

## 既存住宅売買における建物状況調査のあっせんの状況とその促進要因

白川 慧一

### 1. はじめに

#### 1-1. 改正宅地建物取引業法による建物状況調査のあっせん

平成30年4月施行の改正宅地建物取引業法(以下、改正法)により、媒介を行おうとする宅地建物取引業者(以下、宅建業者)は、(a)既存住宅の「建物状況調査」(インスペクション)を行う業者のあっせんの有無<sup>1</sup>を、売却もしくは購入を希望する依頼者に示し、依頼者の意向に応じてインスペクション業者のあっせんを行うこと、(b)重要事項説明(以下、重説)時においては、建物状況調査を実施している場合にはその結果の概要を買主に説明すること<sup>2</sup>、(c)媒介により契約が成立したときには、売主及び買主に対し、重説において説明した建物状況調査結果の概要を、売主及び買主に書面で交付することが求められるようになった。

建物状況調査とは、既存住宅の基礎、外壁等の

部位毎に生じているひび割れ、雨漏り等の劣化・不具合の有無を目視、計測等により調査するものであり<sup>3</sup>、既存住宅状況調査技術者が実施する<sup>4</sup>。インスペクションが実施された住宅は、劣化・不具合がないかどうか、売主と買主の双方が確認した上で売買されることとなる。インスペクションの実施により、取引成立後のトラブルの抑制につながるるとともに、既存住宅売買の活性化に寄与することが期待されている。

ところが上記の通り、改正法に基づき媒介を行う宅建業者は、建物状況調査を行うインスペクション業者のあっせんの有無を示すのみである。また、あっせんの後に、売主あるいは買主がインスペクションを実施するかどうかは任意である。このため、改正法がどの程度インスペクションの普及につながるかは明らかではない。

<sup>1</sup> 宅建業法34条の2第1項第4号は、宅建業者が媒介契約を締結したときには、「建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項」を記載した書面を依頼者に交付しなければならないと定める。ここで言う「あっせんに関する事項」の中身について、国土交通省「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」は、「媒介契約書に『建物状況調査を実施する者のあっせんの有無』について記載すること」を求めている。なお、改正法の概要資料(<http://www.mlit.go.jp/common/001180483.pdf>)では、宅建業者がインスペクション業者の「あっせんの可否」を示すこととなっている。ここでは、「解釈・運用の考え方」に倣い、「あっせんの有無」という言葉を用いる。

<sup>2</sup> 宅地建物取引業法施行規則により、重説の対象となる建物状況調査は、調査を実施してから1年以内のものと定められている。

<sup>3</sup> 建物状況調査では、耐震診断までは行わない。後述するアンケート調査結果では、インスペクション業者のあっせんの有無を示す際、同時に耐震診断を行った案件が1件以上あった企業は全体の12.5%、案件がほぼゼロという企業は44.2%で、耐震診断を同時に実施している事例が少ないことが明らかとなっている。

<sup>4</sup> 既存住宅状況調査技術者とは、国の登録を受けた既存住宅状況調査技術者講習を修了した建築士である。2018年3月末時点で5つの講習機関が登録を受けており、約27,000人が講習を修了している。国土交通省「制度施行10年経過を見据えた住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討会」第1回検討会資料2「住宅瑕疵担保履行制度の現状」。 <http://www.mlit.go.jp/common/001242825.pdf>

## 1-2. 物件情報の開示に関わる制度の現状

既存住宅の売買において問題となるのは、売主及び売主側の仲介業者（以下、売主側）は建物に劣化・不具合がないかどうかをあらかじめ知り得るのに対し、買主及び買主側の仲介業者（以下、買主側）は購入するまで分からないという、物件の品質に関する情報の非対称性が存在することである。買主は、購入価格に売主が知り得る瑕疵が反映されていない可能性、あるいは未知の瑕疵がある可能性を前提に住宅を購入する。他方で売主は、物件の品質に関する情報を買主に開示するか否かを選択する。

米国では、約3分の2の州において、売主は買主に対し、既知の瑕疵に関する情報を開示することが州法で定められている(Lefcoe, 2004)。英国では2007年から2010年まで、売主が買主に対し、物件を市場に出す前に情報を開示することを義務づける、“Home Information Pack (HIP)”と呼ばれる制度が導入されていた(Wilson, 2000)<sup>5</sup>。1997年に英国政府の委託により実施された10か国の国際比較調査によると、デンマーク、オランダ、南アフリカ、スウェーデン及び米国の一部では売主に知り得た欠陥の開示を義務づけており、このうち第三者が品質をチェックした結果の開示まで義務づけているのはデンマークのみであるという(淡野, 2006)。

日本では、重説時に情報開示が義務づけられている項目が限定的で、当該住宅の形状、構造、規

模、設備の整備状況のほか、(a)旧耐震基準の建物の場合には、耐震診断の記録があるか否か、あればその内容の説明、(b)アスベスト使用の調査記録があるか否か、あればその内容の説明が義務づけられているのみである(齊藤他, 2012)。重説では、建物の劣化・不具合に関わる情報の開示までは義務化されていないものの、告知書<sup>6</sup>と呼ばれるものを用いて、売主が売買物件について知り得ている事柄を買主に対し説明するということが任意で行われている。不動産適正取引推進機構(RETIO)が2011年に関連団体会員企業886社を対象に行ったアンケート調査の結果によると、売買仲介において売主から告知書を提出してもらい買主に渡す対応をしている企業は478社(54.0%)、買主に渡す対応をケースバイケースで行っている企業は178社(20.1%)、あわせて656社(74.0%)にも上る(RETIO 調査研究部, 2012)。

また、改正法の施行以前より、「ホームインスペクション」や「住宅診断」等の名称で、民間独自のインスペクションが任意で実施されてきた<sup>7</sup>。不動産流通経営協会(FRK)が首都圏1都3県(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)で住宅を購入し

<sup>5</sup> ただし、住宅検査報告書(Home Condition Report)の開示義務は、2006年に法律から削除されている。Wilsonによると、HIPは労働党政権下で2004年に制定され、その後保守党や自由民主党含む様々な団体から、HIPは費用がかかるうえに住宅売却の手間が増える、情報開示は当事者の自主性に任せるべき、といった反対意見があったことから、2010年の連立政権発足後、HIPの適用がただちに停止された。齊藤・中城(2011)によると、(a)HIPの内容の一部が、ソリシター(事務弁護士)が契約書の作成に際して行う法的部分の調査と重複していたこと、(b)HIPが売主により提供され、有効期間が3か月と短く、情報の信頼性に不安があったこと、(c)HIP導入後もソリシター調査期間が短くならず、かつ売主の費用負担となることで、住宅取引数が低迷して住宅市場に悪影響を与えたことなどが問題とされたという。

<sup>6</sup> 物件状況報告書、物件状況確認書と称する例もある。国土交通省「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」では、2001年以降、売主の協力が得られるときは告知書を提出してもらい、将来の紛争の防止に役立てることが望ましいことを、告知書の記載事項の例示とともに示している。社会資本整備審議会産業分科会不動産部会が2009年4月13日に公表した「中間とりまとめ」(<http://www.mlit.go.jp/common/000038629.pdf>)では、告知書は売主の責任において作成されるものであり、重説とは異なり仲介業者が調査及び説明の責任を負うものではないこと、また、専門家ではない売主が記入できる情報の範囲及び信頼性には自ずと限界があることなどを挙げつつ、告知書を法令により義務づけるのは困難であるとしている。なお、とりまとめでは同時に、告知書の記載内容や取引上の取扱い等について標準化を図るべきことを提言している。

<sup>7</sup> 民間独自のインスペクションの調査項目や基準は、建物状況調査のものとは必ずしも一致しない。国土交通省「改正宅地建物取引業法に関するQ&A」(以下、Q&A)のA1-13によると、民間独自のインスペクションであっても、既存住宅状況調査技術者が、改正法の定める既存住宅状況調査方法基準に基づき調査を行う場合には、建物状況調査と同じく、重説での説明を行うことが、媒介を行う宅建業者に求められる。

引渡しを受けた世帯を対象に実施したアンケート調査によると、民間のインスペクションを既に売主が行っていた割合は1割程度、売主に依頼して行ってもらった割合は数%程度でおおむね推移してきた(表1)。

表1 既存住宅購入者における民間の建物検査の実施率

	既に売主がおこなっていた	売主に依頼しておこなってもらった	合計
2010年調査(n=690)	13.5%	4.1%	17.6%
2011年調査(n=641)	10.6%	3.5%	14.1%
2012年調査(n=603)	11.1%	3.5%	14.6%
2013年調査(n=709)	12.1%	3.0%	15.1%
2014年調査(n=747)	7.9%	3.8%	11.7%
2015年調査(n=689)	12.9%	2.3%	15.2%
2016年調査(n=698)	10.0%	3.1%	13.1%
2017年調査(n=666)	11.1%	3.5%	14.6%
2018年調査(n=870)	10.2%	2.6%	12.8%

