

令和2年度不動産税制等に係る消費者実態調査

報告書

平成31年4月

公益社団法人 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	4
(2)調査対象範囲と対象名簿の整備方法	4
(3)調査票の回収状況	4
(4)調査項目	4

1. 長期譲渡所得に係る特別控除について

(1)平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除の復活を望む意見について	5
(3)100万円特別控除の復活を要望するとした場合について	6

2. 土地・建物に係る各種税制特例について

(5)長期保有土地等に係る事業用資産の買換特例について	7
(6)本特例の適用を受けた又は受ける見込みのある事例の把握について	8
(7)仮に本特例制度が廃止・縮減された場合について	9
(8)優良住宅地の造成等のために土地を売った場合の税率軽減の特例について	10
(9)新築住宅に係る固定資産税の減額措置について	11
(10)居住用住宅に係る登録免許税の特例措置について	12
(11)不動産取引に影響があると思われる住宅について	13

3. 買取再販に係る税制特例等について

(12)自ら売主となって不動産の買取再販を行った案件について	14
(13)買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について	15
(14)買取再販事業を行うにあたり事業融資の利用について	16
(15)事業融資の主な借入先について	17
(16)自ら売主となった買取再販の戸数について	18
(17)中古マンションを買い取って再度販売する場合について(マンション)	19
(18)取得した家屋の新築された時期について(マンション)	20
(19)中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合について(マンション)	21
(20)物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(マンション)	22
(21)物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(マンション)	23
(22)中古戸建を買取って再度販売する場合について(一戸建)	24
(23)取得した家屋の新築された時期について(一戸建)	25
(24)中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について(一戸建)	26
(25)物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(一戸建)	27
(26)物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(一戸建)	28
(27)不動産を買い取って再度販売する場合について(その他)	29
(28)取得した家屋の新築された時期について(その他)	30

(29) 不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について(その他)	31
(30) 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(その他)	32
(31) 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(その他)	33
(32) 買取再販を行う上で取引上の問題点について	34
(33) 買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について	35
(34) 買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事について	36
(35) 買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が廃止・縮減された場合について	37
(36) 買取再販事業の今後について	38
(37) 買取再販事業を行うについて	39
(38) 安心R住宅について	41
(39) 安心R住宅のロゴマークの使用について	42
4. 建物状況調査について	
(41) 既存建物の売買・交換の媒介について	43
(42) 建物状況調査を実施する者について	44
(43) 売買取引の媒介契約件数について	45
(46) 建物状況調査を実施した件数について	46
(47) 実際に売買契約の締結に至った件数について	47
(48) 建物状況調査に要した費用について(売主側)	48
(49) 建物状況調査に要した費用について(買主側)	49
(50) 建物状況調査の実施した場合の不具合について	50
(51) 既存住宅売買瑕疵担保保険の加入について	51
5. 新築住宅分譲の販売期間について	
(54) 新築住宅の分譲について	52
(55) 新築住宅の分譲件数について	53
(56) 建物完成後、販売開始から売買契約締結までの期間について	54
6. 宅地分譲事業の実施状況について	
(57) 宅地の分譲について	55
(58) 分譲した宅地の件数について	56
(59) 分譲用地を取得してから、住宅が新築されるまでの見込み期間について	57
資料	
単純集計結果	58
自由記述全文	89
アンケート調査票	126

調査の概要

(1)調査の主旨及び項目

平成32年度不動産税制改正提言活動に資するため、以下の調査を行う。

1. 長期譲渡所得に係る特別控除について
2. 土地・建物に係る各種税制特例について
3. 買取再販に係る税制特例等について
4. 建物状況調査について
5. 新築住宅分譲の販売期間について
6. 宅地分譲事業の実施状況について

(2)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、2019年3月14日(木)に送付し、回収は郵送にて行った。

回収期限は3月31日(日)とし、集計・分析の対象とした。

(3)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1011件である。

(4)調査票の回収状況

発送後、宛名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1001件であった。回収状況は以下の通りである。

調査票発送対象数	:	1,011
有効発送数	:	1,001
有効回答数(集計対象数)	:	440
有効回答率	:	44.0%

(調査協力) (株)マイナビサポート

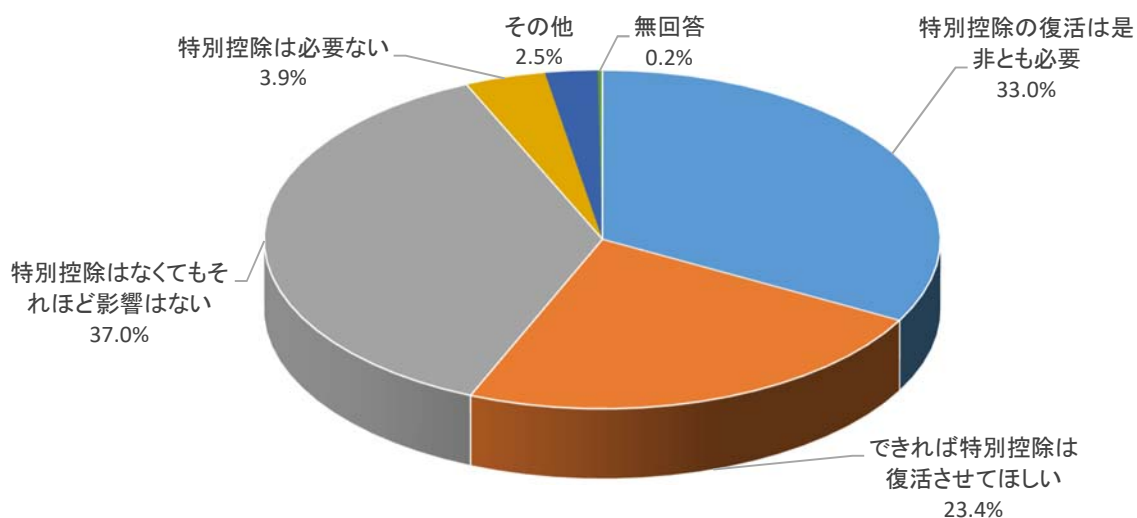
1. 長期譲渡所得に係る特別控除について

(1) 平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除の復活を望む意見について

平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除（100万円特別控除）について復活を望む意見がありますが、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いますか？という質問を行った。

その結果、「是非とも必要」が33.0%、「できれば復活させてほしい」が23.4%と復活を望む回答が過半数を超えた。

図表1－1 平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除の復活を望む意見について

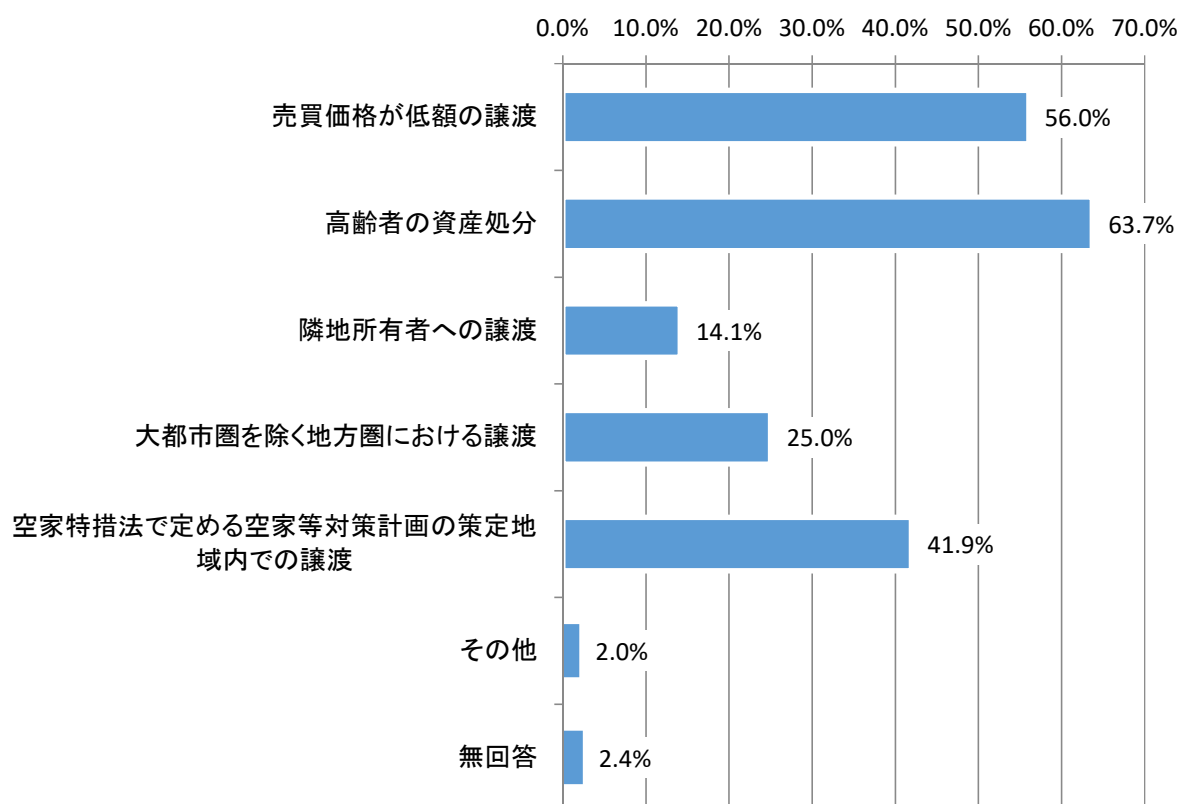


（３）１００万円特別控除の復活を要望するとした場合について

問３で「是非とも必要」及び「できれば復活させてほしい」とお答えいただいた方に対し、１００万円特別控除の復活を要望するとした場合、税率引き上げの議論が惹起される可能性があるため、新たな切り口から制度創設の要望をすることが考えられます。その際、どのような要件であれば有効であると思われますか？ という質問を行った。

その結果、「高齢者の資産処分」という回答が最も多く６３．７％、「売買価格が低額の譲渡」が５６．０％という結果になった。

図表１－３ １００万円特別控除の復活を要望するとした場合について



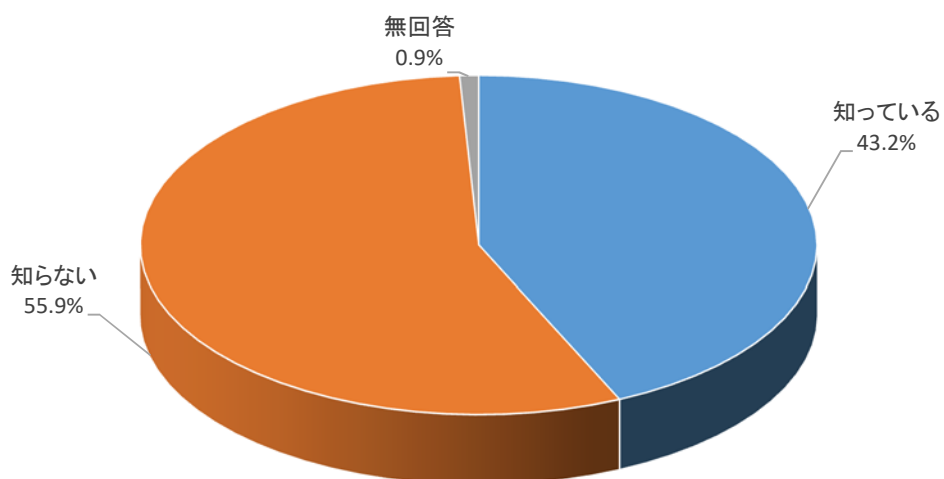
2. 土地・建物に係る各種税制特例について

(5) 長期保有土地等に係る事業用資産の買換特例について

「長期保有土地等に係る事業用資産の買換特例」について、制度自体を知っていますか？という質問を行った。

その結果、「知っている」が43.2%、「知らない」が55.9%と回答は分かれた。

図表2-5 長期保有土地等に係る事業用資産の買換特例について

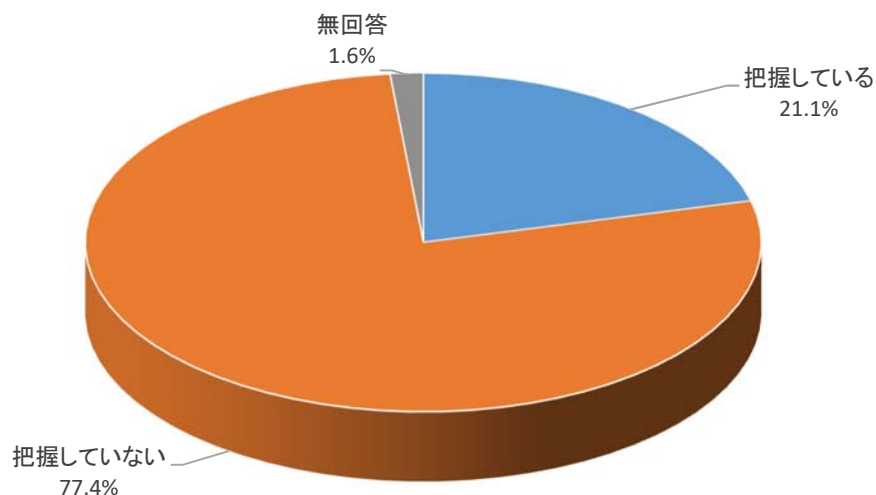


（６）本特例の適用を受けた又は受ける見込みのある事例の把握について

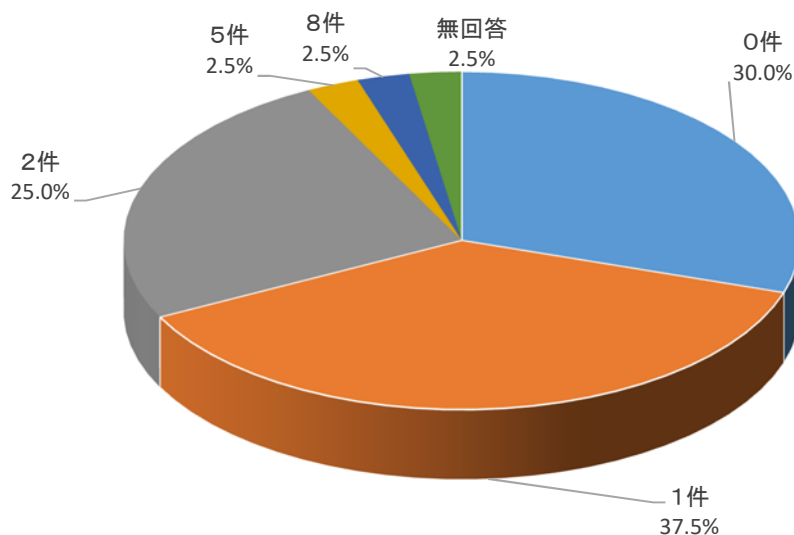
問５で「知っている」とお答えいただいた方に対し、平成２９年４月以降に、本特例の適用を受けた又は受ける見込みのある事例を把握していますか。また、把握している場合、何件ありましたか？という質問を行った。

その結果、「把握していない」が７７．４％と大半を占めた。

図表２－６－１ 本特例の適用を受けた又は受ける見込みのある事例を把握について



図表２－６－２ 把握している件数

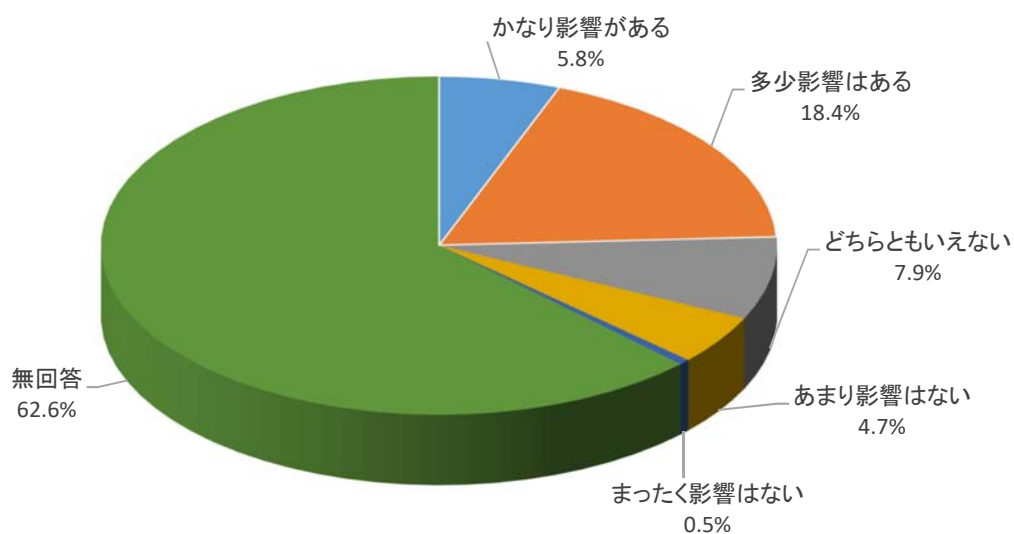


（７）仮に本特例制度が廃止・縮減された場合について

問５で「知っている」とお答えいただいた方に対し、本特例については、平成３２年３月３１日に適用期限を迎えますが、仮に本特例制度が廃止・縮減された場合、不動産取引において影響があると思いますか？ という質問を行った。

その結果、「無回答」が最も多く６２．６％あり、次いで「多少影響はある」が１８．４％という結果になった。

図表２－７ 仮に本特例制度が廃止・縮減された場合について

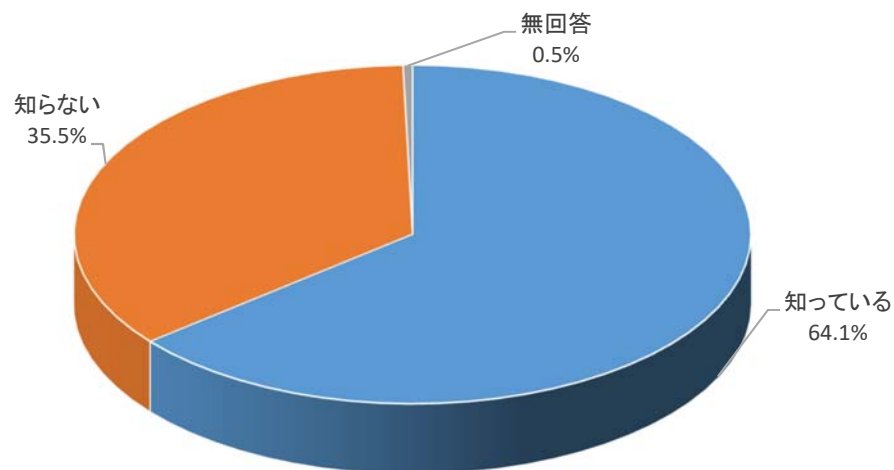


（８）優良住宅地の造成等のために土地を売った場合の税率軽減の特例について

「優良住宅地の造成等のために土地を売った場合の税率軽減の特例」について、制度自体を知っていますか？ という質問を行った。

その結果、「知っている」が64.1%となり、「知らない」という意見も35.5%結果になった。

図表２－８ 優良住宅地の造成等のために土地を売った場合の税率軽減の特例について

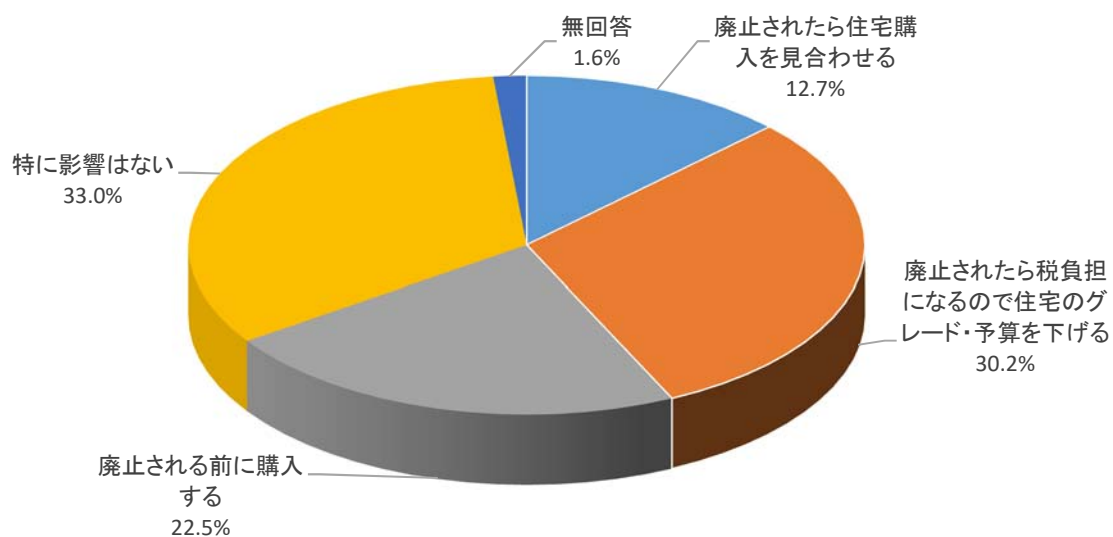


（９）新築住宅に係る固定資産税の減額措置について

新築住宅に係る固定資産税の減額措置については、平成32年3月31日に適用期限を迎えますが、仮に本制度が廃止された場合、消費者の住宅購入にどう影響を及ぼしますか？という質問を行った。

その結果、「特に影響はない」が33.0%となり、次いで「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30.2%結果になった。

図表２－９ 新築住宅に係る固定資産税の減額措置について

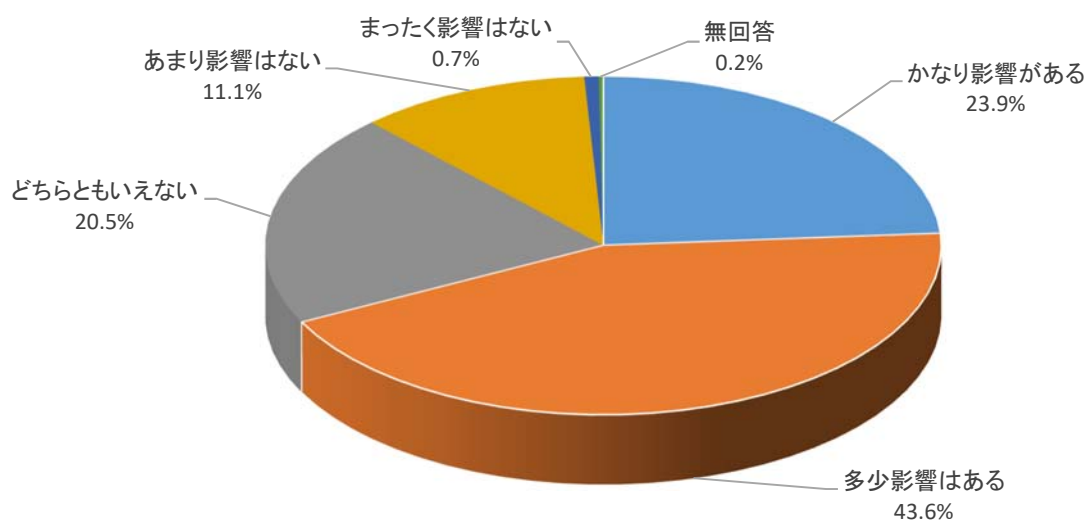


（１０）居住用住宅に係る登録免許税の特例措置について

住用住宅に係る登録免許税の特例措置については、平成32年3月31日に適用期限を迎えますが、仮に本特例制度が廃止・縮減された場合、不動産取引において影響があると思いますか？という質問を行った。

その結果、「多少影響はある」が43.6%、「かなり影響がある」が23.9%あり影響があるという回答が多かった。

図表２－１０ 居住用住宅に係る登録免許税の特例措置について

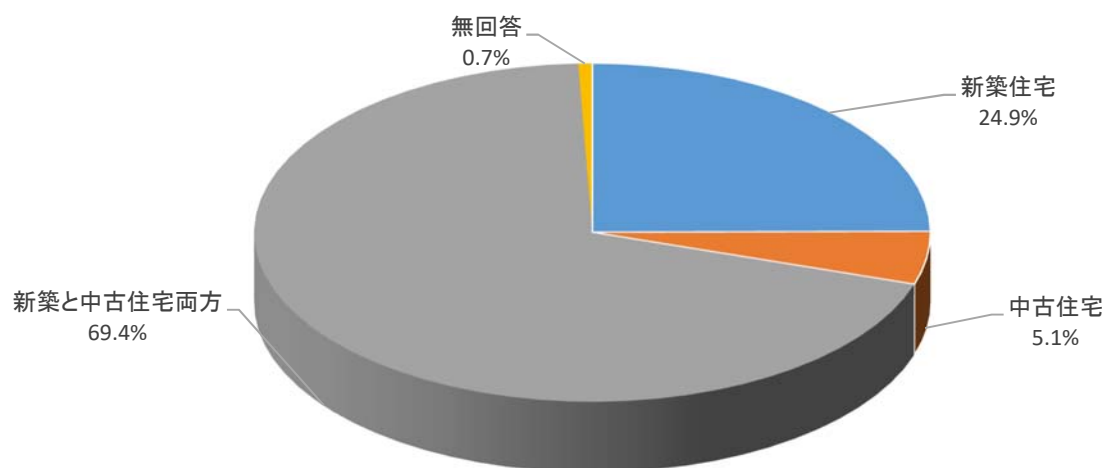


（１１）不動産取引に影響があると思われる住宅について

問１０で「かなり影響がある」「多少影響はある」とお答えいただいた方に対し、不動産取引に影響があると思われるのはどの住宅ですか？ という質問を行った。

その結果、「新築と中古住宅両方」が69.4%と最も多かった。

図表２－１１ 不動産取引に影響があると思われる住宅について



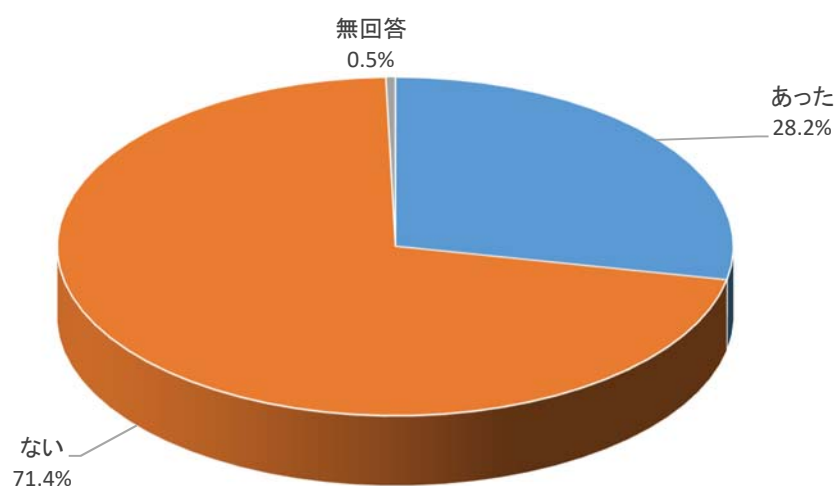
3. 買取再販に係る税制特例等について

(12) 自ら売主となって不動産の買取再販を行った案件について

御社の取引において過去1年間に、自ら売主となって不動産の買取再販を行った案件はありましたか？ という質問を行った。

その結果、「あった」という回答が28.2%、「ない」という回答が71.4%という結果になった。

図表3-12 自ら売主となって不動産の買取再販を行った案件について

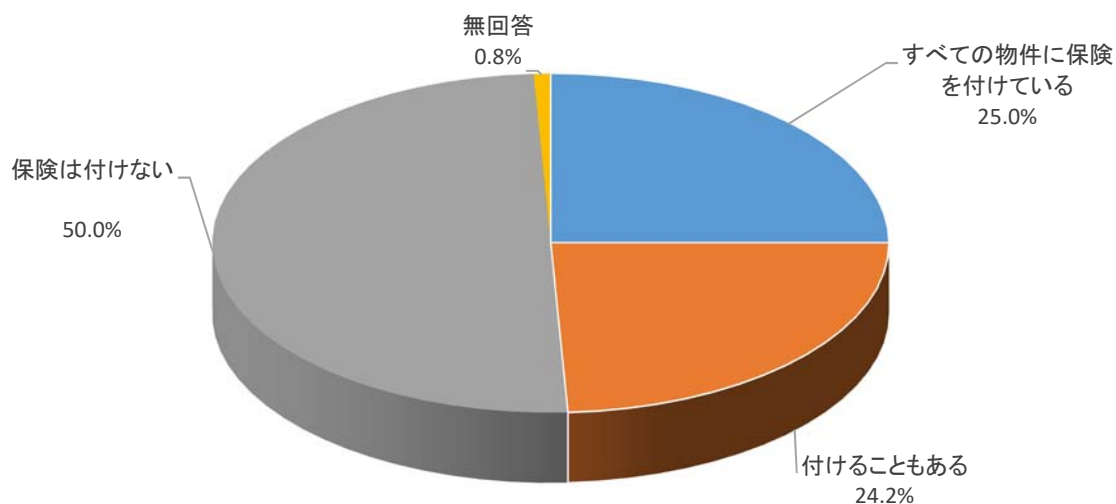


（１３）買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について

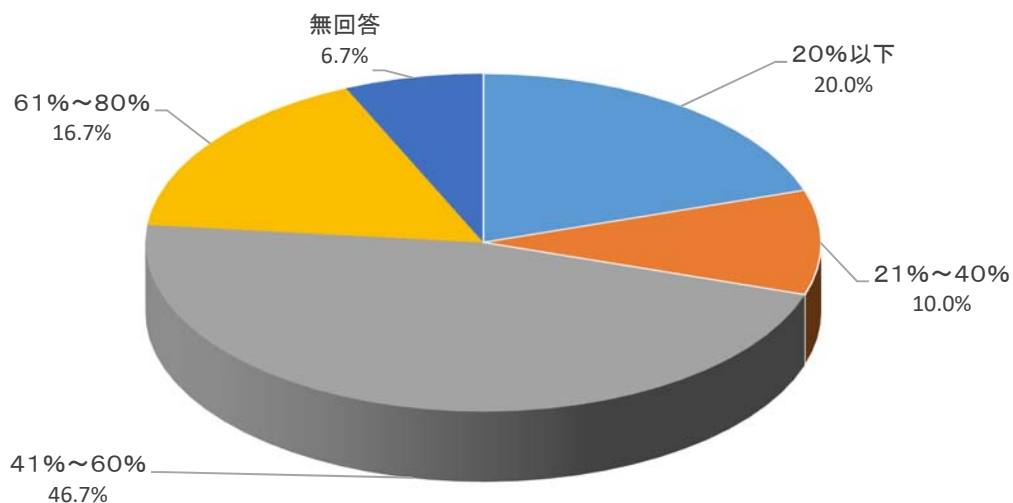
問１２で「あった」とお答えいただいた方に対し、買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況についてお教えください。という質問を行った。

その結果、「保険は付けない」が50.0%、「すべての物件に保険を付けている」が25.0%、「付けることもある」が24.2%という結果になった。

図表３－１３－１ 買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について



図表３－１３－２ 付けることもある割合

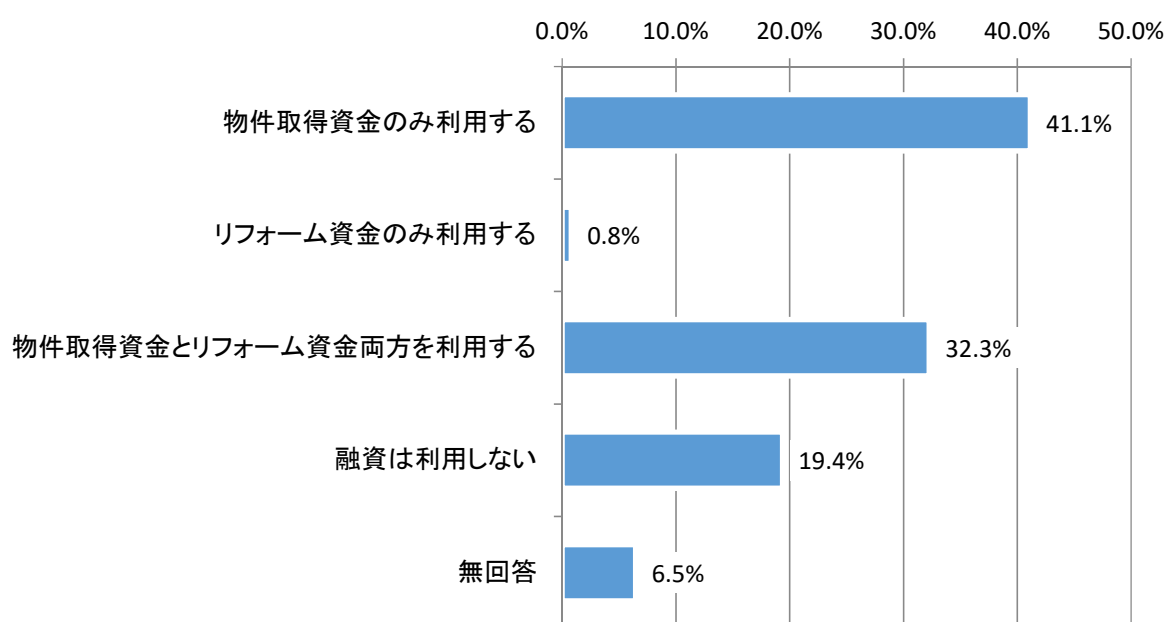


（１４）買取再販事業を行うにあたり事業融資の利用について

問１２で「あった」とお答えいただいた方に対し、買取再販事業を行うにあたり事業融資を利用しますか？ という質問を行った。

その結果、「物件取得資金のみ利用する」が41.1%、「物件取得資金とリフォーム資金両方を利用する」が32.3%という結果になった。

図表３－１４ 買取再販事業を行うにあたり事業融資の利用について

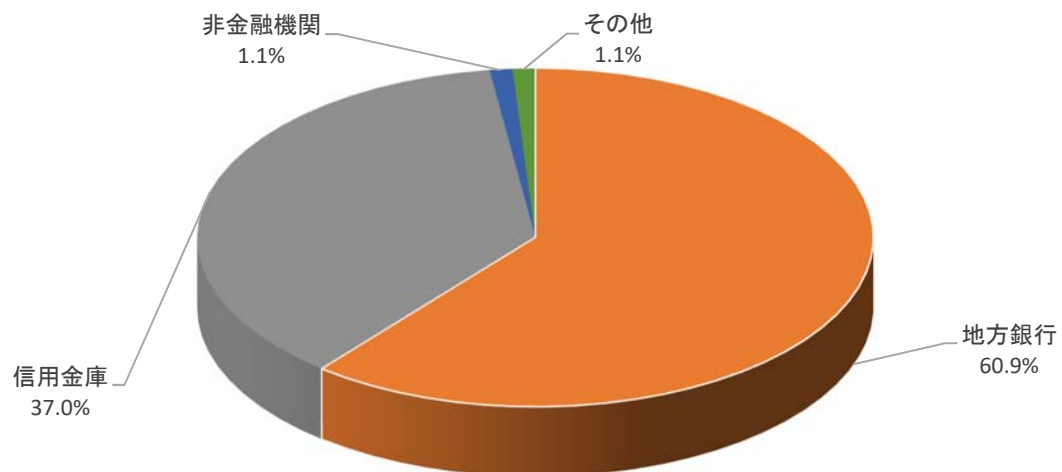


(15) 事業融資の主な借入先について

問14で「物件取得資金のみ利用する」「リフォーム資金のみ利用する」「物件取得資金とリフォーム資金両方を利用する」とお答えいただいた方に対し、事業融資の主な借入先はどちらになりますか？ という質問を行った。

