『不動産業についてのアンケート調査』

報告書

一般財団法人　土地総合研究所

目次

Ⅰ. 調査概要 ……1
1. 調査の目的 ……1
2. 調査の概要 ……1
① 調査対象リストの作成 ……1
② 調査対象 ……1
③ 調査方法 ……1
④ 調査期間 ……1
⑤ 有効回答数 ……1

Ⅱ. 単純集計結果 ……2
1. 貴社の概要 ……2
1-1. 営業年数 ……2
1-2. 企業の規模 ……2
1-3. 事務所の状況 ……2
2. 業務 ……3
2-1. 貴社の主な業務 ……3
2-2. 不動産売買の仲介や不動産賃貸の仲介の占めるウエイト ……3
2-3. 重要事項説明について ……5
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 ……5
2-5. 成約の状況 ……6
2-6. 仲介業務の手数料額 ……7
参考. 典型的な不動産事業者（従業員数 2～5 人）についての単純集計 ……8

Ⅲ. 売買及び賃貸仲介手数料に関する調査結果の分析 ……14
1. 従業員規模別 売買仲介手数料率 ……14
2. 従業員規模別 賃貸仲介手数料率 ……14

Ⅳ. 自由意見 ……15
1. 不動産仲介手数料の独自の設定基準について ……15
2. 現在の報酬（仲介手数料）についての考え ……15
3. 中古住宅（空き家を含む）の流通の促進について、現在、どのようなことが求められていると感じるか。又はどのようなことが、今後、求められてくると考えるか ……16
4. 中古住宅の売り主や買主から求められることについて ……21
5. 今後の自社の取組について ……22

Ⅴ. 調査票 ……28

Ⅰ．調査概要

1.　調査の目的

本研究所は、不動産業及び不動産市場の成長・発展に資する調査・研究を行うことを目的に、平成27年4月に「不動産流通に関する研究会」を設置する。本アンケートは、研究会の設置にあたり、不動産流通市場が健全に機能しているか、また機能するための条件を備えているか否かについて現状を確認することを目的として実施した。

2.　調査の概要

①　調査対象リストの作成

A.　不動産業況調査（一般財団法人土地総合研究所）・調査対象（不動産流通業）

B.　ホームナビ（FRK）会員

C.　都道府県宅地建物取引業協会会員

D.　ERA LIXIL ネットワーク・リニュアル仲介ネットワーク関連事業者

②　調査対象　1,000社

③　調査方法　郵送による配布・回収

④　調査期間　平成27年1月13日～2月10日

⑤　有効回答数　247（有効回答率　24.7%）

Ⅱ．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。

	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%

・約 7 割の事業者が 25 年以上の営業年数である。

1－2. 企業の規模

■　貴社の従業員数はどのくらいですか。

	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%

・約半数が 2～5 人の従業員数である。

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。

（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%

・事業所数が 1 の企業が 8 割以上である。

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（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

・主な業務は、多い順に、売買仲介（87.9%）、賃貸仲介（75.3%）、賃貸管理（49.4%）、不動産賃貸（48.2%）

2－2. 不動産売買の仲介や不動産賃貸の仲介の占めるウエイト

■　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）。

【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%

・売買仲介、賃貸仲介ともに、全業務に占める割合は１/４未満との回答が最も多い（収益ベース）。

■　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どのくらいですか（成約件数ベース）。

【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%

・各媒介契約のウエイトについて最も多い回答は、一般媒介が「1/4 未満」(31.6%)、専任媒介が「3/4 以上」(22.7%)、専属専任媒介が「ほぼ 0%」(45.7%) となっており、媒介契約の手法として専任媒介が多く用いられていることが示唆される。

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。（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）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

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を行った。

・重要事項説明に係る調査では、法令制限の内容の確認に最も時間的コストがかかっている。

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（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	7	2.8%
うち保険業	3	1.2%

・不動産仲介に合わせて実施する業務は、多い順に、「不動産コンサルタント業務」（53.0%）、「改築・リフォーム」（51.8%）、「仲介物件の管理」（46.6%）、「買い替え物件の相談・仲介」（44.9%）。

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】

	度数	%	% 無回答/0 を除く
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%

・売買仲介の年間契約件数は、10件以下が半数を占める（無回答/0の回答を除く）。
・賃貸仲介の年間契約件数は、50件以下が半数を占める（無回答/0の回答を除く）。

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。

	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%

・ 多くの事業者が宅建業法令に基づく上限基準に仲介手数料を設定している。

参考．典型的な不動産事業者（従業員数 2～5 人）についての単純集計

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。

	度数	%
① 1年未満	1	0.8%
② 1～5年未満	4	3.2%
③ 5～10年未満	6	4.8%
④ 10～25年未満	25	19.8%
⑤ 25年以上	90	71.4%
計	126	100.0%

・約 7 割の事業者が 25 年以上の営業年数である。

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。

（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	123	97.6%
② 2～5	2	1.6%
③ 6～10	1	0.8%
④ 11～50	0	0.0%
⑤ 51以上	0	0.0%
計	126	100.0%

・ 97.6%が事務所数 1 である。

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（複数選択可）。

N=126

	度数	%
①　不動産販売	49	38.9%
②　不動産売買の仲介	110	87.3%
③　不動産賃貸の仲介	94	74.6%
④　不動産賃貸	58	46.0%
⑤　マンション管理	34	27.0%
⑥　不動産の賃貸管理（サブリース方式を含む）	53	42.1%
⑦　不動産鑑定	5	4.0%
⑧　不動産コンサルタント	23	18.3%
⑨　建築設計	3	2.4%
⑩　税理士業務	0	0.0%
⑪　公認会計士業務	0	0.0%
⑫　その他	15	11.9%
うち保険業	7	5.6%
うちリフォーム業	3	2.4%

・主な業務は、多い順に、売買仲介（87.3%）、賃貸仲介（74.6%）、不動産賃貸（46.0%）、賃貸管理（42.1%）

2－2. 不動産売買の仲介や不動産賃貸の仲介の占めるウエイト

■　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）。

【売買仲介】

	度数	%
①　ほぼ100%	11	8.7%
②　3／4以上	32	25.4%
③　1／2以上3／4未満	15	11.9%
④　1／4以上1／2未満	21	16.7%
⑤　1／4未満	32	25.4%
⑥　ほぼ0%	6	4.8%
無回答	9	7.1%
計	126	100.0%

【賃貸仲介】

	度数	%
①　ほぼ100%	4	3.2%
②　3／4以上	13	10.3%
③　1／2以上3／4未満	12	9.5%
④　1／4以上1／2未満	16	12.7%
⑤　1／4未満	45	35.7%
⑥　ほぼ0%	21	16.7%
無回答	15	11.9%
計	126	100.0%

・売買仲介、賃貸仲介ともに、全業務に占める割合は1/4未満との回答が最も多い（収益ベース）。

■　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どのくらいですか（成約件数ベース）。

【一般】

	度数	%
①　ほぼ100％	9	7.1%
②　3／4以上	13	10.3%
③　1／2以上3／4未満	11	8.7%
④　1／4以上1／2未満	12	9.5%
⑤　1／4未満	34	27.0%
⑥　ほぼ0％	31	24.6%
無回答	16	12.7%
計	126	100.0%

【専任】

	度数	%
①　ほぼ100％	15	11.9%
②　3／4以上	27	11.9%
③　1／2以上3／4未満	10	21.4%
④　1／4以上1／2未満	10	7.9%
⑤　1／4未満	21	7.9%
⑥　ほぼ0％	28	16.7%
無回答	15	11.9%
計	126	100.0%

【専属専任】

	度数	%
①　ほぼ100％	13	10.3%
②　3／4以上	9	10.3%
③　1／2以上3／4未満	3	7.1%
④　1／4以上1／2未満	4	2.4%
⑤　1／4未満	15	3.2%
⑥　ほぼ0％	55	11.9%
無回答	27	21.4%
計	126	100.0%

・各媒介契約のウエイトについて最も多い回答は、一般媒介が「1/4 未満」（27.0%）、専任媒介が「1/2 以上 3/4 未満」（21.4%）、専属専任媒介が「ほぼ 0%」（11.9%）となっている。ただし、2～5 人の従業者数の事業者では、専属専任媒介契約について、「ほぼ 100%」「3/4 以上」とする回答が合わせて 20.6%と多くの割合を占めている。

