

「平成 25 年度不動産税制に係る消費者実態調査」

報告書

平成24年5月

(公社)全国宅地建物取引業協会連合会

目 次

《調査の概要》

(1) 調査の方法と調査の期間	3
(2) 調査対象範囲と対象名簿の整備方法	3
(3) 調査票の回収状況	3
(4) 調査項目	3

1. 消費税の税率引き上げによる住宅購入者への影響等

(1) 消費税率引き上げによる影響	4
-------------------	---

2. 住宅を購入した消費者の資金捻出方法及び税特例の利用状況について

(1) 自ら売主及び代理・媒介での売買取引	5
(2) 売買取引を行った住宅用土地の条件・売買形態	5
(3) 消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点の有無	7
(4) 消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点／自由記述	7
(5) 軽減措置の廃止による一般消費者への影響	8

3. 住宅建物診断(インスペクション)について

(1) 住宅建物診断(インスペクション)の認知度	8
(2) インスペクションを実施した取引	9
(3) インスペクションの実施者	10
(4) インスペクションの費用負担	10
(5) 顧客がインスペクションを行う理由	11
(6) インスペクションのインセンティブ(メリット)	11

4. 住宅瑕疵担保保険制度について

(1) 住宅瑕疵担保保険制度の認知度	12
(2) 住宅瑕疵担保保険に加入した取引	12
(3) 住宅瑕疵担保保険の費用負担	13
(4) 住宅瑕疵担保保険のインセンティブ(メリット)	14
(5) 理想の取引形態	14
(6) 1, 「売主側でインスペクションを実施して、建物に関し必要な補修を実施後、住宅瑕疵担保保険を付けて売却する(検査・補修・保険料は売主負担)」を選択した理由／自由記述	15
(7) 2, 「買主側で不動産を購入後にインスペクションを実施し、必要に応じて買主側で保険を付ける(検査・補修・保険料は買主負担)」を選択した理由／自由記述	16
(8) 3, 「売主がインスペクションだけ行い、必要となる補修の箇所や補修費用等を明示し買主側で必要に応じて補修や保険を付ける(検査料は売主負担、補修・保険料は買主負担)」を選択した理由／自由記述	17
(9) 4, 「その他」を選択した理由／自由記述	18
(10) 5, 「わからない」を選択した理由／自由記述	18

5. 住宅履歴制度の活用について	
(1) 住宅履歴制度の認知度	19
(2) 自ら売主となった物件における住宅履歴制度利用の有無	19
(3) 代理・媒介した物件における住宅履歴制度利用の有無	20
(4) 住宅履歴制度を利用した理由／自由記述	20
6. 良質な中古住宅提供のための不動産買取再販の現状について	
(1) 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の有無	21
(2) 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の件数	22
(3) 中古住宅再販における改修リフォームの平均工事費用	23
(4) 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所	24
(5) 中古住宅再販における売買契約締結までの期間	25
(6) 建物住宅保険制度加入による販売実績	26
(7) 保険加入時における検査結果に基づく補修要請	27
(8) 買取再販を行ううえでの改善点、問題点／自由記述	28
(9) 買取再販の事業見通し	29
(10) 買取再販の事業見通しについての回答理由／自由記述	30
7. 新築住宅分譲の販売期間について	
(1) 過去1年間における新築住宅の分譲の有無	33
(2) 販売開始から売買契約締結までの期間	34
8. 中間省略登記の代替手段について	
(1) 「第三者のためにする契約」の認知度	36
(2) 「第三者のためにする契約」の具体的な活用例／自由記述	37
(3) 「第三者のためにする契約」の実務上の問題点／自由記述	38
9. 他業種と業務提携について	
(1) 各業種との業務提携の有無	39
(2) 提携したことのある業種	39
(3) 各業種との具体的な業務提携内容／自由記述	40
10. 現状の税制、政策等の改善点、問題点について	
(1) 現状の税制、政策等の改善点、問題点／自由記述	46
資料	
単純集計結果	47
自由記述全文	66

《調査の概要》

＜アンケート調査の実施方法＞

（１）調査の方法と調査の期間

本アンケート調査は、郵送調査で実施した。調査票は、2012年4月16日（月）に送付し、回収は専用の返信用封筒によって回収した。

回答期限は5月10日（木）とし、集計・分析の対象とした。

（２）調査対象範囲と対象名簿の整備方法

アンケート調査の対象は、全国宅地建物取引業協会連合会のモニター会員1,032件である。

（３）調査票の回収状況

発送後、宛所不明等で返送されたものなどがあったため、有効発送数は1,020件であった。回収状況は以下のとおりである。

調査票発送対象数	:	1,032
有効発送数	:	1,020
有効回答数（集計対象数）	:	518
有効回答率	:	50.8%

（４）調査項目

主な調査項目は以下のとおりである。

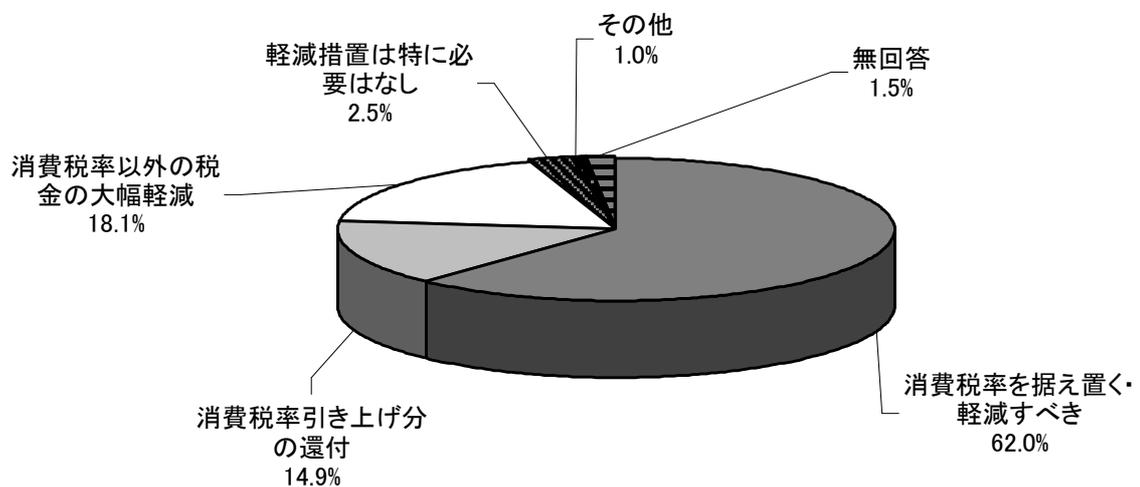
1. 消費税の税率引き上げによる住宅購入者への影響等
2. 住宅を購入した消費者の資金捻出方法及び税特例の利用状況等について
3. 不動産の固定資産評価に係る消費者への影響について
4. 新築住宅に係る固定資産税減額措置見直しによる消費者への影響
5. 消費者が居住用不動産を売却したケースについて
6. 不動産の買取再販の現状について
7. 新築住宅分譲の販売期間について

1. 消費税の税率引き上げによる住宅購入者への影響等

(1) 消費税税率引き上げによる住宅購入者への影響

消費税税率が引き上げられた場合、住宅購入に関してどのような税制軽減措置が必要だと思いかという設問に対し、「消費税税率を据え置く・軽減すべき」が最も多く 62.0%、「消費税税率以外の税金の大幅軽減」が 18.1%、「消費税税率引き上げ分の還付」14.9%と、何かしらの税制軽減措置が必要だという答えが、実に 95%を占めた。(図表 1-1)

図表 1-1 消費税税率引き上げによる影響

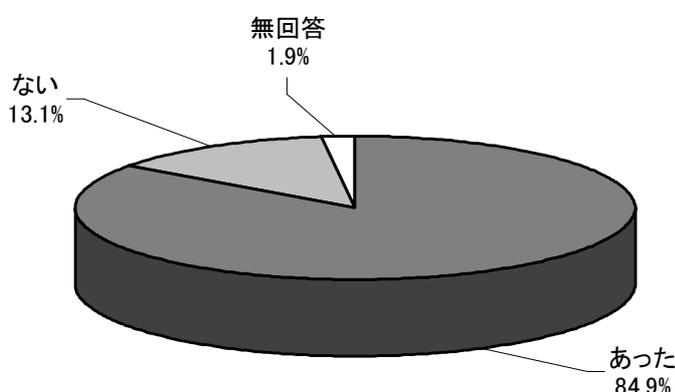


2. 住宅を購入した消費者の資金捻出方法及び税特例の利用状況等について

(1) 自ら売主及び代理・媒介での売買取引

過去1年間（平成23年4月～平成24年3月）に住宅用不動産を自ら売主及び代理・媒介行為によって買主と売買の取引を行ったことがあるかをたずねたところ、売買取引を行ったことがあるとの回答が84.9%、「ない」が13.1%、「無回答」が1.9%だった。（図表2-1）

図表2-1 自ら売主及び代理・媒介での売買取引の有無



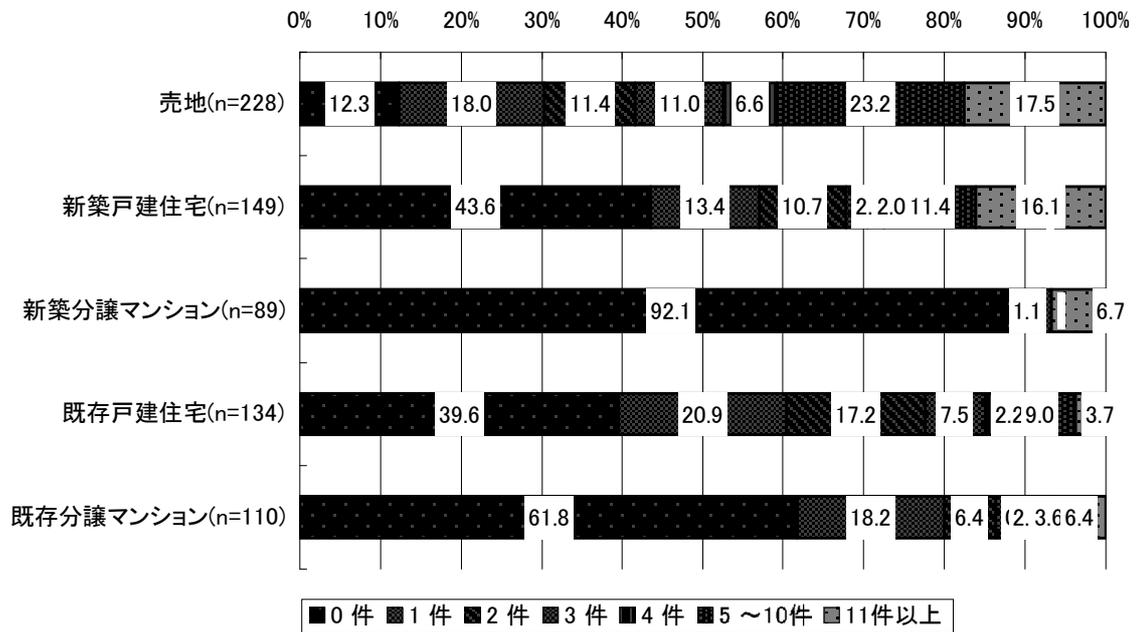
(2) 売買取引を行った住宅用土地の条件・売買形態

上記(1)で「あった」と回答した事業者に対し、過去1年間取引した住宅用不動産に係る売買契約について、取引を行った件数を種別に具体的にたずねた。

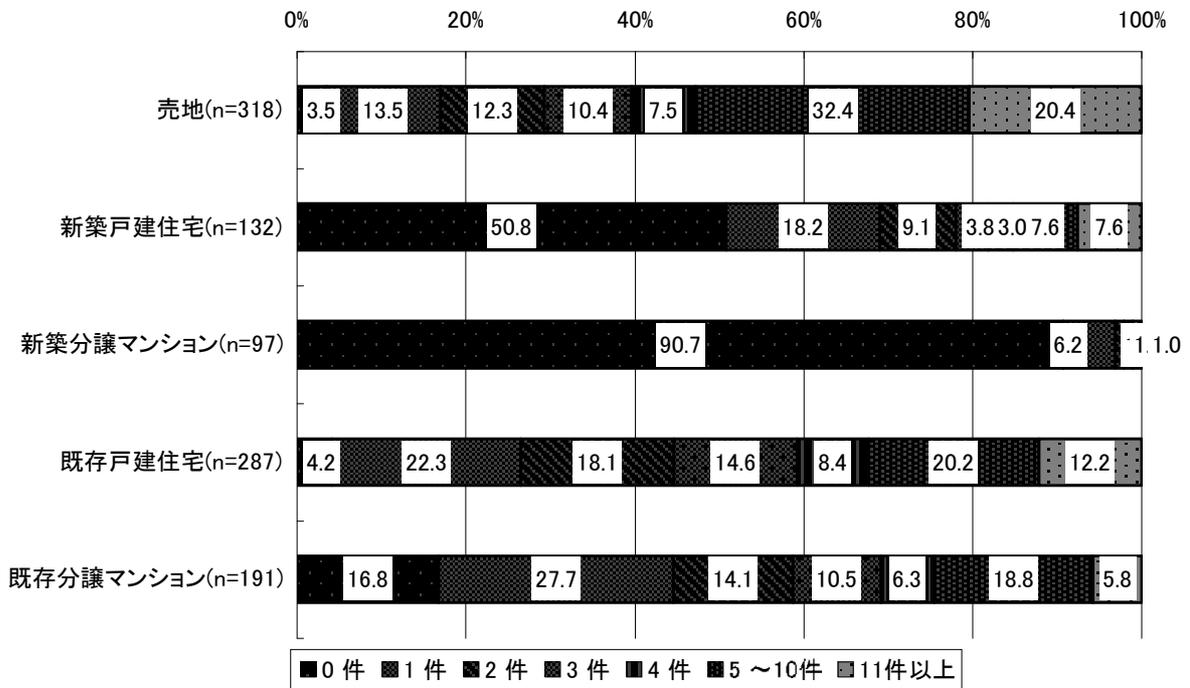
自ら売主の場合には、「売地」に「5～10件」が23.2%と動きがあるものの、「新築分譲マンション」の92.1%を筆頭に、「新築戸建住宅」、「既存戸建住宅」、「既存分譲マンション」は「0件」が最多数を示した。（図表2-1）

代理・媒介行為の場合には、やはり「売地」に「5～10件」が32.4%、「11件以上」が20.4%と動きがあり、「既存戸建住宅」、「既存分譲マンション」も自ら売主の場合に比べて動きが見られた。他方、「新築戸建住宅」、「新築分譲マンション」は半数以上が「0件」と答えた。（図表2-2）

図表 2-2 過去1年間に取引した件数/自ら売主



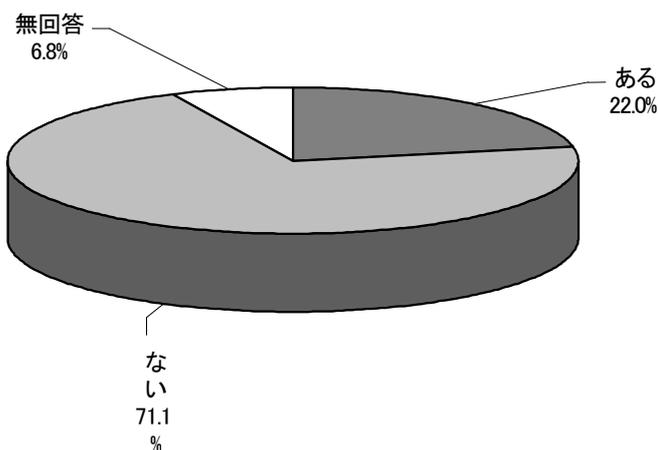
図表 2-3 過去1年間に取引した件数/代理・媒介



(3) 消費者が住宅ローンを利用する場合の問題点の有無

上記(1)で「あった」と回答した事業者に対し、住宅ローンを利用する場合の現状の問題点の有無をたずねたところ、「ある」が22.0%、「ない」が71.1%、「無回答」が6.8%だった。(図表2-4)

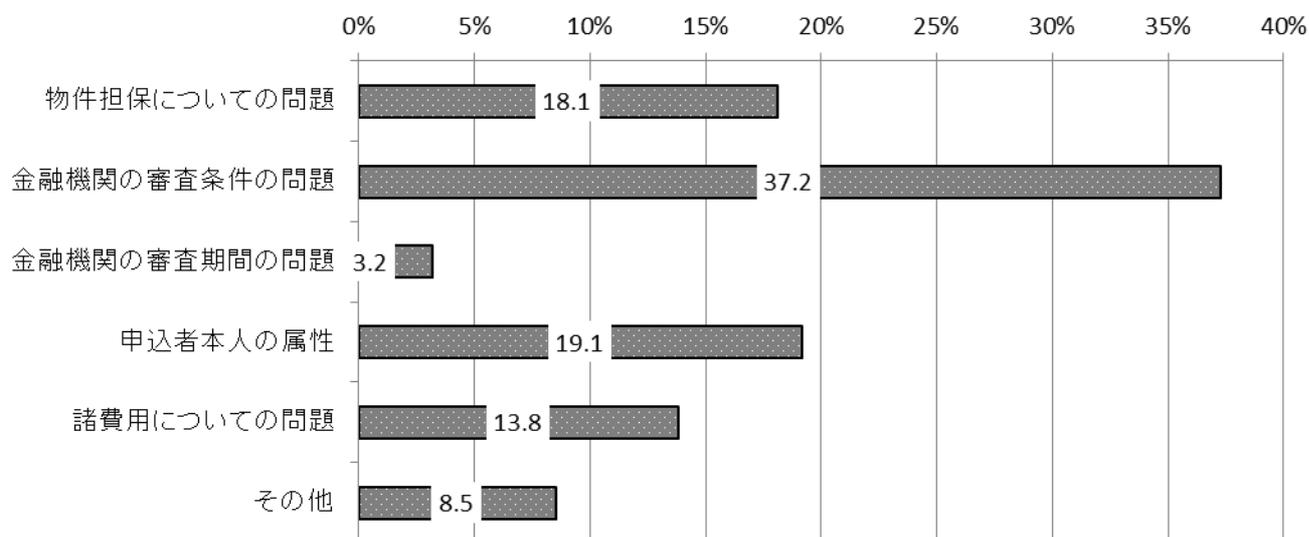
図表2-4 消費者が住宅ローンを利用する場合の問題点の有無



(4) 消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点／自由記述

上記(3)で「ある」と回答した事業者に対し、住宅ローンを利用する場合の現状の問題点を自由記述でたずねたところ、主に審査が厳しい、ローンが通らないという回答が多いが、審査の厳しい理由としておおよそ分類すると「金融機関の審査条件の問題」が37.2%で一番多く、次いで「申込者本人の属性に関連するもの」についてが19.1%、「物件担保の問題」が18.1%だった。(図表2-5)

図表2-5 消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点

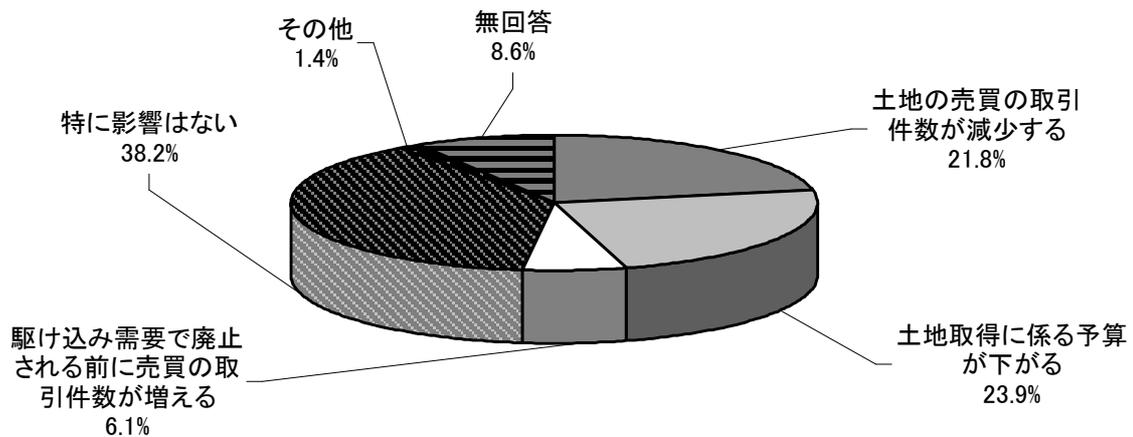


全回答は、巻末の「P 6 6 資料 自由記述」に記載しております。

(5) 軽減措置の廃止による一般消費者への影響

上記(1)で「あった」と回答した事業者に対し、平成24年月4月1日より土地の売買に係る登録免許税の軽減税率が引上げ(1.3%→1.5% 適用期限：平成25年3月31日)られるが、仮に本軽減措置が廃止・縮減された場合、住宅取得に係る一般消費者への影響をどのように考えるかという設問に対し、「特に影響はない」が38.2%であった一方、「土地取得に係る予算が下がる」が23.9%、「土地の売買の取引件数が減少する」が21.8%と意見が二分した。(図表2-6)

図表2-6 軽減措置の廃止による一般消費者への影響



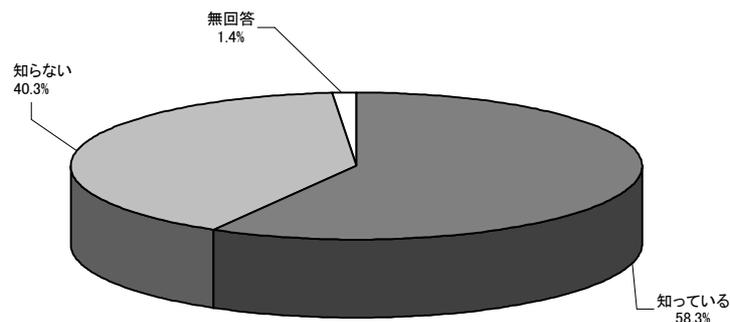
「その他」のフリーアンサーについてはP69参照

3. 住宅建物診断(インスペクション)について

(1) 住宅建物診断(インスペクション)の認知度

住宅におけるインスペクションとは、第三者の専門家が建物診断を実施することで物件の状態を客観的に検査・調査(有償、無償問わず)するものであり、現在、住宅建物診断(インスペクション制度)を行う事例が増えてきている。この制度を知っているかという設問に対し「知っている」が58.3%、「知らない」が40.3%、「無回答」が1.4%だった。(図表3-1)

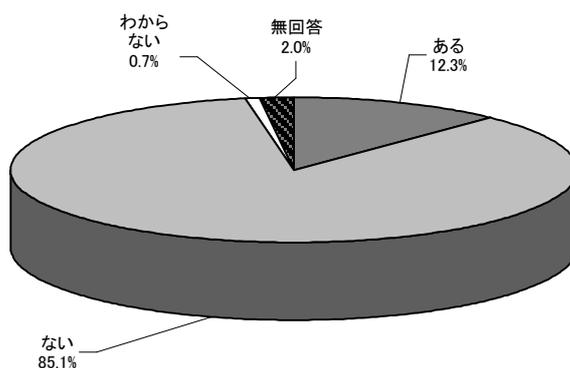
図表3-1 住宅建物診断(インスペクション)の認知度



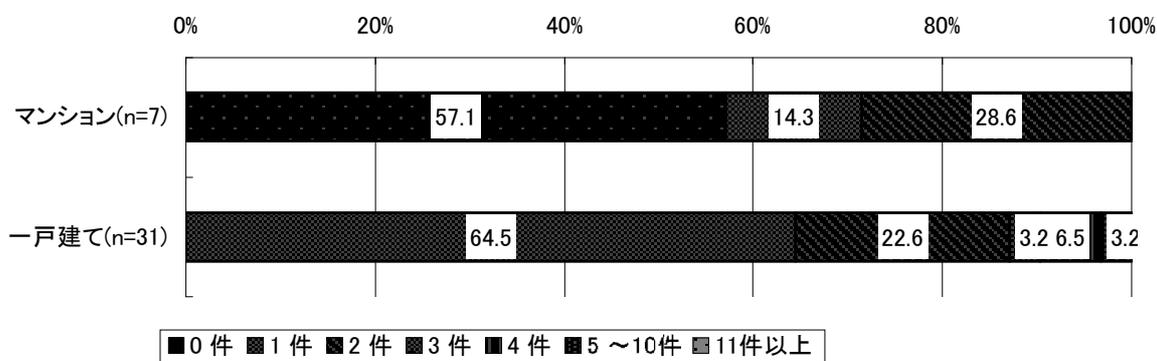
(2) インスペクションを実施した取引

上記(1)で「知っている」と回答した事業者に対し、過去1年間(平成23年4月～平成24年3月)に住宅用不動産を自ら売主及び代理・媒介行為によって買主と売買の取引(※既存(中古)戸建住宅、既存分譲マンションに限る。新築戸建、新築分譲マンションの取引は除く)において、インスペクションを実施した取引の有無をたずねたところ、「ある」の12.3%に対し、「ない」は85.1%だった。(図表3-2)

その内訳は、マンションでは「0件」が57.1%で最も多く、「2件」28.6%、「1件」14.3%。一戸建てでは「1件」が64.5%で最も多く、「2件」22.6%、「4件」6.5%と続いた。(図表3-3) 図表3-2 インスペクションを実施した取引



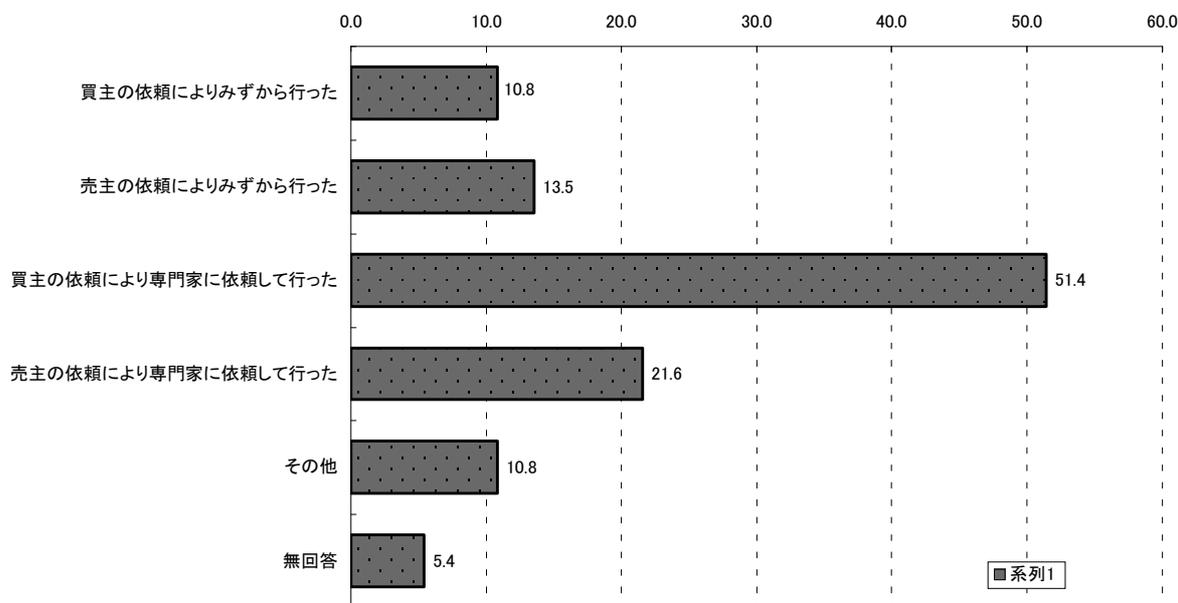
図表3-3 インスペクションの実施件数



(3) インспекションの実施者

上記(1)で「知っている」と回答した事業者に対し、実際に住宅のインスペクションは主に誰が行ったかをたずねたところ、「買主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が51.4%、「売主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が21.8%、と続いた。(図表3-4)

図表3-4 インспекションの実施者

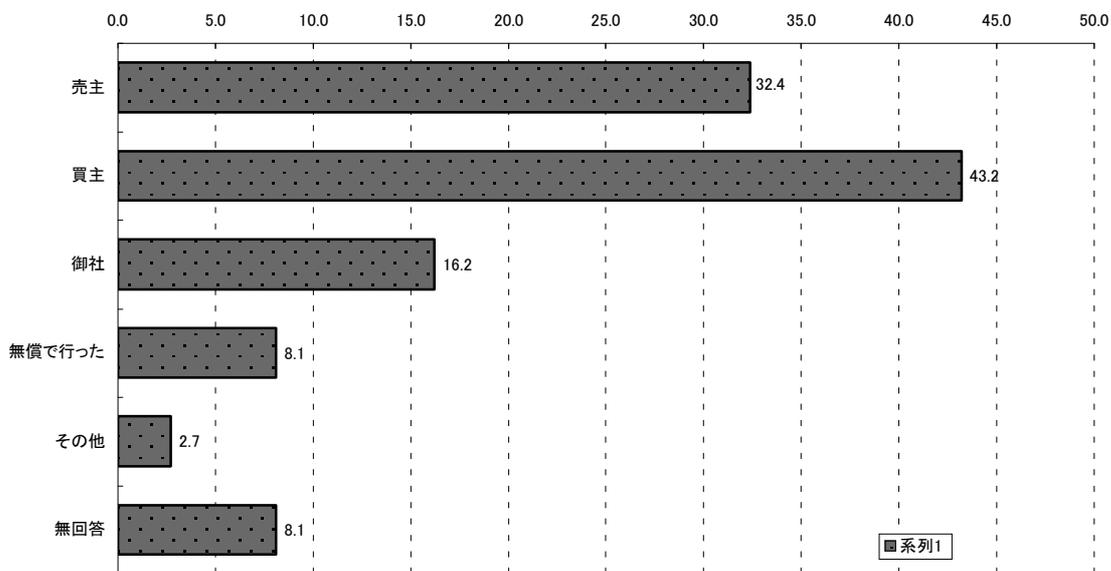


「その他」のフリーアンサーについてはP69参照

(4) インспекションの費用負担

上記(1)で「知っている」と回答した事業者に対し、インспекションに要した費用を主に誰が負担したかをたずねたところ、「買主」が43.2%と最も多く、「売主」が32.4%、「御社」が16.2%だった。(図表3-5)

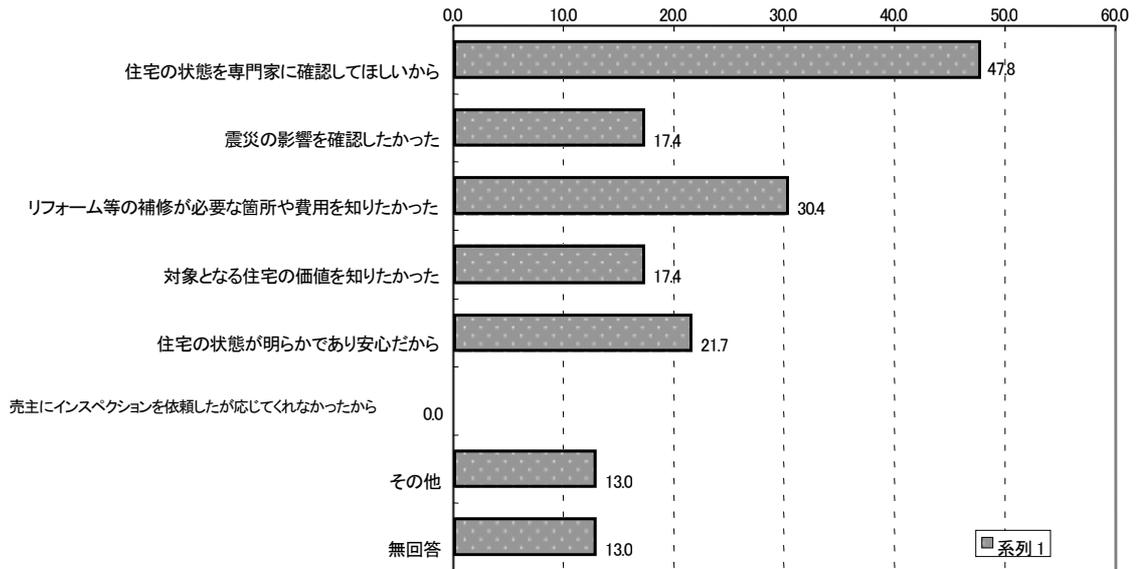
図表3-5 インспекションの費用負担



(5) 顧客がインスペクションを行う理由

上記(1)で「知っている」と回答し、(2)で「インスペクション取引をしたことがある」と回答した事業者に対し、取引の際に顧客がインスペクションを行った主な理由をたずねたところ、「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」が47.8%で最も多く、「リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった」が30.4%、「住宅の状態が明らかであり安心だから」が21.7%と続いた。(図表3-6)

図表3-6 インスペクションの実施理由

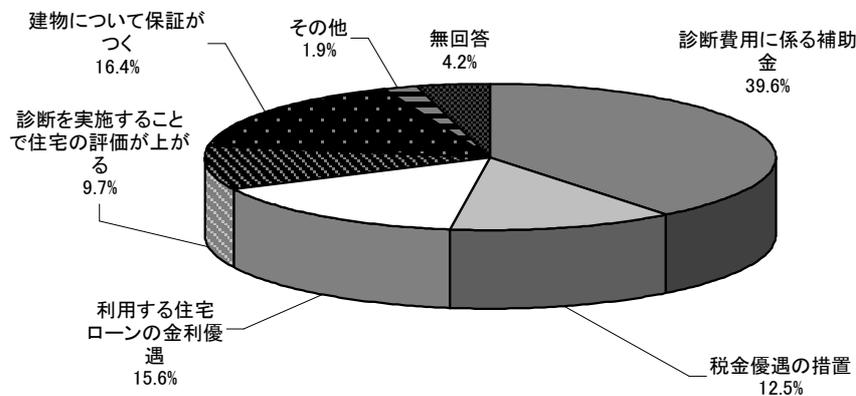


「その他」のフリーアンサーについてはP69参照

(6) インスペクションのインセンティブ(メリット)

回答者全員に対し、どのようなインセンティブ(メリット)があれば、顧客はインスペクション制度を利用すると思うかという設問に対し、「診断費用に係る補助金、助成金」が39.6%で最も多く、「利用する住宅ローンの金利優遇」が15.6%、「税金優遇の措置」が12.5%と続いた。(図表3-7)

図表3-7 インスペクションのインセンティブ(メリット)

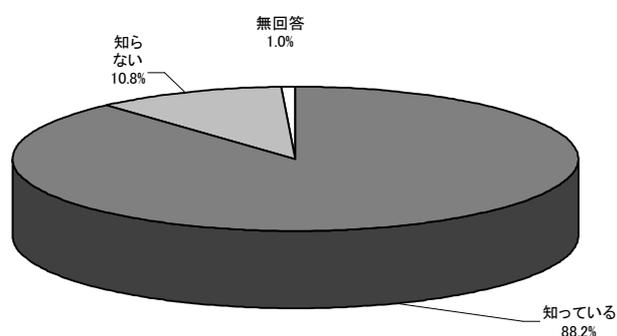


4. 住宅瑕疵担保保険制度について

(1) 住宅瑕疵担保保険制度の認知度

住宅瑕疵担保保険とは、引渡しを受けた住宅に後日欠陥が見つかった場合、予め住宅瑕疵担保保険に加入していると欠陥を補修するためにかかった費用を保険機関が支払う制度（通常、保険加入にあたり事前に有料の建物検査が必要であり、保険に適合させるために補修が必要な場合もある）である。この制度を知っているかという設問に対し、「知っている」が88.2%、「知らない」が10.8%だった。（図表4-1）

