

해외출장
보고서

행복도시 단독주택 정보지원시스템 콘텐츠 개발

일본 단독주택 건립 관련 사례 조사

2019.10.7 - 10.11

일본 도쿄

심경미 연구위원, 이해원 연구원

(a u r i) 건축도시공간연구소

목 차

I. 출장개요 및 세부일정	1
1. 출장개요	1
2. 출장목적 및 주요 조사내용	1
3. 세부일정	2
 II. 기관방문 및 회의	 3
1. 하우스메이커(민간)에 의한 단독주택 조성 사례	3
1) 하우스메이커 다이와하우스 도쿄본사 방문 및 영업담당자 면담	3
2. 일본 단독주택 관련 정책 현황	6
1) 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 방문 및 담당자 면담	6
2) 국토교통성 주택국 방문 및 담당자 면담	11
3. 하우스메이커를 통한 단독주택 건립 경험담 인터뷰 (송준환 야마구치 국립대학 교수)	14
 III. 현장 답사	 15
1) 무인 양품의 집 MUJI 신주쿠 가정센터	15
2) 혼조 아즈마바시 주택전시장	18
3) TBS 하우스징 시부야 도쿄 홈즈 컬렉션	20
4) 신주쿠 주택전시장	22
 IV. 종합 및 시사점	 24
 V. 취득자료	 25

I. 출장개요 및 세부일정

1. 출장개요

- 과제명 : 행복도시 단독주택 정보지원시스템 콘텐츠 개발
- 출장기간 : 2019년 10월 7일(월) ~ 10월 11일(금) / 4박 5일
- 출장지역 : 일본 도쿄
- 출장자 : 심경미 연구위원, 이해원 연구원

2. 출장목적 및 주요 조사내용

□ 출장목적 : 일본 단독주택 건립 관련 사례조사

- 본 과제는 행복도시 내 획지형 단독주택 활성화의 일환으로 ‘단독주택 정보지원시스템’을 구축·운영하기 위한 콘텐츠를 개발하고 관련 제도개선 및 정책지원 방안을 제시하는 것을 목적으로 하고 있음
- 단독주택 건립 활성화를 위한 다양한 제도적, 정책적 방안이 마련되어 있는 일본의 관련 정책과 사례를 면밀히 조사하기 위해 관련 기관 방문 및 면담, 현장조사 등을 실시
 - 일본의 단독주택지 조성 관련 정책 동향 파악
 - 민간 영역에서 진행되고 있는 단독주택 관련 사업 현황

□ 주요 조사내용

- 단독주택 건립 활성화를 위한 제도적 지원 사항
- 주택의 장기임대지원 제도(住宅の長期借上げ制度)의 도입 배경 및 특성
- 하우스메이커의 역할 및 주택전시장의 운영 특성

□ 방문기관 및 인터뷰 대상

- (방문기관) 국토교통성 주택국, 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 (一般社団法人 移住・住みかえ支援機構(JTI)), 하우스 메이커 다이와하우스(大和ハウス) 도쿄본사
- (전문가 인터뷰) 송준환 야마구치 국립대학 교수

3. 세부일정

일 자	시 간	출발지	도착지	일 정	기 타
	10:10 12:30	인천	도쿄	인천 출발, 일본 도쿄 도착	
10월 7일 (월)	12:30 15:30			숙소 이동 및 체크인	
		도쿄			
	16:30 18:00			[답사①] 무인 양품의 집 MUJI 신주쿠 가정센터	
10월 8일 (화)	09:00 12:00			[회의①] 하우스 메이커 다이와하우스(大和ハウス) 도쿄본사 방문 및 담당자 면담	
		도쿄			
	14:00 18:00			[회의②] 전문가 자문회의 (송준환 야마구치 국립대학 교수)	
10월 9일 (수)	09:00 12:00			[답사②] 혼조 아즈마바시 주택전시장	
		도쿄			
	14:00 18:00			[답사③] TBS 하우스징 시부야 도쿄 홈즈 컬렉션	
10월 10일 (목)	09:00 12:00			[회의③] 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 방문 및 담당자 면담	
		도쿄			
	14:00 18:00			[답사④] 신주쿠 주택전시장	
10월 11일 (금)	09:00 12:00	도쿄		[회의④] 국토교통성 주택국 방문 및 담당자 면담	
	19:40 22:00	도쿄	김포	일본 도쿄 출발, 김포 도착	

II. 기관방문 및 회의

1. 하우스메이커(민간)에 의한 단독주택 조성 사례

1) 하우스메이커 다이와하우스 도쿄본사 방문 및 영업담당자 면담

- 일 시 : 2019.10.8.(화) 09:00~12:00
- 장 소 : 하우스 메이커 다이와하우스(大和ハウス) 도쿄본사
- 면담자 : 오니기 히데요(鬼木陽平)(성동지사 주택사업부 어반스카이에 프로젝트)
- 내 용 : 다이와하우스 조직체계 및 구성, 하우스 메이커의 주요 역할, 주택전시장 운영 특성 등

□ 회사개요

- 1955년에 설립된 하우스 메이커 중에 가장 오래된 회사이며, 단독주택 사업으로 성장하여 현재 건축 업계에서 매출 규모로 가장 큰 회사임
- 단독주택 전문회사로 출발하였으나, 현재는 임대주택, 공동주택(멘션), 점포, 물류창고, 도로, 철도 등 사업 분야가 다양함
- 주택분야도 신축 외에도 기존 주택 증·개축 및 리모델링 업무도 하고 있음
- 회사규모는 다이와 그룹 전체 임직원 수는 16,670명이고, 다이와 그룹 2019년 신규 입사자수 800명(2019년 3월 기준)이었음. 다이와하우스 자체만 보면 단독주택 분야 인원 규모가 가장 큼

□ 다이와하우스 내 부서 구성 및 역할

- 영업부 / 설계부 / 코디네이터부 / 시공부 / 애프터부로 크게 나뉘어져 있음
- 영업담당자는 단독주택의 시작에서부터 끝까지 모든 과정에 함께 참여하는 것이 특징적이라 할 수 있음