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。（複数選択可）

N=126

	度数	%
①　登記内容	16	12.7%
②　法令制限の内容	58	46.0%
③　飲用水、電気、ガスの供給・排水施設の整備状況	28	22.2%
④　区分所有建物の権利、管理、使用に関する事項	22	17.5%
⑤　その他の重要事項説明項目に係る調査	52	41.3%
⑥　以上の重要事項説明項目以外に係る調査	14	11.1%

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。

・重要事項説明に係る調査では、法令制限の内容の確認に最も時間的コストがかかっている。

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（複数選択可）。

N=126

	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	60	47.6%
②　税務処理	13	10.3%
③　会計処理	3	2.4%
④　不動産の鑑定	15	11.9%
⑤　不動産の品質の検査	10	7.9%
⑥　買い替え物件の相談や仲介	48	38.1%
⑦　改築・リフォーム	64	50.8%
⑧　仲介した物件の管理	54	42.9%
⑨　その他	4	3.2%
うち保険業	3	2.4%

・不動産仲介に合わせて実施する業務は、多い順に、「改装・リフォーム」（50.8%）、「不動産コンサルタント業務」（47.6%）、「仲介物件の管理」（42.9%）、「買い替え物件の相談・仲介」（38.1%）。

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】

	度数	%	% 無回答/0 を除く
1-5 件	33	26.2%	36.3%
6-10 件	31	24.6%	34.1%
11-20 件	10	7.9%	11.0%
21-30 件	9	7.1%	9.9%
31-50 件	4	3.2%	4.4%
51-100 件	4	3.2%	4.4%
101 件-	0	0.0%	0.0%
無回答/0	35	27.8%	-
	126	100.0%	100.0%

【賃貸仲介】

	度数	%	% 無回答/0 を除く
1-10 件	28	22.2%	35.9%
11-50 件	30	23.8%	38.5%
51-100 件	12	9.5%	15.4%
101-200 件	5	4.0%	6.4%
201-300 件	3	2.4%	3.8%
301-500 件	0	0.0%	0.0%
501 件-	0	0.0%	0.0%
無回答/0	48	38.1%	-
計	126	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	24	19.0%	30.8%
～5 億円	41	32.5%	52.6%
～10 億円	11	8.7%	14.1%
～50 億円	2	1.6%	2.6%
～100 億円	0	0.0%	0.0%
100 億円超	0	0.0%	0.0%
無回答/0	48	38.1%	-
計	126	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	24	19.0%	38.7%
～100 万円	6	4.8%	9.7%
～200 万円	10	7.9%	16.1%
～500 万円	11	8.7%	17.7%
～1000 万円	8	6.3%	12.9%
1000 万円超	3	2.4%	4.8%
無回答/0	64	50.8%	-
計	126	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	3	2.4%	3.8%
～500 万円	25	19.8%	32.1%
～1000 万円	20	15.9%	25.6%
～5000 万円	30	23.8%	38.5%
～1 億円	0	0.0%	0.0%
1 億円超	0	0.0%	0.0%
無回答/0	48	38.1%	－
計	126	100.0%	100.0%

【賃貸仲介】

	度数	%	% 無回答/0 を除く
～50 万円	51	40.5%	79.7%
～100 万円	9	7.1%	14.1%
～500 万円	4	3.2%	6.3%
～1000 万円	0	0.0%	0.0%
～5000 万円	0	0.0%	0.0%
5000 万円超	0	0.0%	0.0%
無回答/0	62	49.2%	－
計	126	100.0%	100.0%

・売買仲介の年間契約件数は、10 件以下が 7 割強を占める（無回答/0 の回答を除く）。
・賃貸仲介の年間契約件数は、50 件以下が 7 割強を占める（無回答/0 の回答を除く）。

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。

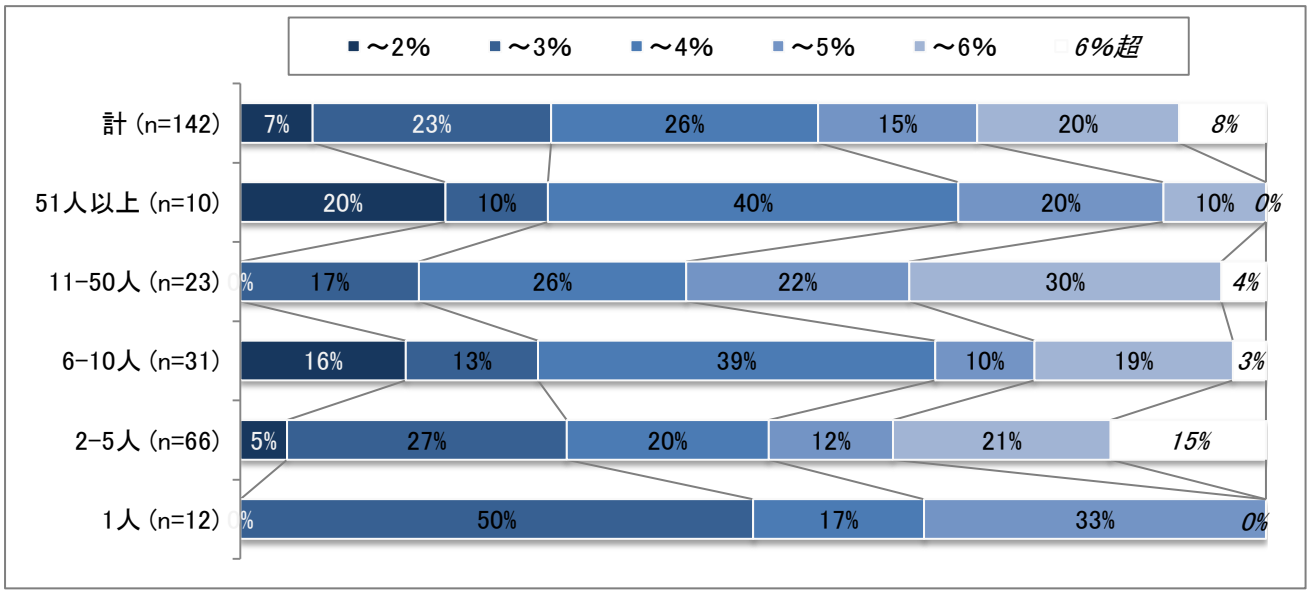
	度数	%
① 宅建業法令に基づく上限基準を適用している	102	81.0%
② 独自の基準を設けて適用している	3	2.4%
③ 目安となる基準はあるが、実際の報酬額は状況に応じて低いものを適用している	11	8.7%
無回答	10	7.9%
計	126	100.0%

