

「平成 26 年度不動産税制等に係る消費者実態調査」

報告書

平成25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. 各種税制特例見直しによる住宅購入者への影響について

(1) 固定資産税の減額措置が廃止された場合の影響	4
(2) 特別控除の復活の必要性	5
(3) 税率が引き上げられても制度の復活が必要か	5
(4) 100万円特別控除の復活を望む主な理由／自由記述	6
(5) 新制度創設の場合はどのような要件が効果的か	7

2. 消費者の住宅購入資金捻出方法と税特例の利用状況について

(1) 自ら売主及び代理・媒介での売買取引の有無	8
(2) 売買取引を行った住宅用土地の条件・売買形態	9
(3) 顧客への住宅ローン斡旋／自ら売主の場合	10
(4) 顧客への住宅ローン斡旋／代理・媒介の場合	10
(5) 消費者が住宅ローンを利用する際の問題	11
(6) 消費者が住宅ローンを利用する際の問題点／自由記述	12

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	13
(2) インスペクションを実施した取引	13
(3) インスペクションの実施件数	14
(4) インスペクションの実施者	15
(5) インスペクションの費用負担	16
(6) 顧客がインスペクションを行う理由	17
(7) 中古住宅のインスペクション依頼	18
(8) インスペクションへの宅建業者の関わり方	18
(9) 宅建業者によるインスペクション実施方法	19
(10) インスペクション実施に求められる資格制度	19

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	20
(2) 住宅瑕疵担保保険に加入した取引	21
(3) 住宅瑕疵担保保険の費用負担	22
(4) 中古住宅の保証制度が取引に及ぼす影響	22
(5) 中古住宅保証制度の影響が懸念される理由／自由記述	23

5. 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) 自ら売主となった中古住宅の買取再販の有無	24
(2) 自ら売主となった中古住宅の買取再販の件数	25
(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	27
(4) 中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所	28
(5) 中古住宅再販における売買契約締結までの期間	29
(6) 建物住宅保険制度加入による販売実績	30
(7) 建物住宅保険制度普及の妨げとなる問題点	31
6. 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分譲の有無	32
(2) 販売開始から売買契約締結までの期間	33
(3) 販売開始から売買契約締結までの期間における地位さ	34
7. 不動産の価格査定について	
(1) 査定に用いるツール・手法について	35
(2) 周辺成約事例収集の際に活用する情報について	36
資 料	
単純集計結果	37
自由記述全文	55
「その他」の項目に記入されたフリーアンサー	72

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、2013年4月17日（水）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4月30日（火）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 1,019 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 1,013 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	:	1,019
有効発送数	:	1,013
有効回答数（集計対象数）	:	482
有効回答率	:	47.5%

（４）調査項目

主な調査項目は以下のとおりである。

1. 各種税制特例見直しによる住宅購入者への影響について
2. 消費者の住宅購入資金捻出方法と税特例の利用状況について
3. 住宅建物診断（インスペクション）について
4. 住宅瑕疵担保保険制度について
5. 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
6. 新築住宅分譲の販売期間について
7. 不動産の価格査定について

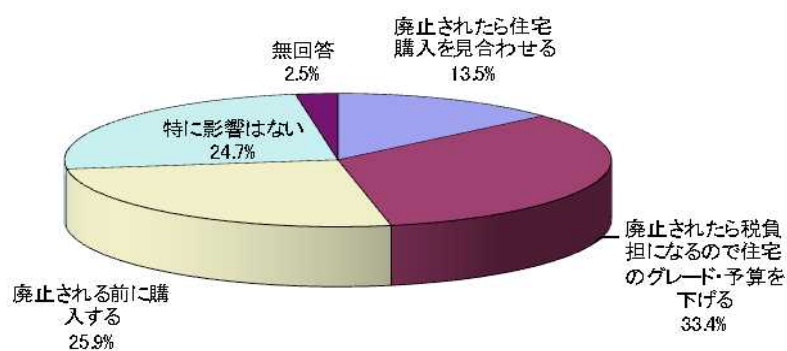
1. 各種税制特例見直しによる住宅購入者への影響について

(1) 固定資産税の減額措置が廃止された場合の影響

新築住宅に係る固定資産税の減額措置（戸建については3年間、マンションについては5年間固定資産税額が1/2）は平成26年3月31日に適用期限を迎えるが、仮に本制度が廃止された場合住宅購入にどう影響を及ぼすと思うか、という質問を行った。

その結果は、「廃止されたら税負担になるので住宅のグレード・予算を下げる」が最も多く33.4%、「廃止される前に購入する」が25.9%、「特に影響はない」24.7%、これに対し「廃止されたら住宅購入を見合わせる」が13.5%と、固定資産税の減額措置が廃止された場合にも、住宅購入意識そのものにはあまり影響はないという考えが多数を占めた。（図表1－1）

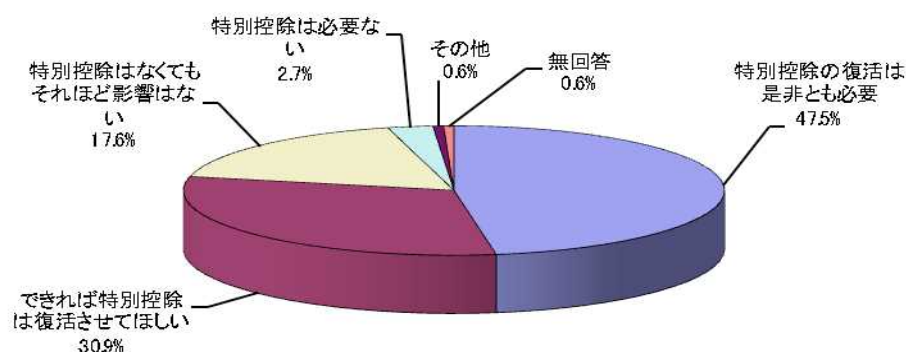
図表1－1 固定資産税の減額措置が廃止された場合の影響



（２）特別控除の復活の必要性

平成 16 年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除（100 万円控除）について、復活を望む声があるが、昨今の不動産取引において特別控除の復活は必要だと思うか、という質問をした。「特別控除の復活は是非とも必要」が 47.5%、「できれば特別控除は復活させてほしい」30.9%。これに対し「特別控除はなくてもそれほど影響はない」17.6%、「特別控除は必要ない」が 2.7%であった。やはり、特別控除の復活を望む意見が多く見受けられた。（図表 1－2）

図表 1－2 特別控除の復活の必要性

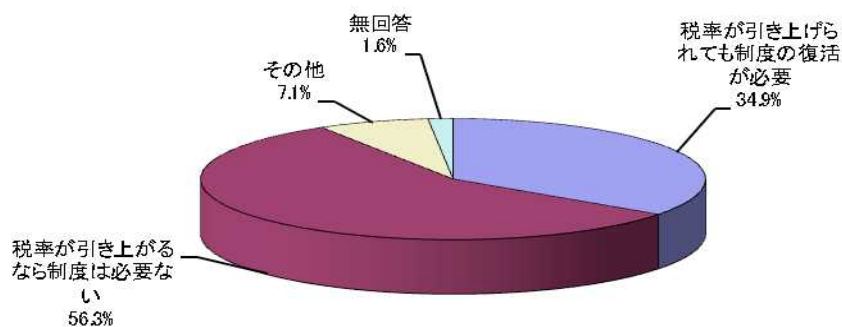


（３）税率が引き上げられても制度の復活が必要か

上記（２）で「特別控除の復活は是非とも必要」「できれば特別控除は復活させてほしい」と回答した事業者に対し、100 万円特別控除は当時長期譲渡所得に係る税率（26%→20%）の引き下げに伴い廃止された経緯があり、仮に制度の復活を求める場合に税率引き上げの議論が起こる可能性があるが、それでも制度の復活が必要と考えるか、と質問した。

その回答は、「税率が引き上がるなら制度は必要ない」が 56.3%、「税率が引き上げられても制度の復活が必要」が 34.9%と、税率とのバランスを考える声が多かった。（図表 1－3）

図表 1－3 税率が引き上げられても制度の復活が必要か



(4) 100万円特別控除の復活を望む主な理由／自由記述

上記(2)で「特別控除の復活は是非とも必要」、「できれば特別控除は復活させてほしい」と回答した事業者に対し、100万円特別控除の復活を望む主な理由をたずねた(無作為抽出)。

- ・お客様に対して説明しやすい。
- ・土地取引を行なう場合、隣接地と境界の確定を行ない(測量)越境問題が判明した場合、或いは私有道路部分の売買等の時、税金がかからない方が話がスムーズに解決できる。
- ・低額な取引における必要性和取引を活発にする為に必要。
- ・具体的に控除が額面として表れるから、引き下げ率よりも分り易い。
- ・譲渡所得の額が小さい為。
- ・実際の取得費が不明の場合が多々あり、その場合は譲渡価格の5%しか認められないため。
- ・田舎の定額取引の場合には影響が出ると思う。
- ・数百万円程度の取引でも税金がかかってしまうから。
- ・20%で20万、26%で26万も税負担がかるくなるため。お客様に手取りを説明する時に有効。
- ・住宅に対する税は総じて下げていくべきと考えます。
- ・地方では売却物件の金額が少額なので。
- ・心理的な効果。
- ・地主の土地売却後手残りが増えれば売却方向へ考えが向く。
- ・長期在庫の処分で手元に残るのが多くなる。
- ・地方の土地の価格は安価な為1人100万の控除は大変大きな金額である。(例は1000万の土地を2人で所有の場合、100万は1人分の対価、500万の20%になる。)
- ・取引上、買主に対して有利になるので、アピールできる。
- ・地価がやすいので、売買される総額が一千万円以下であるので、特別控除が必要。
- ・地方においては、100万円特別控除の範囲内で取引が成立する事例が多い。税金を払わなくてもよかった取引が課税対象になっている事例がある。
- ・土地取引の活性化のため。
- ・税額の控除はできるだけ行なった方が良いと思うが、税率のアップが行なわれてしまうと6%と100万のどちらがメリットがあるか考えると6%の方かと思う。
- ・不動産取引の活性化のため、心理的な効果も期待できる。
- ・土地価格の下落で取引価額が少額となり譲渡益の出る取引もへっているので100万円の特別控除は地方においては重要である。
- ・税率次第だが100万円の控除は大きいと思う。
- ・特別控除の意識が消費者に浸透していた為。
- ・多少なりとも売却依頼が増加すると思われる。
- ・100万円控除の有無によって取引に大きな影響はありませんが、復活できるのであればありがたい。
- ・給与が下がっているデフレでは少くとも控除が必要。
- ・長期的に所有していた資産を何等かの理由で売却する内容なので投資的意図は無い例がほとんどだろう。利益を追求した内容では無いので特別控除を復活させたい。

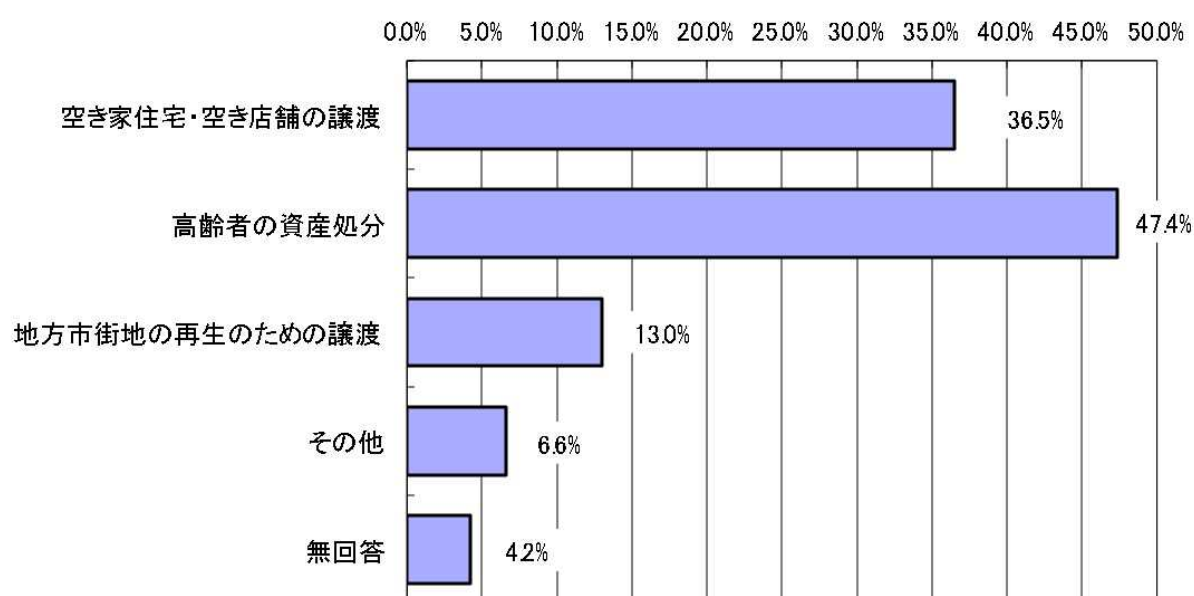
※全回答は、巻末の「資料 自由記述」をご参照ください。

(5) 新制度創設の場合はどのような要件が効果的か

上記(2)で「特別控除の復活は是非とも必要」、「できれば特別控除は復活させてほしい」と回答した事業者に対し、100万円特別控除が仮に復活ではなく新たな制度の創設として提言した場合、一定の要件が付されることが想定されるが、例えばどのような要件であれば効果的であると思われるか、をたずねた。

その回答は、「高齢者の資産処分(老後資金の捻出等のため)」が47.4%、「空き家住宅・空き店舗の譲渡」が36.5%、「地方市街地の再生のための譲渡」13.0%という結果だった。(図表1-4)

図表1-4 新制度創設の場合はどのような要件が効果的か



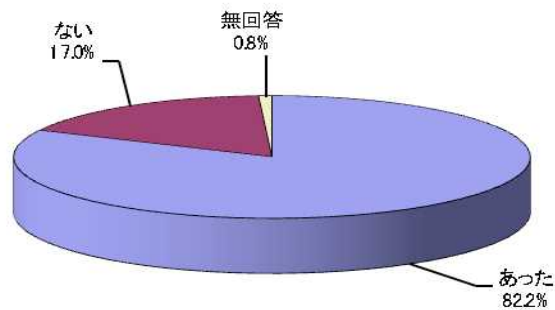
2. 消費者の住宅購入資金捻出と税特例の利用状況について

(1) 自ら売主及び代理・媒介での売買取引の有無

過去1年間（平成24年4月～平成25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。

売買取引を行ったことが「あった」が82.2%、「ない」が17.0%、「無回答」が0.8%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

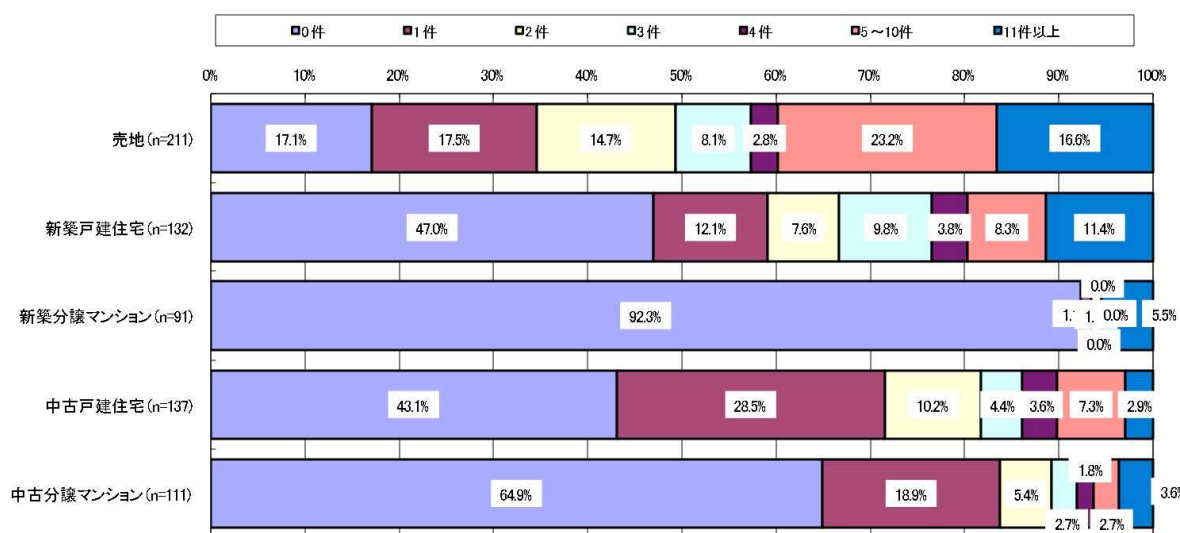


（２）売買取引を行った住宅用土地の条件・売買形態

上記（１）で、売買取引が「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、取引の件数を種別に具体的にたずねた。

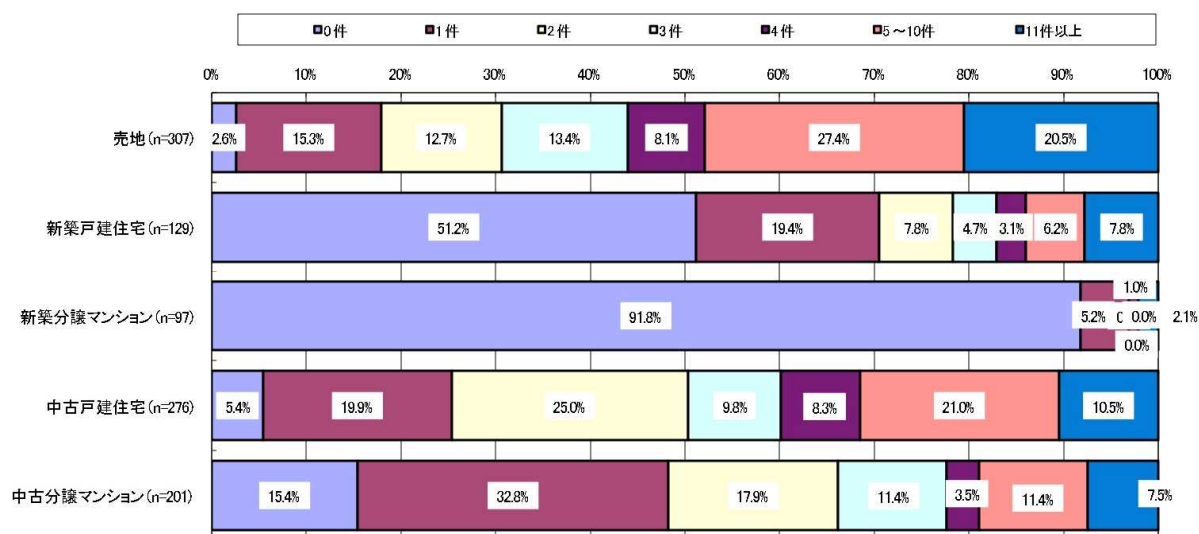
自ら売主の場合には、「売地」に「５～１０件」が 23.2%と動きがあるものの、「新築分譲マンション」の 92.3%を筆頭に、「新築戸建住宅」、「既存戸建住宅」、「既存分譲マンション」は「０件」が最多数を示した（無回答を除く）。（図表２－２）

図表２－２ 過去１年間に取引した件数／自ら売主



代理・媒介行為の場合には、やはり「売地」に「５～１０件」が 27.4%、「１１件以上」が 20.5%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」では 51.2%が、「新築分譲マンション」に至っては 91.8%が「０件」と回答した（無回答を除く）。（図表２－３）

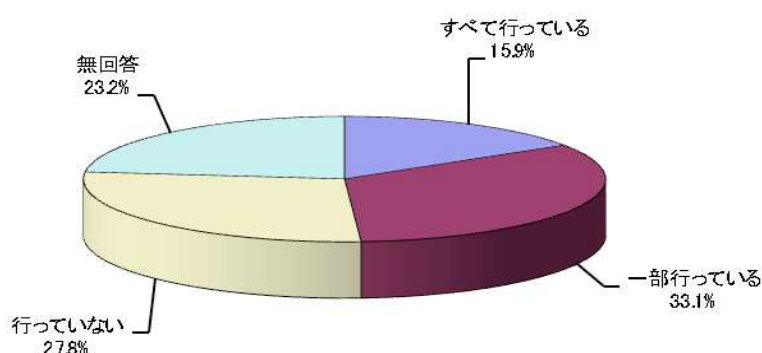
図表２－３ 過去１年間に取引した件数／代理・媒介



(3) 顧客への住宅ローン斡旋／自ら売主の場合

上記(1)で、売買取引が「あった」と回答した事業者に対し、自ら売主になって売買の取引を行う場合、顧客に対し住宅ローンの斡旋（金融機関との提携・非提携を問わない）を行うか、という問いに対し、「一部行っている」が33.1%、「行っていない」が27.8%、「すべて行っている」は15.9%、「無回答」が23.2%だった。（図表2-4）

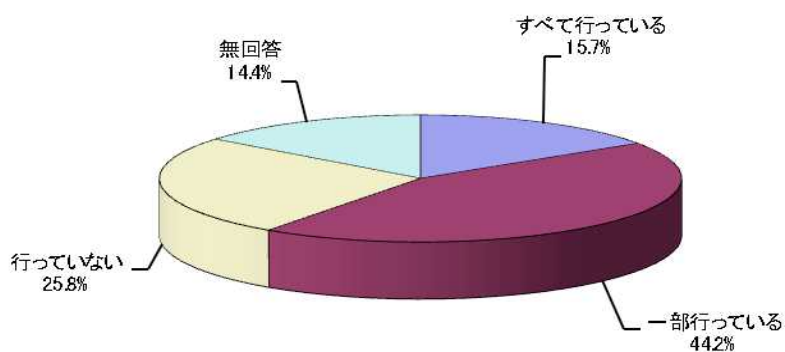
図表2-4 顧客への住宅ローン斡旋／自ら売主の場合



(4) 顧客への住宅ローン斡旋／代理・媒介の場合

上記(1)で、売買取引が「あった」と回答した事業者に対し、代理・媒介により売買の取引を行う場合、顧客に対し住宅ローンの斡旋（金融機関との提携・非提携を問わない）を行うか、という問いに対し、「一部行っている」が44.2%、「行っていない」が25.8%、「すべて行っている」は15.7%、「無回答」が14.4%だった。（図表2-5）

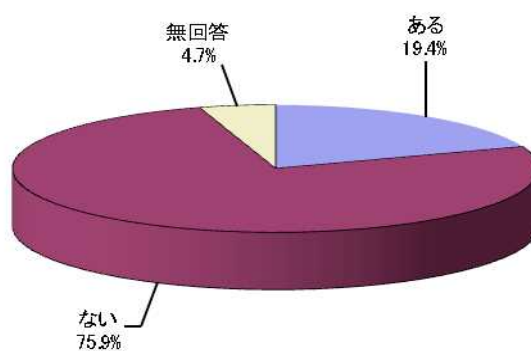
図表2-5 顧客への住宅ローン斡旋／代理・媒介の場合



(5) 消費者が住宅ローンを利用する際の問題

上記(3)、(4)で、顧客に対し住宅ローンの斡旋を「すべて行っている」、「一部行っている」と回答した事業者に対し、住宅ローンを利用する場合、現状の取引において実務上問題等はあるか、という問いに対し、「ある」が19.4%、「ない」が75.9%、「無回答」は4.7%だった。(図表2-6)

