

第七回不動産再生研究会議事概要

三井不動産リアルティ株式会社 企画部長 黒川 伸吾様からの説明は以下のとおり。

会社紹介

- ・三井不動産リアルティは、「三井のリハウス」ブランドで行う、主にリテール顧客向けの不動産仲介事業と、「三井のリパーク」ブランドで行う駐車場事業の2つを基幹事業としている。リテール仲介分野では業界最大手であり、年間の売買仲介取引件数は約4万件、約7万人のお客様の不動産の売買に携わっている。
- ・不動産流通の分野においては、米国の制度や仕組みは成熟しており、取引も活発である。そこで、今年2月に米国の不動産流通の仕組みや背景を調査するため、大手不動産流通会社5社、および大学教授に参加いただき米国視察（ロサンゼルスおよびボストン）を行った。不動産流通事業者の観点から、米国ではどのような仕組みで顧客を満足させているか、なぜ流通が活発なのか、及び今後、日本において流通をより活性化させ、不動産再生に寄与するための必要な取り組みについて、説明させていただく。

不動産取引全般（資料1～14ページ）

- ・米国は州によって法律も仕組みも大きく異なるため、ここではロサンゼルスを中心に話したい。不動産取引の大まかな流れは、集客→契約→引渡、となっており、これは日本も米国も変わらない。しかし不動産流通事業者、米国で言う「ブローカー」「エージェント」、日本で言う「宅建業者」「取引主任者」の関わり方は大きく異なる。米国では、集客から契約まではエージェントが主に担当するが、契約以降引渡までは、エスクローやインスペクターなど様々なプレイヤーが参加し、その責任において各々仕事をする。ロサンゼルス例では、契約から概ね17日間程度、実質的なデューデリジェンス期間が設定され、この間に種々の附帯条件を解消しながら引渡に向けて進んでいく。
- ・不動産の情報収集に関する日米の一番大きな違いは、米国は情報収集の主体がエージェントということである。エージェントは町内会へ行き紹介を依頼したり、戸別訪問して紹介をくださいといった情報収集をしている。一方、日本（当社の例）では、折込広告や宅配、DMなど会社で情報を集めている。
- ・実際に売却依頼をいただいたら、エージェントは物件調査に入る。米国（LA）の場合、最初に権原保険会社（後述）の発行している「プロパティプロファイル」という、18ページ程度のボリュームで構成された書類を取得する。物件概要、権利書類、所有者履歴、近隣成約事例、物件図面、隣地所有者一覧等の情報から構成されており、不動産エージェントであれば、誰でも無償で入手できる。エージェントはプロパティプロファイルを取得して、建築確認を役所で閲覧するという半日程度の時間で、物件調査が済んでしまう。
- ・一方、日本の場合、役所だけでも都市計画課、道路課など確認に行く部署がたくさんある。法務局

にも行く必要があり、現地で境界等も見ないといけない。ガス・水道等の調査もあり、調査に丸 2 日間程度かかる点が、大きく米国と異なる。

- 売出価格の決定は、米国では MLS (Multiple Listing Service : 不動産情報の共有化システム) から情報をダウンロードし、近隣取引事例として売出価格、成約価格等が出てきて、これを見てエージェントがアドバイスしながら、売主が売出価格を決める。日本のように、不動産業者が物件の価格査定をするという概念はない。
- 物件調査が終わると媒介契約を締結する。米国はエージェント (代理人) なので、複数社に依頼する一般媒介ではなく専任契約になる。媒介契約を締結し、MLS に 48 時間以内に登録すると、自動的にポータルサイトへ転載される。それからキーボックス (空き家の場合に、MLS のメンバーのみに解除権限のある鍵箱) の設置、キャラバン (買い側のエージェント向けに物件を PR する現地での案内会) などを行う。ステージングといわれる、売主の負担で行う、家具等での室内のフル装飾を行うこともある。
- 物件を売りに出して、買主が見つかりと交渉に入る。交渉項目は日本と同様であるが、主に、売買金額、引渡時期、附帯条件の 3 点であるが、附帯条件はかなり細かい。日本では、多くはローン特約 (万が一、買主のローンが物件の売買契約後に否認された場合に、契約自体を解除できる特約) 程度であるが、米国ではどの情報を開示するか、諸費用の負担を売主買主どちらがするか、など詳細項目まで書面でやり取りし、それがそのまま約款とくつつく形で契約書となる。
- 日本では、買付証明書を用いて、買主から売主へとオファーを出す。特定の書類は存在せず、交渉過程の書面もない。交渉過程は残さず、合意した契約条件を契約書に追記する点が、米国と異なる点である。
- 交渉が終了し契約がまとまると、米国 (LA) では通常、売買代金の 3% 程度の手付金を支払う。この手付金の性質は証約手付という意味合いが強く、日本のような解約手付の性質は有していない。つまり、契約後一定期間内において、日本では買主の手付金放棄による解約、売主の手付金倍返しによる解約が可能だが、米国では、手付金はあくまでも契約が成立したことの証拠として交付されるに過ぎないため、買主が一方的に手付金を放棄して契約解除することはできない。ただし、取引慣行上買主の場合、支払った手付金相当額か売買金額の 3% のうち、低い方を支払うことで解約できるような文言を契約書上に記載することが多い。なお、売主による解約は認められておらず、違約扱い (売主の債務不履行) となる。
- 重要事項説明については、日本は宅建業者が自らの責任のもとに作成、および説明を行うが、米国では重要事項説明そのものをしない。売主および一部項目について売側エージェントが、買主に対して事実を開示するだけという形になっている。
- 契約形態は、日本は原則売主買主対面で行うが、米国では通常持ち回り方式で、売主と買主は基本的に顔を会わせない。そのため、Web 上でのオンライン契約が相当普及しており、カリフォルニア州では全契約の 50% 程度はオンライン契約とのことである。署名については、電子書面上でサインする場合もあれば、タイピングしてサインの代わりとする場合もあるという。
- 米国では、基本的に契約約款そのものに最初から入っている附帯条件として、ローン特約、買い替え特約、担保評価特約 (銀行の担保評価が売買金額に達しない場合に、買主側に解除権が発生する特約)、インスペクション特約、賃借人占拠に関する特約、情報開示に伴う特約 (売主が物件状況報

