

社会資本整備審議会産業分科会 第16回不動産部会

平成20年11月6日(木)

【海堀不動産課長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから、社会資本整備審議会産業分科会第16回不動産部会を開催させていただきます。

会議に先立ちまして、本日の会議でございますが、マスコミ等の取材要望がありまして公開とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

傍聴席は入り口側になっております。

それでは、ただいまより、会議を開催させていただきたいと思っております。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。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。よろしくお願いいたします。

それでは、会議に入ります前に、私から事務的な確認を進めさせていただきたいと思っております。

まず、お手元に配付しております資料のご確認でございます。配付資料1から参考資料1までです。まず、委員名簿、本日の議題であります『告知書』とインスペクションについて」というA4の横長の資料、「既存住宅の取引の場面における課題」というA4の横長の資料、住宅の履歴書の例ということで、資料2-3という縦長のもの、業界団体におけます「告知書」の例ということで資料2-4、それと、本日の論点であります資料3、今後の予定であります資料4を用意させていただいております。それから、前回の不動産部会の議事録を参考資料1として用意をさせていただいております。欠落等がありましたら、事務局までお申し出いただけますでしょうか。特にございませんでしょうか。

それでは、本日でございますが、出席委員は座席表としてお配りしてあるとおり、16名中12名の方のご出席をいただいております。定足数に達していることを確認させていただきます。

それでは議事に入らせていただきます。

議事進行につきましては平井部会長にお願いしたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

【平井部会長】 部会長の平井でございます。

本日は、委員の皆様方、大変お忙しいところ、ご出席をいただきまして、まことにありがとうございました。

それでは、早速、議事に入らせていただくことにいたしまして、まずは配付資料についてご説明をお願いしたいと思います。

【海堀不動産課長】 それでは、配付資料に従いまして、ご説明をさせていただきます。

まず、資料2-1をごらんいただきたいと思います。表紙をめくっていただきまして、本日の議題であります「告知書」、インスペクションを取り巻く状況等について、簡単に報告をさせていただきます。

2ページでございます。「既存住宅の購入に関するニーズ」ということで、これは消費者の方々へのアンケート調査でございます。黄色につきましては、住宅購入を検討し、結局新築住宅を購入した方。緑色は既存住宅を購入した方を示しております。既存住宅に求める改善点ということで、「構造上の性能の保証・アフターサービス等」、あるいは「修繕・補修等の履歴情報の完備」といったことがアンケートの一番に挙がっております。

3ページをごらんいただきたいと思います。一戸建て住宅、マンションの売買について受けたサービスを整理させていただきました。一戸建て住宅につきましては、「住宅性能評価」、「建物検査」といった項目が上位に挙がっております。中に「税務相談」を挟んで、「白アリ検査」、「土壌汚染調査」、「不動産鑑定評価」といった個々の不動産についての検査・調査のニーズが高くなっております。マンションにつきましては、建物が堅牢であることから若干順位が変わっておりますが、「税務相談」の次に、やはり「住宅の性能評価」、「建物検査」、「不動産鑑定評価」などが挙がっているところでございます。

4ページをお開きいただければと思います。これは既存住宅の購入者に対しまして、下の参考のところに書いてあります、各サービスにかかる費用の例を示して、その例を踏まえていただいた上で、どのぐらいのコストをそれぞれのサービスに払うつもりがあるかをとったものでございます。回答者（n）が多いのが、「住宅性能評価」の257。それから「建物検査（ホームインスペクション）」の220。それから、「税務相談」の230というところでございまして、その次に「不動産鑑定評価」などが並んでございます。

金額の上位から順番に並べておりますが、これは「不動産鑑定評価」が一番高くなっておりますが、下の表をごらんいただきますと、鑑定評価のサービスは平均45万円ということから考えますと、その比でいうと5分の1程度のコストしか払いたくないというこ

とかと思いますが、絶対額としては高くなっております。

次のグループとして多いのが、やはり「建物検査」「住宅性能評価」でございまして、これらについては足元、実態7万円から8万円前後で行われるところを、半額ぐらいの3万5,000円くらいを払ってでも受けたい方が多い状況になっております。

次の5ページをごらんいただければと思います。既存住宅の性能表示の概要でございまして。これは現在、住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づいて行われている制度の概要を示させていただいたものでございます。既存住宅の性能表示でございまして、大きく分けまして2つの項目があります。1つが現況検査により認められる劣化等の状況に関する、いわゆる目視等を中心とした確認項目。それから、個別性能に関することで、住宅について特に検査をして、持っている性能を明らかにするものという2つの項目があります。現況検査につきましては、部位別・事象別、総合判定。特に、現況調査で腐敗とか白アリの状況などがわかれば、それを記すことになっております。また、個別の性能評価につきましては、耐震あるいは火災の安全性などについて、個々の評価を申請して確認を受ける形でやっております。

6ページでございまして。既存の建物の性能評価書の交付実績でございまして、制度発足から平成20年8月に至るまででございまして。累積の戸数としましては、1,777件で、総数に比べて非常に少なくなっております。平成17年度の姉歯事件を踏まえて、18年度については、共同住宅を含めて戸数が増えている傾向が見られますが、その後は漸減という実態になっている状況でございまして。

これら、住宅の性能評価を受けた場合のメリットでございまして、7ページをごらんいただければと思います。一つに地震保険の優遇がございまして、耐震性能の等級をしっかりと判定していただいた場合には、地震保険の料率が割引になるというものでございます。2つ目に、住宅ローンの優遇が設けられてございまして、民間金融機関、住宅金融支援機構が提供するフラット35など、金利を優遇する商品があります。参考をごらんいただきますと、0.5%から0.1%程度、金利を優遇する例が見られます。

8ページをごらんいただければと思います。既存住宅の性能表示でございまして、利用上の注意という形で、表示制度のガイドから抜粋したものでございまして。これは、現在の制度を念頭に置いていただく上での確認事項でございまして。まず、第1点目として、性能表示は、隠れた瑕疵も含めての瑕疵、欠陥の有無を判断するためのものではなくて、検査時点での状況を評価するものだということ。それから2点目でございまして、新築の場合

には施工段階のチェックもされておるんですが、既存の住宅の場合にはそれができないということで、外観目視を中心としたチェックになり、チェックできる範囲には限界があることが実際の利用上の問題としてあります。3点目でございますが、建物の状況は経年劣化するというので、調査結果はあくまで検査・評価時点、取引と検査・評価時点のタイムラグがある場合もございますので、その後の変化がないことを保証するものではないことが確認的に述べられています。そのため、適切な維持管理のためには、定期・継続的な評価が効果的というコメントも付されております。

宅建業法、不動産取引の売買時における課題でございますが、既存住宅の売買時に制度を利用する場合、評価書の内容を契約内容とする旨の合意がなければ、売主が買主に対して検査時の状態で引き渡すことを約束したことにはならないということで、性能表示を契約の合意事項にするためには、別途、合意が必要になっております。これらが既存の住宅性能の利用上の注意、課題でございます。

次に、建物検査（インスペクション）についてのご説明をさせていただきたいと思っております。9ページをごらんいただければと思います。インスペクションの検査項目の例で、これは専門的な知識、技術を有する第三者の目視で、実態上、検査が行われております。地盤、屋根、床下、小屋組、建物、梁などの基本的な部分から、後ろのほうでございますと、建具、手すり、バルコニー、給排水等の設備といった通常の建物に付帯する設備までの検査が行われております。

1ページめくっていただきまして、実際に行われている民間の住宅検査の概要でございます。こういった形でなされているかでございます。これは、各民間企業の独自のノウハウに基づいて実施されておりますので、各社によって検査概要等が異なっております。まず、A社の場合でございますが、不動産流通系の子会社である建築士事務所で行っているということです。真ん中をごらんいただければおわかりのとおり、インスペクター、検査をされる方は建築士が主で、A社の場合はすべて1級、2級の建築士、B社も1級の建築士、C社の場合も建築士とその補助者という形での対応になっております。A社の場合、累積の件数で6,000件程度、月七、八十件程度の件数をこなされていまして、取引の実態としては首都圏が七、八割と多うございます。また、検査の内容についても、マンションが大体10から20%、二、三割のところ比べて、戸建てが八、九割で、戸建ての利用が高くなっています。

申し込みの状態でございますが、各社とも基本的に買主が申し込まれるケースが多い。

買うときにその物件が確かかどうかということが多いということです。ただ、A社の足元の状況を見ますと、市場を反映してか、売主が検査をして提供するケースが多くなってきているということでございます。

検査のタイミングでございますが、売買契約をする前にコストを払うのは難しいということで、売買契約後、引渡し前というのが多いようでございます。売買契約後がタイミングとして多いケースがあります。最近、A社の場合、契約前が増えてきている状況でございますが、それでも契約後が5割。B社の場合も、契約前は1割程度で、引渡し前は2割、引渡し後に行うものが7割。C社の場合はこの点が変わっておりまして、C社は独立した住宅検査のサービスを提供している事務所ということで、これを専門にやられているということでございます。そのため、インターネット等を通じて、意識ある買主が契約前に利用されるケースが多く、売買契約前が8割と、検査のタイミングが前倒しになっているということでございます。

