

不動産取引・管理に関する実務実態調査の結果について (売買・売買仲介(代理を含む) アンケート)

調査研究部

はじめに

当機構においては、売買・売買仲介業務及び賃貸住宅媒介・管理業務の適正化のための基礎資料とするため、平成22年度、23年度に引き続き平成24年度自主調査として、不動産取引・管理に関する実務実態調査を実施しました。今般、当該調査の結果を取りまとめましたので、その内容を掲載します。

本調査にご協力いただきました、一般社団法人不動産協会、一般社団法人不動産流通経営協会、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会、公益社団法人全日本不動産協会、一般社団法人全国住宅産業協会、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会及び一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会の会員の方々や関係者の皆様には心から御礼申し上げます。

各事業者の皆様から寄せられた回答を集計すると、不動産業の現場における幅広い創意工夫や気づき、また課題などの実態が浮き彫りになりました。

平成23年2月と同年11月に実施した過去2回の調査結果の一部をここでごく簡単に紹介します。

例えば、売買仲介等の重要事項説明においては、環境的瑕疵として暴力団事務所、危険施設等に関する事、心理的瑕疵として自殺等のあった物件に関する事、日照・眺望などに関し物件周辺の建築計画に関する事などトラブルになりそうな課題について、幅広く調査して詳細な説明をするよう努めていることがわかりました。また、契約書における反社会的勢力排除条項の導入について、団体と一緒に努力している実態もわかりました。

また、賃貸住宅管理の現場においては、水回り等の設備、騒音、ゴミ出し等のトラブルへの対応、心理的瑕疵等に関する入室時の賃借人への説明などで、トラブルの予防や発生したときの迅速な解決へ向けて努力していることがわかりました。また、契約時には、原状回復特約等について、契約書及び重要事項説明書の双方に位置付けて説明するなどのきめ細かな対応に努めていることもわかりました。

一方、引き続きボトムアップに向けて適切に取り組んでいくことが必要と思われる課題も見えてきました。

これらの調査結果報告の詳細については、平成22年度調査はRETIO83号において、平成23年度調査はRETIO87号において掲載していますので、是非、参照してください。

そして、平成24年度調査は、平成24年11月下旬から12月上旬にかけて実施しました。過去2回

の時に調査できなかったことや災害対応関係など今日的視点から新たに調査すべきことを多岐にわたり項目立てし、その全体集計結果に加え、クロス分析として、取引成約件数や管理戸数の規模に応じて、また、立地地域に応じて、どのような傾向があるのかなどの把握を試みました。

3回の調査結果を通じて、不動産取引・管理を取り巻く課題とそれを乗り越えるために不動産業に携わる方々が行っている前向きな取組みと努力の数々を再確認していただきたいと思えます。

なお、本誌RETIO90号には、売買・売買仲介（代理を含む）アンケート調査結果を掲載し、次号において賃貸住宅媒介・管理アンケート調査結果を掲載します。

売買・売買仲介（代理を含む）アンケート

1 調査目的

売買・売買仲介業務の適正化のための基礎資料とするため、売買・売買仲介（代理を含む）の課題や、トラブルを少なくするための工夫などの実務の実態について調査を行う。

2 調査概要

(1) 調査方法

一般社団法人不動産協会、一般社団法人不動産流通経営協会、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会、公益社団法人全日本不動産協会、一般社団法人日本住宅建設産業協会（現：一般社団法人全国住宅産業協会）の協力の下、各団体の調査に協力いただける会員に、アンケートの配布及び記載回答の返送による回収を実施。

(2) 調査期間（アンケート配布・回収）

平成24年11月19日～12月7日

3 調査結果

配布数	2,525		
回収数	925	（回収率	36.6%）
有効回答者数	925	（有効回答率	100.0%）

※ 本実態調査とりまとめ結果についての留意事項

本実態調査とりまとめ結果は、事業者によるアンケートへの回答を集計・とりまとめたものであり、不動産取引・管理にあたっての指針、宅建業法の解釈等を示すような性格のものではないことにご留意ください。

