

# 不動産流通市場の「課題」とその「解決策」

## 住宅市場改革(案)

不動産コンサルタント  
長嶋 修

※不動産流通市場活性化のためには、  
新築・中古、持ち家・賃貸等含めた、住宅市場の一体的な改革が必要

# 課題と解決策-①

**【課題】** 「申し込み～契約」までのスパンが短い  
ため、ホームインスペクションが入れられない

## **【解決策】**

**不動産売買契約後のインスペクションに意味があるようにする ⇒ 白紙解約の特約を国が推奨**

(ガイドライン化 or 義務化)

ex) アメリカの場合

インスペクションを定められた期間内（通常は契約が締結してから7-10日間）に行い、想像を超えた欠陥があったり、売主と修繕の交渉はしてみたものの、自分の思ったとおりの交渉結果に終わらなかったため、契約を破棄できる。これで再度市場に戻ってきても（Back on the Market）、新しいBuyerにとってはあまりいい印象ではないので、極力SellerはInspectionのリクエストでは協力する傾向。

## 課題と解決策-②

**【課題】 「ホームインスペクションの普及」**

**【解決策】 原則として売買契約前、売主・業者は建物について保証できないため、ホームインスペクションを勧める旨の書面交付、記名・押印**

ex) アメリカの場合

「Buyer's Inspection Advisory」(買主へのインスペクション勧告)という書面があり「買主が購入する物件の状況は売主・仲介業者が保証するものではないため、専門知識を有する者(ホームインスペクター)による住宅診断を行い、その報告書を受け取るべきである」旨の書類に記名・押印を求める。

## 課題と解決策-③

**【課題】 「売主のホームインスペクション理解」**

**【解決策】 電気・ガス・水道等、を使用可能、床下・天井裏の点検口を通行可能な状態にするよう規定する**

ex) アメリカの場合

売主はガス・電気・水道を使用可能な状態にしておくこと、と規定  
(カリフォルニア州リアルター協会)

## 課題と解決策-④

**【課題】 「ホームインスペクターの見落としなど、業務賠償責任の担保」**

**【解決策】 ホームインスペクター向けの業務賠償保険制度の創設**

ex) 宅建業の場合

「調査の不備等で取引事故があった場合に備えた「宅地建物取引業者賠償責任保険制度（宅地建物取引業者特約付包括職業賠償責任保険）」あり

※建物、配管や配線を壊した対物賠償事故を対象とした公認ホームインスペクター専用の賠償責任保険はすでにあり。JSHIと東京海上日動火災保険で共同開発

## 課題と解決策-⑤

**【課題】 「瑕疵保険が浸透せず。利用が少ない」**

**【解決策】 瑕疵保険の位置づけ、運用を工夫**

ex) 検査会社と保険法人が二重で現場に入ることによる、金銭的、時間的なロスを解消。

ex) 中古住宅の購入を検討する方がいきなり「瑕疵保険を」とはならない。

① まずはコンディションを把握するためにインスペクション

② 念の為に保険を付けるかどうか？

となる流れが良い。

# 課題と解決策-⑥

**【課題】 「恣意的な物件囲い込み」が流通阻害**

**【解決策】**

**1. 媒介契約を**

**「オープン型」「クローズ型」に分ける**

**2. 物件囲い込みの罰則強化**

※「結果としての両手取引」は排除しない

ex) アメリカの場合

物件の囲い込み（ポケットリスティング）をしたら罰金、度重なれば免許没収など

# 課題と解決策-⑦

**【課題】 「仲介営業への不信解消（底上げ）」**

**【解決策】**

**1. 「一店舗あたり5人に1人の宅建主任者」を  
「全員取得」へ**

※ かつては10人に1人であった。工程表を作成し、段階的に厳格化。

ex) 2015年までに3人に1人 2020年までに全員 など

**2. 更新要件の厳格化**

※現状「5年に1回の更新講習聞けば更新可能」

ex) 毎年の講習と試験を義務付け、など

**3. 試験内容の見直し**

※現状「実務とやや離れた内容に」



# 課題と解決策-⑧

**【課題】 「仲介手数料減少の懸念」  
「小額手数料問題」**

**【解決策】**

## **1. 仲介手数料上限の見直し**

※ 200万まで5%、400万まで4%、400万超3%の手数料上限では  
1000万以下の取引で経費倒れし、取り扱いしづらい

(昭和四十五年十月二十三日建設省告示第千五百五十二号)