中身については、物件の瑕疵の状況の確認、あるいは耐震性の確認といったものが中心でございます。売主の側で行う場合には、後日のトラブル防止、売買契約時の物件の状況をしっかり買主に伝えたいということが挙げられております。

検査料はそれぞれ10万円以内で対応しておりますが、C社の場合については20万円といった、高額で詳細な検査もあるということでございます。

その次の11ページでございます。ここからは住宅購入者、利用者のアンケートでございます。活用した検査の種類で、多いのが目視による全体の確認と、白アリ、耐震といったところでございます。ただ、率を見ますと、目視等の現況確認が非常に多くになっておりまして、耐震までやるのは3割を切っているという現況でございます。

次の12ページをお開きいただければと思います。売主、買主の動機でございますが、買主の側は、これから購入する住宅の性能、あるいは欠陥の有無をきちんと知っておきたいのが一番多くっております。売主の側からは、仲介業者に勧められた、また、売り出す物件の内容について欠陥の有無等を事前に確認したかったということで、後日のトラブルを防止する観点から利用されている方が多いということでございます。

13ページをごらんいただきますと、評価を活用するに至った経緯でございますが、売主の側は、仲介業者からの紹介を受けたケースが9割を超えている状況でございます。買主のほうをごらんいただきますと、仲介業者の紹介が半分以上でございますが、先ほどご紹介しましたが、緑の部分、インターネット検索等を通じて自らその調査を知り、活用し

た方が2割程度いるのが現状でございます。

次のページをごらんいただければと思いますが、住宅の性能評価に対する満足度でございます。売主の側は95%、活用された方はほぼ満足されています。買主も75%、4分の3程度が満足されている状況でございます。以上が建物検査（インスペクション）等についての概要でございます。

次に、15ページからガイドライン、「告知書」についての状況でございます。具体的には資料2-3、2-4で提供させていただいておりますが、「告知書」につきましては、宅地建物取引業法の解釈運用の考え方で、我々、国土交通省から「告知書」についての一定のガイドラインを提示させていただいております。「不動産の売主等による「告知書」の提出について」ということで、宅地建物の過去の履歴、あるいは隠れた瑕疵、取引物件の売主や所有者にしかわからない事項について、売主等の協力が得られるときは、売主等に「告知書」を提出してもらって、これを買主等に渡すことによって、将来の紛争防止に役立てることが望ましいということが、制度の趣旨として提案させていただいているところでございます。

「告知書」の記載事項は、土地関係、建物関係、その他の事項と項目を挙げて、具体的な事項を掲示させていただいている状況でございます。

1ページめくっていただきまして、「告知書」の活用状況でございます。業界団体の方々のご協力をいただきまして、緊急に調査をさせていただいたものでございます。具体的なサンプル数が若干少のうございまして、下に書いてございますが、不動協さんで12、FRKさんで11、全宅連さんで246です。大手はサンプル数が少ないということから、よく使われる方が回答されていることから、数字では若干いい結果が出る傾向が見られます。そういったことを踏まえていただいた上で、中身についてご説明をさせていただきたいと思っております。

9割以上の取引で活用している事業者が、大手の場合は8割以上。全宅連さん加盟でも5割程度でございます。また、5割以上の取引で活用されている事業者になりますと、全体で7割以上という状況です。

17ページ、「告知書」の活用の効果でございますが、事業者側の各団体の方に問い合わせたところ、瑕疵に関するトラブルの抑止効果があること。後日、その点についてどうだったかというトラブルにならないこと。それから、売主と媒介業者の調査、説明責任、そもそも売主が所有者として持っている責任と、媒介業者の責任の範囲が明確になること。

買主に対して物件の説明が行いやすいことがメリットとして掲げられております。

1ページめくっていただきまして、問題点でございますが、この点については3番目の、「記載内容について、媒介業者が保証する内容であると買主の誤解を招く」ことが課題として挙げられております。また、売主の協力がなかなか得にくいことも課題として掲げられております。

それでは、既存の住宅流通を活性化させるために、「告知書」の活用で重要なことは何かということでございます。19ページをごらんいただきますと、「告知書」を活用して、そもそも売主の責任、買主の責任といった役割分担を明確にすることが重要ということが、さらに活性化する上での課題として掲げられています。

20ページをお開きいただければと思います。これら住宅の履歴関係について、重要事項説明ではどう取り扱っているかでございます。20ページには4項目書かれておりまして、1つが、マンションの維持修繕の実施状況、2つ目にアスベスト関係の使用の有無の調査結果、3番目に耐震診断の結果、4番目に住宅性能評価の有無が書かれております。この4つが法令上明記されている重説に取り上げられる履歴関連の情報です。

それぞれの項目とも、下のほうに調査・説明方法ということで、ガイドラインにおける考え方を示しているものでございますが、いずれの項目も、「その記録が保存されている場合に限り、その内容を説明」ということで、宅地建物取引業者の物件調査義務とは別の扱いをしていることが、この売主の告知についての状況の重説における取り扱いでございます。それについて、模式図的に次のページで書かせていただいております。

宅建業者の調査義務と説明義務でございますが、重要事項説明の項目については、いわゆる専門家としての注意義務でチェックをすべき項目、それから、業者として積極的に調査を行わなければならない調査義務の部分、それから、それをきちっと説明しなければいけない説明義務の部分、これを重要事項説明ではきちっと位置づけております。

しかし、重要事項説明に該当しない「告知書」の項目については、それらの義務が重要事項説明の義務とは若干取り扱いが異なっておりまして、例えば注意義務は、業務上の一般的な注意義務でございます。これは、特に売主でなければわからない項目についてはなかなか知り得ないということから、一般的な注意義務になり、注意すべき度合いが下がっております。

調査義務については、瑕疵の存否等、隠れたものについて、あるいはわからないものについて、積極的に調査をしなければならないことにはならないということで、売主から情

報提供をいただいたもの、あるいは公示されている情報はきちっと提供しなければならぬが、自らによる積極的な調査までは義務づけられていない。

説明義務については、当事者の意思決定に影響を与えるような事情であれば、きちっと説明しなければいけないということで、説明義務については明記されているということでございます。

以上が、「告知書」とインスペクションの現況についてでございます。

今回、当初の議題で、「告知書」とインスペクションを提案させていただいておりましたが、それに付随する項目として、資料2-2を用意させていただいております。「既存住宅の取引の場面における課題」でございます。今申しました、「告知書」、インスペクションは、宅地建物取引業法、通常の売買契約やその仲介行為について、法律上一定の揭示義務を課して取引の円滑化を図っているわけでございますが、それに関連する項目として、既存の住宅の取引を活性化するためには、どういうことに今後留意していかなければならないか、若干、契約の部分を超える部分もございしますが、状況についてご説明をさせていただきますと思います。

まず一つは、居住者のほうで既存の建物について、どのような書類をどのくらい保管しているかでございます。「告知書」等、取引の場面に反映できる基礎的な現況はどうなっているかでございますが、建物の権利書、あるいは固定資産税の納税通知書は半数以上の方が保有されておりますが、例えば、マンションの管理規約とか、建築確認の検査済証とか、あるいは設計図書となりますと半数を切っております。なおかつ、検査・点検の状況とか、リフォーム時のものになりますと、そもそも母集団が減っていることもあります、2割を切るような状況になってございます。

また、リクルートの住宅購入調査で、新築、中古の物件を両方検討された結果、新築物件を購入された方の、既存住宅を購入しない理由を3ページに書かせていただいております。建物の品質、劣化、建物を自分が今後どれだけ使えるのかという不安が一番の大きな課題でございまして、ここの部分が75%を占めてございます。

1ページめくっていただきますと、この品質不安に対してどう対応したかです。新築物件を購入した人は、取引の場面において漠然とした不安を持っているということですが、それを具体的にチェックしたかといいますと、不動産会社のアドバイスを受けた人が4人に1人で、具体的なチェックをした方は5%を切る状況でございます。特に専門的な検査をせず、外観や内装を見て、自分で判断した方が半数程度。特に評価をしなかった方が2

5%で、不安を抱くものの具体的なアクションは起こさず、新築物件の購入に流れているという実態になっているということでございます。

8ページ、それでは今度は逆で、中古住宅を購入された方はどうだったんだろうかということでございます。ごらんいただきますと、何も行っていない方が82%でございます、具体的に専門的な検査をされた方は5%を切っているということでございます。ですから、実態上、自分の見方で判断をして、中古を買うか新築を買うかを決めているということで、不安を持つものの、付加的なサービスを活用していない実態がございます。

それでは6ページをごらんいただければと思います。中古住宅の検討時に困ったこと、わからなかったことでございます。左に書かれておりますが、まず一番は価格の問題でございます。価格が適切かどうか、その建物の品質に比して価格が高いか安いか、一番に挙げられております。そこから5番目くらいまでは、物件に隠れた不具合や欠陥があるのではないか、その場合の保証がどうなっているのか、建物の構造が安全なのか、設備がどれくらい使えるのか、水まわりがどれくらい使えるのかといった、ものの品質、これから後どれだけ使えるかという今後の利活用の可能性、保証が購入者のニーズとしてあるということでございます。過去の履歴だけでは、買主の不安の十分な払拭はなかなかされないのではないかと見てとれます。