・ 多くの事業者が宅建業法令に基づく上限基準に仲介手数料を設定している。

Ⅲ. 売買及び賃貸仲介手数料に関する調査結果の分析

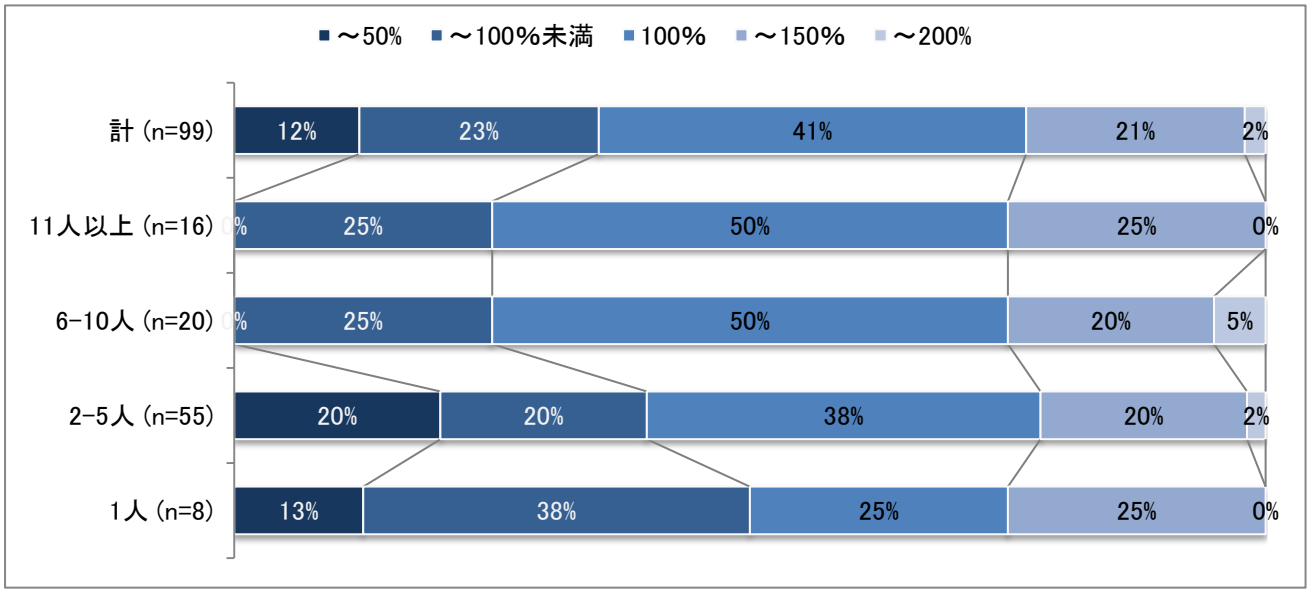
1. 従業員規模別 売買仲介手数料率

・3%を上回る仲介手数料が多くを占めていることから、「両手仲介」が多いことが示唆される。



2. 従業員規模別 賃貸仲介手数料率

・企画料や広告料を名目に、家賃１ヶ月分を上回る仲介手数料を徴収している事業者も多い。



・ $$仲介手数料率 = \frac{仲介手数料の総額}{成約した不動産の価額の総額} \times 100\ (\%)$$

・ 仲介手数料率は小数第一位を四捨五入した値である（「おおむねの数字」を回答しているため）。

・ 括弧内の数値は、「仲介手数料の総額」及び「成約した不動産の価額の総額」ともに回答した回答者数。

・ 6%超の売買仲介手数料率の範囲は 7%～10%。

・ 200%超（725%～25000%）の賃貸仲介手数料率は、異常値として除外した（15 件）。

Ⅳ. 自由意見

1. 不動産仲介手数料の独自の設定基準について（設問 2-6）

【売買】

- 取引物件価格に応じて割引
  （例：1000 万未満：10%オフ、1000 万～3000 万未満：15%オフ、3000 万～：20%オフ）。
- 取引形態により割引（例：両手の場合、売主 50%～、買主 30%～）。【複数意見】
- 取引条件等（成約までの時間）で割引。
- 顧客との関係（リピーター、紹介等）により割引。【複数意見】
- ケースバイケース（例：2%、消費税を受領しない場合、上限×0.8、上限×0.5 等）。
- ディベロッパーが買主の場合、上限基準を適用。一般消費者の場合、30%を限度として値引き。

2. 現在の報酬（仲介手数料）についての考え（設問 2-6）

【売買】

報酬基準を上げるべき

- 低価格物件（1000 万円、500 万円）5%位でもよいのではないか。【複数意見】
- 5%部分の報酬率の改訂（地方では 200 万円以下の売却依頼物件が比較的多い）。【複数意見】
- 低価格物件の仲介をしない業者もおり、結果として売りにくい条件の物件が多く空家として残る。
- 仲介業務の高度な専門化等により、調査費用等の経費が増大している。【複数意見】
- インターネット広告にかなりの費用がかかり、売主に転嫁できず利益が薄い。
- 中小不動産業者は、手数料をまけなければ、売買において媒介することは難しく、上限をとれない。

妥当

- 「半額」や「無料」といった値引き競争は業界を疲弊させるだけで長期的に考えれば良策とは言えない。
- 報酬額の算定基準はよく聞かれるが、値引きの話はほとんど出ない。
- 上限を撤廃し自由化した場合、かえって混乱し、零細業者はやりづらくなる。

その他（報酬の基準について）

- 上限も設定の根拠が不明確であり、顧客にもわかりにくい。提供したサービス＋企業の安心（ブランド）等に応じて受領する手数料に差があってもよい。
- 手数料の割合を細分化するべき。
- 商談不成立の場合に、上限基準内で調査費の実費を請求受領が出来れば良い。
- 一律にした方が最終的には供給側にとっても良い。手数料の大小で紹介される物件の種類が違ってくるのは本来あってはならない。
- 複雑な物件調査、仲介の難易度、資金調達や相続にからむ弁護士、会計士助力を必要とする場合、コンサルタント料が別途請求できればと思う。
- 段階別の報酬を撤廃し、一律最低手数料価格（重説の費用等）を設けるべき。
- 自由化すべき【複数意見】
- 高額な物件の仲介について、上限を受領する場合、報酬が多すぎる。
- 仕事の内容によって、高く感じたり、安く感じたり。

両手仲介について

- 米国のように売主側からのみ受領する方法も一案と考える。
- 「エージェント」の概念を日本の不動産流通業に取り込む動きが見られますが、商習慣のなじむものではないと考える。
- 将来は買手からの報酬が取れなくなると思う（大手が片手でよい様な会社が出てきた）。

【賃貸】

報酬基準を上げるべき

- 2ヶ月分とする。【複数意見】
- 貸主、借主両方からとれるようにする（広告料・企画料等を改めて正式に両手にすべき）。【複数意見】
- 業務量と比較すると現行の基準は低すぎる。【複数意見】
- 事業用等、大規模な賃貸借契約については報酬基準を引き上げるべき（宅地の仲介業務の比べ高度な地域性や専門性が要求される）。

3. 中古住宅（空き家を含む）の流通の促進について、現在、どのようなことが求められていると感じるか。又はどのようなことが、今後、求められてくると考えるか（設問 2-7）

- 住宅性能（建物診断）が要求され、それに伴い建物の価格査定が重要となる。
- 建物査定基準の見直し等。
- 中古購入した時の税制優遇や補助金。また、コマーシャル。
- 新築時の際の質の向上を考えるべき。
- 空家所有者への積極的な売却提案（行政からの呼びかけ）。
- 空家が生まれる原因についての対応（相続物件）。
- 既住修繕履歴が明確であれば、新賃よりも条件の良い流通物件が選ばれる。流通業界に求められるのは、質の高い業務知識、不動産に限定されない幅広い教養、仕事に対する誠実さ。
- 情報の共有。リフォームの融資制度。
- 金融機関が建物の担保価値をみいだす事。税務に関する建物の減価償却を検討する事。
- 建物価格は無視する。
- 金融機関の中古住宅ローン融資基準を緩和してほしい。
- 簡単にリノベーションが出来、耐震・耐火・台風の基礎部分や外壁に手を加え、長期使用並びにローン付けの出来る物件が求められている。
- 固定資産税（家屋のある土地）の軽減をやめる。空家を少なくする。
- 住宅検査が売主・買主の要望に適した内容と検査価格が必要。
- リノベーションより、解体更地での売却が増える。
- 銀行の担保価値。手物の評価レベル、星付け。
- 各種、軽減税率の適用では新築優位となっており、国が考えている中古住宅の流通促進と逆行している。中古住宅の方をもっと優遇すべき。これだから、欧米と比べ日本はいつまでたっても中古住宅の流通が増えない。
- 現在の状態をできるだけ可視化することが必要。リフォームなど必要な箇所をあらい出し、購入予定者にわかりやすく説明する必要がある。
- 物件の内容や、耐震性能や履歴を価格に反映する。
- 中古住宅の資産評価方法の見直し。政策としての中古住宅に対する法整備の幅広い広告。

