

既存住宅売買における建物状況調査のあっせんと仲介業者の対応
 —仲介業者を対象としたアンケート調査からの知見—
 Arrangement of a home inspector and readiness for disclosure by existing home
 buyer's or seller's agent: a questionnaire survey

Land Institute of Japan Keiichi SHIRAKAWA

(一財)土地総合研究所 白川 慧一

In an existing home brokerage process, a home inspector can check for deterioration or defects before making a contract. In Japan, however, buyer's or seller's agent only arranges a home inspector in response to her or his client's request, and a home inspection is not necessarily required by law. By a questionnaire survey, this study examines how the agent who arranges a home inspector ensures closing the deal, and found that seller's voluntary disclosure, accounting detailed information, and conducting training for agents are the key to the agent's positive arranging behavior.

Keywords : 建物状況調査、既存住宅市場、情報開示、情報の非対称性
 home inspection, existing housing market, disclosure, information asymmetry

1. 背景と目的

平成30年4月施行の改正宅地建物取引業法(以下、改正法)により、媒介を行おうとする宅地建物取引業者(以下、宅建業者)は、(a)既存住宅の「建物状況調査」(インスペクション)を行う業者のあっせんの有無を、売却もしくは購入を希望する依頼者に示し、依頼者の意向に応じてインスペクション業者のあっせんを行うこと、(b)重要事項説明(以下、重説)時においては、建物状況調査を実施している場合にはその結果の概要を買主に説明すること、(c)媒介により契約が成立したときには、売主及び買主に対し、重説において説明した建物状況調査結果の概要を、売主及び買主に書面で交付することが求められるようになった。建物状況調査とは、既存住宅の基礎、外壁等の部位毎に生じているひび割れ、雨漏り等の劣化・不具合の有無を目視、計測等により調査するものであり、既存住宅状況調査技術者が実施する。インスペクションが実施された住宅は、劣化・不具合がないかどうか、売主と買主の双方が確認した上で売買されることとなるため、取引成立後のトラブルの抑制につながるとともに、既存住宅売買の活性化に寄与することが期待されている。ところが

上記の通り、改正法に基づき媒介を行う宅建業者は、建物状況調査を行うインスペクション業者のあっせんの有無を示すのみである。また、あっせんの後に、売主あるいは買主がインスペクションを実施するかどうかは任意である。このため、改正法がどの程度インスペクションの普及につながるかは明らかではない。

既存住宅の売買において問題となるのは、売主及び売主側の仲介業者(以下、売主側)は建物に劣化・不具合がないかどうかをあらかじめ知り得るのに対し、買主及び買主側の仲介業者(以下、買主側)は購入するまで分からないという、物件の品質に関する情報の非対称性が存在することである。買主は、購入価格に売主が知り得る瑕疵が反映されていない可能性、あるいは未知の瑕疵がある可能性を前提に住宅を購入する。他方で売主は、物件の品質に関する情報を買主に開示するか否かを選択する。日本では、重説時に情報開示が義務づけられている項目が限定的で(齊藤他, 2012)、建物の劣化・不具合に関わる情報の開示までは義務化されていない。ただし、告知書と呼ばれるものを用いて、売主が売買物件について知り得ている事柄を買主に対し説明するということが

任意で行われている。

日本の既存住宅市場における物件情報の開示をめぐる先行研究は、海外との制度比較研究（齊藤他(2012)など）の他には、例えばリフォーム済であることが取引価格に及ぼす影響を検証するもの（原野他, 2012；藤澤他, 2003）、住宅性能保証書や住宅性能評価書が転売価格に及ぼす影響を検証するもの（原野・瀬下, 2014）、実験経済学アプローチにより情報開示量と価格、成約率との関係を検証するもの（藤澤, 2016）、耐震改修が価格に及ぼす影響を検証するもの（岡野, 2019）など、取引価格への影響に着目するものが中心であり、インスペクションを通じた物件情報の開示を正面から扱うものはほとんど見られない。

そこで本研究では、既存住宅の売買において、物件情報の開示によって情報の非対称性を緩和し、売買の成約を得ようと、どのような仲介業者がインスペクション業者をあっせんする傾向にあるかを、仲介業者を対象とするアンケート調査をもとに明らかにする。

2. インスペクションのあっせんをめぐる問題

2-1. 物件情報の自発的開示とインスペクションをめぐるプリンシパル・エージェント問題

売主が物件情報を開示する理由は、情報の検証に要する費用が十分に低ければ、売主には自発的に情報開示するインセンティブがあるという、Grossman (1981)やMilgrom (1981)らの自発的な情報開示のモデルにより説明できる。Wiley and Zumpano (2008)は、瑕疵の少ない物件の売主と売主側の仲介業者は、物件の購入希望者に対し、物件の瑕疵を自発的に伝えることで物件の品質をシグナリングするインセンティブがあることを演繹的に示している。売主側は、瑕疵の確率が低い物件であればあるほど、インスペクションを実施して物件情報を開示し、購入希望者に物件の品質をシグナリングすることで、物件がより高値で売れるようになる。物件情報を得た購入希望者は、品

