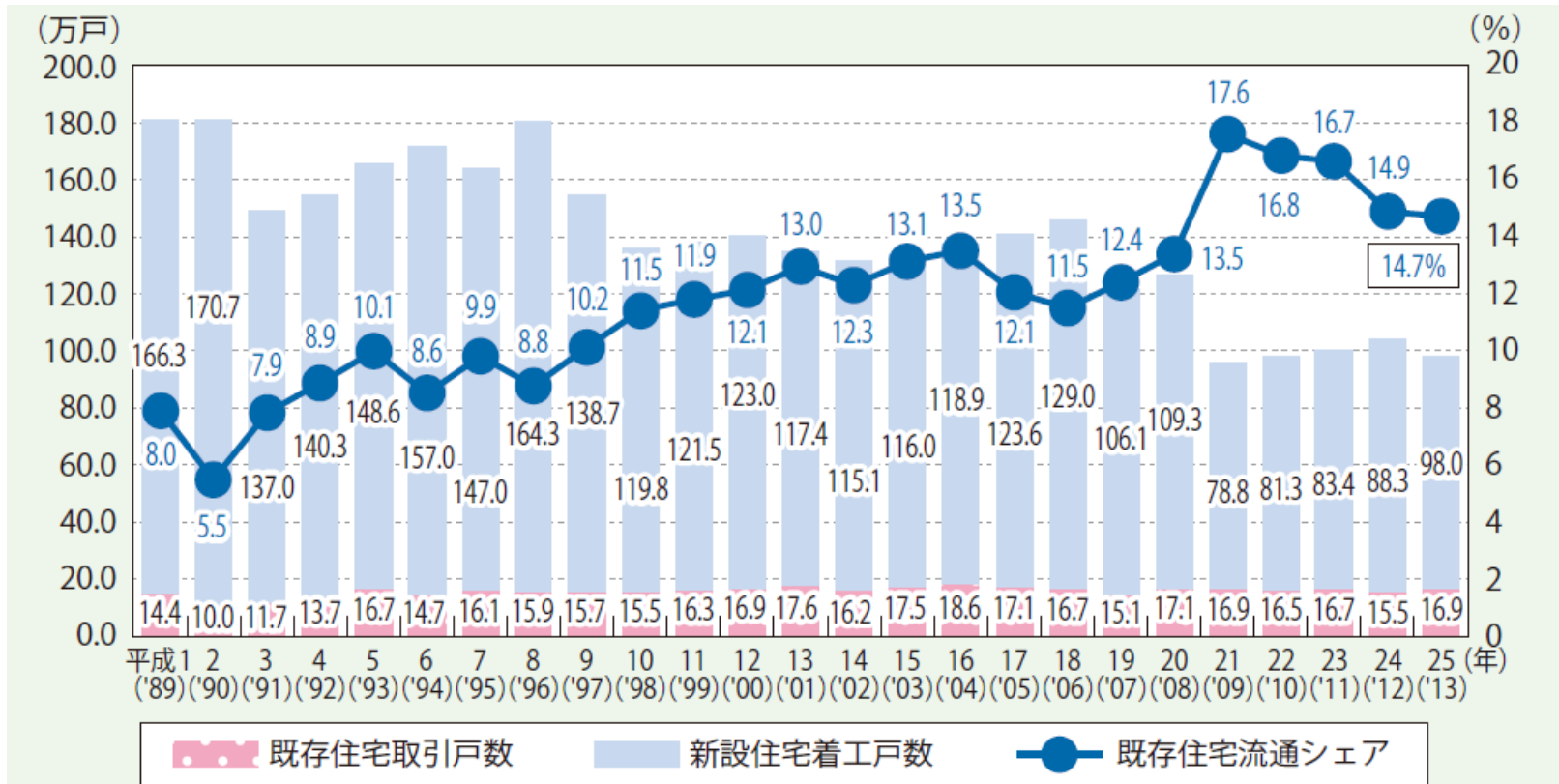


中古住宅市場における両手仲介と 手数料率の設定に関する基礎的研究

(一財)土地総合研究所
白川慧一 大越利之

1-1.背景

- 我が国の住宅市場は中古住宅の普及が大きな課題である。
- 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年近くに渡り、10%程度で推移している。