図表2-6 消費者が住宅ローンを利用する際の問題



(6) 消費者が住宅ローンを利用する際の問題点／自由記述

上記(5)で住宅ローンを利用する場合、現状の取引において実務上問題等が「ある」と回答した事業者に対し、具体的な問題点をたずねた(無作為抽出)。

- ・ ネット銀行等の利用の場合、融資会社との連絡がうまくいかないと決済の時に困ることが多々ある。
- ・ 最近保証協会の審査スピードが遅い。
- ・ カードローンの利用等による融資額の減額、自営業の顧客の融資が通りにくい等の問題、家族経営の会社の親族等の融資が赤字法人等で通りにくいなどなど。
- ・ 個人情報の問題も有るが、金融機関によってはタイムリーに連絡がとれない(購入者が直接交渉の為)など不都合を感じる時がある。・ 土地からまず買って、その後住宅を建てる方でも(間が空く時)フルローンもしくは土地もローンで買う時、住宅ローンが利用できず、不都合を感じます。※家が決定していればつなぎ融資はできますが…。
- ・ ローンが不承認になった場合の対応がむずかしい。
- ・ 担保設定等の消費者負担。
- ・ ローンがなぜ組めなくなるのかわかっていない。・ ローンが組めない人がかなり多くなってきている。・ ローンにくわしくない。・ 今年70～80%のお客様がローンが組めない状態。・ 仕事があるのに銀行は平日の昼を指定してくるし、手続が多い。かろうじてローンが通った(公務員とか上場企業以外)人は立場が弱く、銀行のいいなりになるしかない。
- ・ 住宅ローンの担保評価はナンセンスであり、個人能力を重要視すべき。利用していないカードの枠を含めて返済比率を決めてほしくない。フラット35の100%融資を望む。
- ・ 受付時には内容が把握できていないため、契約締結時に苦労する。
- ・ 自営業の消費者にきびしい。
- ・ 手持資金が少なく、100%以上の借入希望のお客が多い。
- ・ 併用住宅の場合、1/2以上が住宅でなければ住宅ローン摘要ならないとの制度はやめて住宅部分を按分で利用出来るようにすると利用度が高まる。
- ・ 個人情報の扱いに抵触するケースが多いのではないか。
- ・ 中古住宅でもフラット35を使いたいのですが、適合証明(特に耐震性)基準が難しくて使えないことが多い。
- ・ 顧客の事情により(勤ム先、勤ム年数、過去の病気等)銀行により融資の可否が別れる。又、金利の優遇に差がある。
- ・ 住宅ローン事前審査で承認がおりたあと、本審査で消費者自身が理由の分からない事項で拒否されることがある。
- ・ ローンの成り立ち上、やむを得ないと思うが消費者がローンの返済の足しに、及び老後の備えにと一部を賃収の有るものにするのを一定の条件で認められないものか…。
- ・ 銀行によっては(主に都市銀行)、住宅ローンを取次する業者の質を問い、あらかじめ登録された業者しか取り扱いしない場合があり、顧客の依頼に完全にこたえられない事がある。
- ・ ローン特約に明確な記載が困難。
- ・ 信用調査及年収等で銀行また時期において厳しくなったり緩くなったり、基準が不明瞭な場合がある。

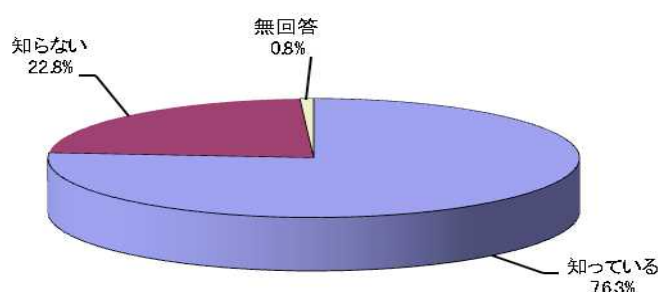
※全回答は、巻末の「資料 自由記述」をご参照ください。

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）制度を取り入れる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76.3%、「知らない」が22.8%、「無回答」が0.8%だった。昨年度は「知っている」が58.3%、「知らない」が40.3%であり認知度は格段に上がっている。（図表３－１）

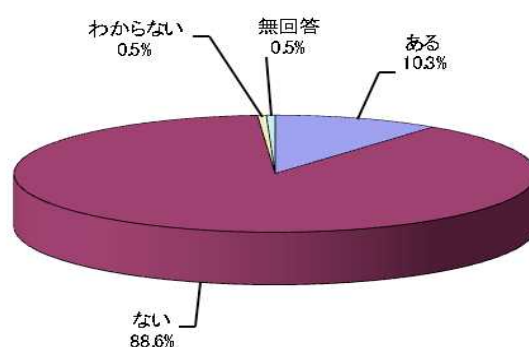
図表３－１ 住宅建物診断（インスペクション）の認知度



（２）インスペクションを実施した取引

上記（１）で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、過去１年間（平成２４年４月～平成２５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10.3%に対し、「ない」が大多数の88.6%を占めた。（図表３－２）

図表３－２ インスペクションを実施した取引

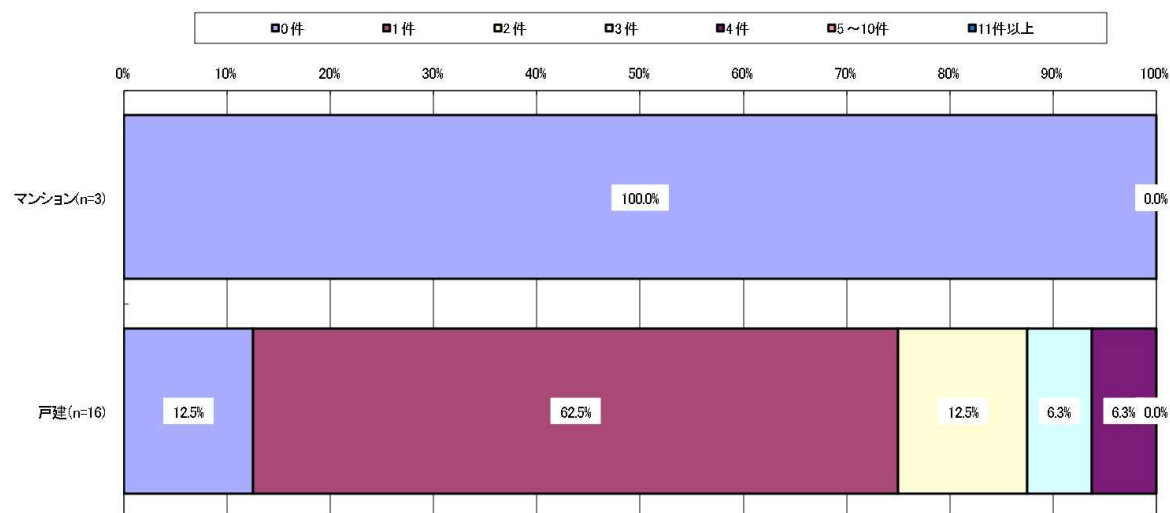


(3) インспекションの実施件数

上記(2)のインспекションを実施した取引内訳を、自ら売主の場合でみると、マンションでは「0件」が100%を占めた。

一戸建てでは「1件」が62.5%、「0件」と「2件」がそれぞれ12.5%、「3件」と「4件」がそれぞれ6.3%という結果となった(無回答を除く)。(図表3-3)

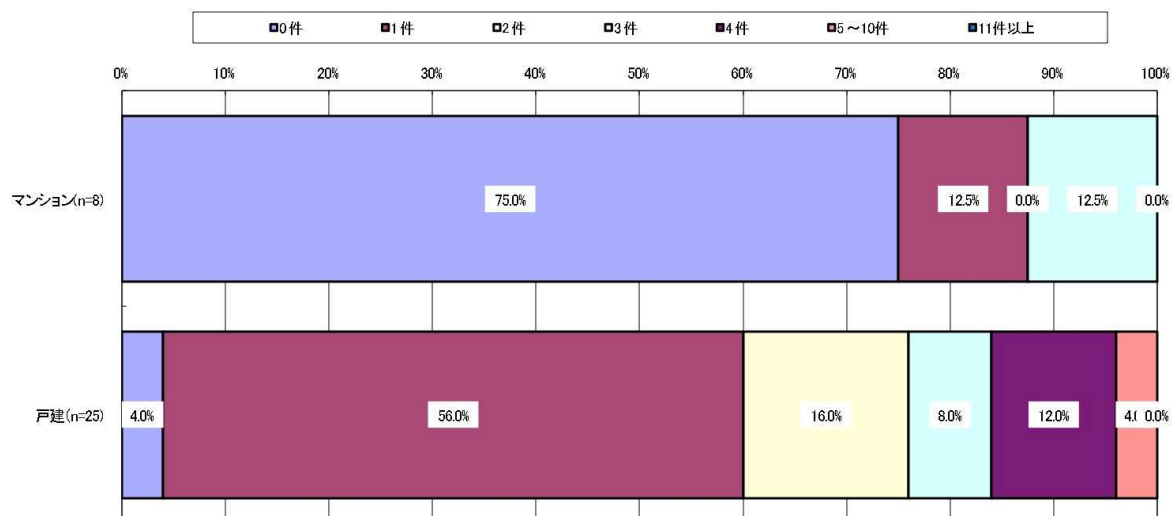
図表3-3 インспекションの実施件数／自ら売主



上記(2)のインспекションを実施した取引内訳を、代理・媒介の場合でみると、マンションでは「0件」が75.0%、「1件」と「3件」が12.5%。

一戸建てでは「1件」が56.0%、「2件」16.0%、「4件」が12.0%、「0件」と「5～10件」がそれぞれ4.0%という結果となった(無回答を除く)。(図表3-4)

図表3-4 インспекションの実施件数／代理・媒介

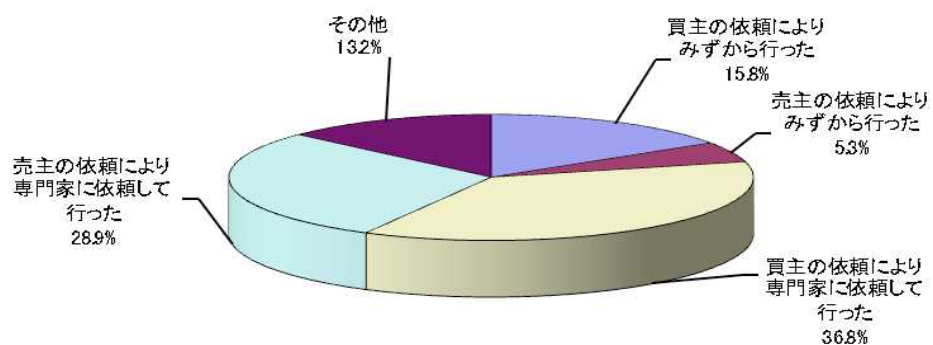


(4) インспекションの実施者

上記(2)で、インспекションを実施した取引が「ある」と回答した事業者に対し、実際に住宅のインспекションは主に誰が行ったかをたずねた。

「買主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が36.8%、「売主の依頼により専門家(建築士等)に依頼して行った」が28.9%、「買主の依頼により事業者自ら行った」が15.8%、「売主の依頼により事業者自ら行った」が5.3%と続いた。(図表3-5)

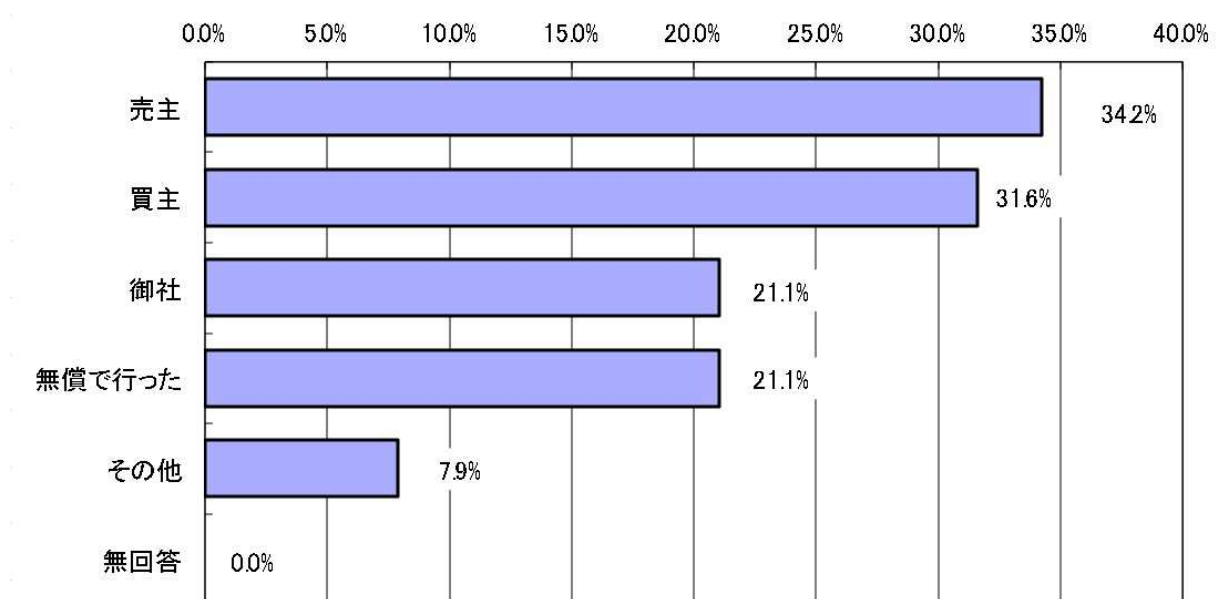
図表3-5 インспекションの実施者



(5) インспекションの費用負担

上記(2)で、インспекションを実施した取引が「ある」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、「売主」が34.2%と最も多く、「買主」が31.6%、「事業主(御社)」が21.1%、さらに「無償で行った」が21.1%だった(複数回答可)。(図表3-6)

図表3-6 インспекションの費用負担

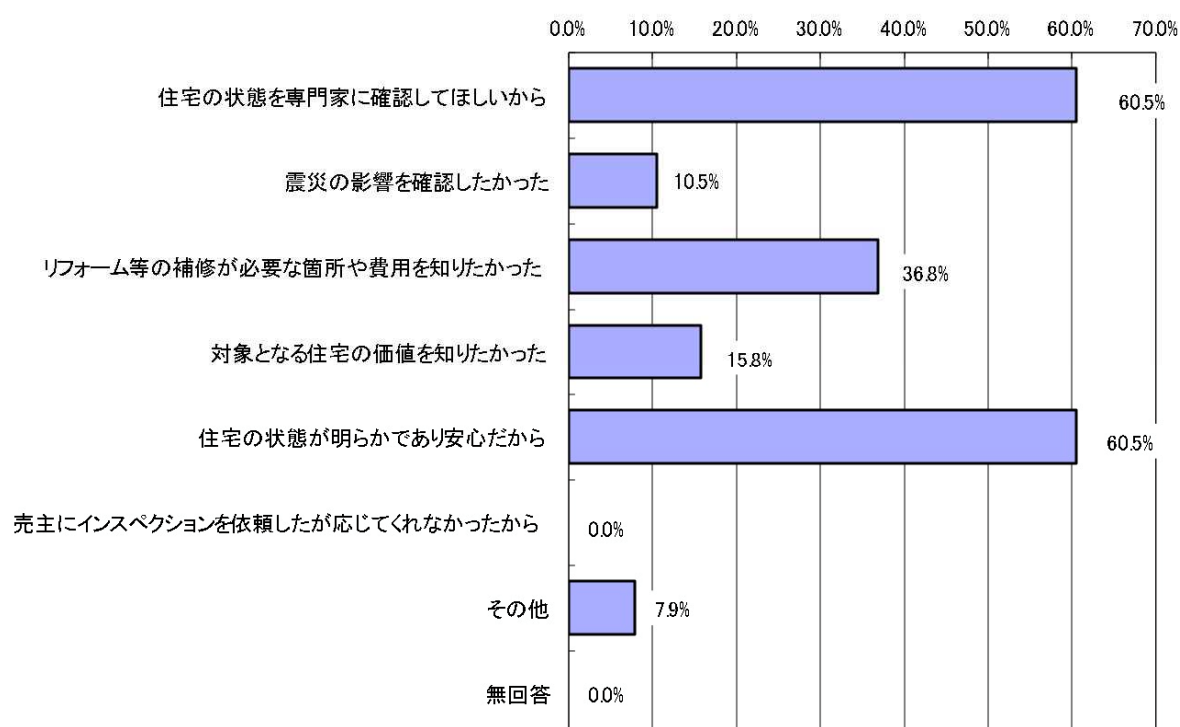


(6) 顧客がインスペクションを行う理由

上記(2)で、インスペクションを実施した取引が「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。

「住宅の状態を専門家に確認してほしいから」と「住宅の状態が明らかであり安心だから」がそれぞれ 60.5%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 36.8%、「対象となる住宅の価値を知りたかった」が 15.8%、「震災の影響を確認したかった」が 10.5%と続いた(複数回答可)。(図表3-7)

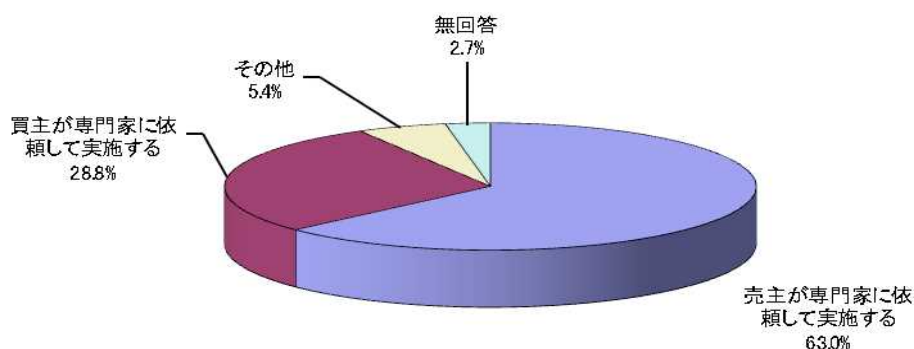
図表3-7 顧客がインスペクションを行う理由



(7) 中古住宅のインスペクション依頼

上記(1)で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、中古住宅をインスペクションする場合に、売主と買主のどちらが専門家に依頼してインスペクションを実施するとよいと思うか、という質問に対し、「売主が専門家に依頼して実施する」が63.0%で多数を占め、「買主が専門家に依頼して実施する」は28.8%だった。(図表3-8)

図表3-8 中古住宅のインスペクション依頼

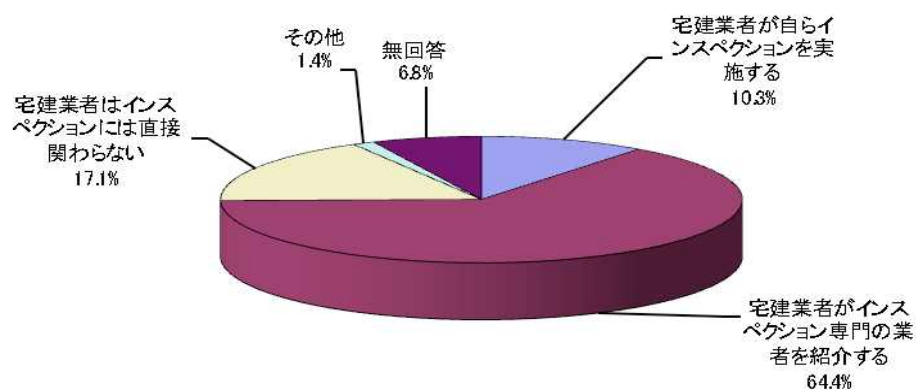


(8) インスペクションへの宅建業者の関わり方

上記(1)で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、宅建業者はインスペクションにどのように関わるのがよいと思うか、という質問をした。

「宅建業者がインスペクション専門の業者を紹介又は仲介する」が64.4%で多数を占め、「宅建業者はインスペクションには直接関わらない」が17.1%、「宅建業者が自らインスペクションを実施する」が10.3%と、意見が分かれた。(図表3-9)

図表3-9 インスペクションへの宅建業者の関わり方

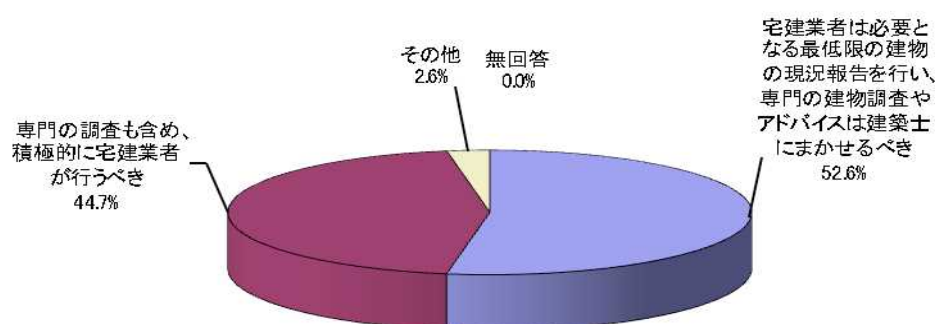


(9) 宅建業者によるインスペクション実施方法

上記(7)で、「宅建業者が自らインスペクションを実施する」と回答した事業者に対し、宅建業者が自らインスペクションを実施する方法としてどのようなものが多いと思うか、をたずねた。

「宅建業者は必要となる最低限の建物の現況報告を行い、専門の建物調査やアドバイスは建築士にまかせるべき(積極的にそういう仕組みを作るべき)」が52.6%と過半数を占め、「専門の調査も含め、積極的に宅建業者が行うべき」は44.7%だった。(図表3-10)

図表3-10 宅建業者によるインスペクション実施方法

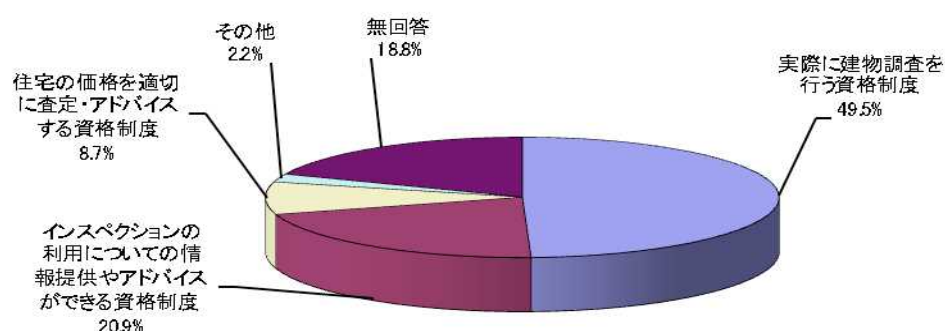


(10) インスペクション実施に求められる資格制度

上記(1)で、インスペクションを「知っている」と回答した事業者に対し、インスペクションを実施する事業者や担当者について、どのような資格制度が求められるか、をたずねた。

