

平成20年12月18日(木)

【海堀不動産課長】 それでは、定刻になりましたので、ただいまから社会資本整備審議会産業分科会第18回の不動産部会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、ご多忙のところお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。事務局を務めさせていただきます海堀でございます。どうかよろしく願い申し上げます。

それでは、資料のご確認をさせていただきたいと思います。まず、頭に議事次第、その下に座席表、委員名簿でございます。

資料2-1は、前回までの部会における検討状況、告知書、それからインスペクション、重要事項説明についての論点についてまとめたものでございます。それから、資料2-2が、前回最後にちょっと早足でご説明させていただいた情報提供に関する論点と、それから資料2-3で、そのポンチ絵でございます。

それから、今日ご議論いただくご参考として、資料3-1で、民間事業者のインスペクションを行われている方の事例を用意させていただいております。3-1がこの緑色のもの、それから3-2ということでクリップどめしているものがもう一つ別の事業者のもので、中に、こういう形で具体の住宅診断レポートが入っておりますが、大変恐縮ですが、このレポートは個人のお宅の実際のものでございまして、ホームページ上に掲載されておりますが、あくまでもその個人の方とはホームページに載せるということで業者さんが了解をいただいているものでございまして、印刷してコピーして配付するという了解をいただいているので、本日、恐縮ですが審議終了後は回収させていただきます。

それから、資料4でございますが、これは不動産ジャパンという、財団法人不動産流通近代化センターで行っている消費者向けの情報提供サイトの資料を入れさせていただいております。

それから資料5で今後の予定と、参考資料1、2で宅建業法の解釈・運用の通知、それから前々回の部会の議事録を用意させていただいております。特に欠落等がございましたら、事務局のほうまでご連絡いただければと思います。

原委員におかれましては、10分程度、電車の遅れで遅刻されるという連絡が入ってお

ります。現在、10名の方にご出席いただいておりますので、定足数に達しておりますので、ご報告申し上げます。

それでは、これからの議事進行につきましては、平井部会長にお願いしたいと思います。どうかよろしくお願い申し上げます。

【平井部会長】 平井でございます。暮れのお忙しいところ、早朝からお集まりいただきましてまことにありがとうございます。よろしくお願いしたいと思います。

では、早速議事に入らせていただきまして、本日は前回4日に審議途中となりました「買主等に対するより適確な情報提供に関する論点について」をご審議いただきたいと思います。それでは、まず事務局から資料のご説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしく。

【海堀不動産課長】 それでは資料2-1をごらんいただければと思います。

資料2-1でございますが、これまでの部会における検討状況を簡単にまとめさせていただきました。

委員の先生方からのご意見で、告知書については、今までご議論いただいた中で、特徴としては売主から買主へ提供される情報であるということ、それからこれは任意で現在行われているということ、それから売主の不告知を防止するために一定の役割を持っているということ、それから事後の紛争予防にも役立つということがご議論の中である程度整理されたのではないかと考えております。

検討課題としては、既存住宅の取引場面において、告知書をどれだけ実際に活用できるかという活用促進にかかっているのではないかと思います。

それを進める上での論点としては、売主、買主それぞれの責任の整理、それから法的効果の整理、宅建業者、仲介業者の役割と責務、それと告知書を記入できる能力、それから売主に対するインセンティブをどう付与していくか、告知書の内容をいかに信頼性を担保していくか、それから信頼性の判断を誰が行って、そのことをどういうふうに負担していくのか、また買主が理解しやすい情報提供をどのようにしていったらいいかということがご議論の中心事項だったと思っています。

それから、インスペクションについては、特徴としては第三者、主に建築士などの方における建物検査ということで、これも任意で行われているということで、告知書、あるいは重要事項説明書等の信頼性向上の役割があるのではないかと考えられます。

検討課題としては、やはりこれについても、既存住宅の取引において、活用促進をどういうふうにしていったらいいだろうかということです。

これについても、告知書と同様ですが、売主、買主それぞれの役割と責任の整理、それと宅建業者の役割、それから当該インスペクションを行う事業者の役割と責任をどういふふうに行うのかといった責任を分散させるための保証や保険制度についても、考えていくことが必要なんじゃないかということでございます。それから、売主に対するインセンティブをどういふふうに付与していったらいいのだろうか。

重要事項説明につきましては、宅建業法により現在、業者に義務づけられているものでございまして、基本的には知り得る事項について説明するというので、隠れた瑕疵の調査には限界があるという状況でございます。

購入者等が実質的な情報の意味を理解した上で、きちんと重要事項の中身を知るといふ意味で、どのような説明、あるいは事前の情報提供が必要かということでございます。

これまでの指摘事項としては、重要事項説明の項目について、もう少しリスクとか生活情報等を付加したほうがいいのではないかと、あるいは事前交付において書面をどのように交付したらいいのか、交付の時期、事前交付を前提に、口頭説明の場合には、一定の合理化をすることについてどうだろうか。それから、事業者間の取引において、合理化することについてはいいのではないかと。宅地建物取引業者に義務づけられた制度であることを踏まえ、全体の枠組みを検討していったらどうか。宅建業法第47条の重要な事項の告知、知り得た事実の不告知についての条文との関係もきちんと整理していくことが必要だろうということでございます。

これらを踏まえて、2枚目のところで、やはり重要事項を含めた全体の情報提供のあり方についての問題ということで、関係者の役割と責務を整理していくということ。それから買主等に情報を提供する場合の理解力を向上させる、あるいは情報提供プロセスを取引全体でシステム的につくるということがやはり必要なのではないかと。宅建業法で対応できるものと、それ以外で対応していくものをある程度整理していくことが必要なんじゃないかということでございます。

それで、本日、論点の資料2-2でございますが、3つの論点に分けさせていただいて提示させていただいております。1つ目が、不動産取引における買主等への情報提供については、各種情報の提供のあり方について、売主・買主・取引に關与する者　これは宅建業者とそれ以外のインスペクション実施事業者などの責任と役割について整理して、検討していくことが必要ではないかと。情報提供は、具体的には広告、重要事項説明、告知書、あるいは専門家による情報提供等の形態で実際に行われているが、これらの役割、特徴を

明らかにして、的確に情報提供をどのように確保していくかということ。それと、買主が、これら情報をしっかりと理解し、判断していることが不可欠で、これらを全体として支援していくような仕組みが必要なんじゃないか。特に不動産取引に関する一般的な知識の普及ということが課題として挙がっていくのではないかと考えています。

資料2 - 3でございますが、これは今、不動産取引において、もとの情報を誰が持っているのかということと、公開、非公開の状況はどうなっているのか、それを誰が実際の取引で買主に提供しているのか、それは法律上、どのように位置づけられているのかということを表にして整理したものでございます。

それでは、資料3 - 1をごらんいただければと思います。これはあるインスペクション会社の「戸建てのサンプルレポート」でございます。1ページめくっていただきますと、本書をごらんいただく前にということで注意書きが書かれておりますが、この調査については、基本的にはこれは事業者も言われておりましたが、健康診断で言うと、簡単な人間ドックみたいなもので、そこで異常があればより精密な検査をするという事前段階のものでございます。実際のコストとしても、1軒当たり10万程度で実施されているというのが実態でございます。ですから、建物の検査などは基本的には写真や目視で行うということで、そこで何か不都合があればより詳細な調査が求められることになっていくというものでございます。「調査の範囲」ということで、屋根、外壁等について一定の調査をしていくということと、それから「調査対象外」ということで、非破壊検査など難しい検査については調査対象外にしているというものでございます。

めくっていただきまして、2ページの「総評」というところに、総じて、「総括」が書かれています。後ろに詳細なレポートがありますが、全体の概況を3つのランクに分けて示しておりまして、星が3つあるのは修繕・改善の必要があるもの、それから星が2つのは専門調査をお勧めするもの、星1つが経過観察が必要なものということで、特に星の3つなどの項目について、冒頭の総括のところコメントしてあるというものでございます。

4ページ以降、具体的に個別の場所について「外構」から始まって「建物外部」、「屋根」、「基礎」、「屋根裏」と「床下」、「設備配管」、「電気設備」、「給湯設備」、それから「玄関」等の各居室の内部状況について報告を文章で書いております。明朝体で書かれておりますが、注意すべき項目についてはゴシック体で記載しておりまして、一定の注意喚起を図るというものでございます。

19ページ以降に、具体的にその目視を実際に行っているということを利用者の方々にご理解いただくために、それぞれの写真を撮っているということでございます。屋根裏から床下の状況等についてこのような写真を撮っているということです。後ろのほうには、簡単な建物についての部材とか名称とか用語集がついている。これが一事業者のものでございます。

それからもう一つ、資料3-2をごらんいただければと思います。これについては、先ほど申しましたようなレポートが詳細なレポートでございます、これが具体的にインスペクションということです。これも基本的には目視を中心に行っていますので、一定の補修程度についてはさらに詳細な調査が必要だということでございます。

