



日本リビング保証 営業統括部 部長 渡部 尚生 氏

日本リビング保証は、長期保証、定期点検・メンテナンス、修繕積立制度、売却時の価格保証を一体的に提案する新サービス「資産価値保証プログラム」の提案を開始した。日本では築22年程度で戸建の木造住宅の価値がゼロになってしまう現状があるが、営業統括部・部長の渡部尚生氏は、新サービスを通じて、住宅の資産価値を長期に維持できる環境づくりに取り組みたいと話す。

長期保証、定期点検・メンテ、修繕積立、売却価格保証の一体提案で戸建の資産価値を長期に維持できる環境づくりを

「7月から新サービス「資産価値保証プログラム」の提案を開始されましたが、具体的にはどのようなものでしょうか。」

資産価値保証プログラムは、新築住宅事業者様へ向けたサービスで、従来から弊社で提案していた建物長期保証、定期点検・メンテナンス、電子マネーを活用した修繕積立制度に加え、今回新たに開発した売却価格保証の4つのサービスを一体的に提供するものです。建物長期保証、定期点検・メンテナンス、修繕積立制度、売却価格保証と、あらゆる観点から住宅の資産価値維持に総合的に取り組むサービスはこれまでに例がなく、業界初の試みだと考えています。

プログラムの導入により、通常22年程

度でゼロになる戸建住宅の資産価値が、75年〜100年の期間、資産として継続される評価を行い、見える化するため、住宅品質の高さに加え、資産性の高さという、新築の付加価値の向上につなげることができます。また、新築販売後も保証点検によるOB顧客との接点を持つことができるため、メンテナンスやリフォームなどのストック事業の拡大も期待できます。

プログラムを構成するサービスの一つである「建物20年保証バックアップサービス」は、新築戸建住宅に対し、瑕疵担保責任が切れた引き渡し11年目から20年目まで、構造耐力上主要な部分・雨水の浸入を防止する部分に不具合が生じ補修が必要になった場合、その補修費用を住

宅事業者に支払うものです。大手損害保険会社との提携により、こうしたサービスの提供を実現しています。

このサービスの大きな特徴は、住宅オーナーのコスト負担を極力減らしていることです。従来の長期保証サービスは10年や15年目で住宅オーナー負担の有料メンテナンス工事が必要であるのに対して、瑕疵担保責任が切れる引き渡し11年目の前に点検を行い、雨漏りなどの大きな不具合がなければ有料メンテナンス工事なしで、引き渡し11年目から20年目までの長期保証を提供します。また、20年目以降についても、メンテナンス工事の実施で、最長60年の長期保証に対応します。

「定期点検・メンテナンス」については、

定期点検は引き渡しから5年目、10年目、15年目のタイミングで、一級建築士などの資格を持ち、独自の研修に合格した弊社の検査員が実施します。単純に劣化箇所を見るだけでなく、資産価値を維持・向上するためにはどういった工事が必要かという観点も含めて検査します。そして、住宅事業者様はその点検結果をもとに、住宅オーナーに最適なメンテナンスの提案が可能です。

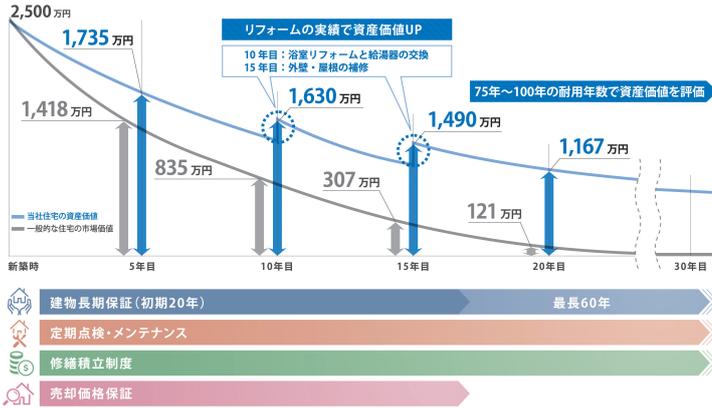
一方で、適切なメンテナンスを実施するにも、その費用の積立ができていない住宅オーナーは非常に少ないというのが実情です。このため、積立の手段として電子マネーを活用した修繕積立制度「おうちポイント」を提供します。プログラムを導入している住宅事業者様で新築した

