

研究ノート

中古住宅市場における両手仲介と手数料率設定 —不動産仲介業者アンケート調査をもとにして—

白川 慧一
大越 利之

1. 背景と目的

1-1. 物件囲い込みの問題

白書や各紙新聞報道等でも知られているように、我が国では中古住宅の普及が大きな課題となっている。国土交通省の住宅着工統計によると、既存住宅流通シェアは直近 20 年近くに渡って 10%程度で推移している。

中古住宅市場の活性化における障害の一つとなっているのが「物件囲い込み」である。物件囲い込みとは、売主と媒介契約を結んでいる仲介業者が、他社から物件紹介があっても「すでに他の客と交渉中」などと偽って物件を渡さず、売り手と買い手の双方の仲介を一手に担う、いわゆる「両手仲介」を狙うことである¹。住宅新報の調査によると、2015 年の住宅流通大手 10 社の売買仲介手数料率の平均は、片手仲介の上限である 3%+6 万円²を超えた 4.02%である³。

もともと、両手仲介それ自体は法律上禁止された商取引ではない。しかしながら、売り手に両手仲介を行うことが伝えられないために、仲介業者

との間に業者の行動について「情報の非対称性」が生じ、売り手に不利な取引が行われる恐れがある。事実、2. で後述するように、米国では多くの州で、両手仲介 (Dual Agency) を行う際には依頼人 (売り手、買い手) に伝えることが法律で義務づけられている。

1-2. 中古住宅流通市場における情報の非対称性

中古住宅流通市場における情報の非対称性をもたらす問題には大きく分けて、「隠された情報をもたらす問題」と、「隠された行動をもたらす問題」の 2 つが存在する。

(1) 隠された情報をもたらす問題

不動産売買取引において、売り手は買い手よりも、より多くの物件情報を有する。売り手は、物件の状態に限らず、過去に物件が売買された際の取引履歴についても、より多くの知識を有している。一方、物件情報を有しない買い手は、質の悪い物件を購入してしまうリスクを負うため、物件に対する支払許容額が低下する。その結果、売り手は中古物件に投資しても市場で評価されないことから、逆選択が生じ、悪質の物件ばかりが取引されるようになることで、市場のレモン化⁴、中古住宅の供給品質の低下、中古住宅流通市場の減退へと至る。

隠された情報が原因で逆選択が生じやすい不動

¹ 宅地建物取引業法は、不動産の媒介契約を結んだ時には指定流通機構 (レインズ) に登録しなければならないと定めるとともに、契約の相手方に対し、故意に情報を隠したり独占することを禁じている。

² 宅地建物取引業法に基づき定められた売買仲介手数料の上限は、取引額 200 万円以下で 5%、400 万円以下で 4%、400 万超で 3% (いずれも税抜) であり、400 万円以下の上乗せ分を合計すると 6 万円となる。

³ 三井不動産「不動産関連統計集 2016」(2015. 12 発行) より土地総研にて集計。http://mitsuifudosan.co.jp/realstate_statics/index.html

⁴ 不動産市場における同様の問題を指摘するものとして、山崎(1997)、高橋(2009)、中川(2014)など。

産市場では、売り手と買い手の相対による直接取引を行うよりも、類似の不動産売買に関する経験と知識を有する、専業従事の不動産仲介業者を間に挟むことが有効である。買い手は、仲介業者を経由することで物件情報や過去の取引履歴を補完し、売り手とより有利に交渉出来るようになる。仲介業者の存在は、逆選択を回避し、市場のレモン化の防止に寄与する。

(2) 隠された行動がもたらす問題

隠された情報もたらす逆選択の問題は、売り手あるいは売り手側の仲介業者の意図に関わらず生じる。これに対し、仲介業者があえて売り手あるいは買い手を隠す行動に出ることにより生じるモラルハザードの問題は、仲介業者が意図的に引き起こすものである。

仲介業者は、買い手に対して、どのような買い手の希望に見合った物件の売り手が市場にいるか、あるいは売り手に対して、どのような価格で購入してくれる買い手が市場にいるか、といった情報を十分に伝えないことで、両手仲介を行い、自ら仲介する特定の売り手と買い手に取引させるよう強いることが出来る。これが「物件囲い込み」である。両手仲介を行うことが出来れば、一度の取引によって売り手と買い手の双方から上限 3% + 6 万円ずつの手数料を得ることが出来ることから、仲介業者には両手仲介を積極的に行うインセンティブが生じる。

不動産仲介が促進されることで、売り手と買い手の間の情報の非対称性が緩和されることは、双方にとってメリットがある。とりわけ両手仲介を行う場合には、Kadiyali et al. (2014) らが指摘するように、取引が迅速化・効率化出来る⁵。ところが、両手仲介が可能で、かつ仲介業者が意図的に

売り手、買い手を隠すことが可能なとき、物件囲い込みが行われるというデメリットがある。不動産仲介の促進によるメリットは、このデメリットによって結果的に相殺されてしまう。

米国のように、両手仲介を行う際の事前の告知義務が定められていれば、売り手も買い手も、仲介業者から提案された取引が他の仲介業者からの提案と比較して不利になっていないかどうか確かめ、不利な取引を提案されている場合には仲介を断ることが出来る。また仲介業者にとっても、売り手、買い手に不利益とならない、公正な仲介取引を行うインセンティブが生じる。このとき、両手仲介を行うか否かの違いによる価格差は生じないと考えられる。

1-3. 研究の目的

以上に挙げた情報の非対称性がもたらす問題を踏まえれば、①両手仲介が可能であることと、②両手仲介を行う業者と依頼人（売り手、買い手）との間の情報の非対称性という、2つの前提が存在することが、成約価格、ひいては仲介手数料に違いをもたらすと考えられる。すなわち、両手仲介を行う際の事前の告知義務が定められている米国では、片手仲介と両手仲介との間に成約価格、手数料の差は生じておらず、反対に日本では、片手仲介と両手仲介との間に成約価格、手数料の差が生じるのではないかと、という作業仮説を立てることができる。

しかしながら、日本の不動産流通市場における取引参加者の行動を明らかにした定量的な研究は不足しており、中古住宅流通市場における仲介手数料設定の実態は依然として明らかではない。