最終改正平成十六年二月十八日国土交通省告示第百号

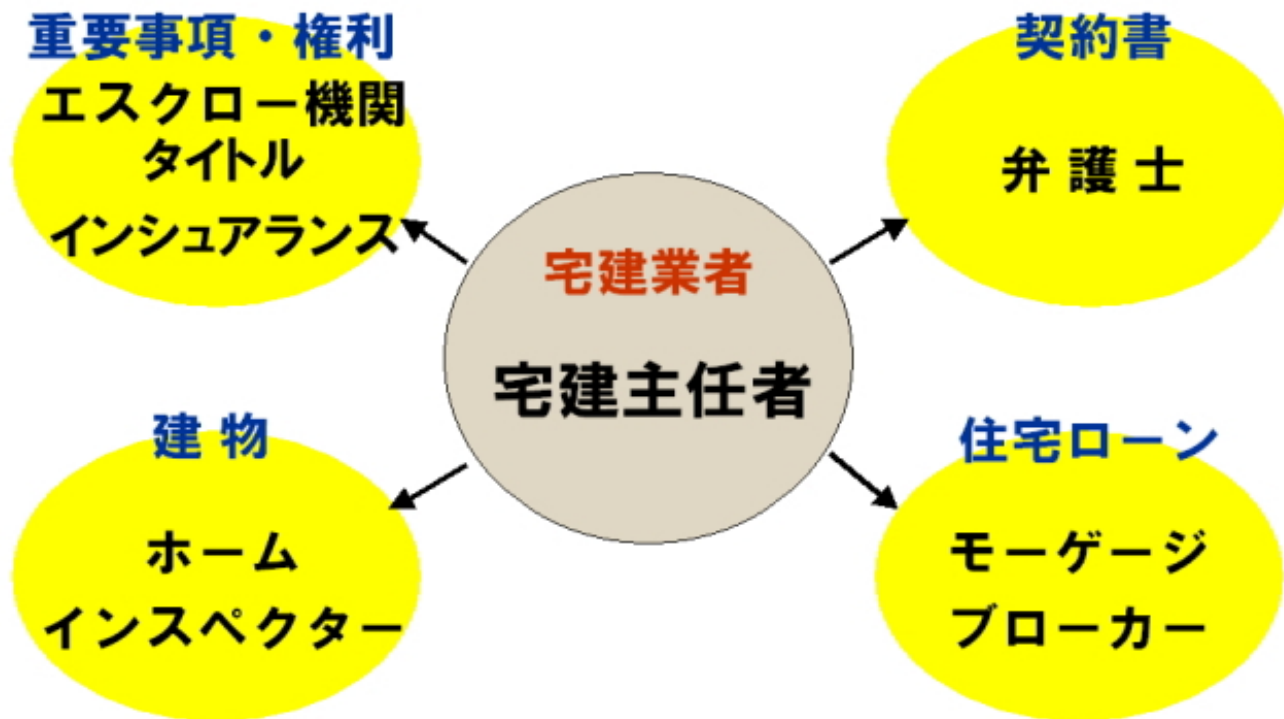
ex) 1000万まで5%、2000万まで4%、2000万超3%など

# 課題と解決策-⑨

【課題】 「宅建業者の責任負担が重過ぎる」

【解決策】 取引の仕組み整備

※売買にかかるコスト(売主・買主合計)⇒日本は低負担



# 課題と解決策-10

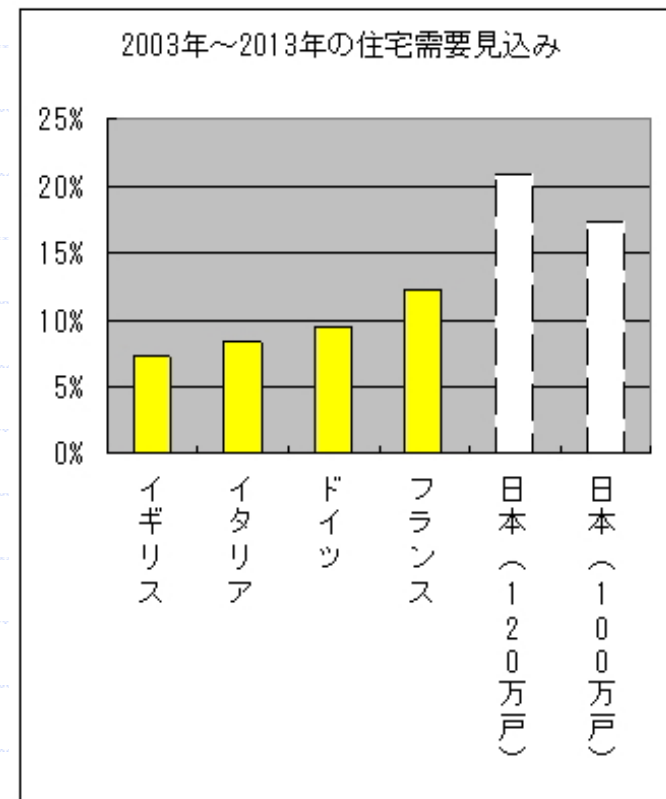
【課題】 「新築も中古も」はムリなのでは

【解決策】 住宅総量目安の設定

西欧では多くの国で、10年間の「住宅需要」  
「住宅建設見込み」を推計。

各国の世帯数当たりの指標をみると、低いのがスウェーデンの5.6%、イギリス7.2%、イタリア8.3%。多くが10%台で見込む。我が国がこれを設定する場合、イギリスと同じ7.2%なら年間着工は35.9万戸。イタリアと同じなら41.47万戸。10%にするなら49.9万戸。

割合が高いのは、アイルランド38.9%、スペイン31.2%、ギリシャ24.6%など、住宅バブルがはじけている代表3カ国。。



## 課題と解決策-11

**【課題】 「住宅予算の偏重」**

**【解決策】 新築持ち家偏重予算の段階的解消**

中古住宅の価値を維持するには、新築住宅数を抑制すること。  
日本の住宅予算は過半を新築が締め、残りを中古と賃貸が分け合う。  
住宅数が足りない「新興国モデル」からの脱却。