次のページをごらんいただければと思います。具体的に、既存住宅の取得者は何をしているかでございますが、住宅取得時にリフォームをしましたか、しませんでしたかと聞いたところ、7割程度の方がリフォームを活用したということございまして、既にリフォーム済みの物件を取得した人が2割、自分で行った人が半数、7割くらいの方が、今後の建物の利活用についての一定の性能を確保する観点から、リフォームを活用している例が多いという状況でございます。

次の8ページをごらんいただければと思います。リフォームの検討状況でございますが、新築物件の購入に当たっても、中古物件の購入に当たっても、住宅を購入しようとする場合には、半数以上の方がリフォームを検討されておまして、実際、中古住宅を購入された方は、先ほど申しましたように7割くらいの方が、リフォームのアクションなり検討をされております。それについて、9ページでございますが、具体的に不動産会社からの提案がありましたかと聞いたところ、新築の住宅を買われた方で16%程度、中古住宅を買われた方は4割程度、そのような提案が実際の市場からされているということございまして、先ほど申しました7割の方がリフォームをしている中で、不動産業者のリフォーム

提案の占めるウエイトは高くなってございます。

最後、10ページでございますが、不動産会社からのアドバイスでございまして、建物の構造の品質、劣化などの評価について、住宅を実際に購入された方の25%が不動産業者からアドバイスを受けたことが、購入者のアンケート調査でも上がっております。住宅評価についても売主9割、買主5割、6割の方々が不動産業者からアドバイスを受けているということでございます。宅地建物の売買取引のみならず、その周辺の中古住宅を円滑に取引できる環境の提供についても、宅建業者が一定の役割を市場で果たしているのが見てとれます。

それでは、資料3をごらんいただきまして、本日の論点の項目について簡単にご説明をさせていただきたいと思っております。非常に項目が多くなってございますが、大きく分けまして3つの項目を掲げさせていただいております。1つが現状認識として、現状の住宅履歴、「告知書」、インスペクションの状況について。2つ目に、今後の「告知書」、インスペクションのあり方、方向性についての課題、論点でございます。それから最後に4ページ目のⅢ、今、最後にご説明したように、今後、不動産流通、中古住宅流通をより活性化させていくための、市場のニーズにこたえる情報提供等について、どのようなことが期待されるかということでのご議論をお願いできればということでございます。

まず、現状認識でございますが、住宅履歴書の効果と必要性を課題として掲げさせていただいております。住宅所有者にとってのメリット、既存住宅の購入者のメリット、それから取引関係者のメリット。これらの事務局での論点の考え方を整理させていただきました。

2番目でございますが、住宅の履歴のみならず、いわゆる「告知書」の活用促進についても書かせていただいております。「告知書」については、売主でなければ知り得ない情報について情報提供を促進させることで、何らかの位置づけの強化ができないかと、現状としてそういうものが適当ではないかということを書かせていただいております。

3番目でございますが、インスペクションに期待される効果としましては、取引されるものの内容を確認する観点、住宅所有者にとっての適正な評価、購入者にとっての価格判断の妥当性、取引関係者の事後の紛争予防という観点から、一定のメリットがあるのではないかと位置づけさせていただいております。

それでは、今後のあり方ということでⅡの4でございます。買主側のニーズは何かでございまして。これについては資料説明でもさせていただきましたが、一般的な取引として活用されるということで、書式の統一化、具体的な情報提供についての今後のニーズでより

重視すべきものなどについて、ご議論いただければと思います。

「告知書」の作成でございますが、これについては現在も売主の責任で作成をさせていただきますが、この点について、より明確にすべきではないかということ。

6番目として、信頼性をどのように確保するかということで、あくまでも売主の告知内容について、どのようにその信頼性を確保していくことが妥当なのか、あるいは、そういったリスクを抱えたものとして、取引上、どう取り扱ったらいいのかということ。

「告知書」の提供のタイミングでございますが、これは先ほどのインスペクションとも関連がございますが、どの時点で提供するか。契約前が妥当ではないか、契約を締結したときには媒介業者も確認することが必要なのか、売主の「告知書」は重要事項説明時にあわせて提供するのが望ましいのかなどについてご議論いただければと思います。

インスペクションのタイミングでございますが、先ほどの実態でもございますように、本来であれば購入の前に行うのが妥当だと思いますが、実態としてはコスト負担等の関係から、購入後に行われている例が多いということです。これについて、どのような形で実施し、費用負担をどのようにしていったらいいか、ご議論いただければと思います。

これらの活用のインセンティブでございますが、先ほど、地震保険や住宅ローンの話を紹介させていただきましたが、それらをさらに活用するためのインセンティブはどのようなことがあるか。あるいは、それらを促進するために第三者機関をどのようにカバーしていったほうがいいのかも考えさせていただいています。

インスペクションや「告知書」の内容を適正な評価にしていくために、例えば価格査定上の反映についてどのように取り扱ったらいいかを11番目に掲げ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して12番目でございますが、これらについて、取りまとめとして大きな課題を掲げさせていただいています。ここについては読み上げさせていただきます。

これら「告知書」やインスペクションについては、購入者の利益保護と流通の円滑化が主たる目的であり、買主の必要情報の提供を促進しようとして手続が過大になると、かえって流通阻害になるかもしれない。これはコスト面も含めてでございますが、そのころ合いをどうするかが大きな課題としてあるのではないかと思います。

現状、取引の売買契約の目的物の確認という観点で実施されていることから、品質そのものが保証されるものではなく、情報提供になっていることの確認で、それで取引の適正

化を担保しようとしている。

だれが実施するのも、買主が必要とするその後の修繕・補修について、イニシアチブをとる買主との関係をどのように位置づけていくのかということ。

それから、「告知書」の性格については、宅建業法上、重要事項説明で先ほど申しました、一定の項目については知り得る範囲で説明しなければいけない義務は負いますが、別途、業法の47条で、知っていながら告知しなかった部分については業法で処罰の規定もございますので、これらとの関係、また重説との関係でも今後議論になってくるということで、次回以降もこの点は継続的に議論になるのではないかと考えております。

⑤でございますが、これらが買主にきちっと伝わるための仲介業者の責務はどういうものかということでございます。

⑥は、これらが実態の取引では流通促進に寄与することから、別途、保険制度、保証制度などとあわせて、どのような形で売主、買主でうまく役割分担をしていくことが必要なのか課題として掲げられるのではないかと考えております。

13番目でございますが、今は既存の住宅について特に焦点を絞って議論をさせていただいております。それ以外の不動産の取引でございますが、事業者側の取引ではデューデリジェンスといった、既に一定の品質確保の確認が市場で確立されております。これらについて今後、法律上位置づける場合に、住宅とそれ以外をどのように取り扱うかについても検討課題としてあるのではないかと考えております。

Ⅲは先ほど来申しておりますが、リフォームの関係でございます。これらについては、直接、宅地建物の取引とは違うものの、その取引を進める上では非常に大きな影響を与えると。特に買主のニーズとして、事後の機能の保証が挙げられていることから、その取引の段において、修繕、リフォームがどの程度必要か、また、それについて今後どのようなことを行っていくのか、コンサルティング的に宅建業者がそういった提案等をしていくことが期待されているのではないかとすることを論点として挙げさせていただいたということでございます。

長くなりましたが、以上で資料の説明を終わらせていただきます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

前回、ご承認いただきましたように、今日のテーマは資料にご説明がありました、インスペクション及び「告知書」についての議論になります。そこで、これから各委員からご発言をいただきたいと思うのですが、中心は資料3の論点項目をめぐるものになるのでは

ないだろうかと考えております。ただし、非常にたくさん項目が並んでおりまして、もちろん一つ一つについてご意見を伺うわけにはまいりませんので、3つの大きな区分けに従って、ご発言をいただくというふうにしたいと思います。ご発言の中には、もちろん今までの説明に対するご質問を含んでいただいて結構でございます。

大きく分けると、この3つの項目は、純粋な買主・売主の関係と、それに対する宅建業者の規制、宅建業法はあくまで業者の規制ですから、それを通じてどう純粋に売主・買主の間に介入をし、あるいは既存住宅の流通を活性化するかという観点からそれを考えていただくという、大きく分けてこの2つになるのではないだろうかと思います。そんなぐあいの問題整理ですが、少しご発言をいただきたいと思います。

最初の「現状認識」は、説明の内容とも関連いたしますので、ご質問も多いかと思いますが、いかがでございましょうか。

【金本部会長代理】 細かい論点に入ると大本を見失う可能性がありますので、基本的なインセンティブの構造を押さえておく必要があるだろうと。売り手、買い手、宅建業者のインセンティブの構造を見ていないと、「告知書」の利用が5割になれば大成功と言っても何の意味もないかもしれないと思います。

基本的に売り手はなるべく高く売りたい、後のトラブルを避けたいという話で、買い手はなるべく安くいいものを買いたいという構造をしていますので、「告知書」に関して言えば、売り手が「告知書」を出すことによって何が得になるかという話に尽きるんです。正直に出して買ったたかれる可能性は当然ありますので、買ったたかれるものを出させるためには裏の仕組みが必要なんです、それをやる気があるのかですね。