その結果、「地方銀行」が60.9%、「信用金庫」が37.0%となり大半を占めた。

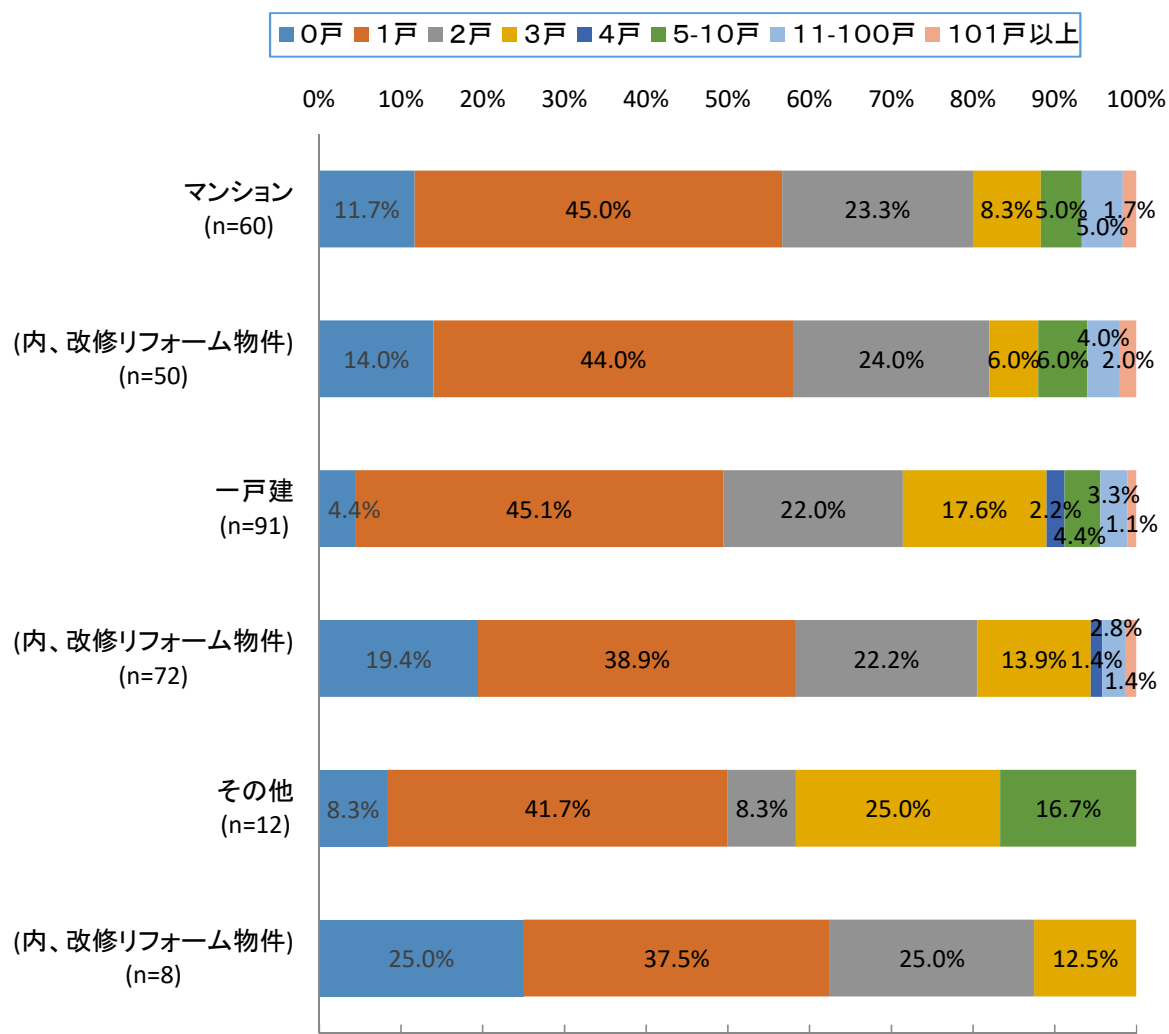
図表3-15 事業融資の主な借入先について



（１６）自ら売主となった買取再販の戸数について

問１２で「あった」とお答えいただいた方に対し、御社で自ら売主となった買取再販の戸数は過去１年間でどのくらいありますか。そのうち改修リフォーム等を行って販売した戸数はどのくらいありますか？ という質問を行った。

図表３－１６ 自ら売主となった買取再販の戸数について



その他の建物種別

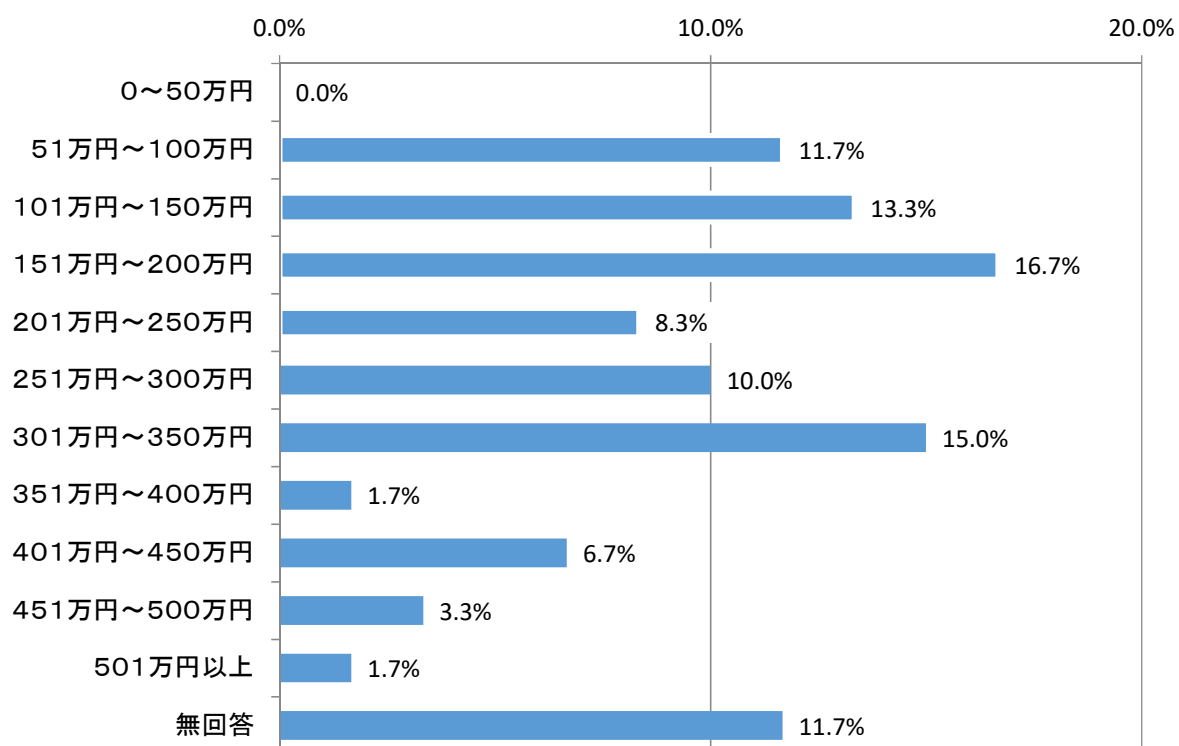
- ・土地
- ・中古住宅
- ・土地
- ・一戸建
- ・土地
- ・収益ビル
- ・土地のみ
- ・共同住宅
- ・土地
- ・収益物件
- ・共同住宅
- ・木造２階建
- ・土地のみ
- ・新築
- ・建物解体宅地分譲
- ・連棟

(17) 中古マンションを買い取って再度販売する場合について（マンション）

問16で「マンション」とお答えいただいた方に対し、中古マンションを買い取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等をするにあたっての1戸当たりの平均工事費用を教えてください。という質問を行った。

その結果、「151万円～200万円」が16.7%、次いで「301万円～350万円」が15.0%という結果になった。

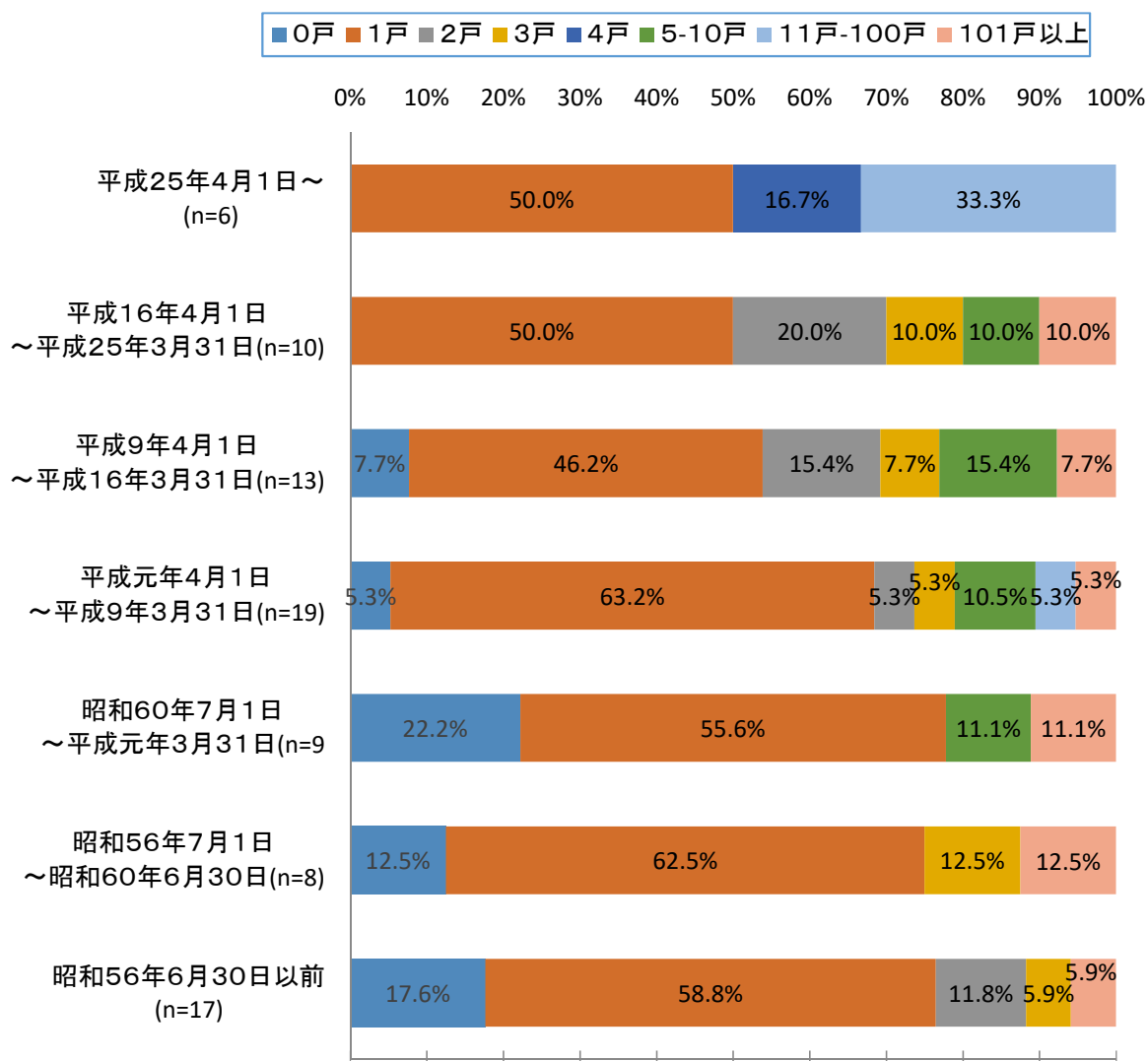
図表3-17 中古マンションを買い取って再度販売する場合について（マンション）



(18) 取得した家屋の新築された時期について（マンション）

問16で「マンション」とお答えいただいた方に対し、取得した家屋の新築された時期を教えてください。という質問を行った。

図表3-18 取得した家屋の新築された時期について（マンション）

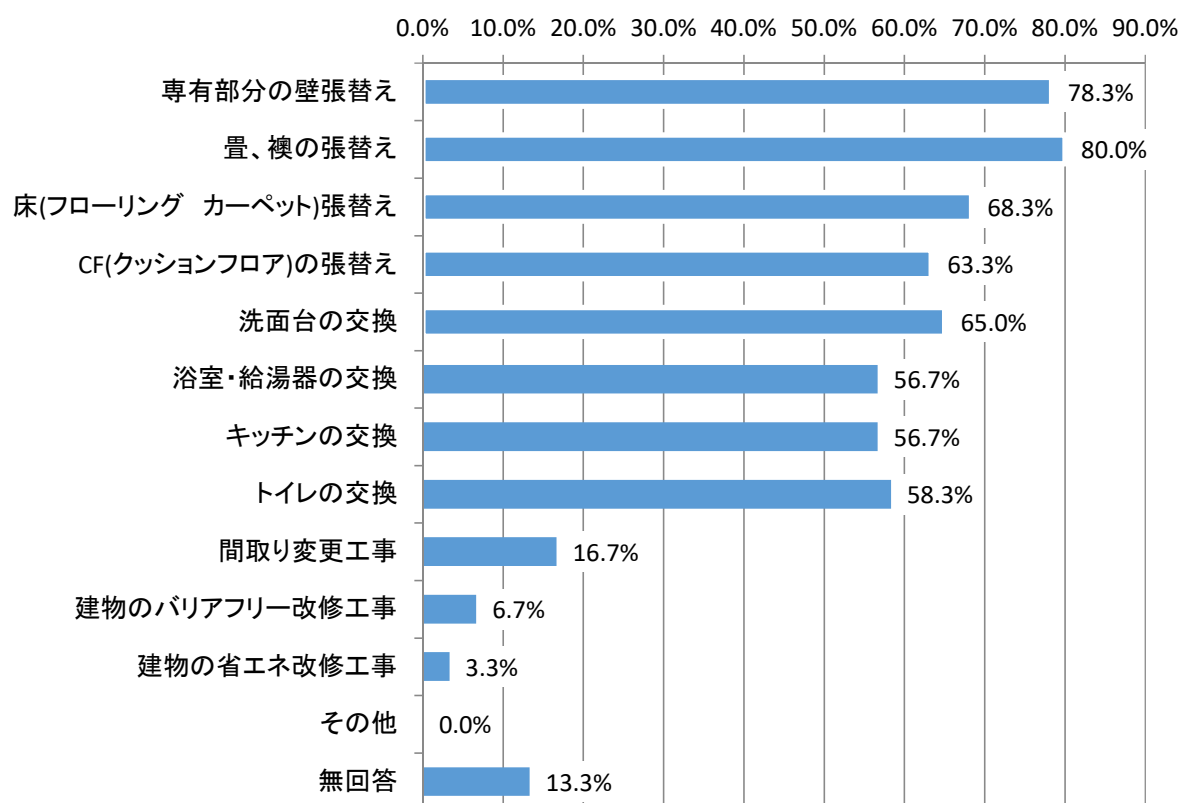


(19) 中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合について（マンション）

問16で「マンション」とお答えいただいた方に対し、中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合、一定の改修・リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。という質問を行った。

その結果、各項目について回答率が高いという結果になった。

図表3-19 中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合について（マンション）

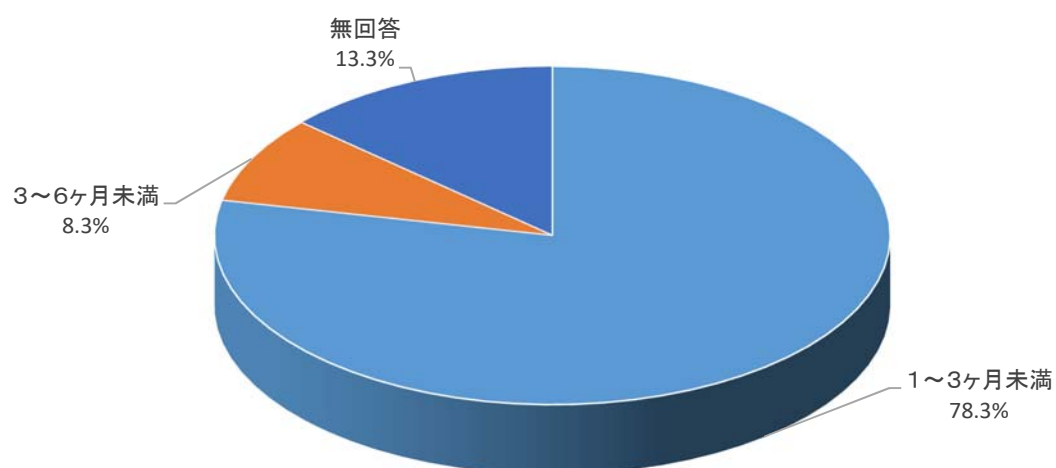


（２０）物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（マンション）

問１６で「マンション」とお答えいただいた方に対し、物件を取得後、改修・リフォーム等工事は平均どのくらい期間を要しますか？ という質問を行った。

その結果、「１～３ヶ月未満」という回答が大半を占め78.3%となった。

図表３－２０ 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（マンション）

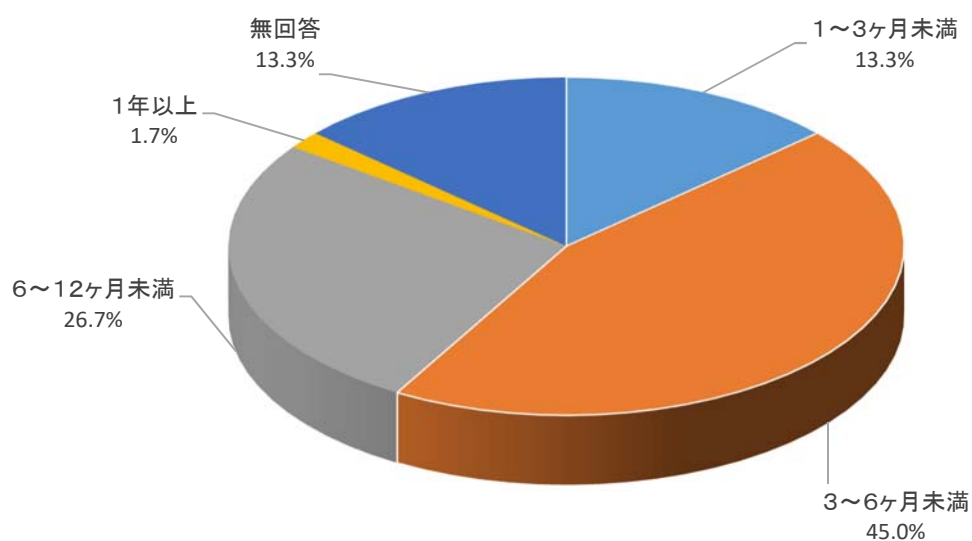


(21) 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(マンション)

問16で「マンション」とお答えいただいた方に対し、物件を取得して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ますか? という質問を行った。

その結果、「3～6ヶ月未満」が45.0%、「6～12ヶ月未満」が26.7%となった。

図表3-21 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(マンション)

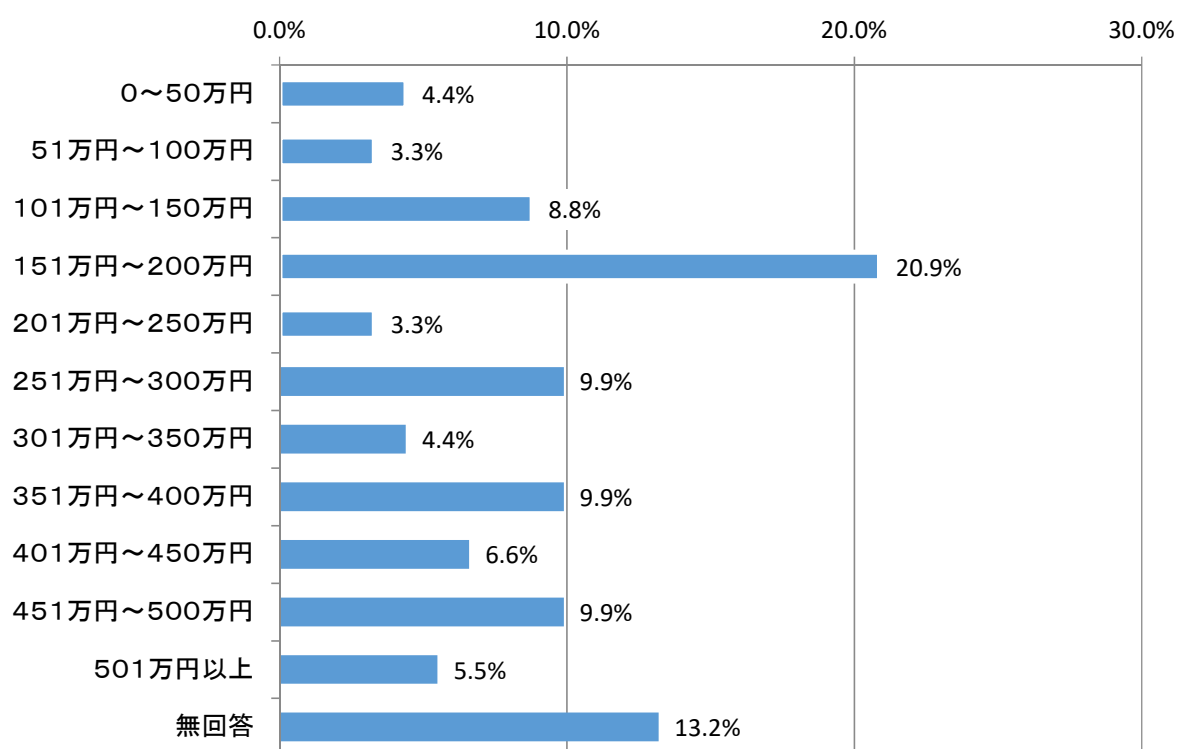


（２２）中古戸建を買取って再度販売する場合について（一戸建）

問１６で「一戸建」とお答えいただいた方に対し、中古戸建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するにあたっての１戸当たりの平均工事費用を教えてください。という質問を行った。

その結果、「１５１万円～２００万円」が２０.９％がもっとも多いという結果になった。

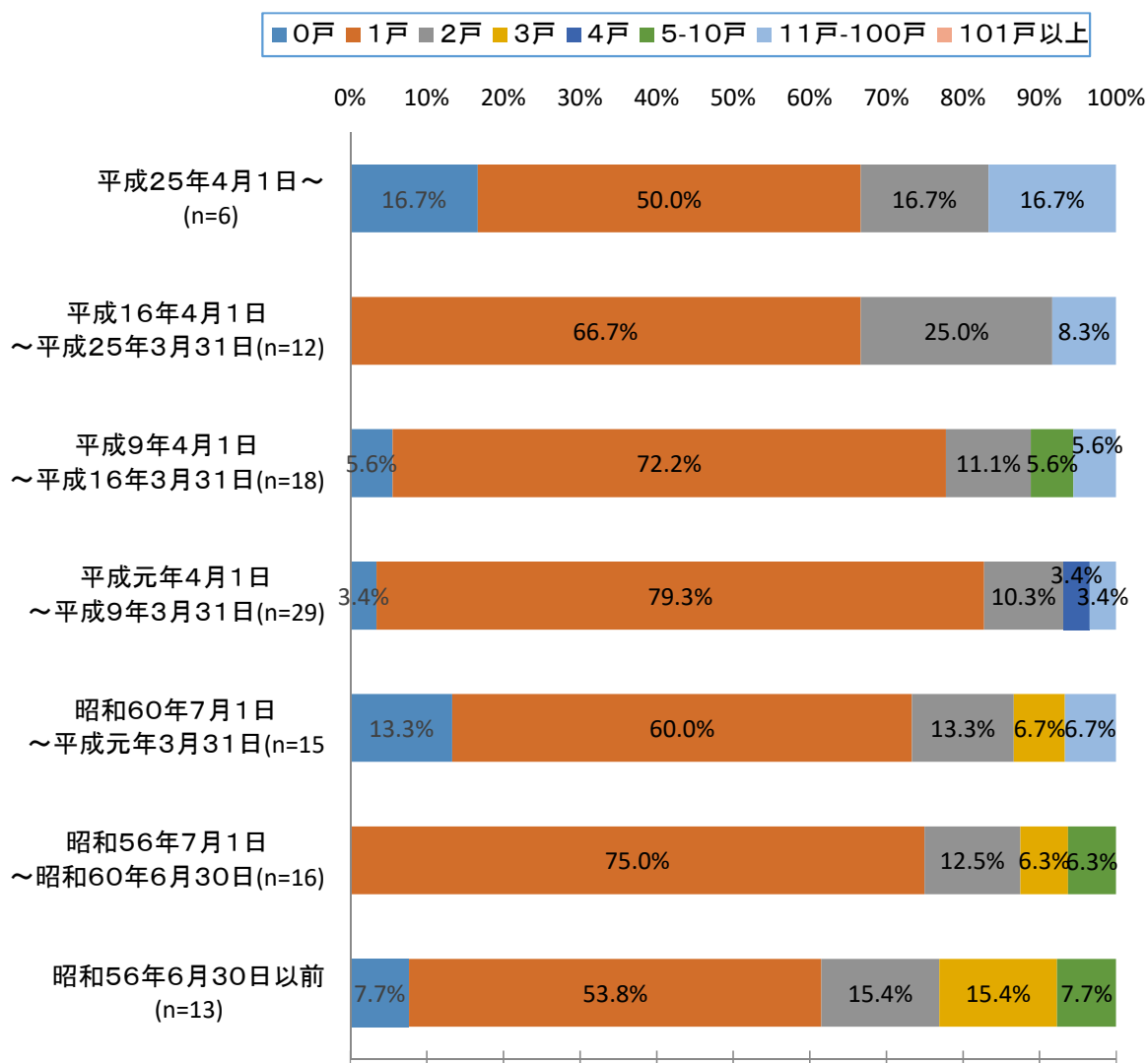
図表３－２２ 中古戸建を買取って再度販売する場合について（一戸建）



(23) 取得した家屋の新築された時期について（一戸建）

問16で「一戸建」とお答えいただいた方に対し、取得した家屋の新築された時期を教えてください。という質問を行った。

図表3-23 取得した家屋の新築された時期について（一戸建）

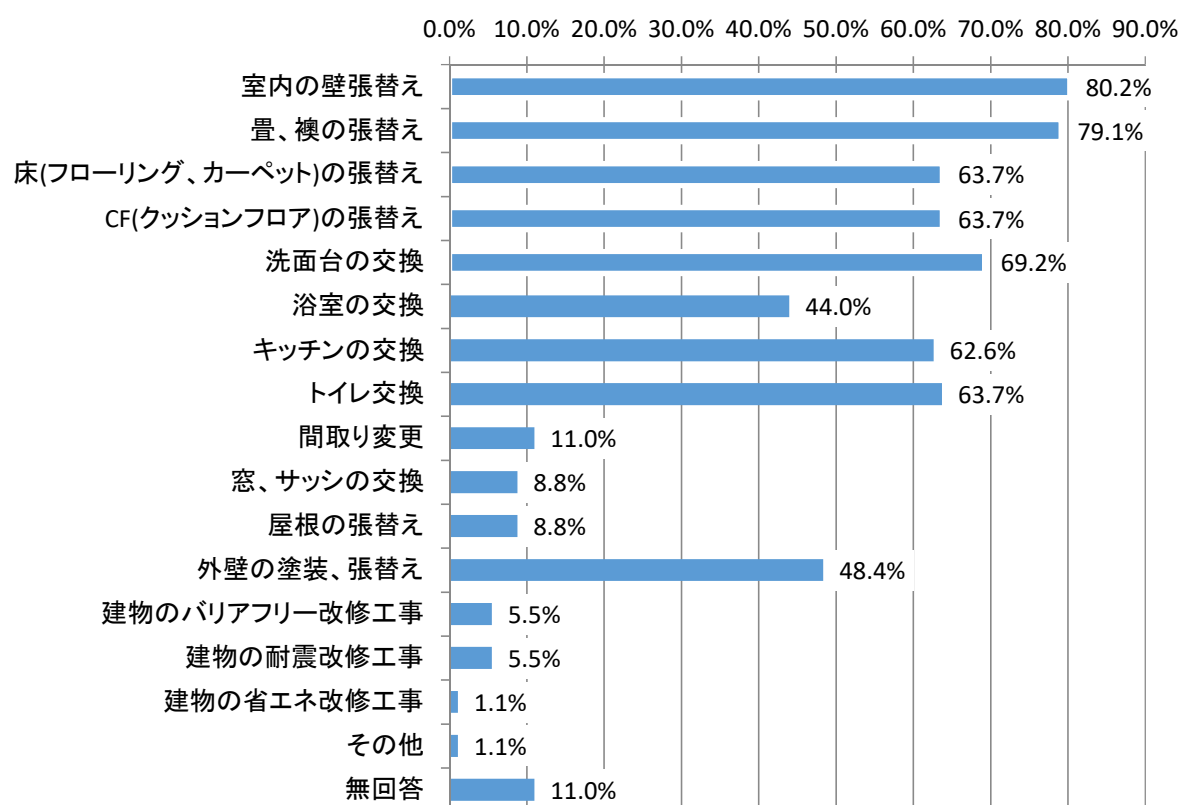


（２４）中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について（一戸建）

問１６で「一戸建」とお答えいただいた方に対し、中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。 という質問を行った。

その結果、各項目について回答率が高いという結果になった。

図表３－２４ 中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について（一戸建）



その他の回答

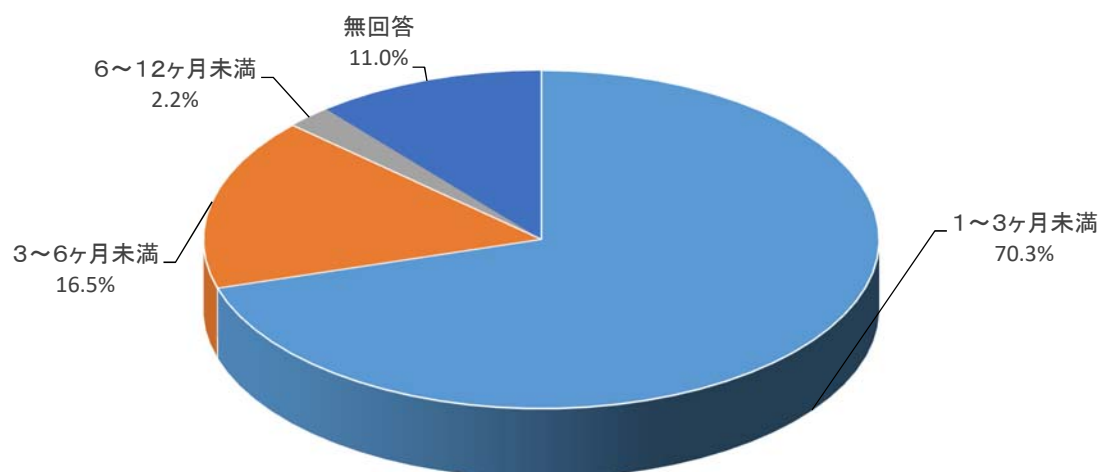
- ・破損力所
- ・なし

（２５）物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（一戸建）

問１６で「一戸建」とお答えいただいた方に対し、物件を取得後、改修・リフォーム等工事は平均どのくらい期間を要しますか？ という質問を行った。

その結果、「１～３ヶ月未満」という回答が大半を占め70.3%となった。

図表３－２５ 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（一戸建）

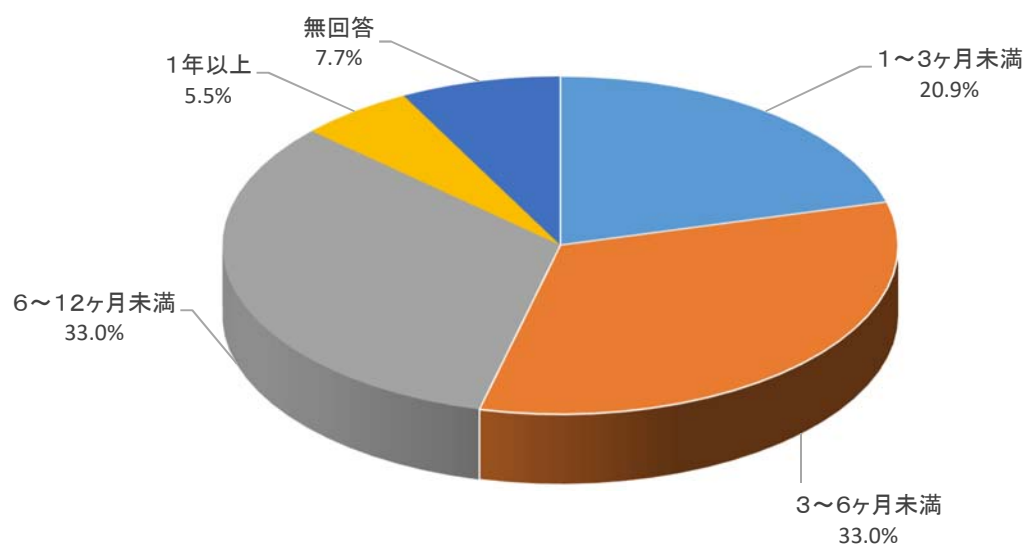


（２６）物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について（一戸建）

問１６で「一戸建」とお答えいただいた方に対し、物件を取得して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ますか？ という質問を行った。

その結果、「３～６ヶ月未満」と「６～１２ヶ月未満」が３３.０％となった。

図表３－２６ 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について（一戸建）

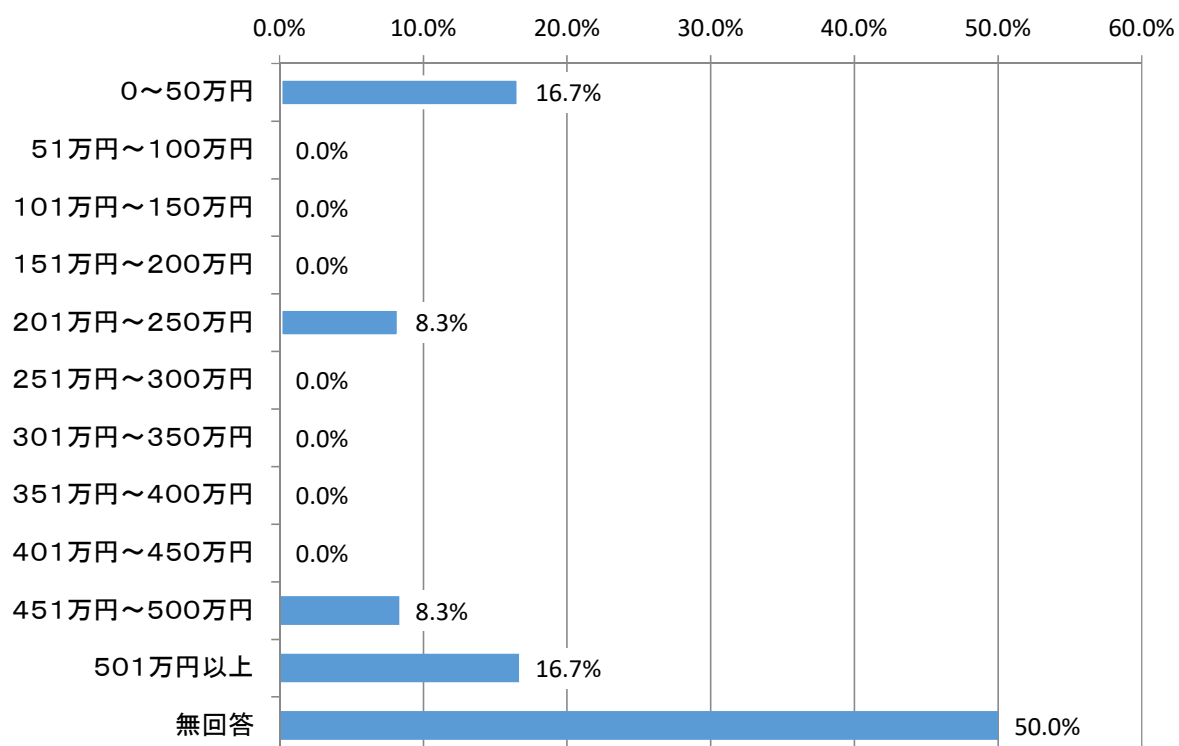


(27) 不動産を買い取って再度販売する場合について（その他）

問16で「その他」とお答えいただいた方に対し、不動産を買い取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等をするにあたっての1件当たりの平均工事費用を教えてください。という質問を行った。