(出典)不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」2010~2018年度をもとに作成。

(注)ここでいう民間の建物検査(ホーム・インスペクション)は、不動産会社等による住宅保証や既存住宅売買瑕疵保険の利用にあたって実施された検査を除く。なお、不動産会社が提供する無償のインスペクションサービス(主に買主側の購入申込前に実施)がおこなわれた場合を含む。

### 1-3. 本研究の方向性

日本の既存住宅市場における物件情報の開示をめぐる先行研究は、1-2.に挙げた海外との制度比較研究の他には、例えばリフォーム済であることが取引価格に及ぼす影響を検証するもの(原野他, 2012; 藤澤他, 2003)、住宅性能保証書や住宅性能評価書により品質検査を受けた住宅が転売されるとき、保証書や評価書が取引価格に及ぼす影響を検証するもの(原野・瀬下, 2014)、実験経済学アプローチにより情報開示量と価格、成約率との関係を検証するもの(藤澤, 2016)、耐震改修が価格に及ぼす影響を検証するもの(岡野, 2019)など、取引価格への影響に着目するものが中心であり、インスペクションを通じた物件情報の開示を正面から扱うものはほとんど見られない。

以下では、土地総合研究所が実施した仲介業者を対象とするアンケート調査をもとに、既存住宅の売買において、実際に仲介業者によってどの程度あっせんが行われているか、あっせんがどの程度インスペクションの実施につながっているか、また、インスペクション業者のあっせんを通じた

物件情報の開示により情報の非対称性を緩和しようとする仲介業者が、どのようにして取引の成立を確実なものにしようとするかを明らかにする。

## 2. インスペクションのあっせんをめぐる問題

### 2-1. 物件情報の自発的開示とインスペクションをめぐるプリンシパル・エージェント問題

売主が物件情報を開示する理由は、情報の検証に要する費用が十分に低ければ、売主には自発的に情報開示するインセンティブがあるという、Grossman (1981)や Milgrom (1981)らの自発的な情報開示のモデルにより説明できる。Wiley and Zumpano (2008)は、瑕疵の少ない物件の売主と売主側の仲介業者は、物件の購入希望者に対し、物件の瑕疵を自発的に伝えることで物件の品質をシグナリングするインセンティブがあること、また仮に物件の瑕疵の修補費用が高い場合であっても、訴訟になったときの弁護士費用や罰金などの法的費用を考慮に入れば<sup>8</sup>物件情報を開示するインセンティブが生まれることを演繹的に示している。売主側は、瑕疵の確率が低い物件であればあるほど、インスペクションを実施して物件情報を開示し、購入希望者に物件の品質をシグナリングすることで、物件がより高値で売れるようになる<sup>9</sup>。物件情報を得た購入希望者は、品質の低い物件を高値で買ってしまうリスクを回避できる確率が高まる。

他方で、物件情報の開示にあたってインスペクションを実施する際には、インスペクションの依頼者とインスペクション業者との間でのプリンシ

<sup>8</sup> Zumpano and Johnson (2003)によると、1987~1998年の米国南部5州での仲介業者による過失責任保険の請求件数を見たところ、物件情報開示義務を定めた州では、物件に関わる過失責任保険の請求件数が減少するという。Wiley and Zumpanoはこの結果をもとに、物件の瑕疵を開示しない仲介業者はより法廷に引きずり出されやすい傾向にあると論じる。

<sup>9</sup> Nanda and Ross (2012)が米国の291の大都市圏のパネルデータを用いて推定したところによると、売主に物件情報を開示させる州法を導入すると、平均住宅売却価格が3~4%上昇したという。

パル・エージェント問題<sup>10</sup>が伴う。そもそも住宅には、たとえ購入後であっても追加費用をかけて調べない限り容易には品質が分からないという、信用財(credence goods)の側面がある<sup>11</sup>。このため、売主や購入希望者はもとより、仲介業者であっても、物件の品質を正確に判断することができない<sup>12</sup>。なぜなら仲介業者は、不動産の仲介に特化した知識をもって、売主あるいは買主の探索に係る時間費用を削減する仲介人(middleman)<sup>13</sup>としての役割を担っており、物件の品質を判断する専門家ではないからである(Wiley and Zumpano, 2008)。売主や購入希望者、仲介業者が正確な物件の品質を知るためには、専門家であるところのインスペクション業者に診断を依頼する必要がある。ところが、インスペクションの依頼者は、インス

ペクション業者がどの程度の費用をかけて物件を調べたのかを、インスペクション結果を見ただけでは判断することができない。依頼者から支払われるインスペクションの料金が診断結果の内容によって変動することはない<sup>14</sup>ことを踏まえれば、インスペクション業者には、費用をかけず、物件を十分に調べない行動に出ることで、個別調査案件ごとの利益を最大化するインセンティブがある。

この問題を一般的に論じた Pesendorfer and Wolinsky (2003)は、次のような論理を展開した上で、専門家が皆費用をかけて診断するという均衡解が成立しないことを演繹的に示している<sup>15</sup>。まず、依頼者(プリンシパル)は、専門家による診断なしに自分に必要な信用財を特定することができないとする。専門家は、費用をかけて正確な診断を行うか、あるいは十分に調べないでランダムな内容の診断結果を出す。診断が正確かどうかを依頼者が判断できる唯一の方法は、複数の専門家の診断結果を比較することである。なぜなら、十分調べずに出された2つのランダムな診断結果が偶然一致する確率は極めて低く、もし一致した場合には両方の専門家が正確な診断をしていると推測できるためである。以上の前提のもとで均衡解の成立条件を解いた結果、均衡解では、正確な診断を提供する専門家が、十分に調べない専門家との価格競争に負けてしまうことを、Pesendorfer and Wolinsky は示している。

<sup>10</sup> インスペクションの依頼者とインスペクション業者との間以外にも、売主と仲介業者の間でもプリンシパル・エージェント問題は起こり得る。仲介業者は売主に比べ、その物件がどの程度の価格で売れるか、市況がどうなっているかなど、住宅市場に関する情報をより多く有している。仲介業者は、仲介する物件の市場滞留時間を最少にし、なるべく多くの仲介件数をこなすことで収入を増やすことができるため、少しでも高く売れた方が得をする売主の意向を無視して、価格が安くてもなるべく早く売ろうとすると考えられる。なお、米国での実証研究からは、仲介業者が自ら売主になる場合には、仲介する場合に比べ、より高値で、より時間をかけて住宅を売却する傾向にあることが明らかとなっている。Levitt and Syverson (2008)、Rutherford et al. (2007)参照。

<sup>11</sup> 最初に信用財を呼称した Darby and Karni (1973)は、購入前に一定の時間や費用をかけて探索することで品質が理解できる「探索財」、実際に購入して初めて品質を理解できる「経験財」と、信用財とを区別する。大橋(2017)は、住宅などの財はこれら3つの情報の非対称性を異なる局面において有しており、とりわけ構造物としての耐久性や劣化の程度は、購買時に見極めることが困難な経験財・信用財としての側面を有していると論じる。<sup>12</sup> Grossman (1981)や Milgrom (1981)らのモデルにおいて売主から自発的な品質情報の開示が行われるのは、消費者が開示された情報を全て理解できることを前提としているためである。Fishman and Hagerty (2003)は、売主から開示された情報を理解できる消費者が少なすぎると自発的な情報開示が行われなくなることを演繹的に示している。

<sup>13</sup> Wiley and Zumpano が参照する Rubinstein and Wolinsky (1987)では仲介人を、売主と買主のマッチングにかかる時間を短くすることで得られる余剰を元手に活動する主体としてモデル化している。

<sup>14</sup> 建物状況調査の場合、実施費用は依頼者(売主、購入希望者など)が負担するのが一般的とされている(Q&AのA1-10)。その際、費用の基準は設定されておらず、各調査実施者により費用が異なるとされる(Q&AのA1-7)。なお、現実には、売買の成約を得るために、依頼者への特典としてインスペクションの費用を仲介業者が負担する事例も見られる。後述するアンケート調査結果によると、売主依頼の場合の費用負担は、売主負担が71社、自社負担が15社、買主依頼の場合は、買主負担が51社、自社負担が8社、買取再販の場合は、自社負担が36社、買取再販業者負担が9社であった。

<sup>15</sup> この均衡解は、社会的厚生を最大にする解ではない。厚生を最大にする解は、探索と診断の費用を最小にするもの、つまり、複数の専門家に依頼せず、一人の専門家に一回限りの診断を依頼するという解である。もちろん、この解もまた同様に成立しないことを、Pesendorfer and Wolinsky は演繹的に示している。