売買・売買仲介アンケート調査結果とりまとめ

I 各社の企業概要

(1) 本社所在都道府県

都道府県	組織			合計	店舗数
	個人	法人	未回答		
北海道	1	13	0	14	24
青森	2	8	0	10	10
岩手	0	7	0	7	8
宮城	2	17	0	19	22
秋田	0	3	0	3	3
山形	2	5	0	7	7
福島	2	15	1	18	19
茨城	0	10	0	10	19
栃木	0	10	0	10	10
群馬	2	14	1	17	23
埼玉	2	42	0	44	81
千葉	0	27	0	27	62
東京	5	153	6	170	1086
神奈川	2	48	0	50	89
新潟	2	6	0	8	7
富山	3	4	0	7	7
石川	1	8	1	10	11
福井	2	2	0	4	4
山梨	0	5	0	5	6
長野	0	10	1	11	15
岐阜	2	5	0	7	6
静岡	3	20	1	24	37
愛知	8	38	2	48	63
三重	3	10	0	13	29
滋賀	0	8	1	9	11
京都	2	19	0	21	23
大阪	20	58	3	82	221
兵庫	3	29	0	32	41
奈良	3	6	0	9	10
和歌山	4	0	0	4	4
鳥取	0	4	0	4	4
島根	1	5	0	6	7
岡山	1	6	0	7	7
広島	1	20	0	21	26
山口	2	9	0	11	17
徳島	2	3	0	5	5
香川	1	5	0	6	7
愛媛	3	7	0	10	12
高知	1	5	0	6	8
福岡	4	26	0	30	36
佐賀	1	5	0	6	6
長崎	5	6	0	11	13
熊本	1	8	1	10	9
大分	0	5	0	5	5
宮崎	3	4	0	7	12
鹿児島	5	9	0	14	18
沖縄	0	4	2	6	9
不明	7	52	1	60	0
合計	114	790	21	925	2,159

(2) 宅建業営業年数

営業年数	件数	割合
1年	1	0.1%
2年	8	0.7%
3年	10	1.1%
4年	11	1.2%
5年	10	1.1%
6年	18	2.0%
7年	18	2.0%
8年	17	1.9%
9年	9	1.0%
10年	98	10.9%
15年～	107	11.9%
20年～	138	15.3%
25年～	108	12.0%
30年～	97	10.8%
35年～	83	9.2%
40年～	85	9.4%
45年～	40	4.4%
50年～	27	3.0%
60年～	11	1.2%
70年～	2	0.2%
80年～	0	0.0%
90年～	3	0.3%
100年～	1	0.1%
110年～119年	1	0.1%
有効件数合計	901	100.0%
平均	28.2年	

(3) 従業員数

規模	従業員数		平均人数
	件数	割合	取引主任者
0人	0	0.0%	0.9
1人	98	10.6%	1.2
2人	155	17.1%	1.6
3人	169	18.6%	1.8
4人	117	12.9%	2.2
5人	74	8.1%	2.8
6人	23	3.2%	2.8
7人	32	3.5%	3.3
8人	18	1.8%	4.5
9人	6	0.7%	2.7
10人～	49	5.4%	4.9
15人～	23	2.5%	6.0
20人～	22	2.4%	7.7
30人～	20	2.2%	13.7
40人～	13	1.4%	17.5
50人～	4	0.4%	20.3
60人～	7	0.8%	32.3
70人～	4	0.4%	51.8
80人～	4	0.4%	18.8
90人～	3	0.3%	29.0
100人～	20	2.2%	59.0
200人～	17	1.9%	105.8
300人～	2	0.2%	171.5
400人～	3	0.3%	192.0
500人～	3	0.3%	143.3
600人～	3	0.3%	287.3
700人～	1	0.1%	580.0
800人～	2	0.2%	125.0
900人～	0	0.0%	
1,000人～	5	0.6%	845.0
2,000人～	3	0.3%	84.0
3,000人～	2	0.2%	1461.5
4,000人～	2	0.2%	418.0
5,000人～	0	0.0%	
6,000人～	0	0.0%	
7,000人～	0	0.0%	
8,000人～9,000人	2	0.2%	151.0
有効件数合計	908	100.0%	
従業員総数	70,570名		
加重平均	77.7名		

