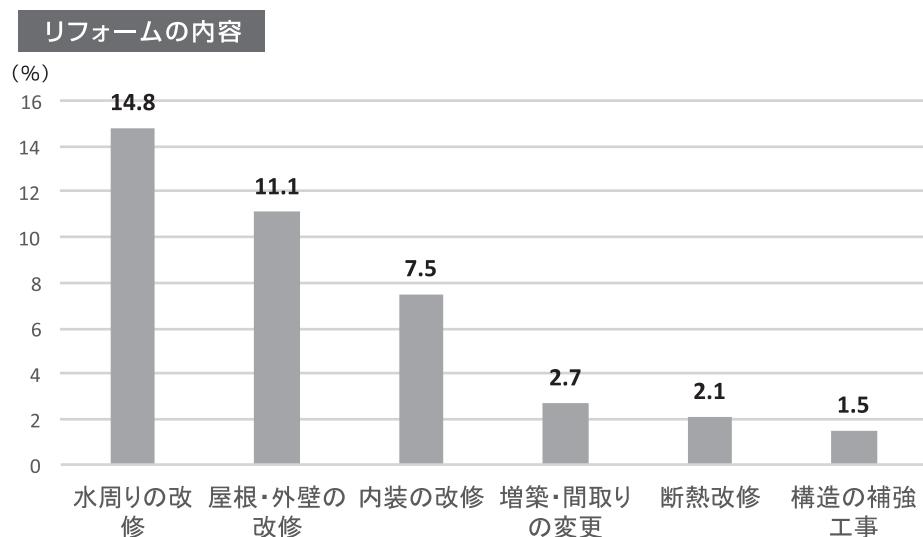
今月の
テーマ

「住宅の資産価値を高めるリフォーム」

1. リフォームの中心は水周り設備の改修

昨年公表された「住宅・土地統計調査」によりますと、平成21年～25年の5年間に実施された持家住宅のリフォーム件数は926万件が発生しており、持家全体の28.7%がリフォームを実施したことになります。5年間でおよそ3割の持家住宅がリフォームを実施しているということです。

リフォームの内容を確認しますと、



出典：平成25年住宅・土地統計調査

グラフのように、水周り設備の回収と屋根・外装の改修工事が多くなっており、断熱改修や構造躯体の補強などの大型のリフォーム工事は2%以下の実施率となっています。このように大型のリフォームは

居住者のいる住宅

〈居住者の
いる住宅〉
5210万戸

少なく、設備機器などの改修工事が多くなっている背景は、左の築年別の既設住宅数で、平成13年以降に建てられた住宅が、居住されている住宅全数の25%を占めており、質の高い住宅が多くなっているということ。

さらに平均築年数を見ましても、2013年：21.8年、2010年：24.7年、2025年：26.8年、と非常に若い住宅となっていることから、断熱や構造強化といった大型工事を必要とするリフォームが少なく、大型リフォームが必要な住宅は取り壊され建て替えられているためと推測されます。

結果として、これからリフォームのは10年～15年程を経過した住宅の設備の改修が中心となるということがいえます。

出典：平成25年住宅・土地統計調査

建築年	戸数
昭和35年以前	256万戸
S36年～45年	328万戸
S46年～55年	831万戸
S56年～H2年	965万戸
H3年～7年	538万戸
H8年～12年	565万戸
H13年～17年	547万戸
H18年～20年	367万戸
H21年以降	392万戸

2. 住宅の資産価値

日本では、新築時には投資（建築費）に見合う住宅にすべく、高い関心のもとに間取り・設備・内装・外観デザイン等、様々な検討がなされていますが、入居し生活が始まると徐々に関心が薄れ、不具合にも気がつかなくなるなどということが散見されますがこれは、

- 欧米と比べ、日本人は自分でリフォームするという習慣が少なく、業者任せになっていること。
- 日本人にとって住宅は生活の場であり、団欒の場という意識は高いものの、生活者の財産と生命を守るためのものという意識が低いこと。（欧米では、住宅は財産と生命を守るという考え方が基本になっています。）
- 財務省令では、木造住宅の耐用年数を22年としていることから、20年程度で価値が無くなると査定する宅建業界の慣行につながっていること。耐用年数は会計上の償却年数であり、使用限界年数と誤解されてきたこと。そのため、資産価値が築年数に応じて一律に下落するという現象となっていること。

このように耐用年数を基準にし、築年数に応じて価格が下落するということからメンテナンスをしても無駄、メンテナンスをしないためさらに価値が下がるという悪循環に陥るということになっています。さらに、中古住宅の取引において、売り側からの情報提供が不十分であるといわれ、買い手が不安感を持つため買い手も少なく、価格も低くなるという現象がみられます。

欧米での中古住宅取引では、売り手はこまめにメンテナンスをしており、買い手は質を調べる（日本のインスペクション）ということが通常化しているため、住宅に資産価値が生まれることになります。