[그림 1] '다이와하우스'가 평생 지원하는 집짓기 일련의 과정 및 운영체계 (출처: 다이와하우스 방문시 취득자료)

• 영업부의 업무내용

- 어떤 집을 짓고 싶은지, 왜 짓는 지 목적을 파악하기 위한 예비건축주 인터뷰 직접 진행
- 전국 각지에 분포된 주택전시장에 오는 손님들에게 단독주택 건립시 필요한 사항 설명
ex. 구조별 성능 및 비용 안내, 금융제도 안내, 지원제도 안내 등
- 부지 알아보기
- 설계 및 시공 등 각 단계별 감독자 매칭
- 영업담당자는 설계사 선정 후에도 항시 함께 미팅에 참여
- 준공 이후 유지관리 단계에서도 주기적으로 관리 (보증기간 60년)
- 다이와 클럽 멤버를 구성해 커뮤니티를 유지할 수 있도록 도움
- 영업맨 1인당 5~10개 현장 운영 (유지관리하고 있는 주택을 포함하여 수십 개에 이름)

□ 공사 단계 기술자 관리 방법

- 시공 현장에서 공사감독자만 다이와하우스 직원이며, 인부들은 직원이 아님
- 다만, 일정한 시공능력 유지를 위해 전속 기술자 리스트 보유하고 있으며, 해당 리스트에 포함되어야 전국 다이와 하우스 공사현장에 참여할 수 있음
- 자체 시험을 통한 인정서 발부
 - 일정한 시공능력 유지 목적
 - 다이와하우스 자체 필기 및 실기 시험을 거쳐 인정서 발부
 - 대부분 지역기반 공무점 소속인 기술자들이 응시
 - 해당 리스트에 포함되어야 전국 다이와하우스 공사현장에 참여할 수 있음
 - 일정 기간이 지나면 리뉴얼됨
- 기술자 양성 교육 시행
 - 기술자 양성을 위한 무료 교육도 시행하고 있음



[그림 2] 전속 기술자 리스트 구축을 위한 시험 시행 및 발부 되는 인정서 (출처: 다이와하우스 방문시 취득자료)

□ 주택전시장 운영 특성

- 전시장 당 상주하고 있는 직원 3명
- 전시장 당 3명

• 방문객의 특징

- 바로 집을 지을 사람보다도 2~3년 뒤에 집을 짓고 싶은 사람들이 주로 방문함
- 단독주택 건립과 관련된 내용에 대해 전반적인 공부를 하고 있는 경우가 대부분이며, 금액에 대한 것을 제일 먼저 물어보고, 단열, 내진 등 성능을 비교하는 것을 중요하게 생각함

• 방문객 대상 주요 안내 사항

- 지원제도 등에 대해서는 상세히 알고 오는 사람이 거의 없기 때문에 이 부분에 대해 많이 설명해줌
- ex. 친환경 계획에 따른 보조금 지원 등 일본 정부(국가 또는 각 시정촌) 정책
- 특히 대기업인 하우스메이커이기 때문에 지원받을 수 있는 제도가 있는 경우 더욱 강조함

• 지역별 박람회 개최

- 집을 짓고자 하는 사람들을 대상으로 실제 공사현장 또는 완공된 곳에 오픈하우스를 열어 견학회를 진행함

오픈하우스 제공 시 건축주에게 혜택 제공

- ex1. 준공 이후 오픈하우스 제공 수락 시 1층 난방공사비 무료
- ex2. 거주하고 있는 상태에서 견학회 개최시마다 3만 엔/1일 지급

다이와하우스 소개 시 건축주에게 혜택 제공

- ex. 다이와하우스로 집을 지어 살고 있는 사람으로부터 소개받아 다이와하우스와 계약하여 진행하는 경우 소개해준 건축주는 다이와하우스로부터 소개비 30만 엔 지급

□ 분쟁발생 시 하우스메이커 역할

- 기본적으로 설계, 시공, 에프터 등 각 부분 담당자와 임원, 영업담당이 함께 대응
- 하자담보책임이 법률적으로 10년이기 때문에 해당 기간 안에 발생된 내용은 하우스메이커에서 직접 책임짐

□ 방문 사진



다이와하우스 방문 사진

2. 일본 단독주택 관련 정책 현황

1) 일반사단법인 이주·거주변경지원기구(JTI) 방문 및 담당자 면담

- 일 시 : 2019.10.10.(목) 09:00~12:00
- 장 소 : 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 사무실
- 면담자 : 오오가키 린타로(大垣 凛太郎)(적합주택업무부 경영기획부 부장)
- 내 용 : 기구의 설립배경 및 성격, 운영 재원의 출처, 업무범위, 주택의 장기임대제도 관련 등

□ 기관 설립 배경

① 퇴직 후 거주공간에 대한 요구 발생

- 1945년 이후 일본의 평균 수명은 65세였음
- 1960년대 단독주택을 짓고 나면 25년 후 죽음. 따라서 당시 건축기준법상 건축물 수명은 25년이기도 하였음
- 그러나 고령화 사회 진입 후 평균 수명이 65세에서 30년이 늘어나면서, 퇴직 후 거주자들의 요구를 반영해 거주환경을 바꿀 필요가 생겼음
- 집을 소유한 사람은 집을 팔 것인지, 계속 가지고 있을지에 대한 고민을 하게 됨
- 지금까지는 죽을 때까지 사는 집이라 생각했으나 이제는 그런 시대가 아님

② 고령화시대 고령자의 생활자금의 고갈

- 평균수명 65세 일 때 그 이후 자금에 대해 고려하지 않았으나, 현재 고령화 사회 진입 후 이후 노후자금에 대한 고민이 필요하게 됨
- 주택을 갖고 있는 사람들은 대부분 부동산 자산만 갖고 있어, 일반적으로는 금융 자산을 늘리는 쪽으로 유도(투자신탁 통한 예금 증대)하고 있으나, 본 기관은 부동산을 잘 활용하면 노후자금으로 가능하다는 쪽(임대형식)으로 안내하고 있음