質の低い物件を高値で買ってしまうリスクを回避できる確率が高まる。

他方で、物件情報の開示にあたってインスペクションを実施する際には、依頼者とインスペクション業者との間でのプリンシパル・エージェント問題が伴う。そもそも住宅には、たとえ購入後であっても追加費用をかけて調べない限り容易には品質が分からないという、信用財(credence goods)の側面がある。このため、売主や購入希望者はもとより、仲介業者であっても、物件の品質を正確に判断することができない。なぜなら仲介業者は、不動産の仲介に特化した知識をもって、売主あるいは買主の探索に係る時間費用を削減する仲介人(middleman)としての役割を担っており、物件の品質を判断する専門家ではないからである(Wiley and Zumpano, 2008)。売主や購入希望者、仲介業者が正確な物件の品質を知るためには、専門家であるところのインスペクション業者に診断を依頼する必要がある。ところが、インスペクションの依頼者は、インスペクション業者がどの程度の費用をかけて物件を調べたのかを、インスペクション結果を見ただけでは判断することができない。Pesendorfer and Wolinsky (2003)はこのとき、専門家が皆費用をかけて診断するという均衡解が成立しないことを演繹的に示している。インスペクション業者は、たとえ費用をかけて正確な診断を行ったとしても、依頼者に診断の正確性をシグナリングすることができないため、自ら進んで費用をかけて診断を行うインセンティブがない。仲介業者にとっては、何もせず市場に任せてはインスペクション業者が物件の瑕疵を見つけられない可能性があるのを、いかにして防ぐかが問題となる。

2-2. あっせん実施の有無を決める要因

以上の議論をもとに、仲介業者がインスペクション業者をあっせんするか否かをどのように判断するか、売主側と買主側で分けて考える。

売主側の仲介業者は、売買が成立しなければ仲介手数料が得られないため、インスペクションを

実施した結果予期せぬ瑕疵が発見されるような事態をあらかじめ回避し、売買が成立する可能性を高めようとすると考えられる。そのため、売主に対し事前に制度を説明し、インスペクションを実施するかどうかを丁寧に確認することで、インスペクションで新たに劣化・不具合が見つかった場合に売主が売却を辞退しないかどうか、売主の意向に対する予測可能性を高めようとする。その結果、希望する売主に対してあっせんが実施される可能性は高くなると考えられる。また、インスペクション業者をあっせんするときには、業者からの瑕疵の報告が正確かどうかは売主側の仲介業者には分からないため、業者が物件の瑕疵を見つけられない可能性を低減しようとすると考えられる。

買主側の仲介業者も同様に、買主の意向に対する予測可能性を高めようとする。しかも買主側の場合、媒介契約が購入直前に締結されることが多く、今の買主が購入辞退後に同じ仲介業者と媒介契約を結ぶとは限らないため、売主側の仲介業者よりも積極的に買主の意向を探ろうとする。インスペクション業者をあっせんするときも売主側の場合と同様に、業者が物件の瑕疵を見つけられない可能性を低減しようとする。特に買主側の場合、売主側ほど物件情報を有していないので、可能性の低減により積極的になると考えられる。

このように、売主側と買主側の間で程度の違いはあるものの、(a)予期せぬ瑕疵の発見に対する依頼主の意向の確認方策の有無と、(b)インスペクション業者による瑕疵見落としの可能性を低減するための対策の有無という2つの要因が、仲介業者によるあっせんの実施を左右し得ると考えられる⁽¹⁾。以降では、アンケート調査によりこれを検証する。

3. アンケート調査にみるあっせん実施の状況

3-1. 調査の概要

調査対象となる仲介業者のリストの作成にあたっては、全国の仲介業者を網羅した公開のリストが存在しないため、調査協力を得られる範囲で複

数の仲介業者のリストを入手し、調査対象リストを作成した。第一に、ERALIXIL 不動産ショッブ・リニュアル仲介ネットワーク等関連事業者 362 社を得た。第二に、土地総合研究所の実施する「不動産業業況等調査」の調査対象リストを入手し、三大都市圏及び地方主要都市において住宅・宅地分譲業または不動産流通業（住宅地）を営む企業（大手業者、中小業者）112 社を得た。第三に、不動産流通経営協会ホームページの会員リストから 90 社を得た。第四に、Web 上に公開されている都道府県宅地建物取引業協会役員名簿から 460 社を得た。これら企業について重複の調整等を行い、最終的に調査対象 1,022 社のリストを得た。

