

既存住宅取引と媒介契約制度 に関する調査研究

平成 31 年 3 月

公益財団法人 日本住宅総合センター

本レポートは、平成 27 年度から公益財団法人日本住宅総合センターが行った自主研究「中古住宅取引における媒介契約と取引価格に関する調査研究」をもとに作成したものである。本レポートの著作権は公益財団法人日本住宅総合センターに帰属する。

はじめに

既存住宅取引では、売主と買主の双方に代理人、すなわち仲介業者が介在して取引を成立させるのが一般的である。この際、既存住宅の売り主と仲介業者との間で結ばれる媒介契約には、専属専任媒介契約、専任媒介契約、および一般媒介契約の3種類があり、その種類によって取引の方法が異なっている。具体的には、売却依頼をする会社が1社のみか、複数の会社なのかという点が大きな違いとなっている。

他方で、仲介業者は取引を成立させることで手数料収入（最大で、取引価格の3%+6万円）を得ることになるのだが、日本では任意の住宅の売主および買主の双方の代理人を、同一の仲介業者が務めるというケース（両手取引）が認められている。この場合、仲介業者は双方から手数料を得ることになり、最大で2倍の手数料収入を得ることが可能となるため、こうした取引を行うインセンティブを持つことが予想される。

既存住宅の取引では、物件情報をより多くの業者がシェアすることを目的として1986年より不動産流通機構が運営されており、2014年12月末時点では首都圏売物件で約16万4千件の在庫登録がなされている。こうした流通機構の取り組みは、物件情報を個別の業者が囲い込むことによる弊害を阻止し、多くの業者が物件情報をシェアすることで、取引の透明性を高めつつ既存住宅の買手と売手のマッチング可能性を高め、より効率的に既存住宅の取引を行うために組織されたといえる。しかし、物件情報の登録は必ずしも全ての既存住宅で行われているわけではないとも考えられ、現在も既存住宅取引は非効率なままとなっている可能性がある。

このように、既存住宅取引における仲介業者の役割は大きく、媒介契約の種類によって取引価格や市場滞留期間に何らかの影響を及ぼしている可能性が考えられる。そこで、本研究では、媒介契約の種類と中古住宅取引について実証的に研究を行い、媒介契約が取引価格等にどのような影響をもたらすかについて検討する。

平成31年3月
公益財団法人日本住宅総合センター

目次

第1章 既存住宅取引と媒介契約.....	1
1.1. 問題の所在.....	1
参考文献.....	3
第2章 媒介契約の制度について.....	5
2.1. 媒介契約について.....	5
2.2. 媒介契約の種類について.....	5
2.3. 中古住宅取引と情報の非対称性.....	7
2.4. 情報の非対称性は中古住宅取引に何をもたらすのか.....	14
参考文献.....	15
第3章 データ分析1－集計結果とクロス集計－.....	17
3.1. 単純集計.....	18
3.1.1. マンションを売却した人の属性.....	18
3.1.2. マンションを売却した当時の世帯状況.....	23
3.1.3. 売却したマンションの属性.....	28
3.1.4. 売却したマンションの面積.....	33
3.1.5. マンションの品質を示す情報.....	44
3.1.6. 売却時の媒介契約.....	48
3.1.7. アンケート回答者の情報.....	67
3.2. クロス集計.....	71
3.2.1. 職業.....	71
3.2.2. 媒介契約の種類.....	87
3.2.3. 新築か中古か.....	103
第4章 データ分析2－回帰分析－.....	119
4.1. 媒介契約の選択.....	119
4.2. 媒介契約と取引価格.....	127
4.3. 推計結果のまとめ.....	135
第5章 まとめ：既存住宅取引と媒介契約の関係.....	137
5.1. 第2章の概要.....	137
5.2. 第3章の概要.....	138
5.3. 第4章の概要.....	139
5.4. おわりに.....	140