3ページのところに、「報告書の見方」というのがありまして、そのところで不具合事情があるかないかということと、軽微な場合とそうでない場合ということで丸と三角の違いをつけております。目視でやるものですから、見えない部分については確認できなかった、確認できた範囲ということですのでほとんど確認できたという場合は1番から、全く見えなかった場合には5番ということで、内容を区別しながら整理しています。敷地の整備から始まって各室内の状況まで同じような形で分析しております。

13ページのほうに、どこが見られなかったかということで、点検項で見られている部分と、それが見えなかった部分ということを図で示したりしているということでございます。

最後のほうで、21ページでございますが、この事業者さんについては別途、インスペクションで行った行為について一定保証をしようということで、自分が見て、この部分については問題ないといった場合には、保証適合判定のところ「適合」ということになっておりますし、今のままでは今後不具合が生ずる、発生がある場合には「不適合」という形でございます。具体的に、補修提案の内容などを書き込むことも可能ということで、22ページ以降はそれぞれ各部所の写真をやはり同じようにつけているということでございます。

この事業者さんがこういう形でインスペクションするとともに、3-2の横側のほうですが、具体的なリフォームの提案をあわせて行っているという状況でございます。具体的にこの部分の「中古注文住宅シミュレーション」というのを1ページめくっていただきますと、具体のお宅が出てまいりまして、もう1ページめくっていただきますと、このインスペクション結果がここのホームページのpdfファイルで見られるという形になってい

ます。その概要として、上のほうに、「建具の調整」とか「床下の換気対策」といった補修項目を挙げているということで、補修費用としては55万円程度かかるのではないかというご提案をしております。具体的に「リフレッシュプラン」、「リノベーションプラン」ということで、あわせてキッチンをかえたりトイレをかえたりということも消費者のニーズによってできる。補修プラスキッチン交換やトイレ交換などをすれば、6ページ目でございますが、全体で、当初の基本価格プラス約300万円弱の3,725万円で当該物件については売買できるという概算の提案などもして、実際の市場のほうに出しているという例でございます。これが一例でございます。

それから、資料4でございますが、これは不動産流通近代化センターのほうで行っている「不動産ジャパン」という消費者向けの情報提供サイトです。現在行っているのは、このチラシのほうに現在行っているものでございまして、1ページお開きいただきますと、こういう形で現在のサイトの頭が出てまいります。

具体的には、一番最後のページでございますが、全宅連さん、それから不動産流通経営協会さん、それから全日さん、それから日住協さんなど4団体に加盟している事業者さんのところに登録されている物件を毎日「不動産ジャパン」のほうに登録して、一般消費者が今市場で取引されている情報を直接目に見ることができるというサイトでございます。今までは物件情報の提供を中心にサイトを運営しております。この見開きの中に、「物件の情報をこういう形で提供しています」ということを中心に情報提供してきました。現在、ここにつきまして、消費者向けに情報提供をさらに拡充しようということで、近代化センターを中心に検討を進めております。その検討案がこちらの資料4のほうでございます。

これをござらんいただきますと、従来の不動産を買う、探すという物件情報の提供の部分以外に、こちら左のほうに、「住まい探し講座」ということで、買うとき、借りるとき、売るとき、貸すときの基本的な知識の情報提供をする、あるいはその下のほうに、不動産力をチェックするというので、いわゆる一般消費者の方々に不動産の取引についての基礎的知識を当初、「初級編」、その後、「中級編」という形で、ホームページでページの画面を見ながら知識をつけていただけるというような項目も載せようと思っております。

それから、こちらのほうの「住環境を調べる」という真ん中の下のほうでございますが、ここではいわゆる公的な各種行政機関などが提供している、例えば防災情報とか防犯情報とか、あるいは住宅金融支援機構の金利の情報だとか、あるいは各公共団体で住宅の助成などを行っている場合には、そういった情報も掲載していく方向で拡充を図っていこうとい

うことで、現在検討中のものがございます。以上で、状況についてご説明させていただきました。

【平井部会長】 ありがとうございます。それでは、資料2 - 2にあります論点を頭に置いていただきながらご議論いただきたいと思います。まずその前に、今の説明につきましてご質問等がございましたらお願いいたします。あわせてご意見も述べていただいて結構でございますが、そこから始めたいと思います。どうぞ。

【山野目委員】 よろしいでしょうか。インスペクションについて、資料に基づいて詳細にご説明いただいてありがとうございました。

幾つかご紹介いただいた事例に関連して、これらを依頼する際に要する費用のことについて、若干おわかりの範囲のことでお教えいただきたいのですが、例えば資料3 - 1の建物調査報告書の事例に関して口頭でご説明があった際に、これは目視による限度のものである、作業もそれしかしていないし、結果についてもその程度のものであるというお話をいただいた際に、「10万円ぐらいなんだ」と口頭で仰せになったように思います。

大体そんなものなのだろうかという感覚みたいなことについて知りたいと思いますと同時に、10万円というのは個人の消費者にとっては必ずしも安いお金ではなくて、それ自体、簡単な調査と言われても結構かかるんだなと思うのですが、目視しかしないというのはわかりましたが、目視をどのぐらい作業をかけてやるものなのかあたりについて、すべてご存じであればでよろしいんですが、それからさらに10万円かけて、それでも「目視だからあんまりきちっとはやっていないよ」と言われたときに、その後、これを拝見していると専門調査というんですか、それよりもっとさらに進んだ人間ドックのときという精密検査に当たるものに進むというプロセスがあると思うんですが、それはそのときの状況によりますから一概に言えないと思うんですが、「それをやったほうがいいよ」と言われたときに、それをするとまたどのぐらいお金がかかるものかあたりも、相場観みたいなものを消費者感覚では知りたいと思います。

人間ドック等の例えがありまして、ご説明は大変よくわかったんですが、たしか1日人間ドックは10万円かからないぐらいの値段だと思うんです。で、1日で終わるんですね。住宅と人間の生命とどうなのかというのはあまり比較しても意味はないのかもしれませんが、何かその辺の消費者感覚での若干のご案内をいただければ、この後のお話が進みやすいのではないかと感じました。以上でございます。

【平井部会長】 いかがですか。

【多田専門官】 それでは、費用等についてのご質問がございましたので、わかる範囲でご説明させていただきます。

資料につけさせていただきました資料3 - 1の場合ですけれども、基本的な料金、住宅の広さによってもちょっと差がございますが、130平米未満の住宅になりますと、8万6,100円、それから200平米を超えるようなものになりますと10万円といった料金になっております。これは目視の基本的なコースの料金でございます。

それで、作業自体ですけれども、この目視は大体、主に一級建築士ですとか二級建築士の資格を有している方々が実施されるんですが、3時間とか4時間というふうに聞いております。大体報告書が2日、3日以内に文書として届けられる仕組みになっております。

それから、金額についての消費者の反応ですけれども、金額自体についてちょっと高い、安いということを消費者の意識を確認したものは持ち合わせておりませんが、前々回ですか、告知書・インスペクションの項目をご議論いただいたときの資料にもつけさせていただきましたんですけれども、こういったインスペクションの会社の実際のお客様に満足度をお聞きしております。そうしますと、売主の場合ですと、4割以上の方が満足、あと5割以上の方がやや満足ということで、9割以上の方が実際に検査を受けられて満足されている。それから、買主として検査を依頼したお客様につきましても、大体2割程度が満足、6割程度がやや満足ということで、8割以上の方が実施した検査評価についてご満足いただいているという状況でございます。

【平井部会長】 よろしゅうございますか。

【山野目委員】 ありがとうございます。

【平井部会長】 ほかに何かご質問ございますか。どうぞ、川口委員。

【川口委員】 2点あるんですけれども、1つは、こういう資格制度で、任意団体が公認インスペクターみたいなことが言われているものがございますが、その辺の状況がわかりなればと。

これは多分問題としても出てくるんだと思うんですけど、最近では、インスペクションとって、本来であれば中古の売買でかわってくるものだと思うんですけど、戸別訪問して、「お宅の屋根は悪いから診断。今はインスペクションが整っています」ということで、非常に異常なケースだと思うんですけど、入って行って、屋根をわざと壊してというようなトラブルも出てきているということで、インスペクションが普及すれば、こういった方が適正なインスペクションができるのかという現状につきまして1点と、それからもう

一つは、住宅履歴との関係でいきますと、住宅履歴において、設計図書がそろっているもののインスペクションと、そうでないものが随分違うんだと思うんです。日本の住宅というのは、かなりのものが設計図等は売買で流通することがないように伺っておりますので、その点、インスペクションというのはトラックレコードといいたいまいしょうか、その多寡によって随分内容も変わるので、費用もそのあたりで随分変わってくるんじゃないかと思えますけど、その辺、現実はどうなっているかというのを教えていただければと思います。

【海堀不動産課長】 団体の関係でございますが、これは現在まだ、事業者団体というのはそんなに大きなものがなくて、幾つかのグループの方々がつくられている、作り始めたというのが現状でございます。何か特段公認されているとかといったものがあるわけではございません。そういう状況でございますので、実際やられている方は一級建築士等の資格を持っている方が任意にやられているというのが実態でございます。

