特集 経済社会の変容と不動産専門職能の今後 【論説】

中古住宅取引における専門家の役割とそのための課題 ～不動産業者および取引に関与する専門家の役割の国際比較を通じて～

Roles and Issues on Experts in Trading Used Residential Houses
～International comparison study on roles of experts and
estate agents in concerning real estate trade～

Hiroko SAITO : Faculty of Real Estate Science, Meikai University

齊藤 広子*

1. はじめに

長期優良住宅法が施行されるなど、本格的に長寿命型住宅が普及することになる。まさに、住宅はよい物をつくり、しっかりと管理し、市場で循環される時代になろうとしている。著者は、これに伴い、人口・世帯減少、少子高齢社会の中でそろそろ本格的に住宅流通システムを再編する必要があるのではないだろうかという問題意識をもっている。

その理由は、第一に新築住宅では、売主が不動産業者（いわゆる、宅建業者）でプロである。ゆえに、取引上の問題があれば、消費者を守るために宅建業者側の規制を強化する形で問題の予防をはかることができる。売主責任の強化である。しかし、中古住宅の売買になると、宅建業者が買い取りをしない限り、売主および買主ともに消費者となる。売主責任の強化体制では、売主が責任を回避したいとの意向から、市場に中古住宅を出すことを阻害する可能性がある。ゆえに、売主と買主の両者の関係をフラット（対等）化する取引体制が望まれる。

第二に、住宅の性能も含めた住宅履歴情報、つまり、住宅が生まれた状態、その後の管理、現状

の性能等の情報の生成、蓄積、開示が求められる。住宅を市場で引き継ぐことは、所有権の移転に伴い、管理責任の移転にもなる。次の所有者が適正な維持管理を行うには、管理上必要な情報が確実に引き継がれる必要がある。さらに、住宅の性能・管理状態により、消費者の購入判断が合理的に行われる必要がある。つまり、流通システムとして、住宅履歴情報の内容の開示、そのための情報の生成・蓄積、それが市場で評価されるシステムが必要となっているのである。

第二の理由は、実は第一の理由であるフラット化構築に大きく寄与する。つまり適正な情報の開示を通じて、消費者自身が自らの判断で購入の意思決定することをより促進できるからである。

2. 誰が情報の生成・蓄積・開示を行うのか？

2.1 消費者にとって取引時に必要な情報

消費者にとって住宅購入時に必要な情報とは何か。中古住宅を購入する場合を考えてみよう。住宅の広さや構造などの物的な属性だけでなく、建物がどの程度傷んでいるのか、すぐに必要な修繕はどこか、劣化度や修繕の必要性、さらにその土地の災害危険度、地盤の強さ、住んでみると影響

表-1. 消費者から見た住宅購入に必要な情報 □該当する項目の規程なし

		情報項目	法で規定されている情報開示項目 (重要事項説明*1および契約書*2)
住宅	物的	広さ・構造・築年数等	形状、構造、規模、設備の整備状況
		耐震性等	耐震診断*（診断の有無と「有」の場合は内容）
	居住性	省エネ性能	
		健康への影響	アスベスト使用
		劣化度や修繕の必要性	
		災害危険度	
土地	権利	広さ・権利関係等	形状・権利関係
		土壤汚染	土壤汚染対策法関係の情報
	居住性	地盤沈下・軟弱	
		近隣ルール等	
住環境	権利	私道負担、用途地域、法規制	私道負担・法による制限（容積率等）
		ガス・電気等のインフラ整備	整備状況と未整備時の費用負担、埋設管位置
	居住性	災害の危険性	土砂災害区域
		周辺環境	
取引条件	契約内容	マンション等の管理ルール等*	管理費・積立金・規約・委託先・修繕の実施状況等*
		権利者・権利関係	権利者・権利関係
		価格・税等	代金、税*
	居住性	その他	契約解除、損害賠償・違約金・手付金の措置等、不動産業者、危険負担*、住宅ローン*、瑕疵担保責任*、引渡し時期、登記申請の時期
		備品の所属、修繕費負担	
		利用の負の情報等	

* 定めや実績がある場合に情報開示義務がある項目 *1 宅地建物取引業法35条による。 *2 宅地建物取引業法37条による。

が大きい、公法にはのらない近隣のルール、契約内容の詳細、例えば、必要な修繕費を誰がどう負担するのかなどの情報が必要である。

しかし、表-1に示すように、これらの情報は購入の判断に影響を与えるにもかかわらず、法的に開示が求められていない。その結果、開示されない状態での取引が通常行われる。

マンションの場合は、さらに多種多様な情報が必要となる。各住戸の情報にプラスし、建物全体の管理状態として、物的情報、財政・金融情報、私法・権利情報、居住性の情報が必要となる。マンション管理に関する情報を4つの側面に分けてみると、宅地建物取引業法で開示が規定されている項目が部分的で、いかに消費者が必要な情報が開示されていないのかが明らかである（表-2）。

第1の側面は物的情報である。新築時の情報（竣工図書等）は2000年制定のマンション管理適正

化法で、分譲会社から管理組合に引き渡し義務が位置づけられた。しかし、その後管理組合がどのように管理しているのかの情報蓄積は長期優良住宅を除くと、法的に位置づけられておらず、管理組合・管理者による購入希望者への情報開示責任も義務づけられていない。修繕履歴や耐震診断は記録が「ある」場合にのみ開示することになるため、現実には開示され、市場でそれが評価される取引にはなっていない。さらにこれからいつどこをどの程度の費用をかけて修繕するのか、将来の修繕計画は購入予定者に大きな影響を及ぼすが、これも開示責任がなく、現実には開示されていない。

第2の側面は管理組合の財政・金融情報である。マンション全体の修繕積立金の状態を示すことになっているが、借金（予定）の状態や棟別会計の開示は義務ではない。購入予定住戸の管理費滞納は開示されるが、マンション全体の管理費滞納状

