本紙創刊満45周年記念企画

特別対談

対談　アルティザン建築工房代表　新谷孝秀氏　VS　北王リフォーム事業部部長　中澤広美氏

住宅取得の新たな手段として注目「リノベーション」の現状と今後の展望

既存の住宅に大規模な工事を施し、新築時よりも住宅性能を向上させたり、価値を高めるリノベーション。中古住宅を活かした住宅取得手段として徐々に認知度が高まる中、数年前までは「コスト圧縮」がその魅力として語られていたが、ここ最近は「自分らしさを」を実現する家づくりの手段として注目されるなど、消費者の捉え方も変化してきている。そこで、ともにリノベーション住宅を手掛けるアルティザン建築工房代表取締役の新谷孝秀氏と北王リフォーム事業部部長の中澤広美氏に、リノベーションの魅力や課題について語り合ってもらった。

株式会社北王
リフォーム事業部部長
中澤広美　氏

株式会社アルティザン建築工房
代表取締役　新谷孝秀　氏

思い通りの住宅を実現できる新たな手法として注目度アップ

――まず、リノベーションはどういうところが魅力ですか

新谷　お客様には住宅に関するこだわりやどのように暮らしたいかについて、思いの丈をできるだけ話してもらうようにしていますが、その希望を叶える手段としては新築よりも可能性が高い方法だと考えています。実際にお客様からは様々な注文を受けますね。たとえば、猫と暮らすので猫にとっても快適にしたいとか、ギターを弾くので家族から文句が出ないある程度の防音をした部屋が欲しいとか。

中澤　趣味で楽器を鳴らすので、完璧な防音まではいかないけれども、同居する家族や近所迷惑にならないようにと、プチ防音室は欲しいという希望は多いですね。

新谷　あとはサラウンドで音を鳴らし、大型プロジェクターで映画を観る部屋が欲しいという希望も多いです。

――新築でも可能ですが、リノベーションとの違いは。

新谷　そうした要素を入れたいが、予算の制約があって新築だと希望に到達しないケースも多い。リノベーションは新築よりも予算を抑えられるので、そういうことが可能になるということです。

中澤　予算的に何かを我慢しなければならないということがあります。昔は何かを我慢してでもまず郊外に土地を求めて箱（家）を建てて、お金を貯めてからリフォームして趣味などを楽しみやすくする人が多かったと思いますが、今は初めから新居で思い切り趣味を楽しみたいというこだわりが強い。

新谷　あと、お客様は共働きの方々が多く、ご夫婦が共に会社に通いやすい立地を希望します。仮に郊外に家を持つと通勤に交通費も労力も余計にかかってきます。リノベーションだと、条件に合った成熟市街地のエリアに中古住宅が見つかる可能性がある。さらに、最近のお客様は趣味など自分のこれまでの生活スタイルを反映させにくいお客様は、中古住宅を活かしてリノベーションするような住宅に対する予算のかけ方をしていますね。

中澤　結果的に、たとえば、新築では標準的なボイラーを付ける場合が多いのに比べ、リノベーションでは最上級グレードのエコな設備を付けるケースが多い。費用を抑えられないケースが多いからリノベーションで家を持つという感じではなくなってきています。

新谷　せっかくリノベーションするのだから、ある程度のコストをかけて良くしたいという方が多いです。

――施工例を見ると一般的な新築以上に自由度が高く感じます。

新谷　リノベーションをやっている会社がお客様の生活の仕方だとか、趣味、こだわりなどの希望を色々と聞いて、それを叶える努力を買手目線で行っているからでしょう。

中澤　新築はある程度のパターンやプランがあるので、その部分の違いではないでしょうか。「ここをこう変えたい」といった形でお客様と打ち合わせさせていただく場合が多い。

新谷　リノベーションは意外と何でもできてしまうので、お客様に「どう暮らしたいか」を聞くところから始めます。

――希望を聞くと同時に物件を探し、いざ物件が見つかったら、いち早くプランを設計に反映させて、物件取得と工事の契約を結ぶわけですね。

中澤　そこは動きが違うところです。新築はモデルハウスもありますし、土地が決まってから設計するまでの時間的余裕はリノベーションの難しさでもあると思います。中古物件の売主さんにしてみれば何らかの理由で早く売りたいのだろうし、そうするとこちらもすぐにプランニングして物件購入の決断をしなければなりません。