「建物の構造・設備等に関する詳細な技術的知見・スキルをもち、実際に建物検査を行う資格制度」が49.5%、「建物・構造等に関する概略の知見および住宅流通・価格査定等に関する知見・スキルをもち、インスペクションの利用についての情報提供やアドバイスができる資格制度」が20.9%、「インスペクションに関連して、住宅の価格を適切に査定・アドバイスする資格制度」が8.7%と続いた。(図表3-11)

図表3-11 インスペクション実施に求められる資格制度



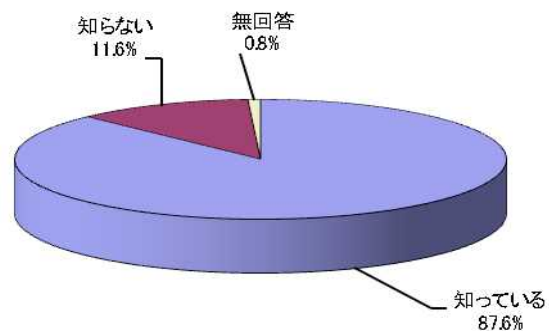
4. 住宅瑕疵担保保険制度について

(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、国交省が指定する保険機関が実施している保険で、引渡しを受けた住宅に万が一、後日欠陥が見つかった場合に予め保険料を支払い保険に加入していると、その欠陥を補修するためにかかった費用を保険機関がお支払いする制度である（保険に加入するためには通常事前の建物検査が必要(検査料は有料)となり場合によっては保険に適合するため補修が必要となる）。

この制度を知っているかという問いに対し、「知っている」が87.6%、「知らない」が11.6%だった。（図表4-1）

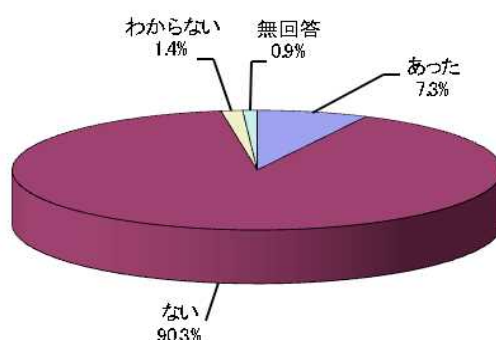
図表4-1 住宅瑕疵担保制度の認知度



(2) 住宅瑕疵担保保険に加入した取引

上記(1)で、住宅瑕疵担保保険制度を「知っている」と回答した事業者に対し、過去1年間(平成24年4月～平成25年3月)に代理・媒介した取引(※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」は7.3%、「ない」が90.3%だった。(図表4-2)

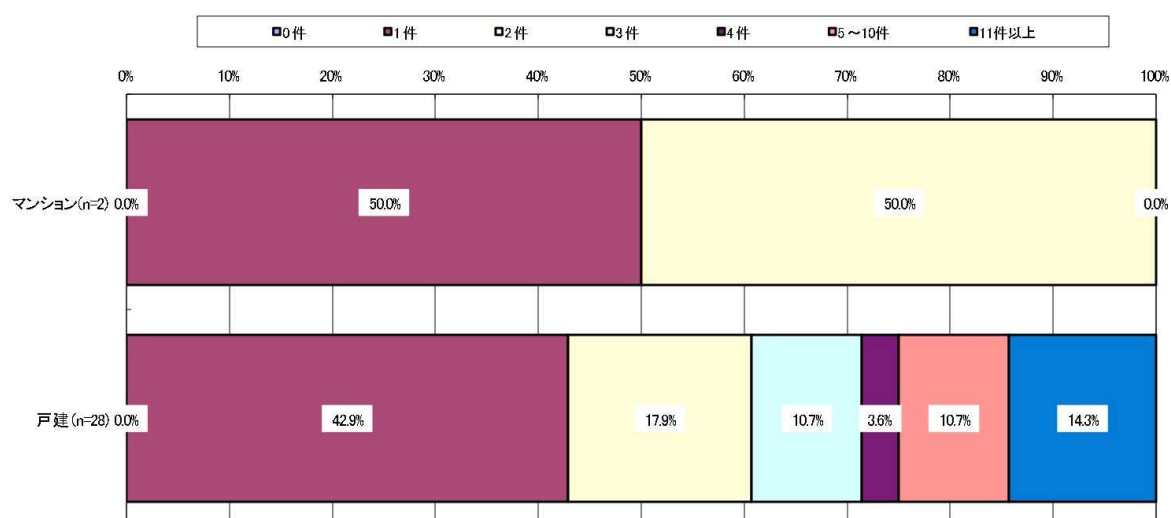
図表4-2 住宅瑕疵担保保険に加入した取引



上記(2)で、顧客等の希望により住宅瑕疵担保保険に加入した取引が「あった」と回答した事業者に対し、内訳をたずねた。

マンションでは「1件」と「2件」それぞれ50%。一戸建てでは「1件」が42.9%で最も多く、「2件」17.9%、「11件以上」14.3%、「3件」と「5～10件」が10.7%だった(無回答を除く)。(図表4-3)

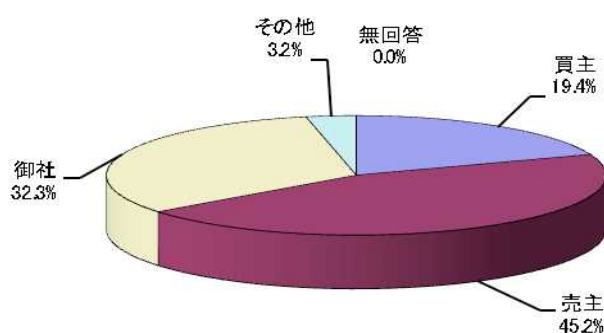
図表4-3 住宅瑕疵担保保険の加入件数



(3) 住宅瑕疵担保保険の費用負担

上記(1)で、住宅瑕疵担保保険制度を「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において、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45.2%、「事業者(御社)」が32.3%、「買主」が19.4%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

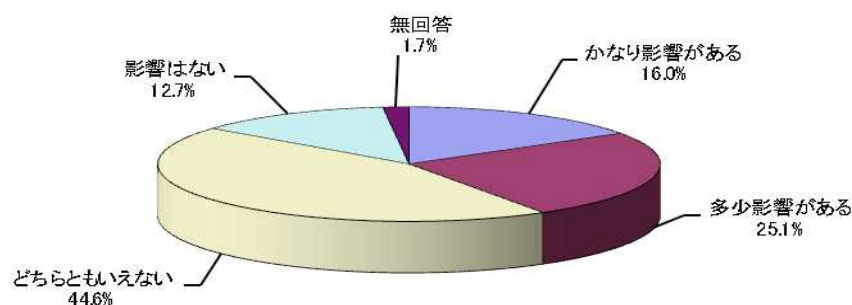


(4) 中古住宅の保証制度が取引に及ぼす影響

昨今大手不動産会社を中心に中古住宅を仲介した場合に自らが建物について検査をし、建物について不具合があった場合に自らが保証する制度(検査保証は無料(検査実施者:不動産会社の営業担当者若しくは第三者による専門家)保証期間は1年間最大保証額250万円)が実施されているが、当該制度について自社が行う取引に影響があると思われるか、という質問を行った。

その回答は、「どちらともいえない」が44.6%、「多少影響がある」が25.1%、「かなり影響がある」が16.0%、「影響はない」が12.7%と、判断が分かれた。(図表4-5)

図表4-5 中古住宅の保証制度が取引に及ぼす影響



(5) 中古住宅保証制度の影響が懸念される理由／自由記述

上記(4)で、「かなり影響がある」及び「多少影響がある」と回答した事業者に対し、具体的な理由をたずねた(無作為抽出)。

- ・保証が有る無しでは消費者が保証有りへ行くのは当たり前。だが中小ではそこまでできない。
- ・仲介サービスメニューの充実となればユーザーはそのサービスを求め仲介業者を選別することになると思うから。
- ・リノベーション業者と特定業者が行っているが、当社の様な小企業では取引数が少ない為、経費が掛かり過ぎ、個人売買にまでは負担させられない。
- ・売主側の意識が変わり、安全な取り引きを実現させる。
- ・大手不動産会社への利用者が多くなる為。
- ・大手による顧客の囲い込みが行われるため。
- ・自社が実施していないから。
- ・客が大手不動産会社へ流れる可能性が出てくる。
- ・顧客はやはり安心を求めると思うので、中古の流通はやはりそちらサイドに流れるのではないかな？
- ・ますます大手不動産会社へ売却依頼が集中する。
- ・大手不動産会社に仲介依頼が増加する。
- ・お客様より大手不動産会社と同様のサービスを求められる可能性がある。費用が一番の問題。
- ・安心観を大手業者は持っている。
- ・フランチャイズ加盟で保険の具体的な方法がある。
- ・大手不動産会社に顧客がうばわれる。
- ・保証がつく仲介業者等を選ぶ。
- ・買主にとって保証がついていた方が良いため。但し営業担当者が行うのであれば大きな影響にはならないのではないかな。
- ・買主に対しての大手としての安心感。
- ・中古住宅の場合、購入者が一番気にするのは瑕疵の問題です。その不安を解決できるのであれば、購入者は安心するかと思います。
- ・売却依頼を受ける時に競争に負ける。
- ・中古戸建住宅の仲介に関し大手不動産会社にお客をとられるおそれが有る。
- ・大手不動産という名前+信用が増幅されると予想される。
- ・安心して買える大手の名に保証がつくと、ほとんどのお客は大手のみを選択するようになるでしょう。いくらインスペクションとかかっても大手にかなわない。
- ・売主業者の場合、対象外になると思われるから。
- ・資本力のある大手に物件が流れてしまう。
- ・中小企業の会社は保証料等の資金が不安である。
- ・中小の業者では能力と知しきがない。
- ・購入者にとって安心感がある。
- ・仲介業が大手に流れてしまい弱小業者へは商品が廻って来なくなってしまい、中古住宅の仲介業務が大手不動産会社の独占化につながってしまう。

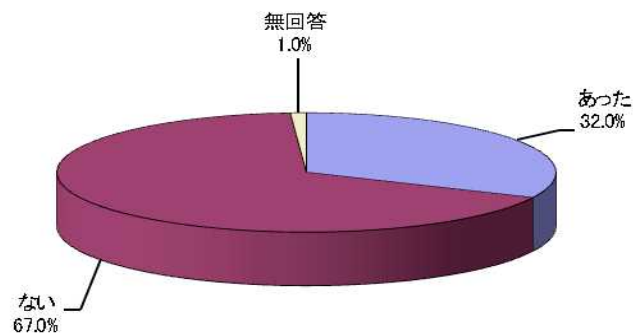
※全回答は、巻末の「資料 自由記述」をご参照ください。

5. 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) 自ら売主となった中古住宅買取再販の有無

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に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32.0%、「ない」が67.0%、「無回答」1.0%であった。(図表5-1)

図表5-1 自ら売主となった中古住宅買取再販の有無



(2) 自ら売主となった中古住宅買取再販の件数

上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「あった」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。

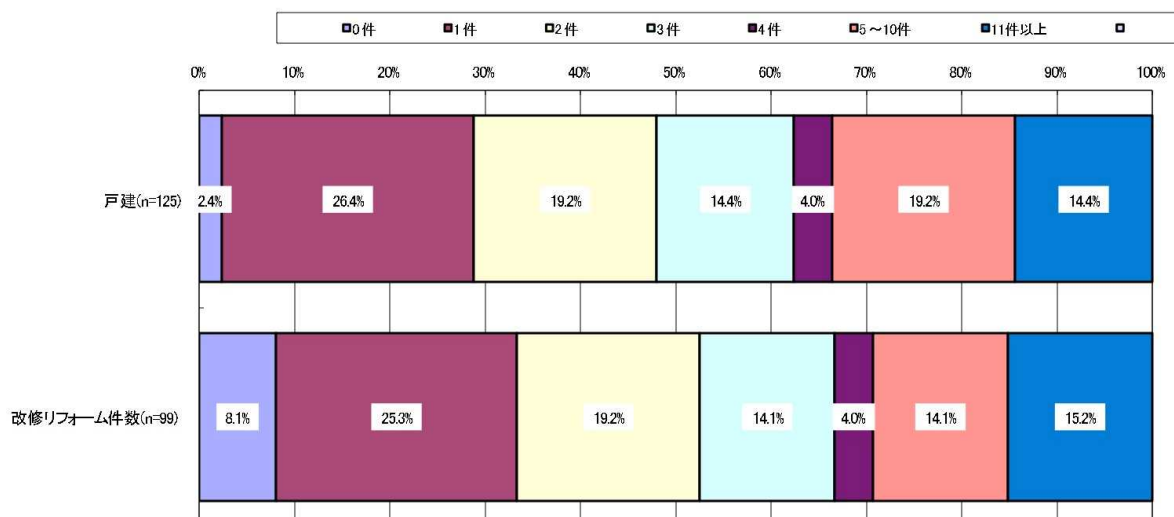
マンションの買取再販件数は「1件」が最も多く34.9%、「5～10件」が16.9%、「3件」15.7%、「2件」14.5%、「11件以上」10.8%と10%台で続いた。このうち改修リフォームの件数は「1件」の32.6%をはじめ、「5～10件」が19.4%、「2件」16.4%、「3件」11.9%、「0件」10.4%、「11件以上」9.0%と、再販件数にほぼ準ずる比率を示した(無回答を除く)。(図表5-2)

図表5-2 自ら売主となった中古住宅買取再販の件数／マンション



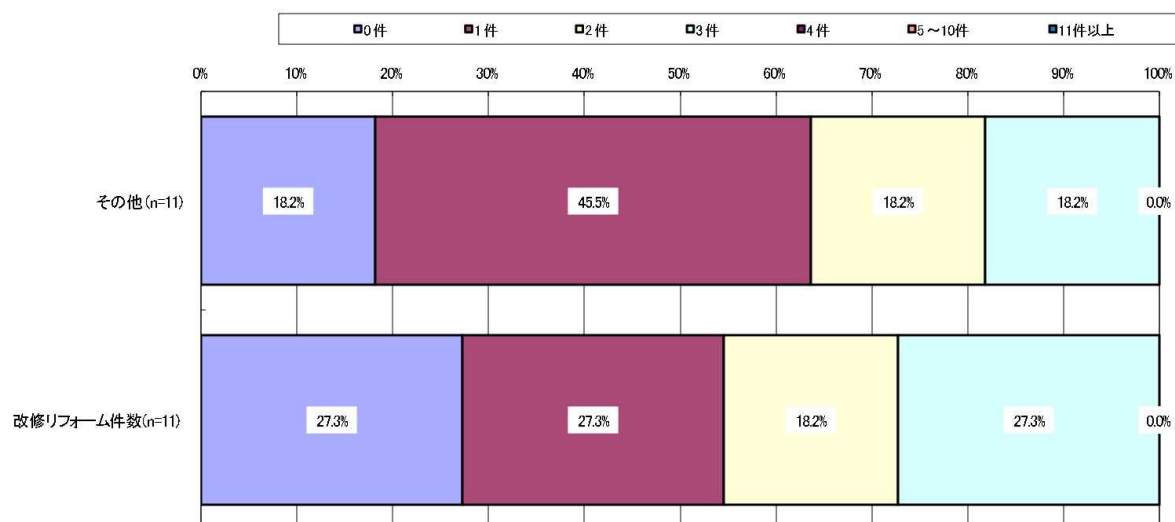
一戸建ての買取再販件数については、「1件」が26.4%、「2件」及び「5～10件」が19.2%、「3件」及び「11件以上」が14.4%。このうち改修リフォームの件数は「1件」の25.3%をはじめ、「2件」19.2%、「11件以上」15.2%、「3件」及び「5～10件」が14.1%と続いた(無回答を除く)。(図表5-3)

図表5-3 自ら売主となった中古住宅買取再販の件数／一戸建て



オフィスビルやアパートなどを含むその他の項目については、買取再販件数は「1 件」が最も多く 45.5%、「2 件」、「3 件」及び「0 件」が 18.2%で並んだ。このうち改修リフォームの件数は「1 件」、「3 件」及び「0 件」が 18.2%、「2 件」が 18.2%であった（無回答を除く）。（図表 5－4）

図表 5－4 自ら売主となった中古住宅買取再販の件数／その他



(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

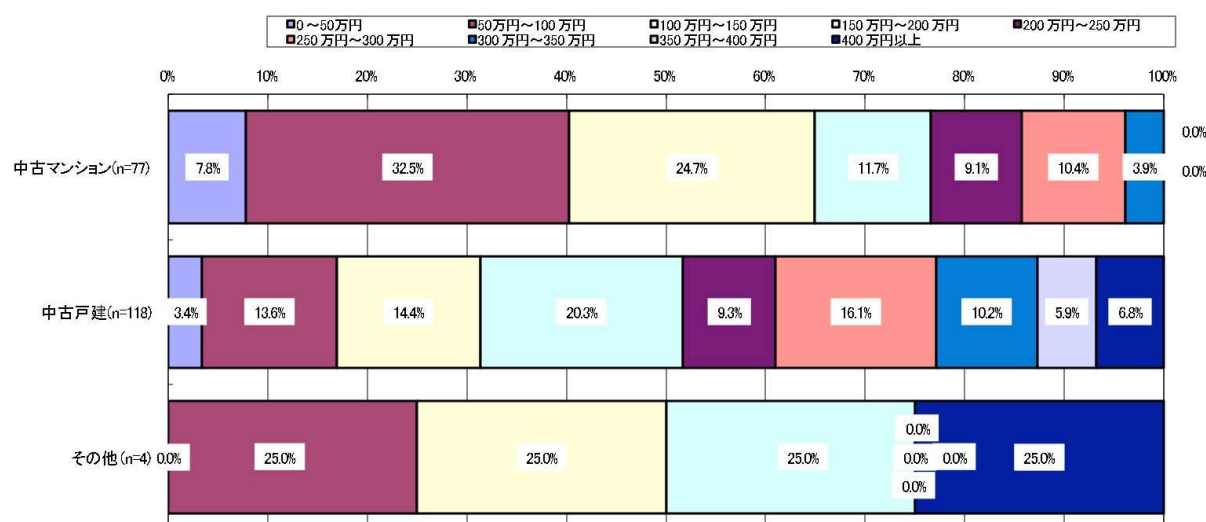
上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等の1件あたりの平均工事費用をたずねた。

マンションでは、「50万円～100万円」が最も多く32.5%、「100万円～150万円」が24.7%、「150万円～200万円」が11.7%、「250万円～300万円」が10.4%だった。

一戸建では、「150万円～200万円」が最も多く20.3%、「250万円～300万円」が16.1%、「100万円～150万円」が14.4%、「50万円～100万円」が13.6%だった。

その他では、「50万円～100万円」、「100万円～150万円」、「150万円～200万円」、「400万円以上」がそれぞれ25.0%で並んだ（無回答を除く）。(図表5-5)

図表5-5 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

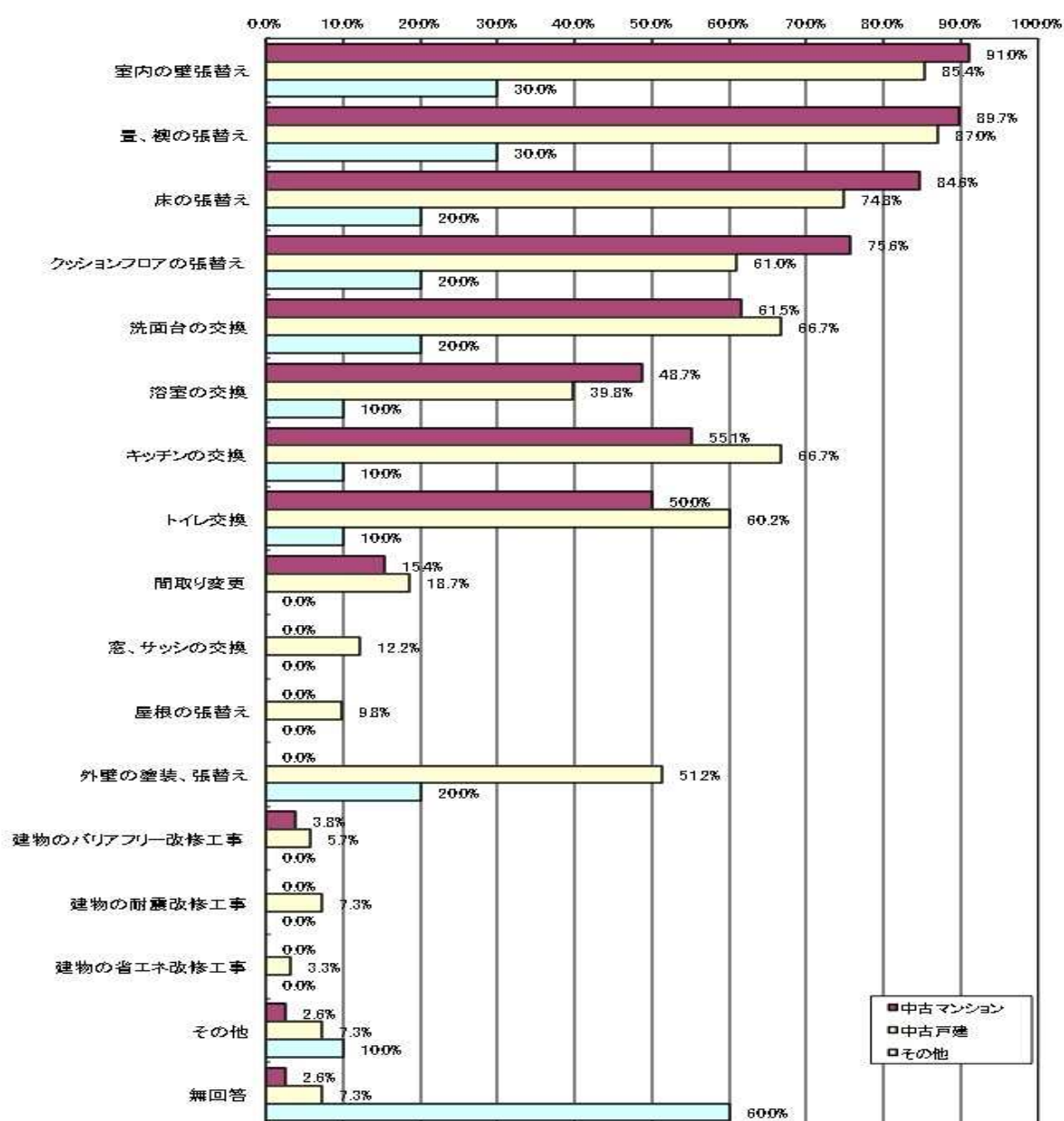
上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等を行う具体的な工事箇所をたずねた。

