

社会資本整備審議会産業分科会 第15回不動産部会

平成20年9月25日(木)

【海堀課長】 ただいまより、社会資本整備審議会産業分科会第15回不動産部会を開始させていただきます。

会議に先立ちまして、本日の会議の取り扱いについてご説明をさせていただきます。現在会議については、マスコミの取材希望があります。諮問書の手交までの間は、写真の撮影を了解させていただいておりますので、ご了解いただきたいと思います。

また、会議でございますが、公開となっております。よろしくお願い申し上げます。傍聴席は、入口側となっております。よろしくお願いいたします。

それでは、ただいまから社会資本整備審議会産業分科会第15回不動産部会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、ご多忙のところお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。私、事務局を務めさせていただきます、総合政策局不動産課長の海堀でございます。どうかよろしくお願い申し上げます。

それでは、本日の会議に入ります前に進行を私のほうで進めさせていただきます。

では初めに、建設流通政策審議官の小澤敬市よりごあいさつを申し上げます。

【小澤審議官】 おはようございます。建設流通政策審議官の小澤でございます。

第15回の社会資本整備審議会産業分科会不動産部会を開催いたしましたところ、平井部会長をはじめ委員の皆様方、ご多忙にもかかわらず部会にご出席いただきまして、ほんとうにありがとうございます。

不動産業は、現在非常に厳しい状況に直面していると理解しておりますが、一方で我が国の都市再生とか不動産取引の円滑化とか、そういったことに貢献をし国民生活や経済に大きな影響を与えている、我が国の基幹産業として、非常に大事な産業だと思っております。私ども国土交通省といたしましては、不動産業のあり方や不動産業にかかわる諸制度につきまして、委員の皆様方の幅広いご意見をいただきながら、今後とも施策の一層の充実を図ってまいりたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

本不動産部会は、平成17年の10月の設置から昨年5月に至るまで、不動産投資市場

のあり方につきまして、大変貴重なご審議をいただきました。

今回は、特に時代の要請に応えるための宅地建物取引業制度のあり方に関しまして、国土交通大臣から本部会に諮問をさせていただくということにしております。喫緊の課題でございますので、何とぞ精力的なご審議を賜りますようによろしくお願いいたします。委員の皆様方には、今後とも一層のご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げまして、私のごあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

【海堀課長】 続きまして、本日ご出席の委員の皆様のご紹介をさせていただきたいと存じます。なお、ご紹介順でございますが、五十音順にさせていただきたいと思っております。

まず、最初に成蹊大学教授の井出多加子委員でございます。

【井出委員】 井出です。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 次に、三井不動産株式会社代表取締役社長、岩沙弘道委員でございます。

【岩沙委員】 岩沙でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【海堀課長】 専修大学法科大学院長、平井宜雄委員でございます。

【平井委員】 平井でございます。

【海堀課長】 続きまして、本日ご出席の臨時委員の皆様をご紹介申し上げます。

日本郵政株式会社執行役、伊藤和博委員でございます。

【伊藤委員】 伊藤でございます。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 慶應義塾大学教授、櫻川昌哉委員でございます。

【櫻川委員】 櫻川です。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会消費生活研究所主任研究員、土田あつ子委員でございます。

【土田委員】 土田でございます。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 続きまして9月22日付で、社会資本整備審議会の臨時委員に任命され、産業分科会不動産部会の臨時委員に指名されました、本日ご出席の皆様方をご紹介させていただきます。

社団法人全国宅地建物取引業協会連合会専務理事、市川宜克委員でございます。

【市川委員】 市川でございます。よろしくどうぞ。

【海堀課長】 早稲田大学大学院教授、川口有一郎委員でございます。

【川口委員】 川口でございます。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 弁護士、熊谷則一委員でございます。

【熊谷委員】 熊谷でございます。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 金融オンブズネット代表、原早苗委員でございます。

【原委員】 原でございます。よろしくお願いいたします。

【海堀課長】 早稲田大学大学院教授、山野目章夫委員でございます。

【山野目委員】 山野目でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【海堀課長】 なお、金本委員及び、新たに不動産部会の委員に指名されました浅見委員、中川委員、並びに22日付で社会資本整備審議会臨時委員に任命され、産業分科会不動産部会の臨時委員に指名されました升田委員、八木橋委員は所用によりご欠席されております。

続きまして、事務局の幹部を紹介いたします。小澤建設流通政策審議官でございます。

【小澤審議官】 どうぞよろしくお願いいたします。

【海堀課長】 稲葉総合政策局総務課長でございます。

【稲葉総務課長】 どうぞよろしくお願いいたします。

【海堀課長】 なお、ほかに座席表のとおり住宅局から関係の課長が出席させていただいております。

以上で国土交通省の事務局のご紹介をさせていただきました。

それでは、お手元にお配りしております資料のご確認をお願いしたいと存じます。

資料でございますが、お手元のほうに資料の1．不動産部会委員名簿、資料の2．諮問文及び諮問理由、資料の3．としまして「不動産業の現状と課題」パワーポイントのA4横長でございます。資料の4．主な論点(案)A4縦長でございます。それから資料の5．として、今後の審議予定を入れさせていただいております。

参考資料といたしまして、流通市場研究会の中間取りまとめの資料を入れさせていただいております。あと、お機のほうに不動産適正取引推進機構のほうで作成しております、不動産売買の手引きと住宅賃貸借(借家契約の手引き)それと最新の宅地建物取引業法の法令集を用意させていただいております。この法令集等につきましては、次回以降も使用したいと思います。お荷物になりますので、お機のほうに置いていただければ、また次回以降、活用させていただきたいと思います。欠落等ありましたら、事務局のほうへお申し出させていただきますが、よろしいでしょうか。

それでは、本日の委員、臨時委員の出席につきましては、定足数に達しておりますことから、本部会は成立していることを事務局からご報告申し上げます。

なお、本日の会議の資料及び議事録につきましては、後日ホームページ等で公開させていただきますことしております。よろしくお申し上げます。

それでは、これより議事に入らせていただきます。

進行につきましては、平井部会長をお願いしたいと存じます。部会長、どうかよろしくお申し上げます。

【平井部会長】 不動産部会長を務めさせていただいております、平井でございます。どうぞよろしくお申し上げます。

本日は、委員及び臨時委員の皆様には、大変お忙しいところご出席をいただきましてありがとうございます。ただいまから社会資本整備審議会産業分科会第15回不動産部会を開催いたします。

本日は、国土交通大臣より社会資本整備審議会に対しまして、新たな諮問がございます。事務局から諮問書の朗読をお願いいたします。

【海堀課長】 国土交通大臣より社会資本整備審議会に諮られます諮問を朗読させていただきます。お手元の資料の2をごらんください。

記といたしまして、「より安心安全な不動産取引及び既存住宅を中心とする不動産流通市場の活性化その他時代の要請に応えるための宅地建物取引業制度のあり方について」でございます。

それでは、諮問書を平井部会長にお受け取りいただきたいと存じます。

【平井部会長】 ただいま諮問書をいただきました。

当該諮問事項につきましては、社会資本整備審議会会長より産業分科会に付託され、さらに産業分科会長より当不動産部会に付託されておりますので、今後、皆様にご審議をお願いするものでございます。どうぞ委員各位には積極的にご協力をお願いいたします。

【海堀課長】 それでは、これ以降のカメラの撮影はご遠慮いただきたいと思いますので、どうかよろしくお申しいたします。

【平井部会長】 それでは、これより今回の諮問の内容及び関係資料につきまして、事務局より説明をお願いいたします。

【海堀課長】 それでは、お手元の資料につきまして、事務局のほうよりご説明をさせていただきます。

お手元の資料3をごらんいただければと存じます。本日、ご審議いただく前に事務局のほうで、不動産業の現状と課題について資料をご用意させていただいております。

1ページめくっていただきますと、目次がございます。不動産業の状況、不動産業を取り巻く社会経済の状況、3番目に既存住宅流通市場の活性化、4番目に消費者に対するより適確な情報提供、5番目に賃貸不動産管理の状況の資料をご用意させていただいております。

まず、1番目の不動産業の状況でございます。

1ページめくっていただきまして、4ページをごらんください。不動産市場の状況でございますが、バブル崩壊後、地価については、下落の一途をたどり、平成17年、18年を底にほぼ横ばいという状況になっています。その下落に伴いまして、土地の取引件数については、減少傾向が続いている状況です。新築の住宅着工の動向でございますが、足元のところ120万戸前後で推移しておりましたが、昨年平成19年度は、100万戸台というような状況になっております。