・最有効活用のアドバイスと具体策と、実施要領の提案能力。
・クライアントに対する情報の透明性と、エージェント能力が求められてくる様になっている。
・耐震診断と補強工事の補助金。境界の明示。
・募集時点で建物（土地）のインスペクション結果の表示を義務付け。
・建物の安全性（特に旧耐震物件）。未登記部分の処理（特に増築部分）。
・住宅の検査をすることで、買主の安心な住宅の販売をする。
・耐震化、長寿命化が課題だと思うが、施策や消費者の意識が追い付いて来ていない。
・「移住すみかえ」を推進している。住宅診断室を設置し、インスペクターが対応している。
・個人売主の場合は、特に物件の診断を行ない評価を付けて売りに出す。
・物件の調査、情報の開示、対策。
・情報開示の徹底（住宅の性能及び瑕疵）。住宅ローン（金融機関の審査の柔軟性）。耐震等のリフォーム。
・仲介の際に、リフォーム・リノベーションプランや資金計画・減税制度適用等のトータルサポート。
・新築の様な「性能表示」。流通する際に裏づけとなる資料がない。快適・安心・安全な中古が求められると思います。
・瑕疵担保責任保険の推進、インスペクション。
・中古建物の適正価格の評定。
・ローン控除の築年数要件を見直してみては。
・量より質が一層求められている感じがあり、中古と云っても今よりしっかりした建築、材料が良い場合があり、20 年もてば良い建売等と違い、リノベーション等で新たな価値が生れると思います。欧米等の 100 年経っている建物を改築等で代々承継されていく習慣も学ぶところもあると思います。
・空家を少なくする為の施策が必要と考えます。国、地方自治体または民間企業による買取り、賃貸斡旋等。
・修繕履歴等の提供、マーケットにおける建物の適正な評価、不動産業者によるリノベーションへの制度、税制面でのバックアップ。
・空き家所有の約 44%が親からの相続である為、そもそも自己所有の意識が希薄である。この層をターゲットとして、相続税の代わりの物納や相続時の売却、賃貸への誘導、その際の譲渡税等の優遇による流通化促進。
・利用できる空家と老朽化した空家の選別。防犯、防災面を考慮して、老朽化した物件については、低率のサブリース等により自治体が借り受けて住宅を必要としている層に貸し出す等、有効活用が必要。
・空き家の所有者向けサービスとして、管理・解体・家財処分等の周辺サービスを提供する予定です。
・瑕疵保証、設備保証のサービスについては、既存のメニューとして現在展開中であるが、マイナーチェンジや補修サービスの追加により、一層の普及に努めていきます。
・①「安心して買えるか」建物検査や耐震診断によって建物の状態を知る・不具合が起きたときの保証。
②新築と変らない税の優遇。
・品質の向上。
・建物の状態を比較できる方法を統一する必要がある。
・行政の介入は止めて頂きたい。地域の不動産業者に依頼する様に行政に協力して頂きたい。
・1. 中古住宅、空き家が多く見られる原因の一つとして、更地とする場合住宅用軽減評価が一挙に税が 4～5 倍になるので、空き家として放置されているケースが多く、半公共物利用駐車場として利用の場合、2～3 倍とすれば空き家が減少するものと思われ、一部流通促進にも繋がるのではないか?
・空家の所有者を知って売却をすすめたいが、所有者を調べる事がむずかしい。固定資産税の評価をとっても送付者や住所が出てこない。
・リノベーションにかかる費用を含め、長期住宅ローンの充実。
・不動産業は、1/100 商いとは、3/1000 商売といわれるも、熱意と誠意で 100/100 商いにすべく努力しなけ

ればならない。物件不足の市況なので、眠っている物件の掘り起こしが肝要と思われるので情報提供を開示すべきである。
・リフォーム、リノベーションをして流通をさせようとしているが、賃料が下がったり長期間空室でお客がいないのが現われている。欧州のようにはなかなかいかないので現状である。世帯より住宅が多すぎてきているので公的公社等の住宅は解体し、民需に移行すべきだ。
・地盤の補償（調査）が難しい。
・1. 権利関係の整理　2.固都税優遇見直しの検討　3.建物とりこわし費用への対応（周辺地域・近隣の安全対策）。
・建てることを生業としている者がいる以上、供給数が上回ることはすぐには防げない。既存の物を大事にする意識には傾くと考えるが、長い年月がかかる。古民家を活かしながらリフォームというのは既に多く見受けられる。
・中古住宅の流通において建築基準法などの規制を見直し耐用年数のある資材を使って建築する事が大切である。国の指導を考えてほしいと思う。耐用年数の見直しが必要。
・①査定制度の見直しで維持管理にお金を掛けた家の評価を上げる事が必要だ。　②住んでいない空家の200㎡未満の敷地の1/6課税（固定資産税等）を撤廃して逆に重課にすれば市場に出てくる。
・今年度より、中古住宅買取事業を業務の一部門として立ち上げております。
・リフォームを勧めている。又、今後建て替えをアドバイスしている。
・中古住宅は神経を使いますので、多少、おおざっぱな基準で売買が出来れば良いと思います。売主の瑕疵をどこまで認めるか、買主の我慢の許容範囲など。
・現在、中古住宅の評価の基準が明確ではないので研究をしてほしい。
・中古住宅の質の向上
・買取りした物件を更地にした場合、取得税、固定資産税等の減税措置対策を徹底して流通促進する必要があると思われます。
・重要事項説明が専門的で複雑になった。宅建業者では限界がある。
・流通は難しいと思います。
・人口減少にともない、余剰物件が増加する事はさけられない事実なので、すべての家が必ず流通のかなうというような説明はするべきではない。と考えます。（政府、自治体、マスコミ等が）
・バス圏、徒歩15分以上の中古物件が売れゆきが長時間かかる様になった。今後は、売れなくなるかもわからない。
・瑕疵担保責任を売主・買主にどのように納得させられるか（特に長期にわたり空家になっている場合）。
・もっと国のリーダーシップが必要だと思います。明確な政策を打出してほしいと思います。
・新築建売物件の価額が安くなってきていますので、解体して土地売りにしています。中古でそのまま売るより、土地にした方が売りやすいです。
・中古住宅の品質。
・中古住宅の検査（インスペクション）～品質面での裏付けが有利な売主・買主双方の安心材料になる。早急に制度化すべきと考える。
・無責任な瑕疵担保逃れをしないで、インスペクション等を発達させ、本当のプロを育てて行くべき。それにともない手数料も上げて仕事の出来る会社だけを残す様にしないと不動産屋はいつまでも信用してもらえない。
・物件が表に出てこない。空き家の優遇措置の撤廃、宅地並課税等の措置をしていただきたい。
・築が古い物件の購入に際して、もっと税的な優遇がほしい。
・大手中心の売買が多く、マンションなど築浅ばかりが良く流通している。マンションには管理の情報が広告に出ない→入居者は欲しがっている。

・セカンドハウスローンをもっと使えるようにしてほしい。
・仲介買取業者が一度査定時に、中古住宅診断を専門業者に依頼し、瑕疵担保の有無を確認することの重要性がある。（建令～20 年以内）
・20 年以上の建物は、買取業者によりリノベーションにて査定基準をマニュアル化し価格査定を再度行うシステム作りが望まれる。（現在、買取業者の上乗せが目に余る。）
・JTI（移住・住みかえ支援機構）の様な仕組みを作り、地元に認定店を作り一般売主に窓口の明確化をすること。
・複数の共有者がいる物件の取扱い方法の改正。共有者の半数以上の合意で、所有権移転が可能になるとか、共有者間の所有権移転を非課税扱いにできるとか。
・日本人の特性としてやはり新しいもの好きであるため、欧米のように築年数の報道したものをリフォームして居住するというよりも、建替需要の方が多いと思われる。地震大国としての耐震性とかにも関係があるのかとも思われる。
・中間省略登記を認めるべきと思う。金融システムをもっと考えるべきと思う。
・中古住宅の活用が大切で、京都では広い範囲の活用が行われている。学生のシェアハウス、外人専用宿屋、芸術家同士の活用等。
・新規供給物件が多く、又金額面、融資面で購入しやすい状況の中で中古住宅の流通が難しいと感じている。また、中古住宅の賃貸として貸し出す物件が増えてきており、供給過多になってきている。
・瑕疵担保保証をつける。
・所有者、管理者が不明。どちらとも話が進まない。
・昭和 57 年頃に中古住宅が 2000 万戸市場にあふれるので、流通機構を整備し、媒介契約制度が始まったことはご承知でしょうか。その後バブルが始まった関係も有るのか、中古住宅があふれることもなく、流通機構も 108 認定されたのが現在はレインズのみ。このことについての、反省は有ったのでしょうか?数年前に、NHK が 750 万戸の空き家問題を TV で取り上げ、住宅は保有するのか、賃貸するのか、結論は賃貸。10 年程度で新しい賃貸住宅に移るのかベター。現在の空き家のほとんどが、貸すに貸せないような住宅がほとんどではないでしょうか。土地の固定資産税の軽減措置も大いに関係しているでしょう、弊社が一昨年から行っている中古住宅の売却間での取り組みは、子供のいない老夫婦が家財を片付けようにも片づけられない、家財の片づけから始まり、売却・解体と一連の作業を行っています。
・手入れが行き届いた物件。ある程度貸借主の要望が叶う条件。
・建物並び設備の瑕疵担保責任の範囲。銀行の融資の基準。
・インスペクションの普及、補強工法の低廉化が進むように、行政が行う強度基準、税制優遇も見直ししてほしいです。
・売却等に関し優遇策（税金、補助金）の実施。
・市街化地域は良く、周辺の地域は活性化にとぼしいのでは。
・インスペクション。
・所有関係が複雑なものや空き家は国や地方自治体が買上げて整理して一般市場に公開する。価格が大いに関心がある、路線価等を基準に設定すべきだ。
・銀行が融資する場合の担保査定がきびしくて、購入者は相当な額の自己資金を用意しないと購入出来ない。この部分をもっと改善すべきと考える。あまりにも古すぎて居住に値しないような空家については、固定資産税の土地について、更地として課税してもよいと思う。
・仲介業者が積極的に瑕疵保険を提案するべき。
・中古物件の場合、古い建物は瑕疵担保免責として販売しているが、現実には、特約としていても瑕疵が出てくると逃れられない。この点を、築○年以上なら OK とか、何らかの方法が取れれば売主も仲介業者も、安心して仕事が出来る。そうすれば、もう少し流通すると思われる。そうでないと、まだ使える建物でも