そこで本研究では、まず日本における仲介取引の実態を定量的に明らかにし、そのうえで、両手仲介を行っている業者が、他の業者と比較して、物件を高値・安値のどちらで取引しているのかを明らかにする。具体的には、両手仲介を行っているのは、一度の取引でより多く稼ぐ必要がある中小企業なのか、あるいはより多くの物件情報を抱えることから両手仲介が可能場面が多い大企業

⁵ Kadiyali et al. (2014) は、両手仲介のメリットとして、(1) 情報、取引の効率性、(2) 仲介業者の取扱物件の拡大を挙げ、反対に、デメリットとして、(1) 売り手には、最大支払意思額での取引よりも、自らの買い手の顧客に誘導するインセンティブがある、(2) 顧客に対する選択的な情報提供、(3) 売り手・買い手双方への圧力を挙げる。これらのデメリットは、いずれも物件囲い込みを引き起こす原因となり得るものである。

なのか、といった点に着目しながら明らかにする。

2. ではまず米国での両手仲介に関する既往研究に基づき、両手仲介を行うことが公表された状況下での仲介取引の実態を整理する。3. では仲介業者を対象としたアンケート調査をもとに、日本における仲介手数料設定の実態を明らかにする。4. では仲介手数料を高く設定する企業の特徴を、規模と立地の側面から分析する。5. では媒介契約の種類の違いが仲介手数料に与える影響を検証する。

2. 米国における両手仲介の影響

2-1. 米国における両手仲介規制の実態

米国では、1990年代初頭に各州で両手仲介への規制が法制化された。その結果、多くの州で、両手仲介を行う際には依頼人（売り手、買い手）に伝えることが州法で義務づけられている⁶。ただし、義務づけの内容は一律ではなく、(1)あらゆる種類の両手仲介が許容される代わりに、両手仲介を行う際には売り手と買い手の双方に開示する（disclosure）ことを求める州（ニューヨーク州など）、(2)同一支店、同一企業内の両手仲介は許容される代わりに、同一人物による両手仲介は禁止されるという指定両手仲介（designated dual agency）を許容する州（コロラド州、メリーランド州など）、(3)両手仲介を禁ずる代わりに、売り手と買い手のいずれの立場にも立たない取引仲介（transaction brokerage）を許容する州（フロリダ州など）がある（Kadiyali et al., 2014）。

州法による規制の他にも、全米リアルター協会（NAR：National Association of Realtors）の倫理綱領（Code of Ethics）⁷の業務規範（Standard of

⁶ 州法による義務づけは、これら州法が定める不動産販売業や不動産仲介業の免許の取消あるいは停止措置によって実効性が担保されている。Olazabal (2003)、pp. 70-71 参照。

⁷ <http://www.realtor.org/governance/governing-documents/the-code-of-ethics>。倫理綱領は、NARの前身であるNAREB（National Association of Real Estate Boards）が1913年に採択したもので、その後何度も修正が加えられ、ここで挙げた両手仲介に関わる規定は1993年以降に追加された項目である。倫理綱領は、法律以上の責務を規定する場合もあり、倫理綱領と法規が

Practice)1-5では、リアルターが売主・買主あるいは買主・テナントという二者を同時に代理することは、二者に対して告知に基づく合意でもって完全に情報開示した後に初めて可能になる、と定められている。また、事前に開示した上で両手仲介を行う可能性があることを、売主に対し告知する義務が業務規範1-12に、買主に対し告知する義務が業務規範1-13に、それぞれ定められている。業務規範3-4には、手数料を両手で得る場合の告知義務が定められている。

2-2. 両手仲介の影響を検証した先行研究

Gardiner et al. (2007)は、ハワイ州ホノルルを対象に、両手仲介の売り手・買い手双方への公表を義務付ける州法制定（1984年）前後の、MLS（Multiple Listing Service）から取得した1977～1980年の1,989件の取引データと1987～1989年の1,858件の取引データとを比較し、両手仲介は成約価格を下げる効果があること、そしてその効果は州法制定後に小さくなった（約8.0%→1.4%）ことを報告している。この研究は、仮に日本でも両手仲介の事前公表を義務付けた際に、両手仲介時の成約価格の低下が抑えられる効果が期待出来ることを示唆している。ただし、この成約価格の押し下げ効果が統計的に有意かどうかは検証されていない。

Evans and Kolbe (2005)は、テネシー州メンフィスを対象に、1997～2003年の間に複数回取引された個人向け住宅、4,154件のMLSのデータをもとに、1度目の取引では両手仲介による価格変動への影響が見られないのに対し、2度目の取引では有意性が弱いながらも両手仲介による価格変動への影響が見られることを明らかにしている。

Kadiyali et al. (2007)は、ニューヨーク州ロングアイランドを対象に、2004～2007年の10,888件のMLSの取引データをもとに、両手仲介の成約価格に対する影響が無いことを、成約価格を被説明変数とした回帰分析により明らかにしている（表1）。Kadiyaliらはこの結果を、(1)両手仲介

矛盾する場合は法規定が優先することが、倫理綱領の前書きにて宣言されている。

表1 NY州ロングアイランドにおける両手仲介と片手仲介の取引状況の比較

	両手仲介 (Dual Agency)	片手仲介 (Cross Agency)
平均成約価格(\$)	570,957	566,841
平均登録価格(\$)	603,003	591,381
平均成約日数(日)	82.0	84.2
サンプル数	5,247	5,641

※Kadiyali et al. (2014) より著者作成。約48%の両手仲介のうち、同一代理人(Dual agent)が26%、同一支店の異なる代理人(Within branch)が19%、支店は異なるが同一企業に属する代理人(Within agency)が3%。

を行う業者が事前に顧客である買い手の選好を読んだうえで、より高値で売りつける効果と、(2) 売り手に買い手の要求をのませる、あるいは買い手にのみ確かな情報を与えるなど、交渉過程で両手仲介を行う業者が売り手より買い手をひいきする効果の、2つの効果が合わさって、ネットで見たときの両手仲介の成約価格に対する効果がゼロに見えるだけであると解釈する。