(4) 代理・媒介の取引成約件数（年間）

件数規模	件数	割合
1件～	123	15.4%
5件～	134	16.8%
10件～	206	25.8%
20件～	105	13.1%
30件～	58	7.3%
40件～	26	3.3%
50件～	23	2.9%
60件～	15	1.9%
70件～	8	1.0%
80件～	3	0.4%
90件～	3	0.4%
100件～	35	4.4%
200件～	15	1.9%
300件～	6	0.8%
400件～	4	0.5%
500件～	4	0.5%
600件～	3	0.4%
700件～	2	0.3%
800件～	3	0.4%
900件～	2	0.3%
1,000件～	8	1.0%
2,000件～	6	0.8%
3,000件～	3	0.4%
4,000件～	0	0.0%
5,000件～	3	0.4%
10,000件～	0	0.0%
20,000件～	1	0.1%
30,000件～	0	0.0%
40,000件～	0	0.0%
50,000件～	0	0.0%
60,000～70,000件	1	0.1%
有効件数合計	800	100.0%
取引成約件数総数	174,387件	
平均	218.0件	

(5) 売却成約件数（年間）

件数規模	件数	割合
1件～	210	29.7%
5件～	129	18.3%
10件～	149	21.1%
20件～	68	9.6%
30件～	37	5.2%
40件～	21	3.0%
50件～	8	1.1%
60件～	10	1.4%
70件～	5	0.7%
80件～	7	1.0%
90件～	5	0.7%
100件～	19	2.7%
200件～	6	0.8%
300件～	10	1.4%
400件～	5	0.7%
500件～	3	0.4%
600件～	1	0.1%
700件～	2	0.3%
800件～	1	0.1%
900件～	1	0.1%
1,000件～	5	0.7%
2,000件～	0	0.0%
3,000件～	2	0.3%
4,000件～	0	0.0%
5,000件～	1	0.1%
10,000件～	0	0.0%
20,000件～	0	0.0%
30,000～40,000件	1	0.1%
有効件数合計	708	100.0%
売却成約件数総数	77,776件	
平均	110.2件	

【補足】 売り片手、買い片手は各1件、
両手は2件としての回答を依頼。

【回答分析（クロス分析）について】

不動産取引の実務実態の質問への回答について、回答分析（クロス分析）を、「代理・媒介の取引成約件数」、「売却成約件数」、「特定の地域」で実施しました。

- ・代理・媒介の取引成約件数の規模の区分は次のとおり。
 - A（本質問における取引成約件数1～4件／年の回答者）
 - B（本質問における取引成約件数5～19件／年の回答者）
 - C（本質問における取引成約件数20～99件／年の回答者）
 - D（本質問における取引成約件数100～件／年の回答者）
- ・売却成約件数の規模の区分は次のとおり。
 - a（本質問における売却成約件数1～4件／年の回答者）
 - b（本質問における売却取引件数5～19件／年の回答者）
 - c（本質問における売却取引件数20～99件／年の回答者）
 - d（本質問における売却取引件数100～件／年の回答者）

【注記】以下の質問回答分析（クロス分析）において、上記の「代理・媒介の取引成約件数」や「売却成約件数」の区分を採用しています。また、質問回答分析（クロス分析）の有効回答者数は、成約件数を回答している回答者<前記I(4)や(5)>に限られるため、各質問の有効回答者数とは差異が生じています。

なお、回答分析（クロス分析）の掲載は、原則として特徴等が見出せる場合のみとしています。

II 媒介契約について

- (1) 国土交通省「業法の解釈・運用の考え方」によれば、宅建業者は、媒介契約の締結に先立ち、媒介業務を依頼しようとする者に対して、不動産取引の全体像や受託しようとする媒介業務の範囲について書面（以下「媒介契約に先立つ書面」といいます。）を交付することが望ましいとされています。媒介契約に先立つ書面の交付の対応について、最も多いものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 媒介契約に先立つ書面の交付を行っている	501	60.5%
2. 媒介契約に先立つ書面の交付は行っていない	246	29.7%
3. 媒介契約に先立つ書面について知らない	81	9.8%
合計	828	100%

- (2) 売却依頼の専属専任媒介、専任媒介、一般媒介について、貴社が売却依頼を受けた全件数に占める各割合について、該当するものを選択してください。

- ・専属専任媒介（ %～ %）
- ・専任媒介 （ %～ %）
- ・一般媒介 （ %～ %）

0～5%	5%超～10%	10%超～15%	15%超～20%	20%超～25%
25%超～30%	30%超～35%	35%超～40%	40%超～45%	45%超～50%
50%超～55%	55%超～60%	60%超～65%	65%超～70%	70%超～75%
75%超～80%	80%超～85%	85%超～90%	90%超～95%	95%超～100%