解体して更地販売にせざるを得なくなる。
・建物の検査・保障システムの確立が必要。
・昨今、安価で販売するパワービルダーのはびこりにより中古住宅を敬遠する若者が多く非常に迷惑している。
・新築中心の税の優遇措置の改善。住宅ローンの中古住宅への評価見直し。
・中古住宅流通について、少しは業者は知識を習得しましたが、消費者に向けてのアピールが足りない。もっと広告などして周知して行くように。
・中古住宅についてはリフォームして入居する案件が多くなってきている。
・中古住宅の流通が今一鈍いのは、リフォームに係る費用の高騰がある。これを解決しないで現状のまま流通ばかりを叫ぶのは少し的外れだと思う。もう少し、利用者の経済性のことも整備すべきではなかろうか?
・貸しやすさ（貸したら賃借人の権利が強いので返してもらえない）の法的整備。
・再建築不可の物件が多数有ると思われる。建築基準の見直しが必要かと思います。
・役所と連携し、地域の業者に情報開示してほしい。
・中古住宅の品質保証、瑕疵保証、住宅の履歴等、建物の情報、一定の基準による中古住宅の検査、但し、基準に満たない住宅への救済措置。
・都心に所在する住宅であれば、賃料設定を低く抑える事で何とか処理は可能と考えます。郊外の地域と更に駅から遠くなるとむずかしい。国で方向性を示す必要がある。
・京都の場合、違反建築物が多い為、その物件の仲介をする場合、購入者の住宅ローンがなかなかつかない。空き家にしている理由によっては罰則を設けるべきだと思います。
・非課税措置の拡充。特に贈与税の上限を 3000 万まで延ばす。
・県が行なっています住いの健康診断のようなものが必要とされる。
・不動産コンシェルジュの普及は困難と考えられる。瑕疵保険等問題有り。
・不動産の品質のチェック。価格決定の合理性。
・建築基準法の緩和、接道義務の緩和。
・性能評価物件と自己責任でのリフォーム物件の差別化。
・連棟の中古住宅について、取り壊し、再建築の場合、建ぺい、容積率等により建築出来ない場合あり。対処策を検討願いたい。
・中古住宅を流通に出す前に、住宅検査を売主の責任の於いて実施させる事を第一としたい。
・空き家をリフォームして安く市場に流通させる。
・融資条件の緩和。
・日本の建物に対する意識改革が必要です。現在の一般的な使い捨ての風潮であれば、新築が良くて、中古は我慢して住むという感覚ですが、古い物に対する意識を変えて、銀行等の中古住宅に対する担保評価も上げていかなくてはだめだと思います。
・都心部の「空き家」は利用希望者が見つけやすいので、何とか対応できる。田舎・過疎地域では、流通そのものが難しい。→官民一体となり、「空き家」物件の情報発信と、地域の特性も発信し、「空き家」に住む人、利用した人向けに固定資産税の軽減や補助金給付を PR。
・リフォーム、リエンジニア等の費用が不動産の価格にそのまま反映する訳ではないが、それらの費用が購入者の住むことに対する価値の増加と捉えて不動産の価値査定として融資の対象（融資額・機関等）とみていただければと思います。
・築年数ではなく、リフォームにより補強した場合の住宅ローンの長期化が可能であれば購入促進につながると思う。
・今までは中古住宅は買方のリフォームの希望があるので、リフォーム分安く売買金額で仲介しておりましたが、これから当社で近代的・若い人が希望する内装工事をして売買する形にしたいと考えております。

・空家、空地について、現在の所有者又は管理者を調査できるようにしてほしい。市町村の固定資産税課の所有者情報を一定の制限を付けても公開してほしい。
・税制による優遇が新築にかたよりすぎと思います。
・中古住宅が増えるよう税金等の整備が必要。
・中古住宅の評価（残存価値、メンテの目安等）新築を買う時と同じくらいの安心感が必要になってくると思います。
・税政改正。
・インスペクション、リノベーションに依る適正評価の保障制度。
・業者が再販目的で購入する時の取得税の廃止。
・人口減少のため方策がない。解体を更地にする事が望ましい。
・金融機関等の担保評価の見直し。
・中古取引の瑕疵保険の制度化（必須）。修繕履歴の書面化（必須）。
・税金メリット、ニーズのマッチング。
・空き家管理。
・インスペクションの重要性を売主に自覚していただくための、告知啓蒙活動を官民あげてしていく必要があると思われます。売りに出す前にしておくべきです。
・物件の資産価値ではなく、利用価値での評価。税金面の考慮（新築より中古を優遇）。
・耐震、瑕疵担保責任については、売主の告知責任の範囲が広がってくると思います。瑕疵保険の義務化等。
・買主側からすれば瑕疵担保での保証。保証するための保険料の安さを求める。
・瑕疵等、建物の事故や修理等の明示公開制度、システム構築が必要と思う。
・中古の需要は少ない。
・業者が買取って、リフォームをして再販をする。それしか、中古住宅政策はないような気がします。
・適正価格による売買、賃貸が望まれます。売買成約が難しく、所有者が遠方で、賃貸も厳しい物件は宅建業者等へ空き家の管理を依頼される事も考えられます。
・リフォームに使用できるか（工事費の額による）。
・建築基準法の強化により、建物の耐久性が大幅にのびていますので、適当なリフォームで割安な住宅を提供出来ます。
・農地を含んだ中古住宅の流通が増加している。農地の移転が容易にできるようにして欲しい。
・中古住宅の改修に税の優遇をもっとすべき、新築に対して弱すぎる。
・中古住宅の流通に税制面のバックアップを強化して下さい。

4.　中古住宅の売り主や買主から求められることについて（設問 2-8・選択肢以外の回答）

・小学校の越境入学。
・売買価格の交渉。現在の建物の状況（どれ位もつか）。
・購入後、買主がりフォームした価値について、付加価値をみいだす社会概念の育成。
・ネットの情報以外のものが求められていると感じています。
・⑨の関係で、相続物件の場合、相続人が他府県等の遠隔地におられる場合、関係人が代理の方に委任契約（書面交付）にて一人の方にて処理出来る形式（様式）を整える必要がある。
・取得、譲渡に係る、諸税の大幅減税施策。
・上記項目はすべて当然にことなるが、物件の魅力を誇示する事が肝要。
・価格交渉の過程で取り込める部分もあるが、主観的な事情、思惑の違い等が考えられるので、一定のルール及び査定価格の時点における耐用年数等を基礎とした説明が必要となる。
・売主の多くは、大手なら安心と思って両手ねらいの営業マンの餌食になっている。売主は査定価格は、解