以上のように、米国における両手仲介の影響を検証した先行研究からは、十分に情報が公開された状況下では、両手仲介と片手仲介との成約価格の差は無くなることが明らかとなっている。

3. 日本における仲介手数料設定の実態

3-1. 調査の設計

日本には、米国のMLSのような網羅的な物件情報データベースが存在しない。このため、取引事例ごとに各企業が設定する仲介手数料率の実態を直接明らかにすることは極めて困難である。

そこで本研究では、仲介業者単位での調査を行い、各企業が通常1件あたりどの程度の仲介手数料を得ているかを、各企業の仲介手数料の総額を、成約した不動産の価額の総額で除することによって算出する⁸。こうして得られた手数料率が片手仲介で得られる上限(3%+6万円)よりも高い場合には、その企業が両手仲介を行っている可能性が高いことになる。

⁸ 仲介手数料率の推定式は次の通り。

$$\text{仲介手数料率} = \frac{\text{仲介手数料の総額}}{\text{成約した不動産の価額の総額}}$$

調査対象となる仲介業者のリストを作成するにあたっては、全国の仲介業者を網羅した公開のリストが存在しないため、調査協力を得られる範囲で複数の仲介業者のリストを入手し、調査対象リストを作成した。第一に、LIXIL ERA ネットワーク及びリニューアル仲介の関連事業者326社を得た。第二に、一般社団法人不動産流通経営協会(FRK) ホームナビのWebサイト⁹から会員を検索し、101社を得た。第三に、一般財団法人土地総合研究所が実施する「不動産業況調査」調査対象企業(不動産流通業)、73社を得た。そして第四に、Web上に公開されている都道府県宅地建物取引業協会役員名簿(平成24・25年度)から抽出、527社を得た¹⁰。これら企業について、重複の調整等を行い、最終的に調査対象1,000社のリストを得た。

調査は、一般財団法人土地総合研究所の自主事業として実施した。調査方法は、郵送による調査票配布・回収で、平成27年1月13日~2月10日にかけて行われた。有効回答数は247社(有効回答率24.7%)であった。

表2 基本統計量

<売買仲介>			
	平均	標準偏差	中央値
成約件数(件)	407.28	3,331.3	10
成約総額(億円)	198.95	1,375.0	3
1件あたり平均成約額(万円/件)	3,309.8	4,624.8	2,111.7
手数料率(%)	4.1367	1.6013	3.85
<賃貸仲介>			
	平均	標準偏差	中央値
成約件数(件)	193.61	927.73	44.5
成約総額(万円)	441.01	736.26	150
1件あたり平均成約額(万円/件)	8.2804	10.391	6
手数料率(%)	481.44	2,375.9	100

⁹ <http://www.homenavi.or.jp/corp>

¹⁰ 抽出数は、北海道20、岩手10、宮城20、福島10、栃木20、埼玉35、千葉35、東京62、神奈川35、新潟15、石川15、愛知50、京都30、大阪60、兵庫30、広島30、徳島20、福岡30。宮城、埼玉、千葉、東京、愛知、京都、大阪、兵庫、広島、福岡の事業者の住所は、役員名簿記載の氏名または商号(名称)を基にWeb検索した。

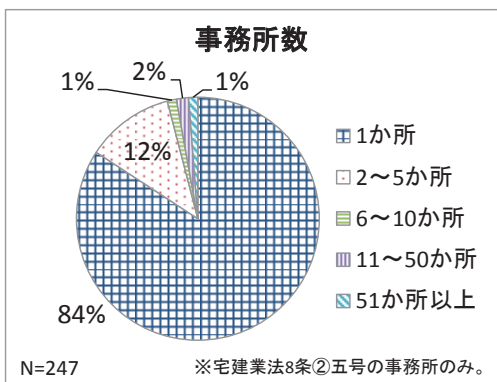
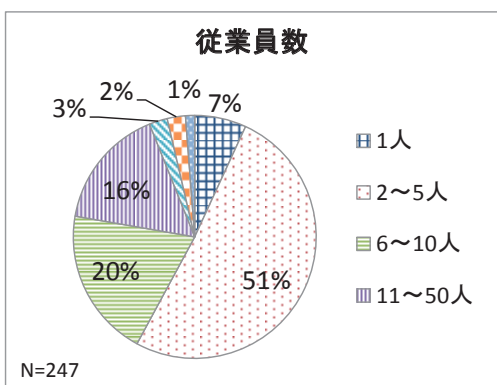
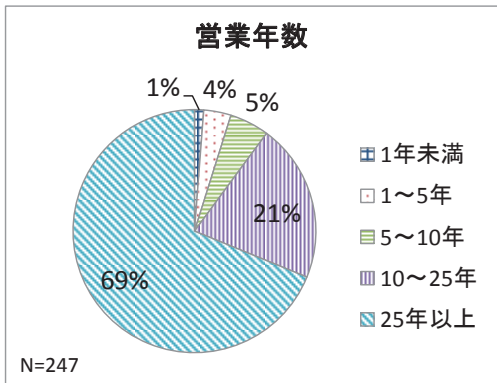


図1 回答企業の構成

回答のあった企業の構成を見ると、約7割が営業年数25年以上、約6割が従業員数5人以下、8割以上が事務所を1つしか持たないなど、小規模な仲介業者が大半を占めている(図1)。

3-2. 売買・賃貸仲介手数料の設定の実態

売買仲介、賃貸仲介のそれぞれについて、平成26年の1年間の成約した件数(両手取引は1件として計上)、成約した不動産の価額の総額、仲介手数料の総額を、おおむねの数字で各企業に回答してもらった。そして、手数料の総額を成約価額の