インスペクション業者は、たとえ費用をかけて正確な診断を行ったとしても、依頼者に診断の正確性をシグナリングすることができないため、自ら進んで費用をかけて診断を行うインセンティブがない。仲介業者にとっては、何もせず市場に任せていてはインスペクション業者が物件を十分に調べない行動に出るのを、いかにして防ぐかが問題となる<sup>16</sup>。

以上のように、物件情報の開示には、売主側が自発的に情報を開示するかどうかをめぐる問題と、インスペクションの依頼者とインスペクション業者との間でのプリンシパル・エージェント問題という、2つの問題が関わっている。両者の違いを主体別に整理すれば、物件情報の自発的開示においては(a)売主側が知り得て買主側が知らない瑕疵が、プリンシパル・エージェント問題においては(b)売主側も買主側も知らない、インスペクション業者だけが発見できる瑕疵が焦点となっている。

#### (補足) 信用財の供給モデルとの関係

一般に、信用財の供給モデルにおいては、品質の診断と処置の実施の両方を専門家が行うことが想定されている。このとき、信用財の消費者は、専門家の診断結果が正確かどうか、また本当に処置がその通りに実施されたかどうかを確認することができないため、高度な処置が必要であるにも関わらず専門家から単純な処置しか受けられない過少処置(undertreatment)、あるいは反対に単純な処置で十分であるにも関わらず高度な処置を受ける過剰処置(overtreatment)、単純な処置を受けたにも関わらず高度な処置と同程度の料金を請求される過大請求(overcharging)の問題が生じる(Dulleck and Kerschbamer, 2006)。ここで過少請求が問題とならないのは、処置の料金を決める専門家は、提供した処置に対し、料金が過大か過少かを正確に判断することができる

<sup>16</sup> Wiley and Zumpano (2008)では、インスペクションが物件の瑕疵を正確に報告する専門家によってのみ行われることを前提としているのに対し、本研究はそうした前提を置かない点が異なる。なお、改正法の建物状況調査では、不注意による劣化事象等の見逃しがあった場合には、調査実施者は依頼者から損害賠償を受ける可能性があるとされる(Q&AのA6-7)。

以上、自らの利益を減らすような経済合理性に欠いた行動はとらないと考えられるためである。

過少処置、過剰処置の問題は、診断と処置を別々の業者が行うことで解決できる。このとき、診断を行う専門家は不必要な処置を求めるインセンティブがなくなり、処置を行う専門家は診断結果の通りに修理するだけで良い<sup>17</sup>。インスペクションの場合、診断を行うインスペクション業者とは別に修補を行うリフォーム業者等が多数存在しており、またインスペクションの費用が瑕疵の内容により変動するようなことはないため、いずれの問題も回避できる。

## 2-2. あっせん実施の有無を決める要因

以上の物件情報の自発的開示とプリンシパル・エージェント問題をめぐる議論をもとに、仲介業者がインスペクション業者をあっせんするか否かをどのように判断するか、情報の非対称性を考慮して売主側と買主側の仲介業者で分けて考える<sup>18</sup>。

売主側の仲介業者は、売買が成立しなければ仲介手数料を得ることができないため、インスペクションの実施による予期せぬ瑕疵の発覚と、それに伴う売買不成立を回避しようとする。そのため、売主に対し事前に制度を説明し、インスペクションを実施するかどうかをなるべく早い段階で確認することによって、インスペクションで新たに劣化・不具合が見つかった場合に売主が売却を辞退しないかどうか、売主の意向に対する予測可能性を高めようとする。売主の意向がより早い段階で確認されることで、あっせんを希望する売主に対し、より確実にあっせんが実施される。その結果、

<sup>17</sup> ただし、診断と処置を一括で行う方が別々の場合よりも費用が安くなる場合には、このメカニズムは失敗する(Emons, 1997)。インスペクションの場合、現地調査と修補を同日に行うようなことはなく、また、発覚した瑕疵がリフォーム業者等に正確に報告される限りにおいては、修補の費用は、インスペクションを実施した企業であってもなくても変わらないため、こうした事態は想定しにくいと考えられる。

<sup>18</sup> 本研究では、仲介業者は、売主及び買主の依頼に必ず応えることを前提としている。そのため、売買不成立の可能性が他の案件よりも相対的に高い案件を回避するといった、総収益の最大化行動をとることは考慮していない。

あっせんが実施される可能性は高くなると考えられる。また、インスペクション業者をあっせんするときには、業者から瑕疵が正確に報告されているかどうかは売主側の仲介業者には分からないため、できるだけ行動が監視しやすい業者に依頼する、あるいは業者から依頼主に直接説明させることで、インスペクション業者に対するコミットメント<sup>19</sup>の効果を高め、業者が物件を十分に調べない行動に出るリスクを低減しようとすると考えられる。

買主側の仲介業者もまた、売主側の仲介業者と同様、売買が成立しなければ仲介手数料を得ることができないため、予期せぬ瑕疵の発覚とそれに伴う売買不成立を回避しようと、買主に対し事前に制度を説明し、インスペクションを実施するかどうかをなるべく早い段階で買主に確認することで、買主による購入辞退の予測可能性を高めようとする。しかも買主側の場合、媒介契約が購入直前に締結されることが多く、今の買主が購入辞退後に同じ買主側の仲介業者と媒介契約を結ぶとは限らないため、売主側の仲介業者よりも積極的に早期の購入辞退の可能性を探ろうとする。インスペクション業者をあっせんするときには、売主側の場合と同様、業者から瑕疵が正確に報告されているかどうかは買主側の仲介業者には分からないため、売主側の仲介業者と同様の方法により、インスペクション業者が物件を十分に調べない行動に出るリスクを低減しようとする。特に買主側の場合、売主側ほど物件情報を有していないので、リスクの低減により積極的になると考えられる。ただし、以上の議論は、買主側の意向のみでインスペクションを実施するか否かを判断できることを前提としている。売主側の仲介業者は、買主側の仲介業者には知り得ない、売主の意向を知り得る立場にある。もし仮に、インスペクションを実

施した結果売主が売却を辞退する可能性が高いことを知っている売主側の仲介業者の戦略的な判断によりインスペクションの実施が拒否され得る<sup>20</sup>と買主側が認識している場合には、買主側の仲介業者は積極的にあっせんを行わないと考えられる。

このように、売主側と買主側の間で程度の違いはあるものの、仲介業者がインスペクション業者をあっせんするか否かは、(a)予期せぬ瑕疵の発覚とそれに伴う売買不成立の回避策の有無と、(b)インスペクション業者による調査不徹底のリスクを低減するための対策の有無という、2つの要因によって説明され得ると考えられる。以降では、アンケート調査によりこれを検証する。

### 3. アンケート調査にみるあっせん実施の状況

#### 3-1. 調査の概要

調査対象となる仲介業者のリストの作成にあたっては、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、ERA LIXIL 不動産ショップ・リニュアル仲介ネットワーク等関連事業者 362 社を得た。第二に、土地総合研究所の実施する「不動産業業況等調査」の調査対象リストを入手し、三大都市圏及び地方主要都市において住宅・宅地分譲業または不動産流通業（住宅地）を営む企業（大手業者、中小業者）112 社を得た。第三に、不動産流通経営協会ホームページの会員リストから 90 社を得た。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から 460 社を得た。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 1,022 社のリストを得た。

調査は、調査票の配布及び回収を郵送で行い、平成 30 年 9 月 21 日から 10 月 26 日にかけて実施した。有効回答数は 208 社（有効回答率 20.4%）

<sup>19</sup> 2-1. に示した Pesendorfer and Wolinsky のモデルでは、消費者は、あらかじめ専門家の候補を絞ったり特定の専門家と契約するなどのコミットメントができないことが前提となっている。本研究では逆に、こうしたコミットメントが可能であることを前提にしている。

<sup>20</sup> Q&A の A3-7 では、購入希望者に建物状況調査を実施する者をあっせんする場合には、建物の所有者である売主に、調査の実施についてあらかじめ承諾を得る必要があるとしている。そのため、売主は買主からの申出に対し、建物状況調査の実施を拒否することができる。

であった。

回答のあった企業の構成を見ると、7 割弱が営業年数 25 年以上、6 割弱が従業員数 5 人以下など、小規模な仲介業者が大半を占めている（表 2）<sup>21</sup>。

表 2 回答企業の構成

<営業年数>		
	度数	%
1 年未満	4	(1.9%)
1~5 年未満	11	(5.3%)
5~10 年未満	15	(7.2%)
10 年~25 年未満	35	(16.8%)
25 年以上	142	(68.3%)
無回答	1	(0.5%)
計	208	(100.0%)
<従業員数>		
	度数	%
1 人	16	(7.7%)
2~5 人	103	(49.5%)
6~10 人	34	(16.3%)
11~50 人	26	(12.5%)
51 人~100 人	7	(3.4%)
101 人~1000 人	15	(7.2%)
1001 人以上	6	(2.9%)
無回答	1	(0.5%)
計	208	(100.0%)