## 課題と解決策-12

**【課題】 「中古住宅+リフォーム」融資の未整備**

**【解決策】 フラット35で商品開発**

## 課題と解決策-13

**【課題】 「過疎地に長期優良住宅？」**

**【解決策】 住宅政策と立地政策の連動**

## 課題と解決策-14

**【課題】 「相続対策アパート建設の弊害」**

**【解決策】 相続対策アパート建設税制の解消**

## 課題と解決策-15

**【課題】 「空き家増加で街の荒廃懸念」**

**【解決策】 空き家課税**

Ex) 5年以上空家にした、築30年以上の住宅に課税、など

## 課題と解決策-16

**【課題】 「耐震化促進」**

**【解決策】 広告表示に耐震診断の有無を表示**

※売買・賃貸とも

# 課題と解決策-17

## 【課題】

「中古住宅の質向上→建物への再投資促進」

【解決策】 建物への投資は経費扱いへ

Ex) 売買・賃貸とも。賃貸の場合「資本的支出(減価償却)扱いを撤廃」

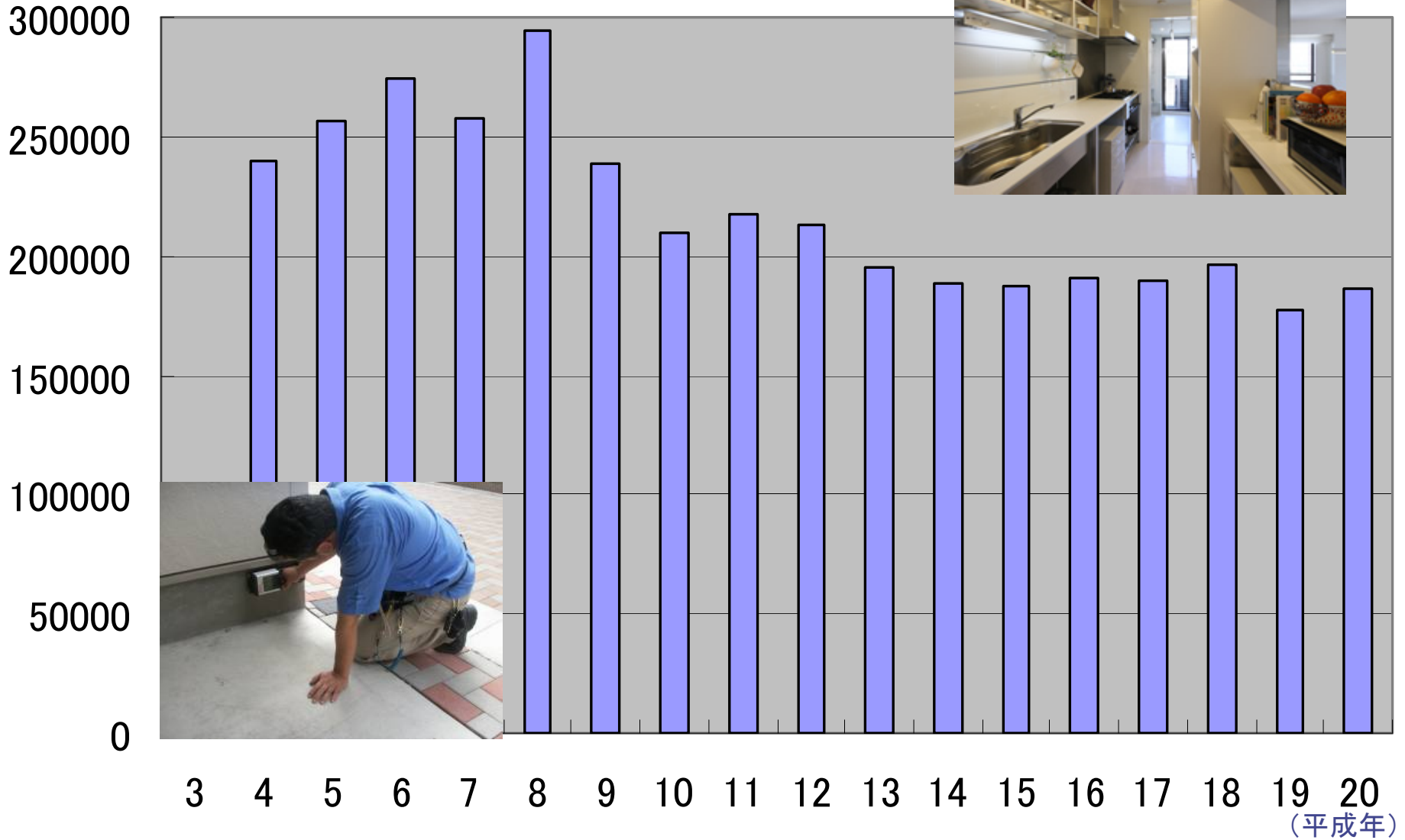


# 參考資料



# 住宅投資額の推移

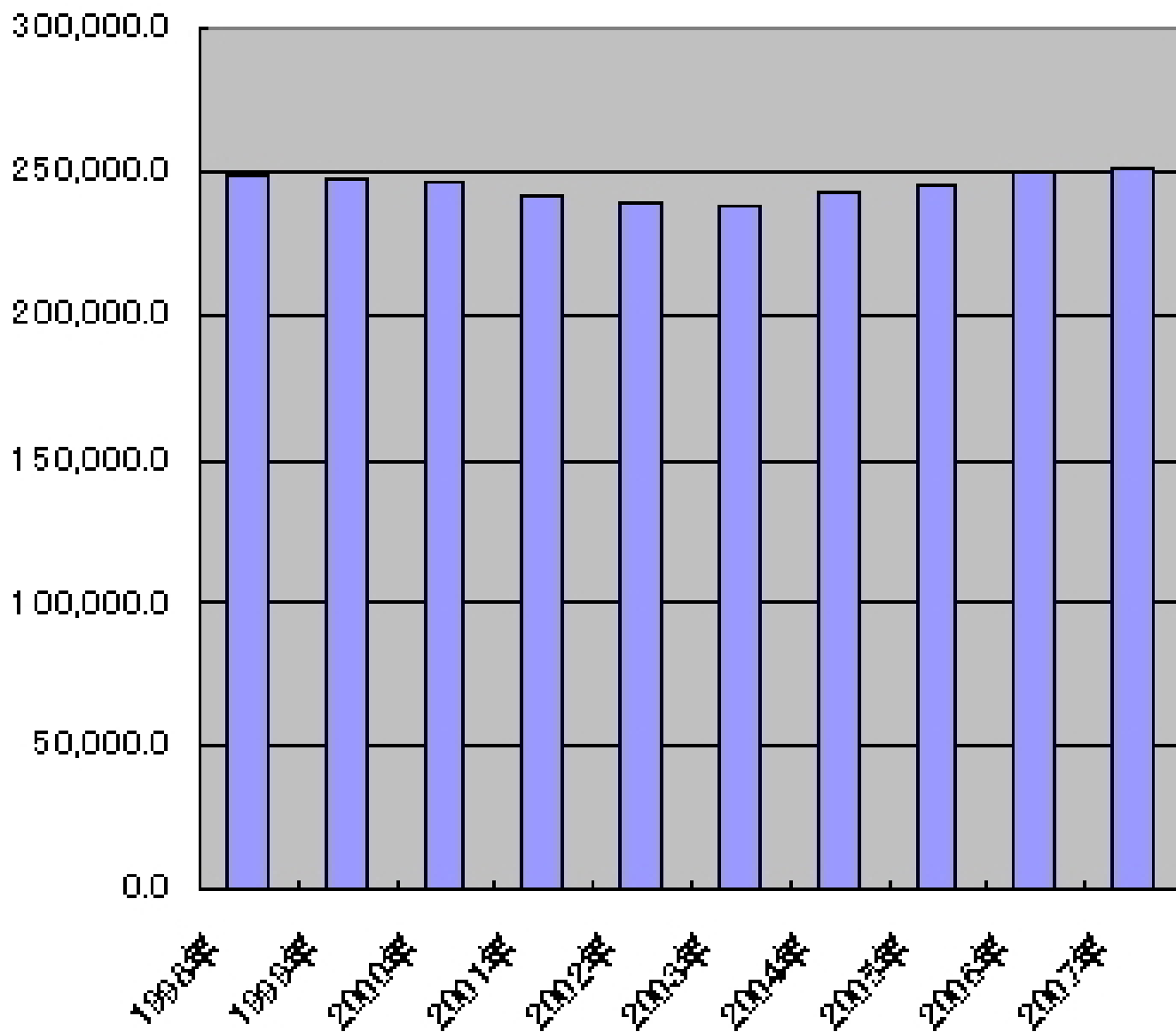
(単位:億円)