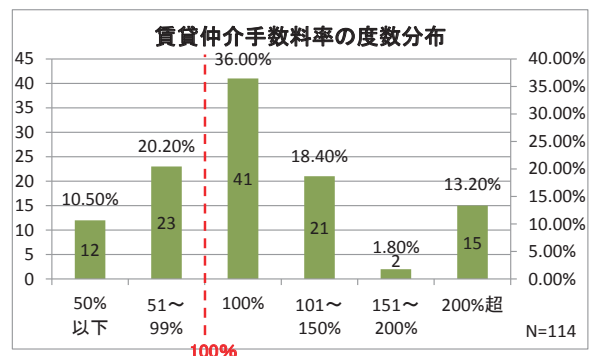
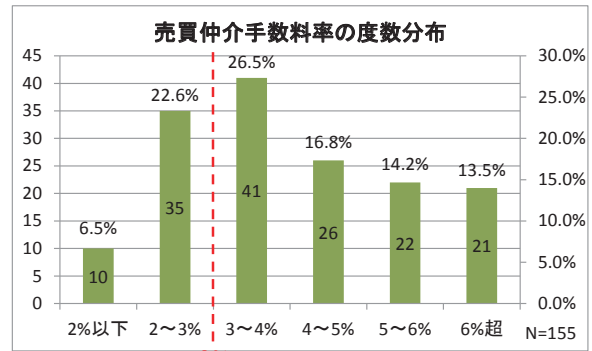


図2 仲介手数料率の度数分布

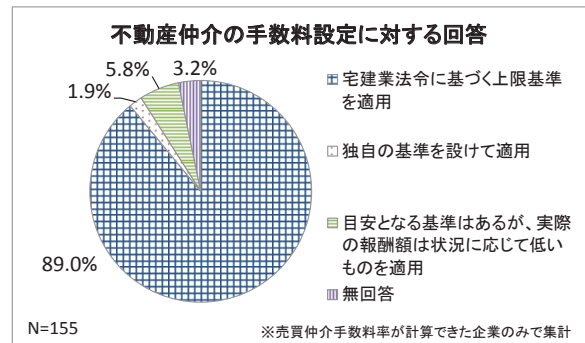


図3 不動産仲介の手数料設定に対する回答

総額で除することで仲介手数料率を算出した。

売買仲介の手数料、成約価額の総額を回答した企業は247社中155社で、1件あたり平均成約額3,310万円/件、平均手数料率は4.1%であった。図2に示すとおり、売買仲介では、7割の企業が実質的に3%以上の手数料をとっていることが明らかとなった。

賃貸仲介の手数料、成約価額の総額を回答した企業は247社中114社で、1件あたり平均成約額(平均家賃)は約8.3万円/件、平均手数料率は481.4%であった。賃貸仲介では家賃の100%が手

数料の上限とされている¹¹にもかかわらず、100%を超える回答が多数であったのは、広告料など手数料名目以外での仲介料徴収による収益も含めた上で回答しているためではないかと考えられる。以降では、今回推計した賃貸仲介手数料はあくまで参考程度とみなし、売買仲介に着目して分析を行う。

3-3. 売買仲介手数料を上限に設定する企業の割合

成約総額からの推計にとどまらず、売買仲介手数料率を回答した企業に対し、仲介手数料を上限基準までとっているかどうかを直接質問したところ、8割強の企業が上限の手数料を設定していると回答した(図3)。この結果は、約7割の企業が3%以上の手数料をとっている、という3-2.の結果とも整合的である。

3-4. 売買仲介手数料と取引額との関係

売買仲介手数料率と、成約総額を成約件数で除して算出した1件あたり平均成約額との関係を図4に示す。相関係数は -0.238 、無相関検定の結果は t 値 $=-3.03$ 、 p 値 $=0.00284$ であった。売買仲介手数料率の高い企業は、1件あたり平均成約額が低い傾向にあるという、弱い相関関係にある。

実質的な売買仲介手数料率を計算すると3%を下回る企業が出てくるのは、仲介手数料を上限に設定する企業が全てではないためであると考えられる。とりわけ、1件あたり平均成約額の小さい、小額物件を扱う企業ならば、仲介手数料を上限にしなければ利益が確保出来ないと思われる。ところが実際にはそうではなく、小額物件を扱う企業の中にも、手数料率を低く抑えている企業が存在していることが明らかとなった。

そこで次章では、売買仲介手数料設定がどのような要因で決まっているのかを、仲介業者の特性、具体的には企業の規模と立地に着目してグループ

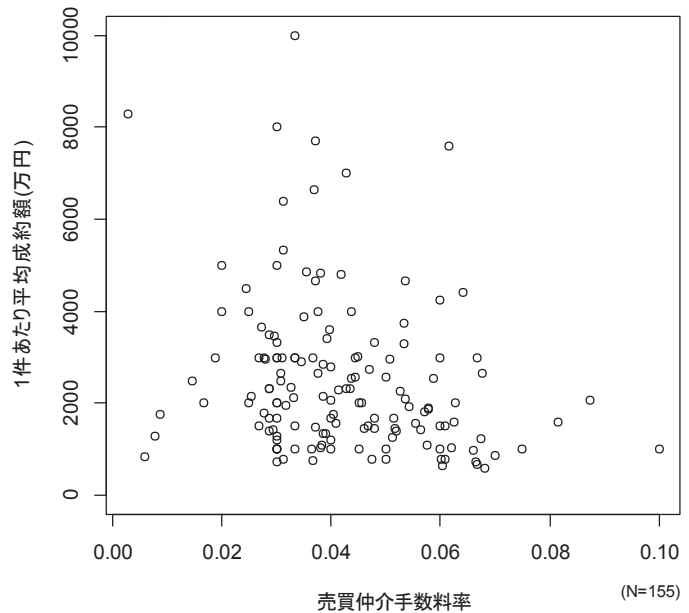


図4 売買仲介手数料率と1件あたり平均成約額

分けを行い、検証を試みる。

4. 売買仲介手数料設定への企業特性の影響

4-1. 企業の規模による影響

売買仲介の成約総額および手数料総額を回答してもらった企業155社を、従業員数1~5人、6人以上でグループ分けし、成約件数、成約総額、1件あたり成約額の平均、仲介手数料率を算出し、平均値の差の検定¹²を行った(表3)。

売買仲介においては、企業規模の大小による成約件数、成約額、手数料率の有意な違いはみられなかった。

同様に、3-3.で触れた手数料を上限までとっているかどうかの直接質問についても、企業の規模別に比較してみた(図5)。すると、手数料を上限までとっていると回答した企業の割合は、企業規模の大小によって変わらないという結果になった。