住宅オーナーが申し込めるサービスで、確実に積立を行えることに加え、現金で積立するよりもお得な還元率（約1.6%）を設定しており、住宅オーナーにとってメリットの大きい積立制度となっています。

また、ポイントの使用用途はプログラム導入の住宅事業者が設定するメニューにご利用いただくことができるため、修繕、リフォームなどの二次商流を確実に確保できるという、OB顧客の囲い込みにつながるメリットがあります。

そして、今回新たに開発したのが、「売却価格保証」です。万が一の住宅売却時

資産価値保証プログラム



に、当プログラムにより算出した「売却価格」を、実際の成約価格が下回った場合に、弊社がその差分をお支払いするというものです。これにより、住宅オーナーは将来、自宅を手放すことになった場合に、想定よりも低い価格で売却しなくてはいけないという事態を防ぐことができます。また、売却価格は新築引き渡し時に算出し、定期的に見直すため、住宅オーナーは常に自宅の資産価値を見える化できるメリットもあります。

日本ではメンテナンスやリフォームの価値が不動産鑑定評価にほとんど反映されていないのが実情ですが、資産価値保証プログラムの売却価格には、実施したメンテナンスやリフォームがしっかりと評価されます。実施内容が資産価値に反映されるため、住宅オーナーの維持改修のモチベーションも向上、住宅

	メンテナンス費用	メンテナンスによって向上する住宅資産価値	実質メンテナンス費用
外壁クリーニング	200,000円	109,720円	90,280円
給湯器交換	300,000円	239,562円	60,438円
屋根・外壁の補修	1,500,000円	1,094,319円	405,681円
キッチンのリフォーム	1,000,000円	627,678円	372,322円

※費用は一例であり、実際のメンテナンス内容によって異なります。

事業者はOB顧客からの維持改修工事の受注が期待できるという、ストック事業の拡大に向けた良い循環を構築可能です。

—— プログラムの中でも、「売却価格保証」はこれまでにない仕組みですね。

日本の戸建住宅は品質が格段に向上しており、高性能・長寿命な住宅の普及が進んできています。

しかし、その住宅の品質や性能は資産価値として正しく評価されておらず、木造住宅であればメンテナンスやリフォームを実施していたとしても、22年程度で価値はほぼ「ゼロ」とみなされるような評価法がいまだに主流となっています。

その結果、必要な点検やメンテナンスが行われず、住宅が短命化するという悪循環に陥ってしまっているのが現状ではないでしょうか。

こうした状況を変え、長期に渡り住宅の資産価値が持続する環境づくりを行いたいという思いから「売却価格保証」を考案しました。保険会社の協力を得るために悪戦苦闘しましたが、最終的に了承を得られたのは、売却価格保証と併せて、長期保証、定期点検・メンテナンス、修繕積立制度といった弊社の既存サービスを総動員し、一体的にパッケージ化して提供する仕組みとしたことで、住宅の資産価値を長期に維持できると判断していただけのためです。

また、売却価格については、国交省お墨付きの「価格査定マニュアル」も参考にしつつ、市場の不動産売買データや弊社の保有する検査・保証のデータを基に、AIも活用しながら、実際の成約価格にできるだけ近い価格を算定できるようにしています。

一方で、売却価格保証は資産価値保証プログラムの肝ですが、これはあくまで住宅の資産価値を維持するための一要素にすぎません。まず、長期保証、定期点検・メンテナンス、修繕積立制度により、高品質・高性能な住宅の資産価値が長期にわたり維持される環境を作り、「資産価値を維持しながら長く快適に住む」ことを第一に考えているサービスです。そして、万が一、売却しなければいけなくなった時には、売却価格保証を活用していただけだと思います。

7月から資産価値保証プログラムの営業を開始しましたが、事業者様の反応は想定以上で、弊社のこれまでのサービスをなかで一番と言って良いほど反響をいただいております。新築提案時の付加価値だけでなく、OB顧客との接点強化によるメンテナンス・リフォーム工事の受注獲得などのメリットも期待できるように、事業規模を問わず全ての住宅事業者様に住まいの資産価値を維持するためのソリューションとして、活用してもらいたいと考えています。