図表4-1 住宅瑕疵担保制度の認知度

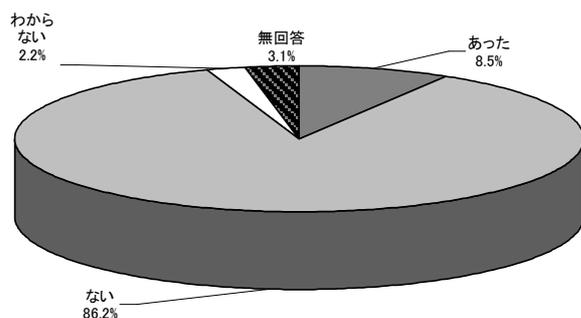


(2) 住宅瑕疵担保保険に加入した取引

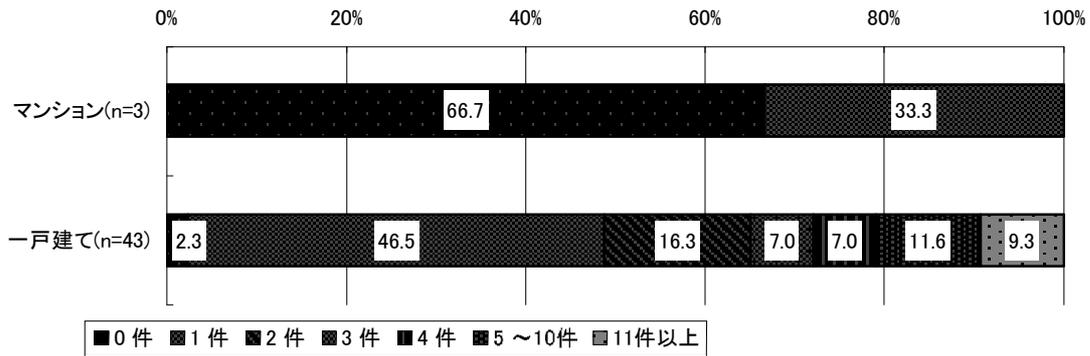
上記(1)で「知っている」と回答した事業者に対し、過去1年間（平成23年4月～平成24年3月）に住宅用不動産を代理・媒介行為による取引（※既存（中古）戸建住宅、既存分譲マンションに限る。新築戸建、新築分譲マンションの取引は除く）について、顧客等の希望により住宅瑕疵担保保険に加入した取引の有無をたずねたところ、「あった」が8.5%、「ない」が86.2%だった。（図表4-2）

その内訳は、マンションでは「0件」が66.7%で最も多く、「1件」33.3%だった。一戸建てでは「1件」が46.5%で最も多く、「2件」16.3%、「5～10件」11.6%。「11件以上」が9.3%だった。（図表4-3）

図表4-2 住宅瑕疵担保保険に加入した取引



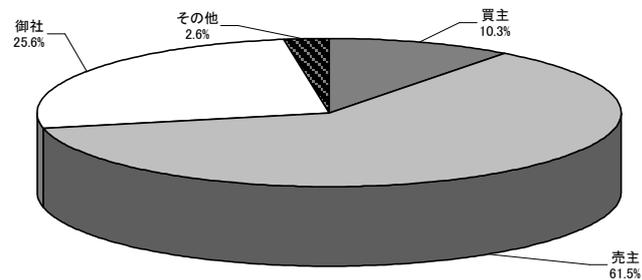
図表 4-3 住宅瑕疵担保保険の加入件数



(3) 住宅瑕疵担保保険の費用負担

上記(1)で「知っている」と回答した事業者に対し、顧客等の希望により建物住宅保険制度に加入した取引で、加入の際に必要な検査・保険料を主に誰が負担したかをたずねたところ、「売主」が61.5%、「御社」が25.6%、「買主」が10.3%であった。(図表4-4)

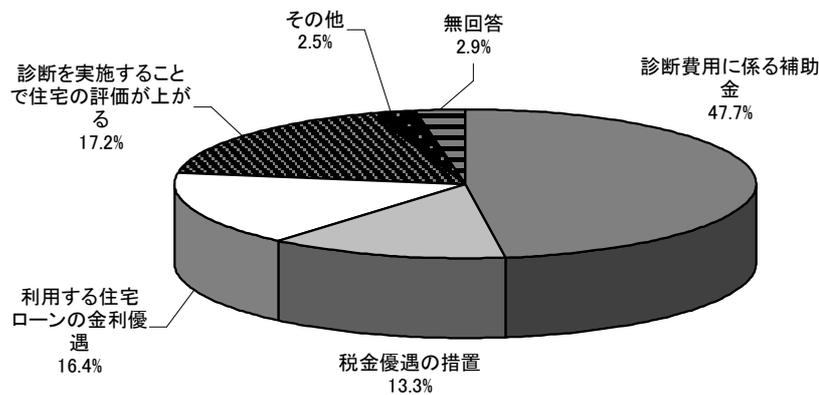
図表 4-4 住宅瑕疵担保保険の費用負担



(4) 住宅瑕疵担保保険のインセンティブ（メリット）

回答者全員に対し、どのようなインセンティブ（メリット）があれば、住宅瑕疵担保保険制度を利用するかについてたずねたところ、「診断費用に係る補助金、助成金」が 47.7%で最も多く、「診断を実施することで住宅の評価が上がる」が 17.2%、「利用する住宅ローンの金利優遇」が 16.4%、「税金優遇の措置」が 13.3%と続いた。（図表 4-5）

図表 4-5 住宅瑕疵担保保険のインセンティブ



「その他」のフリーアンサーについてはP 69 参照

(5) 理想の取引形態

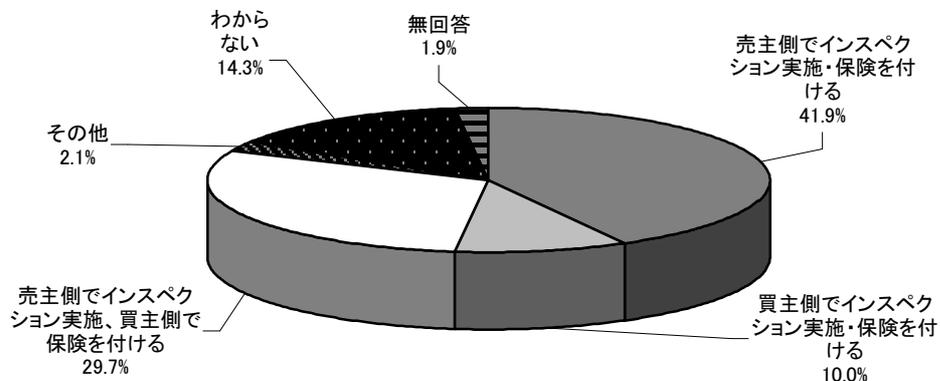
回答者全員に対し、インスペクション制度及び住宅瑕疵担保保険制度の普及、既存住宅流通促進の観点から、今後どのような取引形態が理想だと思うかという問いに対する回答は、下記のとおりとなった。

「売主側でインスペクションを実施して、建物に関し必要な補修を実施後、住宅瑕疵担保保険を付けて売却する（検査・補修・保険料は売主負担）」が 41.9%、

「売主がインスペクションだけ行い、必要となる補修の箇所や補修費用等を明示し買主側で必要に応じて補修や保険を付ける（検査料は売主負担、補修・保険料は買主負担）」が 29.7%、

「買主側で不動産を購入後にインスペクションを実施し、必要に応じて買主側で保険を付ける（検査・補修・保険料は買主負担）」が 10.0%だった。（図表 4-6）

図表 4-6 理想の取引形態



(6) 1, 「売主側でインスペクションを実施して、建物に関し必要な補修を実施後、住宅瑕疵担保保険を付けて売却する(検査・補修・保険料は売主負担)」を選択した理由/自由記述(抜粋)

上記(5)に回答した事業者に対し、1, 「売主側でインスペクションを実施して、建物に関し必要な補修を実施後、住宅瑕疵担保保険を付けて売却する(検査・補修・保険料は売主負担)」を選択した理由をたずねたところ、下記回答などが得られた(*無作為抽出)。

- ・(1)を実施するにあたり、売主の売却物件としての価値が絶対に上昇するというメリット。住宅ローン等の評価が上昇するというメリットが大きければ、良いと思う。
- ・インスペクションの結果が補修は誰がやるのかとトラブルになるので、予め売主側で修復し販売の方が良い。しかし、余裕のある売主ばかりではないので、売却代金で費用を支払うことができるようなシステムも必要だと思います。
- ・インスペクションの利用や保険に入っていない時にこそトラブルにつながるケースが多くあります。購入後に問題が起きてもすみやかに解決出来る様になっているのがのぞましい。特に媒介の場合、売主の居住が不明になった時など考えると売主側でしておくのがベストと考えます。
- ・ほんとうに瑕疵があるかを調べるのに費用がかかるのですが売主も買主も支払たくない方がほとんどです。売主が費用負担で行う事を義務化すればもっと普及して行くと思われます。安全の為には費用がかかっても優先すべきだと思われます。
- ・安心して物件を紹介出来、売却後のクレーム関係の手間が省けると思う。
- ・契約書にて瑕疵担保責任は負わないとうたっても責任を追及される場合があるので売主側にて保険を掛けておく方が良いと思います
- ・消費者を保護しトラブルを無くする事は重要ですが費用負担を誰がするのが問題点です。
- ・多少販売価格が上がっても、建物診断と保険が付いていれば、一般消費者が安心して中古住宅を購入できると思うから。
- ・買主が安心して購入できるためには、売主がやる方が理想。しかし、売主もあまり利益も出ない場合はやらないでしょう。
- ・売主側でインスペクションを実施し補修実施後住宅瑕疵担保保険を付けて売却する。どうせ買主は値切るし、保険を付けてある方が後々得になるのではないか。
- ・費用負担があっても、物件価格はそれ以上の評価を得る事が出来る。中古物件自体の流通価値が上がる。
- ・普及や導入例増加を前提とする場合、売る側がサービスを付加する様になるのは、資本主義として当然の結果、かつ経済活性化させる消費者負担は軽減すべき。
- ・本来の売主責任という意味において、①が理想的と思うが、仲々すぐにはなじまないと思う。③を採用し、売値にて調整するという方法が良心的で現行にも近いと思われる。
- ・理想は(1)と理解しています。ただ古い住宅でインスペクションの制度を利用してもよい検査結果が得られないような住宅もあることも事実。また瑕疵担保保険に加入できるまで修理すれば修理費用が大きくなりすぎる物件もあり、厳格に制度を利用してプラスばかりとは限らない。

全回答は、巻末の「P 7 1 資料 自由記述」に記載しております。

(7) 2, 「買主側で不動産を購入後にインスペクションを実施し、必要に応じて買主側で保険を付ける (検査・補修・保険料は買主負担)」を選択した理由/自由記述 (抜粋)

上記(5)に回答した事業者に対し、2, 「買主側で不動産を購入後にインスペクションを実施し、必要に応じて買主側で保険を付ける (検査・補修・保険料は買主負担)」を選択した理由をたずねたところ、下記回答などが得られた (*無作為抽出)。

- ・(1)であれば、買主は、安心だと思いますが、売主はそれに伴う費用がかかりその分を価格に添加する事になり、買主の中には、いずれ自分で好みの家に建替えるつもりなので建物はとりあえず住めれば良いのでその分安い方が助かると言う現在賃貸にいたので、家賃がかかるので住みながら、(買った中古の家に)、建替の資金を貯めていきたいと言う人がけっこう居る
- ・使用するのは買主であるのでその意向に沿った調査補修でなければ意味がない。これを行うには、税制、軽減措置、金利優遇などを組合せをする必要がある。売主側の検査等は、現在でも瑕疵担保責任でもめることがあるのであまりよいと思えない。
- ・中古の場合、入居後に不具合が出る事があるから
- ・買主が必要に応じて行うことが正しいと思う。売主は売却に不安が生じるため敬遠すると思う。
- ・買主側の立場であることが重要だと考えるから。
- ・買手が自己防衛のためにやるものだと思うので。
- ・売主がする場合値引き対応にて処理して実施しない事が多いと思われる
- ・売主が個人で建物や土地で全く瑕疵を知らない場合、保険があればいいと思います。
- ・売主が売却を考えている場合、資金投与が困難な方が多く、必要とするならば買主で実施することが望ましい。
- ・売主が負担するのは、費用がかかりすぎて、リスクが、多すぎる。
- ・売主の事情(金銭的)で対応出来ないのでは、買主が責任とリスクを取るべきだと考えます。
- ・売主側に依る制度となると不要な経費は掛けたくないとの事。
- ・売買となると、買主の方が優位で、売主が最終的に値切られて売却する場面が多い様に感じます。購入した物に買主が手を加えて使用する事も多い為、必要に応じて買主負担で行なうのが望ましいと思います。
- ・売買価格に添加されるので買主の自己判断で必要に応じて、インスペクションを実施し必要に応じて保険を付けるのが良い。
- ・保険料、検査料は買主負担として、当初の見積りで明示しており、事物の保障と後々のメンテに対して理解をして貰う
- ・保証内容が(保証会社の制度)複雑であり、損害保険制度程度につなげれば利用されない一保証会社のためだけとなる。
- ・本来は、(3)のほうのぞましいと思われるが、売主の理解が得られにくいと思われたので全て買主にした。検査そのままに費用がかかるので、なかなか売主が行わない。また、検査証があつたとしても築年数が古いと建物価格に反映されにくく、結局うけたところで無駄になるケースが多い。

全回答は、巻末の「P 7 5 資料 自由記述」に記載しております。

(8) 3, 「売主がインスペクションだけ行い、必要となる補修の箇所や補修費用等を明示し買主側で必要に応じて補修や保険を付ける（検査料は売主負担、補修・保険料は買主負担）」を選択した理由／自由記述（抜粋）

上記（5）に回答した事業者に対し、3, 「売主がインスペクションだけ行い、必要となる補修の箇所や補修費用等を明示し買主側で必要に応じて補修や保険を付ける（検査料は売主負担、補修・保険料は買主負担）」を選択した理由をたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

- ・インスペクションは、買主負担は実現性に疑問が残る。現場では、例えば買主側の負担に委ねると、購入しない結論を出した場合、負担に対する考え方に納得できないのではないかと想像すると、その診断結果は誰に帰属するのか、という点を考えると、売主が当然のこと、その診断結果を手元に置き、重税の際の告知事項として活用すべき！
- ・検査結果は物件の評価の基準となる。補修については買主によって、必要性が違ってくるから。
- ・現状有姿売買を行っている中で、売主に保険まで付帯させるのは厳しいと思う。但し、売主の告知義務・瑕疵担保責任の面から考えると、売主負担でインスペクションを行い、事前に告知すべき所は告知して、買主に納得して購入頂くのがベストだと思うからです。
- ・取引態様は係わらず、買主は建物の状態を見極めた上で購入意志を決定するものです。インスペクションが行われていれば、意志決定にあたり、建物の状態とその補修費用等の見積りも出来、住宅ローンの資金計画がより正確に出せます。どの程度の補修を行うかの判断は、買主が決めるべき項目で、自らの意志で行う補修工事ではクレームが少なくなると思うから。
- ・中古物件において、全てのリスク、責任を売主に負わせるのではなく、現状を明確に公開するまでを売主の義務とし、そのコストの持ち方については協議して条件（価格）設定するに停めた方が良いと思う。（明示するということを主とする考え方）
- ・買主によっては、長く住むか分からないので明示さえしておけば、買主の方で建物をどれくらいもたせるかで補修内容が変わってくると思う。
- ・買手市場の中で売主負担とするにはますます流通のさまたげとなります。検査は売主負担であっても補修・保険料はいまの中古住宅のこの価格でのこの商品だからとして買主負担にしないとバランスが崩れる。
- ・売却前にインスペクションを行ない欠点が判れば価格面に反映して公正な取引が出来そうだから、補修をするかどうかは、買主が決めれば良いと思う。売主に補修義務を負わすと、資金の無い者は売れなくなってしまうのではないかと？
- ・売主は状態を把握する事で建物の価値を正しく知る事が出来、買主は状態を理解したうえで、予算を組み易くする事が出来る。売主が業者であれば、売主が必要な修繕、補修を行い、保険付で販売する事が求められるが、売主が一般の方の場合、事前に補修を行う事は、費用負担の面からも難しい。
- ・物件の状況を売主が調査の上、買主に明示し、購入後買主の目からの判断で、どの程度手を入れるか、決める方が良い。買主によって大規模にするか、小規模にするか決めればよいと思う。

全回答は、巻末の「P 7 7 資料 自由記述」に記載しております。

(9) 4, 「その他」を選択した理由／自由記述

上記(5)に回答した事業者に対し、4, 「その他」を選択した理由をたずねたところ、下記回答が得られた。

- ・(1)は売主の負担、一時的な資金負担と時間的負担が大きく採用できない(2)購入後とは、売買契約後引渡しまでの間か、決済後を意味するのか不明であるが、瑕疵担保責任は売主にあるのにその費用を買主が負担する意味が分からない(3)同じく瑕疵担保責任は売主にある。買主が保険をかける意味が分からない その他、インスペクションを行って売却後、購入者が瑕疵担保責任を求めたとき、売主がその責めを負うものではなく、インスペクションを行った者が負うことになるのでは。
- ・ケースバイケース：インスペクション＝インスペとする。インスペは、1～3の様に全て起きるなら二度手間である。補修後もインスペしなきゃ本当の評価はできない。
- ・やらなくていい。：売り主の中には、金銭的に困っている人が少なからずいるので、売主に負担を求めるのは酷。また買主は実際に買うかも分からない物件に対して、調査料を払おうとは思わない。
- ・建物診断は売主側にとってデメリット部分が大きくしたがると思われる。(媒介者も同様)：建物診断は売主側にとってデメリット部分が大きくしたがると思われる。(媒介者も同様)
- ・公的なインスペクション制度は不要：制度云々で自由な取引の邪魔になる。
- ・築浅であれば(1)で買主様は安心して購入できると思います。古い建物であれば、コストを掛けても高く売れない場合があります。できるだけコストを下げたい場合は、(3)がよいかと思います。
- ・日本でどのように普及していくかわからない。
- ・買主がその費用負担で実施、税の優遇処置：売主は買却にあたり費用負担をしたがらないし、調査を実施しても、販売価格が上る訳でもなく、仲介業者も手間隙をかけたくないと考える方が多いようです。
- ・売買契約の前にインスペクションを実施し、その費用や補修や保険については、売主・買主双方で話し合い決める。：売買価格など取引条件に幅を持たせ、売主・買主が取引することに負担を感じない必要があるため。
- ・必要以上の(過大なもの)評価で業務がやりづらくなる。実際、客がナーバスになりすぎて、販売に影響が出て収支がつかなくなる!：不安(お客)が必要以上になりすぎる所がある!調査者に依り仕事につなげる為に、不必要な箇所も過小評価し補修工事を行い、元請等に請求する業者が多くなる現状もそういう調停も行なわれているのを聞いている。
- ・本体にかかる、重要な補修は売主が行ない、他の部分の補修は買主負担とする。

(10) 5, 「わからない」を選択した理由／自由記述

上記(5)に回答した事業者に対し、5, 「わからない」を選択した理由をたずねたところ、下記内容の回答が得られた。

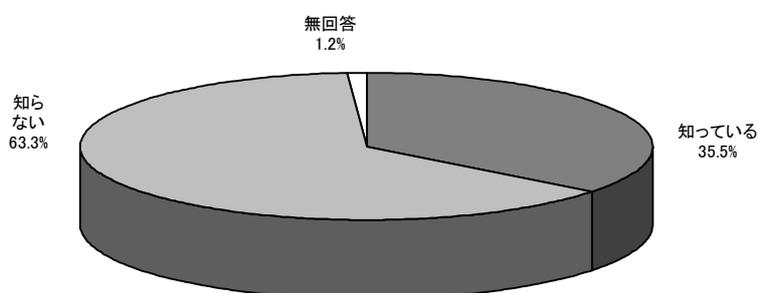
- ・日本で、中古の価値が、評価されるかが、わからない

5. 住宅履歴制度の活用について

(1) 住宅履歴制度の認知度

住宅履歴制度とは、住宅の設計、施工、維持管理、権利及び資産等に関し、いつ、だれが、どのように新築や修繕、改修・リフォーム等を行ったかを記録した情報を、有料で情報サービス機関に保管し、将来の売却、修繕等にその情報を活用するという制度である。この制度を知っているかという設問に対し、「知っている」が35.5%、「知らない」が63.3%、「無回答」が1.2%であり、60%以上の人々が住宅履歴制度を認知していなかった。(図表5-1)

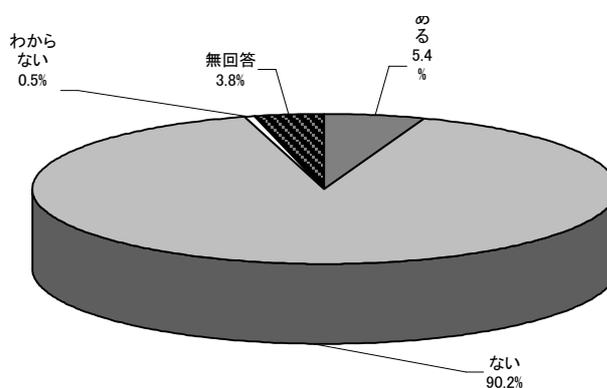
図表5-1 住宅履歴制度の認知度



(2) 自ら売主となった物件における住宅履歴制度利用の有無

上記(1)で「あった」と回答した事業者に対し、自ら売主となって販売・分譲した物件のうち、住宅履歴制度を利用した取引の有無をたずねたところ、「ある」が5.4%、「ない」が90.2%だった。(図表5-2)

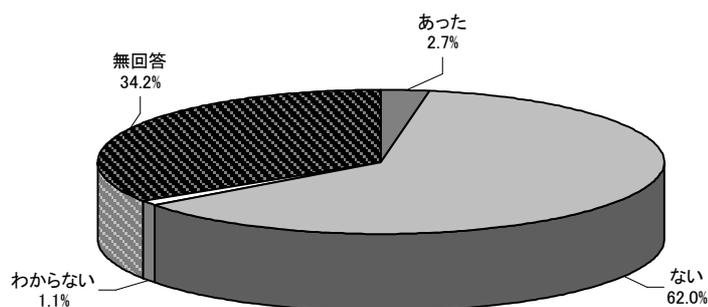
図表5-2 自ら売主となった物件における住宅履歴制度利用の有無



(3) 代理・媒介した物件における住宅履歴制度利用の有無

上記(1)で「あった」と回答した事業者に対し、代理・媒介した物件のうち、住宅履歴制度を利用した取引の有無をたずねたところ、「ある」が5.4%、「ない」が90.2%だった。(図表5-3)

図表5-3 代理・媒介した物件における住宅履歴制度利用の有無



(4) 住宅履歴制度を利用した理由／自由記述

上記(7)に回答した事業者に対し選択理由をたずねたところ、下記内容の回答が得られた。

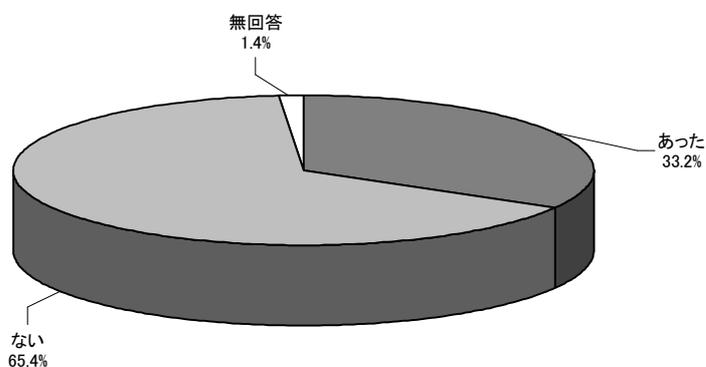
- ・ユーザーへのサービス提供と、より顧客（ユーザー）を獲得できる。
- ・顧客の囲込み
- ・どこを、どの様に修理したかがすぐわかり、買主側の購入に対する判断材料が提示される点
- ・補助金制度利用
- ・引渡し時の建物の性能を記録できる。又今後の点検補修に役立てる。
- ・それがオークションの条件だったから。
- ・売主が建築からリフォームすべて履歴に残していた。

6. 良質な中古住宅提供のための不動産買取再販の現状について

(1) 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の有無

現在、国土交通省では国策として良質な中古住宅ストックの確保に取り組んでおり、その方策として、中古住宅を宅建業者が買取りリフォームの後消費者に提供するいわゆる買取再販が注目されている。この現状を把握するために回答者全員に対し、過去5年間の取引で自ら売主となって不動産の買取再販(中古不動産等を自ら買取りし消費者へ提供する)を行った案件の有無をたずねたところ、「あった」が33.2%、「ない」が65.4%、「無回答」1.4%であった。(図表6-1)

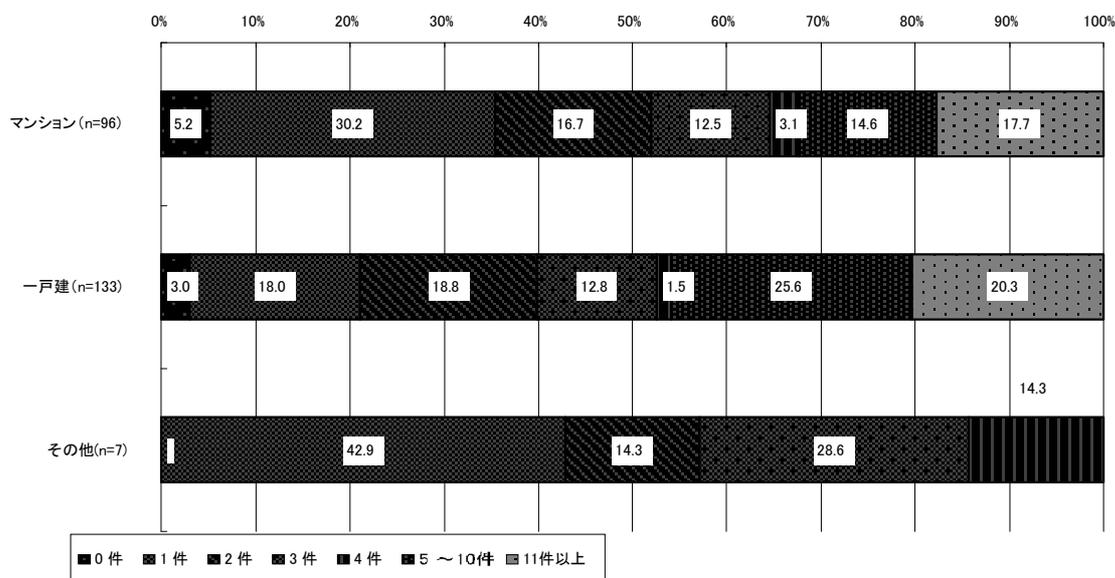
図表6-1 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の有無



(2) 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の件数

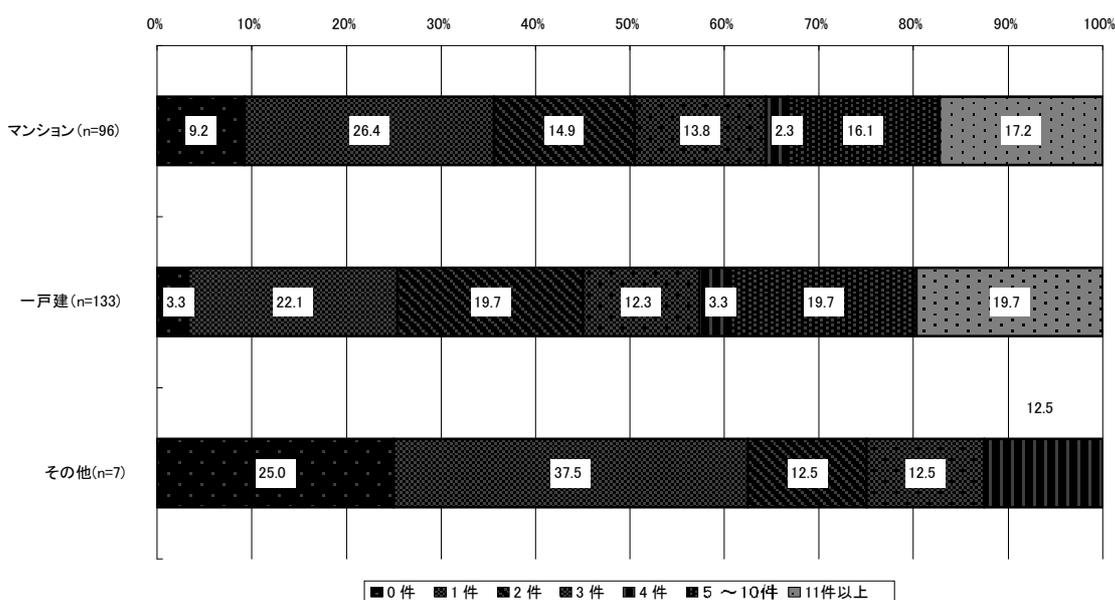
上記(1)で「ある」と回答した事業者に対して、過去5年間に自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件数をたずねたところ、マンションでは「1件」が最も多く30.2%、一戸建では「5～10件」が最も多く25.6%、その他では「1件」が42.9%だった。(図表6-2)

図表6-2 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った案件の件数



上記のうち、改修リフォーム等を行って販売した件数をたずねたところ、マンションでは「1件」が最も多く26.4%、一戸建でも「1件」が最も多く22.1%、その他でも「1件」が37.5%だった。(図表6-3)

図表6-3 自ら売主となって中古住宅の買取再販を行った改修リフォーム案件の件数



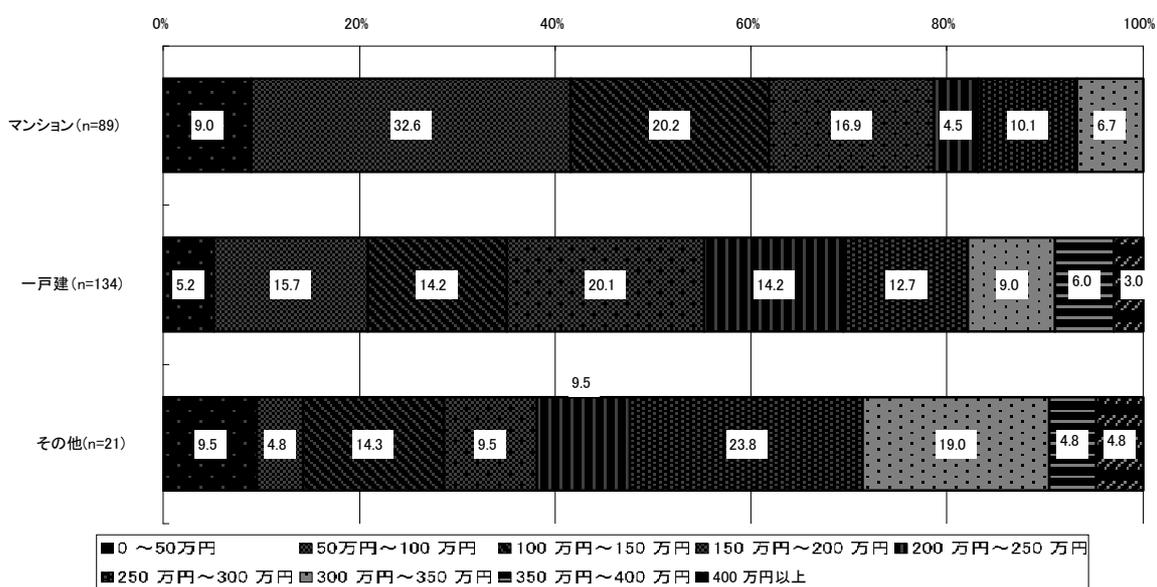
(3) 中古住宅再販における改修リフォームの平均工事費用

上記(1)で「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等の1件あたりの平均工事費用をたずねたところ、マンションでは「50万円～100万円」が最も多く32.6%、「100万円～150万円」が20.2%、「150万円～200万円」が16.9%だった。

一戸建では「150万円～200万円」が最も多く20.1%、「50万円～100万円」が15.7%、「100万円～150万円」と「200万円～250万円」がともに14.2%だった。

その他では「250万円～300万円」が最も多く23.8%、「300万円～350万円」が19.0%、「100万円～150万円」が14.3%だった。(図表6-4)

図表6-4 中古住宅再販における改修リフォームの平均費用



(4) 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所

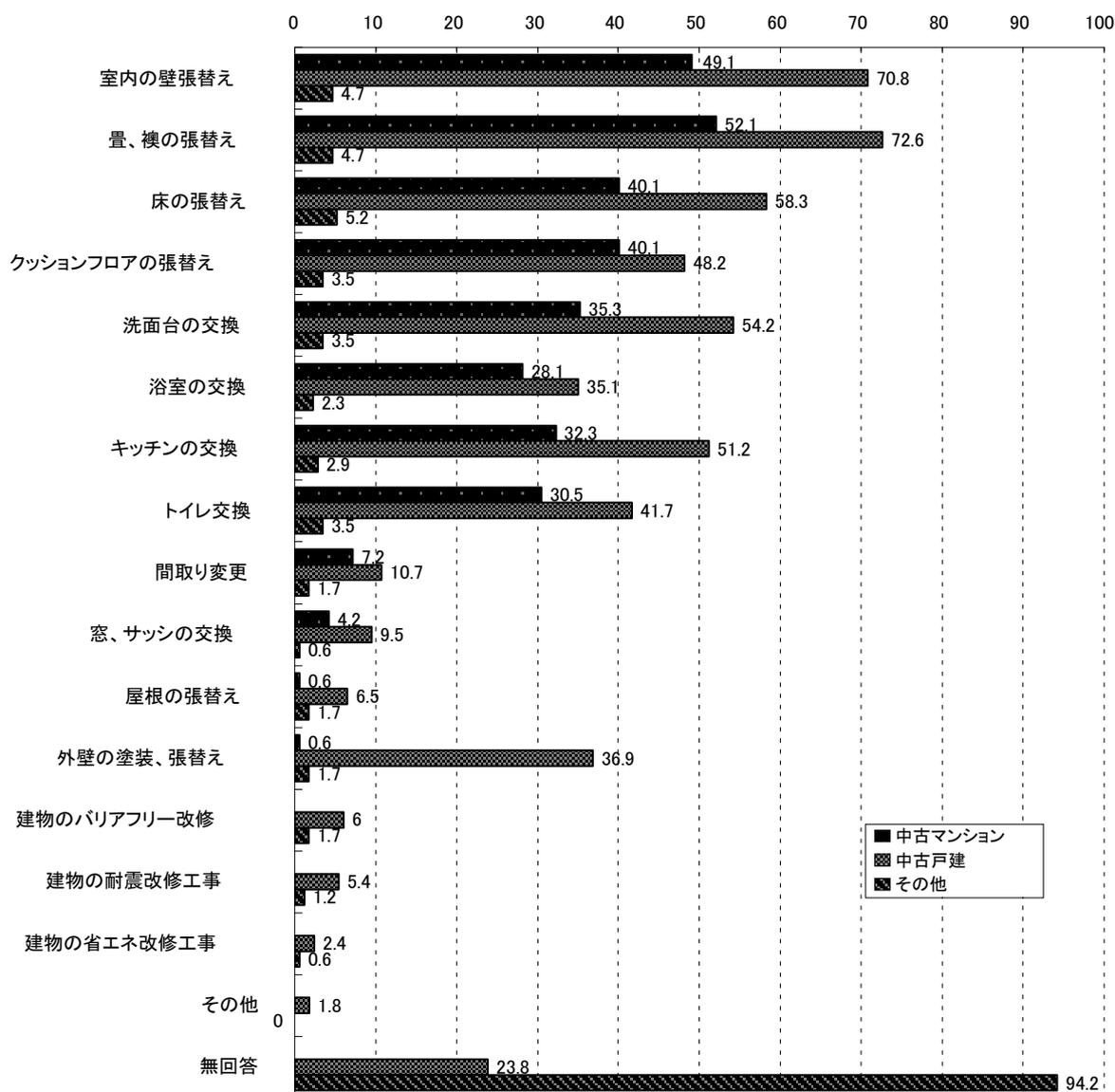
上記(1)で「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等を行う具体的な工事箇所をたずねた。

マンションでは、「畳、襖の張替え」が最も多く52.1%、「室内の壁張替え」が49.1%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」と「CF(クッションフロア)の張替え」がともに16.9%だった。

一戸建では、「畳、襖の張替え」が最も多く72.6%、「室内の壁張替え」が70.8%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」が58.3%、「洗面台の交換」が54.2%、「キッチンの交換」が51.2%と高い数値を示した。

その他では、「床(フローリング、カーペット)の張替え」が5.2%、「室内の壁張替え」と「畳、襖の張替え」がともに4.7%、その他は4%未満だった。(図表6-5)

