

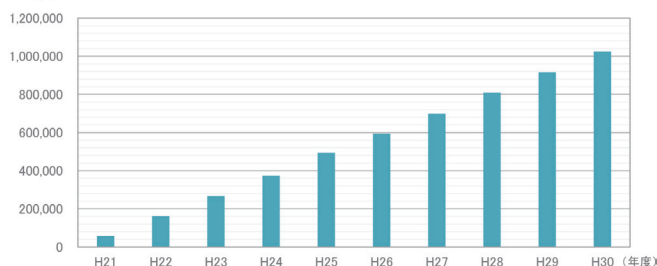


## TOPIC | 1 | 国交省が長期優良のあり方で、方向性示す

施行後10年が経過した長期優良住宅制度の更なる普及促進に向けて国土交通省は「長期優良住宅制度のあり方に関する検討会」の最終とりまとめを行った。

大きなポイントの一つが、新築住宅における認定の割合が0.1%にとどまっている共同住宅の認定基準の合理化だ。具体的な認定基準などを明示した。例えば、劣化対策について、屋外側の最小かぶり厚さ(鉄筋を覆うコンクリートの厚さ)に関し、仕上げ塗材等による中性化抑制効果を評価し1cm減ずることができるようすべきとした。また、耐震性について、現行基準では、耐震等級2以上、免震建築物、又は耐震等級1相当で限界耐力計算により算出される安全限界時の層間変形角が1/100以内であることが求められているが、耐震等級2以上とするには、柱・梁を太くする必要があり、コスト増につながるため普及が進まないハードルとなっている。最終とりまとめでは、保有

長期優良住宅の累計認定実績の推移(新築)



水平耐力計算の解析結果を用いて、耐震等級2以上の耐震性能を備えているかを検証できるようすべきとした。

一方で、住宅性能表示制度との一体的な運用の検討も指摘した。長期使用構造等に関する部分の多くは、品確法に基づく評価方法基準を引用して認定されている。長期優良住宅の認定基準のうち長期使用構造など、住宅性能に関する基準については、品確法に基づく評価方法基準を用いて評価する方法を検討すべきとした。

## TOPIC | 2 | 新築分譲マンション販売でオンライン接客が本格化

ITツールを活用しオンラインで営業活動を行う「オンライン接客」が、新築分譲マンション販売で本格化してきた。緊急事態宣言の解除後、マンション販売センターは感染防止対策を徹底しながら再開し始めているが、以前に比べて客入りは少ないというのが実情。こうしたなか、大手デベロッパーでオンライン接客を導入し営業活動を行う動きが活発化してきた。

住友不動産はオンラインを活用した非対面による新築分譲マンションの新たな販売手法「リモート・マンション販売」を全国すべての販売物件を対象に開始した。

物件情報提供からモデルルーム見学、申込み・契約、重要事項説明、引渡しに至るまで、非対面で対応する。ウェブパンフレットやプレゼンテーションムービーを送付することで物件情報を提供。モデルルームを撮影した動画

や最寄り駅から物件までの経路を撮影した動画を通じて、オンライン見学会を行う。また、申し込みは電子契約とし、重要事項説明はIT重説を活用(国の実証実験として実施)。契約と引渡しは郵送で対応する。

一部でオンライン接客を先行導入してきた三菱地所レジデンスも、オンライン接客を希望する顧客の方が多くなってきたことから、全事業エリア48物件で本格導入に踏み切った。同社がオンライン接客の利用者にとったアンケートによると、「遠方など、来場できない状態なので、オンラインで説明が聞けて良かった」「資料や動画が見やすいため、説明が分かりやすかった」「来場前に情報が得られて検討度合いが上がった」など、新型コロナウイルス感染症対策に限らないオンライン接客の利便性が消費者に認識されてきている。