6ページをごらん下さい。首都圏のマンション供給の戸数と価格の状況でございます。バブル期に価格が6,000万円、供給戸数が一時期2万戸を切るという状況でした。直近では8万戸台を供給しておりますが、昨年については、6万戸台に落ち込んでおります。価格については、このところ4,000万円台を中心に推移しておりましたが、昨年4,600万円に少し価格が上がっているという状況でございます。

下のマンションの契約状況でございますが、このところ足元80%台の契約率で推移しておりましたが、直近では、60%台まで落ち込むというような状況になっております。

次のページをごらん下さい。不動産市場の状況でございます。これはオフィスストックの状況でございますが、オフィスのストックの床面積は順調に推移をしております。現在のところ8万ヘクタールでございます。東京圏が2万3,000ヘクタール、大阪圏が1万1,000ヘクタール、名古屋圏が6,000ヘクタール、その他地方圏というような状況になっております。

オフィスの床面積の供給状況でございますが、フローで見ますとバブル期に2,451万平米ほどの供給がございましたが、足元のところは700万平米から800万平米程度の供給になっております。

以上が不動産市場の状況でございます。

次に、10ページをごらん下さい。広義の不動産業の状況でございます。不動産業全体では、売上高が約33.9兆円、全産業の2.2%、法人数にしますと28万9,000社ということで、全産業の1割を占めています。従業員数は、全体で101万5,000人とい

うことで、全産業の1.7%でございます。そのうち宅地建物取引業法の適用対象になります、いわゆる開発分譲、流通の業者数ですが、免許業者全体で13万647業者ございまして、うち大臣免許業者が2,258業者、知事免許業者が12万8,389業者となっております。

これらは不動産業の分類でございますが、下のほうをごらんいただきますと不動産業全体が不動産取引業と不動産管理業・賃貸業という大きな産業分類上2つのグループに分かれておりまして、上の不動産取引業については、宅地建物取引業法の規制がかかっているという状況でございます。規制のかかっていない賃貸業の中で、賃貸業・管理業などが現在存在しております。それから右のほう、それらの事業所数、従業員数等の内訳でございます。ご参考までにごらんください。

12ページをごらん下さい。

これら不動産業者の売り上げ等の状況でございます。売上高は折れ線グラフで示させていただいておりますが、バブル期にピークを迎えております。足元は33兆円程度の規模ですが、ピーク時では41兆円の産業規模を抱えていたということです。法人数は右肩上がりで、不動産業全体では伸びておりますが、宅地建物取引業者に限ってみれば、ピーク時、平成3年度から若干の減少傾向になっております。

現在、法律で規定しています宅地建物取引業法の概要を13ページのほうでお示しております。法律の規制対象になっております宅地建物取引業でございますが、これらについて当法律では、免許制度を実施して必要な参入規制等を行うとともに、業務の適正運営と取引の公正を確保するためにさまざまな規制を設けています。これらをもちまして、宅地建物取引業の健全な発達を促進するとともに、購入者等の利益保護と宅地建物取引の流通の円滑化を図るというこの2つの目的を有しております。

対象としましては、宅地建物の売買・交換、それとそれらの代理・仲介、いわゆる媒介行為を法律上は規制をしております。免許を制度として持っております、取引に当たっては取引主任者という一定の資格者を配して業務の適正化を図っております。営業開始に当たっては、保証金などの供託を義務として行わせるとともに、業務上の必要な法規制をかけているということでございます。

1ページお開きいただきまして、これまでの法律改正の概要を記載させていただいております。昭和27年に議員立法で、当時の社会情勢を踏まえまして、業務の適正な発展を図るために一定の登録制ということで、参入規制を昭和27年にスタートいたしております。

す。それ以降、取引員の必置、営業保証金の供託、昭和46年改正では、一定の宅地建物取引について、民法上の特例などを設けるような法律上のさまざまな取引の規制強化を行っております。

昭和55年には、新たに流通の円滑化を中心に、法律の目的も業務の健全な発達の促進というのを定義に入れまして、媒介契約に関する規制、いわゆる仲介契約の規制をこのときから導入をしております。

昭和63年には、当時のバブル等を背景に免許基準の強化と媒介契約制度の充実を図っております。平成7年には、物件流通のさらなる円滑化のための制度改正を行っているというのが現状でございます。

足元の相談等の状況については、16ページでございますが、今後ご議論いただきます重要事項説明、既に住宅局等でいろいろ法制度の整備を行っていただいている瑕疵、欠陥等の問題等についての苦情が、現在も一定件数寄せられているという状況でございます。

以上が不動産業の状況でございます。

次に、不動産業を取り巻く経済社会全体の状況について、ご説明いたします。1ページをおめくり下さい。18ページ、人口・世帯数の動向でございます。既に多くのマスコミ等と言われておりますが、人口のピークは既に過ぎ、世帯数のピークは2015年に迎えるという状況になっております。

下のほう19ページをごらんいただきますと、住宅総数と世帯数の関係も、既に1を超えて右肩上がり、現在足元のほうの1世帯当たり住宅数は、1.14というような状況になっております。

20ページをごらん下さい。これらの住宅の世帯別の持家率を示した棒グラフでございます。30代前半までは、民営の借家にお住まいの方が非常に多いということと、50代後半から団塊の世代の方を中心に、大きな持ち家のストックがあるということでございます。今後、これらの方の高齢化を迎え、こういったストックの流通の円滑化、これらの方々のいわゆる介護等の新たな需要にストックをどう有効に活用していくかが、今後の課題として見てとれるのではないかと思います。

次、21ページをごらん下さい。不動産全体の所有状況、資産規模の状況でございます。不動産全体では、約2,300兆円ございますが、そのうち約490兆円が法人所有の不動産でございます。昨今、この法人所有の不動産の有効活用ということから、不動産の流動化の事業が、バブル崩壊以降、急速に発達しておりまして、Jリートあるいは証券化され

た不動産などが、現在足元のところ42兆円というような規模になっております。それ以外にも収益不動産68兆円などの規模がございまして、今後、既存ストックを有効に活用するという観点から、これらの不動産の流動化、有効活用が求められている状況でございます。

22ページをごらん下さい。住生活基本法と住生活基本計画でございます。先ほどのような住宅の戸数が充足したというような状況、また今後の本格的な少子高齢化、人口・世帯の減少等を踏まえて、住生活基本法が平成18年6月に制定をされています。基本計画においては、住宅をいわゆる生活の重要な基盤という形で位置づけておりまして、これらの基盤のストック重視の政策を今後展開していくということでございます。基本的な安全性、地球環境対策として省エネルギーの強化、あるいは市場の有効活用、循環型の市場形成ということで、本審議会でもご議論いただきますが、既存住宅の流通を円滑にどうしていくかというようなこと、それから既存の住宅ストックの長寿命化などが課題として挙げられております。

これらの課題につきましては、足元の政府の基本方針であります、骨太の方針でも確認をされております。成長戦略の中に200年住宅をはじめとする住宅取得の支援、それから良質な賃貸住宅の供給促進などが掲げられておりますし、社会的資産としての住宅ストックの流動化促進が大きな課題として挙げられております。

1ページめくっていただきまして、現在そういったことを踏まえまして、国会のほうに提出されています長期優良住宅の普及促進についての法案の概要を、資料として入れさせていただきます。今後ご議論いただきます、住宅についてのさまざまな履歴等につきましては、この長期優良住宅の普及促進に関する法律でも、例えばこの表の左のほうに住宅履歴書というような形で、新たな制度化を現在検討されていたり、あるいは必要な点検補修というようなこと、流通促進についていかに円滑化するかというようなことも、こういった法律でもって位置づけが現在検討されようとしています。

25ページでございます。消費者保護の重要性から、先週金曜日に消費者庁の設置法という法案が閣議決定され、新たな消費者庁の創設について、現在検討が進められております。政府全体として新たな消費者庁を設け、重大な事故等については、総理大臣のもこの消費者庁で政府全体の方針を取りまとめるとともに、これら政策を進めるための消費者政策委員会という委員会を新たに設けるということが、法案のほうでは規定されています。

以上が市場を取り巻く経済環境ということでございます。

次に、3番目のテーマであります、現在の既存住宅の流通市場についての状況についてご説明をさせていただきます。

資料27ページをごらん下さい。既存住宅の流通シェアの国際比較でございます。アメリカ・イギリス・フランスなど青いところで示しておりますが、既存住宅の流通戸数が非常に多いのに比べまして、日本の既存住宅の流通戸数は、足元のほうが非常に少ないということで、住宅全体の流通に占めますシェアが13.1%という状況になっております。