表 3 インスペクション業者のあっせん、インスペクション実施企業数（社、%）

	度数	%
住宅の売買の取扱あり	120	(57.7%)
うち、あっせん実施あり	51	(24.5%)
うち、インスペクション実施あり	42	(20.2%)
取扱件数ゼロ	46	(22.1%)
無回答	42	(20.2%)
総数	208	(100%)

(注) いずれも改正法が施行された 2018(平成 30)年 4 月以降における、住宅の売買にかかる成約済のもの。

### 3-2. 回答企業におけるインスペクション業者のあっせん、インスペクション実施の状況

住宅の売買の取扱件数が 0 件であった企業、取扱が 1 件以上あった企業、取扱があった企業のう

ち建物状況調査（インスペクション）業者のあっせんで 1 件でも実施した企業、あっせんの後にインスペクションを 1 件でも実施した企業の数を集計したものを表 3 に示す。回答企業のうち、住宅の売買の取扱があったのは 120 社（57.7%）であった。住宅の売買の取扱があった企業のうち半数弱（42.5%）の 51 社がインスペクション業者のあっせんを実施している。また、住宅の売買の取扱があった企業のうち 35.0%（あっせんを実施した企業のうち 82.4%）の 42 社でインスペクションが実施されている<sup>22</sup>。

売主側の仲介、買主側の仲介の取扱があった企業に限定した上で、インスペクション業者のあっせんで 1 件でも実施した企業、あっせんの後にインスペクションを 1 件でも実施した企業の数を集計したものを表 4 に示す。売買の取扱があった企業のうち、インスペクション業者のあっせんを実施した企業の割合、その後インスペクションを実施した企業の割合は、いずれも買主側の仲介よりも売主側の仲介において多い。

なお、本調査では、住宅の売買の取扱、あっせんの実施、インスペクションの実施について、それぞれ件数での回答を得ている。これを利用して、取り扱った住宅の売買のうち、インスペクション業者のあっせんを実施した割合、インスペクションを実施した割合をそれぞれ算出した（表 5）。取扱案件全て（100%）においてあっせんを実施している企業は 20 社（9.6%）であった。各企業のあっせん実施割合の平均値は 20.9%であり、件数ベースで約 2 割の案件においてあっせんが実施された計算になる。また、取扱案件全て（100%）においてインスペクションを実施した企業は 6 社

<sup>21</sup> 営業年数と従業員数について、不動産適正取引推進機構が公表する平成 29 年度末の宅建業者数のデータと比較した結果、本調査のデータは営業年数の長い業者が多く（25 年以上の割合は、本調査 68.3%、機構調査 29.9%）、個人事業主が少ない（1 人の割合は、本調査 7.7%、機構調査 23.1%）という特徴が見られた。以降の分析においては、営業年数の長い業者が多いこと、また個人事業主が少ないことにより、あっせんの実施に消極的な企業が多く回答している可能性を考慮する必要がある。

<sup>22</sup> あっせんを実施した企業よりインスペクションを実施した企業の方が少ないのは、あっせん実施後、売主による調査拒否、買主による調査辞退、調査不能物件等の理由により、必ずしもインスペクションが実施されとは限らないためである。マンションの場合には、共用部分も調査の対象となるため、あらかじめ管理組合の了承を得る必要がある（Q&A の A8-2）、了承が得られないと調査が行えない。いずれの場合も、仲介業者がインスペクションのあっせんを行うかどうかを判断する段階では予測困難なものであり、ここでは考慮しない。

表4 売主側、買主側の仲介におけるあっせん、インスペクション実施企業数（社、%）

	仲介の取扱が 1件以上あった 企業		うち、売主側の 仲介の取扱があ った企業		うち、買主側の 仲介の取扱があ った企業		(参考)売主側、買 主側の仲介の取扱 がなかった企業	
	社数	%	社数	%	社数	%		
住宅の売買の取扱あり	120	(100%)	92	(100%)	77	(100%)	24	(100%)
うち、あっせん実施あり	51	(42.5%)	39	(42.4%)	24	(31.2%)	9	(37.5%)
うち、インスペクション実施あり	42	(35.0%)	24	(26.1%)	9	(11.7%)	7	(29.2%)

(注) いずれも改正法が施行された2018(平成30)年4月以降における、住宅の売買にかかる成約済のもの。売主側の仲介、買主側の仲介の取扱があった企業には、両方を取り扱った企業がそれぞれに重複して含まれる。売主側、買主側の仲介の取扱がなかった企業24社の内訳は、両手仲介のみを取り扱った企業が19社、売主側、買主側の仲介の取扱について無回答の企業が5社である。

表5 あっせん、インスペクション実施割合（件数ベース）別企業数（社、%）

<あっせん実施割合（件数ベース）>		<インスペクション実施割合（件数ベース）>			
	度数	%		度数	%
住宅の売買の取扱あり	109	(52.4%)	住宅の売買の取扱あり	113	(54.3%)
あっせん実施割合0%	57	(27.4%)	インスペクション実施割合0%	71	(34.1%)
～25%未満	10	(4.8%)	～25%未満	25	(12.0%)
25%以上～50%未満	9	(4.3%)	25%以上～50%未満	7	(3.4%)
50%以上～75%未満	9	(4.3%)	50%以上～75%未満	4	(1.9%)
75%以上～100%未満	4	(1.9%)	75%以上～100%未満	0	(0.0%)
100%	20	(9.6%)	100%	6	(2.9%)
取扱件数ゼロ	46	(22.1%)	取扱件数ゼロ	46	(22.1%)
無回答	53	(25.5%)	無回答	49	(23.6%)
計	208	(100%)	計	208	(100%)
割合の平均値	20.9%		割合の平均値	7.8%	

(注) 割合の平均値とは、各企業（無回答を除く）でインスペクション実施件数を売買の取扱件数で割った値を計算し、その単純平均値をとったもの。あっせん、インスペクションの実施件数か、住宅の売買の取扱件数、いずれかの回答がなければ無回答扱い。このため、表3よりも無回答扱いの企業数が増えている。

(2.9%)であった。各企業のインスペクション実施割合の平均値は7.8%であり、件数ベースで1割弱の案件においてインスペクションが実施された計算になる。平成30年11月に国土交通省が行った、宅地建物取引業者413社を対象としたアンケート調査結果<sup>23</sup>では、媒介契約案件(17,495件)のうち約2割(3,114件)であっせんの希望があり、約1割(1,695件)でインスペクションの実施と売買契約の締結がなされている。いずれの数字も、本調査の結果とおおむね一致する。

### 3-3. あっせん実施の促進要因に関する作業仮説

ここでは、2-2.での議論をもとに、どのような対策を行う業者があっせんを実施する傾向にある

と想定されるかを整理する。

2-2.で指摘した通り、仲介業者の関心は、売買不成立を回避することにあると考えられる。インスペクションが実施されたときには、仲介業者は依頼主に対し、結果をなるべく早く説明することで、売買を辞退しないことを確定しようとする。場合によっては、修補等を追加で行うかどうかを売主及び買主に確認し、実際に修補等を実施することで売買を確定させようとする。インスペクション結果を早く説明できる体制が整っている仲介業者は、体制が整っていない仲介業者よりもインスペクション実施後の売買不成立を回避できる可能性が高まることから、より安全にインスペクション業者のあっせんを実施できる。よって、結果の説明のタイミングが早い業者の方が、より多くあっせんを実施すると考えられる。加えて、買主側の仲介業者の場合には、告知書を買主に示すことでインスペクション結果が予測しやすくなり、買主による購入辞退の可能性もまた早期に予測できるようになる。その結果、売買不成立を回避で

<sup>23</sup> 国土交通省「制度施行10年経過を見据えた住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討会」第3回検討会資料6、4. 既存住宅状況調査の実施状況に関するアンケート調査結果、建物状況調査の実施状況(宅建業者)に関するアンケート調査、pp.18-19。http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku\_house\_tk4\_000159.html

きる可能性が高まり、より安全にインスペクション業者のあっせんを実施できるようになることから、告知書を示す企業ほど、より多くあっせんを実施すると考えられる。

また、仲介業者は、依頼主への丁寧な制度説明や、インスペクション結果の依頼主への説明にあたっての従業員への研修の実施など、依頼主への対応のため自主的な対策をしておくことで、依頼主の意向をなるべく早い段階で把握し、売買不成立を回避しようとする。よって、制度の口頭説明や研修を実施している企業ほど、あっせんを実施する傾向にあると考えられる。加えて、改正法に基づく建物状況調査においては、(a)点検口がない、あるいは移動困難な家具があるなど「調査できない」項目がある場合があること、(b)診断結果に「調査できなかった」「劣化事象あり」があった場合、既存住宅売買瑕疵保険の付保のために再調査、修補が必要なこと<sup>24</sup>、(c)住宅履歴情報<sup>25</sup>とインスペクション結果が一致しない場合があること、(d)告知書がある場合、告知書の内容とインスペクション結果が一致しない場合があること<sup>26</sup>、(e)過去