調査は、調査票の配布及び回収を郵送で行い、平成 30 年 9 月 21 日から 10 月 26 日にかけて実施した。有効回答数は 208 社（有効回答率 20.4%）であった。

回答のあった企業の構成を見ると、7 割弱が営業年数 25 年以上、6 割弱が従業員数 5 人以下など、小規模な仲介業者が大半を占めている（表 1）⁽²⁾。

回答企業のうち、住宅の売買の取扱があったのは 120 社（57.7%）であった。そのうち半数弱（42.5%）の 51 社がインスペクション業者のあっせんを実施

表 1 回答企業の構成

<営業年数>		
	度数	%
1 年未満	4	(1.9%)
1~5 年未満	11	(5.3%)
5~10 年未満	15	(7.2%)
10 年~25 年未満	35	(16.8%)
25 年以上	142	(68.3%)
無回答	1	(0.5%)
計	208	(100.0%)
<従業員数>		
	度数	%
1 人	16	(7.7%)
2~5 人	103	(49.5%)
6~10 人	34	(16.3%)
11~50 人	26	(12.5%)
51 人~100 人	7	(3.4%)
101 人~1000 人	15	(7.2%)
1001 人以上	6	(2.9%)
無回答	1	(0.5%)
計	208	(100.0%)

表 2 あっせん、インスペクション実施企業数（社、%）

	度数	%
住宅の売買の取扱あり	120	(57.7%)
うち、あっせん実施あり	51	(24.5%)
うち、インスペクション実施あり	42	(20.2%)
取扱件数ゼロ	46	(22.1%)
無回答	42	(20.2%)
総数	208	(100%)

(注) いずれも改正法が施行された 2018 (平成 30) 年 4 月以降における、住宅の売買にかかる成約済のもの。

しており、35.0%（あっせんを実施した企業のうち82.4%）の42社でインスペクションが実施されている（表2）。

3-2. 作業仮説

予期せぬ瑕疵が発見されたとき、依頼主に結果を丁寧に説明し、場合によっては修補等を実施できる体制が整っている仲介業者は、より安全にインスペクション業者をあっせんできる。よって、結果の説明のタイミングが早い企業の方が、時間をかけて丁寧に対応できる分、よりあっせんを実施すると考えられる。加えて、買主側の仲介業者の場合、告知書を買主に示すことで結果が予測しやすくなり、買主の意向が把握しやすくなるため、より安全に業者をあっせんできるようになることから、告知書を示す企業ほど、よりあっせんを実施すると考えられる。

また、仲介業者は、依頼主への丁寧な制度説明や、インスペクション結果の説明にあたっての従業員への研修の実施などの自主的な対策により、依頼主の意向を丁寧に把握しようとする⁹⁾。よって、制度の口頭説明や研修を実施している企業ほど、よりあっせんを実施すると考えられる。加えて、改正法に基づく建物状況調査においては、(a)点検口がない、あるいは移動困難な家具があるなど「調査できない」項目がある場合があること、(b)診断結果に「調査できなかった」「劣化事象あり」があった場合、既存住宅売買瑕疵保険の付保のために再調査、修補が必要なこと、(c)住宅履歴情報とインスペクション結果が一致しない場合があること、(d)告知書がある場合、告知書の内容とインスペクション結果が一致しない場合があること、(e)過去に実施したインスペクション結果が今回行ったインスペクション結果と一致しない場合があること、(f)インスペクション結果に劣化事象があると書かれている場合には、買主側は代金の減額請求、契約の解除、修補の請求などを問題になし得ることがあるなど、いくつかの点でインスペクション結果が取引に影響を及ぼし得る。こう

した制度上の注意点を同時に説明している企業ほど、依頼主の意向をより詳細に把握できることから、よりあっせんを実施すると考えられる⁴⁾。

インスペクション業者による瑕疵見落としの可能性を低減したい仲介業者は、信頼できる業者に依頼しようとする。そのため、特定の一社のみ紹介する、あるいは社内の既存住宅状況調査技術者や自社と関係の深い業者を紹介する企業ほど、よりあっせんを実施すると考えられる。また、重説に業者を同席させることで結果をより正しく伝えようとする企業の方が、あっせんの実施に積極的になると考えられる。一方で、重説への同席は、仲介業者が結果を自ら説明できないためにやむを得ず行う場合もあり、このときにはあっせんの実施に消極的になると考えられる。重説への業者の同席については、これら2つの仮説を検証する。

間接的に影響を及ぼす要因（統制要因）としては、営業年数、従業員数、大都市圏ダミーを用意する。営業年数が若く新規顧客確保に積極的な企業ほど、従業員数が多く余裕がある企業ほど、またインスペクション業者の手配など制度対応のための調達費用が低い大都市圏に立地する企業ほど、よりあっせんを実施すると考えられる。

