（一社）優良ストック住宅推進協議会

スムストック物件の直接問い合わせが急増

（一社）優良ストック住宅推進協議会が展開する良質な既存住宅の流通システムが「スムストック」。独自の査定システムを用いて建物の価値を適正に評価する仕組みであり、新耐震基準を満たし、50 年以上のメンテナンスプログラムや住宅履歴を持つ物件のみを対象としている。2006 年の住生活基本法成立を背景に 2008 年に設立され、当初の成約数は年間約 50 件ほどだったが、25 年度は年間 2579 件まで拡大した。ただ、直近1年間で加盟 10 社のオーナーが売りに出した住宅約1万1000棟に対し、捕捉できたのは約 22%にとどまる。

近年、成約数が大きく伸びている要因は、加盟各社におけるグループ内の連携強化にある。現在、スムストック成約の約4割が、新築やリフォーム、アフターサービス部門からの紹介によるものだという。以前は各部門が独立して動いていたが、近年は新築部門の営業担当者がスムストック物件を紹介し成約した場合、新築1棟と同等の評価を与える企業が現れるなど、社内体制が激変している。「各社がお客様に新築・中古という両方の選択肢を提示する時代になってきたことなどから、ここ1～2年で一気に数字が伸びている」と清水太郎特任渉外部長は分析する。

販売面では、積極的な PR 策が奏功している。特に Instagram をはじめとする SNS からの流入が顕著で、購入検討者だけでなく、売却時の査定依頼も SNS 経由で大きく増加した。「大手が建てた良質なものを新築に比べ割安で買いたいという消費者が増え、既存住宅へのハードルは確実に下がっている」（清水氏）。

ただ、住宅購入検討者からの関心が高まる一方で、希望エリアにおける物件数の不足が大きな課題となっている。スムストックのウェブサイトを訪れた消費者から、特定エリアで探しており、閲覧できる以外の物件はないかと直接事務局へ問い合わせが来ることも多いという。希望する物件情報が出た際に通知する登録システムを活用し、暫く待機する購入希望者もいる状況だ。

こうした物件数不足の解消と、さらなる普及を図るため、現在の加盟 10 社からの枠組み拡大を目指し、加盟社の募集に努めている。住宅履歴やメンテナンス計画の保有など参入ハードルは高いものの、すでに複数社から入会の問い合わせが寄せられているという。

さらに同協議会は、国土交通省が検討を進める住宅履歴の保存や建物の適正評価といった国の新たな制度構築にも全面協力していく構えだ。清水氏は「建物を適切に評価するという国の動きは、我々が長年取り組んできたことそのもの。社会全体の意識が育つことが、結果的にスムストックの価値向上につながる」と話す。



スムストックの現状と今後の課題について語った（一社）優良ストック住宅推進協議会清水太郎特任渉外部長