(注) 平成5(1993)年、平成10(1998)年、平成15(2003)年、平成20(2008)年、平成25(2013)年の既存住宅流通量は1~9月分を通年に換算したもの。

出所:「平成26年度 国土交通白書」国土交通省(国土交通省「住宅着工統計」、総務省「住宅・土地統計調査」)

1-2. 物件囲い込みの問題

- 中古住宅市場活性化における障害の一つ:「物件囲い込み」
 - 「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。
- 住宅新報の調査によると、2014年の住宅流通大手10社の平均売買仲介手数料料率は、3%+6万円(=片手仲介の上限)を超えた4.24%である。
- 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。
 - 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)に伝えることが義務づけられている。

1-3.中古住宅流通市場における情報の非対称性

(1) 隠された情報がもたらす問題 (逆選択)

- 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(物件の状態、取引履歴)を有する。
- 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。
 - ⇒ 市場がレモン化する。
 - ⇒ 中古住宅の供給品質の低下、流通市場の減退。
- 逆選択の回避、市場のレモン化防止には、不動産仲介業者を間に挟むことが有効。

1-3.中古住宅流通市場における情報の非対称性

(2) 隠された行動がもたらす問題(仲介業者のモラルハザード)

- 仲介業者は、買い手の希望に見合った売り手の情報や、売り手の希望価格で購入してくれる買い手の情報を十分に伝えないことで、両手仲介を行い、自らが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。
⇒ 「物件囲い込み」。
- 両手仲介が出来れば、一度の取引で売り手、買い手の双方から手数料を得られる。
⇒ 両手仲介を積極的に行うインセンティブ。
- 仲介取引の直接取引に対するメリット(情報の非対称性の緩和、両手の場合は取引の迅速化・効率化)は、物件囲い込みのデメリットによって相殺されてしまう。

1-4. 作業仮説

- ①両手仲介が可能で、かつ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。
- 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、手数料の差は生じないのではないかと？
- 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？

1-5.研究の目的

- 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。

研究の目的

- 日本における仲介取引の実態を定量的に明らかにする。
- 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。
 - 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な場面が多い大企業なのか。

2-1.米国における両手仲介の影響を検証した 先行研究(1)

- Gardiner et al.(2007)
 - ハワイ州ホノルルを対象に、両手仲介の公表義務付け州法制定(1984年)前後(制定前1,989件、後1,858件)の取引データを比較。
 - 両手仲介は成約価格を下げる効果がある。その効果は州法制定後に小さくなった(約8.0%→1.4%)。
 - 成約価格の押し下げ効果が統計的に有意かどうか検証されていない。
- Evans and Kolbe(2005)
 - 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のデータ(4,154件)を分析。
 - 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。

2-2.米国における両手仲介の影響を検証した 先行研究(2)

- Kadiyali et al.(2007)
 - ニューヨーク州ロングアイランドを対象に、2004～2007年の取引データ10,888件を分析。
 - 両手仲介には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。
 - これは、両手仲介を行う業者が、(1)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)交渉過程で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ゼロに見えるだけ、とKadiyaliらは解釈する。
- 米国における両手仲介の先行研究からは、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。

3-1.日本における仲介手数料設定の実態調査

- 日本には、米国のMLS(Multiple Listing Service)のような網羅的な物件情報データベースが存在しない。
⇒ 取引事例ごとの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。
- 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算出する(下式)。
- 算出さ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、その企業は両手仲介を行っている可能性が高い。