マンションでは、「畳、襖の張替え」が最も多く91.0%、「壁張替え」が89.7%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」84.6%、「CF(クッションフロア)の張替え」75.6%と続いた。

一戸建では、「畳、襖の張替え」が87.0%、「壁張替え」が85.4%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」が74.8%、「洗面台の交換」及び「キッチンの交換」が66.7%だった。

その他では、「壁張替え」と「畳、襖の張替え」がともに30.0%、「床(フローリング、カーペット)の張替え」、「CF(クッションフロア)の張替え」、「洗面台の交換」、「外壁の塗装、張替え」が20.0%で並んだ(複数回答可)。(図表5-6)

図表5-6 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

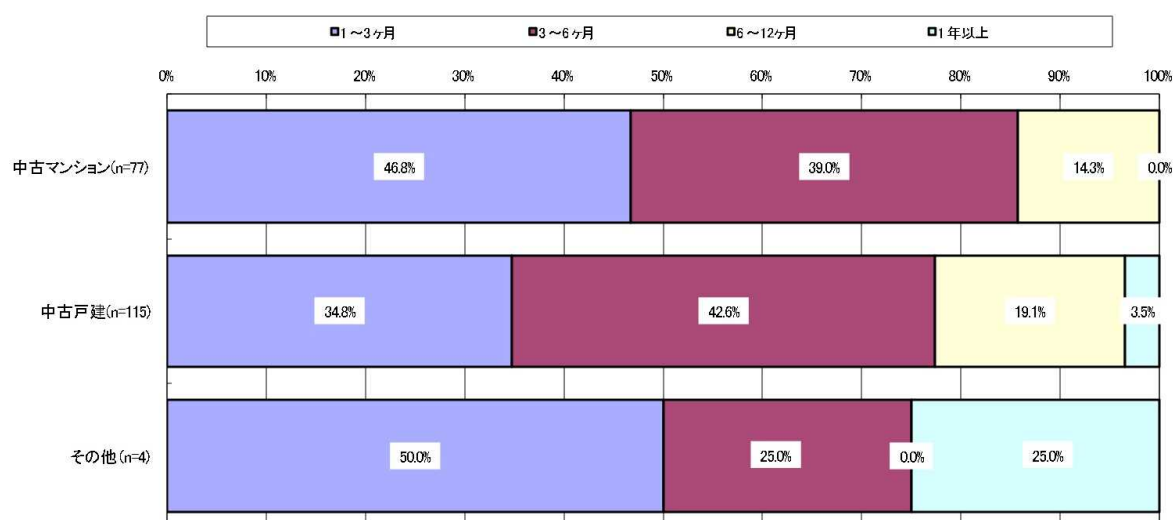
上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、中古住宅を買取って再度販売する場合、一定の改修工事終了後、販売開始から新たな買主との売買契約締結まで平均どのくらい期間を要したかをたずねた。

マンションでは、「1～3ヶ月」が46.8%、「3～6ヶ月」が39.0%、「6～12ヶ月」が14.3%。

一戸建では、「3～6ヶ月」が42.6%、「1～3ヶ月」が34.8%、「6～12ヶ月」が19.1%。

その他では、「1～3ヶ月」が50.0%、「3～6ヶ月」及び「1年以上」が25.0%だった（無回答を除く）。（図表5－7）。

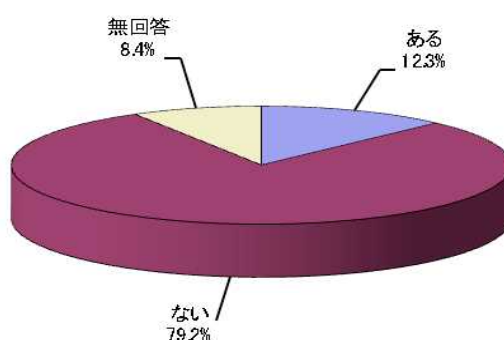
図表5－7 中古住宅再販における売買契約締結までの期間



(6) 建物住宅保険制度加入による販売実績

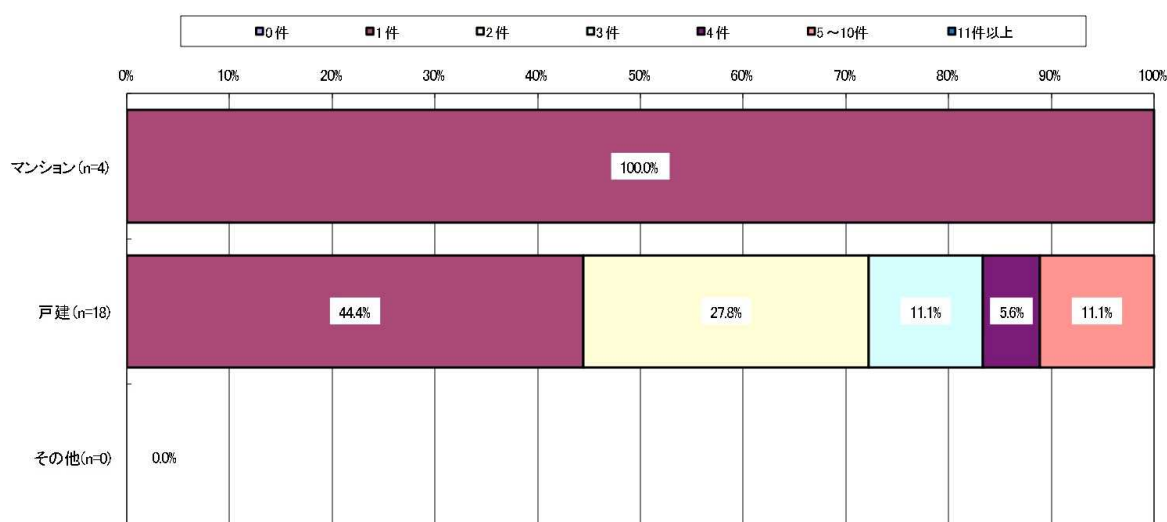
上記(1)で、不動産の買取再販をしたことが「ある」と回答した事業者に対して、自ら売主となって買取・再販した場合において、住宅瑕疵担保保険制度に加入して販売した取引の有無をたずねたところ、「ある」が12.3%、「ない」が79.2%、「無回答」が8.4%だった。(図表5-8)

図表5-8 建物住宅保険制度加入による販売の有無



上記(6)の内訳は、マンションでは、「1件」が100%。一戸建てでは、「1件」が44.4%、「2件」が27.8%、「3件」及び「5～10件」がそれぞれ11.1%。その他は0件であった(無回答を除く)。(図表5-9)

図表5-9 建物住宅保険制度加入による販売実績

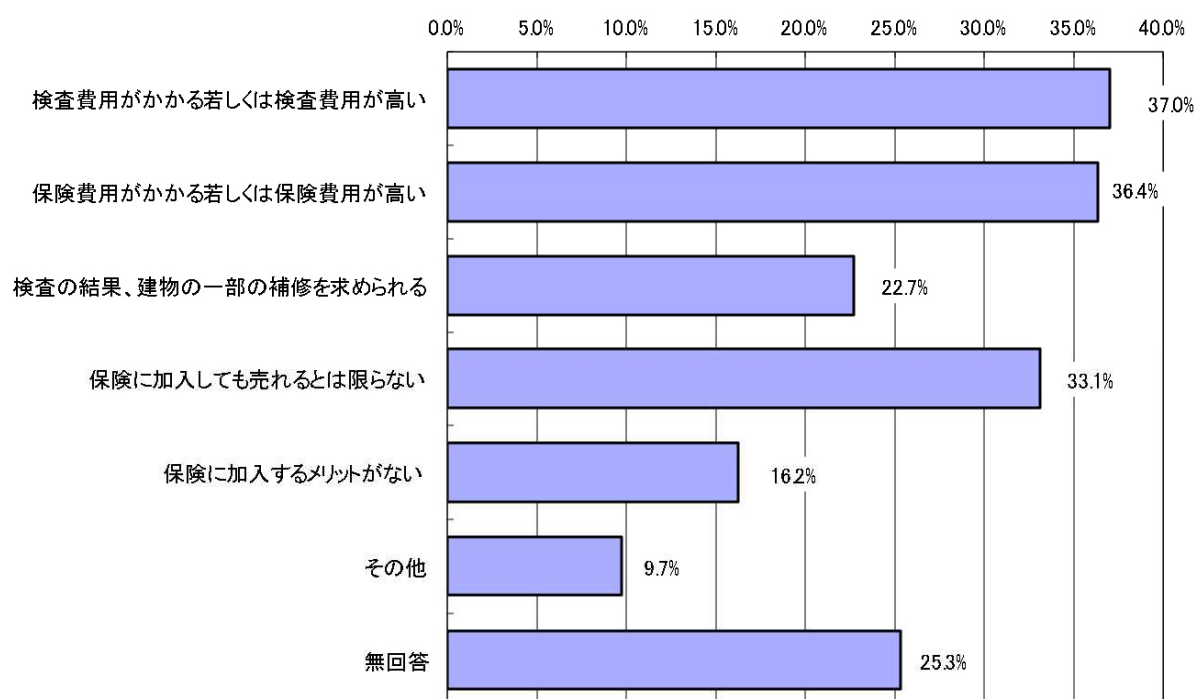


(7) 建物住宅保険制度普及の妨げとなる問題点

上記(6)で、「ある」と回答した事業者に対して、既存住宅の住宅瑕疵担保保険制度は現行加入実績が低いと言われるが、どのような問題点があると思うか、とたずねた。

回答は、多い方から「検査費用がかかる若しくは検査費用が高い」が37.0%、「保険費用がかかる若しくは保険費用が高い」が36.4%、「保険に加入しても売れるとは限らない」が33.1%だった(複数回答可)。(図表5-10)

図表5-10 建物住宅保険制度の普及を妨げる問題点

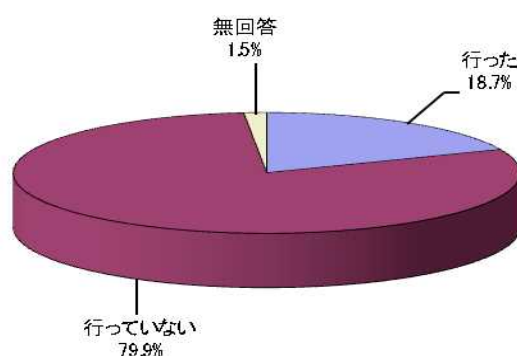


6. 新築住宅分譲の販売期間について

(1) 過去1年間における新築住宅分譲の有無

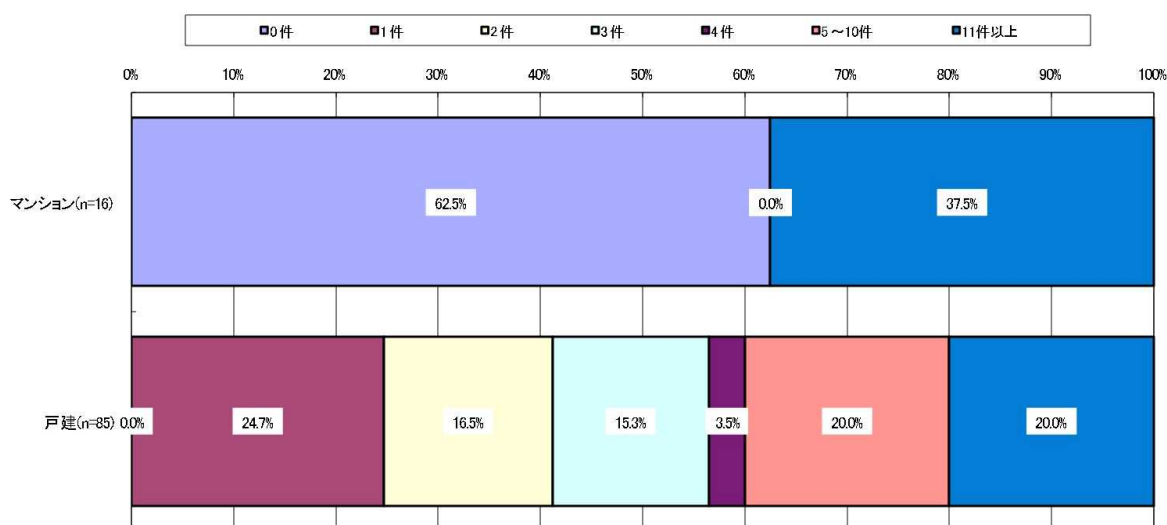
過去1年間（平成24年4月～平成25年3月）に、御社において新築住宅の分譲を行ったか、についてたずねたところ、「行った」が18.7%、「行っていない」が79.9%、「無回答」が1.5%だった。（図表6-1）。

図表6-1 過去1年間における新築住宅分譲の有無



上記(1)で、新築住宅の分譲を「行った」と回答した事業者に対して、過去1年間に手がけた新築住宅の分譲件数をたずねたところ、マンション（専有部分の供給戸数）では、「0件」が62.5%を占める一方、「11件以上」が37.5%という結果になった。一戸建てでは、「1件」が24.7%、「5～10件」及び「11件以上」がそれぞれ20.0%、「2件」が16.5%、「3件」が15.3%だった（無回答を除く）。（図表6-2）

図表6-2 過去1年間に手がけた新築住宅の分譲件数



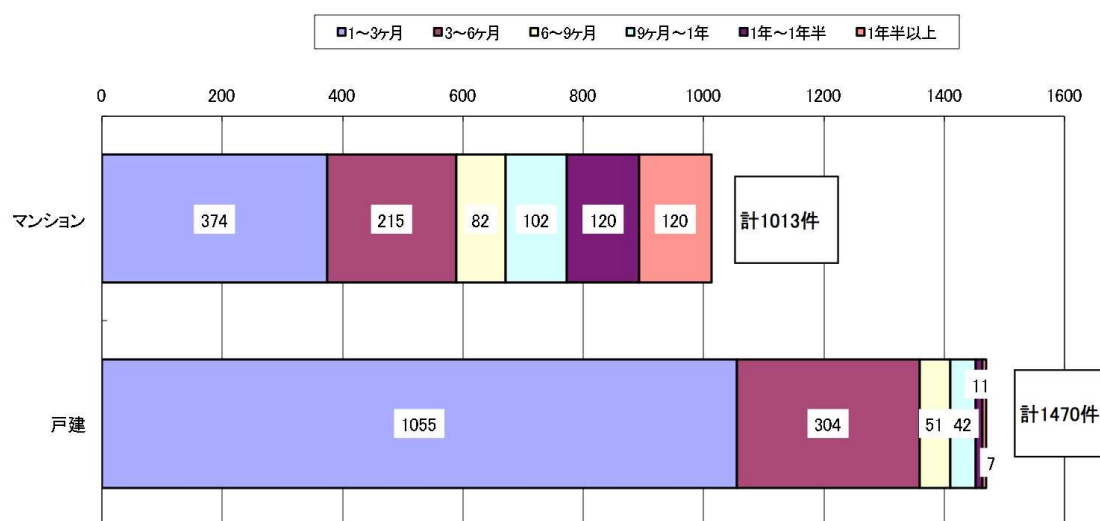
（２）販売開始から売買契約締結までの期間

上記（１）で、新築住宅の分譲を「行った」と回答した事業者に対して、建物完成後、販売開始から売買契約締結までの期間はどれくらいか、をたずねた。

マンション（専有部分の供給戸数）では、「１～３ヶ月」が 374 件、「３～６ヶ月」が 215 件、「６～９ヶ月」、「９ヶ月～１年」、「１年～１年半」、「１年半以上」が 100 件前後あった。

一戸建てでは、「１～３ヶ月」が 1055 件、「３～６ヶ月」が 304 件、半年以内が全体の 90%以上を占めた（無回答を除く）。（図表 6－３）

図表 6－３ 販売開始から売買契約締結までの期間

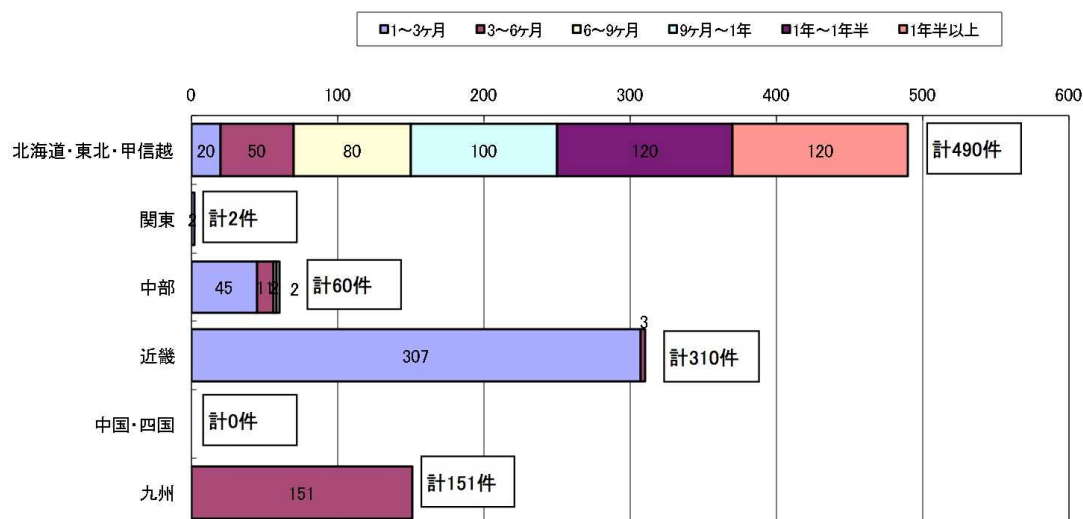


(3) 販売開始から売買契約締結までの期間における地域差

上記(2)で回答のあった販売開始から売買契約締結までの期間を、地域ごとに分類しグラフ化した。

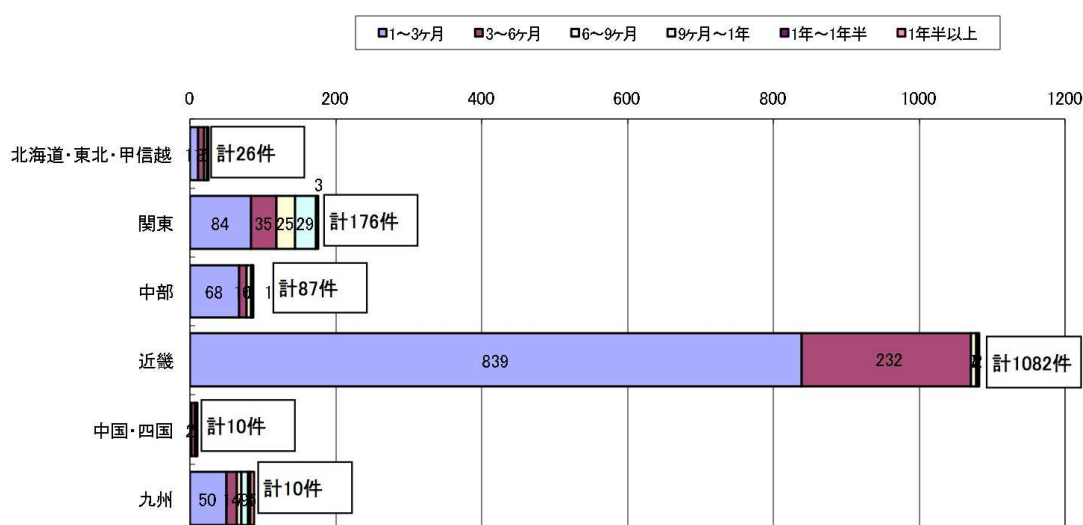
マンション(専有部分の供給戸数)では、「北海道・東北・甲信越」が「1年～1年半」、「1年半以上」が多いのに対し、「近畿」、「中部」は「1～3ヶ月」が最も多く、「九州」はすべてが「6～9ヶ月」という結果となった。(無回答を除く)。(図表6-4)

図表6-4 販売開始から売買契約締結までの期間 <マンション/地域別>



一戸建てでは、全国的に「1～3ヶ月」が最も多いという結果となった。(無回答を除く)。(図表6-5)

図表6-5 販売開始から売買契約締結までの期間 <一戸建て/地域別>



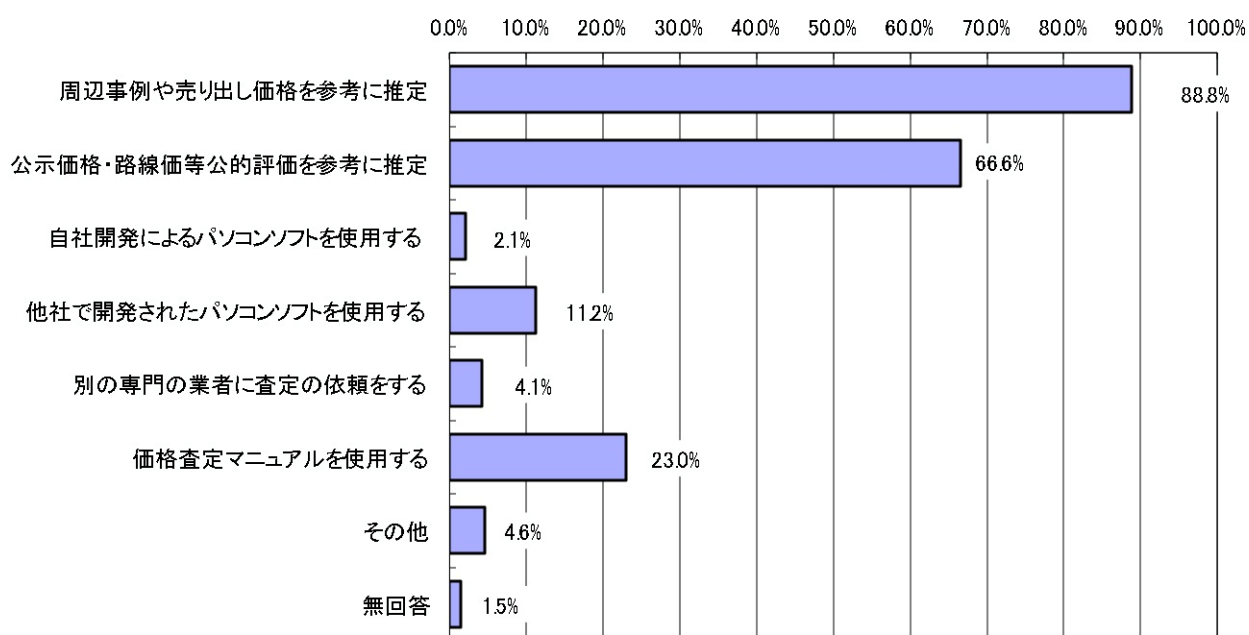
7. 不動産の価格査定について

(1) 査定に用いるツール・手法について

不動産の価格査定を行う場合、査定に伴うツールもしくは手法についてたずねた。

「周辺事例や売り出し価格を参考に自社で推定」が 88.8%と最も多く、次いで「公示価格・路線価等公的評価を参考に自社で推定」が 66.6%、「不動産流通近代化センター策定の価格査定マニュアルを使用する」が 23.0%、「他社で開発されたパソコンソフトを使用する」が 11.2%という順序だった（複数回答可）。（図表 7－1）