に実施したインスペクション結果が今回行ったインスペクション結果と一致しない場合があること、(f)インスペクション結果に劣化事象があると書かれている場合には、買主側は代金の減額請求、契約の解除、修補の請求などを問題にし得る<sup>27</sup>ことがあるなど、いくつかの点でインスペクション結果が取引に影響を及ぼし得る。こうした制度上の注意点を同時に説明している企業ほど、結果的に様々な事態に対応する体制が整っており、その分インスペクション実施後の売買不成立を回避できる可能性が高まることから、より多くあっせんを実施すると考えられる。

インスペクション業者による調査不徹底のリスクを低減したい仲介業者は、業者の行動を少しでも監視しやすくするために、監視が可能な特定の一社のみ紹介する、あるいは社内の既存住宅状況調査技術者や自社と関係の深い業者をあっせんする<sup>28</sup>ことで、コミットメントの効果を高めることができる。また、重説の際にインスペクション業者を同席させる<sup>29</sup>ことでも、業者に対するコミットメントの効果が期待できる。これらはいずれも、あっせんの実施に寄与すると考えられる。

間接的に影響を及ぼす要因（統制要因）として

<sup>24</sup> 既存住宅売買瑕疵保険とは、既存住宅を売買する際に加入することができる保険であり、住宅の構造耐力上主要な部分及び雨水の浸入を防止する部分等について瑕疵が発見された際、修補費用等が支払われるものである。既存住宅売買瑕疵保険の加入に当たっては、住宅瑕疵担保責任保険法人の登録を受けた検査事業者が建物状況調査を実施するなど、一定の条件を満たすことが必要である(Q&AのA8-2)。「調査できなかった」又は「劣化事象有り」の記載がある場合には、そのままの状態では既存住宅売買瑕疵保険に加入することはできず、その部位の劣化事象等の有無を確認するため、再度当該部位についての調査が必要となる(Q&AのA8-3)。アンケート調査結果によると、買主に既存住宅売買瑕疵保険の付保のあっせんを行った企業は、インスペクションを実施した44社中30社(68.2%)にも上る。

<sup>25</sup> 住宅履歴情報とは、新築時の図面や建築確認の書類、点検の結果やリフォームの記録など、住宅がどのようなつくりで、どのような性能があるか、また、建築後にどのような点検、修繕、リフォームが実施されたか等の記録を保存、蓄積したものである。Q&AのA5-5では、住宅履歴情報を住宅履歴情報サービス機関が保存・管理している場合、建築確認に関する書類や定期調査報告書等は重説の対象となるとしている。

<sup>26</sup> Q&AのA6-9では、建物状況調査報告書と告知書の両方がある場合、原則として、建物状況調査の結果の概要

が「当事者の双方が確認した事項」となるとしている。

<sup>27</sup> インスペクションの結果を当事者の双方が確認した段階で買主側が請求し得るだけでなく、仮に確認をしなかった場合であっても請求し得ることも含む。実際、アンケート調査結果によると、インスペクションを実施した44社のうち、1件以上の劣化事象の指摘があった企業は36社(81.8%)で、その後買主が購入辞退したことのある企業は13社(36.1%)、劣化事象の修補を行ったことのある企業は19社(52.8%)、価額の引き下げを行ったことのある企業は20社(55.6%)にも上る。

<sup>28</sup> Q&AのA3-5では、建物状況調査の結果に関する客観性を確保する観点から、売主及び購入希望者の同意がある場合を除き、宅建業者がインスペクションの実施主体となるのは適当ではないものの、取引に直接の利害関係を有しない関連会社(グループ会社)をあっせんすることは差し支えなく、この場合、売主及び購入希望者の同意は不要としている。

<sup>29</sup> Q&AのA4-3では、建物状況調査の結果の概要を説明した時に、購入又は賃借の希望者から詳細な説明を求められた場合、建物状況調査を実施した者に対して、詳細な説明を求めていることを連絡し、詳細な説明のための調整を行うことが望ましいとしている。このように、Q&Aでは説明への同席を明示的には求めている。

は、営業年数、従業員数、大都市圏ダミーを用意する。営業年数が若く新規顧客確保に積極的な企業ほど、従業員数が多く余裕がある企業ほど、またインスペクション業者の手配など制度対応のための調達費用が低い大都市圏に立地する企業ほど、より多くあっせんを実施すると考えられる。

### 3-4. 推定の方法

以上を踏まえた上で、仲介業者がどの程度インスペクション業者のあっせんを実施しているかを、当該企業があっせんを1件でも実施したか否かにより評価し、これを被説明変数とするロジスティック回帰分析を行うことで、3-3.に挙げた要因による影響を推定する。

変数の概要を表6に、基本統計量を表7に示す。以降の推定では、売買の取扱が1件以上あったサンプルに限定する。欠損値についてはリストワイズ除去を行った。説明変数のうち、説明のタイミングについては売主側の仲介と買主側の仲介についてのみ質問していることを考慮し、まず売買の取扱が1件以上あった企業全てをサンプルに用いて推定し、その後売主側の仲介あるいは買主側の仲介の場合にサンプルを限定した上で、説明のタイミングを説明変数に追加して推定を行う。

モデル式は、被説明変数 $Y$ 、説明変数 $x$ 、各企業があっせんを実施する確率 $q$ 、ロジスティック関数  $inv\_logit$  により、次のように表せる。

$$q(i) = inv\_logit(b_0 + b_1x_1(i) + b_2x_2(i) + \dots)$$

$$Y(i) \sim \text{Bernoulli}(q(i)) \quad i = 1, \dots, N$$

Bernoulli はベルヌーイ分布を表す。このとき、パラメータ  $b$  のマルコフ連鎖モンテカルロ法 (MCMC法) によるベイズ推定を行う。各パラメータとも事前分布は無情報事前分布とした。推定には R 3.5.1 と rstan 2.18.2 を用いた。ウォームアップ期間<sup>30</sup>を 500 とし、4つのチェーンを用いて 1,000 回の繰り返し計算を行うことで事後分布を得た。以下の全ての推定において、収束判定指標  $\hat{R}$  がい

<sup>30</sup> バーンイン (burn-in) とも呼ばれる。ここでは、Gelman et al. (2014) の表現に合わせ、ウォームアップ (warm-up) という言葉を用いる。

ずれのパラメータでも 1.1 未満であることから収束を確認した<sup>31</sup>。

## 4. 推定結果

### 4-1. 売買取扱ありサンプルでの推定

売買取扱ありサンプルで推定したときの、各パラメータの事後平均と 95%信用区間を図 1、表 8 に示す。

信用区間がゼロを含まず正に分布したのは、告知書の提示、調査できない項目の説明、過去の調査との関係の説明、研修の実施、従業員数であった。反対に、ゼロを含まず負に分布したのは、重説への業者の同席と、開業年数であった。制度の口頭説明、瑕疵保険・住宅履歴情報・告知書・劣化事象に関する説明、紹介する業者の数、業者との関係、大都市圏ダミーは、あっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。

告知書の提示、「調査できない」項目がある場合にはその事実の説明、過去のインスペクション結果と一致しない場合があることの説明、研修の実施といった対策を行っている企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。また、開業年数が若い企業ほど、従業員数が多い企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。

制度の口頭説明、「調査できなかった」「劣化事象あり」の場合には既存住宅売買瑕疵保険の付保のために再調査や修補が必要なことの説明、住宅履歴情報とインスペクション結果が一致しない場合があることの説明、告知書の内容とインスペクション結果が一致しない場合があることの説明、インスペクション結果に劣化事象がある場合に買主側がなし得る請求に関する説明といった対策を行っている企業においては、よりあっせんを実施する傾向は見られなかった。

重説の際にインスペクション業者を同席させる

<sup>31</sup> Gelman et al. (2014)、p.287 の基準による。収束判定指標  $\hat{R}$  は、繰り返し計算回数を  $n \rightarrow \infty$  に増やしていけばいくほど 1 に向かって減少していく。 $\hat{R}$  が十分 1 に近いと判断できる条件は、推定の内容によって異なる。Gelman らは、おおむね 1.1 を閾値に設定すれば条件は満たされると主張している。