図表6-5 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所

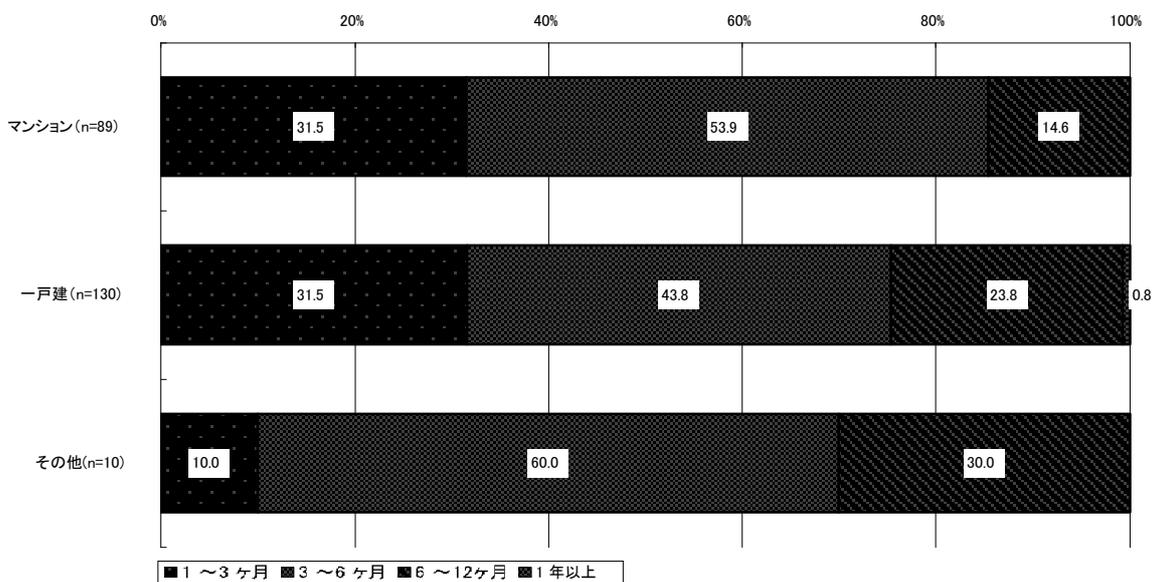


(5) 中古住宅再販における売買契約締結までの期間

上記(1)で「ある」と回答した方に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修工事終了後、販売開始から新たな買主との売買契約締結まで平均どのくらい期間を要したかについてたずねた。

マンションでは、「3～6ヶ月」が53.9%、「1～3ヶ月」が31.5%、「6～12ヶ月」が14.6%。一戸建では、「3～6ヶ月」が43.8%、「1～3ヶ月」が31.5%、「6～12ヶ月」が23.8%。その他では、「3～6ヶ月」が60.0%、「6～12ヶ月」が30.0%、「1～3ヶ月」が10.0%だった。(図表6-6)。

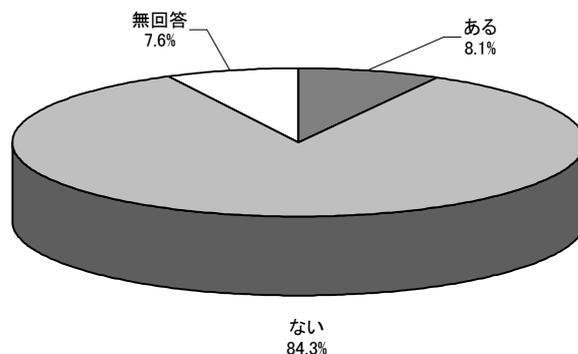
図表6-6 中古住宅再販における売買契約締結までの期間



(6) 建物住宅保険制度加入による販売実績

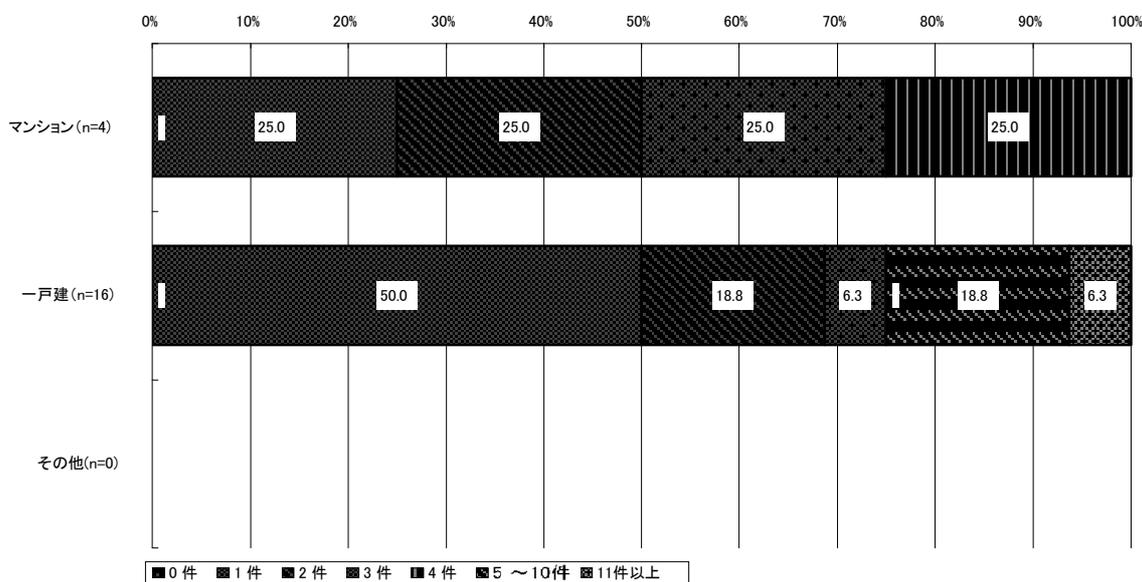
上記(1)で「ある」と回答した事業者に対して、自ら売主となって買取・再販した場合において、建物住宅保険制度に加入して販売した取引の有無をたずねたところ、「ある」が8.1%、「ない」が84.3%、「無回答」が7.6%だった。(図表6-7)。

図表6-7 建物住宅保険制度加入による販売の有無



上記設問で「ある」と回答した事業者に対して、建物住宅保険制度加入による販売件数をたずねたところ、マンションでは、「1件」「2件」「3件」「4件」とも25.0%、一戸建では、「1件」が50%、「2件」と「5~10件」がともに18.8%、「2件」と「11件以上」がともに6.3%だった。(図表6-8)

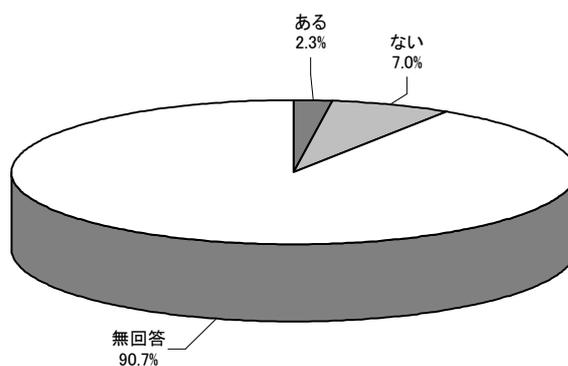
図表6-8 建物住宅保険制度加入による販売件数



(7) 保険加入時における検査結果に基づく補修要請

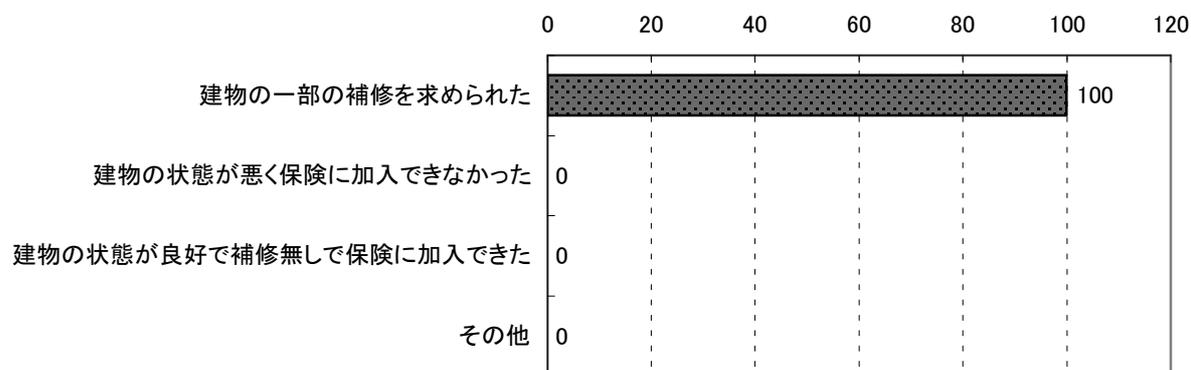
上記(1)で「ある」と回答した事業者に対し、保険加入に際して建物の検査結果が加入条件となり建物の補修を求められたことの有無についてたずねたところ、「ある」が2.3%、「ない」が7.0%、「無回答」が90.7%だった。(図表6-9)。

図表6-9 保険加入時における検査結果に基づく補修要請の有無



上記設問で「ある」と回答した事業者(2.3%)に対して、保険会社から主にどのような条件を求められたかとたずねたところ、「検査の結果、建物の一部の補修を求められた」が100%という結果だった。(図表6-10)

図表6-10 保険会社から求められた補修条件



(8) 買取再販を行ううえでの改善点、問題点／自由記述（抜粋）

上記（1）で「ある」と回答した事業者に対して、消費者により良質で安価な中古住宅を提供するため、買取再販を行ううえでの改善点、問題点等についてたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

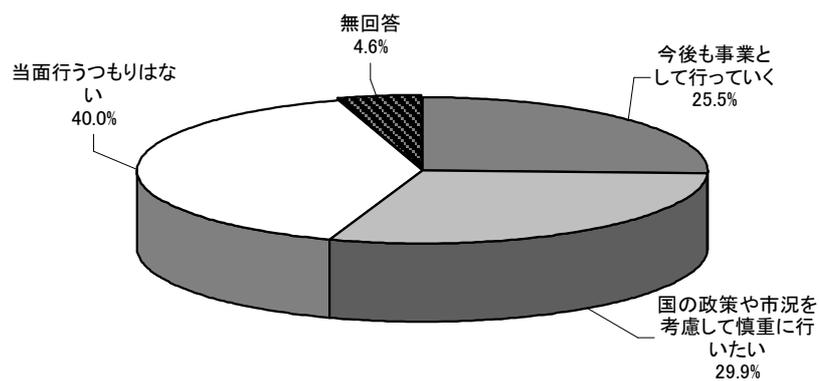
- ・中古住宅も築年数や構造によって程度の良し悪しのバラツキが有り保険制度に対応出来ない場合もある。建物の構造や築年数によって保険制度のランクを付けると対応しやすいのでは…。
- ・瑕疵担保責任2年という期間が長く、またどういった瑕疵が出てくるかが不安です。
- ・安価な提供は、原価、相場等あるのでむずかしいと思う。リサイクルと言う意味で取得税とか税金の面で優遇措置を考えるべき。
- ・不動産取得税・登録免許税をなくしてほしい
- ・中古物件であっても躯体部分の瑕疵担保責任2年以上は、己むを得ないと思うが、設備面（付帯設備）は、業者売主も免責可として欲しい。→安価な中古住宅提供にもつながると思います。
- ・水回り、外壁等、改修費用が高額になる場合が多く、販売価格が高くなるのが問題だ！！
- ・買取りの場合の主な売却理由としては、いわゆる任意売却や競売による売却が多くを占めると思われるが、そういった場合、物件の使用状況や過去の補修履歴がわからないケースが多く、物件としての履歴、歴史がそこで切れてしまう点
- ・不動産業者の販売物件は、消費税が負荷され、保険その他費用がかさみ、安い物件（特に田舎）では、負担率が高い。減免措置が必要と思う。
- ・1）現状住宅履歴制度が有る物件が殆どない為、売主が過去どの様な手入れを行ったか不明である。2）現状では質と価格のバランスが取れない。
- ・リフォームの工事代金を住宅ローン融資で適正に評価して加筆してくれると良質な中古住宅を提供できる。
- ・◎リフォームが簡単に出来る構造とする及び、外部又は室内から見て（図面を見なくても）耐震強度がすぐ判定出来る構造とする事。匠の技を必要としない構造を国が定め、借入利息を安く設定する。切り込みなどしないで、積木のように積んでビス止めで良い。見た目は落ちるが、内部は塗装で仕上げる。
- ・買取りの場合、建築後20年～30年程度経過した物件が多く、流し台、トイレ、風呂場（浴室）等水回りの改善が求められるので良質で安価なことが課題となる。
- ・登録制度では毎年経費が発生するため、年間1件程度の売買しかない状況では経費倒れとなり、成り立たない。
- ・マンションにおける住宅瑕疵担保保険制度の活用、一棟丸ごとの耐震診断ではなく、専有部分を基本としたものへの条件変更。・不動産取得税の撤廃又は軽減。
- ・取得税、登録免許税
- ・業者が買い取る場合の不動産取得税、登録免許税の免税、減税をお願いしたい。
- ・住宅ローンの利用できやすい環境が新築同様の条件となれば良いのですが。
- ・白アリの調査をして、必ず売却する。
- ・中間省略登記を実務として認める事。・宅建業者にも住宅瑕疵担保責任の免責を認める事。

全回答は、巻末の「P84資料 自由記述」に記載しております。

(9) 買取再販の事業見通し

上記(1)で「ある」と回答した事業者に対して、今後買取再販を事業として行っていきたいと思うか? という質問をしたところ、「当面行うつもりはない」が40.0%、「国の政策や市況を考慮して慎重に行いたい」が29.9%、「今後も事業としておこなっていく」が25.5%だった。(図表6-9)。

図表6-9 買取再販の事業見通し



(10) 買取再販の事業見通しについての回答理由／自由記述（抜粋）

上記の買取再販の事業見通しについての回答に対し具体的な理由をたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

■ 1, 「今後も事業として行っていく」と回答した具体的理由

- ・リフォーム住宅のニーズが、高まっている。仲介ではない。新しい不動産の事業体として捉えている。
- ・安価な物件があればどしどし買取っていく
- ・安価に提供できるため
- ・建物をリフォームして販売しないとなかなか売れない。
- ・市場性がある。中古物件の方が、立地が有利な場合がある。
- ・思った通りの価格で売却出来ないこともあります利益を上げやすいので。一般の方ではなかなか中古物件を再生させる手間がかけられないため。
- ・資金の回転率が良い（短期間で終了する）
- ・持続可能な社会（環境も含め）の成長を目ざし（エネルギーの自立も含め）不動産も進むべき。
- ・住んでいた人が居なくなり、販売を依頼される事が多くなっている。
- ・新規の土地購入案件が少なくなっている為
- ・新築を行う用地取得が困難、新築では価格で大手に負ける。
- ・築年数の状況を見て、又リフォームを行えばきれいになると見れば行ってゆきたい。それが資源活用にも連なるし、収入の状態からしても、それを必要とする人々がいると思うので行ってゆきたい。
- ・中古住宅のリニューアル販売は事業として十分採算が取れるから。
- ・中古住宅の総額が安く、仲介では経営が成り立たないから。
- ・中古住宅へのニーズが高まると思われる。
- ・中小の地場不動産業者で買取りが出来なければ大手に淘汰されてしまう。媒介では太刀打ち出来ない。
- ・仲介業が不況であり、買取り再販の方が収入安定感がある。
- ・土地よりも中古住宅での需要が多い為（景気を反映している）
- ・土地価格が下がり、仲介料（のアップが不可欠です）では生活出来ない。◎地方の不動産業は荒廃がすすみ、業会は成り立たなくなる。
- ・買主は個人の消費者が多く、現況引渡しでは、改造、改良費が積算できないため不安なので、業社が必要な範囲に改良工事を行い要望に答える。
- ・売主の状況によっては、仕入値が下がる場合があるため、リフォーム（付加価値）をつけても、利益が出る。中古物件は好立地にある場合が多いため市場が安定している。
- ・保険に加入しなくても、自社の保証制度で十分対処出来るので、保険制度のあるなしにかかわらず事業として継続するつもりである。
- ・利益拡大のため主要事業であり、仲介業務だけではやっていけない。
- ・流通的に買取り手を加え責任をもって売出した方が顧客は判断しやすい。

全回答は、巻末の「P 87 資料 自由記述」に記載しております。

■ 2. 「国の政策や市況を考慮して慎重に行いたい」と回答した具体的理由（抜粋）

- ・ 1) お客様の中古価格の考え方を変えないとなかなか取り組めない。 2) 住宅履歴制度の浸透と価格とのバランス。 3) リフォーム価格のコストDNが必要
- ・ やはり、中古住宅でも（躯体部分も含め）2年以上の瑕疵担保責任の期間が長い
- ・ リフォーム後の再販で利益を出せる価格で仕入れる事が大変むずかしくなっている。
- ・ 基本的に中古住宅の買取再販はリスクがあるため行なわないが、リスクの軽減方法があれば考える。
- ・ 業社にばかり、責任を取らせる法制度に懸念。
- ・ 建築が主業の為、地域内の中古物件などを取り扱う機会が増えると思われるため。
- ・ 建物の建てた当時の建て方や建築した業者が把握しづらい為、政策によって進めたい。
- ・ 現在は建売住宅の価格が非常に安くなっています。中古市場はしばらく厳しい状況が見える為、慎重に行いたいと思っています。
- ・ 戸建新築分譲を主体とした営業を考えている為
- ・ 購入する、お客が少なくなっている。所得が少なくなっている。
- ・ 再販利益の出そうな物件があれば行いたい。
- ・ 時代の流れが中古住宅ストック形成を後押ししているが住宅の見えない部分、（害虫等）を保証するリスクがあり商売として難しいと思う為
- ・ 実情に応じて行っていきたい。どういう物件かにより違うと思う。
- ・ 手続上の規制が簡素化でない場合は事業として行なうつもりはありません。
- ・ 住宅履歴制度が確立されて、「現況」の状態が売主も買主も又、業者も把握できていれば良いと思う。建物の経過年数に応じて（たとえば築後10年以上）住宅瑕疵担保制度は考えれば良いと思う
- ・ 消費税増税時に不動産不況となった場合、買取再販は事業の一つとして考えたい。
- ・ 消費税問題とか取得税、登記免許税、固定資産税の負担を計算し慎重に実施。今の政策は需要喚起からは逆行している
- ・ 人口減少の中、中古住宅の売りが次第に多くなることが予想されます。
- ・ 宅建業者に対する瑕疵担保責任の重さ。海外では買主責任が、日本では売主責任とされている。改正が必要。
- ・ 値下がりがあるので良く検討して買取
- ・ 築年数・中古状況に寄るが、しっかり直して販売するのが基本だと思う。
- ・ 中古の売主となった場合の不安がなくなれば
- ・ 中古住宅の築年数と、建物利用状況で判断してゆくこと、再販のリスクを考えた時、政策面で、補助あれば、推進してゆく方向で。
- ・ 中古住宅の瑕疵担保責任が重要なのでなるべく買取再販は行わないようにしています。
- ・ 不動産取得税や、消費税増加により、販売期間が長くなり、利益が限りなくゼロに近くなり、事業としてなりたたなくなるから。
- ・ 瑕疵担保責任、保証等、保険リスクが多すぎる。現状売買、リフォーム工事受注の方がローリスクである為。
- ・ 瑕疵担保責任と建物診断等のインスペクションの信頼性とのリスクのバランスが今一つとれていないと考えるので。

全回答は、巻末の「P88資料 自由記述」に記載しております。

■ 3、「当面行うつもりはない」と回答した具体的理由（抜粋）

- ・ 40年間営業をしておりますが、仲介業のみで買取り再販はやっていないので継続してやらないと思う
- ・ エンドユーザからの相談を主に業務を行なって行きたいと思う（仲介、管理主体）
- ・ おもてむきのリフォームのみでは耐震性がないため、安全確保がむずかしい。
- ・ その専門知識をもっていない。（建築関係）
- ・ メリットがわからない
- ・ リーマンショック以降、値段の下落にもかかわらず、業者、一般消費者、銀行（小会社）等の買取りにより、利益が上がる物件が少なく、買取り価格の上昇で利益が出ない。（大型物件、収益物件等はリスクが多きく、話があっても慎重になる）
- ・ リスクが大きく余力がない。
- ・ 機会があれば！行っていきたいが、仕事（主に賃貸）が忙しく、なかなか、できないのが現状です。
- ・ 機会があれば行ないたい。買取資金、取得税、登録免許税など買取りについてももう少し軽減されれば良いと思う。
- ・ 業者が売主となるのには、瑕疵担保責任のリスクが大きいため。
- ・ 建物については多くリスクがある。土地については行っていく。
- ・ 現在の経済状況ではストックとなる可能性もあり不安
- ・ 現状の仲介業務はリスクも少なく、また、事業を広げる時期ではないので。
- ・ 工事担当の人間を確保しなければならないから
- ・ 今まで買取はやった事がない。今後も今のところ行うつもりはない。
- ・ 今後の状況を把握していきたい。
- ・ 再販事業を行う為の、法的、税制面などの勉強とか情報取得の為の負担が多すぎるため。
- ・ 再販売しても、売却できるかがむずかしい状況になっているから。市場の購入意欲が低くなっている。
- ・ 税制優遇、インスペクション、瑕疵保険等、中古住宅に有意義な制度が、消費者の理解と満足度が高い状況で実現すれば、業者の利益分は消費者に還元されるべきであり、市場機能に任せるべき。
- ・ 地価の値下りが大きくリスクがある。
- ・ 仲介業一本で約50年。方針変更は考えていない。
- ・ 媒介の本質からはずれてしまう。買取金額が低く設定され、売主にとって有益ではないと思う。
- ・ 買取、再販については、リスクが多いため
- ・ 買取りから再販の時間と日数がかかりすぎるから。
- ・ 売買：賃貸、管理の仲介業務だけで手いっぱい土地に関しては買取り販売や小規模の分譲は行うが建物の場合はトラブルになるケースがあるので扱いたくない。
- ・ 売買契約をした時の外観、内観と実際に物件を引取った時の落差が大きすぎてリスクが大きい。
- ・ 不動産の基本は仲介。
- ・ 本事業を行う迄には協会として会員に必要な事項の勉強会を必要に応じて行うべきである。

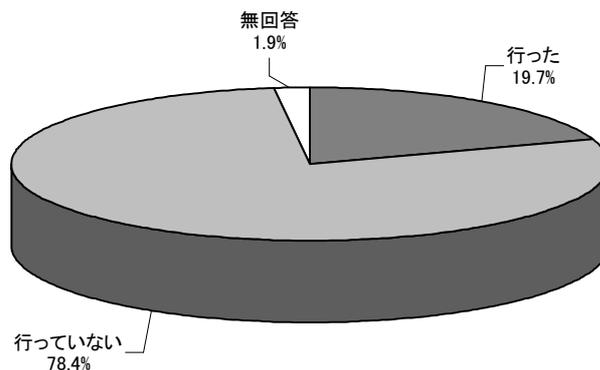
全回答は、巻末の「P 89資料 自由記述」に記載しております。

7. 新築住宅分譲の販売期間について

(1) 過去1年間における新築分譲の有無

過去1年間（平成23年4月～平成24年3月）において、新築住宅の分譲の有無をたずねたところ、「行った」が19.7%、「行っていない」が78.4%、「無回答」1.9%だった。（図表7-1）

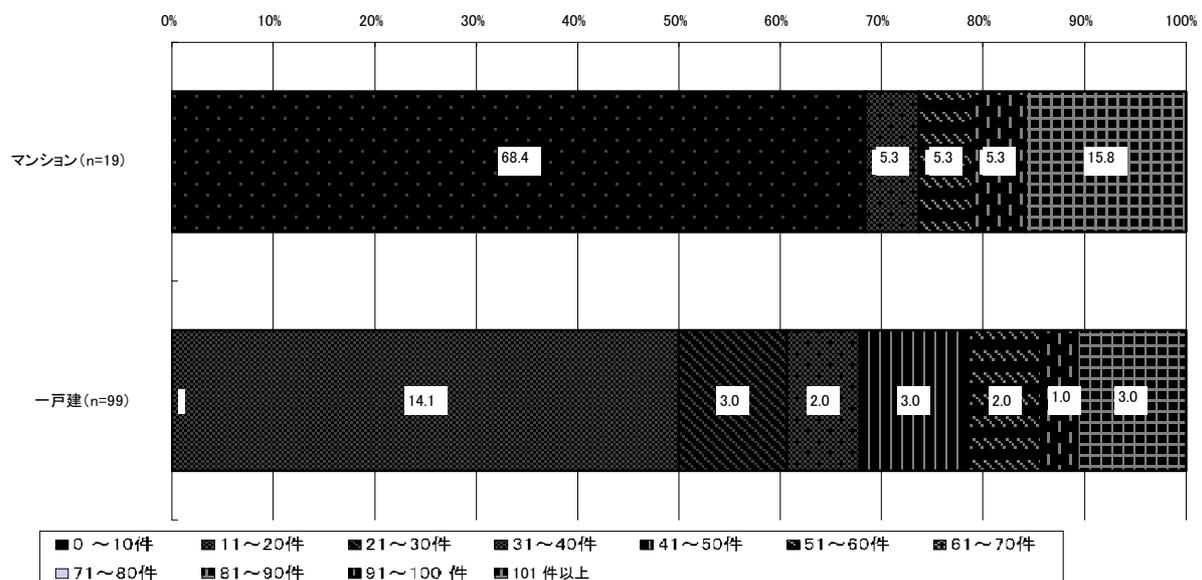
図表7-1 過去1年間における新築分譲の有無



上記のうち、過去1年間に手がけた新築住宅の具体的な分譲件数をたずねたところ、マンションでは、「0～10件」が最も多く68.4%、「101件以上」が15.8%、「31～40件」、「51～60件」、「91～100件」が5.3%で並んだ。

一戸建では、「11～20件」が最も多く14.1%、「21～30件」、「41～50件」、「100件以上」が3.0%で並んだ。（図表7-2）

図表7-2 新築分譲の件数



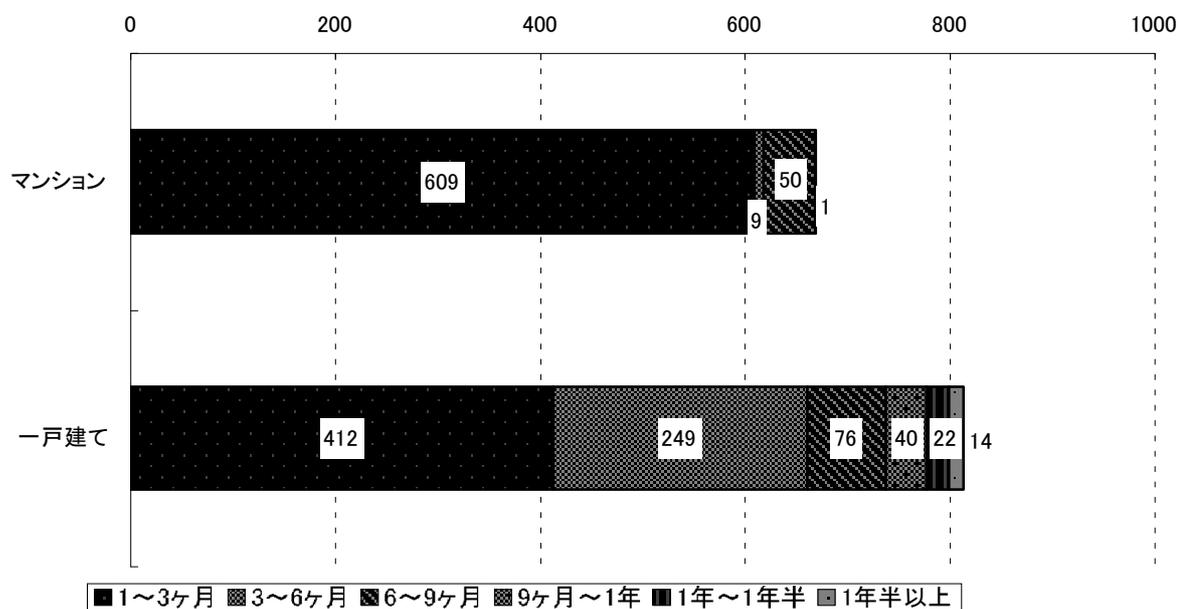
(2) 販売開始から売買契約締結までの期間

上記(1)で「行った」と回答した事業者に対して、建物完成後、販売開始から実際に売買契約締結までにかかった期間についてたずねたところ、

マンションでは、「1～3ヶ月」が最も多く609件、「6～9ヶ月」が50件、「3～6ヶ月」が9件と続いた。

一戸建では、「1～3ヶ月」が最も多く412件、「3～6ヶ月」が249件、「6～9ヶ月」が76件、「9ヶ月～1年」が40件と期間が短いほど件数が多い結果となった。(図表7-3)

図表7-3 販売開始から売買契約締結までの期間

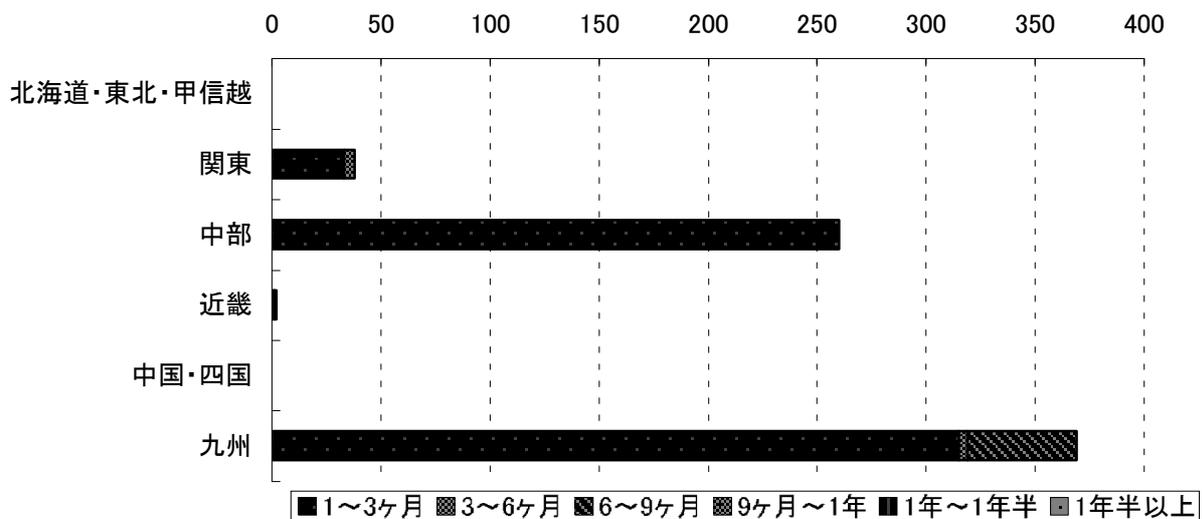


新築住宅の販売開始から売買契約締結までにかかった期間を、マンションと一戸建について地域別件数に分類して比較した。

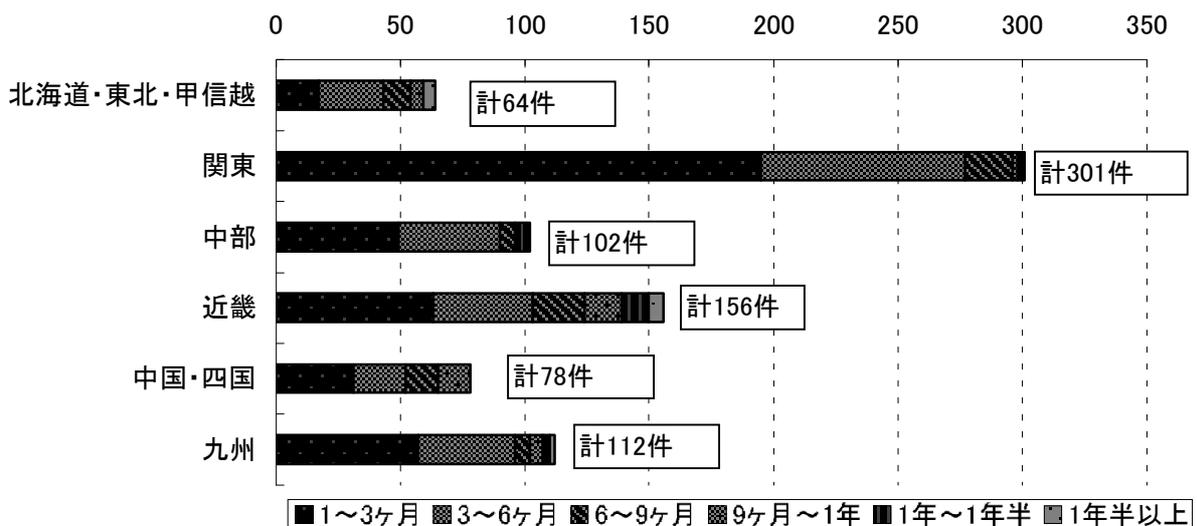
マンションでは、「九州」が最も多く 369 件、「中部」が 260 件、「関東」が 38 件と続き、特に「中部」では「1～3ヶ月」の短期間に売買契約が締結する割合が非常に高い。

一戸建では、「関東」が最も多く 301 件、「近畿」の 156 件、「九州」の 112 件、「中部」の 102 件と続く。マンションと比較すると販売開始から売買契約締結までの期間が長期化する傾向にあるが、「関東」では2/3弱が「1～3ヶ月」の短期間に売買契約が締結している。(図表7-4)
(図表7-5)

図表7-4 新築マンションにおける販売開始から売買契約締結までの期間



図表7-5 新築一戸建における販売開始から売買契約締結までの期間

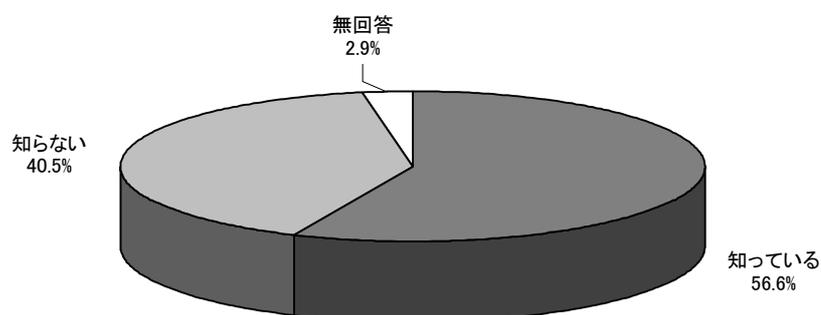


8. 中間省略登記の代替手段について

(1) 「第三者のためにする契約」の認知度

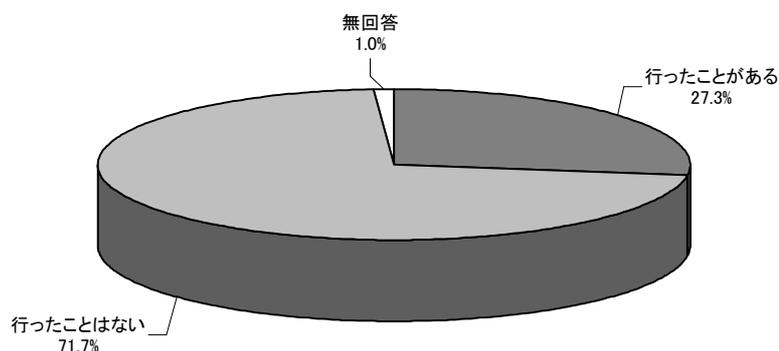
平成17年度の不動産登記法の改正でいわゆる中間省略登記ができなくなり、これに代わる手段として「第三者のためにする契約」という形式が公表された。この制度を知っているかという設問に対し、「知っている」が半数以上の56.6%、「知らない」が40.5%、「無回答」2.9%であった。(図表8-1)

図表8-1 「第三者のためにする契約」の認知度



上記設問で「知っている」と回答した事業者に対して、「第三者のためにする契約」形式で行った実際に取引の有無をたずねたところ、「行ったことがある」が27.3%、「行ったことはない」が71.7%だった。上記設問で「知らない」と回答した40.5%を含めると浸透度は未だに低い。(図表8-2)

図表8-2 「第三者のためにする契約」による取引の有無



(2)「第三者のためにする契約」の具体的な活用例／自由記述（抜粋）

上記設問で「行ったことがある」と回答した方に対して、実際の取引での「第三者のためにする契約」の具体的活用例をたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