図表 7－1 査定に用いるツール・手法について

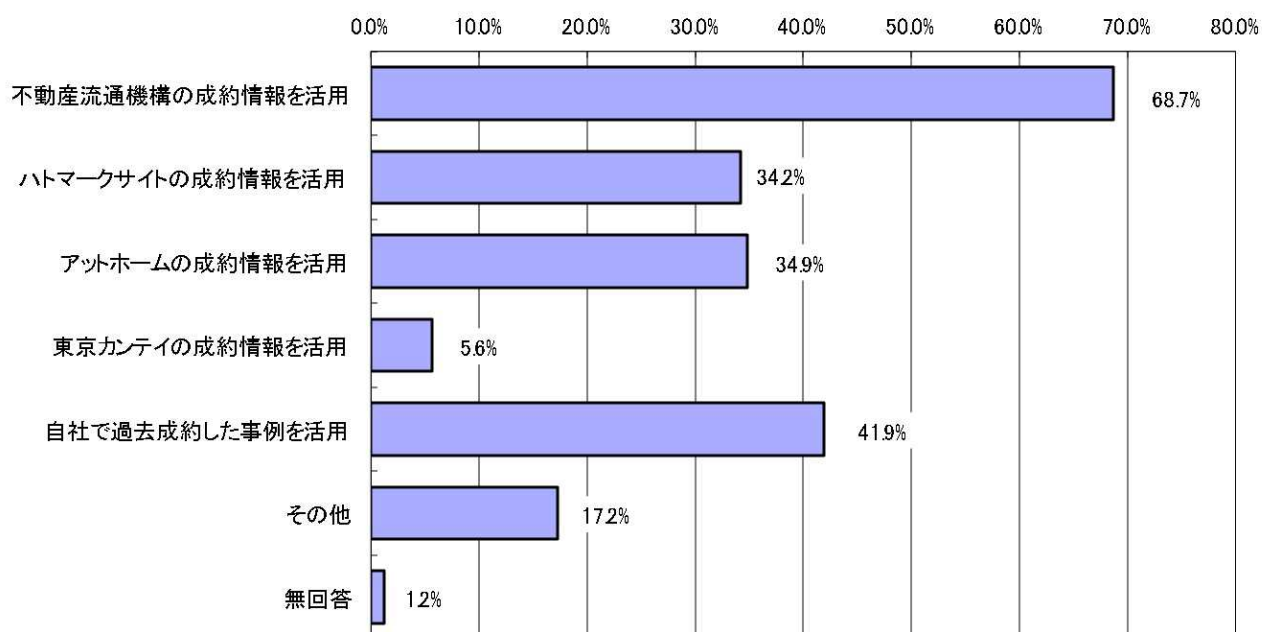


(2) 周辺成約事例収集の際に活用する情報について

周辺の成約事例を収集する際にどのような情報を活用しているかについてたずねた。

「不動産流通機構(レインズ)の成約情報を活用」が68.7%と最も多く、次いで「自社で過去成約した事例を活用」が41.9%、「アットホームの成約情報(データベース)を活用」が34.9%、「ハトマークサイトの成約情報を活用」が34.2%と続いた(複数回答可)。(図表7-2)

図表7-2 周辺成約事例収集の際に活用する情報について



■単純集計結果

地域

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
北海道・東北・甲信越	56	11.6	11.7
関東	155	32.2	32.4
中部	89	18.5	18.6
近畿	65	13.5	13.6
中国・四国	58	12.0	12.1
九州	55	11.4	11.5
無回答	4	0.8	

問1 固定資産税の減額措置が廃止された場合の影響

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
廃止されたら住宅購入を見合わせる	65	13.5	13.8
廃止されたら税負担になるので住宅のグレー	161	33.4	34.3
廃止される前に購入する	125	25.9	26.6
特に影響はない	119	24.7	25.3
無回答	12	2.5	

問2 特別控除の復活の必要性

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
特別控除の復活は是非とも必要	229	47.5	47.8
できれば特別控除は復活させてほしい	149	30.9	31.1
特別控除はなくてもそれほど影響はない	85	17.6	17.7
特別控除は必要ない	13	2.7	2.7
その他	3	0.6	0.6
無回答	3	0.6	

問3 税率が引き上げられても制度の復活が必要か

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	378	100.0	
税率が引き上げられても制度の復活が必要	132	34.9	35.5
税率が引き上がるなら制度は必要ない	213	56.3	57.3
その他	27	7.1	7.3
無回答	6	1.6	

問5 新制度創設の場合、どのような要件であれば効果的か

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	378	100.0	
空き家住宅・空き店舗の譲渡	138	36.5	38.1
高齢者の資産処分	179	47.4	49.4
地方市街地の再生のための譲渡	49	13.0	13.5
その他	25	6.6	6.9
無回答	16	4.2	

問6 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	482	100.0	
あった	396	82.2	82.8
ない	82	17.0	17.2
無回答	4	0.8	

問7 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	396	100.0	
0 件	36	9.1	17.1
1 件	37	9.3	17.5
2 件	31	7.8	14.7
3 件	17	4.3	8.1
4 件	6	1.5	2.8
5 ～10件	49	12.4	23.2
11件以上	35	8.8	16.6
無回答	185	46.7	
平 均	6.86		
最小値	0.00		
最大値	138.00		

問7 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	396	100.0	
0 件	8	2.0	3.8
1 件	47	11.9	22.3
2 件	39	9.8	18.5
3 件	41	10.4	19.4
4 件	25	6.3	11.8
5 ～10件	84	21.2	39.8
11件以上	63	15.9	29.9
無回答	89	22.5	
平 均	8.89		
最小値	0.00		
最大値	232.00		

問7 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	396	100.0	
0 件	62	15.7	47.0
1 件	16	4.0	12.1
2 件	10	2.5	7.6
3 件	13	3.3	9.8
4 件	5	1.3	3.8
5 ～10件	11	2.8	8.3
11件以上	15	3.8	11.4
無回答	264	66.7	
平 均	11.40		
最小値	0.00		
最大値	860.00		

問7 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	396	100.0	
0 件	66	16.7	51.2
1 件	25	6.3	19.4
2 件	10	2.5	7.8
3 件	6	1.5	4.7
4 件	4	1.0	3.1
5 ～10件	8	2.0	6.2
11件以上	10	2.5	7.8
無回答	267	67.4	
平 均	3.28		
最小値	0.00		
最大値	79.00		

問7 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	396	100.0	
0 件	84	21.2	92.3
1 件	1	0.3	1.1
2 件	1	0.3	1.1
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	5	1.3	5.5
無回答	305	77.0	
平 均	8.10		
最小値	0.00		
最大値	300.00		

問7 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	396	100.0	
0 件	89	22.5	91.8
1 件	5	1.3	5.2
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	1	0.3	1.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	2	0.5	2.1
無回答	299	75.5	
平 均	2.16		
最小値	0.00		
最大値	123.00		

問7 過去1年間取引した件数_中古戸建住宅／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
0 件	59	14.9	43.1
1 件	39	9.8	28.5
2 件	14	3.5	10.2
3 件	6	1.5	4.4
4 件	5	1.3	3.6
5 ～10件	10	2.5	7.3
11件以上	4	1.0	2.9
無回答	259	65.4	
平 均	3.60		
最小値	0.00		
最大値	276.00		

問7 過去1年間取引した件数_中古戸建住宅／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
0 件	15	3.8	5.4
1 件	55	13.9	19.9
2 件	69	17.4	25.0
3 件	27	6.8	9.8
4 件	23	5.8	8.3
5 ～10件	58	14.6	21.0
11件以上	29	7.3	10.5
無回答	120	30.3	
平 均	6.22		
最小値	0.00		
最大値	179.00		

問7 過去1年間取引した件数_中古分譲マンション／自ら売主

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
0 件	72	18.2	64.9
1 件	21	5.3	18.9
2 件	6	1.5	5.4
3 件	3	0.8	2.7
4 件	2	0.5	1.8
5 ～10件	3	0.8	2.7
11件以上	4	1.0	3.6
無回答	285	72.0	
平 均	8.36		
最小値	0.00		
最大値	800.00		

問7 過去1年間取引した件数_中古分譲マンション／代理・媒介

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
0 件	31	7.8	15.4
1 件	66	16.7	32.8
2 件	36	9.1	17.9
3 件	23	5.8	11.4
4 件	7	1.8	3.5
5 ～10件	23	5.8	11.4
11件以上	15	3.8	7.5
無回答	195	49.2	
平 均	5.21		
最小値	0.00		
最大値	180.00		

問8 自ら売主の場合、顧客に対し住宅ローンの斡旋を行っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
すべて行っている	63	15.9	20.7
一部行っている	131	33.1	43.1
行っていない	110	27.8	36.2
無回答	92	23.2	

問9 代理・媒介の場合、顧客に対し住宅ローンの斡旋を行っているか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	396	100.0	
すべて行っている	62	15.7	18.3
一部行っている	175	44.2	51.6
行っていない	102	25.8	30.1
無回答	57	14.4	

問10 消費者が住宅ローンを利用する場合、実務上問題があるか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	278	100.0	
ある	54	19.4	20.4
ない	211	75.9	79.6
無回答	13	4.7	

問11 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	482	100.0	
知っている	368	76.3	77.0
知らない	110	22.8	23.0
無回答	4	0.8	

問12 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	368	100.0	
ある	38	10.3	10.4
ない	326	88.6	89.1
わからない	2	0.5	0.5
無回答	2	0.5	

問12 インスペクション件数_売主_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
0 件	3	7.9	100.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	35	92.1	
平 均	0.00		
最小値	0.00		
最大値	0.00		

問12 インスペクション件数_売主_一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
0 件	2	5.3	12.5
1 件	10	26.3	62.5
2 件	2	5.3	12.5
3 件	1	2.6	6.3
4 件	1	2.6	6.3
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	22	57.9	
平 均	1.31		
最小値	0.00		
最大値	4.00		

問12 インスペクション件数_代理・媒介_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
0 件	6	15.8	75.0
1 件	1	2.6	12.5
2 件	0	0.0	0.0
3 件	1	2.6	12.5
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	30	78.9	
平 均	0.50		
最小値	0.00		
最大値	3.00		

問12 インспекション件数_代理・媒介_一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
0 件	1	2.6	4.0
1 件	14	36.8	56.0
2 件	4	10.5	16.0
3 件	2	5.3	8.0
4 件	3	7.9	12.0
5 ～10件	1	2.6	4.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	13	34.2	
平 均	1.92		
最小値	0.00		
最大値	8.00		

問13 インспекションは主に誰が行ったか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
買主の依頼によりみずから行った	6	15.8	15.8
売主の依頼によりみずから行った	2	5.3	5.3
買主の依頼により専門家に依頼して行った	14	36.8	36.8
売主の依頼により専門家に依頼して行った	11	28.9	28.9
その他	5	13.2	13.2
無回答	0	0.0	

問14 インспекションに要した費用の負担

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
売主	13	34.2	34.2
買主	12	31.6	31.6
御社	8	21.1	21.1
無償で行った	8	21.1	21.1
その他	3	7.9	7.9
無回答	0	0.0	

問15 顧客がインспекションを行った主な理由

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
住宅の状態を専門家に確認してほしいから	23	60.5	60.5
震災の影響を確認したかった	4	10.5	10.5
リフォーム等の補修が必要な箇所や費用を	14	36.8	36.8
対象となる住宅の価値を知りたかった	6	15.8	15.8
住宅の状態が明らかであり安心だから	23	60.5	60.5
売主にインспекションを依頼したが応じてく	0	0.0	0.0
その他	3	7.9	7.9
無回答	0	0.0	

問16 売主と買主のどちらが専門家に依頼するか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	368	100.0	
売主が専門家に依頼して実施する	232	63.0	64.8
買主が専門家に依頼して実施する	106	28.8	29.6
その他	20	5.4	5.6
無回答	10	2.7	

問17 インспекションについて、宅建業者はどのように関わるのがよいか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	368	100.0	
宅建業者が自らインспекションを実施する	38	10.3	11.1
宅建業者がインспекション専門の業者を紹介	237	64.4	69.1
宅建業者はインспекションには直接関わら	63	17.1	18.4
その他	5	1.4	1.5
無回答	25	6.8	

問18 宅建業者が自らインスペクションを実施する方法はどれがよいか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	38	100.0	
宅建業者は必要となる最低限の建物の現況 専門の調査も含め、積極的に宅建業者が行	20	52.6	52.6
その他	17	44.7	44.7
無回答	1	2.6	2.6
	0	0.0	

問19 どのような資格制度があったほうがよいか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	368	100.0	
建物の構造・設備等に関する詳細な技術的	182	49.5	60.9
建物・構造等に関する概略の知見および住	77	20.9	25.8
インスペクションに関連して、住宅の価格を適	32	8.7	10.7
その他	8	2.2	2.7
無回答	69	18.8	

問20 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	482	100.0	
知っている	422	87.6	88.3
知らない	56	11.6	11.7
無回答	4	0.8	

問21 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	422	100.0	
あった	31	7.3	7.4
ない	381	90.3	91.1
わからない	6	1.4	1.4
無回答	4	0.9	

問21 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	31	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	1	3.2	50.0
2 件	1	3.2	50.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	29	93.5	
平 均	1.50		
最小値	1.00		
最大値	2.00		

問21 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	31	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	12	38.7	42.9
2 件	5	16.1	17.9
3 件	3	9.7	10.7
4 件	1	3.2	3.6
5 ～10件	3	9.7	10.7
11件以上	4	12.9	14.3
無回答	3	9.7	
平 均	10.07		
最小値	1.00		
最大値	80.00		

問22 検査・保険料の負担

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	31	100.0	
買主	6	19.4	20.0
売主	14	45.2	46.7
御社	10	32.3	33.3
その他	1	3.2	
無回答	0	0.0	

問23 保証制度は取引に影響があるか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
かなり影響がある	77	16.0	16.2
多少影響がある	121	25.1	25.5
どちらともいえない	215	44.6	45.4
影響はない	61	12.7	12.9
無回答	8	1.7	

問25 買取再販を行った案件

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
あった	154	32.0	32.3
ない	323	67.0	67.7
無回答	5	1.0	

問26 買取再販件数_マンション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	154	100.0	
0 件	6	3.9	7.2
1 件	29	18.8	34.9
2 件	12	7.8	14.5
3 件	13	8.4	15.7
4 件		0.0	0.0
5 ～10件	14	9.1	16.9
11件以上	9	5.8	10.8
無回答	71	46.1	
平 均	46.25		
最小値	0.00		
最大値	3500.00		

問26 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	154	100.0	
0 件	7	4.5	10.4
1 件	22	14.3	32.8
2 件	11	7.1	16.4
3 件	8	5.2	11.9
4 件		0.0	0.0
5 ～10件	13	8.4	19.4
11件以上	6	3.9	9.0
無回答	87	56.5	
平 均	48.70		
最小値	0.00		
最大値	3000.00		

問26 買取再販件数_一戸建

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	154	100.0	
0 件	3	1.9	2.4
1 件	33	21.4	26.4
2 件	24	15.6	19.2
3 件	18	11.7	14.4
4 件	5	3.2	4.0
5 ～10件	24	15.6	19.2
11件以上	18	11.7	14.4
無回答	29	18.8	
平 均	18.58		
最小値	0.00		
最大値	1500.00		

問26 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	154	100.0	
0 件	8	5.2	8.1
1 件	25	16.2	25.3
2 件	19	12.3	19.2
3 件	14	9.1	14.1
4 件	4	2.6	4.0
5 ～10件	14	9.1	14.1
11件以上	15	9.7	15.2
無回答	55	35.7	
平 均	22.29		
最小値	0.00		
最大値	1500.00		

問26 買取再販件数 その他

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	154	100.0	
0 件	2	1.3	18.2
1 件	5	3.2	45.5
2 件	2	1.3	18.2
3 件	2	1.3	18.2
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	143	92.9	
平 均	1.36		
最小値	0.00		
最大値	3.00		

問26 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	154	100.0	
0 件	3	1.9	27.3
1 件	3	1.9	27.3
2 件	2	1.3	18.2
3 件	3	1.9	27.3
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	143	92.9	
平 均	1.45		
最小値	0.00		
最大値	3.00		

問27 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	78	100.0	
0 ～50万円	6	7.7	7.8
50万円～100 万円	25	32.1	32.5
100 万円～150 万円	19	24.4	24.7
150 万円～200 万円	9	11.5	11.7
200 万円～250 万円	7	9.0	9.1
250 万円～300 万円	8	10.3	10.4
300 万円以上	3	3.8	3.9
無回答	1	1.3	

問28 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	78	100.0	
専有部分の壁張替え	71	91.0	93.4
畳、襖の張替え	70	89.7	92.1
床の張替え	66	84.6	86.8
クッションフロアの張替え	59	75.6	77.6
洗面台の交換	48	61.5	63.2
浴室・給湯器の交換	38	48.7	50.0
キッチンの交換	43	55.1	56.6
トイレの交換	39	50.0	51.3
間取り変更工事	12	15.4	15.8
建物のバリアフリー改修工事	3	3.8	3.9
建物の省エネ改修工事	0	0.0	0.0
その他	2	2.6	2.6
無回答	2	2.6	

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	78	100.0	
1 ～3 ヶ月	36	46.2	46.8
3 ～6 ヶ月	30	38.5	39.0
6 ～12ヶ月	11	14.1	14.3
1 年以上	0	0.0	0.0
無回答	1	1.3	

問30 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	123	100.0	
0 ～50万円	4	3.3	3.4
50万円～100 万円	16	13.0	13.6
100 万円～150 万円	17	13.8	14.4
150 万円～200 万円	24	19.5	20.3
200 万円～250 万円	11	8.9	9.3
250 万円～300 万円	19	15.4	16.1
300 万円～350 万円	12	9.8	10.2
350 万円～400 万円	7	5.7	5.9
400 万円以上	8	6.5	6.8
無回答	5	4.1	

問31 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	123	100.0	
室内の壁張替え	105	85.4	92.1
畳、襖の張替え	107	87.0	93.9
床の張替え	92	74.8	80.7
クッションフロアの張替え	75	61.0	65.8
洗面台の交換	82	66.7	71.9
浴室の交換	49	39.8	43.0
キッチンの交換	82	66.7	71.9
トイレ交換	74	60.2	64.9
間取り変更	23	18.7	20.2
窓、サッシの交換	15	12.2	13.2
屋根の張替え	12	9.8	10.5
外壁の塗装、張替え	63	51.2	55.3
建物のバリアフリー改修工事	7	5.7	6.1
建物の耐震改修工事	9	7.3	7.9
建物の省エネ改修工事	4	3.3	3.5
その他	9	7.3	7.9
無回答	9	7.3	

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	123	100.0	
1 ～3 ヶ月	40	32.5	34.8
3 ～6 ヶ月	49	39.8	42.6
6 ～12ヶ月	22	17.9	19.1
1 年以上	4	3.3	3.5
無回答	8	6.5	

問33 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	10	100.0	
0 ～50万円	0	0.0	0.0
50万円～100 万円	1	10.0	25.0
100 万円～150 万円	1	10.0	25.0
150 万円～200 万円	1	10.0	25.0
200 万円～250 万円	0	0.0	0.0
250 万円～300 万円	0	0.0	0.0
300 万円～350 万円	0	0.0	0.0
350 万円～400 万円	0	0.0	0.0
400 万円以上	1	10.0	25.0
無回答	6	60.0	

問34 改修リフォームの工事箇所

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	10	100.0	
壁張替え	3	30.0	75.0
畳、襖の張替え	3	30.0	75.0
床の張替え	2	20.0	50.0
クッションフロアの張替え	2	20.0	50.0
洗面台の交換	2	20.0	50.0
浴室の交換	1	10.0	25.0
キッチンの交換	1	10.0	25.0
トイレの交換	1	10.0	25.0
間取り変更	0	0.0	0.0
窓、サッシの交換	0	0.0	0.0
屋根の張替え	0	0.0	0.0
外壁の塗装、張替え	2	20.0	50.0
建物のバリアフリー改修工事	0	0.0	0.0
建物の耐震改修工事	0	0.0	0.0
建物の省エネ改修工事	0	0.0	0.0
その他	1	10.0	25.0
無回答	6	60.0	

問35 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	10	100.0	
1～3ヶ月	2	20.0	50.0
3～6ヶ月	1	10.0	25.0
6～12ヶ月	0	0.0	0.0
1年以上	1	10.0	25.0
無回答	6	60.0	

問36 住宅瑕疵担保保険制度に加入して販売

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	154	100.0	
ある	19	12.3	13.5
ない	122	79.2	86.5
無回答	13	8.4	

問36 住宅瑕疵担保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	19	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	4	21.1	100.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	0	0.0	0
11件以上	0	0.0	0
無回答	15	78.9	
平 均	1.00	5.3	
最小値	1.00	5.3	
最大値	1.00	5.3	

問36 住宅瑕疵担保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	19	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	8	42.1	44.4
2 件	5	26.3	27.8
3 件	2	10.5	11.1
4 件	1	5.3	5.6
5～10件	2	10.5	11.1
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	1	5.3	
平 均	2.39		
最小値	1.00		
最大値	10.00		

問36 住宅瑕疵担保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	19	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	19	100.0	
平 均	0.00	0.0	
最小値	0.00	0.0	
最大値	0.00	0.0	

問37 住宅瑕疵担保保険制度の問題点

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	154	100.0	
検査費用がかかる若しくは検査費用が高い	57	37.0	40.4
保険費用がかかる若しくは保険費用が高い	56	36.4	39.7
検査の結果、建物の一部の補修を求められ	35	22.7	24.8
保険に加入しても売れるとは限らない	51	33.1	36.2
保険に加入するメリットがない	25	16.2	17.7
その他	15	9.7	10.6
無回答	39	25.3	

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	482	100.0	
行った	90	18.7	18.9
行っていない	385	79.9	81.1
無回答	7	1.5	

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	90	100.0	
0 件	10	11.1	62.5
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	6	6.7	37.5
無回答	74	82.2	
平 均	72.19		
最小値	0.00		
最大値	320.00		

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	90	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	21	23.3	24.7
2 件	14	15.6	16.5
3 件	13	14.4	15.3
4 件	3	3.3	3.5
5 ～10件	17	18.9	20.0
11件以上	17	18.9	20.0
無回答	5	5.6	
平 均	20.26		
最小値	1.00		
最大値	919.00		

問40 マンション／1 ～3 ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	20.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	1	1.1	20.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	3	3.3	60.0
無回答	85	94.4	
平 均	74.80		
最小値	0.00		
最大値	307.00		