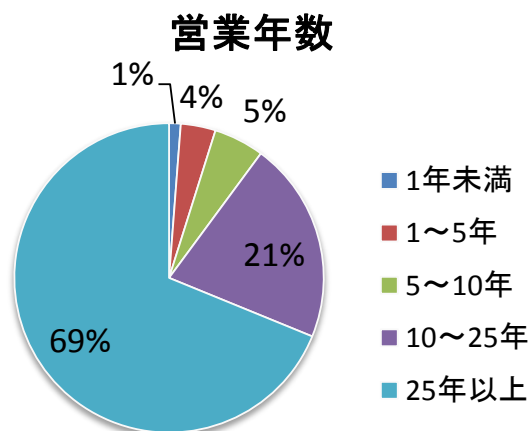
$$\text{(各企業ごとの) 仲介手数料率} = \frac{\text{仲介手数料の総額}}{\text{成約した不動産の価額の総額}}$$

3-2.調査対象企業リストの作成

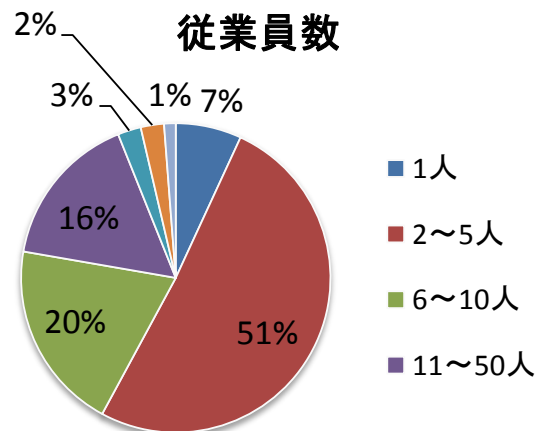
- 全国の仲介業者を網羅した公開のリストが存在しないため、調査協力を得られる範囲で複数の仲介業者のリストを得た。
- 調査対象となる仲介業者：
 - (1) LIXIL ERAネットワーク及びリニューアル仲介の関連事業者326社
 - (2) 不動産流通経営協会(FRK)ホームナビのWebサイトから検索した会員企業101社
 - (3) 土地総合研究所が実施する「不動産業業況調査」調査対象企業(不動産流通業)73社
 - (4) Web上に公開されている都道府県宅地建物取引業協会役員名簿(平成24・25年度)から抽出した527社
- 重複の調整等を行い、最終的に調査対象1,000社のリストを得た。

3-3.調査の設計

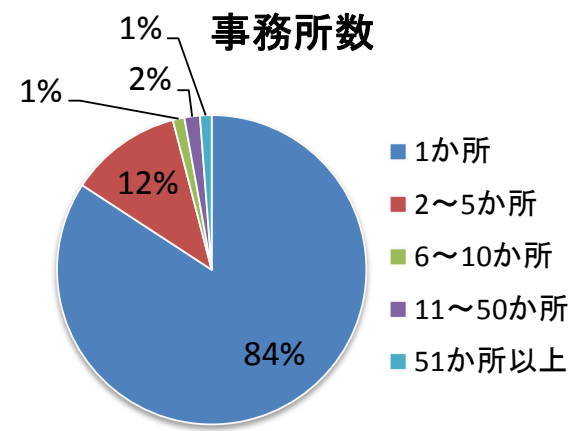
- 調査は(一財)土地総合研究所の自主事業として実施。
- 調査方法: 郵送による調査票配布・回収
- 調査期間: 平成27年1月13日～2月10日
- 有効回答数: 247社(有効回答率24.7%)
 - 7割が営業年数25年以上。
 - 6割が従業員数5人以下。
 - 8割以上が事務所を1つしか持たない、小規模な仲介業者。