その結果、半数は無回答であったが、「0～50万円」と「501万円以上」がともに16.7%という結果になった。

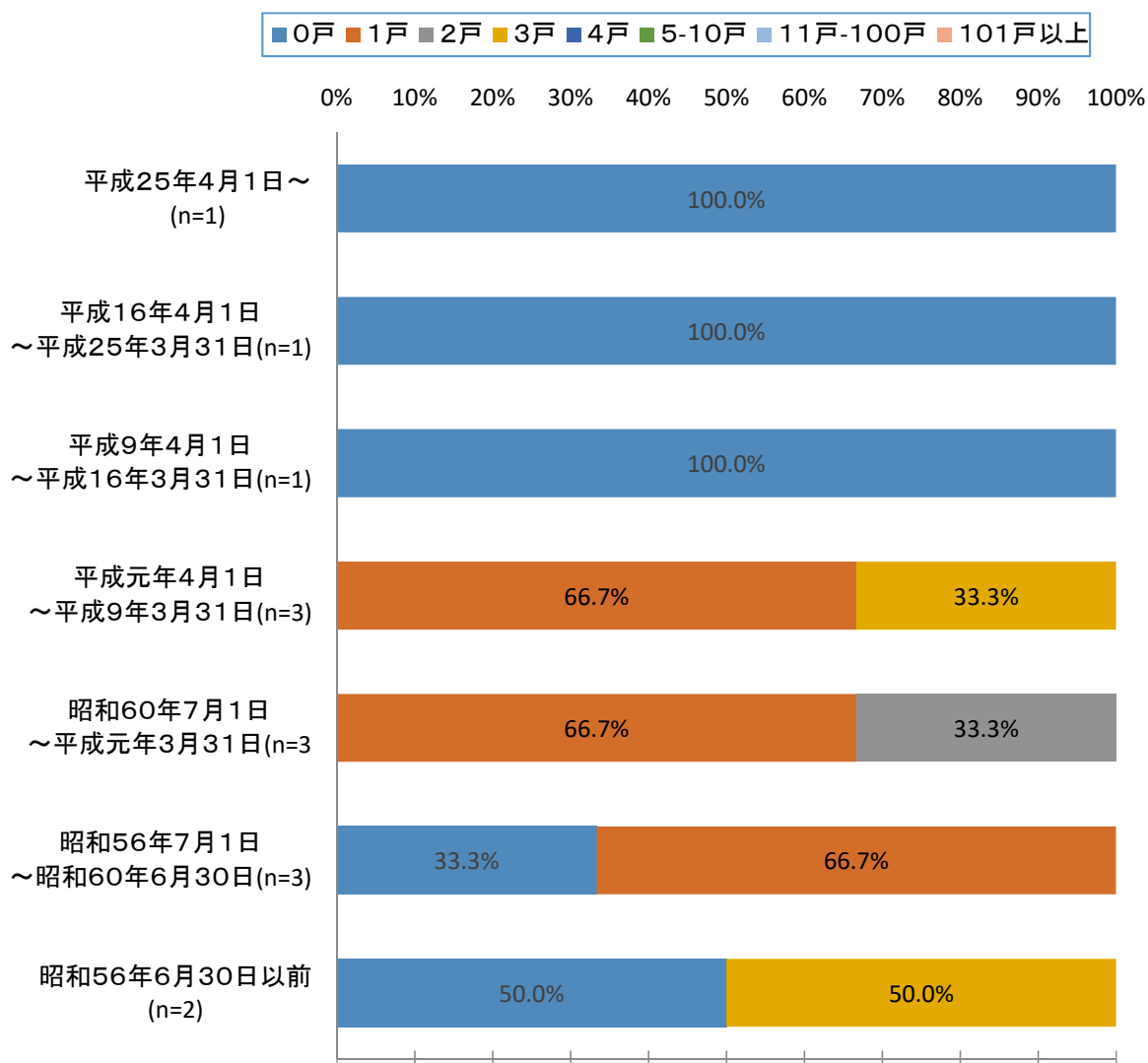
図表3－27 不動産を買い取って再度販売する場合について（その他）



(28) 取得した家屋の新築された時期について（その他）

問16で「その他」とお答えいただいた方に対し、取得した家屋の新築された時期を教えてください。という質問を行った。

図表3-28 取得した家屋の新築された時期について（その他）

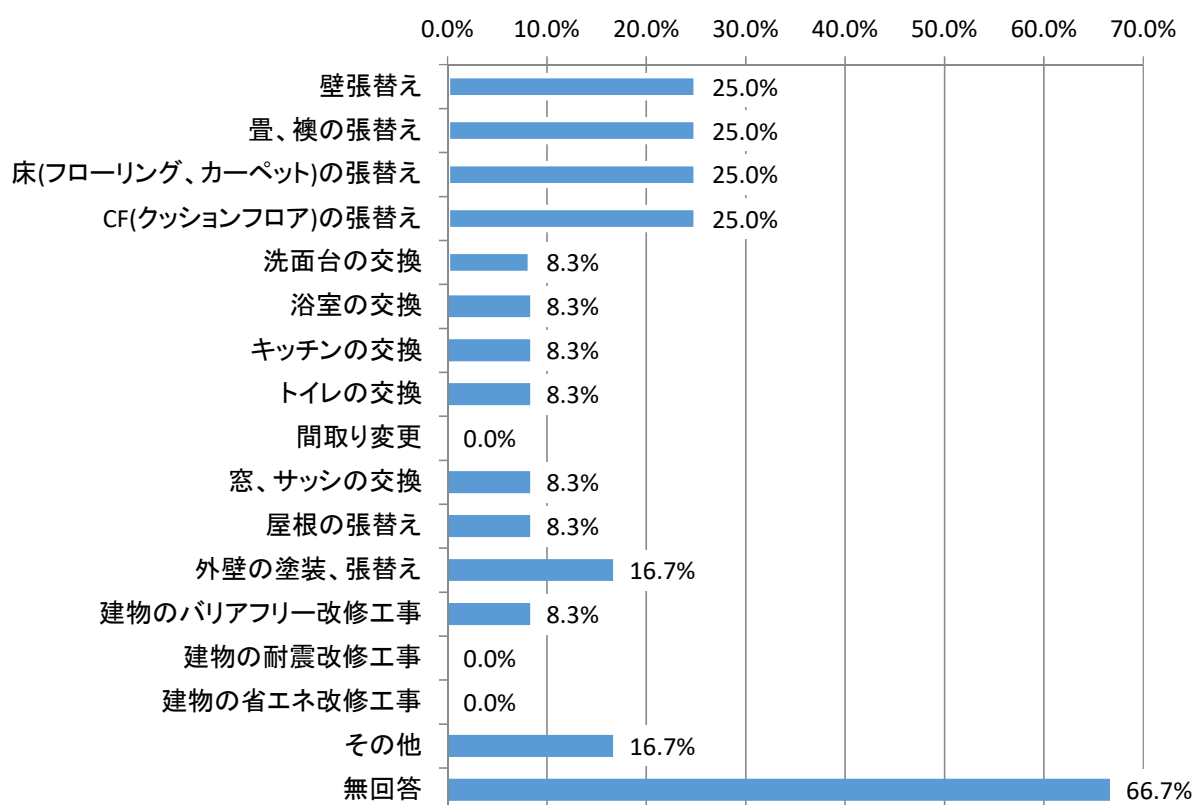


（２９）不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について（その他）

問１６で「その他」とお答えいただいた方に対し、不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。という質問を行った。

その結果、「無回答」が66.7%あり、他の回答率は低いという結果になった。

図表３－２９ 不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について（その他）



その他の回答

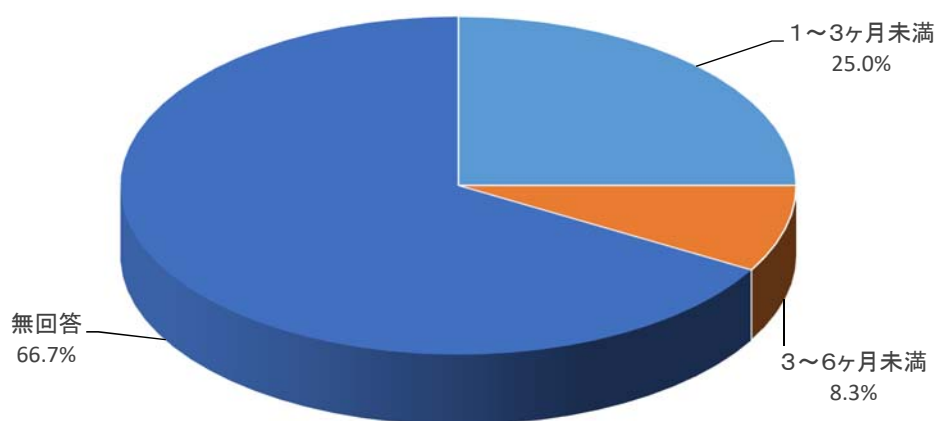
- ・外観
- ・解体
- ・手すり、エレベーター

（３０）物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（その他）

問１６で「その他」とお答えいただいた方に対し、物件を取得後、改修・リフォーム等工事は平均どのくらい期間を要しますか？ という質問を行った。

その結果、「無回答」が66.7%あったが、「１～３ヶ月未満」も25.0%という結果になった。

図表３－３０ 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について（その他）

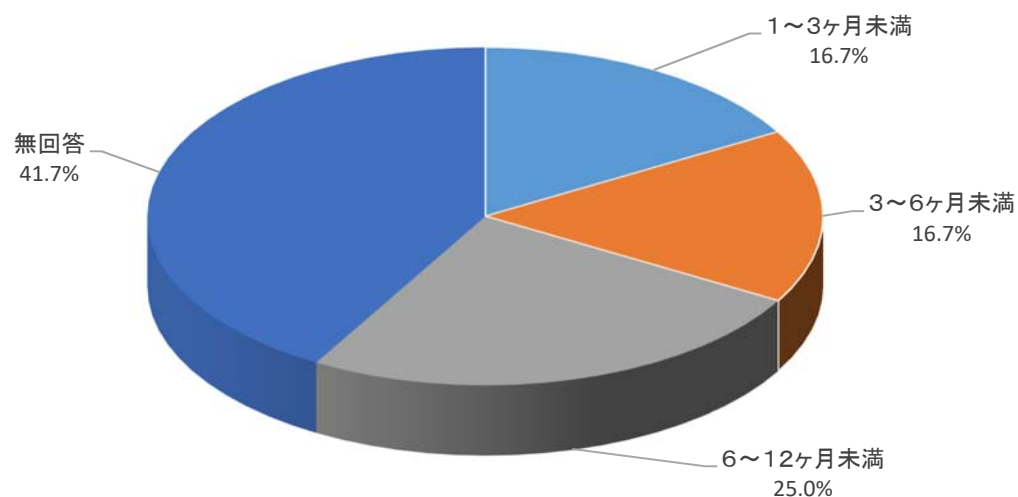


（３１）物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について（その他）

問１６で「その他」とお答えいただいた方に対し、物件を取得して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ますか？ という質問を行った。

その結果、「６～１２ヶ月未満」が２５．０％という結果になった。

図表３－３１ 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について（その他）

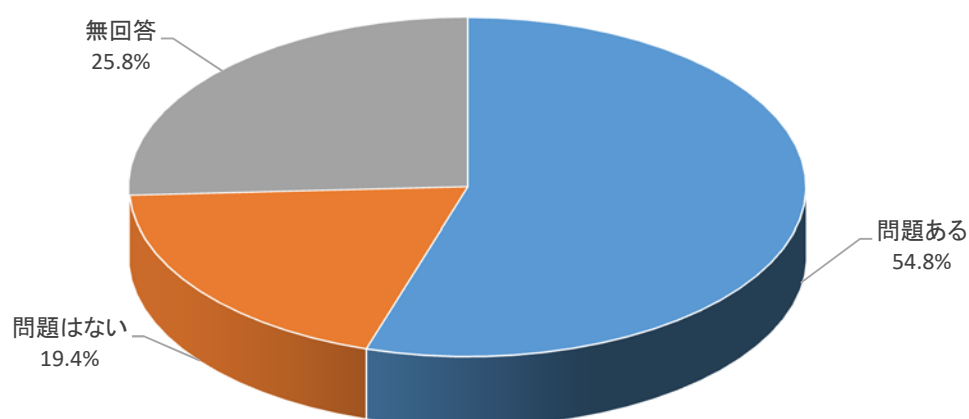


(32) 買取再販を行う上で取引上の問題点について

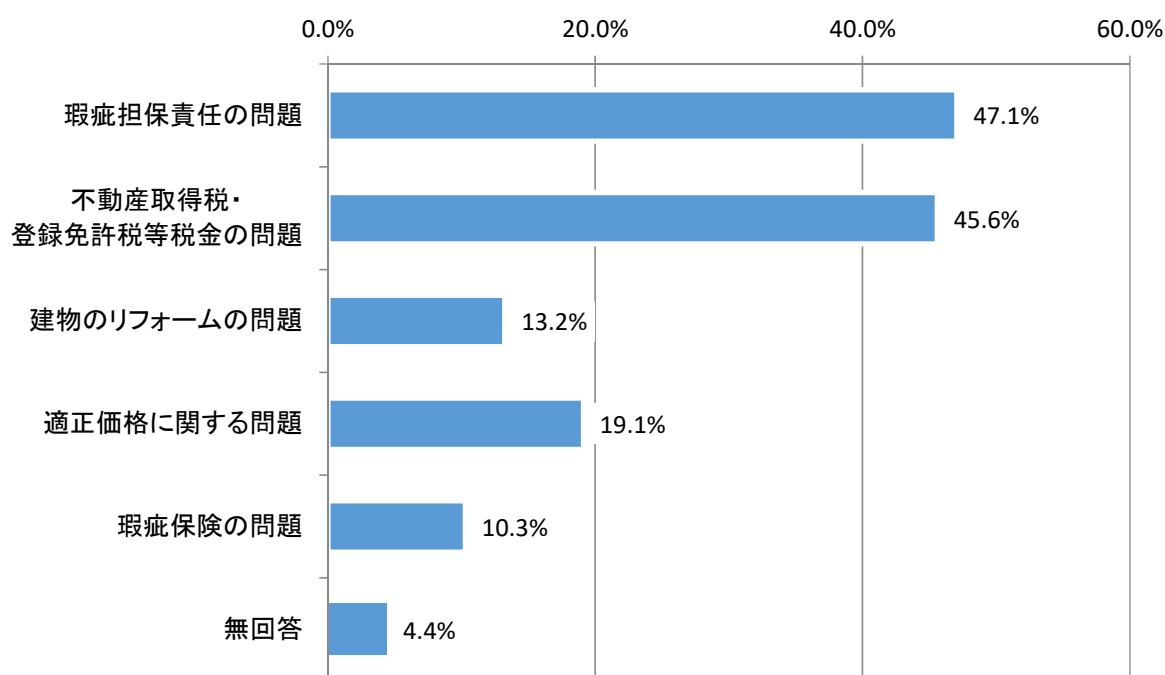
問12で「あった」とお答えいただいた方に対し、買取再販を行う上で取引上の問題点がありますか？ という質問を行った。

その結果、「問題ある」が54.8%、「問題はない」が19.4%となったが、「無回答」も25.8%あった。

図表3-32-1 買取再販を行う上で取引上の問題点について



図表3-32-2 「問題ある」場合の内容

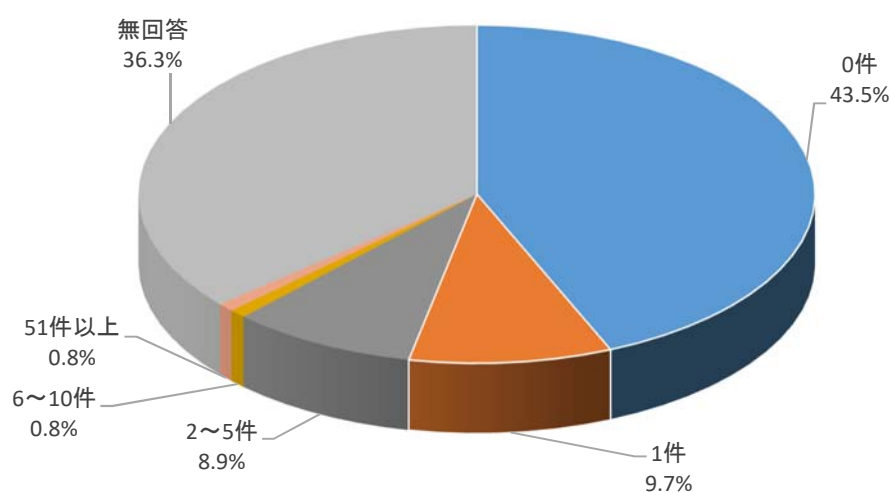


（３３）買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について

問１２で「あった」とお答えいただいた方に対し、買取再販事業者が中古住宅を買い取り、一定のリフォーム後、消費者に販売する場合に、中古住宅の築年月日に応じて買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について、過去１年間における、御社が本特例措置を利用した案件数をお教えてください。 という質問を行った。

その結果、「０件」という回答が最も多く４３.５％、また「無回答」も３６.３％あった。

図表３－３３ 買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について

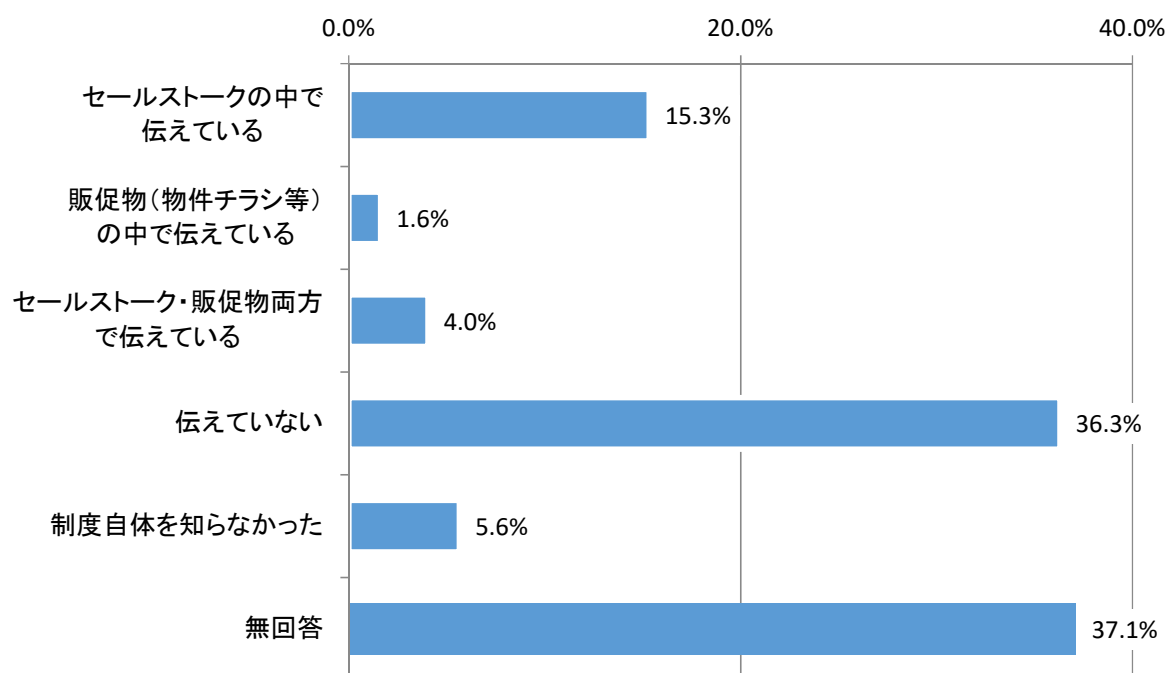


（３４）買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事について

問１２で「あった」とお答えいただいた方に対し、買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事をおこなって中古住宅を販売し、一般消費者が取得した場合に買主に課される登録免許税の税率を引き下げる措置については、平成３２年３月３１日に適用期限を迎えます。御社では顧客に対し、本特例措置の存在をセールストークや販促物の中で伝えていますか？という質問を行った。

その結果、「伝えていない」という回答が３６.３％、また「無回答」も３７.１％あった。

図表３－３４ 買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事について

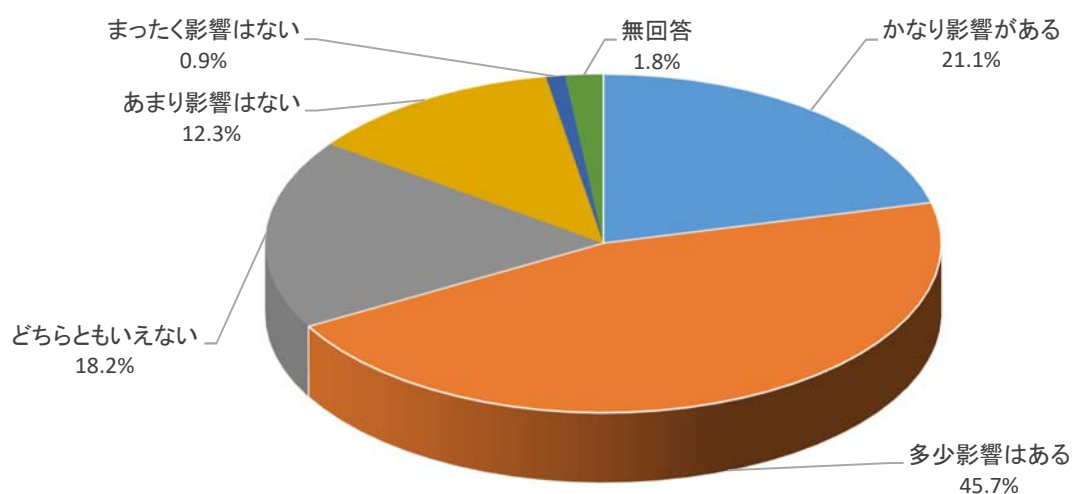


（３５）買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が廃止・縮減された場合について

仮に買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が廃止・縮減された場合、不動産取引において影響があると思いますか？ という質問を行った。

その結果、「多少影響はある」が45.7%、次いで「かなり影響がある」が21.1%となり「あまり影響はない」「まったく影響はない」を大きく上回った。

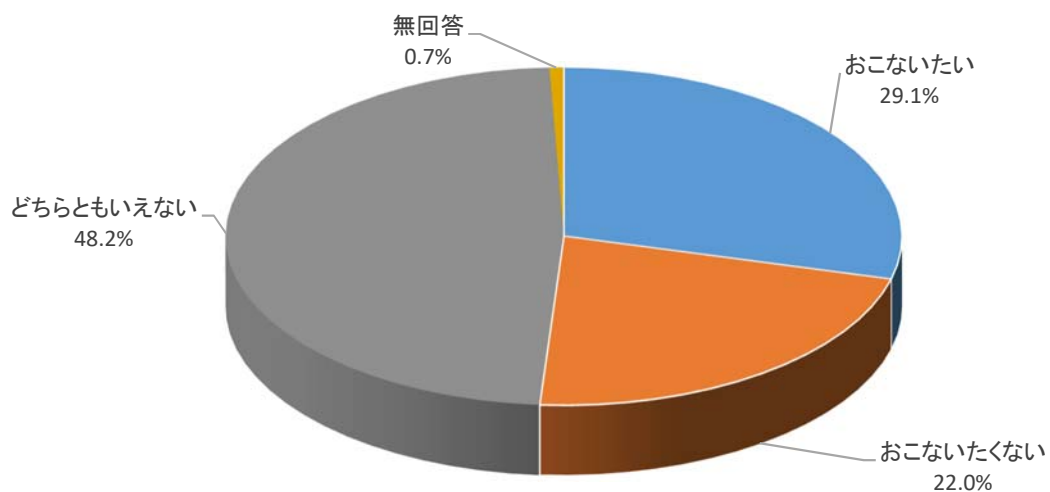
図表３－３５ 買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が
廃止・縮減された場合について



（３６）買取再販事業の今後について

御社では買取再販事業を今後積極的におこないたいですか？ という質問を行った。
その結果、「どちらともいえない」という回答が48.2%、「おこないたい」が29.1%、「おこないたくない」が22.0%という結果になった。

図表３－３６ 買取再販事業の今後について

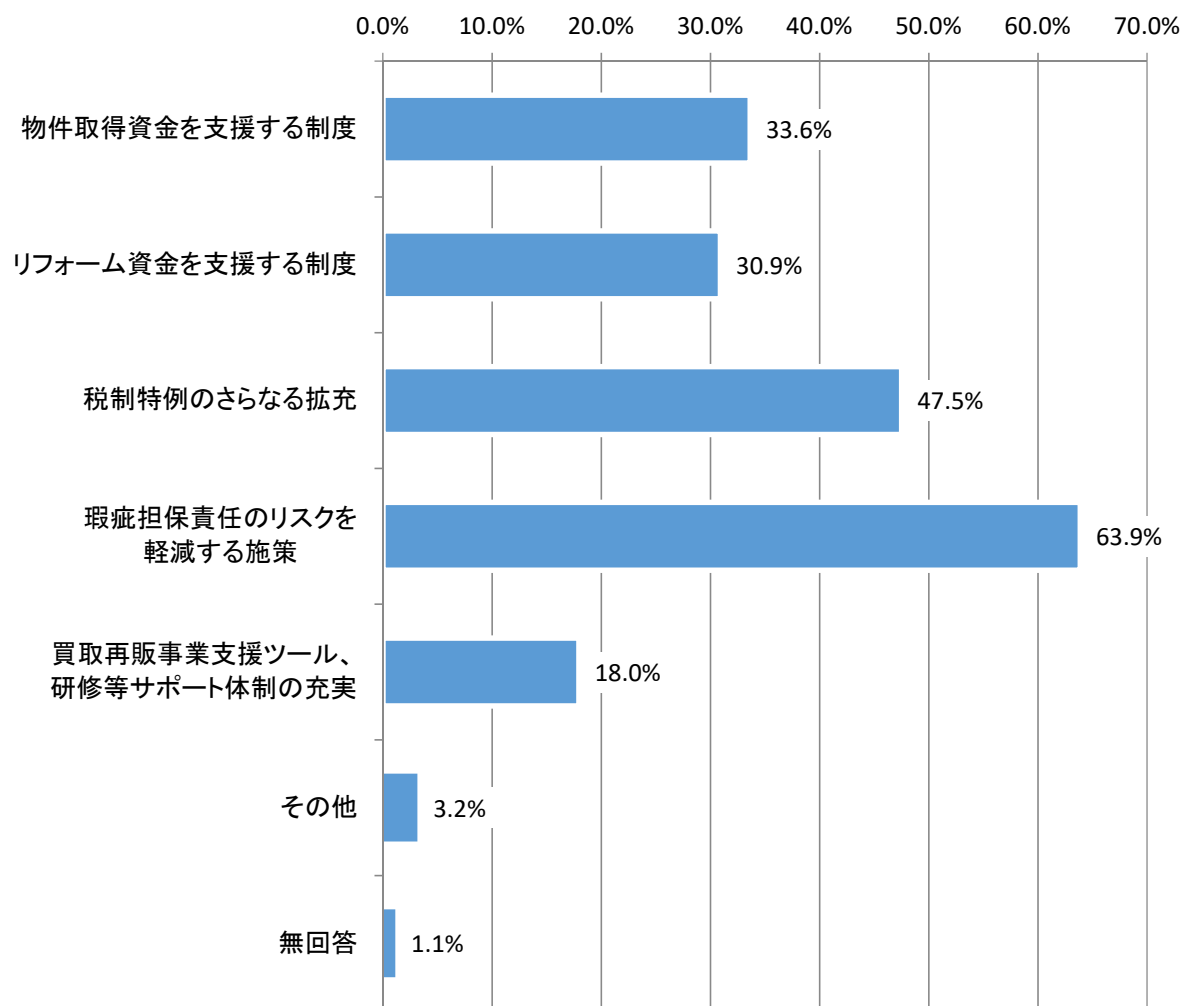


（３７）買取再販事業を行うについて

買取再販事業を行うにあたって以下の何があればより行いやすくなりますか？
という質問を行った。

その結果、「瑕疵担保責任のリスクを軽減する施策」が63.9%、次いで「税制特例のさらなる拡充」が47.5%となった。

図表３－３７ 買取再販事業を行うについて



(37) 買取再販事業を行うについて

その他の回答

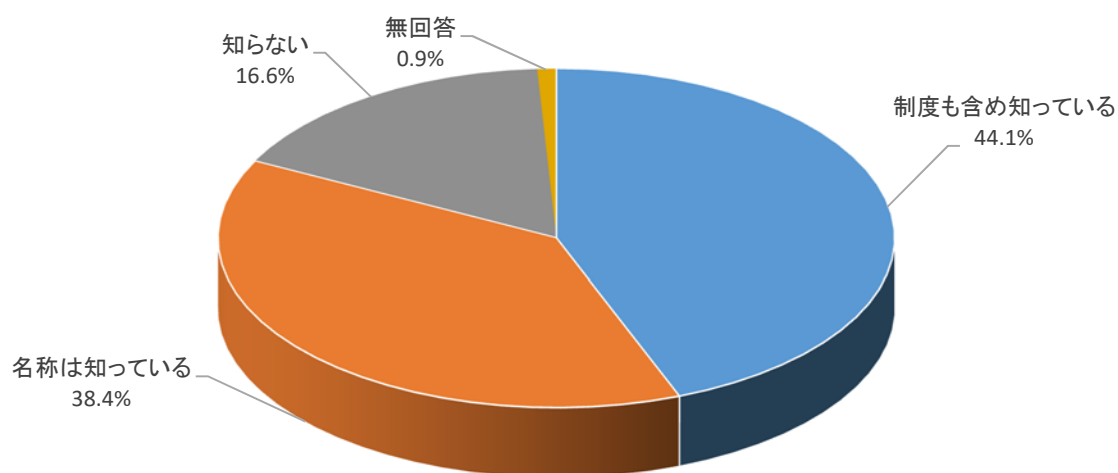
- インспекション義務化で仲介業者の責任回避
- 現制度はリフォーム規準が高すぎる一般的でない。これを全部すると相場より高くなり売れない。むりにすると建築業者に圧力をあたえることになる。瑕疵は重すぎ、保険では処理できないし、必要な建物は規準に合わず入れず、手間も多い。
- 再販物件の安心感を持って購入出来るR住宅の強力な広報活動による買主（再販業者も含む）意識改革が必要と考える。
- 安く購入しないと利益が出ないのでリスク大
- 建築基準法の検査済証の取得をもっとゆるくしてほしい。
- おこなうつもりはない
- 全物件の検査義務付。
- ④に該当しない物件の取り扱いが主となるので
- 新車と中古車の様に、中古についての保証等の負担の軽減
- お客が安心できる事
- 住宅ローンを出す違反物件が多いので
- 特になし

(38) 安心R住宅について

「安心R住宅について」既存住宅の流通の促進を図る目的として、一定の基準を満たした既存住宅に対して、国土交通省が定めるロゴマークの使用を認める制度が2018年度創設され、全宅連も宅建協会会員向けに昨年10月より事業を開始いたしました。この制度を知っていますか？という質問を行った。

その結果、「制度も含め知っている」が44.1%、次いで「名称は知っている」が38.4%という結果になった。

図表3-38 安心R住宅について

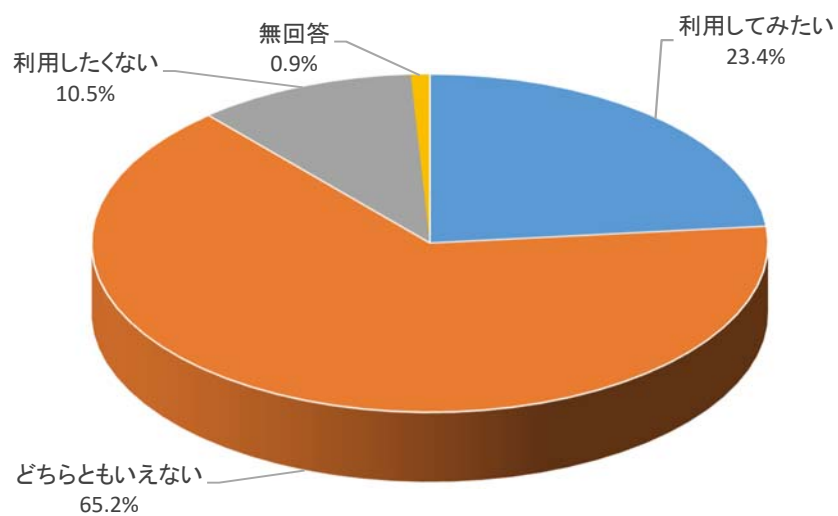


（３９）安心Ｒ住宅のロゴマークの使用について

安心Ｒ住宅のロゴマークを使用して広告掲載する場合、全宅連の「安心Ｒ住宅」は以下の要件を満たし、予め全宅連に登録が必要となりますが、この制度を利用したいと思いますか？という質問を行った。