告や管理関係の情報開示を約束通り行わない場合に買主側に解除権が発生する特約) などがある。なお、日本では情報開示に関して、標準契約書上に設定はないが原則として、契約時までに売主が物件状況報告書および設備表を作成し交付することになっている。

- 米国の契約でもう 1 つ特徴的なのは、買主の資金裏付書面が必要なことである。日本ではそこまで行っていないが、米国では買主は通常、資金計画上ローン以外の現預金部分について、確かに持っているということを、売主側に証明しなければならず、これも特約化されている。
- 概ね 17 日間でこれら特約を 1 個 1 個消していく。附帯条件のうち、ローン特約や担保評価特約は、ローンが否認される、担保評価が売買金額に達しない、などの線引きが明確なため、成就の可否は非常に分かりやすい。一方でインスペクション特約は、不具合が見つかったとしても、どこまで直すかを事前に決めておくのに限界があることから、不具合発生後に、仲介業者が状況に応じて双方の主張を調整する形になっている。ちなみにボストンでは、補修費の限度額を決めており、その額を超える補修費用がかかる場合は、買主側に解除権が発生するような条項となっている。
- 補修交渉では結構もめるようだが、エージェントの調整で解決しない場合、全米リアルター協会から派遣された仲裁人が仲裁することになる。それでも不成立となった場合に裁判となるが、ほとんどはエージェント間の調整で解決できてしまうようである。
- 米国は州によって取引が違ふ。ボストン（マサチューセッツ州）では、契約書の作成以降、弁護士が中心となり、エスクロー業務や登記申請業務を行っている。
- ボストンとロサンゼルス（ロサンゼルス）の契約内容を比較すると、ロサンゼルスは契約の際に附帯条件を設定し、デューデリジェンスをして、附帯条件を消していく。売主は最後まで解除権がなく、買主はデューデリジェンスが成就するまでは解除権がある。一方ボストンは 2 段階契約と呼ばれていて、最初に仮契約を行い、先にデューデリジェンスを行う。一通り終了すると本契約を締結し、それ以降の解除権についてはなくなる。
- 取引態様については、エージェント単位の売主・買主双方の両手仲介は 30 州ぐらいで禁止とされている。ただ、売主・買主双方の承諾があれば、エージェント単位の両手仲介も可能である。
- 両手取引の実態については、地場の中小ブローカーは利益相反というリスクもあり消極的だが、大手は両手志向である。最近ではネットが普及してきて、買い側の顧客も売主の担当エージェントにダイレクトに問い合わせる機会が多いことから、必然的に売り買いが同じエージェントになるという取引も増えてきている。買主からすれば手数料をまけてくれるなら両手取引でも構わないと、実利を求めようになってきており、ブローカー側もペア制を導入して、片方を売側エージェント、もう片方を買側エージェントとするなどの対応を進めているなど、近年その傾向がますます強くなっているようである。

不動産取引全般（各プレイヤーの役割）（資料 15～25 ページ）

- エスクローは、①書面の授受・署名確認・書面交付と、②お金を預かる業務を行っている。米国の不動産取引の中では中心的な存在と思われるが、実際は契約書面に沿って、粛々と事務手続きを行っていくという裏方的役割である。
- 住宅ローンを組むときには、銀行が行うアプレイザル（不動産鑑定士による担保評価）を付けることが必須である。この担保評価自体は、実際に現地で物件を調査するのは 15 分程度で、あとは MLS