それと、設計図書等については、実際問題、現実取引で今つけていないということなので、すべてこういう目視でしか現状としてできないということでございます。長期優良住宅などで全体の履歴を整えるということが市場で増えてくれば、それは当然のことながらよりインスペクションなどの制度が高まったり、あるいはコストが下がったりということにつながっていくのではないかと思います。

【川口委員】 ありがとうございます。

【平井部会長】 どうぞ、八木橋委員。

【八木橋委員】 ちょっとご確認させていただきたいんですが、既にこの部会でも議論が出たところがございますが、今般、3 - 1と3 - 2でお示しいただいたインスペクションレポートにつきまして、やろうとした経緯といえますか、きっかけといえますか、それがタイミング的にどういう時期に行われたものなのかというのが1点。先ほど課長のほうからは何かインターネットに物件が出ているやに聞いておりますので、あるいは媒介契約が結ばれた段階でこういう調査が実際に行われたのかどうか。

それからもう1点、実はインスペクションレポートを作成するプロセスにあって、差し支えない範囲で結構でございますが、宅地建物取引業者がどの程度関与があったのかどうか。その点についてちょっとお聞かせください。

【海堀不動産課長】 資料3 - 1のほうは、どちらかという宅地建物取引業者の関連会社で行われたものでございまして、売主の立場から自分の売る物件がどういうものなのかということをチェックして、価格等に一定の反映をさせようという形でチェックされ

ているケースが非常に多くなっています。

この3 - 1の事業者が所属している流通の事業者さんは、こういう直接のインスペクションを受けずに、自社のブランドとして一定のチェックをしまして、要するに売主を媒介する側で行ってチェックしましたというような、それはコストにオンをして、コストを自分で抱えてやっている例も見受けられます。

さくら事務所さんのほうは、どちらかというを買主の方から依頼を受けることが多い事業者さんでございまして、これは中古住宅を買うけど、ちょっと心配だなということで、チェックしてほしいという形で取引される例が多いというふうに聞いています。ただ、当該物件については、既に売りに出ている物件について、この方が売の場合にどういう状況になっているかということをお宅で依頼された方の同意を得て、ホームページに掲載しているということなんですが、この会社さんはどちらかというを買主からの依頼が多いという状況でございます。

【多田専門官】 1点、補足させていただきますと、宅建業者との関係でございますけれども、2つ目のさくら事務所の例でございますと、宅建業者とは全く独立の第三者の立場で検査しておりますので、特に宅建業者を通じてということではなくて、独立して買主、買おうとされている方から申し込みを受けられて、その会社から売主へ依頼して、調査に入っていくという形になっております。

事業者からのヒアリングによりますと、これまでは間に入っていました宅建業者の方からも、最近はインスペクションに関する理解もかなり深まってきて、相当理解がここ一、二年で進んでいると感じられているということでございました。

【平井部会長】 どうぞ、櫻川委員。

【櫻川委員】 よろしいですか。今のお話についてなんですけれども、買いたいと思っている側が、「調査してほしい」と言って、その求めに応じて売り手と、それから間に入っている仲介業者が、「じゃあ、調査しましょう」ということで調査する。そこでコストが発生しますよね。そこで売買が成立すれば、そのコスト分は3者の間で負担できると思うんですけれども、調査の結果、買い手が、買おうとしていたサイドが、やっぱり要らなくなったときのコストの負担はどういうふうになるのでしょうか。

【海堀不動産課長】 現状は、依頼をしたところの方がコストを負担するということになっていきますので、こちらの場合には売主さんが、こちらの場合には主に買主さんが負担するということになっていきます。

これは今後の話ですが、それをどういうふう取引の場面でコスト負担をしていくのが妥当なのか。それをすることで全体の仕組みが普及するにはどういう役割、分担をしたほうが実際の市場では活用されるのかということは十分ご議論いただいて、うまく整理できればと思っていますが、現状はそれぞれ依頼した者が負担するという状況になっています。

【平井部会長】 どうぞ、川口委員。

【川口委員】 これは論点1のほうと関連してくると思うんですけども、結局売主、買主、それから仲介の責任と権限のあり方だと思うんです。

私の理解では、アメリカでは買主責任なので、基本的にデューデリジェンスはすべてコストは買主が負担する、インスペクションも買主が負担する。要するに買った後で瑕疵があっても、責任は買主にあるということが明確になっていると思うんです。

日本は伝統的に売主責任というのが基本的なことなので、この日本の売主責任という法体系のあり方は極めて不可能なことが多い。要するに買主が売主に後でオブジェクションできるわけですから、英米の場合には買主責任なので、買ってしまったら自分の責任なので、買う前にすべてを調べる、コストは全部自分の負担でやる。ところが日本のシステムは売主責任なので、幾ら売主がやっても、買主が不平を言えばそこで出てくるといったところに日本の難しさがあるんだと思うんです。

そうはいつでも、なかなか法の体系は変わらないと思いますので、現状では、先ほどの売主がお願いするときもあるし、買主がお願いするときもあるし、あるいはまた中立的な第三者として登場するところもある。こここのところの現状と今後の制度設計というのが日本の既存の民法というんでしょうか、法の役割というのは責任と権限を明確にすることからしますと、私の理解が間違っていなければ、売主責任のもとでのインスペクション制度をどのように設計するかという理解でよろしいでしょうか。

【平井部会長】 関連のご質問、ご意見ということで、原委員どうぞ。

【原委員】 関連する意見ということでお願いしたいんですが、私は前々回のインスペクションの議論のときに参加しておりませんので、もう既に議論が出たことでありましたら大変申しわけないんですけども、2つ思っております、今、川口先生がおっしゃられた買手責任なのか売手責任なのかというところで、日本はやっぱりおっしゃられたような感覚だと思います。特に情報非対称である消費者というポジションから考えると、なかなか買主責任を原則というところに今日本が至っているかという、そうではなくて、売主責任で制度設計ということになると、その場合、売主がどの範囲までの責任を負

うかというような形で制度設計していくという、それが消費者にわかる形でなされるべきだろうというのが責任論としての整理がひとつ必要なというのは感じております。

それから、2つ目なんですけれども、こういった建物調査をなさる会社が買主から依頼を受けたり、売主から依頼を受けたり、さまざまなポジションからの依頼があるようなんですけれども、それが明確であれば利益相反は起こらないと思うんですが、この資料2-1のところのインスペクションで、「第三者による建物検査」がかなりクローズアップされてくると、この第三者的な組織の建物調査については利益相反が起こらない仕組みというのをぜひちょっと組み込んでおいていただきたい。金融分野では今、格付機関のあり方が大変大きな問題になっていて、ここもやっぱり利益相反のことを検討しているんですけれども、数年前は公認会計士の利益相反の問題を整理しているという時期がエンロンのこともあってやっておりましたので、誰がお金を支払う、コストを負担することになるかということと契約関係とで利益相反が起こらないような制度設計もお願いしたいと思います。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ。

【海堀不動産課長】 売主の責任の関係でございますが、現行、新築住宅などにつきましては、住宅品確法で、業者の売主に対して10年間の瑕疵担保の責任があります。それから宅建業法においても、業者が売主の場合には2年間の瑕疵担保責任が法文上明記されておりまして、それを短くする特約については民法上無効にするというのが条文上明記されています。ただ、一般の方が持っているらっしゃる物件についての瑕疵担保については特段の定めがないという状況でございます。

川口委員がおっしゃるように、民法の特約をどこまで法律で我々が規制したり義務づけたりするかというので今のような整理をしているわけですが、実態取引上、特にこのさくら事務所さんが言われているのは、売主の責任だけど、買主側からもチェックしたいというニーズが今高くて、このさくら事務所は独立系ですが、そこに実際に消費者の方が来られるという、それは利益相反がない、独立しているからあそこへ頼もうということで仲介とは全く違うところへ頼まれているという実態があります。

先ほどの売主、買主の責任論からすると、売主がみずからの瑕疵担保責任をある程度隠れた瑕疵じゃなくするためにこういった形で調査して、オープンにするという構成で売主がずっとコストを払って情報提供するというところでやっているわけですが、なかなかそのところが市場でうまく一連のコストを払うことを含め、あるいは自分の物件の悪い部分

をさらけ出すことの是非みたいなことを考えると、あまり進んでいないというのが現状かと思えます。その辺を含めて今後、制度全体にどう取り組むかということが課題になってくるのかなと思っております。

【平井部会長】 どうぞ、櫻川委員。

【櫻川委員】 コストが先ほど10万円ぐらいということをおっしゃいましたけれども、要するにいわゆる情報開示活動に当たると思うんですが、それによって情報の非対称性に伴うリスクは減るわけですから、有効に機能すれば、それは価格に反映されると思うんです。だから、住宅ですと大体10万円ぐらいはいろんな疑念が晴れるとか、それでリスクが減るわけだけど、10万円ぐらいは上がるような気がするんですが、この仕組みがあまり広がっていないとするならば、実はコスト分だけ価格に上乘せするというふうな、そういうチャンネルがうまく機能していないんじゃないかと思うんです。そうだとすると、ここで調べている内容が、クオリティー自身が客のニーズと実はマッチしていないのか、あるいは立派なことを調べているんだけど、それがうまくマーケットにも広まっていかないのか、その辺はどういうふうにお考えなのかちょっとお聞かせ願えればと思います。