その結果、「どちらともいえない」が65.2%、次いで「利用してみたい」が23.4%という結果になった。

図表３－３９ 安心Ｒ住宅のロゴマークの使用について



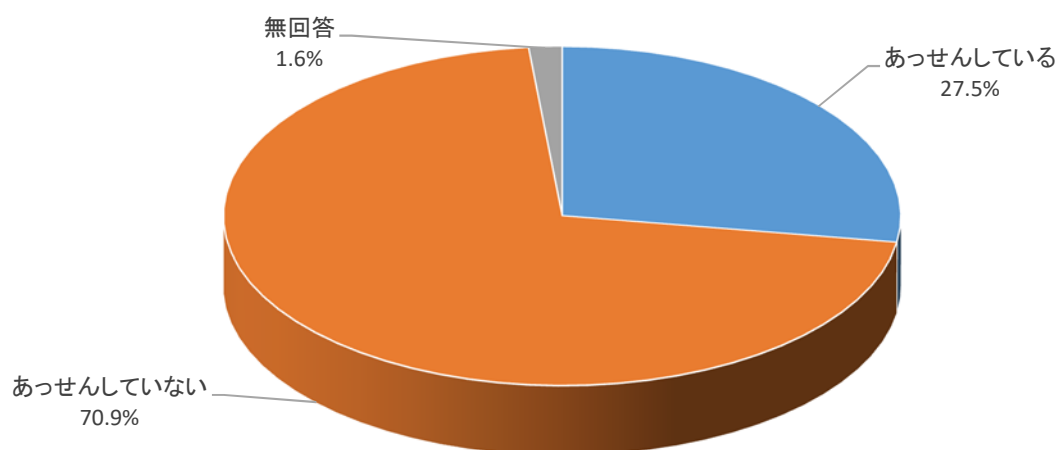
4. 建物状況調査について

（４１）既存建物の売買・交換の媒介について

平成30年4月1日以降既存建物の売買・交換の媒介をする際、建物状況調査を実施する者について御社のあっせんの状況を教えてください。という質問を行った。

その結果、「あっせんしていない」が70.9%、「あっせんしている」が27.5%という結果になった。

図表４－４１ 既存建物の売買・交換の媒介について

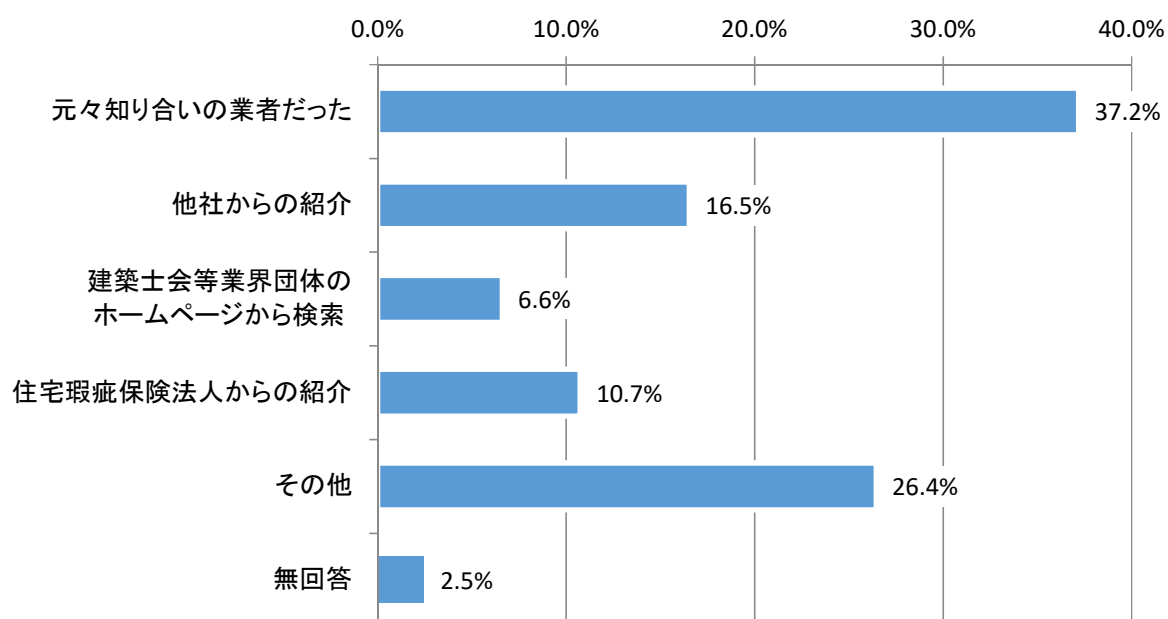


（４２）建物状況調査を実施する者について

問４１で「あっせんしている」とお答えいただいた方に対し、建物状況調査を実施する者をどのようにして知りましたか？ という質問を行った。

その結果、「元々知り合いの業者だった」との回答が37.2%と最も多かった。

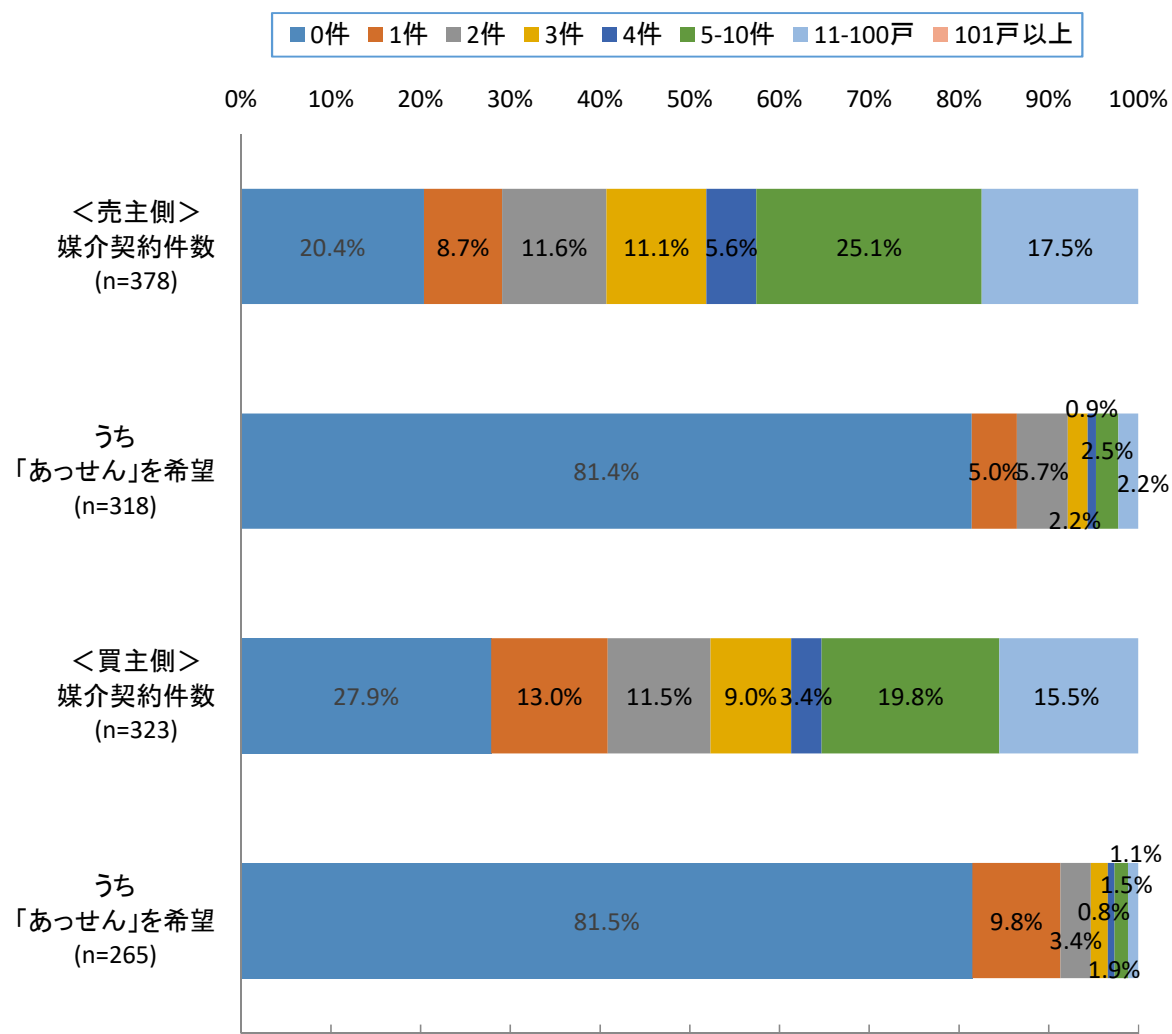
図表４－４２ 建物状況調査を実施する者について



（４３）売買取引の媒介契約件数について

平成30年4月1日以降における御社の売買取引の媒介契約件数は何件ですか。そのうち、媒介依頼者からあっせんの希望があったのは何件でしたか？ という質問を行った。

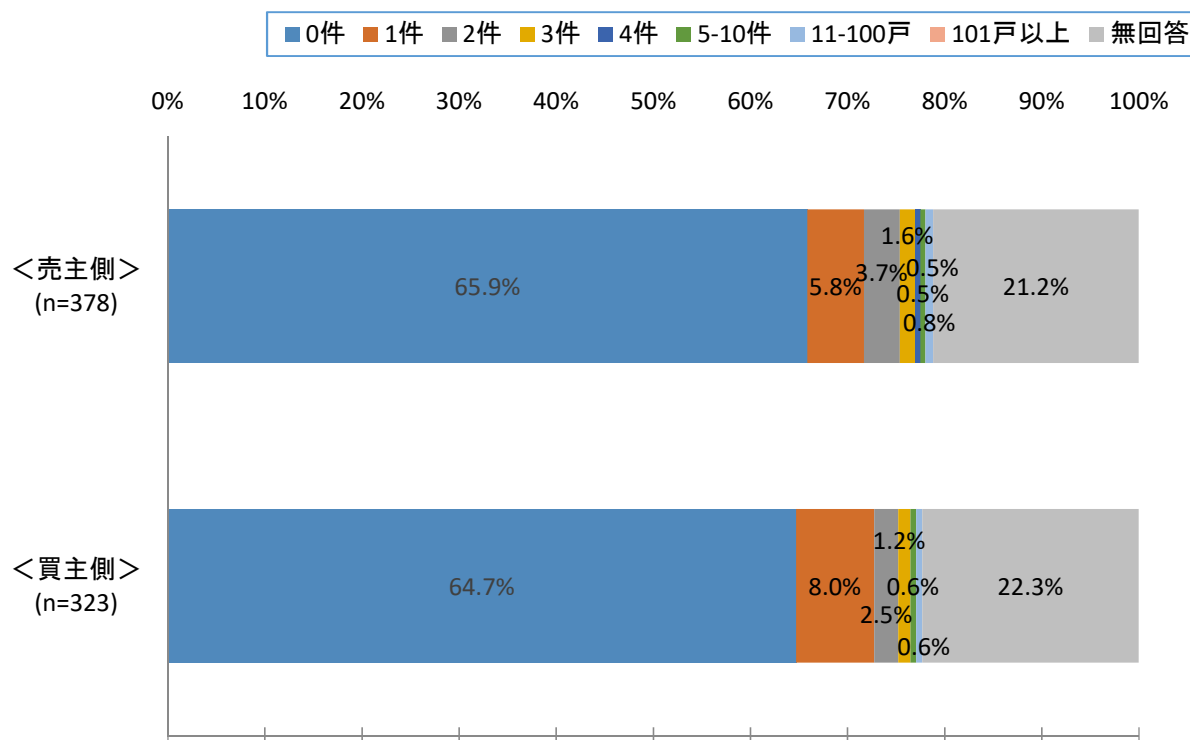
図表４－４３ 売買取引の媒介契約件数について



(46) 建物状況調査を実施した件数について

問43でお答えいただいた方に対し、実際に建物状況調査を実施した件数は何件ですか？という質問を行った。

図表4-46 建物状況調査を実施した件数について

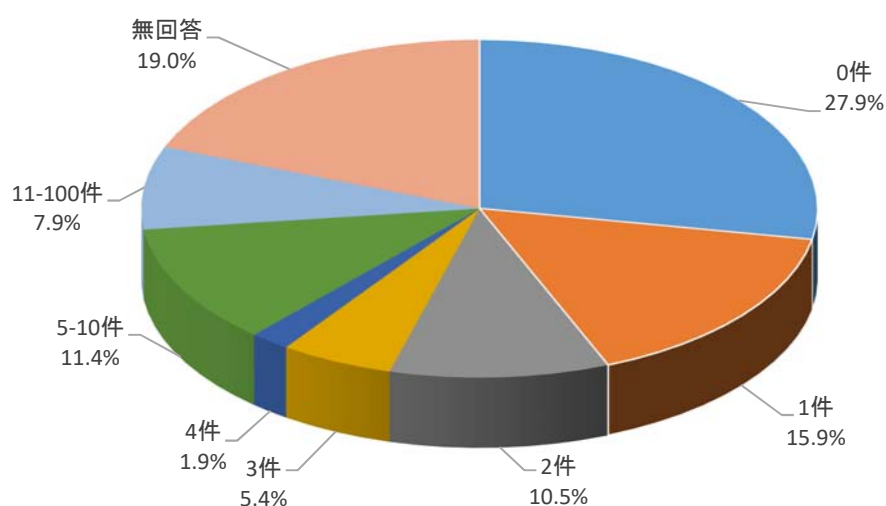


（４７）実際に売買契約の締結に至った件数について

問４６でお答えいただいた方に対し、実際に売買契約の締結に至った件数は何件ですか？という質問を行った。

その結果、「０件」との回答が27.9%と最も多かった。

図表４－４７ 実際に売買契約の締結に至った件数について

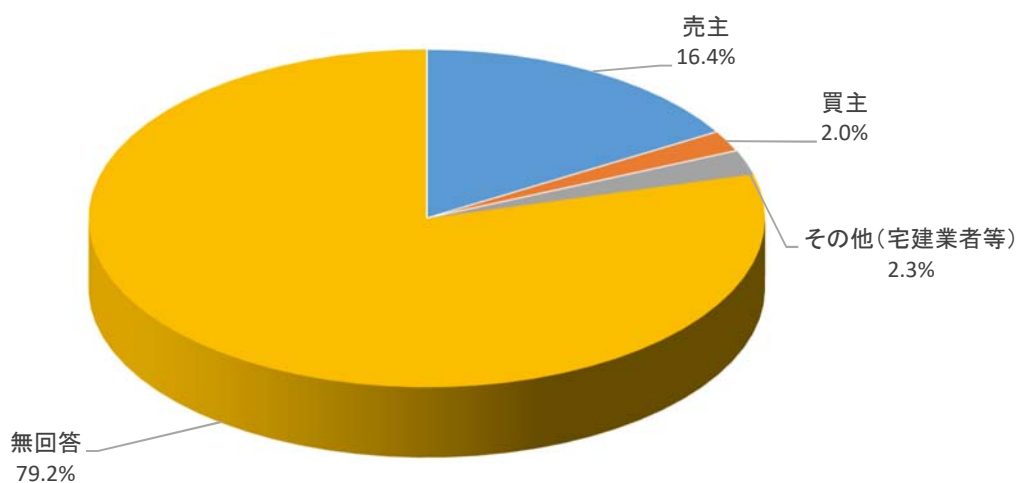


（４８）建物状況調査に要した費用について（売主側）

問４６で「売主側」にお答えいただいた方に対し、建物状況調査に要した費用はどなたが負担しましたか？ という質問を行った。

その結果、「売主」が16.4%、また「無回答」も79.2%あった。

図表４－４８ 建物状況調査に要した費用について（売主側）

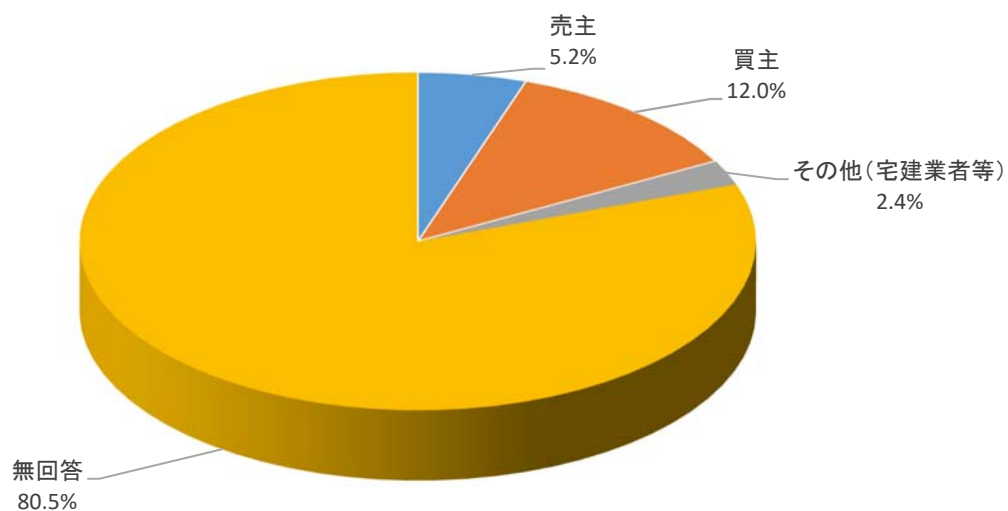


（４９）建物状況調査に要した費用について（買主側）

問４６で「買主側」にお答えいただいた方に対し、建物状況調査に要した費用はどなたが負担しましたか？ という質問を行った。

その結果、「買主」が12.0%、また「無回答」も80.5%あった。

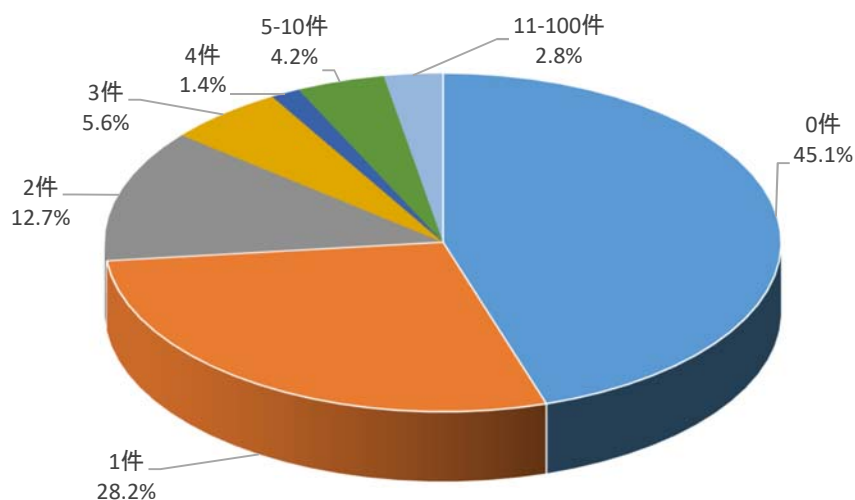
図表４－４９ 建物状況調査に要した費用について（買主側）



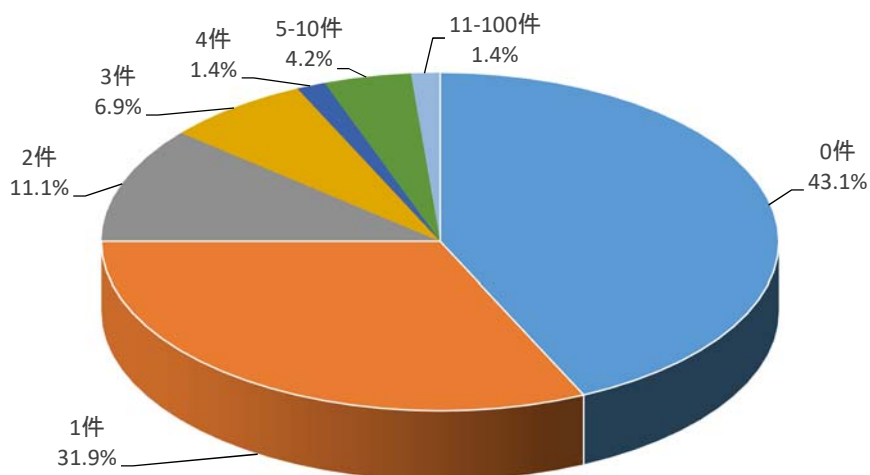
(50) 建物状況調査の実施した場合の不具合について

問46でお答えいただいた方に対し、実際に建物状況調査を実施した場合において、不具合が「有」、「無」となった件数はそれぞれ何件ですか？ という質問を行った。

図表4-50-1 建物状況調査の実施した場合の不具合について(不具合「有」)



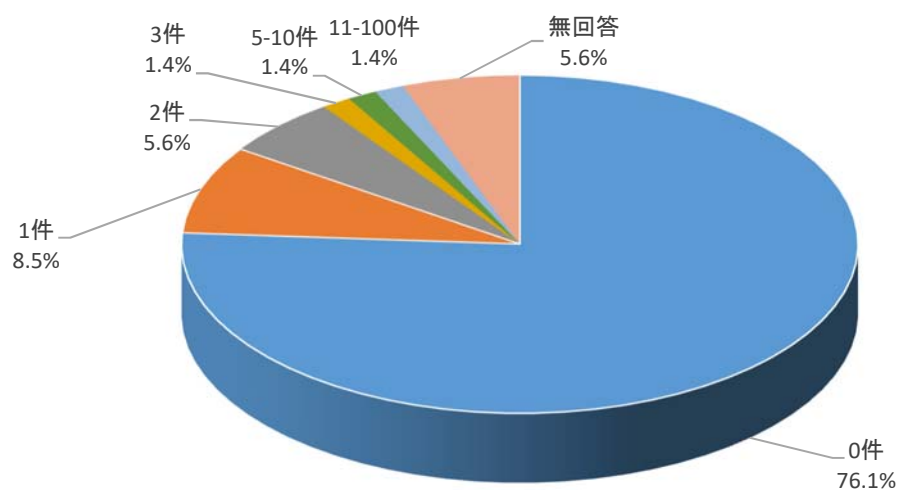
図表4-50-2 建物状況調査の実施した場合の不具合について(不具合「無」)



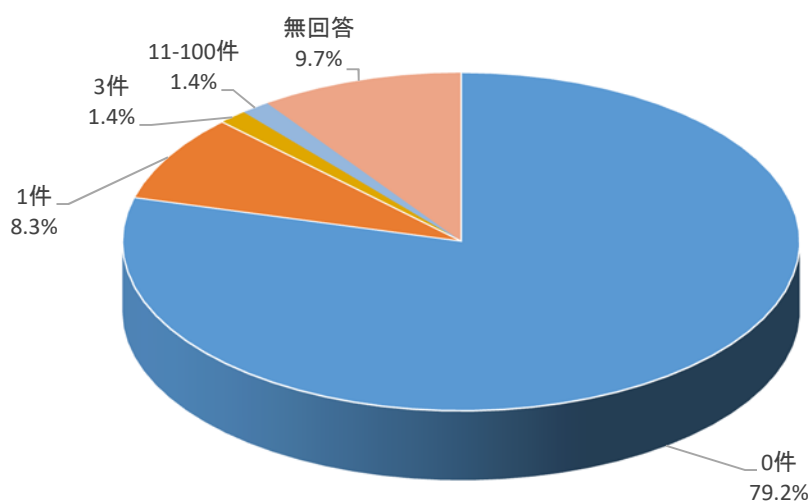
(51) 既存住宅売買瑕疵担保保険の加入について

問50でお答えいただいた方に対し、既存住宅売買瑕疵担保保険に加入した件数は何件ですか？という質問を行った。

図表4-51-1 既存住宅売買瑕疵担保保険の加入について(不具合「有」)



図表4-51-2 既存住宅売買瑕疵担保保険の加入について(不具合「無」)

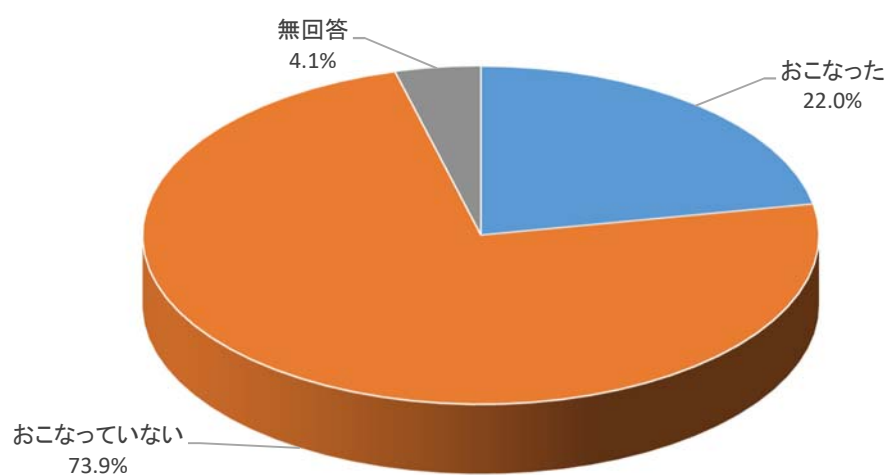


5. 新築住宅分譲の販売期間について

(54) 新築住宅の分譲について

過去1年間、御社において新築住宅の分譲を行いましたか？ という質問を行った。
その結果、「おこなっていない」が73.9%と過半数以上を占めた。

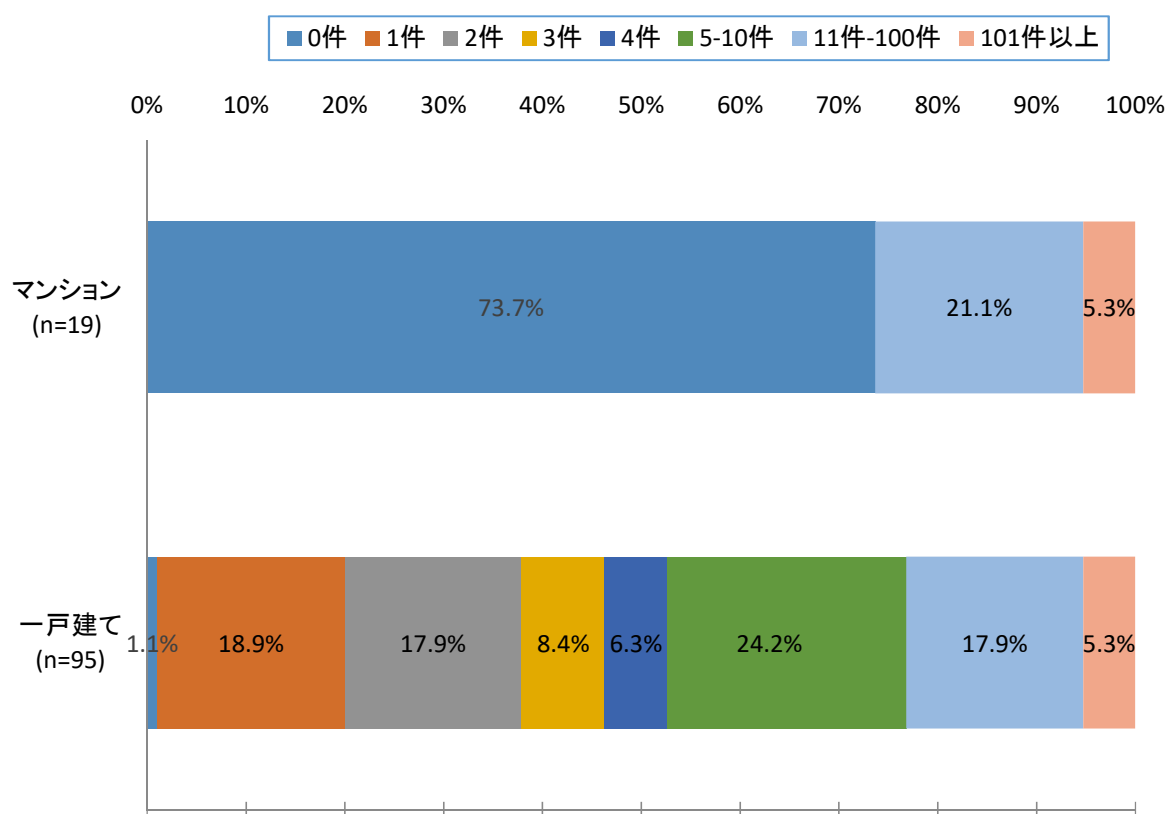
図表5－54 新築住宅の分譲について



（５５）新築住宅の分譲件数について

問５４で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、過去１年間に御社で手がけた新築住宅の分譲件数を具体的に教えてください。という質問を行った。

図表５－５５ 新築住宅の分譲件数について

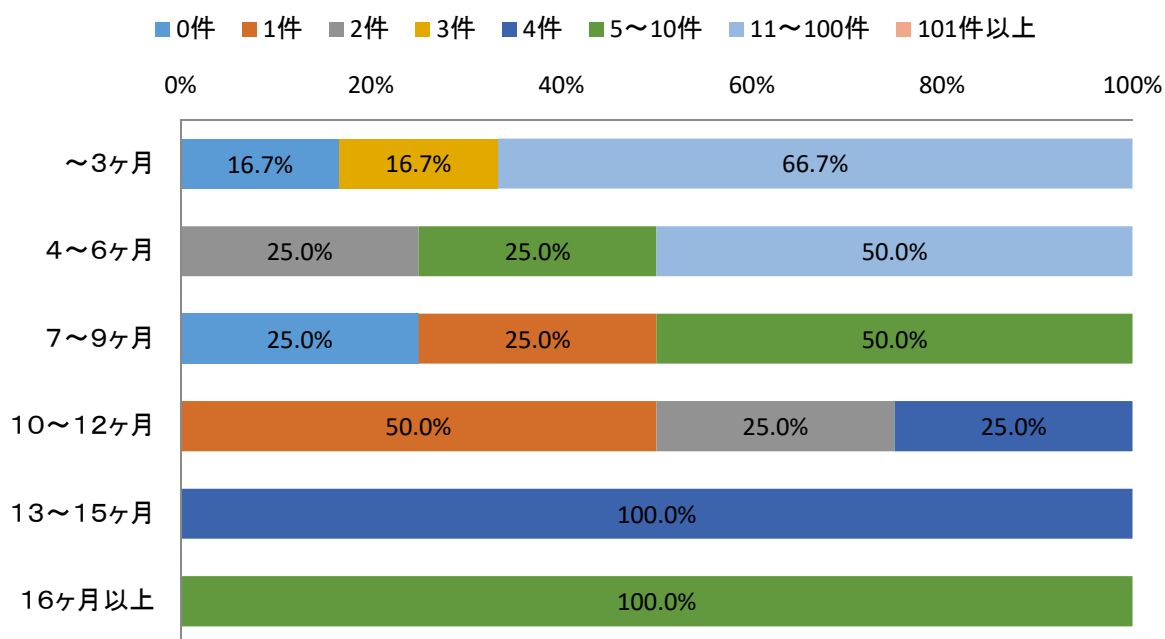


(56) 建物完成後、販売開始から売買契約締結までの期間について

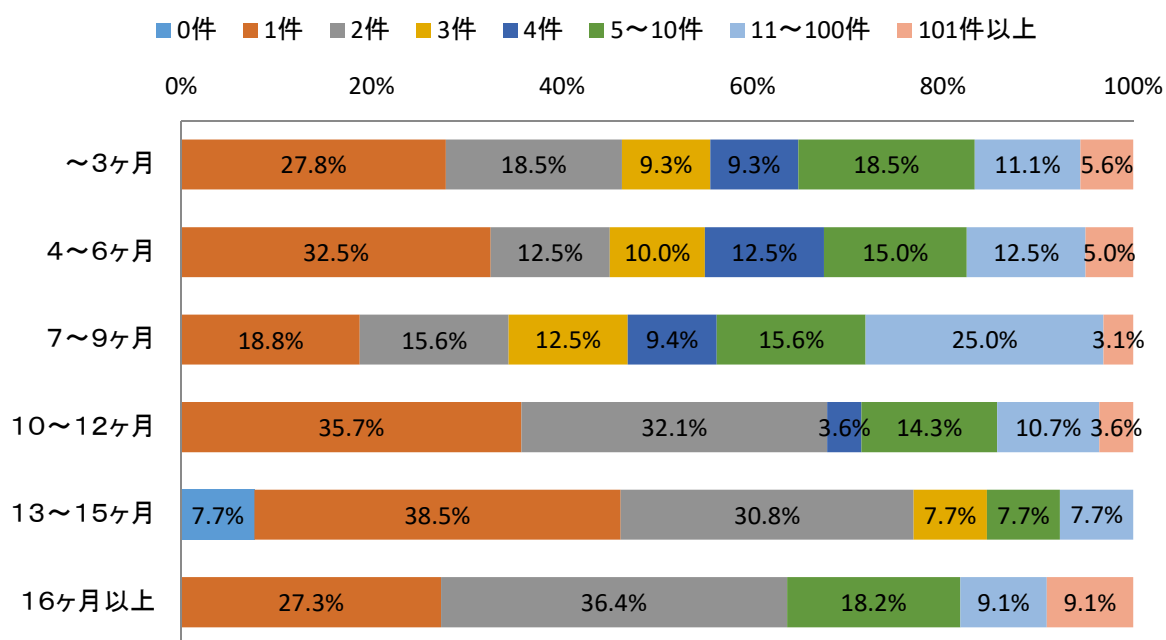
問54で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、建物完成後、販売開始から実際に売買契約締結までどのくらいの期間がかかりますか？ という質問を行った。

図表5-56 建物完成後、販売開始から売買契約締結までの期間について

●マンション



●一戸建て

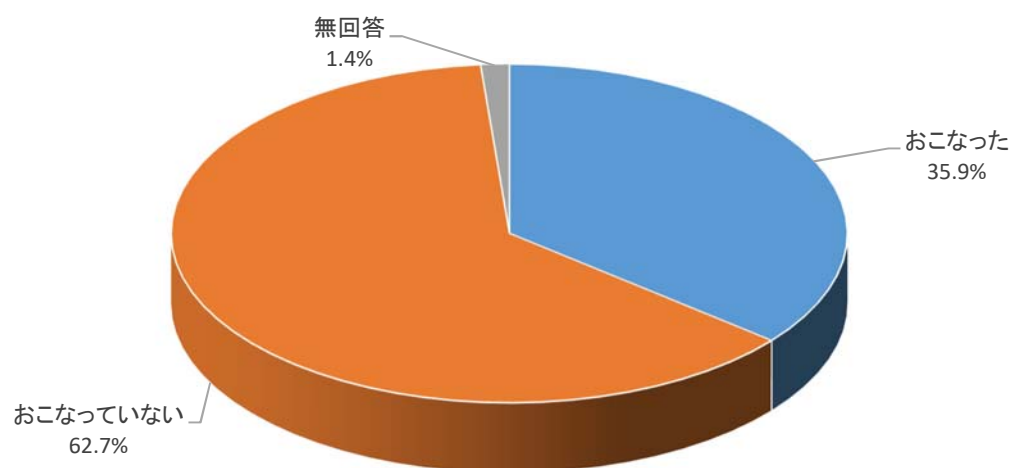


6. 宅地分譲事業の実施状況について

(57) 宅地の分譲について

過去1年間、御社において宅地の分譲を行いましたか？ という質問を行った。
その結果、「おこなっていない」が62.7%、「おこなった」が35.9%であった。

図表6－57 宅地の分譲について

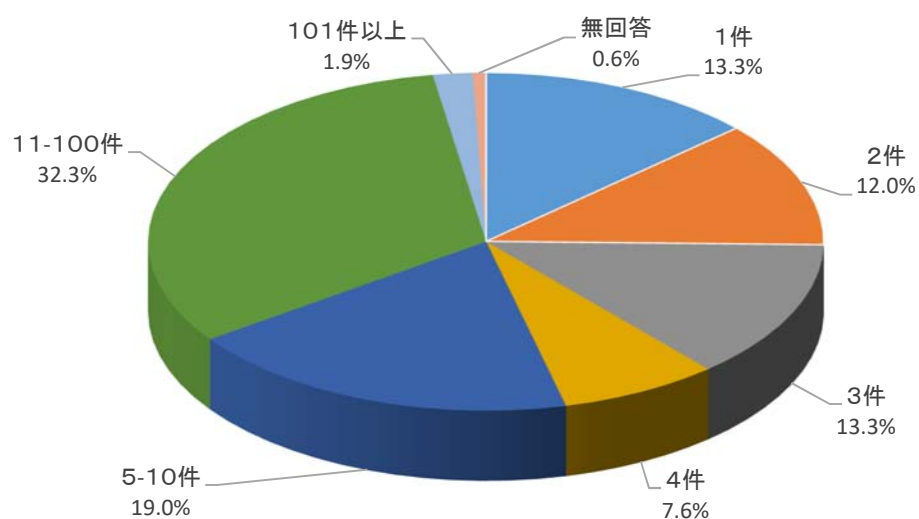


（５８）分譲した宅地の件数について

問５７で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、過去１年間に御社で分譲した宅地の件数を具体的に教えてください。という質問を行った。

その結果、「１１－１００件」が３２.３％で最も多く、他はほぼ同数であった。

図表６－５８－１ 分譲した宅地の件数について

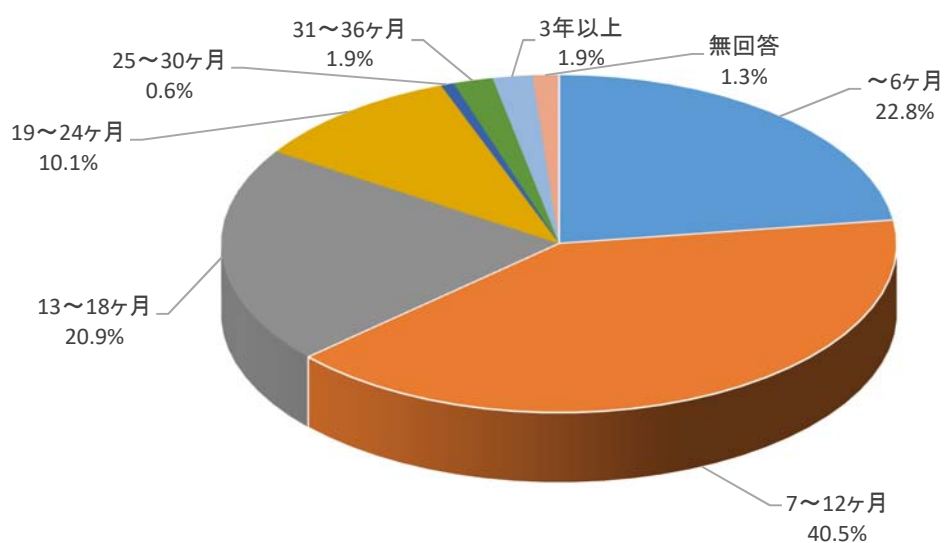


（５９）分譲用地を取得してから、住宅が新築されるまでの見込み期間について

問５７で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、御社が分譲用地を取得してから、売却した土地に住宅が新築されるまでの見込み期間は平均してどれくらいですか？という質問を行った。