表 6 変数の概要

変数名	質問文	回答の形式
あっせん有無	2018（平成30）年4月以降、貴社で取り扱った住宅の売買について、建物状況調査（インスペクション）業者のあっせんを実施した件数を、数字でお書きください。（おおよその数字で結構です。） 〔売り仲介（片手）〕、〔買い仲介（片手）〕、〔総媒介件数〕	1件以上あっせんを実施＝1、あっせんを実施せず＝0。
売主への説明タイミング <sup>a)</sup>	通常の重要事項説明時に建物状況調査（インスペクション）の結果を依頼主である売主・買主に説明するタイミングについて、それぞれあてはまるもの 〔売主への説明〕1：結果入手後すぐに／2：契約日の数日前／3：契約日／4：その他	契約日の数日前まで（1または2）＝1、それ以外＝0。
買主への説明タイミング <sup>b)</sup>	〔買主への説明〕1：結果入手後すぐに／2：契約日の数日前／3：契約日／4：その他	同上
告知書の提示 <sup>c)</sup>	貴社では、建物状況調査（インスペクション）業者のあっせんの有無を示す際、告知書（物件状況報告書）をどのように扱っていますか。 1：告知書を示したうえで、インスペクション業者のあっせんの有無を示す／2：インスペクション業者のあっせんの有無を示してから、告知書を示す／3：告知書は示さずに、インスペクション業者のあっせんの有無を示す／4：その他	告知書を示す（1または2）＝1、それ以外＝0。
制度の口頭説明	貴社では、建物状況調査（インスペクション）の制度、および業者のあっせんについて、依頼主にどのような方法で説明をしていますか。	〔インスペクション制度の説明〕口頭で説明＝1。
調査できない項目の説明	建物状況調査（インスペクション）結果の説明にあたって、必要に応じ以下の内容を同時に依頼主に説明していますか。	ダミー変数化（該当＝1、非該当＝0）
瑕疵保険のための再調査の説明	1：点検口がない、あるいは移動困難な家具があるなど「調査できない」項目があれば、その事実	同上
住宅履歴情報との関係の説明	2：診断結果に「調査できなかった」「劣化事象あり」があった場合、既存住宅売買瑕疵保険の付保のために再調査、修補が必要なこと	同上
告知書との関係の説明	3：住宅履歴情報が重要事項説明書に書かれている場合には、住宅履歴情報とインスペクション結果が一致しない場合があること	同上
過去の調査との関係の説明	4：告知書が重要事項説明書に書かれている、もしくは添付されている場合には、告知書の内容とインスペクション結果が一致しない場合があること	同上
劣化事象の場合の説明	5：過去に実施したインスペクション結果が重要事項説明書に書かれている場合には、今回行ったインスペクション結果と一致しない場合があること	同上
研修の実施	6：インスペクション結果に劣化事象があると書かれている場合には、買主側は代金の減額請求、契約の解除、修補の請求などを問題になし得ること 建物状況調査（インスペクション）結果を依頼主に説明するにあたって、従業員への周知徹底のために実施していることとして、あてはまるもの全て 2：研修の実施	ダミー変数化（該当＝1、非該当＝0）
紹介する業者の数	建物状況調査（インスペクション）業者をあっせんする際、貴社ではどのような業者を紹介することが多いですか。 〔紹介する業者の数〕1：1社／2：2～3社／3：4～5社／4：6社以上	紹介する業者の数が2～3社以上＝1、1社のみ＝0
業者との関係	〔業者との関係〕1：社内の別の部署／2：関連企業／3：外部の企業／4：その他	社内の別の部署または関連企業＝1、それ以外＝0
重説への業者の同席	通常の重要事項説明時における、建物状況調査（インスペクション）の結果の説明者について、あてはまるもの全て 3：宅地建物取引士に加えて、実際に診断を行った既存住宅状況調査技術者が同席／4：宅地建物取引士に加えて、診断を行っていない、別の既存住宅状況調査技術者が同席	既存住宅状況調査技術者が同席（3または4）＝1、それ以外＝0。
営業年数	宅地建物取引業を開業して何年になりますか。1：1年未満、2：1～5年未満、3：5～10年未満、4：10年～25年未満、5：25年以上	1～5の順に営業年数が長い。
従業員数	貴社の従業員数はどのくらいですか。1：1人、2：2～5人、3：6～10人、4：11～50人、5：51人～100人、6：101人～1000人、7：1001人以上	1～7の順に従業員数が多い。
大都市圏ダミー	住所の都道府県	三大都市圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県）＝1、それ以外＝0。

a) 売主側の仲介でのみ説明変数に加える。b) 買主側の仲介でのみ説明変数に加える。c) 売主側の仲介では説明変数に加えない。

表 7 基本統計量

変数名	売買取扱あり (N=68)		売主側の仲介の取扱あり (N=50)		買主側の仲介の取扱あり (N=40)	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
あっせん有無	0.65	0.48	0.56	0.50	0.48	0.51
売主への説明タイミング	—	—	0.80	0.40	—	—
買主への説明タイミング	—	—	—	—	0.60	0.50
告知書の提示	0.84	0.37	—	—	0.85	0.36
制度の口頭説明	0.74	0.44	0.76	0.43	0.75	0.44
調査できない項目の説明	0.50	0.50	0.54	0.50	0.55	0.50
瑕疵保険のための再調査の説明	0.56	0.50	0.62	0.49	0.68	0.47
住宅履歴情報との関係の説明	0.22	0.42	0.26	0.44	0.28	0.45
告知書との関係の説明	0.31	0.47	0.38	0.49	0.38	0.49
過去の調査との関係の説明	0.19	0.40	0.24	0.43	0.25	0.44
劣化事象の場合の説明	0.26	0.44	0.32	0.47	0.35	0.48
研修の実施	0.26	0.44	0.26	0.44	0.25	0.44
紹介する業者の数	0.38	0.49	0.40	0.49	0.42	0.50
業者との関係	0.19	0.40	0.20	0.40	0.18	0.38
重説への業者の同席	0.04	0.21	0.06	0.24	0.08	0.27
営業年数	4.22	1.10	4.40	0.93	4.30	1.04
従業員数	3.32	1.59	3.32	1.71	3.38	1.58
大都市圏ダミー	0.54	0.50	0.62	0.49	0.50	0.51

図 1 売買取扱あり 各変数の事後平均と 95%信用区間

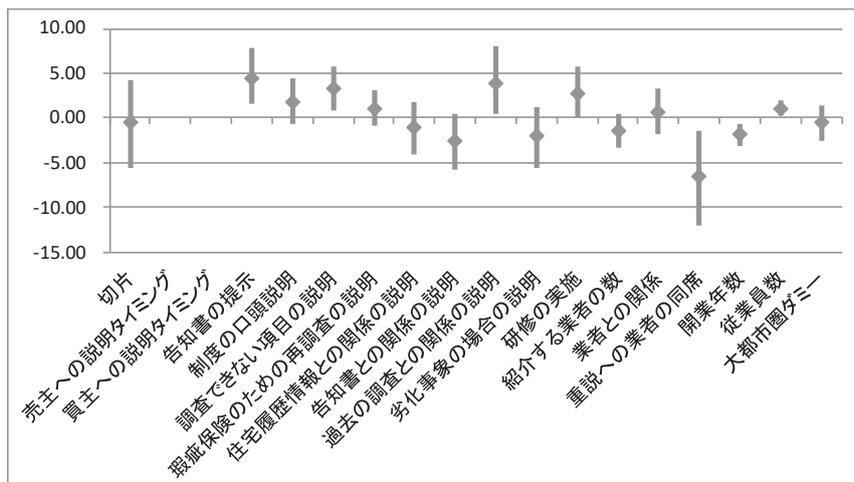


表 8 売買取扱あり 推定結果

変数	事後平均	事後平均の標準誤差	信用区間			有効サンプル数	R̂
			2.5%	50%	97.5%		
あっせん有無	-0.57	0.07	-5.52	-0.55	4.25	1218	1.0
売主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
買主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
告知書の提示	4.47	0.05	1.62	4.41	7.93	1040	1.0
制度の口頭説明	1.73	0.04	-0.62	1.72	4.39	1242	1.0
調査できない項目の説明	3.27	0.04	0.77	3.25	5.81	1091	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.07	0.02	-0.83	1.05	3.07	1689	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	-1.00	0.04	-3.99	-0.96	1.80	1521	1.0
告知書との関係の説明	-2.46	0.05	-5.79	-2.42	0.52	1100	1.0
過去の調査との関係の説明	3.93	0.06	0.39	3.76	8.02	1155	1.0
劣化事象の場合の説明	-2.01	0.05	-5.61	-1.93	1.28	1070	1.0
研修の実施	2.65	0.04	0.18	2.52	5.83	1173	1.0
紹介する業者の数	-1.37	0.02	-3.35	-1.34	0.49	1833	1.0
業者との関係	0.66	0.03	-1.79	0.66	3.35	1710	1.0
重説への業者の同席	-6.45	0.08	-11.91	-6.36	-1.46	1216	1.0
営業年数	-1.78	0.02	-3.16	-1.75	-0.73	904	1.0
従業員数	1.05	0.01	0.26	1.03	2.03	1038	1.0
大都市圏ダミー	-0.55	0.03	-2.65	-0.55	1.42	1690	1.0