中澤　お客様からすると、一種の賭けみたいなところもあるかもしれませんね。

新谷　仮にお客様が物件を見つけたとして、あちこちの建築会社に振ってみて、希望予算が合わないとなったら困りますよね。だから、先にリノベーションする会社を決めてから物件探しをする方がいいと思います。

――既存の中古住宅がベースという制約はありながらも、顧客の要望を聞きながら個々の物件の条件の中で一つひとつ知恵とアイデアを出して対応していくわけですね。

中澤　そこは新築とは別の難しさもあるのですが、こちらとしてもやり甲斐があり、お客様に満足いただける住宅ができる要素でも対応してはダメですね。たとえば音響だったり、動物に関するとだったり、専門家に聞いた方が確かなことは確認するという姿勢が大切です。

中澤　そういう意味ではお客様の希望を叶えるために調べる役目というのも私たちは担っていますね。

新谷　あと、実に様々な要望が出てきますから、「自分は何でも知っている」と思って対応してはダメですね。たとえば音響だったり、動物に関するとだったり、専門家に聞いた方が確かなことは確認するという姿勢が大切です。

中澤　そういう意味ではお客様の希望を叶えるために調べる役目というのも私たちは担っていますね。

――北王さんは、「ハウスドゥー！」の加盟店として不動産部門の店舗も出していますが、建築部門との連携はどうですか。

中澤　不動産部門とリフォーム・リノベーションのスタッフ同士がまだ噛み合っていない部分もあり、現在、一生懸命すり合わせを行っているところです。不動産部門のスタッフもある程度建築やリノベーションのことを知る必要があります。現状ではやはり、建築と不動産は別業界なんだと感じますね。

新谷　入って来た物件を右から左になべて短期間で売るというのが従来の不動産業の考え方だからでしょう。リノベーションの知名度が上がってきたので、不動産会社との融合が図られるのはこれからだと思います。

――アルティザン建築工房さんでは中古住宅の物件はどのように探すのですか。

新谷　現状では不動産業と融合できていないのが実態なので、当社とお客様がそれぞれ探すというのに加え、インターネットで探すのに加え、知り合いの不動産会社の方に情報を提供してもらったりしています。ただ、そうしていると以前取り引きのあった不動産会社さんからこういう物件があるけどリノベーションしたいお客さんはいるか」とか「お客さんを案内したけれども、リノベーションしたらしいのでお願いしていいか」などの連絡をいただくようになってきました。こうして徐々にリノベーションと不動産業が融合していくのかなとは思いますが、不動産会社さんにしてみれば中古物件は自分のところでリフォームを勧めてワンストップでやってしまいたいという部分もあるのでしょう。

中澤　それがお客様にとってどうかというところが大切ですよね。リフォームが行われていなくて不具合が直っていないと買う意欲も起きないでしょう。一方で、本当は自分たちが希望する形でリフォームやリノベーションしたいお客様もいらっしゃいますので。

新谷　やはり不動産会社さんにしてみれば、いかに手離れがいいかというのが重視されます。そうするとリフォームして綺麗にしたところを見せて早く売るということになる。お客様によくよく要望を聞いてみるとそういう物件を望んでいないと分かって初めてリノベーションを行っているところに回ってくるというのが現状です。したがって、沢山の不動産会社の方々にリノベーションを知っていただけると少し状況が変わってくるかもしれません。

――住宅ローンに関する環境はいかがでしょうか。

新谷　数年前までは、リノベーションの費用を成果（価値）として見てくれる金融機関が少なかったので大変でしたが、今はきちんと中古物件の評価とリノベーションの評価を足したくらいの担保評価はしていただけるようになり、リノベーション向けの住宅ローン商品も増えてきています。

中澤　金融機関での知名度、理解度は上がりましたね。以前は築年数でしか評価されず、「どんなに素晴らしく直しても資金は貸せません」という状況でしたから。以前と比べると金融機関のハードルもかなり下がり、「リノベーション向けにどんな住宅ローン商品が必要でしょうか」と逆に聞かれるようにもなりました。今では住宅ローンの金利、返済期間が新築と同じ条件の金融機関もあります。