に掲載されている取引実績を中心に評価を決めており、日本で宅地建物取引主任者が行っている査定レベルに近いという印象である。

- インスペクションは、建物インスペクションとシロアリ検査の 2 種類あり、シロアリ検査については、カルフォルニア州での銀行ローン借入の際の必須条件となっている。
- 米国と日本での建物インスペクションの大きな違いは、日本では建物の傾きや構造上の安全など、建物の性能を見ることを重要視する一方、米国では建物の性能はあまり気にせず、住めるかどうかという建物のコンディションを重要視するという点である。現地で概ね 2 時間程度かけて調査をし、タブレット PC に入力をしながら、調査したその場ですぐ報告書が出来る効率的な仕組みとなっており、インスペクターは週に 10~15 件程の案件を捌いている。そのため費用は 350 ドル程度と、日本と比較して大変安い。
- 日本と米国では登記制度が大きく異なる。日本の場合、不動産自体をベースに権利・担保の状況を記録していくため、登記簿謄本を見ると、どういう抵当権が付いているか、所有者が誰かが分かりやすい。一方、米国の場合、個々の不動産取引や抵当権の設定ごとに、登記申請書を都度、受付順にファイリングしていくような仕組みであるため、不動産毎にまとまっておらず、エージェント一人で物件所有者の過去の履歴を正確に追っていくことは限界がある。結果として、それらの不具合を解消するため、登記の内容を調査し保証する権原保険会社が生まれたのである。
- 権原保険会社の主な業務は、①権利関係調査の実施、②権利関係に瑕疵があった場合の保険販売、③登記申請業務、④プロパティプロファイルの無償提供である。保険の販売収益が主要な収入源であることから、プロパティプロファイルを無償で提供し、関連サービスを充実させ、自社保険に誘導するというビジネスモデルとなっている。なお、事故率は 0.2%程度である。
- 権原保険会社が運営しているデータベースには、所有者情報、抵当権情報、成約履歴・売出履歴、物件情報、訴訟履歴・犯罪歴・滞納履歴等が掲載されている。固定資産税識別番号や社会保障番号をキーとして検索できるため、一個人が、全米のどこで不動産を持っているか、どこでお金を幾ら借りているかが全て分かる仕組みとなっている。登記情報や公告等がベースとなっており、個人情報ではあるが公開情報であるというのが米国の一般的な考え方であり、日本とは大きく異なる点である。
- 権原保険業界の年間保険料収入は、1 ドル 100 円換算として約 1 兆 3,000 億円ある。データベースの商売であり、規模が大きいほど有利なため合併を繰り返しており、今日では上位 5 社で約 78%のシェアを占める寡占市場となっている。
- 金融制度としては、基本的にローンを借りる必須条件として、①ターマイトインスペクション(シロアリ調査)の実施、②アプレイザル実施、③火災保険加入 (これは日本も同様)、④権原保険加入があり、ローン利用の場合は、これらを実施・加入しなければならない仕組みになっている。
- 買主の属性を確認するツールとして、FICO スコアといわれる、支払い・返済履歴や、借入残高、借入に対する返済状況、借入先等をスコア化したものが、すぐに確認できる仕組みになっている。
- ローンについては、実質的にノンリコース (担保物件までで本人に訴えない) となっている。ノンリコースとして法制化されているのは 9 州程度だが、制度化されていない州でも、不動産も値上がりし損失が少ないことや、早く回収するほうがよいとのことで、そのような仕組みになっている。
- ローン審査のシステムとしては、ファニーメイ、フレディーマックの共通システムを皆が利用して

- いる。ただし、結構無理に貸しているのか、2013年を例とすると、借入者の約2.5%は破綻している。日本では正確な数字は分からないが、金融機関にヒアリングすると0.2%程度のものである。
- ・不動産取引における保険としては、火災保険と、設備保険がある。設備保険は、日本では近年導入されつつあるが、加入も任意であり加入率も高くない。米国では基本的に買主は全員設備保険に加入し、設備に関する故障リスクに備えているようである。
 - ・不動産取引にかかる仲介手数料以外の費用負担は、売買価格に対して日本は約3.5%だが、ロサンゼルスでは約2.3%である。米国はサブシステムにかかるプレイヤーの数は多いものの、廉価で運営されており、一方日本は、圧倒的にローン事務手数料と登記費用が高い。
 - ・参考までに、米国（LA）の固定資産税は結構高く、実勢価格ベースで毎年、2%ずつ上昇するというのが基本ラインになっている。固定資産税額は実勢価格の1%程度で、5,000万円の物件であれば50万円である。固定資産税が郡の税収の大半を占めており、重要な位置づけとなっている。

