資料４

フォーラムの検討テーマ（例）

１　円滑な不動産取引のために必要な情報をどのように把握・蓄積し、提供していくか

（１）消費者にとってどのような情報が必要か（消費者の不安を解消するにはどのような情報が必要か）

例：○物件の劣化に関する情報　○耐震性などの安全性に関する情報
○省エネなどの環境性能に関する情報　○地盤や災害履歴等の情報
○リフォームに関する情報
○価格に関する情報（個別の物件の評価、市場動向）
○住宅ローンなどに関する情報
○定期借家の活用など売却以外の選択肢の情報

（２）情報をどのように把握・蓄積するか

例：○インスペクションの活用　○住宅性能評価の活用
○告知書の活用
○行政の提供するハザードマップなどの活用
○不動産鑑定などの活用
○不動産取引価格情報などの市場の価格動向の活用

（３）情報を消費者に分かりやすくどのように提供するか

例：○購入検討のプロセスの段階に応じてどのような情報を提供するか
～情報の収集段階、物件の検討段階、交渉段階など
○消費者が内容を理解・判断できるためにはどのような方法が適当か
○用語や情報の表示方法などについて標準的なものが必要ではないか

２　不動産事業者等が消費者のニーズにどのように応えていくか

（１）取引の中核を担う宅建業者の総合コンサルティング機能の向上をどのように進めていくか

例：○新たな消費者ニーズに対応した宅建業者の知見の向上（環境性能、安全性、定期借家、住宅ローンなど）
○不動産鑑定、インスペクション、リフォームなど他の分野の事業者との連携

（２）消費者ニーズの増大する分野を担う事業者をどのように育成するか

例：○リフォームや、物件の検査・維持管理などを担う事業者をどのように育成していくか。

（３）流通を契機としたリフォーム実施をどのように進めていくか

例：○流通とリフォームが一体となったサービス（宅建業者とリフォーム業者・専門工事業者などの連携）

（４）不動産流通市場活性化に向けた金融支援等必要な対策は何か