

# 既存住宅流通における建築士事務所の関与に関する研究

建築計画研究室 平井 怜

(令和4年2月4日提出)

## 1. 研究背景と目的

2006年6月8日に「住生活基本法」が施行され、国の住宅政策はフロー型社会からストック型社会へ転換する方針が明確に打ち出された。これにより、既存住宅ストック及び新規に供給される住宅ストックの質を高めるとともに、適切に維持管理されたストックが市場において循環利用される環境を整備することが求められた。このように、既存住宅の品質に関わる基準が整備されていく中、2017年には既存住宅状況調査技術者講習制度が施行され、既存住宅状況調査は建築士の独占業務となった。しかし、2019年の実施状況調査<sup>1)</sup>によると実施件数は既存住宅流通戸数の4%程度にとどまっており、制度が普及しているとは言い難い。また、既存住宅の流通量は横ばいで推移しており、市場拡大をしているとは言い難い。しかし、近年、「リノベーション」という言葉の普及から人々の既存住宅へ関心は高くなっていると言える。実際、住生活総合調査<sup>2)</sup>によると、「今後住み替える住宅について既存住宅が良い」と回答する割合は増加している。

そこで本研究では、既存住宅流通における課題解決に向けて、住宅の専門家とも言える建築士の関わり方の現状を把握し、既存住宅流通市場の拡大につながる事業スキームについて考察する。

## 2. 既存住宅流通の現状と建築士の役割の整理

既存住宅を流通させる方法は売買、賃貸、買取再販がある。また、既存住宅流通の活性化のための政策は、税制面や制度面、建物情報面等の様々な方面から考えられている。これらの政策は主に国や行政によるものが多いが、民間においても建築関連企業がリフォームやリノベーションによって建物価値の向上を目指している。リノベーション等は建築士が積極的に関わるのが可能な分野である。

リノベーション業界は2009年頃から成長を続けており、事業スキームが多様化している。ワンストップリノベーション、買取再販型リノベーション、請負・持込型リノベーションの3つの事業スキームに分けることができる。現状のリノベーション業界の主流はワンストップリノベーションであり、リノベーション会社が銀行や各会社の窓口となり、既存住宅の購入からリノベーションの設計・施工に加え資金計画も一貫して行え、複数の会社とやり取りする手間を省けるのがメリットである。

次にリノベーション会社を運営形態で、6つのカテゴリ（建築士事務所部門・ハウスメーカー部門・ディベロッパー部門・工務店部門・リフォーム会社部門・他業種部門）に分類する。この6つの分類を会社規模と建築業界関連性の2属性でチャート図に表すと図-1のようになる。リノベーション会社の多くは会社規模が大きく、会社母体が大手である事がわかる。つまり、ある程度の資本力が必要であると予想される。しかし、建築士事務所部門の中には、リノベーション業界を引っ張るトップランナーが存在していることから既存住宅流通の促進に向けた可能性があると考えられる。

## 3. 既存住宅流通における建築士事務所の実態

建築士事務所の一部は業界のトップランナーとして活躍しているが、既存住宅流通を促進するためには多くの建築士事務所が既存住宅に関与する必要がある。そこで、建築士事務所の既存住宅に関わる業務の現状を把握するために全国47都道府県の建築士事務所を対象にアンケート調査を行った。アンケート内容は既存住宅の改修設計・監理・調査に関する業務（以下、既存住宅業務）と建設業、不動産等の既存住宅関連の業務（以下、既存住宅関連業務）、今後の既存住宅業務について質問した。

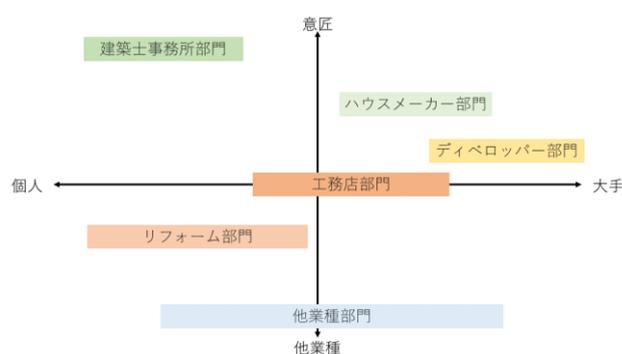


図-1 運営形態チャート図

アンケート調査結果の概要を図-2 に示す。既存住宅業務を行っているのは66.9%で、行っていないのは33.1%であった。さらに33.1%の中で今後既存住宅業務を行う予定があるのは24.4%となった。回答があった事務所全体で75%の建築士事務所が既存住宅への関心を持っていることが分かった。また、66.9%の中で既存住宅関連業務を行っているのは28.2%であり、関連業務内容では「建設業」が最も多く、次いで「建設業・不動産業」、「不動産業」という結果になった。「不動産業」と回答した事務所の会社形態については「他社との業務提携」が大半を占めており、自社で不動産会社を経営している事務所は少なかった。