表-2. マンションの管理状態を市場で評価するために必要な情報と生成・蓄積・開示の責任者

	情報項目	生成者	蓄積 ^{*1} /調査者	開示
1. 物的情報	新築時の情報	分譲会社から（マンション管理適正化法で規定）	管理組合の義務なし（長期優良住宅のみ義務化）	その後の購入者への開示責任は特になし
	修繕履歴	管理組合（法的義務なし）	管理組合（蓄積の法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任 ^{*2} 組合・所有者に直接法的義務なし
	現状（耐震診断結果等）	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし ^{*3} ）	宅地建物取引業法で業者に開示責任 ^{*2} 組合・所有者に直接法的義務なし
	将来の修繕・再生計画	約9割の管理組合で作成（法的義務なし）	約9割の管理組合で作成（法的義務なし）	組合・所有者に直接法的義務なし
2. 財政・金融情報	共用部分の修繕積立金の状態	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任 ^{*4}
	専有部分の管理費等の滞納	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任
	管理組合の経営状態	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	組合・所有者に直接法的義務なし
3. 関係情報・権利	建物・共用施設の所有形態	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任 ^{*5}
	土地の所有形態	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任 ^{*5}
	住戸の権利や占有の状態等	各区分所有者・管理組合（法的義務なし）	各区分所有者（法的義務なし）	宅地建物取引業法で業者に開示責任
4. 居住性情報	組合の運営の仕方（もめごと、理事の選び方）	管理組合・管理者等（法的義務なし）	管理者等（区分所有法で保管義務）	管理者には規約の閲覧（開示）義務（区分所有法）、他に開示義務なし
	駐車場等の充足率や施設運営状態（利用可能性）	管理組合（法的義務なし）	管理組合（法的義務なし）	開示義務なし

^{*1} 特定行政庁、登録性能表示評価機関による保管等は除く ^{*2} 「ある」場合のみ ^{*3} 耐震改修促進法でも対象外（自己責任）

^{*4} 全体の金額のみ ^{*5} 提示はあるが、一般消費者にはわかりにくい。

態は開示されず、駐車場の充足率やマンション全体の管理費滞納率や総額等が分からず、管理組合の経営状態が把握できない状態である。

第3の側面は管理組合の私法・権利関係情報である。集会所や駐車場などの共用施設・共用部分の所有形態が消費者に分かるように十分に開示されず、「みんなの物である」と信じていたら、第三者やある特定の人の所有である土地、駐車スペース等があり、マンションの共用施設が安定的に使えない、売却されてしまった等がある。こうした所有形態の開示も十分ではない。

第4の側面は管理組合運営の健全性や共用施設の利用可能性などの情報である。居住してから必

要となる情報の開示は現実にはほとんどない。

以上のように、開示責任が宅地建物取引業法で規定されているにもかかわらず、その情報の生成、蓄積責任が管理組合等には法的に課されていない現実がある。

2.2 すべて宅建業者の役割か？

～諸外国の不動産業者との役割の相違～

上記の情報を生成し、開示するのはすべて宅建業者の役割だろうか。わが国の不動産業者、宅地建物取引主任者（宅建主任者）¹⁾の役割を、諸外国と比較し、考えていこう。

表-3. 不動産業者の免許制度と役割

○免許制度	
免許制度なし	：イギリス
会社免許(登録)制度あり	：フランス, ドイツ, イタリア
会社免許+個人免許<一部>	：日本
会社免許+個人免許<全員>	：アメリカ, オーストラリア
○役割	
引き合わせ型	：イギリス, フランス, ドイツ, イタリア, オーストラリア
総合型	：日本, アメリカ
○契約における情報の取り扱い方	
情報確定型	：フランス, ドイツ, イタリア
情報開示型	：アメリカ, イギリス, オーストラリア

① 不動産業者の役割 (表-3, 4 図-1)

全ての国で不動産業が免許制というわけではない²。不動産業が免許制でないのはイギリスで、ドイツやフランス、イタリアでは一定の資格のもとで会社は免許制である。さらに、会社の免許と従業員にも免許が求められるのは、日本、アメリカ、オーストラリアである。日本では従業員の5人に1人以上の免許保持者の設置基準であるが、アメリカやオーストラリアでは、全員に資格保有が求められる。こうした制度の違いは、不動産業者の役割の相違にもよる。

図-1. 中古住宅の取引体制

*1 2010年5月中止 *2 ドイツとイタリアではエネルギー証明書作成者

¹ 宅地や建物の売買、交換、貸借の契約が成立するまでに、重要事項の説明等を行う、宅地建物取引業法(宅建業法)で規定される国家資格者である。1958年に、公正な取引が行われることを目的に創設され、当初は「宅地建物取引員」の名称であった。宅建業法はそもそも各府県規則に基づいて不動産業者を規制していたものが、1947年憲法施行により規則が失効に、同業が自由に開業でき、業者の急増と質の問題があったことから、1952年に制定された。その後、何度も改正を重ね、業者登録制から免許制、営業保証金供託制度、媒介契約制、流通機構制、クーリング・オフ制などの規定が加えられた(蒲池紀生：不動産業の歴史入門住宅新報社2008)。なお、宅建主任者は、業務に従事する者5人に対して1人の割合で設置が必要である。年に1回実施される宅建主任者試験には受験資格はなく誰でも受験でき、年約20万人が受けるわが国最大規模の国家試験となっている。