3-3. 推定の方法

以上を踏まえた上で、仲介業者がどの程度インスペクション業者をあっせんを実施しているかを、当該企業があっせんで1件でも実施したか否かにより評価し、これを被説明変数とするロジスティック回帰分析を行うことで、3-2.に挙げた要因による影響を推定する。

変数の概要を表3に、基本統計量を表4に示す。以降の推定では、売買の取扱が1件以上あったサンプルに限定する。欠損値についてはリストワイズ除去を行った⁶⁾。説明変数のうち、説明のタイミングについては売主側の仲介と買主側の仲介についてのみ質問していることを考慮し、まず売買の取扱が1件以上あった企業全てをサンプルに用いて推定し、その後売主側の仲介あるいは買主側

表3 変数の概要

変数名	質問文	回答の形式
あっせん有無	2018(平成30)年4月以降、貴社で取り扱った住宅の売買について、建物状況調査(インスペクション)業者のあっせんを実施した件数を、数字でお書きください。(おおよその数字で結構です) [売り仲介(片手)], [買い仲介(片手)], [総媒介件数]	1件以上あっせんを実施=1、あっせんを実施せず=0。
売主への説明タイミング ^{a)}	通常の重要事項説明時に建物状況調査(インスペクション)の結果を依頼主である売主・買主に説明するタイミングについて、それぞれあてはまるもの [売主への説明] 1: 結果入手後すぐ/2: 契約日の数日前/3: 契約日/4: その他	契約日の数日前まで(1または2)=1、それ以外=0。
買主への説明タイミング ^{b)}	[買主への説明] 1: 結果入手後すぐ/2: 契約日の数日前/3: 契約日/4: その他	同上
告知書の提示 ^{c)}	貴社では、建物状況調査(インスペクション)業者のあっせんの有無を示す際、告知書(物件状況報告書)をどのように扱っていますか。 1: 告知書を示したうえで、インスペクション業者のあっせんの有無を示す/2: インスペクション業者のあっせんの有無を示してから、告知書を示す/3: 告知書は示さずに、インスペクション業者のあっせんの有無を示す/4: その他	告知書を示す(1または2)=1、それ以外=0。
制度の口頭説明	貴社では、建物状況調査(インスペクション)の制度、および業者のあっせんについて、依頼主にどのような方法で説明をしていますか。 [インスペクション制度の説明] 1: 口頭で説明/2: 書類、チラシ、パンフレットを配布/3: ホームページで紹介/4: その他(複数回答可)	1: 口頭で説明に○=1。
調査できない項目の説明	建物状況調査(インスペクション)結果の説明にあたって、必要に応じ以下の内容を同時に依頼主に説明していますか。 1: 点検口がない、あるいは移動困難な家具があるなど「調査できない」項目があれば、その事実	ダミー変数化(該当=1、非該当=0)
瑕疵保険のための再調査の説明	2: 診断結果に「調査できなかった」「劣化事象あり」があった場合、既存住宅売買瑕疵保険の付保のために再調査、修補が必要なこと	同上
住宅履歴情報との関係の説明	3: 住宅履歴情報が重要事項説明書に書かれている場合には、住宅履歴情報とインスペクション結果が一致しない場合があること	同上
告知書との関係の説明	4: 告知書が重要事項説明書に書かれている、もしくは添付されている場合には、告知書の内容とインスペクション結果が一致しない場合があること	同上
過去の調査との関係の説明	5: 過去に実施したインスペクション結果が重要事項説明書に書かれている場合には、今回行ったインスペクション結果と一致しない場合があること	同上
劣化事象の場合の説明	6: インスペクション結果に劣化事象があると書かれている場合には、買主側は代金の減額請求、契約の解除、修補の請求などを問題になし得ること	同上
研修の実施	建物状況調査(インスペクション)結果を依頼主に説明するにあたって、従業員への周知徹底のために実施していることとして、あてはまるもの全て 2: 研修の実施	ダミー変数化(該当=1、非該当=0)
紹介する業者の数	建物状況調査(インスペクション)業者をあっせんする際、貴社ではどのような業者を紹介することが多いですか。 [紹介する業者の数] 1: 1社/2: 2~3社/3: 4~5社/4: 6社以上	紹介する業者の数が2~3社以上=1、1社のみ=0
業者との関係	[業者との関係] 1: 社内の別の部署/2: 関連企業/3: 外部の企業/4: その他	社内の別の部署または関連企業=1、それ以外=0
重説への業者の同席	通常の重要事項説明時における、建物状況調査(インスペクション)の結果の説明者について、あてはまるもの全て 3: 宅地建物取引士に加えて、実際に診断を行った既存住宅状況調査技術者が同席/4: 宅地建物取引士に加えて、診断を行っていない、別の既存住宅状況調査技術者が同席	既存住宅状況調査技術者が同席(3または4)=1、それ以外=0。
営業年数	宅地建物取引業を開業して何年になりますか。1: 1年未満、2: 1~5年未満、3: 5~10年未満、4: 10年~25年未満、5: 25年以上	1~5の順に営業年数が長い。
従業員数	貴社の従業員数はどのくらいですか。1: 1人、2: 2~5人、3: 6~10人、4: 11~50人、5: 51人~100人、6: 101人~1000人、7: 1001人以上	1~7の順に従業員数が多い。
大都市圏ダミー	住所の都道府県	三大都市圏(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県)=1、それ以外=0。