【平井部会長】 どうぞ。

【海堀不動産課長】 これも取引の実態なんですけど、ある一定の経過年数がたつと、特に戸建て住宅等については建物の価値がほとんどつかないというか、それを除いて、場合によっては「古屋あり」ということで除却費が土地代からマイナスされるというような実態があります。これは、十分建物についての価値が市場で評価されていないということによるものだと思っております、これがこういう調査で一定評価が加わって、建物が信頼できるものだということで買主の方に認知されれば、先ほど先生がおっしゃるような価格でその分は調整されると思うんですが、何分、今までできている既存のストックがそこまでうまく機能していない。それを補う意味で、事業者さんにおかれては、買い取り仲介ということで、自分で一回買い取って、それでリフォームや一定の責任、先ほど言いましたように宅建業法上、業者がみずから売主になると、瑕疵担保責任が2年ついたりとかということで一般の売主よりはさらにオンされる形になりますので、そういう形で市場に再度出すというようなケースも見られますが、なかなかそのところが難しい現状になっているということでございます。

【平井部会長】 どうぞ、市川委員。

【市川委員】 現場として考えられることというのは、要するに告知書も含めてである

わけでございますが、インスペクションの目的で、現実としてこれを情報の非対称性のためにインスペクションをやるのであれば、当然これは先ほど川口先生がおっしゃられたように買主の責任として行う。

ところが、価格形成上のために行うということであれば、これは売主側がインスペクションを行って、その実態をきちんと把握した上で、それを価格に反映させる。反映させるということは、ある一定のネガティブなことが起こり得るということも含めて、価格に反映させるかどうかということと、価格に反映させるためにインスペクションをかけることによって、売主がどのような、例えば税制控除のような形で行ったものを行わないものとの価格差ではなくて、税制を含めたすべての対策がここで行われていくかどうかの問題が大事だと考えているんです。

ですから、基本的に考えると、日本の今の法律上で考えていくと、私個人の考え方としては、やはりインスペクションというのは売主側において行ったものに対するネガティブな情報も含めて、すべてを包含して価格をそこで決定するといいますが、物件の価値をそこで見出す。それが流通に乗ったときに初めて流通価格として買主が参加した市場が形成されていくのであれば、これはあまり情報の非対称性が生まれてこないだろうと考えているんです。この辺は、現場として実際行っていて、非常に齟齬を感じるどころということと、インスペクションが行われていかない、進んでいかない、告知書がきちんと売主から買主に伝達されない1つの大きな要件がここにあるのではないかなというふうに常に考えております。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、熊谷委員。

【熊谷委員】 今回のことに関連になりますが、先ほど売主責任か買主責任かという話がありました。ただ、中古の住宅の流通を考えると、これは基本的に一般の消費者と一般の消費者との間の取引がほとんどになりますので、その場合には、実務上はほぼ間違いなく瑕疵担保責任の免責規定が入ることになっています。つまり、全部免責はないにしても、3カ月間しか瑕疵担保責任を負わない、というような形で免責規定が入りますから、隠れた瑕疵というのは基本的には、実態としては実は売主さんの責任ではなくて、買主さんが負担するという状況になっているんだと思います。ですから、実際には買主さんが負担しているという瑕疵担保責任に関するリスクをどのようにこのインスペクションの中では明らかにしていくのかという視点が必要なのかなと思っています。

実際に、例えば売買の実務の現場の中で、結局、瑕疵担保のリスクは買主さんにある、

インスペクションがされていないんだということで、その分、価格が減価している、要するに一定のリスク分に見合った分だけその売買価格が少なくなっているんだということになっているのであれば、おそらくインスペクションするというインセンティブが入ってくるんだと思うんですけど、おそらく現状ではなかなかそこまでいってなくて、瑕疵担保責任は買主さんのほうである意味負担するといいますが、リスクを負担する前提であってもそうでなくても、あまり実態として売買価格に反映されていないのであって、そこが変わっていけば違ってくるのかなという感じは持っています。

告知書の問題というのは、瑕疵担保責任の問題というよりは、もちろん瑕疵担保責任に関わる問題なんですけど、売主さんが知っている情報をどこまで買主に示すかという問題ですので、免責規定を契約条項の中に入れてとしてもそもそも免責されない問題で、なるべくこれはいろいろ出してもらって、紛争を予防しようというところにつながるのに対して、インスペクションの問題というのは売主さんももともとわかっていない、しかし免責規定によって買主さんが負担しなければならないという問題だけに、どのように情報の非対称性を解消するかということが重要になってくるのかなと思います。

【平井部会長】 ありがとうございます。金本委員、どうぞ。

【金本部会長代理】 ここで一番重要なのは、売主側がインスペクションをして出したときに、それが信じてもらえるかというところで、これをしっかり信じてもらうようにするような制度設計は結構大変そうだなという感想が1つと、もう一つは、売主がインスペクションを頼んで、結果が悪いと隠すということは当然あります。そういったことを織り込んでやる必要があって、義務づけまでいくのはなかなか大変ですから、それを前提にどうするかという話だと思います。

もしインスペクションが信じられれば、価格がそれに応じて変わりますので、売主がやっても買主がやっても基本的に価格で調整といったところだと思いますので、その辺は具体的にどう制度設計するかというところについては、ある意味どっちでもいい話でもあります。

あと、ちょっと具体的にどういうふうに機能するかですが、買主側がやるとしたときに、今さくらの例がありましたけれども、これは売買契約締結前にやるのが普通で、それが広まっていくのかどうかといったところで、締結後にするというのはあんまりマーケットプライスを決めるときに機能しないわけですね。そういったところはどうなんでしょうか。

【海堀不動産課長】 実態とすれば、売買契約締結前のほうが望ましいんですが、契

約後もあるというのが実態でございます。ここはちょっと私見が入るんですけど、現在取引の現場などでは、例えば住宅ローンについて、審査でローンが下りない場合にはローン特約で解除できるというような項目がありますので、インスペクションについても一定以上の瑕疵が出た場合には解除できるみたいなことを盛り込むことによって、契約上一定の整理ができてくるのではないかと考えております。これは今後、そういう契約の標準をどうつくっていくかとか、いろんなことを議論していく中であると思うんですが、既に取引現場ではローン特約みたいなことは定着しておりますので、そういうこととの関係を考えてということになります。

【金本部長代理】 それについても一つだけ。もし買主側がやるとなると、情報をつくった買主側が調べた結果、買わなかったときに、次の買主が使えるかという話があって、なかなか使えるようにするのは難しく、そういう場合には、情報提供コストがダブル、トリプルにかかるという社会的な問題が存在するんです。ですから、そういうことを考えると、売り手側がちゃんとやって、それが信じてもらえる仕組みをつくるというのがいいんですが、結構大変。あと、取引業者のほうはやるというのもいい仕組みなんですけど、それもまた取引業者は回転を速くすればもうかるということですから、悪いインセンティブが内在しているということになりますので、そういったことをトータルにどう処理するかといったことが重要なと思います。

【平井部会長】 いろいろ問題が多岐にわたっているようですが、ちょっと私のほうで整理させていただきますと、確かにこの問題、殊に論点の書き方は、不動産取引一般になっているような印象を受けますし、そこを延長していきますと、先ほど川口委員がおっしゃったように、買主、注意せよか、売主の責任かどっちか、大前提から出発せよということになるのかもしれませんが、やはりここの議論は、中古住宅市場を活性化させるにはどういう方策が適当なのかということから始まったものですから、新築の場合には法律でも多少手当てがありますし、一応中古の場合を念頭に置いていただいて、その場合に、さらにどういった情報を提供すればいいのかどうかという前提で考えていただいたほうが、少し範囲が狭くなりますので、進めやすいんじゃないかというふうに私は思いますが、それをお考えいただいた上で何か。どうぞ、土田委員。

【土田委員】 この資料3 - 1の情報で目視の情報とありますが、このくらいの情報は普通、売り物件には、既に事業者さんから提供される物件にはこの程度の情報はあると思っています。これをあえてインスペクションしたと言えるほどのものか、その辺は果たし

てこれがインスペクションとして10万円の価値があるかということをちょっと私は疑問に思うんです。

それと、あともう一つは、さくら事務所の提示価格ですが、この総額の費用というのはどのくらいかかっているのでしょうか。これをやるには、さくら事務所の費用というのはどのくらいかかっているのでしょうか。

【多田専門官】 こちらのほうは5万から6万円程度ということでございます。

【土田委員】 このリフォームもすべて入れてですか。

【多田専門官】 いえ、ここに付けさせていただいております診断書、こちらが5万円から6万円程度で行われております。それから、その前に付けさせていただいた資料3-2ですけれども、こちらはホームページ上で出ている情報でございまして、中古物件の情報と、自分が気に入った中古物件を選んだ場合、さらにリフォームを行うとどの程度の金額になるかという情報提供をホームページ上で物件情報として提供しているという例を紹介したものです。