らないから高く言った方に頼む。結局売れずに業者買取りされている。
・融資面での中古住宅への緩和策が必要。
・阪神・淡路大震災から 20 年。震災以降木造の住宅が激変したことはご承知を思います。中古住宅といっても価値の有るものとないものが有ります。震災以降の住宅であれば中古住宅として価格が付くと思いますが、それ以前の建物は改築に費用を要するので価格が付くどころが、更地渡しになるケースがほとんどと思います。中古住宅として価値のあるものが、流通問題となっているとは思えません。
・市街地域と、周辺地域の問題。生活、インフラの問題。
・事業用不動産仲介がメインのため、あまりありません。
・一番の問題は売る側は高く、買う側は安く、価額査定がポイントと思われる。
・町によっては割合ここ 20～30 年で発展した所もある訳で、初期段階の住宅は「ストック」というには少し耐用に絶えない住宅が多く存在し、改良費が多額なものも多い。その中での流通促進は濃淡をつける必要あり。土地代が住宅費に占める割合が多く、建物にコストをかけられなかったものをどうしていくか?
・物件の安全・安心性（・事件、事故の無いことの確認　・周辺環境の事故の無いことの確認　・近隣住人の事故の無いことの確認）。
・過疎地では売物があっても買主がいない。いくらでもいいでも売れない。

5. 今後の自社の取組について（設問 2-9）

・ 収益物件の適正化（空室をうめるための方法の提案及び実施）。
・ 単純仲介では差別化できないので、ワンストップサービスとか、今後のネット社会を考えて新たなシステム（エスクロー）が生まれると思われる。
・ インスペクション～安心取引～リフォーム～アフター～相続等　ワンストップサービスの提供。
・ 不動産業に関わる総合的サービスを求められているし、それに対応すべきと考える。
・ 地方での地価下落が続いていることが問題（一極集中）。外国人（特に個人）への不動産販売の禁止を強く要望。国家の保全上重要な箇所の外国人（企業も含む）への不動産販売の禁止を要望。
・ 不動産を切り口にして、生活の安心、安全、地域コミュニケーションの活性化に資する情報発信などの重要度が高まっていると思います。
・ 子育てに適応した町づくり。外国人の受入。
・ 空家、空地の掘り起こしと流通促進。
・ 集落まとめてリノベーション。
・ 耐震等も含めて質の高い物件を供給していきたい。
・ 相続での不動産売却。
・ 老朽した建物を再利用するべく、地域に密着した不動産業に取り組む。説明責任能力を上げる。
・ リフォーム業　管理業。
・ IT の戦略的活用の積極化。
・ 東京でも人口減少はさけられず、ハコはあまるので、最終的には賃料は下げていく。
・ 少子高齢化に伴い、お客様が減ってきております。また、仕事が非常に高度で難しくなってきております。従いまして、免許の更新や後継者が少なくなって業界も減少傾向になって来ております。よって、売買仲介、賃貸仲介、管理を中心に中古住宅、マンション、土地などに中心を移して営業を考えてゆかなければならないと思います。新築市場は、ハウスメーカーやパワービルダーの圧力がそうとう強く、非常に対応が難しくなってきているように思われます。
・ 空家を減らすこと。
・ 土地価格、賃貸価格を震災前と同様の環境にもどす努力が必要。行政・宅建協会などが地価の見直しを指導する必要があります。

- 市場占有率の UP。親子 3 代にわたる、お客様との長いお付き合い。
- 地位の向上。ブローカーの排除。
- 専門知識の習得　工業との連携。
- 空地や空家の有効活用（売却や賃借、借家建築など）を所有者に促し、地域の活性化につなげる。ただし、登記情報を更新していない所有者も多く、連絡が取れない場合がある。以前であれば固定資産税課で所有者又は管理者情報が取れていたが、個人情報保護法ができてからは取れなくなった。なんとかすべきである。耕作放棄地が増えており、農地法の縛りがあるため売買ができず皆困っている。ほとんど意味のない農地法は撤廃すべきである。
- ライフスタイル、年齢による住みかえの必要性やメリットをわかりやすく説明できるシステム作り。高度な知識を持って、住まいに関する（不動産）サポートをする必要性がある。
- 中古住宅、空き家に対する金融機関の取り組みと、住居希望者が受入を整える。地方の空き家を利用した高齢者、生活弱者の救済。
- 業界の為では無く、顧客の事をもっと優先順位高く考えないと、社会から抹殺される気がする。
- 不動産業者の質が問われる時代になることは明確と思っています。取引の安全性が一番ですが、一業者だけでは見落とすこともあり、仲介業者の責任だけでは済まないことも多々あります。契約書などのチェック機関があると助かるのですが・・・。
- 一般的な不動産相場だけの物件提供ではなく、地域社会を含めた情報提供により、地域のコミュニティー形成を補充できるように努めるべき。www.tokainaka.tokyo
- 保証付中古住宅の販売。
- 人口減、空家の急増で、需要と供給のバランスが崩れてきており、市場の供給過多により、不動産価格の下落が予想される。耐久性、耐震性などを考慮し、市場に流通できる物件を選別していく必要が有ると思われる。
- 人口減少、高齢化に伴うコンパクトシティ構想の合理性は理解しているし、諸々のリスクへの対策にもなると思うが、福島県北地方、福島県などの特殊かつ、人口・資産分布がまばらな地域についての活用と可能性について欧米の不動産業界を参考に考えています。
- 業界全体：透明性の向上。中小業者の成長（業界再編）　弊社：各個別業務におけるコンサルティング能力の向上。（賃貸、売買、ローン等ファイナンス、税、管理　etc）
- 当社では、事前の建物検査を実施し、老朽化や不具合箇所を購入時にワンストップサービスでリフォームを提案し、安心・安全を提供していきたいと思っております。
- 仲介業に徹する。
- 「経済状況の好転→需要の拡大→業績の伸び」の好回転を望む。
- 基本的に原点に一度戻るのも一考で昔の住宅の利用住み方も参考にすべきで、土地価格に固執して来た結果、建物の価値、地用方法が軽んじられゆったりした住宅、戦前の東京等、忘れられた住み方を見直す時が来たのかも知れません。人口減少もその頃の人口にもなるのかと思っています。新たな土地利用方法、価値観も変わらざると得ないと所有より利用へと共有する共通認識を持つべきと思います。
- 分譲住宅（建売）の割合が多い為、将来的には賃貸関係の業務を重要視して行く予定です。
- 老朽化した建物の建替え促進。それを促す法令等の緩和。
- 安心、安全な取引を実現するため、情報提供の強化、サービスメニューの導入（設備補修保証、買取保証など）に取り組んでいく。
- （新築）住宅の供給過剰の抑制。新規供給を増やす税理上の優遇措置などの施策を縮小し、中古住宅の活用を促す施策を講じるべきである。
- リフォーム等による資産価値の向上を業界としては査定で評価し、金融機関は修繕部分等を担保評価し、税制としては残存期間の延長等により維持する。中古住宅の資産価値向上を不動産業界、金融において、