1ページめくっていただきますと、なぜ新築のほうがいいのかということでございます。これはちょっと古いのですが、平成16年11月の内閣府の世論調査でございますが、新築のほうがいいという方が8割方、中古のほうがいいという方が3.4%、ちょっと古いので新築のほうがより多く出ているかもしれませんが、新築がよいと思う理由というところで、間取りやデザインが自由に選べる、新しいほうが気持ちがいい、品質は中古のほうに若干不安があるというようなことが言われております。

既存住宅の購入に求める改善点ということで、不動産流通経営協会のほうで行われました2007年度の調査でございますが、どういうところが改善点として求められているかということでございます。右のほうで、既存の一戸建購入者にとって別途費用を支払ってでも受けたいサービスということで、大きく挙げられているのが建物の性能評価ということでございます。左のほうでも、構造上の性能保証アフターサービスあるいは維持修繕がどれだけ今までされてきたのかということを中心に、あと購入面で新築に比べて税制や融資の面で、多少制度上で課題があるのではないか、改善が求められているというような状況でございます。

次のページをごらん下さい。新築住宅の滅失の平均築後経過年数を比較したものでございます。イギリス77年、アメリカ50年に比べ、日本は30年。ストックの中身にもよりますが、日本の状況が非常に悪いというのが現状としてあります。

また、31ページをごらんいただきますとわかりますように、住宅のリフォームについてもイギリス、フランス、ドイツなどが住宅投資に占めるリフォームの割合が全体の半分を超えているのに比べると、日本は4分の1強ということでございます。GDP比で言いますと、3.8%程度ということでアメリカ全体の住宅投資が多い関係で、アメリカの率は低いものの額としては日本が諸外国に比べて小さいという現状が見て取れます。

32ページお聞きいただきますと、そういった状況を踏まえまして国富全体に占める住宅の資産割合も土地その他の資産に比べ、日本の場合、住宅が10%、1割を切るという

状況でございます、アメリカの3割などに比べると非常に小さいという状況になっております。

33ページでございます。これら既存住宅の住宅履歴として、こういったものを今後取りまとめたほうがいいのかということで、現状の取り扱われている一例を示したものでございます。大きく分けて、生産過程による履歴の内容と、修繕過程による内容、2つに分けさせていただいております。

生産のときには、契約書から始まりまして、建築確認関係、設計書の図面、それから工事をしてきたときのさまざまな記録、関係業者の一覧、部材使用の関係などが履歴として、現在一部の取引では見られています。

修繕のほうでございますが、これについても契約書、確認書、図面等と施工に当たっての写真を含めた実施状況等がサービスとして提供されている例が見られます。

1ページめくっていただきまして、既に一部の事業所で行われている建物検査の状況でございますが、これも検査の部位と内容について書かせていただいております。基本となります地盤とか基礎の部分、屋根、床下、小屋組、壁、床、天井、軒裏、階段、わりと建物の骨格的な部分についての記載と、建具、手すり、バルコニー、雨樋、設備といった維持・補修が今後継続的に必要な部材等々に分けて、検査項目などを実施している例が見られます。

以上が既存流通の関係の資料の説明でございます。

4番目でございますが、消費者に対するより適確な情報提供ということで、宅地建物取引上、具体的に今、どのような情報が消費者に提供されているかということを概括的に資料としてまとめております。

4の では、住宅の購入プロセスと購入者による検討事項（一例）ということで、事務局のほうで概略的にまとめさせていただいたものでございます。上のほうに購入のプロセスということで、初期段階、検討段階、あと具体的な物件の取引条件の確認をして、申し込みをして、契約・引渡しというような段階に応じて、検討事項が真ん中のほうに書いてありますが、まず所有形態が賃貸形態か、新しいのを買おうか中古を買おうか、マンションにしようか戸建にしようかということから始まりまして、物件の概括的な法規制、容積率や、建蔽率、用途地域、資金の基本的な枠組みみたいなものが次に来て、その物件を具体的にアスベスト等があるのか、耐震がどうなっているのかということ、最終的に取引の価格、瑕疵担保の責任等、資金調達の具体的なプラン、諸費用の検討などをして、契約

前に現実では宅建業法上重要事項説明ということで、一括的に物件についての重要事項説明を実施しているというのが現状でございます。

その後、契約を締結し、引渡しをし、トラブル相談等の受付をするというのが、現在の平均的な事例ということでございます。

その中で、宅建業法上位置づけられている重要事項説明について、次の資料で具体的に書かせていただいております。

これらにつきましては、一般的に不動産取引というのは個々の消費者の方々が通常行う取引ではないということで、十分な調査能力、知識を普通の場合には持ち合わせていないというのが現状通例としてあります。そういった観点から、この契約締結後の紛争を未然に防止するために契約締結上重要な判断材料については、事前に法律上説明することを義務づけるということで、現在の宅建業法に重要事項説明の法文が設けられております。

内容としましては、専門的な知識を持ちます取引主任者が書面を交付して、具体的な説明を行うということが法律上の位置づけでございます。法律上具体的に規定されているのが説明の時期、これについては、売買・交換・貸借の契約が成立するまでの間ということで、法律上説明の時期が規定されておりますし、説明すべき事項も少なくともということで、法定で必須事項が列挙されております。基本的には宅地建物取引に関する、先ほど申しましたような重要な事項でございます。説明方法としては、1つに書面を交付して行うということと、その説明者が取引主任者という資格を持った者に行わせる。また、責任の所在を明確にするために、記名押印を義務づけているというのが現在の法律の仕組みになっております。

38ページのほうをお開きいただきますと、先ほど言いました重要事項説明でございますが、非常に類似の改正を踏まえまして、あるいは不動産の紛争事例の発生を受けて、より詳細に、より細かく、より具体的にということで、内容が多岐にわたっております。ここに書いてあるものを読み上げるだけでも時間が多く要しますので、これについてはごらんいただければと思います。

そういった状況を踏まえまして、39ページでございますが、具体的にこの重要事項説明に要する時間というのが書かれております。賃貸者媒介の場合には、比較的項目などが少なく済みますことから、1時間以内で済んでおりますが、売買の場合は、35%が1時間以上となっております。場合によっては2時間以上、4時間以上といったような事例も見られるということで、通常の消費者であれば、それだけの集中力を持ってこの時間

をこなすというのは、非常に困難な状況になっているのではないかと推察されます。

40ページをごらんいただきますと、これら重要事項の説明する時期等につきまして、各関係します業界団体を通じて、宅地建物取引業者の方々に意見を聞いております。

重要事項説明を行うのは、いつがよいと思いますかと伺ったところ、1週間程度前が60%くらい、直前が3割という状況ですが、実際上行っているのは60%以上が直前という現状が見て取れます。重要事項説明書の書面交付でございますが、交付を重要事項説明を行う前に行っているかどうかということで、行っている方が約56%でございます。説明は直前に行うけれども、書面交付は既にそれよりも前に行っているという状況です。1週間以上前に行っている方が4分の1程度、半分程度が3日前から1週間、残りの4分の1が前日から3日前というような状況になっております。

42ページをお開きいただきますと、具体的に個別項目ごとに状況が違うのではないかとということで、これも事務局が想定でつくらせていただいております。

例えば権利関係の明示項目では、例えば所有権か借地権かというような重要事項は、当然のことながら物件を買おうかな、どうしようかなという初期段階で購入者も売却する側もご説明いただいているし、取引では実際にそのことを確認して過程が進んでいる。それから、一定の私道負担とか所有権に関する負担がある場合には、その中身について中途の段階で、問題がなければ最終段階でさまざまな権利については、重要事項説明書を確認的に交付を受けているというようなことが見て取れます。権利の制限でも都市計画上のさまざまな制限でも、重要な事項は当然のことながらチラシ等にも既に記載されておりますし、物件の属性、取引条件等についても、それぞれの項目ごとにタイミングが違っているというのが状況でございます。これらを踏まえて、今後どういう形で重要事項説明をしていくかということが、大きな課題ではないかと思えます。

次に、5番目でございます。

分野は変わりますが、先ほど冒頭申しました、宅建業法に規定していない不動産の賃貸管理関係の状況について、ご説明をさせていただきます。

44ページをお開き下さい。不動産の賃貸住宅に関する苦情、相談の件数でございますが、これはバブル崩壊後も右肩上がり伸びておりまして、全体として国民生活センターのほうに寄せられている件数ですが、3万件を超えるというような状況であります。そのうち敷金、保証金等金銭に関するものが1万件を超えるということで、足元、若干減ってきてはおりますものの、1万3,000件を超えるような状況になっております。

この賃貸に関する相談の具体的な内容でございますが、これは財団法人不動産適正取引推進機構に寄せられているものでございますが、契約の終了に伴って発生する原状回復義務についてのトラブルの相談が一番多くて4割程度、そのほか契約の解除、これは類似する問題が多いと思いますが、1割程度、それから更新、礼金、敷金など金銭に関するものが、その次に続いてくるというような状況になっております。

