

## これまでのフォーラムにおける主な指摘・意見等

## (論点整理)

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① 物件情報の提供

- 内覧可能な物件が限られることもあり、中古物件の良さがなかなか伝え切れていない。
- 売り主側から物件情報が積極的に開示されるためのインセンティブを付すことが必要。

② 価格に関する情報

- 価格の妥当性の証明が不十分であることが阻害要因になっていると思われる。
- アメリカのMLSのように、成約価格情報をどこまで出すのか、どこまで制度的に充実できるのか、電子的な環境が整備された状況の中で、開示の程度はどの程度が妥当か等について検討が必要。
- 国交省の不動産の取引価格情報提供制度など取引価格に関する情報のPR・活用も重要。

③ 修繕等の履歴に関する情報

- 地域の工務店の多くが住宅履歴情報「いえかるて」に施工状況を登録しているが、それを評価していく仕組みが今後必要。
- 劣化と修繕履歴の情報提供がキーワード。エンドユーザーに分かりやすく説明できていないのが現状。
- 躯体部分や維持管理などに関する情報はできる限り詳細に提供をしていきたいが、なかなか情報がないのが実態だ。事前検査制度などを活用して、なるべく収集できるような仕組みが必要。(ただし、戸建てとマンションとを分けて考える必要がある。その際に、情報の把握・提供に係るコストを誰がどの程度負担するのかといった観点での議論を進めるべきではないか。)

- 建てた後の履歴情報の保管が不十分であることが阻害要因になっていると思われる。
- これまで購入の意思決定にあたっては、価格、地域の妥当性、新築住宅と比較した場合の割安感が特に重要視されてきた。今後は、購入者が中古住宅に抱く不安を解消するための情報（住宅履歴情報等）を、いかに提供していくかを検討することも重要となる。
- 新築段階、維持管理段階における住宅履歴の蓄積が良質なストック形成にあたって重要な要素であるということが認識される環境を醸成していくことが重要である。
- 住宅履歴情報の整備・提供は、クレームやトラブルの未然防止、購入者が抱える不安の解消にもつながることから、供給者側にも有益なことである。

#### **④ 地盤等に関する情報**

- 一戸建て住宅地盤履歴書の検討、特に、地盤の履歴の統一化・標準化を検討していくことが必要である。
- 地盤情報の公開については、供給者側にとって、住宅購入者が抱える地盤に対する不安感を解消するといったメリットの他に、販売価格への影響、苦情、訴訟の発生にも繋がるといったデメリットもあり、業界内で賛否両論あるところ。

#### **⑤ 燃費基準に関する情報**

- 光熱費など建物の燃費についての定量的な表示、明確な数値化が必要。（ドイツ、スイス、フランスでは、消費者に住宅のエネルギー・燃費基準の表示を行っている。）
- 中古住宅のランニングコストは消費者がほしがる情報。床面積1㎡当たりのエネルギー消費量、燃費基準をクルマと同様に消費者に分かりやすく表示する必要があるのではないかと。
- 欧州では、家の燃費を表す指標としてエネルギーパスがあり、既存住宅の売買時には、エネルギーパスを備えておくことが義務づけられている。日本でも導入を検討するべき。

#### **(2) 情報をどのように把握・蓄積するか**

- 地歴の標準化を進めるべき。（地質調査等の現地調査も含めた中古不動産の検査項目を、統一化・標準化し、検査コストが下がれば検査が進み、流通が進むのではないかと。）
- 情報収集・情報開示がなかなか進まない理由を取り除くためには、公的で統一的な開示

書の作成と、地盤や構造の検査を義務付けることが必要ではないか。

- 売り主が通常の手数料とは別に開示書作成費を受領できること、開示書付物件について販売後に瑕疵が判明した場合に売り主の瑕疵担保責任を免除すること、売り主が検査で発見した箇所の修繕を行った場合には経費化できること等の検討ができないか。
- 住宅の維持管理情報等は、住宅の購入者任せとされているが、供給者側からもサポートしていく仕組み作りが必要。住宅の維持管理等の住宅履歴情報が蓄積されてこなかったことが、住宅が構造上可能な期間まで十分に利用されていないことの一因ではないかと考える。