a) 売主側の仲介でのみ説明変数に加える。b) 買主側の仲介でのみ説明変数に加える。c) 売主側の仲介では説明変数に加えない。

の仲介の場合にサンプルを限定した上で、説明のタイミングを説明変数に追加して推定を行う。

モデル式は、被説明変数 Y、説明変数 x、各企業があっせんを実施する確率 q、ロジスティック関数 inv_logit により、次のように表せる。

$$q(i) = \text{inv_logit}(b_0 + b_1x_1(i) + b_2x_2(i) + \dots)$$

$$Y(i) \sim \text{Bernoulli}(q(i)) \quad i = 1, \dots, N$$

Bernoulli はベルヌーイ分布を表す。このとき、サンプル数が少ない中で推定結果の信用区間を確

認しながら分析するため、パラメータ b のマルコフ連鎖モンテカルロ法 (MCMC 法) によるベイズ推定を行う。各パラメータとも事前分布は無情報事前分布とした。推定には R 3.5.1 と rstan 2.18.2 を用いた。ウォームアップ期間を 500 とし、4つのチェーンを用いて 1,000 回の繰り返し計算を行うことで事後分布を得た。以下の全ての推定において、収束判定指標 \hat{R} がいずれのパラメータでも 1.1 未満であることから収束を確認した⁶⁾。

4. 推定結果

4-1. 売買取扱ありサンプルでの推定

売買取扱ありサンプルで推定したときの、各パラメータの事後平均と95%信用区間を表5に示す。

信用区間がゼロを含まず正に分布したのは、告知書の提示、調査できない項目の説明、過去の調査との関係の説明、研修の実施、従業員数であった。反対に、ゼロを含まず負に分布したのは、重説への業者の同席と、開業年数であった。制度の口頭説明、瑕疵保険・住宅履歴情報・告知書・劣化事象に関する説明、紹介する業者の数、業者との関係、大都市圏ダミーは、あっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。

告知書の提示、「調査できない」項目がある場合にはその事実の説明、過去のインスペクション結果と一致しない場合があることの説明、研修の実施といった対策を行っている企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。また、開業年数が若い企業ほど、従業員数が多い企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。

重説の際にインスペクション業者を同席させる企業は、あっせんを実施しなくなる傾向にある。これは、仲介業者が結果を自ら説明できないためにやむを得ず行っている可能性を支持するものである。

4-2. 売主側の仲介、買主側の仲介による違い

売主側あるいは買主側の仲介の場合にサンプルを限定して推定を行ったときの、各パラメータの事後平均と95%信用区間を表6、表7に示す。

売主あるいは買主への説明のタイミングは、いずれもあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。3-2.での想定とは異なり、仲介業者は、依頼主に早めにインスペクションの結果を説明しているからといって、よりあっせんを実施する傾向にある訳ではない。

表4 基本統計量

変数名	売買取扱あり (N=68)		売主側の仲介の取扱あり (N=50)		買主側の仲介の取扱あり (N=40)	
	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差	平均値	標準偏差
あっせん有無	0.65	0.48	0.56	0.50	0.48	0.51
売主への説明タイミング	—	—	0.80	0.40	—	—
買主への説明タイミング	—	—	—	—	0.60	0.50
告知書の提示	0.84	0.37	—	—	0.85	0.36
制度の口頭説明	0.74	0.44	0.76	0.43	0.75	0.44
調査できない項目の説明	0.50	0.50	0.54	0.50	0.55	0.50
瑕疵保険のための再調査の説明	0.56	0.50	0.62	0.49	0.68	0.47
住宅履歴情報との関係の説明	0.22	0.42	0.26	0.44	0.28	0.45
告知書との関係の説明	0.31	0.47	0.38	0.49	0.38	0.49
過去の調査との関係の説明	0.19	0.40	0.24	0.43	0.25	0.44
劣化事象の場合の説明	0.26	0.44	0.32	0.47	0.35	0.48
研修の実施	0.26	0.44	0.26	0.44	0.25	0.44
紹介する業者の数	0.38	0.49	0.40	0.49	0.42	0.50
業者との関係	0.19	0.40	0.20	0.40	0.18	0.38
重説への業者の同席	0.04	0.21	0.06	0.24	0.08	0.27
営業年数	4.22	1.10	4.40	0.93	4.30	1.04
従業員数	3.32	1.59	3.32	1.71	3.38	1.58
大都市圏ダミー	0.54	0.50	0.62	0.49	0.50	0.51

