

## ■ 今月のトピックス

### ■ 今月のテーマ

「既存住宅の  
価格査定基準の改定」

1. 耐用年数の判定

2. 基礎・躯体の劣化状況の判定

3. 社会環境、認識などの変化を、  
価格査定に反映

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識  
**匠総合法律事務所は、どうして  
拠点展開を進めているのか？**

(秋野弁護士)



## ●今月のトピックス●

ラグビーのワールドカップは、日本はサッカーの予選リーグに相当するプールで歴史的な3勝を上げましたが、勝ち点でスコットランドに一歩及ばずベスト8に残れませんでした。ラグビーは大きな番狂わせがないスポーツといわれ、実力がそのまま試合に反映されるスポーツですが、優勝候補の南アフリカに逆転勝ちを収められたということは、戦略・戦術・フィジカルの強さなど、かなりのレベルで実力がついた証拠といえます。

様々な選手が大きな活躍をしましたが、中でも松島幸太郎選手が注目できました。松島選手は、母親が日本人、父親がアフリカ系アメリカ人といういわゆるハーフですが、父親の血が入っている割に体は大きくありませんでしたが、すばらしい活躍でした。

一方で、スポーツ界では松島選手のようなハーフの選手の活躍が今年になって非常に目立つようになりました。

- 甲子園の夏の大会では、関東第一のオコエ瑠偉選手。足が速く外野の守備の広さが際立っていました。
- 陸上では、高校2年生（16歳）のサニブラウン・A・ハキーム選手。ボルトが世界ユースに初めて出場したときの記録が、20.40秒。ハキーム選手の記録は20.34秒と、ボルト並の記録を出したことがあります。

東京オリンピックを5年後に控え、有力選手の発掘が行われているということですが、このようなハーフの選手がもっと出てくることは、非常にいいことだといえます。そして今話題になっているのが、今年のミスユニバースに選ばれた宮本エリアナさん。彼女は、アフリカ系アメリカ人の父親と日本人の母親のもと、長崎県の佐世保で生まれた日本人です。マスコミでは、両親とも純粋な日本人でないと日本代表とは言えないなどといった発言の報道があったことで、海外のマスコミに注目され、彼女への取材の申し込みが殺到したということです。（海外のマスコミの論評は、日本における差別発言であるとされています。）

このように日本でもようやくハーフ世代が様々なジャンルで活躍できる・する時代となりました。日本で生まれ国籍も取得し、学校に行き、キッチンとした日本語を話す人をもっと活用することが必要といえます。デザインや感性の面で、日本人の持つ感覚が大きく変化しています。ハーフという言葉はあまりいい言葉ではないといえますが、ハーフの人たちの感性をもっと取り入れる必要があります。

今月の  
テーマ

## 「既存住宅の価格査定基準の改定」

昨年、国土交通省から「中古住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」が示されました。中古の戸建住宅の評価が、一律に築後20年から25年程度で市場価値がゼロとされる取引慣行を改善し、資産として価値を認めるもので、当誌面でもご紹介してきましたが、ようやく業界が動き出し、7月31日に公益社団法人不動産流通推進センターから「既存住宅価格査定マニュアル」の改訂版が公表されましたので、戸建住宅の評価の考え方として、主な改定のポイントをご紹介します。

### 1.耐用年数の判定

建物の基礎・躯体を5段階にランク付けし、それぞれの耐用年数を設定しています。

| 基礎・躯体のランク                   | 基礎・躯体の耐用年数 |
|-----------------------------|------------|
| AAAランク（長期優良住宅）              | 100年       |
| AAランク（劣化対策等級3相当）            | 75年        |
| Aランク（劣化対策等級2相当）             | 50年        |
| Bランク（昭和60年以降の旧住宅金融公庫融資住宅相当） | 40年        |
| Cランク（上記以外の住宅）               | 30年        |