46ページをお開きいただきますと、先ほどの宅建業法の規制では、建物の販売・仲介を規制しているということになっておりますが、それ以外の分野は宅建業法では規制していないものの、一定の法律が既に規定されています。当然のことながら、借地借家法による賃借人の保護の規定がございますし、マンション管理については、マンション管理業がマンション管理の適正化の推進に関する法律によって、登録制が既に実施をされております。ただ、賃貸住宅そのものの管理ですとか、不動産のコンサルとか、あるいは貸事務所などの管理については業規制も一切ございませんし、業務に関する取引規制もないのが現状でございます。

法規制対象外の賃貸管理の相談が、具体的にどのくらいのウエートを占めているかというのを別の切り口で調べたのが、47ページでございます。これは、免許行政庁であります東京都の住宅政策推進部不動産課のほうに来ているものでございますが、そういったところにも不動産に対する相談件数の実績として寄せられるものでございますが、その3分の1程度が、この法規制の対象外の賃貸管理のもので多くなっているということで、法対象の2万件に比べて、1万件程度がこちらのほうになっております。内訳も、先ほど申しました原状回復の部分、敷金の取り崩しで、どれだけどちらが負担をするかというような問題が大きなテーマとして挙がっています。

48ページをごらんいただきますと、賃貸管理についての状況でございますが、媒介の不動産賃貸管理全体が広義の中で、契約当初の媒介契約の関与から具体的な賃貸業務が始まった後、契約管理ということで賃料の収受、あるいは物的な清掃等の管理、全体の運営等の助言のコンサルティング、警備等の業務が大きな日常の業務として行われているということでございます。

49ページでございますが、投資用の不動産につきましては、既に市場のほうで一定の業務、プロパティ・マネジメント業務というのが確立をされてきております。これらについては投資用の不動産の管理を統括するという観点で、施設の管理、営業の仲介、リーシングなど、あるいは工事、営繕管理などを通じて、不動産のバリューアップをしていくと

ということで、下のほうに書いてありますが、投資家から全体の不動産の管理をするアセット・マネジメントの会社を経由して、この物件管理をプロパティ・マネジメント会社が包括して運営しているというのが通例でございます。

1ページめくっていただきますと、ちょっと切り口を変えまして、借りている側、賃借人の方からの不満を調査したものでございます。これはリクルートさんの調査でございますが、賃貸人のほうから見ても、管理業者の方と大家さんの間で、どちらが何をしてくれるのだろうかということが非常に不明確であるということが、半分くらい、何をどこまで、だれに対応してもらえるのだろうかというのがよくわからないというのが、大きな問題として寄せられております。そのほか、建物の手入れが悪いとか、トラブル時の対応とか、緊急の連絡先といった管理の業務がありますが、そもそもその業務の内容がはっきりしないというのが、一番に今挙げられているというのが現状でございます。

そういったことを踏まえまして、下のほうでございますが、これは全宅連さんのほうのアンケート調査でございます。賃貸住宅の管理業の業務を具体的にやっているけれども、その業者として何をどこまで自分たちが処理をするのか、どこから先が当事者、あるいは法的な専門家であります弁護士さん等にゆだねるべきなのかということが、今、不明確でいろいろ問題になろうかということです。具体的には左のほうに書かれていますが、いろいろな設備の不具合が発生したり、あるいは賃貸人と賃借人との間の契約上の問題について、一定の要求がなされたときにどこまで業者として関与し、どこから法律の専門家等にゆだねたらいいかが問題となっているということです。右のほうは、具体的な業務を挙げておりますが、設備等については半数近く清掃、あるいは除草といったところを受けたり、あるいは一定の施設整備などについても3分の1から2割程度の受託の状況が見て取れます。

こういった状況を踏まえまして、不動産業の賃貸不動産管理業について、最終ページでございますが、各種取り組みが事業者の間でされております。

1つは、賃貸不動産管理業務推進連絡協議会というものが関係事業者の間で2003年に設立されております。また、一定のそういった管理についての質の向上を図ろうということで、賃貸不動産経営管理士協議会という協議会が、2007年7月に設立されております。これは、賃貸住宅管理協会、全宅連、全日本不動産協会及び日本住宅建設産業協会の4団体によって設立されておまして、一定の賃貸不動産の管理業務のプロを育成しようということで、独自の賃貸不動産経営管理士という制度をつくって、現在足元のところ

1万4,000人弱の方々が既にそういった登録を受けて、実質的な資格制度として運用されております。

また、賃貸不動産管理業等あり方研究会が、全宅連さんのほうで、中間報告をこの5月に取りまとめておりますが、賃貸不動産管理業について法規制がなく、社会的にもその業務内容が不明確であるということから、賃貸不動産管理業の明確化、法制度の早期確立等が提言をされているというのが現状でございます。

事務局のほうとしては、以上、資料説明を終わります。

【平井部会長】 ありがとうございます。

きょうの審議の予定は、予定案という資料5にも書いてありますように、全般についての自由なご意見を伺うという予定になっておりまして、これからどうかご自由にご発言をいただきたいと思います。例えば、今の説明に対しての質問、審議予定の論点については、もっとほかにも議論すべき点があるのではないかと等々をはじめといたしまして、基本的な問題がここにあるのではないかとということを含めて、ご自由にご意見をいただければと思います。

【海堀課長】 既に委員の方々には、主な論点案を事前に配付させていただいております。今、私のほうからご説明させていただくのを省略いたしましたが、お手元の資料4に主な論点ということで、1つに既存住宅の流通市場の活性化のための媒介業者の役割・責任の明確化と信頼性の向上ということで、(1)「告知書」の活用等による売主から買主への情報提供・引継の促進、(2)建物検査の普及、(3)価格査定の実質、根拠の合理化というような案を出させていただいております。また2番目に消費者に対するより適確な情報提供、(1)重要事項説明の見直し、(2)情報提供の実質のためのその他の方策ということで、契約後の条件変更等の課題について触れさせていただいております。3番目に賃貸管理業に係る制度の整備ということで、案を出させていただいております。ご議論の参考にいただければと思います。

【平井部会長】 どうもありがとうございました。いかがでございましょうか。

【井出委員】 まず、質問なんですが、横長の資料3の42ページの情報とタイミング(一例)というところで、表の中に問題ありと問題なし、制限ありとかと書いてあるのですが、これの記述の意味をまず教えていただきたいというのが一つと、情報の提供するタイミングというのはすごく重要だと思うんですね。現在、現段階でほとんど重要事項説明が当日に行われて、申し込みがそのまま進んでしまって、結局それを取り消そうとする

と違約金がすごく取られるといった、結局それがペナルティになって、不満があってもそのままずるずる行ってしまうということが現状だと思いますので、購入のタイミングの問題と主な論点のところなんです、引継の促進ということで、いつどのタイミングでだれに何を提供するのかというところで、例えばその告知書なり、重要事項説明でも提供するタイミングによっては、定型化されたもの、プライバシーとかあまり問題がない部分に関しては、かなり交渉とか検討の段階で提供できるものと、いろいろな面から直前でないと、ほんとうに契約を締結するんだという意思のある方にしか提供できない情報というのがあると思うんです。ですから、いつ、だれに、どの程度のレベルのものを提供するのかということも検討いただければと思います。

とりあえず2点です。

【海堀課長】 まず、資料の42ページでございますが、この問題あり、問題なしというのは、不動産の個別の性質に応じまして特筆すべきような事項があって、購入者等の意思形成に重要な影響を与えるだろうというものを一応問題ありとか、制限ありとかというようなことで書かせていただきまして、通常の場合、特段当該物件については関係がないというようなものは、問題なしとか制限なしというような形で書かせていただいております。例えば、戸別の既存住宅でも私道負担があって、実際の維持管理に負担金を取っているような案件であれば、早い時点で、検討段階で当然そのことは説明され、購入者もそれを念頭に置いて契約されるわけですが、そういった負担がない物件とかもございまして、そういったものについては、ないということは最終的に確認をすれば足りるというようなことで、分かりやすくデフォルメして書かせていただいております。

タイミングについて、資料の36ページでいろいろ今、井出委員のほうからご指摘ございましたが、取引の実態としては当然のことながら、消費者の方が自分が買おうとしている案件について、納得いかなければ意思形成として買おうということにならないのですが、法律上の仕組みとしては、37ページに「契約が成立するまでの間」ということなので、法律上義務づけられている重要事項説明を実際にやるのが契約の直前となっている。これは、先ほど申しましたように、確認的に2時間とか一定の時間をかけて、そこで最終的な確認をしております。当然のことながら物件見学に来たときに何も説明しないわけではなくて、ここは住宅地でどうこうで、容積率がどうだと、当然その場でもご来訪いただいている消費者の方には説明はしております。法律上の仕組みとして、成立するまでの間という規定の仕方をしているところ、足元で法律上の義務として行うものが直前になっている