- ・何らかの事情で代金精算がすんでおり、（当社が負担）さらに買い希望者が見つかったが所有権が元所有者留保されていた。第1の契約で売主から当社へ、第2の契約で当社から買い主へ向様の事情で2つの契約の媒介をした。
- ・空き工場土地の分譲販売にこの手法を使用した。
- ・契約書特約事項に第三者のためにする契約である旨の記載をする。
- ・個人所有の土地を自社で買って、第3者に販売した登記は所有者から第3者へ直接行った。
- ・個人所有の土地を数区画に分割し、業社が買い取り分譲した。
- ・戸建業者に素地での土地売却を行った際、買主側の金融機関が中間省略にても融資を行うことが確認されたので、元売主に了承を得て行った。
- ・購入した土地を宅造、分筆等を行い、区画ずつ分譲販売 元地主さんからお客様へその都度移転登記、土地代の支払いもその都度行う。元地主さんへは少しでも高い価格で、お客様へは少しでも安く販売出来る
- ・司法書士に依頼し、売主→中間→買主の実名において、取引書（委任状）を作成
- ・市街化調整区域内の34条11号許可の開発分譲につき、農地のため全4区画でしたが、地主は費用負担せず、売却次第清算・移転登記とする事で同意し、販売しました。
- ・資材置場を分割して売主にかわって分譲した。
- ・自己売主の分譲地をハウスメーカーと第3者のためにする契約を取り交した。
- ・借地中古戸建の取引において、すぐ買主が、取壊事となっていたため、上記の手法でも問題ないと判断し取引した。
- ・宅建業免許が必要な売買で、区画割り等して個人が売主となることが出来ないケースで、弊社が一括売買契約を締結し、その後、直接移転登記により、買主に分譲した。旧売主は比較的高値で売却することが出来た。
- ・土地の2分割、3分割が個人地主では不可能（宅建業法違反）となるため、買取りして分割後直接移転登記での売買を行った。
- ・土地を購入した不動産業者が、それを第3者に売却した。
- ・当社はBC間の仲介業者として媒介を行いました。Bが宅建業社で既にAB間で第三者のためにする契約を締結しているのでAB間の契約時にBが相談をしている司法書士に特約等の確認をして、BC間の契約に付けています。
- ・特約条項に明示して取引
- ・媒介で購入客がいたが、融資実行に時間が掛かる為、売主の資金繰りに影響が出たため、売主、買主の了承を得て、当社で、買い受け、購入者に売却した
- ・買取った物件にすぐお客が購入したいと希望があった。
- ・買取再販用に業者へ仲介したが、原契約期間中に買希望があり利用した。
- ・売買土地につき平成21年に4区画4件の契約を結んだ。
- ・物件が良質であり購入者にすでに売却先があり、中間の登記は必要としなかった
- ・分譲宅地の当初の土地所有者が良く知っている所有者で案心して取引ができる場合。

全回答は、巻末の「P92資料 自由記述」に記載しております。

(3) 「第三者のためにする契約」の実務上の問題点／自由記述（抜粋）

上記設問で「行ったことがある」と回答した事業者に対して、実際の取引での「第三者のためにする契約」の実務上の問題点等をたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

- ・ A B間で第三者のためにする契約が締結されていないケースがある。そういった場合、契約締結を依頼するが、稀に理解していない（中間省略との違いや、特約の内容）業社がある。
- ・ ローン会社によってやらない場合がある。知らなかった。
- ・ 安全度の高いものだけ選ぶので特になし
- ・ 開発行為であったが、市の担当者が知らなかった。
- ・ 区画が多いと売主の税務申告が複数年にまたがるときが困る。
- ・ 契約書上の約束事があいまいで文章にするのが、むずかしい。司法書士によってまちまちな対応。
- ・ 司法書士の協力を得て、「登記原因証明情報」を作成し、元売主の了承を得る。
- ・ 司法書士の中にわずかではあるが消極的な方がいる
- ・ 司法書士の勉強不足で知らない方がいた。・ 契約書の例を具体的に出しておきたい。
- ・ 自己所有物件なので有れば、出来るが売主が業者以外だとむずかしい。
- ・ 取引を行うには売主の了解と契行上の問題点があり、結局、行えないケースが多い。中間省略登記を廃止したことは内需喚起から逆行している。
- ・ 全ての当事者の名前が表に出て、署名、なければならぬ為、悪い関係にある場合、話が進まず、流通が滞る。
- ・ 登録免許税の転減を考えると、問題点は特にないと思います。
- ・ 土地所有者に最終購入者への資金の流れ等の明細書を提出し理解を求めた。
- ・ 当初は中古住宅を買い上げ、こわして2分譲にする予定で買った直後に中古住宅で買いたい人があらわれた時
- ・ 農転、開発行為等、許可申請書が確定されるものには、買い主が決まっていな限り使えない。
- ・ 農米委員会の資格要件（農地法許可要件）をみたすことの準備がたいへんです。
- ・ 買主が見つかるまでに売り主が亡くなった場合、相続等で難しくなる（トラブルが出る）場合があると思う。全額支払った場合印鑑証明の期限が切れた場合新しくもらえるか心配である・買主には未だ登記名義人が所有している旨説明し、代金完済の時に中間省略で所有権移転登記すると説明するので特に問題は無かった。
- ・ 買主に理解させるのが大変である。
- ・ 買主の住宅ローン借入先（信用金庫）が、直接移転登記は、融資対象にならなかったのも別の信用金庫に変更した。
- ・ 売主、買主が内容を理解してくれてれば特に問題はない。金融機関の融資の際に直接移転登記は出来ないと断られたケースがあり、会社機関にも直接移転登記による売買について、周知理解して欲しい。
- ・ 売主にも、新たな買主にも自社が第3者のためにする契約の内容や手続の方法等について充分説明をし、その契約内容等を十分に理解をしてもらう様、事前説明が必要。

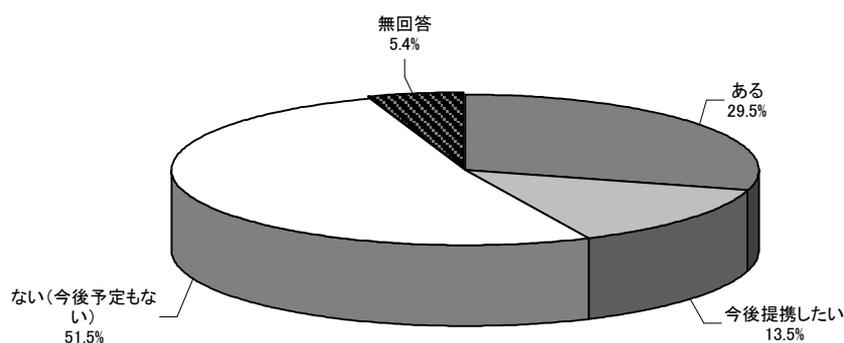
全回答は、巻末の「P 9 4 資料 自由記述」に記載しております。

9. 他業種との業務提携について

(1) 各業種との業務提携の有無

媒介業務を行ううえで（※既存（中古）戸建住宅、既存分譲マンションに限る。新築戸建、新築分譲マンションの取引は除く）、以下の各業種との業務提携の有無をたずねたところ、「ある」が13.5%、「今後提携したい」が13.5%、「ない（今後予定もない）」が半数以上の51.5%、「無回答」5.4%という結果だった。（図表9-1）

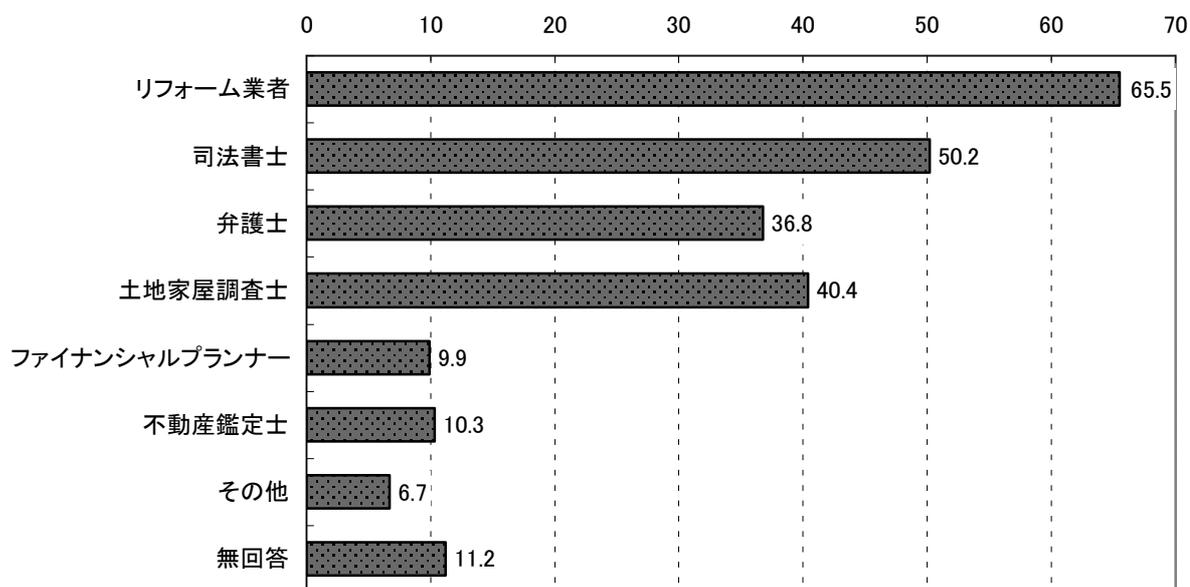
図表9-1 各業種との業務提携の有無



(2) 提携したことのある業種

上記設問で各業種との業務提携が「ある」と回答した事業者に対して、提携したことのある業種についてたずねたところ、「リフォーム業者」が最も多く65.5%、「司法書士」が50.2%、「土地家屋調査士」40.4%、「弁護士」36.8%と続いた。（図表9-2）

図表9-2 提携したことのある業種



(3) 各業種との具体的な業務提携内容／自由記述（抜粋）

上記設問で各業種との業務提携が「ある」と回答した事業者に対して、提携業種別に具体的な提携内容（希望を含む）についてたずねたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

■ 1, リフォーム業者との具体的な提携内容（希望を含む）

- ・インスペクションに近い調査をお願いしています。（但し、直近3年で3例程です）
- ・管理物件の修理からリノベーションまで意見交換しながら実施
- ・共同提案でリノベーションを行いたい。現在でも管理マンションで空室が出たら、リフォーム業者（特定の）と案を出しあいリフォームしている
- ・顧客満足度を向上させる為。
- ・工事範囲を示し、工事見積を取り施工してもらう。
- ・購入希望者へリフォーム提案
- ・告知事項に対して、費用の発生が予想される点についての早急な見積り
- ・再販のためのリフォーム全般。
- ・仕事の大小にかかわらず、至急に、対処する事が必要なため。
- ・仕入れた物件の手直し（リフォーム）依頼
- ・事前にリフォームの見積りを出してもらい買ったあとにどのくらい費用がかかるか来客者に参考にしてもらう
- ・事前にリフォーム提案することで、逆に住宅の欠点を建築業者の立場で説明してもらえる。
- ・事前に問題箇所やリフォーム費用を出してもらう
- ・自社で買取再販事業を検討しており、リフォーム業者との提携は必須の為。
- ・修繕費用の低価格化してもらい、当社の買い取り件数を増やし、流通をはかりたい。
- ・少なくとも、再販売、販売する上で、欠かせないと思う。
- ・水回りの設備や内装、屋根、塗装
- ・設計士耐震制等、区の補助金の申請とか経験者の方がわかりやすい。
- ・他の不動産業者と共同
- ・貸すか売るかで内容が異なる為、相談が来る。
- ・中古住宅、中古マンション等の不具合をきめこまかくチェックしてなるべく引渡後のクレームを防ぎたいと思います。
- ・提携する程ではないが必要に応じ依頼する
- ・内装・給排水工事
- ・売却或は購入時の物件への手入れ対応
- ・売却依頼を受けた時点でリフォーム箇所のチェックとリフォーム価格を算出してもらう。
- ・売主、買主がどの程度のリフォームをするのか、その内容の金額を見積もってもらう。
- ・売主…リフォームを責任をもって指示するか自ら行うため 買主…健全な建物にしておきたい夢もある
- ・売主側の場合は売却前、買主側の場合は購入後のリフォーム見積りやその実施
- ・物件の状況がわかる。・買主の費用が具体的に明確になる。

全回答は、巻末の「P 96 資料 自由記述」に記載しております。

■ 2, 司法書士との具体的な提携内容（希望を含む 抜粋）

- ・ 移転・設定、調査
- ・ 遺産分割協議による、売買の媒介依頼。
- ・ 各種登記相談。
- ・ 契約が成立し、所有権移転登記手続等を依頼する。（相続がらみの時と依頼する。）
- ・ 権利関係の調査及び登記
- ・ 顧客の紹介
- ・ 債務整理などの相談など
- ・ 裁判所による売却
- ・ 資金計画作成の為、登記費用と不動産取得税の算出。 ・ 相続、後見人案件での対応。
- ・ 事前に移転費用の算出
- ・ 所有権移転、抵当権設定等の登記料の見積りが必要。
- ・ 新築戸建の販売、提携。
- ・ 成年後見人申請と土地売却。
- ・ 相互業務提携 紹介料なし
- ・ 相続が発生した時など、相続登記等情報交換をしている。
- ・ 相続手続きによる、売却物件依頼
- ・ 提携する程ではないが必要に応じ依頼する
- ・ 登記依頼をお願いするかわりに売買物件の紹介をうける。
- ・ 登記申請等依頼に対し情報の提供がある。
- ・ 任意売却物件の査定から売出・客付
- ・ 破産物件前の販売
- ・ 売却物件情報の紹介
- ・ 売買契約時に際しての契約書内容や、登記手続きに係る内容の確認など
- ・ 敏速な登録免許税の計算 成年後見人等の助言
- ・ 物件の公信性の確認・法律的安定性の確認・当該物件の問題的の把握
- ・ 物件情報を提供する。顧客（探し物）情報の提供を受ける。リフォーム顧客の紹介をする。

全回答は、巻末の「P 98資料 自由記述」に記載しております。

■ 3. 弁護士との具体的な提携内容（希望を含む 抜粋）

- ・（１）個人の破産手続をした人のワンルームマンションの処分（２）相続関係で紛争が起きている物件の処分
- ・遺産分割、調停、裁判による、判決による処分の依頼。
- ・家主と入居者とのトラブル解決を依頼したり、色々な事で連携プレーを行っている。
- ・管財物件の情報提供
- ・管財物件を紹介頂き、買主へリフォーム業者と共に紹介する
- ・競売になる前の任意売買
- ・業務に関する仕事の調査等の依頼あり。
- ・近年相続問題の増加で、複雑な案件が多いので、その場合お任せしたい。
- ・契約書の内容を変更、特約事項の文書作成 取引物件の瑕疵担保責任の範等問い合わせができる状態を作る
- ・権利関係の複雑な物件のアドバイス
- ・権利等の整理、調整にタイアップして物件を探索等する。
- ・顧客の資産処分の時に協力
- ・債権がらみの物件についての任意売却。
- ・最近取引が複雑になり、法律的知識が必要の為。
- ・資産整理としての物件の紹介。
- ・借地権等の専門的な内容で相談に来る。
- ・取引の安全性と、媒介業務における、紹介。
- ・消費者の内、最近増加しつつある事例の相談時には解決に事案として依頼する。
- ・相続・権利関係の相談対応
- ・相続に関連しての売却業務、査定業務。・裁判手続の関連で土地、査定、意見、価格、査定の提出。
- ・相続等による不動産売却専任依頼。
- ・宅建業協会千葉支部で提携。それを利用。クレーム処理の相談等。
- ・任意売却や破産案件についての情報提供や法律処理相談
- ・破産・債務超過 e t c の発生と対処
- ・破産管財物件等の売却（任意売却に於ける仲介業務）
- ・媒介物件の調査・事項に関する相談等
- ・売却物件情報の紹介
- ・売主が複数の場合（もめている）の売却、入札にて価格決定する。
- ・売前の任意売却情報の提携
- ・物件に問題がある場合や、契約内容の相談
- ・立退等判決を必要とする分野があるから。

全回答は、巻末の「P 1 0 1 資料 自由記述」に記載しております。

■ 4, 土地家屋調査士との具体的な提携内容（希望を含む 抜粋）

- ・すべての取引において、事前の境界立会、測量を実施する為
- ・すべての取引において必要な業務は依頼する。
- ・安心できる実測図面が出来信頼感が増す。（取引が出来る）
- ・一括発注→コストダウン
- ・境界の明示がユーザーの安心につながる。
- ・境界確定測量、開発許可等の敏速な作業をして頂くため
- ・境界明示等・増築登記等。
- ・契約前の物件の確認や必要に応じて測量など。
- ・公有地の売買情報が入る。
- ・増築などの費用の事前計算など
- ・測量・境界立会い及び復原・表示登記・減失登記等。
- ・測量事務依頼等に対し情報提供あり。
- ・地主が調査士に相談等を行なった時、紹介を頂く場合有り。
- ・中、大規模土地不動産、売却の際の分譲計画、査定。
- ・調査・測量の等専門家だからリスクが分散できる
- ・調査書作成
- ・登記事項証明書他の第三者公信力のある書面と現物・現地との整合性についての確認
- ・土地の境界設定 建物の表示変更・更正登記
- ・土地付中古住宅・土地に関する境界の調査。
- ・内容が理解され易い。
- ・農地の事務用、境界確定作業など
- ・売却物件の境界確認、分筆等。
- ・必要あれば境界立会等
- ・表題部変更 更正登記
- ・物件の調査及、地積の確認、境界の確認。
- ・物件をより正確な面積（土地、建物）で取引出来る。
- ・分譲地の案件を考える上でアドバイスをもらえる
- ・ 隣地境界等確認のため。

全回答は、巻末の「P 1 0 2 資料 自由記述」に記載しております。

■ 5, F P (ファイナンシャルプランナー) との具体的な提携内容 (希望を含む 抜粋)

- ・ ライフプランニングの作成
- ・ 顧客にあった支払いプラン計画
- ・ 顧客に対するアドバイス等
- ・ 顧客の資産処分の時に協力
- ・ 顧客の紹介
- ・ 資金計画提案
- ・ 資金不安解消のためのライフコストの算出。
- ・ 住宅ローンと生命保険の兼ね合い。
- ・ 将来性、支払能力の推測等の為
- ・ 情報提供をお互いに守秘義務範囲内で提供する。
- ・ 税務関係のアドバイス
- ・ 相続対策、クライアントの銀行融資に対する助言
- ・ 地主へ土地活用提案など
- ・ 難しい物件・有効活用など

全回答は、巻末の「P 1 0 4 資料 自由記述」に記載しております。

■ 6, 不動産鑑定士との具体的な提携内容 (希望を含む 抜粋)

- ・ その土地、建物の将来性、現状についての把握
- ・ リフォーム後の住宅査定の根拠明確化。
- ・ 依頼主の紹介
- ・ 顧客の紹介。
- ・ 取引価格の傾向を情報交換
- ・ 情報提供をお互いに守秘義務範囲内で提供する。
- ・ 親族間取引での査定
- ・ 正式な鑑定では意見価格程度の判断等を仰ぎ仕事に繋げる
- ・ 相互の情報交換のみ。
- ・ 相続税の納める為の売却にて以前、路線価よりも時価が低い時に税の軽減を求めて。
- ・ 相続相談
- ・ 調査
- ・ 適切な価格評価
- ・ 売買価格査定に必要な時のため。

全回答は、巻末の「P 1 0 5 資料 自由記述」に記載しております。

■ 7, その他の業種との具体的な提携内容（希望を含む 抜粋）

- ・引越し：顧客紹介
- ・会計士：相続税発生により財産処分等々について
- ・建設業者：土地探し情報の依頼（買主の紹介）
- ・建築士：中古住宅の調査等
- ・建築設計士：リフォームを行なう上で、どのようにしたらよいのかを設計士目から判断してもらう。
- ・行政書士との連携プレー：市役所での、市民相談に、コラボレーションとして、相談を行い、情報交換している。
- ・税務所・税理士：売買に係る節税方法などの確認
- ・税理士、一級建築士又は二級建築士：贈与、相続、譲渡についての相談 建築基準法に基づく助言
- ・税理士、行政書士
- ・税理士：顧客の資産処分の時に協力依頼あり。
- ・税理士：税務上のアドバイス
- ・税理士：相続税対策のための処分、有効利用等。
- ・税理士：相続相談と納税資金捻出のため。
- ・税理士：売る人、買う人（企業）の紹介を受け、成約に至った場合、謝礼を支払っている。
- ・税理士他専門家：顧客の紹介。
- ・設計士：物件情報を提供する。顧客（探し物）情報の提供を受ける。リフォーム顧客の紹介をする。
- ・耐震診断、地盤調査：白アリ等（木造に限らず）
- ・中古住宅販売専門業者：同業ですが分かれて、一緒に取組みます。専門外なので
- ・投資家：
- ・白蟻等の点検業者、ハウスクリーニング：物件のチェックの為
- ・有料老人ホーム等：現在の住宅を売って有料老人ホーム等に入所する方の紹介があれば空家対策にもなる
- ・？：基本はトラブル防止
- ・？：上記各項すべて守秘義務が条件となる。

全回答は、巻末の「P 105 資料 自由記述」に記載しております。

10. 現状の税制、政策等の改善点、問題点について

(1) 現状の税制、政策等の改善点、問題点／自由記述（抜粋）

消費者が安全に良質な住宅を購入し住生活の向上を図るうえで、現状の税制、政策等の改善点、問題点等についての意見を求めたところ、下記回答などが得られた（*無作為抽出）。

- ・一昔前にあたり前にあった、違反建築の流通がされない為充分使える家が土地のみの価格で売られている。建ペイ・容積が30/60のエリアの一低の所に40/80程度の違反建築された中古住宅は全く動かなくなってしまう。ローンが組めない。そんな中、第三者機関で検査してもストックや再販にはつながらないので、先ず流通出来るようにして頂きたい。
- ・建物の地震に対する安全性について建築基準法が改正され耐震設計基準も大改訂されていますが昭和56年改正から30年経過していますし、H23.3.11の「東日本大震災」も経験しました。一般消費者にとって耐震に関しては非常に関心があります。もう一度見直しをしてわかりやすく（理解しやすく）できたらと思います。
- ・固定資産税・登録免許税・不動産取得税等出来るだけ下げる事により、若年層の購売意欲を喚起出来るのでは…・UR賃貸住宅の空室を若年層に払い下げる。・大阪市では今後賃貸住宅に関する新婚補助が停止される事になったが、児童手当が充実しても、まだ子供のいない新婚の人々は援助を受けられない。少子化と言い乍ら、子どもを増やすための政策が乏し過ぎる。
- ・借地権付建物の売買。
- ・住宅ローンに関する減税を厚くして期間も長期にすべきだと思います 又取得税も土地取得後3年以内を5年以内に長期に適用すること。
- ・消費税を上げるなら→大幅な行政サービスの向上 生活費の負担が減るような充実したサービスで特に住宅ローンを支払う世帯に向けて。・小、中、高、大（公立）学校の無料化・医療費一定額（月単位）免除や、健康な人への奨励金制度など・生保者への住宅供給（空アパートの借り上げ強化など）
- ・親から子への住宅購入に係る贈与の金額、及び条件の緩和を行ってほしい。・譲渡所得税率の緩和が必要かと思います。
- ・税制面に於いて明白な優遇税制とか大手業者の保善のような制度が多すぎる。むしろ保護されるべきは中小の、零細企業の方が保護されることが必要と思う。不況な時代に深刻なのは地方の業者です。
- ・築年数で取得税・登記（住宅専用証明）等で減税できないのは改善するべき。
- ・優遇措置、例えば、中古マンションで築後25年で、区切られている税制がいろいろありますが、住宅建物診断等を行った物件に対しては、延長しても良いのではないかと。
- ・優良な住宅を長年保有し、補修等も適宜施している住宅についての固定資産税の軽減（土地についても）や、売却の際の買主の（土地・建物共）移転登記費用の税率軽減。・安全、安心を計る為、住宅（構造別に）の定期検診と補修、補強等の工事を制度化し、その為のリフォーム工事を義務付ける事によって、古くても適正な住宅の価値を高めていく。

全回答は、巻末の「P107資料 自由記述」に記載しております。

資料 単純集計結果

地域

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
北海道・東北・甲信越	63	12.2	12.2
関東	177	34.2	34.3
中部	52	10.0	10.1
近畿	104	20.1	20.2
中国・四国	63	12.2	12.2
九州	57	11.0	11.0
無回答	2	0.4	

問1 税制軽減措置の必要性

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
消費税率を据え置く・軽減すべき	321	62.0	62.9
消費税率引き上げ分の還付	77	14.9	15.1
消費税率以外の税金の大幅軽減	94	18.1	18.4
軽減措置は特に必要はなし	13	2.5	2.5
その他	5	1.0	1.0
無回答	8	1.5	

問2 自ら売主及び代理・媒介での売買取引の有無

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
あった	440	84.9	86.6
ない	68	13.1	13.4
無回答	10	1.9	

問3 過去1年間取引した件数_売地/自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	28	6.4	12.3
1 件	41	9.3	18.0
2 件	26	5.9	11.4
3 件	25	5.7	11.0
4 件	15	3.4	6.6
5～10件	53	12.0	23.2
11件以上	40	9.1	17.5
無回答	212	48.2	
平 均	7.50		
最小値	0.00		
最大値	90.00		

問3 過去1年間取引した件数_売地/代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	11	2.5	3.5
1 件	43	9.8	13.5
2 件	39	8.9	12.3
3 件	33	7.5	10.4
4 件	24	5.5	7.5
5～10件	103	23.4	32.4
11件以上	65	14.8	20.4
無回答	122	27.7	
平 均	10.94		
最小値	0.00		
最大値	720.00		

問3 過去1年間取引した件数_新築戸建住宅／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	65	14.8	43.6
1 件	20	4.5	13.4
2 件	16	3.6	10.7
3 件	4	0.9	2.7
4 件	3	0.7	2.0
5～10件	17	3.9	11.4
11件以上	24	5.5	16.1
無回答	291	66.1	
平 均	25.40		
最小値	0.00		
最大値	1900.00		

問3 過去1年間取引した件数_新築戸建住宅／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	67	15.2	50.8
1 件	24	5.5	18.2
2 件	12	2.7	9.1
3 件	5	1.1	3.8
4 件	4	0.9	3.0
5～10件	10	2.3	7.6
11件以上	10	2.3	7.6
無回答	308	70.0	
平 均	6.52		
最小値	0.00		
最大値	270.00		

問3 過去1年間取引した件数_新築分譲マンション／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	82	18.6	92.1
1 件	1	0.2	1.1
2 件	-	-	
3 件	-	-	
4 件	-	-	
5～10件	-	-	
11件以上	6	1.4	6.7
無回答	351	79.8	
平 均	8.36		
最小値	0.00		
最大値	260.00		

問3 過去1年間取引した件数_新築分譲マンション／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	88	20.0	90.7
1 件	6	1.4	6.2
2 件	1	0.2	1.0
3 件	-	-	
4 件	-	-	
5～10件	1	0.2	1.0
11件以上	1	0.2	1.0
無回答	343	78.0	
平 均	0.55		
最小値	0.00		
最大値	35.00		

問3 過去1年間取引した件数_既存戸建住宅／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	53	12.0	39.6
1 件	28	6.4	20.9
2 件	23	5.2	17.2
3 件	10	2.3	7.5
4 件	3	0.7	2.2
5～10件	12	2.7	9.0
11件以上	5	1.1	3.7
無回答	306	69.5	
平 均	5.73		
最小値	0.00		
最大値	380.00		

問3 過去1年間取引した件数_既存戸建住宅／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	12	2.7	4.2
1 件	64	14.5	22.3
2 件	52	11.8	18.1
3 件	42	9.5	14.6
4 件	24	5.5	8.4
5～10件	58	13.2	20.2
11件以上	35	8.0	12.2
無回答	153	34.8	
平 均	8.46		
最小値	0.00		
最大値	830.00		

問3 過去1年間取引した件数_既存分譲マンション／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	68	15.5	61.8
1 件	20	4.5	18.2
2 件	7	1.6	6.4
3 件	1	0.2	0.9
4 件	3	0.7	2.7
5～10件	4	0.9	3.6
11件以上	7	1.6	6.4
無回答	330	75.0	
平 均	13.46		
最小値	0.00		
最大値	1145.00		

問3 過去1年間取引した件数_既存分譲マンション／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
0 件	32	7.3	16.8
1 件	53	12.0	27.7
2 件	27	6.1	14.1
3 件	20	4.5	10.5
4 件	12	2.7	6.3
5～10件	36	8.2	18.8
11件以上	11	2.5	5.8
無回答	249	56.6	
平 均	8.80		
最小値	0.00		
最大値	860.00		

問4 住宅ローン利用での実務上の問題

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
ある	97	22.0	23.7
ない	313	71.1	76.3
無回答	30	6.8	

問5 軽減措置の廃止による一般消費者への影響

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0	
土地の売買の取引件数が減少する	96	21.8	23.9
土地取得に係る予算が下がる	105	23.9	26.1
駆け込み需要で廃止される前に売買の取引件数が増える	27	6.1	6.7
特に影響はない	168	38.2	41.8
その他	6	1.4	1.5
無回答	38	8.6	

問6 住宅建物診断(インスペクション)を知っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
知っている	302	58.3	59.1
知らない	209	40.3	40.9
無回答	7	1.4	

問7 インスペクションをおこなった取引

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	302	100.0	
ある	37	12.3	12.5
ない	257	85.1	86.8
わからない	2	0.7	0.7
無回答	6	2.0	

問7 インスペクション件数_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	37	100.0	
0 件	4	10.8	57.1
1 件	1	2.7	14.3
2 件	2	5.4	28.6
3 件	-	-	
4 件	-	-	
5 ~ 10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	30	81.1	
平 均	0.71		
最小値	0.00		
最大値	2.00		

問7 インスペクション件数_一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	37	100.0	
0 件	-	-	
1 件	20	54.1	64.5
2 件	7	18.9	22.6
3 件	1	2.7	3.2
4 件	2	5.4	6.5
5～10件	1	2.7	3.2
11件以上	-	-	
無回答	6	16.2	
平 均	1.65		
最小値	1.00		
最大値	6.00		

問8 インスペクションは主に誰が行ったか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	37	100.0	
買主の依頼によりみずから行った	4	10.8	11.4
売主の依頼によりみずから行った	5	13.5	14.3
買主の依頼により専門家に依頼して行った	19	51.4	54.3
売主の依頼により専門家に依頼して行った	8	21.6	22.9
その他	4	10.8	11.4
無回答	2	5.4	

問9 インスペクションに要した費用の負担

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	37	100.0	
売主	12	32.4	35.3
買主	16	43.2	47.1
御社	6	16.2	17.6
無償で行った	3	8.1	8.8
その他	1	2.7	2.9
無回答	3	8.1	

問10 顧客がインスペクションを行った主な理由

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	23	100.0	
住宅の状態を専門家に確認してほしいから	11	47.8	55.0
震災の影響を確認したかった	4	17.4	20.0
リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を知りたかった	7	30.4	35.0
対象となる住宅の価値を知りたかった	4	17.4	20.0
住宅の状態が明らかであり安心だから	5	21.7	25.0
売主にインスペクションを依頼したが応じてくれなかったから	-	-	
その他	3	13.0	15.0
無回答	3	13.0	

問11 どういったインセンティブがあればインスペクションを利用するか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
診断費用に係る補助金	205	39.6	41.3
税金優遇の措置	65	12.5	13.1
利用する住宅ローンの金利優遇	81	15.6	16.3
診断を実施することで住宅の評価が上がる	50	9.7	10.1
建物について保証がつく	85	16.4	17.1
その他	10	1.9	2.0
無回答	22	4.2	

問12 住宅瑕疵担保保険制度を知っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
知っている	457	88.2	89.1
知らない	56	10.8	10.9
無回答	5	1.0	

問13 住宅瑕疵担保保険に加入した取引

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	457	100.0	
あった	39	8.5	8.8
ない	394	86.2	88.9
わからない	10	2.2	2.3
無回答	14	3.1	

問13 住宅瑕疵担保保険件数_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	457	100.0	
0 件	2	0.4	66.7
1 件	1	0.2	33.3
2 件	-	-	
3 件	-	-	
4 件	-	-	
5～10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	454	99.3	
平 均	0.33		
最小値	0.00		
最大値	1.00		

問13 住宅瑕疵担保保険件数_一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	457	100.0	
0 件	1	0.2	2.3
1 件	20	4.4	46.5
2 件	7	1.5	16.3
3 件	3	0.7	7.0
4 件	3	0.7	7.0
5～10件	5	1.1	11.6
11件以上	4	0.9	9.3
無回答	414	90.6	
平 均	5.33		
最小値	0.00		
最大値	90.00		

問14 検査・保険料の負担

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	39	100.0	
買主	4	10.3	10.5
売主	24	61.5	63.2
御社	10	25.6	26.3
その他	1	2.6	

問15 どういったインセンティブがあれば保険制度を利用するか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
診断費用に係る補助金	247	47.7	49.1
税金優遇の措置	69	13.3	13.7
利用する住宅ローンの金利優遇	85	16.4	16.9
診断を実施することで住宅の評価が上がる	89	17.2	17.7
その他	13	2.5	2.6
無回答	15	2.9	

問16 今後どのような取引形態が理想か

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
売主側でインスペクション実施・保険を付ける	217	41.9	42.7
買主側でインスペクション実施・保険を付ける	52	10.0	10.2
売主側でインスペクション実施、買主側で保険を付ける	154	29.7	30.3
その他	11	2.1	2.2
わからない	74	14.3	14.6
無回答	10	1.9	

問18 住宅履歴制度を知っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
知っている	184	35.5	35.9
知らない	328	63.3	64.1
無回答	6	1.2	

問19 販売した物件のうち住宅履歴制度を利用した取引

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	184	100.0	
ある	10	5.4	5.6
ない	166	90.2	93.8
わからない	1	0.5	0.6
無回答	7	3.8	

問20 代理・媒介した取引のうち住宅履歴制度を利用した取引

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	184	100.0	
あった	5	2.7	4.1
ない	114	62.0	94.2
わからない	2	1.1	1.7
無回答	63	34.2	

問22 買取再販を行った案件

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
あった	172	33.2	33.7
ない	339	65.4	66.3
無回答	7	1.4	

問23 買取再販件数_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	5	2.9	5.2
1 件	29	16.9	30.2
2 件	16	9.3	16.7
3 件	12	7.0	12.5
4 件	3	1.7	3.1
5～10件	14	8.1	14.6
11件以上	17	9.9	17.7
無回答	76	44.2	
平 均	54.26		
最小値	0.00		
最大値	4000.00		

問23 買取再販件数_マンション/改修リフォーム

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	8	4.7	9.2
1 件	23	13.4	26.4
2 件	13	7.6	14.9
3 件	12	7.0	13.8
4 件	2	1.2	2.3
5～10件	14	8.1	16.1
11件以上	15	8.7	17.2
無回答	85	49.4	
平 均	53.94		
最小値	0.00		
最大値	3600.00		

問23 買取再販件数_一戸建

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	4	2.3	3.0
1 件	24	14.0	18.0
2 件	25	14.5	18.8
3 件	17	9.9	12.8
4 件	2	1.2	1.5
5～10件	34	19.8	25.6
11件以上	27	15.7	20.3
無回答	39	22.7	
平 均	16.47		
最小値	0.00		
最大値	1000.00		

問23 買取再販件数_一戸建/改修リフォーム

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	4	2.3	3.3
1 件	27	15.7	22.1
2 件	24	14.0	19.7
3 件	15	8.7	12.3
4 件	4	2.3	3.3
5～10件	24	14.0	19.7
11件以上	24	14.0	19.7
無回答	50	29.1	
平 均	15.57		
最小値	0.00		
最大値	900.00		

問23 買取再販件数_その他

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	-	-	
1 件	3	1.7	42.9
2 件	1	0.6	14.3
3 件	2	1.2	28.6
4 件	1	0.6	14.3
5～10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	165	95.9	
平 均	2.14		
最小値	1.00		
最大値	4.00		

問23 買取再販件数_その他/改修リフォーム

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	2	1.2	25.0
1 件	3	1.7	37.5
2 件	1	0.6	12.5
3 件	1	0.6	12.5
4 件	1	0.6	12.5
5～10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	164	95.3	
平 均	1.50		
最小値	0.00		
最大値	4.00		

問24 中古マンションの改修リフォームの平均工事費用

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	167	100.0	
0～50万円	8	4.8	9.0
50万円～100万円	29	17.4	32.6
100万円～150万円	18	10.8	20.2
150万円～200万円	15	9.0	16.9
200万円～250万円	4	2.4	4.5
250万円～300万円	9	5.4	10.1
300万円以上	6	3.6	6.7
無回答	78	46.7	

問25 中古マンションの改修リフォームの工事箇所

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	167	100.0	
専有部分の壁張替え	82	49.1	93.2
畳、襖の張替え	87	52.1	98.9
床の張替え	67	40.1	76.1
クッションフロアの張替え	67	40.1	76.1
洗面台の交換	59	35.3	67.0
浴室・給湯器の交換	47	28.1	53.4
キッチンの交換	54	32.3	61.4
トイレの交換	51	30.5	58.0
間取り変更工事	12	7.2	13.6
建物のバリアフリー改修工事	7	4.2	8.0
建物の省エネ改修工事	1	0.6	1.1
その他	1	0.6	1.1
無回答	79	47.3	