² アメリカ(カリフォルニア州)、イギリス、オーストラリア(クイーンズランド州)、フランス、ドイツ、イタリアの中古住宅取引制度を対象とする。

表-4. 中古住宅売買の時の専門家の役割分担

	日本	アメリカ	イギリス	オーストラリア	フランス	ドイツ	イタリア
売買の広告	売主側の不動産業者(免許制)	売主側の不動産業者(免許制)	売主側の不動産業者	自ら、売主側の不動産業者(免許制)	自ら、売主側の不動産業者(免許制)	自ら、売主側の不動産業者(免許制)	自ら、売主側の不動産業者(免許制)
契約書を作成	不動産業者	買主側の不動産業者と売主側の不動産業者	ソリシター	ソリシター	公証人(公正証書)	公証人(公正証書, 法で義務化)	公証人(公正証書)
登記簿確認・売主確認	不動産業者	不動産権限保険会社	ソリシター	ソリシター	公証人	公証人	公証人
地籍図, 土地の確認 公法・都市計画確認	不動産業者	不動産権限保険会社	ランドサーベヤー ソリシター	ソリシター	公証人	公証人	公証人
建物の検査	ほとんどなし (現状有姿)	インスペクター*1 団体認定	ビルディング サーベヤー*2 団体認定	インスペクター 州認定	建築士(少ない)	ほとんどない	ほとんどない
省エネ性能確認・ 認定	なし	なし	ホームインスペクター*3	なし	法定測量・鑑定 の専門業者 (政府認可)	専門業者 (政府認可)	専門業者 (政府認可)
住宅情報(HIPなど) の提示*	なし	売主(TDS)・ 売主側の不動産 業者	売主あるいは売主側 業者(専任媒介の時 は業者が、一般媒介 の時は売主が負担)	なし	売主あるいは 不動産業者	売主あるいは 不動産業者	売主あるいは 不動産業者
価格査定・評価	なし	なし	ビルディング サーベヤー*2	サーベヤー (ほとんどなし)	なし	なし	なし
権利移転法的手続き	司法書士	エスクロー	ソリシター	ソリシター	公証人	公証人	公証人
ローン紹介	不動産業者	モーゲージバン カー	モーゲージブ ローカー	不動産業者	不動産業者, 金融ブローカー	不動産業者	不動産業者
担保力チェック	銀行	不動産鑑定士	ローンバンカー ビルディング サーベヤー	銀行→不動産鑑 定士	銀行	銀行→不動産鑑 定士	銀行→不動産鑑 定士

* 2010年5月中止。 *1 32州で認定基準。ASHIが代表的職業組織。ASHIでは最低250件実施することが正会員になる条件となっている。

*2 RICSで認定 *3 団体認定資格(実務経験なしでも可)

つまり、不動産業者の役割が「顧客引きあわせ型」と「総合型」がある。前者は、「売りたい」「買いたい」という客のマッチング業務が主で、契約業務にはほとんど関与しない。イギリス、フランス、ドイツ、イタリア、オーストラリアである。一方、不動産業者が顧客の引き合せ、契約業務に関与するのは日本、アメリカである。さらにアメリカでは、売主側の業者と買主側の業者が関与する。こうしてみると、日本の取引形態は、主に1社の不動産業者が総合的に独占的に取引に関与し、契約業務まで関与するにも拘わらず、不動産業者全員に資格を求めない、諸外国に比するとかなり特殊な取引形態となっている。

取引時のトラブルを予防するための情報の取り扱い方からみると、大きく2つのタイプがある。

日本でも多い「言った」「言わない」など、何を契約しているのか不明確なことから生じるトラブルを回避するために、契約内容を明確にし、明文化することで、問題を予防するタイプは、フランス・ドイツ・イタリアである。この際の情報の確定作業は法律の専門家である公証人が実施する。もう一つのタイプは、アメリカ・イギリス・オーストラリアでみられる多数の専門家に関与し、相互の専門家により質の高い情報が生成され、開示が行われるタイプである。この分類でも、日本はどちらのタイプにも属さないという、やはり特殊な取引形態である。

② 取引時に消費者に開示される情報(表-5)
情報開示型では、住宅取引時の情報として、修

表-5. 中古住宅売買時の情報内容

主な情報	日本		アメリカ			イギリス			オーストラリア			フランス			ドイツ		
	重要事項説明書	契約書	合意書(契約書)	TDS	インスパクションレポート	HIP*1	契約書	BSレポート	契約書	ソリシター調査報告書	住宅検査書	ディアグノスティック	公証人調査書	契約書	エネルギーパス	公証人調査書	契約書
住宅性能：物的(大きさ等)	○	○	○	×	◎	△	×	◎	×	○	◎	○	○	○	×	○	○
居住性	×	×	×	×	×	◎	×	×	×	×	×	◎	×	○	◎	×	□
省エネ項目	△	×	◎	◎	×	△	×	◎	×	○	◎	△	△	×	×	○	×
劣化・修繕履歴	△	×	◎	◎	×	△	×	◎	×	○	◎	△	△	×	×	○	×
土地 権利・法規制	○	○	○	◎	×	○	×	△	×	○	×	○	○	×	×	○	×
居住性：近隣	×	×	×	◎	×	×	×	×	×	×	×	×	×	□	×	×	×
住環境 権利・法規制	○	○	○	◎	×	○	×	△	×	○	×	○	○	×	×	○	×
居住性：周辺環境等	×	×	×	◎	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
：管理ルール	△	△	○	◎	×	△	×	×	×	○	×	×	○	□	×	○	○
取引条件：契約内容(価格)	○	○	○	×	×	×	○	△	○	×	×	×	×	○	×	×	○
所有形態	○	○	○	○	×	○	○	○	×	○	×	×	○	×	×	○	○
修繕の費用負担	×	×	○	×	×	×	×	△	×	×	×	×	○	×	×	○	△
その他(占有等)	○	○	○	○	×	○	×	○	×	×	×	×	○	×	×	○	○

◎：関連項目多い，○：関連項目あり，△：関連項目一部あり，×：関連項目なし，□：契約時添付書類にあり *1 2010年5月中止

繕履歴も含んだ住宅性能に関する情報等，法的な規制のみに限定されず，幅広い情報が提供される点がわが国と大きく異なる。また，それぞれの調査書・契約書等の内容が補完し合い，項目が多くなっている開示情報には，義務開示情報と任意開示情報があり，前者は住宅性能，省エネ項目等と，社会状況の中で求められるものが変化し，増加する傾向がある。取引時に図面等が添付条件となっていないが，必要に応じて行政等がストックしているため，手に入れることが可能である。

また，情報開示型の例として，アメリカをみると，日本のようにすべての情報が消費者に開示されるわけではない。日本の重要事項説明の内容は，むしろ専門家によって調査され，別の専門家によって確認される。よって消費者にはもっと生活に身近な情報が主に開示されることになる。

③ 不動産業者が総合的に対応する・情報開示型のアメリカ

日本と同様に総合型であるアメリカの住宅取引形態と不動産業者の役割，資格取得に求められる知識や経験をみておこう。

売主側と買主側の不動産業者は売主側と買主側の双方のそれぞれの代理人で，依頼者の希望や意思に合致するよう買付合意書（後の契約書）を作成する。売主側業者は売主の情報開示義務に協力する必要がある，不十分な場合は責任が問われる。