不動産取引を支える仕組み・組織（資料26～30ページ）

- ・業界団体は、全米リアルター協会1団体のみである。会員は104万人おり、米国の政治団体としても、大変大きな影響力を持っている。
- ・不動産取引に関する免許資格制度は、日本の場合、会社が宅地建物取引業免許、個人が宅地建物取引主任者資格だが、米国は会社がブローカーライセンス、個人がセールスパーソンライセンスに分かれている。基本的に個人は、セールスパーソンライセンスがないと一切営業行為ができない。
- ・セールスパーソンライセンスの免許更新時は45時間（日本は更新時6時間程度）の研修が必要であり、研修内容も日本と大きく異なる。日本では法令や税法の改正点といった知識系の内容が多いが、米国の場合は消費者保護、倫理観という内容が多い。これは業務の違いに起因しており、日本は交渉や相談に加え、物件調査や重説を作成するため、どうしてもウエイトが知識系になりがちなのに対し、米国では、重要事項説明はなく、調査もほとんどサブシステム（あるいは他のプレイヤー）がやってくれるため、法令の知識よりも倫理観や消費者保護等に重点が置かれている。
- ・不動産会社の雇用の仕組みは、日本の宅地建物取引主任者は原則会社員なのに対し、米国のエージェントは個人事業主の立場をとることが多い。エージェントは自分で稼いだ手数料のうち、50～80%をコミッションとして受け取る仕組みである。
- ・米国ではMLS（Multiple Listing Service）という、不動産情報の共有システムがある。売買の履歴や、物件の細部に渡る情報などが網羅的に掲載されており、非常に優れた仕組みである。日本のREINS（Real Estate Information Network System）では、売出・成約とも登録が必須となっているが、一般媒介の場合は登録義務がないほか、成約情報も必ずしも全て登録されているわけではない。また、REINS情報を会員不動産会社のホームページに勝手に載せるわけにはいかない。
- ・MLSは全米の不動産の履歴情報サービスと連携しており、MLSに載せる情報は、その会員であれば自社のホームページに自由に掲載できる点は日本と違う。また、MLSに加入する全てのエージェントの取引実績が公開されており、エージェントは自身の実績をアピールする目的で、成約実績をきちんと登録している。
- ・MLS会員には物件内覧用のキーボックス解除権が付与される。物件を故意に囲い込むなどの不正行為をはたらくと、この権限も剥奪されることから、実質的に営業行為ができなくなることに等しい

ため、結果として不正行為を防ぐ役割を果たしている。

- ・カリフォルニア州を例にとると、80 ぐらい MLS が存在する。一番大きいのは CRMLS で、会員数が約 7 万 3,000 人（全米最大）である。ただ、大半の MLS は閉鎖型であり、会員のみにはしか情報を出していない。
- ・MLS の課題としては、日本でも見られるような一部におけるポケットリスティング、抜き行為などといった不正行為と、800 団体ほどある全ての MLS に共通するフォーマットが存在していないことのようなのである。

不動産流通業界の動き（資料 31～35 ページ）

- ・米国では、物件に関する情報のディスクローズが近年、盛んになってきている。特に、マンションや戸建ての管理組合に対して、情報開示を売主側（管理組合）に法的に義務化している点が、日本とは大きく異なる。
- ・全米最大の不動産ポータルサイトが Zillow である。不動産を探している人の多くが見ているサイトであり、最大の特徴は仮想売価マップを独自で作成している点にある。これは、売出中でない不動産にも、仮に売り出した場合の価格を表示している機能であり、物件のデータベースがきちんと整っていることや、工法がツーバイフォー規格で決まっていることなど、米国の戸建が個別性が少ないためにできる仕組みである。日本では、マンションなら可能であるかもしれないが、戸建は個別要素が強く、実現するには相当のハードルがあると思われる。
- ・ネット系不動産ブローカーとしては、Redfin が注目されている。Redfin は売りと買いの情報のマッチングまではネットで展開し、手数料の一部を顧客に還元・値引きする仕組みをとっている。社員の給与は歩合ではなく顧客の満足度による評価型であり、エージェントの評価が口コミとしてネット上に公開されているなど、新しい取り組みが顧客から評価されているようである。

なぜ米国の住宅流通規模が日本の 5 倍なのか（36～40 ページ）

- ・米国の中古住宅の流通規模は、新築も含めると年間約 500 万戸であり、年間約 100 万戸の日本と比べ約 5 倍の大きさである。世帯数の差が 2.5 倍あることを差し引いても、一つの世帯が一生の間に購入する住宅数（回転率）が、日本の 2 倍あるということである。
- ・米国の流通規模が大きい理由については、不動産神話（不動産は値上がりし続ける）の存在が挙げられる。ケース・シラー全米住宅価格指数を見ると、リーマンショック時に土地価格は一旦下がったものの、近年また上昇傾向にあり、過去からみても大局的にはずっと上昇しているようである。要因として、毎年、人口が 1.25% ぐらい増えている一方、不動産のストックは、新規物件の供給が少ないため 0.3% しか増えないので、人口の増加に対する不動産ストックの増加が追いついていないことが挙げられる。また、離婚率が高いという話と、先ほどあったローンの破綻が多いということも、理由の一つとして考えられる。
- ・税制優遇による面も大きい。米国ではローンを組むと、年間の返済額のうち金利負担分については所得から控除できる（2 物件まで）仕組みとなっている。ローンを使わないと優遇は受けられないため、現金で購入できる人でも敢えてローンを使うようである。また、固定資産税を払った分は所得控除になるため、借りるよりも買うというインセンティブが働く。日本も同じような制度は存在

