

令和9年度不動産税制等に係る消費者実態調査

報告書

令和8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. 空き家の譲渡所得について 3,000 万円を特別控除する措置について

(1)本特別控除における空き家対策や不動産取引における有効性について	5
(2)本特別控除の厳しいと思う要件について	6
(4)顧客に対して本特別控除の存在の告知について	7

2. 土地・建物に係る各種税制特例について

(居住用住宅に係る登録免許税)

(5)本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について	8
(6)不動産取引に影響があると思われる住宅について	9
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)	
(7)本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について	10
(8)不動産取引に影響があると思われる住宅について	11

3. 住宅取得等資金の贈与に係る特例について

(9)購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例について	12
(10)購入者が購入にあたり特例の利用について	13
(11)本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について	14
(12)本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について (相続時精算課税制度)	15

4. 買取再販に係る税制特例等について

(13)自ら売主となって不動産の買取再販をおこなった案件について	16
(14)自ら売主となった買取再販の戸数について	17
(15)買取再販を行う上で取引上の問題点について	18
(16)不動産取得税を軽減する特例措置を利用した案件数について	19
(17)不動産取得税の軽減措置が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について	20
(18)買取再販事業の今後について	21
(19)買取再販事業を行うにあたり望むことについて	22

目 次

5. 中古住宅売買等の媒介実績について	
(20) 中古住宅の売買の媒介について	23
(21) 中古住宅売買の媒介の成約件数について	24
(22) 中古住宅売買の媒介契約形態の割合について	25
(23) 媒介の形態について	26
(24) 主に取り扱った中古住宅等の種類について	27
(25) 取引された中古住宅の築年数及び成約価格について	28
(26) 媒介業務を行うにあたっての主な集客方法について	29
(27) 物件の内見を行う際の対応方法について	30
(28) 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について	31
6. 中古住宅媒介における負担認識	
(29) 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について	33
7. 新築住宅分譲の販売について	
(31) 新築住宅の分譲について	34
(32) 新築住宅の分譲件数について	35
(33) 販売開始から売買契約締結までの期間について	36
(34) 住宅の環境性能毎の分譲件数について	37
(35) 分譲の供給見通しについて	38
(36) 分譲の供給見通し理由について	39
8. 宅地分譲事業の実施状況について	
(37) 宅地の分譲について	40
(38) 分譲した宅地の件数について	41
(39) 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	42
9. 安心R住宅について	
(40) 安心R住宅制度の認知について	43
(41) 安心R住宅制度の利用について	44
資料	
単純集計結果	45
自由記述全文	65
アンケート調査票	90

調査の概要

(1)調査の主旨及び項目

令和9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. 空き家の譲渡所得について 3,000 万円を特別控除する措置について
2. 土地・建物に係る各種税制特例について
3. 住宅取得等資金の贈与に係る特例について
4. 買取再販に係る税制特例等について
5. 中古住宅売買等の媒介実績について
6. 中古住宅媒介における負担認識
7. 新築住宅分譲の販売について
8. 宅地分譲事業の実施状況について
9. 安心R住宅について

(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、2026年3月4日(水)に送付し、回収は郵送にて行った。

回収期限は3月19日(木)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995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986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	:	995
有効発送数	:	986
有効回答数(集計対象数)	:	394
有効回答率	:	40.0%

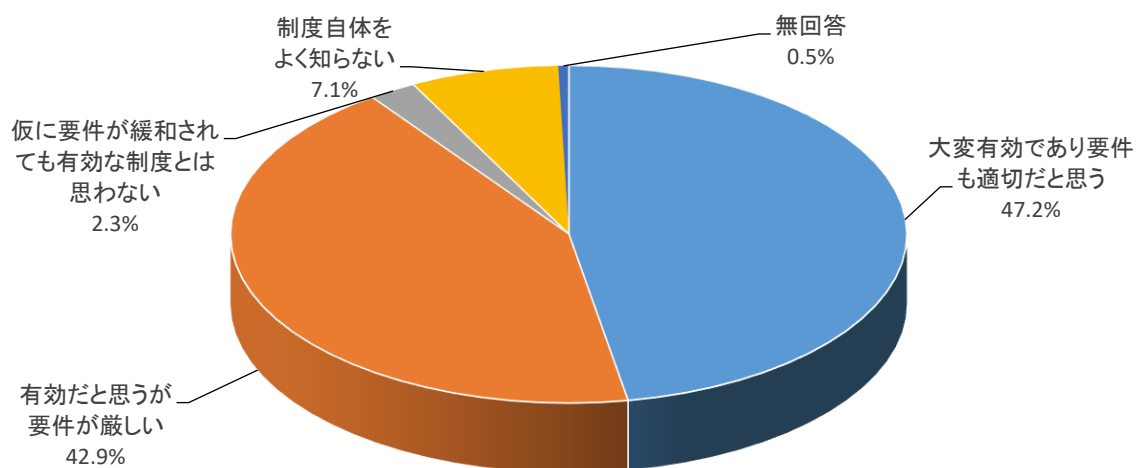
1. 空き家の譲渡所得について 3,000 万円を特別控除する措置について

(1) 本特別控除における空き家対策や不動産取引における有効性について

相続時から3年以内の空き家の売却をした場合、一定の要件を満たせば譲渡所得から 3,000 万円を特別控除する制度がありますが空き家対策や不動産取引において有効ですか。 という質問を行った。

その結果、「大変有効であり要件も適切だと思う」が47.2%、「有効だと思うが要件が厳しい」が42.9%となり、大半が「有効」であると考えているが、要件に関しては意見が別れた。

図表 1 - 1 本特別控除における空き家対策や不動産取引における有効性について



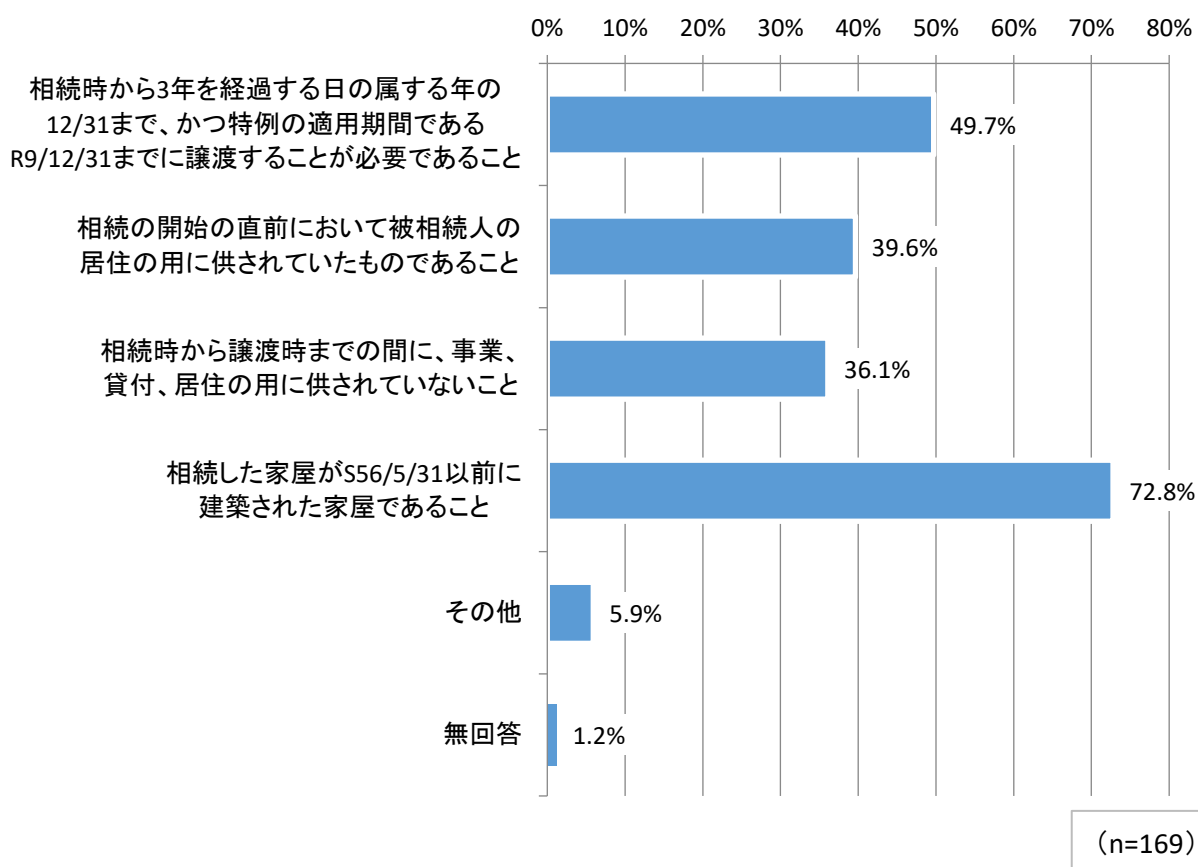
(n=394)

(2) 本特別控除の厳しいと思う要件について

問1で「有効だと思うが要件が厳しい」とお答えいただいた方に対し、どのような理由から要件が厳しいとお考えですか。 という質問を行った。

その結果、「相続した家屋がS56/5/31以前に建築された家屋であること」という意見が72.8%と最も多かったが、他の意見も相対的に高かった。

図表1-2 本特別控除の厳しいと思う要件について

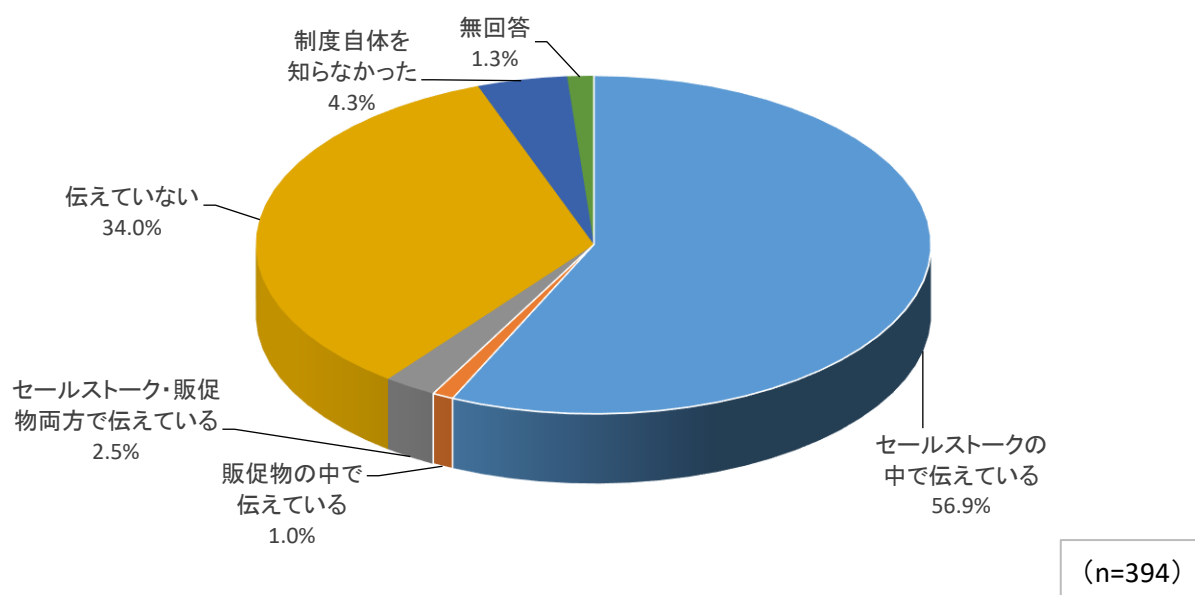


(4) 顧客に対して本特別控除の存在の告知について

貴社では顧客に対し、本特別控除の存在をセールストークや販促物の中で伝えていきますか。という質問を行った。

その結果、「セールストークの中で伝えている」が56.9%と過半数を占めた一方で「伝えていない」という意見も34.0%あった。

図表1-4 顧客に対して本特別控除の存在の告知について



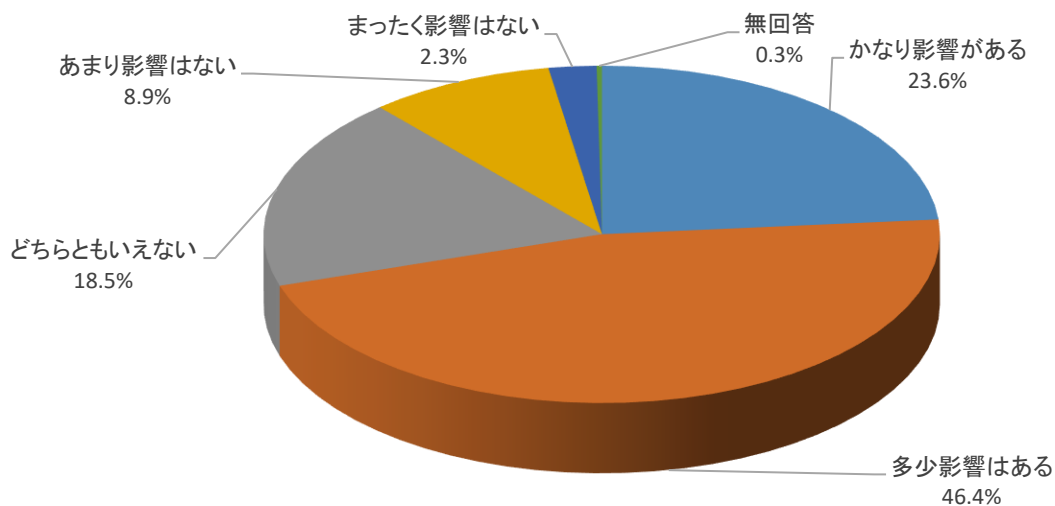
2. 土地・建物に係る各種税制特例について

(5) 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について (居住用住宅に係る登録免許税)

居住用住宅に係る登録免許税の特例措置については、令和9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46.4%、「かなり影響がある」が23.6%となり「影響がある」という意見が過半数を占めた。

図表2-5 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について
(居住用住宅に係る登録免許税)



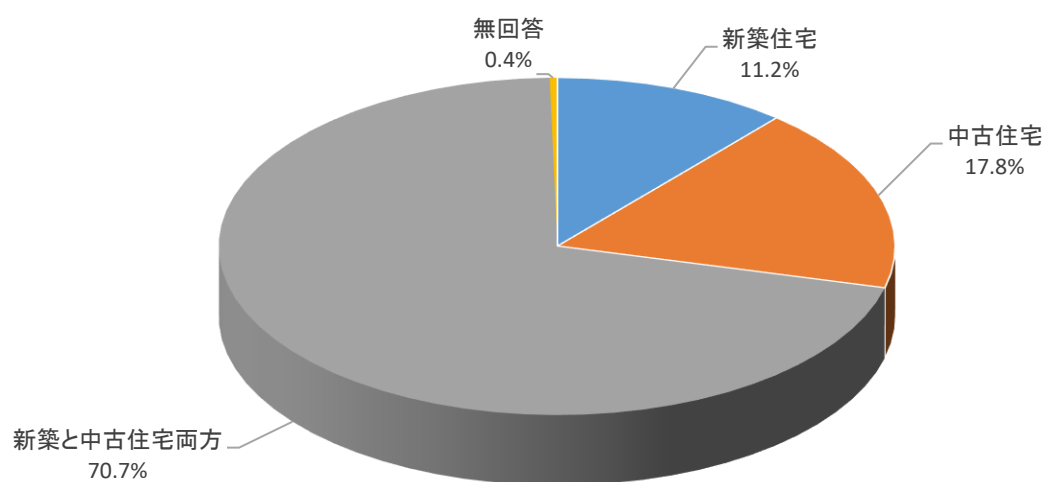
(n=394)

(6) 不動産取引に影響があると思われる住宅について
(居住用住宅に係る登録免許税)

問5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住宅はどれですか。という質問を行った。

その結果、「新築と中古住宅両方」が70.7%、次いで「中古住宅」が17.8%、「新築住宅」が11.2%であった。

図表2-6 不動産取引に影響があると思われる住宅について
(居住用住宅に係る登録免許税)



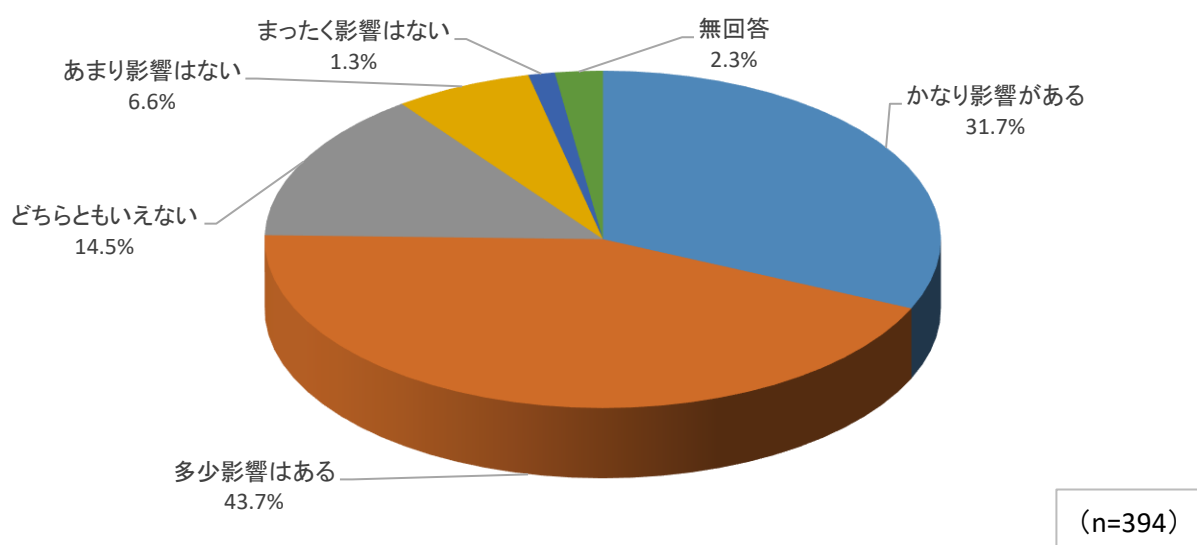
(n=276)

(7) 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)

宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置の適用期限が令和9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43.7%、「かなり影響がある」が31.7%となり「影響がある」という意見が大半を占めた。

図表2-7 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)



(8) 不動産取引に影響があると思われる住宅について

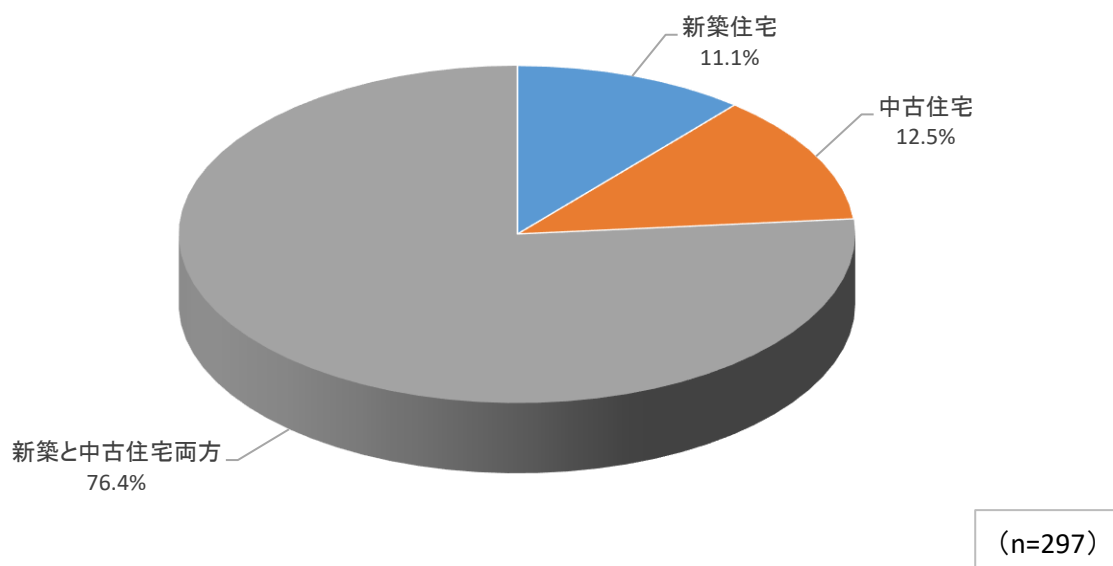
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)

問7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住宅はどれですか。という質問を行った。

その結果、「新築と中古住宅両方」が76.4%、次いで「中古住宅」が12.5%、「新築住宅」が11.1%であった。

図表2-8 不動産取引に影響があると思われる住宅について

(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)



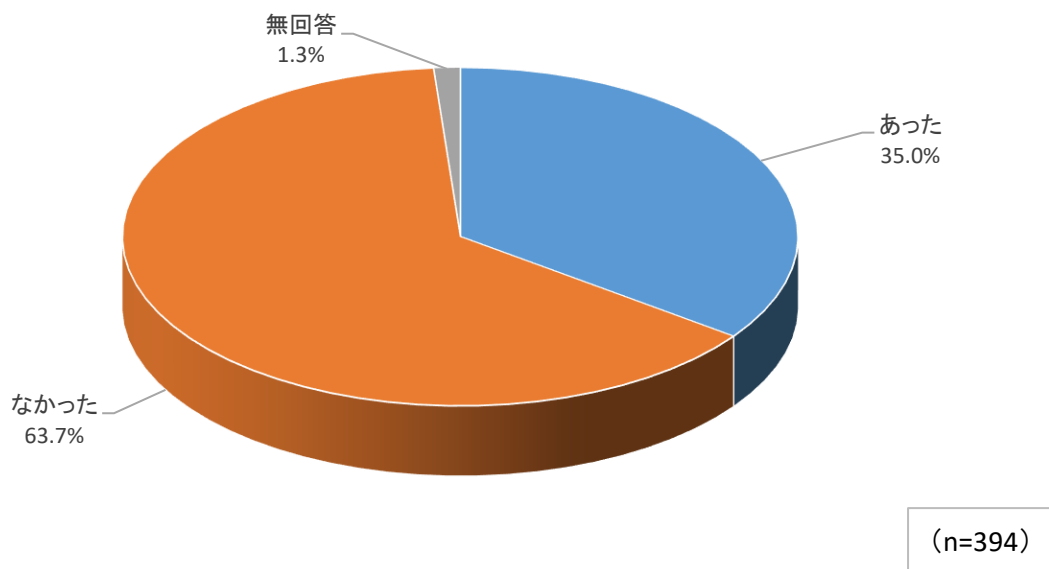
3. 住宅取得等資金の贈与に係る特例について

(9) 購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例について

購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例はありましたか。 という質問を行った。

その結果、「あった」が35.0%、「なかった」が63.7%であった。

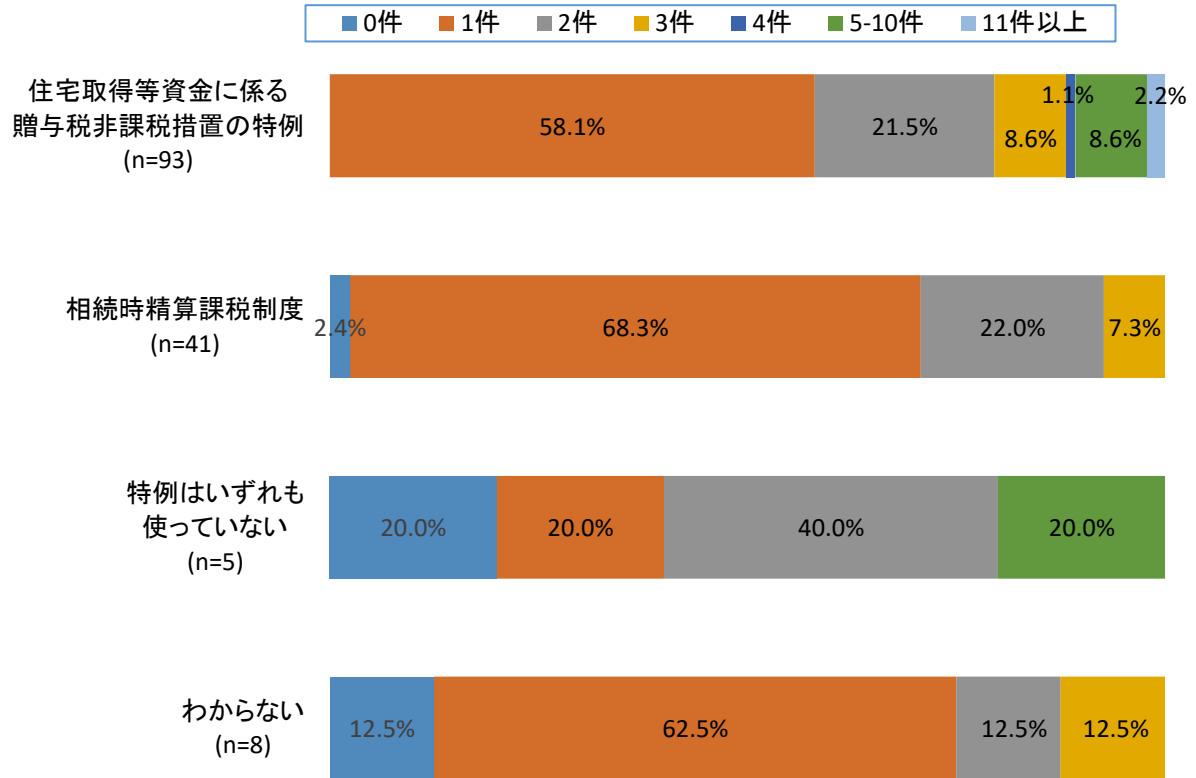
図表3-9 購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例について



