

# 「不動産流通市場活性化フォーラム」 提言

(案)

平成24年6月

不動産流通市場活性化フォーラム

## はじめに

人口減少や少子高齢化に直面している我が国においては、持続可能で活力ある日本の再生を視野に入れた対応が不可欠であり、住宅・土地等実物資産の有効利用を図る必要があることから、住宅を含めた既存ストックの有効活用が喫緊の課題となっている。

住宅の質の向上、環境負荷の低減、国民の住生活の向上を図り、将来的に市場の拡大を図っていくためにも、中古住宅の質を高めるとともに、それを維持し、良質なストックを形成することが重要となっている。

一方で、我が国の住宅流通に占める中古住宅のシェアは、平成 20 年時点で約 13.5% になっており、アメリカ (77.6%) やイギリス (88.8%) といった欧米諸国と比べて圧倒的に低い状況にある。

国民生活や経済生活にとって必要不可欠な基盤となっている不動産市場をこれまで以上に活性化し、良質なストックの流通を促進することは、社会全体のエネルギー負荷の縮減や廃棄物の削減、そして不動産関連事業者の新たな事業展開による経済の活性化といった観点からも、重要な政策課題である。

こうした観点から、不動産業に関連する各分野の専門家、研究者である私たちは、平成 23 年 10 月より「不動産流通市場活性化フォーラム」を開催し、幅広いテーマで議論を行い、特に、不動産の取引にあたって消費者の求める情報が適時適確に提供されていないことがある、あるいは不動産事業者等が消費者のニーズに十分応えられていない局面があるのではないか等の課題を中心に議論を展開してきた。

本提言は、フォーラムでの議論をもとに、我が国の不動産流通市場の活性化の実現を目指すものである。

また、今回、「提言」としてとりまとめるが、提言の向かう相手先としては、行政、事業者等のみ限定するものではなく、行政、不動産事業者及び関連事業者をはじめとして、国民・消費者も含め、幅広く各方面の関係者となっている。

なお、それぞれの提言についての実現可能性、関係者の合意形成可能性は重要な要素であるが、当然ながらその熟度は様々である。しかしながら、それらは不動産流通市場の活性化を図っていく上で多くの示唆を与えるものであり、関係者は本提言を真摯に受け止め今後の取組に活かしていく必要がある。したがって、本フォーラムの名前による提言という形式を採用し、各委員の意見の趣旨を明確に表すことが出来るようにとりまとめている。

いずれにせよ、本提言は全ての不動産流通市場の関係者にとって道標となるべきものである。そこに込められた想いや熱意を汲み取り、それぞれの関係者が不動産流通市場の活性化実現のために今後様々な検討・取組を早期に進めていくことを期待する。

# **1 円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供**

## **(1) 消費者にとって必要な情報の整備・提供**

### **① 物件情報の提供の充実**

- 物件のネガティブ情報の公開については、供給者側にとって、契約解除や損害賠償請求の問題等の発生にも繋がるため、その点も踏まえながら、今後は、インスペクションのルール設定や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。
- 事業者向けとして提供されている情報についても、今後は中古住宅購入希望者にも提供されれば円滑な意思決定が可能となる。
- 売り主側から積極的な情報開示がなされるためには投下資金の経費化や責任の免除などのインセンティブの創出などが、事業者から積極的な情報開示がなされるためには開示が商機につながる仕組みの創出などが、それぞれ重要である。
- 不動産事業者が中古住宅を仕入れる際に最も重要視する項目の一つが耐震基準の適合である。そのため、耐震診断も含め必要な検査を行うべきである。

### **② 価格に関する情報の提供方法**

- アメリカのMLS (Multiple Listing Services) を一つの参考にしつつ、電子的な環境が整備された状況の中で、日本における不動産流通を適切に促進させていく観点から、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等について検討が必要である。
- 我が国においては、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。今後は、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・活用も重要である。