중개수수료		집값이 1,000만 엔일 때	
매 매	전체 매매가의 3%	= 중개수수료 : 30만 엔	▶ 부동산업자는 수수료 비용이 비싸므로 매매로 추천
임 대	임대료의 1개월분	= 중개수수료 : 10만 엔	



그래서 비영리 단체를 만들어 수익만을 쫓는 부분이 아닌 부분을 지원함

[표 1] 일반사단법인 이주·거주변경지원기구의 건립 배경 (출처: 회의내용을 바탕으로 연구진 직접 작성)

③ 건물 매매 시 대부분 철거 후 신축 결정

- 건물 매매가 결정된 경우 대부분 철거후 신축을 하게 되는데, 이때 발생하는 쓰레기, 환경오염 등을 유발하기 때문에 본 기구는 가급적 철거가 아닌 임대하여 지속적으로

이용하는 방향으로 지향함

□ 기관개요

• 설립연도 : 2006년

• 특징

- 비영리단체인 본 기구는 설립 의도가 공적인 목적이 있기 때문에 국토교통성으로부터 5억 엔(한화 약53억 원)을 기금으로 받았으며, 10여개의 하우스메이커로부터 각각 4,500만 엔(한화 약 4억8천만 원)을 지원받음

* 국토교통성에서 기금을 지원받은 대신 4개월에 1번씩 보고 진행 (현재 관리 건물수, 재무재표, 회계 내용 등)

하우스메이커의 기부 목적

- 실제로 투자형 멘션의 경우 임대사업을 직접 하고 있으며, 향후 단독주택까지 임대사업을 확대하고 싶어서
- 실제 토지소유주 및 주택 구매자가 미래의 고객이기 때문에
- 각각 회사에서 건립한 단독주택을 직접 관리하기 위해서

• 회사규모는 초기에는 5~6명으로 시작하여, 현재는 12명의 직원과 13명의 하우스메이커로부터 파견된 직원까지 포함하여 총 25명이 근무하고 있음

□ 장기임대지원 제도

• ‘마이 홈 일괄 대신임대 실시제도’로도 불리며, 우량한 주택성능을 지닌 주택에 대해서 대신해서 임대사업을 실시해주는 제도

• 종신형과 기간지정형의 2가지 형태가 있음 (기본적으로 3년마다 갱신)

• 제도를 적용한 주택의 누적 건수는 총 1,004건이며, 현재 관리하고 있는 주택은 854건임

□ 장기임대지원 대상 주택 선별 기준 및 임대 과정

• 장기임대지원 대상 주택 선별 기준

- 기본적으로 자산가치가 높은 것(넓은 면적)을 선호

- 지은 지 얼마 안 된 것 선호

- 어느 정도 임대수익이 발생하는 곳을 선호(시가화 조정구역 >>> 농가)

• 장기임대지원 대상 주택 관리 및 보증 범위

- 노후에 따른 문제는 소유주 책임

- 그 외 사용자(전차인)에 의해 더럽혀진 것은 사용자(전차인) 책임(기관의 관리 하에)

• 장기임대지원 제도 신청 과정

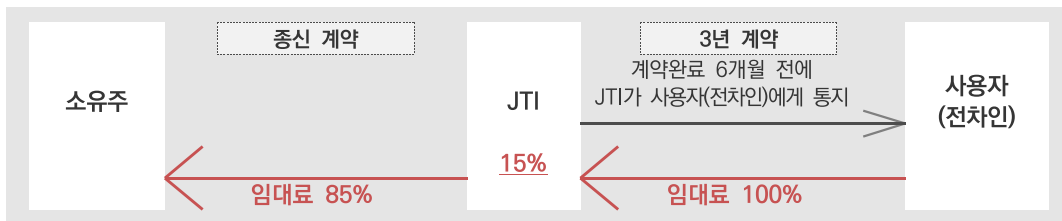


[그림 3] 장기임대지원 제도 신청 과정
(출처: 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 방문시 취득자료)

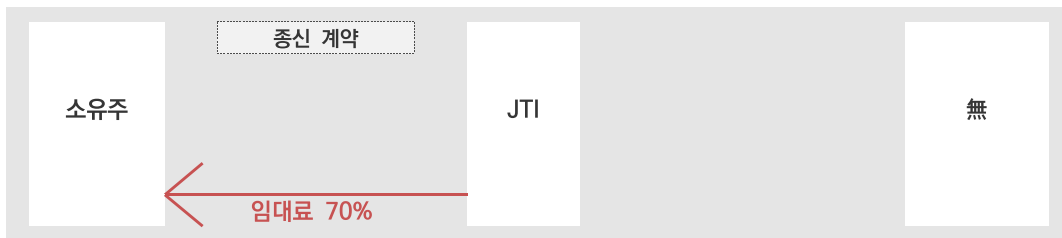
- 전·임대계약 시에 개수비용은 매월 임대료로부터 상환가능
 - 건물 조사를 실시하여 필요에 따라 보강 및 개수공사를 소유주에게 요구할 수 있음
 - 특히, 현재의 내진기준을 만족하지 않는 경우에는 반드시 보강공사를 실시하게 됨
 - 다만, 공사비용에 대해서는 임대수입에서 자동 상환되는 일반사단법인 이주·거주변경지원 기구 론을 이용하는 것이 가능함

□ 기관의 수익구조

ALT1. 사용자(전차인)이 있을 경우



ALT1. 사용자(전차인)이 없을 경우



[표 2] 일반사단법인 이주·거주변경지원기구의 수익구조 (출처: 회의내용을 바탕으로 연구진 직접 작성)