ということでございます。その辺を踏まえまして、今後これらをどう合理的に運用して
いて、より消費者が円滑に意思形成をするための法規制のあり方を、手とり足とりどこま
で義務として書くのかということも含め、今後ご議論いただければということです。

【平井部会長】 よろしゅうございますか。岩沙委員、どうぞ。

【岩沙委員】 今の重要事項のことについて、ちょっとご意見申し上げたいと思います。

先ほどの36ページとか、42ページですか、井出委員からのご指摘の点でございます。
この辺は情報をどういうふうに正確に購入者の方に適確に伝えているかということござ
います。公正取引協議会で定めている広告とか、いろんな情報をインターネットで開示
しておりますね。昔と違って今は、情報非対称の時代ではなくて、購入者の方というのは、
ほんとうに詳細に情報を得られる、そういう時代になってきています。この時系列のとこ
ろで、どういう媒体で、どういうチャンネルで情報を伝えたらいいかということは、その
辺混同しないようにしていただきたい。何でも、重要事項とかそういう対面で説明しなけ
ればならないというようなことではないわけでございます。その辺はぜひ、実態をよく踏
まえてお願いしたいと思います。

それから、重要事項の説明の合理化については、私、実は不動産協会の理事長を務めて
いるわけですが、従来から協会を通じて意見を申し上げてきているところでござい
ます。重要事項説明は、きょうの説明にもございましたように、宅建業法第35条の重要
事項の説明等に規定されている項目を前提にお話をいただいたのですが、我々としては、
同法第47条第1号の重要な事項の不告知の禁止、この中にある第1号の二ですね。この
二の規定に対応するために、実は膨大な特記事項を、いろんな物件固有の留意事項等を書
面でもちろん記載しておりますし、説明をしております。多分7割くらいがそのウエー
トになっているのではないのでしょうか、膨大な説明をせざるを得ない状況になっております。
その結果、それが説明時間をほんとうに長時間化している原因の大きな一つではないかと
思います。消費者の方はもちろん、47条に対応する特記事項も含めて、重要事項説明と
認識されているのが実態でございますので、35条だけで、その前提で議論するのはちょ
っといかなものかなと。特に47条1号の規定というのは、我々の目から見ると、規
制の対象となる範囲が抽象的で不明瞭。特記事項にて記載、説明される内容については、
年々、実は時代の要請もあるから当然の部分もあるのですが、項目も増えておりまして、
そういった点で、今回の重要事項説明項目の真に購入者の方に理解し、しっかり認識して
いただかないといけない説明事項ですね。これをしっかり確立していくためにも、47条

の宅地建物取引業者の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすものについての対面説明が必要な事項と、書面交付のみでゆっくり読んでくださいというような形で責務が果たせる事項との区分というの、ぜひ明確化する必要があるのだと私は思いますので、そういった点も留意してご検討を深めていただきたいと思います。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。ご発言の方はおられますか、山野目委員、どうぞ。

【山野目委員】 今、話題になりました重要事項説明のことにつきまして、2点申し上げさせていただきたいと思います。いずれも事務局のほうにご説明をお願いする趣旨ではなくて、次回以降詳細な審議が行われると思いますから、その際のご議論において、ご留意をいただければという希望の趣旨で申し上げるものです。

1点目は、この重要事項説明に係る書面を事前に交付するというアイデアは、宅地建物取引業の実際にやっておられる実態等も十分勘案しながら、大筋としては、ぜひ進めていただきたいと感じます。消費者の立場になったときの実感といたしまして、大変に分厚い資料を、かなり長い時間にわたって説明されるときに、あの気持ちを想像しますと、ここでは、同時に、2つの役割、目の前にいる宅地建物取引業者の方にうなずいたり、相づちを打ったり、質問をしたりというコミュニケーションに割くパワーと、中身を理解しようとするに割くパワーと、一人二役が要求されます。非常にタレント性のある消費者の方は一人二役をこなすのでしょうけれども、なかなか普通の人にはできないので、事前に送っていただくことで、簡単に言うと一人にしてくれる時間を消費者にあげるという意味で、大変意味のあることだと思います。細部は、事前に言ってもいい事項とか言わなくちゃいけない事項とかの振り分けなどについて、いろいろ難しい問題があるでしょうし、不動産業を実際にやっておられる方々のご苦勞のことも注意しなければいけませんので、難しいかもしれませんが、ぜひお進めいただきたいと考えます。

もう1点が、重要事項説明を現行の制度では、書面で行うことになっていて、アイデアとして、インターネットなどの電子的手段を活用することができないかということ資料4にお示しいただいていて、これも今の電子化の時代ですから、基本的にはもちろんそういう方向で進めていくことがよいと思いますが、電子化と言ったときに気をつけなければいけないのは、インターネットなどでもできると言ったときに、だれにとってできるのかという問題です。業者の方はそういうことを、仮に比較的世代の若い業者さんなんかで、

使いこなす方であるとしても、お客さんのほうが結構高齢で、高齢だからインターネットが使いこなせないとは言いませんが、あまりそういうものに習熟しない方に、メールで送ったので添付ファイルを開いてくださいと言われても困るということがあるかもしれません。そうすると、できるということの意味が、どういう条件のもとでできるということにしたらいいかということとは考え込む必要があるように思います。

関連して、現行法は、宅地建物取引主任者証を提示して、関係者の署名押印を求める形になっていますが、書面でなくてインターネットにしたときに、それを電子署名でせよとかいうふうなことを言い出すと、かえって話が重くなります。場合によってはメールなどで送るのは案を、送るのでよいけれども、別途何か書面を用いる契機を残しておくとか、いろんな組み合わせがあり得ると思いますので、今後の審議においてご留意をいただければ幸いです。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。ほかにどなたか。どうぞ。

【熊谷委員】 主な論点の1、2とかかわるんですけども、重要事項説明が、見直しも含めて今回の論点の中に挙がっているんですが、重要事項説明というのは、おそらく取り扱う物件、この場合は不動産ですけども、不動産がいわば法律の塊という部分があるので、従来、とりわけ法令上の制限を中心に、重要事項説明書を使って説明することには非常に意味があったと思います。

幸いその制度によって、法令上の制約をめぐる紛争は実際に少なくなってきている。まさに、この重要事項説明制度の結果だと思いますが、一方で、重要事項説明書は当該物件のスペック情報としての重要性、つまり、法令上どういった制約があるかという重要性の問題のほかに、自分の買うもの、もしくは自分が借りるものが一体どういったものなのかの説明について、現時点では若干そごが生じてきているのではないだろうか。

つまり、その物件が今までどういった修繕をされてきたかとか、現在どういった物理的瑕疵という意味での瑕疵状況にあるのかについては、今の重要事項説明の中では必ずしも挙がってきていない状況があって、そういったものに対する不満といいますか、何か物足りなさがある。逆に言うと、そういうのがあるから中古住宅はなかなか買いにくい状況になっていると思いますので、次回以降、スペック情報としての重要事項の問題と、真に現時点で購入者もしくは借りる側に必要な情報は何かという区別、峻別ができればいいと思っています。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、伊藤委員。

【伊藤委員】 おそらく、こういう問題というのは、社会資本のストックが日本はあまり豊かではなかった時代にいろいろやってきたことが、今は豊かな時代が変わってきている、にもかかわらず、制度的手当が昔の省にはなかった時代の手当だと。この矛盾から過剰に仕事が増える部門や意思決定ができない部門ができたりというアンバランスが発生しているというのは総論なんだろうなと思うんです。

それで情報開示についても、事実情報というものと、判断情報というのがある。事実情報というのは非常に大事なんですが、大量に開示されても、それを判断する能力に非常に問題がある。金融の分野でも、これは適合性の原則ということで昔から言われているんですが、いくら情報開示されても、私はわからんというところは必ずあるんじゃないかと思います。私は住宅の分野はあまりわかっていないですけども、オフィスの分野などでは、諸外国ではテナントのレップですね、テナントのエージェント。テナントが新しいオフィスを探すときに、エージェントになるビジネス。例えばイギリスなどではテナントレップとよく言いますけれども、そういうのが非常に充実している。日本はどちらかと言うと、物の側のオーナーレップのところは充実しているんですけども、諸外国では資本は既にあるので、そこに入るテナントさんにいろいろな判断、例えば、開示された情報はこう見るんだよとか、いろいろアドバイスするようなテナントレップビジネスというのがオフィスの分野ではあるんですけど、住宅の分野は私にはわからないんですね。それで、日本でもこれがビジネスになるかどうかはよくわからないんですけども、テナントサイドに立った、あるいは買い手サイドに立った、判断なりアドバイスなりお助けマンなり、何らかのことはするようになるものが、既にあるのかもしれませんが、公的あるいは私的に少しあってもいいのかなと。そうすると、間で媒介に当たる業者の方も、わからない方にわかるように説明する労力が半減されるとか、みんなが少し楽になるんじゃないかという気もしましたので、意見として申し上げました。