### **③ 戸建てとマンション（共有・専有）を分けた修繕等の履歴情報の整備・提供**

- 劣化・修繕履歴情報を施工者から住宅購入者に分かりやすく提供するべきではないか。
- これまで住宅購入の意思決定にあたっては、価格、特に成約価格が流通価格より安価であるという割安感が特に重要視されてきたが、今後は、価格的要素以外の情報を付加し、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。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。その際、個人売主の負担が過大にならないような配慮も必要である。

- 建てた後の履歴情報の保管が不十分である結果、宅建業者が情報開示できないことが阻害要因になっていると思われる。今後は、買い主による住宅の維持管理情報等の整備を、供給者側からもサポートしていく仕組み作りが必要である。
- インスペクションや瑕疵保険の事前検査制度などを活用して、なるべく物件情報を収集できるような仕組みが必要である。また、車検のように、一定期間毎のコンディションを把握する定期検査の仕組みの検討も必要である。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ある。
- 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・必要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。例えば、住宅履歴情報「いえかるて」に施工状況や物件情報を登録している地域の工務店もあるが、不動産流通において住宅履歴情報等を活用していく仕組みが今後必要である。

#### **④ 住宅の燃費に関する情報を提供する仕組みの整備**

- 住宅のランニングコストは、今後消費者が必要とする情報となると考えられる。床面積 1 m<sup>2</sup>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な。
- 例えば、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（ドイツ、スイス、フランスでは、消費者に住宅のエネルギー・燃費の表示を行っている）。
- 今後、日本でも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であり、導入を検討するべきであると考えられる。

### **(2) 情報の蓄積・開示方法の統一化・標準化**

#### **① レインズシステムの見直しの検討**

- 不動産流通市場の様々な環境変化を踏まえて、日本の不動産流通システムの中核となっているレインズにおいても、情報の活用及び提供のあり方等について議論する必要がある。
- 業者間情報であるレインズ利用の活性化に向け、物件登録・成約報告等に関するレインズルール遵守の取り組みが必要である。
- 現行のレインズでは、宅建業者がインターネット経由で物件情報の閲覧はできても、各登録物件の進捗状況をシステム上で登録することはできない。従って、物件の囲い込みを防ぎレインズの理念である共同仲介をより円滑に行っていくよう、レインズシステムの透明化を図るための仕組みの検討も必要である。

## **② 開示方法の統一化**

- 情報の形式や表示する内容を分かりやすくすること、開示方法についてコンセンサスをつくることが重要である。例えば、地歴情報の標準化を進めるべきであり、地質調査等の現地調査も含めた中古不動産の検査・情報項目を統一化・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考えられる。
- 買主への情報開示がなかなか進まない状況を改善するためには、媒介受託前の情報収集の期間における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と考える。その際に、個人売主の過度な負担とならないよう、行政による情報整備が必要である。
- 事業者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調査された範囲においては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の経費化等の検討が必要である。

## **(3) 消費者に対する分かりやすい情報提供のあり方**

- 不動産広告で発せられる情報だけでは、まだ十分に多様化する消費者ニーズに対応できていない。
- 内覧可能な物件に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こともあるが、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。そのような情報については「分かりやすい指標」、「分かりやすい見せ方」の検討が必要である。
- 中古マンションの評価において、例えば専有部分の評価だけでなく共用部の管理状況等も踏まえた中古マンションの評価方法の確立を検討すべきである。また、そのような評価を受けたマンションを取得する場合には、取得者へのインセンティブを付与することで、制度導入を促進するべきである。さらに、建物点検の評価書には、メンテナンスが必要な部分と当面不要な部分を分かり易く表示すること等が今後重要である。
- 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、ある程度買い主の自己責任の原則を維持すべきではないかと考えられる。併せて、過去に利用した売り主や買い主の流通に関わる方々に対する評価情報も消費者に提供することが必要である。
- 重要事項説明については、近年の項目追加に伴い宅建業者の負担が増している一方、消費者にとっては説明時間の長さなどから必ずしも分かりやすい説明とはなっていない面がある。真に消費者が必要とする情報を提供できるよう、内容見直しを含め検討すべき。
- 不動産に係る都市計画法、建築基準法その他の法令に基づく制限については、宅建業