- 각 주택마다 임대료의 15%를 수수료 형식으로 가져오는데 그 가운데 5%를 이윤으로 남김
 - 예를 들어 임대료가 10만 엔인 주택은 5,000엔/1달의 관리수수가 발생됨
 - 직원 1인 평균 연봉 500만 엔/1인이라 했을 때, 1인당 최소 100개의 임대건물을 관리해야 함
 - 흑자 시점까지는 자금지원이 필요한 상태임
- 사용자(전차인)이 없을 경우(공실 방생)에도 최저 임대료를 보장받음(집의 연금화)
- 매각하지 않고 거주로 돌리는 것이 가능¹⁾
- 하우징 라이프 플래너의 서포트 실시
 - 하우징라이프(주생활) 플래너와 일반사단법인 이주·거주변경지원기구 직원이 본 제도의 장점과 단점 그리고 다른 주택의 활용방법에 관한 상세한 설명과 카운슬링을 실시하는 등 제도이용자의 각종 상담을 실시하고 있음

1) 다양한 사업에 따라 원래의 거주상태로 되돌릴 필요가 발생했을 시, 3년별로 전·임대계약(정기임차계약)의 재계약시기에 중도 해약이 가능함(종심형 임대계약의 경우)

□ 계약 형태

• 종신행

- 대상이 되는 주택에 문제가 없는 한, 제도이용자와 공동생활자의 서로가 사망할 때까지 최장종신으로 임대를 하는 형태
- 이 경우에는 소유자는 3년의 정기임대계약으로 일반사단법인이 전대를 실시하게 되며, 전·임대계약 만기일로부터 6개월 전까지 해약통지를 하면 전·임대계약기간 만료시에 건물임대자가 퇴소하고 자택으로 돌아가는 것이 가능함

• 기간지정형

- 미리 제도이용자가 지정한 기간 동안 임대하는 형태
- 이 경우에는 그 기간 내에 가능한 오랜 기간 소유자와 정기임대계약을 체결하기 때문에 원칙적으로는 중도해약(자택으로의 복귀)이 인정되지 않음

□ 방문 사진



일반사단법인 이주·거주변경지원기구 방문사진

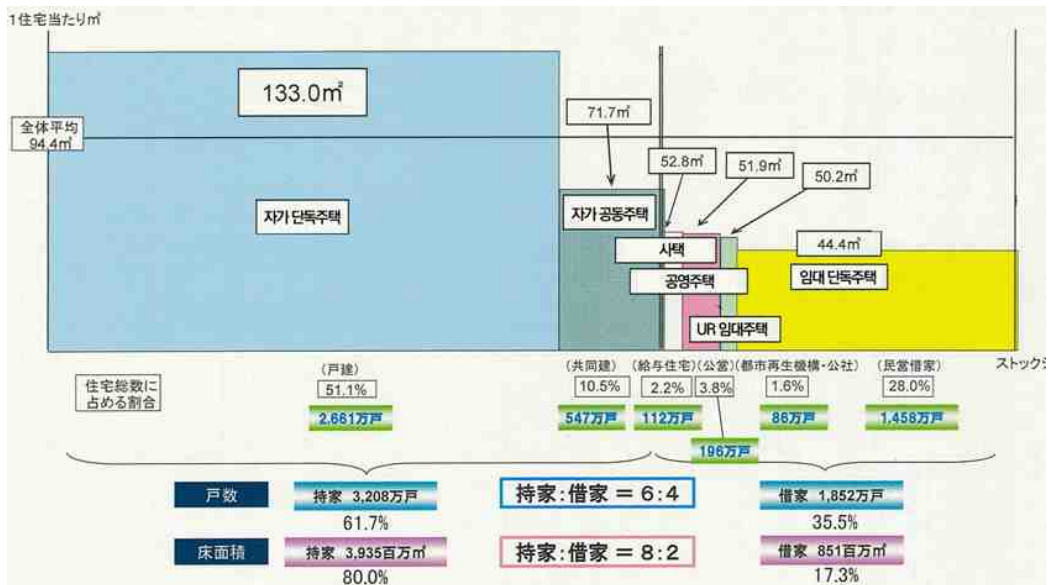
2) 국토교통성 주택국 방문 및 담당자 면담

- 일 시 : 2019.10.11.(금) 09:00~12:00
- 장 소 : 국토교통성 주택국 사무실
- 면담자 : 노리사토 후쿠시마(教郷 福鷲)(주택기획관부 기획전문관)
- 내 용 : 장기우량주택 지원제도 관련 사항 및 단독주택 지원제도 등

□ 일본 주택 공급 현황

- 주택 유형 가운데 자가 단독주택의 비율 51.1% 차지

- 자가 단독주택 및 임대 단독주택을 모두 합하면 79.1%를 차지할 정도로 단독주택의 비율이 높음



[그림 4] 주택 유형별 공급현황 (출처: 국토교통성 주택국 방문시 취득자료)

□ 일본 주택 관련 제도 및 정책 현황

- 주택 관련 법률

- 한국과 비슷한 구조로 모든 건축물 건축에 대해서 「건축기준법」이 적용
 - 유지관리는 시공한 사람의 능력에 따라 좌지우지 됨

- 주택에 대한 세제 혜택

- 공동주택과 단독주택은 모두 비슷한 수준임

- 기타

- 제도 도입시 공동주택과 단독주택의 균형을 맞추기 위해 대표적인 7여개의 건설사와 10여개의 하우스메이커들로부터 의견을 들음

□ 장기우량주택 지원제도

• 제도 도입 시점 및 배경

- 제도 도입 후 10년 경과
- 중고의 유통성을 높이기 위해 기존에 만들어진 stock을 오래 쓸 수 있도록 관리하자라는 것이 기본적으로 문제의식이었듯이 신축을 위한 제도가 아니었음

• 적용 대상 및 인증 방법

- 처음에는 신축 주택(단독 및 공동)에만 적용되었으나, 현재는 개축 및 리모델링 등에도 적용됨
- 장기우량주택 여부에 대한 성능 인증은 '시정촌'이 하고 있음