N=247



N=247

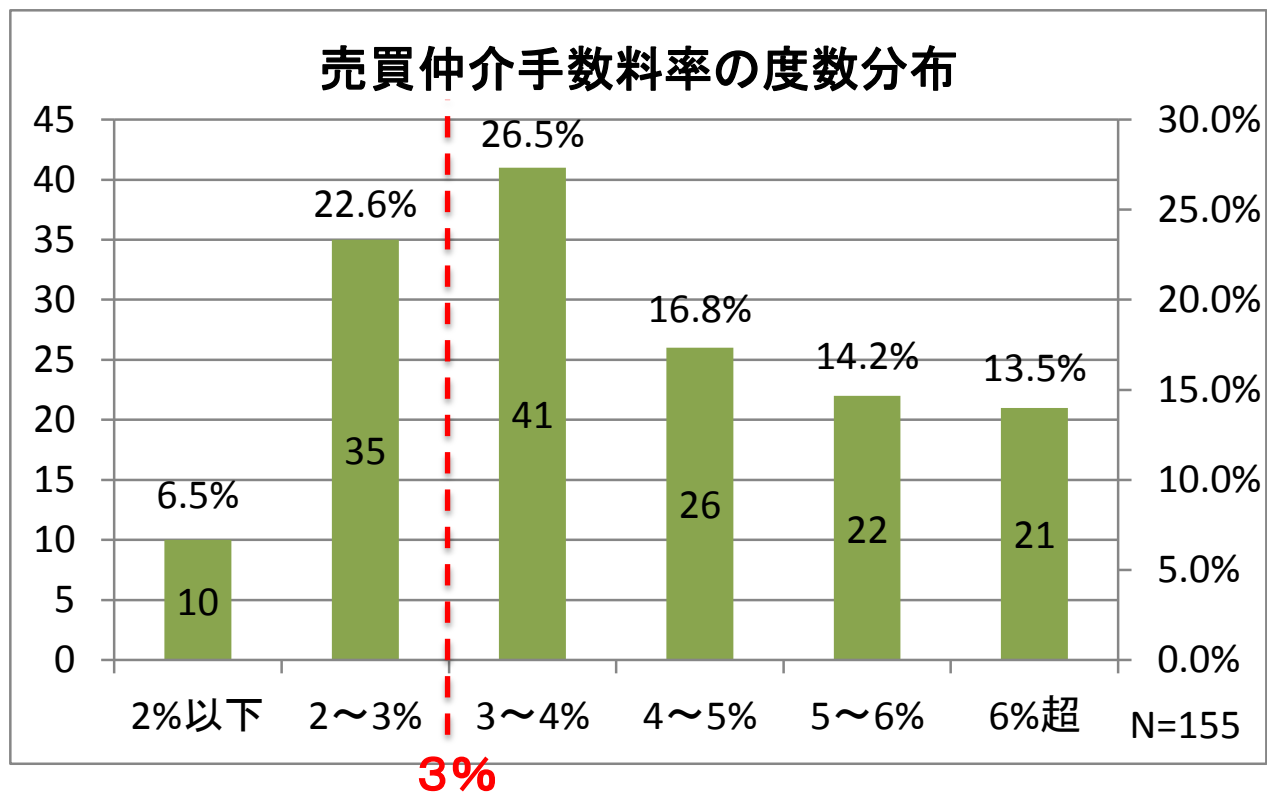


N=247

※宅建業法8条②五号の事務所のみ。

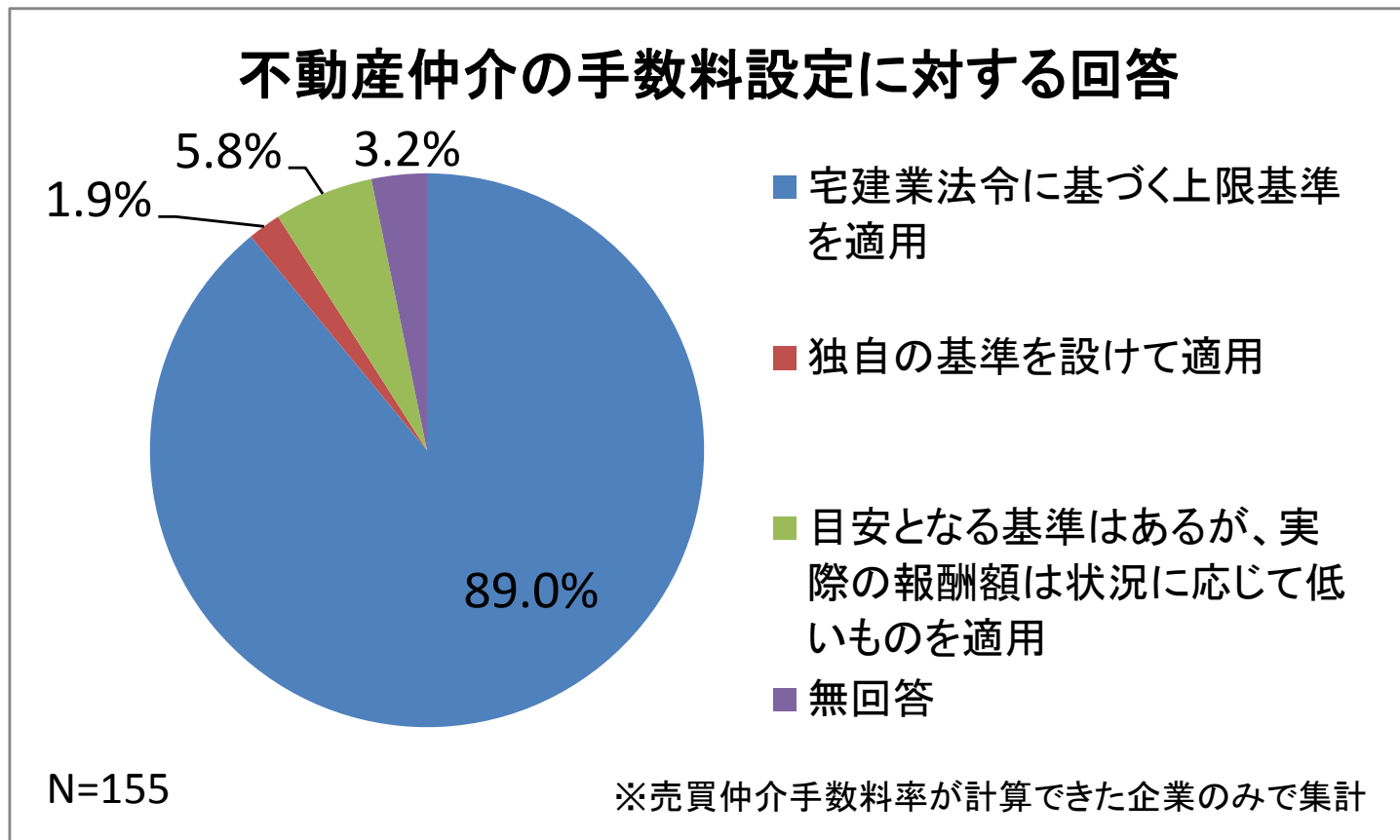
3-4. 売買仲介手数料の設定の実態

- 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。
 - 1件あたり平均成約額3,310万円/件、平均手数料率4.1%。
- 約7割の企業が3%以上の手数料をとっている。