エスクロー会社が契約に必要な書類の整備や権利関係や公的規制等の調査を行う。買主は建物検査員に依頼し，建物検査を実施する。売主は住宅について知っている全ての情報を開示する責任があり，TDS (Transaction Disclosure Statement) を買主に不動産業者を通じて渡す。エスクロー会社は，調査の依頼を受けると，権原保険会社に不動産権原保険 (Title Insurance) の手続きを依頼する。通常の住宅売買契約では，売主は害虫調査 (シロアリ駆除) とその証明書，自然災害情報宣言書や有害物質情報開示書，管理関係の書類や情報，ローン関係書類，固定資産税の支払い，家の機器類の保証書や説明書を提示する。

なお，取引に関与する業者従業員は全員ブローカーまたはセールスパーソンの資格・免許が必要である。ブローカー免許は，州免許で，日本の宅地建物取引主任者資格でかつ宅地建物取引業免許

表-6. 不動産取引（資格取得）のために必要とされる知識 日米の比較

	米国カリフォルニア州		日本：宅地建物 取引主任者
	ブローカー	セールスパーソン	
不動産原理（principle）	△	●	
不動産実践	●	●	
不動産評価・鑑定	● 上級は△	△	□
不動産の法的側面	●	△	●
不動産金融	● 上級は△	△	□
不動産経済	○ 上級は△	△	
プロパティマネジメント	△	△	
一般会計	○	△	税□
ビジネス法	△	△	
エスクロー	△	△	
モーゲージローン	△	△	
不動産コンピューター応用	△	△	
CID（コモンのある住宅地開発）	△	△	

●は必修 ○は選択必修 △は選択 □合計で全体の10%

に相当する。開業するために必要な免許である。最近5年以内にセールスパーソンの実務経験2年が必要で、認定された4年生大学を卒業した場合は実務経験は免除される。資格試験前に、必ず専門学校、大学、コミュニティカレッジ等で行われている講義を受ける必要があり、実践、法、評価・鑑定、金融・経済等の8科目の単位を取得する必要がある³。セールスパーソン免許では開業はできないが、不動産業の従事に必要である。18歳以上で3科目の講義を受け、単位を取得し、試験を受け、合格後、州に申し込み、免許を得る⁴。セールスパーソンの受験資格には実務経験は必要ない⁵（表-6）。

つまり、日本と同様の不動産業者が総合型であるアメリカでは、取引に関与する全ての従業員に免許が求められ、講習や実務経験や実践の重視、資格取得のために幅広い知識が求められ、さらに多様な専門家と協業し、取引の安全性を確保している。

④ 不動産業者が顧客を引き合わせ、契約は公証人が行う・情報確定型のドイツ

日本にはない制度である、中古住宅売買における公証人の関与を、ドイツを例にしてみよう。

売主と買主は売買の意思決定が確認されると、買主が選定した公証人によって契約の準備へとはいく。公証人の立場は中立で、どちらの代理人でもなく、基本的義務として、中立義務、誠実義務、守秘義務があり、証書作成法では、様々な教示義務が規定されている。例えば、当事者の意思の探求、事実の解明、行為の法的な射程に関する教示義務、当事者の意思表示を証書に明白かつ曖昧さのないように再現する義務などである。さらに判例により発展した後見的教示義務も多く、公証人の責任は拡大する傾向にある⁶。

中古住宅売買では、登記簿調査や契約書作成等、売買手続きの売主・買主の取決めに対する法的助言、文書の作成、リスクや注意事項を説明する。調査内容は主に登記証明と証書の内容である。公

³ 試験合格後、2年以内に免許を申請できる。

⁴ 試験合格後、1年半以内に免許を申請できる。

⁵ 実務経験の必要性は州によって異なる。

⁶ 「公証人の責任拡大傾向」は文献11p.88参照。

証人が立会い、書面化する契約時の情報には契約書と付帯書類がある。公証人の調査項目は限定的であり、法的手続きに関することが主である。公証人の役割は、幅広い情報を収集することではなく、むしろ限定された項目ではあるがその内容を確実にすること、および教示義務を果たすことである。

公証人は一般に4年間の大学法学部の課程を第1次国家試験合格によって修了し、2年間の司法修習を経て、第2次国家試験を受け、さらに3年以上の実務経験を経る専門職である⁷。高度な法律の専門家である公証人の責任・任用方法は連邦公証人法で規定され、公証人は州で認定し任命する。

つまり、ドイツでは問題予防のために、法律の専門家による契約内容の明確化と明文化が行われている。

3. 必要な再編の方向

～新たな流通システム構築に必要なこと～

① ジェネラリストからスペシャリストへ

諸外国と比べた場合のわが国の中古住宅取引形態の特殊性、そこから情報の不明確さと不十分さが存在している。売主と買主をフラットな関係のもとで、本格的に住宅を市場で循環させるには、取引に関与する担当者が多様な情報をとりあつかう必要性が高くなる。建物の劣化度、地域の災害の安全性、地盤の強度など、多様な項目に専門性を求められることから、関与する人はそれぞれ高い専門知識が求められる。そこで、現状のジェネラリスト関与型取引体制から、スペシャリスト関与型取引体制へと転換することが求められる。業務の専門化が質の向上と効率化を促進する。

② あらたな協業体制

各関与者がよりスペシャリストになれば、協働体制が求められる。不動産業総合型のアメリカでも、情報開示の推進の為に不動産業者を中心に、インスペクター、エスクロー、不動産権限保険会社の協業体制がある。イギリスでは、不動産業者、売主・買主それぞれの代理人となる事務弁護士（ソリシター）と建物の劣化の調査と不動産鑑定を行うビルディングサーベヤーの協働体制である。

情報開示型を推進すれば、不動産業者はマッチングや契約締結作業を主とし、専門的な検査・調査は住宅検査員（インスペクター）等の専門家が行う。また、契約内容の確認には、法律の専門家が関与する。こうした協業体制で、適正な情報開示型の取引を推進する。なお、新たな役割分担、協業体制は諸外国の事例を見ても、決して消費者の取引コストを上昇させる仕組みではない（表-7）。