【平井部会長】 ありがとうございます。それでは、川口委員どうぞ。

【川口委員】 3点お話をさせていただきます。

まず1点は今の議論ですけども、私は賃貸とか売買で、ケーススタディ的に実際に訪ねて行って、このプロセスを経て感じることは、どこから契約でどこまでが広告なのかと。広告にしても、業者さんから説明をいただいたり見学させていただいているときに、このコストは一体だれが負担するんだろうと。情報は無料の部分と有料の部分がございまして、

それが必ずしもこの売買のプロセス、説明の時間とかが書いてあるんですけれども、このコストをだれが負担しているかはよくわからない。それで先ほど井出先生の重要事項説明を受けて、その後は違約金というところですね、それはプロの業者の方にはわかっている、素人の消費者の方にはそのコストの負担のところはわからないので、そこで無用な不信感が生まれるように思っていて、岩沙社長からもありましたように、膨大な情報をどんどん説明していかねばいけないとなりますと、それはビジネスサイドにとっては非常にコストがかかる。では、そのコストを回収できるかという、それはなかなか難しい。一方で、消費者からすれば、突然そのコストを言われる。それに加えて、詳細になればなるほど判断がつきにくいということで、金融のほうでは、プロの投資家に対しても格付けみたいな簡単な記号で、ぱっとわかる。詳細な説明は書いてあるだけというような、情報のコストと詳細さと、逆に集約度というところの議論がこの議論の中にもあれば、一つのアプローチになるのではないかというのが1点です。

2点目は、結局それをだれがやるかということですが、これは12月ごろに予定されています賃貸不動産管理、これは先ほどごらんになりましたように、もう既に投資不動産では、プロパティマネージャーという人がテナントの手当をすることが、伊藤委員がご専門ですが、要するにテナントを大事にすることが、オーナーの収入を安定化させるということで、このプロパティマネージャーという人が、消費者とオーナーの間をつなぐ非常に重要なキーになっているのではないのか。ここと関連をさせることで、一つの解決の糸口があるのではないかというのが2点目です。

3点目は、これは少し重要事項からそれますが、27ページに流通の現状というのがございまして、日・米・英・仏の中で、いかにも日本が貧弱だというグラフがありまして、同じ住宅統計調査でいくと、700万戸の空き家があるんですね。もしこの空き家をここに載せると、日本は700という数字でアメリカに次いで第2位になって、供給サイドから見ればこれだけの流通のポテンシャルがあるわけです。

インターネットで調べてみますと、大体、毎日賃貸で160万件、売買で30万件のものが掲載されています。これは、買ってください、借りてくださいということなので、流通の供給サイドとしては、おそらくイギリスよりトータルでは多いのではないかと思うんです。ただ問題は、需要が結局このくらいだという需給のギャップにあると感じています。

それは、6ページのマンションで見ますと、昭和48年から平成19年くらいまでの不動産の供給の戸数がありますけれども、現在の中古流通の状況を見ますと、築10年物が

最も流通で多い。このグラフで見ますと、平成9年の前あたり、平成8年くらいまでのもの、これを我々はヴィンテージ10年物と呼んでいますけれども、これが最も流通量が多い。しかも、ここの間の価格は、築10年であっても新築と変わらないくらいの価格の制約がされているということで、ここではかなり流通が盛んであると。

ところが、築20年物というのがあまり出てこない。これは、バブルのときに供給が少なかったこともそうなんですけれども、ローンの残債があるので、下手すると元本割れリスクがあるので、流通市場に出せないという人たちが築10年から20年あると。20年を超えて20年から30年になりますと、昭和60年以前のものですけれども、これは出ているんです。出ているんですけれども、築30年物になると、マンションの価格が半分になっているんです。築40年になると、ほとんどもう流通が起こらない。これは建てかえもあるのかもわかりませんが、何を言っているかと言いますと、日本の建物の減価のスピードはものすごく速いということで、つまり10年くらいまでは価格が維持されるんですけれども、そこから30年、40年に向かってずっと落ちていく。これは、金融機関が、建物の担保価値を30年でほとんど見なくなることと関係があるんだと思うんです。

そういう意味で、流通の需要制約があることを踏まえますと、今回の履歴書とかインスペクションの役割は、大きく3つほどに分けられると思うんです。

築10年までのものというのは、減価率を低下させる。つまり、価値を維持する機能としての情報提供のあり方、これが消費者インセンティブを与える仕組みの1つ。2つ目として、築10年から20年のローンを抱えている人は、仮に売りに出しても、ローンの元本を上回る価値を維持するための消費者保護、要するに元本割れリスクを小さくする、そういう価値維持のための情報提供のあり方。3つ目は、築30年物とかでよく言われていますように、寿命を延ばすことで流動性を確保する。

これが、リバースモーゲージ等の仕組みをつくるためには不可欠になる。そのためには金融機関を含め、消費者だけではなくて、告知書であるとか、履歴書といったもので、価値を維持するための情報のあり方。そういう意味では、先ほどの履歴書の中に、工事の検査が済んでいるとか、図面とかがありますけれども、この中に、リフォームにかけた金額であるとか、そういう経済的な価値を担保するようなものを付加していくことで、日本の社会全体として、住宅の価値を皆で共有する仕組みも、ぜひ今後の3回の中で入れていただければと思います。

特に、低炭素社会ということで、ヨーロッパではCO₂の40%は土地と建物から出ているということで、不動産住宅の売買においても、エネルギー効率の証明書を付していないと、取引ができないようになってきている。そういう意味では、エネルギー効率証明書を付した、いわゆる緑の格付けを付した住宅については、財政的に補助する。要するに耐震補助と同じような形で、国が一定の補助をすることで、消費者も業界もこういう方向に進めるようなことをやれば、これは目下必要な景気対策としてもつながってくるのではないかとということで、今後このような3点を含めてご議論いただければありがたいと感じています。

【平井部会長】 ありがとうございます。井出委員、よろしゅうございますか。

【井出委員】 先ほど、伊藤委員と川口委員からもありましたが、バイヤーズエージェントの話はすごく重要だと思えます。今回の主な論点のところ、売り主の責任をわりと明確化すべきじゃないかということがありまして、逆を言うと、買い主はとても弱い者だという前提がある。消費者の立場からしますと、実は中古の流通が発展すれば、売り主にもなるし買い主にもなるということは、両方あるわけなんです。売り主ばかりにいろいろな強い責任をもってきますと、それは大切なことなんです、逆に売り主の精神的、いろいろな事務的な負担がものすごく大きくなって、一体どこまで責任を持てばいいのかということがあると思います。

私自身も、いわゆる両手買い手、片手の買い物を何回もしたことがあるんですが、やはり片手ですと、どうしても売る側の立場に立って、一生懸命に宅建業者さんが頑張ってください。その説明を聞いていますと、果たして買い主の方にとってこの説明で大丈夫なんだろうかと、売り主の側にはすごく不安があったんです。両手の取引を何回かやったときには、買い主の側にも売り主の側にもそれぞれエージェントの方がついてくださって、それぞれの立場に立って重要な情報もかみ砕いて説明してくれますし、交渉もやっていただいて、どちらの立場でも非常に安心して取引を行うことができたんです。

買い主がすごく弱くて、売り主がすごく強いという考え方は少し違って、両方が自分のリスクとコストを負担して対等な立場で取引ができるという意味で、バイヤーズエージェントをもっと促進していく法制度、あるいは意識改革が必要ではないかと思えます。

それと、川口先生の中古の流通の話なんです、築30年物といいますが、日本の場合、建築基準法が何回も改正されていて、改正時期の前のものとなりますと、著しく減価のスピードが激しくなってしまうんですね。そうしますと、今後、告知書でもそうなんです

が、リフォームもそうですけれども、建築基準法の改正があっても大丈夫なのか大丈夫でないのかが、きちんと検討の段階でわかるような情報の提供も、あわせて考えていくべきだと思います。