(10) 購入者の購入にあたっての特例の利用について

問9で「あった」とお答えいただいた方に対し、購入者は購入にあたって何か特例を利用しましたか。という質問を行った。

図表3-10 購入者の購入にあたっての特例の利用について

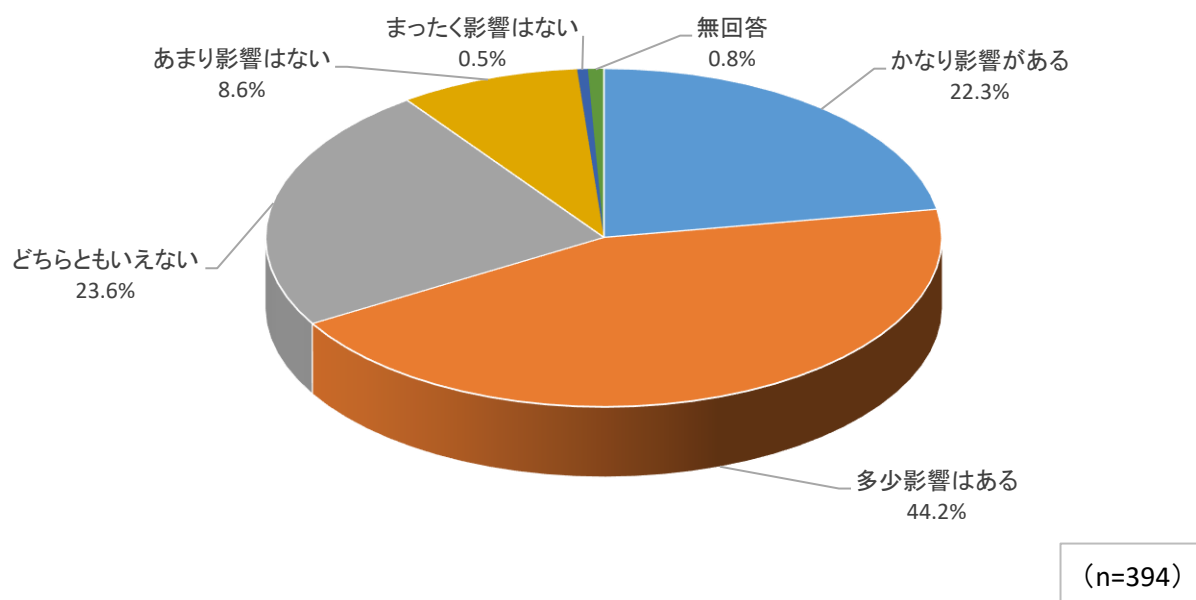


(11) 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について

住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置については、令和8年12月31日に適用期限を迎えます。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44.2%、「かなり影響がある」が22.3%となり「影響がある」という意見が過半数を占めた。

図表3-11 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について

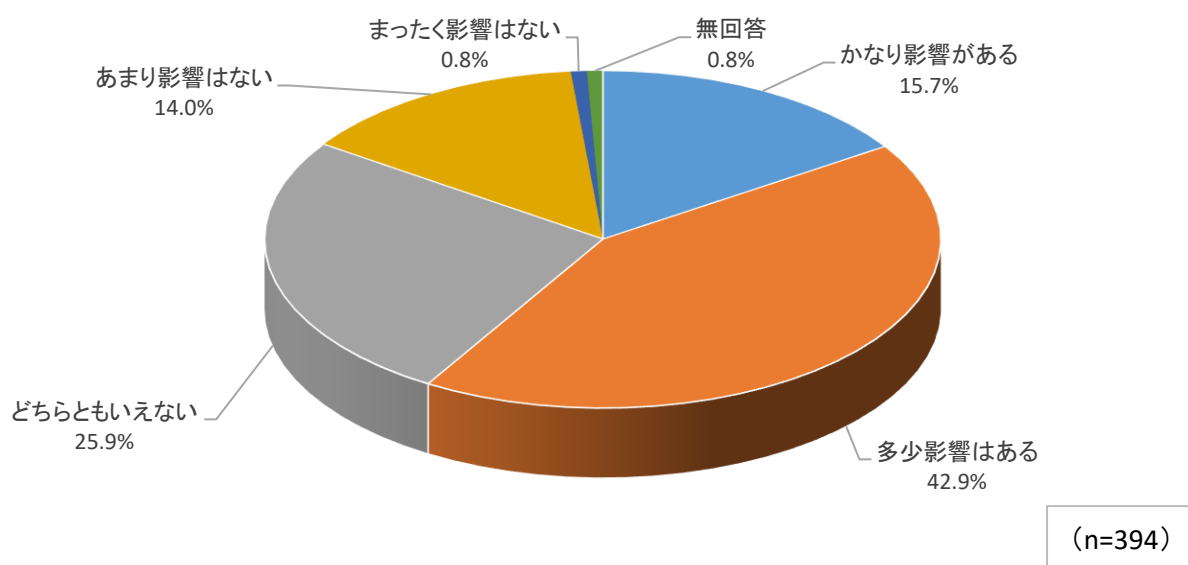


(12) 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について（相続時精算課税制度）

用途が住宅取得等のための資金の贈与の場合は、親の年齢が60歳未満であっても相続時精算課税制度を選択できるとする特例措置は、令和8年12月31日に適用期限を迎えます。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42.9%、「かなり影響がある」が15.7%となり「影響がある」という意見が過半数を占めた。

図表3-12 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について（相続時精算課税制度）



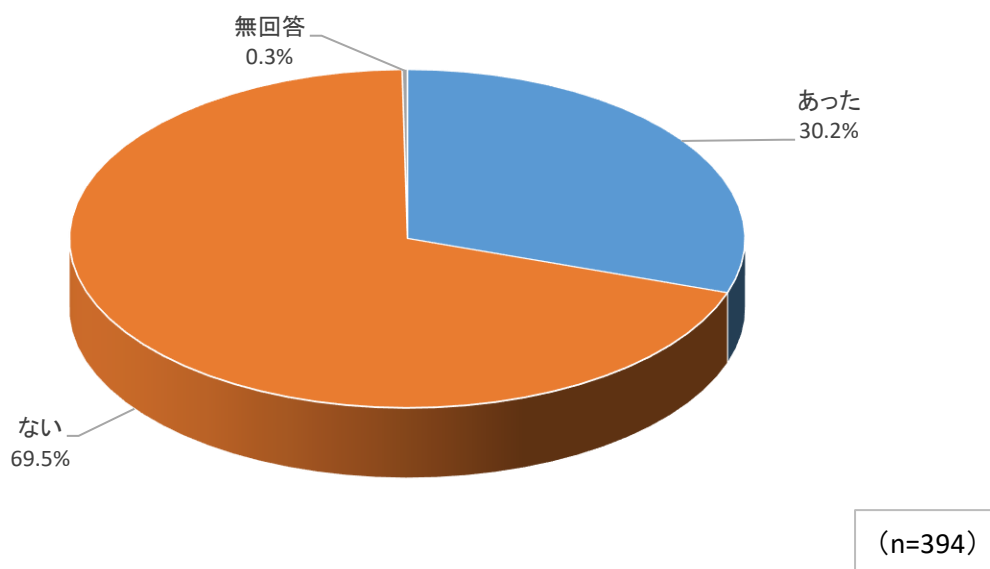
4. 買取再販に係る税制特例等について

(13) 自ら売主となって不動産の買取再販をおこなった案件について

貴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おこな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」が30.2%、「ない」が69.5%であった。

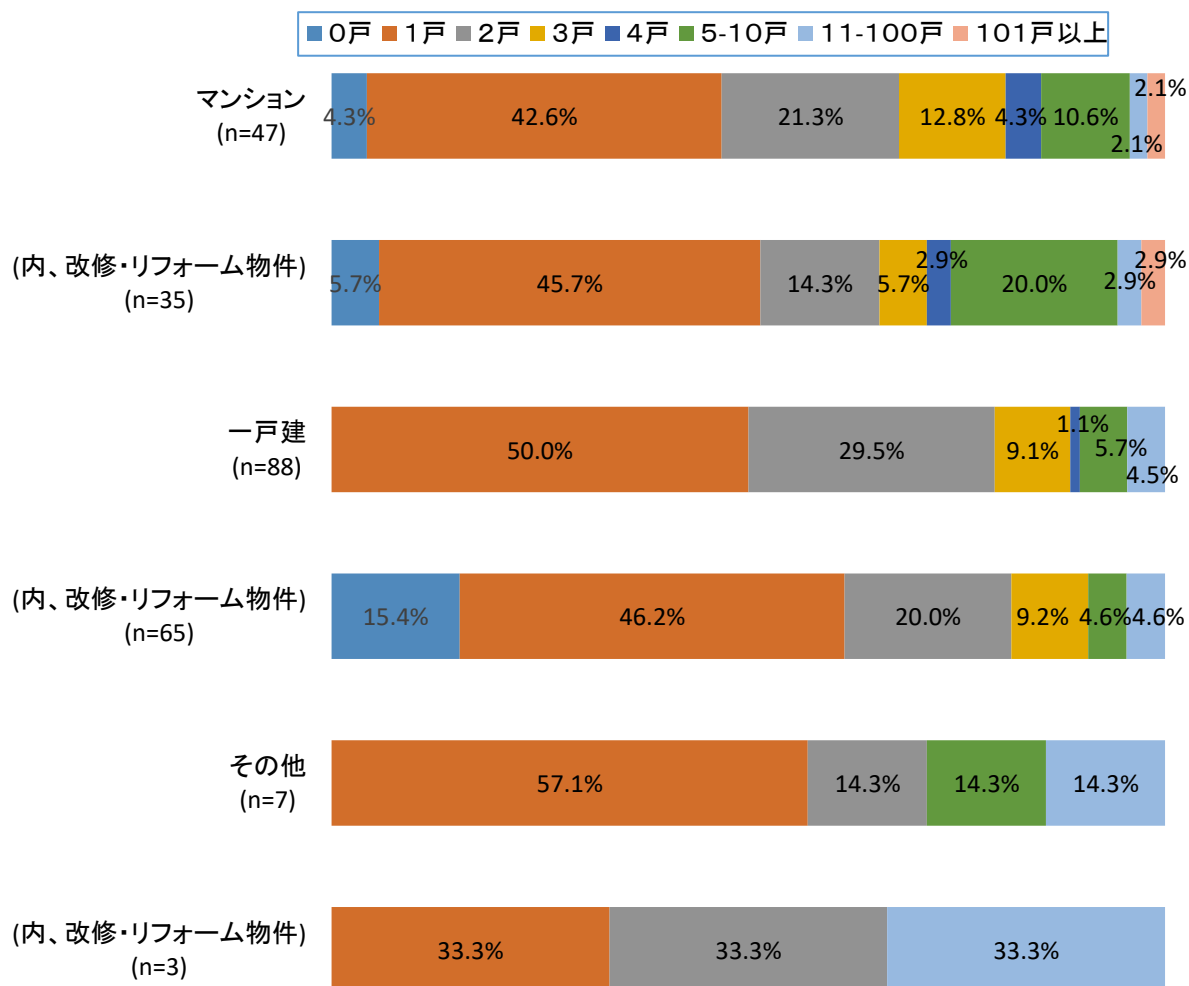
図表4-13 自ら売主となって不動産の買取再販をおこなった案件について



(14) 自ら売主となった買取再販の戸数について

問13で「あった」とお答えいただいた方に対し、貴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おこな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4-14 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
- 一棟マンション
- 土地
- マンション
- 土地
- ビル
- 共同住宅

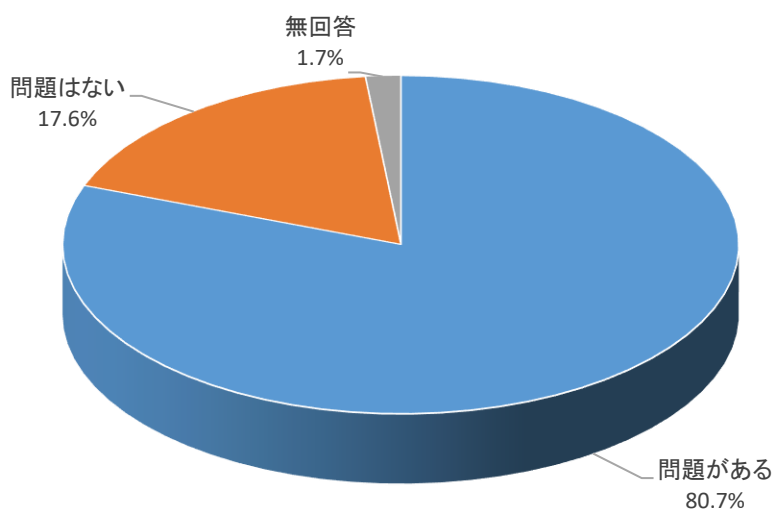
(15) 買取再販を行う上で取引上の問題点について

問13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、「問題がある」が80.7%で「問題はない」の17.6%を大きく上回った。

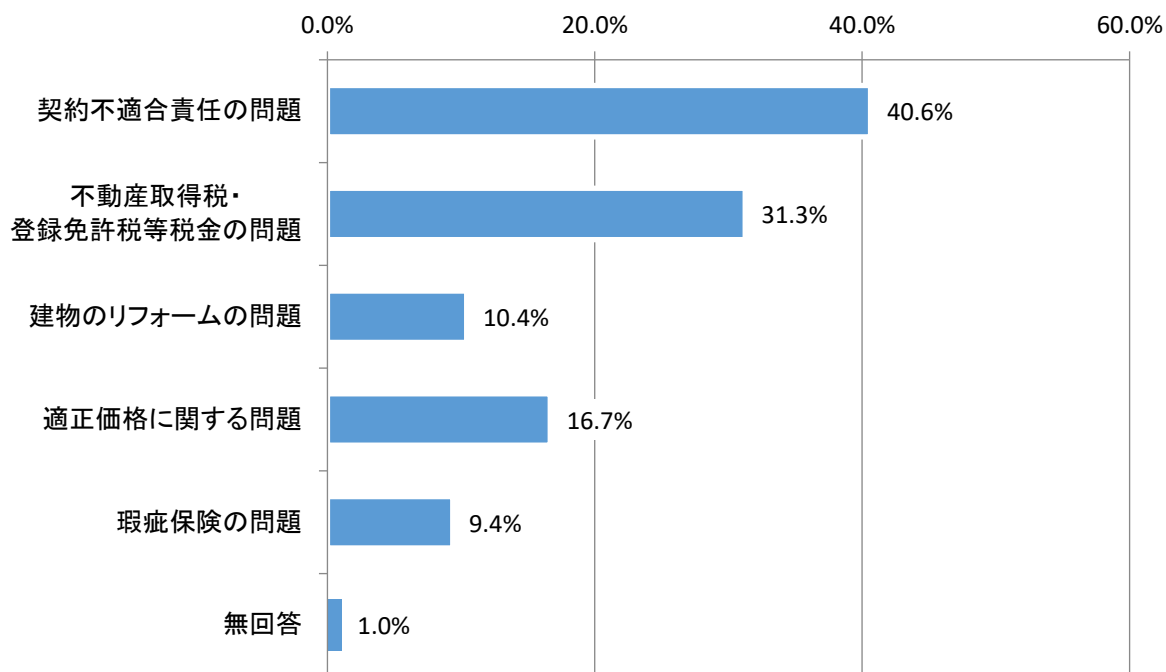
「問題がある」場合の内容としては、「契約不適合責任の問題」が40.6%でもっとも多かった。

図表4-15-1 買取再販を行う上で取引上の問題点について



(n=119)

図表4-15-2 「問題がある」場合の内容

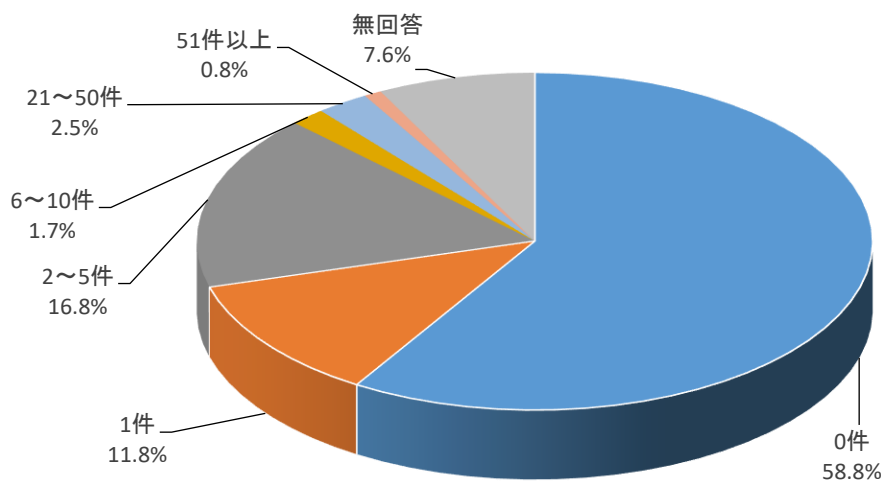


(n=96)

(16) 不動産取得税を軽減する特例措置を利用した案件数について

問13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は、令和9年3月31日に適用期限を迎えます。過去1年間における貴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」が58.8%でもっとも多く、次いで「2~5件」が16.8%であった。

図表4-16 不動産取得税を軽減する特例措置を利用した案件数について



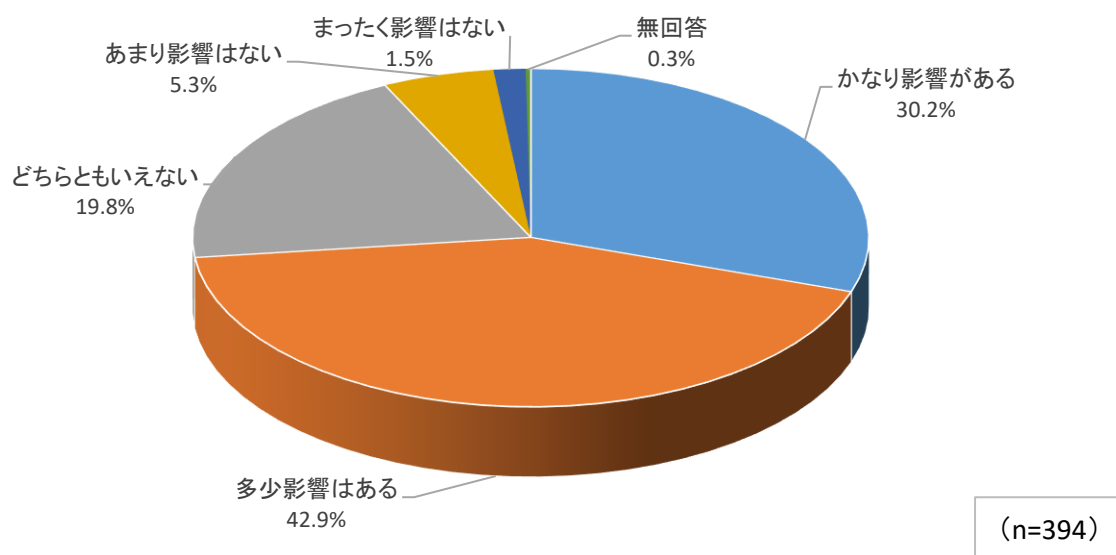
(n=119)

(17) 不動産取得税の軽減措置が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について

仮に買取再販事業者の取得に係る不動産取得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42.9%、「かなり影響がある」が30.2%となり「影響がある」という意見が過半数を占めた。

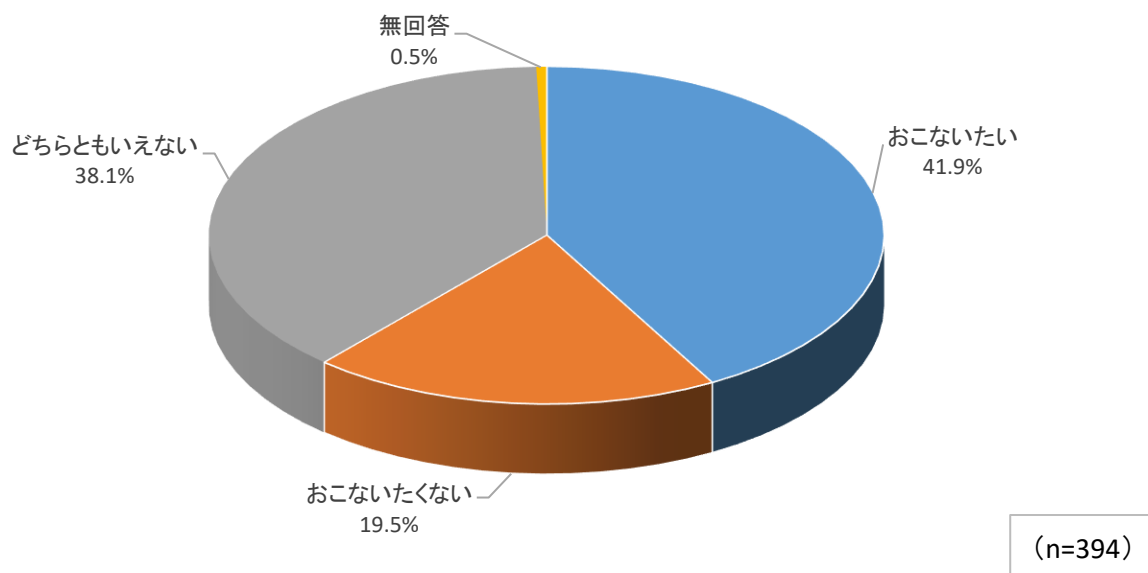
図表4-17 不動産取得税の軽減措置が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について



(18) 買取再販事業の今後について

貴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、「おこないたい」という回答が41.9%、「どちらともいえない」が38.1%、「おこないたくない」が19.5%であった。

図表4-18 買取再販事業の今後について

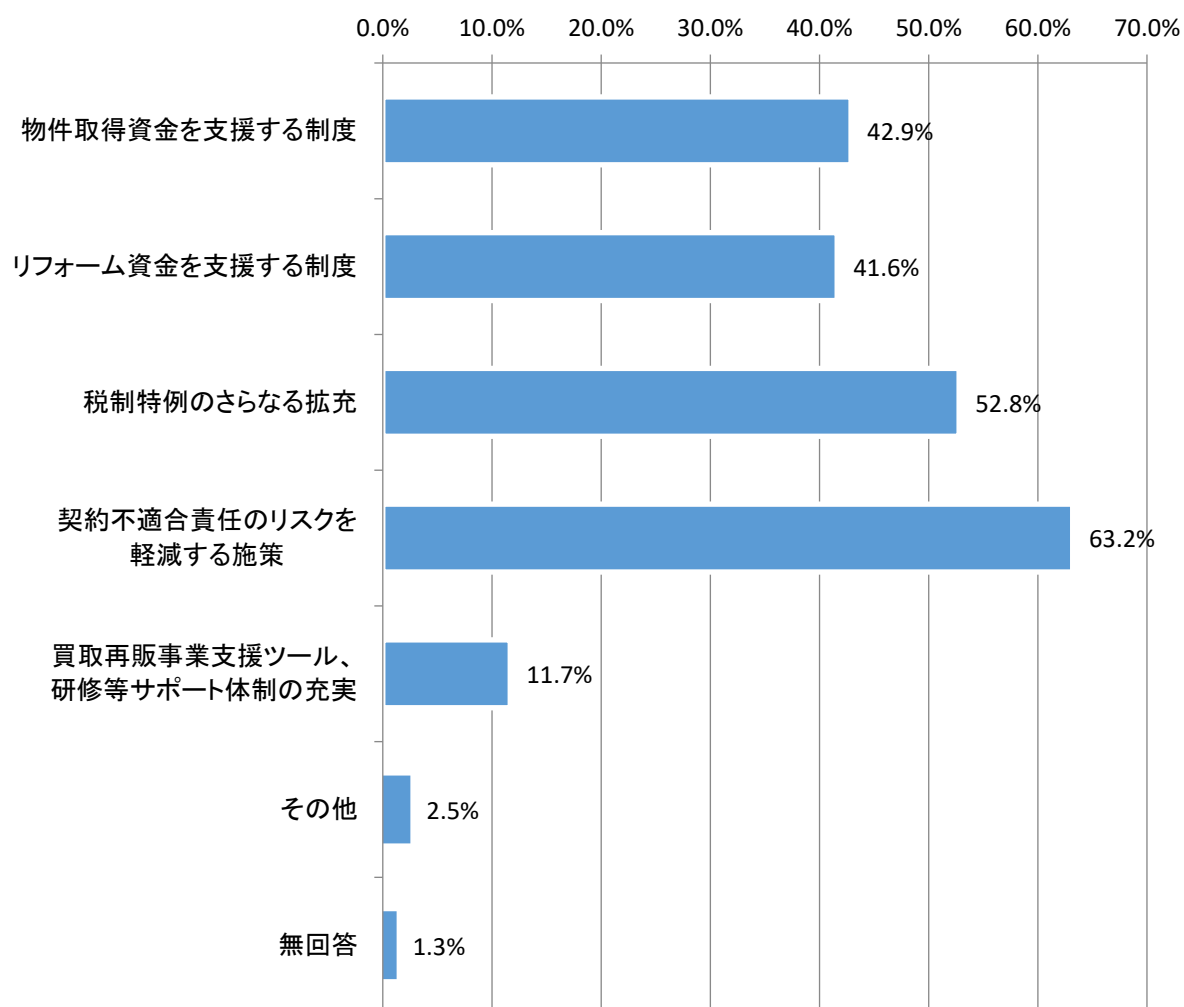


(19) 買取再販事業を行うにあたり望むことについて

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

その結果、「契約不適合責任のリスクを軽減する施策」が63.2%、次いで「税制特例のさらなる拡充」が52.8%であった。

図表4-19 買取再販事業を行うにあたり望むことについて



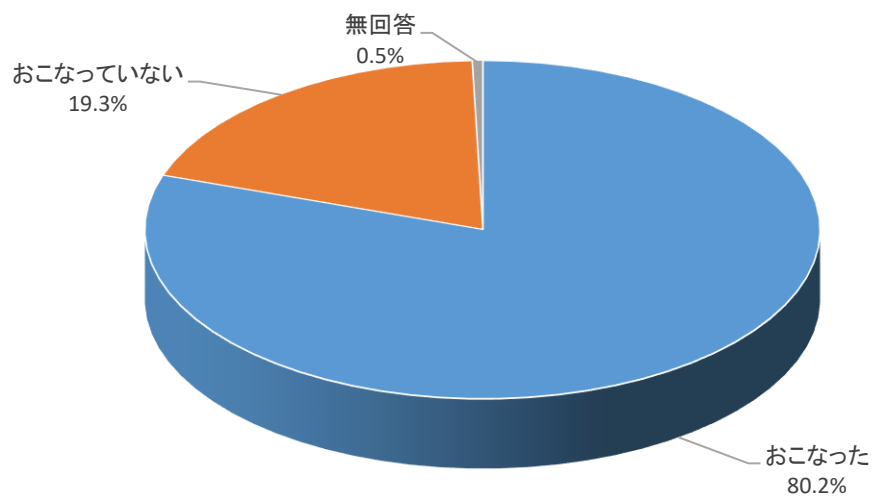
(n=394)