③ 情報サービス機関の活用

情報は開示する人が必ずしも生成する必要はない。情報の生成・蓄積の専門家が行うことでより効率が上がる。オーストラリアでは地方自治体自らが住宅履歴情報をストックし、消費者からの依頼があれば応じることになる。わが国ではすでに様々な住宅情報サービス機関が市場で成立を目指し、活動を始めている⁸。こうしたスキームが市場で成立するための社会基盤の構築がさらに必要である。

④ 法整備による住宅情報の生成・蓄積・開示の推進

情報の開示の為に生成・蓄積を推進するには、

⁷ 公証人となるには、ドイツ国籍を持ち、州ごとに実施される司法試験・実地修習を経て法曹資格を有することが前提となる。専業公証人は公証人試補として3年以上、弁護士兼公証人は5年以上の弁護士登録と直近3年以上の当該地域での実務経験が必要である（連邦公証人法5～7条及び文献12）。大学で法学を学ぶと公証人、弁護士、研究者、役人等になるが、その中で最も人気がある職業である（文献12及びハイデルベルク大学Gerhard Hohloch教授による）。

⁸ 一般社団法人住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会にはすでに57社の情報サービス機関が登録され、各住宅へのID番号の配付より情報の一元化を可能としている。

表-7. (直接) 取引コスト比較表 買主側からみて

	アメリカ	イギリス	オーストラリア	フランス	ドイツ	イタリア
不動産業者 手数料	0 (売主が両方の 業者にそれぞれ 約3%)	0 (売主負担: 売買 価格の1.5~3%)	0 (売主負担: 売買 価格×2.5%+450 ×1.1 (10%の消 費税) AUドルが 上限と法で規定	0 (売主負担: 売買 価格の5~10%。 売買価格に含め る)	売買価格の3% (売主と買主) または6% (買主のみ)	売買価格の2~ 3% (売主と買主) または6% (買主のみ)
住宅検査費用	250~500ドル	250ポンド~ (レベルによる)	建物検査350AU ドル 害虫検査350AU ドル	ほとんど実施 なし	ほとんど実施 なし 250~1000ユーロ	ほとんど実施 なし
HIP エネルギー証明書 デ ィ ア ノ ス ティック費用	-	0 (売主, 300~350 ポンド)	-	0 (売主負担, 広さ による400~600 ユーロが多い)	0 (売主負担, 200 ユーロ)	0 (売主負担, 1000 ユーロ)
公証人費用	-	-	-	売買価格の2.5~ 5%	売買価格の1~ 1.5%	売買価格の0.5~ 0.65%
ソリシター エスクロー費用	売買価格の約0.3 ~0.7% (売主と 買主合計), 各自 負担	売買価格の1% 以上 売主・買主各自 負担	2000~4000AU ドル	-	-	-

住宅の情報整備を法で義務化することが考えられる。フランスでは、管理組合は住宅履歴情報の整備が義務付けられ、購入予定者に対してそれを開示することが法で義務付けられている。2001年「都市連帯及び都市再生に関する2000年12月13日法 (SRU法)」に基づき、マンション購入予定者は管理者が作成・更新する建物修繕カルネと、ディアグノスティック (Diagnostic: 不動産売買に必要な法定測量及び鑑定) の提出を求めることができる。つまり管理者に修繕カルネの作成と記載情報の更新が義務付けられた。アメリカでもカリフォルニア州をはじめ33の州で、売主の情報開示責任が法で規定され、そのため管理組合業務として修繕履歴情報の蓄積が義務化されている。わが国で市場や習慣が十分に成熟しない時期には、適正な修繕の実施とそれが市場で評価されるために、マンション管理適正化法などで、啓発型規制も必要ではないだろうか⁹。

⑤ 消費者教育の実施

多くの情報が開示されても消費者自身がそれを購入の判断する材料に、あるいは維持管理のための材料にする能力が無いと意味が無い。残念なことに、現在、行われている重要事項説明の制度も十分にいかされていると言い難い側面がある。筆者らが最近行った戸建て住宅居住者アンケート調査で重要事項説明を受けたかどうかを質問したところ、「受けていない」が47%、「わからない」が23%、「受けた」と回答した人は30%であるという驚くべき結果となった。また、筆者らが実施した一般消費者向けの住宅購入の為の講習会の経験からして、消費者教育は効果があることも明らかである^{文献8}。ぜひとも、こうした機会を多くすることが必要である。

⑥ 信頼できる情報の生成者の人材育成

最後に、信頼できる情報を生成できる人材の育

⁹ マンションの履歴情報の生成・蓄積・開示として、例えば、マンション管理士の活用が考えられる。マンション管理士については 補 部分を参考にいただきたい。

成が必要である。例えば、イギリスの中古住宅取引に参与するビルディングサーベヤー¹⁰はアメリカのインスペクターのように建物の傷み・修繕の必要性を把握し、その上でそのコストを計算し、不動産評価を行う。まさに、ストック型社会に適応した専門家である。サーベヤーの報告書は、権利関係の調査確認、金融関係の調査確認、建物や周辺環境の調査結果から、評価を示したものであり、私法・公法・経済・金融・鑑定・建築等を総合した知識と技術が求められる。ぜひとも不動産学として、こうした人材の育成に取り組む必要があるだろう。