企業は、あっせんを実施しなくなる傾向にある。これは、3-3.での想定とは反対の結果であった。

#### 4-2. 売主側の仲介、買主側の仲介による違い

売主側の仲介あるいは買主側の仲介の場合にサンプルを限定して推定を行ったときの、各パラメータの事後平均と95%信用区間を図2、表9、図3、表10に示す。

売主あるいは買主への説明のタイミングは、いずれもあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。3-3.での想定とは異なり、仲介業者は、依頼主に早めにインスペクションの結果を説明しているからといって、よりあっせんを実施する傾向にある訳ではない。

売主側の仲介の場合にサンプルを限定した推定結果においては、研修の実施のみ信用区間がゼロを含まず正に分布した。反対に、ゼロを含まず負に分布したのは開業年数のみであった。その他の説明変数はあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。売主側の仲介に限定すると、研修を実施する企業において、また、開業年数が若い企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。

買主側の仲介の場合にサンプルを限定した推定結果においては、業者との関係のみ信用区間がゼロを含まず負に分布した。その他の説明変数はあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。3-3.での想定とは反対に、社内の別の部署または関連企業をあっせんする仲介業者では、あっせんを実施しなくなる傾向にある。これは、5.にて述べる形式的な遵法行為に基づく消極的な対応をとっている可能性が考えられる。なお、その他の説明変数において安定的な影響が見られなかったのは、2-2.で指摘した通り、自らの意向のみでインスペクションの実施を判断できない場合、買主側の仲介業者は、仮に売買不成立の回避のための対策をとっていたとしても、積極的にあっせんを実施しなくなるためであると考えられる。仮にこの解釈に基づいて今回の推計結果が説明できるとすれば、現実には買主側の仲介業者の多くが、買主側の意向のみでインスペクションの実施を判断できない

場面に直面しているのではないかと推察される。

## 5. 結論と今後の課題

本研究では、仲介業者を対象とするアンケート調査をもとに、インスペクション業者のあっせん及びインスペクション実施の実態、及びどのような仲介業者があっせんを実施する傾向にあるかを明らかにした。

改正法が施行されて以降、住宅の売買の取扱があった仲介業者のうち半数弱(42.5%)がインスペクション業者のあっせんを実施しており、また、取扱があった仲介業者のうち3割半(35.0%)、あっせんを実施した仲介業者の中であれば8割強(82.4%)がインスペクションを実施している。あっせん、インスペクションを実施した仲介業者の割合は、買主側よりも売主側の仲介において多い。

どのような仲介業者がインスペクション業者のあっせんを実施する傾向にあるかを明らかにするため、本研究では売買不成立の回避とインスペクション業者による調査不徹底に着目した。仲介業者は、インスペクションの実施によって予期せぬ瑕疵が発覚し、売主あるいは買主が辞退してしまうと、仲介手数料を得ることができない。また、インスペクション業者が物件を十分に調べない行動に出る恐れもある。これらを回避しようと、仲介業者は様々な対策をとると考えられる。

こうした対策の中で、あっせんの実施への寄与が確認されたものが3つ挙げられる。第一に、告知書の提示である。告知書を買主に提示することで、インスペクション結果への予測を高め、買主による購入辞退を仲介業者が早期に察知できるようになることから、売買不成立の回避につながると考えられる。第二に、インスペクション結果に関する制度上の注意点の説明である。依頼主に制度を丁寧に説明している仲介業者ほど、結果的に様々な事態に対応する体制が整っているため、インスペクション実施後の売買不成立を回避できると考えられる。具体的な説明項目の中でとりわけ安定的に寄与していたのは、「調査できない」項目

図2 売主側の仲介の取扱あり 各変数の事後平均と95%信用区間

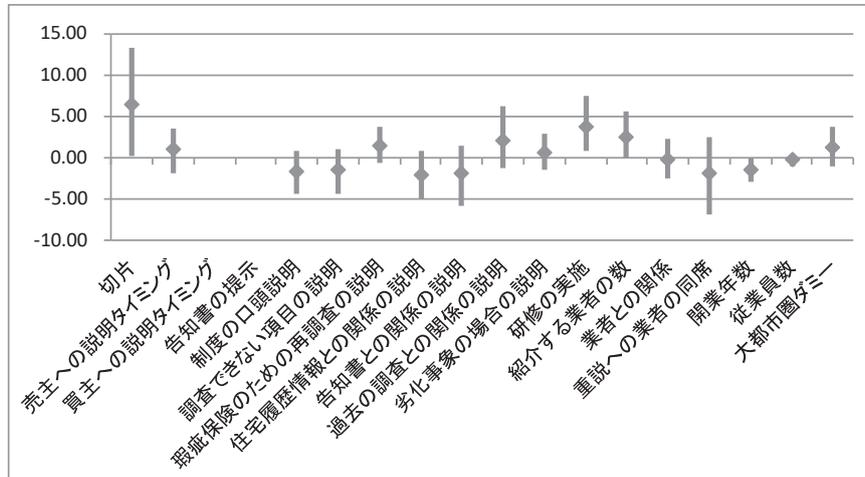


表9 売主側の仲介の取扱あり 推定結果

	事後平均	事後平均の標準誤差	信用区間			有効サンプル数	R̂
			2.5%	50%	97.5%		
切片	6.46	0.10	0.14	6.27	13.35	1021	1.0
売主への説明タイミング	0.89	0.04	-1.87	0.87	3.56	1547	1.0
買主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
告知書の提示	—	—	—	—	—	—	—
制度の口頭説明	-1.78	0.04	-4.37	-1.75	0.72	1187	1.0
調査できない項目の説明	-1.58	0.04	-4.32	-1.54	0.97	1346	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.46	0.02	-0.63	1.43	3.61	1901	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	-2.07	0.04	-5.11	-2.06	0.75	1617	1.0
告知書との関係の説明	-1.81	0.05	-5.89	-1.65	1.37	1501	1.0
過去の調査との関係の説明	2.12	0.05	-1.39	2.04	6.28	1593	1.0
劣化事象の場合の説明	0.67	0.03	-1.51	0.64	2.91	1922	1.0
研修の実施	3.74	0.05	0.74	3.56	7.48	1214	1.0
紹介する業者の数	2.48	0.05	-0.04	2.40	5.51	990	1.0
業者との関係	-0.17	0.03	-2.55	-0.18	2.31	1629	1.0
重説への業者の同席	-1.82	0.06	-6.83	-1.69	2.40	1762	1.0
開業年数	-1.40	0.02	-2.94	-1.37	-0.10	997	1.0
従業員数	-0.35	0.01	-1.00	-0.33	0.25	1693	1.0
大都市圏ダミー	1.15	0.03	-1.18	1.11	3.64	1597	1.0

図3 買主側の仲介の取扱あり 各変数の事後平均と95%信用区間

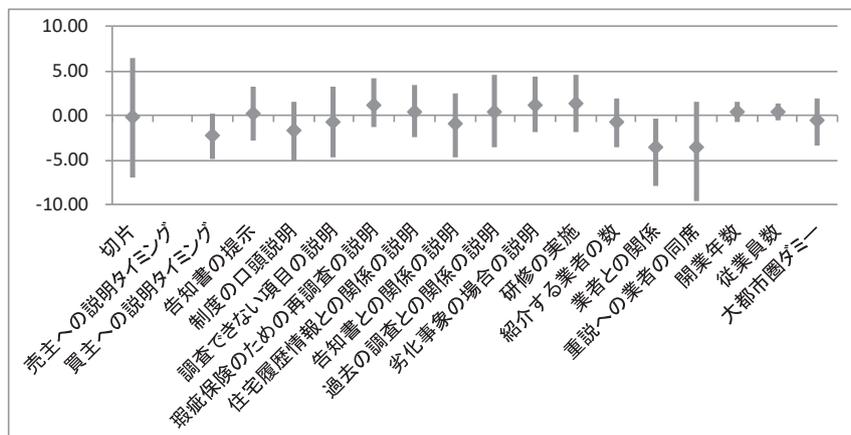


表 10 買主側の仲介の取扱あり 推定結果

	事後 平均	事後平均の 標準誤差	信用区間			有効サン プル数	R̄
			2.5%	50%	97.5%		
切片	-0.24	0.11	-6.90	-0.29	6.39	959	1.0
売主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
買主への説明タイミング	-2.30	0.03	-4.96	-2.27	0.24	1450	1.0
告知書の提示	0.24	0.04	-2.72	0.24	3.23	1626	1.0
制度の口頭説明	-1.71	0.05	-5.17	-1.62	1.52	1117	1.0
調査できない項目の説明	-0.78	0.07	-4.69	-0.74	3.27	972	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.26	0.04	-1.36	1.19	4.15	1152	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	0.39	0.04	-2.49	0.38	3.45	1404	1.0
告知書との関係の説明	-0.96	0.06	-4.78	-0.93	2.59	1206	1.0
過去の調査との関係の説明	0.49	0.06	-3.53	0.47	4.55	1108	1.0
劣化事象の場合の説明	1.16	0.05	-1.89	1.18	4.43	1115	1.0
研修の実施	1.31	0.05	-1.84	1.31	4.55	1274	1.0
紹介する業者の数	-0.72	0.04	-3.60	-0.71	1.89	1174	1.0
業者との関係	-3.63	0.05	-8.00	-3.48	-0.30	1473	1.0
重説への業者の同席	-3.61	0.09	-9.59	-3.41	1.49	990	1.0
開業年数	0.43	0.02	-0.63	0.40	1.59	1239	1.0
従業員数	0.33	0.01	-0.52	0.31	1.28	1564	1.0
大都市圏ダミー	-0.61	0.04	-3.34	-0.56	1.94	1116	1.0