【土田委員】 資料3-2というのは、リフォームを前提としたリフォーム情報として見てよろしいんですか。それともリフォームではなくて、リフォームを含めた物件情報として見たほうがいいのか。

【多田専門官】 リフォームを含めた物件情報ということで、住宅そのものの価格に、もし買主さんがキッチンや台所を直したいということであれば、どの程度かかるかという情報もプラスして情報提供しているものでございます。

【土田委員】 ありがとうございます。

【平井部会長】 どうぞ、川口委員。

【川口委員】 先ほどの先生のご指摘で、売主がインスペクションをやった場合に、信じてもらえるシステムというのはやはり合理的な、アメリカのリアルター協会のもので見ますと、こういう問題に対する概念としてリーズナブル・ケアという、要するに合理的な検査であるとか扱いをしたというような、そういう概念が出されているんです。アメリカの場合では、業界団体で合理的なケアとは何かということを定義してやっているんだと思うんですが、日本の場合には、ここに国が一定に関与して、やはり合理的なケアの範囲を定めて、それを担保に売主がインスペクトしていくという方向がひとつあるんだと思うんです。

民間の業者の方にすれば、また規制が増えるということは制度設計上、考えなければ

いけないと思いますけど、ただ、中古の建物のプライシングに決定的に日本にインパクトを与えたのは姉齒問題。姉齒問題以降、要するに建築基準法の違法性というものがプライスに劇的に投資市場では与えることになった。今回の制度設計が今後、何年間を見通してやるかということにもよるんだと思うんですけども、中古住宅について、ある何か訴訟が起こって、ある日突然プライスに大きく影響することもあると思いますが、そういう意味ではインスペクションの最大のところというのは合理的なケアという瑕疵の見えないところで難しいんですけど、定めた上で、それに適合しているかどうかということだと思えます。

今回のインスペクションを見ていても、おそらく素人の買主が売主から専門家、一級建築士を通じて知りたい情報は、違法かどうかということが一番にあると思うんです。その違法性のチェックはここの中ではあまり見られないということで、ある日判例が出てきて、違法なものは中古流通市場で流通するのはいけないというような風潮になったときに、買主にとっては非常に大きな、要するに経済的なリスクがあるという意味では、かなり建築基準法違反は書類上は多いと聞いていますので、そうしたところから国の関与が入っていけば、信じることに耐え得るインスペクションができ上がっていくのではないかなと思えます。コメントです。

【平井部会長】 どうぞ、山野目委員。

【山野目委員】 進行上のお願いですが、土田委員の先ほどの発言の前半のお問い合わせ、資料3 - 1、10万円に値しないんじゃないかという、だれでもしていることではないか、というところは、どなたかのコメントを聴いておきたいと考えます。この後のインスペクションの議論をする上で、それはイメージ形成にとって重要な問題であると感じます。

【平井部会長】 どうぞ、市川委員。

【市川委員】 既存住宅の流通ということを考えますと、現在、例えば住宅金融支援機構が融資を実行するのにおいて適合証明という、要するにこれがインスペクションと考えればインスペクションの一部であると思うんですが、ここの融資の実行に対して、簡単なインスペクションを行うための適合証明のクリアがなければ融資実行に至らない。まさしく、現在行われている買主側のインスペクションということ、これが現実として一番多いのではないかと考えています。現状で報告させていただくと、そういうことではないかなと思います。

【平井部会長】 山野目委員、どうぞ。

【山野目委員】 今、買主側とおっしゃったんですが、資料3 - 1は売主側が売り物件を整えるためにおつくりになったものだというのが最初のご紹介であったと考えます。最初の事務局のご説明がそうで、それについての土田委員の感じ方が、この程度のもは、一級建築士がしたというところに付加価値がひょっとしたらあるのかもしれませんが、内容それ自体がごく標準的というか、普通のものではないのかというご疑念があったので、そのところが解消されないのでは、今後のインスペクションの、とりわけ売主側依頼のインスペクションのあり方論がきちんと機能、議論できないと考えますから、重ねてのお尋ねです。

【平井部会長】 どうぞ。

【海堀不動産課長】 通常取引では、現状有姿販売という形で、買主が物件を見て判断するというのが通例でございます。ですから、買主がこれと同じことをされればそういう状況が確認できますが、買主さんがどういう行動をとるかによって、屋根裏まで見るかとか、床下を見るかとか、そういうことを必ずされるかどうかは各個別の取引によってでございます。

特に集合住宅等においては、物件案内で個室を見ること、専用部分を見ることはあると思いますが、それ以外の部分はなかなか全部見るというのは難しいのではないかなというふうには思っています。それらをいって、一応全部見たということで記録にして残すということで、コストはいろいろあるかもしれませんが、資格者が写真と記録を残しているということによって市場で取引されているという状況になります。

【平井部会長】 それでは井出委員どうぞお願いします。

【井出委員】 インスペクションを売主が行うか行わないかということなんですが、まずひとつ最初にお伺いしたいのは、インスペクションを売買の事前に行った場合に、譲渡所得において、費用として計上できるのかどうか、ちょっとこれを確認させていただきたいのが1つと、あと、売主の側としては、だめ、いいというゼロ・イチの判断というのが非常に怖いものだと思うんです。このような例えば、「不適合の箇所があります」というふうに指摘される場合に、売買が成立しないのではないかと、そういう事前の不安が結局、インスペクションを行わせることを阻害してしまうと思うんです。

非常に私がいいと思ったのは、資料3 - 2なんですが、実は不適合があっても、その不適合はこのぐらいの費用でカバーできるものなので、全く価値がゼロになるというもので

はないんだということがリフォームを含めて、これをやるかやらないかは別ですが、標準的な事例でリフォームという形で考えれば、グレードの下がった分はこの程度の費用でカバーできるんだということがわかれば、ゼロ・イチの判断ではなくなるので、適正なインスペクションをしても全然価値がなくなるというふうには評価を受けるのではないという安心感が生まれると思います。

また、売主の側からしますと、売主責任ということで、後でいろいろトラブルがあるんじゃないかということも非常に不安な材料ですが、こういった形で出していただければ、値段の交渉になったときに、どこまで下げれば大丈夫か、これ以上は譲れない部分とか、いろいろ自分で交渉力を持つことができるという意味で、ゼロ・イチでないインスペクションの情報は売主にとっても非常にインセンティブが高くなるんじゃないかと思っています。

それと、あと1つ、買主のほうなんです、アメリカで買主のそういった責任をとれるというのは、買主の側に立った適切なサービスを提供できるアドバイザーが存在するからだと思うんです。ところが日本の場合には、やはり両者、主として仲介業者がどうしても両手ということで、どうしても売主側に顔が向いてしまいがちになってしまうというのは以前、伊藤委員からもご指摘があったと思うんですが、特に宅建業法では成功報酬というんですか、売買が成立したときに、所定の範囲内で報酬を受け取ることができる。逆に失敗してしまうようなアドバイスをしてしまうと1銭ももらえないという仕組みがあって、そのところを普通のアドバイザーのサービスをする方と同じように適切なサービスに対して報酬をもらえるような仕組みというのをお互い考えてみるべきではないかと思っています。ちょっと話が広がってしまいました。

【平井部会長】 ありがとうございます。八木橋委員、挙手されておりましたので、お願いいたします。

【八木橋委員】 インスペクションについて幾つかの委員の方からのご意見があって、先ほど金本先生がおっしゃったように、現実のありようといいますか、現実の展開がどうあるんだろうか、あるいは今後どう考えるべきなんだろうかといったときに、1つはインスペクションする業者という実態ですね。2つの事例が出ましたけれども、各委員がおっしゃるように、こんな程度なら別にインスペクションということでもないんじゃないかという議論もありました。

それから、本当に瑕疵までこのインスペクションで明らかにするとすると、おそらく6

万とか10万とかいうことではとてもとても無理だろうという現実があるんだろうと思います。したがって、取引過程の中で、一応、先ほど金本先生がおっしゃったように考えるとすれば、やっぱり売主のほうのインスペクションということに、社会的なロスを考えると1つはあるんだろう。そして同時に、インスペクションそのものの結果については、一定程度登録業者の精査も含めてグレード分けみたいなことがひとつあるのかな、こんな印象を私自身は持っております。

それから、先ほど市川委員がおっしゃったように、そのように整理したとすると、やっぱり売主には何らかのインスペクションを導入したいというインセンティブが制度設計としては考えられるべきではないだろうかと思っているところでございます。

【平井部会長】 ありがとうございます。これは業者との間で紛争が起こったということ、紛争といいましてももちろん訴訟上の紛争という意味じゃなくて、要するにトラブルがあったかどうかを、何かのときにお知らせいただいて、業者のヒアリングでもいいですから、どういう形でどういうふうにして、そういうトラブルが生じたのかということもいつかここで明らかにしていただければ大変参考になるんじゃないかと思います。ほかに、どうぞ川口委員。