5. 中古住宅売買等の媒介実績について

(20) 中古住宅の売買の媒介について

過去1年間に中古住宅の売買の媒介をおこないましたか。 という質問を行った。
その結果、「おこなった」が80.2%と大半を占めた。

図表5-20 中古住宅売買等の媒介実績について



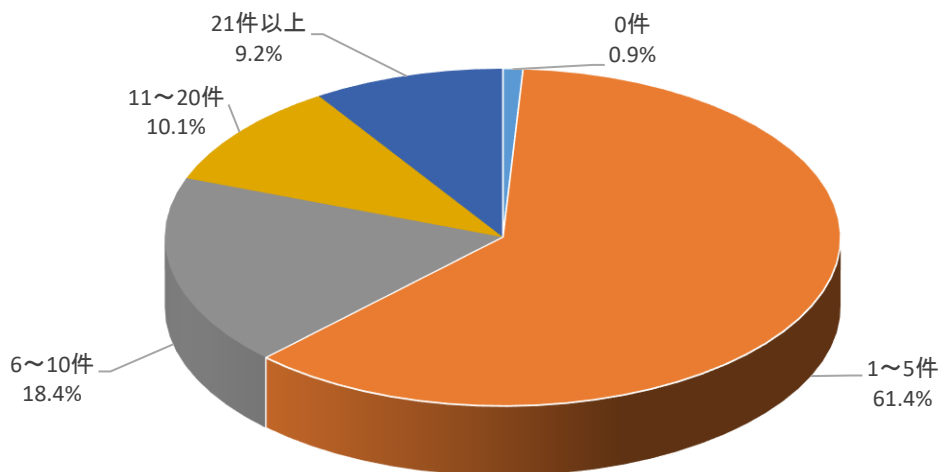
(n=394)

(21) 中古住宅売買の媒介の成約件数について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、中古住宅売買の媒介の成約件数について教えてください。 という質問を行った。

その結果、「1～5件」が61.4%でもっとも多く、次いで「6～10件」が18.4%であった。

図表5-21 中古住宅売買の媒介の成約件数について

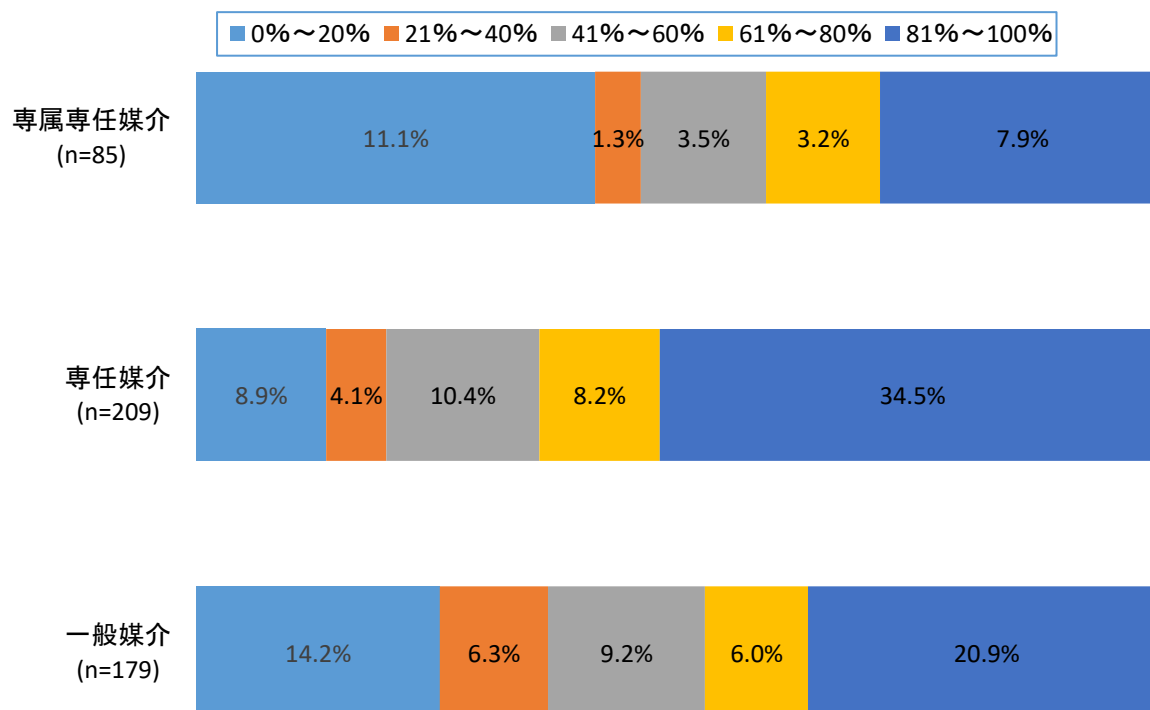


(n=316)

(22) 中古住宅売買の媒介契約形態の割合について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、中古住宅売買の媒介契約形態の割合について教えてください。 という質問を行った。

図表5-22 中古住宅売買の媒介契約形態の割合について

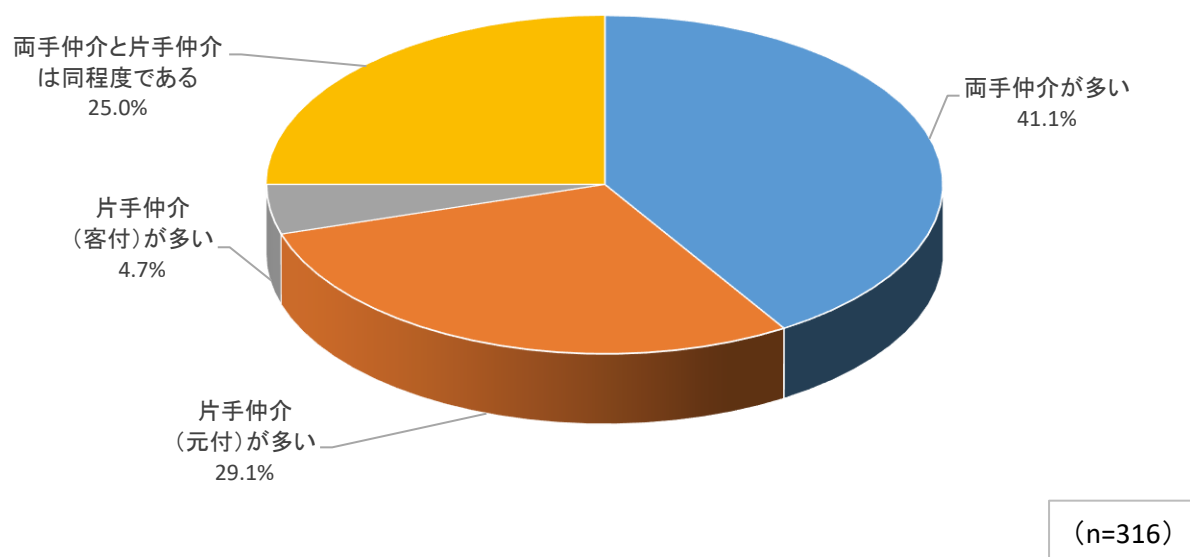


(23) 媒介の形態について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、媒介の形態について教えてください。という質問を行った。

その結果、「両手仲介が多い」が41.1%、次いで「片手仲介（元付）が多い」が29.1%、「両手仲介と片手仲介は同程度である」が25.0%であった。

図表5-23 媒介の形態について

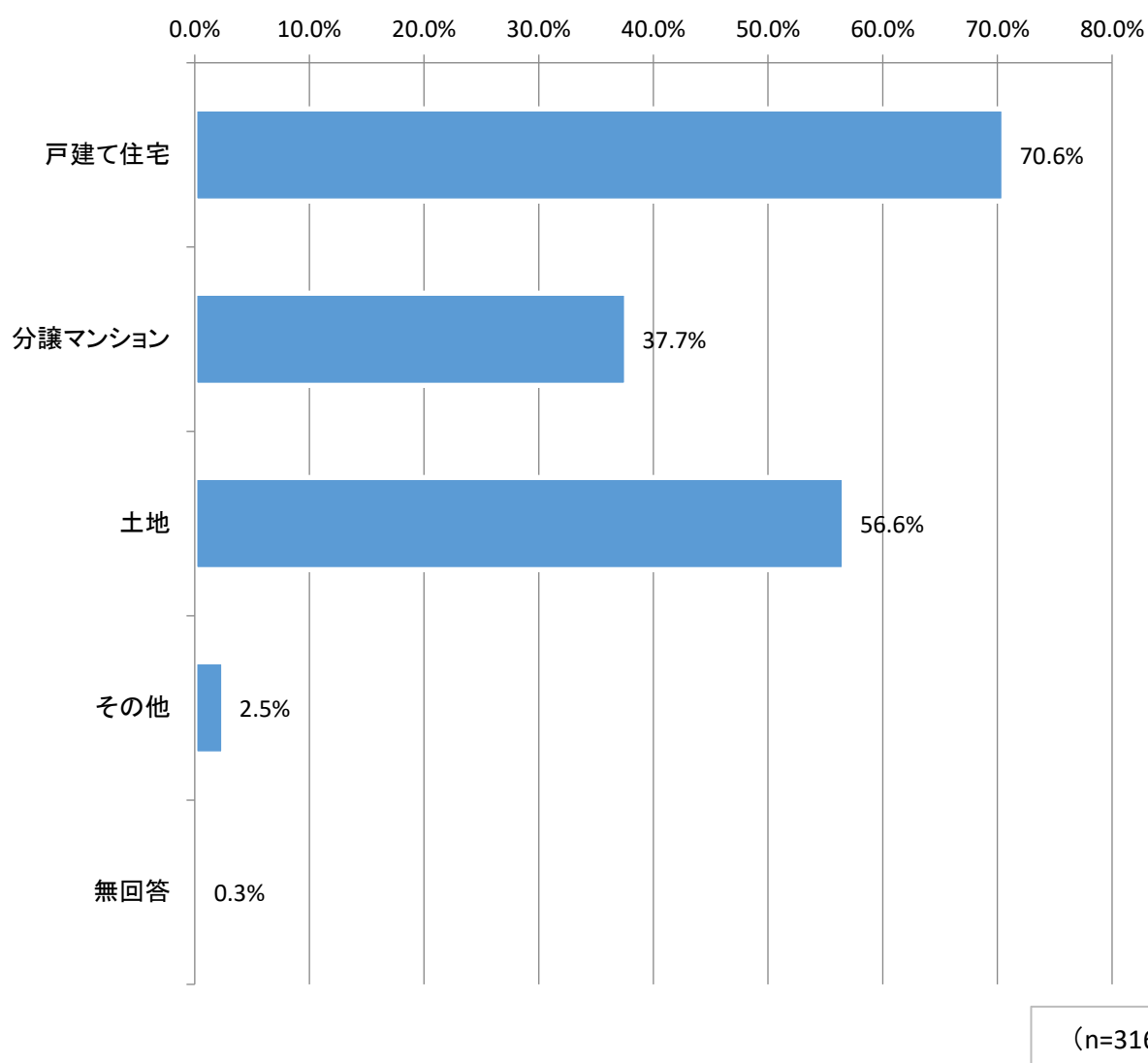


(24) 主に取り扱った中古住宅等の種類について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、主に取り扱った中古住宅等の種類について教えてください。という質問を行った。

その結果、「戸建て住宅」が70.6%、次いで「土地」が56.6%、「分譲マンション」が37.7%であった。

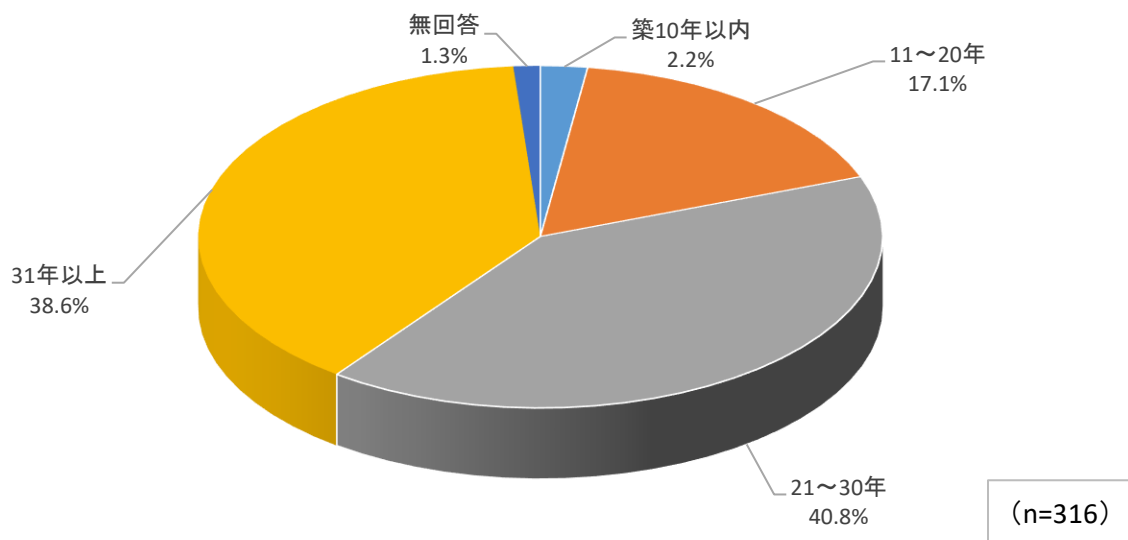
図表5-24 主に取り扱った中古住宅等の種類について



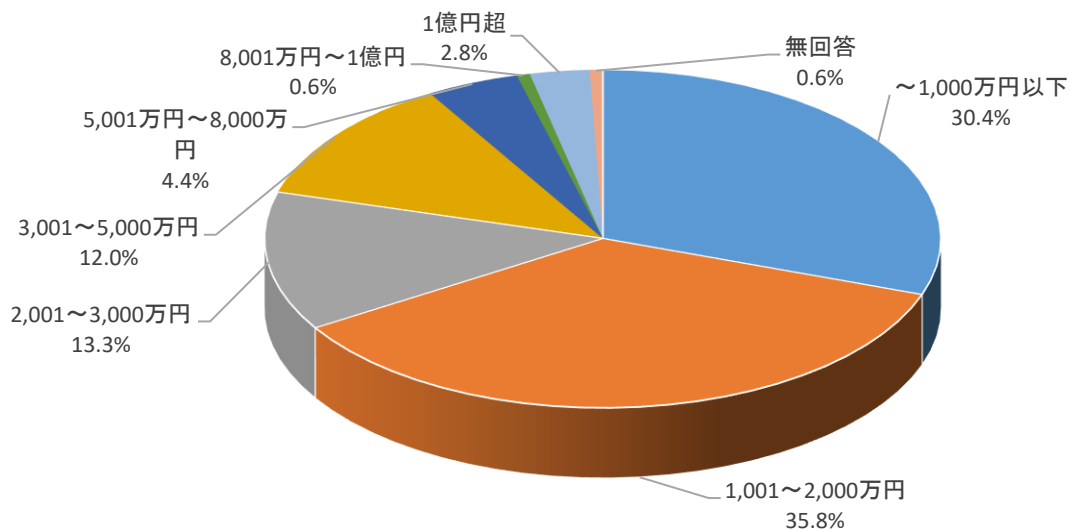
(25) 取引された中古住宅の築年数及び成約価格について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、貴社で取引された中古住宅の築年数及び成約価格についてそれぞれ教えてください。という質問を行った。

図表5-25-1 築年数で最も多いゾーン



図表5-25-2 成約価格帯で最も多いゾーン

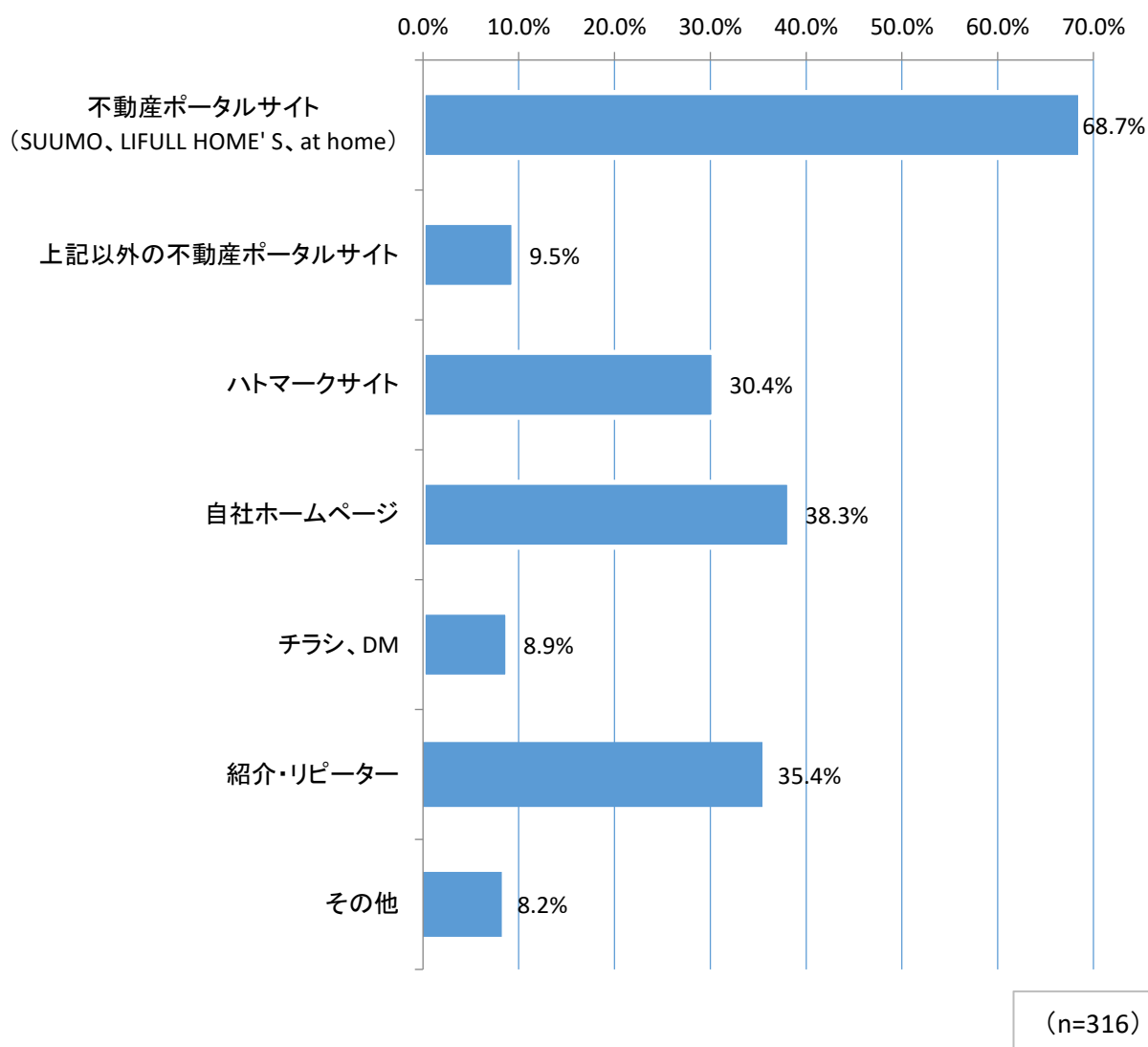


(26) 媒介業務を行うにあたっての主な集客方法について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、貴社において媒介業務を行うにあたっての主な集客方法はどれを利用していますか。という質問を行った。

その結果、「不動産ポータルサイト」が68.7%、「自社ホームページ」が38.3%、「紹介・リピーター」が35.4%、「ハトマークサイト」が30.4%であった。

図表5-26 媒介業務を行うにあたっての主な集客方法について

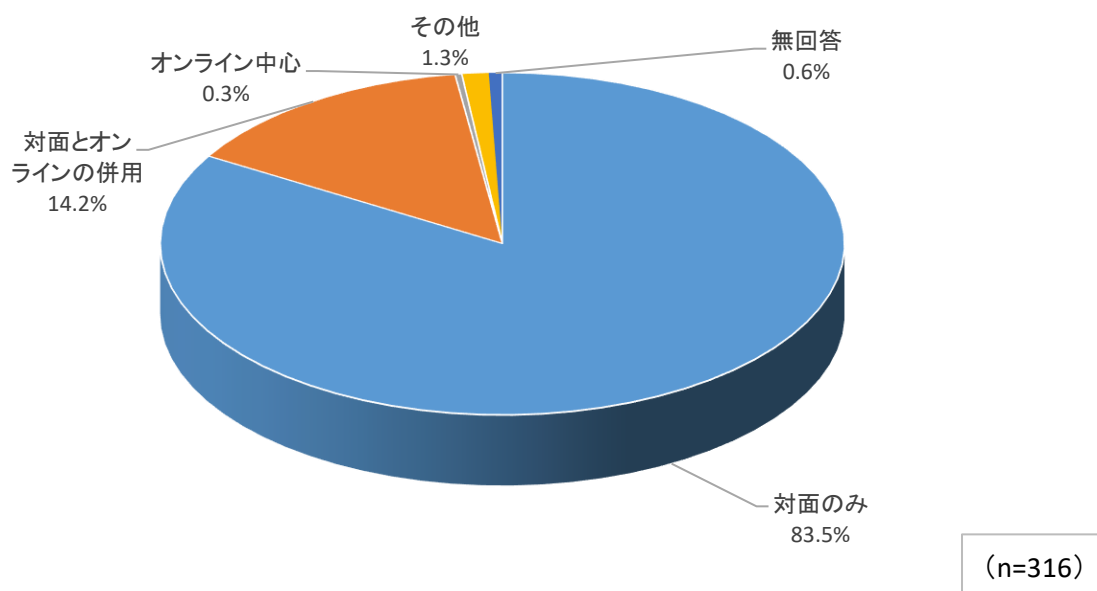


(27) 物件の内見を行う際の対応方法について

問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、物件の内見を行う際の対応方法はどれにあたりますか。という質問を行った。

その結果、「対面のみ」が83.5%と大半を占めた。

図表5-27 物件の内見を行う際の対応方法について

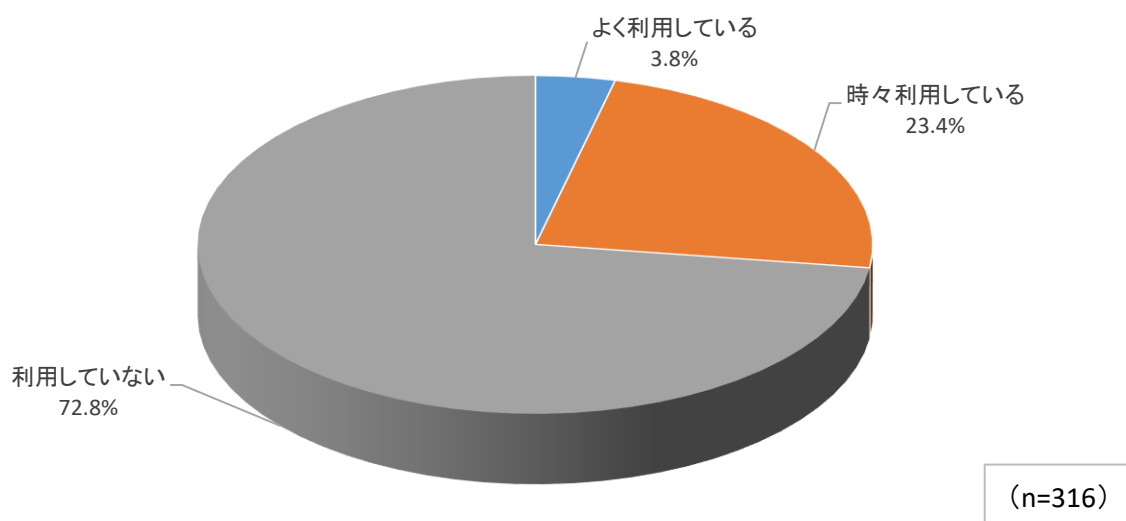


(28) 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について

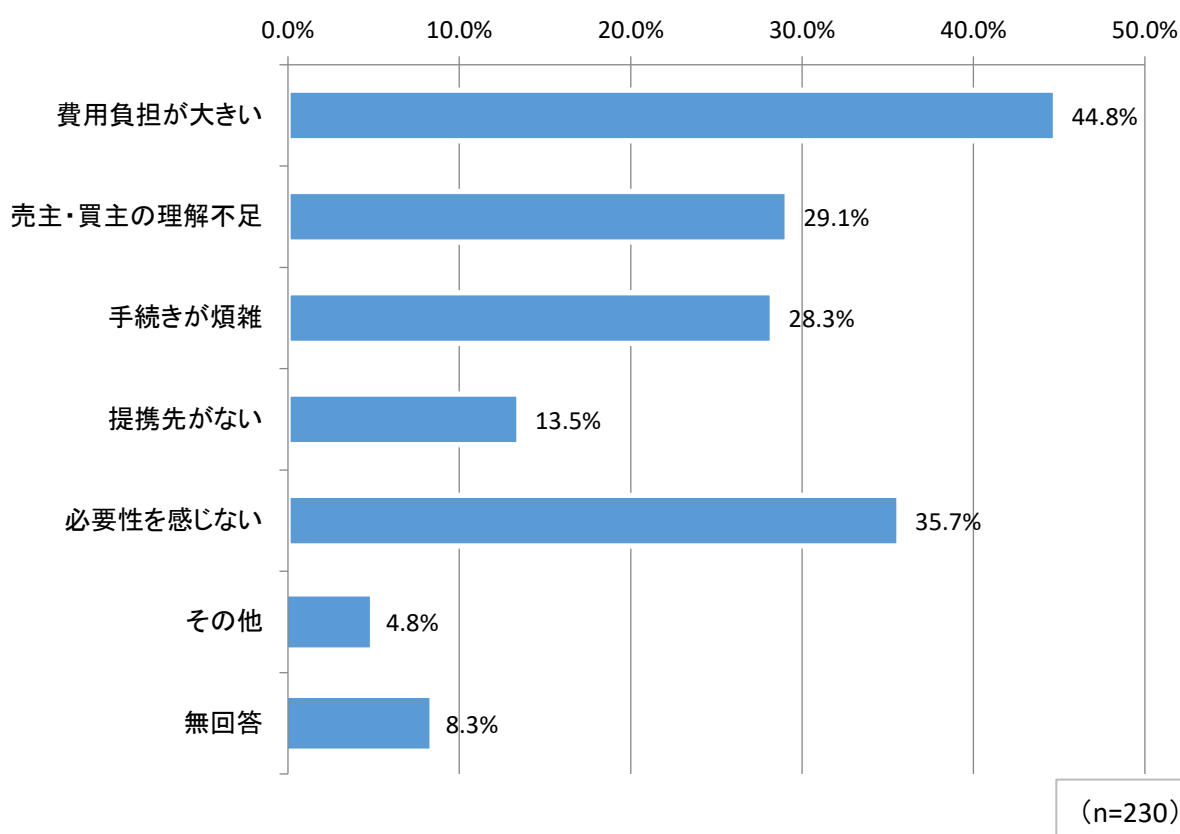
問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、中古住宅の媒介を行うにあたり、以下の制度を利用していますか。という質問を行った。