特に専任媒介として最初に物件を持ち込まれた宅建業者は、詳細の情報を持っていることになりますが、情報をすべて公開してしまうと他の業者が買い手を見つける確率も高くなるため、自社で見つけやすくする為に情報の公開がスムーズになされないという傾向が高くなっています。

これは宅建業界の商取引の慣例である両手取引（買い手と売り手の双方から手数料を受け取る）により利益を確保することも一因といえます。

いずれにしましても、住まい手は日ごろのメンテナンスをきちんとしてること、そのためには、OB施主管理をしっかりと行い、住まい手以上に物件の状態を把握し住まい手のマインドをつかむこと、さらに中古住宅を購入しリフォームして住みたいとする客には、インスペクションを説明し、住宅の状態を把握し、その上でリフォーム計画を立て、内容を伝えるなどの行動が必要といえます。

3. 質の高い住宅への取組み

住宅の質を考えますと、構造がしっかりとっていること、気密性・断熱性能が高いこと、その上で、設備による省エネ性能が考えられていることなどが最低の要件といえます。このような要件を備えていることを施主にわかりやすく説明するには、長期優良住宅といった認定住宅とすることがもっとも近道といえます。

さらに長期優良住宅を取得する場合、設計性能評価も同時に取得しておくという方法がベストといえます。長期優良住宅の認定証には4つの要件の等級表示がないため、施主にわかりにくいといわれますが、設計性能評価書により住宅性能を現す等級表示を確認できるようにすることで説明しやすくなります。

長期優良住宅は確実に普及しています。

認定が開始された平成21年6月から5年間（昨年の6月まで）の戸建住宅（持家・戸建分譲）での認定は、50万戸を超えていました。各県別に戸建住宅における長期優良住宅の認定の状況をみると、下記の表のように全国で21.8%とおよそ5件に1件が長期優良住宅の認定を受けているという結果です。

長期優良の住宅認定実績 戸建住宅

	戸建着工戸数	長期優良住宅	長期化率		戸建着工戸数	長期優良住宅	長期化率
全 国	2,298,696戸	502,222戸	21.8%	滋 賀	32,874戸	9,001戸	27.4%
北 海 道	73,861戸	9,798戸	13.3%	京 都	41,189戸	9,153戸	22.2%
青 森	20,752戸	2,237戸	10.8%	大 阪	124,893戸	22,324戸	17.9%
岩 手	24,380戸	3,284戸	13.5%	兵 庫	89,939戸	24,871戸	27.7%
宮 城	52,783戸	11,474戸	21.7%	奈 良	23,322戸	7,499戸	32.2%
秋 田	18,711戸	2,256戸	12.1%	和 歌 山	18,449戸	5,182戸	28.1%
山 形	20,870戸	3,097戸	14.8%	鳥 取	8,244戸	1,550戸	18.8%
福 島	38,333戸	9,063戸	23.6%	島 根	9,354戸	1,122戸	12.0%
茨 城	69,043戸	16,947戸	24.5%	岡 山	34,594戸	12,303戸	35.6%
栃 木	48,250戸	11,288戸	23.4%	広 島	42,025戸	9,141戸	21.8%
群 馬	46,108戸	9,238戸	20.0%	山 口	20,944戸	8,094戸	38.6%
埼 玉	166,761戸	31,005戸	18.6%	徳 島	12,644戸	2,580戸	20.4%
千 葦	123,873戸	26,068戸	21.0%	香 川	18,590戸	4,901戸	26.4%
東 京 都	194,513戸	29,655戸	15.2%	愛 媛	23,644戸	5,443戸	23.0%
神 奈 川	167,609戸	31,375戸	18.7%	高 知	10,154戸	2,493戸	24.6%
新 潟	49,776戸	7,207戸	14.5%	福 岡	70,082戸	20,862戸	29.8%
富 山	26,642戸	2,747戸	10.3%	佐 賀	13,610戸	3,520戸	25.9%
石 川	22,845戸	3,263戸	14.3%	長 崎	16,374戸	4,215戸	25.7%
福 井	15,333戸	2,212戸	14.4%	熊 本	29,006戸	5,097戸	17.6%
山 梨	17,752戸	4,508戸	25.4%	大 分	17,838戸	4,121戸	23.1%
長 野	45,462戸	8,328戸	18.3%	宮 崎	19,356戸	2,932戸	15.1%
岐 阜	42,966戸	10,871戸	25.3%	鹿 児 島	27,707戸	3,857戸	13.9%
静 岡	87,054戸	27,045戸	31.1%	沖 縄	14,423戸	534戸	3.7%
愛 知	167,975戸	56,626戸	33.7%				
三 重	37,789戸	11,835戸	31.3%				



