

中古住宅流通促進のための社会実験に参加して

株式会社アクシエ 代表取締役 荒木 三希子



1. 中古住宅だからこそその魅力

中古住宅と、一言でいっても様々な住宅がある。だが「コスト」を新築と比べると圧倒的に優位なのが「立地・規模」である。例えば、新築住宅で予算 3000 万と考える方では、A)土地（郊外の）1000 万円 + 建物 2000 万円=3000 万円 もしくは、B)土地（利便性もしくは規模大）1500 万円 + 建物 1500 万円=3000 万円となるがなかなか土地探しが困難な事例であろう。先般当社においでいただいたお客様は、新築希望で A)のパターンであったが、立地の良いところに 1000 万円の土地と 2000 万円の住宅をとという希望であったが、土地探しが困難なのと、居住スペースを満足させようと思うと三階建てにしなければならず、ナチュラルテイストが好きなお客様にとってはイメージもコストも困難！という状況でした。そして、御多分に漏れず、工務店にも匙を投げられ、ハウスメーカーには対応してもらえず、悩んでいらっしたのです。当社のお客様に対し、C)という方法をご案内しました。それは、利便性の良いところに C) 古屋付きの土地を 1500 万円～2000 万円で取得+リノベーション工事 1000 万円から 1500 万円=3000 万円の予算 という提案です。

これならば、選択の幅が広がり、何より大切であろうお客様のライフスタイルを守って予算を守っての商品提供ができるであろう中古住宅の最大の魅力と実感します。

他に魅力といえは、(1)コスト圧縮の面でいいますと、築年数にもよりますが、設備関係・屋根・壁などの補修履歴に基づき、リフォームの加減を調整して住宅を取得することができる。(2)文化やエコの面でいきますと、例えば床柱や欄間など、古き良き伝統を残して先代の職人に敬意を払う、などの心の持ち方でしょうか。そして、エコロジーという部分では、少しでも資源を大切に。ゴミを減らす努力をする、といった形には見えない価値ではないでしょうか？先日の建設新聞でも価格表が出されていましたが、コスト面では、資材～廃棄料、申請費用などを含めた経費が新築に比べて 7 割から 8 割に抑えられるという数値が出ております。これは、やはり知恵を使って業界全体として物を大切にする心・敬う感謝の気持ちを大切にしていこうということでしょう。

2. 住宅の価値再生に必要なこと

これは、でも述べましたが、「物を大切にする心&創意工夫」でしょう。

当社が再生する住宅についてはお客様の大半は 35 年ローンをご使用になられるので、少なくとも 35 年耐久するように再生を施します。そして、10 年保証するわけですか

ら、そのように再生を施すのです。単純なようですが、初めて住宅を購入する方にとっては、いつ壊れるかもわからない住宅というのは、安心できないものです。ですので、新築と同様の安心感を保てるだけの再生工事が必要なのです。ただし、お客様の中でもプロに近い領域の方がいらっしゃいます。この方々は、以前からも新築需要の約4分の1程度の世帯数ですが、リフォーム工事や営繕工事をご自分で発注することのできるような方々です。このような方々は、これからも、いわゆる「出物商品」を取得され、資産形成をされて行くかと思えます。

さて、中古再生市場のデベロッパーである私たちの課題としては、「はじめての住宅取得」であっても安心していただける商品提供が責務と思っております。

最近、中古住宅でも35年ローンが組めるように変化しているせいか、新築市場しか知らなかったお客様も、中古物件へのお問い合わせいただくことが増えたと思えます。一般的には「築年数の10年以内のもので、予算が2500万円以内」などとおっしゃりますが、やはり注意が必要なのは、中古住宅取得の際の資金計画になるでしょう。

5年から10年で手直し経費が300万円以上かかる場合は、ローン返済の途中で銀行に資金の追加融資を申し込むのはなかなか至難の業なので注意しましょう。300万円程度なら、リフォーム会社の提携している無担保ローンも利用できるが10年払いなど、支払いがきついものが多いので、やはり購入時に計画を立てて、なるべく購入と同時にリフォームしてしまうか？その分の資金をストックしておくことが重要だ。

そこで当社が推進しているのは、上記の資金計画や修繕計画を踏まえた上で(C)のお客様に勧めたように、10年保証付きのリノベーション住宅の販売である。

これは、当社にて素材物件を購入して技術者の確かな方針に基づいて基本プランを立てる。お客様が既に付いている場合には更に打ち合わせを行い、デザインと安全のバランスを調整しながら商品開発を行って行く。出来上がった商品については当社からの一本化した商品提供となり、当然ローンも一本化できる。当社のお客様は個性的なお客様が多く、自由度の高い住宅を求める傾向にあるが、これであれば柔軟性ある対応が可能だ。今後も、業界の底上げを目標とし、なおかつ不動産を流通させることを軸にして、「資金的なライフデザイン・不動産・建設・設計・インテリア」といったソフト面までのサポートをしていきたいと思えます。

平成 18 年 11 月 30 日