新谷　住宅ローン減税も受けられるし、環境としては新築と同等になってきました。あとは国の施策で中古住宅流通活性化や長期優良住宅化リフォームも進んでいるのは買取再販、中古物件の流通を活発化させようということです。ただ、インスペクションや瑕疵保険を流通の方でやるかというと、そう簡単にはいかないと思います。物件の価格が高くなってしまうので、売れるスピードが遅くなりますから。

中澤　お客様に分かりやすいように「自分件」とに力テゴリー分けされるといわれます。現状ではそういう住み分けがされずに混在としているので、お客様にとっては分かりづらい状況です。

顧客の意識の変化とともに第三の住宅取得手段として期待

――リノベーションに対する顧客の意識に変化はありますか。

新谷　かつてはコスト圧縮ができ、様々な人たちが選択可能な家を取得する方法という位置付けだったけれども、今は様変わりしてきています。先程も申し上げた通り、自分たちのこだわりを入れた住宅を、自分たちの希望するエリアで実現できるので、予算的に新築住宅を取得できる方々もリノベーションで家を取得するケースが増えています。

中澤　これまでならば新築住宅を買っていただであろう一次取得層の方々が自分のスタイルで暮らしたいので、希望する場所の中古住宅を買って、格好が良くて、趣味も楽しめる家を実現する手段としてリノベーションを選ぶケースが多くなっていますね。

――北王さんは本社が帯広ですが、地方と札幌を比べるとどうですか。

中澤　帯広や旭川といった地方都市は土地代が札幌の約半分で、敷地も広い傾向にありますから、考え方としては新築の方が良いかもしれないというお部分はあります。

新谷　地方ではリノベーションに興味をもっても相談するところがないという事情もあります。ハウスメーカーや工務店も「中古住宅のリノベーションにもちろん予算を足せば新築を建てられますよ」という営業トークをしていると思います。

――アルティザン建築工房さんの地方都市での展開は。

新谷　自社の施工部隊ができるエリアという条件があるので、あまり行っていません。自社でできる棟数は年間何十棟と決まっているので、それ以上はできないというのがジレンマではあります。それ以上の受注をしてしまうとクオリティを保つのが難しくなってしまいます。無理はしませんで。もっと広げようと思ったら、お客さんの要望を聞くプランニング、デザイン、設計、施工という部隊を別にもう一つ作る必要があります。

中澤　同感です。当社では自分たちが得意とするエリアを決めてリフォームされた物件に力を注ぎ、設計するスタッフや現場を見るスタッフをもうワンセット増やす必要があるスタッフが選択肢として増えてきたことから始めなければなりません。

――国が中古住宅の流通を活発化させようということで、検討中のものも含めて制度的に環境整備がされつつありますが。

新谷　現在、約二十年でゼロとされている建物の評価が変わり、手入れされて良好な状態を保っている住宅に対しては将来的に欧米並みに高く評価が変わるでしょう。建物の価値が正当に評価されるようになると、持ち主の方がステップアップして住み替える時に住宅が資産として活用できます。何十年か先に新築が少なくなって中古住宅の流通が本当に多くなってくる。断熱・気密、耐震などの部分はそんなに手を入れる必要がなくなって、お客様の希望によっては、現在、不動産会社さんがやっている買取再販みたいなリフォームで十分なケースも増えるかもしれない。

中澤　中古物件の価格は高くなっても、住宅性能の面で手を入れる部分が少なくなればリノベーションの工事にかかる費用は安くなって、トータルだと今と変わらないという欧米みたいな時代が来る可能性がありますね。

新谷　そうすると、住宅が社会資本として定着していくことになっていくでしょう。

――今後、リノベーションの展望は。

新谷　「リノベーション」という言葉は消費者の方に認知されましたが、実際にリノベーションを行っている会社はまだ少ないのが現状です。これが徐々に増えていって大きなムーブメントになればいいと思っています。

中澤　中古住宅を買って「こうなります」と説明されて分かっていたけれども、実際に完成してみると、リノベーションは元の中古住宅の姿を見ているだけにお客様の感動と喜びがより大きい。手掛ける私どもとしても楽しくやり甲斐がありますので、いい形で広がっていけばと思っています。

――本日はお忙しいところ、ありがとうございました。