者が重要事項として説明を要する事項であり、不動産を売買しようとする消費者にとっても関心のあるところである。地方自治体の窓口のワンストップ化または担当窓口を記載した一覧表を作成することにより、宅建業者における正確な調査に加え、消費者にとって難しいとされる重要事項説明の理解の一助となる。

## **2 消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備**

### **(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**

#### **① ワンストップあるいはパッケージで行う新たな不動産流通ビジネスモデルの育成・支援**

- 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。具体的には、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。
- 中古住宅の紹介とリフォーム提案を同時に行うサービスがあれば中古住宅流通市場は活性化する。既にあるリニューアル仲介のような業態の確立が求められる。

#### **② 宅地建物取引業者と関連分野事業者との役割分担と責任範囲の明確化**

- 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、それぞれの調査分野の専門家を差配することにより問題点をクリアにし、取引完了に至るまでの間の調整機能を果たしている。宅建業者が中心的な役割を担いつつも、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ではないかと考える。
- 今後は、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（特にインスペクターについて、一定の資格付与と責任の法的根拠が重要）が、情報の非対称性解決にも繋がる。

### **(2) 消費者ニーズの増大する分野を担う専門事業者の育成**

#### **① 検査項目の明確化等、インスペクションに関する仕組みの整備**

- 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である。また今後は、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についても検討の余地がある。

○例えば、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り、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も視野に入れた検討が今後求められる。

## **② 住宅購入者がインスペクションとリフォームを併せて行うことへの支援**

○インスペクションを売り主側のみを求めるのではなく、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である。

## **③ リフォーム事業者の質の向上**

○様々な工務店・リフォーム会社・建材流通企業が参加するリフォーム業界の実態を踏まえ、優良リフォーム業者の格付け制度の検討、中小リフォーム事業者の育成支援が必要である。

## **(3) 価格の透明性の向上**

### **① 築年数を基準とした建物評価基準（手法）の見直し**

○耐震性や維持管理を築年数で判断し、木造住宅の寿命を30年と考える不動産評価のあり方を見直して、木造の寿命を60年と再定義し、耐震性、省エネ性能といった品質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。

○既存ストックを資産として活用させていくには、インスペクションの結果や瑕疵の有無等を十分に把握して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である。このため、インスペクション会社と不動産鑑定業者との連携や、不動産鑑定士による不動産鑑定評価を、公正・中立的な第三者的立場からのセカンドオピニオンとして不動産取引に活用することや、適正な担保評価に活用することが考えられる。

○金融機関の立場からは、中古住宅の価格の透明性が高まると、担保評価もしやすくなり、住宅ローンの活用が一層進んでいくと考えられる。リフォームが中古住宅価格に及ぼす影響を市場関係者と消費者に分かりやすく提示し、理解しやすくすることを検討すべき。

○買取り再販業においても価格の不透明性を是正し、価格査定システムを構築することが課題であり、買取り時における価格査定が重要となっている。その点で、レインズデータには同一マンションの過去の取引事例がデータとして残っており、非常に参考になる。また、併せてマンションの分譲時価格についてもストックしていくことで、さらに精度の高い価格査定が可能となる。

○中古住宅・不動産の流通活性化には、土地評価に加え、既存建物のスケルトンとインフィルを分離して価値を評価する考え方の浸透が必要である。マンションで言えば、

他の居住者との合意を前提に修繕等が可能となる部分（スケルトン）と、各居住者が単独で修繕等できる部分（インフィル）に分けるという観点からも、合理的な考え方であると言える。