その結果、「７～１２ヶ月」が４０．５％、「～６ヶ月」が２２．８％となり過半数以上が１年以内という結果となった。

図表６－５９ 分譲用地を取得してから、住宅が新築されるまでの見込み期間について



問1 平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除の復活を望む意見について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
特別控除の復活は是非とも必要	145	33.0%	33.0%
できれば特別控除は復活させてほしい	103	23.4%	23.5%
特別控除はなくてもそれほど影響はない	163	37.0%	37.1%
特別控除は必要ない	17	3.9%	3.9%
その他	11	2.5%	2.5%
無回答	1	0.2%	

問3 100万円特別控除の復活を要望するとした場合について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	248	100.0%	
売買価格が低額の譲渡	139	56.0%	57.4%
高齢者の資産処分	158	63.7%	65.3%
隣地所有者への譲渡	35	14.1%	14.5%
大都市圏を除く地方圏における譲渡	62	25.0%	25.6%
空家特措法で定める空家等対策計画の策定地域内での譲渡	104	41.9%	43.0%
その他	5	2.0%	2.1%
無回答	6	2.4%	

問5 長期保有土地等に係る事業用資産の買換特例について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
知っている	190	43.2%	43.6%
知らない	246	55.9%	56.4%
無回答	4	0.9%	

問6 本特例の適用を受けた又は受ける見込みのある事例の把握について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	190	100.0%	
把握している	40	21.1%	21.4%
把握していない	147	77.4%	78.6%
無回答	3	1.6%	

問6 把握している件数

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	40	100.0%	
0件	12	30.0%	30.8%
1件	15	37.5%	38.5%
2件	10	25.0%	25.6%
5件	1	2.5%	2.6%
8件	1	2.5%	2.6%
無回答	1	2.5%	

問7 仮に本特例制度が廃止・縮減された場合について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	190	100.0%	
かなり影響がある	11	5.8%	15.5%
多少影響はある	35	18.4%	49.3%
どちらともいえない	15	7.9%	21.1%
あまり影響はない	9	4.7%	12.7%
まったく影響はない	1	0.5%	1.4%
無回答	119	62.6%	

問8 優良住宅地の造成等のために土地を売った場合の税率軽減の特例について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
知っている	282	64.1%	64.4%
知らない	156	35.5%	35.6%
無回答	2	0.5%	

問9 新築住宅に係る固定資産税の減額措置について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
廃止されたら住宅購入を見合わせる	56	12.7%	12.9%
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	133	30.2%	30.7%
廃止される前に購入する	99	22.5%	22.9%
特に影響はない	145	33.0%	33.5%
無回答	7	1.6%	

問10 居住用住宅に係る登録免許税の特例措置について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
かなり影響がある	105	23.9%	23.9%
多少影響はある	192	43.6%	43.7%
どちらともいえない	90	20.5%	20.5%
あまり影響はない	49	11.1%	11.2%
まったく影響はない	3	0.7%	0.7%
無回答	1	0.2%	

問11 不動産取引に影響があると思われる住宅について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	297	100.0%	
新築住宅	74	24.9%	25.1%
中古住宅	15	5.1%	5.1%
新築と中古住宅両方	206	69.4%	69.8%
無回答	2	0.7%	

問12 自ら売主となって不動産の買取再販を行った案件について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
あった	124	28.2%	28.3%
ない	314	71.4%	71.7%
無回答	2	0.5%	

問13 買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	124	100.0%	
すべての物件に保険を付けている	31	25.0%	25.2%
付けることもある	30	24.2%	24.4%
保険は付けない	62	50.0%	50.4%
無回答	1	0.8%	

問13 付けることもある割合

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	30	100.0%	
20%以下	6	20.0%	21.4%
21%～40%	3	10.0%	10.7%
41%～60%	14	46.7%	50.0%
61%～80%	5	16.7%	17.9%
無回答	2	6.7%	

問14 買取再販事業を行うにあたり事業融資の利用について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	124	100.0%	
物件取得資金のみ利用する	51	41.1%	44.0%
リフォーム資金のみ利用する	1	0.8%	0.9%
物件取得資金とリフォーム資金両方を利用する	40	32.3%	34.5%
融資は利用しない	24	19.4%	20.7%
無回答	8	6.5%	

問15 事業融資の主な借入先について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	92	100.0%	
都市銀行	0	0.0%	0.0%
地方銀行	56	60.9%	60.9%
信用金庫	34	37.0%	37.0%
信販会社	0	0.0%	0.0%
非金融機関	1	1.1%	1.1%
その他	1	1.1%	1.1%
無回答	0	0.0%	

問16 自ら売主となった買取再販の戸数について

マンション

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	60	100.0%
0戸	7	11.7%
1戸	27	45.0%
2戸	14	23.3%
3戸	5	8.3%
4戸	0	0.0%
5-10戸	3	5.0%
11-100戸	3	5.0%
101戸以上	1	1.7%
平 均	23.2	
最小値	0	
最大値	1221	

マンション(内、改修リフォーム物件)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	50	100.0%
0戸	7	14.0%
1戸	22	44.0%
2戸	12	24.0%
3戸	3	6.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	3	6.0%
11-100戸	2	4.0%
101戸以上	1	2.0%
平 均	26.9	
最小値	0	
最大値	1221	

一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	91	100.0%
0戸	4	4.4%
1戸	41	45.1%
2戸	20	22.0%
3戸	16	17.6%
4戸	2	2.2%
5-10戸	4	4.4%
11-100戸	3	3.3%
101戸以上	1	1.1%
平 均	5.2	
最小値	0	
最大値	253	

一戸建て(内、改修リフォーム物件)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	72	100.0%
0戸	14	19.4%
1戸	28	38.9%
2戸	16	22.2%
3戸	10	13.9%
4戸	1	1.4%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	2	2.8%
101戸以上	1	1.4%
平 均	5.3	
最小値	0	
最大値	253	

その他

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	12	100.0%
0戸	1	8.3%
1戸	5	41.7%
2戸	1	8.3%
3戸	3	25.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	2	16.7%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	2.6	
最小値	0	
最大値	10	

その他(内、改修リフォーム物件)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	8	100.0%
0戸	2	25.0%
1戸	3	37.5%
2戸	2	25.0%
3戸	1	12.5%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.3	
最小値	0	
最大値	3	

問17 中古マンションを買い取って再度販売する場合について(マンション)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	60	100.0%	
0～50万円	0	0.0%	0.0%
51万円～100万円	7	11.7%	13.2%
101万円～150万円	8	13.3%	15.1%
151万円～200万円	10	16.7%	18.9%
201万円～250万円	5	8.3%	9.4%
251万円～300万円	6	10.0%	11.3%
301万円～350万円	9	15.0%	17.0%
351万円～400万円	1	1.7%	1.9%
401万円～450万円	4	6.7%	7.5%
451万円～500万円	2	3.3%	3.8%
501万円以上	1	1.7%	1.9%
無回答	7	11.7%	

問18 取得した家屋の新築された時期について(マンション)

平成25年4月1日～

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	6	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	3	50.0%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	1	16.7%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	2	33.3%
101戸以上	0	0.0%
平 均	9	
最小値	1	
最大値	25	

平成16年4月1日～平成25年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	10	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	5	50.0%
2戸	2	20.0%
3戸	1	10.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	10.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	1	10.0%
平 均	20.3	
最小値	1	
最大値	186	

平成9年4月1日～平成16年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	13	100.0%
0戸	1	7.7%
1戸	6	46.2%
2戸	2	15.4%
3戸	1	7.7%
4戸	0	0.0%
5-10戸	2	15.4%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	1	7.7%
平 均	23	
最小値	0	
最大値	267	

平成元年4月1日～平成9年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	19	100.0%
0戸	1	5.3%
1戸	12	63.2%
2戸	1	5.3%
3戸	1	5.3%
4戸	0	0.0%
5-10戸	2	10.5%
11-100戸	1	5.3%
101戸以上	1	5.3%
平 均	15.2	
最小値	0	
最大値	248	

昭和60年7月1日～平成元年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	9	100.0%
0戸	2	22.2%
1戸	5	55.6%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	11.1%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	1	11.1%
平 均	14.1	
最小値	0	
最大値	117	

昭和56年7月1日～昭和60年6月30日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	8	100.0%
0戸	1	12.5%
1戸	5	62.5%
2戸	0	0.0%
3戸	1	12.5%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	1	12.5%
平 均	18.1	
最小値	0	
最大値	137	

昭和56年6月30日以前

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	17	100.0%
0戸	3	17.6%
1戸	10	58.8%
2戸	2	11.8%
3戸	1	5.9%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	1	5.9%
平 均	15.4	
最小値	0	
最大値	244	

問19 中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合について(マンション)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	60	100.0%	
専有部分の壁張替え	47	78.3%	90.4%
畳、襖の張替え	48	80.0%	92.3%
床(フローリング カーペット)張替え	41	68.3%	78.8%
CF(クッションフロア)の張替え	38	63.3%	73.1%
洗面台の交換	39	65.0%	75.0%
浴室・給湯器の交換	34	56.7%	65.4%
キッチンの交換	34	56.7%	65.4%
トイレの交換	35	58.3%	67.3%
間取り変更工事	10	16.7%	19.2%
建物のバリアフリー改修工事	4	6.7%	7.7%
建物の省エネ改修工事	2	3.3%	3.8%
その他	0	0.0%	0.0%
無回答	8	13.3%	

問20 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(マンション)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	60	100.0%	
1～3ヶ月未満	47	78.3%	90.4%
3～6ヶ月未満	5	8.3%	9.6%
6～12ヶ月未満	0	0.0%	0.0%
1年以上	0	0.0%	0.0%
無回答	8	13.3%	

問21 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(マンション)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	60	100.0%	
1～3ヶ月未満	8	13.3%	15.4%
3～6ヶ月未満	27	45.0%	51.9%
6～12ヶ月未満	16	26.7%	30.8%
1年以上	1	1.7%	1.9%
無回答	8	13.3%	

問22 中古戸建を買取って再度販売する場合について(一戸建)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	91	100.0%	
0～50万円	4	4.4%	5.1%
51万円～100万円	3	3.3%	3.8%
101万円～150万円	8	8.8%	10.1%
151万円～200万円	19	20.9%	24.1%
201万円～250万円	3	3.3%	3.8%
251万円～300万円	9	9.9%	11.4%
301万円～350万円	4	4.4%	5.1%
351万円～400万円	9	9.9%	11.4%
401万円～450万円	6	6.6%	7.6%
451万円～500万円	9	9.9%	11.4%
501万円以上	5	5.5%	6.3%
無回答	12	13.2%	

問23 取得した家屋の新築された時期について(一戸建)

平成25年4月1日～

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	6	100.0%
0戸	1	16.7%
1戸	3	50.0%
2戸	1	16.7%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	1	16.7%
101戸以上	0	0.0%
平 均	3.8	
最小値	0	
最大値	18	

平成16年4月1日～平成25年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	12	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	8	66.7%
2戸	3	25.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	1	8.3%
101戸以上	0	0.0%
平 均	9.3	
最小値	1	
最大値	97	

平成9年4月1日～平成16年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	18	100.0%
0戸	1	5.6%
1戸	13	72.2%
2戸	2	11.1%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	5.6%
11-100戸	1	5.6%
101戸以上	0	0.0%
平 均	5.3	
最小値	0	
最大値	74	

平成元年4月1日～平成9年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	29	100.0%
0戸	1	3.4%
1戸	23	79.3%
2戸	3	10.3%
3戸	0	0.0%
4戸	1	3.4%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	1	3.4%
101戸以上	0	0.0%
平 均	2.5	
最小値	0	
最大値	39	

昭和60年7月1日～平成元年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	15	100.0%
0戸	2	13.3%
1戸	9	60.0%
2戸	2	13.3%
3戸	1	6.7%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	1	6.7%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.8	
最小値	0	
最大値	11	

昭和56年7月1日～昭和60年6月30日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	16	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	12	75.0%
2戸	2	12.5%
3戸	1	6.3%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	6.3%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.7	
最小値	1	
最大値	8	

昭和56年6月30日以前

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	13	100.0%
0戸	1	7.7%
1戸	7	53.8%
2戸	2	15.4%
3戸	2	15.4%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	7.7%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.8	
最小値	0	
最大値	6	

問24 中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について(一戸建)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	91	100.0%	
室内の壁張替え	73	80.2%	90.1%
畳、襖の張替え	72	79.1%	88.9%
床(フローリング、カーペット)の張替え	58	63.7%	71.6%
CF(クッションフロア)の張替え	58	63.7%	71.6%
洗面台の交換	63	69.2%	77.8%
浴室の交換	40	44.0%	49.4%
キッチンの交換	57	62.6%	70.4%
トイレ交換	58	63.7%	71.6%
間取り変更	10	11.0%	12.3%
窓、サッシの交換	8	8.8%	9.9%
屋根の張替え	8	8.8%	9.9%
外壁の塗装、張替え	44	48.4%	54.3%
建物のバリアフリー改修工事	5	5.5%	6.2%
建物の耐震改修工事	5	5.5%	6.2%
建物の省エネ改修工事	1	1.1%	1.2%
その他	1	1.1%	1.2%
無回答	10	11.0%	

問25 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(一戸建)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	91	100.0%	
1～3ヶ月未満	64	70.3%	79.0%
3～6ヶ月未満	15	16.5%	18.5%
6～12ヶ月未満	2	2.2%	2.5%
1年以上	0	0.0%	0.0%
無回答	10	11.0%	

問26 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(一戸建)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	91	100.0%	
1～3ヶ月未満	19	20.9%	22.6%
3～6ヶ月未満	30	33.0%	35.7%
6～12ヶ月未満	30	33.0%	35.7%
1年以上	5	5.5%	6.0%
無回答	7	7.7%	

問27 不動産を買い取って再度販売する場合について(その他)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	12	100.0%	
0～50万円	2	16.7%	33.3%
51万円～100万円	0	0.0%	0.0%
101万円～150万円	0	0.0%	0.0%
151万円～200万円	0	0.0%	0.0%
201万円～250万円	1	8.3%	16.7%
251万円～300万円	0	0.0%	0.0%
301万円～350万円	0	0.0%	0.0%
351万円～400万円	0	0.0%	0.0%
401万円～450万円	0	0.0%	0.0%
451万円～500万円	1	8.3%	16.7%
501万円以上	2	16.7%	33.3%
無回答	6	50.0%	

問28 取得した家屋の新築された時期について(その他)

平成25年4月1日～

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	1	100.0%
0戸	1	100.0%
1戸	0	0.0%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	0	
最小値	0	
最大値	0	

平成16年4月1日～平成25年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	1	100.0%
0戸	1	100.0%
1戸	0	0.0%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	0	
最小値	0	
最大値	0	

平成9年4月1日～平成16年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	1	100.0%
0戸	1	100.0%
1戸	0	0.0%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	0	
最小値	0	
最大値	0	

平成元年4月1日～平成9年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	3	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	2	66.7%
2戸	0	0.0%
3戸	1	33.3%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.7	
最小値	1	
最大値	3	

昭和60年7月1日～平成元年3月31日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	3	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	2	66.7%
2戸	1	33.3%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.3	
最小値	1	
最大値	2	

昭和56年7月1日～昭和60年6月30日

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	3	100.0%
0戸	1	33.3%
1戸	2	66.7%
2戸	0	0.0%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	0.7	
最小値	0	
最大値	1	

昭和56年6月30日以前

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	2	100.0%
0戸	1	50.0%
1戸	0	0.0%
2戸	0	0.0%
3戸	1	50.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	0	0.0%
101戸以上	0	0.0%
平 均	1.5	
最小値	0	
最大値	3	

問29 不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合について(その他)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	12	100.0%	
壁張替え	3	25.0%	75.0%
畳、襖の張替え	3	25.0%	75.0%
床(フローリング、カーペット)の張替え	3	25.0%	75.0%
CF(クッションフロア)の張替え	3	25.0%	75.0%
洗面台の交換	1	8.3%	25.0%
浴室の交換	1	8.3%	25.0%
キッチンの交換	1	8.3%	25.0%
トイレの交換	1	8.3%	25.0%
間取り変更	0	0.0%	0.0%
窓、サッシの交換	1	8.3%	25.0%
屋根の張替え	1	8.3%	25.0%
外壁の塗装、張替え	2	16.7%	50.0%
建物のバリアフリー改修工事	1	8.3%	25.0%
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	2	16.7%	50.0%
無回答	8	66.7%	

問30 物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間について(その他)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	12	100.0%	
1～3ヶ月未満	3	25.0%	75.0%
3～6ヶ月未満	1	8.3%	25.0%
6～12ヶ月未満	0	0.0%	0.0%
1年以上	0	0.0%	0.0%
無回答	8	66.7%	

問31 物件を取得してから新たな買主との売買契約締結について(その他)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	12	100.0%	
1～3ヶ月未満	2	16.7%	28.6%
3～6ヶ月未満	2	16.7%	28.6%
6～12ヶ月未満	3	25.0%	42.9%
1年以上	0	0.0%	0.0%
無回答	5	41.7%	

問32 買取再販を行う上で取引上の問題点について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	124	100.0%	
問題ある	68	54.8%	73.9%
問題はない	24	19.4%	26.1%
無回答	32	25.8%	

問32 「問題ある」場合の内容

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	68	100.0%	
瑕疵担保責任の問題	32	47.1%	49.2%
不動産取得税・登録免許税等税金の問題	31	45.6%	47.7%
建物のリフォームの問題	9	13.2%	13.8%
適正価格に関する問題	13	19.1%	20.0%
瑕疵保険の問題	7	10.3%	10.8%
無回答	3	4.4%	

問33 買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	124	100.0%	
0件	54	43.5%	68.4%
1件	12	9.7%	15.2%
2～5件	11	8.9%	13.9%
6～10件	1	0.8%	1.3%
11～15件	0	0.0%	0.0%
16～20件	0	0.0%	0.0%
21～50件	0	0.0%	0.0%
51件以上	1	0.8%	1.3%
無回答	45	36.3%	

問34 買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	124	100.0%	
セールストークの中で伝えている	19	15.3%	24.4%
販促物(物件チラシ等)の中で伝えている	2	1.6%	2.6%
セールストーク・販促物両方で伝えている	5	4.0%	6.4%
伝えていない	45	36.3%	57.7%
制度自体を知らなかった	7	5.6%	9.0%
無回答	46	37.1%	

問35 買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が廃止・縮減された場合について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
かなり影響がある	93	21.1%	21.5%
多少影響はある	201	45.7%	46.5%
どちらともいえない	80	18.2%	18.5%
あまり影響はない	54	12.3%	12.5%
まったく影響はない	4	0.9%	0.9%
無回答	8	1.8%	

問36 買取再販事業の今後について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
おこないたい	128	29.1%	29.3%
おこないたくない	97	22.0%	22.2%
どちらともいえない	212	48.2%	48.5%
無回答	3	0.7%	

問37 買取再販事業を行うについて

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
物件取得資金を支援する制度	148	33.6%	34.0%
リフォーム資金を支援する制度	136	30.9%	31.3%
税制特例のさらなる拡充	209	47.5%	48.0%
瑕疵担保責任のリスクを軽減する施策	281	63.9%	64.6%
買取再販事業支援ツール、研修等サポート体制の充実	79	18.0%	18.2%
その他	14	3.2%	3.2%
無回答	5	1.1%	

問38 安心R住宅について

古家を取り壊して新築

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
制度も含め知っている	194	44.1%	44.5%
名称は知っている	169	38.4%	38.8%
知らない	73	16.6%	16.7%
無回答	4	0.9%	

問39 安心R住宅のロゴマークの使用について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
利用してみたい	103	23.4%	23.6%
どちらともいえない	287	65.2%	65.8%
利用したくない	46	10.5%	10.6%
無回答	4	0.9%	

問41 既存建物の売買・交換の媒介について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
あっせんしている	121	27.5%	27.9%
あっせんしていない	312	70.9%	72.1%
無回答	7	1.6%	

問42 建物状況調査を実施する者について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	121	100.0%	
元々知り合いの業者だった	45	37.2%	38.1%
他社からの紹介	20	16.5%	16.9%
建築士会等業界団体のホームページから検索	8	6.6%	6.8%
住宅瑕疵保険法人からの紹介	13	10.7%	11.0%
その他	32	26.4%	27.1%
無回答	3	2.5%	

問43 売買取引の媒介契約件数について

＜売主側＞媒介契約件数

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	378	100.0%
0件	77	20.4%
1件	33	8.7%
2件	44	11.6%
3件	42	11.1%
4件	21	5.6%
5-10件	95	25.1%
11-100件	66	17.5%
101件以上	0	0.0%
平 均	7.4	
最小値	0	
最大値	100	

うち「あっせん」を希望

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	318	100.0%
0件	259	81.4%
1件	16	5.0%
2件	18	5.7%
3件	7	2.2%
4件	3	0.9%
5-10件	8	2.5%
11-100件	7	2.2%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.9	
最小値	0	
最大値	35	

＜買主側＞媒介契約件数

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	323	100.0%
0件	90	27.9%
1件	42	13.0%
2件	37	11.5%
3件	29	9.0%
4件	11	3.4%
5-10件	64	19.8%
11-100件	50	15.5%
101件以上	0	0.0%
平 均	6.6	
最小値	0	
最大値	71	

うち「あっせん」を希望

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	265	100.0%
0件	216	81.5%
1件	26	9.8%
2件	9	3.4%
3件	5	1.9%
4件	2	0.8%
5-10件	4	1.5%
11-100件	3	1.1%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.7	
最小値	0	
最大値	40	

問46 建物状況調査を実施した件数について

＜売主＞

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	378	100.0%
0件	249	65.9%
1件	22	5.8%
2件	14	3.7%
3件	6	1.6%
4件	2	0.5%
5-10件	2	0.5%
11-100件	3	0.8%
101件以上	0	0.0%
無回答	80	21.2%
平 均	0.5	
最小値	0	
最大値	30	

＜買主＞

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	323	100.0%
0件	209	64.7%
1件	26	8.0%
2件	8	2.5%
3件	4	1.2%
4件	0	0.0%
5-10件	2	0.6%
11-100件	2	0.6%
101件以上	0	0.0%
無回答	72	22.3%
平 均	0.4	
最小値	0	
最大値	20	

問47 実際に売買契約の締結に至った件数について

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	315	100.0%
0件	88	27.9%
1件	50	15.9%
2件	33	10.5%
3件	17	5.4%
4件	6	1.9%
5-10件	36	11.4%
11-100件	25	7.9%
101件以上	0	0.0%
無回答	60	19.0%
平 均	3.4	
最小値	0	
最大値	31	

問48 建物状況調査に要した費用について(売主側)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	298	100.0%	
売主	49	16.4%	79.0%
買主	6	2.0%	9.7%
その他(宅建業者等)	7	2.3%	11.3%
無回答	236	79.2%	

問49 建物状況調査に要した費用について(買主側)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	251	100.0%	
売主	13	5.2%	26.5%
買主	30	12.0%	61.2%
その他(宅建業者等)	6	2.4%	12.2%
無回答	202	80.5%	

問50 建物状況調査の実施した場合の不具合について

(不具合「有」)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	71	100.0%
0件	32	45.1%
1件	20	28.2%
2件	9	12.7%
3件	4	5.6%
4件	1	1.4%
5-10件	3	4.2%
11-100件	2	2.8%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.6	
最小値	0	
最大値	30	

(不具合「無」)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	72	100.0%
0件	31	43.1%
1件	23	31.9%
2件	8	11.1%
3件	5	6.9%
4件	1	1.4%
5-10件	3	4.2%
11-100件	1	1.4%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.3	
最小値	0	
最大値	15	

問51 既存住宅売買瑕疵担保保険の加入について

(不具合「有」)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	71	100.0%
0件	54	76.1%
1件	6	8.5%
2件	4	5.6%
3件	1	1.4%
4件	0	0.0%
5-10件	1	1.4%
11-100件	1	1.4%
101件以上	0	0.0%
無回答	4	5.6%
平 均	0.6	
最小値	0	
最大値	20	

(不具合「無」)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	72	100.0%
0件	57	79.2%
1件	6	8.3%
2件	0	0.0%
3件	1	1.4%
4件	0	0.0%
5-10件	0	0.0%
11-100件	1	1.4%
101件以上	0	0.0%
無回答	7	9.7%
平 均	0.4	
最小値	0	
最大値	20	

問54 新築住宅の分譲について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
おこなった	97	22.0%	23.0%
おこなっていない	325	73.9%	77.0%
無回答	18	4.1%	

問55 新築住宅の分譲件数について

マンション

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	19	100.0%
0件	14	73.7%
1件	0	0.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5-10件	0	0.0%
11-100件	4	21.1%
101件以上	1	5.3%
平 均	22.6	
最小値	0	
最大値	194	

一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	95	100.0%
0件	1	1.1%
1件	18	18.9%
2件	17	17.9%
3件	8	8.4%
4件	6	6.3%
5-10件	23	24.2%
11-100件	17	17.9%
101件以上	5	5.3%
平 均	35	
最小値	0	
最大値	1000	

問56 建物完成後、販売開始から売買契約締結までの期間について
マンション(～3ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	6	100.0%
0件	1	16.7%
1件	0	0.0%
2件	0	0.0%
3件	1	16.7%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	4	66.7%
101件以上	0	0.0%
平 均	26.5	
最小値	0	
最大値	60	

マンション(4～6ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	4	100.0%
0件	0	0.0%
1件	0	0.0%
2件	1	25.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	1	25.0%
11～100件	2	50.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	10.3	
最小値	2	
最大値	20	

マンション(7～9ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	4	100.0%
0件	1	25.0%
1件	1	25.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	2	50.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	3.3	
最小値	0	
最大値	6	

マンション(10～12ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	4	100.0%
0件	0	0.0%
1件	2	50.0%
2件	1	25.0%
3件	0	0.0%
4件	1	25.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	2	
最小値	1	
最大値	4	

マンション(13～15ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	2	100.0%
0件	0	0.0%
1件	0	0.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	2	100.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	4	
最小値	4	
最大値	4	

マンション(16ヶ月以上)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	1	100.0%
0件	0	0.0%
1件	0	0.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	1	100.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	9	
最小値	9	
最大値	9	

一戸建て(～3ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	54	100.0%
0件	0	0.0%
1件	15	27.8%
2件	10	18.5%
3件	5	9.3%
4件	5	9.3%
5～10件	10	18.5%
11～100件	6	11.1%
101件以上	3	5.6%
平 均	22.3	
最小値	1	
最大値	364	

一戸建て(4～6ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	40	100.0%
0件	0	0.0%
1件	13	32.5%
2件	5	12.5%
3件	4	10.0%
4件	5	12.5%
5～10件	6	15.0%
11～100件	5	12.5%
101件以上	2	5.0%
平 均	16.1	
最小値	1	
最大値	300	

一戸建て(7～9ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	32	100.0%
0件	0	0.0%
1件	6	18.8%
2件	5	15.6%
3件	4	12.5%
4件	3	9.4%
5～10件	5	15.6%
11～100件	8	25.0%
101件以上	1	3.1%
平 均	15.7	
最小値	1	
最大値	200	

一戸建て(10～12ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	28	100.0%
0件	0	0.0%
1件	10	35.7%
2件	9	32.1%
3件	0	0.0%
4件	1	3.6%
5～10件	4	14.3%
11～100件	3	10.7%
101件以上	1	3.6%
平 均	14.6	
最小値	1	
最大値	200	

一戸建て(13～15ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	13	100.0%
0件	1	7.7%
1件	5	38.5%
2件	4	30.8%
3件	1	7.7%
4件	0	0.0%
5～10件	1	7.7%
11～100件	1	7.7%
101件以上	0	0.0%
平 均	6.8	
最小値	0	
最大値	62	

一戸建て(16ヶ月以上)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	11	100.0%
0件	0	0.0%
1件	3	27.3%
2件	4	36.4%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	2	18.2%
11～100件	1	9.1%
101件以上	1	9.1%
平 均	24.4	
最小値	1	
最大値	223	

問57 宅地の分譲について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	440	100.0%	
おこなった	158	35.9%	36.4%
おこなっていない	276	62.7%	63.6%
無回答	6	1.4%	

問58 分譲した宅地の件数について

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	158	100.0%
0件	0	0.0%
1件	21	13.3%
2件	19	12.0%
3件	21	13.3%
4件	12	7.6%
5～10件	30	19.0%
11～100件	51	32.3%
101件以上	3	1.9%
無回答	1	0.6%
平 均	18.9	
最小値	1	
最大値	896	

問59 分譲用地を取得してから、住宅が新築されるまでの見込み期間について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	158	100.0%	
～6ヶ月	36	22.8%	23.1%
7～12ヶ月	64	40.5%	41.0%
13～18ヶ月	33	20.9%	21.2%
19～24ヶ月	16	10.1%	10.3%
25～30ヶ月	1	0.6%	0.6%
31～36ヶ月	3	1.9%	1.9%
3年以上	3	1.9%	1.9%
無回答	2	1.3%	

■自由記述全文

■問1 平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除の復活を望む意見について、
その他の意見

- ・よくわからない
- ・地価が下落している地域が多くなっている
- ・新築戸建分譲業を主としており、お客様と直接売却に関しお話する機会がないため、何とも言えません。
- ・知りませんでした…
- ・その制度が解からない
- ・よくわからない
- ・わからない

■問2 100万円特別控除の復活を望む主な理由(問1:特別控除の復活は是非とも必要)

- ・不動産売買の流通を活発にする為。
- ・地方における取引は数百万単位の取引も有く、100万控除が復活すれば売買取引も増えて活気が出る
- ・相続で取得された低額の農地の取り引きに有効
- ・不動産取引の活性化
- ・売却促進のセールストーク。相続税基礎控除、引き上げ対応にとっても良いのです。
- ・売主がお得感を感じる
- ・当地は売買価格が安い為、100万円特別控除は大きい部分をしめる為
- ・地方では取引が減少している。
- ・販売価格が低度な為、売主の手取価格が安すぎる。
- ・古家解体、土地処分するにも、売却価格が安く、解体費は高い。購入時期もかなり前だったので、当時の書類がない。等々で、売却しても手元にお金は残らない。逆に持ち出した。など、売却を躊躇してしまう。取引価格が安い状況では、特別控除があるともう少し空家等の処分も進むかと思う。
- ・取引の活性化。
- ・不動産取引の活発化
- ・最近の空き家の売却に対し控除が無い方が多かった。
- ・不動産流通の刺激になると思われる
- ・手取金が多くなるため。・人口減少していくなか、疲弊していく街では、売買価格が安くなっていているため。
- ・売却時において、譲渡税のウエイトが一番大きく、売却をためらう為
- ・地方においては、売買契約金が1000万円下廻るケースが多く今の税制では試算1500万以下は、土地譲渡者に負担となっている。
- ・都会とちがい、田舎では、100万円以下又は、500万以下などの物件が多いため、100万円の売買でも、20万円の税(国と地方)となるため影響が大きく、特別控除の復活があれば取引も活発となりやすい。
- ・税金は少ない方が良い。
- ・節税による流動化の後押し
- ・地方は少額取引が多いため、控除があれば取引が円滑に進み、地域も活性化する。
- ・地方都市の不動産の売却価格は安く、100万円控除があれば売主の売却益がほぼ無くなり、譲渡所得税が安く抑えられます。それにより、既存住宅や土地の流通が活発に行なわれるようになると思います。
- ・長期保有の魅力強化。不動産保有の安心感。(地方に於ける不動産に対する安心感低下の為)
- ・税額は少ない方が良い
- ・税率引き下げの代わりに特別控除は無くしたという国税庁との交渉経過があるが、それは10年以上も前のこと。少子高齢化、空家増加の今の時代に合わせた税制が必要だという論理が必要だと思う。
- ・多くの方が取得原価の分かる書類がなく控除が少ない為、売却に到らないため
- ・古い持ち家の流通促進
- ・低額物件が多く、100万控除されればメリットがある。
- ・売却への促進
- ・空家問題や景気市場活性化などに効果があると思われる。
- ・地主の立場にたつと
- ・地方都市においては、不動産価格が下がり続けており昭和40年代の価格まで下がっております。よって売却原価5%は、あまりにも低くて100万円特別控除復活を待ち望んでおります。
- ・不動産取引の活発化を望みます。
- ・業者間の世間話で、いまだに話題になる事がある。それだけ記憶に残るという事は、利用頻度が高かったのではないか。
- ・不動産流通の活性化にぜひとも必要。特に地方
- ・物件流通を推進させることと、長期譲渡という投機性のない方には復活したとしても不公平はないと思います。
- ・仕事に役にたつ
- ・不動産流通を促進する為。
- ・税金が高いから

- ・島根県(浜田市)の売買物件は、土地、建物では1000万以下、土地のみの取引では500万以下の取引がほとんどです。100万円の特別控除は不動産取引の活性化に寄与する効果が大だと思います。
- ・取得費用が少ない方が多く100万円特別控除があると売主は助かると思われる。(相続物件の売却が多い)
- ・売却に併なう控除は多い方が心理的、実質的にも重要であると考えます。取引の活発化の一助になれば良いと考えます。
- ・売主にとっての節税となり、売却希望の方が増えれば、市場も活性化します。
- ・相続した土地の売却の際に相続人が原価を証明できる書類を持っていないケースが多い
- ・不動産の流通・活性化に繋がる。
- ・地方での取引は、総額が少ないため、特別控除は大事になる。
- ・土地価格が多額にならない地方の売主にとっては是非とも必要です
- ・長期譲渡所得者に優遇
- ・昨今の不動産取引について、1件当りの取引金額が減少傾向にあり売主の税負担が重い。
- ・税負担の軽減により低額物件の処分が容易となる(流通が促進される)
- ・地方に於ては、相続で取得された場合が多くみられ、原価が5%となり、税負担が強く感じられる点、又、物件価格が下がり、この点でも多くの課税のイメージも高い。高額物件であれば、気にならないかも知れませんが、少額とあれば、大きく影響がある。取引の数の向上、空き家対策に有効かと思われる。
- ・空地等の売買が活発になると思う。
- ・埼玉県秩父地方は評価額が低いので、売主は大変にメリットが有り、業者も売買仲介等が大変にやりやすく成ります。
- ・以前あった制度がなくなり、一般の人にはなぜ無くなったかが理解できず、取引時に税額算出の時に問題になる
- ・控除はあるほうが良い。
- ・空家処分等々価格が低い物件が多くある
- ・売主が要望してる為
- ・経済状況の悪化による売却、又は高齢化による売却が主な理由が多く、税金支払後の手元に残るお金の少なさに売却をやめる事もある為
- ・売買金額の低下による売主の税引後の金額が少なくなりすぎた
- ・控除出来るなら、どれでも
- ・取引の活発化の為
- ・不動産流通の促進
- ・売主の手残りが増える分、中古市場が賑わう！
- ・不動産流通促進のため
- ・取引価格が低廉な場合が多い
- ・当地域は低額物件が多く、復活すれば流通の活性化につながると考えるため。
- ・取引上あった方が良い。
- ・相続人が複数いて売却するケースが増えてきている。
- ・地方では、100万円特別控除が必要な物件が多いから
- ・不動産の売却が増える為
- ・地方の低額物件(特に500万円以下の物件)で、相続などで取得費が不明な場合、諸費用を引いた手取りが、20万円ほど増えるため流通が増えてくるとされる。
- ・税政面の緩和による販売の促進
- ・控除対象は多い方が流通に効果があり、結果仲介取引も増えると思います。
- ・相続等取得費が無い場合価格が低い物件では、手取り額が少なくなる為。
- ・売却を考えている方がより売却しやすくなる。
- ・売却流通の活性化の為。
- ・宅地価格が下落しているため100万円特別控除が必要です。(手取金額が少なくなっている。)
- ・少額取引の必要性が高い。土地区画の形状変更などで小さい面積の売買により、より優良な区画が作れる。
- ・不動産売買の活性化のため
- ・空家の売買が増えたため。(相続)
- ・少額の売買が取引しやすいので活発化につながり、経済の刺激となります。
- ・売却相談を受けるときに、うけがいいと思う。
- ・流通を高める為
- ・なるべく税金を少なくすることで活性化になるのでは？
- ・長期譲渡所得者は取得者が安価低額の1000万円以下には特に認めてほしい。
- ・税金が安くなるから説明しやすい。