売主側の仲介の場合にサンプルを限定した推定結果においては、研修の実施のみ信用区間がゼロを含まず正に分布した。反対に、ゼロを含まず負に分布したのは開業年数のみであった。その他の説明変数はあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった。売主側の仲介に限定すると、研修を実施する企業において、また、開業年数が若い企業ほど、よりあっせんを実施する傾向にある。

買主側の仲介の場合にサンプルを限定した推定結果においては、業者との関係のみ信用区間がゼロを含まず負に分布した。その他の説明変数はあっせんの実施に安定的な影響を示さなかった⁽⁸⁾。3-2.での想定とは反対に、社内の別の部署または関連企業を紹介する仲介業者では、あっせんを実施しなくなる傾向にある。これは、5.にて述べる形式的な遵法行為に基づく消極的な対応をとっている可能性が考えられる。

5. 結論と今後の課題

仲介業者がインスペクション業者のあっせんを実施するか否かをどのように判断するかを理解する上で、本研究では予期せぬ瑕疵の発見に対する依頼主の意向と業者による瑕疵見落としの可能性に着目した。仲介業者は、インスペクションの実施によって予期せぬ瑕疵が見つかり、売主あるいは買主が辞退してしまうと、仲介手数料が得られ

ない。また、業者が物件の瑕疵を見つ
けられない可能性もある。これら回避
しようと、仲介業者は様々な対策を
とると考えられる。

予期せぬ瑕疵の発見に対する依頼主
の意向確認のための対策の中で、あ
っせんの実施への寄与が確認されたもの
が3つ挙げられる。第一に、告知書の
提示である。告知書を買主に提示する
ことで、インスペクション結果への予
測を高め、買主の意向を仲介業者が把
握しやすくなると考えられる⁹⁾。第二
に、インスペクション結果に関する制
度上の注意点の説明である。依頼主に
制度を丁寧に説明している仲介業者ほ
ど、依頼主の意向をより詳細に把握で
きると考えられる。具体的な説明項目
の中でとりわけ安定的に寄与していた
のは、「調査できない」項目がある場合
にはその事実の説明と、過去のインス
ペクション結果と一致しない場合があ
ることの説明であった。いずれも一般
的な制度内容よりも個別物件の状態に
かかわる項目であり、その分あっせん
の実施に直接影響するのではないかと
推察される。第三に、研修の実施であ
る。研修を積んだ従業員であれば、依
頼主の意向を丁寧に把握できると考え
られる。

インスペクション業者による瑕疵見
落としの可能性の低減策の中には、あ
っせんを実施しなくなる傾向に寄与す
るものも見られた。重説の際に業者を
同席させる仲介業者ほど、また買主側
の場合には自社と関係が深い業者を紹
介する仲介業者ほど、あっせんに消極
的であった。仲介業者は、行政や関連団体が推奨
する通りに対策はとるけれども、積極的なあっせ

表5 売買取扱あり 推定結果

	事後 平均	事後平均の 標準誤差	信用区間			有効サン プル数	R̂
			2.5%	50%	97.5%		
切片	-0.57	0.07	-5.52	-0.55	4.25	1218	1.0
売主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
買主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
告知書の提示	4.47	0.05	1.62	4.41	7.93	1040	1.0
制度の口頭説明	1.73	0.04	-0.62	1.72	4.39	1242	1.0
調査できない項目の説明	3.27	0.04	0.77	3.25	5.81	1091	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.07	0.02	-0.83	1.05	3.07	1689	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	-1.00	0.04	-3.99	-0.96	1.80	1521	1.0
告知書との関係の説明	-2.46	0.05	-5.79	-2.42	0.52	1100	1.0
過去の調査との関係の説明	3.93	0.06	0.39	3.76	8.02	1155	1.0
劣化事象の場合の説明	-2.01	0.05	-5.61	-1.93	1.28	1070	1.0
研修の実施	2.65	0.04	0.18	2.52	5.83	1173	1.0
紹介する業者の数	-1.37	0.02	-3.35	-1.34	0.49	1833	1.0
業者との関係	0.66	0.03	-1.79	0.66	3.35	1710	1.0
重説への業者の同席	-6.45	0.08	-11.91	-6.36	-1.46	1216	1.0
開業年数	-1.78	0.02	-3.16	-1.75	-0.73	904	1.0
従業員数	1.05	0.01	0.26	1.03	2.03	1038	1.0
大都市圏ダミー	-0.55	0.03	-2.65	-0.55	1.42	1690	1.0