とされ、長期優良住宅であれば最高ランクの住宅とし、耐用年数は100年相当と評価することになります。

### 2.基礎・躯体の劣化状況の判定

瑕疵保険の適合検査に合格している場合や、建築士などの専門機関によるインスペクションの結果、基礎・躯体に問題がないと判定された場合、基礎・躯体の残存耐用年数が延伸する仕組みが導入されています。

#### ①瑕疵保険の適合検査に合格している場合

- 瑕疵保険の適合検査に合格していない築25年の建物の査定時点の基礎・躯体の残存率…9%程度
- 瑕疵保険の適合検査に合格している築25年の建物の査定時点の基礎・躯体の残存率…28%程度



**②建築士など専門機関によるインスペクションが未実施であっても、基礎・躯体の日常の点検・補修がされていれば、価格査定に反映できる仕組みとして**

- 専門業者（ハウスメーカー、工務店など）による点検・補修が行われている場合…+5%
- 居住者による日常の点検、簡単な補修が行なわれている場合…±0%
- 特に点検・補修を行っていない場合…-10%

**③屋根、外壁、外部建具、内部建具、内装、キッチン、浴室・トイレ、給湯設備の各部位について、修繕や取替えなどのリフォームを価格査定に反映させるため、リフォームされた部位の耐用年数が延伸する仕組みも採用**

例) 建物価格における残存率

- リフォームなどの維持管理を行っていない築25年の建物の残存率…9%程度
- 築後15年時点で、外部建具、内部建具、内装仕上げの全面的な取替え工事を行っている築25年の建物の残存率…21%程度

**3.社会情勢を建物評価にどのように反映させるかということから、住宅の質に対する社会環境、認識などの変化を、価格査定に反映させる仕組みも導入されています。**

**①戸建住宅の価格査定に反映させる基礎的な資料の整備状況の見直し**

- 新築時の設計図書がある…+1%
- 建築基準法に基づく検査済証がある…+1%

**②情報開示に関する評価基準を、新たに戸建住宅の価格査定に反映させる**

- 既存住宅売買瑕疵保険事前検査に適合…+3%
- 建築士など専門機関が実施したインスペクションの結果報告書がある…+1%
- シロアリ検査に合格（保証のついたもの）…+1%
- 新築時の瑕疵担保保険の付保証明書がある（転売特約付）…+3%
- 専門業者（ハウスメーカー、工務店）による住宅全体の点検・補修がある…+1%

**③戸建住宅の価格査定に反映させる新耐震基準に関する評価**

- 1981年以前の建物であっても、耐震適合証明書がある…+10%
- 1982年～2000年の建物で、耐震適合証明書がある…+5%



#### ④戸建住宅の価格査定に反映する付加価値設備に関する評価

- 浴室設備（ミストサウナ・ジェットバス等）の導入…+2%
- 給湯設備（エコジョーズ・エコキュート・エネファーム等）の導入…+3%
- 発電設備（太陽光発電・蓄電池・HEMS等）の導入…+3%
- 防犯設備（カードキー・生体認証等）の導入…+1%
- その他（床暖房・二重サッシ・全館空調等）…+2%

#### ⑤戸建住宅の価格査定に、査定者の目視による補正を可能にする

- 外観補正（屋根や外壁の状態）…+5%～-10%
- 外構補正（門・塀の程度、植栽の手入れの状態）…+5%～-10%
- 内装・設備補正（壁紙、床、建具、水周り設備等の汚れ）…+5%～-10%

#### ⑥戸建住宅の査定価格を算出する際に、地域の特性や物件の需給状況を勘案するため流通性比率を見直す

- 価格、物件の需給状況、地域の特性、日照・通風、間取り・仕様などについて査定者が市場における流通性を勘案して査定価格を算出できるように、+10%～-15%の範囲内で最終調整できる“流通性比率”を設定。

といった項目をWEB版既存住宅価格査定マニュアルに入力しますと、物件の評価が算出されるという仕組みです。WEB版マニュアルは、不動産流通推進センターのホームページに公開されていますが、実際に利用可能な業者は、