以上より、売買仲介においては、企業の規模は成約を左右する要因とはなっていないことが明らかとなった。

¹¹ 宅地建物取引業法は、賃貸仲介手数料の上限を、家賃の1か月分に相当する金額以内と定めている。

¹² 平均値の差の検定に際しては、事前に等分散性の検定を行い、有意水準5%で等分散の場合はStudentの t 検定、不等分散の場合はWelchの t 検定を行った。以下の分析においても同様。

表3 従業員数規模別でみた成約状況の比較

	従業員数		P 値
	1~5 人 (N=89)	6 人以上 (N=66)	
平均成約件数(件)	11.645	890.82	0.09471
平均成約総額(億円)	2.7110	463.44	0.07097
1 件あたり平均 成約額(万円/件)	2,911.4	3,847.1	0.2522
平均手数料率(%)	4.2960	3.9218	0.1509

* ; p < 0.05, ** ; p < 0.01

表4 大都市圏とそれ以外での成約状況の比較

	大都市圏		P 値
	大都市圏 (N=75)	それ以外 (N=80)	
平均成約件数(件)	854.57	33.844	0.1147
平均成約総額(億円)	418.93	4.5419	0.07368
1 件あたり平均 成約額(万円/件)	4,218.5	2,458.0	0.01976*
平均手数料率(%)	4.1459	4.1281	0.9453

* ; p < 0.05, ** ; p < 0.01

4-2. 企業の立地による影響

調査票に住所を回答してもらった企業 (247 社中 200 社) について、三大都市圏に位置する都道府県 (東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、大阪、京都、兵庫) か否かでグループ分けし、成約件数、成約総額、1 件あたり成約額の平均、仲介手数料率を算出し、平均値の差の検定を行った (表 4)。

売買仲介の 1 件あたり平均成約額においてのみ有意な差がみられた。大都市圏では 1 件あたり平均成約額は約 4,200 万円、その他地域では 1 件あたり平均成約額は約 2,500 万円である。一方で、手数料率には有意な差がみられなかったことから、立地による差は、地価の差を反映した自明の結果であると考えられる。一方で、手数料率には平均値に有意な差がみられなかった。

また、手数料を上限までとっているかどうかの直接質問でみると、上限までとっていると回答し

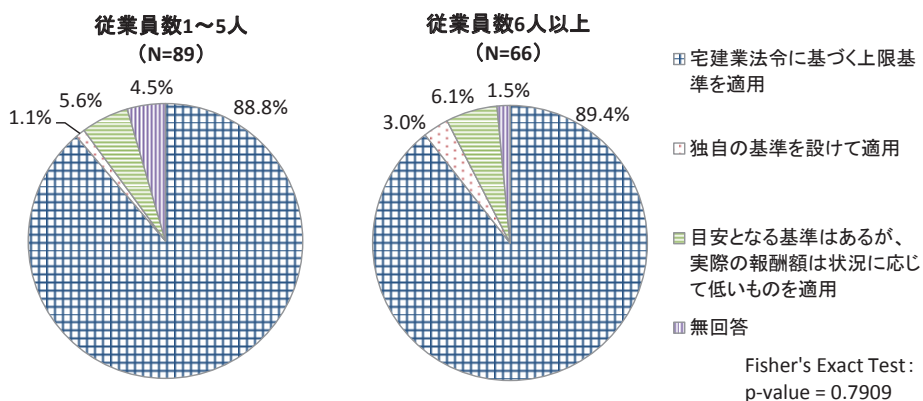


図5 従業員数規模別でみた上限手数料設定企業の比率

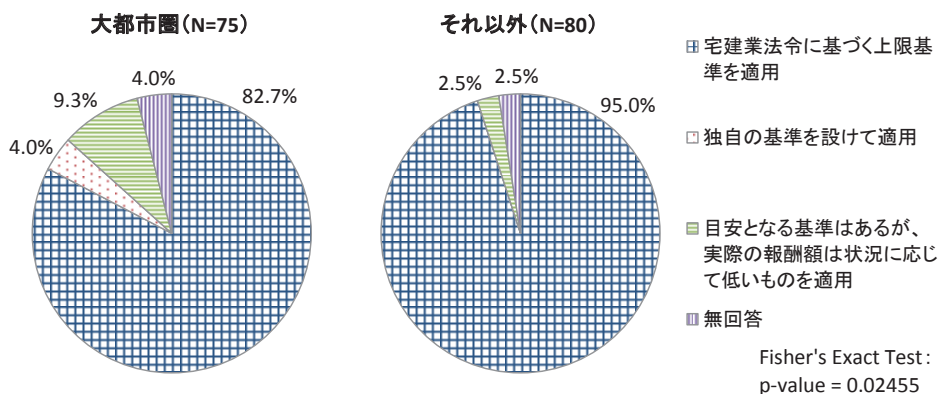


図6 大都市圏とそれ以外での上限手数料設定企業の比率の比較

た企業の割合は、大都市圏よりも地方圏において有意に高いという結果になった（図 6）。これは、大都市圏では、上限に満たない手数料率での取引がより多く行われている一方で、両手仲介もまたより多く行われている可能性を示唆するものであると考えられる。

(参考) 賃貸仲介手数料設定への企業特性の影響

参考までに、賃貸仲介についても、従業員数 1～5 人、6 人以上でグループ分けし、成約件数、成約総額、1 件あたり成約額の平均、仲介手数料率を算出し、平均値の差の検定を行った（表 5）。

その結果、企業規模が小さいほど成約件数、成約額が少なく、1 件あたり平均成約額は、企業規模が小さいほど高い、有意な傾向がみられた。賃貸仲介においては、より大きい企業ほど少ない成約額でも成約を多くとることで稼ぎ、反対に小さい企業は少ない成約件数でより大きく稼いでいることが分かった。

同様に、三大都市圏に位置する都道府県か否かでグループ分けし、成約件数、成約総額、1 件あたり成約額の平均、仲介手数料率を算出し、平均値の差の検定を行った（表 6）。その結果、いずれも有意な差が見られなかった。