表6 売主側の仲介の取扱あり 推定結果

	事後 平均	事後平均の 標準誤差	信用区間			有効サン プル数	R̂
			2.5%	50%	97.5%		
切片	6.46	0.10	0.14	6.27	13.35	1021	1.0
売主への説明タイミング	0.89	0.04	-1.87	0.87	3.56	1547	1.0
買主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
告知書の提示	—	—	—	—	—	—	—
制度の口頭説明	-1.78	0.04	-4.37	-1.75	0.72	1187	1.0
調査できない項目の説明	-1.58	0.04	-4.32	-1.54	0.97	1346	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.46	0.02	-0.63	1.43	3.61	1901	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	-2.07	0.04	-5.11	-2.06	0.75	1617	1.0
告知書との関係の説明	-1.81	0.05	-5.89	-1.65	1.37	1501	1.0
過去の調査との関係の説明	2.12	0.05	-1.39	2.04	6.28	1593	1.0
劣化事象の場合の説明	0.67	0.03	-1.51	0.64	2.91	1922	1.0
研修の実施	3.74	0.05	0.74	3.56	7.48	1214	1.0
紹介する業者の数	2.48	0.05	-0.04	2.40	5.51	990	1.0
業者との関係	-0.17	0.03	-2.55	-0.18	2.31	1629	1.0
重説への業者の同席	-1.82	0.06	-6.83	-1.69	2.40	1762	1.0
開業年数	-1.40	0.02	-2.94	-1.37	-0.10	997	1.0
従業員数	-0.35	0.01	-1.00	-0.33	0.25	1693	1.0
大都市圏ダミー	1.15	0.03	-1.18	1.11	3.64	1597	1.0

表7 買主側の仲介の取扱あり 推定結果

	事後 平均	事後平均の 標準誤差	信用区間			有効サン プル数	R̂
			2.5%	50%	97.5%		
切片	-0.24	0.11	-6.90	-0.29	6.39	959	1.0
売主への説明タイミング	—	—	—	—	—	—	—
買主への説明タイミング	-2.30	0.03	-4.96	-2.27	0.24	1450	1.0
告知書の提示	0.24	0.04	-2.72	0.24	3.23	1626	1.0
制度の口頭説明	-1.71	0.05	-5.17	-1.62	1.52	1117	1.0
調査できない項目の説明	-0.78	0.07	-4.69	-0.74	3.27	972	1.0
瑕疵保険のための再調査の説明	1.26	0.04	-1.36	1.19	4.15	1152	1.0
住宅履歴情報との関係の説明	0.39	0.04	-2.49	0.38	3.45	1404	1.0
告知書との関係の説明	-0.96	0.06	-4.78	-0.93	2.59	1206	1.0
過去の調査との関係の説明	0.49	0.06	-3.53	0.47	4.55	1108	1.0
劣化事象の場合の説明	1.16	0.05	-1.89	1.18	4.43	1115	1.0
研修の実施	1.31	0.05	-1.84	1.31	4.55	1274	1.0
紹介する業者の数	-0.72	0.04	-3.60	-0.71	1.89	1174	1.0
業者との関係	-3.63	0.05	-8.00	-3.48	-0.30	1473	1.0
重説への業者の同席	-3.61	0.09	-9.59	-3.41	1.49	990	1.0
開業年数	0.43	0.02	-0.63	0.40	1.59	1239	1.0
従業員数	0.33	0.01	-0.52	0.31	1.28	1564	1.0
大都市圏ダミー	-0.61	0.04	-3.34	-0.56	1.94	1116	1.0

んは行わないという、形式的な遵法行為に基づく
消極的な対応をとっている可能性が考えられる。

これを検証することは今後の課題に持ち越される。

ここまで、それぞれの要因があっせんの実施に独立に影響することを前提としてきた。しかしながら、例えばそもそもインスペクション業者があっせんしたくない等、仲介業者の戦略的な意図の影響により生じる内生性の問題が考えられる。今回の推定方法および結果ではこれを検証できない。

今回の調査では、調査単位が仲介業者であり、個別案件ごとの要因によるあっせんの実施への影響が考慮されていない。(a)依頼者のあっせんの希望がどの程度あっせんの実施につながっているか、(b)あっせんの実施がどの程度インスペクションの実施につながっているか、(c)あっせん実施の有無と売買価格との関係、(d)売主あるいは買主が取引を急いだ場合のあっせん実施への影響、(e)物件の品質の違いがあっせん実施に与える影響、(f)調査への仲介業者の立ち合いがあっせん実施に与える影響もまた検証できていない。これらを取引事例単位の調査で検証することは今後の課題となる。

[謝辞] 今回のアンケート調査に快くご回答頂いた企業の皆様、ならびに仲介業者リストの作成にご協力頂いた関係者の皆様に、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