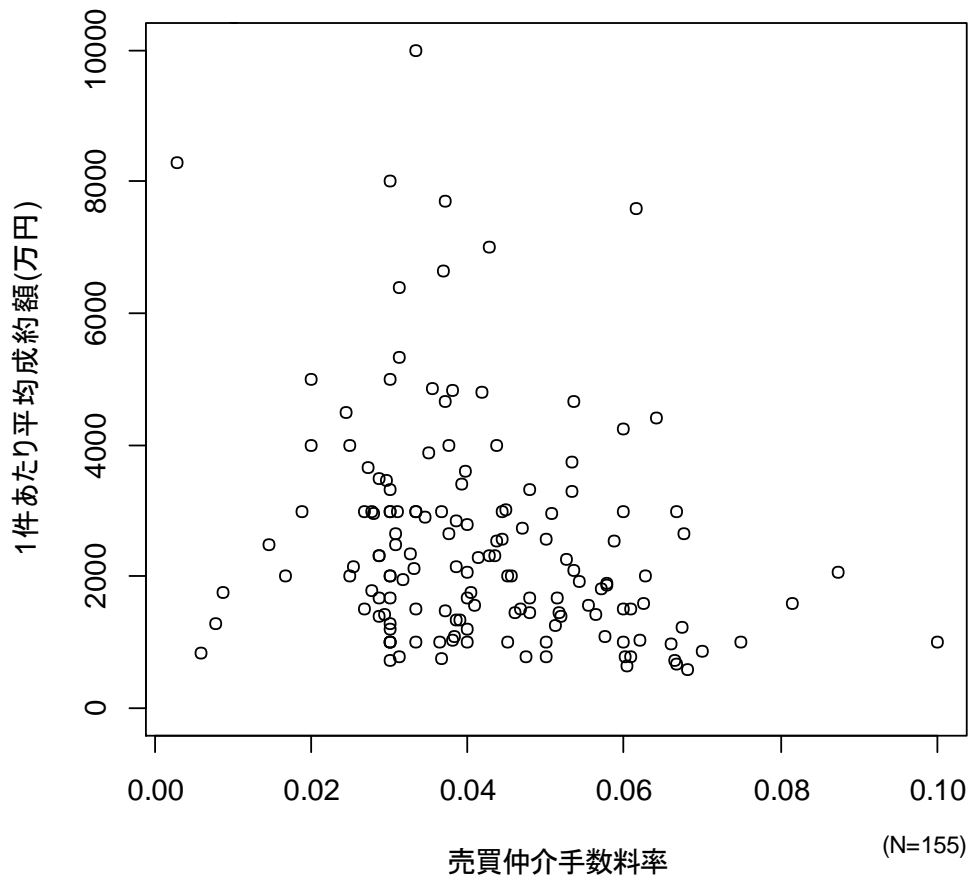
3-5. 売買仲介手数料設定に対する回答

- 売買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。



3-6. 売買仲介手数料料率と1件あたり平均成約額との関係

- 売買仲介手数料料率の高い企業は、1件あたり平均成約額が低い傾向にある。
- ただし、弱い相関関係でしかない。



相関係数
 $r = -0.238$

無相関検定:
t値 = -3.03
p値 = 0.00284

3-7. 仲介業者の特性に着目した仲介手数料設定の要因分析

- 以上の調査結果において、手数料率が3%を下回る企業が出てくるのは、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。
- 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。
- 仲介手数料設定がどのような要因で決まっているのか、仲介業者の特性に着目して明らかにする。
 - ⇒ 企業の規模と立地でグループ分け。

4-1.企業の規模による手数料設定への影響(1)