問26 新たな買主との売買契約締結までの平均期間

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	167	100.0	
1～3ヶ月	28	16.8	31.5
3～6ヶ月	48	28.7	53.9
6～12ヶ月	13	7.8	14.6
1年以上	-	-	
無回答	78	46.7	

問27 中古戸建の改修リフォームの平均工事費用

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	168	100.0	
0～50万円	7	4.2	5.2
50万円～100万円	21	12.5	15.7
100万円～150万円	19	11.3	14.2
150万円～200万円	27	16.1	20.1
200万円～250万円	19	11.3	14.2
250万円～300万円	17	10.1	12.7
300万円～350万円	12	7.1	9.0
350万円～400万円	8	4.8	6.0
400万円以上	4	2.4	3.0
無回答	34	20.2	

問28 中古戸建の改修リフォームの工事箇所

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	168	100.0	
室内の壁張替え	119	70.8	93.0
畳、襖の張替え	122	72.6	95.3
床の張替え	98	58.3	76.6
クッションフロアの張替え	81	48.2	63.3
洗面台の交換	91	54.2	71.1
浴室の交換	59	35.1	46.1
キッチンの交換	86	51.2	67.2
トイレ交換	70	41.7	54.7
間取り変更	18	10.7	14.1
窓、サッシの交換	16	9.5	12.5
屋根の張替え	11	6.5	8.6
外壁の塗装、張替え	62	36.9	48.4
建物のバリアフリー改修工事	10	6.0	7.8
建物の耐震改修工事	9	5.4	7.0
建物の省エネ改修工事	4	2.4	3.1
その他	3	1.8	2.3
無回答	40	23.8	

問29 新たな買主との売買契約締結までの平均期間

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	168	100.0	
1～3ヶ月	41	24.4	31.5
3～6ヶ月	57	33.9	43.8
6～12ヶ月	31	18.5	23.8
1年以上	1	0.6	0.8
無回答	38	22.6	

問30 改修リフォームの平均工事費用

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0～50万円	2	1.2	9.5
50万円～100万円	1	0.6	4.8
100万円～150万円	3	1.7	14.3
150万円～200万円	2	1.2	9.5
200万円～250万円	2	1.2	9.5
250万円～300万円	5	2.9	23.8
300万円～350万円	4	2.3	19.0
350万円～400万円	1	0.6	4.8
400万円以上	1	0.6	4.8
無回答	151	87.8	

問31 改修リフォームの工事箇所

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
壁張替え	8	4.7	80.0
畳、襖の張替え	8	4.7	80.0
床の張替え	9	5.2	90.0
クッションフロアの張替え	6	3.5	60.0
洗面台の交換	6	3.5	60.0
浴室の交換	4	2.3	40.0
キッチンの交換	5	2.9	50.0
トイレの交換	6	3.5	60.0
間取り変更	3	1.7	30.0
窓、サッシの交換	1	0.6	10.0
屋根の張替え	3	1.7	30.0
外壁の塗装、張替え	3	1.7	30.0
建物のバリアフリー改修工事	3	1.7	30.0
建物の耐震改修工事	2	1.2	20.0
建物の省エネ改修工事	1	0.6	10.0
その他	-	-	
無回答	162	94.2	

問32 新たな買主との売買契約締結までの平均期間

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
1～3ヶ月	1	0.6	10.0
3～6ヶ月	6	3.5	60.0
6～12ヶ月	3	1.7	30.0
1年以上	-	-	
無回答	162	94.2	

問33 建物住宅保険制度に加入して販売

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
ある	14	8.1	8.8
ない	145	84.3	91.2
無回答	13	7.6	

問33 建物住宅保険制度に加入して販売_マンション件数

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	-	-	
1 件	1	0.6	25.0
2 件	1	0.6	25.0
3 件	1	0.6	25.0
4 件	1	0.6	25.0
5～10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	168	97.7	
平 均	2.50		
最小値	1.00		
最大値	4.00		

問33 建物住宅保険制度に加入して販売_一戸建て件数

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	-	-	
1 件	8	4.7	50.0
2 件	3	1.7	18.8
3 件	1	0.6	6.3
4 件	-	-	
5～10件	3	1.7	18.8
11件以上	1	0.6	6.3
無回答	156	90.7	
平 均	3.63		
最小値	1.00		
最大値	20.00		

問33 建物住宅保険制度に加入して販売_その他件数

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
0 件	-	-	
1 件	-	-	
2 件	-	-	
3 件	-	-	
4 件	-	-	
5～10件	-	-	
11件以上	-	-	
無回答	172	100.0	
平 均	-		
最小値	-		
最大値	-		

問34 加入の条件として建物の補修を求められたこと

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	172	100.0	
ある	4	2.3	25.0
ない	12	7.0	75.0
無回答	156	90.7	

問35 保険会社から求められた条件

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	4	100.0	
建物の一部の補修を求められた	4	100.0	
建物の状態が悪く保険に加入できなかった	-	-	
建物の状態が良好で補修無しで保険に加入できた	-	-	
その他	-	-	

問37 今後買取再販を事業として行っていききたいと思うか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
今後も事業として行っていく	132	25.5	26.7
国の政策や市況を考慮して慎重に行いたい	155	29.9	31.4
当面行うつもりはない	207	40.0	41.9
無回答	24	4.6	

問38 新築住宅の分譲を行ったか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
行った	102	19.7	20.1
行っていない	406	78.4	79.9
無回答	10	1.9	

問39 新築住宅分譲件数_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	13	12.7	68.4
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	1	1.0	5.3
41～50件	-	-	
51～60件	1	1.0	5.3
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	1	1.0	5.3
101件以上	3	2.9	15.8
無回答	83	81.4	
平 均	46.32		
最小値	0.00		
最大値	260.00		

問39 新築住宅分譲件数_一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	71	69.6	
11～20件	14	13.7	14.1
21～30件	3	2.9	3.0
31～40件	2	2.0	2.0
41～50件	3	2.9	3.0
51～60件	2	2.0	2.0
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	1	1.0	1.0
101件以上	3	2.9	3.0
無回答	3	2.9	
平 均	41.84		
最小値	1.00		
最大値	1900.00		

問40 マンション／1～3ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	6	5.9	54.5
11～20件	-	-	
21～30件	1	1.0	9.1
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	1	1.0	9.1
61～70件	-	-	
71～80件	1	1.0	9.1
81～90件	-	-	
91～100 件	-	-	
101 件以上	2	2.0	18.2
無回答	91	89.2	
平 均	55.36		
最小値	0.00		
最大値	260.00		

問40 マンション／3～6ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	4	3.9	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100 件	-	-	
101 件以上	-	-	
無回答	98	96.1	
平 均	2.25		
最小値	0.00		
最大値	5.00		

問40 マンション／6～9ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	2	2.0	66.7
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	1	1.0	33.3
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100 件	-	-	
101 件以上	-	-	
無回答	99	97.1	
平 均	16.67		
最小値	0.00		
最大値	50.00		

問40 マンション/9ヶ月～1年

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	3	2.9	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	99	97.1	
平 均	0.33		
最小値	0.00		
最大値	1.00		

問40 マンション/1年～1年半

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	2	2.0	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	100	98.0	
平 均	0.00		
最小値	0.00		
最大値	0.00		

問40 マンション/1年半以上

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	2	2.0	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	100	98.0	
平 均	0.00		
最小値	0.00		
最大値	0.00		

問40 一戸建て/1～3ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	42	41.2	80.8
11～20件	6	5.9	11.5
21～30件	3	2.9	5.8
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100 件	1	1.0	1.9
101 件以上	-	-	
無回答	50	49.0	
平 均	7.90		
最小値	0.00		
最大値	100.00		

問40 一戸建て/3～6ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	30	29.4	85.7
11～20件	1	1.0	2.9
21～30件	3	2.9	8.6
31～40件	1	1.0	2.9
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100 件	-	-	
101 件以上	-	-	
無回答	67	65.7	
平 均	7.09		
最小値	1.00		
最大値	33.00		

問40 一戸建て/6～9ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	26	25.5	96.3
11～20件	1	1.0	3.7
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100 件	-	-	
101 件以上	-	-	
無回答	75	73.5	
平 均	2.81		
最小値	1.00		
最大値	12.00		

問40 一戸建て/9ヶ月～1年

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	15	14.7	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	87	85.3	
平 均	2.67		
最小値	1.00		
最大値	8.00		

問40 一戸建て/1年～1年半

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	10	9.8	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	92	90.2	
平 均	2.10		
最小値	1.00		
最大値	3.00		

問40 一戸建て/1年半以上

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	102	100.0	
0～10件	7	6.9	100.0
11～20件	-	-	
21～30件	-	-	
31～40件	-	-	
41～50件	-	-	
51～60件	-	-	
61～70件	-	-	
71～80件	-	-	
81～90件	-	-	
91～100件	-	-	
101件以上	-	-	
無回答	95	93.1	
平 均	2.00		
最小値	1.00		
最大値	5.00		

問41 「第三者のためにする契約」という制度を知っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
知っている	293	56.6	58.3
知らない	210	40.5	41.7
無回答	15	2.9	

問42 この契約形式で取引を行ったこと

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	293	100.0	
行ったことがある	80	27.3	27.6
行ったことはない	210	71.7	72.4
無回答	3	1.0	

問45 媒介業務を行ううえで他業種との提携

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	518	100.0	
ある	153	29.5	31.2
今後提携したい	70	13.5	14.3
ない(今後予定もない)	267	51.5	54.5
無回答	28	5.4	

問46 提携したことがある業種

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	223	100.0	
リフォーム業者	146	65.5	73.7
司法書士	112	50.2	56.6
弁護士	82	36.8	41.4
土地家屋調査士	90	40.4	45.5
ファイナンシャルプランナー	22	9.9	11.1
不動産鑑定士	23	10.3	11.6
その他	15	6.7	7.6
無回答	25	11.2	

追加 問4 消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点

カテゴリ	件数	(全体)%
全体	94	
物件担保についての問題	17	18.1
金融機関の審査条件の問題	35	37.2
金融機関の審査期間の問題	3	3.2
申込者本人の属性	18	19.1
諸費用についての問題	13	13.8
その他	8	8.5

新築物件の実際に販売できるまでの期間(最大、最小、平均)

		平均	最小値	最大値	回答事業所数
マンション	1～3ヶ月	55.36	0	260	11
	3～6ヶ月	2.25	0	5	4
	6～9ヶ月	16.67	0	50	3
	9ヶ月～1年	0.33	0	1	3
	1年～1年半	0	0	0	2
	1年半以上	0	0	0	2
一戸建て	1～3ヶ月	7.90	0	100	52
	3～6ヶ月	7.09	1	33	35
	6～9ヶ月	2.81	1	12	27
	9ヶ月～1年	2.67	1	8	15
	1年～1年半	2.10	1	3	10
	1年半以上	2.00	1	5	7

新築マンション販売数_地域とのクロス集計

	1～3ヶ月	3～6ヶ月	6～9ヶ月	9ヶ月～1年	1年～1年半	1年半以上	合計
北海道・東北・甲信越	0	0	0	0	0	0	0
関東	33	5	0	0	0	0	38
中部	260	0	0	0	0	0	260
近畿	1	0	0	1	0	0	2
中国・四国	0	0	0	0	0	0	0
九州	315	4	50	0	0	0	369
合計	609	9	50	1	0	0	669

新築一戸建販売数_地域とのクロス集計

	1～3ヶ月	3～6ヶ月	6～9ヶ月	9ヶ月～1年	1年～1年半	1年半以上	合計
北海道・東北・甲信越	17	26	11	5	0	5	64
関東	195	82	19	2	2	1	301
中部	49	41	6	0	6	0	102
近畿	63	40	21	15	11	6	156
中国・四国	31	21	13	13	0	0	78
九州	57	39	6	5	3	2	112
合計	412	249	76	40	22	14	813

資料 自由記述

■問4 2章(3)消費者が住宅ローンを利用する場合の現状の問題点／自由記述

- ・購入者が意欲は有るが、頭金が少ない方が多く、物件によっては金融機関の査定が低く融資の実行が出来ない場合がある
- ・中古建物の耐用年数や建築確認通知書の有無によって借入期間の短縮や借入不可が生じている。
- ・経費という点からみると10%としても2倍イメージ、実感的にみて購売のムリが出る。(その増加分)又、大手の場合3000万～4000万の建物の消費税が300万～400万と増加する、考えただけでぞっとする。
- ・高築年数の物件に対する融資が不十分
- ・収入合算が兄弟は認められないのは旧幣と云っても良く改正すべき、もっと云えば同居予定者をも含めて認めるべき、と思います。
- ・取り扱う金融機関により物件の評価がちがう点。
- ・購入者の職業、勤務年数等で選別融資がなされているように感じる
- ・消費税納税業者から購入する場合、住宅ローンの利用率が多い中で消費税分の金額も融資利用しなければならない。
- ・諸経費の負担が税によって左右される。(売買価格の約7%前後の割合)
- ・物件評価額が金融機関によって、出ないケースが多い。
- ・古い物件(特にマンション)で小ぶりの面積の場合、ローンが付きにくい。
- ・審査がきびしすぎる。
- ・銀行の査定がきびしい。
- ・事前審査と本審査の回答が異なることが最近多くなっている。消費者自身の納得が得にくい
- ・金融機関のビヘイビアについて。2点の問題点が気がかりです(1) 抵当権設定コスト(2) 保証会社保証料 (1) について、100%に近い金融機関は現在、設定の為の登記にかかる費用負担を義務者に課している点(2) 同じく保証料についても、これらは、ローン利率に反映させることなく、金融機関は自ら負担もしくは消費者の負担軽減を計るべき。
- ・自営業者及び契約社員へのローンが出来ない
- ・諸費用の負担が多くなり手持ち資金をある程度、今まで以上に多くもってなくてはいけないので、手持ち資金のない人には不利になると思う
- ・個人事業者に対して、難しい場合がある。
- ・全宅住宅ローン(フラット35s)利用の場合(1) 申込時1.2%が実行時1.75%になった。申込時の金利で実行すべき。(2) 火災保険は一括支払いでなく分割すべき。35年の場合支払い額が大きくなる。
- ・ローン決定の遅延。
- ・1. 門戸を広げる事2. 金利を下げる3. 諸経費ローンも必要4. ローン金利問題で宅建住宅ローンがなかなか進まない。5. フラット35の診査料を含ムローンの使用ができると良い
- ・保留地を含む土地売買。
- ・もっと返事を早くして下さい。
- ・登録免許税が軽減されていても、消費者に於ける負担は大きい。
- ・銀行の審査が自営業者や契約社員に対して厳しすぎる
- ・一般の住宅ローンに関して柔軟性に欠ける・女性の産休中の年収の見方・とりあえず土地のみの融資etc
- ・年収、手持金にてローン申請して物件を買おうとする場合の資金不足等に成りやすい。
- ・リフォームローンが別であること。
- ・連棟住宅の場合ローンが見つからない・住宅の宅地面積が小さい場合ローンが見つからない。

- ・現在新築住宅等での住宅ローンを組む場合、100%借り入れで賄われる購入者が多いが、仮に建物価格を2000万円とした場合、消費税が10%になれば100万円価格が上がることになる。そこまで金融機関は、融資対象としてくれるのか、又対象となったとしても借入額が増えるので返済比率が上がってしまう。
- ・担保評価、収入所得との関係で必要額を満たす分が融資されない。
- ・バブル破壊時の考え方が未だ残っており、50m²以上の建物と以下とで差別が極端である。築年数も同様で古いものは除外されている。
- ・エリアによっては、貸し渋りが出ている。公務員しか取引できないとか。
- ・金利 手続説明が不十分と思う 銀行により手続が異なるーやむを得ないかもしれない
- ・金融機関により取扱い基準に差が有る事
- ・A銀行で、審査に落ちた消費者を、Bファイナンスや、Cクレジット会社に、再度紹介し、利率も、返済比率も、変動等のきちっとした説明もせず、話を進めようとする、業者や、金融機関が、割と多すぎる、と思う。
- ・家族の中でブラックリストが出た場合に、その家族全員が住宅ローンが出来ないのはおかしいと思う。
- ・金融機関の査定がきびし過ぎます。もっと柔軟に対応して頂きたい
- ・既存(中古)の住宅ローンにおいて審査の基準がバラツキがある(既存不適格物件において)
- ・金融情勢等により借入の可否に対しての審査基準が大きく変化している事が伺える。
- ・金融機関の金利(ローン)が消費者の職業によってちがいがあがる。
- ・買人が減少する。
- ・(1)ローンの可否に時間がかかる(2)ローンの可否の審査が厳しい
- ・金融機関の貸出し率が厳しい。
- ・若年の年収が少ない為借入金額が圧縮される
- ・再建築不可か違反建築物件に対してのローン
- ・所得水準の低下によるローン不成立
- ・在職年月。正社員、派遣社員、嘱託社員等の区別。借地権付建物。
- ・セカンドハウスに対する住宅ローン
- ・金融機関によって設定のやり方が異なると思うが、建築条件付の土地売買において、土地の先行決済をする際に、ローンの申込としては建物価格を含んで融資の承認をとり、部分融資あるいは根抵当として設定するとき、その抵当権設定の登録免許税には軽減措置が施されず、又、建物建築後においても還付制度がない。
- ・夫が住宅ローンを申込み場合、妻(収入有り)が連帯保証する 경우가多々あるが、この場合に妻には住宅ローン控除は適用されない。連帯債務ならOKですが、妻の収入が少ない(200万以下)為、銀行側は連帯債務は無理と言う。ローン控除額枠内であればこの場合妻にも適用してもらいたい。
- ・以前に比べ審査基準が厳しくなったように思えます。
- ・借入限度額を70%程度に押さえ、自己資金率の確保が必要。ローン地獄の解放
- ・長期固定金利住宅ローンの金利優遇策の継続と、民間金融機関が、積極的に斡旋出来る様な政策が必要。
- ・自営業者への融資が厳しい。
- ・社会状況として派遣社員の勤務が多く、住宅ローンの決定がおりない場合が多い。
- ・個人事業主、小・零細企業オーナーへの貸出が厳しすぎる。・融資が顧客にできない場合の理由を顧客に説明すべき。借入できない(できなかった)人の落胆は相当大きいので納得させることが必要
- ・金融機関により、評価がまちまちであり、返済比だけの所得ではなく、今現時点の給与(所得)も含めて審査対象になれば良い
- ・中小業者がローンを持ち込む場合、メガバンクは、受け入れない(登録業者限定、審査の通った、ある程度件数が多い業者に制限される)によって、消費者は銀行ローンの持込み元が限られてくる。
- ・審査が厳しくなった。
- ・3月からフラット35の融資枠が90%になりました。過去には自己資金20%の準備が普通でありこれを基準としたら90%でもいいのですがためらう購客も散見。

- ・融資金額が価格に対して低すぎる。(100%融資しない)
- ・申込みをより簡単に、手続期間を短く、手数料他借りやすくすべき。
- ・住宅建設における住宅ローンの使用時期が各社バラバラである為、場合によっては中間金等の入金が出来ない事がある。
- ・前面道路の問題、建築基準法上の道路ではあるが私道の場合の銀行間による取扱の差異
- ・金融機関の担保価値の設定が低すぎる
- ・銀行の審査がきびしくなった。
- ・保証会社の保証料が高すぎる。
- ・審査が厳しくなっている。
- ・建売業者へ売却
- ・お客様のローン設定が難しい
- ・軽微なミスによる既存融資の返済ミスでも過去の個人情報にキズが付き、本人の返済能力にかかわらず融資が組めないことが多い。
- ・クライアントの税込年収の向上は無く、むしろ減額傾向にあり、また銀行より建物価格査定も厳しく住宅ローンが通らない場合があります。
- ・事前審査の内容がブラックボックス化していて、各金融機関毎に基準が曖昧。住宅ローンについては統一基準を明確化が望まれる。
- ・フラット35が本年4月より購入物件の9割融資になった為、返済力はあるものの、購入を見送られた。
- ・中古住宅の場合金融機関の土地・建物の評価が悪い。
- ・住宅ローンでは特に問題なし 個人の事業用土地購入の場合返済期間が短い
- ・売買代金の上昇に伴う貸ししづり。
- ・中古でリフォーム住宅を販売する場合、築年数が古いと評価額が低い為、自己資金を要する。
- ・住宅ローン申込について消費者に断わる側の金融機関等に正確な説明を義務付ける必要がある。金融機関に有利な理由では、消費者が不利益を得る事となる。
- ・1年以上の職歴を考慮すべき。融資不可の理由を紹介業者に説明すべき。申し込みは住宅ローンに関しては土、日OKにして欲しい。
- ・建物を建てる場合の中間金の部分。銀行さんの場合、なかなかいい顔をして中間金を出してくれない！
- ・土地を購入し、住宅を新築する場合、土地資金を実行するまでに、建物の確認申請提出を求める銀行ありその為、土地の売主に、2~3ヶ月待ってもらうことになる。
- ・100%融資が縮小されると自己資産の少ない消費者は購入を断念せざるを得ない。
- ・フラット35を利用する場合、窓口の取扱店によって、仮審査が甘く、本審査で否決されるケースがある。
- ・親族間あるいは離婚した元夫婦間での売買では住宅ローンが不可で実際に売買出来ないのが困る。
- ・一行より融資の内諾をもらっても心配なので、複数に申請する事。・書類の雑さ。・個人情報ろえいなど。
- ・現況の、不況による収入減、貯金額の減少によるローン不適とされている人が多い。公務員とかが信遇され過ぎ。
- ・中古住宅の場合築年数より借入期間が短くなること、築20年のローン控除不可とか。耐久性が上がっているにもかかわらずおかしい。
- ・審査がきびしい。
- ・自己資金の少なさ。・物件担保について銀行により判断が違うこと。
- ・年収がさがっている。
- ・事務手数料等の消費税も上がり、買い控えに拍車がかかりそう。
- ・他の借り入れが多い。(カードローン、自動車ローン等)
- ・登録免許税、取得税等の負担が大きすぎる。

■問5 2章(4)軽減措置の廃止による一般消費者への影響／(その他)の回答

- ・軽減措置がなくなる事自体知らない消費者が多く増加分も全体金額からすると少ないので余り影響はないと思う
- ・料率0.2%upは評価格によるもので評価格がupするのが問題では？
- ・一般の売主買主は分らないのでは 取引の多い業者関係は、駆け込みが増えるのでは。
- ・何もかも税金で、日本は高すぎる。
- ・0.2%の引上げで、両手を上げて喜んでる一般消費者のお客様を、見た事は、ありません。
- ・わからない
- ・なんとも言えない
- ・全廃というマイナス効果が最良
- ・分からない。
- ・多少の影響はある＝個人 影響大＝企業(業者)

■問8 3章(3)インスペクションの実施者／(その他)の回答

- ・仲介業者より
- ・自主的
- ・要望は、あったが、見積りが高く、断念した人もいた。
- ・新築分譲のため、瑕疵担保保険加入時に第三者がおこなった。中古についてはありません。
- ・福岡
- ・自社売主物件を専門家に依頼
- ・当社のアドバイスにより専門家に依頼しておこなった。
- ・県のインスペクション(無料)を当社が売主に提案して行った。

■問10 3章(5)顧客がインスペクションを行う理由／(その他)の回答

- ・住宅ローンの為
- ・中古住宅リフォーム、助成金が出ると云うので依頼申請がわかり難く、対照にならず
- ・耐震性についての確認
- ・銀行ローンに有利である
- ・第三者検査機関に依るもののみ 他はしてない
- ・瑕疵担保対策

■問14 4章(3)住宅瑕疵担保保険の費用負担／(その他)の回答

- ・建築請負業者

■問15 4章(4)住宅瑕疵担保保険のインセンティブ(メリット)／(その他)の回答

- ・保険制度自体が必要ではないと思う。
- ・安心、安全。
- ・売主責任をより明確化することにより、利用率は向上する

- ・手続きが簡単で費用が少ない事
- ・既存住宅、リフォーム助成金制度
- ・(1)が絶対必要
- ・安心出来る。
- ・保険金支払いの範囲の拡大
- ・広報は必要かも知れないが、インセンティブは必要ない。
- ・(4)に近いですが、長期の住宅ローンが組めるようになれば良いと思う

■問17 4章(6)理想の取引形態の選択理由／自由記述

■1、「売主側でインスペクションを実施して、建物に関し必要な補修を実施後、住宅瑕疵担保保険を付けて売却する(検査・補修・保険料は売主負担)」を選択した理由

1:(1)が理想だが、販売価格が上がると購入者がそれを理解してくれるかが問題!

1:(1)を実施するにあたり、売主の売却物件としての価値が絶対に上昇するというメリット。住宅ローン等の評価が上昇するというメリットが大きければ、良いと思う。

1:(1)売主、買主、仲介業者いずれも自信をもってすすめられる。

1:(1)売主・買主双方共に安心した取引ができる。(2)媒介業者も仲介業務がスムーズに進行しトラブル等が少くなる。

1:・買主が安心・安全な居住を永続するには、ご購入しようとする建物が完全なものでないといけない点。・瑕疵を発見した買主に対して、売主の資力の問題等で、十分な、対応ができない事。

1:※売主側負担にて行なうことにより、物件への信頼が生まれる。価格についても指値の範囲を限定できる。安心な住宅ですよ、とアピール出来る。

1:1)買主に対する、安心・安全の観点から、売主の責任において行う事が理想と思う。2)中古市場での安心につながる。

1:1. 買主が安心する2. 時代のニーズ。

1:⑧の場合特約事項とする。

1:あくまで理想であることを前提とするが、買主側に安心を与えることになるとともに、保険という後ろだてがあることにより売主の瑕疵担保責任に関する心配を軽減することが出来る。また、建物のリフォーム以外に、余計な手間をかけることを嫌うのではなかろうかと考える。

1:インスペクションの結果が補修は誰がやるのかとトラブルになるので、予め売主側で修復し販売する方が良い。しかし、余裕のある売主ばかりではないので、売却代金で費用を支払うことができるようなシステムも必要だと思います。

1:インスペクションの利用や保険に入っていない時にこそトラブルにつながるケースが多くあります。購入後に問題が起きてもすみやかに解決出来る様になっているのがのぞましい。特に媒介の場合、売主の居住が不明になった時など考えると売主側でしておくのがベストと考えます。

1:お客様が安心して購入でき、購入後のトラブルも発生しない。

1:お客様に対して説明しやすい。

1:瑕疵担保についての売買で事故が少なくなる

1:シンプルでスムーズに手続きが出来るかと思う。手続きをしてくれない売主(物件)は、流通しにくい風潮になればとは思いますが。

1:トラブル回避の為

1:に助成制度があれば、積極的に、リフォームをして販売できる。

1:プロとしての売主責任。

1:ほんとうに瑕疵があるかを調べるのに費用がかかるのですが売主も買主も支払いたくない方がほとんどです。売主が費用負担で行う事を義務化すればもっと普及して行くと思われます。安全の為には費用がかかっても優先すべきだと思われます。

1:まず第一に安心して中古物件の仲介に取り組める。→すなわち、買主の利益にもつながり、トラブルが減少すると思われるが費用が問題となる。

1:やはり質の良い建物の流通が好ましいと思う。

1:ユーザーが安心して不動産を購入出来る。又、全国一律の制度を確立すれば、より安心度が増す。(買主保護)

1:安心して物件取引ができる。

- 1: 安心して物件を紹介出来、売却後のクレーム関係の手間が省けると思う。
- 1: 安心安全な住宅の供給が、我々宅建業者の責務と思う
- 1: 安心安全の取引上、売主側にて行うことが流通促進に役立つ。
- 1: 安心感による価値を上げる
- 1: 引渡し後のトラブルが減少する。
- 1: 価額の低下、銀行審査の厳しさ等考えると買主負担となれば、取引件数は減少する。制度化するなら国の補助は必須。
- 1: 各物件の評価が上がり安心して買主が購入できるため。
- 1: 基礎や土台、柱等見えない部分の瑕疵がある程度担保されれば一般消費者も安心し新築と競合できるようになる。
- 1: 業界の信頼につながる。
- 1: 業者が売主にするためには必要事項だと思われる。
- 1: 契約書にて瑕疵担保責任は負わないとうたっても責任を追及される場合があるので売主側にて保険を掛けておく方が良いと思います
- 1: 結局の所、ほぼ全て業者まかせになるので、あらかじめ全部セットにしての方がよい。買主様での任意では、説明義務や、錯誤等が生じやすいと思います。
- 1: 建物(新築及中古)を売る場合、お客様にとって最善だと思うから。安心して購入してもらえるから。
- 1: 建物に関する規制を作成する事により、費用の負担が増大する。売主買主に負担は購入意欲が薄らぐ、補助金を要す。
- 1: 建物に対する資産評価(価値)が明確になりより不動産市場が活発になる。
- 1: 建物の内容は上がるが、売り主の最終決済日に料金を支払う事ができるようにしてほしい。
- 1: 建物等評価を上げて、売買するので、売主の責任を持つべきであると思う。
- 1: 建物売主として実施しています。
- 1: 現況の瑕疵担保保険の内容等見直してセットで実施するとよい。
- 1: 購入者に対して、安全、安心な取引を行うため。また、制度の定着に役立つと思うので。
- 1: 購入者のリスクや不安の解消が一番必要と思うから
- 1: 今は買手主场であり買主に安心感を与えることで購売意欲を起こさせる。
- 1: 差別化が出来ますので、インスペクションを行わないと売却がむずかしくなる。
- 1: 自分の財産を売却するのであるから、売主が負担するのが妥当であると考えます。
- 1: 取引がないので。一般的に思った。
- 1: 取引におけるトラブル防止の点で！！
- 1: 取引完了後のトラブルが生じない
- 1: 取引後のトラブルの減少。
- 1: 取引後のトラブルを解消するため。
- 1: 取引後のトラブルを無くす為、売主負担にすべきだと思う
- 1: 取引後の紛争が減る。買主も中古物件でも安心して購入できる。
- 1: 住宅の売買価額が上がる。
- 1: 住宅購入者が安心して、不動産を購入できる環境を整える為
- 1: 住宅瑕疵は、売主がもつべきものであるから。
- 1: 商品に安全性が増し、安心できるが、売価が高く成る事が予想される。
- 1: 少しでも経費を抑えたいと考えている。
- 1: 消費者に安心してもらえる。
- 1: 消費者、(買主)が安全、安心を最初から求めている。
- 1: 消費者が安心して不動産を購入できる。(自分で行った場合に費用負担の問題がある。売主が行えば総額を住

宅ローンとして資金調達できる

1: 消費者を保護しトラブルを無くする事は重要ですが費用負担を誰がするのが問題点です。

1: 消費者保護

1: 新築分譲に関しては全て付けて売却している。中古分譲でも耐震性の為付けて売却している。購入者の安心材料になるから。

1: 製造物責任に準じて考えた結果。

1: 選んで購入するのは買主であるので、少々高くても(1)を選択すると思われる。

1: 双方話し合いにて、取決める。ケースバイケース。

相対での話なので、「このやり方が、正しい。」と云うものは、ないと、思います。民々であるならば、なお更、案件ごとに精査して、どちらが得とか、どちらが損という事のない様、取り計らうのが、良いと、考えます。

1: 多少販売価格が上がっても、建物診断と保険が付いていれば、一般消費者が安心して中古住宅を購入できると思うから。

1: 中古住宅の流通促進に良い事だとわかっていても利用は難しいもつと社会的に認知が必要だと思う。

1: 中古住宅の瑕疵担保保険制度により住宅の価値が上がり、売れやすくなる。又買主も安心して購入できる。我々も自信を持って顧客に進められる。

1: 中古住宅市場の統一的価値の判断基準になる様にしたいので。

1: 当社は、売主になる場合が多い為・買主が、うそをついて、お金を取ろうとしたことがあった。現職の警察官です。

1: 特に中古住宅の売買において買主が最も心配する建物の傷み具合やかかる補修費が前もってわかっていると安心する。この制度が普及すると中古住宅の流通が飛躍的に増加すると思われる。

1: 買い手が安心する。

1: 買い手に対しての安心感又負担減になると思う。

1: 買主から見れば(1)が望ましい。

1: 買主が安心して建物を購入することが出来る

1: 買主が安心して購入できるためには、売主がやる方が理想。しかし、売主もあまり利益も出ない場合はやらないでしょう。

1: 買主が安心して購入できる状況を多く作ることによって流通を活性化できるので。

1: 買主が安心して中古住宅を購入できる。

1: 買主が安心して不動産を購入することができるから！

1: 買主が安心して物件を購入でき、かつ売り主は売りやすくなる。

1: 買主が安心感をもって対応、取引の安全性が保たれる。

1: 買主が気持ち良く代金を支払える。

1: 買主が建物を補修して使用するとは限らない。最終的な責任は、プロである売主が負うことになるため。

1: 買主が売買代金以外の費用を支払うのはむずかしい。

1: 買主が負担することになれば中古物件の売買は減少

1: 買主が余分な費用心配しないで安心して中古住宅が購入できる。

1: 買主にて実施することは知識上の問題から難しいことと、費用については事業者負担とすることになると売価の上昇又は利益の減少につながりかねないため。補助金制度が望ましい。

1: 買主にとって初期費用の負担が増えれば購入意欲の減退につながる。

1: 買主に安心感を与える事が出来る。

1: 買主に費用負担が生じると、売りにくい

1: 買主の安心感、手続(売却)がスムーズになる

1: 買主の購入後、購入時の負担を軽減させる為

1: 買主の取引の安心感により取引がスムーズにいく事例が増加すると思われる。

- 1: 買主の不安の払拭
- 1: 買主の物件に対する安心感
- 1: 買主は、費用が掛かることは、やらないと考える。
- 1: 買主は建物本体が一对の物件と解釈して取引するものと思う。尚消費者(買主)は総額いくらと言う、計算になります。
- 1: 買主は素人なので何もわからないと思います。売主が責任を持つ制度にしてしっかりと安心、安全な取引を目指すのがベストです。
- 1: 買主側が安心して購入できる為。
- 1: 買主側が安心して住宅を購入する事ができ活発な売買が増えると思われる。
- 1: 買主側に安心感が得られるが流通コストが上がる事が懸念される。
- 1: 買主側に負担をさせる事になると、売却がむずかしくなる。
- 1: 買主側の安心度を増す為
- 1: 買主保護に成り住宅が売却しやすくなる。(仲介者として。)
- 1: 買手市場なので物件に何らかの価値を付けないとならないと思う。
- 1: 売りがやすくなる。
- 1: 売る時点で、将来に心配を残さないことが、業者としての責任である。
- 1: 売却しやすい・売却物件の価値が上がる。
- 1: 売却後問題が発生しない
- 1: 売主・買主共に、安心して取引できる。
- 1: 売主・買主双方に責任を解りやすく説明・理解してもらう為に必要だと思う。特に売主に関しては、売却後の安心材料になると思います。
- 1: 売主が、診断をして、悪い所があれば補修をし、引渡し時に保険を付けて、買主に安心してもらうのが当然の事。
- 1: 売主がその様な保険をつけると、買う方は安心して購入出来ると思う。又売主を売却した後もクレームについて少し安心できる。
- 1: 売主が特に業者の場合。消費者保護の関係でも必ずインスペクションを行ない引渡しすれば客も安心出来る様にする。又業界の立場としても信頼されると考えられます。
- 1: 売主が物件についてよくわかっているものである為、その経緯や費用負担をして、物件の価値を上げて、安心取引の市場を作りたい。
- 1: 売主しか物件の内容が分からない。
- 1: 売主でやった方が広がると思うので。
- 1: 売主としての責任である為。
- 1: 売主として責任有る仕事が出来ると感じた為。
- 1: 売主において、住宅の性能の良さを自ら表示すべきであり、その場合、当然に費用は売主(業者)負担になると思います。
- 1: 売主には負担になるが、買主は安心できる。
- 1: 売主の責任。
- 1: 売主の瑕疵及び買主の安心度。
- 1: 売主は売却によって、お金が入る、から
- 1: 売主側が一番どこが悪いのか知っているため。
- 1: 売主側でインスペクションを実施し補修実施後住宅瑕疵担保保険を付けて売却する。どうせ買主は値切るし、保険を付けてある方が後々得になるのではないかと。
- 1: 売主側でしておいた方が売却しやすいのと物件の信頼性が増すと思われる。
- 1: 売主側ですべてクリアにして、費用も負担し、その物件を価格で決定すれば問題が起らない。