• 현황

- 본 제도도 단독주택을 위해 만든 제도는 아니나 단독주택이 이용하기 쉽도록 되어 있어 결과적으로는 단독주택이 더 많이 활용함
- : 제도를 만들 때 한쪽에 치우쳐 활용하게 하는 정책 만들기는 하지 않음
- 전체 신축 주택 가운데 10%가 장기우량주택 지원제도를 활용하고 있음. 신축 단독주택 가운데 20% 이상, 신축 공동주택은 10%도 안 됨

• 향후 과제

- 전체 신축 주택 대비 이용자 수는 많지 않아 보급하려고 노력하고 있으며, 특히 공동주택에서 해당 제도를 많이 활용하게 하려고 노력하고 있음

□ 하자담보제도

• 제도 도입 시점 및 배경

- 2005년 한 공동주택의 구조가 부실해 문제가 발생되었으나, 시공사가 하자 해결을 하지 않고 도산해 사회적 문제가 되었고, 이를 계기로 2009년에 「하자담보보험법」이 제정되어 도입된 제도임

• 적용 대상

- 일정조건을 만족하는 신축주택(단독 및 공동)에 적용

• 방법

- 신축주택 공급 사업자에 대해 하자보증 제대로 이뤄지도록 민간 보험회사와의 협약을 의무화함
- 국가는 해당 사항에 대해 감시하는 형태

□ 단독주택 보급을 위한 제도적 지원 사항

- '지역기반 공무점'을 위한 지원제도

- 대기업이라 할 수 있는 하우스메이커들보다 장기우량주택 건설을 위한 기술력이 떨어져 지원하는 제도를 운영 중에 있음
- '중소기업 육성책' 중 하나로 지역기반 공무점 몇몇 회사가 그룹을 만들어 '연구회'를 조직하고 기술개발(장기우량, 고성능 저에너지, 저탄소, 리폼 등)을 같이 진행한다고 하면 보조금을 지원해주는 제도를 운영 중에 있음
- ex. 공사비 지원(건축주가 직접 지원받는 것이 아닌, 중소공무점이 해당 비용 지원받음)

• 빈집 지원제도

- 일본의 속사정은 인구 감소와 교외지역에 늘어나는 빈집으로 단독주택 시장이 어렵다는 것
 - : 과거에는 대가족 형태로 한 집에 살다가 자식들이 도시로 이동하고 부모님이 돌아가시면 자식들은 해당 집의 상속을 받지 않고, 빈집이 되어 관리 되지 않아 문제가 발생됨
 - : 물론, 공동주택도 인구가 감소함에 따라 재건축이나 개보수가 어려워 유지관리가 안됨
 - : 특히 공동주택은 가가호호 방문하지 않으면 빈집인지 모르기 때문에 더욱 큰 문제임 (정확한 조사 이뤄지지 않고 있음)
- 빈집은 팔리지 않을 가능성이 높아 향후 문제가 될 가능성이 매우 큼
- 팔지도 빌려주지도 못하는 단독주택 350만호가 있으며, 이 가운데 목조구조가 230만호임

□ 주택리폼·분쟁처리 지원센터

• 이용 시점

- 전국 변호사회가 속한 '주택분쟁심사회'에서 해결하지 못한 경우 해당 센터에서 처리함

주택리폼·분쟁처리 지원센터

공익재단법인으로 「주택의 품질확보의 촉진 등에 관한 법률(주택품질확보법)」, 「특정주택하자담보책임의 이행의 확보 등에 관한 법률(주택하자담보수행법)」에 근거하여 소비자의 이익의 보호와 주택분쟁의 신속, 적절한 해결을 도모하기 위해 국토교통성을 대신해 '주택분쟁처리지원센터'로 지정받아, 소비자의 이익의 보호와 주택분쟁의 신속, 적절한 해결을 도모하기 위해 주택상담, 주택분쟁처리에의 지원 등의 폭넓은 업무를 실시하고 있음

□ 방문 사진



국토교통성 주택국 방문사진

3. 하우스메이커를 통한 단독주택 건립 경험담 인터뷰 (송준환 야마구치 국립대학 교수)

- 일 시 : 2019.10.8.(화) 14:00~18:00
- 장 소 : 니혼바시 무로마치
- 면담자 : 송준환 교수(야마구치 국립대학)
- 내 용 : 하우스 메이커를 활용한 단독주택 건립 과정, 국내 도입방안 논의 등

- 송준환 교수는 야마구치현에 실제로 본인의 주택을 다이와하우스를 통해 지었음
- 하우스 메이커를 활용한 경험을 공유하기 위해 인터뷰를 진행함

□ 주요 인터뷰 내용

- 일본 내 단독주택 건립을 위해 하우스 메이커 선정과정과 배경
 - 처음에 아는 사람의 소개로 다이와하우스 주택전시장에 방문하게 되었음
 - 영업맨의 설명을 듣다보니 혼자서 힘들게 집을 짓고, 다 짓고 나서도 유지관리가 어려울 것 같은데, 하우스 메이커를 활용해 집을 짓는다면 좀 더 편하게 집을 짓고 보증기간도 길어 하자보수에 어려움이 없을 것이라 판단되었음
 - 물론 지역 내 공무점을 이용해 지을 수도 있었겠지만, 시공 기술을 담보할 수 없고 하자발생 시 해결도 어려울 거 같다는 생각을 하게 됨
- 공사기간 및 예산
 - 상담부터 공사완료까지의 기간 : '18.12.~'19.8.(총 9개월) *매주 영업맨을 만남
 - * 설계사 선정되면 건축주와 협의 후 의견을 반영함. 회의하면서 CG를 만들 기본 모듈에 건축주의 의견을 반영하여 변형함. 변형할수록 금액이 올라감
 - 규모 : 대지 60평 / 연면적 35평 / 2개층
 - 다이와하우스가 제공하는 조립식 주택 모듈을 활용해 가족들의 의견을 수렴하여 약간 조정함
- 에프터서비스
 - 다이와 클럽의 멤버가 되어 다이와하우스를 통해 집을 지은 지역 주민과의 커뮤니티 모임을 갖고 있음 ex. 골프 모임 등 취미 활동 중심
 - 모임 때마다 영업맨이 함께 참여하고 그때그때 집의 상태에 대해서 체크함
- 행복도시 단독주택 건립 부진에 대한 대책
 - 일본에서는 토지의 '공(公)개념'의 측면에서 접근함. 즉, 토지소유자의 책임을 강하게 여김 ex. 빈집, 빈점포, 빈땅의 경우 고정자산세(부동산 종부세)가 증가함
 - 일본에서 '신용대출'은 집을 짓는 사람만을 대상으로 하고 있음