その結果、「利用していない」が72.8%となり「よく利用している」3.8%、「利用している」23.4%を大きく上回った。

図表5-28-1-1 住宅インスペクション



図表5-28-1-2 「利用していない」主な理由

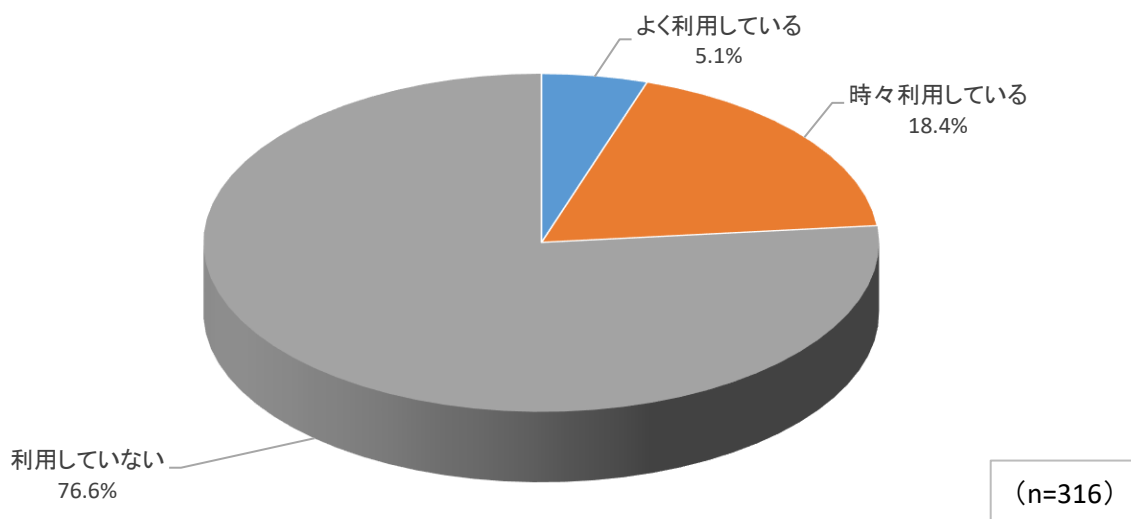


(28) 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について

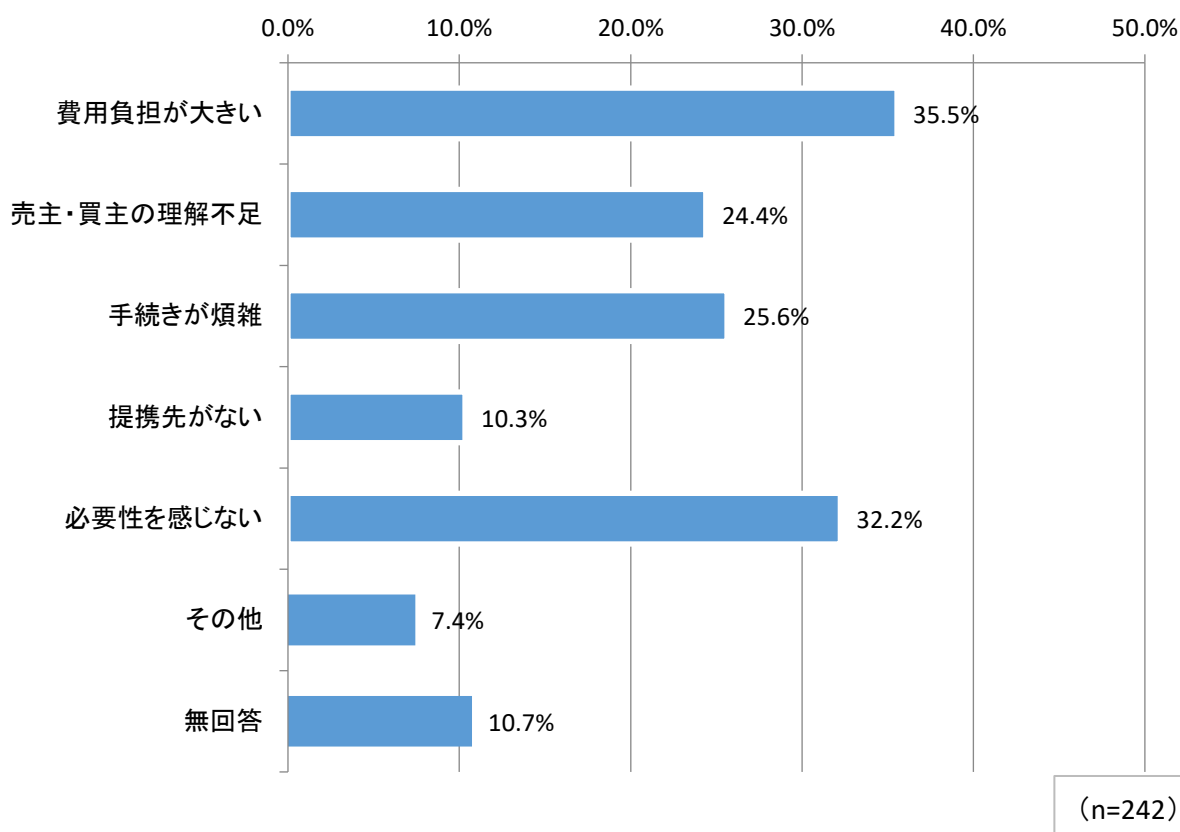
問20で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、中古住宅の媒介を行うにあたり、以下の制度を利用していますか。という質問を行った。

その結果、「利用していない」が76.6%となり「よく利用している」5.1%、「時々利用している」18.4%を大きく上回った。

図表5-28-2-1 住宅瑕疵保険制度



図表5-28-2-2 「利用していない」主な理由



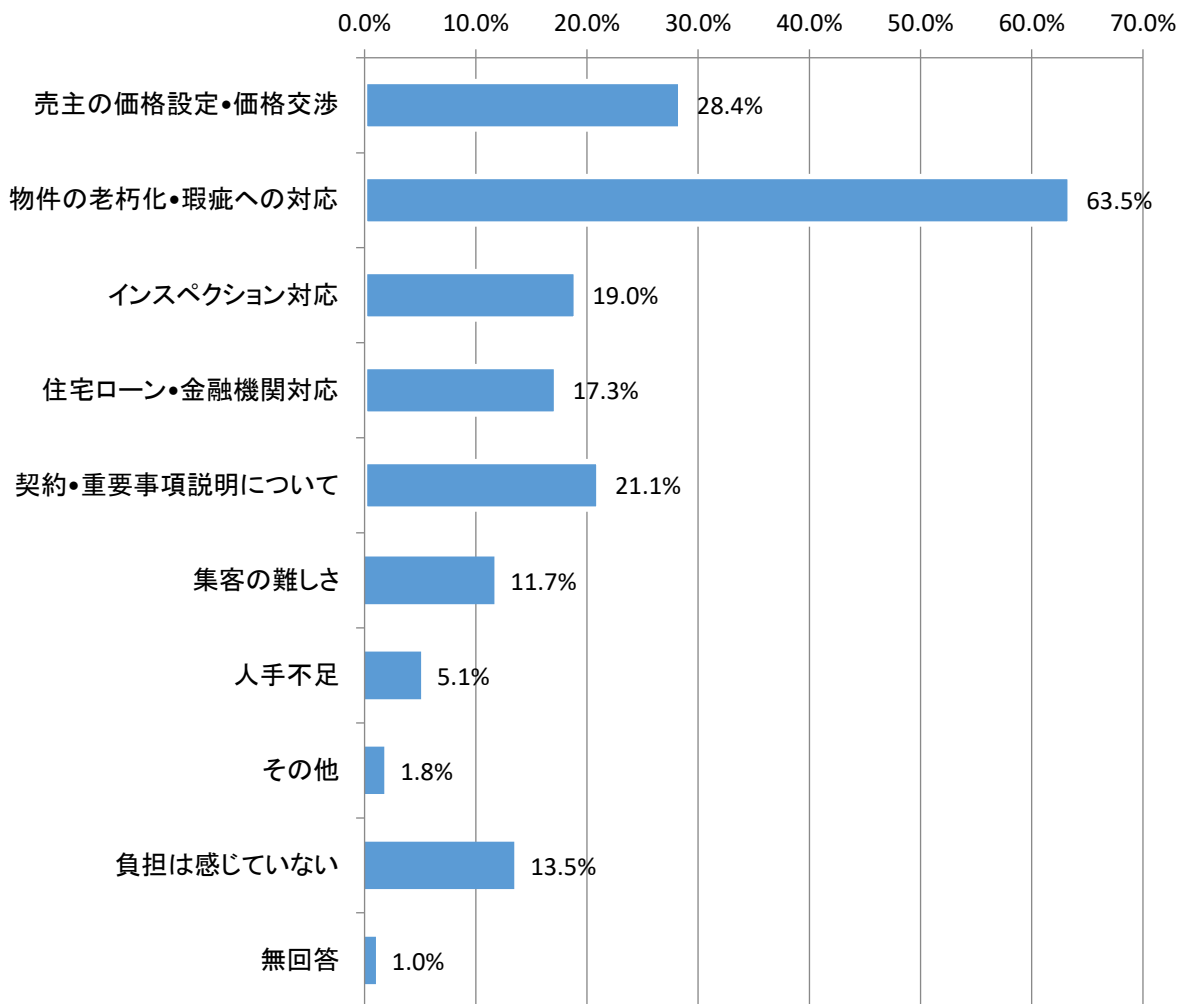
6. 中古住宅媒介における負担認識

(29) 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について

中古住宅売買の媒介を行う上で、負担に感じる点について教えてください。 という質問を行った。

その結果、「物件の老朽化・瑕疵への対応」が63.5%、次いで「売主の価格設定・価格交渉」が28.4%であった。

図表6-29 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について



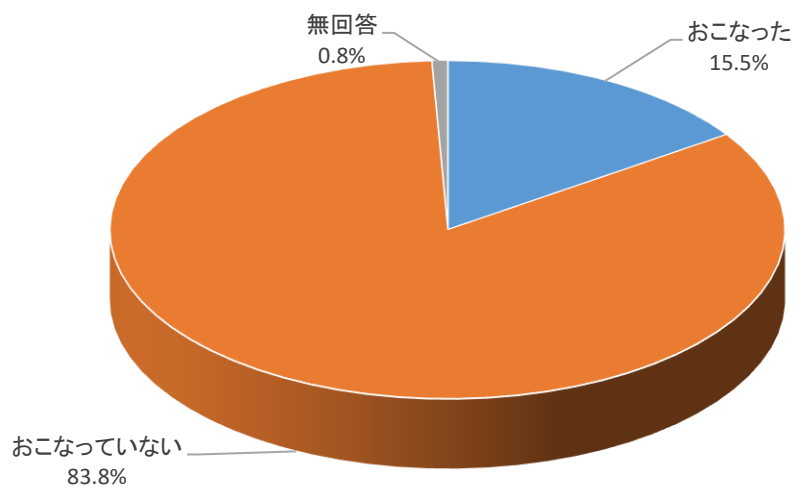
(n=394)

7. 新築住宅分譲の販売について

(31) 新築住宅の分譲について

過去1年間、貴社において新築住宅の分譲をおこないましたか。 という質問を行った。
その結果、「おこなっていない」が83.8%と大半を占めた。

図表7-31 新築住宅の分譲について

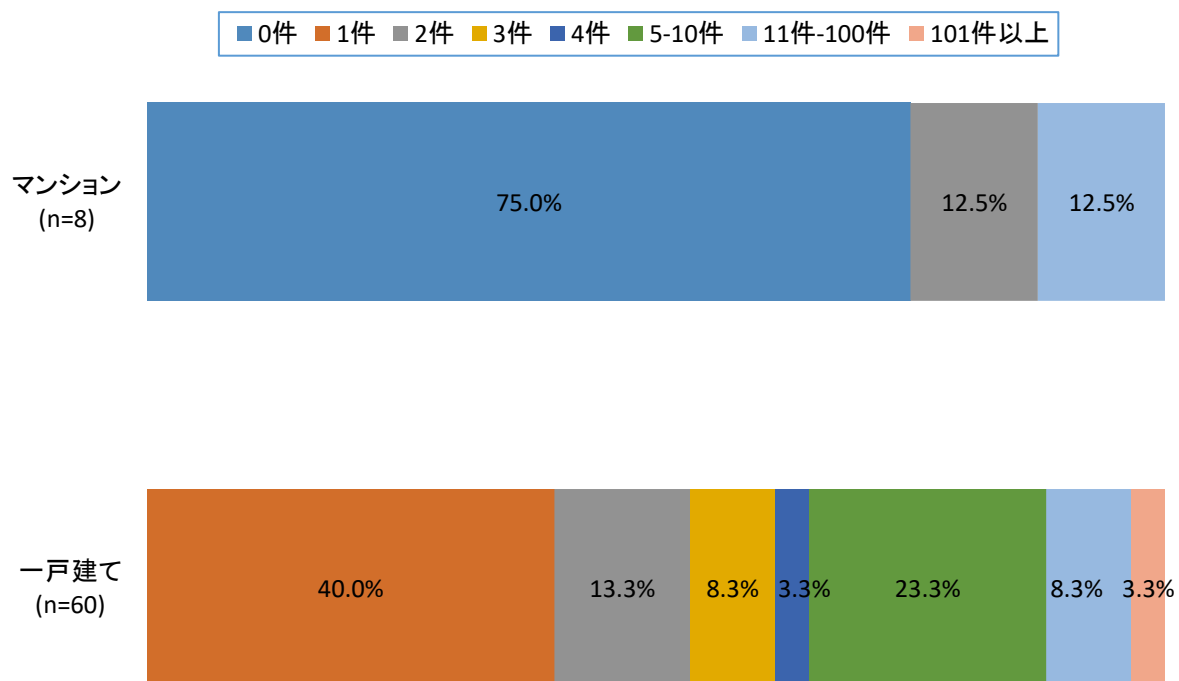


(n=394)

(32) 新築住宅の分譲件数について

問31で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、過去1年間に貴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。

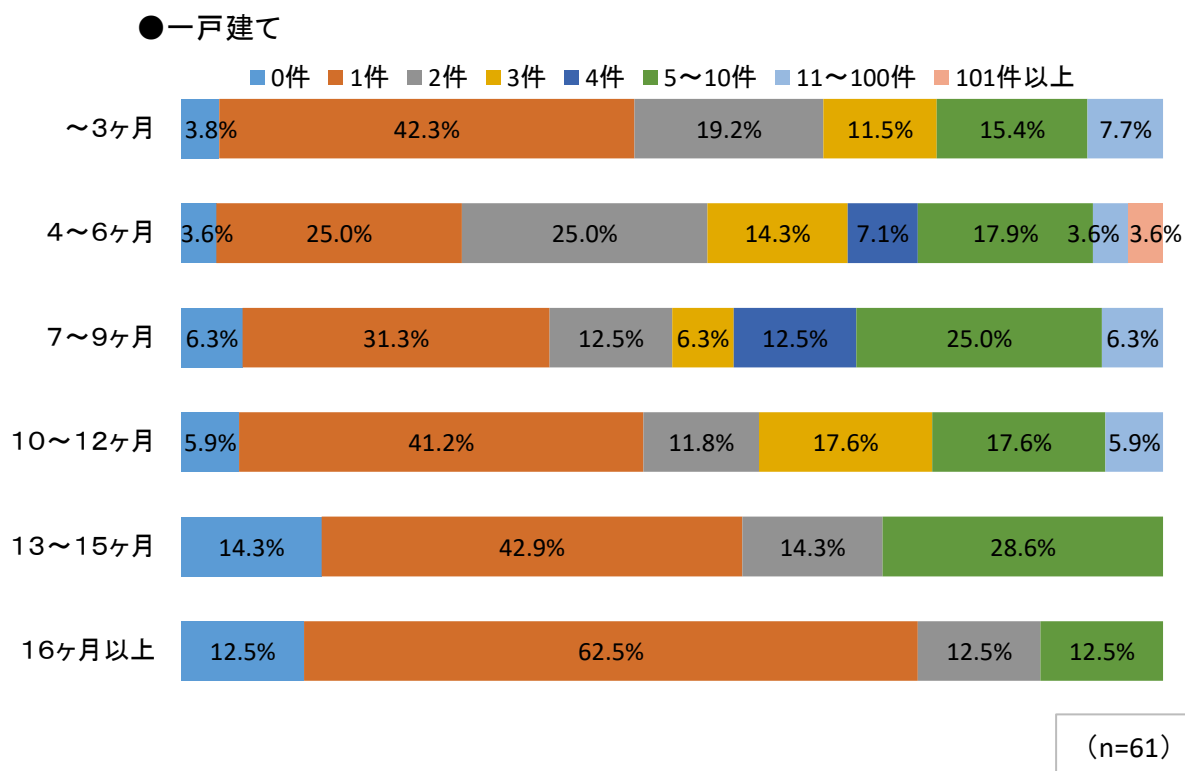
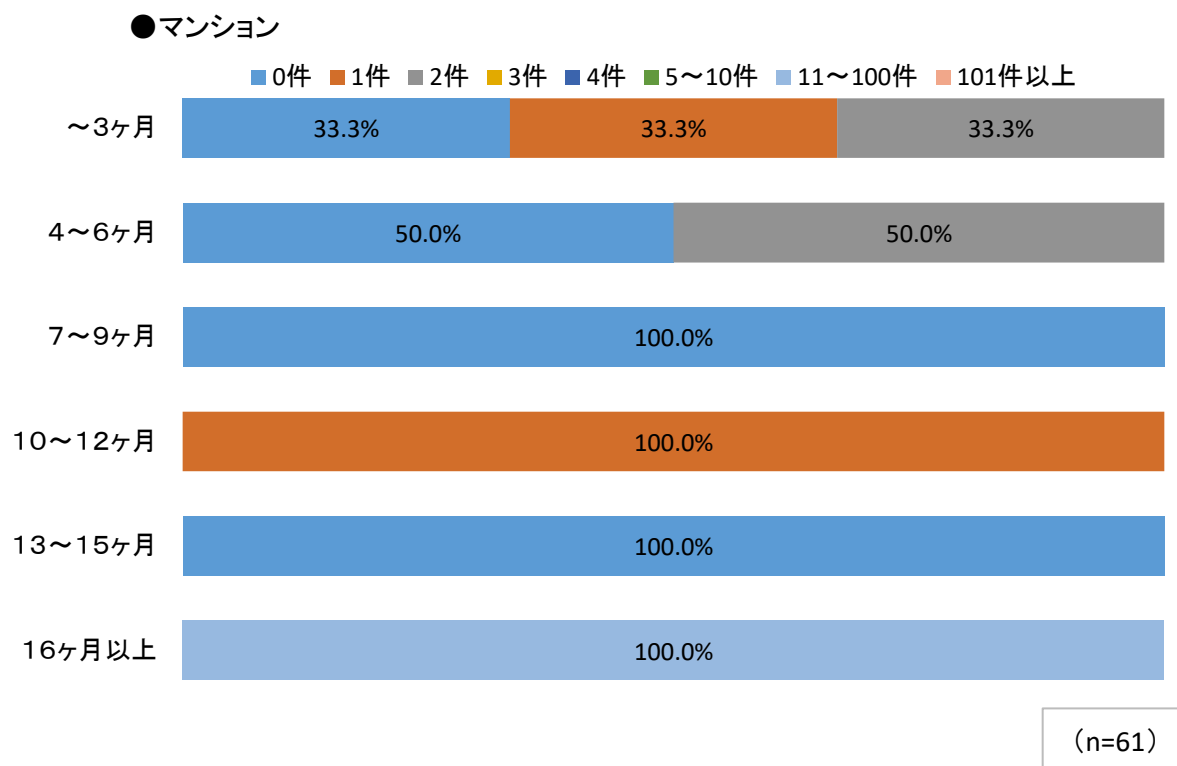
図表7-32 新築住宅の分譲件数について



(33) 販売開始から売買契約締結までの期間について

問31で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、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。

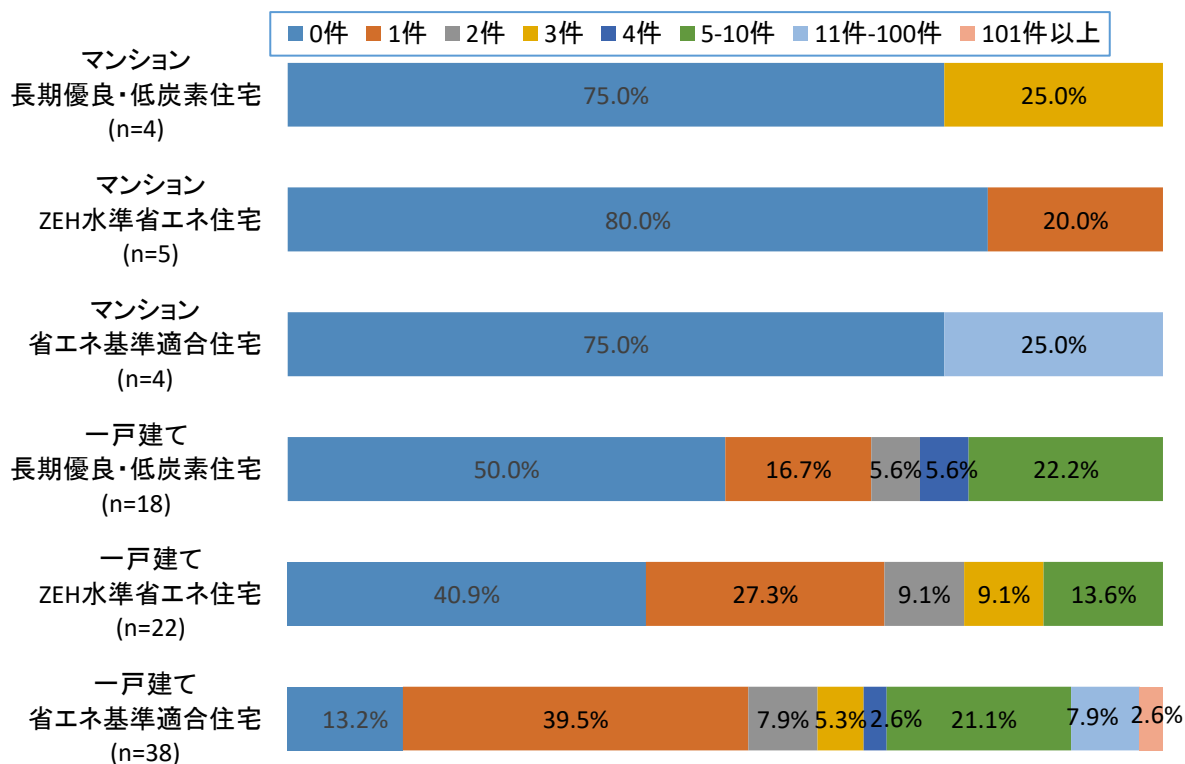
図表7-33 販売開始から売買契約締結までの期間について



(34) 住宅の環境性能毎の分譲件数について

問31で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、過去1年間に貴社で手がけた新築分譲住宅うち、住宅の環境性能毎に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。