5. 媒介契約の種類の違いによる影響

不動産業者に仲介を依頼する際に取り交わされる媒介契約には、一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約の、3 種類の契約形態がある。一般媒介契約では依頼者が他の不動産会社に重ねて媒介を依頼することが出来るのに対し、専任媒介契約では重ねて媒介を依頼することは出来ない。また、専任媒介契約では依頼者自ら見つけた相手方と売買することが出来るのに対し、専属専任媒介契約では依頼者自ら見つけた相手方と売買することは出来ない。こうした関係にあることから、一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約へと進むにつれ、依頼した仲介業者に対するロックイン効果が作用し、より仲介業者に有利な仲介手数料率が設定される傾向にあるという仮説が立

表 5 従業員数規模別でみた成約状況の比較 (賃貸)

	従業員数 1～5 人 (N=68)	従業員数 6 人以上 (N=46)	P 値
平均成約件数(件)	40.00	377.95	0.02878*
平均成約総額(万円)	265.99	693.45	0.003878**
1 件あたり平均 成約額(万円/件)	10.185	5.5244	0.006378**
平均手数料率(%)	239.37	839.29	0.2768

* ; p < 0.05, ** ; p < 0.01

表 6 大都市圏とそれ以外での成約状況の比較 (賃貸)

	大都市圏 (N=51)	それ以外 (N=63)	P 値
平均成約件数(件)	286.51	117.96	0.2799
平均成約総額(万円)	478.96	410.11	0.6021
1 件あたり平均 成約額(万円/件)	9.9130	6.9795	0.1498
平均手数料率(%)	291.83	634.94	0.4006

* ; p < 0.05, ** ; p < 0.01

てられる。

売買仲介の成約総額および手数料総額を回答してもらった企業 155 社に対し、売買仲介業務における一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約の、成約件数ベースでのウェイトを回答してもらった。その上で、ウェイトが 75%以上か 75%未満かで 2 グループに分け、成約件数、成約総額、1 件あたり成約額の平均、仲介手数料率を算出し、平均値の差の検定を行った。先に示した仮説に従えば、一般媒介契約のウェイトが高い企業ほど手数料率が低く設定され、反対に専任媒介契約、専属専任媒介契約ウェイトが高い企業ほど手数料率が高く設定されるのではないかと考えられる。

結果を表 7 に示す。一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約のいずれについても有意な差は見られなかった。ただし、平均手数料率で見ると、一般媒介契約ウェイトが 75%以上の場合には 3.87%であるのに対し、その他のサンプル群における平均手数料率は 4.19%と高くなっている。今回の調査では、媒介契約の成約件数ベースでのウェイトを大雑把に質問していることに加えて、取引事例単位ではなく企業単位での調査であることから、分析結果はあくまで参考程度とみなすべきと考えられる。

表7 各種媒介契約ウェイト75%以上の企業とそれ以外での成約状況の比較

<一般媒介契約>			
	75%以上 (N=25)	75%未満 (N=119)	P 値
平均成約件数(件)	10.633	521.38	0.09665
平均成約総額(万円)	53,572	2,543,734	0.07488
1件あたり平均 成約額(万円/件)	5,431	2,828	0.196
平均手数料率(%)	3.87	4.19	0.3556
<専任媒介契約>			
	75%以上 (N=62)	75%未満 (N=86)	P 値
平均成約件数(件)	53.582	700.63	0.1329
平均成約総額(万円)	155,530	3,393,603	0.09087
1件あたり平均 成約額(万円/件)	2,906	3,583	0.3399
平均手数料率(%)	4.04	4.17	0.6212
<専属専任媒介契約>			
	75%以上 (N=24)	75%未満 (N=107)	P 値
平均成約件数(件)	34.485	584.19	0.1171
平均成約総額(万円)	51,731	2,781,974	0.07721
1件あたり平均 成約額(万円/件)	2,826	3,261	0.4913
平均手数料率(%)	4.04	4.21	0.6437

* ; p < 0.05、** ; p < 0.01

6. 結論と今後の課題

今回の調査では、両手仲介に関する規制が導入されている（情報完備の）米国のみならず、情報不完備で両手仲介による物件囲い込みがより容易な日本においても、両手か否かによる成約価格、手数料の差は生じないという結果になった。また、企業の規模も立地も、仲介手数料率を決定する要因とはなっていないかった。

今回の調査結果ではサンプルが少ないため検証出来ないが、物件囲い込みは、1回の取引からより多く稼ぐ必要性に迫られている地方企業あるいは中小企業よりも、物件を多く抱える大企業でなければ、実質的に出来ないのではないかと考えられる。

自由民主党の中古住宅市場活性化小委員会¹³等

¹³ 「中古住宅市場活性化に向けた提言－『中古市場に流通革命を』－」自由民主党政務調査会、住宅土地・都市政策調査会、中古住宅市場活性化小委員会。平成27年5月26日。

において提案されている、専門性を有する第三者による建物検査（インスペクション）の実施などの情報開示は、物件情報の非対称性の緩和に寄与する。また、米国のMLSに類する不動産総合データベースの消費者への提供や物件情報の登録義務付けの徹底は、市場全体の取引状況についての情報の非対称性の緩和に寄与する。本研究の結論からは、こうした取り組みによる成果は、おそらく不動産価格や手数料率などに目に見える形では現れないだろうと予想される。

本研究の結論からは直接示唆されないものの、物件囲い込みに対しては、不動産仲介市場全体の改革による情報の非対称性の緩和とともに、一部の公正さを欠いた取引への取り締まりによって対処することが考えられる。

今回の調査では検証出来なかったものとして、第一に、仲介業務に占める買い手仲介、売り手仲介の比率が挙げられる。買い手のみを顧客とする仲介業者は、そもそも両手仲介を持ち出すことが出来ないことから、必然的に手数料は上限（3%＋6万円）付近となると考えられる。第二に、両手仲介のメリットの一つである成約までの日数の短縮効果である。今回の調査では、仲介取引にかかる時間について調べられなかったため、この効果を検証出来なかった。第三に、今回の調査は取引事例単位ではなく企業単位での調査となっていることから、媒介契約（一般媒介、専属媒介、専属専任媒介）の違いが仲介取引に与える影響を直接検証出来ていないだけでなく、広さや設備などの物件の特性が与える影響についても検証出来ていない。これらはいずれも今後の課題となる。

[謝辞] 今回の調査に快くご回答頂いた企業の皆様、ならびに仲介業者リストの作成にご協力頂いた関係者の皆様に、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

<参考文献>

- (1) Evans, R. and Kolbe, P. (2005) “Homeowners’ Repeat-Sale Gains, Dual Agency and Repeated Use of the Same Agent”, Journal of Real Estate Research, 27(3), 267-92.