足並みを揃えて評価し、中古市場の相場活性化、流通促進につなげる。

- 従業員（取引士）の一層の資質向上。取引の透明性向上。
- 社会経済環境の変化にあわせて、消費者のニーズの変化していく。また、異業種からの新規参入や、ITの進化など、業界自体も変化していく中にあっては、常に新しいことに取り組み、イノベーションを続けることが必要。
- 社員教育に力を入れています。
- 地域密着型の経営。狩猟型ではなく、栽培型の経営。転売業者への課税強化。
- 地域密着の方針を維持します。地域の住民の方々の良き相談相手となる事が最も大事と考えます。
- 今後の業務展開について、大手業者にないきめ細かい対応に心掛け、信頼関係の基本である親切で、スペシャリスト（徹底調査等）としてのアドバイスを生かした業務展開を心掛け、永いお付き合いをモットーとして取り組んで参りたいと思います。
- 大手業者に売却依頼がいってしまい、中々中小の業者には依頼が少なくなってきていて厳しい。
- 2-8 の諸税の更なる減税による流通活性化。
- 購入能力も銀行の融資など条件は揃ってきているので、眠っている仲介物件の掘り起こしと共に信頼出来る仲介業者の信用を高めるべく他社にない魅力をアピールしていきたいと思う。
- 物件及び周辺環境の向上取組。建物、室内のデザインの向上取組。ネット環境の向上への取組。不動産専門知識の習得。
- 高齢者、外国人、生活弱者、対応の住まいに注力。介護、福祉関係の賃貸物件等に重点。
- 地方ほど厳しくなる。
- 投資物件（共同住宅）の開発と売買が盛んだが、将来の借手について、どういう見通しをもっているのか知りたい。
- 空き家が多い地域の物件は、買い注の客のニーズが少なく、売却価格は下がる傾向にあり、売主に査定価格を伝えるのが大変です。この辺りの説得がむつかしい。
- 業界内でルールを徹底させることが当然消費者からの信頼につながるし、結果的には業者団体の利益につながる。供給に関しては人口増加の目処もないので自然に淘汰され中古が見直される様になるし、我々もそれに協力するべきと感じます。
- 現在のところ予測出来ません。
- 新築とくらべて、耐震リフォームなど中古住宅の流通は費用が高くなってしまう。業界として中古住宅流通を求めるのは行政に耐用年数の基準を見直す運動をしないと中古住宅流通の活性化はないと思う。
- やはり、自己所有物件をたくさん所有し毎月の家賃収入をアップをはかり会社の安定性が、求められていると思う。当社、毎月家賃 1 億円を目標に物件の買取りを促進している所です。
- 空家になった場合、賃貸、売買など活用するよう勧めています。
- 戸数としては人口に対して満たされているのでより質の高い住宅への移転、空家対策の充実、高齢者への配慮した住宅の展開。
- 情報源の拡大（弊社の場合は弁護士ルート）。競売物件、特に特別売却の入手と転売。
- コンパクトシティ及び中心市街地活性等のまちづくりに行政と一体となって取り組み、地方創生の実現に不動産業界団結して寄与していきたいと思います。
- 色んな要件により、売れない物件、商店、スーパーの撤退、廃業等により住みにくい街がどんどん増えてくる事は事実として受け止めなければいけないと思います。会社としては依頼者の利益（心の部分も含めて）とリスクマネージメントを大切にして行く事のみが出来る事だと思います。不動産業界としては、変化のはげしい時代の中、ご依頼者に適した対応が出来るように営業マン等、従事する者の資質を上げる努力を続ける必要があると思っています。宅建主任はエージェントライセンス、営業に接する者にはセールスライセンス（営業従事者等）が必要要件としてもいいのではないかと思っています。

- 不動産業界だけではなく、不動産業団体と国との協力のもと、売主・買主が安心して取引が出来る様な政策が必要だと思います。
- 高齢者単身入居時のリスクヘッジが課題です。
- 営業マンのスキルアップ、大手以上に勉強させなくてはいけない。又、優良な中小の会社には、何か差別化も必要。でないとお客様にいつまでも信用されない。
- 業界あげて中古住宅・空き家対策を講じています。セミナー、相談会を通して中古住宅・空き家の掘り起こしをしています。周知はテレビ・折込チラシにて行い、物件の募集・検査・修理・保険、各担当業者により相談を行なっている。
- 購入者が欲しがる物件の供給が必要。空家が 820 万戸もあって欲しい物件が少ないのは問題。リノベーション住宅を税制で有利な条件をつけてほしい。
- 市街住宅地に空家が増えている。相続もしくは介護施設入居後の放置状態が建物の価値、無管理状態による近隣の迷惑原因となっているケースが目に余る。住民同士の連帯が希薄化し、孤立化している。パトロールし、一軒一軒、空室管理・処分・有効活用をすすめていきたい。
- コンサルティング力の向上。
- ◎一定条件（築年・構造等）を満たす建物賃貸者における貸主契約解除権の付寄。　◎上記の目的に同等の場合、税法・行政の協力。土地活用の円滑化。
- 業界全体のレベルアップが必要であると思われる。業者も数より質の高い業者でないと、顧客に満足感が得られないし、トラブルも増加する。大手偏重の時代にも変化があると思われているが・・・。特性を持った業者のみが生き残れるのではないかと思われる。
- ①中古住宅の流通→流動性のある資産　②質の高い住宅の建設→永く使い、世代間でも使える。
- 空き家への対策、協力、高齢者（自力生活可能者）への支援・安否確認。
- 空家活用。
- 隣地取得に対する優遇策を作る。
- 開業当初より、賃貸管理を重視していました。国内転勤はもとより海外転勤者の住宅の賃貸管理も行っています。表現は悪くなりますが、物件の管理ではなく、所有者の管理を行っています。
- 連棟住宅の解体における残存家屋の補修等。
- グループホームの様な施設。バリアフリー物件。
- 自治会の強化（各自治会の統一事業化）。自治会と不動産業者と提携し、新規購入者と賃借人に対して加入の促進。
- ①中古住宅も補強工事をすれば、住宅も長持ちがして税金も優遇される等の制度の強化を希望します。②業界の地位向上の為というより、消費者保護の為、両手数受領の厳禁の法制化が一番大切です。　③（取引士になった事もあり）不動産の営業、案内、説明、契約は有資格者に限定（つまり 5 人に 1 人を全員制に）すべきと思います。
- 相続時の空き家の問題について啓蒙を行ない、自身の問題として意識させる事。
- 固定資産税が平成元年の 2.5 倍になっているので、土地建物を所有する為のランニングコストが重荷になっているので、現況でがんばらなければ。
- 中古マンションの老朽化に伴う、建替え、少子高齢化に伴う需要と供給、共に大きな問題であり、行政がどこまで関与してくれるか。当社としては大きな力がないので、今後の展開を見きわめたい。
- 空き物件（賃貸）に高齢者の入居を進め、安否確認の仕組み作り。
- 情報の多様化が進み、地域に根ざしてやり方が難しくなってきた事を実感している。（人間関係が希薄になってきている。）
- 空家物件の管理、利用促進について、業界内或いは行政と、どう取り組んで行くか、全国的な課題であると思う。そこに、ビジネスチャンスを見つけられたらと思います。

- 高齢者の一人住い、空家の流通の促進。
- 不動産賃貸を中心に行なって行きたい。
- 自分が買主になって納得のいく物件しか扱わない。
- 大手に対抗しうるスキルと知識の向上。営業担当者には、保険業界や証券業界同様の資格（宅建又はそれに代わるもう少し難度の低いもの）を義務付ける。
- 中古住宅は流通について促進して行くつもりですが、業界が取り組む課題をワンストップで出来るように思われます。もっと買いやすく安価で提供出来るように。
- 物件仕入れに全力で取り組んでいる。
- ネット流通の法整備と規制、これに伴うトラブルの解決経験のある業者をこれ等に充てることによる不動産業の安定と安心を得ることの出来る法整備が必要かと思う。官僚の机上の政策だけでは不可。
- 不動産業界の質の向上、コンサルティング能力の向上。
- 駅前の近く徒歩 10 分以内の対象となり、駅前の遠くの物件は借手市場でつまりにくい。売買についても上記と同じである。
- 賃貸住宅においては、2LDK タイプが不足がち。
- 空家対策、高齢者住宅への斡旋、中古住宅の耐震化、避難場所の情報公開。
- 資金力のある大手不動産の寡占化がどんどん進んで行くと考えます。非常にむずかしいが大手不動産の規制がほしいと思う。
- 賃貸管理をもう少し伸ばしたく思う。
- 人口減少（労働人口の減少）。
- 人口減少に伴い地元の自治体と繋がりを持ち、町づくりに連動すべきである。市町村の都市計画審議員に入れるべきである。
- 人口減少にあたっては、若人達が借りやすい価格の設定。高齢化に対しては、都市部に高齢者が住みやすい住宅の整備。
- 中古物件の流通に関し、地域密着型が必要条件である。
- 地方への雇用（企業の立地）の創出。人口減を自明のこととしない政策の推進。しばらく東京におりましたが、（13 年）年収は地方の 2 倍～3 倍ありましたが、住宅も 2～3 倍、通勤時間も長く、「豊かさ」という点では無理して大都市に暮らす必然性はないのではないでしょうか?戦後 70 年間を総括し、制度疲労している法律制度を根本的に改革する必要を感じます。例・農地法、都市計画法
- 地域密着　依頼者の信頼。
- 高性能な中古住宅の販売に今後も力を注いで行く。
- 少子高齢化に伴い、人口減少、世帯数の減少による空き家の増加等、過疎化の進行に伴い、自治体の税収の減少によるライフラインの保護等のおくれ等、いろんな行政サービスの低下も考えられます。今から早急に対策を取って行くべきと考えますが。
- 空き家をどの様にして流通物件にしていくか。
- 今後、インターネットの活用がますます加速し、それに対応する大手不動産業者だけが売り上げを伸ばしていくでしょう。私達中小不動産業者は、個人顧客に密着しコンサルティングを通して、仲介、建築（主にリフォーム）、管理、保険などのあらゆる面で顧客をサポートして守っていかなければ生き残れないと思う。
- 地域に根ざしていく不動産業者としては、地域住民を守り、見守りすることを求められ、期待されていると思う。独居老人と地域の不動産業者がネットワークを構築し、エリートウォッチャー、地域のウォッチャーとしてコミュニティーできるようにしたい。
- 地方の小都市においては、地域に密着した日頃からの活動が大事だと考えており、商店街や町内会など各種団体に積極的に参加し知名度のアップや信用力を高める努力が必要と考えております。