トラブル対応のためにというのは、大手はあるかもしれないけれども、その辺の普通の個人の場合は、逃げてしまえば終わりと考える人が多分多いだろうと。そういったことを踏まえて、制度を考える必要があると思います。

買い手にとっては、「告知書」もインスペクションも自分にとって利益になるかという、かなり皮肉な状況でありまして、世の中に転がっている売り物の瑕疵のリスクが非常に高い場合に、インスペクションとか「告知書」を活用したインセンティブが出てくるわけです。いいものばかりだとこんなものを使う必要がないことになります。

一つ、あまり使われなかった理由は、それほどばらつきがなかったと。買い手は多分、この建物はちゃんとしたビルダーがつくったか、あるいは普通の大工さんがつくったものに関しては、信頼できるその辺の大工さんがつくったかといったことを見ておけば大体オ

一ケーという感じだったと思うんです。そういう状況ですから、インスペクションを活用するのはどういう局面かという、基本的に売り手側がインスペクションをやったことによって高くなる場合かと思います。そういうことをどうやって仕組んでいくかを考えたほうがよくて、あまりちまちましたことをいじってもしょうがないということがあります。

もう一つ基本的に重要なのは、情報を出すだけで、情報が正しいかどうかをだれがどう保証していくかと。それは、実はコストがかかるんです。そのコストをどういう格好でだれが負担をして、買い手が基本的に負担をするということですが、それを提供する主体をどういう格好にしていくか。保証する主体自体もモラルハザードの要因がありますので、それを提供する人たちのインセンティブを今度はどうするかという話になろうかと思えます。

前提条件だけをお話ししました。これから具体的な話をご議論いただきたいと思えます。

【平井部会長】 どうもありがとうございました。

どうぞ、川口委員。

【川口委員】 今、金本先生のお話をお伺いしまして、私自身は価格が情報を運ぶというのがこのマーケットの特徴だと思っています。逆に、情報が価格を決めると。このメカニズムが住宅市場に今、働いていないように思います。

それは今、金本先生からございました、住宅市場の仕組みをどうするかということに加えまして、キャッチフレーズ的には住宅市場の民主化がまだ道半ばと。つまり、資料2-3、2-4を見ましても、わかりにくい、かなりマニアックな人じゃないと読めないし、わからない。例えば、一般の住宅保有者にいろいろお話をして、登記簿を見たことがありますかと言うと、何千万も借金をして買った家なのに登記簿すら見たことがないということですので。

2点あると思えます。1つは、耐震の格付がPML値ということで投資市場で出てきましたけれども、この数値が瞬く間に情報として位置づけられて、既に価格情報となっている。もともとこれは火災の格付です。これを地震に応用したものですので、ある意味では告知格付といった情報をわかりやすい情報としてまとめるというのが1点だと思います。

それから大きな話としましては、なぜ価格と結びつかないかですけども、これは大きく2点あると思えます。

1つは、銀行が担保評価に性能を評価していない。つまり土地を中心としている。我が国の民法は土地と建物に区分をしていますので、余計にそれが強く出ていると。銀行の担

保評価と住宅情報との遮断がありますので、先ほどの告知格付が金融機関で位置づけられることによりまして、決定的に変わってくると。これは、住宅ローンの金利を上下することではなくて、根本的に担保評価をどうするかに対して求めていくと。

それから、日本の不動産鑑定士の資格の内容を見ますと、ほとんど法学が中心で建築の知識に乏しいということで、部材の品質の性能といったものは積算価格、再調達価格としてきっちり評価をされる。この情報がしっかりリンクをしていきますと、先ほどの調査でありましたように、最もニーズが大きい、最も価格が高い情報として、8.59万円という支払可能額の不動産鑑定評価の中に、「告知書」の情報と積算価格を結びつけた不動産鑑定評価のあり方をリンクさせていくことで、部分的にはインセンティブの構造、「告知書」の位置づけが一つの枠組みとして機能するのではないかと、先生のご意見を聞きながら感じました。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。それでは委員の方からのご発言をお願い致します。

八木橋委員、どうぞ。

【八木橋委員】 今、川口先生のお話をお伺いして、「告知書」のあり方については、冒頭、金本先生がおっしゃったように、どうも消費者の理解として、むしろ情報の提供そのものの価値よりも、一定の取引物に対しての信頼を期待するところがあるんだろうと思います。

今後の我が国の社会にあっては、契約取引過程に入るための個々人が自立的な当事者として情報提供を受けて、それをきちっと理解していくことが極めて大事なことだろうと思います。したがって、「告知書」そのものの意義、あるいは「告知書」そのものが、現在のように保証を期待するようなことではなくて、きちっと盛られている情報を、よりきちっと契約当事者として理解し得るための啓蒙なり教育なりが、私はとても大事だと思っています。

それから、先ほどおっしゃっておられたように、「告知書」がより一般的になるためには、売主のインセンティブが極めて優位だと思っておりまして、さまざまな税法上の恩典であるとか、あるいは取引における所得控除といったことを図ることが、ゆくゆく「告知書」の普及には大事なことかと思えます。

全体としては、現在ある「告知書」そのものをどういうふうにするか、それぞれ業界団体があ

りますので、もう少しバージョンアップするなり、あるいは業者としてやるべきことはもう少し詰めながらも、一定の共通認識としての事項あるいは業者の義務行為として調べるべきことの明示なりを一応の前提とした上で、今のようなことを最終的な整備として考えたらどうだろうかと思っております。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、中川委員。

【中川委員】 金本先生から、インセンティブの構造をよく見ないといけないという部分で、私なりの解釈は、既存住宅の流通に当たって、情報がしっかりして品質に関する不確実性が下がることによって、価格が上がると。そういう構造が一応担保されていれば、インセンティブと整合的な仕組みを保つことができるんじゃないだろうかというお話が根本にあるように思いました。

そのインセンティブがなく不確実性が下がった場合に、価格が上がるという前提がない場合には、要するに信用力、大工さんと金本さんが言いましたけども、非常にしっかりした売り手とか、メーカーが提供したものについては価格が上がるけれども、そうじゃないと。品質にかかわらず、売主の信用力によって変わってくると。

私がいろいろ観察しているリフォームについても、売主が個人的にやったリフォームは、基本的に壁の瑕疵を壁紙で隠すという負のシグナルとして聞いている傾向があって、不動産業者さんがきちんとやったものは価格を上げている傾向が見られて、リフォームについても信用力が左右していると。

今、履歴情報ということで、一生懸命リフォーム履歴を蓄積することをやっていますけれども、インスペクションみたいに売買時の品質をある程度、保証じゃないにしても情報を提供する仕組みがないと、履歴情報だけではうまく回っていかない部分があるんじゃないかという危惧を持っています。

私が何を申し上げたいかということ、品確法があれだけ普及していることもあり、基本的には売買時において、情報をいっぱい提供することによって不確実性を下げることは、売買価格を上げる傾向が一応見られるんじゃないだろうか。それを前提にして、「告知書」とかインスペクションの制度を考えていくことは、意義があることではないかと思っています。

ちょっと長くなりますけども、そのときに重要なことが2つありまして、重要事項説明に含まれない諸々の情報をだれが提供するかという第一義的な責務をどう考えるか。基本

的に売主が一番よく知っているわけですから、売主にいろいろな情報提供の責務を持ってもらおうと。それが「告知書」の一応の考え方ではないだろうか。いろいろな情報提供義務は、生産して提供するコストが一番低い売主が第一義的に提供するという責任関係をはっきりさせる。それが「告知書」の意味であって、その場合の信頼性をインスペクションで担保していくと。

インスペクションの費用をだれが持つかについては、基本的に売主はインスペクションできちんとした情報を提供していますよということによって、売買価格が上がる期待利益よりもインスペクションの費用が低ければやりますし、買主のほうは買った後の期待損失をインスペクションの費用が下回ればやりますから、それはもう交渉でやってもらえばいいんであって。

ですから、だれが費用を負担するかよりは、基本的にインスペクションの費用をできるだけローコストで、できるだけ信頼性の高いものを提供する仕組みをつくっていくと。それにはパブリックセクターの認証とかが必要なのか、ちょっとわかりませんが、とにかく、低いコストで信頼性の高いインスペクションを仕組んでいくことが決定的な部分ではないかと思っています。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございました。

それでは、市川委員。

【市川委員】 流通の現場のものとして、一つは宅建業者の宅建業法上の説明義務をどうするかと考えますと、宅建業者の説明義務というのは、現状をいかに的確に買主に伝達するかに尽きます。したがって、これをどのように反映させていくかということが論点の1点。

義務をこれ以上課していいのか、あるいは課するべきなのかが与えられておるわけですが、この問題点と、流通の促進についての問題点は明確に分けていかなければならないと思っています。明確に分ける中で、既存住宅がなぜ流通しないかは、売主と買主の情報の非対称性という、今、行われている中で明らかになっている現実でございます。非対称性をどう埋めていくかに対して、一つはインスペクション、一つは「告知書」という形です。その中でどうしてもやらなければならないことは、流通を促進することは、価格にいかん反映できるかにつながるわけでございますから、一つはまず、耐震、耐久性を含めたインスペクションをきちんと行っていく。それと、インスペクションを行うに当た