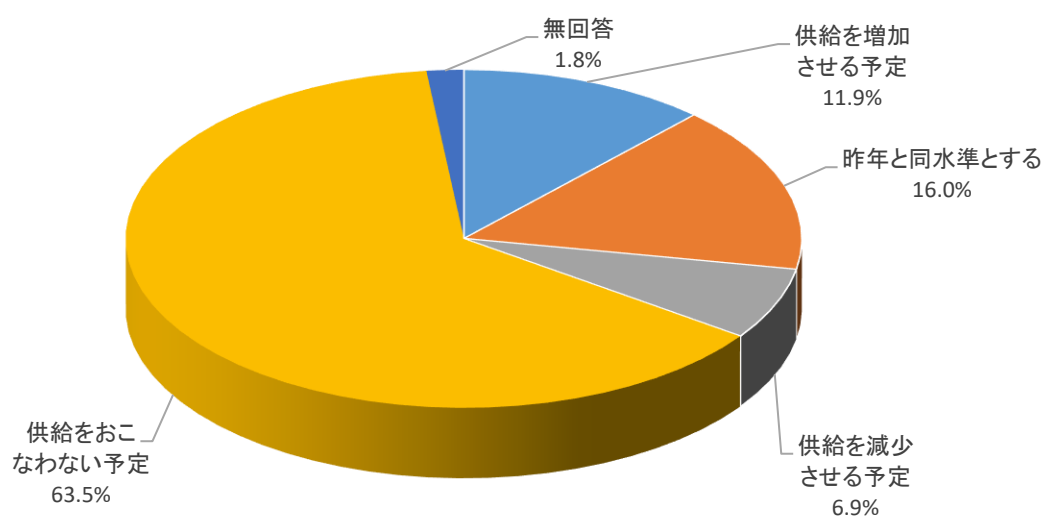
図表7-34 住宅の環境性能毎の分譲件数について



(35) 分譲の供給見通しについて

令和8年度の貴社の分譲の供給見通しはどのようにでしょうか。 という質問を行った。
その結果、「供給をおこなわない予定」が63.5%と過半数を占めた。

図表7-35 分譲の供給見通しについて



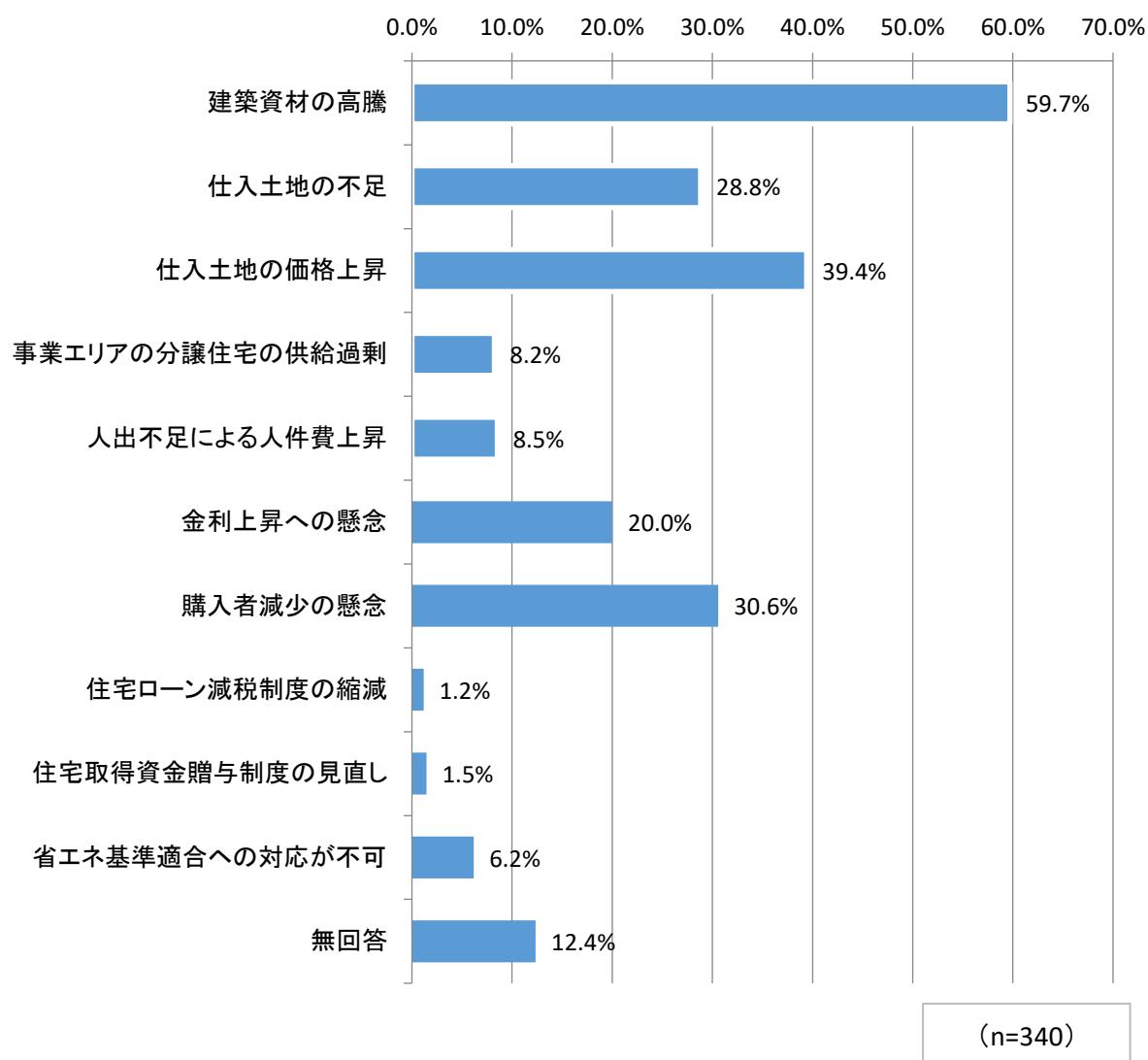
(n=394)

(36) 分譲の供給見通し理由について

問35で「昨年と同水準とする」「供給を減少させる予定」「供給をおこなわない予定」とお答えいただいた方に対し、その理由は何でしょうか。 という質問を行った。

その結果、「建築資材の高騰」が59.7%、「仕入土地の価格上昇」が39.4%、「購入者減少の懸念」が30.6%、「仕入土地の不足」が28.8%であった。

図表5-32 分譲の供給見通しの理由について

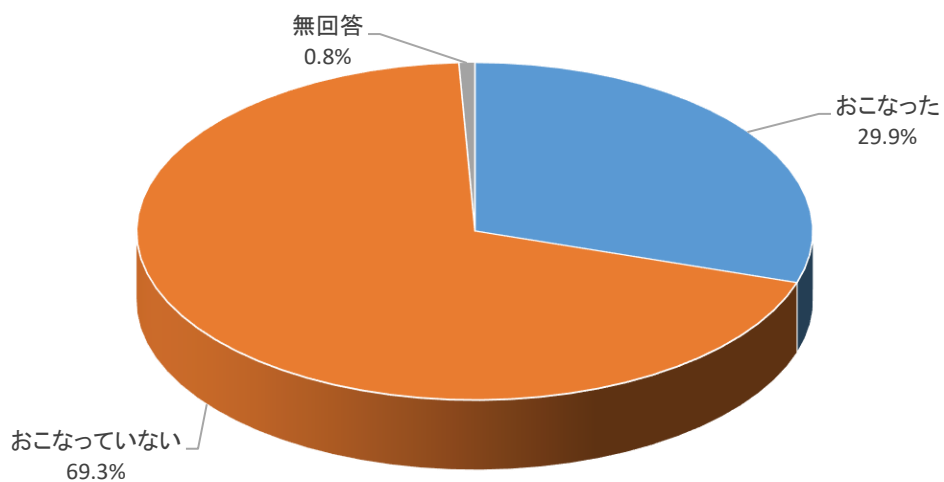


8. 宅地分譲事業の実施状況について

(37) 宅地の分譲について

過去1年間、貴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69.3%、「おこなった」が29.9%であった。

図表8-37 宅地の分譲について



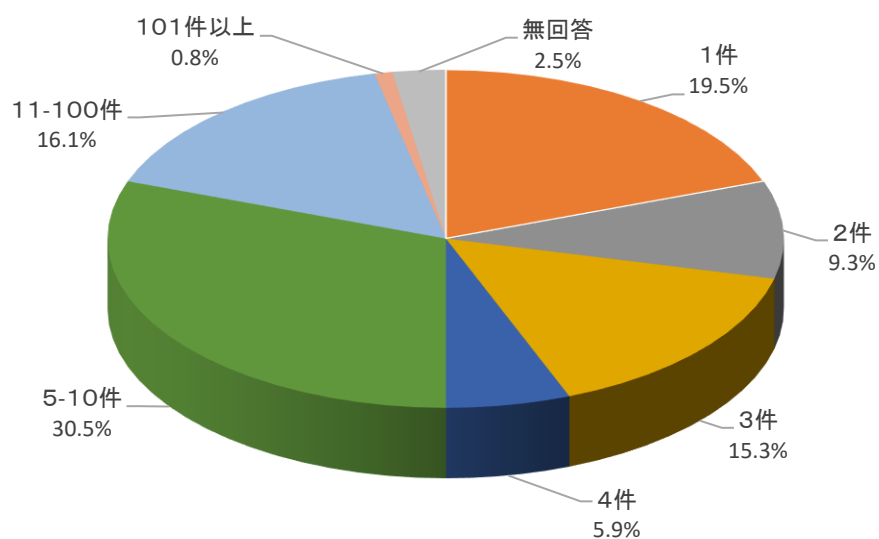
(n=394)

(38) 分譲した宅地の件数について

問37で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、過去1年間に貴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、「5-10件」が30.5%でもっとも多く、次いで「1件」が19.5%であった。

図表8-38 分譲した宅地の件数について



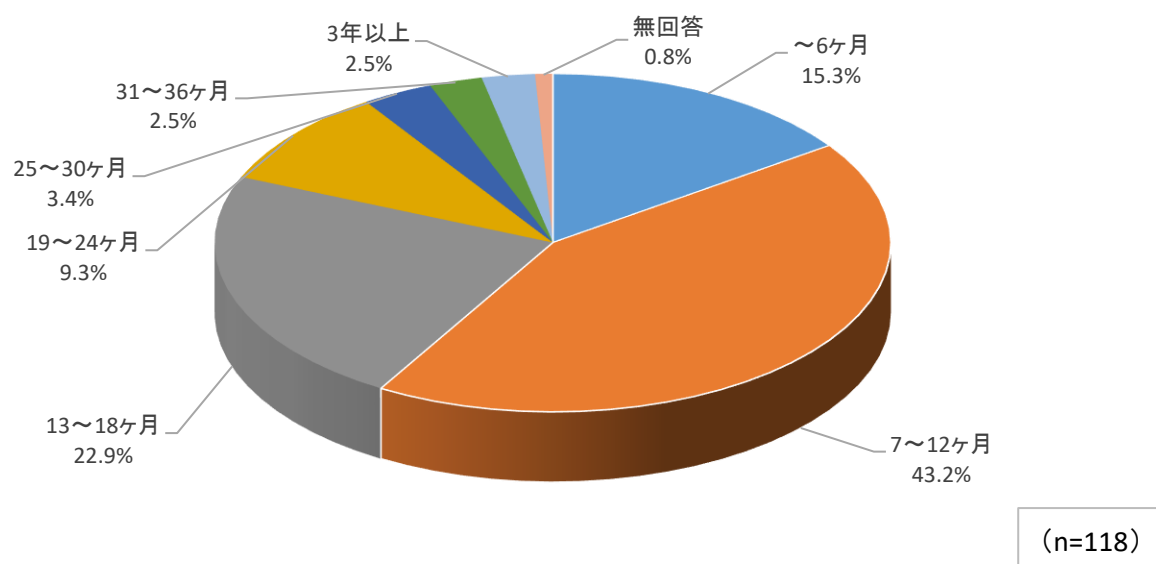
(n=118)

(39) 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37で「おこなった」とお答えいただいた方に対し、貴社が分譲用地を取得してから、売却した土地上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43.2%でもっとも多く、次いで「13～18ヶ月」が22.9%であった。

図表8-39 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



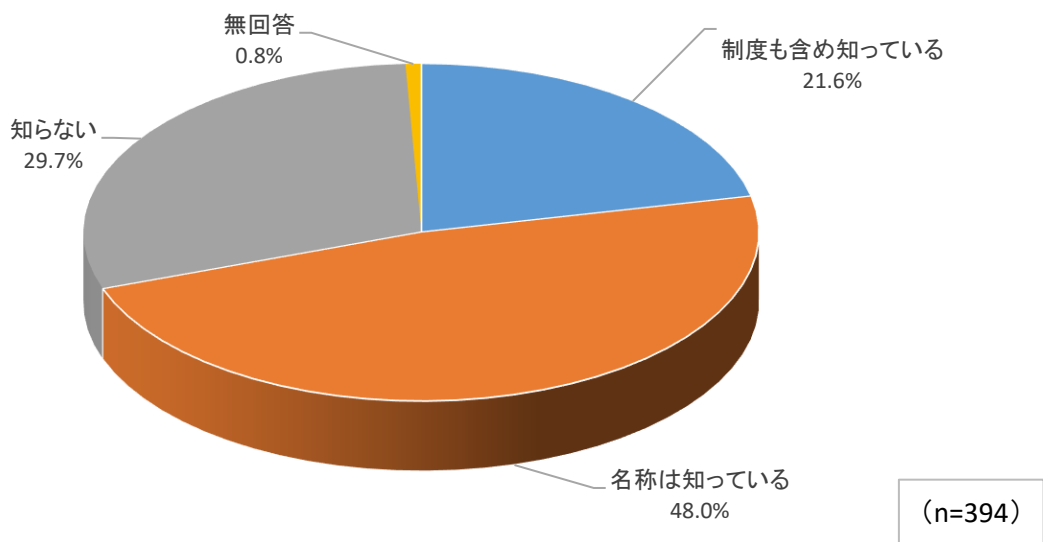
9. 安心R住宅について

(40) 安心R住宅制度の認知について

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平成30年度より行われております。全宅連も本制度の登録団体として、宅建協会会員向けに事業を実施しておりますが、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、「名称は知っている」が48.0%、「制度も含め知っている」が21.6%という一方で「知らない」いう回答も29.7%あった。

図表10-40 安心R住宅制度の認知について

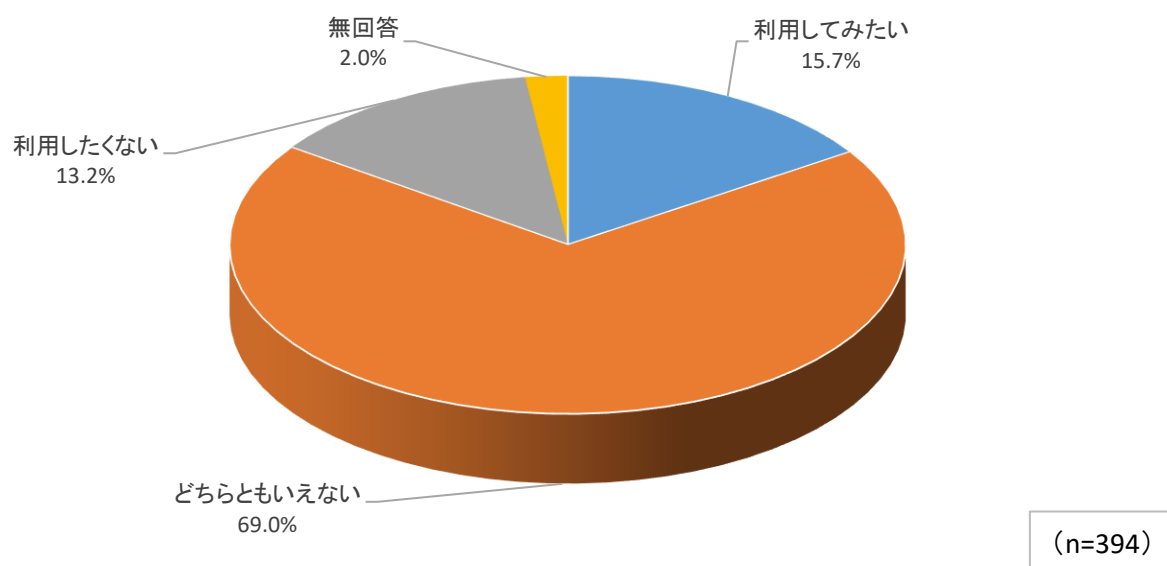


(41) 安心R住宅制度の利用について

全宅連の「安心R住宅」は、以下の要件を満たし、予め全宅連に登録した場合に、安心R住宅のロゴマークを使用した広告掲載が可能となりますが、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69.0%あり、「利用してみたい」は15.7%にとどまった。

図表10-41 安心R住宅制度の利用について



問1 本特別控除における空き家対策や不動産取引における有効性について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
大変有効であり要件も適切だと思う	186	47.2%	47.4%
有効だと思うが要件が厳しい	169	42.9%	43.1%
仮に要件が緩和されても有効な制度とは思わない	9	2.3%	2.3%
制度自体をよく知らない	28	7.1%	7.1%
無回答	2	0.5%	

問2 本特別控除の厳しいと思う要件について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	169	100.0%	
相続時から3年を経過する日の属する年の12/31まで、かつ特例の適用期間であるR9/12/31までに譲渡することが必要であること	84	49.7%	50.3%
相続の開始の直前において被相続人の居住の用に供されていたものであること	67	39.6%	40.1%
相続時から譲渡時までの間に、事業、貸付、居住の用に供されていないこと	61	36.1%	36.5%
相続した家屋がS56/5/31以前に建築された家屋であること	123	72.8%	73.7%
その他	10	5.9%	6.0%
無回答	2	1.2%	

問4 顧客に対して本特別控除の存在の告知について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
セールストークの中で伝えている	224	56.9%	57.6%
販促物の中で伝えている	4	1.0%	1.0%
セールストーク・販促物両方で伝えている	10	2.5%	2.6%
伝えていない	134	34.0%	34.4%
制度自体を知らなかった	17	4.3%	4.4%
無回答	5	1.3%	

問5 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について
(居住用住宅に係る登録免許税)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
かなり影響がある	93	23.6%	23.7%
多少影響はある	183	46.4%	46.6%
どちらともいえない	73	18.5%	18.6%
あまり影響はない	35	8.9%	8.9%
まったく影響はない	9	2.3%	2.3%
無回答	1	0.3%	

問6 不動産取引に影響があると思われる住宅について
(居住用住宅に係る登録免許税)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	276	100.0%	
新築住宅	31	11.2%	11.3%
中古住宅	49	17.8%	17.8%
新築と中古住宅両方	195	70.7%	70.9%
無回答	1	0.4%	

問7 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
かなり影響がある	125	31.7%	32.5%
多少影響はある	172	43.7%	44.7%
どちらともいえない	57	14.5%	14.8%
あまり影響はない	26	6.6%	6.8%
まったく影響はない	5	1.3%	1.3%
無回答	9	2.3%	

問8 不動産取引に影響があると思われる住宅について
(宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	297	100.0%	
新築住宅	33	11.1%	11.1%
中古住宅	37	12.5%	12.5%
新築と中古住宅両方	227	76.4%	76.4%
無回答	0	0.0%	

問9 購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
あった	138	35.0%	35.5%
なかった	251	63.7%	64.5%
無回答	5	1.3%	

問10 購入者が購入にあたり特例の利用について

住宅取得等資金に係る贈与税非課税措置の特例

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	93	100.0%
0件	0	0.0%
1件	54	58.1%
2件	20	21.5%
3件	8	8.6%
4件	1	1.1%
5-10件	8	8.6%
11件以上	2	2.2%

相続時精算課税制度

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	41	100.0%
0件	1	2.4%
1件	28	68.3%
2件	9	22.0%
3件	3	7.3%
4件	0	0.0%
5-10件	0	0.0%
11件以上	0	0.0%

特例はいずれも使っていない

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	5	100.0%
0件	1	20.0%
1件	1	20.0%
2件	2	40.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5-10件	1	20.0%
11件以上	0	0.0%

わからない

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	8	100.0%
0件	1	12.5%
1件	5	62.5%
2件	1	12.5%
3件	1	12.5%
4件	0	0.0%
5-10件	0	0.0%
11件以上	0	0.0%

問11 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
かなり影響がある	88	22.3%	22.5%
多少影響はある	174	44.2%	44.5%
どちらともいえない	93	23.6%	23.8%
あまり影響はない	34	8.6%	8.7%
まったく影響はない	2	0.5%	0.5%
無回答	3	0.8%	

問12 本特例制度が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について(相続時精算課税制度)

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
かなり影響がある	62	15.7%	15.9%
多少影響はある	169	42.9%	43.2%
どちらともいえない	102	25.9%	26.1%
あまり影響はない	55	14.0%	14.1%
まったく影響はない	3	0.8%	0.8%
無回答	3	0.8%	

問13 自ら売主となって不動産の買取再販をおこなった案件について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
あった	119	30.2%	30.3%
なかった	274	69.5%	69.7%
無回答	1	0.3%	

問14 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	47	100.0%
0戸	2	4.3%
1戸	20	42.6%
2戸	10	21.3%
3戸	6	12.8%
4戸	2	4.3%
5-10戸	5	10.6%
11-100戸	1	2.1%
101戸以上	1	2.1%
平 均	6.8	
最小値	0	
最大値	190	

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	35	100.0%
0戸	2	5.7%
1戸	16	45.7%
2戸	5	14.3%
3戸	2	5.7%
4戸	1	2.9%
5-10戸	7	20.0%
11-100戸	1	2.9%
101戸以上	1	2.9%
平 均	8.4	
最小値	0	
最大値	185	

一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	88	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	44	50.0%
2戸	26	29.5%
3戸	8	9.1%
4戸	1	1.1%
5-10戸	5	5.7%
11-100戸	4	4.5%
101戸以上	0	0.0%
平 均	3.1	
最小値	1	
最大値	45	

一戸建て(内、改修・リフォーム物件)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	65	100.0%
0戸	10	15.4%
1戸	30	46.2%
2戸	13	20.0%
3戸	6	9.2%
4戸	0	0.0%
5-10戸	3	4.6%
11-100戸	3	4.6%
101戸以上	0	0.0%
平 均	2.5	
最小値	0	
最大値	30	

その他

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	7	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	4	57.1%
2戸	1	14.3%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	1	14.3%
11-100戸	1	14.3%
101戸以上	0	0.0%
平 均	5.9	
最小値	1	
最大値	30	

その他(内、改修・リフォーム物件)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	3	100.0%
0戸	0	0.0%
1戸	1	33.3%
2戸	1	33.3%
3戸	0	0.0%
4戸	0	0.0%
5-10戸	0	0.0%
11-100戸	1	33.3%
101戸以上	0	0.0%
平 均	6.0	
最小値	1	
最大値	15	

問15 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	119	100.0%	
問題がある	96	80.7%	82.1%
問題はない	21	17.6%	17.9%
無回答	2	1.7%	

問15 「問題がある」場合の内容

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	96	100.0%	
契約不適合責任の問題	39	40.6%	41.1%
不動産取得税・登録免許税等税金の問題	30	31.3%	31.6%
建物のリフォームの問題	10	10.4%	10.5%
適正価格に関する問題	16	16.7%	16.8%
瑕疵保険の問題	9	9.4%	9.5%
無回答	1	1.0%	

問16 不動産取得税を軽減する特例措置を利用した案件数について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	119	100.0%	
0件	70	58.8%	63.6%
1件	14	11.8%	12.7%
2～5件	20	16.8%	18.2%
6～10件	2	1.7%	1.8%
11～15件	0	0.0%	0.0%
16～20件	0	0.0%	0.0%
21～50件	3	2.5%	2.7%
51件以上	1	0.8%	0.9%
無回答	9	7.6%	

問17 不動産取得税の軽減措置が廃止・縮減された場合の不動産取引の影響について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
かなり影響がある	119	30.2%	30.3%
多少影響はある	169	42.9%	43.0%
どちらともいえない	78	19.8%	19.8%
あまり影響はない	21	5.3%	5.3%
まったく影響はない	6	1.5%	1.5%
無回答	1	0.3%	

問18 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	394	100.0%	
おこないたい	165	41.9%	42.1%
おこないたくない	77	19.5%	19.5%
どちらともいえない	150	38.1%	38.1%
無回答	2	0.5%	

問19 買取再販事業を行うにあたり望むことについて

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
物件取得資金を支援する制度	169	42.9%	43.4%
リフォーム資金を支援する制度	164	41.6%	42.2%
税制特例のさらなる拡充	208	52.8%	53.5%
契約不適合責任のリスクを軽減する施策	249	63.2%	64.0%
買取再販事業支援ツール、研修等サポート体制の充実	46	11.7%	11.8%
その他	10	2.5%	2.6%
無回答	5	1.3%	

問20 中古住宅の売買の媒介について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
おこなった	316	80.2%	80.6%
おこなっていない	76	19.3%	19.4%
無回答	2	0.5%	

問21 中古住宅売買の媒介の成約件数について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
0件	3	0.9%	0.9%
1～5件	194	61.4%	61.4%
6～10件	58	18.4%	18.4%
11～20件	32	10.1%	10.1%
21件以上	29	9.2%	9.2%
無回答	0	0.0%	

問22 中古住宅売買の媒介契約形態の割合について

専属専任媒介

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	316	100.0%
0%～20%	35	11.1%
21%～40%	4	1.3%
41%～60%	11	3.5%
61%～80%	10	3.2%
81%～100%	25	7.9%

専任媒介

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	316	100.0%
0%～20%	28	8.9%
21%～40%	13	4.1%
41%～60%	33	10.4%
61%～80%	26	8.2%
81%～100%	109	34.5%

一般媒介

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	316	100.0%
0%～20%	45	14.2%
21%～40%	20	6.3%
41%～60%	29	9.2%
61%～80%	19	6.0%
81%～100%	66	20.9%

問23 媒介の形態について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
両手仲介が多い	130	41.1%	41.1%
片手仲介(元付)が多い	92	29.1%	29.1%
片手仲介(客付)が多い	15	4.7%	4.7%
両手仲介と片手仲介は同程度である	79	25.0%	25.0%
無回答	0	0.0%	