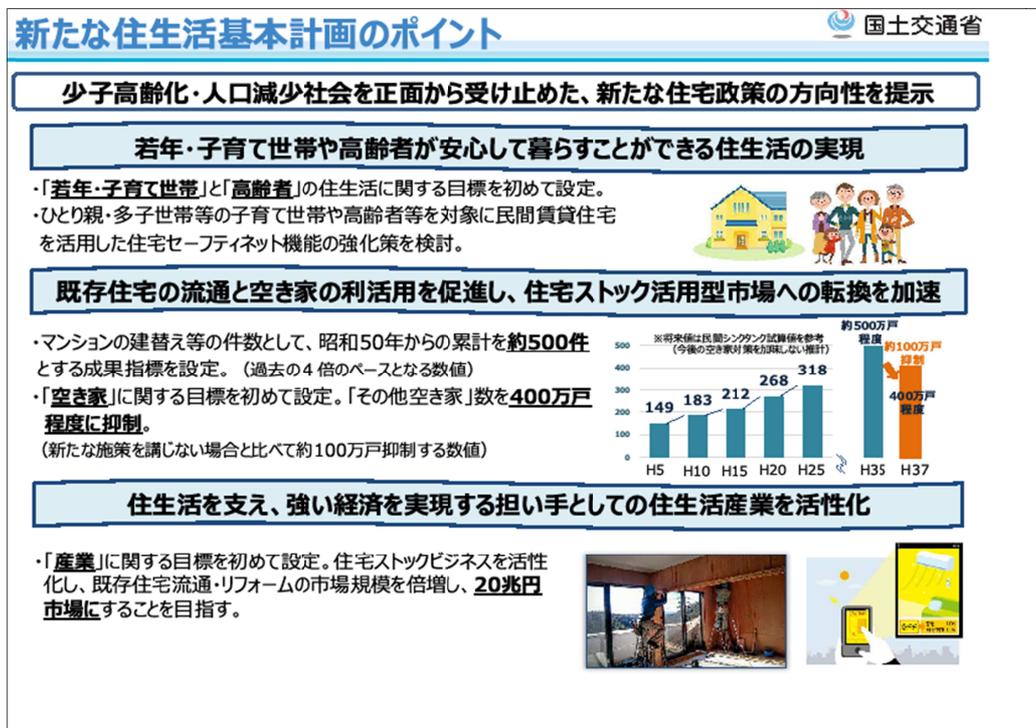
第1章 既存住宅取引と媒介契約

1.1. 問題の所在

日本の住宅政策において、既存住宅流通市場の活性化は重要なテーマとなっている。例えば、平成28年に閣議決定された中長期的な住宅政策「住生活基本計画（全国計画）」では、その主要ポイント3点の1つとして「既存住宅の流通と空き家の利活用を促進し、住宅ストック活用型市場への転換を加速」することが述べられている(図1)。また、同じく平成28年に閣議決定された「ニッポン一億総活躍プラン」でも、戦後最大の名目GDP600兆円に向けた取組の方向の1つとして、「既存住宅流通・リフォーム市場の活性化」を挙げている(図2)。このように、既存住宅流通市場の活性化は、住宅政策の重要な要素になっているだけでなく、日本全体の経済活性化を図るための要素としても重視されている。

国土交通省で進められている住宅政策のメニューは、住宅エコポイント、住宅税制、住生活基本法…と、様々なメニューが挙げられている¹。中でも、既存住宅に関係の深い施策

図1. 「住生活基本計画（全国計画）」のポイント(抜粋)



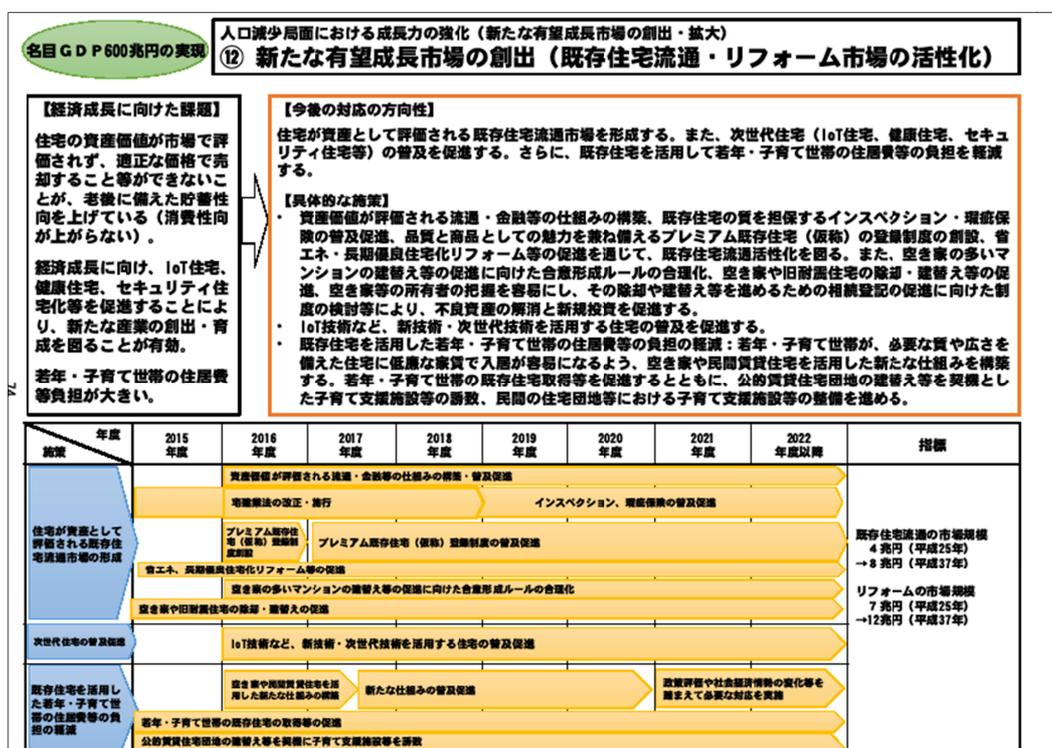
出典) 国土交通省 HP : <http://www.mlit.go.jp/common/001124128.pdf>