っての補助制度の問題がありますから、補助制度を政府機関なり何なりがきちんと行っていかなければならない。それを認定する機関できちんと、施工に伴うものもそうなんです、これを保証制度として反映させる。価格の査定という部分においては、このインスペクションに伴うもの、施工に伴うものを、いかに価格づけを行うかの価格査定に反映させなければならぬ。それが最終的に価格という形で行われている。

今、日本の住宅は20年たつと土地だけの値段ですというのは、まさしく建物の価値を減価償却上、すべて45度くらいの角度で、20年くらいで償却してしまう制度があるわけですから、これをいかに価格に反映させるか。価格に反映させたら、先ほどお話の中にもありましたが、住宅金融の中でどういうふうにして、担保評価として、これを認めていくかという問題も大事なことではないかと思うわけであります。

最後に、これは税制度等の控除がありますから、こういったものを提供し、購入したものに對する税制度の確立をしていくことが必要ではなからうかと。

くれぐれもお願いをいたしたいのは、宅建業者の宅建業法上の義務に関しては、現状を的確に買主に伝えていく、これが義務として課せられております。これをきちんと我々は判断し、理解をしていく。それと、流通促進を分けていただきたいというお願いの中で話をさせていただきました。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、升田委員。

【升田委員】 いずれも非常に重要な視点だと思うんですけども、ちょっと観点を変えてみますと、既存建物の売買取引にしても、担保権の設定にしましても、従来は比較的、一口で言えば現状有姿の取引だと言われてきて、だれでもそれで納得していたという現状があるわけです。

ところで、よくよく考えてみますと、現状有姿といっても、実際に客観的にどういう状態にあるかというのは、それぞれ共通の認識があったとは必ずしも言えないわけです。取引が終われば後は運、不運の問題で、何もなければよかつたし、満足する。何かあれば我慢をするか、あるいは法的な手段を行使するかどちらかであるわけです。

今回、議論されています「告知書」なりインスペクションの問題は、現状有姿の取引について全く別物ではなくて、むしろ取引の本質的な、あるいは基礎的な部分にかかわる事柄ではないかという気がするわけです。客観的な品質なり現状をどうやって把握するかということが、従来あまりにも取引上の視点として十分ではなかつた。ひどい場合には欠け

ていたところがあるわけです。しかも最近は、客観的な品質あるいは性状以外に、安心感が非常に求められる時代になっていて、後に議論になるかと思いますが、仮に情報を業者、あるいは売主サイドで提供しても、先ほどもご意見がありましたけども、買主としてはそれを理解するのは非常に難しい。提供しても多分理解ができないというところですけども、そういうことを結果として将来せざるを得ないのではないかと思いますので、そういった意味では安心感というか、主観的な認識というものも最近の取引では非常に重要視されてきている。

瑕疵担保の瑕疵についても、心理的瑕疵とか、環境瑕疵とか、比較的認識に近い瑕疵が非常に重大になってきている状況にあります。そうしますと、法律的なあるいは取引的な視点からいっても、現状有姿の取引についてはもうちょっと見方を変えたほうがいいのではないかと。求められるいろいろな行為を見直すべきではないかという気がするわけです。

したがって、そういう観点から見ますと、「告知書」なりインスペクションの問題は、むしろ内在的な要請くらいにとらえて、後はどうやって法的に位置づけるのかを検討すべきではないかという気がいたします。

その中で一つは、業者の負担がいろいろ大きくなると。業者で提供される情報は重説で限定されているわけですけど、ただ、売主にそれを勧める役目はあるわけですので、そういった意味では、現在の現状有姿の取引についての見方を変えていただいて、当然、業者の方の役割も変わるわけですから、そういった面を踏まえて検討いただけたらという気がいたします。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございました。

土田委員、どうぞ。

【土田委員】 「告知書」とインスペクションの話が同時に起きていて、私は混乱してしましますが、「告知書」というのは本来、売主が記入するものとして私はとらえています。決してこれを事業者さんサイドが記入するものではなく、基本的に、特に中古住宅であれば、売主さん個人が記入するものと私はとらえております。

インスペクションの話であります。これは第三者機関が評価するというので、購入者は非常に安心できるものとしてとらえています。購入して、もし万が一、瑕疵が見つかったときは法律的な訴えもできるということで、インスペクションの提供はそのままです。

いかと思います。もちろんこれが流通の段階で、きちっと添付されていることは基本条件です。

「告知書」の件ですが、資料2-4「物件状況等報告書」を見ますと、これが一般の素人が書けるかという、どうも書きにくいつくりになっているのではないかと。特に、不動産流通経営協会のつくっているものに関しては、記入時のアドバイスがあつて、売主としてはこれを見ながら記入ができますが、全宅連の「告知書」の書式はあくまでも新築向けかなという感じがしており、中古に関しては細かい告知内容と記載アドバイスがないと、「告知書」として利用しにくいのではないかと考えています。

先ほど、金本委員から売主はなるだけ高く、買主は安くという、この間のところで、売主さんがどうやったら正直に書いてくれるか、書きやすい情報になっているかといえますと、現状では果たしてこれでいいのか課題があると思います。内容も見てみますと、かなり個人の生活に入り込むような情報もあるので、この提供された「告知書」の記入日時も買主側にとっては大切な情報ではないか。また、買主に提供された個人情報もきちっと保護されることもぜひ考え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。

Ⅱの問題にも大分かわってくるようなご発言が多くなりまして、特に市場を活性化するためにはインセンティブを設計しなければならないというご指摘は、まさにⅡの9に書かれているとおりのことです。

したがいまして、必ずしもⅠにとらわれることなく、Ⅱの問題についてもご発言をいただきたいと思えます。

どうぞ、熊谷委員。

【熊谷委員】 先ほど若干お話があつたのですが、今回の「告知書」、インスペクションの問題では、情報の非対称性そのものを変えていくところに一つ意味がある、すなわち、それによって、既存住宅、先ほど市川委員からもお話がありましたけれども、20年で価格がゼロになってしまう既存住宅そのものを見直そう、それによって、既存住宅の流通の活性化を図ろうというところがあるので、そういった情報そのものを出していくことに意味があるんだろうと考えられます。そしてそれは、先ほどもあつたとおり、まさに取引そのものに内在する問題だという形で出していくことが重要だと思っております。

その場合の情報ですけれども、ここに「告知書」、インスペクションとあるんですが、こ

のうちの「告知書」、住宅履歴書もそうなのですが、これは本来的には売主が持っている情報、知っている情報ですから、売買に当たってちゃんと出さなければいけない、隠すことが許されていない情報であろうと思っております。そういう意味では、瑕疵担保責任を契約で免責したところで対象にならないような事項について、あらかじめどういうふうに情報として提供するかという問題であると考えられると思います。

それに対してインスペクションの問題は、実は売主もわからないような隠れている瑕疵、構造上の問題、耐震の問題であったり、場合によっては土壌の問題もあるのかもしれませんが、そういった本来的に売主が知らない、しかし、隠れた瑕疵としてあるものを、情報としてこういった形で出すかという問題であると設定するほうがいいと思っております。そういった、本来的に売主も知っていないものですから、瑕疵担保責任を免責する規定が条文上、契約書の中に入ってくると、当然それによって瑕疵担保責任は免責されてしまうというものでありますから、そのリスクを買主が本来的には負担しているものですから、それをどういう形であらかじめ出すのか。逆に出不さないのであれば、それは瑕疵担保責任の免責条項にどう反映されるのかにかかわる問題でして、そういう意味で、若干違うのかなと思っております。

「告知書」をどう出すか、どういうタイミングで出すかという問題と、インスペクションの問題をどう出すか、どういうタイミングで出すかという問題は、この後の議論としては分けて考えるべきと思っております。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、伊藤委員。

【伊藤委員】 2点ほど、お話しさせていただきたいんですが、今、熊谷先生から論理的なご説明をいただいたのではないかと思います。

私は住宅のプロではございませんけれども、それ以外の法人向けのいろいろな不動産の分野からいくと、あるいはM&Aの契約形態なども類推すると、一般的に「告知書」はどちらかというと、表明保証条項に非常によく似ている。インスペクションはまさしくデューデリジェンスそのものという感じがしております。

問題は、この位置づけと同時に、先ほどお話もありましたけれども、事実情報がたくさん流れていく中で、それを判断する判断情報をどうサポートするかも非常に重要で、情報開示がどんどん進んでいくことはいいことですが、あふれた情報をどうやって判断するか、買い手に考え方を与えないと、情報がたくさん流れるだけだと、なかなか大変ということ

が1点。

もう1点は、情報開示におけるリスクの移転認識みたいなところがあるのかなと。それは売主にとってのインセンティブと類似しているのかなと思っております。つまり、不透明性ディスカウントという部分が不動産には必ずある。不透明であれば、その分、不透明さで値段はディスカウントされると。透明性を高めれば、売主にとって少しはいい値段になっていくという価格形成が行われなきゃいけないんですが、そのとき、情報を主体的に開示することで、開示した情報は相手も聞いたんだからリスクは移転したんだよというリスクの移転認識がどの程度行われるか。これを開示したからといって、この国ではなかなか移転認識が行われない。開示された情報が流れるだけです。でも一般的には、昔から経済学分野では、情報開示をしたことによってリスクが移転するというモデルがつくられているわけです。そこに現実のモデルと違うところがあるというのが一つございます。