## **② 建物評価フォーム、マニュアルの統一化と普及促進**

○初期コストだけではなく、修繕履歴や燃費などの維持管理コスト等を含めた情報提供が求められており、建物の価格評価のフォーマットの統一化が必要である。

### **（４）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。

○建物条件等によっては予算や内容が想定通りにならず不満足なリフォームにつながる場合があるため、取引の早い段階からリフォーム会社が関わっていくことによって、消費者の満足度の向上につなげていくことが重要。また、リフォームの価格、品質に消費者の不安があるため、リフォーム工事の適正価格、品質確保に向けて、関係各者が関わるということが重要である。

### **（５）不動産流通市場活性化に向けた金融支援**

#### **① 中古住宅購入費とリフォーム費用を一体化したローン商品の開発**

○住宅購入希望者層の所得水準が低下している傾向を踏まえ、不動産流通市場の活性化に向けた金融による支援の検討も効果的ではないか。なお、借入人の返済能力に見合った適正な金融を検討するには、公正・適正な価格、第三者（市場、借入人、金融機関等）が納得する価格の形成が求められることから、例えば、第三者によるチェックや評価を加味した中古住宅特有のローンシステムの検討も考えられる。さらに、中古住宅の購入に合わせて性能や価値の向上に資するリフォームを行う場合は、双方の費用を一体化したローンを提供する商品の開発も検討に値するのではないか。

○各金融機関が提供している一体化型ローン商品について、各社の取り組みの違いが分かるような情報提供を行うべきである。

○住宅金融支援機構による取り組みを、民間金融機関を補完する形で促進させるべきである。例えばフラット35において、リフォームを組み合わせる場合の優遇措置（融資上限の優遇等）が挙げられる。

#### **② リフォームを担保価値として評価する仕組みの検討**

○今後、中古流通に携わる宅建業者等と金融機関が連携して市場活性化に取り組んでいくに当たり、中古住宅の「流通価値」が分かりやすく的確に把握できるよう、市場環境を整備していくことが求められる。



- より担保価値に重点を置いた融資を行うためには、最終的に延滞等が生じた場合の担保処分において「即時に売却・換金可能か」という点が重要となる。スムーズに売却を進められるような流通システムが構築されることが必要である。
- 民間資金を活用した不動産の買取ファンド・買取機構といったものを創設すれば、担保の流動性が高まる。
- 現在一部において実施されている不動産取引所における取扱物件数が増え、築25年以上のような建物にも市場流通性があることがわかれば、担保価値も認められるのではないか。
- リフォームが担保として評価されるのは、リフォームによって処分価格が上昇したとき、もしくは処分による換金性が高まったときである。逆に言えば、流通価格に影響しないリフォーム等については評価されないため、この違いを明確化すべき。
- 価値を高めるリフォームとは何かを社会で共有するための指針や、リフォームの契約フォームの統一等があると、リフォームが浸透し、かつリフォームをセットにした中古住宅購入の促進にも繋がると考えられる。

### **3 不動産流通市場の活性化に向けた環境整備**

#### **(1) 宅地建物取引業者及び従業者の資質の向上**

##### **① 不動産仲介業者に対する教育・研修制度の充実**

- 消費者の安全な取引を確保するためには、事業者育成に当たることが重要。例えば、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）が充実しており、我が国においても、不動産関連の団体が中心となり事業者教育を進める必要がある。さらに、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り、そのためには、宅地建物取引主任者の底上げが、今後必要となる。
- 住宅産業界全体でのワーキング・グループの設立、研修の実施等の共同体制構築を通じて、売り主、買い主の間に立つ各専門家が中古住宅流通のどの段階でどう関与するのかについての議論が必要である。
- 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である。