- 従業員数1～5人か、6人以上かでグループ分け。
- 企業規模の大小による成約件数、成約額、手数料率の平均値に有意な差はみられなかった。

表 従業員数規模別でみた成約状況の比較

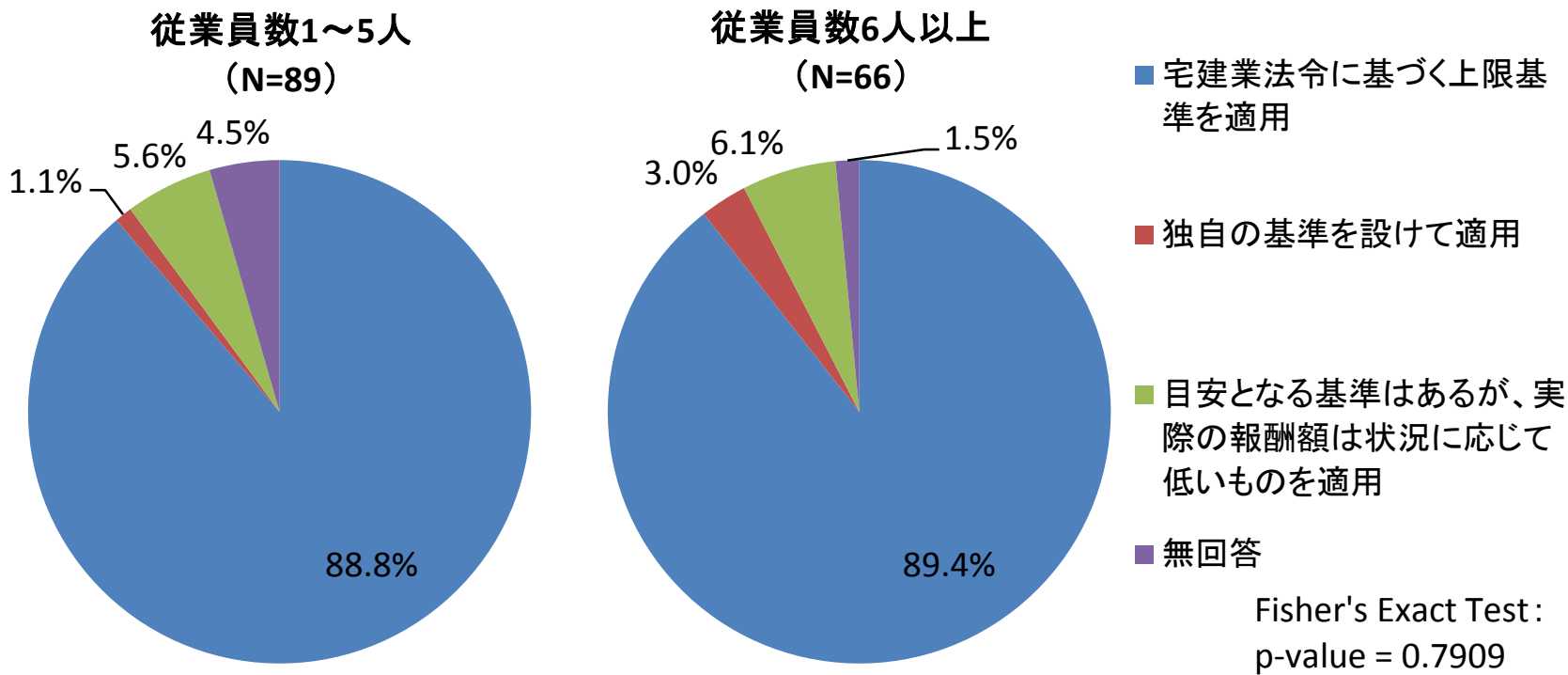
<売買仲介>

	従業員数 1～5人	従業員数 6人以上	P値
成約件数(件)	11.645	890.82	0.09471
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
手数料率(%)	4.2960	3.9218	0.1509

*; $p < 0.05$ 、**; $p < 0.01$

4-2.企業の規模による手数料設定への影響(2)

- 売買仲介手数料を上限基準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異なる。
⇒ 企業の規模は、成約を左右する要因とはなっていない。



4-3.企業の立地による手数料設定への影響(1)

- 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。
- 1件あたり平均成約額のみ平均値に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。
 - 立地による差は、地価の差を反映したもの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。