最後になりますが、我々は何を目標にこういう議論をしているんだろうというのがあると思うんです。金本先生から、これが目標で、利用度が50%になったらそれでいいというものでもないだろうというご指摘をいただきましたが、ほんとうにそのとおりだと思います。これが50%になるのが目標なのか、100%になるほうが目標なのかよりも、おそらく、我々が何かを考えるとときに想定しているモデルがあるんだろうと思います。

例えば、売り手は判断をする時間にゆとりがあって、できるだけ高く売りたいという考え方があって、買い手も買う時間にゆとりがあって、ローンが普通についてという、ある理想的な状態で必要な情報が提供されて、判断材料も提供されるという理想的な状態のときに、こういった項目が望む人には使われると。そのときにできる価格形成が妥当な価格形成であると仮定すると、現実の売買の状態はそういう状態ではない場合も非常に多い。実際、売り急ぎをしている方、あるいは一つしかない物件だから瑕疵があっても買おうかなという判断もあっていいわけです。そういうときは、別にこういうものを使わなくてもいいと思うんです。その分、ディスカウントして買えばいいと。

ということは、ある理想としたモデル状態のときに、こういったものが一番機能するというようなものを目標観に持って、今後の議論をやっていけばいいんじゃないかと思っています。そこから外れる分は、その分、値段が価格形成でディスカウントとなり何なりされるという考え方をベースにしておいていいんじゃないかなと思います。

【平井部会長】 ありがとうございました。

先ほど申しましたように、Ⅰ、Ⅱを含んで自由にご意見をいただければと思います。

どうぞ、山野目委員。

【山野目委員】 インスペクションと「告知書」を分けて議論したほうがよいと考えます。差し当たって、「告知書」についてのみ意見を述べさせていただきたいと考えます。

全般的に「告知書」の活用を促進していくことは、もとより政策としてよいことだろうと思います。その上で、資料において重点的に述べられていることに即して、宅地建物取引業の観点と、それから売主、買主という当事者の観点と、2つに分けてお話をさせていただきます。

宅地建物取引業者の方々が、「告知書」の問題についてどうかかわっていかれるのがよろしいのかというのは、この種の問題について、宅地建物取引業という一つの業がどういう役割を担っていかれるのがよろしいのかという、産業政策的な観点から議論されてよい事柄だろうと考えます。

その観点から言ったときに、従来、ともすれば媒介をした業者が「告知書」を作成する責任があるとか、あるいは告知された内容について保証したんだと扱われてしまうとかいう議論、誤解が生じがちな部分があって、それでは困るということは本日の資料でも問題提起をいただいているところであります。それらの事柄については、私は本質的な異論はなくて、それはそういう誤解のある議論で、この問題が整理されていくのは好ましくないだろうということは、この際、明確に整理しておかれるのがよろしいのではないかと思います。

それとともに、もう一方の柱ですが、媒介業者のポジションをそのように整理する際に、反面において、一言でいえば消費者保護の観点ですが、買主の置かれる状況、あるいは付随的に売主、売主もまた一人の消費者なんですけども、売主の置かれる状況について十分な慮りがなければ、この施策について欠落があったという批判を受けるのではないかと考えます。

とりわけ気になるのは、「告知書」を交付したことと「告知書」の内容が、売主と買主の間の当事者の契約関係において、その後どういう影響を及ぼしていくのかについて、必ずしも本日段階の整理が、その「告知書」の役割、意義が明確でない部分があるように感じます。具体的にいいますと、「告知書」に記載して告知した事項については、あまねく売主が免責されるという方向が考えられているのかについては、一度きちっと論点を整理しておく必要があるように感じます。仮に、そういう方向に行くのだとしますと、買主は情報過多、情報の洪水の中に置かれて、中途半端に知らされてはいるんだけど、責任

を問えないという状況に置かれかねない危惧がございます。

民法に「隠れた瑕疵」という言葉があって、買主はそれについて責任を迫及することができることになっているのですが、こういう非常に詳細な「告知書」で告げられた内容は、確かに隠れてはいないんですが、しかし買主から見て必ずしも明らかではない不具合がある状態に追い込まれるわけでありまして、その立場を考えていかなければいけないと考えます。

実は、似たような問題が反面において売主の側にもあって、土田委員がお話しになったように、「告知書」を売主が個人で、自分で書けますかという問題を意識したときに、これも民法にある言葉なんですが、売主が知っていて告げなかった瑕疵についてはきちっと責任を負わなければいけないというルールがあります。売主は書き込みながら、半ば知っているけれども、しかし自分もちょっと自信ないんだよねという状態で書き込みをさせられる場面も起こってくるわけでありまして。

それら両面のことを考えますと、「告知書」の活用は非常に良いことですが、その中途半端な活用がかえって当事者間の関係を攪乱するような結果になりかねない場合もあるように危惧されます。そのようなことを考えていきますと、今後の方向としてお願いしたいことを2点にわたって申し述べますが、一つは論点の整理の問題として、「告知書」の交付があったことと、その告知された内容が、当事者間の関係において果たす役割について、1回論点の整理があってよいのではないかと。必ずしも明快な結論を提示することが、法律的な議論もありますし、取引実態上の議論もありますから、それほど簡単ではないかもしれませんが、そのことについての論点整理がないまま話が進んでいくのは好ましくないだろうと考えます。

もう1点は、そのことに関連しますが、「告知書」の内容について、告知を受けた人の的確な理解を確保するための方策がもう少し重点的に考えられてよいように感じます。渡しっぱなしで、君には告げただという結果になるのはよろしくないわけでありまして、そこでの説明の方法のあり方などが、考えられてしかるべきであります。また、あるいは、そこでは媒介業者の方々の役割が、冒頭にお話ししたような誤解された役割とは別の意味で、何か私どもとして期待申し上げていってよい部分があるのではないかと考えるものがあります。

一番最後に、ちょっと事務的なことなんですが、今のようなことも考えていかなければいけないとすると、この資料3のつくりなんですが、2ページの論点5で補足説明が①、

②と出てくるんですけども、いきなり①が出てくるような、こういう雰囲気を書き方がいかなものかという感じが私にはしました。まず、媒介業者の方に限界があるんだからねという話で始まるのは、この議論が起きた経緯との関係でいうと、なるほどそういうことですし、媒介業者の方が誤解を受けた中で仕事をしないような環境を確保してあげることが大事ですが、媒介業者のためにこの「告知書」の議論をしているわけではないのでありまして、この資料は審議会の資料として公表されますから、社会的な耳目関心に耐えうる上でも、買主にきちんとした情報が提供されるんだということが先頭に来るべきでありましょう。そのうえで、そのためには、媒介業者の方の役割が変に誤解されたり、変に遠慮がちになったりしてはいけないんだよという順番にさせていただきたいと思います。

同じように4ページの論点12も、いきなり①が出てくると、このテーブルにおられる皆さんは、こういう論点の意味を的確に理解していただけますが、国土交通省のホームページに出たときに、なぜこういう順番で出てくるのかというのは必ずしも明快でないのかもしれないから、そのあたりについても、さらに深められたご検討があるとよろしいと感じます。

以上でございます。

【平井部会長】 どうぞ、櫻川委員。

【櫻川委員】 「告知書」の話させていただきます。「告知書」で情報を提供することによって、いわゆる情報開示がなされて、情報の非対称性の問題が解決されるから、そうするとマーケットは非常に成長するというのが基本的な方向の話だと思いますが、伊藤委員が経済学のモデルでは簡単に考えているけれども、現実はそのように簡単じゃないとおっしゃられたと思うんです。経済学のモデルでは隠された情報が出てくると、出てきた情報をもとに各主体が最適な行動をすることによって、状況が改善すると考えるわけですけども、ここで一番問題になるのは、果たして、その情報が出てきたときに情報の中身を理解して、みずから最適な行動をとれるかどうかということが、一つ大きな問題じゃないかと思っています。

つまり情報開示の問題というのは、情報をサプライすれば、マーケットはそれを正しく評価するかどうかということが非常に大きなポイントだと思います。それをうまく理解して加工する能力がない場合、うまくいかないわけです。これはどういうことかということ、サプライする側は非常に専門家であって、情報をディマンドする側が素人であるという前提のもとでは、幾ら情報をきめ細かく出そうとしても、結局マーケットのパフォーマンス

の向上にはつながらない。

議論の流れの中で、暗黙のうちに、一般の住宅を買う人たちは素人であると。あまり知らないという前提で話を進めようとしても、結局答えは出てこなくて、最終的にはどういうことかという、情報のディマンダーである各個人も住宅に関する教育といいますか、情報をもっと持ってもらうように勉強してもらわないと困るということだと私は思います。

一つ、これと非常に似た例が、金融の世界では投資信託に関しても同じようなことがずっとありまして、バブルのころに投資信託を使って、いろいろ損のつけかえをしたりとかっていうことで一回マーケットをつぶしてしまった。そこで非常に情報の非対称性の問題が多かったわけですが、それを受けて2000年ぐらいに現在の財務省が投資信託法を改正して、そういうことができないように情報開示をきちっとやりなさいという法律をつくったんです。非常に立派な法律で、情報の非対称性の問題に関してはこれで完璧に穴を埋めたといわれるものだったんですけど、それで投資信託という商品が伸びたかという伸びなかったんです。