なお、各国の住宅取引体制等の詳細は、ぜひ参考文献をごらんいただきたい。

参考文献

1. 齊藤広子・中城康彦他（2008）：米国カリフォルニア州における住宅売買時の情報と専門家の役割 日本建築学会大会梗概集 2008.9
2. 齊藤広子・中城康彦（2009）：英国における中古住宅売買における取引制度と専門家の役割 日本建築学会技術報告集 2009.2
3. 齊藤広子・中城康彦他（2009）：豪州クイーンズランド州における中古住宅取引時の情報と専門家の役割に関する研究 日本建築学会大会梗概集 2009.8
4. 齊藤広子・中城康彦（2009）：フランスにおける中古住宅取引時の情報と専門家の役割 都市住宅学 2009.11
5. 齊藤広子・中城康彦・小川清一郎（2010）：イタリアにおける中古住宅取引時の情報と専門家の役割 日本建築学会大会梗概集 2010.9
6. 戸田聡子・齊藤広子他（2010）：米国の区分所有型住宅における住宅履歴情報の生成、保持および中古売買時の開示 カリフォルニア州におけるCIDに対する規定 日本建築学会大会梗概集 2010.9
7. 齊藤広子・中城康彦（2010）：フランスの修繕カルネ制度と課題 日本建築学会大会梗概集 2010.9
8. 齊藤広子・中城康彦（2009）：住宅購入トラブル予防のための消費者教育の実施・効果と課題 日本建築学会技術報告集 2009.10
9. 齊藤広子・中城康彦・小川清一郎（2010）：ドイツの中古住宅取引制度と専門家の役割—公証人の役割に注目して— 都市住宅学 2010.11
10. 齊藤広子・中城康彦（2011）：英国の中古住宅取引制度の変化と専門家の役割、ソリシターとビルディングサーベイヤーを中心に 日本建築学会大会梗概集 2011.8
11. 樋田 誠（2005）：日本公証人制度について 自由と正義 2005.4 p.86-95
12. 中山幸二（2005）：ドイツ公証人法に学ぶ 自由と正義 2005.4 p.96-104

¹⁰ イギリス全体でサーベイヤーは8万人（世界で125万人）で、ビルディングサーベイヤー（BS）は2.3万人である。BSという資格があるのではなく、サーベイヤーが実務経験を積み技術等を取得する。BSは消費者に雇用される住宅購入時調査の他に、銀行等に雇用される不動産評価、行政でビルディングコントロールとして建物インスペクション、商業用物件の原状回復の査定等を行う。なおBSは検査結果によるトラブルのリスクに対し保険をかけている。

BSの検査の目的は実際の建物構造に問題がないかをみることである。建物が図面あるいは基準通りであるのかをみるのは、Building control officerの仕事であり、建設時に現場調査を行う。調査は基礎、給排水等を含め、戸建て住宅でも少なくとも7～8回は行う。行政スタッフ自ら行う場合、民間調査会社、保証会社が行う場合がある。それぞれ調査した会社が図面（最新図面）を15年間保存する。図面は不動産所有者、所有者から許可を得た人が閲覧できる。

補：マンション管理士について

1. はじめに：資格創設の背景

マンション管理士は、2000年にマンション管理適正化法により創設された、区分所有者や管理組合に必要な指導、助言、アドバイスをし、名称独占の国家資格である。

マンション管理士が生まれた背景は、マンション内の管理問題、分譲会社や管理会社、地域との問題等さまざまな問題を管理組合が抱える中で、例えば、地方公共団体に相談に行っても適切な相談窓口がない、あるいは、市役所などで相談し、その内容を適切に理事会や区分所有者に伝えることは難しい等があった。また、行政は個別のマンションの管理運営に関して踏み込んだアドバイスは困難であるなどの状況がある。こうした状況に対応し、各マンションまで出向き、そのマンションにあった、マンション管理全般にわたる、指導・助言・アドバイスをしてくれる人材が望まれていた。弁護士や建築士等のスペシャリストではなく、マンション管理を全般的に理解し、アドバイスできるジェネラリストである。こうした背景から生まれた資格である。

その際に、これから必要なマンション管理に関する3タイプの専門家が必要であることが確認・議論された。第1のタイプは現在のマンション管理士が担う、区分所有者や管理組合に対する指導・助言・アドバイスをし、管理アドバイザーである。第2のタイプは、第三者管理方式として議論されている、管理者となる専門家である。この時点では、資格は個人か会社か、管理者の権限や責任などが議論となった。第3のタイプは、適正な管理が行われないマンションに強制的に派遣し、管理を実践する特定管理者である。どんなマンションに派遣するのか、だれが費用負担するのか、もし公的にその費用を負担するのであれば、

なぜがんばらないマンションに公的負担をしなければならないのか等が議論となった。

結果、第一のアドバイザー的役割のマンション管理士がまず登場することになった（詳細は、齊藤広子：入門マンション管理、大成出版社 2001.4を参考にさせていただきたい）。

2. マンション管理適正化法10年後のマンション管理問題

・マンション管理士試験

マンション管理士が創設されてから約10年が経過した。当初年間約10万人の受験者であったが、2010年の受験者は約1.7万人、合格者合計約2万人、登録者約1.5万人である。受験資格はなく、試験内容（表-補1）は、マンション管理に関する法令及び実務に関すること、管理組合の運営の円滑化に関すること、マンションの建物及び附属施設の形質及び構造に関すること、マンションの管理の適正化の推進に関する法律に関することであり、宅地建取引主任者の試験と比べると、管理会社への委託、会計、建物に関する事など、法律の側面に限定されず、不動産学全般が含まれる。

表-補1 マンション管理士の試験内容

マンション管理に関する法令及び実務	建物の区分所有等に関する法律、民法、建築基準法、不動産登記法、都市計画法、消防法、住宅の品質確保の促進等に関する法律、被災区分所有建物の再建等に関する特別措置法、マンションの建替え円滑化等に関する法律、マンション標準管理規約、マンション標準管理委託契約書、マンションの管理に関するその他の法律
管理組合の運営の円滑化	管理組合の組織と運営、管理組合の業務と役割、管理組合の苦情対応と対策、管理組合の訴訟と判例、管理組合の会計等
建物・施設等の形質・構造	マンションの構造・設備、長期修繕計画、建物設備の診断、大規模修繕等
マンション管理適正化法	マンション管理適正化法、適正化指針等

・資格創設から10年後のマンション管理問題

マンション管理適正化法施行から約10年が経ち、第一にマンションの老朽化の進行と深刻化があり、利用者の高齢化、利用状態としての賃貸化、空き家化、建物の老朽化が進行している。第二にマンションの多様化とそれによる求められる管理方法の多様化、例えば、所有者層として、不在所有者、外国人、ファンドの存在、建物形態として超高層や再開発型マンション等では所有形態も管理方法も多様化、複雑化している。第三に管理組合内部の問題の深刻化がある。