するが、控除幅は米国の方が圧倒的に大きいように思われる。

- ・ローン借りることで、借入上必須条件である、権原保険、アプレイザル、インスペクションなどを使わざるを得なくなる。そのため、デューデリジェンス期間を設け、その間に色々なプレイヤーが調査をし、引き渡すことで、「商品」にして引き渡す仕組みが制度化され、結果として取引の透明性・安全性が進んだのだと言える。
- ・米国では、同じ州内であれば、不動産取引書類や約款等の書式は統一され、どこの業者でも同じ契約書を使用している。これは買主にとっては大きな安心材料であると思われるが、残念ながら日本では、所属する団体によって書式は統一されていない。また、先述したMLSの存在が大きいのと、パブリックレコードが公開されていて、それを識別する検索キーが存在するので、消費者にも情報が正しく伝わり、結果として透明化が図れている。

最後に（今後日本で取り組みが可能なこと）（私見）（資料41～48ページ）

- ・過去、仲介業者は、顧客との情報格差を利用しながら商売をしてきた面が少なからずあった。現在は、広告等もインターネット主体になり、情報もかなりオープンになったことで、顧客は自ら情報を取得し、自分で判断するようになった。実際、当社の顧客でも、家を買おうと思ったら2か月半ぐらいはネットを閲覧し、その後、直接来店したり、電話を掛けてくる傾向にある。
- ・今のお客様は来店すると、すぐに物件の内覧や、より詳細な物件情報の提供を要望される。マンションの場合なら、来店時にほぼ物件を決めているため、購入者のうち5割は、お問い合わせいただいてから2週間以内で成約してしまう。従来と比べると、マッチングに対する仲介会社の労力が減少していることから、買主からサービス内容に対する手数料が高いと指摘されることがあり、仲介業者として今後、どうしていくかは非常に重要である。正しい情報を掲載するための調査、顧客に対する適切な提案、調査をするうえでの仕組み・体制等ができていくのかについて、今後ますます重要性が高まると考えている。
- ・私見ではあるが、今後、日本で早期に取組可能なこととして、①宅地建物取引主任者の成長、②日本版MLSの構築（まずはマンションから）、③マンションの管理組合による情報の開示、④不動産流通業界4団体の契約書の書式の統一、⑤取引におけるデューデリジェンスの導入、の5つが挙げられる。
- ・不動産の流通は「人」の事業である。当社が行った顧客アンケートでは、手数料の多寡や付加サービスよりも、圧倒的に「安心・安全な取引」を望む顧客の声が多かった。
- ・従業者5人に1人以上、宅地建物取引主任者を置くこととなっているが、この割合を上げることも、サービスレベルの向上には一役買うと考えている。
- ・ちなみに取引従事者のレベルアップに関連して、日本での「売り」と「買い」の手数料が同じでよいのかと言う問題がある。米国では、売り担当も買い担当も同じような仕事をしているが、日本では、売り側業者が調査し、重要事項説明書を作る。もしかすると今後、マーケットの中で買い側の手数料が下がるように調整されていく可能性もある。
- ・日本版MLSの構築は、国土交通省が進めている情報ストックの話で、これは非常に重要である。そのためには正確な情報を入れることが大事で、いい加減な情報を入れても意味がない。正確な情報とは何かというと、宅建業者が自らの責任において、きちんと調査した物件情報を入れることで

