

いまから 10 年前の「季刊 住宅土地経済」2004 年冬季号に、清水千弘、西村清彦、浅見泰司共著による「不動産流通システムのコスト構造」(以下上記報告という。)という論文が発表された。

このテーマは業界関係者や行政関係者が、コスト削減面のみならず不動産流通市場のあるべき姿を考え、改善すべき課題を整理するうえで重要な基礎的情報を提供してくれているが、このような観点での体系的な実証データの収集・分析が、その後、ほとんど試みられた形跡がない。筆者は、不動産流通を巡る政策がこのところ目立った進展を見せずに停滞していると考えているが、その一つの要因はこの問題に対する意識の低さと現状認識の弱さである。今後、人口減少が年間 50 万人を超える規模で進行する中、余剰住宅ストックを活用し、人々の移動のニーズにこたえようとすれば、不動産流通システムの改善は、コスト削減、取引の円滑化、情報提供の充実、流通産業の産業組織等様々な側面から検討されるべき急務の課題であるように思われる。官民がもっているデータを持ち寄り、急ぎ様々な不動産流通の仕組みやシステムが求められる望ましい機能を果しているのか、改善を図るべき事項があるとすれば何をどうするべきなのかが健全な市場のプラットフォームの形成という広い視点で検証されるべきである。

しかしながら、この問題にこれまでなかなか手が付かったということは、それだけこの問題の改革が困難な側面を持っていることも示している。ここでの紹介の目的は、上記報告の著者らがどこまで、どのようなチャレンジをしたのかを概観し、今後の調査研究の土台として活用したいということである。

1. 大手仲介会社のシェア

中小零細業者が大半の不動産流通業界にあって、昭和 50 年ころから大手不動産会社系列の流通業者が出現した。上記報告では、首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)を例に、1997 年度から 2001 年度までの 5 年間における大手 14 社の取引件数比率の推移を紹介している。これによると、大手系列のシェアは時系列的に拡大している(図表 1)。

このような傾向は、現在どのように変化しているのか、その変化のスピードはどのようなかが検証されるべきである。関連してフランチャイズ化、M&A、外資の対内直接投資の動向や海外不動産ビジネスの展開方向なども、将来展望を行う上で留意すべきだろう。

図表 1. 首都圏における不動産仲介取引件数の大手不動産会社のシェア

企業		1997	1998	1999	2000	2001
取引 件数	A 大手 14 社	47,066	44,430	46,963	52,714	52,646
	B,A 以外	126,152	112,353	111,396	112,620	113,980
	C, 合計	173,218	156,783	158,359	165,334	166,626
比率	A/C(%)	27.2	28.3	29.7	31.9	31.6

注(1) 数値は各年度末のもの。

(2) 大手 14 社とは、当時の企業名で三井不動産販売(リリハウスグループ)、東急リバブル、野村不動産アーバンネット、大京住宅流通、住信住宅販売、三菱地所住宅流通、住友不動産販売、安信住宅販売、有楽土地住宅販売、藤和不動産グループ、長谷工アーベスト、小田急不動産、西武不動産、東京建物不動産販売出所：清水・西村・浅見(2004)(以下同)

2. 仲介業務の業務工程

上記報告では売り手仲介と買い手仲介ごとに該当業務工程をそれぞれ 29 工程、20 工程に区分している。その概要は以下のとおりである(図表 2、3)。なお、「直営」以外の記載は米国において専門分化した業者が担うことが多い業務項目である。上記報告によれば、その直営以外の業務量は、売り手側に属する業務全体の 40%以上、買い手側に属する業務全体の 25%程度に達しているとのことである。

上記報告における業務工程に見られる特徴をいくつか指摘すると、第一は、アメリカでは宅建業者(Realtor)が売却相談、購入相談における税務相談を受けることはないとのことである。理由は、米国では、税務相談は専ら税理士が独占的に担っているということのようである。そうだとすれば、アメリカの宅建業者は税務相談業務を回避できていることになる。第二に、物件調査についても、目視による性能評価を含めてインスペクターという専門家が行うことが一般的であるとのことである。ここでも米国の宅建業者は物件調査・住宅性能に伴うコストとリスクを回避していることになる。第三に、ローン業務はローンブローカーといわれるローン斡旋業者が行い、契約の締結・引き渡しについてはエスクローと呼ばれる専門家が業務を遂行していることである。

このように米国では、仲介業務が複数の業者間で分業的に担われることで、仲介委託者は、より高度なサービスの享受が可能になっている。現在、この分業業務の役割は、どのような変化を遂げているのか、日本の制度論を考え、政策論を論ずるうえでも正確に把握しておきたい事柄である。