¹ 以下のサイトで国交省の政策情報が閲覧可能である。
<http://www.mlit.go.jp/policy/index.html#bar12>

は、住宅の瑕疵担保対策、住宅履歴情報、住宅の品質確保、既存住宅状況調査技術者対策、安心R住宅などがある。これらの施策に共通しているのは、情報の非対称性の解消・緩和であり、国土交通省では既存住宅流通市場が低迷している原因の1つとしてこの問題を念頭に置いていると推察される。例えば、瑕疵担保対策で対応する情報の非対称性とは、購入した住宅に雨漏りや基礎・柱の欠陥が生じていた場合、住宅の購入者が被る不利益を、予め保険によってカバーする制度の事である。もし、売主が悪質な業者等であった場合、売却前から欠陥があることを知っていても、その事実を告知せずに売却する可能性があり、それにより買主は被害をこうむるかもしれない。こうした問題が、住宅市場を歪める可能性があるが、通常こうした情報の非対称性の影響は中古市場で大きくなると考えられる。そのため、瑕疵担保保険は、既存住宅の場合でも適用される場合があり、これにより既存住宅の流通を活性化しようという側面がある。また、住宅履歴情報は、「住宅がどのようなつくりで、どのような性能があるか、…リフォームが実施されたかなどの記録を保存、蓄積したもの」であり、それを「維持管理や売買の際に活用」することで、転売時に買手をもつ住宅品質等に関する情報の非対称性を解消・緩和することを目的としている。

このように、既存住宅市場が低迷している原因として情報の非対称性が注目されているわけだが、この点を分析した研究や報告書などもいくつか挙げられる。例えば、学術論文では原野ほか（2012）や原野・瀬下（2014）があり、報告書としては日本住宅総合センタ

図2. 「ニッポン一億総活躍プラン」(抜粋)



出典) 首相官邸 HP : <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/ichiokusoukatsuya/ku/pdf/plan1.pdf>

一（2011）がある。また、新しく運用され始めた建物価格査定制度の課題について検討した日本住宅総合センター（2019）なども、こうした観点からの分析だと考えられる。これらの研究は、住宅を売買する売手と買手との間にある情報の非対称性、つまり建物の品質に関する情報量の偏在の問題点について扱っているものだが、情報の非対称性は必ずしも売り手と買い手の間にだけ生じているわけではない。住宅の売買には様々な手続きが伴うため、当然それを専門に扱う仲介業者や代理人が必要となるが、売主・買主と仲介業者・代理人との間には、取引時の制度や慣習及び方法等に関して大きな情報の非対称性がある。仲介業者や代理人が顧客に対して常に誠実に対応するならば、情報の非対称性があつたとしても問題はないが、現実には必ずしもそうではない。

そこで、本研究では住宅売買時に仲介業者との間に生じる情報の非対称性が、既存住宅取引に及ぼす影響について実証的に分析する。特に、本研究では住宅の売却を希望する売主と、その住宅売却を代理する仲介業者との間で取り交わす契約制度にフォーカスを当てる。住宅を売却する売主は、専門的な知識を持つ代理人に住宅売却を依頼することになるが、その際に取り交わす契約（正確には媒介契約）にはいくつかの種類があり、契約類型の相違が取引に影響を及ぼす可能性が指摘されているためである。媒介契約の詳細については第2章で詳細について検討するが、インターネット上ではどの媒介契約が取引に有利なのか、という事について様々な議論がなされており、住宅の売主や買主が正確な情報を求めて意見交換していることがわかる。これは、住宅を取引する際の媒介契約において、仲介業者と売主（および買主）との間に情報の非対称性が存在することを示している。日本においてこうした議論がなされているのは、媒介契約によっては「両手取引」と呼ばれる取引が可能であり、その取引が仲介業者の利潤を大きく左右するために市場が歪む可能性が考えられるためである。詳細は次章で述べるが、本研究ではこうしたことも含めて分析する。