## **② 従業者の基礎的能力・知識の向上**

- 今後宅建業者に求められるコアスキルは、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て、それをマッチングさせる能力ではないか。
- 消費者の合理的な判断を促し、満足度を高めていくため、事業者側において情報提供ができる存在を育てることが大事で、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である。
- 不動産流通業界への社会・消費者の期待の高まりから、仲介業務はますます高度化しており、消費者からの信頼を維持・向上していくため、知識の習得・能力アップに加え、コンプライアンス・従業者管理能力等協会・企業における研修内容の更なる拡大・高度化が必要である。
- 情報の提供がより積極的に行われていく環境が創出されていくためには、情報を提供する事業者側も情報はきちんと発信することが重要であるが、一方で、売主と買主が双方とも消費者となる中古住宅売買においては、相手方も消費者であるという認識をもち、双方が契約で生じる義務を自覚しなければならないことを意識するように教育・啓発していくべきである。

## **③ 従業者のモチベーションの向上**

- 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である。なお、これらの研修制度は、現場のニーズに即した実践的な内容とするため、まずは業界内の自主的な取り組みとして推進すべきである。
- 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である。
- 不動産業界が世の中から信頼されるために、事業者の倫理観についても教育していく仕組みが必要である。

## **(2) 多様な手段による既存ストックの有効活用の促進**

### **① 定期借家制度の活用促進等による住み替えの支援**

- 親の介護、子供の教育等の目的のため、現在の住居から一時的に離れた場所に住み替えをする必要があり、その事由が終了した時点で再度元の住居に住むことを希望する者が、安心して現在の住居を賃貸し住み替えすることができるように、定期借家制度の活用促進等が必要である。

## **② 高齢者の住み替え、高齢者向け住宅の対応**

- リバースモーゲージの普及、子育て賃貸支援制度の拡充等により、高齢者が自身の所有する郊外戸建住宅等を売却できなくても、都心や駅近に住み替えができるスキームの構築が必要である。
- 高齢者の住み替えは、世帯規模縮小に伴い、利便性、安心安全な環境・住まいを求めたダウンサイズの住み替えの傾向があり、その要望に対応した新築住宅或いは中古住宅の供給が必要である。

## **③ 空き家などのストックの再生・循環活用の促進**

- 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るべきである。

### **(3) 瑕疵担保履行法に基づく保険の活用等**

#### **① 既存住宅売買瑕疵保険の普及の促進**

- 消費者が、隠れた瑕疵の存在を心配せず、安心して中古住宅を購入できるように、もっと宅建業者や検査事業者が既存住宅売買瑕疵保険に加入してもらうことにより、その普及を促進する必要がある。

#### **② リフォーム瑕疵保険の普及の促進**

- 消費者が、優良なリフォーム事業者を選定し、安心してリフォーム工事を行えるように、多くの優良なリフォーム事業者が保険法人に登録し、さらに、リフォーム瑕疵保険を普及促進する必要がある。
- リフォーム瑕疵保険について、リフォームを前提とした事前の建物調査（インスペクション）及び工事監理を建築士等の専門家が実施し、その結果を保険法人に報告することで、リフォームの質の担保を図るとともに、構造や漏水に関わるリフォーム工事部分の現場検査を簡素化することが、保険制度の普及促進につながると考えられる。

#### **③ 大規模修繕瑕疵保険の普及の促進**

- 流通促進のための消費者の安心を得るために、既存住宅売買瑕疵保険及びリフォーム保険の普及促進と合わせて、検査付きで共用部分の瑕疵について五年（特約で十年）の雨水侵入、漏水等に対する保証が付く大規模修繕瑕疵保険の普及を併せて行うことが必要である。
- マンションの大規模修繕が、定期的に適切に実施されることにより、優良な中古マンションの在庫を増加させることができ、消費者が安心して中古マンションの購入を検討できるようになる。このため、管理組合が、安心して、積極的に大規模修繕を行え