- ・富山の様な地方では、土地の売却価格が数百万円のことが多く、手数料も400万以下は、19万円弱の手数料をもらえる様になったことも有り、少しでも税金が安くなり、手取りが増えることにより売主の売却意欲を高められる。
- ・税金が、多くかかると、売却を、ためらう、他、値が上がる、相場がくずれる
- ・不動産の流動化が促進される1つの契機となる
- ・お客にとって購入価格を安く出来る方法が多くあった方が良い。セールスポイントにもなる。
- ・所有者の税額が少しすくなる共有の土地の場合はたずかるから
- ・不動産取引の活性化
- ・控除があれば、売主に対し売却を促しやすい。本来であれば、100万円ではなく更に控除額を増やして欲しい。
- ・売却に伴い、譲渡税の額を気にされる方が多数あるため。
- ・そもそも税率が高く負担が大きい為。
- ・空き家対策の為
- ・金額は少ないですが、ないよりはまし
- ・物件価格の低い地方にとって、売主のメリットは大きい。
- ・土地売却の意思を地主様に高めていただくため
- ・相続人数が多い時など100万円の特別控除があると、売却しやすい為。
- ・不用品土地の売却が進む
- ・空家を売買するに当り譲渡税の軽減は必須と思います。
- ・取引の活性化
- ・売買・仲介がしやすくなる。売主が売りやすくなる。
- ・地方ですと土地価格が安いので100万控除が有ると多少なりとも売買の活性化になる。
- ・不動産流通活性化 相続税等事案UP等による相続人の手取り目減り
- ・狭所の売買に於ける交渉がスムーズに行く。
- ・一定の土地、建物に於ける所有者の数が多い場合。
- ・田舎に対して、100万円の特別控除は、必要です。都会に関しては、売買5%で良いと考えるのかもしれませんが、金額が違いますので、復活を望む。
- ・100万円～300万円の低額取引が多く税負担が多く感じられる。
- ・低額物件に対しての、意味が非常に強い。
- ・売却物件が増え、不動産流通の活性化につながる。
- ・販売の促進の為。
- ・永年保有していた所得費の分からない不動産の軽減(譲渡税)策として。
- ・我々の地域では売買価格が低い為100万円の特別控除は大きい
- ・相続空き家の売却が進むきっかけになるから。
- ・売る金額がやすくなっている為
- ・中古住宅の流通活性化には税制優遇が必要
- ・土地取引の円滑化に必要、特に遠隔地は年寄は控除がないのなら売らないと言われる。
- ・地方の物件は、金額にして少額であり、又、法定相続人が、多い方々の基礎控除としても、復活して頂きたい。
- ・売買価格が下がっていますので、業者も売主も大変助かります。
- ・土地の単価が低いから ・相続放棄等につながり、所在者不明土地になる。
- ・取得価格が不明な物件が多く、低価なものもあり、5%源価みなしでは、少額すぎる。
- ・空家、空地を売却しやすいため
- ・購入時の契約書等を紛失している方が多いから。税金を払うより流通性を向上させた方が活性化につながる
- ・土地取引の活性化につながる
- ・地方での売買において価格低迷により
- ・3年以上、居住していない建物を売却する際、取得時の契約書等を保管していない為、原価が5%になってしまい、譲渡税の負担が大きく、売却の意志がゆらぐ。

■問2 100万円特別控除の復活を望む主な理由(問1:できれば特別控除は復活させてほしい)

- ・売却時の税金は低い程よい。
- ・相続等で取得した場合取引原価が5%と低いため、税金がたかさんかかるので売却を見合わせる人が多い。取得原価を5%から20%~30%にしてもらえると、土地取引が活発になる。
- ・売買契約書類を紛失したり、相続で取得額が不明な事が多いので。
- ・売主にとってメリットが有るので
- ・売買物件の価格が低価格帯になり特別控除の100万円が大きく売買に作用する。
- ・不動産の値上りの中で所得税のかかる方が増えてきているため。
- ・空家・老朽建物の増加により低額売却も増加しているので100万円控除があれば利便性が良くなると思う
- ・現在、居住用財産を売却した場合の特例はあるが、居住用財産の定義は、住まなくなってから3年後の年末までということで特例措置からはずれた空き家が多く、特例が使えないケースが多い。今後空き家バンクで行政に協力していく地方の業者として、地方の不動産売買価格の低下を招く空き家の増加を指をくわえて傍観していたくない。まだ管理状況が良く痛みが進行していない空き家だけでも、「100万円の特別控除制度の復活」を叶えることが出来た時には、売主様へお伝えし売却を早い段階で決断してもらえる。地方の空き家バンクでは0~500万円までの価格の物件が多く、100万円の控除はかなり大きい効果があるから。
- ・売主にとって譲渡税が高いという意見が多いから。
- ・過疎地の空き家対策に有効になる。処分費等多額で利益は見込めない中で、税がかからないのは過疎地に適している。
- ・売買益自体が減っているし、地方圏では取引額自体が都市部に比して少額なので復活の効果は大きい。
- ・物件の取引価格が低くなってきている為、売主は100万円控除を受けられると手取り額が少しでも多くなれる。
- ・特別控除を利用する人が多いため。
- ・地方は取引金額が少ない場合が多く、取引が活発になる為には復活した方が良いかと思われる。
- ・売買価格の1000万円以下の場合は、影響が大きいのでできれば復活を望みます。価格が大きい場合はそれほどでもない。
- ・大都会等では、売買価格が高いのであまり影響ないが、地方では、価格が低いので100万円控除は、売る側にとってはメリット大である。売却に向けて誘導できる。
- ・特別控除があった方が、売却側のメリットになるので動きが活発になるかもしれない。
- ・取引事例が増す印象あり
- ・売却、譲渡の動機づけにつながる。
- ・該当する顧客のため
- ・地方では、100万円台の取引も多くあり、流通の活性化ともなる
- ・売買価格が低いにもかかわらず譲渡費が発生する為、売主としては売却時のメリットがない。
- ・相続取得時の地主において、取得費5%と譲渡価格にへだたりがあり、手元に残らない他、●
- 赤字となる現状に地方にはある。
- ・税金が少しでも減れば、売買の活性化につながる。
- ・不動産市場も消費税上げ、景気動向も不透明感が有り取引●●(価格)等も、地方では下げ方向に有り、税政面での復活が必要である。高齢化社会で売却物件は増加傾向に有る。
- ・売却依頼時に手取り〇〇万円と希望される方が多く、控除があると納得され易い(売却価格)
- ・中古住宅の取引増加の為
- ・不動産としての評価が下がったことによる売買となるので、税制優遇はあった方が手ばなれしやすい。
- ・転売(短期)を抑制する効果もあるのでは？
- ・売主としてはやはり、少しでも多く手元に金銭を残したいので、特別控除は、あると話もしやすい。又、取引額の小さなものでは、うれしいものである。
- ・顧客にプラスになるため
- ・世代交代、人口減少が進む中で、相続で受け継がれてきた土地を手離す人が増加する。その中には取得原価不明の土地も多い。流通の活性化のためにも復活は望ましい。
- ・各市町村にて空き家対策等をしているが、売りたいくても売れない物件が増えてきていると思います。売れるとしても低価格となる為せめて、特別控除が受けられれば、売る気持ちが高まると思います。
- ・売却希望時に所有者手取りを気にされるので。
- ・つかえるものはうれしい
- ・特別控除があれば、無いよりも、取引が活性化するのは。

- ・購入価格が不明な場合、売却価額の5%が認められていますが、実際の購入価格は概算取得費5%とは掛け離れています。少しでも近づける為に100万円特別控除は、復活させてほしい。
- ・田舎では土地売上の100万円の控除は大きい為
- ・低額物件の流通促進に効果がある
- ・譲渡所得が100万円以下というケース(赤字も含めて)が多い(比率が高い)
- ・空き地・空き家対策が進まないため
- ・売却を決断する際には、少しでも売却益を多くしたいという考えになる為。
- ・低額の物件売却価格の際に影響(効果)がある。
- ・長期譲渡所得が下げられる。
- ・売却せざるを得ない人にとっては朗報。
- ・控除が増えるにこしたことはない。売却者も増加する。
- ・土地の売上にプラスになる
- ・不動産流通の活性化の促進のため
- ・空家住宅が増える中、売却を促進する為に必要！
- ・資産売却のため
- ・所有が長いものに対しては、取得費5%が主流であり、特別控除があった方が流通が活性化されるため。
- ・地方の取引(売買)した場合、価格が低く100万円特別控除がないと、税率が高く、手取りが少ない。
- ・やはり、有無で売手の考えが変化する。
- ・売却物件の減少
- ・基本的、不動産の譲渡税率が高すぎる。軽減のためにも必要と思います。
- ・長期譲渡の場合、買った時の契約書がなく、税金が多くかかることが多いので、売却を止めてしまう時がある為
- ・売主に少しでも多く手取金額を増してあげたい。
- ・個人売主は税制度をあまり理解していない。
- ・八王子エリアでは、相続を要因に不動産売却の相談を多くいただくが、取得時の資料(契約書等)を紛失しているケースも多く、特別控除がある事で売却意思決定の追い風につながると思われる。
- ・是非ともとは思わないが、あると販売時にある程度の効果はあると思われる。
- ・一般の方の売却意識が●●分けとなり平均的供給となる？
- ・昭和40年頃～平成の初期にかけて取得費(契約書等)を保管されていない方が多く見受けられる。
- ・中山間地等で空き家等の売上は価格が安い為、100万円控除があれば、売上を促進させる一助となると思われる。
- ・不動産価格の低い地方では、100万円の控除による税負担の軽減は大きい
- ・売買取引の活性化につながると思うから。
- ・譲渡を考える方は当地方にては高令者が多いため控除が復活すれば説得し易い。
- ・不動産取引において有利になるものはすべてあった方が良いと思います。
- ・売主が共有の所有者の場合、売却を促す効果あり。
- ・売主の負担が少なくなる(納税の)
- ・地下の下落や、買取業者等、売上価格が下がる事が多く見受けられる。売り手は少しでも節税したいとの要望が強い。
- ・売上にあたり、税を気にする方が多い
- ・売却の動機づけになる
- ・相続税対策にて必要だから
- ・事業エリアの売上金額が低い為、売主の控除があったほうが望ましい。
- ・低額譲渡の場合有利になる。
- ・長期譲渡100万の控除があると、買主が喜び不動産流動が多くなると考える。
- ・地方都市は地価が低いので100万円の特別控除は有効。
- ・地方では売上価格が低い為、100万の控除は大きい。
- ・岐阜県の垂井町の人口は2374人ぐらいです。JR垂井駅近くの土地は価格は安くとも取引はありますが…山間部はいくら安くても売上は不可です。取引出来る所でも100万円の控除は有効に動くと考えます。
- ・売主の税負担軽減
- ・相続物件の場合、取得価格が不明で、売上の5%とみなす事が多く、課税対象になる事が多
- ・土地購入時の売上契約書・領収書等を紛失している売主が意外に多く、取得費用を証明出来ず、売上価格の5%しか計上出来ない方の補填になると思うから。
- ・地方は売上価格が低額な事が多く影響が考えられる。
- ・売上代金が1000万円以下の取引が多くなっている現在、100万円の控除があれば手取り金額には大きく影響する！

■問3 100万円特別控除の復活を要望するとした場合について、その他の意見

- ・税率が上昇するのでは、本末転倒である。税制は、公平が望ましいので、特例は、、、。
- ・良好な中古物件(価格がある程度高い取引が出きる価値のあるもの)の流通が促進される。
- ・古民家活用
- ・農地と宅地同時売却
- ・わかりません
- ・譲渡益多くない

■問4 問3をお答えいただいた理由(問1:特別控除の復活は是非とも必要)

- ・不動産取引の際、少しでも手取りを増やしたい、個人の方が多数である。
- ・郡部の山林、畑等の取引には100万控除があれば売主は大変助かる。取引も増える。
- ・空家対策にも有効
- ・放置される空き家が更に増える。固定資産税の値上げ(居住用でない家屋)
- ・譲渡に際してすべての方がお得感を感じる
- ・古家売買の場合解体費が捻出できない。
- ・地方では、不動産取引価格は下る一方、「売っても手元に残らないなら、そのままにしておく。」
「解体するお金がない」
- ・取引が上記があると、別な切口で進められる。
- ・お客様の要望が多い。
- ・問2で答えたとおり。
- ・売却価格－控除金額に対しての税率が大きく手元に残る金額が少なく老後資金に足りない。
控除金額は現地点での固定資産価格通知額が良いと思う。
- ・いづれも低額不動産売買価格につき
- ・500万円以下～100万円以下の売買などが、空家や築年数が経過した高齢者の資産などに多くみられるため。
- ・土地の流通が増えれば建築需要も伸びる。
- ・取引事案の増加が見込まれる。
- ・地方都市2件高齢者の所有している不動産の売却が今後ますます増加する傾向にあると思うから。
- ・地方に於ける不動産価格の長期低落と小口化の為、譲渡費用も捻出できないケースが多い
- ・被相続人の居住用財産の特例の考え方は、非常に望ましいが、要件が多く、適用される方が限定される。この特例の要件緩和も強く望む。
- ・所有しているだけで活用されていない不動産が活用する人に譲渡することによる地域の活性化につながると思います。
- ・100万円控除となれば、メリットが多い。物件価格及び土地価格が安い地域があるので有効。
- ・手取額を多くする為等の売却促進
- ・資産処分の案件が増加しているため。
- ・⑤空家の活性には必要 ①但し、低額がいくらは大事。 ②資産を多数の方と1つの方では異なるかも？
- ・中古住宅で売値500万以下の物件建物解体し更地取引となる場合ほとんど売主の手元に利益は残らない。まして境界確定の要望があると△になる事もあります。
- ・高額取引と低額取引を同じく考えては、不公平ではないでしょうか。
- ・高齢者が不動産を売却し、子供及び孫に現金等の資産譲渡をする場合の動機付けになる。
- 又、空家を売却しやすくなる。
- ・上記②③⑤に対しては全く投機性もないとし 逆に制限する方が不適切かもしれないと思います。
- ・不動産流通の促進の為。
- ・都市圏に比して地方県では今まだ、地価は下落しています。下落を止めるためには不動産の流通の活性化が第一と考えます。
- ・売買価格を低額にしないと譲渡不可の場合が多いのでなるべく相場よりも安くするよう指導をしている。又高齢者の資産処分も多くなっている。
- ・今後、高齢者の資産処分、空き家問題が多く提起されてくると思います。税率を上げる事は論外です。逆に下げる検討をして活性化を図るべきと考えます。
- ・少子高齢化・大都市と地方の格差の問題に少しでも対応していくため。
- ・高齢者の資産処分の際、30年～40年前に購入した契約書を紛失してるケース
- ・自分でそう思う為。
- ・売買価格が低いため。
- ・売主からは売買価格と決定した後自分の手取は最終的にいくらになるのかととても気にしています。処分はしたいが価格が折合いがつかないなど税の額によって左右されることが多い
- ・①②④いづれも取引金額が低額の為、税負担分が重い
- ・特に高令者の場合、市町村民税の影響、医療費への次年度の反映等から考えれば国税以外の部分での影響での、土地、建物売買の件数向上に結びつくのではないのでしょうか？
- ・空家問題の解決の一つ。
- ・共有等で所有していた場合に各々にメリットがあり、低額売買の場合には税金等が発生しないことも有り所有者には喜ばれると思います。
- ・高齢者の方は少しでも手取額を増したいと思っており特例がある事で売却の考えが進む

- ・地方だと売買価格が安いのでそこに20%の税金はきつい。
- ・土地譲渡の円滑化
- ・売主が物件を売却しやすい為
- ・高齢者・空家処分、円滑にすすめる為。
- ・低所得者に対する優遇を！
- ・①～⑤すべてが現状取引(課題も含め)に合致していると思う。
- ・①～⑤全てが流通の活性化につながると考えるため。又、消費税率10%に対抗する方策とし
- ・実際に高齢者の案件が多い。
- ・高齢者5人の相続人が(おばさんから)不用となった不動産を売却するのに、居住用も使えず手取りが少なくなった。
- ・別になし。
- ・地方の低額物件(特に500万円以下の物件)で、相続などで取得費が不明な場合、諸費用を引いた手取りが、20万円ほど増えるため流通が増えてくると思われる。
- ・後期高齢化が進む為
- ・空家等が流通する事について少しでも効果がある。
- ・相続等取得費が無い場合価格が低い物件では、手取り額が少なくなる為。
- ・税のために(わずかな納税でも)わずらわしく思われ、話が進まない。結局良い宅地形成ができなく、劣悪な土地が残る。
- ・空家の利用不可の売買が流通しやすくなる
- ・取引が低迷しているため
- ・市場が下落傾向の為
- ・低額譲渡者は100万円控除は高額者と差別感がある。流通しやすくなる。
- ・税制が大都市中心の税制になっている為、地方の事情を勘案していない。
- ・空家対策への切口。
- ・空家物件のほとんどが、高齢者の所有又、相続の未だが多い事
- ・不動産取引の活性化
- ・低額物件の所有者ほど売却の意思決定に時間がかかる傾向があるから(私の経験値ですが)
- ・該当者が多い為。
- ・空き家対策の為
- ・空き家等に有効ではないか。
- ・高齢者の生活資金に未利用地や、空家を売って充てる事を促す。
- ・老後資金の確保、生前贈与等で、出来るだけ手元に残したい気持ちがある。
- ・高齢者による売却が多い為。
- ・地主、所有者の希望
- ・今後不動産価格(2020年)安値傾向(地方は現在も安い)等考えられます。少しでも税の優遇を望む
- ・相続で、移転して、契約もなく、金額が500万の売買で、25万の控除しかなく、そんな契約が多い。
- ・解体●費の●出や、低額物件に対する●金の有効性
- ・地方での高齢者所有の空家が目立つ為。
- ・人口減少に伴ない、地方に存する実家を処分しなければならないケースが増しております。その際、色々費用が掛かり少しでも譲渡税が軽減されると助かる国民は多いと思います。
- ・我々の地域では売買価格が低い為100万円の特別控除は大きい
- ・②だと相続した資産が入らない。③は移住者など他の可能性がへる隣地の譲渡は少ない。
- ④は境い目がむづかしい。⑤そもそも、策定がすすんでいない。
- ・土地の価格が上がっていない
- ・市場の拡大の見地から
- ・先がない為。
- ・以前は、低額でも手元に残が、見えたが、残金が今は見えない。
- ・売れない土地を流動化させるため。
- ・取得価格が不明な物件が多く、低価なものもあり、5%源価みなしでは、少額すぎる。
- ・今までの不動産に対する観念は、高齢であればある程「自分の代での売却は…」という方が多かったが、認識が変化してきたため
- ・地方の人口減少防ぐため
- ・価格の格差
- ・空家対策において、その際売買価格が低額な物件が多く、譲渡税の負担を減らせる。

■問4 問3をお答えいただいた理由(問1:できれば特別控除は復活させてほしい)

- ・不動産は保有時に毎年コストを乗せており、売却時迄、重税されたのでは、、、。景気対策とは、税をとればよいというものではなく、所得を増やすことが重要ではないかと思う。
- ・高れい者が資産をもっているケースがほとんどであるため、判断する場合、すぐに税金がどれくらいかかるかという質問になる為、売却する決断がにぶる。
- ・下落著しい地方では殆どの方が損をして売却をしている。又、売りたいが、税金の心配を強くされていて進まない事。
- ・これ以上の空家、空地をできるだけ増やさない、処分しやすく
- ・問2に記したように地方では物件価格が100万円しない物件が出廻っています。
- ・ご主人様の相続時の売却の際、残された奥様の税金が少なくなればいいと思います。
- ・低額売却が地方の方が多く見受けられるので
- ・問2で記述したとおり。空き家は保存状況が悪い。(空き家の期間が長ければ長い程)よって解体(一部もしくは全部)も視野に入れた取引価格となり、0~30万円となるケースも多々ある。売主にとって手出しをしなくて済むように100万円程の費用を見込む場合は売り出し価格を100万円で最初は勧めます。(相場がそれ以下の場合です)。例えば、田舎ですと山林等もあり、また公園でプラス表記されていてそれぞれ所有者が違う場合は必ず測量費用、筆界確認等で100万前後の費用がかかってきますし、農地も農地法3条や5条許可申請に10筆以上あれば30万円程かかるためです。我々の手数料の話も194,400円(消費税8%含む)もかかる話もします。
- ・地方では売買価格が低額の場合が多い為。高齢者の老後負担を減らす為。
- ・問2のとおり、定住・移住に有効である。
- ・特に②、⑤での効果は大きく、中小の業者にとっては大きな営業ツールになる。
- ・消費者(売主)からそういう話を聞いた。
- ・空家対策や所有者不明となる事を、現時点で譲渡がしやすい方が良いかと思われる。
- ・田舎の場合は、売買価格が低いので特別控除は必要である。空家、空地の対策には良いと思います。
- ・①売買成立につながる ⑤空き家対策につながる
- ・不用な不動産の処分、又、取得費が不明の事が多い
- ・空家を流通にあげていくためにも、売却後の税金の心配を少なくするため
- ・売却時の取得資金かさ上げの為。
- ・①問2に記入した点 ⑥地方は宅地と農地セットの相続が多いので
- ・資産を処分した後に資金を生活の為に残したい
- ・地方は低額の売買が多く、地方活性化の為にも特別控除を復活した方が良い。
- ・不動産流通が改善されると思われる。(現状より)
- ・空き家を有効活用することにあたり、必ずでてくるのが税率の問題であり特別控除を使えとなれば資産処分もやりやすくなる。
- ・売却する(空家にしておくより)きっかけとなる場合もある。
- ・現在の取引市場に最も効果をもたらすと思われる。
- ・地域的な問題もあり、低価格物件100万~300万での物件も多くあります。測量や荷物片付け、解体など、費用がなおさらかかる為、少しでも手取金額が残る、もしくは、差し引きゼロになるようになれば良いと思います。
- ・売却を促しやすくなると思われる。(空家高齢者は特に)
- ・空家・空地の取引が活性化する。
- ・売主は税引後の手取り金額を重視する為、100万円特別控除は空家も含めて低額物件の取引推進に大きなウエイトを占めるものと思う。
- ・当地では土地価格400~600万円が主流
- ・手取り額が増加する為。
- ・少しでも活性化します。
- ・売却額に影響があり、売主にとってはありがたい。
- ・同業者でも、同じこといっている。
- ・高齢者に優遇すれば、土地の販売促進になる
- ・空家の流通化促進対策のため
- ・空家問題は地方都市並びに過疎他の問題が多い。一極集中の都市部とは切り離れた政策が必要。
- ・特別控除100万円が効果的なものに対して、実施する方がよいから。
- ・高齢者所有の物件が多い為。
- ・不動産の流通を良くする。
- ・年金のかわりに収益物件をもっている人が、賃貸が低調の場合、税金までかかると困る人が多い。

- ・少子高齢化と空家問題は連動している社会テーマとして関心が高いと思っています。
- ・NO. 5(空家…)についてですが、空家の放置こそ地域経済に及す悪影響が懸念されている事からも、売却側に生じる税軽減は、多角的な好影響があるものと思われます。
- ・社会的な問題として認識されてきたため。
- ・少額地の譲渡が活発となる。
- ・空き家の売買を促進させる為。
- ・空家対策にも有効だと思う
- ・取引事例からして、現実性が高いと思うから。
- ・100万円の基礎控除の金銭的プラスマイナスでなく、感覚的には非常に効果があると思う。
- ・川崎付近ではこの様なお客様が多い為。
- ・空き家解消対策
- ・特に隣接している方に売却する際の特例があればよい。空き家、空き地対策としやすいのでは
- ・地方都市においては、売買価格が低いために、売却しても仕方ないとの声もある。
- ・空家対策に有効
- ・相続税の対策負担減
- ・地方圏のため低額の売買が多いため
- ・空家等物件は低額なものが多いので！！
- ・価格が低額である為
- ・両親が地元にくらして、その息子、嫁が名古屋、東京へ出て行くとその実家に住んでいた両親が亡くなるとまちがいなく実家の処分になりいくらでもいいから売却してくれとのお話が多くあります。その際に100万円控除は役立ちます。
- ・多分親が買った時の価格より大幅に下がっているにもかかわらず課税対象になってしまう。
- ・空家が多いので
- ・地方の土地が下落しているため、1000万以下の取扱いが半分以上。売却しても、手持ちが残らない！

■問13 買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について、保険を付けない理由

- ・物件価格が安い。瑕疵保険が高い
- ・リフォーム時に全て確認するから
- ・保険があることをしらなかった。
- ・居住用物件ではなく事業用物件の為。
- ・自社対応
- ・解体して売却
- ・事例少ないから
- ・旧耐震の建物で耐震改修しないで売却する為
- ・物件による
- ・建物が古く、その価値を0として売り土の評価での売買をした。
- ・保険を付ける作業がめんどろ
- ・当社で責任を持っている。
- ・手続きに係る手間、時間を考慮して
- ・保険を付ける為の改修工事が事業的に負担になるから
- ・解体を前提に売る
- ・不要と判断した 建物状況調査及び耐震精密診断を実施した為。
- ・金額が低額であり十分に説明し納得してもらった。
- ・こだわりがないお客様が多く、価格重視が強い
- ・よくわからなかった。
- ・全改装のため施工会社に保証させている
- ・中古販売が数年ぶりでしたし、建物も比較的新しかったので。
- ・地主が主
- ・物件が該当する事が少ない
- ・土地だから
- ・土地分譲のみのため
- ・土地再販の為。
- ・保険の基準がきびしく、古い中古住宅だと高額なリフォーム費用が掛る為
- ・事前に調査を徹底
- ・古いものを購入して建物代は0円で売ったりした
- ・何かあったら2年間は自社で補償する
- ・土地取得が中心のため
- ・付けたからといって高価に売ることがない。
- ・土地のみの為
- ・手続きが煩雑だから
- ・コストが上がる
- ・消費者は保険よりも価格重視。
- ・現状必要無い為
- ・対応できる！！
- ・損害保険に入る
- ・全て、対応する
- ・新築のみで、基本は土地のため
- ・不要
- ・築年数が古い為
- ・扱い物件に対し、必要性を感じなかった。
- ・瑕疵があった場合、保険なしで対応する
- ・手続が手間。書類、申請など簡素化してほしい。

■問40 問39において「利用してみたい」と回答した理由

- ・所属する団体を優先して、信用できることは当然のことだと思うから。
- ・①購入者に安心感がある。②不良物件が少なくなる。
- ・消費者が安心して購入出来る為。
- ・いろいろにチャレンジしてみたい。
- ・もっと広くPR等を行い、認知されれば、中古物件に対して消費者の印象が向上すると思う。
- ・信用力が上がるから
- ・消費者の物件選びにアピール出来ると思われる為。
- ・買取再販にはつみがつくと思います。
- ・売りやすくなる為。
- ・購入物件の品質が見えることと、カシ保険の附保とを保証することが流通促進になると思う。
- ・エンドユーザーに安心感を与える
- ・興味があります。
- ・不動産流通の今後のあり方として建物を永く使う又住宅適地(災害を考えて)を絞りこみたら、土地利用の本当の姿を求めたい。
- ・ユーザーに購入していただくには、R住宅は最低の制度(基準)として、必要と考えるため。
- ・物件の差別化ができる
- ・中古住宅のマイナスイメージを払拭して既存住宅の流通を促進する。
- ・建物の信用度が違ってくる。お客様に対して安心感を与えると思う。
- ・消費者に伝わりやすいと思う。
- ・大手でない業者にとって、信用を確保できる。
- ・瑕疵保険の検査内容が厳しく、物件によっては検査で不適合となった場合、修繕にも多大な費用を要し、修繕しない場合、その旨を重要事項で説明しなければならない等、リスクが多い。
- ・お客様に安心感を与えたい。
- ・消費者にとっての安心、安全感が打ち出せる。
- ・お客様が安心して購入できると思う。
- ・多少関心があります。
- ・消費者に対する信用が増す
- ・買主が安心できると判断する材料となるため
- ・既存住宅取引は拡大していくものと思われる中、消費者が安心して購入することにつながる制度であるため
- ・行政や協会が推進しているものは実際に経験してみたいことか本音です。
- ・顧客に安心感を与えることができるため
- ・再販売物件の価値向上が図れると考えます。瑕疵保険に入る事で安心感が出る。将来的なブランディングにつながれば良いと思います。
- ・中古物件を購入する不安な部分を少しでも減らせる。
- ・中古住宅の取引が増えると思われる。
- ・住宅の売買が多い為
- ・なし
- ・客観的かつ公的な評価制度があればお客様は安心して取引できます。
- ・事業自体に魅力を感じているので。
- ・他団体も含め進めてもらいたい。
- ・今後買取可能な物件があれば、行ってきたい。
- ・消費者の安心につながる
- ・信頼ブランドを利用の方がお客様が安心する
- ・少し面倒ですが自社を守る為には良いと思う。
- ・物件の信頼度が増す。
- ・間口が広がる。
- ・購入者の案心につながる。
- ・中古住宅の流通の活発化
- ・業界の質の向上
- ・R住宅のロゴが信用があるから有利だから
- ・中小の不動産屋は大手住宅販売会社に比べるとまったく信用が無いのでそれを補うと思われる。
- ・該当する物件を購入出来た時に行ってみたい。
- ・消費者へのアピールができる。
- ・購入者が安心して購入出来る。
- ・消費が安心して住んで頂く為

- ・車でも「認定中古車」と言うだけで安心感が出るのと同様な心理があると思われるから。
- ・中古物件の流通が一層増えていく中で、信頼性のアピールになると思われるため。
- ・今後の幅を広げるため。
- ・消費者に安心安全を与え易い。
- ・消費者が安心して中古物件が買える為
- ・お客様の反応が少しでも安心に向かうのであれば…
- ・利用してみたいが、条件に合致する物件は、性能表示制度等を利用して建築された(H12以降)の物件が多いので、流通してくるにはまだ時間がかかるでしょう。
- ・今後より一層空き家問題が大きくなると思います。中古住宅への関心が強まると予想される。消費者へ安心できる商品を提供できる。
- ・買主にとって安心材料になると思われる為。
- ・トラブル防止のため
- ・購入者にとって大きな安心材料となるため
- ・中古の現状有姿売買だと、売れにくい事が多い。業者が買い取った場合一定の保障をする事で中古流通が活発になる
- ・安心R住宅＝安心・安全な住宅のイメージの定着をしたい。
- ・安心住宅を消費者に伝える為
- ・お客様に、安心・安全である事を、アピールが出来る。
- ・今後「安心R住宅」が普及するとあたりまえとなる為。
- ・買主が安心してくれると思う
- ・ユーザーに安心を提供できる制度であるから。
- ・消費者に安心感を与えるため
- ・売りやすい
- ・宅建業者は再販しやすい
- ・買取物件が年に何回かある為
- ・中古市場全体のイメージアップ
- ・PRになる
- ・メリットになるなら。
- ・消費者への安心・安全アピール
- ・購買意欲に影響があると思う
- ・お客様に対して安心して頂ける要素が増える

■問40 問39において「どちらともいえない」と回答した理由

- ・弊社の全業務中、比率から考えてもそれ程重要視すべき所ではない。
- ・まだまだ浸透していないから
- ・自社でリフォームをしてR住宅の基準までリフォームをするとコストがかかりそのコストをのせて中古を売ろうとした時、そうばより高くなり、R住宅だからといっても買ってくれないから。
- ・インスペクションを含め、売主の意識は金●●●●までやりにくい。法律で縛る事も考えては。
- ・わからない。
- ・安心R住宅である事が、物件を選ぶ際の重要なポイントになっていない。
- ・以前の「良品R住宅」では行っていましたが、要件が複雑で利用しにくく、今回も二の足を踏んでいます。
- ・事例がないので分からない。
- ・安心R住宅の認知がまだ不十分で、まだ他物件との差別化ができていないように思います。ブランド力が確立できれば利用してみたいです。
- ・要件にあう物件を取得できればつきたいが、的要できる物件がすくない。
- ・安心R住宅のPRが不足している為
- ・手続きが面倒、ノウハウがあれば利用する必要なし
- ・物件による。
- ・自社が中古を買取り再販する事がほぼないから ・制度がまだ勉強中
- ・安心R住宅の認知度について一般消費者がほぼ意味がわからない状況。ロゴマークを使用するメリットに疑問を感じる。(費用対効果が低いイメージ)
- ・「安心R住宅」の知名度が上がってくれば、登録するメリットが大きいと思いますが、現在はそこまでメリットを感じない為。
- ・基準が厳しすぎて、中古住宅なのに費用がかかりすぎる。それを売却価格に上乗せせざるを得ないので中古の流通を鈍化している。中古の流通価格には上限があると思われそれ以上になると新築住宅に流れてしまう。これは地域性はあると思うが、田舎ではそのような流れとなっております。所詮、中古は中古といった考え方が一般ユーザーに浸透している。それら一般ユーザーの意識を変えていかなければならない様に思います。
- ・買取り再販を行っていない。
- ・購入者がそこまで要望していない感じがする。
- ・安心Rの場合住宅の物件を購入する機会があれば考える。
- ・制度自体が消費者に認知されていない
- ・自社で取りくんでいない
- ・基準が厳しい
- ・要件に適合しない物件の取扱いも想定される
- ・安心R以前に、建売住宅の過剰供給との競合のケースが多く、買取再販のリスクが多いため(本社エリアは、戸建需要の方が多いエリア)
- ・まだ理解不足だから・・・
- ・耐震基準がネックとなる。
- ・制度他、もう少し利用がしやすくなれば良いかと思われる。
- ・リフォーム基準があますぎる。一般物件に適応していない(業者売主物件のみ)
- ・あまり関心が無い
- ・手続きに手間がかかる。
- ・今のところ安心R住宅の効果が不明
- ・案件が少ない
- ・メリットが感じられない。
- ・新築(特に戸建て)の方が安いから
- ・中古住宅は扱わない。
- ・買いとりがメインの事業ではない
- ・安心R住宅としての価値がどれだけ世間に伝わるかが良くわからないため
- ・認知度が低い
- ・基本的に物件の買取をしていないので
- ・安心R住宅であることの判断が各宅建業者任せになっている為、クレームになり易い
- ・弊社が取り扱うか判断しかねる為。
- ・買取、再販に消極的なため
- ・国交省のロゴマークを使用しなくても、売却できるので、ロゴマークよりも物件の質が重要です。
- ・買取はしない
- ・お金がかかりそう、時間がかかりそう
- ・物件の状況により手続きが問題