- 各都道府県宅地建物取引業協会
- 全日本不動産協会
- 不動産流通経営協会
- 全国住宅産業協会

の4団体に所属する会員企業である必要があり、所属団体の会員専用サイトから利用登録をする必要があります。（1年間無料）

中古市場につきましては、経済成長戦略の指針である「日本再興戦略」の改訂版で初めて、年の競争力向上と産業インフラの機能強化として、中古住宅・リフォーム市場の拡大を打ち出し、

- 不動産総合情報システムの整備
- 取引時のインスペクションの活用促進

などにより、中古市場4兆円・リフォーム市場6兆円の市場規模を、2020年に倍の20兆円にするという目標が掲げられています。(2014年度の日本再興戦略には、中古住宅市場については本文に掲載されていませんでしたが、再度、戦略目標として掲載されています)

中古住宅市場の活性化に関連し、住宅関連施策としては、

- 遊休農地に係る課税の強化と軽減

農地は、転用規制があるため流動性が低く、固定資産税も低く抑えられていますが、活用されず遊休農地化している農地を、農地中間管理機構へ貸し出す所有者には固定資産税を減税したり、遊休農地をそのままにしている所有者に対しては、課税を強化するという方向で検討中。これにより農地の活用が促進されますし、土地の流動性が高まることがあります。

- 省エネ関連では、家庭用燃料電池等の導入の促進と、HEMSなどを活用し、IoTを活用したエネルギー・マネジメントの普及を図るとされています。

- 不動産取引についても、セキュリティを確保した上でIT利活用の徹底を図り、『原則IT』をルール化する制度上の措置を講ずるとされ、ITを利用した重要事項説明などが検討されます。

このように、都市の競争力強化をねらった項目が、日本再興戦略に盛り込まれたことで、中古住宅市場やリフォーム市場を拡大させようということにつながり、価格査定についての新基準により、中古住宅を資産として正等に評価することになり、売買市場が活性化することになります。

日本の場合、国富(国全体の資産)に占める住宅の割合は9.4%と1割にも届かず、アメリカ(30.6%)と比較し、3分の1以下となっており、住宅は資産としての評価が低いことがわかりますが、今回の価格査定基準の改定により、住宅の資産評価が向上することが期待されます。

資産としての評価がなされるということは、より良質な住宅を建てる、改修するということにつながります。評価を高めるためのリフォームでは、より質の高い設備の導入が不可欠ですので、いい商品を推奨することがポイントになります。



## 匠総合法律事務所の法律基礎知識

### 匠総合法律事務所は、どうして拠点展開を進めているのか？ (秋野弁護士)

こんにちは。匠総合法律事務所の弁護士秋野卓生です。

私は、住ま～との顧問弁護士をしております。会員の皆様からの法律相談にも無料で対応してまいりますので、ぜひ、気軽に法律相談をいただければと思います。

さて、今回は、福岡事務所開設を目前に、ある新聞記者から取材を受けましたので、そのインタビュー記事を紹介いたします。

東京、大阪に続けて名古屋、仙台に事務所を開設した匠総合法律事務所(代表 秋野卓生弁護士)は、10月に福岡事務所開設を予定している。匠総合法律事務所は、どうして拠点展開を進めているのか。秋野卓生弁護士に聞いた。

**秋野**

匠総合法律事務所は、住宅・建築・土木・設計・不動産業界における法律実務を専門的に取り扱う法律事務所です。住宅・建築・土木・設計・不動産業界の各企業様は、日本全国にて地域密着型にて経営されている会社様が多く、当事務所の依頼企業様も北海道から九州まで広範囲に及びます。また、専門弁護士でなければ処理できない難解事件も東京や大阪周辺で起こるとは限りません。私達の専門的知見を十二分に発揮できる難解事件の訴訟代理人対応を、よりスムーズに行っていただくため、当事務所は、各主要土地に支店事務所展開を進めているのです。