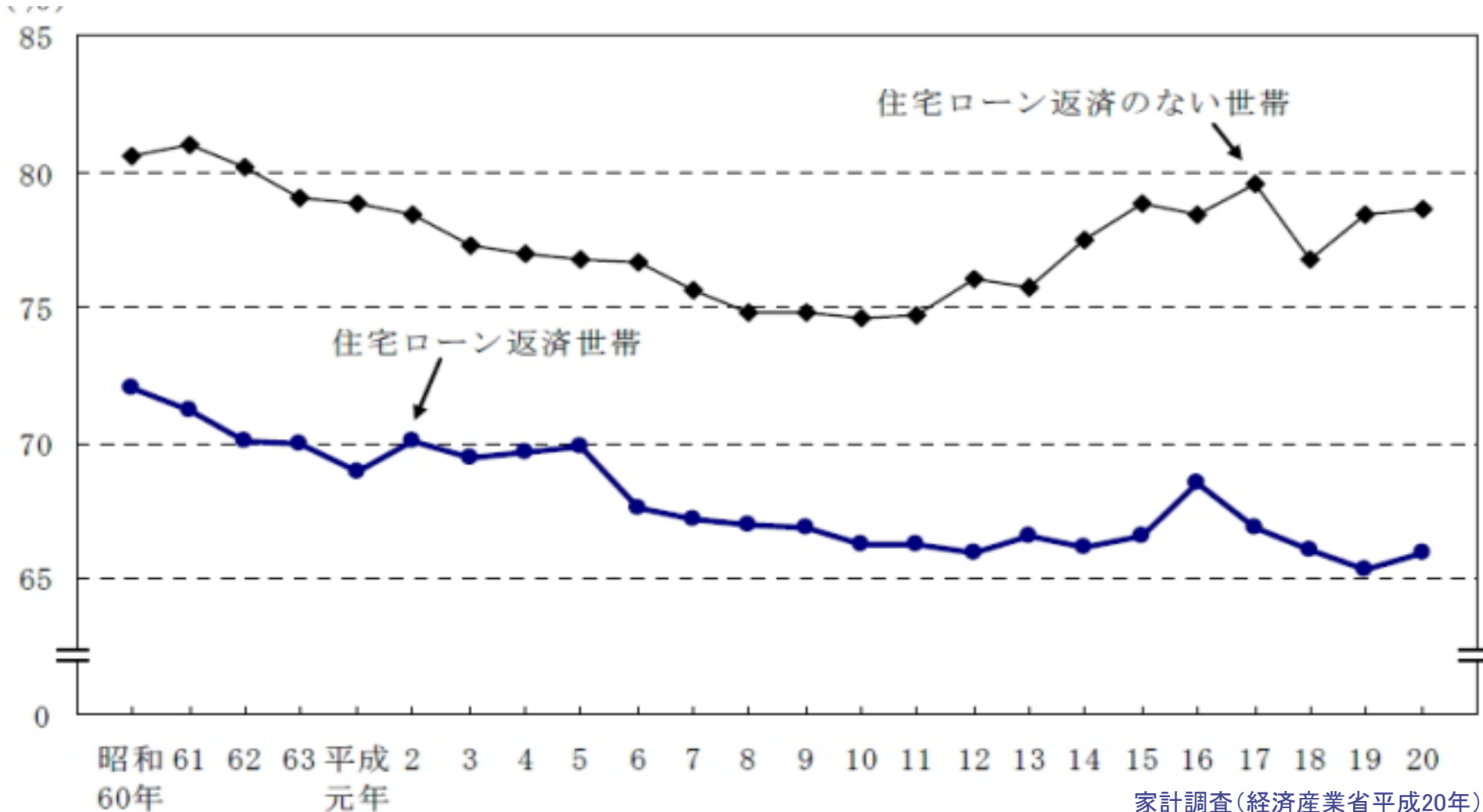
資料:国土交通省

# 住宅資産額の推移 (H19国民経済計算)

(単位:十億円)



# 景気対策としての持ち家取得促進策は、 短期的には住宅投資を盛り上げるものの、 ローンの返済負担の増加を通じて消費支出を抑制



# 家計資産の内訳

(総務省統計局 平成16年全国消費実態調査より長嶋修作成)