図表2 売り手側仲介の業務工程

受注活動		販売活動							
1 集客	2・売却相談	3 税金・資金 アドバイス	4 価格査定	5 物件調査	6 意見価格の提示、 売出価格表示	7 媒介契約締結	8 物件情報化	9 指定流通機構 登録	10 売却活動
直営	直営	弁護士、税理士、 FP、モザージュ・ローカー	・査定/フリート ・MLS	・買主側によるリス ベーション ・売主自身がTDS作 成	直営	直営	直営	直営	直営

受注活動		契約引渡し							
11 広報出稿	12 売主へ 営業報告	13 値下げ提案	14 媒介期限 終了時の更新	15 物件安価報告	16 売却条件 交渉・合意	17 契約日時案内	18 重要事項 説明書の作成	19 契約書作成	20 重要事項説明
直営	直営	直営	直営	直営	直営	直営	直営	直営	直営

21 契約	22 中間金受渡	23 借入金返済申 込み	24 引渡し日案内	25 残金決済準備	26 残金引渡	27 登記実効	28 権利証の返却	77タ-サービス 29 77タ-70-
直営	直営	直営	直営	エスクロー	直営	直営	直営	直営

(注) 1. TDS (Transfer Disclosure Statement) は、物件報告であり、売主が行うだけでなく、買主がインスペクショナルファイアを別途負担して行う場合もある。

2. MLS (Multiple Listing Service) は、米国の多くの不動産業者が加入しているデータベースシステムであり、利用者には、情報共有が利益につながるという共通認識がある (日本の
ライセンスに該当する)。

図表3 買い手側仲介の業務工程

受注活動		物件営業活動								契約・引渡手続	
1 集客	2 受付・購入相 談	3 税金・資金 アドバイス	4 物件情報収集	5 物件選定	6 物件確認	7 紹介・内覧進	8 物件案内	9 売却条件の 交渉・合意	10 契約日時案内	11 重要事項説明 書・契約書確認	
		弁護士、税理士、 FP、モザージュ・ロー カー									
12 契約	13 中間金受渡し	14 借入金申込み	15 引渡し日案内	16 残金決済・ 引渡準備	17 残金決済・ 引渡し	18 登記実行	19 権利証返却	20 77タ-70-	77タ-サービス		
インスペクショナル		モザージュ・ローカー		エスクロー							

3. 中古住宅売買における不動産流通コストの日米比較

上記報告はさらに、東京都区部及びカリフォルニア州において、6500万円の中古住宅を仲介により売買した場合に要する日米の流通コストが比較されている（図表4、5）。為替レートや景気状況、手数料の転嫁の状況、需要供給の弾力性などにより結果が異なり、厳密な比較は困難であろうが、とりあえずの大つかみに傾向を捉え、日本における不動産流通の問題点を探る上では意味あることと考える。上記報告の概要は以下のとおりである。

まず、米国では、仲介手数料は売主が6%を一応の標準として、全額を負担することとされている。しかし、手数料率の上限の定めはなく、売主と仲介会社との間で個別に取り決められるため、ここでは、実態を反映する形で5.5%の手数料率が採用されている。一方、日本では多数事例に従い、上限値3%の手数料率を売主と買主とが半分ずつ負担することとなっている。米国では、契約締結、引渡のコストが213万円加わり659万円となるので、仲介業務全体で見れば日本の方が流通コストは安くなる。逆に、日本の流通コストを高めている一つの大きな要因が税金であり、米国の2倍に達する。特にその大半が買主負担である。内容は登録免許税、不動産取得税等である。

上記報告後、日本では順次消費税増税が行われており、流通税の軽減は今日でも日本の不動産流通を促進するうえで、重要な課題である

図表4 売主・買主別支払先内訳流通コスト負担割合（単位：万円）

		仲介会社	税金	銀行等	エスクロー	その他	合計
日本	買主	201	81	102	0	43	427
	売主	201	6	0	0	0	207
	計	402	87	102	0	43	634
米国	買主	0	0	59	90	14	164
	売主	356	44	0	213	58	672
	計	356	44	59	303	72	836

図表5 売主買主別流通コストの負担額（日米比較）（図表4の再掲）

	売主負担（万円）	買主負担（万円）	合計（万円）
A 日本	207	427	634
B 米国	672	164	836
B/A	3.24	0.38	1.32

4. 不動産流通業務のコスト構造

日本の不動産流通システムを効率的なものにしてゆくためには、宅建業者が担う業務機能の他に、宅建業の収益費用構造を流通業務に即して掘り下げて把握しておく必要があることから、上記報告によれば、上記大手14社中の6社の協力を得て、アンケート調査により詳細な特別調査が実施された（2001年10月）。