- 1: 売主側ですべて行なえば、トラブルが少なくなるから。
- 1: 売主側でないと費用の負担が
- 1: 売主側の義務であると思う。商品として、安心・安全な建物である事を明示することで、信頼感もでる。
- 1: 売主側の手取り額が増える。
- 1: 売買価格がその分高くなりますが、仲介業者としては、その方が仕事しやすいと思う。
- 1: 売買契約後のトラブルがなくなる。売買物件の価値が上がる。消費者の不安をとり住宅流通の促進とつながる。
- 1: 費用の軽減
- 1: 費用負担があっても、物件価格はそれ以上の評価を得る事が出来る。中古物件自体の流通価値が上がる。
- 1: 普及や導入例増加を前提とする場合、売る側がサービスを付加する様になるのは、資本主義として当然の結果、かつ経済活性化させる消費者負担は軽減すべき。
- 1: 物件についての不安材料がなくなるのでスムーズな契約が出来る
- 1: 物件を買う安心感が増す
- 1: 物件引渡し後のトラブルをさけるため。
- 1: 保険があれば消費者は安心して購入できる。
- 1: 保険の適用範囲の修理は、売主側の負担で行う方が、買主としては、受入易い。
- 1: 保険を付けて価値が上がれば利用もふえる。
- 1: 法律で買主(消費者)は保護されているので、結局、売主が検査や保険を実施して自分の身を守らなければ、いけない。
- 1: 本質的に売り手が「良い物件ですよ」と言って勧める以上は、そのことの論拠があつてしかるべき。
- 1: 本来の売主責任という意味において、①が理想的と思うが、なかなかすぐにはなじまないと思う。③を採用し、売値にて調整するという方法が良心的で現行にも近いと思われる。
- 1: 万一の場合も安心して購入できると思う
- 1: 問題になる事は入口で処理すべきである。
- 1: 理想
- 1: 理想から言えば建物について補修を実施してから引渡すのがいいと思われるが現実的には(3)が良い。
- 1: 理想ということで①にしましたが、建物の程度は販売価格と実際の契約価格に反響されるもので、現実には診断や保証は個別の取引の交渉の中で行われる事になると思います。
- 1: 理想は(1)と理解しています。ただ古い住宅でインスペクションの制度を利用してもよい検査結果が得られないような住宅もあることも事実。また瑕疵担保保険に加入できるまで修理すれば修理費用が大きくなりすぎる物件もあり、厳格に制度を利用してプラスばかりとは限らない。
- 1: 流通する既存住宅の差異をなくし、平均化して比較出来るようにするため。
- 1: 良い物件の流通・購入者の負担軽減
- 1: 瑕疵担保を未然に防ぐため。
- 1: 瑕疵担保責任については、売主にあり、売主が負担するのは当然である。但し買主側にも、インスペクションを実施した場合、売主の担保責任について、考慮する制度が必要である。
- 1: 瑕疵担保責任は売主の無過失責任であるから、インスペクションを実施し、住宅瑕疵担保保険を付けて売却するのが、売主としての当然の責務である。
- 1: 通常買主(一般消費者)は住宅のことはわからないことが多いため、売却不動産(特に建物)について質の保障を付けるのが望ましい。

■2、「買主側で不動産を購入後にインスペクションを実施し、必要に応じて買主側で保険を付ける(検査・補修・保険料は買主負担)」を選択した理由

- 2: (1)であれば、買主は、安心だと思えますが、売主はそれに伴う費用がかかりその分を価格に添加する事にな

り、買主の中には、いずれ自分で好みの家に建替えるつもりなので建物はとりあえず住めれば良いのでその分安い方が助かると云う現在賃貸にいたので、家賃がかかるので住みながら、(買った中古の家に)、建替の資金を貯めていきたいと云う人がけっこう居る

2: 1. 大多数の売主は経済的理由から売却されるため費用負担が困難な場合が多い。2. 改良修繕の程度等購入後の利用者の諸々の都合に合わせた方が合理的

2: インспекションは購入者に安心を与えるものであり、必要不可欠であると考えられる。

2: なるべく事前説明等を簡潔に理解し易くしたい。

2: 価格が下っており売主側に負担する余裕がない。

2: 既存(中古)の場合、現況引渡し(建物診断にもとづく補修は殆んどナン)が最も多い。

2: 既存住宅を今後利用する方の観点より必要に応じて保険をつけることが望ましい

2: 決済(引渡)後の問題(トラブル)が回避できると思われるから。

2: 使用するのを買主であるのでその意向に沿った調査補修でなければ意味がない。これを行うには、税制、軽減措置、金利優遇などを組合せをする必要がある。売主側の検査等は、現在でも瑕疵担保責任でもめることがあるのであまりよいと思えない。

2: 取引の流れが良いのは(2)である。リフォーム後の物件は別として、買主負担で行うことが円滑・円満に事が運ぶと思う。

2: 受益者負担を原則とする。

2: 値引き交渉が当たり前になっているので、売主に負担させることは難しい。

2: 築年数が古いと売主は売にくくなる考える。買主が安心できるように、費用を買主に対して助成して買主が実施。必要に応じて買主が補修する。これに対しローンも受け易くする。

2: 中古の場合、入居後に不具合が出る事があるから

2: 当社は、住宅用地ばかり、売主としていますので買主の建物がそれぞれ、ちがいますので買主に負担をお願いします。

2: 買主が長く使用して行くのだから、買主側で付ける。

2: 買主が必要に応じて行うことが正しいと思う。売主は売却に不安が生じるため敬遠すると思う。

2: 買主が不動産を購入後インспекションを実施し、必要に応じて保険を付ける制度として。メリットとして、買主へ住宅ローン特別金利、又、税金優遇の措置をもうける。

2: 買主の安心感

2: 買主側の立場ですることが重要だと考えるから。

2: 買手が自己防衛のためにやるものだと思うので。

2: 売主がする場合値引き対応にて処理して実施しない事が多いと思われる

2: 売主が個人で建物や土地で全く瑕疵を知らない場合、保険があればいいと思います。

2: 売主が売却を考えている場合、資金投与が困難な方が多く、必要とするならば買主で実施することが望ましい。

2: 売主が費用負担となると売価が上がるから

2: 売主が費用負担をするのであれば、販売価格が上昇し、売りづらくなる。

2: 売主が負担するのは、費用がかかりすぎて、リスクが、多すぎる。

2: 売主の事情(金銭的)で対応出来ないのでは、買主が責任とリスクを取るべきだと考えます。

2: 売主側に依る制度となると不要な経費は掛けたくないとの事。

2: 売主側の経費の負担増。

2: 売買となると、買主の方が優位で、売主が最終的に値切られて売却する機会が多い様に感じます。購入した物に買主が手を加えて使用する事も多い為、必要に応じて買主負担で行なうのが望ましいと思います。

2: 売買価格に添加されるので買主の自己判断で必要に応じて、インспекションを実施し必要に応じて保険を付けるのが良い。

2: 必要かどうかは買主による為

2: 必要に応じて保険をつけるのが経費も安くなる。

2: 保険料、検査料は買主負担として、当初の見積りで明示しており、事物の保障と後々のメンテに対して理解をして貰う

2: 保証内容が(保証会社の制度)複雑であり、損害保険制度程度につけなければ利用されないー保証会社のためだけとなる。

2: 本来は、(3)のほうがのぞましいと思われるが、売主の理解が得られにくいと思われたので全て買主にした。検査そのままに費用がかかるので、なかなか売主が行わない。また、検査証があったとしても築年数が古いと建物価格に反映されにくく、結局うけたところで無駄になるケースが多い。

2: 問15の3を実行する為にとと思うので、2が良いと思う。

■3、「売主がインスペクションだけ行い、必要となる補修の箇所や補修費用等を明示し買主側で必要に応じて補修や保険を付ける(検査料は売主負担、補修・保険料は買主負担)」を選択した理由

3: (1)にすると、建物に経費が乗せられ高くなる。(2)にすれば、補修費等安く調整しやすくなると思います。つまり、建物の金額が上げにくい。(買主負担が減る)

3: (1)の場合売主の理解を得られないと思う。(2)買主負担はNGだと思う(3)一番スムーズに行くと思います。費用負担のバランスが良い

3: (1)売主・買主が後日のトラブルが起きない様にするには、双方が納得の上、負担分を分担する。

3: (3)か(5)かと迷った。インスペクションは買主が望むもので売主としては、物件の価値がマイナスになることはあるがプラスになることは少ないのではないかと。現実的には無償で行われる住宅建物診断程度が良いのではと思う。

3: 1. 建物購入者の予算(資金)やりくり上から、購入者の補修必要個所の選択制が望ましい 2. 建物購入者によって補修を要する個所、内容、レベルが異なるので、弾力的に対処したい。

3: アメリカではインスペクション費用は売主、補修・保険料は買主側で行う様になっているし買主は、インスペクションの結果を見て売買価格の減額等を売主に請求し、売主がそれに応じるか応じないかで売買契約が成立するか?しないかである。

3: ある程度までは業者側が手続きをしてあげる方がよい。(買主は制度や手続きを理解していないので)

3: インスペクションでは一般条項を全て調査し、買主によっては重要視しない部分があるので、必要箇所だけを買主が修理、補習する。

3: インスペクションに係る費用は売主・買主で負担すべき。

3: インスペクションは、買主負担は実現性に疑問が残る。現場では、例えば買主側の負担に委ねると、購入しない結論を出した場合、負担に対する考え方に納得できないのではないかと想像すると、その診断結果は誰に帰属するのか、という点を考えると、売主が当然のこと、その診断結果を手元に置き、重税の際の告知事項として活用すべき!

3: インスペクションは必要だが引渡し後も売主がかかれることを避けたい

3: インスペクションは物件調査に付帯する対応としての取扱い。保険についてはその購入者の利用目的にあわせての対応でよいと考えるから。

3: インスペクションを行うことにより買主は、安心する。

3: すべて売主負担は重すぎる為。

3: より優良な物件を販売できるようになる。

3: 安全な取引を行う上でインスペクションは売主負担とするべきだが、実際の補修費用及び保険は買主の自由選択とすることが妥当。

3: 安全な住宅提供は売主の義務であるが、中古は欠点もある事は、買主もわかっている。売主が欠点を明示して、売却するも価格の上で相殺されるであろうから、それらを確認して購入して、修理又はその後、予想される保険は

買主が持つのが、適正だろう。

3: 確実なものを売るのが売主の責任である

3: 業者がより安全、売主、買主共に納得して取引出来ると思います。

3: 建物の検査は、売主が行い、将来の資産につながる、補修や保険は買主が負担するのが当然だと思う。

3: 建物の評価は難しく、建物(中古住宅)の場合、後で騙されたと言って来る場合がある。更地の評価で売買したとしても、建物を買主が使用する場合、紛争になる場合が多い。特に現在のように、土地の評価が毎年下がる場合、買主の認識の差で建物に対する考え方もそれぞれ違う。しっかり建物について説明をして売る必要がある。

3: 建物診断(売主負担)を買主に明示する事で、買主の理解を得られる。

3: 建物診断を事前しておくことにより、建物の評価がわかるので、買主にとっては、安心とその後の費用の計算がしやすいということ。修理等は、買主側の負担にすることについては、これから住まう本人によって修理の範囲を決めればよいこと。その修理費用によって売買価格を自由に決定すれば良いということだと思ふので。

3: 検査してあると、買主は安心。その後の補修等は買主が任意で選択するのが妥当だと思う。

3: 検査は売主負担、保険料は買主負担とはっきりしていれば

3: 検査結果は物件の評価の基準となる。補修については買主によって、必要性が違って来るから。

3: 現状有姿売買を行っている中で、売主に保険まで付帯させるのは厳しいと思う。但し、売主の告知義務・瑕疵担保責任の面から考えると、売主負担でインスペクションを行い、事前に告知すべき所は告知して、買主に納得して購入頂くのがベストだと思うからです。

3: 現況で何もしたくない売主が多いため

3: 現状の事実を客観的に伝えていただいた後、買主側がその判断決定をする点。

3: 現状有姿の売買が多いが、売主・買主の負担を明確にした方が、トラブルのリスクが少なくなると思うから

3: 個々の物件によるが、購入者の予算に反影する所が明確になりその物件購入の際、判断の目安になる。

3: 公平と判断して。

3: 購入者が自由に建物をリフォームできるため

3: 今後買主が使用していくのだから買主の判断に委ねるのがいいと考える。

3: 事前にインスペクションをしておく、買主がどこを補修すれば良いのか明確になり、買入金額も決めやすくなる。仲介業者も説明しやすい。補修する、しないは買主の予算に応じて決められる。

3: 自己責任

3: 取引態様は係わらず、買主は建物の状態を見極めた上で購入意志を決定するものです。インスペクションが行われていれば、意志決定にあたり、建物の状態とその補修費用等の見積りも出来、住宅ローンの資金計画がより正確に出せます。どの程度の補修を行うかの判断は、買主が決めるべき項目で、自らの意志で行う補修工事ではクレームが少なくなると思うから。

3: 受益者負担の原則から(3)が良いと思う

3: 諸制度の普及は大切だと思いますが、費用負担のことを考えると、(3)と判断した。

3: 少子化による、中古物件の増、経済の低迷による、中古物件の増加、傾向を前提にする時、もっと住宅の価値観を上げることこそ、現在の住宅の流通を盛んにできる。その為の諸政策は進めるべきだと思う

3: 消費者も独自の判断で、リスクヘッジが行なえる環境を創るため。

3: 情報開示として必要。

3: 選択理由としては、売主は引渡以後は、物件との縁が切れてしまい関心が薄れてしまうので検査料のみ負担し、以後は買主が対処対応したほうがスムーズに行くと考えため。

3: 相方で負担する事が妥当である。

3: 中古住宅の不安をふっしょくでき、安心して買える。

3: 中古住宅の流通には、今後絶対必要になると思う

3: 中古物件において、全てのリスク、責任を売主に負わせるのではなく、現状を明確に公開するまでを売主の義務とし、そのコストの持ち方については協議して条件(価格)設定するに停めた方が良く思う。(明示するというこ

とを主とする考え方)

3: 土地境界線の確定と同じ意味。

3: 導入が楽で早い。

3: 買主がどの程度まで補修をするのか、また費用を支出するのかは買主の判断。インスペクションの結果で、最終的な売買金額が決定される。

3: 買主が購入前に補修箇所を知ることが出来、価格の適正さの検証と補修費用を計算することが可能となるので。

3: 買主が購入後どのように使うかわからないので

3: 買主が自分の予算に応じて必要な箇所だけ補修できる。場合によっては借入も出来る。

3: 買主が必要部分のみの補修をして費用の軽減

3: 買主が補修箇所、補修費等が明示する事によって、価格が決められる。売主の負担が少ない。

3: 買主によっては、長く住むか分からないので明示さえしておけば、買主の方で建物をどれくらいもたせるかで補修内容が変わってくると思う。

3: 買主により関心度が異なるので、売主の意向だけでは無理。

3: 買主に制度を説明し、買主の判断を尊重する。

3: 買主に必要な情報は売主で調査、明示した方が良い。保険に加入する、しないは買主の判断によると思われる。

3: 買主の自由にまかせた方が良いので。

3: 買主の判断で必要に応じて補修する。

3: 買主の判断で補修すれば良いから。

3: 買主の判断に委ねることにより販売価格が低くおさえられる。売主の負担を軽くすることで利用しやすいのでは？

3: 買主様へは建物の不都合を知らせれば、充分で、不都合については、買主様で、値引き又は売主にて補修かを選択していただく。

3: 買手市場の中で売主負担とするにはますます流通のさまたげとなります。検査は売主負担であっても補修・保険料はいまの中古住宅のこの価格でのこの商品だからとして買主負担にしないとバランスが崩れる。

3: 売る側は、売却の際に必要な以上のお金をかけたくないのが実状なので、(1)は難しい。現実的には(3)だと思う。

3: 売却する側あまり余計な費用を支出したくないのが本音だと思いますが、インスペクションを行うことによって物件の評価が上げられれば売却に有利となり、買主はインスペクション済の物件なら補修や保険をかける部分を特定出来るので。

3: 売却前にインスペクションを行ない欠点が判れば価格面に反映して公正な取引が出来そうだから、補修するかどうかは、買主が決めれば良いと思う。売主に補修義務を負わずと、資金の無い者は売れなくなってしまうのではないかと？

3: 売却物件に責を持つのは売主であり当事者がインスペクション、保証を行うべき。

3: 売却物件の価値を上げる制度と考える為、売主負担で、保険は、新築とのバランスを考えると買主負担で行なうべきでは？

3: 売主、買主、ともに良い人とは限らない為。

3: 売主、買主の平等性を尊重すべき。

3: 売主、買主共に建物の状況を把握でき、後日のトラブル防止にもなる。

3: 売主、買主共に必要以上に費用負担をしなくて済む為。

3: 売主・買主の費用負担、及び取引金額交渉とのバランスを考慮すると上記の回答になった。(契約価額の交渉が当然入るので)

3: 売主がインスペクションだけ行い、補修箇所を買主に明示し、買主が選択する事で費用の高化を押さえる事が

できるのでは。

3: 売主がインスペクションを行う事で、隠れた瑕疵の早期発見が出来、売買におけるトラブル防止となる。また、発見された劣化等に対し、どこまで修補を行うかは買主の判断で良いと思われるが、売主負担とした場合販売価格に上乗せされ、価格が上昇する事が考えられ、流通の鈍化が懸念される為。

3: 売主が業者なら(1)でいいと思うが、個人の場合は追加費用を出来るだけ軽減するべきだと考えると(3)が適切と考える。

3: 売主が費用を出してほしいが、検査料なしにしないと手数料の値引につながる。

3: 売主が修補を行った場合、買主側の希望が満たされているか疑問が残る。売主が補修箇所を明示すれば、買主側において希望の修補が実施でき、又、その分の費用に関しては価格の方で相談できる可能性がある。

3: 売主には最低の義務を課す。(任意売却等を考慮して)購入後、買主が自由に補修リフォームを自費で行う。

3: 売主に売却時費用負担を発生させるのは、売却理由により障害となるのでは？

3: 売主の支出を減らし、かつ買主に選択肢を与え、必要な事項のみ、取り入れる。

3: 売主の責任を明確にすること大事 主観的なこともあり、もちろん価格のことも考えた上で買主がその後行うことができるようにする これはもちろん話し合いで決める。双方いたみ分けの考え方をとりました。

3: 売主の負担が少なければ価格への転嫁がなくなり、求めやすい価格になる。

3: 売主の負担の軽減及び建物の状態を詳しく買主に明示する事で買主の自己責任に於いて補修等を行ない仲介業者の介在意義も上ると思う。いずれにしても、中古住宅をもっと安心して流通にのせる為制度の充実を願います。

3: 売主の負担は補修まではむずかしい事例が多い。代理・媒介する業者の調査の負担軽減が出来る事と、説明不足が防げる。

3: 売主は、補修箇所の明示をするだけで、義務を果たしたことになると思う

3: 売主はインスペクションを行なうことにより、現在の建物が客観的にどのような状態であるかを明示することになり、又、必要となる補修箇所・費用まで明示すればその部分における瑕疵はなくなることになる。又、その費用は価格に反映されたものとして買主が判断し、購入の意思決定に大きな要素となると思われる。又、保険についてもリスクに合った保険を選択、(保険料)できるものと思われる。

3: 売主はお金が必要なのに売却前に経費を出すことは、むずかしい。

3: 売主はお金に困っているケースが多い為。

3: 売主は最低限インスペクションを行って売買すべきだ。それにより買主は、必要に応じて保険をかけるのが望ましい。したがって問16は(3)が良い。

3: 売主は状態を把握する事で建物の価値を正しく知る事が出来、買主は状態を理解したうえで、予算を組み易くする事が出来る。売主が業者であれば、売主が必要な修繕、補修を行い、保険付で販売する事が求められるが、売主が一般の方の場合、事前に補修を行う事は、費用負担の面からも難しい。

3: 売主は費用をかけたくないため。

3: 売主側だけに、一方的な経済負担は厳しい。

3: 売主側で全て負担することはできないため。

3: 売主側にすべて負担は重すぎる。補修修理については必要としないことも、あるので買主側の判断で行なえばよい。

3: 売主買主の責任範囲の明確化、瑕疵担保の拡大解釈による責任費用の按分においては(3)がベターか。

3: 売主負担が多大な事となりうる。将来はインスペクションを広め建物の評価基準を上げてゆく。中古住宅でも手を入れれば価値(銀行の評価がともなわないとダメ)が上がる事とする。

3: 売主又は買主の一方に費用負担かけると既存分譲マンション、中古住宅の市場が減少する。

3: 売買価格の査定がやりやすい。

3: 売買価格を低く押さえ、流通性も高く、買主にとっても自主裁量の領域が得られる。

3: 売買代金に建物価格の割合に付いて。

- 3:費用をかけて調査した結果建物の価値が下がってしまうのが一番の不安材料。・資金的余力を持って売却する人ばかりでない。多少、折半案が妥当と思える。
- 3:費用負担の問題。売却したい売主は資金手持ちがほとんど無い場合が多い。よって必要な情報としてのインスペクションのみを負担してもらい、その情報を確認し、購入後に買主が住宅ローンと一体となったリフォーム工事(ローン)を行い、住宅ローンにて資金調達することができるから。
- 3:必要に応じての補修や保険がコスト的にも良いし売主の誠意が見えてトラブルになりにくいのではないかと。
- 3:負担が明確だから
- 3:物件の状況を売主が調査の上、買主に明示し、購入後買主の目からの判断で、どの程度手を入れるか、決める方がよい。買主によって大規模にするか、小規模にするか決めればよいと思う。
- 3:物件の状態が良くわかり買う時の参考になる
- 3:物件の状態の把握(客観的)迄は売主様側で行い、その内容に対する対応については、買主側が、コストとリスクを比較較量して決定した方がよいと思われるから
- 3:物件の瑕疵についての責任の明確化が出来る。重税で義務化も必要だと思います。
- 3:補修箇所、補修の程度等に関し、売主・買主の考え方が異なる為、費用負担に対する考え方が異なってくる。
- 3:補修の箇所や費用等を明示する事によってある程度売買価格を設定できる。又、買主より必要と思えば、補修や保険を付けて物件の評価額を上げる事が出来る。
- 3:補修の程度は買主により異なるため
- 3:補修箇所を明示する事により、評価額に明確に反映させる事ができる。又、物件引き渡し後のトラブルを未然に防ぐことができる。
- 3:補修費用等を義務化すると、取引の減少につながる。買主の自由裁量の範囲を残しておく。
- 3:瑕疵によるトラブル防止となる。
- 3:瑕疵担保とはそもそも引き渡し時点で既にあった瑕疵や、引き渡し時点で既にあった事象を原因とした瑕疵を担保するものであり、将来における性能を保証するものではないため、売主が引渡し時点でのその物件の状況を把握し告知、買主が自身の判断で必要と思う補修を行うのが自然だと思うため。(ある瑕疵があったとして、それを補修する必要がない使用方法(数年で取り壊し予定等)であれば、補修にかかる費用は無駄になってしまうため)

■4、「その他」を選択した理由

- 4:(1)は売主の負担、一時的な資金負担と時間的負担が大きく採用できない(2)購入後とは、売買契約後引き渡しまでの間か、決済後を意味するのか不明であるが、瑕疵担保責任は売主にあるのにその費用を買主が負担する意味が分からない(3)同じく瑕疵担保責任は売主にある。買主が保険をかける意味が分からない その他、インスペクションを行って売却後、購入者が瑕疵担保責任を求めたとき、売主がその責めを負うものではなく、インスペクションを行った者が負うことになるのでは。
- 4:ケースバイケース:インスペクション=インスペとする。インスペは、1~3の様に全て起きるなら二度手間である。補修後もインスペしなきゃ本当の評価はできない。
- 4:やらなくていい。:売り主の中には、金銭的に困っている人が少なからずいるので、売主に負担を求めるのは酷。また買主は実際に買うかも分からない物件に対して、調査料を払おうとは思わない。
- 4:建物診断は売主側にとってデメリット部分が大きすぎたがらならないと思われる。(媒介者も同様):建物診断は売主側にとってデメリット部分が大きすぎたがらならないと思われる。(媒介者も同様)
- 4:公的なインスペクション制度は不要:制度云々で自由な取引の邪魔になる。
- 4:築浅であれば(1)で買主様は安心して購入できると思います。古い建物であれば、コストを掛けても高く売れない場合があります。できるだけコストを下げたい場合は、(3)がよいかと思います。
- 4:日本でどのように普及していくかわからない。
- 4:買主がその費用負担で実施、税の優遇処置:売主は売却にあたり費用負担をしたがらないし、調査を実施して

も、販売価格が上がる訳でもなく、仲介業者も手間隙をかけたくないと考える方が多いようです。

4: 売買契約の前にインスペクションを実施し、その費用や補修や保険については、売主・買主双方で話し合い決める。: 売買価格など取引条件に幅を持たせ、売主・買主が取引することに負担を感じない必要があるため。

4: 必要以上の(過大なもの)評価で業務がやりづらくなる。実際、客がナーバスになりすぎて、販売に影響が出て収支がつかなくなる! : 不安(お客)が必要以上になりすぎる所がある! 調査者に依り仕事につなげる為に、不必要な箇所も過小評価し補修工事を行い、元請等に請求する業者が多くなる現状もそういう調停も行なわれているのを聞いている。

4: 本体にかかる、重要な補修は売主が行ない、他の部分の補修は買主負担とする。

■5、「わからない」を選択した理由

5: 日本で、中古の価値が、評価されるかが、わからない

■問21 5章(4)住宅履歴制度を利用した理由／自由記述

- ・ユーザーへのサービス提供と、より顧客(ユーザー)を獲得できる。
- ・必要ないから
- ・顧客の囲込み
- ・取引物件がない。
- ・どこを、どの様に修理したかが、すぐわかり、買主側の購入に対する判断材料が提示される点
- ・補助金制度利用
- ・引渡し時の建物の性能を記録できる。又今後の点検補修に役立つ。
- ・それがオークションの条件だったから。
- ・売主が建築からリフォームすべて●●に残っていた。

■問36 6章(8)買取再販を行ううえでの改善点、問題点／自由記述

- ・上・下山道の工事代が下らない。(制度上かも?)
- ・中古住宅も築年数や構造によって程度の良し悪しのバラツキが有り保険制度に対応出来ない場合もある。建物の構造や築年数によって保険制度のランクを付けると対応しやすいのでは…。
- ・長寿命化リフォームの説明を聞いたがもっと具体的に診断士(建築士)、保証機関制度を充実して診断→保証、保険→建物価値の上昇となる様願いたい。
- ・住宅履歴制度により補修、修繕箇所等把握できれば工事もやり易い。
- ・再販価格の上昇!! 東京本社のパワービルダーが中古住宅より安い 新築を売っているのではなかなか中古再販はのびない!!
- ・瑕疵担保責任2年という期間が永く、またどういった瑕疵が出てくるかが不安です。
- ・瑕疵担保責任のあり方、一般の方から業者が買い取った後、再販をかけると、瑕疵担保責任が重くなる。
- ・住宅ローンの担保価置の引き上げ
- ・改修工事に対する税の支援。
- ・安価な提供は、原価、相場等あるのでむずかしいと思う。リサイクルと言う意味で取得税とか税金の面で優遇措置を考えるべき。
- ・不動産取得税の減免
- ・瑕疵担保責任の2年間で築年数に応じる規定があると負担がかかる
- ・良質という中古住宅として、何らかの証明書があり、それによって住宅ローン等が出やすくなれば、ありがたい。安価という中古住宅については、難しい問題だと思う。
- ・業者の買取再販の場合は不動産取得税はなしにしてほしい。
- ・不動産取得税・登録免許税をなくしてほしい
- ・中古住宅の再販に、リフォーム代を加算すると新築住宅価格に近づきすぎる為、売りにくい。
- ・中古物件であっても駆体部分の瑕疵担保責任2年以上は、己むを得ないと思うが、設備面(付帯設備)は、業者売主も免責可として欲しい。→安価な中古住宅提供にもつながると思います。
- ・所有権、移転、取得に関する、登録免許税、各種税の優遇措置。すべての経費は再販価格に反映される。棚おろし資産に、取得税はじめ、各種税が課税されている。
- ・住宅ローンの設定が最重要
- ・消費者に信頼してもらえる、調査(検査)機関の拡充!
- ・登録免許税、不動産取得税の軽減措置があればいくらでも安く提供できるのではないかな。
- ・買取り再販のできる物件の指針。
- ・信頼のおける買主と事前に打合せをして実施する。
- ・前に改修箇所をチェックしましたが、それ等の場所をすっきり補修し、新設して上げることが、購売意欲をアップさせると思います。
- ・不都合な箇所があればたいがいリフォーム後引渡しをしている。
- ・税金の軽減措置が必要と思う。登録免許税、取得税、譲渡税等。
- ・宅建業者の瑕疵担保責任の加重
- ・1. 売主への中古住宅の検査、保証制度の周知。2. 補修に必要な費用の算出、売主の認識3. 中古の地盤保証制度の確立
- ・水回り、外壁等、改修費用が高額になる場合が多く、販売価格が高くなるのが問題だ!!
- ・不動産取得税の軽減・登録免許税の軽減
- ・買取りの場合の主な売却理由としては、いわゆる任意売却や競売による売却が多くを占めると思われるが、そういった場合、物件の使用状況や過去の補修履歴がわからないケースが多く、物件としての履歴、歴史がそこで切れてしまう点

- ・瑕疵への対応
- ・工業者が、リフォーム保険に加入し易くしていいかと思う。
- ・築年数と構造での単純な査定評価を改め、仕様・施工内容を十分に評価して、購入者に中古住宅の価値が明確にわかるようなシステムが、業界内で広まること。
- ・買取を行う時に物件や購入価格で消費者にとって安価な中古住宅であれば早期に売却できるのでは！！
- ・不動産業者の販売物件は、消費税が負担され、保険その他費用がかさみ、安い物件(特に田舎)では、負担率が高い。減免措置が必要と思う。
- ・中古住宅販売はなく、マンションリフォーム販売のみです。
- ・登記費用がムダ
- ・既存部分をなるべく生し、補修・改修部分を極力抑える。
- ・中古戸建の場合、新築時の建築確認申請許可書類を紛失なさっている事が多く、困る事があります。
- ・1)現状住宅履歴制度が有る物件が殆どない為、売主が過去の様な手入れを行ったか不明である。2)現状では質と価格のバランスが取れない。
- ・瑕疵担保責任が有り、余り中古住宅の取引は差しひかえています
- ・パワビルダー(一建設、アイダ設計、アーネストワン、飯田産業などの飯田グループや誠賀建設などの建設したものには手を出さない。→手抜き物件が多いのと商品価値からみても再販するメリットがない。)このような業者物件の検査をキッチリ行なう必要があると考える。銀行(大手)が不動産業を行なっているようなもので、回収に急ぐあまり良好な物件が出来ない実情を知ってもらいたい。
- ・販売用として購入するのであるから、不動産取得税の免除を求める。その要件として宅建業の免許業者であること。販売した時点で申請により返還する。以上の二点を要件とすればよい。
- ・業者が売主となる場合、インスペクションを行い、必要な部分の補修した後の販売を義務づける。
- ・建築業と兼業でないと難しい。
- ・リフォームの工事代金を住宅ローン融資で適正に評価して加筆してくれると良質な中古住宅を提供できる。
- ・建物の表面部分だけではなく目視できない所まで調査しています。・それは、買取再販だけでなく媒介でも同じだと思います。
- ・補助金制度(修理費の1/3~1/2)
- ・◎リフォームが簡単に出来る構造とする及び、外部又は室内から見て(図面を見なくても)耐震強度がすぐ判定出来る構造とする事。匠の技を必要としない構造を国が定め、借入利息を安く設定する。切り込みなどしないで、積木のように積んでビス止めで良い。見た目は落ちるが、内部は塗装で仕上げる。
- ・不動産取得税がかかるので、業者取得も廃止(軽減)してほしい。
- ・保険、保証が付く様になると、あまり古い物件はむずかしくなるのでは？
- ・住宅ローンの借入期間が短くなる場合がある。住宅ローンの担保評価が低いので借入希望額が減額される場合がある。
- ・基礎、屋根等特に重要。・建物内は、便利さを追求する。
- ・不動産取得税を軽減してもらいたい。・ローンの際木造の場合耐用年数のかんけいで長期ローンが組めない場合がある。
- ・当社では行なってこなかったが、(理由としては築年数12年位までの建物に限って仕入れしてきたため)耐震診断は、必要だと思う。行政が7~8割補助金を出す様な制度が必要だと思う。
- ・買取りの場合、建築後20年~30年程度経過した物件が多く、流し台、トイレ、風呂場(浴室)等水回りの改善が求められるので良質で安価なことが課題となる。
- ・買取ってから1年以内に売却した時は不動産取得税をかけない、もしくは払っても還付する
- ・商品仕入時に掛かる不動産取得税の免除を復活して欲しい。
- ・シロアリ、雨もり、井戸、の点検を必ずする。
- ・第三者保証の統一 修復内容の管理

- ・登録制度では毎年経費が発生するため、年間1件程度の売買しかない状況では経費倒れとなり、成り立たない。
- ・マンションにおける住宅瑕疵担保保険制度の活用、一棟丸ごとの耐震診断ではなく、専有部分を基本としたものへの条件変更。
- ・不動産取得税の撤廃又は軽減。
- ・取得税、登録免許税
- ・業者が買い取る場合の不動産取得税、登録免許税の免税、減税をお願いしたい。
- ・住宅ローンの利用でしやすい環境が新築同様の条件となれば良いのですが。
- ・白アリの調査をして、必ず売却する。
- ・中間省略登記を実務として認める事。
- ・宅建業者にも住宅瑕疵担保責任の免責を認める事。
- ・工事単価の高騰
- ・業者買取の場合、税の免除。
- ・リフォームにかかる費用を安くあげる。
- ・使いやすい間取りに改善する事。

■問37 6章(10)買取再販の事業見通しの回答理由／自由記述(ソート)

■1、「今後も事業として行っていく」と回答された方の具体的な理由

- 1: お客様に良いものだと思われていただける物件にして事業を行いたい。
- 1: リフォームして建物価値を上げて再販すれば利益が見込める
- 1: リフォーム事業との関連から。
- 1: リフォーム住宅のニーズが、高まっている。仲介ではない。新しい不動産業の事業体として捉えている。
- 1: わが社の重要な仕事で有る。
- 1: 安価な物件があればどしどし買取っていく
- 1: 安価に提供できるため
- 1: 格安の物件がレインズ等により市場に出ることは、その周辺の物件の価格の下落を生むことになる為、市場の安定を求めるには業者の買取は必要である。しかし、宅建業者が売筋の内装を行い、格一化された物件を市場に満延することは国民の個性創造のチャンスを奪うこととなる。購入者の注文に応じられるリノベーションを行ない転売する制度が必要である。→マンションの場合はスケルトンへの融資とインフィルへの融資の2つの制度が必要では？
- 1: 建物をリフォームして販売しないとなかなか売れない。
- 1: 顧客の需要が多いから。
- 1: 市場性がある。中古物件の方が、立地が有利な場合がある。
- 1: 思った通りの価格で売却出来ないこともあります利益を上げやすいので。一般の方ではなかなか中古物件を再生させる手間がかけられないため。
- 1: 資金の回転率が良い(短期間で終了する)
- 1: 持続可能な社会(環境も含め)の成長を旨とし(エネルギーの自立も含め)不動産業も進むべき。
- 1: 住んでいた人が居なくなり、販売を依頼される事が多くなっている。
- 1: 従業員がすくなくてすむ
- 1: 商売上、必要であると思うので。
- 1: 消費者の要望が多い為。
- 1: 色々なケースへ取組む為。
- 1: 新規の土地購入案件が少なくなっている為
- 1: 新築を行う用地取得が困難、新築では価格で大手に負ける。
- 1: 人口減少で、売却中古住宅が多くなるので買取物件を選定できるので！！
- 1: 生業ですので。
- 1: 築年数の状況を見て、又リフォームを行えばきれいになると見れば行ってゆきたい。それが資源活用にも繋がるし、収入の状態からしても、それを必要とする人々がいると思うので行ってゆきたい。
- 1: 中古ストック市場の形成と運用について、市場活性化をしたい。
- 1: 中古住宅に力を入れたい。
- 1: 中古住宅のリニューアル販売は事業として十分採算が取れるから。
- 1: 中古住宅の市場も大きいと思う
- 1: 中古住宅の総額が安く、仲介では経営が成り立たないから。
- 1: 中古住宅へのニーズが高まると思われる。
- 1: 中小の地場不動産業者で買取りが出来なければ大手に淘汰されてしまう。媒介では太刀打ち出来ない。
- 1: 仲介業が不況であり、買取り再販の方が収入安定感がある。
- 1: 仲介手数料単価が下落している分を賄う為。
- 1: 低価格の希望のお客さんが多いため。
- 1: 土地よりも中古住宅での需要が多い為(景気を反映している)

