

第3回不動産流通市場における情報整備のあり方研究会・議事要旨

1. 日時：平成24年8月21日（火）10:00-12:00
2. 場所：中央合同庁舎3号館11階特別会議室
3. 出席者：＜委員＞中川雅之座長、齊藤広子委員、清水郁夫委員、高橋広幸委員、谷澤淳一委員、中北均委員、濱田繁敏委員、林直清委員、和氣猛仁委員
＜オブザーバー＞（公財）東日本不動産流通機構 大矢事務局長
＜意見発表者＞（社）西日本不動産流通機構、（公財）東日本不動産流通機構
＜国土交通省＞日原建設流通政策審議官、野村不動産課長、小林不動産政策調整官
4. 主な議題
意見発表、意見交換等
5. 議事概要
 - 指定流通機構よりレイنزシステムの運用状況と今後のあり方について意見発表をいただいた。
 - 事務局から「資料3 レインズ機能の充実の必要性」について説明が行われた。
 - 各委員から意見等をいただいた。
 - 今後のスケジュールについて確認が行われた。

＜各委員の主なご意見＞

- ・ 購入を検討する顧客がどこまで情報を必要とするか次第で売り主に対する情報開示の要求も変わってくるが、中古住宅の場合は売り主も個人であることが大半であるから、売り主に最初から多くの情報を出せと言ってしまうと、売り出しづらくなり逆にマーケットが大きくなるのではないかという危惧もある。
- ・ 登録までの期間を短縮することは、調査等の準備に時間がかかることもあり

現行のままでは難しいとのことだが、マッチング段階で必要な情報とバーゲニング段階で必要な情報は異なっている。マッチング段階では履歴情報、耐震改修、設計図書の有無程度の情報を提供すれば足り、詳細な履歴、改修内容等はバーゲニング段階で、「いえかるて」などにリンクして引き出すということでもいいのではないか。

- ・戸建てとマンションは区別して考える必要がある。マンションについては情報が引き継がれ易く、すでに業者から消費者に色々な情報が提供されている。仮に情報の整理、引き継ぎをしても、内容について宅建業者は責任を取らないといけないので、結局新たに調べ直さないといけないという問題もある。引き継ぐことが可能という意味ではマンションが現実的ではないか。
- ・消費者が必要としている情報を整理する必要がある。現状でも業者が買い主に都度情報を提供しているから成約に結びついているのであって、最初から全ての情報を提供したからといって必ずしも消費者が購入に動くわけではない。地域、価格等の主要情報がある上で深掘りされていくわけで、その中でも隠れている情報を買い主は気にしている。忌避情報、過去の地歴、近隣の動態、設計図書など、一元化ではなくリンクだとしても、それらを売り主が把握できているかの整理が必要であるし、売り主が売却に当たりそれらの情報を持っていなければならないと認識することが、情報の蓄積につながる。
- ・成約価格を提供するにしても、その価格がなぜ高いのか、安いのかの理由は位置情報だけでは分からない。不動産のプロが物件の特徴等と合わせて説明することが必要であり、成約データを一覧で見せたからといって消費者にとって必ずしも適切な情報提供とはならない。また、購入検討者は他の物件も見えており、不動産価格が妥当かどうかは自身で値踏みしている場合が多い。したがって、そもそもあまり成約価格を聞かれることはないというのが実感である。事業者として相場通りの価格を伝えることの重要性を考えるなら、特に高い事例などを省いて説明することも当然必要で、成約価格を全て出すことが公平とは限らない。
- ・一般媒介の案件の登録義務化はかなり難しいのではないか。専任媒介案件の登録が根付くのにかなりの時間がかかり、一般媒介案件もレイズへ任意登録するという流れがやっと出来てきたところ。一方で、「極力水面下で売却したい」と言われるような、できればレイズに載せたくない物件があるのも事実。

- ・ 修繕履歴の有無をレイズに載せられることはよいが、その詳細情報については別途集積する機関（行政機関等）があっても良いと考える。また、登録項目、登録内容等のレイズ登録のルールを統一化していかないと次には使えない情報になってしまう。
- ・ 消費者がどんな情報を求めているかという点について過去にアンケートを実施したところ、中古住宅を嫌がる方が1/3いる一方で、あえて中古住宅を選ぶという人が全体の1/4いるという結果が出た。あえて中古住宅を選ぶ理由は「中古は価格が安い」「実物を見て判断できる」「周りの環境、どんな人が住んでいるかわかる」「今存在していることがある程度性能の高さを表している」など、むしろ新築住宅より安心であるという意見もある。一方、中古住宅が嫌という理由は、「修繕費用がかかる」「価格の妥当性が分からない」「いつまで使用できるか分からない」等で、やはり消費者は建物の性能や価格の妥当性が判断できる情報を求めていると考えられる。
- ・ 「いえかるて」は、図面のみならずソフトな情報も電子データ化しているので、売り主の許可を得て公開すれば、情報を効率的に収集できるのではないか。
- ・ レイズは登録毎に番号が変わるという話があったが、物件登録、推移、商談状況などの履歴が残る仕組みを考えると大きく変わるとは考えられる。。
- ・ 売り側と買い側は相対立するものであり、買い側の対応を強化すると売り側の情報収集のコストも増加するため、売り側業者がコストを回収できるようなインセンティブを与える必要がある。例えば、売り主側のコストを買い主側に負担させる仕組みを考える等の方がよいと考える。また全体的に、情報を収集・整備・提供するコストを誰が負担するのかということは考えなければならないだろう。