ある。まずはマンションから、と言うのは、マンションのほうが取り組みやすいからということであり、これをやっていくと、ある程度マーケット価格が把握できるようになる。

- ・マンション管理組合による情報の開示は、マンション取引における共用部、および管理に関わる情報の量と質を向上していくということである。マンションの取引においては、専有部分に関することは、それほどトラブルにならない一方で、共用部分に関しては非常にトラブルになりやすい。しかしながら、マンション取引をする際に、管理会社に有料で発行してもらった管理に関する重要事項調査報告書類について、開示している情報が最小限の項目であったりするなど、必ずしも透明化を目的としたものになっていないものがあることや、管理組合総会議事録を取得できない場合もあるなど、情報を開示してくれないケースも多い。区分所有者からすると、共用部分の情報等を開示することで、逆に資産価値を下げたくないと思うかもしれないが、マンション取引においては、消費者が購入する際の一番重要なところである。
- ・不動産流通業界 4 団体の契約書書式の統一については、「売買対象物」と「瑕疵担保責任」の 2 点について、特に重要だと考えている。例えば、売買対象物は、FRK だけ不動産本体とともに設備も対象物と規定しており、引渡し後、7 日間の瑕疵担保責任期間を設けているが、その他の団体は、設備は「付帯物」扱いであり、売買の対象とはなっていない。また、瑕疵担保責任は、ある団体では隠れた瑕疵全部を対象としているが、他の団体は雨漏り、シロアリの害など、対象を限定している。どの団体に合わせるかは別にして、細かな部分から一つ一つ順番に統一に向けた取り組みをしていくことが重要であると考えている。
- ・デューデリジェンスの導入については、インスペクションの導入がキーとなる。日本でも契約時に、売主・買主が同意して附帯条件を設定し、一定期間内にインスペクションを実施することで、引渡し後の瑕疵担保責任は負わないという条件を導入することは可能だと思われる。
- ・売主にとって、重要事項説明を聞くことや、内覧の立ち会い、引渡後の物件に対するクレームなどに手間を取られるのは嫌だということが非常に多い。今後増加するであろう相続不動産の売却では、実は自分はその家に住んでいないという人がたくさんいる。一方で買主の立場からすると、契約する前は見せてもらったが、それ以降、内覧させてもらえないことや、引き渡しを受けた後に悪い所が出てくるのは当然納得が行かない。契約の前に、附帯条件の 1 つとしてインスペクションオプションを付け、きちんと前もって物件を透明化することで、これらのウォンツに応えることができると考えている。
- ・また、今後、海外ニーズとして、インバウンドを取り込もうとすると、引き渡し後の瑕疵担保に関して整理していくことの必要性を感じる。このような取り組みを実行していくことで、結果として、中古不動産流通の活性化につながっていくものと考えられる。
- ・最後に、当社では、「情報流通業から商品流通業へ」として、住宅を商品にして流通させようと考えている。まずは、自分たちで調査した売主の顔が直に見える物件、つまり媒介物件で自ら調査した物件しか、サイトにも掲載しないようにしている。また、問い合わせにきちんと対応できるように、重要事項説明書作成は契約直前でなく、媒介取得から 2 週間以内を期限としている。
- ・また、人的側面では「消費者に高いサービスを提供できる営業」を目指し、一部歩合でやっていた給与体系を、評価型に完全に変更した。更に育成面では、新卒社員は基本的に 2 年間営業させず、みっちり研修させ、きちんとした状態でお客様の前に立てるようにする形を進めており、何とか良

いサービスを提供できるように今後も前進していきたいと考えている。

質疑応答

Q：日本のやり方を生かしながら、米国のように流通を活発化させるためには、情報開示の仕方や、チェックのポイント、住宅ローンで最低限調査すべきポイント、といったルールを米国のように決めていくことが重要ということか。

A：取引の透明性・安全性を高めるためには重要だと思う。ただし、流通量自体は米国の場合、不動産神話によるところが大きい。日本の場合、根本的に人口・世帯数の減少は避けられないため、今後、空き家問題に代表されるような、物件ストックと世帯数のミスマッチが進行していく中において、日本で流通規模を拡大するためには、回転率を上げるしかないと考えている。築20年でも、平成以降のマンションは相当良質なストックがあり、問題は管理だけである。今後、大掛かりなメンテナンスが発生してくるので、きちんと積立金などの物件情報を開示できるようになれば、買主側も安心して購入することができ、結果的に回転率の上昇にも寄与できるのではないかと思う。

Q：仲介手数料は日米とも3%が上限という話だが、日本ではRedfinの例のように割引していることはあるのか。また、顧客側から例えば手数料を3%ではなく1.5%にしてくれるなら御社に頼む、というような交渉を仕掛けてくるケースはあるか。

A：米国の今の平均手数料は、両手の場合で約5%と聞いている。6%は取れないと言っていた。日本ではRedfinほどの規模で手数料を割引いている会社はない。ただし中には、もともと買いは1.5%で行うというような業者もあり、そういった会社と競合するケースはある。

Q：米国の場合は、買い手側の仲介業者は買主から手数料を取らず、売り手側の仲介業者が、売主から5%取って、買い側の仲介業者に払い出すということでしょうか。

A：その通りである。米国では例えば、売主から5%を売り側エージェントがもらい、それを買い側と、大体半々で分ける。基本的に、調査等はサブシステムなりサブプレイヤーがやってくれるわけで、売り側・買い側のエージェントとも、業務量に大差がない。

Q：不動産の売買にかかる諸経費を見ると、日本の場合、ローンにかかるコストが高く、米国の色々なインスペクションや保険を含めた費用より高くなっている。これは、日本の消費者のほうが、割高なコストを負担していると理解してよいか。また、仮に回転数が上がって、もっと日本の売買取引量が増えた場合、諸経費が下がってくる可能性はあるか。

A：米国の場合、取引に関与するプレイヤーは日本より多いが、さほどコストがかからずに運営できている。日本の場合、ローンと登記費用のコスト負担が大きい。仮に取引量が増加した場合、可能性は考えられなくもないが、その場合、一方で量が増えた時のサービスの質の向上をどうしていくかという問題にも目を向けていく必要がある。

Q：日本では土壤汚染が多くなったが、米国の場合はどうか。また、デューデリジェンスの調査項目には入っているのか。

A：米国でも多い。また、調査項目に土壤汚染調査はあり、自然災害の調査資料の中に入っている。ただし、調査に関し、エージェントとか売主は何もしない。自分では調査できないので、結局、専門会社にお金を払い、その会社のデータベースにある調査報告書を取り寄せる。