*下表は専属専任媒介、専任媒介、一般媒介の各割合の組合せで、回答の多かった組合せ（12件以上）の表です。

専属専任媒介	専任媒介	一般媒介	件数	割合
	95%超～100%		48	6.5%
		95%超～100%	47	6.4%
0～5%	0～5%	95%超～100%	37	5.0%
95%超～100%			26	3.5%
0～5%	95%超～100%	0～5%	19	2.6%
0～5%	45%超～50%	45%超～50%	15	2.0%
0～5%	80%超～85%	15%超～20%	13	1.8%
0～5%	90%超～95%	0～5%	13	1.8%
0～5%	5%超～10%	85%超～90%	13	1.8%
95%超～100%	0～5%	0～5%	13	1.8%
	90%超～95%	5%超～10%	12	1.6%
その他			483	65.4%
有効回答者数合計			799	100.0%

○代理媒介の取引成約件数（取引成約件数回答者数:709件）の多少による回答分析は次のとおり。

※取引成約件数が多い区分ほど、「一般媒介」という回答割合が高い傾向にある。

*下表は、各質問に対する区分「A（1～4件/年）」「B（5～19件/年）」「C（20～99件/年）」「D（100～件/年）」別の回答の多かった組合せ（上位3つ）の表です。

	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介	件数	割合
A		95%超～100%		16	16.0%
			95%超～100%	9	9.0%
	0～5%	95%超～100%	0～5%	7	7.0%
	その他			68	68.0%
	有効回答者数			100	100.0%
B		95%超～100%		20	6.7%
			95%超～100%	19	6.4%
	0～5%	0～5%	95%超～100%	16	5.4%
	その他			243	81.5%
	有効回答者数			298	100.0%
C			95%超～100%	11	5.0%
	0～5%	0～5%	95%超～100%	8	3.6%
	0～5%	90%超～95%	0～5%	6	2.7%
	その他			195	88.6%
	有効回答者数			220	100.0%
D	0～5%	0～5%	95%超～100%	4	4.4%
	0～5%	45%超～50%	50%超～55%	3	3.3%
	0～5%	20%超～25%	70%超～75%	3	3.3%
	その他			81	89.0%
	有効回答者数			91	100.0%
有効回答者数合計				709	100.0%

(3) 媒介報酬の受領時期について、該当するものを選択してください。

- ・ 売買契約時半金、残金決済時半金 (%～ %)
- ・ 残金決済時一括 (%～ %)
- ・ 売買契約時一括 (%～ %)

0～5%	5%超～10%	10%超～15%	15%超～20%	20%超～25%
25%超～30%	30%超～35%	35%超～40%	40%超～45%	45%超～50%
50%超～55%	55%超～60%	60%超～65%	65%超～70%	70%超～75%
75%超～80%	80%超～85%	85%超～90%	90%超～95%	95%超～100%

* 下表は売買契約時半金・残金決済時半金、残金決済時一括、売買契約時一括の各割合の組合せで、回答の多かった組合せ（8件以上）の表です。

売買契約時半金 残金決済時半金	残金決済時一括	売買契約時一括	件数	割合
	95%超～100%		331	40.1%
0～5%	95%超～100%	0～5%	174	21.1%
95%超～100%			29	3.5%
0～5%	95%超～100%		19	2.3%
		95%超～100%	17	2.1%
95%超～100%	0～5%	0～5%	15	1.8%
5%超～10%	85%超～90%	0～5%	8	1.0%
0～5%	0～5%	95%超～100%	8	1.0%
90%超～95%	5%超～10%	0～5%	8	1.0%
その他			217	26.3%
有効回答者数合計			826	100.0%

○代理媒介の取引成約件数（取引成約件数回答者数：756件）の多少による回答分析は次のとおり

※取引成約件数規模にかかわらず、「残金決済時一括」が多い傾向にある。

*下表は、各質問に対する区分「A（1～4件/年）」「B（5～19件/年）」「C（20～99件/年）」「D（100～件/年）」別の回答の多かった割合の組合せ（上位3つ）の表です。