III. 현장 답사

1) 무인양품의 집 MUJI 신주쿠 가정센터

- 일 시 : 2019.10.7.(월) 16:30~18:00
- 주 소 : 東京都新宿区新宿3丁目15-15 新宿ピカデリーB1
- 특 징 : 라이프스타일 전문 회사가 제공하는 MUJI HOUSE 관련 상담 제공 및 집짓기 세미나 개최

□ 개요

- MUJI 매장 안에 위치하여 쇼핑하러 가듯이 집에 대한 상담을 받을 수 있는 일종의 상담센터
- MUJI하우스의 모델인 '나무의 집', '창문의 집', '세로 집', '양의 집' 가운데 신주쿠 가정센터는 '나무의 집'의 모델하우스이자 집만들기에 관한 상담창구 및 거주지와 생활정보를 제공하는 이벤트 공간으로 다양한 기능을 가진 새로운 스타일의 정보 발신지라 할 수 있음
- 2009년 MUJI하우스 사업을 시작한 이래로 현재까지 총 2,000여 개 집을 주로 도도시지역에 지음

□ 주요 특징

- 본 공간은 '나무의 집'의 1층 부분을 재현하고, 실제 설비 사양을 확인 가능
- 상담공간이 별도로 마련되어 집 만들기에 대한 상담 가능
- VR도입
 - VR을 전국 모델하우스에 도입함
 - 실물과 같은 크기의 3D공간에서 체험할 수 있음
- 세미나 및 토크쇼 개최
 - 거주지와 생활에 관한 다양한 주제의 세미나와 토크쇼를 정기적으로 개최하고 있음

10월 5일 (토) ~ 14일 가을
"처음 집 만들기 강좌"를 개최합니다.

집 만들기, 무엇부터 시작해야할지 모르겠어요.
누구에게 상담하면 좋은 것인지 모르겠어요.
아직 아무것도 정해져 있지 않지만, 시작 싶다.
무인 양품의 주택 전문 직원이 안내하는 '첫 집 만들기 강좌'는 오히려 집 만들기의 이미지가 아직도 멍쳐 않은 분들을 위한 상담의 장소입니다.
"자신의 페이스"집 만들기를 진행 싶은 분, 꼭이 가을 10일간을 활용하시기 바랍니다.
참가에서 원래 열쇠 고리 & 스티커 & 집 만들기 응원 노트를 선물하겠습니다.



- '집짓기 초보 강좌', '자금계획 강좌', '토지찾기 강좌', '실제 사례', '설계·건축 지식 강좌', '장기우량주택 강좌', '건물의 구조 강좌', '쾌적한 실내환경조성 강좌'의 총 8강에 걸쳐 일반인들에게 무료 강좌 프로그램을 운영하고 있음
- 원하는 사람들은 홈페이지를 통해 누구나 신청할 수 있음



[그림 5] '8강' 집짓기 강좌 프로그램 운영 (출처: MUJI 신주쿠 가정센터 방문시 취득자료)

• 건립사례를 담은 팸플렛 비치

- 집을 짓고 싶은 사람들이 보다 더 친숙하게 집짓기에 대해 알아갈 수 있도록 먼저 경험한 사람들의 경험담을 실은 팸플렛을 입구에 비치



[그림 6] 건립사례 팸플렛 (출처: MUJI 신주쿠 가정센터 방문시 취득자료)

• 단위평면 표준모델 및 변형 구조에 따른 가격 공개

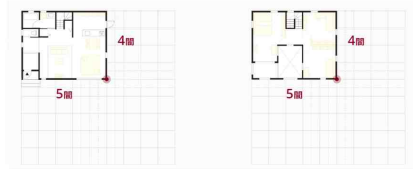
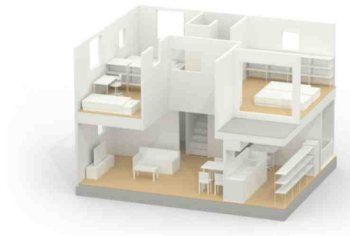
- MUJI 하우스의 표준모델이라 할 수 있는 '나무의 집', '창문의 집', '세로 집', '양의 집'의 표준 모델을 제시하고 각각 변형 가능한 모습을 보여주며 그에 따른 가격을 공개함

좋아하는 풍경을 가족과 함께 보내는 시간과
기억에 남기고 싶다.

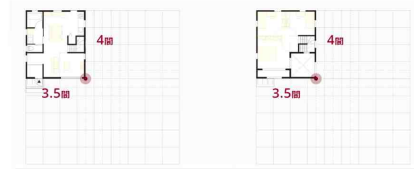
[가족 구성] 남편 37 세 · 아내 35 세 · 장녀 8 세 · 장남 5 세
차량과 통풍을 위해뿐만 아니라보고 싶은 경치를 즐기고 싶은
"장"을, 외부와 연결하고 차단하고 싶다는 거주지에 대한 생각을
자유롭게 실현할 수있는 것이 "장"입니다. 가족과의 즐거운
일과 함께 일상 가치를 잊었다 좋아하는 풍경은 가족 모두의
기억에 새겨져 가겠지요.