【川口委員】 繰り返しになりますけども、どちらの責任かというのは極めて制度設計上重要で、日本の制度の中では、金本先生からご指摘がありましたように、売主がインスペクションを用意するというのがおそらく制度上はいいんだろうと思いますし、実態的には3カ月で免責と熊谷先生からありましたような実態がございしますが、その場合には、やはりインスペクションの内容を明確に定義しないと、仲介業者の人もですが、売主もものすごく大変なことになって、中古市場は阻害されることになるんだと思うんです。ですから中古市場の活性化ということであれば、個人的にはそこは明確にしないと、限定列挙的な明確性がないと、あいまいだと後々の紛争が多発するということと、コストが非常に大きくなる。

基本的に先ほどの調査のコストがありますけど、インスペクションというのは、デューデリジェンスと違うところは、インスペクションによって付加的な情報を与えることで先ほどの情報の非対称性なりというか、軽減するということは、リスクが軽減する。そのリスクの軽減の度合いは、依頼する人によって、つまり依頼する方のリスク回避度によって調査の価値も変わりますので、そのところは実態で出てくると思うんですけど、重要な点は、売主がインスペクションを提供するとした場合にはかなり明確な定義と項目のもと

で制度設計をしないと非常に、さらに混乱が増えるような気がいたします。

【平井部会長】 どうぞ、土田委員。

【土田委員】 先ほどの幾つかの質問の中で、これが10万円に値するかということかと申し上げましたら気を悪くされた方もおられるようですが、やはりインスペクションに対する、先ほど井出委員からありましたようにグレードがあつていいのではないかと私は思っています。それで、ここまですれば売主の負担であり、ここから先までやるんだつたら買主の負担である、もっと詳しい精査するものがあれば、ご紹介はいたしますということで、幾つかグレードがあつていいものかと私は思っています。

先ほど、一番初めのほうで、非常にインスペクションの満足度が高かつたというお話がありましたけれども、買主側から見ますと、8割が満足だつたとお話があつたんですが、私は8割ではない、あれは正確には25%は不満であつたと私は読んだんですけれども、不満が25%、4分の1いるということは、やはり売主としても現状のインスペクションでは満足していないということを踏まえて検討していただきたいと思っています。以上です。

【平井部会長】 どうぞ、市川委員。

【市川委員】 ちょっと私が認識不足なのかもしれませんが、日本におけるこれからの既存住宅の流通を考えるということになりますと、建物の売主側のインスペクションはその目的をどこに持つかということだと思ふんです。

ですから、情報の非対称性を埋める1つの要素ということは、これは分かっているわけでございますね。それと同時に、価格にどういうふうに反映されているのか、まずそこから議論しないと、要するに一つのものとしての建物が今価値としてインスペクションすることによって、こういう瑕疵がありますよ、こういう欠陥がありますよ 瑕疵というのは問題がありますから こういう欠陥があります、劣化があります、それだから価格が幾らなんです。そこには、例えば瑕疵担保責任というものの関係も当然出てくるわけで、あらわになつた部分について、瑕疵担保と見るのかどうかという問題も踏まえて、価格にどういうふうに反映されるのか。売主としてのインスペクションをかけるのであれば、まずこの目的をはっきりしていけないと。それで市場に価格として出すという、あとは市場の原理でございますから、高いか安いのか、売りと買いのそれぞれの価格の整合性でございますね。だから、そこをまず差しおいては何も議論が進まない。

要するに、インスペクションの制度がどうであるということは、これは個別にまたグレ

ードの関係は議論されたらよろしいのではないかなと思いますが、まず売主側のインスペクションする目的は、自分が持っているものが幾らであるかということをはっきり明示するための1つの目的である。そこにはいろんなインセンティブが必要になるだろうということではないでしょうか。

【平井部会長】 どうぞ、山野目委員。

【山野目委員】 議論が売主側がわりと主体的な役割を持ってインスペクションの実施をすべきではないかという方向に向かっているような気がしますし、それは今各委員がそれぞれのニュアンスでおっしゃったところから理由のあるところであるというふうに感じて伺っております。

しかし、結論を急ぐ前に、買主側が頼んでいる例の資料3 - 2のことについて、もう少し実態の細かいところを教えていただきたいという気持ちを抱いている部分があります。資料3 - 2の、さくら事務所がしたのは、先ほどの海堀課長のご説明ですと、事例によっては売買契約締結前に行うのもあるし、締結後に行うのもあるというお話ですが、締結後に行うものは、金本委員がおっしゃったようにプライスに反映されていないから、あり得るとしても今はちょっとわきに括弧にくくっておくと思います。売買契約締結前といいますか、つまり売買契約の話が出てきている段階の途中であると想像しますが、そこでしたインスペクションというのは、これは見に行く建築士さんか何かは、その家の外側からだけ見るとして、その敷地の外側から見ることもできなくはないんでしょうけど、しかし見にくいでしょうし、いろいろな部屋のフローリングや何かというのは中に入らないといけないんでしょうが、買主の協力の円滑確保に関して何か問題はないのかとか、そこで一回売主のほうが見せてあげて、いろいろ中に立ち入らせて情報が買主側にとられるわけですが、それで売買が不成立になったときに、その後、その情報はどうなのかとか、先ほどは別なときに使えるかという話もありましたが、個人情報保護のような観点でトラブルはないのか、あたりの買主側のところについて、もう少し実情を教えていただきたく、おわかりになる範囲でお教えいただければと考えます。

【多田専門官】 契約の前に調査する場合ですけれども、売主への協力依頼は、この事務所の場合ですが、買主から媒介業者を通じて売主をお願いすることになっているようでございます。業者が直接売主や宅建仲介業者に依頼するのではなくて、買主さんが仲介に入っている業者を通じて売主さんに依頼する。先ほどもちょっと申し上げましたけれども、ここ1年ほどで急速に理解が進んで、比較的協力を得られやすくなってきているというこ

とでして、一度そういうことを経験された仲介業者さんは、今度は逆に仲介業者さんからこういう物件でやってもらいたいというような、逆にそちらから依頼が来るようなことも増えてきているという状況のようでございます。

【海堀不動産課長】 補足でございますが、実際建物の劣化というのは、市場ではあまり価格に評価されていないというのが実態でございます。駅からの距離とか、土地の広さとか、それから建物の広さというものはわりと価格に反映されているんですが、劣化とか設備の状況とか、あるいは耐震が今どうなっているのかということはあまり価格に反映されていない。それは今後、ストック社会、あるいは中古住宅を流通させる観点からすれば、きちんと評価できる情報を提供することで、資産として今、あまり市場で評価されていないものが評価されるようになるという意味を持つので、我々としてはこういうことを進めたほうがいいんじゃないかなと思っています。以上です。

【多田専門官】 それからもう一つ補足ですが、インスペクションをやった後に購入を取りやめる例がどれくらいあるかということもお聞きしましたが、ほとんどないということでございます。数字でちょっと1割から2割とお聞きしたんですが、ただ、それはインスペクションの問題ではなくて、ローンがつかなかったとか、ちょっとそういった例も含めた上での1割から2割ですので、インスペクションを理由として断られる方は、今回の事業者の例ですとかなり少ない。もともとほぼ買いたい、これを買いたいんだという買主さんが、最終的な確認の意味、安心を買うといいますが、最終的なチェックのために利用されている例が多いようでございます。

【海堀不動産課長】 取引に至るまで当然、買主さんは何度も現場に行ったり物件を見たりしていますから、個人の素人の目で見れば、一定の評価をして、買おうという意思形成はできていて、最終、それが専門家の目で見ってもらってどうかということで使われているというような状況です。

【山野目委員】 今のご説明で、現場のイメージが私なりにはかなり明確になりました。どうもありがとうございました。

【平井部会長】 原委員、どうぞ。

【原委員】 大変恐縮ですが、あまり個人的な意見をお話ししてはいけないのかもしれませんが、私自身も8年前に中古住宅の物件を購入しました。購入する前に、十数件中古の物件を見て回りました。

そのときの経験からなんですけれども、売る側からも買う側からもこの市場は確実に存

在しているという印象があります。随分たくさん見て回って、感じたことは、新築の10年ぐらいまではそれほど変化はないんですけれども、中古になって、15年とか20年たつと全く違うんですね。それまで20年の間、手入れをされていたおうちとそうでないうちとでは、ものすごく格段の差があるという感じがあって、そのころ、中古住宅を見る目安というのは築何年という目安ぐらいしかなくて、あとはその現場に行って見させてもらうということをやっていたんですけども、それから考えると、いろいろ見た経験からすると、やっぱりきちんとした調査をしてもらいたいというのはあって、それは買主側からもありますし、見落としているところはないかということは気になるので。よく言われていたのは、晴れた日と雨の日と両方見に行きなさいという話があって、雨の日には必ず見に行くということはやっているわけなんですけど、ですから買主側からもニーズはありますし、それから売る側からしても、自分はずっと手入れをしてきて、結構築20年と言われていたけど品質はいいと思っているというふうに思っている方からすれば、きちんと品質についての情報をつけた形で中古市場に出したいというのはあると思うんです。