媒介契約に関する研究としては、海外でも先行研究があり Gardiner et al (2007)、Hendel et al (2009)、Kadivali et al (2014)、Merlo et al (2004)、Johnson et al (2015)などがある。また、日本国内の論文としては、白川・大越（2017）などもあり、今後もこうした研究は増加すると考えられる。媒介契約が取引に及ぼす影響については、国内での研究はまだまだ不十分であり、この点において、本研究は意義があると思われる。

以下では、第2章で媒介契約の制度について詳細を検討し、第3章で本研究にて使用するデータの詳細とクロス集計について述べる。また、第4章では、回帰分析を用いた分析を行い、第5章でまとめを行う。

参考文献

白川・大越（2017）、「中古住宅市場における両手仲介と手数料率、成約価格への影響」、日本不動産学会誌、31巻1号、88頁－96頁

- 日本住宅総合センター（2011）、『中古住宅市場と情報の非対称性』、調査研究レポート
No.10302
- 日本住宅総合センター（2019）、『中古住宅取引と建物価格査定制度』、調査研究レポート
No.16318
- 原野・瀬下（2014）、「中古住宅取引における品質情報の影響」、日本経済研究、No.71、
49 頁－77 頁
- 原野・中川・唐渡・清水（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、No.66、51 頁－頁 71
- Gardiner, J. N., Heisler, J., Kallberg, J. G., & Liu, C. H. (2007). The impact of dual agency. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 35(1), 39-55.
- Hendel, I., Nevo, A., & Ortalo-Magné, F. (2009). The relative performance of real estate marketing platforms: MLS versus FSBOMadison. com. *American Economic Review*, 99(5), 1878-98.
- Kadiyali, V., Prince, J., & Simon, D. H. (2014). Is dual agency in real estate a cause for concern?. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 48(1), 164-195.
- Merlo, A., & Ortalo-Magne, F. (2004). Bargaining over residential real estate: evidence from England. *Journal of urban economics*, 56(2), 192-216.
- Johnson, K. H., Lin, Z., & Xie, J. (2015). Dual agent distortions in real estate transactions. *Real Estate Economics*, 43(2), 507-536.

第 2 章 媒介契約の制度について

ここでは、中古住宅を売却する際に売主および買主が仲介業者と結ぶ契約制度について整理する。なお、以下の分析では、主に売主と仲介業者の関係にフォーカスを当てて媒介契約について整理をしている。これは、本稿第 3 章以降のデータ分析において、売主と仲介業者について分析を進めており、以降の理解を促すためである²。

2.1. 媒介契約について

中古住宅を売却する際、通常は不動産会社、特に仲介業者に売却を依頼する。この時、仲介業者との間で締結する契約を「媒介契約」と呼び、宅地建物取引業法によってその内容などが定められている。また、媒介契約には複数の種類があり、各契約によって売主が受けられるサービスや、仲介手数料などが定められ、仲介業者と売主との間に権利や義務が発生する。

2.2. 媒介契約の種類について

媒介契約には種類があり、それぞれの契約内容には違いがある。以下で、それぞれの契約内容について整理する。

媒介契約には「専属専任媒介契約」「専任媒介契約」「一般媒介契約」の 3 種類があり、基本的な契約内容は同じであるものの、いくつかの点で相違がある。売主は、本人の売却方針とその相違点をふまえて締結する契約を選ぶことになる。

2.2.1. 専属専任媒介契約

この契約方法は、住宅売却の仲介を 1 社の不動産会社にのみ依頼する契約で、他の不動産会社に重ねて仲介を依頼することが禁じられている。また、売主本人が売却相手（親戚や知人と直接交渉した場合など）を見つけた場合についても、依頼した不動産会社を通して取引することが、契約で義務づけられている。

このように、専属専任媒介契約は、売却活動の全般を 1 社に任せる契約である。ただし、専属専任媒介契約は売主に対して拘束力の強い契約のため、専属専任媒介契約で仲介依頼を受けた不動産会社の仲介業務については、いくつかの法規制がある。詳細は、次の「専任媒介契約」の項で合わせて説明する。

² 以下で示す情報の非対称性は、買主と仲介業者との間においても、同様に生じている点は注意が必要である。

2.2.2. 専任媒介契約

専任媒介契約は、専属専任媒介契約とほぼ同様の契約となっているものの、売主本人が売却相手（親戚や知人と直接交渉した場合など）を見つけた場合は、不動産会社を通すことなく契約することが出来る点が相違点である。