問40 マンション／3 ～6 ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	20.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	1	1.1	20.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	3	3.3	60.0
無回答	85	94.4	
平 均	43.00		
最小値	0.00		
最大値	151.00		

問40 マンション／6～9ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	33.3
1 件	0	0.0	0.0
2 件	1	1.1	33.3
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	0	0.0	0.0
11件以上	1	1.1	33.3
無回答	87	96.7	
平 均	27.33		
最小値	0.00		
最大値	80.00		

問40 マンション／9ヶ月～1年

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	25.0
1 件	2	2.2	50.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	0	0.0	0.0
11件以上	1	1.1	25.0
無回答	86	95.6	
平 均	25.50		
最小値	0.00		
最大値	100.00		

問40 マンション／1年～1年半

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	50.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	0	0.0	0.0
11件以上	1	1.1	50.0
無回答	88	97.8	
平 均	60.00		
最小値	0.00		
最大値	120.00		

問40 マンション／1年半以上

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	50.0
1 件	0	0.0	0.0
2 件	0	0.0	0.0
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	0	0.0	0.0
11件以上	1	1.1	50.0
無回答	88	97.8	
平 均	60.00		
最小値	0.00		
最大値	120.00		

問40 一戸建て／1～3ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	15	16.7	33.3
2 件	8	8.9	17.8
3 件	5	5.6	11.1
4 件	3	3.3	6.7
5～10件	8	8.9	17.8
11件以上	6	6.7	13.3
無回答	45	50.0	
平 均	23.44		
最小値	1.00		
最大値	733.00		

問40 一戸建て／3～6ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	0	0.0	0.0
1 件	7	7.8	25.9
2 件	6	6.7	22.2
3 件	2	2.2	7.4
4 件	1	1.1	3.7
5～10件	7	7.8	25.9
11件以上	4	4.4	14.8
無回答	63	70.0	
平 均	11.26		
最小値	1.00		
最大値	186.00		

問40 一戸建て／6～9ヶ月

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	2	2.2	9.5
1 件	8	8.9	38.1
2 件	2	2.2	9.5
3 件	6	6.7	28.6
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	3	3.3	14.3
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	69	76.7	
平 均	2.43		
最小値	0.00		
最大値	10.00		

問40 一戸建て／9ヶ月～1年

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	2	2.2	15.4
1 件	8	8.9	61.5
2 件	0	0.0	0.0
3 件	1	1.1	7.7
4 件	0	0.0	0.0
5～10件	1	1.1	7.7
11件以上	1	1.1	7.7
無回答	77	85.6	
平 均	3.23		
最小値	0.00		
最大値	23.00		

問40 一戸建て／1 年～1 年半

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	11.1
1 件	5	5.6	55.6
2 件	3	3.3	33.3
3 件	0	0.0	0.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	81	90.0	
平 均	1.22		
最小値	0.00		
最大値	2.00		

問40 一戸建て／1 年半以上

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	90	100.0	
0 件	1	1.1	20.0
1 件	2	2.2	40.0
2 件	1	1.1	20.0
3 件	1	1.1	20.0
4 件	0	0.0	0.0
5 ～10件	0	0.0	0.0
11件以上	0	0.0	0.0
無回答	85	94.4	
平 均	1.40		
最小値	0.00		
最大値	3.00		

問41 不動産の価格査定に伴うツール若しくは手法

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
周辺事例や売り出し価格を参考に自社で推	428	88.8	90.1
公示価格・路線価等公的評価を参考に自社	321	66.6	67.6
自社開発によるパソコンソフトを使用する	10	2.1	2.1
他社で開発されたパソコンソフトを使用する	54	11.2	11.4
別の専門の業者に査定の依頼をする	20	4.1	4.2
不動産流通近代化センター策定の価格査定	111	23.0	23.4
その他	22	4.6	4.6
無回答	7	1.5	

問42 周辺の成約事例を収集する際にどのような情報を活用するか

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	482	100.0	
不動産流通機構の成約情報を活用	331	68.7	69.5
ハトマークサイトの成約情報を活用	165	34.2	34.7
アットホームの成約情報を活用	168	34.9	35.3
東京カンテイの成約情報を活用	27	5.6	5.7
自社で過去成約した事例を活用	202	41.9	42.4
その他	83	17.2	17.4
無回答	6	1.2	

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	74.80	0.00	307.00	5
	3～6ヶ月	43.00	0.00	151.00	5
	6～9ヶ月	27.33	0.00	80.00	3
	9ヶ月～1年	25.50	0.00	100.00	4
	1年～1年半	60.00	0.00	120.00	2
	1年半以上	60.00	0.00	120.00	2
一戸建て	1～3ヶ月	23.44	1.00	733.00	45
	3～6ヶ月	11.26	1.00	186.00	27
	6～9ヶ月	2.43	0.00	10.00	21
	9ヶ月～1年	3.23	0.00	23.00	13
	1年～1年半	1.22	0.00	2.00	9
	1年半以上	1.40	0.00	3.00	5

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	20	50	80	100	120	120	490
関東	2	0	0	0	0	0	2
中部	45	11	2	2	0	0	60
近畿	307	3	0	0	0	0	310
中国・四国	0	0	0	0	0	0	0
九州	0	151	0	0	0	0	151
合計	374	215	82	102	120	120	1013

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	11	8	5	1	1	0	26
関東	84	35	25	29	3	0	176
中部	68	10	6	1	1	1	87
近畿	839	232	7	2	2	0	1082
中国・四国	2	5	1	0	1	1	10
九州	50	14	7	9	3	5	88
合計	1054	304	51	42	11	7	1469

■自由記述全文

■問4 1章(4) 100万円特別控除の復活を望む主な理由／自由記述

- ・お客様に対して説明しやすい。
- ・土地取引を行なう場合、隣接地と境界の確定を行ない(測量)越境問題が判明した場合、或いは私有道路部分の売買等の時、税金がかからない方が話がスムーズに解決できる。
- ・低額な取引における必要性和取引を活発にする為に必要。
- ・具体的に控除が額面として表れるから、引き下げ率よりも分かり易い。
- ・譲渡所得の額が小さい為。
- ・実際の取得費が不明の場合が多々あり、その場合は譲渡価格の5%しか認められないため。
- ・田舎の定額取引の場合には影響が出ると思う。
- ・数百万円程度の取引でも税金がかかってしまうから。
- ・20%で20万、26%で26万も税負担がかかるようになるため。お客様に手取りを説明する時に有効。
- ・住宅に対する税は総じて下げていくべきと考えます。
- ・土地売買の活性化の為。
- ・地方では売却物件の金額が少額なので。
- ・心理的な効果。
- ・地主の土地売却後手残りが増えれば売却方向へ考えが向く。
- ・長期在庫の処分で手元に残るのが多くなる。
- ・土地売買●●の低下。
- ・地方の土地の価格は安価な為1人100万の控除は大変大きな金額である。(例は1000万の土地を2人で所有の場合、100万は1人分の対価、500万の20%になる。)
- ・取引上、買主に対して有利になるので、アピールできる。
- ・地価がやすいので、売買される総額が一千万円以下であるので、特別控除が必要。
- ・買換の促進。
- ・地方においては、100万円特別控除の範囲内で取引が成立する事例が多い。税金を払わなくてもよかった取引が課税対象になっている事例がある。
- ・土地取引の活性化のため。
- ・税額の控除はできるだけ行なった方が良いと思うが、税率のアップが行なわれてしまうと6%と100万のどちらがメリットがあるか考えると6%の方かと思う。
- ・不動産取引の活性化のため、心理的な効果も期待できる。
- ・土地価格の下落で取引価額が少額となり譲渡益の出る取引もへっているので100万円の特別控除は地方においては重要である。
- ・税率次第だが100万円の控除は大きいと思う。
- ・特別控除の意識が消費者に浸透していた為。
- ・多少なりとも売却依頼が増加すると思われる。
- ・100万円控除の有無によって取引に大きな影響はありませんが、復活できるのであればありがたい。
- ・給与が下がっているデフレでは少くとも控除が必要。
- ・長期的に所有していた資産を何等かの理由で売却する内容なので投資的意図は無い例がほとんどだろう。利益を追求した内容では無いので特別控除を復活させたい。

- ・購入を促進するため。
- ・プラス要因で取引が増。
- ・不動産市場の活性化。(居住用財産を除く)
- ・一般的な取引においては購入時の契約書、領収書の保存がなされている事が多いが、安価な物件(例えば100～500万円程度)についてはない事が多くあり、基礎控除の額が低額物件では比率が高くなる事もあり、必要あるいは復活する事が望ましい。
- ・当地区では土地価格が低く(平均5万円/2年程度)のため、100万円の控除は大きく、取引の活性化にもつながる。
- ・長期、短期といった比較による利得を心理としてもたらず。
- ・税金は安くなるのは売主にとっては利益があるのでよろこばれる。
- ・売買対象の土地の価格が低下しているため、100万円の控除の効果大。
- ・売買価格が少ない場合(300万円以下位)に特に問題になった事が多くあった。
- ・売買価格が低下にともなって100万円が大きい。
- ・お客様の売却決定の一つの材料になる。(特にお年寄り、昔から(安い時代)から持っている。)
- ・金融円滑化法とその後の処置により、不動産の流通がかなり悪くなった。売りものがない、売る人を作る事が大事なのと、不動産の動きを止めたことによる重大さをわかっていない、競売などの動きが少ないなか、何か手を打たないとかなり日本としてダメージがある。多額の金額が動かず経済はどんどん悪くなる。地方にはマンション販売はないので、良くしていく必要がある。100万控除ではたりない、もっと成長する戦略がいる。
- ・売買を活発にする為必要。
- ・価格の大巾下落、収入源が(年)200～300万位、特(農地)については買手がまったくない。後継者問題等、農地法の見直しが必要。
- ・取引額が少額の場合がある為。
- ・取得費が不明の場合が5%となり、控除できる金額が少なく感じる為、特別控除が必要と感じます。
- ・当地域では土地の価額が低いので特別控除は取引のには大変重要です。尚この制度がなくなってかわ地主の取引が少なくなっている。
- ・不動産取引の活性化の為。
- ・少額の土地、建物の取引が有利。
- ・不動産の売却を考える人にとっては税負担が少しでも軽くなるのは良い事である。
- ・減税がきっかけになれば。
- ・地方での小額取引では大きな控除になる子供達が地方から消え、空家の転売が多くなる。
- ・売主の税負担を少なくし、売却しやすくする為。
- ・地方都市は譲渡益が低額なので100万円は大きい。税額の引き下げと控除が必要です。
- ・取得費が売却価格の5%である以上必要だと思います。また、譲渡所得(S55年以降購入分)については課税されない人が多いと思われるので税率が上がってもあまり関係ないと思う。税率を上げる根拠がとばしいため、上げられないのでは？不動産の税率を上げるなら株式等について見直しをしてからだと思う。
- ・消費税導入に伴い他の住宅関連価格に影響が考えられる。
- ・優遇による売却促進の為。
- ・弊社の取引金額が地方の為に少額である。100万円の控除は大きいです。又、農地の取引もします。100万円くらいの価格の為に売買の供給、需要が大になる。
- ・売主の税負担軽減の為必要。
- ・地方で土地を売却する場合、相続で得たケースが多く、取得費が5%しか控除できない。
- ・税率が6%上がっても譲渡益が少ない場合は100万円の特別控除の方が良い場合が多い。
- ・500万円以下の売買が増えているため。
- ・地方において売買額が数百万円の場合には、百万円の特別控除は大きなメリットがある。

- ・土地の価格が下がっている現在、農地の売買に付いて100万円以下にしか売れない事例が増えています。それまで税金を払うのはどうかと考えます。
- ・売主にとっては売却時手元残の金額の増加となるので売却時に有効である。
- ・農林部の安価な取引の場合、影響が大きすぎる。
- ・100万円の控除額は税率6%増でした場合、1660万円に相当します。地方ではこの金額以上なる事は少ないので100万控除の方が良いと思われます。
- ・売却に際して意思決定を促すことができる。
- ・売主、買主を問わず、あらゆる場面で減税は経済活動を活性化させる。
- ・不動産の売却をする売主全てが裕福な訳ではなく、唯一の資産が居住用ではないという理由だけで控除がないというのでは、バランス的にどうか？売主によっては無理に居住用にしたいが為その方向に行動しようとする人がいるのではないかと思う。
- ・「控除」何がどんな理由であれ、消費者にとってうれしいと感じるから。
- ・税率も重要な要素であるが、計算式で100万円を控除されると大きく徳をした様な心理的な動きが見れると思います。
- ・100万円特別控除に替わる制度を希望します。
- ・相続にて多人数の共有の場合に売却相談を受ける場合が多いが、メリットが大きい為、効果があると思う。
- ・総額が低い物件を売却した場合、100万円の控除は大きい。
- ・100万円以下の小額物件が無税となれば申告等の面倒がなくなるので売物件の件数が増えると思う。又、相続等で共有で所有する物件等も売却しやすくなると思う。
- ・地方の場合100万円は比率が高く、税額に影響がある。
- ・土地取引に於いて高すぎる税制。このほか国保税も負担、その他総合課税も有る。よって取引を躊躇する場合も見られる。
- ・何代に渡って相続された不動産の取得費が不明の場合に取得費は売買価格の5%とするのはあまりにも低すぎるので長期譲渡の100万円特別控除でも低すぎると思う。
- ・譲渡利益の利益幅が少なく、6%の幅よりも100万円の幅の方が大きい。
- ・共有で所有している場合は共有者の人数分控除が使えるので効果があると思う。
- ・地方の場合、税率より100万円特別控除の方が取引額が低い場合、有利となる場合があるから。
- ・取引価格が下がっているので、100万円控除の税金にしめる割合が高まっている。
- ・ストックの流通促進となる。
- ・単純に控除があるのはいい事だと思います。3000万の控除があるのであまり影響がないとも思います。
- ・地方都市においては一区の価格が大都市に比べて安いので税率より特別控除を受ける方が税額が安いと思う。どちらか選択出来るようにするのが良いのでは。
- ・弊社の営業の地域としては300万円～1000万円位迄の中古住宅の売買流通が多い為、100万円控除を復活させた方がより中古市場の活性化につながる。
- ・地方の価格が低い物件にとっては100万円の特別控除が重要！
- ・不動産取引が行いやすい。
- ・札幌市近郊の住宅地の一宅地の平均的価格は700万前後で共有者も有る中で100万控除は実算増税である。
- ・別になし。
- ・税負担の減税。
- ・軽減税率とか、特別控除とかあれば売主・買主が増え、延いては住宅等の建築が増えて経済に与える影響が大きくなると思います。
- ・消費税等増額になる為、土地の円滑な流通の為にも必要。
- ・地域による土地価格のバラツキがあるため。当該地域は被災地を含むため、価格が安くなっている。(一部高くな

っている地域もあるが…)6%程度の変動と100万円の金額の差と思われる。

- ・現行長期で合計20%の税なので20万円節税出来るため売主が市場に供給しやすくなる。
- ・価格低い取引の場合、負担が大きい。
- ・消費者へのインパクトの問題。
- ・最終取得計算の上役立つ。
- ・不動産流通を促進させるのに、特控がゼロよりは、あった方が売却者の税負担が少なくなるので、売却案件が増えると考えられる。
- ・①取得原価がわからない方は原価5%だけの控除になるので負担が大きい。②共有で保有している場合はかなり節税になるのでは。
- ・土地の売買をうながすなら、できるだけ条件緩和をしてあげるべきである。一定の要件を加わえるとせっかくのムードが沈んでしまう。
- ・税金は安ければ安い程よい。
- ・地方都市にあっては取引額は決して高額ではないので100万円の控除は売却を考える方にとっては大きい。
- ・消費者の負担を出来るだけ少なくしたい。
- ・売買取引件数の増加が期待される。
- ・人口の過小な中小都市における不動産売買に係る譲渡益は200～300万円単位が多く、100万円の控除があるか無いかによっては影響が大きい。例、控除前、益300X20%=税額60万円、控除後、益(300-100)X0.26=税額52万円、これが地方都市の多くの実例である。若し益が100万円ならば20万円を払うか否かの重大性が生ずる。
- ・地方の土地の売買において100万円の特別控除は大きな金額であり、これを復活することによって、積極的な土地の売買がなされ、土地の有効活用が増すと考えられる。
- ・地価の低い売買の件数が多い。
- ・地方では安い土地(100万以下)を売るので100万特別控除が必要である。
- ・減税は必要。
- ・販売価格が下がっているので以前売却を検討していた方が手取り額が近づくので販売しやすくなる。
- ・少しでも手残りが増えれば良い。
- ・特別な控除100万円自体は余り関係ないと思う。(金額的に)要は控除のある、なしの納税者に対する国(行政)からの気配り！もう少し国民に対しての公平な気配りを考えた方が良ろしいのではないかと思う。
- ・売却金額が少額の為、100万円特別控除は必要性がある。
- ・控除は少しでも多い方がお客様のプラスになるので良いと思います。
- ・一時的な控除よりも永続的な税率引き上げの方が一般消費者や生活に与える負担は大きいと思う。
- ・売却の際の税負担が厳しく、少しでもその不満を解消できるように。売却のキッカケになれば良いと思う。(説得材料として)
- ・地域的に私共の地域は長期譲渡の土地売却の方が多いため、原価(償却費)が引けないケースが多いので少しでも特別控除は必要である。
- ・地価下落において、売却価格が低い場合でも20%の税負担が売主に大きい。
- ・不動産の流通促進のため。
- ・特別控除として100万円差し引くと言う点、売主様に対して効果あり、課税金額を少しでも少なくする点においても良い。
- ・特に100万円控除にこだわるわけではない。譲渡所得税の軽減になるものであれば違ったものでもよい。
- ・消費者に良いと思うから！
- ・土地面積の大小に関わらず、流通促進を望む。
- ・売買取引が増加する。
- ・税率が高いので。

- ・土地の価格の値下がりが大きく、売買価格が小さくなった為。
- ・取引金額が少ない場合は100万円の特別控除はありがたい。
- ・地方圏では1000万円の売買額を超える取引が少なく、100万円の控除額は売主の売却決定に大きく左右する。土地取引の活発化を後押しする。
- ・平成以降の土地購入者には値下がりで(土地単価)メリットは無いが、それ以前の高齢者所有の土地売却にはメリットがあり、その売却金の子や孫の住宅資金若しくは教育資金に使用される可能性があり、経済にプラスに作用すると思う。
- ・少額の物件取引がスムーズに行う事になる。
- ・不動産流通の活性を増大させる事になると思います。
- ・売主は税負担分をすべて気にしている。
- ・相続で取得した方の税額が軽減される。(福井県は地価が安い為)
- ・少額取引が相当数あるので特別控除復活は是非とも必要。
- ・不動産に対する税負担が大きい。
- ・1. 取得価額が成約金額の5%の場合、成約金額が数百万円の場合が多いので売主の負担軽くなる。2. 相続して売却する場合、相続人共有にするメリットがある。
- ・特約控除が有利な方が多い。
- ・取得価格が不明の場合は売買価格の5%を計上出来るが、この数値が低く過ぎる為。
- ・相続人が売却しやすくなる。できれば20%で100万控除が望ましい。
- ・流通が活性化する。
- ・低所得者は特別控除金額が大きな比重を占めている。
- ・少しでも物件流通の糧になるため。
- ・小規模(少額)な物件程、税率以上の効果がある。とくに共有の場合などは更に大きい。物件の供給につながるのでは。
- ・小規模な物件にも対応できる点。
- ・地方は売買金額が低価の為控除が必要。
- ・少しでもお客にアピール出来る条件が有った方が良い。
- ・消費者のマインド(動機のマイナス材料となるから)
- ・地方では取引価額が低いので特別控除があったほうが良い。
- ・全般的に不動産売買には税金がかかりすぎる。一つの取引ですぐ思い浮かぶものだけでも印紙税、登録免許税、不動産取得税、譲渡所得税などなど。その他持っているだけで固定資産税、都市計画税もかかる訳だし、これからは持たずに借りる方が得策の時代だ。我々業会は不動産の流通が無くては存在し得ないものなので、その活性化のためにも全般的な税の軽減を望む。
- ・地方都市では土地価格も低いので売主にとって100万の控除は大きい。
- ・初期費用がかかるので、それはないにこしたことはない。
- ・地方においては取引価額が安いので、税率による税額より100万控除の方がよい。
- ・少しでも税が減額になるように思う。
- ・私の所では売買代金が安いので、特別控除が必要であります。
- ・少額の譲渡益にも納税義務を課するのは経費と認められにくい出費があるから。
- ・不整形な土地を隣接者と協力し、整形な土地にする為に利用出来た。(境界付近の一部売買等)・地価の非常に安い地方の土地売買の促進。
- ・長期空地の利用促進。
- ・セールスポイントになる。価格の低い売主がたすかる。
- ・「税率引き下げ」「特別控除」等の措置により消費者の購買意欲はやはり上がると思う。『特例』とかにはやはり目を引く。

- ・特になし。
- ・あくまでお客さんは「オマケ」の感覚なので取引には直接関係は無い様に感じます。
- ・年配の方は経費の領収書を保管していない人が多いから。
- ・当事者の負担の軽減は取引の活性化につながる。
- ・取得価格が不明な場合、5%原価では厳しい。共用の場合人数分の控除が可能。
- ・経済的理由から保有不動産を売却する場合が多く、少しでも税額を軽減したい。又、不動産の流通活性化を考えた場合も特別控除の復活が必要。
- ・今土地を売る人はほとんど長期保有者だから。
- ・地方では地価が低く、取引売買価格も低額である為。
- ・地方は土地の単価が低いため、多少の税率引下げ程度ではメリットを享受できない。
- ・土地の価格の下落。共有者による売却の場合の税金の負担減になる。(1人あたり200万前後が多い)
- ・全国的には少額な取引が多く、100万円特別控除は有効である。地方活性化
- ・地方は田や畑の売買価格は100万円以下の取引が多い為。
- ・売却後の手取資金が一番気にしている様です。特別控除があると税金がその分少ないため。
- ・①県内でも大分市以外の地域で価格が安い場合(特に400万円以下)に有効です。②相続をして売却する場合、相続権者×100万円控除は大きい。
- ・デフレ時代ですから。
- ・住居(宅)の必要は誰でも望んでいるから。
- ・できれば両立がのぞましいが、地方では「100万円の特別控除の復活」の方が減税になります。(親の資産を分割すケースが増えている。)
- ・当社では売買価格が低いため。
- ・長期間保有しているので、100万円程度の一律特別控除は与えるべきである。
- ・地価が下がっているので譲渡税自体あまり必要がないケースが多い。
- ・売買代金が2000万円以下の物件の場合、取得原価より特別控除が多いため、取得原価が2倍以上になったと同じになるのでかなり大きいと思います。
- ・片方の税率を引下げたから、こっちの控除を廃止しますでは経済は大きく動かない。購入する側にとって「今が一番」と思えるぐらいの税優遇しないとダメ。
- ・税負担はできるだけ少ない方が取引がしやすくなる。(取引の増が期待できるのではないかと)
- ・不動産の売買活性化のため。
- ・長期譲渡の特例として主張出来る。
- ・活発は不動産の流通には是非必要。
- ・地方では少額の取引が多いので、率で適用されると手元に残る額は少なくなる。土地の売却が投資等の運用ではなく、必要に迫られた売却が多いことを知って欲しい。
- ・控除の復活により取引が活発になると思います。但し税率の引き上げは望みません。
- ・少しずつ売物件増えているが需給バランスが崩れており、需要の高い地域も高値止りとなっている。特別控除により少しでも売り促進、流通促進につながればよい。
- ・売却を検討する場合、特別控除があるということが些少でも売主心理に影響を与えると思われる為。
- ・譲渡税率に対して意識をうすめると同時に地方の取引金額からすると非常に魅力的である。
- ・少しでも軽減したい。
- ・全国レベルで土地取引額が1件あたり1000万前後の場合、特別控除(100万)は価値大。
- ・税額100万というのは税率20%の場合500万円が控除されるのに等しいと思う。相続等で取得費が5%しかみられない場合など、大きな比重をしめることになる。26%が20%に下げられたことによるというが、この差の6%と比べどちらが選べるようにしてもよいのではないかと。
- ・土地価格の下落が長期間続き、不動産に対する投資的魅力がうすれて久しい。少子化による持家ニーズも減少