いつ、どういう経緯で投資信託が伸びてきたかという、大体2003年、4年くらいから、投資信託は投資家自身が金融教育を大分受けるようになったというか、金融の情報とか知識を持つことが大事だという意識を一般の国民も持つようになった。したがって、投資信託という商品を、証券会社の人はいろいろ言いますが、それに対してこれは正しい情報か、うその情報か、だまされていないかを、ある程度理解したり判断したりできるようになってから商品自身が伸びていった。

要するに、マーケットが伸びるためには、マーケット全部の人間がある程度の知識を持たないとなかなか現実には難しいと思うんです。情報をディマンドする側の個人は素人なんだと、わからなくて仕方がないんだという前提で議論しても、多分あまり効果が出ないというのが私の意見です。

【平井部会長】 どうもありがとうございました。

どうぞ、升田委員。

【升田委員】 もう一つ別の観点から、今回、「告知書」を詳細に書かせることによって、業者の方の負担が重くなるとか、いろいろ議論はあると思うんですけども、先ほど申し上げた既存住宅の客観的な品質性状にかかわる情報はあるわけです。問題は、いかにそれを的確に取得するのか。そしてそれをわかりやすく、利用しやすいように加工するのか、伝達するのか、そして最後に利用し、理解してもらうプロセスがあるわけです。つまり、

見方を変えれば情報処理のプロセスがあるわけです。そういう面からも考えてみないといけない。

「告知書」が最初の段階で一番大きな役割を果たすと思われるのは、現在でも裁判例ではそうだけれども、裁判をやりますと、宅建業法の35条を実際には超える内容の説明義務を負わされているわけです。それは、当初予定したよりはるかに広がっていて、さらに宅建業者に調査義務を課す場面もあるわけです。そうしますと、先ほどご指摘がありましたプライバシーの問題なども含めて、非常に難しい立場に立たされる場面が多くなってきているわけです。

そういう場合に、「告知書」をある程度つくりなさいという慣行があれば、業者の人は聞きやすいという場面もあるわけです。こういうものは聞くことになっておりますと、だれがほんとうにさせているのかよくわかりませんが、そういう言い方で「告知書」を活用する場面、事実上の運用によって普及が図られるのは非常に大きいのではないかと思うんです。

したがって、取得の場面というのは、専門的な人が見ないとわからない場面と、ご本人しかわからない場面があるわけですから、従来、業者の人が売ることを希望しておられる方にいろいろ聞いておられるはずなんですけれども、そういった非常に重要な場面において強力な手段になる可能性がある。そこをもっと認識すべきではないのかというのが一つです。

それがわかりやすいように加工するか、いろいろなプロセスを経て、最後の買主ないし買主側についておられる業者の方に、いかにそれを理解してもらうかという、もう一つの重大な問題があるわけなんですけれども、そこはご本人だけですとなかなかほんとうに難しいところがあるんですけれども、そもそも既存住宅、建物を含めまして不動産取引というのは、従来は一生に一度あるというくらいの取引だと言われているんです。ほんとうに一生に一度かどうかわかりませんが、非常に高額な取引であって、失敗しないとわからない取引なんだけど、失敗は許されないところがあるわけです。

その中で、プロというのはあり得ない、ほぼ期待できない状況にある。ただし、あまりわかりやすいようにといっても、最終的にはわからないですよ。わからないというと失礼ですけれども、正確にどの程度理解していただけるかというところは、不透明な部分は残ると。通常わかる程度にご理解いただいて、安心していただくしかないということで、先ほど申し上げた主観面、認識というか信頼というものが醸し出される制度にするのが重要

ではないか。情報処理の観点から、そういう観点も必要という気がいたします。

以上です。

【平井部会長】 はい、どうも。

川口委員、どうぞ。

【川口委員】 升田先生のご意見を聞かせていただきながら、キーワードはⅢとかかわりがあるかもわかりませんが、情報処理のプロセスをどう設計していくかが一つのポイントではないかと。

つまり、買い手がいい住宅、満足のいくものを買えるという結果は重要ですが、なかなかこれを国、あるいは業界として全体としてかかわっても、これは個人の問題ですので、ベターなものとしては、買い手、消費者のよい意思決定プロセスになっているかどうか。物件仲介を基本的に情報仲介と位置づけますと、全体での情報処理のプロセス、マーケット全体、あるいは個人の情報プロセスをどのように制御するかといったところは、ルールとしてあるいは国のかかわり方として重要で、その意味では、重要事項説明と今回の「告知書」、インスペクションとを考えると、これまでこの委員会の中でもたくさん議論されてきたと思うんですけども、住宅情報をきっちり分類しまして、この住宅情報が買い手にどの程度渡ったところで、よしとするか。

三つの切り口があると思うんですけども、先ほど櫻川先生からありました、住宅情報は一般情報と個別情報に分けられると。要するに、投資信託について個人投資家が学ぶというのは一般情報です。だから、住宅について学ぶという一般情報を、一生に一度の買い物の中で学習をするわけです。それを学習しながら、今度は個別情報に触れながら評価していくという意味では、一般情報と個別情報で今、「告知書」とインスペクションでやろうとしていることは、個別情報を中心にやっているということだと思います。

もう一つの住宅情報の分け方は、ミニマム基準と満足基準です。ミニマム基準というのは、建築基準法を満たしている、あるいは重要事項説明に書かれているというもので、これは重く国がかかわっていくことだと思うんですけど、これに加えて、升田先生がおっしゃいましたように、安心感、つまり満足基準がFRKさんのものを見ましても、かなり詳細に、例えば、天ぷらの油で焦げたために化粧板を貼り直したというところは、ミニマム基準というよりは満足基準であると。その満足基準の安心感の中にルールをどう決めていくか、国のかかわり方をどう決めていくかは、非常に負担の問題と関連して大きくなりますので、この辺が設計のポイントの一つではないかと思います。

基本的には、満足基準は市場に任せるということで、今は業者さんが行っておりますインスペクション等が活用できると思うんですけれども、ここに多大な負担をかけると先ほどの流通が阻害されると。

3番目の情報の切り方ですけれども、たびたび言っていますように客観情報と主観情報で2つに分けられますけど、これは売り手が知っているものと知らないものとあって、売り手が知っている客観情報は「告知書」で示される。売り手が知っている主観情報、事情であるとか自分の評価がどこまで「告知書」に織り込まれているのかは、各業界団体によって違うんだと思うんです。この辺の整理が一つあるかと思います。

それから、売り手が客観情報で知らないものは、建物ですから最善の努力をしても土壌汚染なんて知る由もないものは×印がつく。ところが、売主が知らない主観情報とは何かというと、他者の評価、つまりこれは価値の評価と絡んできまして、市場価格と絡んでくる。経済学的には留保価格と市場価格とのリンケージをどう考えていくかが、情報の整理の中で重要ではないかと。

最後の情報の整理の中では、情報の中で客観情報で自分が知っているものは「告知書」として出てくる。これに売主の知らない情報を加えたものが、インスペクションとして第三者の評価として出てくると。これを全体の仲介、媒介の情報処理プロセスの中で、売り手から買い手にどのように制御していくかが、特にⅢにかかわると思いますけれども、具体的なあり方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した。

ほかにご発言はございませんか。八木橋委員、どうぞ。

【八木橋委員】 冒頭、金本先生がおっしゃったように、一つの制度設計をするときに、その制度がほんとうに機能するように考えるべきという思いがあるわけです。したがって、山野目先生がおっしゃったように、インスペクションと「告知書」の問題は明確に分けて考えるべきだと思います。

例えば、法人取引でデューデリジェンスをやりますけれども、あれは膨大な取引金額で、デューデリジェンスの費用はその取引金額に比べればネグリジブルであるということで、きちっと行われるわけですけれども、個々の個人の取引において、ほんとうにインスペクションのフィーを払い得るのかという問題もまた片方であるわけです。金本先生がおっしゃったように、何らかのインセンティブ、売主にとってのメリット、買主は冒頭に申し上

げましたとおり、一定の性能保証、第三者による客観的な評価になるわけですから、安心感を享受できるわけです。売主にとってのメリット、それだけのインスペクションに対するフィーをどう払うんだらうかと。あるいはそのインセンティブは何なんだらうかということが、さっき山野目先生がおっしゃったような意味での、そのインスペクションの結果についての一定のリスク移転みたいなことができればいいのか、あるいはインスペクションを行った業者にすべて瑕疵担保と責任が移転するとかいう制度設計をしていかないと、実はインスペクションというのも、マイナス情報があらわになるんだというだけでの議論を売主側の理解として持たれると、なかなか発展しない感じがしています。

したがって、「告知書」そのものについては、今、幾つかお話が出ましたけれども、特に土田委員から出ました、業者あるいは業界ごとによって随分使い勝手が悪いというご指摘もありました。これはワーキンググループなり、あるいはそういう形で、業界団体としては、より消費者、売主、買主が使いやすい、わかりやすい形での努力は当然今後あるべきという感じがいたしております。