内部の深刻化とは、1つには管理組合運営を担うマンパワーの不足である。日本のマンション管理方法となっている、全員参加による総会での方針決定と、区分所有者がボランティアで執行機関である理事会を結成し、理事が中心になって物事を推進する理事会、マンション管理の基盤である、この二大機能を麻痺させる。2つめには、管理資金の不足である。住戸を賃貸にしている、あるいは空き家にしている不在所有者にとっては、管理費用支払いの必要性の理解は低く、支払い意向も低い。また、高齢者は一般的に費用支払い能力が低くなる。上記2点に起因し、居住者・所有者間のコミュニケーション能力、自治能力、合意形成能力が低下し、安定した居住の場となりにくくなる。

日本のマンション管理方式の大原則からみると、マンション管理参加困難層の増加である。「所有者＝居住者の一体型自治」「理事会方式」の限界ともいえる。区分所有者自らが居住することを前提にし、そのなかの何名かによって構成される理事会が管理組合運営の舵取りをするというスキームがいままさに一つの限界にきている。

3. 管理組合運営における専門家の活用

こうした背景のもとで、管理組合運営における専門家の活用が議論されている。居住者の高齢化

の進行からもこの点の検討はますます必要となるが、現実にはどの程度、どのような専門家が活用されているのか。平成20年度マンション総合調査結果からみていきたい。

はじめに管理者についてみよう。専門家が管理者として活用されているのは、「マンション管理業者」(全体の4.8%)、「マンション分譲業者」(0.1%)、「マンション管理士」(0.1%)と、多くはない。しかし、「将来的には必要あれば検討したい」が40.4%、すでに「検討している」2.2%であり、築年数が古いほどその比率が高くなる。検討理由として、「役員の成り手不足」「区分所有者の高齢化」「区分所有者の無関心」「賃貸化の進行」などがある。

次に、専門家に依頼したい業務とは、「大規模修繕の実施」や「長期修繕計画書の作成」といった維持管理面と、「総会の開催・運営」や「理事会の開催・運営」、「管理費の滞納催促」や「規約の改正」といった運営管理面である。こうした業務を専門家に依頼を希望するのは、専門的な知識が必要なこともあるが、かかる時間の長さ、扱う費用金額の大きさや責任の重さ、同じ区分所有者の立場では実施しにくい業務だからと考えられる。

実際に今までに専門家を雇用したことがある組合は約半数で、建築士(全体の22.7%)、弁護士(18.6%)、マンション管理士(13.1%)、司法書士(3.0%)、公認会計士(1.8%)、税理士(1.8%)である。

2001年にマンション管理士活用方策検討のために管理組合に対して実施した調査では、専門家といえは建築士や弁護士であったことからすれば、マンション管理士の理解とその役割が1歩1歩広がっていることになる。

4. 諸外国のマンション管理の専門家 ～アメリカを中心に～

諸外国ではマンション管理の専門家にどのようなものがあるのか。アメリカカリフォルニア州を例に見よう。カリフォルニア州では、マンション

管理士や管理業務主任者にあたる国家資格はなく、管理会社もわが国のように国への登録制度はない。ただし、団体認定する、マンション管理に関する専門家や、管理会社制度がある。

アメリカでマンション管理の専門家として、求められる役割に、第一にオンサイトマネージャーがある。わが国でいうと、マンションの現地にいる管理担当者にあたるが、管理業務を管理会社に委託しない場合に現地で直接雇用される、あるいは管理会社に委託していても管理会社と独立して現地で雇用される、あるいは管理会社に雇用されるオンサイトマネージャーがいる。第二にはわが国で言う管理会社のフロントマンの役割であり、管理会社に雇用されるスタッフである。

管理の専門家の必要性は、各団体が指定する管理会社の認定制度とも関与するので、団体による管理会社の認定制度をはじめに見ておこう。

① 管理会社の認定制度

団体が認定する管理会社制度が二つある。一つは建設業者、管理組合、管理会社、政府関係機関、関連業者と専門家によって設立された非営利団体、CAI¹ (Community Associations Institute) が認定する、AAMC (公認不動産管理会社: Accredited Association Management Company) 制度がある。3年以上の管理会社としての事業の継続と、社員の50%以上が専門職であり、保険の保障範囲を満たしている等の条件がある。

もう一つは、管理会社の協会 (IREM: Institute Real Estate Management)²による、認定管理会社制度がある。認定管理会社 (Accredited Manage-

ment Organization: AMO) は、役員の中に管理の専門家としてCPM有資格者を1名以上有すること、IREMの職業倫理規定を順守すること等、当協会の定める基準を満たす組織会員である。

表-補2 認定管理会社制度

認定組織	認定会社	認定条件
CAI	AAMC	3年以上の事業の継続と、社員の50%以上が専門職であり、保険の保障範囲を満たしている
IREM	AMO	役員の中にCPM有資格者を1名以上有する、IREMの職業倫理規定を順守する

② 管理の専門家の資格

マネージャー、フロントマン、管理員の国家資格はないが、州や団体による認定制度がある。カリフォルニア州におけるマンション管理の専門家として、CACM (カリフォルニア・コミュニティマネジメント協会) によるものがある。CACMによる、CCAM (公認管理組合管理者: Certified Community Association Manager) は2日間 (14時間) の講習を受け取得し、2年ごとに書き換えを行う。

上級の資格には、管理会社の認定を行っている、IREMとCAIによるものがある。

IREMでは、ARMとCPMがある。実務経験1年という、経験が浅い人用のARM (認定住宅管理士: Accredited Residential Manager) は不動産管理の入門的資格である。実務経験3年以上になると、次の資格CPM (公認不動産管理士) に挑戦できる。資格は、協会実施教育プログラム「管理計画策定」を修了後、試験に合格し、論文作成、