1: 土地価格が下がり、仲介料(のアップが不可欠です)では生活出来ない。◎地方の不動産業は荒廃がすすみ、業会は成り立たなくなる。

1: 媒介価格の低下により、媒介業務だけでは、売上げが増加しなく事業が困難であるため。

1: 買主の所得水準が下がってきているので、安価で提供できる物件があれば、需要はある

1: 買主は個人の消費者が多く、現況引渡しでは、改造、改良費が積算できないため不安なので、業社が必要な範囲に改良工事を行い要望に答える。

1: 買取再販を軸として行っている。

1: 売って住むことのできる物件があれば

1: 売主の状況によっては、仕入値が下がる場合があるため、リフォーム(付加価値)をつけても、利益が出る。中古物件は好立地にある場合が多いため市場が安定している。

1: 保険に加入しなくても、自社の保証制度で十分対処出来るので、保険制度のあるなしにかかわらず事業として継続するつもりである。

1: 利益拡大のため主要事業であり、仲介業務だけではやっていけない。

1: 流通的に買取り手を加え責任をもって売出した方が顧客が判断しやすい。

■2、「国の政策や市況を考慮して慎重に行いたい」と回答された方の具体的な理由

2: 1) お客様の中古価格の考え方を変えないとなかなか取り組めない。2) 住宅履歴制度の浸透と価格とのバランス。

3) リフォーム価格のコストDNが必要

2: やはり、中古住宅でも(駆体部分も含め)2年以上の瑕疵担保責任の期間が長い

2: リスクはさげたい。

2: リスク回避、売上向上

2: リフォーム後の再販で利益を出せる価格で仕入る事が大変むずかしくなっている。

2: リフォームの経験が少ない

2: 基本的に中古住宅の買取再販はリスクがあるため行なわないが、リスクの軽減方法があれば考える。

2: 希望はある。

2: 業社にばかり、責任を取らせる法制度に懸念。

2: 建築が主業の為、地域内の中古物件などを取り扱う機会が増えると思われるため。

2: 建物の建てた当時の建て方や建築した業者が把握しづらい為、政策によって進めたい。

2: 現在は建売住宅の価格が非常に安くなっています。中古市場はしばらく厳しい状況が見える為、慎重に行いたいと思っています。

2: 現在行っていないため

2: 戸建新築分譲を主体とした営業を考えている為

2: 購入する、お客が少なくなっている。所得が少なくなっている。

2: 再販利益の出そうな物件があれば行いたい。

2: 市況が悪いためストックを持ちたくない。

2: 市場の動き、国の補助など参考にしたい。

2: 事業としてのおもしろさがない。

2: 事業として成立するかどうか不安。

2: 時代の流れが中古住宅ストック形成を後押ししているが住宅の見えない部分、(害虫等)を保証するリスクがあり商売として難しいと思う為

2: 実情に応じて行っていきたい。どういう物件かにより違うと思う。

2: 手続上の規制が簡素化でない場合は事業として行なうつもりはありません。

2: 住宅建物診断が普及し、合格マーク等を取得でき安心して売れる状況ができれば行いたい。

- 2: 住宅履歴制度が確立されて、「現況」の状態が売主も買主も又、業者も把握できていれば良いと思う。建物の経過年数に応じて(たとえば築後10年以上)住宅瑕疵担保制度は考えれば良いと思う
- 2: 消費税増税時に不動産不況となった場合、買取再販は事業の一つとして考えたい。
- 2: 消費税問題とか取得税、登記免許税、固定資産税の負担を計算し慎重に実施。今の政策は需要喚起からは逆行している
- 2: 人口の減少と所得水準の下落により、価格も下げ気味であり慎重さが必要
- 2: 人口減少の中、中古住宅の売りが次第に多くなることが予想されます。
- 2: 正に、動向を見極めて、考慮したい。
- 2: 宅建業者に対する瑕疵担保責任の重さ。海外では買主責任が、日本では売主責任とされている。改正が必要。
- 2: 値下がりがあるので良く検討して買取
- 2: 値下がり傾向の場合はリスクが大きい
- 2: 地元地域の不動産市況との相談。
- 2: 築年数・中古状況によるが、しっかり直して販売するのが基本だと思う。
- 2: 中古の売主となった場合の不安がなくなれば
- 2: 中古住宅の築年数と、建物利用状況で判断してゆくこと、再販のリスクを考えた時、政策面で、補助あれば、推進してゆく方向で。
- 2: 中古住宅の瑕疵担保責任が重要なのでなるべく買取再販は行ないようにしています。
- 2: 中古住宅流通活性化を活発したい。百年住宅を目標に自然を大事に行いたい。
- 2: 中古物件として良好な物件はリフォームして販売して行きたく思います
- 2: 買取再販における、買取業者のリスクを考えたい。
- 2: 買取再販を事業化する業者が増加しているので。
- 2: 売主責任が発生するので、保険、政策で対応できなければ行うつもりはない。
- 2: 売上の確保
- 2: 不動産取得税や、消費税増加により、販売期間が長くなり、利益が限りなくゼロに近くなり、事業としてなりたたなくなるから。
- 2: 弊社の現業態と異なるが、市況により検討する。
- 2: 余り取り組みたくない。
- 2: 瑕疵担保責任、保証等、保険リスクが多すぎる。現状売買、リフォーム工事受注の方がローリスクである為。
- 2: 瑕疵担保責任と建物診断等のインスペクションの信頼性とのリスクのバランスが今一つとれていないと考えるので。

- 2: 瑕疵担保責任の2年が重い負担となるので。

■ 3, 「当面行うつもりはない」と回答された方の具体的な理由

- 3: 40年間営業をしておりますが、仲介業のみで買取り再販はやっていないので継続してやらないと思う
- 3: エンドユーザからの相談を主に業務を行なって行きたいと思う(仲介、管理主体)
- 3: おもてむきのリフォームのみでは耐震性がないため、安全確保がむずかしい。
- 3: これでも買取はほとんど行っていない。
- 3: ずっと仲介できました。今後もそのつもりです。
- 3: その専門知識をもっていない。(建築関係)
- 3: デメリットが大きい。
- 3: メリットがない。
- 3: メリットがわからない

- 3:リーマンショック以降、値段の下落にもかかわらず、業者、一般消費者、銀行(小会社)等の買取りにより、利益が上がる物件が少なく、買取り価格の上昇で利益が出ない。(大型物件、収益物件等はリスクが多きく、話があっても慎重になる)
- 3:リスクが高いから。
- 3:リスクが多い
- 3:リスクが大きい(金銭的な負担)
- 3:リスクが大きき余力がない。
- 3:リスク負担を好まない。
- 3:リフォーム業者に中古物件として売却する。
- 3:営業エリア内での需要等から判断して。
- 3:家主業・管理業を主体としたい。
- 3:機会があれば！行っていきたいが、仕事(主に賃貸)が忙しく、なかなか、できないのが現状です。
- 3:機会があれば行かないたい。買取資金、取得税、登録免許税など買取りについてももう少し軽減されれば良いと思う。

- 3:業者が売主となるのには、瑕疵担保責任のリスクが大きいため。
- 3:景気の先行き。
- 3:建物については多くリスクがある。土地については行っていく。
- 3:現在の経済状況ではストックとなる可能性もあり不安
- 3:現在の社会情勢ではリスクが高すぎる。
- 3:現状では事業としての魅力が薄い
- 3:現状の景気では、リスクが多すぎます。
- 3:現状の仲介業務はリスクも少なく、また、事業を広げる時期ではないので。
- 3:工事担当の人間を確保しなければならないから
- 3:今までも買取はやった事がない。今後も今のところ行うつもりはない。
- 3:今後の状況を把握していきたい。
- 3:再販事業を行う為の、法的、税制面などの勉強とか情報取得の為の負担が多すぎるため。
- 3:再販売しても、売却できるかがむずかしい状況になっているから。市場の購入意欲が低くなっている。
- 3:在庫のリスクが高い。
- 3:市場リスクが高い為。
- 3:市場市況の先行不安
- 3:資金が確保できない。
- 3:資金と人がたりない
- 3:事業として、成り立つかどうか疑問です。買取りより、仲介を選択します
- 3:事業として、成立するには、仕入価格をかなり安くしなければならない。それであれば、消費者にデメリットとなる。
- 3:主として、土地分譲を手がけていたため
- 3:主に土地が多い為。
- 3:住宅リフォームを行ってまで中古住宅に関心がない
- 3:消費者負担の軽減
- 3:新築の建物価格が値下りしている。
- 3:新築分譲が主である為
- 3:税制優遇、インスペクション、瑕疵保険等、中古住宅に有意義な制度が、消費者の理解と満足度が高い状況で実現すれば、業者の利益分は消費者に還元されるべきであり、市場機能に任せるべき。
- 3:積極的に行っている事業ではないので
- 3:専門とする人材がいらない。

- 3: 地価の値下りが大きくリスクがある。
- 3: 中古については瑕疵が多すぎるのでクレームに対応出来ない(費用が掛る。)
- 3: 仲介業一本で約50年。方針変更は考えていない。
- 3: 仲介業務が本来の仕事である為。
- 3: 仲介専門の会社である為。
- 3: 仲介専門店を目指しております。
- 3: 賃貸がメインの為
- 3: 賃貸の仲介、新築マンションの販売代理を主として取扱っていきたい。
- 3: 賃貸管理を中心に行なっているので。
- 3: 適切な価格で購入出来ない分野。リスクが高い。
- 3: 土地の値が下り続けているため
- 3: 土地売りが主の為
- 3: 当社は開発分譲土地のみの売買を行っています。
- 3: 媒介の本質からはずれてしまう。買取金額が低く設定され、売主にとって有益ではないと思う。
- 3: 買取、再販については、リスクが多いため
- 3: 買取は考えていない
- 3: 買取り・リフォーム資金の支出に対して、早期売却が出来なかった場合のリスクを考えると、媒介を優先したい。
- 3: 買取りから再販の時間と日数がかかりすぎるから。
- 3: 買取り仲介はなるべく行なわない様にしたい。
- 3: 買取をやるつもりはない。
- 3: 買取再販を行うについての要件が多く手間がかかるため
- 3: 売主責任に対しての社内体制の不備。
- 3: 売買: 賃貸、管理の仲介業務だけで手いっぱい土地だけに関しては買取り販売や小規模の分譲は行おうが建物の場合はトラブルになるケースがあるので扱いたくない。
- 3: 売買契約をした時の外観、内観と実際に物件を引取った時の落差が大きすぎてリスクが大きい。
- 3: 不動産の基本は仲介。
- 3: 物件の在庫を抱えるリスクを負いたくない。
- 3: 物理的責任を負いたくない。中古住宅は解体するまで、構造が不明で将来にわたる責任がとれない。
- 3: 勉強不足の為。(特に建築について。)・仕入れで、足元見る様な、買取り業者と、レッテル貼られたくない。(←そう思われてる仲間業者も少なくない。)
- 3: 保証等の件も含め、事業としては、割に合ない。やむなくの場合以外は、メリットなし。
- 3: 本事業を行う迄には協会として会員に必要な事項の勉強会を必要に応じて行うべきである。
- 3: 利益は上がるが、負担が大きい。
- 3: 瑕疵の問題で
- 3: 瑕疵担保責任がおそろしい。
- 3: 瑕疵担保責任が恐ろしい。
- ? : 状況により具体的にになった時は進んで慎重に行いたい。

■問43 8章(2)「第三者のためにする契約」の具体的な活用例／自由記述(ソート)

- ・「おこなったことがある」のではなく「おこなった物件」を、媒介したケース。
- ・1団の土地の分割に活用している。
- ・A(売主)←第三者のための契約→B(買主、建築業者)←売買契約→C(買主)←直接売買←A
- ・エンド顧客の為に、弊社で一但購入して、直接エンド顧客へ引渡し(登記)を行っています。
- ・すべて司法書士さんにまかせておる。
- ・そのまま第三者のためにする契約。
- ・移転登記料の控除。
- ・一物件の土地を2分割にして販売
- ・何らかの事情で代金精算がすんでおり、(当社が負担)さらに買い希望者が、見つかったが所有権が元所有者留保されていた。第1の契約で売主から当社へ、第2の契約で当社から買い主へ向様の事情で2つの契約の媒介をした。
- ・空き工場土地の分譲販売にこの手法を使用した。
- ・契約書特約事項に第三者のためにする契約である旨の記載をする。
- ・経費の節約
- ・個人所有の土地を自社で買って、第3者に販売した登記は所有者から第3者へ直接行なった。
- ・個人所有の土地を数区画に分割し、業社が買い取り分譲した。
- ・戸建業者に素地での土地売却を行った際、買主側の金融機関が中間省略にても融資を行うことが確認されたので、元売主に了承を得て行った。
- ・購入した土地を宅造、分筆等を行い、区画ずつ分譲販売 元地主さんからお客様へその都度移転登記、土地代の支払いもその都度行う。元地主さんへは少しでも高い価格で、お客様へは少しでも安く販売出来る
- ・司法書士に依頼し、売主→中間→買主の実名において、取引書(委任状)を作成
- ・市街化調整区域内の34条11号許可の開発分譲につき、農地のため全4区画でしたが、地主は費用負担せず、売却次第清算・移転登記とする事で同意し、販売しました。
- ・資材置場を分割して売主にかわって分譲した。
- ・自己売主の分譲地をハウスメーカーと第三者のためにする契約を取り交した。
- ・自社物件をグループ会社の別会社へ販売後第3者へ売却
- ・実際に全額を支払い、その後、リフォーム工事をして売却しました。
- ・借地権と底地権を整理し、マンションデベに所有権で売た際に、目的を明確にして行った。
- ・借地権付住宅の買取、再販、の際、底地の売買に利用した。
- ・借地中古戸建の取引において、すぐ買主が、取壊事となっていたため、上記の手法でも問題ないと判断し取引した。
- ・所有者に協力し、5区画の宅地分譲を計画し、消費者に安く供給した。
- ・親類間の土地取引を行って、親、息子兄、息子弟、孫までとの取引を行った。(農地の農業資格をみたままでの間)
- ・相続の土地を購入して住宅会社に一活で売却した。
- ・宅建業免許が必要な売買で、区画割り等して個人が売主となることが出来ないケースで、弊社が一括売買契約を締結し、その後、直接移転登記により、買主に分譲した。旧売主は比較的高値で売却することが出来た。
- ・宅県協会にひな形がある
- ・地主が一括売買を希望し、分割により客付をした場合。
- ・地主が分割して分譲しようとする場合、宅建免許がないため不可能である。その場合「第三者のためにする買取」で弊社が一回買取った型をとり、弊社が売主という型で買主に分割売却をする。その場合期間を決めて売れのこりがある場合弊社が買取り弊社名で登記する。

- ・中古物件等の売買。
- ・通常の媒業務であり中間省略は無い(所有者→エンドユーザー)
- ・転売目的でプロが購入した時
- ・登記費、取得費の節約になった。
- ・登録免許税がなくてすむのでその分、利益があがった
- ・土地、分譲販売
- ・土地の2分割、3分割が個人地主では不可能(宅建業法違反)となるため、買取りして分割後直接移転登記での売買を行った。
- ・土地の所有者が建築業者で建築条件付で当社が買取分譲したが売却益がほとんど無く、費用削減の為実施した
- ・土地の売買 中古住宅の売買 マンションの売買
- ・土地を購入した不動産業者が、それを第三者に売却した。
- ・土地を仕入れて造成工事を行い、その後販売した。
- ・投資用ワンルーム系マンションの販売において活用した。
- ・当社はBC間の仲介業者として媒介を行いました。Bが宅建業社で既にAB間で第三者のためにする契約を締結しているのでAB間の契約時にBが相談をしている司法書士に特約等の確認をして、BC間の契約に付けています。
- ・特約条項に明示して取引
- ・媒介で購入客がいたが、融資実行に時間が掛かる為、売主の資金繰りに影響が出たため、売主、買主の了承を得て、当社で、買い受け、購入者に売却した
- ・買取った物件にすぐお客が購入したいと希望があった。
- ・買取業者がエンドにワンタッチ販売時。
- ・買取決済迄に買主が決まった場合。
- ・買取再販用に業者へ仲介したが、原契約期間中に買希望があり利用した。
- ・売り主にて開発をおこなった物件につき4区画に分等し、中間省略したような形式で(第三者のためにする契約)で住宅地の販売をしました。
- ・売主が宅建業の免許が無い為 買主が決まってい売主の諸事由に依る。但し代理業務の為代理手数料の利益。
- ・売主と一括契約をしていて、それを分割して売買を行った
- ・売主より自社を含む第三者のためにする契約を締結、新たな買主を募集し、売主より新たな買主へ直接所有権移転登記を行なった。
- ・売主業者に依頼され元売主→新買主へ行った。
- ・売主個人 買主業者 間の取引
- ・売主買主間で話し合いができていたが、分譲行為になるため全体を、当社が購入し、一部を買主に売渡した。
- ・売買土地につき平成21年に4区画4件の契約を結んだ。
- ・物件が良質であり購入者にすでに売却先があり、中間の登記は必要としなかった
- ・物件購入時の決済前に売却先が決定した。
- ・分譲宅地の当初の土地所有者が良く知っている所有者で安心して取引ができる場合。
- ・弊社で買い取り分譲予定の農地の一部を分筆して買いたい希望者に対し、売主様から直接農地法五条の申請を行う必要が生じたため。
- ・予め売買契約書に第三者の為に行う事を了解する記載をし、売主・買主より覚書きを交わしました。

■問44 8章(3)「第三者のためにする契約」の実務上の問題点／自由記述(ソート)

- ・AB間で第三者のためにする契約が締結されていないケースがある。そういった場合、契約締結を依頼するが、稀に理解していない(中間省略との違いや、特約の内容)業社がある。
- ・ローン会社によってやらない場合がある。知らなかった。
- ・安全度の高いものだけ選ぶので特になし
- ・以前より手続きが厳しくなった。
- ・開発行為であったが、市の担当者が知らなかった。
- ・区画が多いと売主の税務申告が複数年にまたがるときが困る。
- ・契約書に入れる条文がわかりにくい。
- ・契約書上の約束事があいまいで文章にするのが、むずかしい。司法書士によってまちまちな対応。
- ・個人の買主に対しては、中間に入っている事がわかるので、質問を受ける。
- ・行いにくい
- ・司法書士との共同作業で特に問題ナシ
- ・司法書士の協力を得て、「登記原因証明情報」を作成し、元売主の了承を得る。
- ・司法書士の中にわずかではあるが消極的な方がいる
- ・司法書士の勉強不足で知らない方がいた。・契約書の例を具体的に出しておきたい。
- ・自己所有物件なので有れば、出来るが売主が業者以外だとむずかしい。
- ・取引を行うには売主の了解と契行上の問題点があり、結局、行えないケースが多い。中間省略登記を廃止したことは内需喚起から逆行している。
- ・手間がかかりすぎる。
- ・手間がかかる。(説明等)
- ・全ての当事者の名前が表に出て、署名、なければならぬ為、悪い関係にある場合、話が進まず、流通が滞る。
- ・登録免許税の転減を考えると、問題点は特にないと思います。
- ・土地所有者に最終購入者への資金の流れ等の明細書を提出し理解を求めた。
- ・当初は中古住宅を買い上げ、こわして2分譲にする予定で買った直後に中古住宅で買いたい人があらわれた時
- ・特にありませんが、特約に入れる「第三者の為にする契約」の内容を理解頂くのが難しい所がありました。
- ・特にお客様に説明し、融資先金融機関も問題なしでした。
- ・特に困ったことはありませんでした。
- ・農転、開発行為等、許可申請書が確定されるものには、買い主が決まっていない限り使えない。
- ・農米委員会の資格要件(農地法許可要件)をみたすことの準備がたいへんです。
- ・買主が見つかるまでに売り主が亡くなった場合、相続等で難かしくなる(トラブルが出る)場合があると思う。全額支払った場合印鑑証明の期限が切れた場合新しくもらえるか心配である
- ・買主が決定していないと出来ない事
- ・買主には未だ登記名義人が所有している旨説明し、代金完済の時に中間省略で所有権移転登記すると説明するので特に問題は無かった。
- ・買主に理解させるのが大変である。
- ・買主の住宅ローン借入先(信用金庫)が、直接移転登記は、融資対象にならなかったなので別の信用金庫に変更した。
- ・売主、買主が内容を理解してくれてれば特に問題はない。金融機関の融資の際に直接移転登記は出来ないと断われたケースがあり、会社機関にも直接移転登記による売買について、周知理解して欲しい。
- ・売主との経費分配でなかなかおりあいがあつかなかつた。
- ・売主との信頼関係

- ・売主にも、新たな買主にも自社が第3者のためにする契約の内容や手続の方法等について充分説明をし、その契約内容等を十分に理解をしてもらう様、事前説明が必要。
- ・判りにくい
- ・複雑すぎて利用したくない

■問46 9章(2)各業種との具体的な業務提携内容／自由記述(ソート)

■1, リフォーム業者との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・(1)リフォーム工事の研究とコストダウンを共同で行う。(2)下請けとして、施工させる。
- ・①顧客の紹介②方針、予算を示しての提案。
- ・いわゆる「リフォーム」工事を行うための見積り作業及び工事の実地
- ・インスペクションに近い調査をお願いしています。(但し、直近3年で3例程です)
- ・お客さんの内装リフォームのクロスを選択、することができる。
- ・お客様のニーズに合わせたリフォームを行う為
- ・グループ内にリフォーム会社がある。
- ・マンション個別買取りリフォーム業者からの売却専任媒介依頼。
- ・メンテナンスの依頼
- ・リノベーション物件として既存のままでなく新たな提案としてゆきたい。
- ・リフォーム
- ・リフォーム
- ・リフォーム
- ・リフォーム
- ・リフォーム
- ・リフォームの見積り、クライアントと根拠ある説明をするため
- ・リフォームの見積り、すぐに利用する為の総予算の提示により、お客様に安心をあたえ、契約率upにつながる。
- ・リフォームの内容がわかり易いから
- ・リフォーム依頼から売買へつながる。
- ・リフォーム依頼に対し情報提供を受ける。
- ・リフォーム完了後の支払いサイトの考慮。
- ・リフォーム業者、仲介業者等。
- ・リフォーム見積り
- ・リフォーム個所の打合せをして資金分担を定め互の利益に成る様にする
- ・リフォーム工事
- ・リフォーム工事
- ・リフォーム工事の紹介
- ・リフォーム工事内容の打ち合せ
- ・リフォーム全般。
- ・リフォーム代の見積及建物の点検。
- ・リフォーム代を、売主負担で行い、価格を上乗せして、住宅ローンを行う
- ・リフォーム中の仮住いの提供。
- ・リフォーム等
- ・リフォーム等について、工事等の内容を相談、施行
- ・リフォーム内容、費用の事前調査、販売時の同行等
- ・リフォーム内容の見積りサービス。
- ・リフォームに伴う一般的な内容
- ・安価でクオリティの高いリフォームの提案
- ・一括で発注→コストダウン
- ・改装業務

- ・管財物件等をリフォームの費用と共に提出し、紹介する。
- ・管理物件のリフォーム工事
- ・管理物件の修理からリノベーションまで意見交換しながら実施
- ・間取り変更プランの提案、プレゼン、見積り
- ・既に販売等行っているハウスメーカーのリフォーム事業課
- ・客の紹介。
- ・客は見た目で物件を選びます
- ・共同提案でリノベーションを行いたい。現在でも管理マンションで空室が出たら、リフォーム業者(特定の)と案を出しあいリフォームしている
- ・業者の視点で提案してほしい。
- ・建築部達をもたなくて、外注したい。
- ・建物・内・外のリフォーム
- ・建物の改修、外コウ工事
- ・顧客の紹介。
- ・顧客紹介
- ・顧客満足度を向上させる為。
- ・工事の見積、施工
- ・工事の設計、施工。
- ・工事依頼
- ・工事範囲を示し、工事見積を取り施工してもらう。
- ・購入希望者へリフォーム提案
- ・告知事項に対して、費用の発生が予想される点についての早急な見積り
- ・再販のためのリフォーム全般。
- ・仕事の大小にかかわらず、至急に、対処する事が必要なため。
- ・仕入れた物件の手直し(リフォーム)依頼
- ・事前にリフォームの見積りを出してもらい買ったあとにどのくらい費用がかかるか来客者に参考にしてもらう
- ・事前にリフォームを提案することで、逆に住宅の欠点を建築業者の立場で説明してもらえる。
- ・事前に問題箇所やリフォーム費用を出してもらう
- ・自社で施工している。
- ・自社で買取再販事業を検討しており、リフォーム業者との提携は必須の為。
- ・自社施工
- ・室内のリフォーム
- ・修繕工事
- ・修繕費用の低価格化してもらい、当社の買い取り件数を増やし、流通をはかりたい。
- ・住宅のリフォーム等
- ・少なくとも、再販売、販売する上で、欠かせないと思う。
- ・紹介
- ・紹介しあう
- ・紹介業務
- ・紹介料として工事代金の10%
- ・常客として、業者に安くして頂く
- ・情報の交換と実務の提供
- ・情報交換
- ・水回りの設備や内装、屋根、塗装

- ・水廻り等の改修 屋根等の改修
 - ・設計士耐震制等、区の補助金の申請とか経験者の方がわかりやすい。
 - ・専門業者をお願いしたい
 - ・全ての個所を行ってもらいたい
 - ・増改築
 - ・他の不動産業者と共同
 - ・貸すか売るかで内容が異なる為、相談が来る。
 - ・中古住宅、中古マンション再販する為
 - ・中古住宅、中古マンション等の不具合をきめこまかくチェックしてなるべく引渡後のクレームを防ぎたいと思います。
 - ・中古住宅のバリューアップ。
 - ・中古住宅の修繕依頼
 - ・中古住宅の売買に当っては、欠かせません。
 - ・中古住宅購入後のリフォームの提案。
 - ・中古物件のリフォームの見積り等。
 - ・中古物件をリフォームの見積と添付して賣出す
 - ・賃貸物件の修理等
 - ・提携する事で(予算をある程度必要に応じてくれる)ギブアンドテイクがやりやすい。
 - ・提携する程ではないが必要に応じ依頼する
 - ・内装・給排水工事
 - ・内装の模様替えの提案付媒介。
 - ・内装関連
 - ・内装工事。
 - ・内装工事等
 - ・内装等のリホーム
 - ・買主が希望するリフォーム。
 - ・買主のニーズに応じたリフォーム工事の発注・施工
 - ・買主の購入後リフォーム依頼により。
 - ・買主の要望によるリフォーム
 - ・売却或は購入時の物件への手入れ対応
 - ・売却依頼を受けた時点でリフォーム箇所のチェックとリフォーム価格を算出してもらおう。
 - ・売却物件や購入物件のリフォームや修繕を依頼する。
 - ・売却物件情報の紹介
 - ・売主、買主がどの程度のリフォームをするのか、その内容の金額を見積もってもらおう。
 - ・売主…リフォームを責任もって指示するか自ら行うため 買主…健全な建物にしておきたい夢もある
 - ・売主へ売物件の修復を提言。
 - ・売主側の場合は売却前、買主側の場合は購入後のリフォーム見積りやその実施
 - ・付加価値
 - ・物件の状況がわかる。・買主の費用が具体的に明確になる。
 - ・壁クロス替え中心に不良箇所、よごれを変更。
- リフォームプラン作成等

■2, 司法書士との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・お客様の紹介、物件の査定をする。

- ・お客様の紹介・ギブ&テーク
- ・すべての取引において必要な業務は依頼する。
- ・その都度対応
- ・案件照介
- ・移転・設定、調査
- ・遺産分割協議による、売買の媒介依頼。
- ・各種登記相談。
- ・契約が成立し、所有権移転登記手続等を依頼する。(相続がらみの時と依頼する。)
- ・権利関係、登記
- ・権利関係の調査及び登記
- ・権利関係調査
- ・顧客の紹介
- ・顧客の紹介。
- ・顧客紹介
- ・債務整理などの相談など
- ・裁判所による売却
- ・資金計画作成の為、登記費用と不動産取得税の算出。・相続、後見人案件での対応。
- ・事前に移転費用の算出
- ・事前調査
- ・取り扱う物件の法的相談
- ・取引の安全性と、媒介業務における、紹介。
- ・取引物件の紹介
- ・取引物件の登録・関係
- ・所有権、抵当権設定の登記
- ・所有権の登記
- ・所有権移転
- ・所有権移転、抵当権の設定、抹消など
- ・所有権移転、抵当権設定等の登記料の見積りが必要。
- ・所有権移転に伴う手続き。
- ・所有権移転依頼
- ・所有権移転登記、抵当権の設定等
- ・所有権移転登記などの仕事をやってもらう
- ・所有権移転等の手続等。
- ・諸費用の見積
- ・紹介
- ・紹介程度
- ・紹介物件ごとにマージンを貰っています。
- ・情報交換
- ・新築戸建の販売、提携。
- ・成年後見人申請と土地売却。
- ・成年後見制度の利用
- ・相互業務提携 紹介料なし
- ・相続・権利関係の相談対応
- ・相続がらみの売却

- ・相続が発生した時など、相続登記等情報交換をしている。
- ・相続の相談から売買につながる
- ・相続や名義変更等での協力
- ・相続案件等で相談がくる。
- ・相続関係で
- ・相続関係で不動産売却の手伝い。
- ・相続関係等の権利関係の整理
- ・相続財産の売却等について。
- ・相続手続きによる、売却物件依頼
- ・相続相談での売却情報
- ・相続登記等
- ・相続登記等
- ・相続物件の売却等
- ・提携する程ではないが必要に応じ依頼する
- ・登記
- ・登記
- ・登記
- ・登記・相続。
- ・登記についてのアドバイス
- ・登記の依頼
- ・登記の紹介
- ・登記依頼をお願いするかわりに売買物件の紹介をうける。
- ・登記一般
- ・登記関係
- ・登記関係
- ・登記関係
- ・登記関係
- ・登記関係
- ・登記関係(当社売主)の仕事を行なわせる。
- ・登記関係のアドバイス
- ・登記業務
- ・登記実務の依頼
- ・登記手続
- ・登記申請等依頼に対し情報の提供がある。
- ・登記等
- ・登記費用の値引き
- ・特に第三者契約に於いて協力して頂く
- ・内容が理解され易い。
- ・任意売却
- ・任意売却の情報提供。
- ・任意売却物件の査定から売出・客付
- ・破産物件前の販売
- ・媒介情報
- ・売却物件情報の紹介

- ・売買契約時に際しての契約書内容や、登記手続きに係る内容の確認など
- ・敏速な登録免許税の計算 成年後見人等の助言
- ・物件の公信性の確認・法律的安定性の確認・当該物件の問題的の把握
- ・物件情報を提供する。顧客(探し物)情報の提供を受ける。リフォーム顧客の紹介をする。
- ・物件の調査等
- ・法務関係の処理、手続
- ・連絡が密になる。

■3, 弁護士との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・(1)個人の破産手続をした人のワンルームマンションの処分(2)相続関係で紛争が起きている物件の処分
- ・お客様の紹介
- ・トラブル案件
- ・トラブル及法律の相談等
- ・トラブル防止
- ・案件照介
- ・遺産分割、調停、裁判による、判決による処分の依頼。
- ・家主と入居者とのトラブル解決を依頼したり、色々な事で連携プレーを行っている。
- ・管財物件の情報提供
- ・管財物件を紹介頂き、買主へリフォーム業者と共に紹介する
- ・関係したくない
- ・競争、破産物件等の取扱い
- ・競売になる前の任意売買
- ・業務に関する仕事の調査等の依頼あり。
- ・近年相続問題の増加で、複雑な案件が多いので、その場合お任せしたい。
- ・契約書の内容を変更、特約事項の文書作成 取引物件の瑕疵担保責任の範等問い合わせができる状態を作る
- ・権利関係の複雑な物件のアドバイス
- ・権利等の整理、調整にタイアップして物件を探索等する。
- ・顧客の資産処分の時に協力
- ・顧客の紹介。
- ・顧客紹介
- ・顧問をお願いしています。
- ・査定等での協力
- ・債権がらみの物件についての任意売却。
- ・最近取引が複雑になり、法律的知識が必要の為。
- ・資産整理としての物件の紹介。
- ・資産売却の時、情報を頂きます。
- ・借地権等の専門的な内容で相談に来る。
- ・取引の安全性と、媒介業務における、紹介。
- ・消費者の内、最近増加しつつある事例の相談時には解決に事案として依頼する。
- ・紹介
- ・情報の交換と実務の提供
- ・情報交換
- ・情報交換

- ・相続・権利関係の相談対応
- ・相続など
- ・相続に関連しての売却業務、査定業務。・裁判手続の関連で土地、査定、意見、価格、査定の提出。
- ・相続の相談から売買につながる
- ・相続関係で
- ・相続等による不動産売却専任依頼。
- ・相続物件の査定から売出協力
- ・宅建業協会千葉支部で提携。それを利用。クレーム処理の相談等。
- ・仲介
- ・調査、権利関係の調整
- ・提携する程ではないが必要に応じ依頼する
- ・任意売却
- ・任意売却
- ・任意売却
- ・任意売却の機会を増やしたい。
- ・任意売却の情報提供。
- ・任意売却や破産案件についての情報提供や法律処理相談
- ・任意売買等 破産債権等
- ・任意売買物件
- ・破産・債務超過etcの発生と対処
- ・破産管財物件等の売却(任意売却に於ける仲介業務)
- ・破産等手続きによる物件紹介
- ・破産物件、任売物件の紹介
- ・破産物件の購入
- ・破産物件の販売。
- ・媒介情報
- ・媒介物件の調査・事項に関する相談等
- ・売却情報入手
- ・売却物件情報の紹介
- ・売主が複数の場合(もめている)の売却、入札にて価格決定する。
- ・売前の任意売却情報の提携
- ・物件に問題がある場合や、契約内容の相談
- ・紛争相談。
- ・法律トラブル
- ・法律の専門家だから
- ・民事再生案件。
- ・問題解決として
- ・立退等判決を必要とする分野があるから。

■ 4, 土地家屋調査士との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・すべての取引において、事前の境界立会、測量を実施する為
- ・すべての取引において必要な業務は依頼する。
- ・その都度対応

- ・安心できる実測図面が出来信頼感が増す。(取引が出来る)
- ・一括発注→コストダウン
- ・簡易確認
- ・境界の確定
- ・境界の確認
- ・境界の明示がユーザーの安心につながる。
- ・境界確定測量、開発許可等の敏速な作業をして頂くため
- ・境界確認
- ・境界確認 表示滅失登記
- ・境界明示等・増築登記等。
- ・境界立合、測量関係
- ・契約前の物件の確認や必要に応じて測量など。
- ・建物調査
- ・顧客の紹介。
- ・顧客紹介
- ・公有地の売買情報が入る。
- ・事前調査
- ・取引物件の紹介
- ・紹介
- ・紹介
- ・紹介
- ・常客として安くして頂く
- ・情報の提供を受けたい。
- ・情報交換
- ・相互業務提携 紹介料なし
- ・増築などの費用の事前計算など
- ・測量
- ・測量(土地)
- ・測量、建物に対してのアドバイス
- ・測量、表示登記(開発行為手続)
- ・測量、分筆、表示
- ・測量。
- ・測量・境界立会い及び復原・表示登記・滅失登記等。
- ・測量・分筆等依頼
- ・測量の依頼
- ・測量一般
- ・測量及び登記
- ・測量士を通し、完全な物件を目先ず
- ・測量事務依頼等に対し情報提供あり。
- ・測量分筆等々で
- ・地主が調査士に相談等を行なった時、紹介を頂く場合有り。
- ・中、大規模土地不動産、売却の際の分譲計画、査定。
- ・調査・測量の等専門家だからリスクが分散できる
- ・調査書作成

- ・調査等。
- ・調査費用の値下げ。
- ・提携する程ではないが必要に応じ依頼する
- ・登記関係
- ・登記事項証明書他の第三者公信力のある書面と現物・現地との整合性についての確認
- ・土地の境界設定 建物の表示変更・更正登記
- ・土地の分筆。
- ・土地境界の確定・測量。
- ・土地建物の測量、分筆、分棟。
- ・土地測量、分筆等
- ・土地付中古住宅・土地に関する境界の調査。
- ・内容が理解され易い。
- ・農地の事務用、境界確定作業など
- ・媒介情報
- ・売却物件の境界確認、分筆等。
- ・必要あれば境界立会等
- ・表題部変更 更正登記
- ・敏速な態様
- ・物件の周囲の環境、境介等の調査
- ・物件の調査及、地積の確認、境界の確認。
- ・物件をより正確な面積(土地、建物)で取引出来る。
- ・物件内容の細かい調査依頼等。
- ・分譲計画 建築計画
- ・分譲地の案件を考える上でアドバイスをもらえる
- ・分筆、表示登記など
- ・分筆・合筆等の業務
- ・隣地境界等確認のため。