ですから、もちろんどちらの責任という話をちょっと冒頭申し上げましたけれども、どちら側からもあるし、それから第三者も登場してくる可能性もあるので、いろんな可能性からのアプローチをしておいて、それぞれの責任と利益相反を配する形にしておけばいいのではないかなと思います。ちょっと8年前なので、今また状況が変わってきているのかもしれないけれども、市場のニーズはあると思っています。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、金本委員。

【金本部会長代理】 ちょっと先走りしているかもしれませんが、義務づけるかどうかというところがひとつあって、ちょっと今のマーケットの現状ですと、20年ぐらいたったものというのは、もともと建物をこれから20年使うということを期待していない人が多分多いので、全部に義務づけというのはないのかなと思っています。

そうすると、任意ということで、そうすると売り手、買い手のいずれかでやったほうがいいという人がインスペクションをやる。売り手側としては、インスペクションしたことによって、自分がちゃんと手入れしたことがわかって、値段が高くなるということがないとやらないはずですし、そういうことがうまく機能するようにすべきであると。買い手側はどうなるかが若干よくわかりませんが、売り手側の同意が必要だということになると思いますので、価格交渉のプロセスで買ったたこうみたいな感じのものはそんなに期待できないのかな。さっきの企画専門官からのお話もありましたけれども、多分買うとほぼ決め

ていて、これでどういうものであって、あと、改修等は当然想定しているでしょうから、それも含めて5万円払うメリットはあるという判断をしているのではないかと思います。そういったベースをうまくサポートするような仕組みが必要なのかなといった感じだと思うんです。

【平井部会長】 何か具体策はございますか。どうぞ、山野目委員。

【山野目委員】 ちょうど金本委員からお話があったついでですので、それに関連して発言させていただきますが、これも金本委員がおっしゃったように少し先走った議論なのかもしれませんが、おっしゃられた義務づけ、ないしはもう少しやわらかく言うと、制度上このインスペクションを位置づけていくことがどうかという問題について、私個人は今の議論の状況を踏まえ、金本委員と全く同感でありまして、何らかの制度上の位置づけをし、そこで踏み込んで義務づけみたいなことをするようなところに、今必ずしも議論が熟していないのではないかという印象を抱きます。

むしろマーケットにおいて、このインスペクションの概念がもう少し自生的に、自然発生的に輪郭が明確になっていくことを政府としては施策で促し、マーケットの機能の中でもう少しこれがどういう信頼を勝ち得ていくかということを見るということを経て、さらにその後の展望として制度上の位置づけなどが出てくることはもちろんよいのではないかと考えます。

そういうことを申し上げますのは、先ほど金本委員がおっしゃったとおりのことがあります上に、この制度上の何らかの位置づけをするときに、民事の法律上の責任と関連させてする方法と、宅地建物取引業法などの取締法規の運用関連とするやり方と、あるいはその併用と2通りないし3通りあると考えますが、民事の法制上の位置づけをどこでどういう形であるのかは考え出すとちょっとややこしいというか、いろいろ論点があると感じます。どこまでインスペクションをすると、それについて売主の責任が免除されるんだということを明確な輪郭で、かつどここの法律であるのかということ意識しつつ議論を組み立てることは、かなり困難な部分があるような印象を抱きます。加えて1つ添えますと、民法の売主の義務とか債務不履行に関する規律のあり方自体が近々大がかりな変更が加えられていく可能性がありますから、そこをよく注視しながら議論を進めなければならず、なおさら難しいであろうという気がします。

それから、宅地建物取引業法の中に何か規定を置くということも考えられないではないにしても、別にインスペクションが必要なのは宅建業者が媒介した場合だけではないはず

であり、そこにどーンとある日に突然に規定が置かれるというのも変なような気がします。そういう姿がある段階で、議論の成熟を待つてなされることはあり得ると考えますが、そこでもう少し汗をかかなくちゃいけない部分があるだろうという印象を抱きました。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、川口委員。

【川口委員】 私はやっぱり制度で明確にすべきだと思うんです。これは中古住宅流通市場の活性化に極めて重要である。

先ほど劣化が価格にきいていないというのは、多分いろんな研究によって違うんだと思うんです。実際、築10年と20年と30年は全く違います。その一方で、リフォームをやって、そのコストがマーケットで評価されないというのは日本独特の住宅市場の制度にあると思っておりまして、もちろんそれは土地の価格が非常に大きな役割を果たしているわけですが、現場で一体どういう買い方で中古住宅が買われているかというところを調べていくと、住宅の建物の質の情報がマーケットで評価されるようになるためには、日本では制度の位置づけは重要ではないかと考えています。

今、世界的な動きでは、不動産市場では金融危機において、サバイバビリティとかサスティナビリティというのが大きなコンセプトになっていまして、そこにどれだけの補助を与えるかということで、不動産市場の活性化等も議論されていますので、政策的には、もう少しマクロな視点からこの流通市場を形成するに当たっての制度のあり方を検討していただければと思います。

その際、金本先生、それから熊谷委員の実態を聞きますと、やはり日本の仲介が売り手仲介、買い手仲介とあるように、インスペクションも売り手調査、買い手調査といったことで、売り手のほうは限定されたものを出していく。買い手のほうは任意で、満足度基準を満たす形でやっていくと。ただ、そのコストというのは、10万円ということは1,000万の住宅で1%程度ということなので、それほど大きな売買における負担にはならないんじゃないか。売り手調査と買い手調査がありますと、売り手の調査を信じるためには、買い手調査をやったときにチェック機能が働きますので、それによってバランスしてくるということもあるのかもしれないということで、日本には宅建業法がありますので、この範囲でインスペクションを位置づけるということは一考に値するのではないかと感じています。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、山野目委員。

【山野目委員】 今に関連して。制度上の位置づけ、私も必ずしも反対ではないんで

すが、その中で義務づけまで進むというのは、ちょっといきなりという感があり、大変かであろうと感ずる一方、さらにその手前の制度上の位置づけをどこかの法制の中であるというのにはあり得ると思うんですが、そのときにはインスペクションとは何かという概念は少なくとも明確になっていなければいけません。そして、今日若干ご議論が出たような、一口にインスペクションといってもかなり軽いものから細かくしたものまで、水準の多様性があるということも含めて概念を明確にした上で、インスペクションを推奨するような形の制度上の位置づけということをするのであるならば、それを無理に遅らせる必要はないですから、大いにあり得るように感じます。補足させていただきます。

【平井部会長】 どうぞ、八木橋委員。

【八木橋委員】 私も山野目委員の意見に全く賛成なんです。例えば3 - 1と3 - 2の資料を見ただけでも、こっちのほうがコストは安いんです。で、こちらは10万円。それはオーダーが違うということがあるんですけども、しかしながら項目で見ますと、かなり違っているということがあるわけです。

今、このインスペクションの議論、山野目先生がおっしゃったように、もう少しインスペクションの定義と範囲、それからインスペクションをどういう形で業者が一定レベルを担保するんだというところの成熟を待たないと、中古住宅流通市場の活性化ということに義務化することはむしろマイナスになってしまう。今やるべきことは、インスペクションの定義なり基準なり範囲なり、業界のスタンダード、インスペクション業界、この検査業者のスタンダードみたいなものの形成が私は何よりも喫緊の課題ではないだろうかという感じがいたします。

【平井部会長】 ほかにどうぞ。川口委員のさっきのご意見は、法令上に義務づけるといふ趣旨ですか、そこまでいかない、いってもいかなくてもいいという趣旨ですか。

【川口委員】 制度にのせるというのはさまざまあるんでしょうから、宅建業法の中とというのがるので、既存の制度の中で整合的なものを現状の実態を踏まえて連結させていくという程度のこともあり得ると思いますし、それは実務上、今八木橋委員からご指摘があったみたいに、業界の自主的な活動であるとかということによって位置づけていくということもあり得ると思うんですけども、危険性を感じていますのは、要するにインスペクション業界というものが住宅流通業界、あるいは不動産の流通業界とは別個に独立に動いていくと、それは消費者にとって混乱があるので、その辺はやはり不動産仲介の伝統的なシステムの中と整合的な形で動くようなことは検討されるべきだと。その辺の濃淡は、山野目

先生からございましたように、その辺は山野目先生は法律の先生で、お任せというか、私よりも専門家の方にご判断いただければと考えています。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、熊谷委員。

【熊谷委員】 今回の関連になりますけれども、インスペクションの情報が重要な情報である、つまり売買取引において重要な情報であるということは多分間違いのないだと思います。ただ、それを具体的にどうするかというときに、義務づけ等というところになると私も実務上は難しいのかなと思っております。ただ、それをどういうふうに活性化するかということは、それを制度というのかどうかはともかくとして、何らかの形で落としていったほうがいいと。