問24 主に取り扱った中古住宅等の種類について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
戸建て住宅	223	70.6%	70.8%
分譲マンション	119	37.7%	37.8%
土地	179	56.6%	56.8%
その他	8	2.5%	2.5%
無回答	1	0.3%	

問25 取引された中古住宅の築年数及び成約価格について

築年数で最も多いゾーン

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
築10年以内	7	2.2%	2.2%
11～20年	54	17.1%	17.3%
21～30年	129	40.8%	41.3%
31年以上	122	38.6%	39.1%
無回答	4	1.3%	

成約価格帯で最も多いゾーン

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
～1,000万円以下	96	30.4%	30.6%
1,001～2,000万円	113	35.8%	36.0%
2,001～3,000万円	42	13.3%	13.4%
3,001～5,000万円	38	12.0%	12.1%
5,001万円～8,000万円	14	4.4%	4.5%
8,001万円～1億円	2	0.6%	0.6%
1億円超	9	2.8%	2.9%
無回答	2	0.6%	

問26 媒介業務を行うにあたっての主な集客方法について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
不動産ポータルサイト(SUUMO、LIFULL HOME' S、at home)	217	68.7%	68.7%
上記以外の不動産ポータルサイト	30	9.5%	9.5%
ハトマークサイト	96	30.4%	30.4%
自社ホームページ	121	38.3%	38.3%
チラシ、DM	28	8.9%	8.9%
紹介・リピーター	112	35.4%	35.4%
その他	26	8.2%	8.2%
無回答	0	0.0%	

問27 物件の内見を行う際の対応方法について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
対面のみ	264	83.5%	84.1%
対面とオンラインの併用	45	14.2%	14.3%
オンライン中心	1	0.3%	0.3%
その他	4	1.3%	1.3%
無回答	2	0.6%	

問28 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について

住宅インスペクション

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
よく利用している	12	3.8%	3.8%
時々利用している	74	23.4%	23.4%
利用していない	230	72.8%	72.8%
無回答	0	0.0%	

利用していない主な理由

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	230	100.0%	
費用負担が大きい	103	44.8%	48.8%
売主・買主の理解不足	67	29.1%	31.8%
手続きが煩雑	65	28.3%	30.8%
提携先がない	31	13.5%	14.7%
必要性を感じない	82	35.7%	38.9%
その他	11	4.8%	5.2%
無回答	19	8.3%	

住宅瑕疵保険制度

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	316	100.0%	
よく利用している	16	5.1%	5.1%
時々利用している	58	18.4%	18.4%
利用していない	242	76.6%	76.6%
無回答	0	0.0%	

利用していない主な理由

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	242	100.0%	
費用負担が大きい	86	35.5%	39.8%
売主・買主の理解不足	59	24.4%	27.3%
手続きが煩雑	62	25.6%	28.7%
提携先がない	25	10.3%	11.6%
必要性を感じない	78	32.2%	36.1%
その他	18	7.4%	8.3%
無回答	26	10.7%	

問29 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
売主の価格設定・価格交渉	112	28.4%	28.7%
物件の老朽化・瑕疵への対応	250	63.5%	64.1%
インスペクション対応	75	19.0%	19.2%
住宅ローン・金融機関対応	68	17.3%	17.4%
契約・重要事項説明について	83	21.1%	21.3%
集客の難しさ	46	11.7%	11.8%
人手不足	20	5.1%	5.1%
その他	7	1.8%	1.8%
負担は感じていない	53	13.5%	13.6%
無回答	4	1.0%	

問31 新築住宅の分譲について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
おこなった	61	15.5%	15.6%
おこなっていない	330	83.8%	84.4%
無回答	3	0.8%	

問32 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	8	100.0%
0件	6	75.0%
1件	0	0.0%
2件	1	12.5%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5-10件	0	0.0%
11-100件	1	12.5%
101件以上	0	0.0%
平 均	12.8	
最小値	0	
最大値	100	

一戸建て

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	60	100.0%
0件	0	0.0%
1件	24	40.0%
2件	8	13.3%
3件	5	8.3%
4件	2	3.3%
5-10件	14	23.3%
11-100件	5	8.3%
101件以上	2	3.3%
平 均	9.7	
最小値	1	
最大値	180	

問33 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	3	100.0%
0件	1	33.3%
1件	1	33.3%
2件	1	33.3%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.0	
最小値	0	
最大値	2	

マンション(4～6ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	2	100.0%
0件	1	50.0%
1件	0	0.0%
2件	1	50.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.0	
最小値	0	
最大値	2	

マンション(7～9ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	0	0.0%
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	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.0	
最小値	0	
最大値	0	

マンション(10～12ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	1	100.0%
0件	0	0.0%
1件	1	100.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.0	
最小値	1	
最大値	1	

マンション(13～15ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	0	0.0%
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	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.0	
最小値	0	
最大値	0	

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	0	0.0%
11～100件	1	100.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	100.0	
最小値	100	
最大値	100	

一戸建て(～3ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	26	100.0%
0件	1	3.8%
1件	11	42.3%
2件	5	19.2%
3件	3	11.5%
4件	0	0.0%
5～10件	4	15.4%
11～100件	2	7.7%
101件以上	0	0.0%
平 均	4.1	
最小値	0	
最大値	30	

一戸建て(4～6ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	28	100.0%
0件	1	3.6%
1件	7	25.0%
2件	7	25.0%
3件	4	14.3%
4件	2	7.1%
5～10件	5	17.9%
11～100件	1	3.6%
101件以上	1	3.6%
平 均	10.1	
最小値	0	
最大値	120	

一戸建て(7～9ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	16	100.0%
0件	1	6.3%
1件	5	31.3%
2件	2	12.5%
3件	1	6.3%
4件	2	12.5%
5～10件	4	25.0%
11～100件	1	6.3%
101件以上	0	0.0%
平 均	4.7	
最小値	0	
最大値	30	

一戸建て(10～12ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	17	100.0%
0件	1	5.9%
1件	7	41.2%
2件	2	11.8%
3件	3	17.6%
4件	0	0.0%
5～10件	3	17.6%
11～100件	1	5.9%
101件以上	0	0.0%
平 均	3.2	
最小値	0	
最大値	20	

一戸建て(13～15ヶ月)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	7	100.0%
0件	1	14.3%
1件	3	42.9%
2件	1	14.3%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	2	28.6%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	2.1	
最小値	0	
最大値	5	

一戸建て(16ヶ月以上)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	8	100.0%
0件	1	12.5%
1件	5	62.5%
2件	1	12.5%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	1	12.5%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.8	
最小値	0	
最大値	7	

問34 住宅の環境性能毎の分譲件数について

マンション(長期優良・低炭素住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	4	100.0%
0件	3	75.0%
1件	0	0.0%
2件	0	0.0%
3件	1	25.0%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.8	
最小値	0	
最大値	3	

マンション(ZEH水準省エネ住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	5	0.0%
0件	4	80.0%
1件	1	20.0%
2件	0	0.0%
3件	0	0.0%
4件	0	0.0%
5～10件	0	0.0%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	0.2	
最小値	0	
最大値	1	

マンション(省エネ基準適合住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	4	100.0%
0件	3	75.0%
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	1	25.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	25.0	
最小値	0	
最大値	100	

一戸建て(長期優良・低炭素住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	18	100.0%
0件	9	50.0%
1件	3	16.7%
2件	1	5.6%
3件	0	0.0%
4件	1	5.6%
5～10件	4	22.2%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.8	
最小値	0	
最大値	8	

一戸建て(ZEH水準省エネ住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	22	100.0%
0件	9	40.9%
1件	6	27.3%
2件	2	9.1%
3件	2	9.1%
4件	0	0.0%
5～10件	3	13.6%
11～100件	0	0.0%
101件以上	0	0.0%
平 均	1.7	
最小値	0	
最大値	10	

一戸建て(省エネ基準適合住宅)

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	38	100.0%
0件	5	13.2%
1件	15	39.5%
2件	3	7.9%
3件	2	5.3%
4件	1	2.6%
5～10件	8	21.1%
11～100件	3	7.9%
101件以上	1	2.6%
平 均	8.8	
最小値	0	
最大値	180	

問35 分譲の供給見通しについて

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
供給を増加させる予定	47	11.9%	12.1%
昨年と同水準とする	63	16.0%	16.3%
供給を減少させる予定	27	6.9%	7.0%
供給をおこなわない予定	250	63.5%	64.6%
無回答	7	1.8%	

問36 分譲の供給見通し理由について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	340	100.0%	
建築資材の高騰	203	59.7%	68.1%
仕入土地の不足	98	28.8%	32.9%
仕入土地の価格上昇	134	39.4%	45.0%
事業エリアの分譲住宅の供給過剰	28	8.2%	9.4%
人出不足による人件費上昇	29	8.5%	9.7%
金利上昇への懸念	68	20.0%	22.8%
購入者減少の懸念	104	30.6%	34.9%
住宅ローン減税制度の縮減	4	1.2%	1.3%
住宅取得資金贈与制度の見直し	5	1.5%	1.7%
省エネ基準適合への対応が不可	21	6.2%	7.0%
無回答	42	12.4%	

問37 宅地の分譲について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
おこなった	118	29.9%	30.2%
おこなっていない	273	69.3%	69.8%
無回答	3	0.8%	

問38 分譲した宅地の件数について

カテゴリ	件数	(全体)%
全 体	118	100.0%
0件	0	0.0%
1件	23	19.5%
2件	11	9.3%
3件	18	15.3%
4件	7	5.9%
5～10件	36	30.5%
11～100件	19	16.1%
101件以上	1	0.8%
無回答	3	2.5%
平 均	8.6	
最小値	1	
最大値	128	

問39 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	118	100.0%	
～6ヶ月	18	15.3%	15.4%
7～12ヶ月	51	43.2%	43.6%
13～18ヶ月	27	22.9%	23.1%
19～24ヶ月	11	9.3%	9.4%
25～30ヶ月	4	3.4%	3.4%
31～36ヶ月	3	2.5%	2.6%
3年以上	3	2.5%	2.6%
無回答	1	0.8%	

問40 安心R住宅制度の認知について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
制度も含め知っている	85	21.6%	21.7%
名称は知っている	189	48.0%	48.3%
知らない	117	29.7%	29.9%
無回答	3	0.8%	

問41 安心R住宅制度の利用について

カテゴリ	件数	(全体)%	(除無)%
全 体	394	100.0%	
利用してみたい	62	15.7%	16.1%
どちらともいえない	272	69.0%	70.5%
利用したくない	52	13.2%	13.5%
無回答	8	2.0%	

■自由記述全文

■問3 空き家の譲渡所得について、特別控除が適用できなかった理由について

- ・一時期貸していた
- ・平成建築だった
- ・相続後10年以上空き家のままで、その後譲渡したケース
- ・相続時から3年以上経過してからの譲渡
- ・売却代金1億円以下(都内は難しい)
- ・親から相続した土地家屋を売却したため(非居住)
- ・相続手続き3年以上を要し期限切れとなった
- ・昭和56年以降の住宅だった
- ・相続より3年を超えてしまった
- ・耐震に関する基準を満たせない、手続きが大変
- ・3年以上たってしまった。
- ・建物の年数
- ・所有者が高齢者で国民年金のため、収入が少なく知らずに貸してしまって適用ができなかった
- ・リフォームするか、更地にするか、どっちもしたくない
- ・相続の際に亡った父のままになっており亡母の相続登記もできなかったので息子名木にした時に亡母の名前がのらないことに注意が必要だった。
- ・新しく家を買って住民票も移動し3年経過した
- ・なし
- ・特別控除は有効だが、取得原価からの譲渡所得での利益昇出があるか疑問。利益が出た場合、有効ではある。ただし、権利関係の精査が空き家の場合の最大の解決要因なので、税法の問題だけではない
- ・上記3つ
- ・A-B-C、A-Cの相続でCが売主だったが、B⇒Cの相続については適用になかったが10数年前のA→C分については適用にならなかった
- ・無し
- ・退却後、空家にしておくのがイヤなので人に貸した。
- ・相続した家屋が昭和56年5月以前の旧耐震であった事。
- ・なし
- ・売却までに、時間がかかり3年が過ぎてしまった。
- ・親は亡くなったが、障害のある子(65才)が住んでいてダメ。
- ・相続より3年以上経過していた。
- ・事例無し
- ・取引がありません
- ・ありません
- ・なし
- ・3年を超えてしまった。
- ・ローン控除を利用したので、特別控除が利用出来なかった。
- ・介護の為、同居しただけだが、相続空き家に該当しなかった
- ・築年数が要件に合っていなかった
- ・全て適用された
- ・3年以上経過していた。
- ・売却を検討している間に3年経過してしまった。(S56年以前の建物であると、建物を利用するより解体するケースが多く事前に解体することが悩ましい)
- ・期間が過ぎてしまった。(3年より)
- ・特になし
- ・3年を経過してしまった。
- ・相続時から3年以上経過していた
- ・媒介期間中に上期間2の①の期日が到来した。
- ・相続時から3年以内の12月31日までの譲渡が完了できなかった
- ・相続時から要件の期間以上長く空き家になっている
- ・ナシ
- ・なし
- ・3年以内をご存知でないため売却自体が期限に間に合わなかった。
- ・なし
- ・相続
- ・家屋S56以前が多い
- ・相続時から売却までに時間を要した為

■問3 空き家の譲渡所得について、特別控除が適用できなかった理由について

- ・なし
- ・相続時から3年を経過していた
- ・相続時からしばらく賃貸物件としていた
- ・家屋を取壊さずに譲渡した場合、その譲渡時において、その家屋から現行の耐震基準に適合するものであること。
- ・①相続時から3年を経過する日の属する年の12月31日まで、かつ特例の適用期間である令和9年12月31日までに譲渡することが必要であること及び②続の開始の直前において被相続人の居住の用に供されていたものであること
- ・④相続した家屋が昭和56年5月31日以前に建築された家屋であること
- ・相続時より5年すぎた
- ・築年数該当せず
- ・売主が解体して引渡すとなっていたが、改正により良くなった。
- ・相続登記が義務付けされていない時代の売買が多い
- ・R6年4月～相続登記 R8年4月～住所、氏名変更登記の未了がまだ残っている
- ・相続時より3年以内には全て該当していない
- ・特になし
- ・3年以内の期限
- ・相続時からの経過年数
- ・相続した家屋の築年数
- ・なし
- ・被相続人が県外の子の家に同居していたため、対象外となった。
- ・なし
- ・④の昭和56年5月31日以前の建物
- ・相続時から3年を経過していた
- ・なし
- ・父親がなくなり息子が相続、その後母新が居住し死亡(5年後)
- ・なし
- ・なし
- ・相続時から3年以上たっていた
- ・法人の所有だった
- ・両親の住まいの売却をめぐる相続手続きで合意できず3年経過
- ・S56年5月31日以降の建物だったので適用不可でした。
- ・3年経過、相続協議が調わず・・・
- ・S56年以降の物件である時
- ・上記②の3年が短い。
- ・立地が悪いため価格を下げても売れなかった
- ・特になし
- ・きけんの排除
- ・なし
- ・なし
- ・区分所有建物だった。
- ・空き家の時に賃借した。
- ・古家付で売却したが、買主が解体せずに放置
- ・相続登記に時間が係り過ぎて3年を経過した為適応ができなかった
- ・なし
- ・なし
- ・なし
- ・なし
- ・相続時から5年経過していた
- ・昭和56年5月31日以降の建物でも対応して下さい。
- ・居住用ではなかったため。(相談物件)
- ・S56. 5. 31以後の物件で適用できなかった
- ・複数棟あり、非居住棟は適用されなかった
- ・築年月が昭和56年6月以降だったため。
- ・買主が耐震工事を行わず使用するため。
- ・物件価格が3000万円以下のため
- ・なし

■問3 空き家の譲渡所得について、特別控除が適用できなかった理由について

- ・相続後5年経過していた
- ・100才男性が亡くなる半年前に一時的に県外の子供の家で介護してもらった。保険の関係で住所を県外に移したことから居住用の適用が受けられなかった。
- ・適用期間外
- ・昭和56年5月31日以降に建築された家屋
- ・無し
- ・3年に間に合わない。
- ・相続時から3年を経過している
- ・なし
- ・相続時から年数が経過しすぎている。
- ・新耐震物件は全て対象外で適用できない
- ・平成10年の建築物であった為
- ・昭和56年築だったが、5月31日以後の建物であったため適用できなかった。
- ・相続の開始直前において被相続人の居住の用に供されていなかったと判断された。被相続人が病気になり頼れる親族が県外であった為、親族宅へ引越し手術治療したが2年で亡くなり、相続人が申請したが上記理由で不可と判断された(川口市)
- ・特になし
- ・なし
- ・ナシ
- ・セカンドハウスに認定となり、適用されない事例があった。住民票がちゃんと対応されていないと
- ・あからさまにタワーマンションの節税目的のように税務署から見られた件あり。
- ・親族への譲渡が適用されない。
- ・解体の期日が間に合わなかった
- ・居住の用に供されていたもの
- ・仏壇があることが多いため、3年以内に売却又は解体することが難しい
- ・事例なし
- ・建物の築年数が新しい為適用ならず
- ・売却の依頼を受けた時点にて3年経過しており、他の業者(営業マン)が、解体したら売れると云われ3年経過
- ・S56. 5. 31以前建築の家屋ではないため
- ・R6. 1. 1以前の譲渡で、売主が建物解体を行わず買主に引き渡した。
- ・売出ししたが買主が見つからなかった(期間内に)
- ・相続時から3年以上経過してしまっていた
- ・相続時から3年が経過してしまった。(3年は短じかすぎる)
- ・なし
- ・本特別控除の詳細を知らず3年以上経過してしまっていた。
- ・S56年5月31日以前の家屋で新耐震基準を満たすのが困難だった。
- ・S56年以前の物件
- ・なし
- ・相続の登記まで時間がかかり、実際に販売着手までに適用期間が過ぎた。
- ・問2の「② 相続の開始の直前において被相続人の居住の用に供されていたものであること」に該当して
- ・問2の「①相続時から3年を経過する日の属する年の12月31日まで、かつ特例の適用期間である令和9年12月31日までに譲渡することが必要であること」もありました。
- ・なし
- ・被相続人の自宅ではあるが施設に長く入っている
- ・昭和25年以前の伝統的な建物で耐震基準を満たせない→文化的な価値のある建物が壊されてしまう
- ・なし
- ・3年を経過してしまった。
- ・なし
- ・昭和56年5月31日以前の建物
- ・上記①③に該当
- ・上記問2の④で昭和56年6月以後の建築物であった。
- ・空き家を取扱った事が無い
- ・なし
- ・相続時から3年が経過して、売却したため適用なし

■問3 空き家の譲渡所得について、特別控除が適用できなかった理由について

- ・ない
- ・無し
- ・建築年月日が該当しなかった
- ・なし
- ・数年前にご主人が亡くなられ、相続登記しないまま奥様が死亡。息子さんが相続登記されたが、奥様の登記をしていなかった。
- ・特になし
- ・過去に利用したため
- ・なし
- ・弊社でそのまま賃貸にしたため
- ・なし
- ・事例なし
- ・100万前後か以下の成約物件多数(それも成約出来ればの話)

■問2 本特別控除の厳しいと思う要件について、その他の意見

- ・一定の耐震基準
- ・解体しないといけない等の条件があること
- ・建物付で廉価で売却した際、購入した方が解体を1年以内にしないと制度の適用ができないこと
- ・控除申請による添付書類等手続きの複雑化。もっと簡潔に
- ・一定要件がたくさんあって、使いにくい。もっと簡素で単純なものにならないか。
- ・解体後1年以内の売却
- ・解体する事が要件になっている事
- ・耐震改修や取り壊しに関する要件。
- ・期間の問題
- ・オンボロ空き家で、たまの成約は500万円以下

■問19 買取再販事業を行うにあたり望むことについて、その他の意見

- ・融資適用要件の緩和
- ・「空き家」の利用促進
- ・建物付の場合、販売時消費税がかかるので、仕入れは安くしないとできない
- ・建基法4号建物について、建基法の緩和！
- ・借入金利優遇
- ・不動産取得税、登録免許税、消費税の軽減
- ・相続案件の所有権移転をする為の原則相続者の全員同意必要ようけん
- ・建築確認の簡素化

■問24 主に取り扱った中古住宅等の種類について、その他の意見

- ・事業用地
- ・なし
- ・店舗付住宅
- ・中古一棟
- ・中古店舗兼住宅
- ・工場アパート
- ・売れないので解体してしまった。

■問27 物件の内見を行う際の対応方法について、その他の意見

- ・Youtubeでお知らせ
- ・販売は他社へ
- ・連絡は、メールやメッセージを使用するがweb上での3D内見や、ズーム・ラインを使った内見はしていない

■問28 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について、その他の意見

住宅インスペクション

- ・区分マンション、築古年の為不要
- ・買主が望まなかった
- ・売主が嫌がる。欠陥とまではいえないような不具合が見つかった場合でも販売するにあたり説明しなくてはならなくなり売却金額や販売期間に影響を与えられがち
- ・売主の負担となるものが多い
- ・請求がない
- ・業者が買主のため不要と言われる
- ・建物は解体予定だった
- ・売主、買主が希望しないため、補修、リフォームを依頼する業者の設備点検で足りている
- ・自社で確認している
- ・効果が無い

■問28 中古住宅の媒介を行うにあたり制度の利用について、その他の意見

- ・住宅瑕疵保険制度
- ・買主が望まなかった
- ・該当しない対応できない物件が有る
- ・自社物件はほぼ売地のため利用していない
- ・特約により、瑕疵発見時の金額上限を設定している。
- ・売主の契約不適合責任を負わないとするから。
- ・適応にならない
- ・売主が望まないから
- ・知らなかった
- ・自己売主が少ないため、主に媒介メイン
- ・業者が買主のため不要と言われる
- ・対象が雨水の侵入、構造耐力上主要な部分であり、分譲マンションにおいては、当該か所の殆んどが、管理組合の管理部分(共用部分)のため必要性を感じない
- ・利用できない物件
- ・適用案件がない。瑕疵保険を使うのであれば、それなりのリフォームが必要になるのでS56以前の物件は除却して新築した方が経済的であることから利用機会が少ない
- ・売主負担がむずかしい
- ・低価格帯が多い為、売主・買主共に求めている事が多い。
- ・建物の基準が満たしていない。

■問29 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、その他の意見

- ・取引なし
- ・近隣の環境
- ・行っていない
- ・相続に関わること、一般の人は所有権移転を車の名義変更と同じ感覚で考えている。また納税義務者との混同もしている。説明も困難です。
- ・仲介手数料が安価すぎて

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「①売主の価格設定・価格交渉」を選んだ理由

- ・売主希望価格と市場価値との差を、どうするか？
- ・購入者とのミスマッチ
- ・大手業者の価格つりあげにより、地場業者としての相場の乖離が大きい
- ・売却事例の時期とこれからの売買価格の展望が予想できにくい
- ・共有所有者の価格交渉
- ・売主が実勢価格の把握が出来ていない。(ブームに乗っている)
- ・不適合責任と消費者契約法の関連
- ・提携先がない
- ・都心の場合、成約ゾーンが広く難しい。売主は高値希望をする。
- ・売主と買主の中古物件に対する価値観のズレが大きい
- ・住宅ローンの残債が市場価格を上回る時がある。その場合はなかなか成約に至らないです。
- ・土地と違い、物件ごとに状況に差がありすぎる。
- ・売主と買主の希望価格の乖離
- ・建物の評価が低くなる事が多く、納得してもらうのが大変
- ・価格設定が難しい。事例が少ない。
- ・現状を売主に把握してもらうのに時間がかかる
- ・提示価格と売主希望価格の差異の調整
- ・更地渡しにするか、現状有姿にするか迷う。価格も変わる。
- ・価格が高くなっていると云われ、価格設定が高い
- ・築年数の古い物件が多く、雨もりしているなどあり、リフォームなどする前提で販売できるかの見極めが難しい
- ・査定価格と売主の希望価格との差
- ・思うような価格で売れない場合での対応
- ・売主が関東方面の方が多く値段が高く売れると思っている。
- ・売主の相場認識の乖離
- ・所有者様は比較的にご自分のものを高く評価する傾向にある
- ・売主は高く売りたい
- ・売れそうなものである
- ・ネット情報により売主が値段を下げない
- ・売主の希望価格が高すぎる
- ・中古住宅に年数により銀行の借入・年数等きびしい
- ・価格設定がむずかしい
- ・売主さんと取引価格の違い
- ・消費者の考え方の多用化による対応の煩雑さ
- ・建物をマイナス評価する場合むずかしい
- ・売主は高く買主は安く、二極化なので市場価格に相違ある
- ・相場だけではなく、お客様の意向もあるので、価格設定が難しい
- ・建物の評価に売主の考えと差が大きい
- ・価格を下げてくれない
- ・物件状況告知書記入の際の売主の認識不足
- ・都市部に居住している売主との価格に対する認識に相違がある。
- ・コチラの査定額(提案額)で納得されないケースもある。
- ・価格交渉で他業者にぬかれる
- ・瑕疵をどこまで売主に負担させるか？
- ・不動産が高騰しており、価格を高く設定している為
- ・適正な価格が分からない。売主から予想より高い金額を言われることがある
- ・インスペクションは必要である
- ・ある程度(最低限の)の修繕負担を売主へ望む人が多い。質なりの価格設定であるはずだが、あまりの老朽化に値下げ交渉が激しいと感じる取引が多い。
- ・希望価格と市場価格との差
- ・相場が変動しているので価格設定が難しい
- ・リフォームの難しさ、新築そっくりの復元化が出来ない。
- ・少しでも高く売りたい
- ・まだまだ高く売れるとおもっておられる
- ・売主の希望価格が高額のため適正価格の説明に苦慮する