■5, FP(ファイナンシャルプランナー)との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・ライフプランニングの作成
- ・顧客にあった支払いプラン計画
- ・顧客に対するアドバイス等
- ・顧客の資産処分の時に協力
- ・顧客の紹介
- ・顧客の紹介。
- ・私がFPです。
- ・資金計画
- ・資金計画提案
- ・資金不安解消のためのライフコストの算出。
- ・住宅ローンと生命保険の兼ね合い。
- ・将来性、支払能力の推測等の為
- ・紹介
- ・情報交換

- ・情報提供をお互いに守秘義務範囲内で提供する。
- ・税務関係のアドバイス
- ・相続対策、クライアントの銀行融資に対する助言
- ・地主へ土地活用提案など
- ・難しい物件・有効活用など

■6, 不動産鑑定士との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・その土地、建物の将来性、現状についての把握
- ・リフォーム後の住宅査定の根拠明確化。
- ・依頼主の紹介
- ・顧客の紹介。
- ・取引価格の傾向を情報交換
- ・紹介
- ・情報交換
- ・情報提供をお互いに守秘義務範囲内で提供する。
- ・親族間取引での査定
- ・正式な鑑定では意見価格程度の判断等を仰ぎ仕事に繋げる
- ・相互の情報交換のみ。
- ・相続税の納める為の売却にて以前、路線価よりも時価が低い時に税の軽減を求めて。
- ・相続相談
- ・調査
- ・適切な価格評価
- ・売買価格査定に必要な時のため。
- ・必要に応じて依頼する

■7, その他の業種との具体的な提携内容(希望を含む)

- ・?: 基本はトラブル防止
- ・?: 上記各項すべて守秘義務が条件となる。
- ・引越し: 顧客紹介
- ・会計士: 相続税発生により財産処分等々について
- ・建設業者: 土地探し情報の依頼(買主の紹介)
- ・建築士:
- ・建築士: 中古住宅の調査等
- ・建築設計士: リフォームを行なう上で、どのようにしたらよいのかを設計士目から判断してもらう。
- ・行政書士との連携プレー: 市役所での、市民相談に、コラボレーションとして、相談を行い、情報交換している。
- ・税務所・税理士: 売買に係る節税方法などの確認
- ・税理士、一級建築士又は2級建築士: 贈与、相続、譲渡についての相談 建築基準法に基づく助言
- ・税理士、行政書士
- ・税理士: 顧客の資産処分の時に協力依頼あり。
- ・税理士: 税務上のアドバイス
- ・税理士: 相続や他の事情により、売却の手伝い。
- ・税理士: 相続税対策のための処分、有効利用等。

- ・税理士: 相続相談と納税資金捻出のため。
- ・税理士: 相続等の提携他。
- ・税理士: 提携まではいっていない。紹介は有。
- ・税理士: 売る人、買う人(企業)の紹介を受け、成約に至った場合、謝礼を支払っている。
- ・税理士他専門家: 顧客の紹介。
- ・設計士:
- ・設計士: 物件情報を提供する。顧客(探し物)情報の提供を受ける。リフォーム顧客の紹介をする。
- ・耐震診断、地盤調査: 白アリ等(木造に限らず)
- ・中古住宅販売専門業者: 同業ですが分かれて、一緒に取組みます。専門外なので
- ・投資家:
- ・白蟻等の点検業者、ハウスクリーニング: 物件のチェックの為
- ・有料老人ホーム等: 現在の住宅を売って有料老人ホーム等に入所する方の紹介があれば空家対策にもなる

■問47 10章(1)現状の税制、政策等の改善点、問題点／自由記述(ソート)

- ・(1)登録免許税・不動産取得税等の購入時に係る税金は現状キープかそれ以下にしないとダメ。(2)政策等に関しては各種の優良住宅に付いては、もっと多くの助成金が受けれる様にして促進を計る。
- ・(1)分譲業者の質を上げる施策が必要。(但し、品確法、瑕疵保証の制度施行してから、急激に淘汰されて来ました)(2)金融機関は、ローン実施の際に、自らの安全の為に登記費用、他は自らコスト負担すべき(3)住宅に係る税(登録負担税・不動産取得税・印紙税は税率が保証標準を減じる施策をお願いしたい)。他、ご検討願います。
- ・(現状の住宅は必要な所だけ直す事が出来ない事が多い。部分補修の材料が高いし、少ない。)税が多すぎる。・所有権移転…登録免許税・不動産取得税・固定資産税・消費税(建物)}どれか一つにしてほしい!!◎土地も建物も経費で買える様に!!してほしい。サラリーマンでも所得税還元した方がよい。
- ・境界の確定制度の充実。隣地が応じにくい時がある。法務局等、公の機関で調整出来る制度を出来ないか。
- ・消費者が中古住宅を購入した場合に万一瑕疵が発生した場合に備えて購入者が安価な掛金で加入できる保険があれば良いのではないか。
- ・1)贈与税の金額アップ(又元に戻す)2)住宅取得控除額のアップ3)銀行融資の緩和(政府の強いリーダーシップが重要)
- ・1. インспекションの義務化。2. 住宅瑕疵担保保険の充実。3. 中古住宅に対する融資の緩和。4. 中古住宅取得、売却に関する税制の緩和、特例の設置
- ・1. 現状の税制は、少なくとも維持して欲しい。2. 不動産業界(零細企業)は不況に喘いでいる事をしっかりと、認識して、規制強化を計らないで欲しい。
- 1. 住宅ローン減税の拡大、金額の全を、減額をなくして行う。
- 1. 耐震工事等の規制工事で、無駄と思われる所が、多すぎる。建設、建築に係る、規制の簡素化が必要。
- ・1. 住宅ローン減税は、年数の経過した建物でも利用可能とするべき。2. ローン会社の査定方法は、あくまでも経過年数でされてしまう。
- ・1. 消費税の問題が大きくなると思うので、還付を含めて検討いただきたい2. 不動産取得税は、現状の返還率が不明である。又土地と建物の名義が違う物件は還付出来ないと云うことは、不公平である。夫婦であればとか親子であれば還付する方向を求めたい。
- ・1. 消費税はまず反対(すえおきならしかたない)
- 1. 他の税制のメリット歓迎です。
- ・1. 消費税を現状にとどめるべきであり、景気に関しては下げるべきと思う。住宅の経済波及効果は大きい。2. 農地法5条許可を緩和するべきである。3. 業者のリフォーム再販に関し不動産取得税を免除すべきである。
- ・1. 長期譲渡の100万円控除の復活を強く求める。2. 事業用の損益通算制度の復活を強く求める。3. 買取り転売に於ける不動産取得税の免除制度の復活を強く求める。
- ・1. 登録免許税の軽減2. 不動産取得税の軽減3. 譲渡所得の特別控除の復活。
- ・4月19日付長崎新聞に民主税調が住宅ローン減税の延長・拡充や不動産取得税の減免、住宅にかかる消費税の複数年での分割払いなどが検討されるとありました。又、テレビでは全国に181万戸の空家があるとも報道されていました。新築・中古住宅いずれにしても、消費者の負担軽減になる、購売欲をかきたてるしくみを構築してもらいたい。
- ・あまりにも税金が多く、又諸費用の多額化が多く見られる。スッキリとした税方式を望む。
- ・インспекション、住宅瑕疵担保保険、住宅履歴制度がそろえば消費者も安心して住宅を購入できるのではないか。
- ・インспекションは、国家資格にするべきである 瑕疵担保保険、住宅履歴、インспекションについては、当面、国が補助、助成をしてでも、広く、認知、浸透させるべきである。
- ・インспекションを利用する買主がたくさんいるようで、業者の質もあがっている。無理に義務化するほどでもないと思う。インспекション業者が、世論を誘導して役所にもプッシュしているが、元は不動産業者だったりしている。

商売目的で既に新築マンションは、指摘事項もなくなりつつある。木造中古の基礎の化粧左官のヒビ割れをさわいだし、パフォーマンスが優先して残念だ。

- ・こと消費税課税については現行の不動産取得税や住宅取得控除が建物の内容によって課税の内容が異なっているように、建物の大きさなどで税率を変えるなどの配慮があって良いと思います。
- ・その前に景気がよくなないとダメ
- ・ドイツ・イギリスの不動産制度を、取り入れると理想である。
- ・ハウビルダーの良心による、施工がなされないかぎり無駄
- ・ファミリー層の居住安定、高齢者の安心安全な住まいに関し住宅の固定資産税、購入時の取得税等の減免制度の拡充。
- ・まずは、すべての消費の源である住宅を購入する為の消費税を上げる事は、家電やインテリア等二次消費への影響もあり、経済全体を停滞させる事になると考えます。従いまして、消費税増税の際は、居住用不動産については5%の現状に据え置く事が良質な住宅を購入し、住生活を向上させる事が出来ると思います。
- ・もっとわかり易くした方が良いのでは？消費税をつけても良いが、その様な不動産取得税や、売却時の譲渡所得を、すべて無くす方法も1つだと思います。
- ・やはり住宅は人が人生で買う物の中でかなり高額なものなので税制においてもっと考慮すべき。
- ・リフォームに要する費用を正に評価し価値を認め中古住宅の評価にプラスして価格を加算して住宅ローンを融資してくれば良質な又耐久性のある中古住宅の推進に大変役立つと思う。
- ・衣食住の消費税は据え置くべき。住宅が滞ると、リフォーム、引越し等の関連や家具、設備等の小売も停滞し負の相乗効果となると思います。
- ・一昔前にあたり前にあった、違反建築の流通がされない為充分使える家が土地のみの価格で売られている。建ぺい・容積が30/60のエリアの一低の所に40/80程度の違反建築された中古住宅は全く動かなくなってしまっている。ローンが組めない。そんな中、第三者機関で検査してもストックや再販にはつながらないので、先ず流通出来るようにして頂きたい。
- ・一層のマイホーム取得～住宅ローン金利の優遇、税の優遇
- ・一般消費者は税金等の優遇は充分ではないでしょうが我々業者の不動産取得税の軽減を強く望みます。フラット35の充実(思いきって所得制限の撤廃等)をして日本の景気浮ように一役買うようになって欲しいものです。
- ・家を必要とする意味の再考…家督財産の継承に対する考え方の変化。(持家を必要としていない人にまで、売ったり建てたりしていないか)先祖からの「財産は引き継ぐもの」であり「貰える物」ではない。
- ・過去の建築確認の記録を見れば、ほぼ全戸検査済証がなく、また、概要書記載内容もウソが多く信頼性に欠ける。行政側に苦情を述べるも、建築士の記載を信じているので自からは調査しないと公言してはばからない状況を考えれば、中古を買取って転売して利益を得る事の危険性を理解すべきであろう。
- ・過去の建築物の対応が悪いと思います。建築基準法がどんどんかわり、とり残された感がある様に感じます。
- ・改正や延長をくり返さずに、長期政策として欲しい。
- ・机上の論理ではなく、実体を把握し、消費者が本当に求めている事を行なっていく事が全てじゃないでしょうか？
- ・居住用住宅(一世帯一戸などの規定あり)は非課税にすべきであると思います。※参考 居住用賃貸住宅家賃は非課税です。
- ・業者が再販をするため購入する物件の税制の改善 購入→リフォーム
- ・形状変更→売却 この期間によっては税の還付
- ・業者の教育・研修 消費者の啓蒙、教育 行政の簡素化、効率化}三位各々の改善は必要。
- ・業者の買取り再販の際の取得税は不用。・個人が土地を区切って売却することは分譲となり宅建業法にふれるが、改善策はないか？
- ・業者の不動産取得税廃止と、登録免許税の減額 すぐに転売するのに高すぎる。
- ・金融機関の構造に依る耐応年数の判断。
- ・銀行が中古住宅を適性に担保評価し融資を円滑に行なえば、流通も増え良品な物件が出てくる。

- ・景気の向上
- ・景気を回復して、消費者が安心して購入できる収入を得られるようにする。
- ・景気回復を望むの一言！！
- ・軽減税金はもちろん、税金の2重とりみたいになっている税金は廃止、エコに関しての補助金の制度
- ・建物に課される消費税の一部は補助金、助成金等なるべく施主の負担を軽減させる。
- ・建物に対する担保評価や、返済期間設定といった部分がリフォームとかみ合っていない・建物についても車検に近いシステムがあれば良い・理想論としては売主責任で色々やって渡すということになるのだろうが、このご時勢でこれ以上売主の負担を増やしてしまうと、市場が壊れてしまう危惧もある。→買主の自己判断と自己責任を明確にする必要もあると思う
- ・建物の地震に対する安全性について建築基準法が改正され耐震設計基準も大改訂されていますが昭和56年改正から30年経過していますし、H23. 3. 11の「東日本大震災」も経験しました。一般消費者にとって耐震に関しては非常に関心があります。もう一度見直しをしてわかりやすく(理解しやすく)できたらと思います。
- ・建物への消費税課税は廃止してほしい。・直接移転登記による売買も正統な売買の方法であることを消費者にも周知を深める対策をとってほしい。
- ・憲法に定められた国民の居食住の権利からして、自ら居住する為の住宅(家族数により面積限度は設ける。)は原則、消費税・取得税・登録免許税等名目如何を問わず非課税が正しい。
- ・現行相続法の改善、修正、いわゆる法定相続分の改正。
- ・現在、重設、物件調査、瑕疵責任等(ローン付)、宅建業者のみに責任を負担させすぎ。何か別の第三者機関が必要と考える。
- ・現在の市場活性化の為に中間省略登記は復活すべきである。・住宅に係る消費税5%は免除すべきである。
- ・現在の消費者は強く保護されすぎである。←ゆき過ぎ。
- ・現在の税制の緩和。(税率等)住宅の流通がより活発になるには、売主、買主の心理を税制、政策に反映させることである。目先の直接税収にとらわれない。
- ・現在の税制は登記料などが高すぎると思う。何故、自分の購入した不動産の所有者の名義を変更するのに何十万円も支払う事になるのか理解出来ない。固定資産税等を徴収しているのだから登記関係は自費に近い金額で良いと思う。(取得税に関しても同じ)
- ・現状、インスペクションはまだ一般的ではなく、費用をかけてインスペクションを実施しても、売却価格に反映できない。逆に利益を取れる程ではなくても、かかった費用分、不動産の売却価格が上がるのなら、利用者は増えると思います。ただ、当分そういう流れにはならないと思われるので、良質な中古住宅を増やしていきたいなら、税制による負担軽減や還付が必要だと思います。
- ・個人の住まい用の取得に対する消費税は廃止にすべき。・不動産関連に対する諸税を減額すべき。
- ・個人間の取引を制限する。不動産業者が取引に加えて売買を成立させる。
- ・固定資産税・登録免許税・不動産取得税等出来るだけ下げる事により、若年層の購売意欲を喚起出来るのでは……UR賃貸住宅の空室を若年層に払い下げる。・大阪市では今後賃貸住宅に関する新婚補助が停止される事になったが、児童手当が充実しても、まだ子供のいない新婚の人々は援助を受けられない。少子化と言い乍ら、子どもを増やすための政策が乏し過ぎる。
- ・固定資産税の減税。・中古物件のローンを組みやすくする。
- ・固定資産税の出し方に(バラツキ)ギモンを感じる。
- ・固定資産税額の、軽減が望ましい。
- ・固定資産税評価の減価しての方が。
- ・行政サイドで土地を購入又は、開発造成をし、購入希望者に収入に応じ分譲住宅を販売する。全戸数の2割位を当初から希望する宅建業者へ販売させる。以上。

- ・購入する立場におかれなければ消費者は税制における軽減等を知らないケースが多い。基盤の弱い政権が続くため、軽減期間等の周知が徹底されていないように思う。税制等に関して、もっと広報に力を入れてはかがかと思う。
- ・高額物件でありながら、人間生活の基本である。住にかかわる部分である住宅に、他と同じように消費税をかけていくとすれば、現在、進行している貧富の二極化をますます拡大させていくものと思われます。
- ・国の財政事情を考慮すれば、応分の負担協力をしていかざるを得ない。
- ・今の民主党では何も解決しないと思います。消費税増税反対です。
- ・今後、賃貸借にシフトして行く。
- ・今後は住宅の質の向上の為に一定規模以上の占有面積(例として100m²以上etc)の番宅における税金の優遇を実施する事により建替が促進され、質の向上になると思われます。
- ・今後想定される人口減少社会に於ける、住宅ストック対策(老朽住宅、賃貸物件での空室化)に対する抜本的見直しが急務であろう。特に税制との関連を見直す時期にきていると感じている。
- ・再販する目的で取得する土地・建物に、不動産取得税が課税される事は、消費者にとっては二重課税と同様で、税制改正を望むものである。
- ・私共は、仲介業務がほとんどで買取はしていません。従って、価格査定に公平感を売主・買主双方に納得してもらおうというのが毎回課題となるところです。協会の方から査定マニュアルを何度か出していただいているのですが最後はいつも業者の感に頼ってしまうのが現状です。双方の満足を計るうえでそうした指標となる数値をいつも模索している現状です。税制については、政府に金のない状況では協会で努力いただいている以上、新たな特例はむづかしく現制度の延長をただひたすらお願いする気持です。
- ・借地権付建物の売買。
- ・借地上にある住宅について、どんなに良質であっても、銀行ローンの対象とならないため、現行では流通できないことになり、非常にもったいない。
- ・住居の確保は、若者からすれば、人生を歩む、最初の夢。その夢に挑戦する若い世代の意気込みを、「税」で幾重にも負担させる現制度は根本から見直す必要がある。(一生に一度か2度しか確保するチャンスなのに。)
- ・住宅に係る税制の整備(二重課税の撤廃等)を早急に図ってほしい。
- ・住宅の消費税は金額が大きい為影響が大きいと思われます。税率が上がるのはやむを得ないと思いますが軽減してもらえれば様働きかけてほしい。
- ・住宅の新築、中古住宅の売買(業者売主)等、住宅に関する消費税は無税にするべきだと考える。
- ・住宅の数量よりも質の向上(敷地面積及び建延面積等の規模を拡充)を目ざす。これらに関する税制、政策が必要であると思います。
- ・住宅の優遇税制、流通税の廃止。積重なる保険等コスト(天下りの為の)廃止。
- ・住宅ローン(民間)の円滑な実施をお願いしたい。
- ・住宅ローンに関する減税を厚くして期間も長期にすべきだと思います 又取得税も土地取得後3年以内を5年以内に長期に適用すること。
- ・住宅ローンの拡充
- ・住宅ローンの審査(物担)基準を引き上げ、100%売値でのローン付けが必要と思われます。
- ・住宅ローンの保証料の撤廃(制度の見直し)・抵当権設定登記費用の債務者負担の撤廃。
- ・既存物件取得に対する減税優遇の拡充。
- ・住宅を取得する上で様々な税があり、取得税等消費税との二重加税らしきものの存在があり、スッキリしない。もう少しシンプルに出来ればと思う。
- ・住宅購入後数年は固定資産税を免除する。
- ・住宅購入時にかかる消費税率引き上げの場合は、不動産取得税・登録免許税の大幅引き下げは絶対必要。

- ・住宅産業の活性化は、日本経済発展に大きな影響をもたらします。老後年金も少ない中で住宅を所有している事は、国民の大きな安心感につながります。住宅所有へ移行しやすい様益々の税制優遇が内需拡大につながり、結果的に税収増ともなると考えられます。
- ・住宅取得する際消費税、登録免許税、取得後、不動産取得税、所有を継続している間は固定資産税と2重3重の税金の負担がある。最近身近で耳にするのが、自分の家を持って子供がそれを引継ぐとは限らないし5～6年周期で新しい住居を転々としていた方がいつでも新鮮な気分になれるし自己所有の家も墓を作らないという人が増えてきつつある。我々学者にとっては困った現象だと思っている。
- ・住宅取得にかかる税額控除、住宅ローン控除を積極的に行ってほしい。
- ・住宅取得については、登録免許税・取得税・固定資産税など、維持できるよう、少しでも負担ないよう図るべきだと思う。個人所得減少の折、少しでも購入意欲が、向上する政策・税制であってほしいものです。
- ・住宅取得に関する消費者負担及分譲業者の建物消費税の負担の軽減をするべき。
- ・住宅取得に係わる税制軽減の拡充が必要
- ・住宅用に関しての不動産取得税、登録免許税を更に軽減する。
- ・消費を増やす面言えば、購入後の優待を図るべき。
- ・消費者・業者の権利義務をより明確にすべく更なる法整備を行政サービスの向上厳格化をして頂き、目的に対する準備や基盤整備に期待します。また、大局的には市場の原理に任せるべきだと考えます。
- ・消費者が安心して購入できるような制度、税制、政策がもっと、優遇措置され、活性化される事が必要と思われま
- す。
- ・消費者が住宅取得する際の諸費用をできるだけ負担を少なくする様な税制と政策にしていきたい。
- ・消費者のクレマー度合が年々高い方向にある。
- ・消費者は自分の目で見て歩き信頼の出来る地元の業者を選ぶと良い。
- ・消費税、登録免許税、不動産取得税等の減免措置を拡充する事。
- ・消費税が高すぎる。食・住は生きてゆく上で必需なものであるから他の物と一率は良くない。
- ・消費税の引上げが取りざたされている現在、まず、引上げに反対 引上げがおこなわれた場合は、引上げされた分を、還付する制度をぜひ、お願いしたい。
- ・消費税の税率は、上げるべきではない。
- ・消費税の増税により販売においては大きな問題はないと思われるが(マンションの場合)物件化するにあたり、仕入・建築コストが上昇する為販売価格がアップし、結果売れ行きに影響が出る事が予想される。何かしら減税措置が行われなければ市況が悪化し経済にも影響を及ぼすと考えられる。
- ・消費税の負担は購入者にとって多大であると思う。充分対策が必要である。尚賃料に関して、住宅は、消費税がかかっていない 今後もこの方向で進めて下さい。
- ・消費税は、住居系については考え直すべきだ。
- ・消費税は医食住は掛けるべきで無い
- ・消費税を10%かけるというのは、負担が非常に重い。
- ・消費税を上げるなら→大幅な行政サービスの向上 生活費の負担が減るような充実したサービスで特に住宅ローンを支払う世帯に向けて。・小、中、高、大(公立)学校の無料化・医療費一定額(月単位)免除や、健康な人への奨励金制度など・生保者への住宅供給(空アパートの借り上げ強化など)
- ・消費税率の引上げが遅すぎると思います。(要望しようがないので)
- ・消費税率は据へ置く事が一番大切である。
- ・上記制度の主旨は非常によろしいと思いますが、具体的に税金でメリットを付けるとかしないと普及ははかれない。政策として、中古住宅は100年住宅としてもらいたい。200年は国民の誰もが信じていない。目標が100年であれば50年住宅も真実みを持ってそれに国民の意識はシフトして行くと思います。
- ・常に消費者の立場に立って良質な住宅の販売に心がけています。中古住宅に限らず住宅政策のすべてに具体的な対策を明確にすべき。消費者が買いやすい景気の浮揚策に環境市場を整備すべき

- ・譲渡税及び、相続税の期限付免税→市場の活性化
- ・色々の施策は必要であるが基本は経済環境が余りに悪く又、災害不安が追打ちになり市況が悪くなっている事への施策が第1と考えます。
- ・新規、中古住宅を販売については消費税及び取得は免除とする。(面積の大小に限らず)
- ・新規に分譲するときは宅地の面積を最低100m²以上にしないと、将来スラム化してしまう。
- ・新築住宅、中古住宅を問わず安全な住宅かどうかを検査する事を義務付けてその費用を国が負担するようにして行けば、もっと安全で良質な住宅に関しての考えが広がって行くと思います。
- ・親から子への住宅購入に係る贈与の金額、及び条件の緩和を行ってほしい。・譲渡所得税率の緩和が必要かと思えます。
- ・正しい取引に限ります。
- ・正社員を増やす、政策・所得(収入)を増やす。
- ・税制、政策等の改善等が有る時は宅建業者の意見も良く聞いてもらいたい。
- ・税制の改正 不動産取得税が高い。適正な流通の際には、非課税にしてほしい。
- ・税制面での軽減が必要と思う。取得税、消費税登録免許税、譲渡税等。
- ・税制面での優遇
- ・税制面で購入者に対し、もっと優遇措置を取ってほしい。
- ・税制面に於いて明白な優遇税制とか大手業者の保善のような制度が多すぎる。むしろ保護されるべきは中小の、零細企業の方が保護されること必要と思う。不況な時代に深刻なのは地方の業者です。
- ・税制優遇を図って欲しい。
- ・税率の変更や税の種類が多すぎる。
- ・全て、売主、買主、業者に必要経費として、税から、なにかから、個人等が負担するのは、あまりにも、しんどい気がする。国の補助を期待したい。優良とか、保険とかそういうのが出れば出る程、売り主がきびしくなっていくと思う。
- ・租税特別措置法が複雑すぎる。買替の特例など数年たつと変化しお客様にアドバイスできない。
- ・相続税全般の見直し又は評価減に関する政策
- ・宅建業者が買主となる場合の取得税は廃止すべき、もしくは、売却した時点で還付すべき。二重取りである。
- ・宅建業者によるワンストップの確立が先決。(取引の川上)
- ・地方の過疎化・少子化・人口自然減がもたらす、悪影響の観点を改善する政策を望みます。住宅購入以前の問題として、時代に対応した生活環境の改善・構築が必要と思います。
- ・築後20年超の物件でも若干のリフォームで良質な住宅になるものがあります。それについての税金の考慮をお願いしたい。
- ・築年数で取得税・登記(住宅専用証明)等で減税できないのは改善すべき。
- ・築年数に関係なく専住が使えるようになると良いと思う。
- ・築年数の古い住宅は銀行融資が受けられず購入ができないケースが多いが予算の少ない方々が中古住宅を購入できなくなっている。金融機関の融資条件軽減を求めるものである。
- ・築年数を重ねた分譲マンションは賃貸住宅化が著しい。価格も下落率が高い傾向がある。不在家主は、建物全体の管理について感心度が低く、全体的な管理が不十分であり、資産価値の下落を招くこととなる。第三者管理方式や信託による管理を促進することが必要である。それにより、周辺の不動産に良い影響を与え、全て国民の住生活の向上に繋がるものと確信する。
- ・中間経費の軽減(登録免許税、取得税等)
- ・中間省略登記を可能にする。(単純にコストアップとなる)。
- ・中古車と同じく中古住宅に良質を求める、には無理な所がある。短期の性能保証がいい。あまり厳しい制度は宅建業者の責が重すぎる。
- ・中古住宅、中古マンションの銀行評価が低い為に、中古の価格は下がってしまう。この評価制度の改革が必要だと思う。

- ・中古住宅で白蟻、雨もり等調査する新築の瑕疵担保保険制度のようなものがあれば良いと思う。しかし、だれが修善するか等問題が出てきて費用がかさみ中古住宅のメリットがなくなってくると思う
- ・中古住宅についても第3者機関の加入 税政上の規制緩和
- ・中古住宅に関しては、流通上の評価年が短過ぎる。物件の品質によって幅があってもよい。例:木造→25～50年
- ・中古住宅の促進を行うなかで、古い中古住宅(築後、20年以上)の軽減措置を行なってほしい。古くてもまだまだ住める住宅がたくさんあるが、非常に高くつく。
- ・中古住宅の棚おろし資産については不動産取得税の還付措置がない。土地の場合は3年以内に住宅が建てば取得税のキャンプがある。
- ・中古住宅の仲介を扱う内で瑕疵担保責任等の関係でインスペクションが安価で実施できるようになればと希望します。
- ・中古住宅の登録免許税に関しては、評価額によって、定額化してもよいと思う。
- ・中古住宅の瑕疵担保保険制度は保証期間が短すぎる。制度を利用する消費者や事業者ではなく、保険事業者のための制度となってしまう。
- ・中古住宅取得の場合新築住宅並の取得税にしてもらいたい
- ・中古住宅流通の更なる活性化。既存不適格住宅にインスペクションを活用した、ローンの緩和。
- ・中古住宅流通活性化するには、税制面ローン減税等の検討。
- ・仲介手数料にかかる消費税については、顧客より、徴収することが出来るが、分譲住宅の売主としては、なかなか、徴収出来ない。※売買価格で値引の対象となり、相場も下落済みであり、5%→10%になれば売主が増加分を納税することになる。
- ・長期のデフレで忘れられて居ますが居住用3000万控除の他に買換で出た利益いわゆるキャピタルゲイン課税を一生に1度だけ(選択)にする改正をしておくべき。又農地法の大改正、都計法の廃止など望んで居ます。
- ・長期譲渡税率引下げ。・消費者契約法より業法の優位性の確保
- ・低所得者でもメリットを感じることで出来る、政策等があればよい。
- ・低迷続きの景気回復策が急務。不動産の需要策を積極的に。
- ・登録免許税は1%程度にして欲しい。その他は特になし。
- ・都市計画の制限の見直し、乱開発を抑制する必要があるが、市街化で細分化、狭小住宅が増化している。
- ・都市計画法の用途地域につき現状、用途地域が細分化しすぎている。特に住居地域内。又、用途地域の区分における地域指定に疑問を感じます。特に、商業地域(道路から20～30m)の指定がされている地域において、隣が第一種低層住居専用地域になっている所が多い。
- ・都市部での建物の品質の向上について。固定資産税の減免・経費の税控除。
- ・土地と同様、住宅も消費財ではない。したがって、消費税は妥当ではない。・住宅の価値を上げるための工夫を税制、政策上に早急に反映。→長期優良、低炭素住宅の普及。・インスペクションは内容を統一化し、保証保険と連動させる。あらゆる団体が乱立しすぎ。
- ・土地のみ取得して2～3年後に住宅建設を計画している人へのローン融資と親から土地資金への500万位の贈与税の非課税制度を創設してほしい(強い要望です)
- ・土地価額の安定
- ・土地固定資産税 現況で、建物取りこわし、新年度、及び次年度等で、土地のままの場合、税金が高くなり、建築をする迄で、税率計算が違う時あり。居住の土地とみなす制度を確立してほしい。
- ・土地税制、消費税に付いて高過ぎると思われます。住宅建築、不動産売買においてはいろいろな業者が関係してまいります。経気回復の為に資産税について優遇税制を希望致します。又不動産開発に関してももっともっと簡素化を要望致します。
- ・土地分譲のみを考えて事業をしており、住宅には関心がありませんのでお答えできません。
- ・当社の場合は、主に注文住宅ですが、最終的に、施主に対しての費用が、かかりすぎて購入者への負担が大きいのと思われます。市町村によって、条例が異なることも原因ではないかと思われます。

- ・当社は賃貸用物件の購入をし、賃貸を行なっておりますので、質問に該当致しません。
- ・当地では、家電量販店がリフォーム工場の広告を派手に行ない、知識のないお客様に粗悪な工事を行なっている。500万以下の工事については建設業の免許が不用な事から、素人が工事を担当しているためだ。早急に家電量販店にも免許を取らせ建築士に現場をみさせる必要がある。
- ・特になし。農地の規制緩和をしたにも関わらず現在は以前よりもシビアになっております。これほど農地に対する規制をきびしくすることで経済のマイナスの要因になっております。
- ・特定の条件を満たせば消費税が減免される制度が必要。
- ・日本の経済の発展無くして長期にローンを組む事は無いだろう。(国民はバカでは無い)国としての成長戦略なくしては、いかなる政策も画餅と成る。小手先の政策はかえって経済が混乱するだけである。我々は物乞いでは無いのだ。
- ・日本は不動産の流通に関する税が多すぎる。大きすぎる。
- ・農地法の改正・徹廃。
- ・買取りした場合、取得税のカンプしてほしい。
- ・買取再販に保証保険を義務づける方式が良い様に思われるが、中小令細業者に配慮した施策を望みたい。
- ・売・買・共に各種税の軽減
- ・売っても、買っても、税金がかかる。と云うのは、一般消費者から見ると、嫌な所だと思う。何よりも、先行きが見えない今の経済状況では、不安が、先立ち、購売力が落ち込むのは、当然です。一刻も早く景気を良くしてほしい。と願う。
- ・売る側のモラルの向上。
- ・売主側の業者と顧客がちゃんとしてくれれば問題はないと思います。
- ・売買する上での税金が高すぎる。経費が下がれば、もっと質の良い住宅を提供できる。
- ・売買額に応じた税額にすべき。実売価格が大巾下落しているなか、評価額が高すぎるものがたびたびある。
- ・販売価格が一部業者の値引等の動きで回りの物件にも影響が出て、価格が変動してしまう悪い方向に向い、中小企業(業者)が行う分譲住宅が施行計画できず結果的にコストを下させる為、良質・高級住宅が施工できない現状です。
- ・不)取得税、免許税の軽減→取引の活性化→譲渡税は利益に課税されるので、そのままでも、良いと思う→(今の)税が一般の方には複雑だと思う。
- ・不動産は毎年、固定資産税がかかるのだから建物取得時の消費税はなしにすべきである。まして、取得税、登録印紙税など費用がかかりすぎると思う。
- ・不動産を購入すると多種多様な税金が課せられるので、負担が多く流通の妨げになっていると思う。
- ・不動産業者が中古住宅等を取得し、住宅として再販するケースで不動産取得税の軽減がないため、販売価格に反映されてしまう！
- ・不動産業者の調査義務については、多様を極めています。コンプライアンスについても高度な智識を必要としますが、調査するために、もう少し委任状などなく調査しやすくしてほしい。
- ・不動産取引に関する税制は多くもう少し改正すべきではまた消費者保護法、個人情報保護法等で拘束するため住生活の向上より不安を顧客に与えている。
- ・不動産取得税の軽減。
- ・不動産取得税の軽減を希望します。
- ・不動産取得税の減免化、登録免許税の減免化、購入者への補助金制度化等。
- ・不動産取得税の廃止。登録免許税の減額の実施を強く要望します。
- ・不動産取得税の免税(商品とする不動産業者)
- ・不動産売買、特に「住宅」について消費税を含めた税制面の配慮が必要だと考える。
- ・不動産取得税、登録免許税等の免除等につき政府は真剣に考える必要がある。不動産を取得しやすい環境をつくるべきだと思います。

- ・不動産取得税の減免或いは、還付
- ・分譲マンションに規制が必要 乱立。賃貸物件、中古物件への比率を保つ。
- ・変動金利がわかりにくい。
- ・弁護士と不動産業者とつながっていたり、既得権益のみでやっている業者は、いいと思わない。かといって自由競争で過当競争もダメだが、ある程度の競争は必要と思う。
- ・法が増える度、売りにくくなる。過度な消費者保護にならない様に
- ・万人誰しも税金は安い方が良いのに決まっている。でも国は税金を徴収しなければやっていけない！！
- ・未利用土地の有効利用の拡大(農地・国有地、等)
- ・問41(2)中間省略登記
を復活する事。
- ・問題を起こした宅建業者への厳罰化
- ・問題点が多い。ローン減税や小規模住宅に於ける、登録免許税、取得税、固定資産税の土地面積200m²以下の撤廃や建物50m²以上の撤廃等バブルつぶしの政策は全てなくすこと。相続税の引き上げも逆行。不動産取引の停滞と資産デフレが、すべての経済悪化の主要原因である。不動産価額は30～35年前と同じ株価は20年以上前と同じ不動産を持つものが資産を失う状況。ローンを払う為にも生活。ローンが家賃より結果として過酷。庶民は皆被害者です。
- ・優遇税制が必要。
- ・優遇税制の引き続き促進をお願いします。
- ・優遇措置、例えば、中古マンションで築後25年で、区切られている税制がいろいろありますが、住宅建物診断等を行った物件に対しては、延長しても良いのではないか。
- ・優良な住宅を長年保有し、補修等も適宜実施している住宅についての固定資産税の軽減(土地についても)や、売却の際の買主の(土地・建物共)移転登記費用の税率軽減。・安全、安心を計る為、住宅(構造別に)の定期検診と補修、補強等の工事を制度化し、その為のリフォーム工事を義務付ける事によって、古くても適正な住宅の価値を高めていく。
- ・優良な中古住宅市場が形成されていない。理由は国の政策や銀行の担保評価など。
- ・良質な物件にする為の法的規制は費用を要する為負担が出ない方策を希望する。