既存住宅関連業務を行っている事務所のリノベーション事業について調査したところ、建築士事務所と不動産業を組み合わせることで既存住宅活用の幅が広がると考えられる。不動産業者は既存住宅を手離れの良さや築年数の浅さ、利益率等の視点で見て流通させていると考えられるが、建築士事務所が不動産業を行うことで、一般の不動産業者が見られない視点から物件を評価し、活用につなげることが可能である。

#### 4. 建築士事務所が経営する不動産会社

建築士事務所と不動産業の連携により、既存住宅活用の実態を明らかにするため、実際に建築士事務所が経営する不動産会社にヒアリング調査を行った。ヒアリングは、徳島県の不動産会社「ひょうたん島不動産」の会社代表と一級建築士事務所所長を兼任している方に行った。一級建築士の資格を保有し、事務所では新築住宅等の仕事をこなす代表者が不動産業に参入した理由、きっかけ、事業内容について整理する。

代表者の既存住宅に対する意識は年代によって変化しており、十数年前は、新築住宅と異なったカテゴリのものであり、リフォーム会社等が対象にしていると考えていたが、現在は積極的に関わっていきたくて考えて動いている。意識の変化が起こったのは5年ほど前で、人口減少を感じたのがきっかけだという。

不動産会社を作った理由は、建築士事務所に家づくりの相談に来る施主は、土地を決めてから来る人がほとんどであったが、施主の理想の家を考える上では土地が決まっていると満たせる条件にも限りが出てしまう場合があり、土地相談から来てほしいと考え、窓口としての機能を持ちたかったためである。また、会社を立ち上げることで、他の不動産会社とも連携を取ることができる。

ひょうたん島不動産会社の特徴として、一般的な不動産会社と違う点は、物件に対して活用のイメージを提示したうえで不動産物件サイト等に掲載することである。そうすることで、今までの現況写真等の情報ではありえなかった、新たな買手、借主の出会いが生まれ、既存住宅を活用する可能性が広がる。活用のイメージがあることは物件を探している人だけでなく、相続等で不動産を所持している人にも活用する機会を与えることができる。賃貸は、テナントの募集より先に、ある程度きれいな状態に整えてから借主を探すという流れが多いが、活用イメージを提示することができれば、先に借主を募集するというアプローチをとる、というスタイルでの賃貸形式を展開することが可能になる。このように、建築士が不動産業に関わる意味は、物件のポテンシャルを最大限に引き出しつつ、新たな不動産のカタチを生み出していくことにあると考える。

活用のイメージを提示するという形式を可能にしているのは、建築士の職能である設計デザインであり、そういった建築士の職能と不動産業を組み合わせることで新たな事業スキームが生まれ、既存住宅流通の拡大につながるのではないかと考える。

#### 参考文献

- 1) 国土交通省、既存住宅状況調査の実施状況に関するアンケート調査結果（2022.01.28 最終閲覧）
- 2) 国土交通省、平成30年住生活総合調査（2022.01.28 最終閲覧）

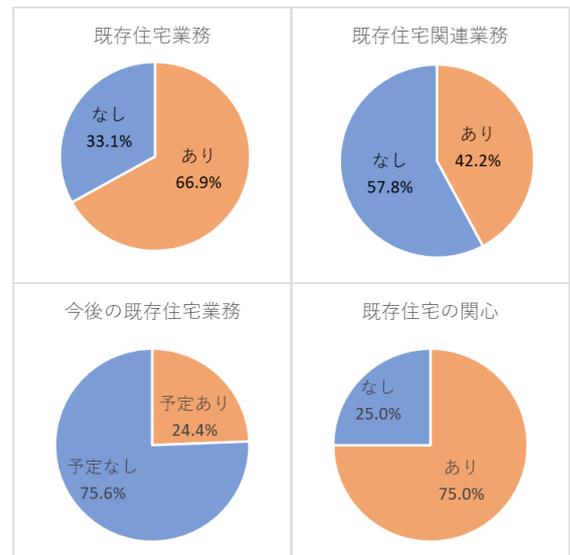


図-2 アンケート調査結果の概要