がある場合にはその事実の説明と、過去のインスペクション結果と一致しない場合があることの説明であった。第三に、研修の実施である。インスペクションの制度について研修を積んだ従業員であれば、依頼主の意向を早い段階で把握することで、売買不成立を回避できると考えられる。

仲介業者による対策の中には、あっせんを実施しなくなる傾向に寄与するものも見られた。当初、重説の際にインスペクション業者を同席させている仲介業者は、インスペクション業者の行動が監視できるようになるため、調査不徹底のリスクが低減され、よりあっせんを実施する傾向にあると想定していた。しかしながら、推定結果によると、インスペクション業者を同席させる仲介業者ほど、あっせんに消極的であった。考えられる可能性としては、仲介業者は、行政や関連団体が推奨する通りに対策はとるけれども、積極的なあっせんは行わないという、形式的な遵法行為に基づく消極的な対応をとっていることが挙げられる。これを検証することは今後の課題に持ち越される。

今回の調査では、以下の点についても検証できていない。第一に、インスペクション業者のあっせんが実施されたことで、どの程度インスペクションの実施につながっているかは明らかではない。3-2.の注釈で指摘した通り、インスペクションは、あっせん実施後に売主及び買主あるいはマンション管理組合などの第三者の意向を経て実施するか

否かが決定されるものであり、あっせんが積極的に実施されるからといって、必ずしもそれがインスペクションの実施につながるとは限らない。第二に、あっせんの実施の有無と売買価格との関係は明らかではない。本調査のような仲介業者を対象としたアンケート調査の結果では、取引1件ごとの価格が分からないため、インスペクションが取引価格に及ぼす影響の検証は困難である。第三に、売主あるいは買主が取引を急いだ場合のあっせん実施への影響が明示的には検証されていない。第四に、物件の品質の違いがあっせん実施に与える影響が考慮されていない。現実の取引においては、築古などの理由で建物の取り壊しを前提とした売買を行うため、売主と買主が双方同意のもとインスペクションのあっせんを実施しない場合もある<sup>32</sup>。物件の品質は、取引1件ごとに異なるため、仲介業者を回答の単位とした本調査の結果では、その影響の検証は困難である。これらの点についての検証は、いずれも今後の課題となる。

[謝辞] 今回のアンケート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。

<sup>32</sup> 実際、アンケート調査結果においても、あっせんを実施しなかった理由の自由記述欄にて、複数社からそのような回答があった。

## ＜参考文献＞

- Darby M. R. and Karni E. (1973) "Free competition and the optimal amount of fraud", *Journal of Law and Economics*, 16(1), pp. 67-88.
- Dulleck, U. and Kerschbamer, R. (2006) "On doctors, mechanics, and computer specialists: The economics of credence goods", *Journal of Economic literature*, 44(1), pp. 5-42.
- Emons, W. (1997) "Credence goods and fraudulent experts", *The RAND Journal of Economics*, 28(1), pp. 107-119.
- Fishman, M. J. and Hagerty, K. M. (2003) "Mandatory versus voluntary disclosure in markets with informed and uninformed customers", *Journal of Law, Economics and organization*, 19(1), pp. 45-63.
- Gelman, A., Carlin, J. B., Stern, H. S., Dunson, D. B., Vehtari, A. and Rubin, D. B. (2014) *Bayesian data analysis, third edition*, CRC Press.
- Grossman, S. J. (1981) "The informational role of warranties and private disclosure about product quality", *The Journal of Law and Economics*, 24(3), pp. 461-483.
- Lefcoe G. (2004) "Property condition disclosure forms: How the real estate industry eased the transition from caveat emptor to 'seller tell all'", *Real Property, Probate and Trust Journal*, 39(2), pp. 193-250.
- Levitt, S. D. and Syverson, C. (2008) "Market distortions when agents are better informed: The value of information in real estate transactions", *Review of Economics and Statistics*, 90(4), pp. 599-611.
- Milgrom, P. R. (1981) "Good news and bad news: Representation theorems and applications", *The Bell Journal of Economics*, pp. 380-391.
- Nanda, A. and Ross S. L. (2012) "The impact of property condition laws on housing prices: Evidence from an event study using propensity scores", *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 45, pp. 88-109.
- Pesendorfer, W. and Wolinsky, A. (2003) "Second opinions and price competition: Inefficiency in the market for expert advice", *The Review of Economic Studies*, 70(2), pp. 417-437.
- Rubinstein, A. and Wolinsky, A. (1987) "Middlemen", *The Quarterly Journal of Economics*, 102(3), pp. 581-593.
- Rutherford, R. C., Springer, T. M., and Yavas, A. (2007) "Evidence of information asymmetries in the market for residential condominiums", *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 35(1), pp. 23-38.
- Wiley, J. A. and Zumpano, L. V. (2008) "The real estate brokerage market and the decision to disclose property condition defects", *Real Estate Economics*, 36(4), pp. 693-716.
- Wilson, W. (2000) "Home Information Packs: a short history", House of Commons Library Research Paper 10/69.  
<http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP10-69/RP10-69.pdf>
- Zumpano, L. V. and Johnson, K. H. (2003) "Real estate broker liability and property condition disclosure", *Real Estate Law Journal*, 31(4), pp. 285-302.
- 淡野博久(2006)「中古住宅市場の効率性向上に向けた政策デザインに関する考察」, 日本建築学会計画系論文集 607, pp. 119-126.
- 大橋弘(2017)「不動産流通業と産業組織: 今後に向けての研究メモ」, 土地総合研究所編『既存住宅市場の活性化』, 東洋経済新報社, pp. 60-70.
- 岡野大志(2019)「既存建築物における耐震改修が家賃・価格に与える影響について」, 都市住宅学 104, pp. 203-212.
- 国土交通省「改正宅地建物取引業法に関する Q&A～『宅地建物取引業法』改正に伴う新たな制度に関して～」(平成 30 年 2 月 1 日現在) <http://www.mlit.go.jp/common/001219898.pdf>
- 国土交通省「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」(平成 31 年 3 月 15 日国土動第 128 号により一部改正(平成 31 年 4 月 1 日施行)) <http://www.mlit.go.jp/common/001229686.pdf>
- 齊藤広子, 中城康彦(2011)「英国の中古住宅取引制度の変化と専門家の役割: ソリシターとビルディングサーベイヤーを中心に」日本建築学会大会学術講演梗概集(関東) F-1, pp. 1445-1446.
- 齊藤広子, 中城康彦, 小川清一郎(2012)「米国カリフォルニア州の住宅取引における住宅・土地・住環境の情報の開示と専門家の役割」都市住宅学 79, pp. 131-139.
- 原野啓, 瀬下博之(2014)「中古住宅取引における品質情報の影響」日本経済研究 71, pp. 49-77.

原野啓, 中川雅之, 清水千弘, 唐渡広志(2012)「中古住宅市場における情報の非対称性がリフォーム住宅価格に及ぼす影響」日本経済研究 66, pp. 51-71.  
藤澤美恵子(2016)「既存住宅市場における質の情報開示量と価格に関する実験」行動経済学 9, pp. 1-11.  
藤澤美恵子, 中西正彦, 中井検裕(2003)「中古集合住宅市場におけるリフォーム情報の開示・査定方法に関する一考察」都市住宅学 43, pp. 90-95.  
不動産適正取引推進機構(RETIO)調査研究部(2012)「不

動産取引・管理に関する実務実態調査の結果について」RETIO 87, pp. 4-26.  
松浦健太郎(2016)「StanとRでベイズ統計モデリング」共立出版.

[しらかわ けいいち]  
[(一財)土地総合研究所 研究員]