¹ 1973年に設立された。

² 1933年に創設された協会であり、不動産収入を生み出すあらゆるタイプの物件が対象の管理会社の集まりである。日本では、賃貸住宅系、分譲マンション系、ビル系などの管理会社が別の協会であるが、ここでは一つである。その理由は、賃貸住宅も、分譲マンションも、オフィスビルも管理する総合管理会社が多いこと、それはこれらの共通の業務を集積と規模の効果で効率的に実施できるからである。アパートやコンドミニウム、組合で住宅を所有するコーポラティブハウス、戸建て住宅、オフィスビル、ショッピングセンター、工業団地等が管理の対象である。

表-補3 認定管理者（マネージャー）制度

対象	認定団体	認定資格	実務経験	試験・講習
カリフォルニア州	CACM	CCAM	なし	2日14時間の講習を受ける
全米	CAI	CMCA	0年	講習・試験
		AMS	2年	講習・試験
		PCAM	5年	講習・試験, 組合10か所の聞き取り調査結果を最終レポートしてまとめる。
		LSM	10年	大規模マンション用講習・試験, ワークショップ
	IREM	ARM	1年	講習・試験
		CPM	3年	講習・試験・論文

3名の推薦状などをもって取得できる。

また、CAIでも、実務経験に応じた4ランクの資格がある。保険、金融、リーダーシップ、運営、コミュニケーション等の講習・試験を得て取得する。CMCA（認定管理者：Certified Manager of Community Associations）は実務経験なしで、AMS（組合管理者：Association Management Specialist）は2年以上の実務経験、5年以上の実務経験ではPCAM（専門管理組合管理者：Professional Community Association Manager）がある。PCAMは8コースの講義を修め、10組合に聞取調査を行い、1組合10枚のレポートを修了論文として仕上げ、取得する。LSM（大規模物件用管理者：Large-Scale Manager）の資格は、1200戸以上、100エーカー以上、年間1.5百万ドル以上予算の組合を対象に、フルタイムでオンサイトマネージャーとして勤務する場合の資格である。法、リスクマネジメント、大規模物件用の実践的課題への取り組み方法等の講習を受け試験に合格した、10年以上の実務経験を持ち、大規模物件管理5年の実務経験または現在担当し3年の実務経験をもつ人材である。こうして管理担当者教育は段階的かつ実践的な幅広いものが行われている。

なお、アメリカカリフォルニア州では16戸以上の住宅に管理人の設置を州が義務づけている。しかし特に管理人資格の規定はない。

このように、現地管理体制の強化により、管理

組合運営の支援を強化している点は、韓国でも同様である。なお、組合の年間予算が75000ドルを超える場合は、会計の専門家（独立した公的資格のある会計士）による監査が必要であり、専門家によるチェックおよび協働体制がある。

5. さいごに

マンション管理士の新たな活用方策により、マンション問題の予防・解消を強化できないだろうか。

① 実務経験による資格のランク化や種別化

マンション管理士は、世界に類がない、まさに知識と知恵が求められる資格である。知恵が求められるという点から、実務経験から得られる側面も大きい。アメリカの事例をみても、実務経験を重視したランク構成になっている。わが国のマンション管理士も実務経験を踏まえた、ランクあるいは、得意分野を明確にした、日本の建築士、イギリスのサーベヤーのような種別構成もありえるだろう。これからのマンション管理問題は増々多様化、複雑化する。ゆえにマンション管理士はより高度なジェネラリストあるいは得意分野によるスペシャリスト化が求められる。

② オンサイトマネージャーの育成

管理問題の予防や早期解決には問題の早期発見

が何よりも重要になる。そこで、問題が発生する現地の管理体制を強化することが考えられる。これにより、理事等の現地業務の軽減化も可能となる。

東日本大震災の経験からも、日常的に管理組合を支援する専門家がオンサイトにいることがマンションの強みとなっていた。昼間不在の組合役員にかわり、管理員が安否の確認や避難誘導をしたこと、2次被害を防ぐために、温水器の水抜きを各住戸に依頼する、水の運搬、ガスの開栓の立ち合い、避難所まで行き地域の正確な情報収集に努め、情報伝達を行った。復興に向けて、いち早く現地状況を踏まえた段取りをとり、速やかに効率的な復旧工事を行っている。そこで、総合的な知識力をもつ人材の積極的な活用として、大規模マンション等のオンサイトマネージャーとしての活用がある。

③ 継続的活用とスポット的活用

諸外国の管理方法に比べると日本の管理方法は、区分所有者の自力型であり、区分所有者の高齢化や賃貸化が組合運営の打撃となりやすい。そこで、マンションの状態に応じ専門家が管理者となる責任型継続的支援方法もあるが、必要な時に必要な相談やアドバイスをする顧問的支援や大規模修繕時等のスポット型支援もありえる。後者の方法は、管理組合にとって経済的にはなるが、マンション管理士の収入の安定化のためには、スポット利用の量の確保あるいは他に職があることが前提となる。

④ 分譲段階や流通段階での活用

マンションの管理問題は、その発生の原因が入

居前にあることも多い。不平等な管理規約の設定、管理委託契約書の内容など、またマンション購入者が管理への関心が低く、十分な管理が理解されないままで、管理がスタートすることも大きい。そこで、分譲段階からの管理方法の初期設定のチェック、また管理のしやすさを考慮したマンション計画のアドバイス、流通段階においては購入者、購入予定者にマンション管理にかかわる内容の説明など、管理が始まる前の段階からの活用が考えられる。

⑤ W資格による差別化と社会人教育として活用

宅地建物取引主任者、建築士や弁護士によるマンション管理士資格の取得も多い。まさにW資格取得による他との差別化を目指したものであるが、こうした資格取得のための勉強が、社会人教育として寄与している側面がある。例えば、マンションで大規模修繕を担当する設計監理者のほとんどは建築学出身者である。ゆえに、通常は私法である区分所有法、マンション管理の基本である管理組合、理事会、区分所有、共用部分や専有部分の知識がなく、かつ法律を読んでも理解が困難な状態である。しかし、管理組合発注の仕事を進めるには必ずマンション管理の基本知識がいる。特に発注者自身が素人集団であることから、専門家の方が場を重ねて現場で自然に覚える体制では混乱を招くことになる。こうして、ストック型社会において、社会人の人材教育に、マンション管理の基本が集約されたマンション管理士資格取得制度が寄与しているのも事実である。