	売買契約時半金 残金決済時半金	残金決済時一括	売買契約時一括	件数	割合
A		95%超～100%		58	52.7%
	0～5%	95%超～100%	0～5%	22	20.0%
	95%超～100%			7	6.4%
	その他			23	20.9%
	有効回答者数				110
B		95%超～100%		130	39.8%
	0～5%	95%超～100%	0～5%	67	20.5%
	95%超～100%			13	4.0%
	その他			117	35.8%
	有効回答者数				327
C		95%超～100%		88	38.1%
	0～5%	95%超～100%	0～5%	67	24.7%
	0～5%	95%超～100%		7	3.0%
	その他			79	34.2%
	有効回答者数				231
D	0～5%	95%超～100%	0～5%	20	22.7%
		95%超～100%		13	14.8%
	90%超～95%	5%超～10%	0～5%	5	5.7%
	その他			50	58.8%
	有効回答者数				88
有効回答者数合計				756	100.0%

(4) 両手媒介の割合について、該当するものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 0～10%	130	15.6%
2. 10%超～20%	102	12.2%
3. 20%超～30%	137	16.4%
4. 30%超～40%	89	10.7%
5. 40%超～50%	124	14.9%
6. 50%超	253	30.3%
合計	835	100%

○代理媒介の取引成約件数（取引成約件数回答者数：753件）の多少による回答分析は次のとおり

※取引成約件数が多い区分ほど、両手媒介の割合が高い傾向にある。

*下表の割合は、各質問に対する区分「A（1～4件/年）」「B（5～19件/年）」「C（20～99件/年）」「D（100～件/年）」別の有効回答者数に対する割合です。

		件数	割合
A	1. 0～10%	45	39.5%
	2. 10%超～20%	14	12.3%
	3. 20%超～30%	13	11.4%
	4. 30%超～40%	7	6.1%
	5. 40%超～50%	16	14.0%
	6. 50%超	19	16.7%
	小計	114	100.0%
B	1. 0～10%	41	13.0%
	2. 10%超～20%	52	16.5%
	3. 20%超～30%	67	21.2%
	4. 30%超～40%	32	10.1%
	5. 40%超～50%	48	15.2%
	6. 50%超	76	24.1%
	小計	316	100.0%
C	1. 0～10%	18	6.8%
	2. 10%超～20%	21	9.0%
	3. 20%超～30%	41	17.5%
	4. 30%超～40%	32	13.7%
	5. 40%超～50%	36	15.4%
	6. 50%超	88	37.6%
	小計	234	100.0%
D	1. 0～10%	5	5.6%
	2. 10%超～20%	5	5.6%
	3. 20%超～30%	7	7.9%
	4. 30%超～40%	6	6.7%
	5. 40%超～50%	14	15.7%
	6. 50%超	52	58.4%
	小計	89	100.0%
有効回答数合計		753	

Ⅲ 重要事項説明書について

外国人の方が買主の場合の重要事項説明に関し、どのような対応をしているかについて、該当するものに○をして下さい。（複数回答可）

	件数	割合
1. 宅建業者の側で重要事項説明書を翻訳する	37	4.9%
2. 宅建業者の側で重要事項説明を通訳する	47	6.2%
3. 買主の側で通訳や翻訳をしていただく	193	26.4%
4. 特別な対応はしない	223	29.6%
5. その他	307	40.8%
有効回答者数	753	—

*回答に対する割合は、本質問の有効回答者数（753件）に対する割合を記載しています

【補足】「5. その他」には、これまで外国人との取引の経験がない旨の回答が多くあった。

Ⅳ 中古住宅流通に関するインスペクション等の課題について

- (1) 中古住宅（戸建・マンション）売買の媒介等の際に、インスペクション（第三者が客観的に住宅の検査・調査を行うこと）を売主買主に紹介する割合について、該当するものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 必ず紹介する。	20	2.5%
2. 半分以上紹介する。	58	7.1%
3. ごくまれに紹介する。	358	44.8%
4. 全く紹介はしない。	362	45.6%
合計	794	100%

- (2) 中古戸建のインスペクションについて、ご回答下さい。

- i) インスペクションに必要な検査項目として必要と思われるものに○をして下さい。
(複数回答可)

	件数	割合
1. 建築物の敷地（地盤）	434	55.3%
2. 構造耐力上主要な部分 （耐震性や耐久性などにとって重要な基礎や柱等）	636	81.0%
3. 雨水の浸入を防止する部分（屋根や外壁など）	569	72.5%
4. 給排水管路	358	45.6%
5. 給排水設備・電気設備	387	49.3%
6. その他	70	8.9%
有効回答者数	785	-