Q：海外ニーズの取込みの話の中で、瑕疵担保責任の話があったが、海外の方が日本に投資する際、

いわゆる日本独特の取引慣行が、将来的に変わっていくと思うか。

A：例えばロサンゼルスと日本を比べた場合、契約の仕組みは解除権と附帯条件の違いがある程度なので、それほど大きく変わらない。営業担当がエージェント（代理）ということと、日本では両手が禁止されていないことが、大きな違いであるが、米国でも両手取引の方向に流れは行っているし、法人取引では代理を立てないと駄目だという話になるので、結果的には大きく変わらないと思う。結局、顧客が今後何を求めるようになるか、ということだが、その上で重要なポイントは、瑕疵担保責任と附帯条件をどう考えるかということではないかと思う。

Q：マンションの管理組合の情報開示の話があったが、日本の場合で、古いマンションの耐震の改修の情報開示はどうなっているのか。

A：耐震診断の有無は、重説説明事項で説明すべき事項となっており、耐震改修の有無は、管理組合の総会議事録や管理会社の報告書に記載される。確かに耐震は大事な項目であるが、診断にはコストもかかり、一部のマンションしかできていない。そういう意味では、意識の高い管理組合のマンションは、そうでないマンションと比較して評価されなければならない。マンションは管理の状態を公開し、その状況や開示度合いで格付けをしていくことが必要な時代に来たのではないか。例えば、管理情報を公開しない場合、格付けは低くなるようなものを制度化するようなことだ。そうすることで、購入者側も納得して購入することができるし、仲介業者もきちんと説明することができる。マンションで近隣の関係の情報とか、住民間のトラブル等あり、そういう情報が、買主からすると非常に気になる。マンションのハード的な情報の開示も重要だが、ソフト的な情報の開示がどこまでできるかも重要である。

Q：キーボックスとはどういうものか教えてほしい。

A：キーボックスは、売出物件を内覧する際、物件内に入るための鍵を収納しておくボックスのことで、暗証番号を買い側のエージェントが持っていて、その暗証番号を入れるとボックスが開く。米国では売り側があまり立ち会わないので、買主さんと買い側のエージェントが勝手に見る場合が多く、キーボックスの解除の鍵を持つためにはMLSに入らなければいけない仕組みになっている。

Q：米国は、タイトル・インシュアランスの制度がある意味で不完全なので、権限保険の仕組みがあるが、日本でも登記に公信力はないので、仲介後、権利の瑕疵による事故も起こりうると思うが、日本で事故率というのはどのくらいあるか。

A：当社の取引の中では少なくとも、事故率は極めて少ない。

Q：業務上、いくつか不動産再生のファンドについて聞く中で、インスペクションは非常に重要だと思っている。ロサンゼルスの場合、インスペクションの費用が350ドル程度とのことだが、この負担は売主側、買主側のどちらなのか。

A：買主側である。ターマイトインスペクションのほうは売主負担だが、それ以外は受益者である買主側負担である。自分で自分のリスク回避を、17日間で調査・確認するという感じである。

Q：インスペクションが350ドル程度でできるというのは、その程度の調査内容ということなのか、それとも、案件が多いことによる規模や件数の利益ということなのか。

A：資料に記載のある800件は、1人が取り扱う年間の件数である。調査人は個人事業者なので、1ドル100円換算とすると、年間約2,800万円の売上げとなる。調査人は帰社して書類を書いたりせず、その場でPCやタブレットでチェックし、送信したらそのまま報告書になって出てくる感じで

システム化されているのと、日本のように、構造上の調査とかをせず、本当に今すぐ住めるかというコンディションのみの調査のみであるためと考えられる。

Q：米国の場合、買主から見て、中古住宅の評価の納得感がかなり高いと感じるがどうか。

A：基本的に戸建が多いが、戸建と言ってもほとんどツーバイフォーで規格が決まっているため、日本で言うと、マンションを扱うような感覚である。また、例えばカリフォルニアで言えば、雨が降らないため、建物はそれほど腐蝕しないし、シロアリの問題さえなければ、価格は相場で分かるので、納得感が高いと思う。歴史がない国なので、ボストンでは古い家のほうが高く、趣味、嗜好が反映されている面もあるが、価格がオープンにされている、取引事例がオープンにされていることと、物理的な点がマンションと同じで、構造は変わらないというのが納得感に大きく寄与していると思う。もしかすると日本も今後、情報流通でなく住宅という商品を流通させるというやり方を推し進めていくと、近づいてくるのは、代理責任は負えないものの、エンドの販売代理の世界なのではないか。

Q：手付金の性質について、日本の場合では解約手付であり、契約後、引渡し前に、やっぱり買いたくないという場合に、この手付金を放棄して白紙回収できる、ある意味、買い手を守る手付解除という機能がある。米国の場合は証約手付ということであるが、例えば、インスペクションやエスクロー期間中に契約を解除したい場合、どうなるのか。