- (2) Gardiner, J., Heisler, J., Kallberg, J. G., and Liu, C. H. (2007) “The Impact of Dual Agency” , Journal of Real Estate Finance and Economics, 35(1), 39-55.
- (3) Kadiyali, V., Prince, J. and Simon, D. H. (2014) “Is Dual Agency in Real Estate a Cause for Concern?” , Journal of Real Estate Finance and Economics, 48, 164-195.
- (4) Olazabal, A. (2003) “Redefining realtor relationships and responsibilities: the failure of state regulatory responses” , Harvard Journal on Legislation, 40, 65-132.
- (5) 高橋孝明(2009)「不完全な不動産情報をもたらす資源配分の非効率性－経済学の見地から」都市住宅学 66, 18-22.
- (6) 中川雅之(2014)「中古住宅流通活性化と住宅市場の将来ビジョン」季報住宅金融 30, 26-33.
- (7) 山崎福寿(1997)「中古住宅市場の機能と建築コスト」住宅土地経済 26, 10-19.

[しらかわ けいいち]

[(一財)土地総合研究所 研究員]

[おおこし としゆき]

[(一財)土地総合研究所 主任研究員]

(参考) 単純集計結果**1. 貴社の概要****1-1. 営業年数**

■ 宅地建物取引業を開業して何年になりますか。以下の該当項目に○をつけてください。

	度数	%
① 1年未満	3	1.2%
② 1～5年未満	9	3.6%
③ 5～10年未満	13	5.3%
④ 10～25年未満	52	21.1%
⑤ 25年以上	170	68.8%
計	247	100.0%

1-2. 企業の規模

■ 貴社の従業員数はどのくらいですか。以下の該当項目に○をつけてください。

	度数	%
① 1人	17	6.9%
② 2～5人	126	51.0%
③ 6～10人	49	19.8%
④ 11～50人	40	16.2%
⑤ 51～100人	6	2.4%
⑥ 101～1000人	6	2.4%
⑦ 1001人以上	3	1.2%
計	247	100.0%

1-3. 事務所の状況

■ 貴社の事務所の数はどのくらいですか。以下の該当項目に○をつけてください。

(注) 宅建業法8条②五号の事務所を対象にお答え下さい。

	度数	%
① 1	208	84.2%
② 2～5	29	11.7%
③ 6～10	3	1.2%
④ 11～50	4	1.6%
⑤ 51以上	3	1.2%
計	247	100.0%

2. 業務**2-1. 貴社の主な業務**

■ 宅地建物取引業以外も含めて貴社の主な業務は何ですか。以下の該当項目に○をつけてください(複数選択可)。

	N=247	
	度数	%
① 不動産販売	117	47.4%
② 不動産売買の仲介	217	87.9%
③ 不動産賃貸の仲介	186	75.3%
④ 不動産賃貸	119	48.2%
⑤ マンション管理	68	27.5%
⑥ 不動産の賃貸管理(サブリース方式を含む)	122	49.4%
⑦ 不動産鑑定	11	4.5%
⑧ 不動産コンサルタント	64	25.9%
⑨ 建築設計	20	8.1%
⑩ 税理士業務	0	0.0%
⑪ 公認会計士業務	0	0.0%
⑫ その他	39	15.8%
うち保険業	16	6.5%
うちリフォーム業	8	3.2%

<⑫その他の内容(保険業、リフォーム業を除く)>
建築業(建設業)、造園業、不動産売買仲介のFC本部、小物・雑貨販売(たばこ店)、駐車場、ホテル業(ウィークリーマンション)、瑕疵点検

2-2. 不動産売買の仲介や不動産賃貸の仲介(以下、不動産仲介と言う。)の占めるウエイト

■ 貴社の全業務の中で、売買仲介および賃貸仲介のウエイトはそれぞれどのくらいですか(収益ベース)。以下の該当項目に○をつけてください。

	【売買仲介】	
	度数	%
① ほぼ100%	28	11.3%
② 3/4以上	41	16.6%
③ 1/2以上3/4未満	38	15.4%
④ 1/4以上1/2未満	48	19.4%
⑤ 1/4未満	70	28.3%
⑥ ほぼ0%	11	4.5%
無回答	11	4.5%
計	247	100.0%

	【賃貸仲介】	
	度数	%
① ほぼ100%	7	2.8%
② 3/4以上	21	8.5%
③ 1/2以上3/4未満	25	10.1%
④ 1/4以上1/2未満	42	17.0%
⑤ 1/4未満	91	36.8%
⑥ ほぼ0%	30	12.1%
無回答	31	12.6%
計	247	100.0%

■ また、不動産売買の仲介業務の中で、一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約のウエイトはそれぞれのくらいですか（成約件数ベース）。以下の該当項目に○をつけてください。

【一般】

	度数	%
① ほぼ100%	18	7.3%
② 3/4以上	19	7.7%
③ 1/2以上3/4未満	22	8.9%
④ 1/4以上1/2未満	33	13.4%
⑤ 1/4未満	78	31.6%
⑥ ほぼ0%	53	21.5%
無回答	24	9.7%
計	247	100.0%

【専任】

	度数	%
① ほぼ100%	32	13.0%
② 3/4以上	56	22.7%
③ 1/2以上3/4未満	33	13.4%
④ 1/4以上1/2未満	22	8.9%
⑤ 1/4未満	38	15.4%
⑥ ほぼ0%	45	18.2%
無回答	21	8.5%
計	247	100.0%

【専属専任】

	度数	%
① ほぼ100%	21	8.5%
② 3/4以上	20	8.1%
③ 1/2以上3/4未満	8	3.2%
④ 1/4以上1/2未満	10	4.0%
⑤ 1/4未満	33	13.4%
⑥ ほぼ0%	113	45.7%
無回答	42	17.0%
計	247	100.0%