表 大都市圏とそれ以外での成約状況の比較

<売買仲介>

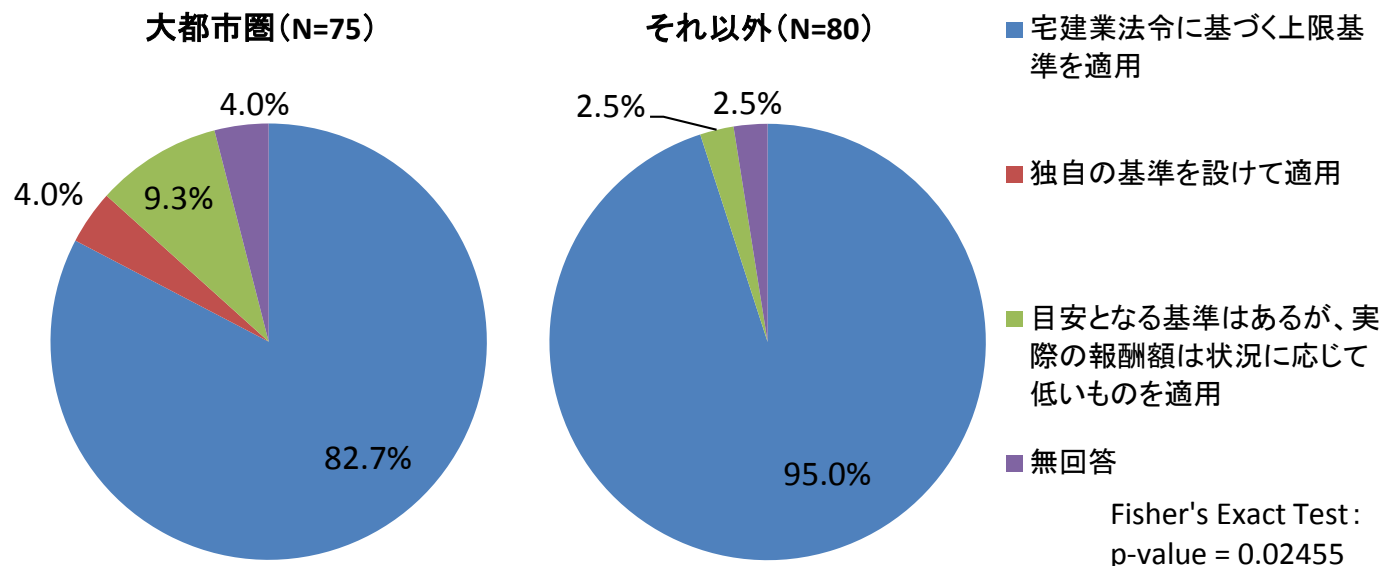
	大都市圏	それ以外	P値
成約件数(件)	854.57	33.844	0.1147
成約総額(億円)	418.93	4.5419	0.07368
1件あたり平均成約額(万円/件)	4,218.5	2,458.0	0.01976*
手数料率(%)	4.1459	4.1281	0.9453

*; $p < 0.05$ 、**; $p < 0.01$

4-4.企業の立地による手数料設定への影響(2)

- 売買仲介手数料を上限基準までとっていると回答した企業の割合は、大都市圏よりも地方圏において有意に高い。
 - 他方、4-3.では、大都市圏と地方圏との間に、手数料率の平均値に有意な差が見られなかった。
⇒ 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。

表 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



5-1.結論

- 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と考えられる日本においても、成約価格、手数料の差は生じない。
- 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。
- 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。

5-2.政策的含意

- 近年政策提言されている情報開示の取り組みは、物件情報の非対称性の緩和に寄与する。
 - 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。
 - 米国のMLSに類する不動産総合データベースの提供。
 - 物件情報の登録義務付けの徹底。
- 調査結果からは、情報開示による成果は、手数料率などに目に見える形ではなかなか現れにくいだらうと予想される。
- 物件囲い込みに対しては、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。

5-3. 今後の課題

今回の調査で検証出来なかった点：

- 仲介業務に占める買い手仲介、売り手仲介の比率
 - 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の3%+6万円付近となるのではないか。
- 成約までの日数の短縮効果
 - 両手仲介のメリットの一つ。
 - この効果の検証には、仲介取引にかかる時間を調べる必要がある。
- 媒介契約(一般媒介、専属媒介、専属専任媒介)の違い、広さや設備などの物件の特性が仲介取引に与える影響
 - 企業単位ではなく取引事例単位での調査が必要である。

[注]本研究の結論は研究員個人の見解を述べたものであり、一般財団法人土地総合研究所としての見解ではありません。

[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。

[主要参考文献]

- 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.
- 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.
- 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.