

争点

## 維持・管理を「消費者主導」に

NPO法人住宅長期保証支援センター  
事務局長 鈴木素子さん



今回の提案で「不足」とされたストック対策は、「200年住宅」認定制度が創設された後のストック流通システム構築に向けて最大のキーになる分野。そこで、維持・管理部門でモデル事業に採択された、NPO法人住宅長期保証支援センターに、提案のポイントなどを聞いた。

「提案の概要を。」  
当NPOでは設立から6年にわたり、建築図書と住宅履歴データ(商談時から引渡し後の維持・保全記録まで)のデジタル入力・保存を行い、あ

わけて適切な時期の住宅継続点検を施主に知らせ、メンテナンスまでをサポートするシステムを構築してきました。この「登録住宅制度」は既に15の住宅会社が登録しており、これまでの登録住宅の実績は750件。モデル提案を機会に定期点検の回数を増やすなどレベルアップを図っており、提案では75年にわたる長期サポートを可能にしました。

は、適切な維持・管理のシステム構築が難しい点。2つ目は、工務店主導の維持・管理は「顧客管理」でしかないという点。それでは倒産や、その工務店との関係性次第で、住宅の管理が疎かになってしまう場合がある。住まい手が変わっても資産価値を保ち、評価できるシステムには「消費者主導」の観点が不可欠です。

「消費者主導にする際の課題は。」  
一般の消費者は住宅の維持・管理について知識や実行力の面で難しい。そこで、当センターでは消費者向けセミナーなども多数開催するとともに、施工業者側にはメンテナンス診断士の育成も行い、家全体の劣化状況を判断しつつ改修が行なえるプロを育成し、優良な業者をご紹介できる仕組みを作っています。  
また産学官連携で開発したネット住宅履歴管理システム「SMILE」の活用もスタート。ネット上で施主自身が履歴管理のほか、維持管理や改修冷暖房にかかるコスト、流通(予定)価格も施主自身が素早く確認し、判断できるもので更なる普及を期待しています。