上述したとおり、専属専任媒介契約と専任媒介契約（以下、「専任媒介契約等」）には、いくつかの法規制が設定されている。詳細は以下のとおりである。

(1) 媒介契約の有効期間

専属専任媒介契約および専任媒介契約は、売主にとって拘束力の強い契約であることから、有効期間は3ヶ月（契約更新の場合も3ヶ月）以内となっている。なお、3ヶ月を超える契約を締結した場合でも、有効期間は3ヶ月と見なされる。

(2) 指定流通機構（レインズ）への登録等

専任媒介契約等を締結した不動産会社は、媒介契約を締結した日から法定の期日以内^{*}に、仲介依頼を受けた物件の情報を指定流通機構（レインズ）へ登録しなければならない。指定流通機構は、宅地建物取引業法に基づき、不動産情報を集約した上で、他の不動産会社に物件情報を提供している。この制度は、物件情報をより多くの不動産会社に提供することで、最適な買い主を探すことにある。そして、専任媒介契約等を締結した不動産会社が、自社の購入希望顧客との取引を優先して、情報を抱え込んでしまうなどの不適切な行為を防止することを目的として作られている。

※専属専任媒介契約の登録期日は、媒介契約締結の日から5日以内となっている。一方、専任媒介契約の登録期日は、媒介契約締結の日から7日以内となっている。

(3) 業務処理状況の報告

専任媒介契約等を締結した不動産会社には、仲介業務の実施状況（販売活動の状況など）を依頼者へ報告する義務が課せられている（報告の頻度^{*}は法律で定められている）。このような規制によって、不動産会社に適切な業務遂行を促すとともに、依頼者が不動産会社の活動状況を定期的に確認する機会を確保している。

※専属専任媒介契約を締結した場合の報告頻度は、1週間に1回以上となっている。一方、専任媒介契約を締結した場合の報告頻度は、2週間に1回以上となっている。

2.2.3. 一般媒介契約

この契約方法は、上述の二つとは異なり、複数の不動産会社に同時に仲介を依頼することができる契約で、売主本人が売却相手（親戚や知人と直接交渉した場合など）を見つけた場合でも、不動産会社を通すことなく契約することができる。ただし、最終的には、どの不動産会社を通して取引を進めるかを定めることとなる。

さらに、一般媒介契約には、「明示型」と「非明示型」がある。明示型の場合は、他の不動産

会社への同時依頼を契約で認めつつも、仲介を依頼した不動産会社には、他にどの不動産会社へ仲介を依頼しているかを通知する必要がある。一方で、非明示型の場合は、他の不動産会社に重ねて仲介を依頼しているのか、あるいは、どんな会社に依頼しているのかを不動産会社に通知する必要がない。

2.2.4. 媒介契約の整理

以上の説明から、媒介契約の相違は以下のように整理できる。

	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介契約
他社への重ねての仲介依頼	×	×	○
売主が自分で見つけた購入希望者との直接契約すること	×	○	○
契約の有効期間	3か月以内	3ヶ月以内	法令上の制限はない
指定流通機構への登録	媒介契約締結の日から5日以内	媒介契約締結の日から7日以内	法令上の義務はない (任意での登録は可能)
業務処理状況の報告義務	1週間に1回以上	2週間に1回以上	法令上の義務はない

一般媒介契約を締結し、依頼する不動産会社を増やすほど不動産会社間の競争は高まるものの、不動産会社にとっては契約を成立させる可能性が低下するため、手数料収入が得られない可能性が出てくる。そのため、各不動産会社が売却に伴う営業活動は希薄になってしまうおそれがある。他方で、専属専任契約および専任媒介契約では、依頼する不動産会社を限定するため不動産会社間の競争は低くなるものの、不動産会社にとってはより安定的な依頼となるので、各社の取り組みの密度は高くなる可能性がある。

2.3. 中古住宅取引と情報の非対称性

2.3.1. 媒介契約と情報の非対称性

上述のように、媒介契約には種類があり、それぞれの契約内容に特徴があるため、売主にとってどの契約形態が最適なものであるかを理解することは困難である。これは、「住宅を売却する」という行為自体が、非常に稀なことであることがひとつの原因である。不動産の売却を行う際には、様々な専門的な知識や手続きが必要となるが、不動産の売却をする経験は通常まれである。このため、売却時には仲介業者などの不動産業者に売却を委託することになるが、専門的な知識を持った仲介業者と売主との間には、当然、大きな情報の非対称性が生じることになる。