기본 계획
4칸 반3칸 반 X (8.19m6.37m X)

본체 공사 가격 ※ 2019 년 10 월 현재
1,881만 원 (세금 포함 2,070 만 원)



기본 지체 5사이4사이 X 4 (6.37.28m X 7.28)
본체 공사 가격 2,104만 원 (세금 포함 2,314 만 원) 연면적 120.9㎡ (36.57 평)



기본 지체 3.5사이4사이 X 4 (6.37.28m X 7.28)
본체 공사 가격 1,761만 원 (세금 포함 1,938 만 원) 연면적 85.29㎡ (25.8 평)

[그림 7] MUJI 하우스 홈페이지에서 제공하는 표준모델 및 변형 구조에 따른 가격
(출처: <https://www.muji.net/ie/madonoie/>, 검색일: 2019.10.17.)

□ 현장 답사 사진



[그림 8] MUJI 신주쿠 가정센터 전경



[그림 9] MUJI 하우스 표준모델 평면 및 가격



[그림 10] MUJI 신주쿠 가정센터 상담직원과의 인터뷰 모습



[그림 11] MUJI 하우스에서 살고있는 사람들의
인터뷰가 실린 팸플렛

2) 혼조 아즈마바시 주택전시장

- 일 시 : 2019.10.9.(수) 09:00~12:00
- 주 소 : 東京都墨田区吾妻橋 3丁目 8 8番6号 本所
- 특 징 : 하우스메이커가 한 곳에 모여 건립한 주택전시장

□ 주요 특징

- 다이와 하우스, 세키즈이 하우스, 아사히카세이, 파나소닉 홈즈, 미츠이 홈즈 등 5개의 하우스 메이커가 모여 조성된 주택전시장
- 2가구 거주, 상가주택, 방재 및 방화, 협소주택 등 단순 주택 조성 외 부분에 대한 상담이 이뤄지고 있음
- 본 주택전시장이 위치한 지역이 도쿄 시내에서는 비교적 큰 규모의 주택이 위치하고 있기 때문에 주택전시장의 주택들도 비교적 큰 규모의 주택으로 구성되어 있음

□ 현장 답사 사진



혼조 아즈마바시 주택전시장 전경



혼조 아즈마바시 주택전시장 안내도



다이와 하우스 주택전시장 전경



다이와 하우스 주택전시장



다이와 하우스 주택전시장



다이와 하우스 주택전시장



세키즈이 하우스 주택전시장 전경



세키즈이 하우스 주택전시장



세키즈이 하우스 주택전시장



세키즈이 하우스 주택전시장

3) TBS 하우스 시부야 도쿄 홈즈 컬렉션

- 일 시 : 2019.10.9.(수) 14:00~18:00
- 주 소 : 東京都渋谷区神宮前5丁目53
- 특 징 : 하우스메이커가 한 곳에 모여 건립한 주택전시장

□ 주요 특징

- 총 17개의 하우스 메이커가 모여 조성된 주택전시장
- 주택전시장의 기본적인 운영시스템의 경우 주택전시장 운영회사가 토지소유자로부터 장기임대계약방식으로 빌리게 되는데, 대부분의 경우 주택전시장의 PR·프로모션과의 연계를 고려한 지역 방송국이 주택전시장 운영회사 역할을 담당을 하게 됨
- 본 주택전시장은 TBS가 운영회사임
- 하우스 메이커들은 토지의 임대료와 이벤트 및 광고료를 포함한 출점료를 운영회사에 지불하는 형식의 체제를 구축하고 있음

□ 현장 답사 사진



TBS 하우스 시부야 도쿄 홈즈 컬렉션 전경



TBS 하우스 시부야 도쿄 홈즈 컬렉션 안내도



아사히카세이 주택전시장



아사히카세이 주택전시장



아사히카세이 주택전시장



아사히카세이 주택전시장



세키즈이하우스 주택전시장



세키즈이하우스 주택전시장



세키즈이하우스 주택전시장



세키즈이하우스 주택전시장

4) 신주쿠 주택전시장

- 일 시 : 2019.10.10.(목) 14:00~18:00
- 주 소 : 東京都新宿区西新宿4丁目36
- 특 징 : 하우스메이커가 한 곳에 모여 건립한 주택전시장

□ 주요 특징

- 총 17개의 하우스 메이커가 모여 조성된 주택전시장
- 단독주택 건립과 관련하여 시작단계부터 준공, 입주까지 건축주들에게 필요한 모든 정보를 일원화하여 제공함으로써, 단독주택 건립 및 거주를 결정하는데 큰 역할을 하고 있음
- 특히 주택전시장을 운영을 통해 단독주택을 하나의 쇼핑대상으로 쉽게 구경하고, 비교하고, 구매로 이어질 수 있도록 함으로써 단독주택의 건립 및 거주에 대한 접근성을 높이고 있음