専門性を持っている法律事務所に訴訟事件を依頼すると、どういうメリットがあるのでしょうか？

**秋野**

建築訴訟は、難解事件であり、弁護士であれば誰でもプロフェッショナルに対応できる訳ではありません。当事務所では、建築裁判に経験豊かな弁護士がそろい、また、一級建築士兼弁護士、技術士(建設部門)兼弁護士など、ダブルライセンスを有するプロが勝訴に導く力を持っているのです。

秋野弁護士は、普段、どの事務所にいるのですか？

**秋野**

私は、東京・大阪・仙台・名古屋の各事務所をまわり、住宅関連企業様からの法律相談対応を中心に仕事をしています。また、10月に福岡にも事務所開設を予定しておりますので、福岡にも毎月通って法律相談対応をしています。多い法律相談は、裁判を起こされてしまったが、どのように対応していくべきか?という法律相談です。多くの住宅会社には、顧問弁護士がいらっしゃいますが、決して住宅裁判に強いとは

匠総合法律事務所の法律基礎知識  
匠総合法律事務所は、どうして拠点展開を進めているのか?  
(秋野弁護士)

限りませんので、セカンドオピニオンとして「この裁判の見通しはどうだろうか?」と尋ねられるケースも多くあります。また、私どもは、住宅会社の顧問弁護士と共同代理人として、訴訟対応をするケースが多い法律事務所です。普段は、地元の弁護士と付き合っているが、いざ、会社の命運を左右する重大案件は、匠総合法律事務所の手を借りたいというニーズにもしっかりと応えております。

弁護士さんは、他に付き合っている弁護士がいるという話を快く思わないのではないか、と思いました。

**秋野**

私にとって弁護士もクライアントですから。実は、当事務所には、弁護士から「難解案件なので、一緒に事件対応をお願いしたい」と事件が持ち込まれることもあるのです。また、地方裁判所では敗訴してしまったが、高等裁判所では逆転勝訴したい、という案件も、当事務所は、原則として地方裁判所の訴訟手続を担当した弁護士と共同代理人となり、訴訟対応をしています。私にとって、付き合っている弁護士がいるという情報は、ごく普通の話であり、全く気兼ねなくお話しいただきたいと思います。

もちろんですが、匠総合法律事務所さん一本でご依頼されている企業も多いのでしょうか?

**秋野**

そうですね。当事務所では、東京・大阪・名古屋・仙台に事務所があり、福岡にも事務所開設を予定しておりますので、住宅フランチャイズ本部とか、東京進出など拠点展開をねらうパワービルダー様には「各拠点を一つの法律事務所に相談できて助かる」と言われています。また、住宅業界に絞り込んで専門分野の研究をしているので、民法改正法案やマイナンバー法対応など新しい課題も、住宅会社様向けにアレンジしてわかりやすく情報や書式提供もすぐできる点が強みだと思います。

住宅業界向けにいち早く法律関連情報を提供していただける事は、特に地方の住宅会社にとってはメリットが大きいですね。また、秋野弁護士と言えば、工務店の事業再生にも強みを発揮しますよね。

**秋野**

はい。私は、工務店様倒産時に、仕掛け物件の消費者が「家も建たない、契約金は返ってこない」という被害に遭わないように、法的手続きを駆使して、工事中の建物を全て完成させることに尽きます。当事務所に法律相談に来る資金繰りが悪化した工務店様は「お客様にはご迷惑を掛けたくない」という会社が多いので、この想いを果たす事に注力する事となります。そのため、工務店様の自力再建のみではなく、スポンサー企業の力を借り、借金は民事再生手続等を活用して圧縮したうえで、事業をスポンサー企業に引き継ぐ方法により、工事中の仕掛け物件もスポンサー企業に建築続行してもらう手法を得意としています。やはり、住宅業界に数多くのスポンサー候補となりうる企業との人脈があるので、この人脈を頼りにスポンサー企業を見つけてくる力が強みであろうと思います。