【平井部会長】 ありがとうございます。

まだご発言されていない方はいらっしゃいますか。総論的なご発言をいただければと思いますけれども。どうぞ、土田委員。

【土田委員】 私も消費者の立場から、重要事項の説明書があまりに膨大になると、非常に時間がかかって大変と思います。ただ、売買と賃貸に関するものは分けていただきたい。それは、売買となりますと、一生に一度の買い物なので、いろいろ要件を削除されたものが渡されますと、消費者は後で不利益をこうむったときに問題が残りますので、売買である場合は、重要事項の説明は非常に内容が重くなっても構わないと思います。

ただ、方法としましては、書面ではいろいろ事前に渡される、例えば1カ月前に渡される、1週間前に渡される、そういう温度差があっても、私はいいと思っています。売買ありますと、購入までに1カ月とか2カ月の期間があるので、そこは温度差をもって、重要事項の説明書を賃貸などと切り分けて、少しずつ出す時期や方法に差があってもよいかと思っています。

もう1点は、リバースモーゲージの話も出ておりましたので、これに関しまして、流通市場がほとんど動かないでいる現状から見ますと、もう少しこの辺は将来的に何とかならないかと思っているので、流通の中古市場の促進をしていただきたい。先ほど、井出先生のほうから、30年前の建築基準法が改正される前の案件は非常に問題があるというお話ですが、消費者もそれは理解していますので、耐震の補強がなされているか、なされていないかということも一つ検討項目に入れていただきたいと思っております。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、原委員。

【原委員】 金融オンブズネットとなっておりますけれども、消費者グループとして今回参画をさせていただいております。住宅については、つかず離れず20年近くいろいろなところで会議に参加させていただいておりますが、今回、資料4で主な問題点がかかりピックアップされていると思いますので、この検討で進めていただきたいと思っておりますが、ご発言を聞いていて、幾つか少し私も強調をしておきたいところがありました。

私自身も、数年前に50件の不動産屋を回って、最終的に中古の物件を購入した人間な

ので、そのときの感想的な意見になるんですけども、1つは、今回は重要事項だけ取り出しての検討になっていますけれども、実際には私たちは広告から情報に接し始めるんですね。広告で受けた印象と、最後にたどり着いた重要事項との間には随分落差がありまして、消費者への情報提供を全体でどうするのかというところでの広告のあり方とか、重要事項説明書のあり方とか、そういう位置づけの中で、検討を進めていっていただきたいです。

それから、実際にいろいろな物件を見て回るときに非常に感じたのは、中古も幾つか見て回ったんですが、隠れた瑕疵は見えないというところがすごく不安で、最終的には中古の物件に決めたんですが、それは私の友人の知り合いの方がもともとその家の持ち主だったところが最大の決め手で、そういうところで信頼するしかなかったんです。隠れた瑕疵が見える、それから、性能的には見えにくい、例えば耐震性とかエネルギー効率を含めていくことが大事だと思います。

それから、山野目先生がおっしゃられたとおり、時間軸も非常に大事で、重要事項を金融機関に行ってそこで関係者8人くらいが集まって、わっと説明を1時間くらいされたんですけども、もう1回現場に行ってみないとわからないような話、例えば井戸があるとかないとか、こういうようなことも入っていて、もう1回現場に戻って確認しないとわからないような話も、そこでわっと流されてしまうところがあって、どの情報をどの段階で出すのかも含めて、検討していただきたいと思っております。

今回、賃貸について、賃貸管理業に係る制度の整備はぜひお願いしたいと思っております。トラブルが大変多いです。資料も幾つか出されていて、例えば、45ページに不動産適正取引推進機構のデータとして、こういう相談件数がありますと書かれているんですが、実際の検討の場では、例えば国民生活センターとか、東京都の消費者センターとか、いろいろな事例を持っておられますので、具体的にどこに困難性があるのか、どこが問題になっているのかをあわせて提供していただいて、検討を進められるようにしていただきたいと思っております。大変増えておりますので、よろしく願いいたします。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。櫻川委員、どうぞ。

【櫻川委員】 流通市場を整備するときに問題になってくるのは、売り手も大事ですし、買い手もちろん重要なんですけれども、間に立つ不動産業者の存在が特に非常に重要になってくると思います。今いろいろな形でご議論がありましたように、情報の問題がある

ということですから、当然そうなると思うんですが、そこで非常に気になったのは、10ページにある、いわゆる各産業における不動産業の特徴がここで書かれているんですけども、この業種の特徴として、法人数が非常に多い。法人数で見ると全産業の10%を超えている。ところが、従業員数だと1.7%だ。これは一体どういうことかと言うと、いわゆる零細な業者が非常に多いということだと思えます。零細な業者だからいけないとは言わないですけども、零細な業者が非常に多い産業の中で、こういった問題の解決は実はそんなに簡単ではない。大手が多ければ、大手の場合だと、何か悪いことをやったときとか、人をだましたりするときの社会的なパニッシュメントが明らかに大きいから、彼らには自然とみずからをまじめに行動させるインセンティブが強いわけですけども、零細の場合、偏見と言われるかもしれませんが、とんずらして名前を変えて、別の会社で何年かふっと出てきて、まただれかから宅建の資格を持った人から名前だけ借りてということも不可能ではない。そういったことが一般的に行われている業種の中で、こういう問題を前に進めていくときには、その辺のところをきっちりと押さえるところは押さえる、場合によってはある程度整理をすることを前提に考えていかないと、流通市場がきっちり育っていくというのは、思っている以上に難しいのではないかと思います。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。

市川委員がご発言した後で、挙手されていた岩沙委員にもう一度お願いします。

【市川委員】 全宅連の市川でございます。今、私がお指摘を受ける側のような感じで、歯がゆい思いをしながらこの席にずっと1時間座らせていただいたんですが、流通業務にかかわる側の1つのものとしましては、今お指摘を受けました、それぞれが、10ページを見ていただきますと、県知事免許が多いことも、まさに今言われたところをあらわしている。

私自身も零細な業者の一人であることを踏まえて、今いみじくもご意見を伺ったわけですが、だからこそ、こういう私どものような全国の宅建業者を会員とする団体の役割、必要性が問われるのではないかと考えております。

ほかの業種と違いまして、13万の民間業者の中で10万6,000が私どもの会員業者であるわけですが、そういった中で全宅連として、各県にある宅建協会の会員に対して、指示系統をきちんとすることによって、この部分は必ず解決ができる問題だと考えております。

私どもがやらなければいけないものは、確かなものを確かな情報によって、的確に購入者である消費者に伝えていく、まさにそのために重要事項の説明があるんだと考えております。重要事項説明書というのは、47条も含めて200項目くらい私どもがユーザーに説明をしなければならない。だから、1時間から2時間かかってしまう。であれば、そこまでの意思決定をお客様がされるまでの間に、さまざまな情報をお伝えし、それを集約したものが35条であると考えながら、私どもは業務に励んでおりますし、また、私どもの配下のそれぞれ会員に対しては、そのあたりもきちんと指導、監督をしなければいけないということで、今行ってきております。

ですから、ご認識の不動産業者さんが、それぞれ意思決定の中で行う媒介でございますから、いろいろなご指摘があろうかと思えます。これはどの世界においてもあるんだろうと思えますが、少なくとも今、宅建業と言われる不動産業全体に対しては、過去10年間において、それ以前のもの業務の業態と現在は大きく変化をしているんだというご認識をひとついただきたいと思います。そのためには、私どもも教育的な機関を、他団体においても非常に力を入れてやっております。これからも、そういう形の中で指導していかなければならないと考えております。

今日は、ご指摘をいただいて、いろいろ問題を提起されて、これからの審議の中で、皆さん方のお話を伺いながら、宅建協会として業務に活用していければと思っております。最終的にはまたご意見等差し上げたいと思えます。

以上でございます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

一渡りご意見はいただきましたけれども、岩沙委員と土田委員からご発言のご希望がありましたので、お二人にお願いします。

【岩沙委員】 私はインスペクションと価格査定の問題について、意見を申し上げます。先ほどから資料でご説明いただきましたように、アメリカの場合には、平成15年はピーク時なんですけど、今は新築も既存もアメリカのサブプライムローンの影響で、大分これより減っているんですけども、それでも500万戸の中古に100万戸の新築というバランスになっておりますね。

既存住宅流通シェアは、非常にセカンダリーが充実しているということと、これは27ページのとおりでございますが、32ページの国富に占める住宅資産割合を見ても、上物の価値が日本とアメリカでは全然違うことが一目でよくわかると思えます。上物の寿命も、