【平井部会長】 ありがとうございました。

ほかにいかがですか。どうぞ、伊藤委員。

【伊藤委員】 先ほど、理想的なモデルの状態を前提にした議論ということ、その中で理想的な制度設計に現実を合わせてやっていくこともあると思うんですが、一方でそれができた後、考えるのは理想的なモデルの状態をいかに広げていくかということかと。つまり、たっぷり時間があって、売主はたっぷり情報提供して、買い手もゆっくり判断してという状態をどれだけ担保できる状態をつくるかということのも、制度普及において大事かと思うんです。

その中の単なるジャストアイデアなんですけど、例えば時間のところ。ゆっくり考える時間をつくるには、時間をとめる考え方が一つあるということで、昔からよく議論があるのが、エスクローの制度かと思います。エスクローでモノとお金をある意味供託した状態、第三者からの差し押さえ等から免除された状態をつくって、そこでお互い満足いくところまでやりましょうかと。一軒一軒の住宅でそこまでやることがほんとうにいいことかどうか、エスクローがある国で、住宅流通がどう使われているのか、あるいは我々のように、ない国でどうなのかという差を明確に認識できていないので、そういう意味での調査は必要かもしれませんが。時間をとめることも、一つの理想的状態を演出して制度の普及を図るためには、必要な方策なのかなとちょっと思いましたので意見を申し上げさせていただきます。

きました。

【平井部会長】 ありがとうございます。

どうぞ。

【金本部会長代理】 少し議論を地についたものにしておく必要があるのかなと思います。築50年の住宅を売りたい人と、20年の住宅を売りたい人、30年、40年というのは多分全然違う。買う人も、アメリカでインスペクションが広がっているというのは、30年、40年という住宅がごろごろしているので、やらないと困るということがあつが一つ。

もう一つは、建てかえるという意思決定は当然あるんですが、建てかえずに新しく来た人が住むためには、かなりのリフォームをしなければいけないというのがあるんだと思うんですが、そのコストとの関係です。ですから、インスペクションが必要だというのは、そのまま建てかえずに使って、リフォームをしていい形で住み続けることにメリットがあれば、インスペクションして確かめて買おうかという話になる。

そういうつながりの中で、マーケットがどう展開していくかを見ないといけないんじゃないかという気がいたします。

【平井部会長】 どうぞ、中川委員。

【中川委員】 今、ここで提案されている事項というのは、かなりやったほうがいいことだという気持ちがありますので、私はできるだけ現状を改善する方向で動く端緒になるような議論ができればいいと思っています。そういう場合に、とりあえずすぐできることと、かなり中長期的に考えないといけないことを分けた提案をしていただければ、議論が非常に進むんじゃないかと。

例えば、情報を提供したときに、買主にとってわかりやすいか、理解できるのかという問題については、「告知書」の標準化とか、あるいはかなりわかりやすい形でのガイドをつくるとか、運用的な部分で短期的に対応できるところがかなりあるんじゃないだろうかと。それプラス住教育という部分については、かなり時間がかかる部分でありますので、若干分けて議論する、あるいは長期的な戦略の中で短期的にはここまでやると。

例えば、伊藤委員から今ほどご提案のあったエスクロー、できるだけ検討の時間を持たすことについても、エスクローを全面的に導入するというのは、すぐ来年にと言われてもできない気がしますので、例えば、宅建業法の説明のタイミングを工夫するとか、時間をもう少し持たせるとか、ある程度、時間を置かずにできる部分と、中長期的に対応する部

分について分けて提案いただけると、かなり絵姿が見えてくるんじゃないかという気がいたしました。

【平井部会長】 どうぞ、土田委員。

【土田委員】 先ほど来、各委員の方から出ておりましたように、私もインスペクションの部分と、「告知書」の部分に分けて考えていただきたいと思います。インスペクションの場合は第三者が評価いたしますので、買うほうの消費者にとっても安心感があることは事実です。これは中古住宅であれば必ず添付せよということがあってもいいかと思います。

ただ、問題は「告知書」であると思っています。内容的に、どこまで正直に個人が書けるか、また書いていいものか。個人がわかっている情報もあれば、わからない情報もあって、非常にきちんと書ける人から、ほとんど書けない人まで、この「告知書」の間の濃淡をどこまで決めていくかがあるかと思っています。

「告知書」に関しては、もう少し詰めて論議をしていただかないと、事業者の方がこれを全部、重要事項と同じ時期に説明せよ責任を負えと言われても、それはちょっと問題かと思っております。

以上です。

【平井部会長】 あと残り時間が10分くらいですが、いかがいたしましょうか。

私がこういうことを申し上げていいのかどうかよくわかりませんが、最初に申し上げましたように、この問題は買主・売主間の純粹に私的な問題と、あるこういう関係が望ましいとした場合に、宅建業法という枠組みを通じてコントロールするかという2つの問題がありまして、この2つを区別して考える必要があるのではないかということです。

ほかにもいろいろな選択肢がありまして、ここでお話が出た税金の問題や、エスクローの問題など、さらにインスペクターを独自の機関で養成して国が認証すると、いろいろな選択肢が考えられますが、これはインセンティブを与えるという面から見た考え方で、宅建業法から見ますと、なかなかこの枠におさまりに切れないうえです。

しかし、私は最初に宅建業法という枠をはめてしまいましたけれども、考えようによってはいろいろなアイデアを出していただいて、この中で宅建業法の仕組みでできるものはどれかという考え方もあり得ると思います。ですから、そういう制限をしないほうがよかったかもしれません。

不動産課は何しろ宅建業法の主管課なものですから、先ほど山野目さんが指摘されたように、やや宅建業法からの見方が強く出過ぎたかもしれませんが、およそマーケット一

般をどうするかという問題をまず立てて、そこから出発するというのも議論の仕方ではないかと思いますが、何かありませんでしょうか。

経済学関係の方は大体マーケットから出発するんですね。法律関係は業法あるいは司法的な関係から出発するわけですが、この2つはやはりどこかで接点があり得るんじゃないかという気がしております。

何か、まとめて不動産業課のほうから、例えばこういう問題について勉強した成果がここであるとか、ありますでしょうか。

【海堀不動産業課長】 今いただいたご意見を、最終の取りまとめに反映させるときに、エスクローとか、今いただいたものについても、ある程度既存の資料などを提供して、再度この論点を議論させていただければと思っております。

【平井部会長】 宅建業法にかかわらなくても、例えば要望という形で意見を述べることも全く不可能ではないですよ、この審議会の意見として。

【海堀不動産業課長】 そこは幅広くご議論いただいて、我々で業法で整理できるもの、マンション部会などでは、今、区分所有法自体の、そもそも所有権にかかわる議論もされていると聞いておりますので、そこは審議会としていろいろご意見をいただくことは我々としては非常にありがたいと思っております。

【平井部会長】 そうしますと、今日の議論では、論点Ⅲのところは抜けた感じがいたしますが、これはかなり問題が広がりますので、何かのときに議論をいただければと思っております。

ほかに特にご発言ございますか。

【川口委員】 一つだけよろしいでしょうか。

住宅の特徴は、自分の家なんですけど、売る瞬間から商品になっていく。そこが、消費者からある意味で不動産の売買当事者になるという、住宅が商品が変わるところで劇的に変わるんだと思うんです。そういう意味で、Ⅲのあり方、設計が非常に個別性が出てくる場所だと思うんです。そのところは、先ほど消費者の啓蒙といいますか、そこでは自分の評価ではなくて、マーケットで評価される。

例えば、私企業が上場するときの問題は、自分はこんなに高い企業を持っているはずなのに、株価で見ると非常に低いというのと同じような不連続が出てくる。そこで求められる情報も決定的に変わってくる場所が一つの特徴ではないかと考えます。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。Ⅲの点についてはそういうご発言があったということで、記録にとどめていただきます。

そうしますと、今日のところは「告知書」とインスペクションで一応完結させまして、次の議題は何でしょうか。

【海堀不動産課長】 重説を含めた情報提供のあり方です。

【平井部会長】 そうですね。資料4がございますが、17回、論点整理（消費者に対する情報提供のあり方）。これは今日の問題とも関係をいたします。ですから、積み残した問題をここでご議論いただいて、一応、今回はこれを中心に議論するというところでよろしくございましょうか。

それでは、もし今日ご議論で十分にご意見を述べられなかった方は、後で事務局のほうにお寄せいただきたいと思います。

最後に事務局からどうぞ。

【海堀不動産課長】 ただいま部会長からお話がありましたように、次回でございですが、資料4で示させていただいておりますように、11月の下旬に重要事項説明等を含めた全体の消費者に対する情報提供のあり方について、ご議論いただければと思います。

また、日程調整について、先生方のご日程を伺い、決めさせていただきたいと思います。よろしくお願ひ申し上げます。

【平井部会長】 それでは、大体11月の末ごろをめどに、皆様方に予定をうかがうこととしておりますので、よろしくご協力お願いいたします。

特にご発言がなければ、以上をもちまして本日の不動産部会を終了させていただきます。長時間にわたりまして大変活発なご意見を賜り、ありがとうございます。閉会といたします。

— 了 —