<注>

- (1) この他にも、個別案件に固有の要因や、仲介業者の制度への関心等が、仲介業者によるあっせん実施を左右し得る要因として想定され得る。本研究では、仲介業者が相手との関係で行う対策に着目する。
- (2) 営業年数と従業者数について、不動産適正取引推進機構が公表する平成29年度末の宅建業者数のデータと比較した結果、本調査のデータは営業年数の長い業者が多く(25年以上の割合は、本調査68.3%、機構調査29.9%)、個人事業主が少ない(1人の割合は、本調査7.7%、機構調査23.1%)という特徴が見られた。以降の分析においては、営業年数の長い業者が多いこと、また個人事業主が少ないことにより、あっせんの実施に消極的な企業が多くの回答している可能性を考慮する必要がある。
- (3) 本研究におけるインスペクションの内容の丁寧な説明にあたる変数は、説明タイミング、制度の口頭説明、制度上の注意点といった、仲介業者が依頼者に伝えた内容に限定され、結果の説明方法や依頼者の理解度については検証できていない。これらは個別案件ごとに異なるため、取引事例単位の調査で今後明らかにされる必要がある。
- (4) これらの質問項目は、インスペクションを実施した個別案件において説明をしたか否かではなく、通常の手順で説明しているかどうかを一般的に質問するものである。実際、インスペクションの実施の有無とこれら質問項目とのクロス集計を行ったところ、インスペクションが実

施された案件を有する仲介業者だけが説明しているといった傾向は確認できなかった。

- (5) いずれの説明変数も通常の手順に関する回答に基づくものであり、あっせんを実施したか否かと関係するものではないと考え、欠損値はランダムに発生しているという前提のもとリストワイズ除去を行った。
- (6) Gelman et al. (2014)、p.287の基準による。
- (7) 仲介業者がインスペクション業者の同席に消極的であることは、あっせんを実施した企業の中で、重説への業者の同席をさせた企業が3社と少ないことにも表れている。
- (8) その他の説明変数において安定的な影響が見られなかった理由としては、買主側の意向のみでインスペクションを実施するか否かを判断できない可能性が考えられる。売主の意向を知っている売主側の仲介業者が戦略的に判断することで、インスペクションの実施が拒否され得ると認識している場合には、買主側の仲介業者は積極的にあっせんを実施しなくなる可能性がある。これは個別案件ごとの買主の意向を調査することで今後検証される必要がある。
- (9) ここで明らかにしたのは、告知書の提示がインスペクション業者のあっせんの実施を通じて情報の非対称性の緩和に与える影響であり、告知書の提示自体が有する直接的な影響については検証できていない。建物状況調査制度の導入以前から告知書を提示していたか等を質問することで今後検証される必要がある。

<参考文献>

- 1) Gelman, A., Carlin, J.B., Stern, H.S., Dunson, D.B., Vehtari, A. and Rubin, D.B. (2014) *Bayesian data analysis, third edition*, CRC Press.
- 2) Grossman, S.J. (1981) "The informational role of warranties and private disclosure about product quality", *The Journal of Law and Economics*, 24(3), pp.461-483.
- 3) Milgrom, P.R. (1981) "Good news and bad news: Representation theorems and applications", *The Bell Journal of Economics*, pp.380-391.
- 4) Pesendorfer, W. and Wolinsky, A. (2003) "Second opinions and price competition: Inefficiency in the market for expert advice", *The Review of Economic Studies*, 70(2), pp.417-437.
- 5) Wiley, J.A. and Zumpano, L.V. (2008) "The real estate brokerage market and the decision to disclose property condition defects", *Real Estate Economics*, 36(4), pp.693-716.
- 6) 岡野大志(2019)「既存建築物における耐震改修が家賃・価格に与える影響について」, *都市住宅学* 104, pp.203-212.
- 7) 齊藤広子, 中城康彦, 小川清一郎(2012)「米国カリフォルニア州の住宅取引における住宅・土地・住環境の情報の開示と専門家の役割」*都市住宅学* 79, pp.131-139.
- 8) 原野啓, 瀬下博之(2014)「中古住宅取引における品質情報の影響」*日本経済研究* 71, pp.49-77.
- 9) 原野啓, 中川雅之, 清水千弘, 唐渡広志(2012)「中古住宅市場における情報の非対称性がリフォーム住宅価格に及ぼす影響」*日本経済研究* 66, pp.51-71.
- 10) 藤澤美恵子(2016)「既存住宅市場における質の情報開示量と価格に関する実験」*行動経済学* 9, pp.1-11.
- 11) 藤澤美恵子, 中西正彦, 中井檢裕(2003)「中古集合住宅市場におけるリフォーム情報の開示・査定方法に関する一考察」*都市住宅学* 43, pp.90-95.
- 12) 松浦健太郎(2016)「Stan と R でベイズ統計モデリング」共立出版.