- ・認知度が低い
- ・再販物件により安心R住宅を受けてその手間と費用に見合う物件は限られると思う。ハウスメーカーの住宅で25年以内ならそのまま売れる。又40年以上の(築年数)物件だと建物の保証無しで土地の評価のみで売却可能である。
- ・考える事例がないため。
- ・買取再販にお金をかけるより新築建売が効率的。
- ・建物検査等の手続が多く大変。
- ・中古住宅に対する購入希望は新築住宅よりだいぶ少ない。日本人の中古住宅に対する意識改革が必要
- ・特にナン
- ・2年の瑕疵を追うので、当社がなくなる限り、お客様にデメリットはないので、保険説明、保険加入の手間が問題になる。また、今のところ、販売できているので、利用したいとは思わない。
- ・必要と感じてない。
- ・買取再販物件を扱った事がないが、日本の建物は、ローコスト化されて建てられている為、躯体が悪いものが多い！その為、リフォームしても良い建物にはならないと思っています。
- ・買取再販をしていない。
- ・「安心R住宅」は、業者に認可を与えると聞いているが、一物件に対して、認可を与えるのであれば、利用してみたい。
- ・制度が認知されていないから。
- ・買取再販する気がない
- ・制度自体は否定しないが、買取再販をする予定はないので。
- ・中古住宅の買取りに積極的ではない。
- ・買取再販事業は、リスクが大きい為、すぐに導入を考えていない為。
- ・登録がわずらわしいかも。
- ・築年数が古く、耐震基準まで適合するには、多額のリフォーム工事代がかかる物件も有る
- ・消費者への周知が十分でない気がする。
- ・古い建物も多い為改装工事に相当の金額がかかるものは売主は好まない。
- ・特にリフォームをせずに再販している為
- ・物件次第
- ・よく分かりません。
- ・安心R住宅は、買取再販だけですが、仲介物件にも「安心R住宅」の枠を広げロゴマークの使用を、認めてもらう様検討していただきたい。
- ・今の内容では、導入する効果がうすいと思う。メリットを感じられない
- ・買取再販物件にて普及し、仲介物件にも適用されることを望んでおります。
- ・中古住宅の買取り等は少ないため。
- ・現段階では知名度が低い
- ・買取再販を現在はいしていないが、物件によっては、考慮する場合参考となる
- ・基本的に戸建新築分譲、注文住宅受注を主業としているため。
- ・物件の状態による為。
- ・消費者の行動に影響があるかどうか分からないため
- ・認知度が低いと思う。
- ・安心R住宅のロゴを使うためにかかる手間に対するメリットがあるのか●かねている。
- ・まだ内容がしっかりわかりません 今後検討します。
- ・安心R住宅のロゴマークがあることでお客様に信頼してもらえる点は、プラスだが手続きが難しそうなことが懸念される。
- ・安心R住宅の要件を取得する為の手続が大変なのでは？
- ・他で似た様なものに加盟している。
- ・そういう問題ではない。工事の質が大手でも悪いので。ただしこればかりは会社の資質の問題です。
- ・買取再販を考えていない
- ・要件を満たして再販か、取りこわして新築か、考えどころである。
- ・現在利用活用していないため、今後の動向による。
- ・買取再販を行ったことがない
- ・中古物件の買取再販ではなく新築及び土地分譲に力を入れている為
- ・一般にあまり認知されていない為。もっと広告を増やすべき。
- ・全国的に知名度が低すぎる点
- ・規制がきびしくなる。
- ・安心R住宅が本当に差別化となるのか、未知数。手間、費用がかかるが、価格に反映できない。それより税負担を軽減して取引を増やすことがリフォームなどの促進となるのでは？
- ・判らない(+か-かが?)
- ・多く存在する旧耐震マンションが流通しづらくなると思う。

- ・内容を理解していないため
- ・手続きがめんどろ。
- ・趣旨は賛同だが基準がややこしい
- ・積極的に買取再販事業を考えていない。
- ・消費者の認知度が低いから、あまり必要性を感じない。
- ・めんどろ
- ・地方では、あまり必要ない
- ・全てにおいて、費用が発生し、再販価格を押し上げている。いいのか？わるいのか？どちらとも言えない。
- ・費用対効果
- ・安心R住宅に適合する為の中古住宅づくりが要件がきびしく、ほとんど適合しなさそう。又、手間費用をかけた所で売価に転嫁できるのかも難しい感じがします。
- ・手間がかかりそう。
- ・現在R住宅物件、また買取再販事業を行っていないので。
- ・当社は、買取再販を行っていない
- ・そもそも市場に出回る中古物件すべてで検査、対策、保証が付いていることが、流通拡大の最短の道である。付け焼き刃で何をしようと売主がリスクを取らないといけない事変わらない。まずはその事実を公に認めるべきである。
- ・利用してみたいが、要件が現実的ではなく、規制が多いと感じるから。
- ・中古住宅の販売はなるべく行わない様にしている。
- ・地方には似つかわしくない。都市部はいいと思います。
- ・保険を利用すれば、あえてR住宅である必要はないと考えるので
- ・耐震基準の適合が難しい物件が多い
- ・案件が少ない。
- ・ハードルが高くなると使わない様に感じます。
- ・買取はしない。
- ・お客様が選ばれるのか分らないので。
- ・安心R住宅制度がよく解からない。
- ・認知度不足のため
- ・全く消費者に周知されていない為。制度を積極的に利用しようと思えない。
- ・どうなるかまだ、情報を詳しく知らないため
- ・販売後が面倒ばい
- ・解らない。
- ・エンドユーザーへの売却数が少ないので。
- ・現在、弊社では(一社)リノベーション協議会にも加入をしている為
- ・自社業務にあまり関係がない
- ・制度をよく理解していません
- ・エンドユーザーまで認知が広がるかどうか重要
- ・安心R住宅としての基準適合物件として、ある程度の安心感は得られるが、反面登録の為の検査や保険加入のための費用と手間が掛かるので、どちらともいえない。
- ・売買を主としていないので
- ・制度自体を活用する、事業を行っていない。
- ・消費者は保証を求める。保険対応は条件がきつい。安心Rは価格評価を基準すべき。
- ・再販のR住宅の説明が難しい。
- ・ブランドイメージもなく使うメリットがない
- ・物件に築年数による
- ・施行業者に対する不安がある為
- ・デメリット、メリットそれぞれ考えられると思うから。
- ・当社にはあまり必要な事業ではない内容なので。
- ・現在、様子を見ている状況。必要であれば使っていきたいが費用の面でその費用を価格に上乗せできるかが問題となります。
- ・制度を利用した上でのメリットが明確でない
- ・手続き等がめんどろと思う時がある。
- ・特になし
- ・当社は基本的に買取再販は行っていない！
- ・実務経験が、いまのところない為
- ・この「安心R住宅」という制度の信用性がまだ必ず安心されるかわからないため。
- ・より知名度を上げないと価値がわからない人が多い。
- ・事前に登録が必要という点において、案件が出た時にタイムリーに対応出来ない事が想定される
- ・登録が手間である

- ・地域がら中古の物件が少ない為
- ・要件を充たすのが大変
- ・新築物件の取扱いが多い為。
- ・買取再販事業を現在行っていないため。
- ・当社は賃貸をメインにしており時々、買取り再販はしますが手続が面倒な気がする。
- ・安心R住宅を適合させる為に、費用を掛けるのは、どうかと思う。
- ・制度の認知度が低い。
- ・制度の説明不足
- ・メリットが未知数
- ・賃貸専門なので良くわからない。
- ・制度がどの程度浸透していくのかが何ともわからないので
- ・現在、買取再販を行っていない為。
- ・建物の価格が安心R住宅で高くなるとはかぎらない。
- ・手続きに時間がかかる。PRにはなる。
- ・リフォーム等に費用が、かかる。
- ・手間と費用が問題。
- ・制度に見合った物件の確保がむずかしい。認定以外の物件の価値が下がる為、どちらとも言えない。
- ・新築住宅を購入出来ない人々が中古住宅に流れてきており、安全性より価格を優先する。
- ・特に必要無い事と、経費が増える為。
- ・安心R住宅そのものの消費者への認知度が少ないのと、全業者(会員)では本当にリテラシーの高い業者が及っているブランド力のあるものになる気がしないが、もしそうなれば、いいものだと思う。
- ・手続きがめんどろ。
- ・まだ世間の認知度がなく、知られていない。そのマークがついているもののメリットが伝えられていない
- ・買取再販を行っていない為。
- ・ユーザーの理解度が普及に至る迄至っていない為
- ・物件によって不適合な場合がありそれでも販売はしなければならない。
- ・制度の内容がいま一つ分からない。
- ・件数が少ないので！！
- ・一般に周知されていない
- ・消費者の安心R住宅について認知度が低くあまり効果に期待が出来ない。
- ・スルー
- ・現行の耐震基準適合や、リフォーム基準等、基準に合わせたリフォームが費用面で難しい場合がある。なので、物件に応じた対応をしたい。
- ・手間がわからないから。
- ・制度が顧客にとってわかり難い
- ・中古住宅の取扱いには消極的です。
- ・詳細を知らない。メリット効果が不明。
- ・認知が低い
- ・安心R住宅が、一般人に知られていない。URと間違えられる。
- ・色々な条件がありすぎ！使える枠を広くしてもらいたい！
- ・ロゴマークの知名度がないため

■問40 問39において「利用したくない」と回答した理由

- ・手間がかかりすぎる。業者責任が重い。
- ・制度が複雑すぎて手間がかかる
- ・メリットが分からない。手間が増えるだけ。行政との取組の中で、中途半端になっているので思いきった施策が必要ではないか。
- ・あまりメリットがない。古い住宅に向いていない。
- ・費用負担が多すぎる。
- ・買取再販の予定はない
- ・今後の活動において、当エリア内での販売効果が期待できない
- ・一般の人が知らないから
- ・買取再販するつもりがないから。
- ・買取り再販希望物件は、安心R住宅の要件とクリア出来る対象物件がほとんど無い。
- ・要件のハードルが高く、複雑な感を持っているが、エンドユーザーに本件のメリットが浸透しておらず反響等につながらない。
- ・建設業中心の為
- ・手続がややこしい上にインスペクションしてくれる会社が無い
- ・現状、買取再販事業を行う予定が全くないため。
- ・面倒な割に効果が低いような気がします。
- ・販売促進に直結するとは思えない。
- ・中古住宅は、築年数によって購入者の判断が変わり、耐震等の工事を施工しても、売却できるか不安
- ・正直、業者側に余りメリットがあるとは思えない。(費用面を含め)くだらんねと思うがロゴ等の使用に関しても細か過ぎる。
- ・買取のリスクが大きいので積極的に考えない。
- ・必要がない為。
- ・手続きがわずらわしい。
- ・費用が掛りすぎるため。
- ・買取り、再販事業は行っていないため、余り関心はない。
- ・中古買取再販にすると業者の負担(2年保証など)が大きい。売主が業者だと、中古なのに、お客様はまるで新築なみの保証があると思っている。
- ・買取再販を現状では行なわない。
- ・物件の販売価格が安すぎるため
- ・リフォームは、完全ではなく利用が難しい。
- ・安心R住宅のブランドが定着すると思えない
- ・ロゴマーク使用が主要要件を満たす物件であることが、他の物件との取り扱いに不便であり、特別使用する気にならない。
- ・現在の中古住宅販売において、不動産業者が、買取り再販を行う場合宅建業法、民法消費者保護法等の規制がきびしく、法的責任が大きい為リスクが伴うから。業者の責任が重すぎる。
- ・使えない、意味がない！！
- ・建設業が当社のメイン事業だから。
- ・規制が多くて、面倒
- ・基本仲介に重点をおいていますので、買取再販までは考えていない。
- ・案件があてはまらない。基準が厳しい。メリットが感じられない。
- ・販売価格が下がっているのにもかかわらず、手間、費用、リスクが増えているから。
- ・10年越の物件の場合、手を入れる箇所のしばりが多すぎる。ケースバイケースで対応可能な制度に変更して欲しい。
- ・余分な費用がかかる

■問42 建物状況調査を実施する者について、その他の意見

- ・当社に、●計士がいる。
- ・宅建協会
- ・社内
- ・自分達の宮宅建協会
- ・弊社代表が技術者である。
- ・自社で既存住宅状況調査技術者を保持している 3名
- ・全宅連、宅建協会
- ・協会から手配
- ・宅建協会より
- ・取扱いしている団体に以前から加入していた
- ・宅建協会
- ・フランチャイズ力は質、本部の準備によるもの
- ・宅建協会岩国支部からの紹介。
- ・業会の研修会で知る
- ・研修会
- ・保証会社からの紹介
- ・宅建協会秩父支部より
- ・アットホームHPから。
- ・ポータルサイトから紹介
- ・説明会等に出席
- ・全宅協会からの紹介
- ・自分が免許をもっている
- ・宅建協会
- ・協会提携先
- ・協会による講習にて。
- ・アットホーム社
- ・宅建誌
- ・支部の研修で知った。
- ・セミナー
- ・自社にて
- ・宅建協会より
- ・まだそういう状況になっていない
- ・宅建協会からの研修にて。
- ・宅建協会紹介の福岡県建築住宅センターより
- ・FCの紹介
- ・ポータルサイトが提携する業者を知った為。

■問44① 売主があっせんを希望した主な理由

- ・早期に売却希望
- ・引き渡し後のトラブルがないように。
- ・お金がかかるので嫌がった。だがあとで責任を負わなくてもいい所があるといったらやってくれた。
- ・買取りを希望していなかったのは安くなると思っている。(当然ですが)
- ・引渡後の不安があったので希望した。売却するのにそこまで費用かけたくない。補助金も面倒
- ・買主が希望しなかった
- ・瑕疵担保責任が気になるから。
- ・近所のため
- ・より良い条件での成約が期待できる。
- ・紹介
- ・私が前から知っている人だから。
- ・相続したものであるため、本人も良くわからないため、あっせんを希望した。後にトラブルになるのはこまるとの理由から。
- ・不要になった為
- ・旧耐震以前の物件がほとんど、「悪い」という結果が見えている為
- ・建物状況調査制度の詳細を説明し、理解した。
- ・特にわかりません
- ・不明 特になし
- ・売却後のトラブルを心配されていたので薦めた。
- ・取り扱いなし
- ・更地●●条件、解体条件付を売買
- ・安全な取引のため
- ・管理していた物件のため
- ・別の場所に住んでいるか不用になっている。
- ・特に要望がなかったから
- ・建物状況調査をした方が、買主が安心するからと説明したから
- ・買い手からの要望もあったが、売り手買い手に安心してもらいたいという希望であったため
- ・知人の紹介
- ・取引の安心安全を、第一と考えて希望した。
- ・買主が集まり易くなると思われたから
- ・取引後の紛争のない様に
- ・販売に付加価値がつけられるため
- ・買主に安心して契約をしてもらうことを希望されたため
- ・安全な取引を希望した
- ・売却した後の安心の為
- ・更地渡し条件が全てであった。
- ・相続等が発生し、所有者が遠方のため
- ・売却時の不安解消
- ・解体更地渡しが希望であった
- ・責任を感じている。
- ・信頼をして頂いたことです
- ・こちらからすすめた。買主に安心感をもってもらうため。
- ・当社の勧めで買主にも安心を与える為
- ・地盤沈下の状態が一部にあったので。
- ・説明したが、細かすぎて、めんどくさがられてしまい、現況ままで売却してほしいとのこと。
- ・よく判らない…。
- ・取引の日程促進の為、あっせんがじゃま。契約から引渡しまでは短いことが売主買主の希望。
- ・理解力はうすいが、業者が進めるなら
- ・希望しなかったのは、費用をかけて、瑕疵を明確にした所で、価格を下げる事もしない為、又瑕疵担保を負わない旨の契約としてほしいとするので義務でないのであれば、やらないという理
- ・希望がなかった。必要性を感じていない重説でも項目上へ説明
- ・買い取専門業者に売却したので。
- ・費用を掛けて、価格を下げるだけ。へんに、見つかると、修理してもらわないと売れなくなる。
- ・土地取引でした。
- ・不明です。
- ・リフォームする前提だったので。

- ・私がすすめた
- ・買主が業者だったので
- ・売地ですのでありません。
- ・建物がS56年以前のため。
- ・費用と制度の理解かと思われます。
- ・本来売主が行い引渡しを行った方が良くから。
- ・売主よりも買主があった方がいいというが、物件の経過年数など希望しない理由になる。
- ・物件の状況を正確に買主に知らせることでトラブル防止につながる
- ・専任媒介の場合当社が検査費用を負担している為。
- ・売買価格によって現況引渡し
- ・解体して販売する予定であったため。
- ・弊社の業歴が長いので安心感を持たれている。
- ・きちっとした取引をしたかったから
- ・特になし
- ・たまたま売地でしたので。
- ・スタンダードが確立されていない。
- ・建物のいたみ具合が大きかったから。
- ・土地取引なので不用
- ・取引なし
- ・新築住宅、土地のみの取引のため。
- ・「あっせん」の意味がわかりません。媒介契約とは売却の「あっせん」を依頼するということだと思いますが
- ・費用が掛かる為
- ・建物の瑕疵について、知りたい。保証の件
- ・信頼
- ・いずれも業者への譲渡だった為。
- ・熊本ではH28年に熊本地震があり被害が多かった為
- ・転勤等、相続でもらい販売してもらいたい。
- ・高く売却したい。
- ・売主側があっせんの希望をしなかった
- ・売ったあとでトラブルになることが心配だから。
- ・建物が古かったので建物状況調査をおすすめ。了承していただいた。
- ・売買金額が安い為、割に合わないため。
- ・費用対効果面
- ・実績と信頼
- ・制度自体を余り理解していない
- ・経過年数&信用
- ・安価な上、安心材料になるので有れば。
- ・建物を解体したから。
- ・引渡し後のクレーム
- ・コンサル業務ができるため
- ・後でトラブルになるのがいやだから
- ・実施する事で売却活動のメリットを感じて納得された為

■問44② 売主があっせんを希望しなかった主な理由

- ・必要なかった。
- ・現状で売却して下さいとのこと。
- ・新しい物件だったので。
- ・費用負担
- ・手間がかかる
- ・お金が掛る
- ・建物の築年数が古くほとんど土地値程度の価格の為。
- ・経費
- ・他の業者に依頼された。
- ・古い建物であり、調査した場合、悪い結果ばかりでて、売買価格が少なくなるため。
- ・土地売買契約につき。
- ・粗探しみたいになりかねないから
- ・説明不足？
- ・建物調査をしなくても売れるから
- ・買主が希望しなかった
- ・お金を借りてリフォームしたとしても、それに見合う査定の評価を得られない訳ですので、今は、金融機関の査定基準も以前と変わっていないようですし、建物状況調査をしても悪い部分が明らかになるだけで、それを説明されて売却価格が下がるだけ。今回は低価格物件であったこと
- ・費用の問題
- ・調査費用の問題
- ・お金がかかるから。
- ・他社にて客付
- ・複数社に当たったから
- ・費用面で希望せず
- ・築40年経過した物件で、建物は0円もしくはマイナス円であるため、調査は必要ないとのことから。
- ・特に意識していない
- ・築年数が古い
- ・土地取引
- ・同上
- ・お金がかかるから ・自分の物件に問題ない ・買主が一部解体リフォームを希望していた。
- ・土地の売買であったから
- ・特になし
- ・費用負担
- ・制度が未だよく分からない。費用がかかる。
- ・費用、効果が分からない
- ・まだ必要性を感じていないと思う
- ・売買以外に、あっせんによるバックマーゲンを受領するイメージを受けたくないため、積極的に勧めなかった。
- ・取り扱いなし
- ・費用
- ・メリットを感じない
- ・昭和53年12月20日新築のため、旧耐震建物なので。(瑕疵保険にも入れない。)
- ・当面、費用のいることは見合わせたい。
- ・業者だったから
- ・更地●●及び建物解体条件は売買仲介
- ・費用負担があるため、売却に不利になる可能性があるため。
- ・築年数が古いため評価が出ずに欠点ばかり指摘されることをおそれた。
- ・調査費用の負担
- ・建物状況調査をすると、瑕疵が見つかるかと嫌だから
- ・建物がかなり古いため
- ・売却まで時間がかかる、不利になる事を恐れる、解体
- ・費用がかかる。
- ・物件への不安がなかった。瑕疵担保責任期間への不安がなかった
- ・手数料がかかるし費用もかかると頭ごなしに言われる。
- ・売主が求めているため。
- ・費用がかかるから。

- ・評価が下がるような気がしたようです。
- ・必要性を感じなかった
- ・売主が負担するメリットが感じられなかった
- ・余分な費用を払いたくない。
- ・費用がかかる事なので、必要がなければしたくないと理由を言われた。
- ・建物の築年数が35年以上で、又、増改築をしていたため
- ・不要と思われた。もしくは費用が掛かるから。
- ・調査費用の負担がかかる。
- ・費用
- ・建物自体しっかりしている為
- ・売りにくくなるのを恐れた。
- ・建物が新しく必要性を感じなかった
- ・現況売買を考えていていない改装費をかけたくない安くても現況売買の理由が多い
- ・事業用物件のため
- ・自己の物件の瑕疵をわざわざ探してみる人は少ない。何もなければ良いがまだ制度の有効性が認識されていないと思う。
- ・お金がかかるから
- ・築齡が6年だった為
- ・7件中、6件は土地の売買、1件は中古マンション(相続人が売主)のため
- ・日数と手間、費用負担が大きい
- ・廉価な物件で築年も古く費用を掛けてまで売らなくて良いという方が多い
- ・築年数が古く、適用不可であった。
- ・費用が発生するため。
- ・費用負担(先行しての)
- ・建物があまりにも古いので、視野に入っていない。
- ・費用の面
- ・特に必要性がないと思われたか義務感が少ない。
- ・費用がかかるので。
- ・費用がかかるからです。
- ・費用削減の為
- ・評価を下げたくない。
- ・解体更地販売の為
- ・建物が古く評価価格0と判断したので
- ・不明
- ・依頼なし
- ・土地のみの売買
- ・費用がかかるためと思います
- ・契約も決まっていない段階でコストがかかることに抵抗がある。
- ・費用の過負担。
- ・お金をかけたくないとのこと
- ・買主側から要望がなかった為
- ・マンションなので不要と考えたのでは？
- ・費用を掛けても、その分高く売れないから。
- ・費用負担の事を考えて
- ・売買価格の上昇に反映しないため
- ・低額物件が多いためそこまで費用を掛けられない
- ・①瑕疵担保責任免責での売買希望 ②購入後解体のため
- ・建物の築年数がたっていた為(20年以上)
- ・経費がかかるし、築年数が相当に経過しており、修繕箇所が余計に増えるだけである。
- ・結果がわかっても、保険適用の為にはリフォームも含めお金がかかる。
- ・費用がかかる。
- ・希望がなかった。必要性がない。重説でも項目上へ説明。
- ・築年数が古く対象でなかった(保険の)。土地のみがなかった
- ・お金がかかる。
- ・インスペクションの実施により価格が下がるとされているから。
- ・費用や必要度が理解できていない
- ・築年数が古くインスペクションをするような物件でないの
- ・あえて、必要としない。
- ・費用負担に納得して頂けない
- ・建物古く、当初より該当。
- ・土地取引でした。

- ・金額の負担がある為
- ・共同住宅、新築リノベーションが全ての為
- ・現況説明で理解をして頂けた為
- ・建物が古く、価格が0のため、瑕疵担保無しの契約
- ・価格が安いので
- ・賃貸契約の借主が購入した為
- ・すぐ買主が見つかったので。
- ・旧耐震のためムリだった
- ・要件を満たさない古い物件か土地取引の為、不要
- ・中古住宅で古く価値がないため、そこまでお金をかける必要がないと感じた
- ・売主が地主
- ・費用がかかる
- ・古家のため
- ・費用と制度の理解かと思われます。
- ・知り合いの業者さんに頼むとのこと。
- ・費用がかかるから
- ・買主が希望しなかった
- ・建物が古い為、費用を要す為、手続きが面倒、お客様が望んでいない！！
- ・特に必要と感じなかった。
- ・比較的築浅のマンションであったため、あまり必要性を感じなかった。
- ・費用がかかるから
- ・費用負担、工事費負担
- ・費用負担・建物解体される可能性があるため
- ・一般媒介だと有料となる為。
- ・価格が安くてもいいので現況のままの売却希望した
- ・不明
- ・費用がかかる。
- ・リクエストがなかったから。
- ・価格が合わない。
- ・費用面で。
- ・買主が業者だったため。
- ・あっせんを希望しなかった物件がない
- ・建物評価の低い物件、古家、解体が必要
- ・特になし
- ・古い低額物件が多く売主さんがお金をかけたがらない！
- ・築年数が古かったため。
- ・調査費用の負担、現状で買ってもらう方をさがしてほしい
- ・スタンダードが確立されていない。
- ・費用が掛かる
- ・土地取引なので不用
- ・取引なし
- ・建物が古いから
- ・費用の負担が発生する為。
- ・建物が古かった。
- ・必要が無いと感じている。
- ・費用が掛かる為
- ・費用負担。
- ・費用が発生するから。
- ・制度が解らなかった。
- ・他社
- ・費用と調査のメリットがわからない
- ・費用の問題(自分を出したくない)
- ・諸費用の問題と必要とせず簡単に売却可のため
- ・価格
- ・金額の件。
- ・原状有姿で業者に買ってもらった。
- ・費用負担と必要性を考えて。
- ・築年数があまりに古かった為
- ・手続きが煩雑の為
- ・そこまでして、売りたいくない。
- ・内々で売却を希望

- ・売土地として売却してほしいとの事だったので(古家)
- ・費用がかかる。売買価格が安価な為。
- ・建物調査に費用と時間が掛かる。
- ・特に必要で無い為
- ・費用をかけてまで調べる心配な要素がない建物と思っている。
- ・制度の理解が浅いのと、費用がかかること。強制ではないので。
- ・売る物件にコストを掛けたくない。買主の希望があってから対応で良いのでは！
- ・直したくないから
- ・土地取引だったから
- ・費用面で希望しなかった。
- ・費用対効果面
- ・建物状況調査による理解が得られないのとわざわざ費用を出す事がいやがる。
- ・他社へ行った(大手不動産屋へ)
- ・費用負担
- ・建物の不具合の調査は費用もかかるし、行いたく無い。
- ・メリットを感じていない
- ・建物を解体。
- ・古すぎて、通らないと判断
- ・費用がかかる
- ・現況のまま、お金をかけず売りだしたい
- ・必要性が低かった。
- ・費用負担の軽減及び手続きへの面倒な点
- ・売買金額が低額な為
- ・メリットを感じなかった。
- ・費用も掛かるし、悪い箇所があった場合、直す費用が発生するから希望しなかった。評価が悪かった場合、売却価格に影響するから。

■問45① 買主があっせんを希望した主な理由

- ・建物の原状を把握していたいから。
- ・建物の状況を知りたがっていた。
- ・紹介
- ・知人である。
- ・前もって、状況を確認し、リフォーム等の予算も考えて、ローン額を決定したいので。
- ・定年後の住まいとして、考えているので安心したいので
- ・特になし
- ・安心
- ・安心、安全の建物
- ・リフォーム費用の見当をするため
- ・融資利用の為(リフォーム用)
- ・知らないのと自分で知り合いのリフォーム会社でやるから。
- ・更地新築条件
- ・ローン減税の適用のため ・安全な取引のため
- ・紹介
- ・価格問題。
- ・田舎暮らし希望客
- ・保証の充実を求めた。フラット35利用のため
- ・瑕疵担保保険を希望していたため。
- ・ローン控除等のメリットが有るから
- ・安心感
- ・瑕疵保険加入のため。
- ・安全な取引を希望した
- ・中古住宅なのでチェックしてから住みたい
- ・希望者なし
- ・現状の確認と理解のため
- ・安心して購入する為
- ・よくわからないので。
- ・仲介時中古戸建を修理して使用する為。
- ・業社を知らなかったと思う
- ・取引がありません
- ・建物をこわすから。
- ・説明すると、してもらえらというぐらいの感覚。ただ売主としては負担増の為難しいことが多い。
- ・不明
- ・住宅ローン控除を利用するため
- ・瑕疵があれば、どの程度なのかを知っておきたい。瑕疵保険加入をしたい
- ・前問同様で希望がなく、必要性を感じていなかった。重説で説明するが売主買主共手間をかけたくないイメージ
- ・建物の構造、劣化に対する、不安から。
- ・物件の状況を良く知りたい。
- ・土地取引
- ・不明
- ・私がすすめた
- ・制度の理解かと…。
- ・自分で費用を出すのでやってもらいたいと言われた
- ・あった方がいい。
- ・状況を正確に知りたい
- ・瑕疵がないか不安
- ・ネット資料が豊富、来店時安心感
- ・将来購入した物件を売却することもあるため。
- ・トラブルにまきこまれたくないから
- ・特になし
- ・取引なし
- ・安心・安全のため。物件の情報公示のため。
- ・信頼
- ・市況が良く必要なく軽費節約

- ・広く物件情報をえたいから
- ・建物の年数から、古くなる程に状態が不安。
- ・特に必要で無い為
- ・カシが無いが不安。
- ・ネットワークが多いから
- ・プロの判断を見たい。
- ・購入を決断する上で納得したかった為。
- ・土地だけの値段で買ったから！

■問45② 買主があっせんを希望しなかった主な理由

- ・それぞれに、元々プロが関わり、必要なかった。
- ・新しい物件だったので。
- ・費用負担
- ・古すぎたのであきらめていた
- ・お金がかかる
- ・建物が古く販売価格が土地値程度の物件が多く、買主も現況有姿ということを理解している。
- ・売主への配慮。説明されても制度がわからなかった。
- ・価格問題。
- ・契約前に他人の家をお金を出してまで、調査をしたくない。
- ・土地売買契約につき
- ・費用がかかる。売主が望んでいない
- ・説明不足？
- ・売主の申告で良いから
- ・費用がかかるから。
- ・良く理解している物件の為
- ・金融機関は担保評価をして融資を決めるが今回空き家で築20年を超える場合、一律ゼロ査定。このような現状でいくら管理状態の良好な中古住宅であっても、築年数や構造で査定されるため結局購入の後押しにはならないと判断された。
- ・土地の購入又は建物解体予定だったから。
- ・調査なしで、売買物件を値引要望。
- ・お金がかかるから
- ・古民家住宅の為(新耐震以前)
- ・ネット等複数社に当たっている
- ・契約交渉が難しくなると考えた為
- ・居住は最高10年程度で、後に建替を考えているので。・居住するまでの時間がなく、即入居を希望するとのことで
- ・同上
- ・土地取引
- ・旧耐物件かつ売主が瑕疵担保負わないので、やるメリットがない。
- ・売主が行ったから ・お金がかかるから
- ・土地の売買であったから
- ・特になし
- ・費用負担
- ・自分が費用を出してまでやりたくない
- ・必要性を感じていないと思う
- ・土地のみの取引
- ・費用、フルリフォーム済みの物件、築浅マンション
- ・建物が旧耐震建物なので、(検査済証なし、瑕疵保険も入れない。)
- ・とりあえず不用とのこと
- ・リフォームしていたから
- ・更地新築条件
- ・費用負担があるため
- ・費用をかけてまで買うかどうか分からないのにしない。改装する業者を紹介するか又自分で業者を同行させて状況確認して見積りを取り検討する。
- ・買主の知り合いリフォーム業者が事前に物件を知らべてたから、特に調査の依頼はなかった。
- ・建物がかなり古いため
- ・中古住宅、リフォーム業者に見てもらったので特に希望しない
- ・費用がかかる。
- ・保証の充実をそれほど求めていなかった。
- ・費用がかかるから。
- ・自己責任で工務店等をつかいリフォーム等をするから
- ・必要なかった
- ・必要としなかった。
- ・義務ではない為。
- ・金銭的メリットが無いので
- ・リフォームをするので
- ・建物を見て納得した

- ・費用がかかるため
- ・建物が新しく必要性を感じなかった
- ・事業用物件
- ・制度を理解していないのと同様業者としても推進していない。契約まで時間と費用が掛かる事を懸念している
- ・お金がかかるから。
- ・8件中、7件は土地の売買。1件は中古マンション(不動産業者が買主)のため。
- ・更地渡しを希望した。
- ・費用が発生するため。
- ・近々に建て替え予定、費用負担
- ・費用の面
- ・現況で購入希望のため
- ・費用がかかるので。どうせリフォームしてしまうから。
- ・費用がかかるからです。
- ・費用削減の為
- ・所詮中古なので期待していない。
- ・必要でないとの判断によるもの
- ・建て替える予定だから
- ・依頼なし
- ・土地のみの売買
- ・費用がかかるためと思います
- ・マンションのため制度適用が難しい。業者買主のため余分な費用はかけずリフォーム屋にまわりたい。
- ・費用の過負担。
- ・売主との信頼関係があった為。
- ・不明
- ・その分の、売値が高くなることが考えられるから。
- ・費用面の問題
- ・売主がインスペクションをしたから
- ・購入後解体するため
- ・売主の責任でしょうという回答多し
- ・前問同様で希望がなく、必要性を感じていなかった。重説で説明するが売主買主共手間をかけたくないイメージ
- ・マンションの為
- ・時間的余裕がなく、競合相手との競争で早く結論が必要であったため。
- ・売主が応じないとわかっているから。
- ・費用や必要度が理解できていない
- ・あえて、必要としない。
- ・購入者がリフォームをするにあたり金額(売買)相談をうけ、リフォーム時に確認してもらった
- ・更地にする取引だった為
- ・土地取引
- ・共同住宅、新築、リノベーションM/Sが全ての為
- ・建物価格が0のため。
- ・価格が安いので。
- ・賃貸契約の借主で居住していた為
- ・リフォーム業者が買主だったので。
- ・旧耐震のため
- ・マンションなので不要だと言われた
- ・知り合いの業者さんに頼むとのこと。
- ・新築物件のため
- ・建物古い為、費用を要する為
- ・買主が業者であったため。築浅マンションであったため。
- ・土地の売買だった
- ・安い物件なので現状で良いとの事。
- ・この制度を説明をくわしくしなかった。
- ・価格の評価の説明にならない。
- ・費用負担
- ・有料である為。
- ・金額値引き
- ・自分でさがされとの事
- ・費用がかかる。

- ・リクエストがなかったから。
- ・価格、其他の条件の不一致。
- ・あっせんを希望しない人がいない
- ・費用負担と、購入後、リフォームを行う
- ・特になし
- ・築年数が古かったため
- ・現状で良いので、値引きしてほしい。
- ・制度自体を知らなかった。
- ・土地取引なので不要
- ・取引なし
- ・建物が古いから
- ・費用の負担が発生する為。
- ・建物が古かった。
- ・費用が掛かる為
- ・他社
- ・費用と調査のメリットがわからない
- ・価格
- ・費用をかけてまで希望しない
- ・解体希望していた為と費用が出せない為
- ・お金をかけたくなかった為
- ・賃貸物件としての利用の為、あまりこだわりがなかった。
- ・購入検討時に、スミズミまで一緒に見る。(建築士立会)
- ・特に必要で無い為
- ・売主が行ったインスペクションの報告で満足。
- ・制度の理解が浅い。
- ・建物の媒介はしていない。土地のみ。
- ・解体前提で購入。
- ・土地取引だったから
- ・費用の面で希望しなかった。
- ・建物状況調査の意味は理解されるが費用を出す事とそれだけで判断基準にならない
- ・制度自体を余り理解していない。
- ・費用負担
- ・建物状況調査書も大事だが、価格を下げて欲しい旨の願望が強かったです。
- ・費用がかかるから！
- ・そこまで、もとめていない。
- ・物件が新しく目視できる範囲に不安がない。知りあいの工務店経営者に見てもらった。
- ・必要性を認識していない。そういう条件だと思って購入している。
- ・必要性が低かった。
- ・わからない
- ・古いという事が理解していたから！

■問52 御社があっせんしていない理由

- ・たまたま、必要のないお客だった。お客自身が業者を知っている等。
- ・費用と時間がかかる。
- ・売主が望まないから
- ・インスペクション制度導入非義務化で、仲介業者のリスク拡大懸念。
- ・あっせんをしていないではなく、ことわられてしまう。
- ・調査実施業者は用意済ですが、顧客からの依頼要請がない。
- ・仲介業務が少ない
- ・特になし。
- ・媒介契約時、売主、買主ともに確認するが、費用をかけてまで調査をされる方が少ないため。売買金額が1,000万円以下の物件だと、検討される方も少ない。
- ・売主が希望しないことが大半だから
- ・手続きが煩雑な為
- ・取扱いが収益物件のみだから
- ・取引が無かった。
- ・今後再度あっせんについては業者の話を聞き、あっせんする方向で勘案。
- ・特にありません。
- ・仲介をしていない。
- ・売主・買主ともに費用が嵩むので希望をしないため。
- ・古民家住宅の為
- ・契約交渉の仮定でスムーズに話しが進まない可能性がある為
- ・お金がかかるから希望しなかった。
- ・現時点では双方とも意識していない。安価な資格者が近くにいない。
- ・築年数が古く売主が希望しない
- ・取引自体がまだない
- ・仲介(媒介)物件0件
- ・要望が無かった
- ・特になし
- ・必要性を感じていない
- ・説明不明の為か必要とされていない。
- ・説明はして、あっせんまでは到達していない。
- ・必要のない物件並びに業者間取引
- ・築25年内のマンションだったため、売主希望がなかった。
- ・既存住宅売却の媒介依頼がない。
- ・売主は少しでも費用をかけずに売りたい。買主は自分の選んだ業者に相談するし、あっせんしなくても、容易に選べるから。
- ・メリットがわからない
- ・建物が旧耐震建物のため、また検査済がない、瑕疵保険に入れない。
- ・希望がない
- ・宅建協会からのあっせんでもいいから宅建協会があっせんしてくれる。
- ・法改正から今日まで建物解体条件の為必要がなかった
- ・土地取引が多く、中古物件の築年数が古いので
- ・自社で調査をしている当社は建築リフォーム主体の工務店で不動産はあまりしていません。
- ・あっせんを必要としない物件のため
- ・売主は費用をかけてまでしない。又評価はよりきびしい評価となる事は、容易に想像できるし、買主は改装費用がいくらかかるかという事の方が重要。
- ・建物がかなり古かったため
- ・中古住宅の取引が無い。
- ・希望がないからであっせん内容は知っているつもりです。
- ・既存建物の仲介をしていない。
- ・売主が求めている。
- ・費用がかかり、売主が希望ない為。
- ・売主、買主から依頼がない。又、過去あっせん調査をした際に当社の責任も問われた。
- ・賃貸専門でやっている
- ・売主のニーズがなかったため。
- ・基本的に中古住宅の取扱いが少ない、お客さんに必要性を感じてもらえない。
- ・説明するものの調査に進む事にならない為。
- ・売買がないから。依頼がない。