A：資料 10 ページの、米国の手付金の性質欄の記載は、「証約手付」にするかどうか迷った。米国での手付金は、契約上では証としてくださいという扱いである。買主には解除権があるが、解除権を行使するには売買代金の 3%を、契約上、違約金として別途払うというようになっているので、解約手付と書かなかった。契約は成立したが解除するとなったら、手付金は戻ってこず、違約金に充てられる。

Q：インスペクションに対して責任を負うというところが、難しいのかなと思われるがどうか。

A：米国でも、インスペクションの調査結果に関しては基本的に免責のうえ実施する。ただ、向こうは訴訟の国なので、免責条項を書いても訴えられるため保険に入っている。買主も、インスペクションの調査結果が、よほどひどくなければ訴えることはない。文化の違いかもしれないが、米国は、住むためのコンディションが重要であり、日本とは少し違う。

Q：日本でインスペクションをやる場合にコスト的にはどのくらいか。

A：いろいろな会社があるが、5 万円以上はかかる。個人間売買における瑕疵担保責任保険になればもっとかかる。基本的なインスペクションと、保険付保のためのインスペクションと、リフォームを成就するためのインスペクションとでも値段は違う。

Q：プロパティプロファイルについて教えてほしい。日本だと関係部署をいろいろ回り、作成に 2 日ぐらいかかるような物件調査が、米国では半日ぐらいでできるということだが、物件ごとにあらかじめデータが収集・整理されているということか。それは誰が作成しているのか。また、ほぼすべての物件でできているのか。

A：物件ごとに整理されている。作成者は権原保険会社で、ほぼすべての物件について、検索すると出てくる。無論、保険会社も全米を全部カバーしているわけではないが、データベースの商売になっているので、保険会社は吸収合併を繰り返している。

Q：近隣の成約事例などは、契約が成立した都度にデータが蓄積されるのか。

A：成約データは、MLS などから取ってきており、資料 21 ページに情報源のことを書いているが、そういう写真をどこから取って来るかといったら MLS から取ってきたり、所有者情報は抵当権や登記簿から取得し、それを写してきている。

Q：メンテナンスの履歴とかも、このファイルに入っているのか。

A：役所に届け出るような規模のメンテナンスのものは記録されている。役所への届け出は、例えばドア 1 個替えるだけでも必要とされているが、実態はツーバイフォーで住宅の規格が決まっており、ドアなんか自分で交換してしまい、よほどの改修でないと届け出ない状況である。

Q：米国では、いわゆる物件に関する情報開示は、売主が開示するということだが、日本の場合は売主が知らない場合が多くて、自分の家の法令上の制限や、がけ条例の該当の有無なんて分からない。売主が知っていることはできるだけ告知しろとの義務付けはされていないが、日本では、売り側の仲介業者がこういう項目を調べて、近隣の開発計画や、ハザードマップ内の区域かとか、家の内部を目視して雨漏りがあるかとかを、売りの仲介業者が調査し、重説にして示すことで手数料をもらっているところがある。米国では、これを全部売主がやるのは大変だなと思ったが、それぞれの物件に、こういう情報も整備されているのか。

A：プロパティプロファイルの物件概要とかに載っているから、それを使い回せばよい。また、米国では、どちらかというとな法令上の制限と言っても建築確認取得後、建物が建ってしまうとそんな厳しい制限はない。重要なのは売主でないと分からない事項、例えば付帯設備がどうなのか、どの設備を付ける付けない、近隣でもめ事がないかなどで、こういうのをきちっと告知しなさいとなっている。ただ最近、日本で増えつつあるのは、売主が住んだことのない相続物件のような物件である。仲介業者は告知できないので、買主に「分かりません」としている場合もある。

Q：中古成約事例が非常に多い理由は、買って短期で売ってということか。

A：米国の世帯数からすると、日本の 2 倍の回転率がないとこの数字にならない。地方は別だが、州をまたいで仕事を転々とする人が結構多い。また、賃貸マンションを借りるのは結構高くて、私たちが行ったときも、賃貸マンションを借りるのだったら買ったほうがよいという感じである。ローン破綻も結構多く、破綻住戸も売却の件数に数えるし、あと米国は離婚が多い。米国は基本的に夫婦で家を買くと、どっちがお金を出そうが共有財産になる。そうすると離婚したら売らざるを得ない。こういう面も成約事例が多い理由であると思う。

Q：資料 48 ページに、今後日本で取り組みが可能なことの一つとして、「附帯条件の選択肢を追加」と記載があるが、どういう手順をかんがえているのか。

A：今、ローン特約というのがあるが、これも附帯条件のひとつである。ローン特約はローンを使わない人はその特約の対象にならない。それと同様に、インスペクションのオプションも付けて、売り買いでそのオプションをチェックするなら、インスペクションをする。インスペクションを実施して何かあったら、修復するか解除するかとかを事前に決めておく。あとは瑕疵担保責任なしという形にすればよいと思っている。そうすると売主も、引渡し後何も言われなし、買主も引き渡しを受ける前にちゃんと物件調査ができるので、いいのではないかということで記載した。

以上