そのときに、取引の中では宅建業法があるという中で、例えば売主さんサイドのほうで行ったインスペクションの情報をどういった形で媒介業者さんが伝えるのか、その際にどんな責任を負うのかというような位置づけをきちんと明確にするということ。逆に、売主さんサイドでは、そういった情報が何もとられていないという場合に、買主さんがやりたいと思っていた場合に、それが売買契約締結前にできるのか、もしくは締結すればできるのか。そんなようなことをどういう形で売主さんのほうで考えているのかという情報が事前に買主さんサイドのほうに伝わっていくということは重要だと思いますので、そんなところの情報をどういった形で媒介業者さんが伝えるのか。その場合にどんな責任があるのかというところを明確にしておくことが重要なのかなと思います。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。どうぞ、金本委員。

【金本部会長代理】 義務づけとかといった制度論が議論されていますが、もっと重要なのはこのインスペクション業界、一般的にエンジニアングレポートとかいうのを業界すべてにかかわることですが、業界としてでき上がっているわけではなくて、個別におやりになっていて、業界のスタンダード自体も不明確というところがあるんだと思います。売主にとっては、まじめにやるインスペクション業者は悪い点をつつき出しますので、嫌だということになってしまいますので、この辺について、どういう政策を考えるかというところが一番重要なんじゃないかと思います。

私は別に、政府の関与はそんなにするべきではないとは言っておりますが、こういう分野は、情報の提供というのは基本的にマーケットで全部うまくいっているわけではないので、何らかの政府関与が考えられていいと思います。ただ、なかなか難しいのは、昔のように業界団体をつくって、カルテル的にやるというのは實際上、いろいろ難しいという面

もありますし、弊害もあったということで、これをどういう格好でやっていくかというところがこれから課題だと思います。

基本的には、いろんなグループがあっておやりになっていますので、どういう人たちがどういう考え方で何をやっているかという情報を集めて、どういう方向に進めるべきかといった議論をしていく場が必要かなと。もう一つは、そういったものを育成するようないろんな支援というものも必要かなと。その2つが重要かなと思います。

【平井部会長】 ありがとうございます。義務づけの議論はそうすべきだというお考えの方もありでしょうけども、最終的にはそういう方向に行くかもしれませんが、現在の段階でやるべきことは、活性化するためにこれらの情報提供方法をどのように位置づけるかということですから、仮に例えばさっき八木橋委員がおっしゃいましたように、インスペクションの定義はこうである、その結果としてこれこれこういう責任を負うんだということが一応合意できますと、例えばそれを使ってPR活動をする。さっき業界団体をつくるのは、業界を通してやろうという場合、業界の方に集まって研究会をしていただいて、「それじゃ、こういう問題があるんだ」、「それじゃだめだ」とか、そういういろんな議論を誘発することになることは確かだと思うんです。そして、それが大きな目で見ますと、中古市場の活性化につながるわけなので、仮に義務づけをしなくたって、インスペクションの意味とか、それから結果の責任はどうだとか、関与する各業者の役割分担は何であるかということ議論することは大いに意味があるのではないかと私自身は思います。ただ、それを具体化していく場合には、さらにワーキンググループみたいなところへ落とすのかもしれませんが、その前段階としてこういう論点があるんだということをもう少しここできちんと明確にしておく必要があるんじゃないかという気がいたします。

ですから、その限りでは、義務づけ論者も、そうじゃない論者も、おそらく合意してくださるのではないかと思います。いかがでございましょうか。別に抽象的に論点の2 - 2から一向に進んでいないという印象は受けないわけじゃありませんが、やはり役割と責任について、言葉の意味、要するに各事務の内容と要件、効果を明確にしておくということは法律にのせなくても大事だという気がいたしますけども。もしそういう形で皆様の合意が得られるならば、さらに事務局のほうに一歩進んだ作業をお願いしていくと。それから、例えば具体的な方策としては、「これこれこういうようなことを考えている」というところまで進んでいただければいいんじゃないかと思いますが。それが成熟してでき上がった段階で立法という問題になるんじゃないかという気がいたしますけれども、いかがです

か。事務局のほうで何か。

【海堀不動産課長】 今部会長からお話しいただいたように、まだ政府の予算は最終調整中なんですけど、今のような具体的な項目を今後どうしていくかということ、事業者団体の方々にご参加いただいて、事例を集めたり標準形をつくったりするというようなことを21年度に実施すべく準備もさせていただいています。政府原案はまだまだなんですけど、そういう状況でございますので、そういったことを踏まえながら、さらにこの議論を深めていくということで事務局のほうは準備を今鋭意進めている最中という状況です。

【平井部会長】 そうですか。これはひとつ大事なことだと思いますね。中古市場の活性化のためには、媒介業者がどれだけの権限を持ち、どれだけの責任を負うかということ、これは非常に大事な論点じゃないかと思っておりますので、ぜひともこれは予算がついて、そういう方向で進められればと私としては期待したいと思っております。

どうぞ、川口委員。

【川口委員】 論点3につきまして、先ほど不動産ジャパンの紹介がございましたけれども、これは一般的な知識の普及を図るということとあわせてインスペクションとなっておりますが、これは今後、先ほどもありましたインスペクションの業界団体はないのかもわかりませんが、そういうインスペクションについても、この中である一般的な知識を得られるような形で検討されているのでしょうか。

【海堀不動産課長】 これは現状でございますが、現状は各物件ごと取引を行っている事業者さんの情報をとりあえず出すということございまして、その他のインスペクションとかさまざまなサービスについては今のところは入っていません。ただ、今後、それを盛り込んでいくということ、これを排除しているわけではございませんので、実態等が充実してくれば、それはここに当然入れていかなきゃいけないと思っております。当座考えているのは、当該物件を扱っている事業者さんの会社情報が物件とともにわかるという仕組みになっています。

【平井部会長】 どうぞ、原委員。

【原委員】 論点3について、私も賛成なんですけど、今日の不動産ジャパンの資料を見させていただいて、いろいろな情報提供がされているということ、これを認識したんですけども、ここでこれほどの情報提供がされているということを一般の消費者は知らないのがもったいないという感じがするんです。

それで、おとといですか、国土交通省のホームページをちょっと見させていただいたん

ですけれども、いろんなところをちょっと検索させていただいて見させていただいたんですが、こういう関連の情報が提供されているという案内がないので、すごく国土交通省のホームページ、トップページというのは、取っつきが悪いんですね。こういう住宅関連の情報はここへ行けばあるよということの情報提供はしていただきたい。それから、住宅ローンについては都市再生機構でたしかかなり充実した情報提供をやるうとなさっておられるので、買うところの資金計画のところはそこへリンクできるような形で、もう少し一般の消費者に届ける工夫のところをお願いしたいと思います。

【海堀不動産課長】　ちょっと背景を申しますと、現状のほうは物件情報を相互に交換するものを一般消費者に出すということで、わりと行政とは違って、業者間の情報提供を一般消費者に出すという理念でつくられて、今運営されています。

これではやはりよくないだろうということで、来年4月に向けて改正をするという中で、国土交通省も当然そこにリンクを貼るし、住宅金融支援機構もリンクを貼るということで、総合サイトに切りかえようという作業中でございます。今のようなご指摘を非常に多くいただいております、事業者さんからも知られていないとか、ヤフージャパンのほうがよく知られているとか、いろいろそういうことを言われております、我々としてもPRをまず第一に考えなきゃいけないと思っています。

【平井部会長】　特にご発言はございませんでしょうか。本日はいろいろ活発なご議論をいただきましてありがとうございます。本日はここで一応区切りをさせていただきまして、いろいろ追加的なご意見がある方は事務局あてにご連絡いただければと思います。

事務局のほうで何か連絡事項がありますでしょうか。

【海堀不動産課長】　次回の開催予定でございますが、資料5の審議予定表に書かせていただいておりますが、1月30日をお願いしたいと思っています。30日の午後1時より3時までの間で開催させていただければと思っています。よろしく願い申し上げます。

また、1月30日は、賃貸の不動産管理に係る制度についての大きな論点についてご議論いただくことを考えております。その後、2月中旬、3月下旬に、今日いただいた点も含め一定の中間的な取りまとめを事務局のほうで出させていただきます、それに従って3月以降、より詳細な検討等に入っていければというふうに考えているところでございます。

また、本日配付されました資料、また繰り返しですが、「ホームインスペクションレポート」、これだけは回収させていただきますので、お席のほうに置いておいていただければと

思います。また、資料郵送をご希望の方は、卓上のほうに必要事項を記入していただければ、後日こちらのほうで送付させていただきます。よろしくお願ひ申し上げます。

【平井部会長】 そうしますと、次回は1月30日の午後1時から3時までというのは、確定したということでございますね。

【海堀不動産課長】 はい。

【平井部会長】 手帳にご記入いただきたいと思ひます。

今日の論点は、まだ繰り返し議論をする機会がこの予定表を見ますと出てくるようでございますので、その節には改めてどういう形でとれるか、また事務局とご相談してご意見を伺うことにしたいと思ひます。

それでは、本日はこれで閉会といたします。どうも長時間、ありがとうございました。

了