- 地域の業界において経営資源の不足する部分をグルーピングや業務提携、更にはホールディングス化等を計って補完し、新たな事業企画の展開（配当型）を試みる必要があるのでは・・・。
- 空き家対策。
- 1.メーカー企業の地元誘致が望ましい。　2.行政による若年夫婦に対するサービス（保育園、幼稚園の無料化）等が人口増につながる実例あり。　3.その他、住んで得するまちづくり。（参考事例多し）
- 中古アパート、マンションの買取り、リフォーム、貸付、一般中古住宅の買取り、リフォーム、貸借又は売却、仲介のみでなく、デザイン性を主にしたリフォームをして売却の仲介又は当社の貸借物件の事業にしたい。
- くだらない調査が多いが、全く政策実務に反映されていない。
- 空家の再生、管理に力を入れていこうと思っております。コンサルティング能力が今後必要になると思いますので、宅建主任者のレベルアップできる勉強会を増やして欲しいです。
- 少子化による経済への影響を見定めた業務展開が必要。
- 高品質の物件を仲介する。空き地や空き家の再開発、新たな開発は不要。
- 税制面の優遇、独創性のあり物件（商品）作りと保証、若者向けの住宅設備を積極的に行う。人口減少に合わせたシステム（サービス）の構築。無駄な部分を省く必要あり。重要事項説明書の見直し等。
- 中古物件を購入される方の選択の価値観に変化が見られます。不動産業者が買取再販する物件については、個人から購入するより 2 年間の瑕疵担保付ということで安心感をもって購入される方が増えました。リフォーム、リノベーションの知識吸収と再販目的であれば、登録免許税、不動産取得税の軽減を政府に訴えていかなければと思います。
- 仲介営業・販売営業にかかわる担当者の総合的なレベルアップ。
- 管理にあたり、高齢者や外国人入居者への対応、スタッフの育成等が必要と思う。
- 自治体と地域活性化のため、協定書を結び空家対策や、老齢化対応するべき。情報を共有しながら、住生活に欠かせない不動産業者として、人口増加に少しでも寄与できればと考えております。
- 特に高齢化について常に悩んでいる。
- 相続税改正に増税による地権者への不動産有効活用のアドバイスや、高齢化に伴う資産の売却（特に遠隔地）相談が増えていく事が予想され、不動産コンサルのウエイトが更に大きくなると思われる。
- 人口減少・高齢化・災害リスクの高まり等を考えたなら、大都市への集中はおさえるべきであり、地方がもっと住みやすくなるような情勢を作るべき（農地利用に関する問題点の削減等）。
- 仲介業界にも、大手参入で大変厳しくなっています。一段と地域密着を心掛けてやりたいと思います。

Ｖ．調査票

不動産業務についてのアンケート

＜貴社の概要をご記入ください（匿名でも結構です）＞

貴社名 （営業所名）		ご担当者	所属･役職　　お名前
ご連絡先	ご住所（〒　　－　　） TEL（　　－　　－　　）FAX（　　－　　－　　）E-mail（　　）		

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。

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

１－２．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。

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

１－３．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。

① １

② ２～５

③ ６～１０

④ １１～５０

⑤ ５１以上

（注）宅建業法８条②五号の事務所を対象にお答え下さい。

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）。

① 不動産販売
② 不動産売買の仲介
③ 不動産賃貸の仲介
④ 不動産賃貸
⑤ マンション管理
⑥ 不動産の賃貸管理（サブリース方式を含む）
⑦ 不動産鑑定
⑧ 不動産コンサルタント
⑨ 建築設計
⑩ 税理士業務
⑪ 公認会計士業務
⑫ その他

（よろしければ以下の空欄に内容をご記入下さい。）

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】

① ほぼ１００％
② ３／４以上
③ １／２以上３／４未満
④ １／４以上１／２未満
⑤ １／４未満
⑥ ほぼ０％

【賃貸仲介】

① ほぼ１００％
② ３／４以上
③ １／２以上３／４未満
④ １／４以上１／２未満
⑤ １／４未満
⑥ ほぼ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どのくらいですか（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】

① ほぼ１００％
② ３／４以上
③ １／２以上３／４未満
④ １／４以上１／２未満
⑤ １／４未満
⑥ ほぼ０％

【専任】

① ほぼ１００％
② ３／４以上
③ １／２以上３／４未満
④ １／４以上１／２未満
⑤ １／４未満
⑥ ほぼ０％

【専属専任】

① ほぼ１００％
② ３／４以上
③ １／２以上３／４未満
④ １／４以上１／２未満
⑤ １／４未満
⑥ ほぼ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。

① 登記内容
② 法令制限の内容
③ 飲用水、電気、ガスの供給・排水施設の整備状況
④ 区分所有建物の権利、管理、使用に関する事項
⑤ その他の重要事項説明項目に係る調査
⑥ 以上の重要事項説明項目以外に係る調査

（よろしければ以下の空欄に内容をご記入下さい。）

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）。

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
② 税務処理
③ 会計処理
④ 不動産の鑑定
⑤ 不動産の品質の検査
⑥ 買い替え物件の相談や仲介
⑦ 改築・リフォーム
⑧ 仲介した物件の管理
⑨ その他

（よろしければ以下の空欄に内容をご記入下さい。）

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）。

	売買仲介	賃貸仲介
① 成約した件数		
② 成約した不動産の価額の総額		（月額賃料の合計額）
③ 仲介手数料の総額		

（注）両手取引は１件として計上して下さい。

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。以下の該当項目に〇をつけてください。

①　宅建業法令に基づく上限基準を適用している

②　独自の基準を設けて適用している

（よろしければどのようなものか分かるよう概要を以下の空欄に記載又は資料を添付して下さい）

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

■　また、現在の報酬（手数料）についてどのようにお考えですか。お考えがあれば、以下の空欄にご自由にご記入下さい。

２－７．中古住宅の流通促進に当たっての課題

■　中古住宅（空き家を含む）の流通の促進について、現在、どのようなことが求められていると感じていますか。又はどのようなことが、今後、求められてくるとお考えですか。以下の空欄に自由にご記入下さい。

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。以下の該当項目に〇をつけてください（複数選択可）。

① 報酬額の引き下げ

② 売買の相手方候補の多くの情報

③ 成約物件の成約価格実績に関する情報

④ 仲介物件の品質面での技術的評価

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

⑥ 仲介物件の不具合の保証

⑦ 査定価格の妥当性の説明

⑧ 売買の相手方を探索する日数の短縮

⑨ （依頼者の出身地など）遠方にある物件の仲介

⑩ その他（よろしければ内容を以下の空欄にご記入下さい。）

２－９．貴社の今後の取組み

■　人口減少・高齢化、災害リスクの高まりなど社会経済環境は変化してきていますが、今後の不動産関連業務の展開に当たって、御社、又は不動産業界が取り組むべき課題など日頃、お考えになっていることがあれば、以下の空欄に自由にご記入下さい。

※　ご多用のところご協力ありがとうございました。