まず業務のコスト構造については、各業務への投入時間をもとにコストを積みあげ、そのうえで、受付・売却相談業務以降成約業務までの関与総件数を、非成約件数及び成約件数に分けてこれを把握した。

その結果を、売り手仲介・買い手仲介別・業務工程別の投入コストに配分して、整理したものが図表6である。

これを見ると、成約案件では、1件当たり、売り手側で買い手側よりも1.4倍(21.5/15.1)のコストが発生し、非成約物件では、金額の絶対値は小さいが、1件当たり、売り手側で買い手側よりも2.6倍(9.5/3.7)のコストが発生している。

図表6 業務工程別、売主・買主別、成約・非成約件数別の一件あたりコスト内訳(コスト全体=100:単位%)

		集客・交渉	契約・決裁	アフターサービス	合計	(参考1) 対応件数	(参考2) 1件当たり 流通コスト (万円) ^注
売主	非成約	29	0	0	29	96,266	9.5
	成約	12	13	1	26	38,226	21.5
	計	41	13	1	55	134,492	13.0
買主	非成約	28	0	0	28	241,869	3.7
	成約	4	11	2	17	35,621	15.1
	計	32	11	2	45	277,490	5.2

(注) 調査対象の大手6社の首都圏における売上額は704億円であり、このうちのコスト比率を人件費比率に近似させて45%と置くと、経費は316億8000万円となる。これに、全体を100とした合計欄の経費内訳率を乗じ、その結果を対応件数で除して「1件当たり流通コスト」を算出した。

5. 効率的な不動産流通システムの構築に向けて

以上の上記調査結果により、上記報告が指摘する政策的インプリケーションは次の様なことである。

アメリカとの比較において日本の不動産流通コストを高めている大きな要因は、特に買主が負担する流通関連税である。

日本において仲介の費用を高めている要因は物件調査である。物理的品質の評価に加えて、物理的品質以外の情報が物件の価値を決める重要な要因であることから、物件情報の収集・整理・蓄積の仕組みを整備し、その追加的な収集コストを引き下げることが重要である。この点から考えると、物件調査を現在のように売買時に、個別対応的に宅建業者に委ねておくだけでは不十分である。最も多くの情報を持つ売主に、商品としての不動産を市場に出す際の義務として、日ごろから、自らの負担で、住宅履歴情報を整備させ、判断可能な商品の性能・品質表示の提供を義務付けることを検討すべきである。

透明で中立的な不動産市場を育成していくことは都市再生を進めるうえでも重要である。我が国の不動産仲介業務の実態については、依然、情報が著しく不足しており、上記調査がこうした情報不足を解消に向かわせる一助になることを期待する。

6. まとめ

上記報告の3点の指摘は、今日でもほぼそのまま当てはまる課題である。逆に言えば、不動産流通に

についての政策的な対応はこの十年間、停滞していたと言わざるを得ない。まずは官民の持つ日々生起している事実関係に係る不動産流通情報を持ち寄り(集計のシステムがないなら、今からでもそれを作り)、整理・解析することから始めなければならない。

奇しくも3月30日国土交通省は「中古住宅市場活性化可ラウンドテーブル報告書」を公表した。この中で、中古住宅売買における消費者ニーズ調査((株)リクルート住まいカンパニー実施)について、自宅を売却する可能性のある者は建物価格、インスペクションの有無や住宅の状態を開示することにより、その過半数が売却は容易になると肯定的にとらえるとともに、中古住宅の購入を検討する者の側も、購入後の建物の保障の有無、住宅履歴情報、インスペクションの有無及びその結果など、安心感につながる情報を求めていることが判明したと紹介されている。

平成27年3月3日の日経新聞朝刊は、日本大学中川雅之教授の以下の指摘を報道しているが、中古住宅ラウンドテーブル報告書はまさにこのことを実現に向けて加速させんとすることを示していると言えよう。

「中古住宅市場の活性化は簡単ではありません。中古住宅取引で建物の質を評価する慣行はなく、売り手は家をメンテせず、買い手はコストを掛けて質を調べないことで均衡している。双方が利益を最大化しようとした結果で、一方だけが行動を変えれば損をする。ゲーム理論のナッシュ均衡という状態だ。

この低水準の均衡から欧米型の「売り手はメンテし、買い手は質を調べる」という高水準の均衡に移るには双方が同時に行動を変える必要がある。容易ではないが、そうなれば日本でも質の高い住宅は資産価値が維持され、ライフステージに応じて住み替えをしやすくなり、老後生活の安心にもつながる。すべての関係者が目標を共有し、行動を変えていく必要があります」

(荒井 俊行)