する。不動産取引を活発化させる為には、ある程度の税優遇が必要と考えます。

- ・売買価格が下降気味にあり、売却を考える人については特別控除を選ぶ人が多い。
- ・高齢者の資産処分のきっかけになる。
- ・売却側が土地等を売却するのを渋って適度に市場に売地が出回らなくなるため。
- ・地方では売買価格が低いケースが多く、100万円のしめるウェートが高い場合が多い。又、共有物件などであれば税率にしめる割合が多いケースもあり、大巾な増税がなければ復活が望ましい。
- ・私共の会社の営業エリアでは所有者の高齢化に伴い、後継が戻らない高齢者居住の住宅が増えております。住宅の築年数も30年超のものが多く、従って「土地」としての売却となります。価格は1000万円から1500万円が主流で、当然100万円特別控除が復活すれば、譲渡税の大きな軽減となります。
- ・所有者が売却するよう促す時に判断材料として説得できる。
- ・中古住宅の流通促進。
- ・所得課税が高い。
- ・近年譲渡益が少くなり、最低限の控除は大事。
- ・税率の引上げよりも共有者の場合は特に大きな控除額となるので、復活を望む人多い。
- ・私のエリアでは小額取引が多い為。
- ・地域的に土地価格が低い為、特別控除があった方が良いです。
- ・少子高齢化時代に突入し、医療費、介護負担等、社会補償費負担増により高令者には大変負担になっております。そうした中所持する不動産を処分をいたし、前記費用負担に充当されるケースを体験いたしております。不動産流通において特別控除の100万円控除(もっと300万円迄増)することが福祉分野の税特別控除に大いに貢献いたします。※リバースモーゲジ制度を活用拡大にもこの制度は必要です。
- ・相続等で複数の共有者の場合は特に有利になる。
- ・譲渡益が少ない場合の減税効果が大きい。
- ・地価が下落していて小額(300万円以下)の取引が多くなってきている。
- ・不動産流通の活性化の為。
- ・個人売主にとって手残り金が多い方が良い、売り安い。
- ・物件購入時の領収書等の紛失等がある為。
- ・価格の安い地方都市には必要。
- ・数百万円の物件の場合は有利になる。
- ・都市部の土地流動には影響はあまり無いが、地方では大きな要因。
- ・不動産売却時の税金の話をお客様にすると、税率に驚かれる。少しでも負担が減った方が売却の話が進めやすい。
- ・売買代金100万円以下の場合の売主の税負担が大きく感じられる。
- ・長期間にわたり、100万円の特別控除があったが、撤廃されたため、税額が高く感じられる。
- ・少して、買主が買いやすくなるから。
- ・営業に使えるから。売却意欲が高まる、よって取引件数が増える。
- ・土地売買の増加。・土地所有者が売りやすくなり、値上率を減少できる。
- ・地方では特に総額が低い。例えば宅地の売買としても@20万×30坪＝600万、取得費が@15万、30坪＝450万としたケースでは仲介料や経費で50万、要ったとして、100万控除が無いケース～税金20万、100万控除があったケース～税金0円となります。高知市や南国市の近郊住宅地はこれ位の金額です。
- ・地方の場合、価額が安いために、そして共有名義(相続などもあり)などあり、必要と思います。
- ・税率の軽減と100万円特別控除を比較した場合に取引額が小さい時には後者の方が効果があると思いますので復活を望みます。・取得時の領収書紛失の場合には100万円特別控除があった方が節税になる。
- ・取引価格が低価格、例500万円の場合は100万円の特別控除が必要である。また共有持分で登記されている場合複数で特別控除されるので有利である。

- ・秋田県の場合売買価額が低いので控除額の100万円は非常にありがたいと思う。
- ・不動産の売買があると思う。明るいと思う。
- ・佐賀は土地等が安い為、特別控除の影響が大きい為。
- ・売り物件が出やすくなると思うから。
- ・価格が安い物件が多いため。
- ・単に長期譲渡がお得感の演出になると思った為。
- ・少しでも売却に有利な情報を活用して売主の意思を促進させ、市場が活発になることを期待するので。景気向上の為のマインドupが肝心！
- ・空家など、利用していない住宅の売却(市場へ流通させる)を促進する上で、様々な優遇措置があった方がよいと考える為。
- ・購入した場合にも費用がかかる上、売却する場合には尚更に節税をしたいと思う。
- ・地方なので100万円特別控除の額が大きい。
- ・土地単価が安くなっており、小規模の売買においてはこの特別控除が必要。
- ・農地の売却については税率が20%を維持する方がメリットが多いが、住宅等の売却については、100万円控除の方がメリットが多い。
- ・高額だと影響がある。
- ・小額取引に有効である。
- ・価格が低い地方では必要。
- ・税金が安い方が売買が活発化する。
- ・購入意欲につながるため。
- ・税率が上るなら必要ない。(率にもよる)
- ・売買価格が低い為、税率より100万控除の方が有がたい。
- ・1.長期間系有して固定資産税等の必要経費を支出しているので100万円特別控除は必要です。2.不動産市場取引の活性化につながる。
- ・共有で所有していたりした場合税の引き下げより100万の控除の方がメリットがある場合があるように、100万の控除の方がメリットがある場合もあるから。
- ・地方の低額物件の取引増大。
- ・売主の土地売却時の手取りが優位にはたらく、流通性も上る。
- ・有利性がわかりやすい。
- ・地方の低価な不動産を流通させ、不動産を再編成し、今後利用しやすくする為に売りやすい環境をつくるべきだ。5年間の特例期間が必要。現在相続関連の売り地が増加の傾向にあります。新たな土地利用の為、売物件の流通を促進すべきです。
- ・復活を望むという事は需要があるからである。どの程度の需要があるか不明であるが、調査する価値はあると思う。
- ・田舎、農村地区の為の物件の価格が低く影響が大である。
- ・市街化調整区域の土地(特に農地)の売買や隣地の購入に伴う売買のケースでは6%の税率よりも100万円の特別控除の方が地主さんに売却の提案が受け入れられやすい。
- ・地方にあって中古住宅の売買取引金額は7桁にとどまり、1000万円にとどかないものが散見されます。
- ・土地を先祖から所有、相続している土地については特に取得金額がわからない場合が多く5%しかみとめられないので特別控除は多い方が土地の流通に関していえば効果的に思う。
- ・近年特に一取引額が少額700万円以下が多い。
- ・土地取引が活発になる。
- ・税金が下がるなら良好な中古住宅が流通し、市場の活性化に繋がるから。但し、その分税率が上がるだけなら税制はシンプルな方が良いので復活は必要ない。

- ・総額が少ない場合がある。特に相続等による共有の場合に税額の負担が大きい場合がある。
- ・売買価格が低迷しているので売却しても手取りが無い場合がある。
- ・売却物件の更なる流通化。
- ・地方都市においては地価の下落に伴い、売買総額が1000万円を下回るといった土地売買のケースが多々あります。こうした場合、売主さんの税負担が大きく、是非控除の復活を願う意見が多い。土地の価格の高い都市及び近郊では必要なしとの意見が多いかもしれません。
- ・税負担の軽減により景気回復が期待できる。
- ・長期所有者の譲渡を促すのに効果がある。
- ・無条件で復活であれば望ましいことですがそうでなければ然程必要はない。
- ・取引の活性化の為。
- ・田舎に行く程取引総額が低い100万円特別控除は価値がある。
- ・当地域は価格が100万～500万の取引が多く、100万控除は大きい。
- ・福島県の場合は低価格の取引が多いので低価格の土地の流通性を向上を図ることができる。
- ・少しでも購入意識を高めてほしい。
- ・農地の場合とか坪単価の安い物件は是非100万控除が必要である。
- ・制度があったとき、不動産(土地)を売却した方は現在なお存続していると思い込んでいる方もいます。制度がなければ売りにくい方もいる様です。
- ・地方においては土地売買の価格が下がり、100万円といえども特別控除がある利点が大きいため。
- ・他に何も控除が適用出来ない場合に、少しでも軽減されるのは良い点だったと思う。
- ・葛城市は地価の安い地域が多いので小額の取引が多い為。
- ・田舎では売買総額が低いため(700～800万円)税率の6%より100万円の方が大きいので。
- ・基礎控除のようなものは必ず必要。・基礎控除と税率は無関係、何ら因果関係はない。
- ・税率20%と100万円特別控除のどちらか有利な方を選択できると良い。
- ・高額な不動産取引であれば影響は少ないが、地方都市では300万円～500万円等の少額取引が多いケースの場合、価格に占める100万円の割引は大きく、手取収入の大幅なアップにつながる。(売主の満足度が得られる。)
- ・不要な不動産を売りやすくなる。
- ・少額取引でも控除される額が税率引下げより多い可能性が多い。
- ・税率及び金額にかかわらず、長期所有遊休不動産等の売却等に関わる心理的促進効果も希待出来る。
- ・買替え等の促進。
- ・取引に多少好影響があると思うから。
- ・売買金額の価格の少ない人には税負担がちがってくる。
- ・価格が安価であるため100万円控除は大きい。
- ・相続等により原価がない方が多く、負担になる。
- ・税金も物価も上がるばかりで下げる物が何か必要！
- ・地方においては不動産価格の下落が大きく、購入価格と売却価格との譲渡益が分岐点(差の6%と100万控除)を下まわるケースが多くあるので、今後景気回復に伴って地価が大きく上昇すれば別だが、地方では人口減少が激しく当分は望めないので100万特別控除は必要。
- ・和歌山県では地価が安く、総額が低いので100万控除は是非復活を望む。
- ・地方都市、農家等、少額の場合が多く、是非必要と思われる。
- ・税金が安くなるというイメージ面での後押し効果あり。

■問10 2章 (6)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

- ・ネット銀行等の利用の場合、融資会社との連絡がうまくいかないと決済の時に困ることが多々ある。
- ・公務員と会社員の対応が違いすぎる。
- ・最近保証協会の審査スピードが遅い。
- ・カードローンの利用等による融資額の減額、自営業の顧客の融資が通りにくい等の問題、家族経営の会社の親族等の融資が赤字法人等で通りにくいなどなど。
- ・個人情報問題も有るが、金融機関によってはタイムリーに連絡がとれない(購入者が直接交渉の為)など不都合を感じる時がある。・土地からまず買って、その後住宅を建てる方でも(間が空く時)フルローンもしくは土地もローンで買う時、住宅ローンが利用できず、不都合を感じます。※家が決定していればつなぎ融資はできますが…。
- ・ローンが不承認になった場合の対応がむずかしい。
- ・担保設定等の消費者負担。
- ・ローンがなぜ組めなくなるのかわかっていない。・ローンが組めない人がかなり多くなってきている。・ローンにくわしくない。・今年は70～80%のお客様がローンが組めない状態。・仕事があるのに銀行は平日の昼を指定してくるし、手続が多い。かろうじてローンが通った(公務員とか上場企業以外)人は立場が弱く、銀行のいいなりになるしかない。
- ・住宅ローンの担保評価はナンセンスであり、個人能力を重要視すべき。利用していないカードの枠を含めて返済比率を決めてほしくない。フラット35の100%融資を望む。
- ・受付時には内容が把握できていないため、契約締結時に苦労する。
- ・自営業の消費者にきびしい。
- ・手持資金が少なく、100%以上の借入希望のお客が多い。
- ・併用住宅の場合、1/2以上が住宅でなければ住宅ローン摘要ならないとの制度はやめて住宅部分を按分で利用出来るようにすると利用度が高まる。
- ・1. 個人情報の扱いに抵触するケースが多いのではないか。
- ・中古住宅でもフラット35を使いたいのですが、適合証明(特に耐震性)基準が難しくて使えないことが多い。
- ・顧客の事情により(勤ム先、勤ム年数、過去の病気等)銀行により融資の可否が別れる。又、金利の優遇に差がある。
- ・住宅ローン事前審査で承認がおりたあと、本審査で消費者自身が理由の分からない事項で拒否されることがある。
- ・ローンの成り立ち上、やむを得ないと思うが消費者がローンの返済の足しに、及び老後の備えにと一部を賃収の有るものにすることを一定の条件で認められないものか…。
- ・銀行によっては(主に都市銀行)、住宅ローンを取次する業者の質を問い、あらかじめ登録された業者しか取り扱いしない場合があり、顧客の依頼に完全にこたえられない事がある。
- ・ローン特約に明確な記載が困難。
- ・信用調査及年収等で銀行また時期において厳しくなったり緩くなったり、基準が不明瞭な場合がある。
- ・県外に居住していて、実家の方で建てる場合、ローンが難しい。・現在の住宅ローンはすべての支払い(例えば車のローン、電話ローン等)を合算して返済限度を設定しているのできびしい。もう少し条件緩和ができればと思う。
- ・バブル崩壊後、固定資産税評価額、若しくは相続税評価額の見直しが必ずしも実勢価格を把握しておらず、それがため金融機関とのローン評価において乖離し、ローン契約が難行している。速やかに市町村税、及び国税の評価を是正させる措置を講ずるべきである。
- ・ローンが通らない方が時々有り。
- ・ケースバイケースだが、一部(本人の責任ではあるが)過去の過失によりブラックになっている為、現在は全く何の問題も心配もないと思われる人が審査を通らない事がある。その様な方を救済する機関があると良いと思う。

- ・中古住宅の場合に購入金額の外に増改築費用が出にくい。
- ・①金融機関の物件の担保評価が低い。②金融機関の融資条件がきびしい。出しぶり現象。
- ・住宅ローンの相談、申込み等は土、日営業のローン窓口が有るが、受渡し時は法務局＆銀行は土・日営業で無い為、売主・買主共に休みをとって行っている。
- ・中古住宅の場合の物件の評価に問題があるのでは！？
- ・事前審査がOKで本審査でだめな場合が有り、時間がかかりすぎ。
- ・保証料が高い。
- ・売主がローン特約を嫌う場合がある。
- ・斡旋にあたり、個人情報保護、制限が過度に多すぎ、サポートを万全にできない。
- ・1. 金融機関による査定がきびしい。2. 建物等に対する評価が築年数により一律であり、品質や管理の状態等の相異による実体を反映していない。
- ・業者としてローンの状況等を銀行に確認したいが、個人情報保護法で教えてくれないので、決済に当り不安が残る。
- ・土地だけを取引する場合で、建物を他社が請け負う場合、その他社が土地を含めた住宅ローンの斡旋を行なっている。
- ・ブラックリストにより住宅ローンの出来ない買主がよくいる。
- ・ローン特約について、制限・期間・条件など、業者が確認がいきないとトラブルになる。
- ・判断が金融機関によってかなり違いがある。
- ・融資申込み者の業種(職業)によって保証会社(保証料)が必要な場合と必要でない場合があるので不公平である。
- ・審査に時間がかかりすぎる。挙げ句の果てにダメとなった場合、別の金融機関へ持ち込むという無駄なケースが目立つ。事前審査をかけるも、個人情報を引き出しする為の登録が必要でデータが残る為、どの銀行で事前審査をかけているか分かってしまう。保証会社を選べないこと、審査に時間かかること、ダメだったときの理由を教えてくれない、個人情報の関係だがヒントでもほしい。
- ・①長く続いた不況及びデフレ又は雇用制度の変化により、住宅購入適齢期の人達の年収の低下があり(もちろん年収の高い人達も存在…2極化傾向)頭金不足や勤続年数の短い等の問題を携える消費者が多い。民間金融機関はその様な人達には冷たく、借入金の減額等で購入を諦める人もいる。②個人信用調査面でいえば、スマートフォン等の購入で信用を失った人が目立ってきている。
- ・金融機関毎の商品内容、手続き、必要添付書類、費用等の細かな差異の不透明性、及び煩雑な手順による不便性。
- ・ローン申込を行い承認がおりるまで時間がかかりすぎる事で契約書記入の期限の延長についてトラブルになる場合がある。
- ・ローン審査がブラックBoxになっている。審査でダメな場合の原因が教えてもらえない。
- ・住金、民間金融機関において、ローン査定が厳しくなっているので、緩和されたと思う。
- ・不動産取引全般の一連の流れを理解していない為、かえって手間がかかったり、時間がかかってしまう。
- ・融資先の審査基準が緩いとか、担当者と仲良くなったとかの理由で申込先を決めることもあり、金利や将来の総返済額が一番少ないとかの消費者にとって本当にメリットがある提案ができていないかは自信が持てない場合もある。
- ・予算が少ない場合はこちらで諸費用の計算をし、銀行と打合せをしなければならない。
- ・銀行の長期間の安定金利(固定)が必要。・長期ローン時の支払が年期空白時期と重なるので支払が不安定になる。
- ・ネットバンクは手続と受付業務が分れており、不備が発生した場合の対応でトラブルが発生しやすい。(時間的ロスタイムが長く、再審査要)※金利はやすい。
- ・消費者がカードに対する認識があまい。

- ・債務整理を行うと借入が難しい。
- ・特に問題なく現状で充分と思います。
- ・抵当権抹消がある場合に同時履行が原則ですが遠隔地であったりした場合に入金後でなければ抵当権抹消書類をもらえない等の不自由がある。金融機関より生損保会社融資がうっとおしい。
- ・融資実行を行うため、新しい住所での登記を行う際に実際の引越しを行う前に住所移動が必要となるケース。
- ・出し渋りにより物件評価を下げられ破断になるケースが最近多く出て来た。
- ・手持金1割は問題である。・事業者等にはハードルが高すぎる。
- ・車のローンがあったり、返済の遅れが少しでもある方が借入しにくい。
- ・住宅ローンが通りにくい。
- ・フラット35の審査期間が長すぎる。
- ・公務員、上場企業の社員、医者、弁護士に対しては特別な金利が適用されるが、本来この様な方々には特別優遇金利等適用すべきものではなく、生活にこまっている様な人達に適用すべきと考えます。

■問24 4章 (5)中古住宅保証制度の影響を受けると考える具体的理由／自由記述

- ・保証が有る無しでは消費者が保証有りへ行くのは当たり前。だが中小ではそこまでできない。
- ・仲介サービスメニューの充実となればユーザーはそのサービスを求め仲介業者を選別することになると思うから。
- ・リノベーション業者と特定業者が行っているが、当社の様な小企業では取引数が少ない為、経費が掛かり過ぎ、個人売買にまでは負担させられない。
- ・売主側の意識が変わり、安全な取り引きを実現させる。
- ・大手不動産会社への利用者が多くなる為。
- ・大手による顧客の囲い込みが行われるため。
- ・自社が実施していないから。
- ・客が大手不動産会社へ流れる可能性が出てくる。
- ・顧客はやはり安心を求めると思うので、中古の流通はやはりそちらサイドに流れるのではないかな？
- ・ますます大手不動産会社へ売却依頼が集中する。
- ・大手不動産会社に仲介依頼が増加する。
- ・お客様より大手不動産会社と同様のサービスを求められる可能性がある。費用が一番の問題。
- ・安心観を大手業者は持っている。
- ・フランチャイズ加盟で保険の具体的な方法がある。
- ・大手不動産会社に顧客がうばわれる。
- ・保証がつく仲介業者等を選ぶ。
- ・買主にとって保証がついていた方が良いため。但し営業担当者が行うのであれば大きな影響にはならないのではないかな。
- ・買主に対しての大手としての安心感。
- ・中古住宅の場合、購入者が一番気にするのは瑕疵の問題です。その不安を解決できるのであれば、購入者は安心するかと思います。
- ・売却依頼を受ける時に競争に負ける。
- ・中古戸建住宅の仲介に関し大手不動産会社にお客をとられるおそれが有る。
- ・大手不動産という名前＋信用が増幅されると予想される。
- ・安心して買える大手の名に保証がつくと、ほとんどのお客は大手のみを選択するようになるでしょう。いくらインスペクションとかかっても大手にかなわない。
- ・売主業者の場合、対象外になると思われるから。
- ・資本力のある大手に物件が流れてしまう。
- ・中小企業の会社は保証料等の資金が不安である。
- ・中小の業者では能力と知しきがない。
- ・購入者にとって安心感がある。
- ・仲介業が大手に流れてしまい弱小業者へは商品が廻って来なくなってしまう、中古住宅の仲介業務が大手不動産会社の独占化につながってしまう。
- ・大手資本力に負ける。
- ・他社との差別化があるから。
- ・消費者として安心材料が1つでも多い方がよいので。建物については何かの不具合がつきものなので。
- ・買主は安心を買う時代になっていますので。
- ・大手不動産会社への媒介依頼が集中していくと考える。
- ・保証期間が1年間であれば影響は少ないと思う。
- ・大手有利