□ 현장 답사 사진



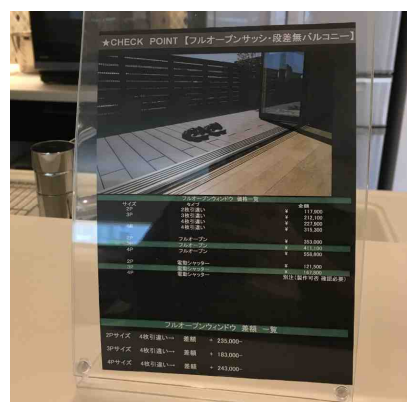
신주쿠 주택전시장 전경



신주쿠 주택전시장 전경



다이와 하우스 주택전시장



다이와 하우스 주택전시장



다이와 하우스 주택전시장



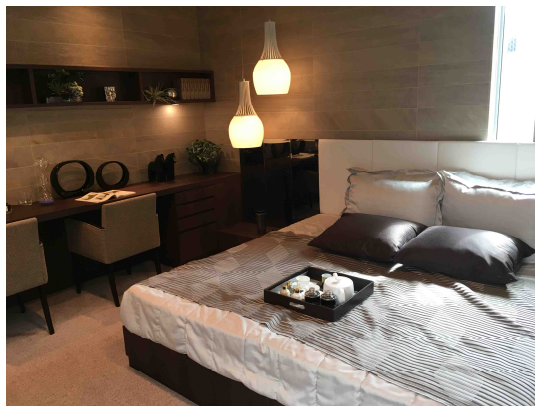
다이와 하우스 주택전시장



주우부동산 주택전시장



주우부동산 주택전시장



주우부동산 주택전시장



주우부동산 주택전시장

IV. 종합 및 시사점

□ 재정적 지원을 통해 우수한 품질의 주택이 건립되도록 유도하는 제도 마련 필요

- 일본은 장기우량주택에 대한 인정기준을 마련하고, 장기우량주택으로 인정받을 시 보조금 지원, 주택론의 금리인하, 세제 혜택 등 다양한 재정적 지원책을 펼치고 있음
- 우리나라의 경우 단독주택을 건립하거나 거주 시 공동주택에 비해 받을 수 있는 혜택이 거의 없고, 부동산 측면에서 오히려 여러 가지로 불리(부동산 가치 상승률, 감정평가 절하, 보험상품의 제약 등)하므로 장기우량 단독주택 건립 시 세제 혜택, 주택론의 금리 인하 등을 통해 우수한 품질의 주택이 건립되도록 유도할 필요가 있음

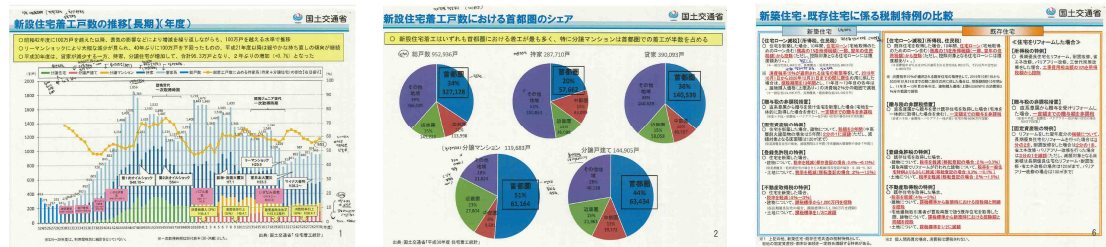
□ 단독주택 건립과 관련된 정보를 쉽게 얻을 수 있는 주택전시장 역할 기관 또는 홈페이지 필요

- 일본에는 광범위한 규모로 단독주택을 건립, 공급하는 전문 주택건설회사인 하우스 메이커가 활동 중. 이들은 단독주택 건립과 관련하여 시작단계부터 준공, 입주까지 건축주들에게 필요한 모든 정보를 일원화하여 제공함으로써, 단독주택 건립 및 거주를 결정하는데 큰 역할을 하고 있음
- 이에 반해 우리나라는 단독주택 건립과 관련된 정보들이 뿔뿔이 흩어져 있어 개인이 관련된 정보를 하나하나 찾아봐야 하는 어려움이 있어 개개인별 정보획득의 수준이 다름. 따라서 단독주택 건립에 필요한 부지 선정, 금융, 세금, 건축 설계 및 시공, 하자보수, 지원제도 등에 관련된 정보를 한 곳에서 제공해주는 기관 또는 홈페이지가 필요함
- 단독주택 시장 활성화를 위해 단독주택 거주에 관심이 있는 일반인들을 대상으로 단독주택 건립과 거주를 결정하는데 필요한 도움을 원스톱서비스로 일원화하여 제공할 수 있는 민간기업의 활동을 지원하거나 활성화하는 방안을 마련할 필요가 있음

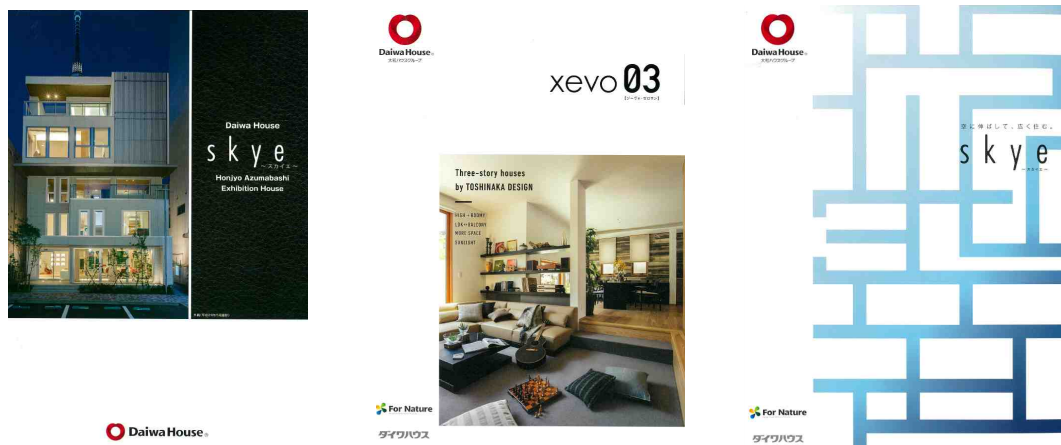
□ 하자에 대한 우려를 없애고 단독주택 건립을 쉽고 편리하게 해주는 민간기업 육성방안 모색 필요

- 하자보수 관련 분쟁을 줄이고, 유지관리에 어려움이 없도록 단독주택 시공 품질을 확보하기 위한 중소규모의 시공업체에 대한 교육 및 기술개발을 위한 정부의 지원 제도가 필요한 것으로 판단됨
- 중장기적으로는 일본과 같이 품질이 보장된 증가의 단독주택 공급을 위한 민간기업이 육성, 활동할 수 있도록 단독주택 산업화, 규격화 등을 위한 정책(ex. 단독주택 시장 육성 및 산업화 R&D) 추진할 필요가 있음

V. 취득자료



국토교통성 주택국 자료



다이와 하우스 자료



일반사단법인 이주·거주변경지원기구(JTI) 자료



무지 하우스 자료