### (3) 情報を消費者に分かりやすくどのように提供するか

- 不動産広告の分野はまだ十分に消費者ニーズに対応していない。
- 耐用年数、現在のコンディション、設備の更新等の情報は、簡易・明快な表示が難しく、消費者の不明・不満・不信につながっている。
- 情報提供の責任を売り主や一事業者のみに負わせるのではなく、ある程度買い手の自己責任の原則を維持すべきではないか。
- 流通に関わる方々の評価に関する情報も消費者に提供することが必要。
- 開示する情報は多ければいいものではなく、開示方法を統一化させる必要がある。

## 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

- ① リフォーム・検査・保険等の関連サービスの提案や定期借家制度活用の住み替え提案等に係るワンストップサービスの提供など、不動産事業者を核とする流通システムの開発・普及
- リニューアル仲介という業態の確立が必要。
- 仲介・リフォーム・インスペクション業務の連携により、資産性を維持することが必要。

- エンドユーザーの負担の少ない保険制度を考える必要。
- 米国では、宅建業者に相当するリアルター、エージェントはコーディネーター役で、それぞれの専門家・プロが問題点をクリアにし、契約に至るまでの間の調整機能を果たしている。(消費者が必要としている情報項目を仲介業者だけで収集・把握するのは困難であり、それぞれの専門家・プロとの役割分担について制度化していくことが必要。)
- 宅建業者が瑕疵担保保険やリフォーム等とセットにした物件情報提供を行い、専門業者と宅建業者との役割分担、責任範囲を明確化することが、情報の非対称性解決に繋がる。
- 不動産購入時に消費者が事業者から提供を望む情報としては、建物の劣化、土地・地盤、リフォーム、インスペクションなどのハード的な情報が多く、これらの情報を提供する個別コンサルティング機能が求められている。
- 各専門会社は個別コンサルティング機能があり専門性が高いが、消費者にワンストップで情報を提供できるスキームが構築されておらず、この解決が今後の課題となる。
- 仲介業者が、消費者に対して、ワンストップ・パッケージで様々な情報提供・対応を行えるようにするためには、従業者をどのように教育・育成するか、どうすれば従業者の関心を高めることができるのかを検討することが課題。

## ② 従業者の資質の向上

- 消費者との取引安全確保のために、事業者育成に当たることが重要。
- 米国では、不動産仲介業者に対する教育制度（セールスパーソン、ブローカー教育）が充実している。米国のリアルター、セールスパーソンのような資格の検討が、今後必要。
- 米国の例に倣い、人が起点となって流通するシステム作りを進めるべきである。そのためには、宅地建物取引主任者の知識の底上げが、今後必要となる。
- マンションリフォームの施工業者の育成、マンション管理組合の教育が重要ではないか。
- 情報提供ができる存在を育てることが大事。義務的に収集・開示する項目以外の情報をどのように提供していくか、営業従事者に対する教育が今後の課題。
- 宅建主任者の資格の有無を問わず、一般従業者・現場の営業マンに向けた研修制度を構築することが喫緊の課題。
- 宅建業者全般の教育研修制度の位置付けについて明確化するとともに、研修受講に対す

る評価制度を設けるべきである。

- 研修については基礎的な法令関係の教育と実務的研修を併せて行う必要があり、この評価制度を普及させることで、宅建業者における一定の資質の維持・向上といった底辺のスキルアップに繋がるものとする。また、研修受講者に対して、有効期間を5年以内とした登録書を発行し、更新にあたっては再度研修を行う等、スキルの維持が保てるような措置が必要。
- 住宅産業界全体でのワーキング・グループの設立、研修の実施等の協同体制を通じて、売り主、買い主の間に立つ各専門家がどの段階で関与するのかについての議論が必要。
- 消費者が今後宅建業者に求めるコアスキルは、消費者が自分にとってふさわしい不動産とは何かを考えさせそれをマッチングさせる能力ではないか。適切な住宅をマッチングする能力は、生活理解力のある年長者及び女性の方が持っており、これらの能力の活用を不動産流通市場でも考えて欲しい。