戸建住宅での長期優良住宅率が3割を超える県は、

山口県 38.6%	奈良県 32.2%
岡山県 35.6%	三重県 31.3%
愛知県 33.7%	静岡県 31.1%

の6県となっています。

長期優良住宅では、維持保全のための定期的な巡回活動による現場確認が必須とされており、巡回頻度は施工業者の決める頻度とされています。このような定期的な巡回による現場確認をすることで、不具合を早期に発見し、初期の性能の維持を保つ仕組みとされていますが、5年目を迎えた昨年、「認定長期優良住宅の維持保全状況に関する抽出調査」が開始されました。

内容は、所管する行政庁により異なっていると去れますか、概要は以下のようなものになっています。

①調査対象者の選定

- 管内に存する築5年を経過する認定長期優良住宅の居住者。
- 抽出数は、対象住宅の1割程度を目安とする。

②調査方法

- 調査用紙が、抽出された居住者のところに送付される。
- 調査用紙へ維持保全計画に基づく点検、臨時点検（地震時や台風時などに実施する点検）の有無を記入する。
- 調査報告時に、点検等の記録のコピーの提出が求められる場合もある。

③その他

- 計画通り建築及び維持保全を実施していない場合、行政庁から建築計画実施者へ指導及び改善命令が出される。
- 改善命令を受けても従わない場合、行政庁による認定の取り消しが行われることが有る。

ということで、5年目を迎えた長期優良住宅に、所在する行政庁から維持保全のための点検等が行われているかどうかについて居住者への確認調査が実施されています。（今後、毎年実施されます）

調査が実施されるから点検をするのではなく、積極的にOB施主への訪問を行い、水周り設備機器や屋根・外装のチェックをし、簡単な補修を繰り返し、10数年に1度は設備機器の取替えをお勧めするといった行動が必要になります。

住宅そのものの性能は、年々、確実に向かっています。

屋根・外装を中心に定期的な点検と補修により、これから拡大することが予測される中古住宅の資産価値を高めることができます。「〇〇工務店さんで建てた長期優良住宅は、中古住宅で売ったときも高く売れた」といった評判を勝取るためにも、こまめな訪問による点検を行いOB施主とのコミュニケーション力を高めることが急務の課題といえます。



匠総合法律事務所の法律基礎知識 クレームは初期対応が重要(秋野弁護士)

クレームは初期対応が重要であり、専門性の高いノウハウを取得しましょう!

匠総合法律事務所は、東京、大阪、名古屋の3拠点にて、住宅・建築紛争を施工者サイドで戦っております。弁護士も17人所属していることから、「そんなに住宅の裁判の数は増えているのですか?」という質問を受けることもあります。いわゆる欠陥住宅裁判ブームの時期であった平成15年頃に比べると、裁判の数が劇的に増えているとは思えず、「まあ、横ばいですね」と答えています。

では、どうして、当事務所は弁護士を増やし続けなければならないのか?それは、クレーム発生時に即断即決すべき方向性の判断に関し、専門弁護士の見解が聞きたい、という住宅会社、リフォーム会社のニーズが大きく高まっているからです。

住宅会社のこれまでのクレーム解決の文化は、一步引き、二歩退き、譲歩して紛争解決をするというものでした。しかし、インターネット時代の今、過剰な譲歩案を出すと、その情報がインターネット上の掲示板等に記載され、他の顧客にも同様の過剰サービスを提供しなければならなくなり、いつしか、クレーム対応が企業収益を悪化させてしまう、という負の連鎖がはじまっています。

当事務所には、毎週、80件程度の新規法律相談が住宅会社、リフォーム会社から寄せられますが、そのうち、裁判になるのは、1、2件程度で、ほとんど、当事務所のクレーム解決のノウハウを得て、会社にて適切妥当な解決策を提案し、話し合いで早期解決をしてもらっています。

このように、住宅・建築業界における弁護士の役割は、いざという裁判を戦うだけでなく「紛争の早期解決・適切な初期対応のために専門性の高い紛争解決のノウハウを提供することにある」という新たな役割論にあり、当事務所が住宅・建築業界に不可欠の法律事務所として活躍させていただいている所以は、ここにあると考えています。

住ま～と会員の皆様は、無料で匠総合法律事務所に法律相談することができます。

法律相談のきっかけは、「トラブルなどで悩んだ」とことです。トラブルで悩んで心が落ち込んだ、不安で夜も眠れない、といった時こそが、法律相談のアポのご連絡をいただくタイミングです。

トラブル解決のため、弁護士が悩みを聴き、次の方策を提案し、弁護士の意見も参考に次ぎ、どのように動けばトラブルが解決するのか、「悩んで整理できていなかった頭を整理する」ことがあります、大事です。

紛争解決の方向性を知り、正しくトラブルを解決していく事こそ、大事なことであり、「初期相談こそ重要」であることを強調させていただきたいと思います。