住宅の売買においては、売主と買主との間で住宅品質に関する情報が非対称になることが知られているが（原野・瀬下（2014）など）、上記のように仲介業者と売主との間でも取引時の契約内容や契約方法に関して情報の非対称性が生じることになる。本研究では、住宅の売却経験がある人を対象としてアンケートを行っているので³、その調査結果を用いて売主と仲介業者との間でどのような情報の非対称性が生じているのかを確認しよう。以下では、売主が媒介契約に関してどの程度の知識を持っていたのかについて検討する。

表1は、アンケート回答者の中で「最終決済する立場」にあった人、つまり住宅売却に主体的に携わった人に限定して、住宅を売却する際に媒介契約の種類があることを知っていたかどうかについて質問したものである。表を見ると、売却前から知っていた割合が43%、検討後に仲介業者から教えてもらった割合が32%、検討後に自分で勉強した人が8%となっている。したがって、およそ83%の人が売却時には媒介契約の種類に関して知識を持っていたことが確認できる。他方で、17%の人が、このアンケートで「媒介契約の種類があることを、今回初めて知った」と回答している。

このように、住宅の売却を経験した人でも、媒介契約の種類があること自体を知らない個人が複数存在していることが確認できる⁴。回答者以外の家族などが契約の種類を決定している可能性があるし、仲介業者が説明をしたものの回答者がそのことを忘れていた可能性も考えられるため、この割合を絶対視することは出来ない。しかしながら、この結果は媒介契約には複数の種類があり、自身の住宅売却時にどの媒介契約を用いたかを知らずに取引を行った個人が複数いた可能性も否定できないことを示している。

表1. 媒介契約の種類があることを知っていたか否か

	n	%
全体	1196	100.0
1 売却を検討する前から、契約形態に種類があることを知っていた	515	43.1
2 売却を検討し始めてから、仲介業者から教えられて、契約形態に種類があることを知った	379	31.7
3 売却を検討し始めてから、自分で勉強して、契約形態に種類があることを知った	97	8.1
4 媒介契約の種類があることを、今回初めて知った	205	17.1

次に、上記質問において契約内容に種類があることを知っていた人（83%）を対象として、契約内容の詳細をどの程度把握していたのかを検討する。表2は、売却物件が「指定流通機構（レインズ）」に登録されたか否かを確認していたかどうか、について質問したものである。なお、指定流通機構への登録が義務付けられているのは、専属専任媒介と専任媒介であるため、一般媒介契約で売却した人は除外している。表2をみると、媒介契約に種

³ アンケートの詳細は、3章で解説を行う。

⁴ 売却時に回答者以外の家族等が、媒介契約について知っており、その人が予め契約種類を決定している可能性も考えられる。そこで、アンケート回答者を「決定に関わる立場」、「情報収集する立場」、および「それ以外」と広げて、同様の検討をしたところ「今回初めて知った」と回答する割合に大きな変化は見られなかった。

類があることを知っていた人でも、「3. 指定流通機構への登録を知らない」と回答している割合が15.4%いることが確認できる。

表2. 売却物件が「指定流通機構（レインズ）」に登録されたことを確認したか

	n	%
全体	823	100.0
1 確認した	424	51.5
2 確認しなかった	272	33.1
3 指定流通機構への登録を知らない	127	15.4

同様に、契約後に仲介業務の状況について報告を受けていたかどうかについて質問した結果が表3である。専属専任契約および専任契約では、仲介業務の状況報告および報告頻度が義務化されているため（「2.2.4.媒介契約の整理」を参照）、規則的には2週間に1回以上の割合で、全ての人々が報告を受けているはずである。しかし、ルールよりも少ない頻度でしか報告されなかったと考えられるケース（「月に1回程度」、「月に1回未満」および「報告を受けなかった」）が、16.4%あることが確認できる⁵。

表3. 仲介業務の実施状況について報告を受けていたかどうか

	n	%
全体	823	100.0
1 報告を受けた(週1回以上)	241	29.3
2 報告を受けた(週1回程度)	294	35.7
3 報告を受けた(2週間に1回程度)	153	18.6
4 報告を受けた(月に1回程度)	54	6.6
5 報告を受けた(月に1回未満)	19	2.3
6 報告を受けなかった	62	7.5

これらの結果から、媒介契約の種類があることは知っていても、契約内容までは把握していない個人がいることが確認できる。これらの事実は、媒介契約において売主と仲介業者との間には情報の非対称性があることを示している。また、情報の非対称性があることで、契約時のルールは必ずしも守られていない可能性があることも示している。もちろん、多くの仲介業者はルールを守っていると考えられるが、一部の取引ではルール通りに業務が行われているわけではないことが伺える。