- ・資金力や宣伝で多大な影響がある中で尚かつ、建物保証を行なうと零細個人等是对应できない。
- ・1～4人程度の個人経営的な不動産会社では建築専門知識を持った人材を確保するのは困難であり、第三者による専門家に依頼するのも金銭的な負担があるためむずかしい。※中古住宅の価格は渋谷周辺1000万円前後。
- ・金銭的保証をすることは不可能。仲介価額とのバランスが悪すぎる。
- ・①現在インスペクションを実施していないので顧客から要求された場合対応できない。②カシ保険制度が広がって行った場合、費用の負担の点で問題が起こりそうである。
- ・すべての中古物件に保証をつければ良いが、中小が扱うものには保証がつかないとなると顧客が大手に流れてしまう。
- ・買主が安心して購入できる。
- ・保証制度を扱っている業者(知名度の高い業者であればあるほど)が消費者に対する信用度が高くなっている。
- ・大手に比し当然信用力の落ちる地場業者にとっては大いに影響が有る。現に大手、中堅住宅メーカーの戦略の中で地場の業者は若い営業展開を強いられている。民間の保険(?)
- ・保証制度が市場に定着した場合、大手不動産会社へ顧客が流れる事が予想されるから。
- ・それを理由に価格を減額されたり、同様のサービスを強要される心配がある。
- ・少額、多額に係わらず、取引まで時間がかかってしまう。
- ・大手と同様の事を希望するお客様が増える。・検査保証は無料でも、保証額を誰が支払うのか、媒介業者が負担するのであれば負担が大きい。
- ・費用がかかる。取引がなくなる場合がある。
- ・客を取られてしまう。又は当社も同様のサービスを求められる。
- ・今後さらにエンドユーザーが大手業者に流れていくと思う。
- ・大手不動産会社しかできない!
- ・購入者が安心して購入出来る為、大手不動産会社にのみ購入者が流れると思う。
- ・保証のある物件にユーザはいつてしまうから。
- ・媒介取得に大手との差がますます開いてしまう可能性がある。
- ・大手のチラシを見ても瑕疵保険の記載が大きくでは無いがある。敏感な売主予備軍は目にして、影響はあると思うが、地域柄300～1000万円の物件では大手も採算が合わないのではないかと。(勿論ある一定額以上の物件となると思うが…)
- ・消費者の中で保証をつける事が「あたりまえ」という考え方が出てくる可能性がある。
- ・消費者から見ると事前の業者選択において安心して物件を購入できる業者であるという信用が高まる。
- ・売・媒介で競合した場合に保証の無い当社には依頼されない。
- ・中小企業との顧客へのサービスの差。
- ・建物の不具合は売主又は建築業者の責任であり、仲介業者が保証するものではありません。契約関係者が各々の立場で責任をもてば、健全な取引が出来るものと確信しています。
- ・資本力の差が出てくる。
- ・将来はFC業者も同じ展開をしていくだろうし、政府が保証した保険でもあるまいし、結局は瑕疵の是非や履行問題で顧客とトラブルのもと。昨日、今日できた業者が500万円でも保証するといくらでも言えますし、顧客もそれを信用するかも知れません。新たな保証業務の弁済事業に発展するかも。
- ・同様にしていかなければならなくなる。独自の検査では信用性がなく第三者を入れるためコストがかかる。
- ・検査のしかたに差が生じ、費用が手数料よりもはるかに支払い義務が生じた時など、トラブルになることが相ていされる。
- ・中古住宅保証のある不動産業者に不動産を買い求める。
- ・消費者に認知される事によりおおきく影響すると思う。
- ・費用負担

- ・制度の有無により顧客の安心度に差がつく。
- ・大手に皆行くだらう。
- ・建物を専門的に診ることのできる資格者が必要だし、外部委託をして、問題があったときに仲介業者が責任を負えるのか。
- ・お客様が大手のシステムアップされた商品、保証の信用性で小さい企業の取扱いと差を感じてくると思う。
- ・住宅購入は高額な為一般消費者はかなり不安を感じるだろうと想像される。その中でこの様な保証を前面に出されると、その認知度が上がるにつれ影響が出てくると思う。
- ・安心、安全の為には消費者の立場に立って保険をかければ早く制度化すべきである。
- ・顧客が大手に流れてしまう。
- ・中小不動産業者は検査保証、無料ではないから。
- ・分譲MSの販売にかかる持家の買却による購入の場合、持家の買取、又は仲介にかかわる影響がある。
- ・保証にすることにより、仲介業務等で有利になると思われる！！
- ・大手はやはり宣伝等含め1名勝であり協会加盟店との差が大きい。企業努力はしているものの、具体的に動いていない。(動けてない)
- ・保険料の負担を売・買主いづれがもつのか。保険料の金額。
- ・売主、買主が大手不動産業者に依頼するようになる。
- ・資金力のある大手だからできる制度でユーザーが大手に流れる可能性がある。
- ・当社は実施の予定がないため、買主(売主)にとっては大手に流れ易いと考えられるため。
- ・買主に安心を与えられる。
- ・購入者が3比較条件として話があった。
- ・費用負担が重荷であるので実施出来ない。人材面で対応するのが難しい。
- ・地方の場合、中古住宅の価額が低額な為、仲介業者が手数料のなかで負担するのは大変かと思う。
- ・消費者が安心できる制度なので、中小企業の紹介物件の信頼性がなくなるので。
- ・買主はシロートで知識は無く、専門家の意見を聞けた方が安心して取引出来るから。
- ・営業力、集客力が落ちる。(サービスの低下、差があると判断される)
- ・安心、安全が問われる時代の動きがある中、仲介をとわず行うことはベターです。我々の力が発揮できれば尚いいのだが…。
- ・顧客は大手不動産会社へ流れる。
- ・大手業者の独断場となる可能性有り。
- ・購入者に対して特定の大手だけが安心感を与えることができるとするなら影響大であると思われます。
- ・弊社では中古住宅の取扱いが少ない。・弊社の営業エリアは大手の不得手な地方。・中古住宅を取扱う場合、建築業者等にアドバイスを求めるよう助言している。
- ・取引の際、同じような保証を要求される可能性がある。
- ・不具合が保証されるのであれば(しかも無料で…?!)なおさら町の不動産業者には厳しい状況となる。町の不動産業者を選ぶメリットは無くなるのでは…?
- ・買主にとって保証は付いていた方がよい。
- ・買主が保証を求めることになる。
- ・一般消費者からの要望により大きな影響。
- ・資本力に差があるから。当社への依頼は減るだろう。
- ・大手だから出来る制度だから。
- ・中小企業では資金的に無理があります。
- ・買主に対して信頼安心感を与えるのではないか。
- ・買主に対するアピール度が強く、差別化が大きいと思う。
- ・いずれ全物件をやらなければならなくなるとされる。

- ・制度がある不動産(物件)とない(物件)の成約率に差が出るから。
- ・会社としても対応しなければ同等の仲介はできなくなるため、スキルアップ中。
- ・売買の当事者の心情から当然と思う。
- ・大手の不動産業者と小さな不動産業者の間で差ができる。買主に対する信用度も大きく差が出て、小さな業者は立ちうちできない小さな業者も結束して、大手に対抗できる制度を作るべき。
- ・保証有と保証無(又は、有料保険)では、保証があった方がユーザーは魅力を感じると思います。
- ・売買価格の低い物件が全んどのため、保証額は無理。
- ・中古住宅の取引でも、保証が付いている物件が好まれると思うので、保証を付けている大手業社の仲介物件に流れていくと思う。
- ・大手不動産会社との差別化を消費者からされる。
- ・売主側はインスペクションを安く、あるいは無料で行ってくれてかつ保険がつけば売主の責任が及ぶことがなくなるのでその会社に仲介を依頼しがちになり、買う方もその保険がついていれば売主の責任よりも安心感が出てくる。
- ・昨今の傾向として保証、保険に対し、過敏に反応する面もある。大手業者がより消費者からの選択肢の優先順位が上がる要素となると考えられる。地元業者の質の向上が必須である。
- ・買主に相当な安心感があり、取引に影響がある。
- ・一企業としての制度及び規準設定の為の資源投資余力の違いによる差別化は小規模経営、事業者の淘汰に他ならない！
- ・保証の範囲が不明確であるにもかかわらず、媒介契約に誘導する事になっている。
- ・中小ではむり。
- ・買い手から見ると“保証がつく”ということに対して安心感が生じる。特に高価な買い物なので、全く保証がついていないことに比べれば影響はあると考える。
- ・物件大手ばかりに担せる傾向が増加すると思う。
- ・中小企業と大手では消費者からみた場合、あつとう的に信頼度が違うので、中小零細業者でも同様の制度ができないとたちうちできない。
- ・大手は強いので。
- ・お客様が大手に流れる可能性がある。大手以外の流通数が減る。
- ・安心があり、かなり有利と思います。
- ・地域的な格差はあると思いますが、1年の保証期間とはいえ、有利性に於いては突出することになり、影響は大であると思う。
- ・仲介業者として注意して取引をしたにもかかわらず、瑕疵が見つかった場合の責任について安心感がある。
- ・大手会社への流れが加速する。
- ・買主売主仲介業者が安心して取り引きが出来るから。
- ・検査保証の無料のサービスは一般消費者の売主にとっては魅力的であり、私達中小不動産業者との差別化をはかるものである。仲介手数料で均一の制限をかける業種であるなら、大手業者が資金にまかせて優位になるサービスは禁止すべきである。
- ・大手に追従して弊社も実施したい思いがあるので。
- ・大手による実施状況は把握できませんが、消費者側からすれば、相当な安心と安全が担保され、ひいては我々にも影響が及ぶものと思います。
- ・資金的に影響がある。
- ・中古住宅を唯れの仲介で買うか？について消費者の立場として有利であるから。
- ・この制度を前面に出されることで、大手との差別化を余儀なくされるため。
- ・地震が多いので、心理的にお客様が安心できる。
- ・大手不動産業者の仲介の方が買主、売主にとって安心な取引であると消費者が考えると思うから。

- ・同額の仲介料であれば保証付の業者へ流れてしまう。
- ・中小業者はセレクトされていない。
- ・自社ではできないため。
- ・小企業及個人不動産業には実施に困難な面が多い。
- ・物件に対しての客観的(第三者)な目線で評価される場合は問題はないと思いますが、自社の営業成績向上のためだけに使われる場合を懸念します。
- ・消費者が仲介業者を選ぶ大きな理由となる。
- ・個人が売主の場合、「瑕疵担保責任は負わない」旨の記載を売買契約書に盛り込むことが一般的であり、買主としては多少の危惧を抱かざるを得ない。上記制度は購入希望者にとって購入の決断をつけやすい方法であると同時に仲介を依頼する業者をこの制度が利用可能な業者に誘引する可能性大と思われる。
- ・小さな会社で対応するには負担が重い。
- ・町の不動産業者では対応できない。
- ・大手業者のやり方を消費者は常識としてとらえます。従って中小業者もやらざるを得ない。私は国交省の四国中古住宅流通推進協議会でインスペクションを3万円で四国中の全宅業者が使えるようにしています。
- ・安心、安全な建物を仲介する為の最低条件と考えればこの方法は大手の独専になるのをさけるべく中小企業にもその制度の確立を望む。
- ・大手業者に仲介を独占される恐れがある。
- ・取扱量の多い大手だからこそ可能な制度のため。
- ・消費者のニーズはあると思われるので媒介の機会に影響が懸念される。
- ・買主がより詳細な物件の(売買物件)情報を求めており瑕疵についても過敏になっているため。
- ・中小不動産業者では同じ対応を個々にすることは難しい。ただ、保証担保内容を明確にしなければ後日のトラブルとなる可能性が大きい。
- ・取引に安心感の差異が生じ、消費者に選別される。
- ・消費者を保護する事については大変良い事です但し仲介業者は媒介をするのみであり保証の程度に度を越していると考えられる。
- ・大手不動産の存在価値が上がる。
- ・大手が取引するエリアではない。
- ・中小不動産業者、一般には町の不動産屋はいつれ淘汰されていくと思う。小売業者が大手スーパーに影響された様に！
- ・大手の方が優利に取引が出来る。
- ・宅建協会は中小の業者が多く、顧客の信頼度の向上の為に是非共必要と考える。
- ・差別化となり、制度のない会社が不利となるので。
- ・保証制度の充実が顧客が求めていることであり、安心した住宅購入を求められているのと、事前に調査をし、将来問題発生した場合の不安の解消になる為。ないよりはある会社を選ぶと思う。
- ・一応の安心材料にはなると思うので周知されてくれれば保証がある会社に優位性があると思う。
- ・同条件の場合、買主は保証が付いている業社を選ぶと思われるため。
- ・買主が大手を選ぶようになる。
- ・安価な仲介手数料では保証できない。
- ・大手に集中するから。
- ・保証付の方が顧客にそ求力がある。
- ・大手不動産会社ということだけでも信用力(安心感)があるので、中小不動産会社はそれに対抗できるものがないので…。
- ・お客様は大手不動産会社にばかり行ってしまい、地元業者には依頼されなくなり、地元にはお金はまわってこなくなり、中小の業者はやって行けなくなる。

■「その他」に記入されたフリーアンサー

■問2 1章 (2)特別控除の復活の必要性／その他

- ・不動産が流動する仕組みが必要。
- ・控除の主旨を明確に。
- ・復活並びに100万をup
- ・30～50万円の所有の時はOKにしてほしい。

■問3 1章 (3)税率が引き上げられても制度の復活が必要か／その他

- ・選択する方法。
- ・期限を設けずに継続してほしい。
- ・流動化が今求められており、税を上げる事は動きがわるくなる。
- ・引き下げられたまま特別控除。
- ・税率維持と併用が望ましい。
- ・税率を上げないで制度の復活をお願いしたい。
- ・復活後も税率維持
- ・税率を上げずに制度の復活をしないと意味がない。
- ・税率はそのまま、制度の復活。
- ・できれば現状で復活！！
- ・税率はそのままでは必要。
- ・総合的に下げて欲しい。
- ・税率は20%のままで100万円控除
- ・税率はそのまま、100万の控除
- ・税対象者の下位部分の方にぜひ必要です。
- ・平成元年以降土地値が下降しているので売買利益が発生するケースがあまり無い。
- ・税率20%で100万円の特別控除を復活させてほしい。
- ・どちらとも言えない。
- ・税の引下げにともない100万円控除を廃止した事がおかしい。
- ・特別控除と税率の択一を求める考え方を改めるべきである。地方の地価は大変低く、100万円の控除が必要。
- ・課税価格が500万円以下の場合のみ適用。
- ・税率を引き上げずにやってもらいたい。
- ・少額の申告をなくしてほしい。
- ・控除のみの復活を望む。
- ・税率の引上げは許されるべきでない。
- ・税率を上げずに制度の復活を。

■問5 1章 (5)新制度創設の場合はどのような要件が効果的か／その他

- ・一定額を下まわるなどとし、処分理由は問わない。
- ・年数で調整。
- ・福島県復興のため、県内所有の不動産。
- ・現状の税を選ぶか100万の控除を選ぶか本人が決定すればよい。）
- ・上記の全て。

- ・低額物件…1000万円以下等
- ・新たな制度なら必要なし。
- ・今は売りものを出す事が必要要件は必要ない。
- ・①②③全て必要です。
- ・農地の移動が大になる。
- ・わからない。
- ・選択出来るようにする。
- ・長期譲渡の全てに対して。
- ・地方都市における資産処分は経年不動産の例が多く、高額になることは先ずないとみるべきである。
- ・①②③すべて効果的。
- ・変な変化球はしない方が良い。将来的に可笑しくなる。
- ・長期譲渡
- ・譲渡益が少額の場合の税率の創設(100万円特別控除を新制度にするより、新制度なら他の制度を考えて下さい。)
- ・所有期間の要件を現状よりも長期(例ー10年超)とする。
- ・譲渡の全てに適用してほしい。
- ・中古住宅全般
- ・要件不要
- ・所有期間を本則に戻し、10年間とする。
- ・全ての譲渡について国税8%、地方税2%合計10%にする。
- ・一切要件は不要。

■問13 3章 (4)インスペクションの実施者／その他

- ・自社売主物件にて。
- ・自社が売主であった為、商品不動産の付加価値として。
- ・宅建協会の紹介で当社から。
- ・当社がすすめた。
- ・買主による。
- ・弊社が売主に提案し、弊社より専門家に依頼して行った。
- ・ローン提携先
- ・仲介業者(自社)の依頼で専門家(一級建築士)へ

■問15 3章 (6)顧客がインスペクションを行う主な理由／その他

- ・築年月がS56年以前の物件を売却する場合や大規模リフォーム等行う場合。
- ・実勢価格の把握が必要である。
- ・借入の利子を安くする為。

■問18 3章 (9)宅建業者が自らインスペクションを実施する方法は／その他

- ・業者が専門家に依頼して調査報告書を提出する方法。
- ・どの様な調査をしても不可能であり、中古なのに完ぺきな状態を望む買主が多いのが一般的である。

■問19 3章 (10)インスペクションを実施するために求められる資格制度は／その他

- ・建築士で良いのでは？
- ・調査した物件に100%責任をもち、まちがっていたら保証をつけさせて責任をもたす。

- ・完成済の建物の構造について外観のみで判断できるのか疑問である。いくらスキルがあっても絵にかいた餅であろう。また変な協会を立ち上げて天下り先を模索していることが疑われる。
- ・一級建築士事務所への依頼する方向へ業界内の建物診断は信用できない。
- ・①②の資格を住宅業者に要求するのは少し難があると思う。実際に売買価格にどれだけ反映されるかはギモンである。③程度で良いのではないか？
- ・確認申請を受理する行政官庁や団体が責任をもって対応すれば良い事。不可で他機関へ依頼することばかり考えるのか。費用が加算するシステムなんか要らない。
- ・フラットの適合証明、耐震適合証明、住宅性能評価など、一体で出来る制度。
- ・特に必要ない。買主に変な希待を与えてしまう。

■問22 4章 (3)住宅瑕疵担保保険の費用負担／その他

- ・名義変更手続き

■問28 5章 (4)中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所／マンション: 具体的箇所

- ・クリーニング(専門業者によるコーティング)
- ・暖房器具給湯器の修理。
- ・給水、排水管交換

■問31 5章 (4)中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所／一戸建て: 具体的箇所

- ・コンロ→IH
- ・複層ガラス交換
- ・土台廻り補修
- ・残置物撤去
- ・防蟻処理
- ・リフォームは行わなかった。
- ・白アリ対策
- ・屋根塗装
- ・給水、排水管交換

■問34 5章 (4)中古住宅再販における改修リフォームの工事箇所／その他: 具体的箇所

- ・防水工事、外壁塗装、エントランス、オートロック工事、防犯カメラ設置、共用廊下、階段等の床改修工事、エレベーター内改修

■問37 5章 (7)建物住宅保険制度の普及を妨げる問題点／その他

- ・周知してない。(案内してない)(具体的な方法とか、認知度が低いと思う。)
- ・保険会社の対応も事務的だし、営業所も遠い為、不都合。又、営業担当などが直接現場へ行き(来て)指導するなどの行動が無い。
- ・検査に通らない物件が多いと思う。
- ・保険対象の屋根、壁、基礎は自ら売主となる場合は最低の検査項目でそれ以上の保障をしている。
- ・今後機会があれば加入する。
- ・建築年数等の条件がある。
- ・どうすれば使えるか？簡単なシステム化が図られていない。又は面倒だ。
- ・検査費用や保険料と実際の補修代金に使う方が合理的。
- ・収益物件などの場合、利廻りに影響が出てしまい、利益が出なくなってしまう恐れあり。

- ・自ら瑕疵担保の保障を行なっている。
- ・認知度低い。
- ・手続そのものがわからない。
- ・築年数が経過している物件であれば補修が必要となり、売却価格が高くなり在庫となる。
- ・今後瑕疵担保保険に加入し販売することとしています。

■問41 7章 (1)査定に伴うツールもしくは手法について／その他

- ・できるだけ多くの事例を集める。
- ・他の業者さんへの聞きとり。
- ・なし。
- ・同業者にリサーチも行ったりもする。
- ・自からの経験で査定する場合が多い。
- ・調査、現状を査定に折り込む。
- ・エクセルにて査定ポイント数字を入れて計算。
- ・自社の価格査定マニュアル。
- ・不動産鑑定手法(比較法、原価法、収益法等を参考に行う。)
- ・近隣業者に問合せ参考にする。
- ・宅建協会の標準地価格を参考にする。
- ・近くの同業者に参考意見を聞く。
- ・宅建協会で標準地を出している。
- ・売主の希望
- ・宅建協会が作成した地価図(平成21年まで販売後終了)を活用する。
- ・TAS・MAP
- ・2007年版のソフトを使っていますが、むずかしいので白地を打ち出してコピーして手書きで作成しています。
- ・山口県宅建協会の土地査定システム
- ・静岡県宅建協会の価格査定マニュアルを使用。
- ・他社依頼マーケティング
- ・他業者に事例価格を教えてもらう。
- ・物件それぞれ違う為、現場、状況を調査する。

■問42 7章 (2)周辺の成約事例を収集する際に活用する情報について／その他

- ・当協会の成約情報を活用。
- ・他社のチラシ等。
- ・なし。
- ・地価公示、路線価、大阪府価格
- ・インターネット(同業者情報等)
- ・他事成約事例の聴取。
- ・他事成約事例を聞く。
- ・周辺業者の情報。
- ・タスマップ等
- ・新聞等のチラシをストックしてある。
- ・他社の情報。
- ・他社に聞く。
- ・協会において取引事例を提出してもらっている。(任意)

- ・業者間で情報交換。
- ・自社、地域内の取引事例を参考としてます。
- ・他社の事例等を活用。
- ・他業者への聞き取り。
- ・福岡県良建協会の成約情報
- ・物件データを作成している会社の情報を活用。
- ・業界情報
- ・自社で作成している査定表を使用。
- ・同業者への聞きとり
- ・他社との連絡会等での成約談。
- ・他社ヒアリング
- ・業者間情報交換ネットを参考にする。
- ・情報収集、業者、銀行等
- ・物件周辺業者に聞く。
- ・リクルート、広告会社
- ・近隣の業者と定期的に話し合う。
- ・取引事例を不動産鑑定士より収集。
- ・宅建協会の事例を活用。
- ・他社へ事例を教えて頂く。
- ・同業者との意見交換
- ・他社広告、ホームページ等
- ・他社の事例
- ・近くの同業者に参考意見を聞く。
- ・同業者と相談する。
- ・広告会社の資料を活用。
- ・ホームス、スーモ
- ・他社情報収集
- ・成約ではなく売出価格。
- ・国交省取引事例情報
- ・タスマップ
- ・同業者の成約事例を調査。
- ・間取り等
- ・広告等
- ・国交省の取引データー
- ・地元業者（以前からの知り合い）に聞く、事例を教えてもらう。
- ・他社成約事例
- ・他社の成約事例などを問い合わせる。
- ・同業者の意見をきく。
- ・地価図を活用。
- ・国交省の不動産価格情報、短期変動推移etc
- ・石川県独自の1システム
- ・所属宅建協会の登録情報
- ・他社に聞く。
- ・加入団体の資料

- ・他社で成約した事例。
- ・ふれんず
- ・加盟している情報収集業者のデーターを活用。
- ・会員からの情報。
- ・支部にて成約事例を集積している。
- ・国土交通省土地総合情報システム
- ・地元同業者及び不動産鑑定士より収集。
- ・他社依頼マーケティング
- ・同業者に聞く。
- ・国交省土地情報総合システム
- ・国土交通省土地総合情報システム
- ・友人鑑定士より取引事例地の情報を得る。
- ・他社に聞き取り
- ・市での分譲価格を参照
- ・他社で過去成約した事例を教えてもらう。
- ・他社への聞き取り調査
- ・他の不動産業者に問う。
- ・周辺の業者の意見、事例を聞く、活用する。