今日の資料30ページで、日本は30年でアメリカは55年、もつものはもつものつんでしょう。いいものは60年、70年ともっていると思うんですね。

それで、アメリカ人というのは住宅の上物の価値が経年有価していくということで、市場価値を高めることにものすごく努力しております。ですから、DIYとかBIYというのは付加価値をつけていく、リフォームもきちっとやって、その記録もきちっとつけて、売るときには、こんなによくしているんだぞと価値を高める努力をしているわけです。

アメリカの場合は、全部ノンリコースローンなんです。ですから、金融のほうでも価値がどうなのかということで、融資するに際してしっかり査定をするわけです。日本の場合には、リコースローンですから、この辺は川口先生がさっきリバースモーゲージのこともお話しされましたが、住生活基本法で言っている、質の高い住宅に転換して、ほんとうに国民の資産として生かしていくためには、特にいろいろな世代で、住宅を財として定めていく必要があると思います。そうすると、リコースローンではなくてノンリコースローンにしなければいけないということになりますと、インスペクションや価格査定がきちっと、履歴も含めて機能するようなことにしていかなければいけない。

そういう意味では、今回のこの部会での議論は時宜を得ているし、大切だと思います。ぜひその方向性を打ち出したいと思うんです。

そのときに、先ほど川口先生がおっしゃいましたセカンダリーは、10年くらい前から活発に、価値もそんなに減価しないで、むしろ高まっているものもあるんですけども、それは10年くらい前から、基本的に住宅の質への転換が大きく、購入者の意識が情報非対称ではなくなって、いい住宅というか、自分の住まいにとって、ほんとうに将来に向けて安心して満足できるものという視点で求めてくることに、事業者側もそれにしっかり対応しなければ発展できないものですから、そういう意味では10年くらい前からは、少なくとも大手について言えば、ホームビルダーにしても、デベロッパーにしてもきちっとLCCコストを含め、どういうところでどういう修繕をしたらいいか、その記録、レコードをちゃんととって、将来売却するときに、そういうものが生かせるようにしたほうがいいですよといった形で、結構データが整備されているんですね。

ですから、私はこの問題を考えるときに、まず、これから供給されるものについては、少なくとも住宅履歴の整備とか普及を、一丁目1番地からほんとうにしっかり打ち出していく必要があるんじゃないかと思えますし、住宅履歴書を購入者や保有者がきちっと作成、保管していくことについて、インセンティブがあることや、メリットが将来あるんだとい

うことを、鑑定、評価等を含めた価格の算定に当たっても、そこをきちっと取り込んでいく形にしていくことが必要じゃないかと思うんです。

このインスペクションも、実は私どもも関係会社でやっているんですが、ほとんど利用されません。これは当然、売り主の方がインスペクションを活用して、自分の住宅は価値がちゃんとあるんだと証明するためにあるんですが、アメリカだと、これが先ほどのような状態ですので、8割近い方が当然のごとくインスペクションを受けて、セカンダリーでそういうものを参考に購入者にデータを出していることになっていますので、ある意味ではこれを啓蒙していかなければいけないと思うんです。そういった点で、インスペクションの重要性と意義をいろいろな形で啓蒙して広めていくことが非常に大事かと思います。

ある意味では、制度的にも、所有者のインセンティブや、過重な負担にならないような記録の作成と保存の仕方も含めて、知恵を出して環境インフラを整えていったらいいと思います。

そういう形で進めていくんですが、告知書の問題も今日の議論として提起されておりますけれども、これについては、宅建業法の媒介の仲介業者にとって、限度がありますので、告知書のほうを制度的に厳しくすることはちょっと難しい気がいたします。

買い主に対して売り主が提示する書類でございますので、記載内容についてアドバイスというか、売り主に対して、仲介業者もこういうことをきちっと知らせたほうがいいですよといったことは当然やらなければいけないと思うんですが、告知の内容については、本質的には売り主が責任を持つところは、逆に言うと、押さえるところは押さえて、しかし、そのために売り主も履歴の作成、保存とインスペクションの活用を裏打ちをしていくことでカバーしていけばいいのではないかと思います。

その場合、インスペクターが絶対的に不足しています。先ほど、川口先生もおっしゃいました、我々が事業として行っております賃貸住宅や、投資家向けのREITの賃貸住宅の場合では、これはデューデリジェンスがありますので、当然その点の専門家はそろっておりますけれども、住宅のセカンダリーマーケットに向けたマンション、戸建てのインスペクターは、鑑定業者さんとはちょっと違う部分もございますので、もちろん鑑定業者さんがインスペクターの資格を取るのには全然差し支えないんですが、専門的な知識とカバーする部分は少し違うと思いますので、インスペクターの資格にどういう知識と能力とスキルを求めるか。そういったものをどう養成して、認定していくかというインフラも、ぜひ一つ問題点として検討していただければと思います。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。

時間も迫っておりますので、土田委員のご発言をもちまして、今日の会議の最後としたいと思います。それではお願いいたします。

【土田委員】 不動産のマーケットは、我々消費者が賃貸で借りたり、売買する場合、いろいろなケースがあります。流通ルートは不動産業者を介する場合と、介さない場合もあるかと思えます。要するに、直接売り主さんから消費者が買う場合も多いと思えます。賃貸の場合も同じように、土地持ちの農家の方がアパートを建てて、それを貸すようなケースもあったりしまして、必ずしも宅建事業者が関与するとは言えない状況があると思えます。

そのときに、宅建事業者の関与があれば、一応消費者は第三者の目として見てもらえる安心感があるのですが、直接大家さんから借りた場合の苦情も、やはり同じように先ほどの記載苦情の中の一つに入ってしまうのではないかと考えています。

このような大家さんが直接不動産を持って消費者に貸す場合ですが、一定規模以上の賃貸物件を保有する大家さんに対し、不動産業者として何らかの関与、例えば、宅建事業者を必ずそこに関与させるとか、例えば5室以上のマンションを持っている方は、宅建事業者の関与が必要というような一定の縛りが必要ではないか。ある事業者に関しては宅建事業者が関与して、ある事業者は宅建事業者が関与しないということがあると、消費者にはとても見えにくいので、一定の規模以上の不動産業には第三者の関与など何らかの縛りが必要ではないかと考えています。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは、時間も迫っておりますので、今日のご意見を伺うのが主な内容でございますので、この辺でご意見を伺うことは打ち切りたいと思います。

最後に私、お話を伺っていて感想だけを申しますと、諮問はなかなか難しいですね。矛盾する2つの要素があります。安心・安全な取引と市場の活性化の2つはちょっと矛盾するんですね。安心・安全を強調しますと、だれがコストを負担するのかという問題になる。それが、取引が活性化するためには、取引にかかる費用を安くする要請が必要ですね。ですから、安心・安全のためのコストが取引のコストを上回ってしまいますと、おそらくあまり動かない。しかし、ここにもう一つ、不動産というのが入ってきて、不動産は非常に

重要な財産ですから、不動産の場合には安心・安全をまず優先すべきだということになると、活性化は多少それに見合って、少し低くなってもやむを得ないのではないか。そうすると、活性化するためにインセンティブは何があるのかという問題の立て方になるんじゃないかと思います。

ですから、この議論はなかなか難しいとは思いますが、今日は大変活発なご意見をいただきまして、ありがとうございました。今日、ご意見をおっしゃる時間がなかった方は事務局のほうに寄せていただければ、もちろん次回以降の中で入れていきたいと思えますので、そうしていただきたいと思えます。

それで次回以降ですが、論点整理として、資料4の主要な論点に沿って、資料5で出ておりますが、これは(案)でございますので、これをここで自由に修正することはもちろん可能でございます。しかし、今日は時間がございませんので、こういう論点もあるのではないかと、あるいは、こういう論点にあまりこだわっては問題があるのではないかとのご意見をお持ちの方は、これもまた事務局のほうにお寄せいただきまして、その場でご議論をいただきたいと思えますが、差し当たりはこれでよろしいでしょうか。大体こういう論点整理を進めていくことで、次回以降よろしいでしょうか。少なくとも次回は、告知書、インスペクション関係という論点が出ておりますが、それでよろしいでしょうか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

【平井部会長】 ありがとうございました。

それでは、特にご発言がございませんようでしたら、今日はこれにて閉会をしたいと思います。どうもありがとうございました。

【海堀課長】 それでは、事務局のほうからご連絡をさせていただきます。

資料5のほうに今後の審議日程がありますが、次回は10月末ごろの開催を予定させていただきます。また、皆様にご日程をお伺いさせていただいて、確認をさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

【平井部会長】 それでは、特に都合が悪くない限りは、10月末ごろをめどに開催をしたいと思います。日程調整を事務局にお願いしたいと思います。

重ねて厚く御礼を申し上げます。ありがとうございました。

了