⁵ ただし、ここでもアンケート回答者以外の家族などが報告を受けている可能性があることと、媒介契約を結んでからすぐに売却が決まった場合は報告を受けることが無いと考えられることから、16.4%の全てが報告義務を満たしていなかった、とは言い切れない点に注意が必要である。

2.3.2. 「両手取引」と情報の非対称性

次に、中古住宅の売買において近年問題として指摘されている「両手取引」について検討する。

(1). 「両手取引」とは何か

ここでは、まず「両手取引」について解説する。「両手取引」とは、ある住宅の売却において、同一の仲介業者が売主と買主の双方の代理人を兼務して媒介業務を行う取引の事である。この取引は、売主と買主の両方から媒介時の手数料を受け取ることになるため、「両手取引」と呼ばれている。一方で、売主と買主がそれぞれ別の仲介業者に住宅取引を依頼して取引を行う場合、仲介業者はそれぞれの顧客（売主または買主）からのみ手数料を受け取ることになるため「片手取引」と呼ばれている。両者を簡単な図にしたものが図 1 と図 2 である。このように、中古住宅取引では、媒介契約（すなわち、取引に関連する契約内容）の相違だけではなく、取引の形態が両手なのか片手なのかという点においても違いが生じている。

図 1. 両手取引

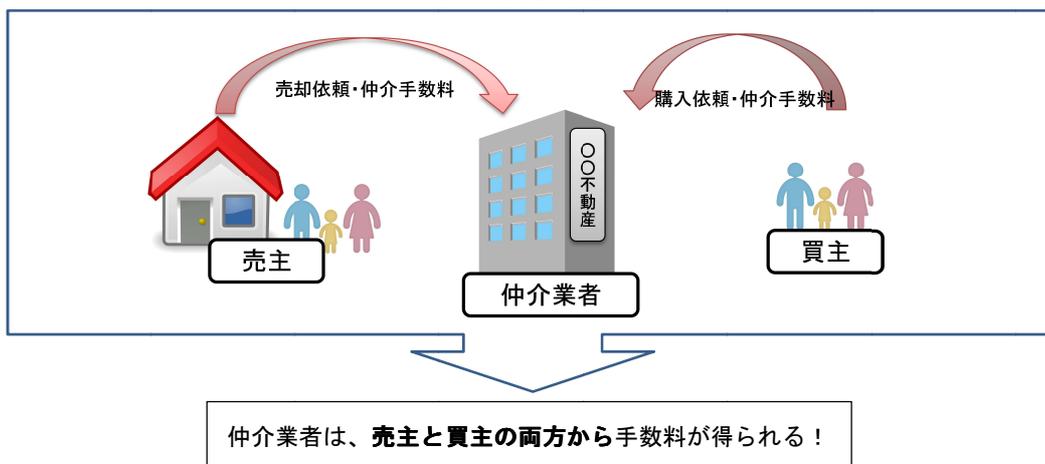
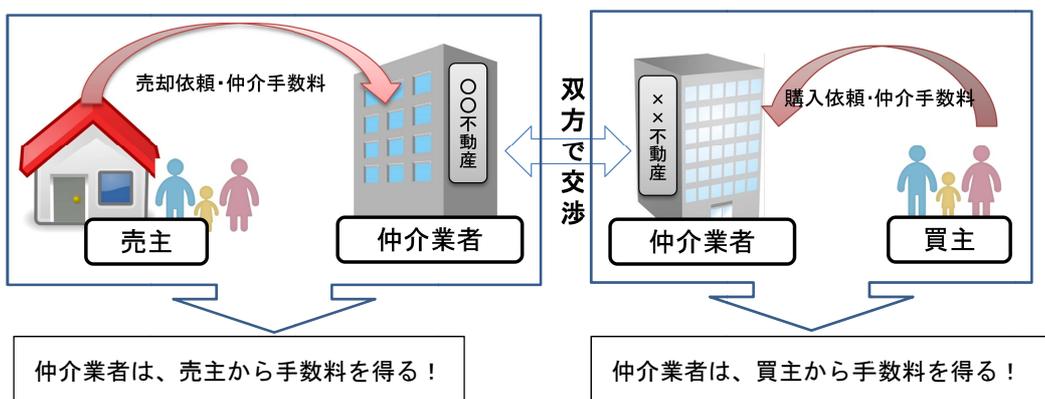


図 2. 片手取引



(2). 「両手取引」の問題点

仲介業者が取引において担う役割の違いから、両手取引または片手取引と言われ、取引形態の違いは仲介業者の受け取る手数料収入の相違につながっていることが確認できた。では、この相違は、取引にどのような影響を及ぼすのだろうか。