* 回答に対する割合は、本質問の有効回答者数（785件）に対する割合を記載しています

- ii) インスペクションを顧客に紹介するとした場合、適正と思われる金額について、該当するものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 1万円以下	49	6.4%
2. 1万円超5万円以下	468	61.6%
3. 5万円超10万円以下	213	28.0%
4. その他	30	3.9%
合計	760	100%

- (3) 中古マンションのインスペクションについて、ご回答下さい。

- i) インスペクションに必要な検査項目として必要と思われるものに○をして下さい。
(複数回答可)

	件数	割合
1. 建築物の敷地（地盤）	275	35.3%
2. 構造耐力上主要な部分 （耐震性や耐久性などにとって重要な基礎や柱等）	569	74.4%
3. 雨水の浸入を防止する部分（屋根や外壁など）	465	60.8%
4. 給排水管路	443	57.9%
5. 給排水設備・電気設備	482	63.0%
6. その他	39	5.1%
有効回答者数	765	-

* 回答に対する割合は、本質問の有効回答者数（765件）に対する割合を記載しています

ii) インスペクションを顧客に紹介するとした場合、適正と思われる金額について、該当するものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 1万円以下	89	9.3%
2. 1万円超5万円以下	479	64.3%
3. 5万円超10万円以下	175	23.5%
4. その他	22	3.0%
合計	745	100%

(4) 中古住宅（戸建・マンション）売買の媒介等の際に、宅建業者がインスペクションを紹介する、または紹介をしない理由について、該当するものに○をして下さい。（複数回答可）

	件数	割合
1. 売主や買主がリフォームを行う場合で、その基礎情報を求めている場合に紹介する。	260	33.5%
2. 売主や買主が物件の信頼性（瑕疵の有無）の確認を望む場合に紹介する。	493	63.4%
3. インスペクションが成約向上につながるため紹介する。	102	13.1%
4. インスペクションの実施には高い費用がかかるので紹介しない。	109	14.0%
5. インスペクションの結果がわかるまで時間がかかるので紹介しない。	60	7.7%
6. 業渾な場合はインスペクションまでは要しないと思われるので紹介しない。	170	21.9%
7. 売主からインスペクションの協力が得られない又は得にくいので紹介しない。	153	19.7%
8. 住宅メーカーの保証期限内で買主が保証を承継できる場合は紹介しない。	219	28.2%
9. 買主にリフォーム実施予定があり、どのみち工務店等に物件状況を見てもらうので紹介しない。	147	18.9%
10. インスペクションに調査漏れ等があっても、調査主体が責任（損害賠償等）を負う仕組みにはなっていないので紹介しない。	85	10.9%
11. その他	43	5.5%
有効回答者数	777	-

* 回答に対する割合は、本質問の有効回答者数（777件）に対する割合を記載しています

(5) インスペクション実施の結果、不具合箇所のリフォームに売主買主がかかる費用は、売買価額の何%程度なら検討可能と考えられるか、該当するものに○をして下さい。

	件数	割合
1. 売買金額の5%以下	296	40.1%
2. 売買金額の5%超10%以下	306	41.4%
3. 売買金額の10%超20%以下	94	12.7%
4. 売買金額の20%超30%以下	11	1.5%
5. その他	32	4.3%
合計	739	100%

- (6) インспекションの普及促進の課題等について、該当すると思われるものに○をして下さい。
(複数回答可)

	件数	割合
1. 普及促進するなら検査項目、評価基準等の標準化が必要と思われる。	508	65.5%
2. 技術者の育成、事業者の育成が必要と思われる。	273	35.2%
3. 普及促進するなら調査ミス等の責任の明確化や保証制度の確立をあわせて行うことが必要と思われる。	356	45.9%
4. 普及促進については、インспекションを利用するか、単なる現状有姿売買にするか等に関する当事者の自由な判断を阻害しないように配慮しつつ進めてほしい。	373	48.1%
5. インспекションの紹介について、宅建業者の業務サービスの一類型としての位置づけをすることが必要と思われる。	157	20.3%
6. その他	38	4.8%
有効回答者数	775	—