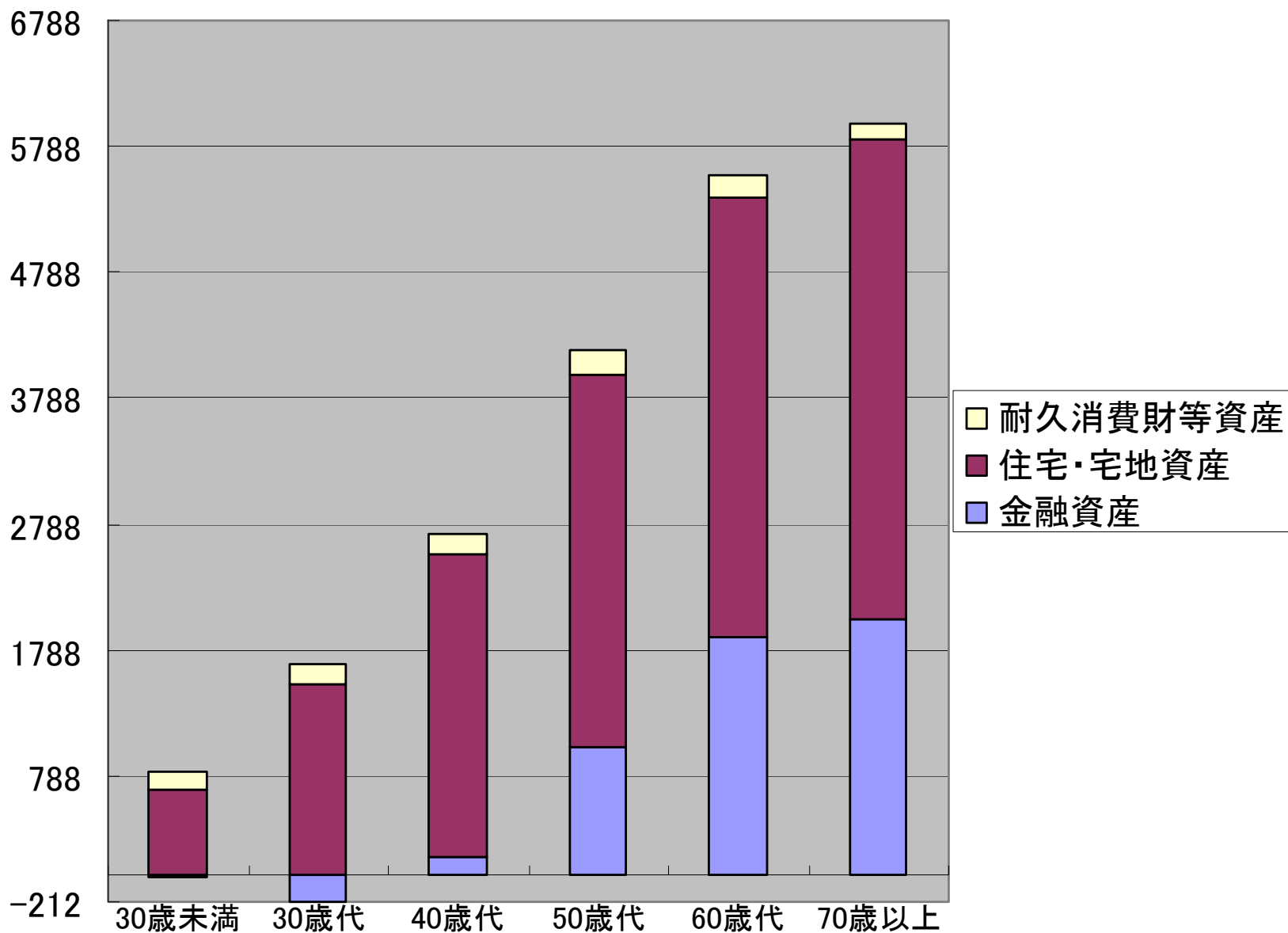
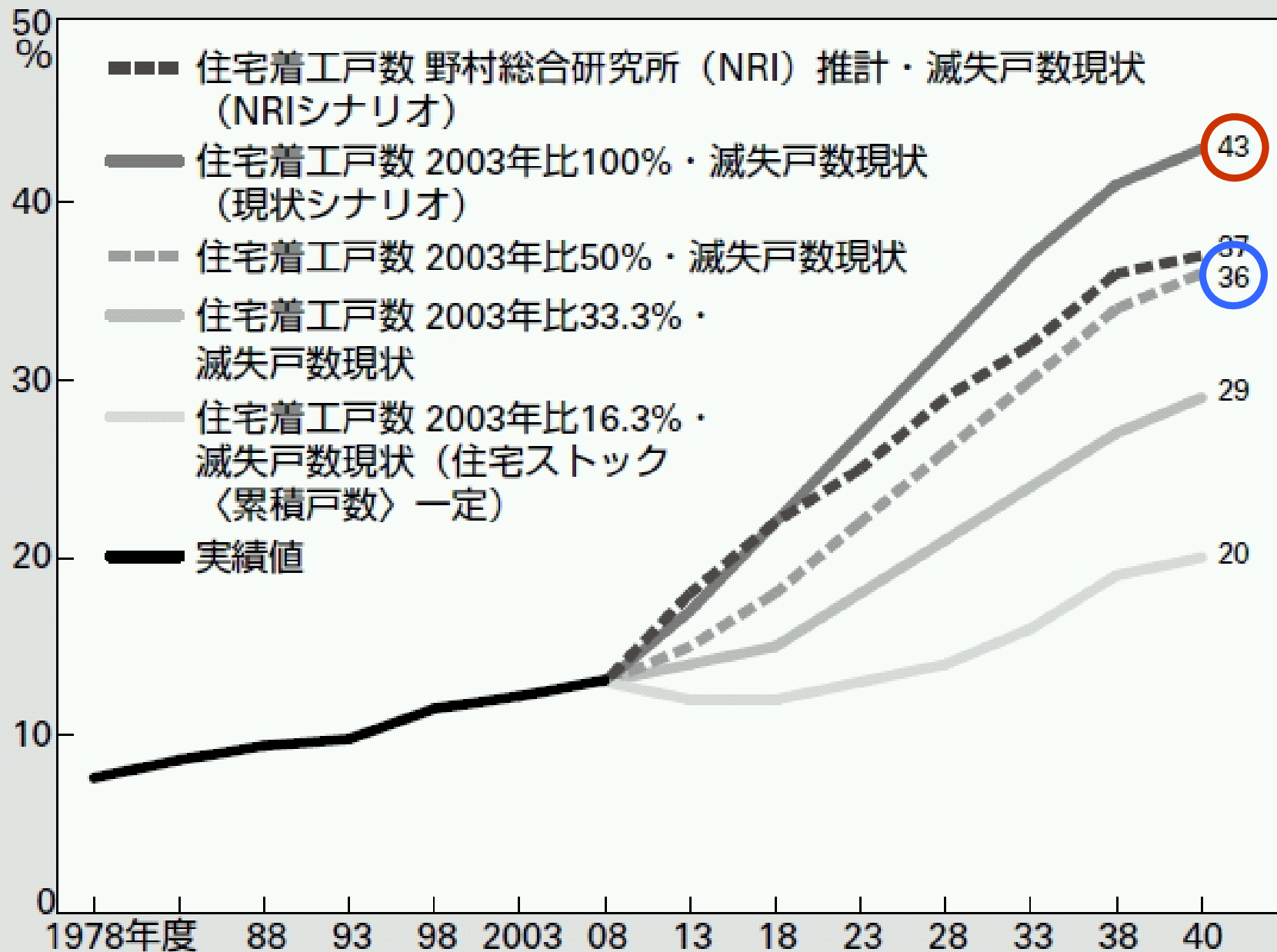


図3 住宅着工戸数シナリオ別の将来の空家率推移



# 住宅投資の国際比較