るように、もっと大規模修繕瑕疵保険を普及促進する必要がある。

#### ④ 不動産流通の促進へ向けての税制支援の検討

- 買取り再販は、ストック活用型社会における重要な住宅供給手法の一つであるから、新築住宅と同様の税負担となるように、一定の基準を満たしたリノベーション住宅を供給する場合等には、不動産取得税の減免（二重課税の回避）等を行うべきである。
- 今後築年数が経過した良質な中古住宅がますます増加することが予想されるが、住宅ローン減税や贈与税の特例における木造20年マンション25年という築年数要件では、多くの中古住宅が税制の優遇を受けられなくなる。中古住宅の流通を活性化させるためには、この要件を緩和し新耐震以降等とするべきである。
- 少子高齢化が急速に進展し、更に建物のうち10%以上が空き家になっているという状況も踏まえ、住宅取得支援税制を二地域居住住宅にも適用する、あるいは面積要件を緩和する等の支援策の検討が必要である。
- 流通を活性化させるためには、良質な物件が数多く供給されることが不可欠であり、バブル期あるいはその後のミニバブル期に取得した住宅からの住み替えを後押しするためには、譲渡損失の損益通算等についての要件緩和が必要である。

## 4 その他

- 個人が中古不動産を取得することにより年金代わりになるという指摘もあるなど、間接的な効果も含めて中古住宅流通にどのような経済効果があるのかを試算してみてはどうか。
- 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である。
- クーリングオフという空間の冷静さを保証した制度に加えて、時間の冷静さ（契約についてじっくり考える時間）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。
- 今後は、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への適正なマンション管理のための情報提供が重要である。
- 住宅の修繕履歴の記録、開示を行うといった不動産管理に関するルールのあり方や不動産管理の担い手のあり方に関する検討が必要ではないか。

## おわりに

以上、不動産流通市場活性化フォーラムによる提言としてとりまとめるが、最後に、中でも不動産流通システム改革のために重要と思われる5つの柱について提言する。

第一に、消費者にとって必要な情報の整備・提供である。住宅性能など市場流通時の物件情報の充実や、修繕履歴など不動産に係る情報ストックの整備を行い、消費者が様々な情報にアクセスしやすい環境を整備する。

第二に、不動産価格の透明性の向上である。建物評価手法の見直し（リフォーム・改修等の査定への反映）と金融機関など取引関係者への普及を促進し、客観性のある価格の形成を促進する。

第三に、先進的な不動産流通ビジネスモデルの育成・支援と成功事例の普及である。従来のビジネスモデルに依存せず、多様化する消費者ニーズに対応できるような新たな中古住宅の流通や既存ストックの有効活用に係る取組を積極的に育成・支援する。

第四に、宅地建物取引業者及び従業者の資質の向上である。多様化する消費者ニーズに対応するためには、営業者たる取引主任者や従業者の資質向上が不可欠であり、教育制度の充実等によりこれを実現する。

第五に、住み替え支援など多様な手段による既存ストックの流動化の促進である。インスペクションに関する仕組みの整備やストックの再生・循環活用の促進など、不動産流通市場を活性化するために必要な環境整備を行う必要がある。

こうした消費者ニーズへの適確な対応や、不動産事業者のコンサルティング機能の向上等に係る施策の実施により、我が国ならではの不動産流通システムの構築を図ることが必要であると考えられる。

今後、行政や関係事業者、消費者が一体となり、不動産流通システム改革に向けた取組や努力が早期に実現されることが望まれる。

(以上)

## (参考) 用語集

### MLS (Multiple Listing Services)

日本の指定流通機構（レインズ）の制度立ち上げに際して参考にした、米国の不動産流通業者であるリアルター協会が管轄する物件情報の登録、情報検索・交換のシステム。全米統一のシステムではなく、各地域毎に運営されている。基本的には業者間で使用されるシステムであるが、売り物件情報など一般消費者が閲覧できる情報もある。

（出典）一般社団法人不動産流通経営協会「米国の住宅売買取引を理解する 10 のポイント」（19 年 6 月）

### レインズ (指定流通機構)

指定流通機構とは、宅地建物取引業者間で不動産情報を交換するために、宅地建物取引業法第 50 条の 2 の 4 第 1 項の規定により、国土交通大臣が指定した公益法人のことである。