2-3. 重要事項説明について

■ 重要事項説明のために必要な調査、その他仲介業務にあたって必要な調査について、どの項目に最も時間的コストがかかりますか。以下の該当項目に○をつけてください。（複数選択可）

	N=247	
	度数	%
① 登記内容	25	10.1%
② 法令制限の内容	105	42.5%
③ 飲用水、電気、ガスの供給・排水施設の整備状況	62	25.1%
④ 区分所有建物の権利、管理、使用に関する事項	42	17.0%
⑤ その他の重要事項説明項目に係る調査	91	36.8%
⑥ 以上の重要事項説明項目以外に係る調査	28	11.3%

注) 「境界確認」等の回答については、①登記内容にリナンバリングした。

注) ⑤として、「代金・借賃等以外に授受される金銭の額および授受の目的、契約の解除、損害賠償額の予定または違約金、瑕疵担保責任」等がある。

<①～⑤以外の回答内容>

周辺状況の調査、建物インスペクション、耐震診断、フラット瑕疵保険適合検査、事故の有無の調査、農地転用・開発許可に関する調査

2-4. 不動産仲介に当たって、合わせて実施する業務の内容

■ 不動産仲介にあわせて行っている業務にはどのようなものがありますか。以下の該当項目に○をつけてください（複数選択可）。

	N=247	
	度数	%
① 資金の調達、収支計画などの不動産コンサルタント業務	131	53.0%
② 税務処理	27	10.9%
③ 会計処理	8	3.2%
④ 不動産の鑑定	33	13.4%
⑤ 不動産の品質の検査	28	11.3%
⑥ 買い替え物件の相談や仲介	111	44.9%
⑦ 改築・リフォーム	128	51.8%
⑧ 仲介した物件の管理	115	46.6%
⑨ その他 うち保険業	7 3	2.8% 1.2%

2-5. 成約の状況

■ 平成26年の1年間の仲介業務の実績について、以下にご記入下さい（おおむねの数字で結構です）。

（注）両手取引は1件として計上して下さい。

① 成約した件数

	【売買仲介】		無回答/0を除く%
	度数	%	
1～5件	48	19.4%	25.1%
6～10件	49	19.8%	25.7%
11～20件	23	9.3%	12.0%
21～30件	22	8.9%	11.5%
31～50件	14	5.7%	7.3%
51～100件	20	8.1%	10.5%
101件～	15	6.1%	7.9%
無回答/0	56	22.7%	-
計	247	100.0%	100.0%

【賃貸仲介】			
	度数	%	無回答/0 を除く%
1～10件	38	15.4%	23.3%
11～50件	45	18.2%	27.6%
51～100件	25	10.1%	15.3%
101～200件	29	11.7%	17.8%
201～300件	9	3.6%	5.5%
301～500件	10	4.0%	6.1%
501件～	7	2.8%	4.3%
無回答/0	84	34.0%	-
計	247	100.0%	100.0%

② 成約した不動産の価額の総額

【売買仲介】			
	度数	%	無回答/0 を除く%
～1億円	39	15.8%	25.0%
～5億円	67	27.1%	42.9%
～10億円	20	8.1%	12.8%
～50億円	21	8.5%	13.5%
～100億円	2	0.8%	1.3%
100億円超	7	2.8%	4.5%
無回答/0	91	36.8%	-
計	247	100.0%	100.0%

【賃貸仲介(月額賃料の合計額)】

	度数	%	無回答/0 を除く%
～50万円	34	13.8%	29.1%
～100万円	12	4.9%	10.3%
～200万円	18	7.3%	15.4%
～500万円	22	8.9%	18.8%
～1000万円	16	6.5%	13.7%
1000万円超	15	6.1%	12.8%
無回答/0	130	52.6%	-
計	247	100.0%	100.0%

③ 仲介手数料の総額

【売買仲介】			
	度数	%	無回答/0 を除く%
～100万円	4	1.6%	2.4%
～500万円	47	19.0%	27.6%
～1000万円	30	12.1%	17.6%
～5000万円	62	25.1%	36.5%
～1億円	14	5.7%	8.2%
1億円超	13	5.3%	7.6%
無回答/0	77	31.2%	-
計	247	100.0%	100.0%

【賃貸仲介】			
	度数	%	無回答/0 を除く%
～50万円	30	12.1%	21.7%
～100万円	12	4.9%	8.7%
～500万円	41	16.6%	29.7%
～1000万円	22	8.9%	15.9%
～5000万円	27	10.9%	19.6%
5000万円超	6	2.4%	4.3%
無回答/0	109	44.1%	-
計	247	100.0%	100.0%

2-6. 仲介業務の手数料額

■ 不動産仲介の実際の手数料の額はどうなっていますか。以下の該当項目に○をつけてください。

	度数	%
① 宅建業法令に基づく上限基準を適用している	207	83.8%
② 独自の基準を設けて適用している	5	2.0%
③ 目安となる基準はあるが、実際の報酬額は状況に応じて低いものを適用している	19	7.7%
無回答	16	6.5%
計	247	100.0%

2-8. 中古住宅の仲介に当たっての依頼者の意向

■ 中古住宅の流通促進が社会的課題となって来ていますが、中古住宅の仲介に当たって、中古住宅の売り主や買い主からどのようなことが求められるようになって来ていると感じますか。以下の該当項目に○をつけてください(複数選択可)。

N=247		
	度数	%
① 報酬額の引き下げ	24	9.7%
② 売買の相手方候補の多くの情報	47	19.0%
③ 成約物件の成約価格実績に関する情報	62	25.1%
④ 仲介物件の品質面での技術的評価	90	36.4%
⑤ 仲介物件(マンション)の管理状況、入居後のルール等の詳しい説明	62	25.1%
⑥ 仲介物件の不具合の保証	105	42.5%
⑦ 査定価格の妥当性の説明	105	42.5%
⑧ 売買の相手方を探索する日数の短縮	26	10.5%
⑨ (依頼者の出身地など)遠方にある物件の仲介	29	11.7%
⑩ その他	5	2.0%