## (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

### ① 検査項目の明確化・インスペクションの枠組みの整備

- インスペクションを売り主側に求めるのではなく、住宅の購入者がインスペクションとリフォームを併せて行う事が出来るような支援体制を構築することが必要。
- 購入後に行うのではなく、購入にあたっての検討材料とするために買い主側でインスペクションを行える仕組み作りが必要となる。
- インスペクションの評価基準制定と検査員資格制度の創設。
- 建築士もホームドクターとして、インスペクション後の基礎部分の診断、設計・リフォーム前調査等で重要な役割がある。
- インスペクションが円滑な不動産取引の阻害要因との誤認を払拭するための工夫が必要。
- 米国の取引においては、取引価格の正当性を主張するために売り主が物件概況説明を行う(TDS)。インスペクションは、売り主にとっては、価格の妥当性を立証するための根拠やキーファクターとして、買い主にとっては、その価格情報を確認するための裏付けとして、活用されていくのではないか。
- インスペクションと保険とを連携させ、二重に調査することをなくすべき。リフォーム瑕疵保険は、リフォーム時の検査と保証がセットになった保険制度だが、これが活用さ

ればよリスムーズになる。

## ② 価格の透明性向上

- 耐震性や維持管理を築年数で判断し、住宅の寿命を 30 年と考える不動産評価のあり方を見直して、耐震性、省エネ性能といった品質を重視したものとすべきである。
- インスペクションと不動産鑑定評価とがセットになった報告書の作成が必要。
- 建物の価格評価のフォーマットの統一化が必要。
- 既存ストックを資産として活用させていくには、インスペクションをどのように価値・価格に反映していくか、資産としての対価に見合うものかどうかの評価をどう行っていくかが重要。
- インスペクションの結果や隠れた瑕疵を精緻に価格評価に反映していくことが重要で、専門家同士の連携により精緻な評価を行えるようにすることが重要。(不動産鑑定士等の公正・中立的な第三者的立場からのセカンドオピニオンを活用することが考えられる。)
- 土地・地盤情報の提供事業者の育成等を通じた資産価値、査定基準の見直しを行うことが今後必要。
- 築年数ではなく、リフォーム後の耐震性、省エネ性能などを重視した住宅の評価基準のあり方について検討すべき。

## (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

### リフォームプランの早期提案

- 履歴情報と併せてリフォームプランを同時に提供することができれば、消費者も夢を持ちながら中古住宅の購入の検討ができる。
- リフォームの価格、品質に消費者の不安がある。リフォームの品質向上について、早い段階で関係業者が関わることが重要。
- 優良リフォーム業者の格付け制度の検討。

## (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

## リフォーム・ローン商品の開発支援

- インスペクションと不動産鑑定評価がセットになった報告書の内容を踏まえた中古住宅特有のローンシステムが必要。
- 買う側の所得水準低下に伴い、購入可能な物件が少ない中での金融支援も検討できればと思う。
- 大企業従事者等に対するローンの設定ではなく、建物の評価をきちんとしたローンの提供を行っていくことが大事。
- 築年数の経った住宅について、不動産事業者が評価していないのではなく、問題はどのような住宅については、金融機関から借入ができないということにある。
- 低金利の金融を検討するには、公正・適正な価格、第三者が納得する価格の形成が求められる。

## 3 その他

- 築年数は古いが立地条件の良い空き家等を再生・有効活用することによる中古流通市場の活性化についても検討すべき。
- 個人が中古不動産を取得することによる間接的な経済効果も含めてどのような効果があるのかを試算してほしい。
- 築後 30 年を超える建物になると中古戸建住宅ではなく、売地として流通するケースが急増する。新耐震基準物件に対するニーズが高いのが実態。
- 宅建業者はこれまで媒介を基本の業務としてきたが、代理を基本としたスキームの検討や、媒介では何ができていて、何ができていないのかについての整理が必要。
- クーリングオフという空間を保証した制度の他、時間の冷静さを保証するシステムの構築を検討することが必要ではないか。

以 上