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「①売主の価格設定・価格交渉」を選んだ理由

- ・ネット等で上昇しているといわれすぎている為
- ・各社、高い金額を提示するため、売れない金額提示をしないと受託がむずかしい。
- ・福岡市は特に土地の価格が上がっているため、売主も高くてもうれるだろうと思いでいる所がむずかしい。買主はあまり高くてもリフォームありきだから、高いとかえない。なので売るまでに時間がかかる。
- ・流通価格の認識不足
- ・もっと高く売れると主張してくる。
- ・新築価格が高騰している為、売主の中古住宅の価格の要望が高い
- ・複数の業者に一括査定を依頼されるケースが多い為
- ・一括査定サイトとの競合で、高い価格を提示しないと専任を取得できない
- ・相場よりも高い設定を望まれる
- ・アスベスト等の買主負担が多い為、値引かれる
- ・不具合をすべて見つけるのが困難
- ・買主との価格差が大き過ぎるケースが多い。
- ・一括査定が主体、媒介価格がつりあがる。
- ・中古住宅として売却できるレベルの物件が少ない
- ・売主、買主の立場による意見をまとめる事
- ・所有者が地元でないのが高く設定することが多い。またyoutube広告等で査定サイトが高価格を出す。
- ・中古住宅のリスクを理解していない。物件に思い入れがある事も
- ・建物の査定時に売主に対する説明について(築年等)
- ・高くないと媒介がとれない
- ・価格交渉
- ・現在の売主意識(売値)が高い。
- ・依頼者はネットで十分な知識があり、高い金額を希望するので
- ・理想と現実とのギャップ
- ・相場が上がって価格設定が厳しい
- ・売主の希望する価格と実勢価格にひらきがある。
- ・査定サイトの集客的な高額査定をうのみした方の場合に相場とかけはなれる
- ・売主の希望価格に負担を感じる！
- ・売主は物件の状況に関わらず高く売りたいがる
- ・売主のおかれている状況による価格設定
- ・土地価格以下の設定金になってしまう
- ・市場価格と売主が想定している価格に乖離している
- ・業者により価格の査がある。売主がかなり高い金額設定要求
- ・売主が都市圏に在住の時、都会と地方の地価の差にとまどう。
- ・SNSにおける査定サイトの広告が大きさで売主の考える価格が相場とかけ離れている。
- ・売主の希望に合うか？
- ・物件の状況の説明
- ・売主・買主の物件価格に対する認識の違い(価値感の違い)
- ・築年数の古い建物場合地価と建物の解体費等の対応
- ・20年以上の築経過年数が多い
- ・売主・買主の知識不足
- ・建物の価格設定が難しい
- ・相場と売主希望の乖離
- ・事例が少ないので相場感がわからない
- ・プライミングの難しさから
- ・販売価格のお客様との認識の差があり
- ・価格が値上しているため値付がむずかしい
- ・他社からの横やりが入る

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「②物件の老朽化・瑕疵への対応」を選んだ理由

- ・調査が大変
- ・全ての瑕疵を把握する事は困難
- ・売主が知らない所、或いは私共が見てもわからない瑕疵について
- ・売主は現状渡し、契約不適合責任免責の立場であり、その旨を買主に了承してもらおう事について
- ・契約不適合責任免責範囲等
- ・売主側への不適合者に回避等の理解がとぼしい
- ・老朽化していても、リフォームして再利用したいという人がび増
- ・引渡後の不具合について、買主様が内容を十分理解していない。
- ・契約不適合責任についての売主と買主との調整が大変
- ・契約不適合責任の回避を望む(売主)
- ・隠れる瑕疵が発生する可能性
- ・売主は不適合責任を負いたくないと言い、買主は負って欲しいと言うから
- ・契約不適合責任を免責としたいが、どこまで有効か疑問有。
- ・住まなくなってから時間がすぎてる
- ・すぐに発見できない瑕疵への不安。
- ・取引後のクレームがないように調査が大変です。
- ・築浅物件が市場に出回らない。被災物件
- ・老朽の程度、感じ方に個人差が大きい
- ・老朽化を程度を売主、買主双方に説明しにくい
- ・実際に瑕疵があった場合の解決策等、大変そう
- ・雨もり、白あり、等
- ・売主が個人の場合買主より仲介業者が訴えられる事が多い
- ・老朽化された箇所の修繕が予算内で出来るか
- ・後日、クレーム発生への対処
- ・保証の問題が繁雑
- ・築年数が30年前後が多く、程度が色々有る
- ・見えない部分等、不安を感じる
- ・古い中古住宅を売る時瑕疵のリスクが大きく売れないこわして更地渡しにする。
- ・契約不適合責任に限らず設備も基本的に責任を負う点
- ・物件が老朽化していると、瑕疵があるのは当然と思われるが、取引後仲介業者が巻き込まれる様なトラブルにならない様にするための重説の書き方
- ・単純に面倒だと感じる
- ・中古住宅で建確等図面が無い物件が多く、大規模なリフォームが出来ない
- ・契約不適合に該当するか否かの判断が難しい
- ・築年数が経過するほど、物件自体に問題が有る。
- ・買主に納得してもらおう為の作業
- ・中古住宅に於いても、完璧を求めるユーザーが居るように思われる。
- ・①と連動して、瑕疵への負担がある可能性を説明する場合に売主の理解を得ることの困難
- ・調査、売主への確認を十分行ないリスクをなくすことに気をつかう。
- ・築39年以上経過の為、売却後契約不適合責任を負わな事の契約で買主が了承すれば大丈夫
- ・クレームがこわい
- ・古い物件が多く、わからぬ瑕疵がありそうで嫌だ
- ・建物が古くなればなるほど、経年劣化により、引渡し後、クレームが多い。(告知書、現状有姿と記載し、契約時納得しても言ってくる買主がいる。)
- ・空家であった場合、所有者が知り得ない不具合が多い
- ・契約後に費用負担ある不適合が出る可能性がある事
- ・入居中などで調査不足
- ・忘れていたか？がないか、自分の目でも確認するから。
- ・構造や雨洩れ等の心配
- ・隠れたる瑕疵への対応時間ストレス
- ・老朽化すぎて解体する方が良いか微妙な所が多い。
- ・買主が新築を望み成約に至らない
- ・説明を詳細にしなければならぬ
- ・長年使用されていない場合の修繕負担の理解
- ・瑕疵や設備保証のあいまいさがある

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「②物件の老朽化・瑕疵への対応」を選んだ理由

- ・購入後、いろいろといってくるため
- ・民法改正により売主責任の負担が多くなったため
- ・見えない部分への対応(給、排水管等)
- ・瑕疵への不負が大きい
- ・施工業者をみつけにくい。人手不足
- ・インスペクションのリホーム予算が高い
- ・担当者の判断によるところが多く、専門知識を有しない部分への質問への返答等
- ・築古物件だと、劣化箇所が多くチェックが大変なため
- ・リフォーム後の保証等
- ・売主・買主の満足度の調整
- ・メンテ修繕～交換リフォームまで価格内でどこまで考えるか物件ごとなやましい
- ・瑕疵への不安、老朽化物件増
- ・契約書の中の特約に入れる保障の範囲の決め方がむずかしい。
- ・責任問題
- ・程んどの物件が老朽化しているが、価格相応にしている対瑕疵担保を負いたくない
- ・老朽の部分が多く対応しきれない
- ・物件の調査
- ・売主は原状での売却を希望する為、買主のリフォーム費用算定に時間がかかる
- ・資料がない
- ・売却後の苦情が多い
- ・古い物件が多い為、瑕疵が多い
- ・建築基準法上、又、省エネの観点から、優良ではない住宅(耐震、断熱、気密が低い)を流通させること
- ・新築の対応をもとめる方が多い
- ・かし保険の対応
- ・瑕疵への対応
- ・瑕疵担保の保証
- ・古い物件は色々出る
- ・老朽化対応
- ・個人売主に物件引渡後に想定される瑕疵負担
- ・買主との意識の差
- ・契約不適合責任
- ・元の所有者か一般の方でどこまでその家の現状がわからず売却し、買主もどこまで古くて入居後に修繕など費用がかかるか仲介する業者も誰もわからない
- ・調査がたいへん
- ・築30年以上の物件のあつかいのむずかしさ
- ・購入後の修繕費負担の持分
- ・売主が個人の場合、契約不適合責任を負わない上での引渡しとするが業者となると対応に苦慮
- ・古い家(老朽化が著しい)が多すぎる。調査が大変。
- ・保険の拡充がほしい。仲介リスクが大きすぎる。
- ・老朽化が進んだ物件がなかなか売却に至らないこと
- ・物件調査と売主・買主に対する説明、重説、契約書への反映に時間、コストがかかるため。
- ・老朽化によるRFの必要性
- ・売主に資金的な余裕がない。
- ・老朽化の程度の周知
- ・売主側のかし責任が重く感じられる
- ・築古物件が増えてきてリフォームが大がかりになる
- ・どこで割り切るか？
- ・調査項目が多い
- ・契約不適合責任を売主に負わせたいが、リスクが高い。
- ・区分はかなり築古い物件の依頼が多いが配管等目視確認できない。物件等は取引に不安が
- ・築古物件の取扱いが多い
- ・古い建物が多いため、売却が難しい
- ・専門知識を物つ物が居ない
- ・トラブルに発展するかどーか心配である

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「②物件の老朽化・瑕疵への対応」を選んだ理由

- ・老朽化に対する買主の理解不足によるクレーム対応
- ・古い物件の取扱いが多い為
- ・老朽化物件について建物の劣化、設備の劣化をどのように買主に納得してもらうかが課題
- ・瑕疵の仲介業者の責任分担が気になる
- ・瑕疵が見つけれない場合がある
- ・引き渡し後の不具合の発生、対応
- ・売主、買主の修繕負担をどうするか
- ・リフォーム工事の範囲
- ・不動産業には2年間の保証があるのが不安
- ・物件の状況を理解してもらうのが大変
- ・様々な事象に対し、見落すリスクを感じている。又、冬の物件対応は外部を見る事がどうしても出来ないケースが有る
- ・買主の購入後のリフォーム費用が大きくなる
- ・解体した方がいい物件もあるが解体費が高くて壊せない
- ・建物図面が無い。リフォーム見積りに時間がかかる
- ・購入者でリホーム工事を行う人がほとんどいない
- ・瑕疵担保責任を負う事
- ・物件調査に限界があるが、重要事項等による説明、告知は詳細に求められる。
- ・相続物件が多いので建物は古く不適合責任は免責
- ・責任を負いたくない
- ・中古は不具合が多いが買主に理解不足がある。
- ・最近は売主が住んだ事の無い(相続など)例が増えて物件状態を知らない事が多い
- ・すべて直すと費用が過大になる
- ・重説で説明しても引渡後、何かしらトラブルがあれば都度連絡が来る。建築基準法で引渡後改定になり困る。
- ・築年数が30年を超える案件の場合であるため
- ・建築基準法等の改正により、リフォームに対する説明等が大変になった。
- ・すべての問題を拾いきれない。現状という意味があいまい
- ・トラブルの可能性
- ・上記のとおり
- ・老朽している場合の補修して売するのか、しないで売するのかの話し合い。
- ・工事業も兼業しているので、物件の瑕疵への責任を問われると思う。(売主・買主ともに)
- ・瑕疵の状況説明
- ・現地調査が大変
- ・説明の負担と買主の思い違い。⑤も同様
- ・古い物件だと水道配管が他人の土地を通っていたり、今の物件だと考えられないような事態が
- ・如何に契約不適合責任を免除に近付ける事を説明
- ・瑕疵への説明するが現実に出るとトラブルになってしまう
- ・格安にしても売却が困難な物件がある。
- ・状況報告書作成時に売主が知らない事が多い。
- ・中古住宅を購入する方の認識力不足に対する説明。トラブルに繋がり易いので特に注意して事前の確認作業
- ・瑕疵が判明した場合、結局は仲介業者がコンプラ上の責任を負う事になりかねないから。
- ・物件引渡し後にトラブルとなる可能性があるため
- ・老朽化している現実を説明する事
- ・解体のリスクにつながる
- ・物件の適格な状況把握が必要となる
- ・設備・機器の不具合が発生した場合 買主への対応
- ・老朽化の判定が難しい
- ・物件調査と目視できない部分のリスク
- ・図面と資料等に対する現況の違い 資料の無い増改築
- ・引渡後のトラブルがあった。
- ・売主自らが今までどのような不具合が発生しているか不明
- ・一般どおしの場合何かあった場合の対処に課題
- ・リフォーム工事等の見積りが必要となること等

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「②物件の老朽化・瑕疵への対応」を選んだ理由

- ・結局は瑕疵担保期間を単縮して売却する事が多いが、心情的には心苦しい。
- ・費用負担の説明
- ・瑕疵に対する感覚の違い
- ・引渡し後の不具合対応
- ・契約不適合責任を免責にするかどうかの判断等
- ・不適合物件などの調査費用と取引後対応
- ・老朽化の箇所が多い
- ・仲介業者として説明責任やトラブル対応の負担が大きいため
- ・瑕疵が出て来たときの対応が難しい。
- ・20年以上の築経過年数が多い
- ・売主があまりお金をかけようとしていない
- ・全てを把握する事が難しい
- ・売主の老朽化の理解不足
- ・基本的に責任を負わない旨特約に入れているが、実際は対応せざるをえない
- ・築年数が古い物件はリフォームするのに難しさがある
- ・調査し説明するが買主に伝わってるか心配
- ・物件の老朽化への理解の共有
- ・顧客への説明
- ・倒れる可能性があっても負担したくないと言い理解してもらいにくい
- ・引渡し直後の不具合への対応の難しさ
- ・契約不適合責任について解釈について売主の理解を得ることが難しい
- ・昭和の築年が多い為、耐震や老朽化の現状
- ・引渡し後がこわい

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「③インスペクション対応」を選んだ理由

- ・費用がかかり過ぎる
- ・決まった窓口がない
- ・費用負担が生じること
- ・費用を売主も買主もイヤがる
- ・費用、やった価値があるか
- ・インスペクションを説明するが、応じない売主が多い。有効性。
- ・手数料及び手続プロセス
- ・瑕疵への不安
- ・時間とお金をかけて、再販にどれくらい効果があるかわからない。
- ・インスペクション業者の不足
- ・相談しやすい業者を知らない
- ・業者の選定がむずかしい
- ・ある程度の中古住宅であれば老朽化しているので検査をして問題を表面化することに抵抗を
- ・逆に問題が出ると売主が困る。
- ・インスペクションの結果から売主・買主双方への対応
- ・入居中などで調査不足
- ・オーナーへの説得
- ・売主への理解がされない
- ・インスペクションはそれなりの築年数や建築会社によるため
- ・対応出来ない
- ・既存住宅現況調査技術者の資格有るも1度も使わず
- ・何に対しても、物価上昇で計画が難しい
- ・スピード対応。物件が古すぎる
- ・日程調整がめんどくさそう。
- ・費用負担
- ・インスペクションで保証するとしても、金額はどこかに乗せる工夫をしている様。
- ・どこの会社で対応になるのか、わからない
- ・個人売買の場合「契約不適合責任」を負わないと定めていても引渡後問題発生時には、トラブルになる場合がある。よってインスペクションを進めるが、売主・買主共費用や手続きの煩雑により行う人が少ない
- ・時間とお金がかかる
- ・契約不適合責任
- ・対応しない
- ・売主に資金的な余裕がない。必要性の説得
- ・売主・買主に契約不適合責任に対応する為に必要な経費の説明
- ・費用負担をどちらがするか。かしが発見された場合、減額か契約中止で売主にメリットは全くな
- ・よく理解が進まない
- ・手続きが煩雑で時間がかかる。売主も敬遠する
- ・担当する物が居ない
- ・経験があまりない
- ・インスペクションにより売買価格に影響がある場合がある
- ・無料で行う大手との競合
- ・費用が掛かっても、責任を持ってもらえる訳でもなく、改修箇所のみ過剰に指摘される。
- ・インスペクションに対し不安を感じる
- ・現況を専門家へ依頼する事で仲介業者が免責されるのであれば良いが、そうならないの
- ・費用のわりにずさんに思える
- ・内容理解不足
- ・当社が設計事務所だから対応が難しい
- ・経費の負担説明
- ・費用
- ・古い家が多くインスペクションを取りにくい
- ・負担する割には問題の解決にならない。
- ・説明が詳細になると大変
- ・町家、古民家を扱うことが多いため建築時の資料等が少ない
- ・自身で行える業務ではない点

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「③インスペクション対応」を選んだ理由

- ・鍵をあけて、対応と戸締り
- ・必要とされていない
- ・手続きが面倒
- ・顧客の理解が得られない
- ・インスペクション費用への理解
- ・行うか否かの判断

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「④住宅ローン・金融機関対応」を選んだ理由

- ・築年数によって、取り組めない
- ・エンドの住宅ローン利用顧客はめったに扱わないので、たまにあると負担に感じる
- ・客付け、ローン付けの業務が少なく、相談先がほとんどない
- ・融資が通りにくい
- ・銀行金利の不定は上昇気運
- ・最近、仕事も正社員で勤ム年数もあるのに通らない人がいた
- ・旧耐震物件
- ・築年数の古い一戸建の場合、買主の希望額までローンが出ない。
- ・金融機関毎に金利利率が変動しすぎる。
- ・価格が高騰している為、融資への危惧
- ・融資まで手を出すと総合コンサルになってしまう。ただ客に任せるとスケジュールが合わなくな
- ・中国人の住宅ローンで苦戦した。
- ・担保の評価が低い
- ・金融機関との付き合いがあまりない
- ・古いと融資が見つからない時が多い
- ・住宅ローン審査が厳しく思える為
- ・単純に面倒だと感じる
- ・中古住宅が主なので、窓口のある金融機関へ相談に行かないとならない
- ・ローン借入要件等があり申込手続に時間を要す
- ・ローンが通らない。
- ・金融機関によって買し渋る場合がある
- ・審査が厳しい
- ・旧耐震であったり、築年数が古いと住宅ローンが通らないことがある
- ・対応してくれるにはハードルが高い(建物の状況)
- ・違法物件の取扱がきびしい
- ・ローン付け
- ・築年数によりローン期間が短縮される点
- ・評価が低い。審査時間がかかる
- ・築年数の古い物件。ローンが厳しい
- ・ほぼ古い家屋のため、インスペクションで不安が増す。
- ・承認条件等の了承
- ・気に入っても自己資金が足りず、住宅ローンが見つからない。
- ・新築の対応と金融機関の取り扱いが不十分。
- ・増築など(古い物件は特に)
- ・違反物件の場合ローンが見つからない
- ・旧耐震のローン付けが難しい
- ・近年、物件の特性(違法建築・がけ・レッドゾーン)で融資がきびしい
- ・ローンアウトが多い。個信の問題
- ・昭和56以前の物件になるとほとんど相手にされない銀行等に！
- ・古すぎて現在の建築基準を満たさない事による借入不可判断
- ・住宅ローンの申し込みできる物件の基準
- ・借入年数に制約がある。
- ・ローンが付けづらい
- ・償却年数で長期が組めない
- ・金利の上昇
- ・古い建物にローン付けをするのが難しくなっている。
- ・審査書類が多い
- ・提携先がない。
- ・中古の場合、借入れが少ない
- ・金融機関で建物年数におうじては、貸してくれない。
- ・ネットやアプリが主なため
- ・審査レベルによる対応の難しさ
- ・古すぎるとローンがつきにくい

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「⑤契約・重要事項説明について」を選んだ理由

- ・調査内容の詳細記載
- ・元受けになった場合は特に調査の責任が重大になるため
- ・中古住宅は特に項目が多く時間がかかる
- ・依頼者にリスクのないよう(弊社も)特約に苦勞する
- ・事前調査に時間がかかる
- ・国土交通省の重要事項説明が増えすぎ。(統制が取れていない。)
- ・重説作成および調査に時間的負担を感じる
- ・資料等が増え、手間が増える一方。
- ・調査知識に不安がある
- ・不具合をみつけきれない。
- ・かなり詳しい説明が必要で中古住宅を売るのはリスクが多い
- ・重要事項説明が広範囲に及ぶ為
- ・重説が複雑すぎる。法も変わってくるし。
- ・トラブルをなくす為の契約書作り
- ・法令が多く改定され、記載事項が多い。調査も他方面への調査が増加。
- ・リスクが大きい(多い)
- ・契約不適合にならない様に特約への追記が多い
- ・売買担当が一人のみの為
- ・調査事項が多すぎます。
- ・建築基準法の改正により、契約・重説の説明が増えた。
- ・入居中などで調査不足
- ・個別的におさえておくポイントが相違している点
- ・契約不適合責任のリスクが不安です
- ・法律の変更が不動産も建築にも変わりすぎて難しくなった。
- ・売る住宅で個々でちがうから
- ・特約に書がむずかしい
- ・責任重い。できるかぎりの調査はしている
- ・老朽の部分が多く対応しきれない
- ・瑕疵の有無の確認
- ・説明項目が多い
- ・調査事項の多さ
- ・契約不適合に注意が必要。
- ・重説の説明内容の多さ
- ・伝える事が多いため、作成にそれなりの時間を要するため。
- ・簡素化したい
- ・天井裏、床下、壁内などわからないことが多すぎて目視だけでは不十分、買主も「あと何年もつのか?」と思いながら、高額物件の購入をする事となるのに全て説明できない
- ・時間がかかる
- ・消費者、買主保護が過剰すぎる。フェアでない。仲介リスク大。
- ・重要事項説明書作成にあたり中古住宅は特に物件調査が大変です
- ・調査内容が多い。特約事項が多い。
- ・仲介業者への説明責任が重すぎる。説明項目も増える一方。
- ・調査項目が多い
- ・調査が煩雑
- ・詳細である
- ・重説が複雑である
- ・重用事項の調査項目が多すぎる
- ・説明範囲。些細な内容を記載するか
- ・調査・記載することが多く、作成に多大な負担がかかる。
- ・作成やチェックに時間がかかる
- ・建物価値がない物件でも設備の説明が必要。使用できるか不明
- ・特約や容認事項が多すぎる
- ・物件調査に限界があるが、重要事項等による説明、告知は詳細に求められる。
- ・物件調査が広範囲で調査先もバラバラ遠方なら回避

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「⑤契約・重要事項説明について」を選んだ理由

- ・契約不適合責任の信配
- ・築古になればなる程、後のトラブルを考慮して、たくさん調査を行い手間をかけるが少ない報告の中での難しい。免責される仕組みづくりが必要。30年ルールみたいなもの
- ・「重要な事項」を明確にしてほしい
- ・リスクを予見すること
- ・法改正など周知する
- ・築古の物件の契約不適合責任についての記載が難しい。
- ・住宅瑕疵負担、契約不適合が悪用されてしまう
- ・説明すべき内容が多い
- ・長期空き家や相続物件など、売主が現状を知らない。調査困難。
- ・契約書の特約事項の詳細化、細分化
- ・地下埋設物や物件引渡状況報告書の確認など
- ・調査が大変
- ・書き方、説明方法

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「⑥集客の難しさ」を選んだ理由

- ・人口減少
- ・新築志向の強さ
- ・どのサイト、方法からも厳しい。
- ・①と同じで売主と買主の価値観のズレが大きい
- ・大手住販会社の広告のボリュームの差が大きい
- ・新築の方が税制優遇、日本人特有
- ・過疎地の物件及び画地条件の悪い物件(価格だけでは解決できない)
- ・売り住宅が少ない
- ・売主の売物についての対応が弱い。少しでもきれいに見せるという配慮が欲しい。説明するがお金がかかることなので。
- ・ネットばかりで効果不足、休日形態がバラバラで土日祝年末も期待できない
- ・集客方法が変化 チラシ→ネット
- ・反響ある広告の方法
- ・条件がきびしい
- ・古い家屋の場合、ローンが通らない事がある。
- ・ポータルのみを為
- ・当社の知名度が大手と比べ低く、集客に工数・費用がかかる
- ・見込客の発見
- ・不動産市況の悪化
- ・反響数が低いけど決定率は高い為、反響の増加が課題
- ・集客ツールが多すぎて複雑なため来客への対応に専念できない
- ・築年数が古い物件はポータルサイトを使っても問い合わせが少ない
- ・売主の価格と買主の価格の折合いを付けにくい設定が有っても売主がなかなか理解出来ない
- ・集客に広告費がかかりすぎる
- ・物価高騰にもかかわらず所得上昇がないため、購買意欲が落ちている。
- ・地形が悪いなど、魅力ない物件に集客できない
- ・買手を探すのがむずかしい
- ・知名度
- ・反響がない
- ・価格が高いと集客数が少ない
- ・購入者のリフォーム負担が多すぎる。
- ・老朽化が著しい建物の場合に特に感じる
- ・ネット販売での集客難しくなった
- ・価格が希望価格を上回っている為
- ・複数のポータルサイトに掲載する必要が負担
- ・中古選択する客層の発掘

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「⑦人手不足」を選んだ理由

- ・スケルトン改修をやる業者がない。(信頼できる)
- ・不動産業者、従事者の高齢化
- ・売買担当が一人のみ。求人募集を行うも、求める人材が来ない
- ・人材が確保できず、管理業もあるため
- ・良い人財がなかなか居ない！
- ・求人が見つからない
- ・求人広告費高騰
- ・人件費をかけられない
- ・スタッフの高齢化
- ・募集サイトが多いし、費用も高い
- ・調査、広告、販売、契約事務すべてが時間かかる様になった、年齢の高い人でも1人でも簡単にできる様なツールを提供してほしい
- ・案内、調査、事務処理すべてにおいて時間が足りない
- ・町家、古民家を扱うことが多いため建築時の資料等が少ないので調査に時間がかかる
- ・物件数や問合せが多くなると対応が難しい。打合せ日がおくれる。