<指定流通機構からの意見発表の主な内容>

1. レインズ登録項目の拡充に関する事項

- ・ レインズの情報項目を増やすことについては、消費者は多くの情報を欲しいと思う一方、事業者からは業者間情報の登録はできるだけ少なくしたいという意見もある。
- ・ 性能・品質に関する詳細情報のレインズへの入力を義務付けることについては、非常に抵抗があると考えられるが、任意項目でも建物の価値を高めるような内容は、現状でも業者はできるだけ登録しようとする。登録義務付けよりも、登録にメリットがあることを事業者に理解させることの方が重要である。性能表示、長期優良住宅、瑕疵保険が付保された物件については、それがあること自体がプラスに評価されるため、それらに関する詳細情報を入れるというより、チェック項目としてつける方が現実的と思われる。
- ・ リフォームや耐震補強の有無等の情報がレインズに登録されていないといわれるが、実際にはそれらの情報は「図面」に書かれている場合が多く、宅建業者は文字での登録情報と図面の両方を加味して、リフォーム等については積極的に買い主に情報提供している。また図面情報はそのまま買主に交付して説明できるというメリットがある。
- ・ レインズ上の図面に情報を記載する問題は、検索可能のデータとして残らないことである。
- ・ 登録の項目を増やせば、レインズ側のシステムに加えて、FTP と呼ばれる登録を行うために業界団体サイトのシステムも変更が必要。改修費用は安くはないだろう。
- ・ 耐震補強やリフォーム、インスペクション実施済といった情報は売主からするとアピールポイントであり積極的に告知しているが、告知の仕方（図面上の表現等）は一様ではない。
- ・ 戸建ての場合は、あまりに古い建物等で図面が残っていないケースも見られる。また、あえてレインズに図面を載せず、少ない情報だけ登録して反響を見ている業者もいる。

2. 登録対象取引の拡大に関する事項

- ・一般媒介案件の登録義務化は制度としてしまえば慣れの問題でなんとかなるかもしれないが、問題は出てくる。明示型・非明示型への対応、重複登録によるシステムメンテナンス負荷の増大、成約報告の管理をどうするかといった問題が考えられる。レインズに会員登録していないアウトサイダーへの対応も問題になる。
- ・売主が一般媒介契約で売却を依頼する場合には主に2つの場合がある。1つは複数の業者に依頼したい場合、もう1つは物件売却の事実を知られたくない場合である。後者の事情には配慮が必要。

3. 円滑な物件流通を阻害する要因に関する事項

- ・BtoBでは、業者分かれの場合、売り止めとしたり情報開示をしないといったことがあるかもしれないが、その点については倫理紛争委員会等を通じたルールの周知徹底を行っている。
- ・CSV方式のダウンロード機能の廃止あるいは同機能を悪用した場合の厳罰化が必要ではないか。
- ・媒介契約締結前にレインズ登録してしまうというトラブルや、レインズ上広告不可とされている物件を自社物件として広告に載せてしまうという問題がある。
- ・物件紹介拒否を理由に会員を指導したケースはこれまでほとんどないが、事実が確認できないと対応できないため、相談者の名前を出したくないということで調査をやめた場合もある。また実際に調査してみると買付が出ていた等、買主がいたことも事実である。売り側業者の言い方の問題が大きいのではないか。「あなたは2番目の購入意向なので現在の話が無くなれば声をかけます」というような対応をすれば、問題にはならないケースも多いと思われる。業者からすれば売り物件について、情報を流し易い社内等でまず買い手を探すのというのは当然の行動である。

4. 業務処理状況報告に関する事項

- ・業務処理状況の報告義務については、守っていない業者もいると聞くことが

ある。ただ、地域による差はあり、タイムラグも考慮する必要がある。

5. その他

- ・実務上一つの物件の調査を積み上げていくと、5日間または7日間での登録はむしろ短いくらいであり、登録期間を縮めるというのは厳しいのではないか。現地確認、法令調査を踏まえて、売り主にアドバイスを加えながら価格決定や登録内容の吟味を行うことを考えると、時間的には一杯いっぱい。
- ・レイズ情報については、国交省の指導に基づき、物件情報交換の支援のため情報の登録を義務付けたものであるが、こうしたレイズのあり方についてはうまく拡張していく必要があるだろう。
- ・大きな情報データベースに全ての情報を網羅するというより、情報をリンクできるようにした方がよいのではないか。地域の事情、それぞれの既存システムの成立の経緯・歴史などを考慮していくことが必要。また業者に積極的に情報登録してもらえようようなインセンティブの付与が必要。
- ・期間を短縮することでレイズ情報の内容に不備が出た場合、責任を追及される可能もある。
- ・公図、都市計画、水道配管図、古地図に至るまで情報が集約されるのであれば、現場サイドからすれば当然時間の短縮になる。この場合は登録期間の短縮もありえるかもしれない。
- ・レイズ上の物件番号は、媒介契約が巻き直され再登録された時点で新たな番号になるが、これでは一つの物件の履歴が蓄積出来ない。履歴を蓄積できるようにになれば、過去の売り出し価格や価格の見直し、成約価格等も把握・蓄積も可能となる。
- ・レイズに情報登録する業者にとってメリットがあった方がよい。例えば宅建業法49条の取引台帳へのリンク等、業務負担の軽減につながることはないかと、入力に積極的にはならないだろう。

以上