全国では地域ごとに次の 4 つの公益法人が「指定流通機構」として指定されている。

1. (公財) 東日本不動産流通機構
2. (社) 中部圏不動産流通機構
3. (社) 近畿圏不動産流通機構
4. (社) 西日本不動産流通機構

（出典）株式会社不動産流通研究所 編 不動産用語集「R. E. words」

### インスペクション

重要事項説明のための物件調査とは異なる「建物検査」を指し、建築士などの専門家が、建物の欠陥の有無や補修すべき箇所などを客観的に診断すること。

（出典）公益財団法人不動産流通近代化センター「これからの不動産業を考える研究会」報告書

### スケルトン・インフィル

スケルトンとは骨組ともいえる躯体や共用設備、インフィルは、住戸専有部分の内装・間仕切りや設備。これらを分離させることで、耐久性と可変性が得られる。略して SI（エス・アイ）ともいう。

なお、住宅において、インフィル部分を入居者の要望により間取りや使用を自由に構成する方式をスケルトン方式という。

（出典）株式会社不動産流通研究所 編 不動産用語集「R. E. words」

### フラット 35

民間金融機関が独立行政法人住宅金融支援機構に住宅ローン債権を売却することを前提として、不動産購入者等に提供する最長 35 年の長期固定金利の住宅ローン商品の総称。

### リバースモーゲージ

持家を担保に生活資金を融資し、所有者の死亡もしくは契約終了時に一括返済する仕組みをいう。

時間の経過とともに融資残高が増加していき、最終的に一括して返済されることが特徴である。一括返済のための資金は、一般的に、持家を処分して確保されることとなる。その間の利息も、最後一括して支払うことが多い。

持家を所有するが収入が少ない高齢者等が生活資金を確保する仕組みとして工夫されたもので、欧米で発

達した。日本では、地方公共団体が生活支援方策の一つとして活用する例があるほか（最も早い例は、昭和56（1981）年の（財）武蔵野市福祉公社（東京都武蔵野市）による「福祉資金貸付サービス」であるとされる）、金融手法の一つとしていくつかの金融機関等が導入している。

なお、契約期間終了時に持家を処分する場合にも、その後もその住宅に住み続けることのできる特約を伴うことが一般的である。

（出典）株式会社不動産流通研究所 編 不動産用語集「R. E. words」

#### 瑕疵（かし）担保責任保険制度

特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律の規定に基づき、国土交通大臣が指定した保険法人が提供する住宅専門の保険制度。新築住宅の請負人や売主のほかにも、中古住宅の売主やリフォーム工事業者が瑕疵を修補するために要した費用に対して保険金が支払われ、事業者等の倒産等により修補がなされない場合には、買主や発注者が保険法人に対して保険金の支払いを直接請求することが可能。

#### 既存住宅売買瑕疵保険

売買される中古住宅について、第三者による検査と保証がセットになった保険であり、構造耐力上主要な部分や雨水の浸入を防止する部分等について5年間保証される。なお、「宅地建物取引業者が売主となる場合」と「個人等その他の者が売主となる場合」の2つの商品がある。

#### リフォーム瑕疵保険

リフォーム工事について、第三者による検査と保証がセットになった保険であり、リフォーム工事を実施した部分のうち、構造耐力上主要な部分と雨水の浸入を防止する部分については5年間、その他の部分については1年間保証される。

#### 大規模修繕工事瑕疵保険

大規模修繕工事について、第三者による検査と保証がセットになった保険であり、構造耐力上主要な部分、雨水の浸入を防止する部分、給排水管路、電気設備等について5年間保証される。

#### 買取り再販

中古住宅を宅建業者等の事業者が買い取り、必要に応じリフォーム・リノベーション工事を行った上で、最終的に消費者へ販売するビジネスモデル。

#### エネルギーパス

EU 全土で義務化されている「家の燃費」を表示する制度。