- ・売主が希望しない為
- ・対象物件でないため。
- ・時間と費用が掛かる。インスペクション制度の認識が低い。中古物件にインスペクション後瑕疵があった場合。リフォーム費用の念出に苦慮する。
- ・住宅の媒介が1件で築齡が6年だった為。
- ・ほとんどが土地取引であり、中古住宅の物件も解体更地渡し(売主による)であったため。
- ・日数と手間
- ・売買ナシの為
- ・既存住宅の媒介がなかった為
- ・中古物件の媒介において適用物件の実績なし
- ・あっせんの希望がなかったから。
- ・建物が古く対象として考えられなかった。説明したが売主、買主とも不要と言われた。
- ・媒介(仲介)業務は行っておりません。
- ・仲介業務はしていない為。
- ・建物の取引がないため。
- ・解体更地渡しが希望だったから。
- ・あっせん自体を望まれなかったの。
- ・説明はしたが特に必要ないとのことだからです。
- ・金額が低額であり、購入者も納得して頂いた為
- ・仲介が少ないため。
- ・土地を購入して造成工事を行ない販売用土地にして住宅メーカーや、消費者に土地の販売をしているため
- ・要望がない
- ・取引がありません
- ・建物付の売買がなかった
- ・土地売買のみ
- ・建物はとりこわすから。
- ・買主側から要望がなかった為。売主との信頼関係があった為。
- ・特に希望がなかった為
- ・主として賃貸●関係
- ・費用負担の事を考えて
- ・そのような物件がなかった。
- ・近くに業者が無い。
- ・希望者が無かった。
- ・あっせんを希望する人がいなかった。
- ・中古住宅をたまたま扱っていない。解体後の土地取引のみ。
- ・築年数が相当に古く、解体が予定されていた。売主、買主ともにインスペクションを希望しなかった。
- ・土地売買の為
- ・取引対象物件が加入に必要ななかった。
- ・取引が少ない
- ・殆んど中古住宅の取扱いがないため。
- ・対象でなかった。
- ・希望者がいないから
- ・売主、買主ともに説明はしているが、売主が応じないケースがほとんど。
- ・中古住宅の販売は行わない様になっている。
- ・費用を掛けて、価格を下げるだけ。へんに見つかりと、修理してもらわないと売れなくなる。
- ・説明はしています。取扱い物件が、インスペクションをするような物件でなかったの、取りこわしも●●するような物件
- ・中古の取引がないので、わかりません。
- ・土地のみ
- ・新築、リノベーション物件の仲介の為
- ・現在のところ、既存住宅の媒介件数がない為。
- ・ニーズがない。
- ・中古住宅でもともと安い物件のためそこまで調べる必要性を感じていない(買主が)
- ・費用を支払ってやらないと思うから
- ・賃貸管理会社で売買は程んどなし。
- ・土地の売買契約ばかりであった為
- ・古家のため。(S56年以前)
- ・要望がないため。
- ・売主様、買主様共必要ないとの答えだったため。

- ・中古住宅に関し状況調査は必要と思いますが、法的リスクが大きい事、時間を要す事
- ・買主、売主とも必要ではなかったから。
- ・あっせんが可能である旨の説明はしたが、当事者からの依頼がなかったため。
- ・手続きが面倒
- ・買主現況引渡承諾済
- ・具体的な取引がなかったため。
- ・特に知っている所が無い為。
- ・希望がなかったため
- ・業者相手の仲介が多い。
- ・特になし
- ・主に売主ですが希望されない。
- ・土地取引ばかりなので
- ・取引ないから
- ・建物が古いから
- ・あっせん先で適当な業者がいない。
- ・建物が古かった
- ・希望がなかった。
- ・必要とする物件が無い。
- ・売主、買主とも希望しない
- ・更地にした。
- ・あっせん希望者がいなかった為
- ・お客様が拒否したため
- ・制度が難しいから
- ・費用の問題。
- ・業者に買ってもらったので原状有姿売買で承諾した為
- ・買主の希望で行うべきであると思うので。
- ・ほとんど仲介業務を現在行っていないのと、手間がかかり、尚且つ費用が価格に反映される為
- ・手続を簡素にすればあっせんします
- ・そのような制度は説明しているが、あっせんを希望されない
- ・この1年間ではその必要が無かった。
- ・安価物件が多く、その他費用を売主、買主共に嫌う。高価物件の場合、安心出来る為の資料がそろっている。
- ・当社で大体の建物状況を説明出来る。
- ・土地のみの売買であったため。
- ・不具合の状況によっては、売りづらくなるから。
- ・特に必要で無い為
- ・基本的には既存建物のあっせんはしない。
- ・当社のキボだと案件は多くない。
- ・建物の状態を見てから判断している。
- ・売主側の費用負担による理解が得られない
- ・費用の問題と調査後の説明に疑問がある時がある。(実際はした事ないがあっせんをした業者の話程度であるが)
- ・該当なき為
- ・中古物件の仲介事例が無い
- ・説明したが不要と回答された為
- ・希望がない
- ・紹介とか説明するが、お客様が、希望しない！
- ・売主、買主からあっせんを求められなかった。
- ・あっせんしなくても売買が成立する。建物状況調査に対する情報が少ない
- ・あっせん先はあるが、利用者がいない。
- ・築年数が古く低額の為
- ・依頼がない
- ・売主にあっせんした場合、売却価格が下がる為。下落した価格にまた費用が掛かる為
- ・特段要望がないため

■問53 その他、建物状況調査を実施する者のあっせんの有無の確認や、
建物状況調査の結果の概要を説明する上で、お気づきの点

- ・どこまでの責任を持つのかを明確にする必要がある。また、他の団体の調査方法についても、一定の水準を保つ必要がある。
- ・調査をしても、実際に住んでみてわるいところがあるもので、不安が残る。
- ・法律等で定めないと浸透はしないのでは。必要だと思うがコストを考えないと
- ・実際調査業者をいれて説明が難しく買主がよくわかっていなかった。仲介業者は安心はする。
- ・義務化の方が良いと思う。4月以降にインスペクション拒否の売主は敬遠せざるを得ない。
- ・調査会社により費用がまちまちなので、一元化を計ったほうが良い。
- ・金額が安い物件の場合、インスペクションすることでのメリットが少ない様に思います。
- ・特になし
- ・状況調査が無駄にならないようアドバイスをするための資料(売主向けメリット、買主向けメリット)や説明の段階等の理想の時期(重説時では遅いと思います。)
- ・調査の有効期限を1年から2年位にしてほしい。
- ・もっと多く説明会をして欲しい。
- ・古民家住宅には不向きな制度
- ・再販できる建物の入手が仲々難しく悩んで居ます。
- ・特になし
- ・マニュアル通り
- ・建物状況調査自体が無意味ではないか？本当の意味で買主、売主が希望するものとは違うのでは？
- ・あっせんの有無の他に、瑕疵保証についての記述があれば良いかと思います。
- ・制度が知られるようになる事が先。
- ・旧耐の場合は耐震診断を義務化する方が先と考えます。
- ・特にナシ
- ・メリットを感じていない
- ・特になし
- ・各人の判断、選択が可能のところまでで良いと思う。
- ・なし
- ・特になし
- ・調達費用の統一(～㎡まで、上限いくら)、補助
- ・この制度は、宅建業者ではなく、リフォーム業者が行うべき。
- ・特になし
- ・建物状況調査のみでは不十分で、瑕疵保険とセットにしないとあまり有効でない。建物状況調査が言っても技術者が保険の取り扱いをしていないので、もっと連携していればよいと思います。
- ・瑕疵担保保険の利便性
- ・普及、認知がまだまだ不十分と感じます。
- ・買主にとっては、金融機関より融資を受けられる事が一番。その融資枠内で満足できる改装が可能かどうか重要なため建物状況調査は普及しないと思う。
- ・都市部と田舎との物件流通バランスがとれていない。状況調査及補修等々に費用が莫大にかかる。
- ・宅建業者が売主となると、かし保険等、条件がきびしすぎる
- ・皆、住まい給付金狙いなので、保険に入れば足る。インスペクションまでは行わない
- ・我々業者がもっとわかりやすく、もっとかんたんに感じられるように説明する、技術が求められている
- ・調査があいまい、基準が明確でない。
- ・なし
- ・カシ担保保険の充実。
- ・中古住宅の流通促進になっているのかが疑問である。
- ・状況調査と実施すると、一部改築、サッシの取替え、位置の変更等であっても不可判定となる結果が、調査実施を断念する理由となる。
- ・まだまだ一般の顧客に必要性が浸透されていない
- ・あっせんしても、売主・買主共に不要と言われた
- ・義務化されていない制度を率先して行なう事はハードルが高い気がする。品確法や履行法等制度が義務化されれば行なうが宅建業者が行なえないインスペクションは難しいと考えます。
- ・あっせんにつながっていないので説明する時にもっと説得のしやすいマニュアル化が必要かと思う

- ・スピード感がない。見るまでに時間がかかる。
- ・特になし。
- ・実績なしにて特になし
- ・実際に調査したわけでもない取引士が重説で概要を説明しなければならないのは厳しいと感じる。
- ・特にないが、もっとシンプルなパンフレットが欲しい。
- ・一般消費者への周知がまだ足りない。
- ・売る側は少しでも高く売りたいので、お金をかけて評価を聞かない 買う側は、いまの状態を知っておきたいのでお金をかけて調べる。
- ・売却依頼者に建物状況調査の必要性を良く伝えたいと思います
- ・特にありません。
- ・建物状況調査の業者をすじに紹介できる環境になればいいと思います。
- ・特になし
- ・なし
- ・一般にもっと簡単でわかりやすいパンフレットを望む
- ・非常に制度としては消費者から見て良いと思う。
- ・簡易で安価な調査が求められている気がします。
- ・建物状況調査で不具合が発見されると補償しなければ売却できず、買主が購入後にリフォームした方が経済的に安くなるから。建物の法定耐用年数を超えている物件での調査は無駄になると思う。
- ・件数が無い。
- ・特にありません
- ・低額な調査費の結果は信用できないし、責任も追及できにくい。
- ・検査済が無い建物(中古)がほとんどになり、本来は調査した上で媒介した方が業者としては安全、買主も安心ではあるが、如何せん不具合が出た場合低額物件が多いため売主の負担が余りに大きくなってしまう。
- ・なし
- ・木造建物については、築後25年を経過した建物については、あっせんの有無を確認しなくても良いとしてもらいたい。
- ・売主側の理解や費用負担など何か対策があれば良いのでは？(助成が有った方が)
- ・建物状況調査だけでは意味がない。買主が求めるものは保障であり瑕疵保険適要が条件になると、修繕が必要になり、その費用についてもめる原因を作る事になり、問題をふやす事になる。
- ・あっせんの有無、状況調査について必要以上の説明は不要。
- ・築年数の古い戸建住宅の場合、価値なしとされ、実施する必要があるか疑問である。
- ・状況調査により費用がかかり、売却後でないと支払いが出来ないケースもあるので費用負担の問題や、中古住宅としての売買予定が解体して土地になる場合も有るので判断が難しい事もある。
- ・土地のみ
- ・まだ、中途半端な制度だと思います
- ・特にありません。
- ・今のところ実績がないので分かりません。
- ・旧耐震(とくにマンション)の保険加入ができるようにして欲しい
- ・当社でももう少し確認したいと思います。
- ・時間を要す為と費用を要する為、売主は必要がないと感じています。
- ・特になし。
- ・保証するためではない。補修すべき項目が価格でどう影響するか減価になる
- ・制度を定着させる為に、最初は補助を出して低額で検査、低額で保険加入出来るようにすべき。又は、検査を義務付けしてしまう。
- ・引渡し後、問題をおこさない事が重要
- ・特になし
- ・一般ユーザーか、気にしていない。
- ・不動産業者の時間的な負担が大きい。
- ・特にありません。
- ・宅建業者として、あっせんをして、メリットがない。かえって費用のことで話がややこしくなる。
- ・特になし
- ・築年数の経過している物件ほど、調査は必要なのでしょうが、売主に説明した際それは、買主希望のほうでして下さいという回答が(売主側の)多いのではないかと。
- ・制度が消費者には、わかりにくい。
- ・今回は地震や台風で被害にあった家の取引が多く、解体渡しが多かった。
- ・特になし。

- ・費用負担と、不具合があった場合の処理方法。
- ・今迄実施してない。
- ・重説の建物状況調査の報告は内容が少ないのではないかと感じます。説明するなら、もっと多く説明すべきでは！
- ・建物状況調査して、保険をかける場合は、不具合は全て、補修することを伝える。
- ・買主の費用で買主指定の調査を実施しないと意味がないが、契約前に調査するのが時間的に難しいのが問題。
- ・まだそこまで浸透していない
- ・物件調査の調査費用の統一があると良い。年数や坪数に対して、決まった計算式があると良い。
- ・特になし。
- ・まだ実際既存住宅の売買の例がなく、研修会で聞いているかぎり、仲々、面倒くさい様に思う。建物状況調査と保険をかける場合の調査(2度手間では?)又、1年以上経過した場合の再調査等
- ・あっせんできる調査業者が不明のため、できない。
- ・世間的認知度をあげないと難しい。
- ・些細なことでも不具合になる場合がある
- ・結果後の説明が最終判断をするきっかけになるかと思っていたが実際行った業者などの話を聞くとあくまでも外観など見える範囲などの調査なので結局はそれが判断基準になる事が薄い
- ・不動産業者の信用と努力で保険加入を推進しているのに全く報酬がないのは遺憾である。我々の信用を利用しているとしか思えない
- ・仕組がわかりづらい
- ・説明だけはしている！そんなに関心は無さそう！

平成32年度不動産税制等に係る消費者実態調査票

【本調査の目的】

本調査は、平成32年度税制改正及び土地住宅政策等政策提言活動の基礎資料とするため、主に不動産税制に係る消費者への影響、消費者の特例活用状況などについて調査することを目的としています。

所属宅建協会	宅建協会	
商号		
ご担当者名		
御社の主な事業エリア(分譲・販売・仲介等)	都道府県	市区町村
	都道府県	市区町村
	都道府県	市区町村

※このアンケートは本調査用紙に直接回答をご記入いただき、ご返送下されますようよろしくお願いいたします。

選択式の質問については、該当する番号(①、②・・・)に○を付してください。

I 長期譲渡所得に係る特別控除について

問1 すべての方に質問します。平成16年に廃止された長期譲渡所得に係る特別控除(100万円特別控除)について復活を望む意見がありますが、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いますか。(いずれかに○をしてください)

- ① 特別控除の復活は是非とも必要 ② できれば特別控除は復活させてほしい
 ③ 特別控除はなくてもそれほど影響はない ④ 特別控除は必要ない
 ⑤ その他()

→①、②を回答した方は問2へ。③～⑤は問5へ

問2 問1で①、②をお答えいただいた方に質問します。100万円特別控除の復活を望む主な理由をお答えください。(自由記述 取引における具体的効果等)

→問3へ

問3 問1で①、②をお答えいただいた方に質問します。100万円特別控除の復活を要望とした場合、税率引き上げの議論が惹起される可能性があるため、新たな切り口から制度創設の要望をすることが考えられます。その際、どのような要件であれば有効であると思われますか。(複数回答可)

- 問4^

--

問9 すべての方に質問します。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）については、平成32年3月31日に適用期限を迎えますが、仮に本制度が廃止された場合、消費者の住宅購入にどう影響を及ぼしますか。（1つだけ選択してください）

- ① 廃止されたら住宅購入を見合わせる
- ② 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
- ③ 廃止される前に購入する
- ④ 特に影響はない

→問10へ

問10 すべての方に質問します。居住用住宅に係る登録免許税の特例措置（住宅用の所有権移転登記：0.3%（原則2%））については、平成32年3月31日に適用期限を迎えますが、仮に本特例制度が廃止・縮減された場合、不動産取引において影響があると思いますか。（1つだけ○をしてください）

- ① かなり影響がある ② 多少影響はある ③ どちらともいえない
- ④ あまり影響はない ⑤ まったく影響はない

→①、②を回答した方は問11へ。③～⑤は問12へ

問11 問10で①、②をお答えいただいた方に質問します。不動産取引に影響があると思われる住宅は次のどれになりますか。（1つだけ○をしてください）

- ① 新築住宅 ② 中古住宅 ③ 新築と中古住宅両方

→問12へ

Ⅲ 買取再販に係る税制特例等について

問12 すべての方に質問します。御社の取引において過去1年間（平成30年4月～平成31年3月※現在において施工中・販売中含む）に、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）を行った案件はありましたか。（どちらかに○をしてください）

- ① あった →問13へ ② ない →問35へ

問13 問12で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。買取再販物件に係る瑕疵保険の付保の状況について教えてください。（ひとつだけ○をしてください）

- ① すべての物件に保険を付けている
- ② 付けることもある ⇒ 買取再販物件全体の（ ）%くらい
- ③ 保険は付けない ⇒ 保険を付けない理由（ ）

→問14へ

問14 問12で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。買取再販事業を行うにあたり事業融資を利用しますか。（主なもので構いません。いずれかに○をしてください）

- ① 物件取得資金のみ利用する ② リフォーム資金のみ利用する
 ③ 物件取得資金とリフォーム資金両方を利用する ④ 融資は利用しない

→①～③を回答した方は問 15 へ。④は問 16 へ

問 15 問 14 で①～③をお答えいただいた方に質問します。事業融資の主な借入先はどちらになりますか。(主なもので構いません。いずれかに○をしてください)

- ① 都市銀行 ② 地方銀行 ③ 信用金庫 ④ 信販会社 ⑤ 非金融機関 ⑥ その他

→問 16 へ

問 16 問 12 で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。御社で自ら売主となった買取再販の戸数は過去1年間(平成30年4月～平成31年3月)でどのくらいありますか。そのうち改修リフォーム等を行って販売した戸数はどのくらいありますか。(戸数をご記入ください)

① マンション()戸 内、改修リフォーム物件()戸 →問 17 へ

② 一戸建 ()戸 内、改修リフォーム物件()戸 →問 21 へ

③ その他

(建物種別:)()戸 内、改修リフォーム物件()戸 →問 26 へ

問 17 問 16 で①「マンション」をお答えいただいた方に質問します。中古マンションを買い取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等をするにあたっての1戸当たりの平均工事費用を教えてください。(いずれかに○をしてください)

- ①0～50万円 ②51万円～100万円 ③101万円～150万円 ④151万円～200万円
 ⑤201万円～250万円 ⑥251万円～300万円 ⑦301万円～350万円 ⑧351万円～400万円
 ⑨401万円～450万円 ⑩451万円～500万円 ⑪501万円以上

→問 18 へ

問 18 問 16 で①「マンション」をお答えいただいた方に質問します。取得した家屋の新築された時期を教えてください。(戸数をご記入ください。)

- ①平成25年4月1日～()戸 ②平成16年4月1日～平成25年3月31日()戸
 ③平成9年4月1日～平成16年3月31日()戸 ④平成元年4月1日～平成9年3月31日()戸
 ⑤昭和60年7月1日～平成元年3月31日()戸 ⑥昭和56年7月1日～昭和60年6月30日()戸
 ⑦昭和56年6月30日以前()戸

→問 19 へ

問 19 問 16 で①「マンション」をお答えいただいた方に質問します。中古マンションを自ら買取って、再度販売する場合、一定の改修・リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。(主なもので構いません。複数回答可)

- ①専有部分の壁張替え ②畳、襖の張替え ③床(フローリング カーペット)張替え ④CF(クッションフロア)の張替え ⑤洗面台の交換 ⑥浴室・給湯器の交換 ⑦キッチンの交換 ⑧トイレの交換
 ⑨間取り変更工事 ⑩建物のバリアフリー改修工事 ⑪建物の省エネ改修工事

→問 20 ^

問20 問16で①「マンション」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間は平均どのくらい期間を要しますか。(いずれかに○をしてください。)

① 1～3ヶ月未満 ② 3～6ヶ月未満 ③ 6～12ヶ月未満 ④ 1年以上

→問 21 ^

問21 問16で①「マンション」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得して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ますか。(いずれかに○をしてください)

① 1～3ヶ月未満 ② 3～6ヶ月未満 ③ 6～12か月未満 ④ 1年以上

→一戸建の販売実績がある場合は問 22 へ

その他不動産の販売実績がある場合は問 27へ ない場合は問 35へ

問 22 問 16 で②「一戸建」をお答えいただいた方に質問します。中古戸建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するのにあたっての 1 件当たりの平均工事費用を教えてください。（いずれかに○をしてください）

① 0～50万円 ② 51万円～100万円 ③ 101万円～150万円 ④ 151万円～200万円
⑤ 201万円～250万円 ⑥ 251万円～300万円 ⑦ 301万円～350万円 ⑧ 351万円
～400万円 ⑨ 401万円～450万円 ⑩ 451万円～500万円 ⑪ 501万円以上

→問 23 ^

問 23 問 16 で②「一戸建」をお答えいただいた方に質問します。取得した家屋の新築された時期を教えてください。（戸数をご記入ください。）

①平成 25 年 4 月 1 日～() 戸 ②平成 16 年 4 月 1 日～平成 25 年 3 月 31 日() 戸
③平成 9 年 4 月 1 日～平成 16 年 3 月 31 日() 戸 ④平成元年 4 月 1 日～平成 9 年 3 月 31 日() 戸 ⑤昭和 60 年 7 月 1 日～平成元年 3 月 31 日() 戸 ⑥昭和 56 年 7 月 1 日～昭和 60 年 6 月 30 日() 戸 ⑦昭和 56 年 6 月 30 日以前() 戸

→問 24 ^

問 24 問 16 で②「一戸建」をお答えいただいた方に質問します。中古戸建を買取って一定の改修リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。(主なもので構いません。複数回答可)

①室内の壁張替え ②畳、襖の張替え ③床(フローリング、カーペット)の張替え ④CF(クッションフロア)の張替え ⑤洗面台の交換 ⑥浴室の交換 ⑦キッチンの交換 ⑧トイレ交換 ⑨間取り変更 ⑩窓、サッシの交換 ⑪屋根の張替え ⑫外壁の塗装、張替え ⑬建物のバリアフリー改修工事 ⑭建物の耐震改修工事 ⑮建物の省エネ改修工事 ⑯その他()

→問 25 ^

問 25 問 16 で②「一戸建」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得後、改修・リフォーム等工事期間は平均どのくらい期間を要しますか。(いずれかに○をしてください。)

- ① 1～3ヶ月未満 ② 3～6ヶ月未満 ③ 6～12ヶ月未満 ④ 1年以上

→問 26 へ

問 26 問 16 で②「一戸建」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得して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ますか。(いずれかに○をしてください)

- ① 1～3ヶ月未満 ② 3～6ヶ月未満 ③ 6～12ヶ月未満 ④ 1年以上

→その他不動産の販売実績がある場合は問 27 へ、ない場合は問 35 へ

問 27 問 16 で③「その他」をお答えいただいた方に質問します。不動産を買い取って再度販売する場合、一定の改修リフォーム等をするのにあたっての 1 件当たりの平均工事費用を教えてください。(いずれかに○をしてください)

- ① 0～50万円 ② 51万円～100万円 ③ 101万円～150万円 ④ 151万円～200万円
⑤ 201万円～250万円 ⑥ 251万円～300万円 ⑦ 301万円～350万円 ⑧ 351万円～400万円
⑨ 401万円～450万円 ⑩ 451万円～500万円 ⑪ 501万円以上

→問 28 へ

問 28 問 16 で③「その他」をお答えいただいた方に質問します。取得した家屋の新築された時期を教えてください。(戸数をご記入ください。)

- ①平成 25 年4月1日～()戸 ②平成 16 年4月1日～平成 25 年3月31日()戸
③平成 9 年4月1日～平成 16 年3月31日()戸 ④平成元年4月1日～平成 9 年3月31日()戸
⑤昭和 60 年7月1日～平成元年3月31日()戸 ⑥昭和 56 年7月1日～昭和 60 年6月30日()戸
⑦昭和 56 年6月30日以前()戸

→問 29 へ

問 29 問 16 で③「その他」をお答えいただいた方に質問します。不動産を自ら買取って一定の改修リフォーム等を行う場合実際に行う工事箇所を具体的に教えてください。(主なもので構いません。複数回答可)

- ①壁張替え ②畳、襖の張替え ③床(フローリング、カーペット)の張替え ④CF(クッションフロア)の張替え
⑤洗面台の交換 ⑥浴室の交換 ⑦キッチンの交換 ⑧トイレの交換 ⑨間取り変更
⑩窓、サッシの交換 ⑪屋根の張替え ⑫外壁の塗装、張替え ⑬建物のバリアフリー改修工事
⑭建物の耐震改修工事 ⑮建物の省エネ改修工事 ⑯その他()

→問 30 へ

問 30 問 16 で③「その他」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得後、改修リフォーム等工事期間は平均どのくらい期間を要しますか。(いずれかに○をしてください。)

- ① 1～3ヶ月未満 ② 3～6ヶ月未満 ③ 6～12ヶ月未満 ④ 1年以上

→問 31 へ

問 31 問 16 で③「その他」をお答えいただいた方に質問します。物件を取得して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ますか。(いずれかに○をしてください)

- ① 1～3 ヶ月未満 ② 3～6 ヶ月未満 ③ 6 ヶ月～12 ヶ月未満 ④ 1 年以上

→問 32 へ

問 32 問 12 で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。買取再販を行う上で取引上の問題点がありますか。(いずれかに○をしてください)

- ① 問題ある(下のうちいずれかに○をしてください)

- (1) 瑕疵担保責任の問題(引渡し後のトラブルや負担の重さ等)
(2) 不動産取得税・登録免許税等税金の問題(税負担が重い・コストに転嫁等)
(3) 建物のリフォームの問題(施工の問題)
(4) 適正価格(資産価値の適正な評価)に関する問題(建物をリフォームしても建物価格に適正な評価がされない)
(5) 瑕疵保険の問題(取得した物件が瑕疵保険に適合しない等)

- ② 問題はない

→問 33 へ

問 33 問 12 で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。買取再販事業者が中古住宅を買い取り、一定のリフォーム後、消費者に販売する場合に、中古住宅の築年月日に応じて買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する特例措置について、過去 1 年間(平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月)における御社が本特例措置を利用した案件数をお教えてください。(1 つだけ○をしてください)

- ① 0 件 ② 1 件 ③ 2～5 件 ④ 6～10 件
⑤ 11～15 件 ⑥ 16～20 件 ⑦ 21～50 件 ⑧ 51 件以上

→問 34 へ

問 34 問 12 で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。買取再販事業者が一定の質の向上を図るための改修工事をおこなって中古住宅を販売し、一般消費者が取得した場合に買主に課される登録免許税の税率を引き下げる措置(所有権移転登記(税率): 本則 2%→0.1%)については、平成 32 年 3 月 31 日に適用期限を迎えます。御社では顧客に対し、本特例措置の存在をセールストークや販促物(物件チラシ等)の中で伝えていますか。(1 つだけ選択してください)

- ① セールストークの中で伝えている ② 販促物(物件チラシ等)の中で伝えている
③ セールストーク・販促物両方で伝えている ④ 伝えていない
⑤ 制度自体を知らなかった

→問 35 へ

問 35 すべての方に質問します。仮に買取再販物件の取得に係る登録免許税の軽減措置が廃止・縮減された場合、不動産取引において影響があると思いますか。(1 つだけ○をしてください)

- 問 36 ^

① おこないたい ② おこないたくない ③どちらともいえない

→問 37 ^

- ① 物件取得資金を支援する制度
- ② リフォーム資金を支援する制度
- ③ 税制特例のさらなる拡充
- ④ 瑕疵担保責任のリスクを軽減する施策（保険・保証制度の充実等）
- ⑤ 買取再販事業支援ツール、研修等サポート体制の充実
- ⑥ その他（

→ 問 38 ^

①制度も含め知っている ②名称は知っている ③知らない

→問 39 ^

- ・ 宅建業者が売主である買取再販物件であること
- ・ 現行の建築基準法耐震基準に適合、又はこれに準ずるもの
- ・ 宅建業者売主用の既存住宅売買瑕疵保険の検査基準に適合し、かつ当該保険に加入すること
- ・ 共同住宅の場合は、管理規約又は長期修繕計画があり、住宅購入者の求めに応じてそれらの内容が開示できること
- ・ 全宅連リフォーム基準に基づき、必要菜リフォームを行っていること

- ①利用してみたい ②どちらともいえない ③利用したくない

→問 40 ^

問 40 すべての方に質問します。問 39においてお答えいただいた理由をお聞かせください。

(自由記述)

--

→問41△

IV 建物状況調査について

平成 30 年 4 月 1 日より改正宅建業法が施行され、既存住宅売買の媒介を行う際には、依頼者（売主・買主）に対し建物状況調査制度の説明をするとともに建物状況調査事業者をあっせんする可否かの確認が義務付けられました（あっせん自体義務ではありません）。

建物状況調査制度を説明した際の売主・買主の反応および建物状況調査のあっせんの状況等について以下の問にお答えください。

問 41 すべての方に質問します。平成 30 年 4 月 1 日以降既存建物の売買・交換の媒介をする際、建物状況調査を実施する者について御社のあっせんの状況を教えてください。（いずれかに○をしてください）

① あっせんしている → 問 42 へ ② あっせんしていない → 問 43 へ

問 42 問 41 で①をお答えいただいた方に質問します。建物状況調査を実施する者（既存住宅状況調査技術者）をどのようにして知りましたか。（いずれかに○をしてください。）

① 元々知り合いの業者だった ② 他社からの紹介
③ 建築士会等業界団体のホームページから検索 ④ 住宅瑕疵保険法人からの紹介
⑤ その他（ ）

→問 43 ^

問 43 すべての方に質問します。平成 30 年 4 月 1 日以降における御社の売買取引の媒介契約件数は何件ですか。そのうち、媒介依頼者からあっせん希望があったのは何件でしたか。(件数をご記入ください)

①＜売主側＞媒介契約件数（ ）件　うち「あっせん」を希望（ ）件　→問 44 へ

②＜買主側＞媒介契約件数（ ）件 うち「あっせん」を希望（ ）件 →問45へ

※両手媒介の場合は、売主、買主それぞれ件数を記入

問 44 問 43 で①をお答えいただいた方に質問します。売主があっせんを希望した理由を教えてください。また、あっせんを希望しなかった理由も教えてください。

①売主があっせんを希望した主な理由（わかる範囲で）

②売主があっせんを希望しなかった主な理由（わかる範囲で）

→問 43 で②をお答えの方は問 45 へ

問 45 問 43 で②をお答えいただいた方に質問します。買主があっせんを希望した理由を教えてください。また、あっせんを希望しなかった理由も教えてください。

①買主があっせんを希望した主な理由（わかる範囲で）

②買主があっせんを希望しなかった主な理由（わかる範囲で）

→問 46 へ

問 46 問 43 をお答えいただいた方に質問します。実際に建物状況調査を実施した件数は何件ですか。
（買主・売主ごとに）

①<売主側>（ ）件

②<買主側>（ ）件

→問 47 へ

問 47 問 46 をお答えいただいた方に質問します。実際に売買契約の締結に至った件数は何件ですか。
件数: _____ 件

→問 48 へ

問 48 問 46 で①をお答えいただいた方に質問します。建物状況調査に要した費用はどなたが負担しましたか。

①売主 ②買主 ③その他（宅建業者等）

→問 49 へ

問 49 問 46 で②をお答えいただいた方に質問します。建物状況調査に要した費用はどなたが負担しましたか。

①売主 ②買主 ③その他（宅建業者等）

→問 50 へ

問 50 問 46 をお答えいただいた方に質問します。実際に建物状況調査を実施した場合において、不具合が「有」、「無」となった件数はそれぞれ何件ですか。

①不具合「有」（件数： 件）

②不具合「無」（件数： 件）

→問 51 へ

問 51 問 50 をお答えいただいた方に質問します。既存住宅売買瑕疵担保保険に加入した件数は何件ですか。（不具合の「有」、「無」ごとに）

- ①不具合「有」(件数: 件)
- ②不具合「無」(件数: 件)

→問 52 ^

問 52 問 41 で②とお答えいただいた方に質問します。御社がアッセンしていない理由はなんですか。
以下にお答えください。

理由

--

→問 53 ^

問 53 すべての方に質問します。その他、建物状況調査を実施する者のあっせんの有無の確認や、建物状況調査の結果の概要を説明する上で、お気づきの点があれば教えてください。

--

→問 54 ^

V 新築住宅分譲の販売期間について

問 54 すべての方に質問します。過去 1 年間（平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月※現在販売中のものを
含む）御社において新築住宅の分譲を行いましたか。（どちらかに○をしてください）

- ① おこなった → 問 55 へ ② おこなっていない → 問 57 へ

問 55 問 54 で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。過去 1 年間（平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月）に御社で手がけた新築住宅の分譲件数を具体的に教えてください。

(件数をご記入ください)

- マンション（ ）件（※専有部分の供給戸数）
●一戸建て（ ）件

→問56へ

問 56 問 54 で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。建物完成後、販売開始から実際に売買契約締結までどのくらいの期間がかかりますか。（マンションと一戸建で別々にお答えください）

【マンション】（※専有部分の供給戸数）

- ①～3ヶ月（ ）件 ②4～6ヶ月（ ）件
③7～9ヶ月（ ）件 ④10～12ヶ月（ ）件
⑤13～15ヶ月（ ）件 ⑥16ヶ月以上（ ）件

【一戸建て】

- ①～3ヶ月（ ）件 ②4～6ヶ月（ ）件
③7～9ヶ月（ ）件 ④10～12ヶ月（ ）件
⑤13～15ヶ月（ ）件 ⑥16ヶ月以上（ ）件

→問57へ

Ⅵ 宅地分譲事業の実施状況について

問57 すべての方に質問します。過去1年間（平成30年4月～平成31年3月）御社において宅地（建築条件付含む）の分譲を行いましたか。（1つだけ選択してください）

- ① おこなった →問58へ ② おこなっていない

問58 問57で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。過去1年間（平成30年4月～平成31年3月）に御社で分譲した宅地の件数を具体的に教えてください。

【件数をご記入ください】

⇒（ ）件

→問59へ

問59 問57で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。御社が分譲用地を取得してから、売却した土地に住宅が新築されるまでの見込み期間は平均してどれくらいですか。

※住宅を新築するのは、御社に限らず、御社から当該土地を取得した者でも構いません。

【分譲用地の仕入れから住宅新築までの期間（見込み）】

- ① ～6ヶ月 ② 7～12ヶ月 ③ 13～18ヶ月 ④ 19～24ヶ月
⑤ 25～30ヶ月 ⑥ 31～36ヶ月 ⑦ 3年以上

以上、ご協力ありがとうございました。