■問30 中古住宅売買の媒介を行う上で負担に感じる点について、「⑧その他」を選んだ理由

- ・販売後の設備等の不具合等アフターサービス
- ・取引なし
- ・騒音等の相談をうけたことがある。
- ・相続を代表者1人にするとかにならないか？・築30年以上経過した建物に関しては全て買主責任とすることはできないか。・査定サイトに規せいを設けられないか？他にも書きたいことがあ
- ・1億円の取引も800万円の取引もやる事は一緒かもしくは低廉な中古物件の方が調査など手間がかかる割には手数料が低すぎる。人件費も諸物価も上昇しているのに不動産だけが1970年から変わっていない異常だ。価格帯によって変えるべき 1億以上は1% 5千万以上は2% 3千万3% 2千万4% 1千万以上5% 1千万以下6%等
- ・外国の方へのことばのカベ
- ・人口減少、空き家の増大

■問42 安心R住宅の制度利用について、「①利用してみたい」とお答えいただいた理由

- ・保険加入時に色々検査もするため良質な住宅の普及につながると思うから
- ・要件を満たしている物件を扱う際には利用したい
- ・買主の安心に継がるから
- ・一定の基準があれば売主、買主双方納得できる
- ・特になし
- ・大手住販会社に対抗できる。
- ・安全安心住宅をアピールできる
- ・お客様に紹介する際にセールスポイントになる為。ただ、「安心R住宅」があまりにも浸透してしまうと、ロゴマークを使用していない物件について、売却が困難になる可能性がある。当社は基本、中古住宅の扱いはしません。古い建物の場合は、解体費を考慮して査定。それ以外は買取再販会社をお願いする事が多いです。物価高の為、なかなか新築物件を購入するのは難しい。空き家を活用したいのはわかりますが、規制が厳しい。国、自治体の力もかりて、空き家問題に「安心R住宅」が宅建業者、消費者に周知されていないと思われれます。従って、周知活動、PRが必要と考えます。
- ・全宅連安心R住宅の主な用件の中で中古住宅対策を勉強したいと考えております。
- ・適当な対象物件が仲々無い
- ・より、お客様に安心して相談してほしいから。また、購入する際に少しでも納得してほしいから。
- ・お墨付きをもらう形になるので。
- ・物件のPRになると思うから。
- ・顧客に流通を促進したいから
- ・「安心R住宅」の詳細を知らない。当社は買取再販もしている為、詳細によりますが利用を検討してみたい。
- ・お客様に対して安心感を持ってもらえること。他社との差別化に効果が見込めること。
- ・一番はお客様にそのネームバリューいわゆる安心感を与えてあげることができると思われるの
- ・買主にアピールできる。
- ・消費者にとって安心できる材料になると思ったから
- ・安心感を与えることが出来る
- ・購入の”ひと押し”となりそうだと感じるため。安心感の大きい制度は大いに活用すべきと思うた
- ・販促につながると思料するため。
- ・今後買い取り再販をやる時に利用してみたい
- ・工務店が事業の主なので、やれる。
- ・建築資材・建築工事費が高騰している中で、今後中古住宅販売の比率が高まることが考えられます。安心R住宅表示により、中古住宅の「不安・汚い・わからないイメージ」の払拭に繋がることを期待します。
- ・顧客が安信して買える。
- ・宣伝効果があると思う。お客様への安心感があると思う。
- ・安心R住宅が知れ渡るとは、流通の促進になるし、我々の存在価値の上昇にもつながるので期待してます
- ・基本は現在の国土交通省の考えを守り、事業するように考えている。
- ・販売時に消費者に対しアピールとなる為。
- ・買主が住宅ローン減税を受けることができるため。
- ・お客様が少しでも購入に対して安心できると思うため
- ・お客様が安心して購入できる気がする為
- ・安心R住宅の認知度が高いとはいえないが、要件を満たす事により、購入希望者に購入動機の一つになると思うため。
- ・取引の安心・安全性
- ・お客様の安心感が増すため。
- ・取引に関する信頼の証になると思うから。
- ・基準が明確で判断が容易だと思うので
- ・信用力が上がる ・制度について詳しく知らない
- ・耐震基準の適合について
- ・利用したいと思うが、広報活動が少ないためこの制度を知っている方がどれだけいるのか不明。セミナー等地道の広報が必要と思います。
- ・消費者へ安心・安全をPRできるから
- ・十分な説明を受けてみたい。・費用が大きくなること。・申し込みが複雑でないこと。

■問42 安心R住宅の制度利用について、「②どちらともいえない」とお答えいただいた理由

- ・現場の詳細確認を施工会社に一任していても、責任は当方になる為
- ・制度上厳格な規定があると感じるため
- ・程度の良い中古住宅があまりないため
- ・買取再販を行う可能性が低い為
- ・安心R住宅を利用してもB/K借り入れ等のメリットがない
- ・既存住宅の仕入れを、昨今は、行ってない為
- ・仲介業務のみであるため
- ・販売価格が安く特に買主からも何も言われぬ。これ以上原価を上げたくない。
- ・基準が厳しい
- ・お話を聞いてみたい
- ・ネット上でのアンケートにして下さい。
- ・よくわからない
- ・趣旨はわかるが売主にとってはその費用負担についての理解を必ずも決定させるものとなっていないのが現状である
- ・消費者が見ても、何も思わない
- ・そもそも売買案件が少ない。
- ・既存住宅の流通に関わることがない。
- ・現在の耐震基準が本当に安全かが疑問。クレームが起きた時、制度まで疑われる。ぬけ穴が
- ・一般ユーザーが知っているか不明のため
- ・現時点で、メリットが理解できていない。
- ・顧客のニーズと理解がはっきりわからない為。
- ・購入者はそこまで求めていないと思います。
- ・買取再販事業の予定が無い。
- ・基本的に新築戸建中心の為
- ・内容を知らない
- ・お客様に深とうしていない。
- ・費用を誰が負担するのかの問題。業者が買取すると業者の保証もある。
- ・制度に関する詳細(メリット・デメリット、ハードルの高さなど)の知識が不足しているため。
- ・良い制度だとは思いますが、面倒くさい。
- ・買取瑕疵保険の検査基準に適合するコストがかかる(リフォーム等)
- ・よく理解していない為
- ・利用の機会があるかわからない。安心R住宅の要件を満たすためコストがかかる。建物に上乗せすると売れなくなるのでは。中古を買う方の年収などを考えると、中古のリフォーム補助会の充
- ・現状、買取再販業を行う予定がない為
- ・もっと一般の人に浸透したら利用しても良い制度
- ・必要性をあまり感じない為。
- ・決定権者が検討していない
- ・詳細を理解できていないため
- ・安心R住宅と呼ばれる物件について、一般消費者の認知度が未知数であると思われる為。
- ・積極的に中古住宅の売主になる予定はない
- ・買取再販の予定がない。
- ・手続き費用が多くなりそうで、必要性を感じない。結局、リニューアル工事を手抜くと後のクレームが生じるリスクが高くなるため、出来る限り万全なリフォームを心がけている。
- ・仲介の場合、費用負担がむずかしい(売主)。・自社の場合、安心R住宅の基準までリフォームをするような買取再販はしていない。しかし、消費者から信用されているのであれば、利用してもよいかなど感じる。
- ・「安心R住宅」の名称は知っているが、実際には使った事がない為、費用がどの位かかるかとか手続き等内容が難しそうである。
- ・メリットや使い方が分からない
- ・お客様からの要望がない。
- ・買取再販については行っていく予定をしているが、お客様に「安心R住宅」というものが、どのような住宅なのか、知られていないように感じ、要件を満たす為に補強等を行う費用が必要に感じられない為、必要に感じるなら、やる必要はあると思う。
- ・メリットを感じない
- ・知名度が低く、周知が必要であり、消費者へのアピールも不足と感じる
- ・現在のところ、仲介業務中心の為、自社での買取等の予定がない

■問42 安心R住宅の制度利用について、「②どちらともいえない」とお答えいただいた理由

- ・分譲両販を行ったことがない為
- ・全宅連の「安心R住宅」がお客様への売り(アピールポイント)になっているかが分からない。このマークを知っているお客様が少ない気がします。
- ・必要性を感じない
- ・物件数が少ないから(中古物件販売)
- ・安心R住宅ロゴマークがついているからといって販売が進むとは思えないから。買主が望んでいない。中古を買う購入者層はこのロゴマークよりも相場より安い、程度の良い物件かという事に重きを置いているように思う
- ・手間と金額があわない
- ・建築費高騰をうけて高くつきすぎる
- ・中古戸建の利益が少ない為
- ・登録・認証制度が複雑で登録する条件を満たすために費用負担の問題がある。
- ・現在のところ仲介業務を行っているため、あまり必要性を感じないですが、実際に自ら売主である場合、買主様のためにはなるのかなと思います。しかし、手続きや費用などの課題があるように思いますが、手続きに時間がかかりそう。しかし、今後ニーズが広らまってきたら行きたい。
- ・内容の精査がまだ出ていない。
- ・検査基準、リフォーム基準が煩雑であるイメージが強い
- ・今のところ買取再販を行う予定がないため。
- ・説明・手続きに時間がかかる
- ・認知度が低い
- ・全宅連安心R住宅の内容を理解していません。全宅連のホームページ等で確認できるのかも知れませんが、現在買取再販を行っていませんので必要となった時には利用したいと思えます。
- ・集知不足、手続きの面がマイナス。・ブランディングの面がプラス。
- ・物件ごとのクリアーは、なかなかむずかしい
- ・浸透していない、効果なさそう。もっと優遇を増やして告知して欲しい
- ・買主の建物に対する好み、予算により決定される事が多く見受けられる為。
- ・効果が薄そう。
- ・基本的に買取再販する予定はない為
- ・販売促進に効果があるのか不明
- ・そもそも中古住宅を利用する前提の案件がない為
- ・制度が浸透していない
- ・買い取りをしなない為
- ・なし
- ・あまり効果が無さそう。
- ・特になし
- ・中古住宅は古い物件が多いので、どちらともいえない。
- ・「安心R住宅」の知名度がないと思えます。
- ・消費者への認知度が低い
- ・安心R住宅の事がよくわからない。
- ・よくわからないけどR住宅ってそもそも何？って感じで、消費者に理解されてない。もっと宣伝したりした方がいいような気がします。インスペクションも内容みたら、「わかる範囲で・・・」が多い。天井や床下をもぐり込んでまで調査してない事が多いから、これだけじゃ中古住宅の購入を考える不安にはまだ寄り添ってないかな？
- ・自社再販をしていない
- ・既存住宅売買瑕疵保険の検査基準への対応と保険への加入の負担
- ・買取再販は行っていないので、現時点では利用の予定はないが、今後行う場合は利用を検討したい。
- ・なし
- ・問36の解答と同じ。
- ・安心R住宅の必要性を感じていない消費者が多い。低価格の案件が多い為要件に係る費用を回収できない
- ・手続きが煩雑そうなイメージ(実際はわからない)があるのと、それに対する効果が不明である
- ・必要性をあまり感じない。
- ・買取りしていない
- ・物件、客の要望による為

■問42 安心R住宅の制度利用について、「②どちらともいえない」とお答えいただいた理由

- ・あってもなくても(他にも詳細確認することがあるため)同じだと思う
- ・中古戸建に関してはよく欧米なみの水準を求められるが日本の風土から見ると築30~50年でスクラップアンドビルドした方がよいと思う(木造築のもの)
- ・知名度が低い。改修コストが高くなる
- ・基準を満たした物件の取扱いが無
- ・買取再販の予定がないため。買取再販を行う場合で該当する物件があれば積極的に利用すると思います。
- ・要件が厳しい
- ・分譲地の開発・販売が中心
- ・買取再販を行っていないから
- ・一般購入者への周知がまだ少なく費用対効果があまりないと感じる
- ・自社で制度を利用した事が無い。手継がややこしそうだから
- ・お客様には良い制度であるが、業者にとっては費用負担が増す。
- ・買取再販を行う予定がないため
- ・研修会等で勉強したが手続きが複雑であること。
- ・ユーザーの知名度が低く、メリットが少ないため
- ・新築住宅を注文して建設する事を主としている為、中古住宅買取再販に力を入れていない為。
- ・知名度がないため
- ・販売促進になっているのか分からない(感じていない)
- ・買主側の認知度がひくい為、購入のきっかけにならない。
- ・よくわからない。
- ・弊社での物件では必要性がないと思う
- ・中古住宅の売買を行う予定が無いから
- ・中古住宅は出来るだけ価格が安い方が良いと買主はそれを使用するのであれば自分で好きな様にリフォームをする。
- ・中古住宅をあつかわない為
- ・要件内容はきびし過ぎる。
- ・メリットがよくわからない。
- ・良い取組だと思えます。今までは新築した方が良いねという声が多かったが、新築価格上昇がすごいので、これから活躍が期待されると思います。
- ・1. 中古住宅における、見えない配管部分等の老朽化など、費用面における限界がある為。2. 共同住宅などは、当初から、長期修繕計画があるというわけではなく、ある程度、年数を経たからの修繕などの発生により計画が必要となる為、ある程度の基準となる報告内容の書式があればよいと思うが…。
- ・知識が足りないため、勉強します
- ・買取再販、売買を主事業としていないため
- ・修繕にかかる費用と再販の価格を検討し利用するかどうか判断するため。
- ・「R住宅」のロゴについて、一般消費者の認知度がいまだに低いと思われる。
- ・認知度がひくい
- ・特に必要性を感じない
- ・一定の基準を取得するのが、はんざつかもしてないと思われるから
- ・買取再販の予定なし。一般消費者の認知度が不明
- ・当社は一般の方が売主の仲介がメインで現況で仲介するケースがほとんどのため
- ・要件が成就させにくい
- ・完了検査済証の無い物件の場合の適合基準とこれに準ずるものの検査方法
- ・年との関係にて
- ・安心Rマークは悪意には負ける。(無意味)
- ・当年は買取再販の予定なし
- ・制度の詳細や手続き方法がわからないから。
- ・今後当社では新築分譲を予定しません。
- ・どちらともいえないです。
- ・買主が求めている為、「安心R住宅」だからと言って売れやすい訳ではない。買取再販が専門の業社には良いが、地方で売買や賃借など、全パンの少数を行う業社には、制度利用に対応する事がむずかしい場合が多い。不動産業者の建築知識を上げる講習があるとうれしい。基準に適合すると何が違う等の説明が出来る様になれば、活用の幅が増える気がする。
- ・再販事業を積極的に行っていない

■問42 安心R住宅の制度利用について、「②どちらともいえない」とお答えいただいた理由

- ・内容がよくわからない。
- ・当社は、工場・倉庫等の事業用物件の取引が多く住宅の取引が少ないこと。
- ・かし保険付住宅との違いがわからないから。
- ・制度をよく理解した後、利用を検討したい。
- ・適合が難しいと思っている
- ・これまでに利用するような機会がなく、今後も予定はないが、利用する機会がおとずれる可能性は否定できない為。
- ・中古住宅の売買仲介は行方が基本土地の取引としている為。
- ・費用対効果がそこまでいい様に感じられない。
- ・買取再販をしてない。
- ・認知度が低い為。
- ・ユーザーから求められているものではない
- ・認識が普及していないため。
- ・条件が厳しい
- ・一般の方に浸透していない
- ・必要性をかんじないから
- ・適合するには費用がかかり採算が合わないと思う
- ・メリットについて、まだ効果の程が不明。
- ・よく解っていない為
- ・買取再販予定が無い為

■問42 安心R住宅の制度利用について、「③利用したくない」とお答えいただいた理由

- ・一般消費者が知らない。
- ・新築、中古に関わらず、販売する予定はない。
- ・認知度が低くメリットを感じないと考えます
- ・厳しい基準があるので手間がかかる。建築基準法の改正があり、すすめる障害がふえた。
- ・ハードルが高さそうだから。・一般の人に認知されていないから。
- ・必要と感ぜない
- ・売買は仲介しか取りあつかわないため
- ・なんでもかんでも付けりゃあえい！という問題では無い！それに対する書類、制度は全て何や訳が判らんばあ煩雑！！
- ・当ロゴマークが一般に認知されていないため、必要性を感じない。
- ・リフォーム費用がかかりすぎるので、安心R住宅を取得するメリットを感じられない
- ・該当、適合する中古住宅は多くないと思われる為
- ・中古物件を扱いたくない。
- ・知名度が低い為、積極的に利用したいとは思わない
- ・プラス要素を感じない
- ・事業予定が無い為
- ・認知度が低い
- ・面倒です。
- ・手続に手間をとられてしまう。
- ・リフォーム基準をそもそも消費者が理解できるのか、いささか疑問に思います。安心R住宅加入メンバー（買主）のメリットがよほど魅力的でないと浸透しないと思います・・・
- ・要件を満たすのに時間がかかりすぎるため、各要件に費用をかける分、消費者が喜ぶのは、その費用をリフォームにかけてほしいと思うから。（そう言う意見が多いです）
- ・あまり世間に知られていなく、セールスポイントにならない
- ・上記の仕事は無い
- ・メリットを感じないため
- ・余り事業に影響しないと思うから、業務を増やしたくない
- ・安心R住宅のメリットがない
- ・費用がかかりすぎる
- ・供給能力がない。
- ・制度を利用するメリットがない。R住宅そのものが顧客に対して訴求力を持っていないため。知名度としては、業者間のみで知られており、一般にはほぼ浸透していない。
- ・営業に有利な点を感じない。顧客へのメリットも感じない
- ・メリットを感じない。周知されていない等。
- ・メリットを感じない。消費者に浸透していない。
- ・必要性を感じない
- ・買取再販をしておらず、今のところする予定がない。
- ・機能していない、無駄
- ・売買より賃貸が多いため
- ・R住宅に対応するより解体して新築したほうが、対応に手間や費用がかからない
- ・消ヒ者が必要としてないと思います。
- ・消費者の方がこの制度に対して不知のため。

令和9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、令和9年度税制改正及び土地住宅政策等要望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
免許番号	大臣・知事（ ）第 号
商号	
ご担当者名	
貴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、ご返送くださいますようよろしく
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 空き家の譲渡所得について 3,000 万円を特別控除する措置について

相続時から3年以内の空き家の売却をした場合、一定の要件を満たせば譲渡所得から3,000万円を特別控除する制度があります。本件に関し、以下の問にお答えください。

問1 すべての方に質問します。本制度は、空き家対策や不動産取引において有効ですか。

(1つだけ○をしてください)

- ① 大変有効であり要件も適切だと思う
- ② 有効だと思うが要件が厳しい
- ③ 仮に要件が緩和されても有効な制度とは思わない
- ④ 制度自体をよく知らない

→ ②を回答した方は問2へ

①、③、④と回答した方は問3へ

次ページへ続きます

問2 問1で②「有効だと思うが要件が厳しい」をお答えいただいた方に質問します。厳しいと思う要件は次のうちどれですか。(複数回答可)

- ① 相続時から3年を経過する日の属する年の12月31日まで、かつ特例の適用期間である令和9年12月31日までに譲渡することが必要であること
- ② 相続の開始の直前において被相続人の居住の用に供されていたもの(老人ホーム入居は除く)であること
- ③ 相続時から譲渡時までの間に、事業、貸付、居住の用に供されていないこと
- ④ 相続した家屋が昭和56年5月31日以前に建築された家屋であること
- ⑤ その他 ()

→問3へ

問3 すべての方に質問します。貴社が関与した取引において、本特別控除が適用できなかった事例がありましたら、その理由を事例ごとにお答えください。(事例数が多い場合は余白にご記入ください)

事例1	
事例2	
事例3	
事例4	
事例5	

→問4へ

問4 すべての方に質問します。貴社では顧客に対し、本特別控除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○をしてください)

- 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5へ

II 土地・建物に係る各種税制特例について

問5 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、令和9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6へ

③～⑤を回答した方は問7へ

問6 問5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7へ

問7 すべての方に質問します。宅地評価土地の取得に係る不動産取得税の課税標準の特例措置(宅地評価が2分の1)の適用期限が令和9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8へ
③～⑤を回答した方は問9へ

問8 問7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うちどれになりますか。(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9へ

Ⅲ 住宅取得等資金の贈与に係る特例について

問9 すべての方に質問します。購入者が住宅取得等資金の贈与を受けて不動産取引を行った事例はありましたか。(1つだけ○をしてください)

- ①あった → 問10へ ②なかった → 問11へ

問10 問9において、①「あった」とお答えいただいた方に質問します。その場合、購入者は購入にあたって、何か特例を利用しましたか。(可能な範囲で取引の実績件数をご記入ください)

- ①住宅取得等資金に係る贈与税非課税措置の特例 () 件
②相続時精算課税制度 () 件
③上記①、②の特例はいずれも使っていない () 件
④わからない () 件

→問11へ

問11 すべての方に質問します。住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置(質の高い住宅1,000万円、一般住宅500万円)については、令和8年12月31日に適用期限を迎えます。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

→問12へ

問 12 すべての方に質問します。用途が住宅取得等のための資金の贈与の場合は、親の年齢が 60 歳未満であっても相続時精算課税制度を選択できるとする特例措置は、令和 8 年 12 月 31 日に適用期限を迎えます。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

→問 13 へ

IV 買取再販に係る税制特例等について

問 13 すべての方に質問します。貴社の取引において過去 1 年間（令和 7 年 4 月～令和 8 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消費者へ提供する）をおこな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 14 へ ② ない →問 17 へ

問 14 問 13 で①「あった」とお答えいただいた方に質問します。貴社で自ら売主となった買取再販の戸数は過去 1 年間（令和 7 年 4 月～令和 8 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おこな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
② 一戸建（ ）戸 内、改修リフォーム物件（ ）戸
③ その他
（建物種別： ）（ ）戸 内、改修リフォーム物件（ ）戸

→問 15 へ

問 15 問 13 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。（1 つだけ○をしてください）

- ① 問題がある（下のうちいずれかに○をしてください）
（1）契約不適合責任の問題（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 16 へ

VI 中古住宅媒介における負担認識

問 29 すべての方に質問します。中古住宅売買の媒介を行う上で、負担に感じる点について教えてください。(複数回答可)

- | | | |
|----------------|----------------|-------|
| ①売主の価格設定・価格交渉 | ②物件の老朽化・瑕疵への対応 | |
| ③インスペクション対応 | ④住宅ローン・金融機関対応 | |
| ⑤契約・重要事項説明について | ⑥集客の難しさ | ⑦人手不足 |
| ⑧その他 () | | |
| ⑨負担は感じていない | | |

→①～⑧を選んだ方は、問 30 へ

⑨を選んだ方は、問 31 へ

問 30 問 29 で①～⑧を選んだ方に質問します。選択肢毎にその理由を教えてください。

(自由記述)

- | |
|--------------|
| ①を選んだ理由..... |
| ②を選んだ理由..... |
| ③を選んだ理由..... |
| ④を選んだ理由..... |
| ⑤を選んだ理由..... |
| ⑥を選んだ理由..... |
| ⑦を選んだ理由..... |
| ⑧を選んだ理由..... |

→問 31 へ

VII 新築住宅分譲の販売について

問 31 すべての方に質問します。過去1年間(令和7年4月～令和8年3月※現在販売中のものを含む)貴社において新築住宅の分譲をおこないましたか。(どちらかに○をしてください)

- ① おこなった →問 32 へ ② おこなっていない →問 35 へ

問 32 問 31 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(令和7年4月～令和8年3月)に貴社で手がけた新築住宅の分譲件数(総数)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 33 へ

問 33 問 31 で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。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て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 34 へ

問 34 問 31 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(令和7年4月～令和8年3月)に貴社で手がけた新築分譲住宅のうち、住宅の環境性能毎に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

- 長期優良・低炭素住宅 () 件 (※専有部分の供給戸数)
ZEH水準省エネ住宅 () 件 (※専有部分の供給戸数)
省エネ基準適合住宅 () 件 (※専有部分の供給戸数)

●一戸建て

- 長期優良・低炭素住宅 () 件
ZEH水準省エネ住宅 () 件
省エネ基準適合住宅 () 件

→問 35 へ

問 35 すべての方に質問します。令和8年度(令和8年4月以降～1年間)の貴社の分譲の供給見通しはどうでしょうか。(1つだけ○をしてください)

- ①供給を増加させる予定 ②昨年と同水準とする ③供給を減少させる予定
④供給をおこなわない(分譲しない)予定

→ ①を回答した方は問 37 へ
 ②～④を回答した方は問 36 へ

問 36 問 35 で②～④とお答えいただいた方に質問します。その理由は何でしょうか（あてはまるものを最大3つまでお答えください）

- ①建築資材の高騰 ②仕入土地の不足 ③仕入土地の価格上昇
④事業エリアの分譲住宅の供給過剰 ⑤人出不足による人件費上昇
⑥金利上昇への懸念 ⑦購入者減少の懸念 ⑧住宅ローン減税制度の縮減
⑨住宅取得等資金贈与制度の見直し ⑩省エネ基準適合への対応が不可

→問 37 へ

VIII 宅地分譲事業の実施状況について

問 37 すべての方に質問します。過去1年間（令和7年4月～令和8年3月※現在販売中のものを含む）貴社において宅地（建築条件付含む）の分譲をおこないましたか。（どちらかに○をしてください）

- ① おこなった →問 38 へ ② おこなっていない →問 40 へ

問 38 問 37 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（令和7年4月～令和8年3月）に貴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 39 へ

問 39 問 37 で①「おこなった」とお答えいただいた方に質問します。貴社が分譲用地を取得してから、売却した土地上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。（1つだけ○をしてください）

※住宅を新築するのは、貴社に限らず、貴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

→問 40 へ

IX 安心R住宅について

問 40 すべての方に質問します。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（中古住宅）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（安心R住宅）が平成30年度より行われております。全宅連も本制度の登録団体として、宅建協会会員向けに事業を実施しておりますが、この制度を知っていますか。（1つだけ○をしてください）

- 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 41 へ

問 41 すべての方に質問します。全宅連の「安心R住宅」は、以下の要件を満たし、予め全宅連に登録した場合に、安心R住宅のロゴマークを使用した広告掲載が可能となりますが、この制度を利用したいと思いますか。(1 つだけ○をしてください)

＜全宅連安心R住宅の主な要件＞

- 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、必要な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 42 へ

問 42 すべての方に質問します。問 41 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)

以上、ご協力ありがとうございました。