様々なケースが考えられるが、容易に想像がつくケースとして、手数料収入をより多くするために仲介業者が両手取引を優先する場合である。例えば、仲介業者Aの顧客リストに、ある地域で5000万円で売却を希望したい売主と、その地域でその様な住宅を5000万円で探している買主がいたとすれば、両手取引は直ぐに成立するだろう。しかし、そうしたマッチングが実際に成立する確率は低い。金額、立地、大きさ、築年数など、希望する条件は様々である。希望する金額が異なる場合、仲介業者Aは、売主または買主（もしくは両者）に金額の再検討を促すだろう。この時、売却物件が指定流通機構に登録されていたならば、他の仲介業者Bからその物件に対して購入希望、または内覧希望などの申し込みが来る可能性がある。売主にとっては、出来るだけ高い値段で売れば良いので、購入希望者は多い方がよい。しかし、仲介業者Aにとっては、手数料収入を最大化させること、すなわち両手取引によって売買を成立させる方が良いので、仲介業者Bの申し込みを必ずしも受け入れない可能性がある。これは、経済学がいうエージェンシー問題（代理人問題）である。

エージェンシー問題とは、顧客である売主とエージェント（＝代理人）である仲介業者の利害関係が必ずしも一致しないために生じる問題の事であり、不動産仲介で行われている両手取引はこの問題が生じる典型的な状況だと考えられる。上記の取引の場合、仲介業者Aは、仲介業者Bからの購入希望に対して「すでに売却が決まっている」と嘘をついて申し出を断ることもできるし、売主には「他の仲介業者からは申し込みがない」と嘘の報告をすることが可能である。その他にも、指定流通機構への登録を遅らせたり、未登録にしたりするなどして情報を囲い込み、他の仲介業者に売却希望物件の存在を隠す可能性もある。仲介業者Aは、売却に係る様々な費用（手続きにかかる事務手数料だけではなく、買手を探す費用や売却までの期間も含む）を加味して、両手取引を行うか、片手取引を行うかの判断をすると考えられる。

また、仲介業者Aが自ら買主を見つけられない場合、付き合いのある仲介業者Cなどに優先的に売却物件の情報を知らせて取引を成立させることで、買主からの手数料収入を折半するようなケースも考えられる。

このように、両手取引が認められている状況で売主と仲介業者の間に情報の非対称性があると、取引は必ずしも効率的に行われない可能性がある。

(3). 「両手取引」に対する知識

このように、取引形態の相違は、契約やその内容の相違と同じように、取引を規定する要因となっているのだが、実際にこの点を知っている売主は少なく、この点に関しても情報の非対称性が生じていると考えられる。そこで、売主が「両手取引」に対してどの程度知識を持っているのかについて検討する。

表 4 は、住宅を売却した際に両手取引に対する知識があったかどうかを尋ねたものである。なお、これまでと同様にアンケート回答者の中で「最終決済する立場」にあった人を対象としている。表を見ると、売却時に両手取引に対する知識があったと考えられる割合は、およそ 67% になっている（表 4 で 1、2、3、4 の何れかと答えた割合）。他方で、両手取引を「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」と回答している人は、32.4% となっている。このように、媒介契約における情報の非対称性において課題と考えられる両手取引に関する知識を持っていなかった人は、全体の 3 割を超えている。

表 4. 両手取引の知識

	n	%
全体	1196	100.0
1 売却を検討する前から知っていた	466	39.0
2 売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	184	15.4
3 売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	112	9.4
4 売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	43	3.6
5 知らなかった（このアンケートで初めて知った）	387	32.4
6 その他（ ）	4	0.3

さらに、2.3.1. でみた「媒介契約に種類があることを、今回初めて知った」と回答した 205 人において、この傾向を確認したものは以下の表 5 である。表 5 から、両手取引を「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」と回答している人は、65.9% となっており、媒介契約の種類を知らない人は両手取引の知識の無い人が多くなることが確認できる。この結果は、売主と仲介業者との間で情報の非対称性が大きくなっていることを示している。

表 5. 両手取引の知識（媒介契約に種類があることを知らない個人）

	n	%
全体	205	100.0
1 売却を検討する前から知っていた	31	15.1
2 売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	21	10.2
3 売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	9	4.4
4 売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	9	4.4
5 知らなかった（このアンケートで初めて知った）	135	65.9
6 その他（ ）	-	-

また、アンケートでは、両手取引が取引に何らかの影響を及ぼす可能性があることが指摘されていることを知っているかどうか、について尋ねている。表 6 は、その結果を表しているが、表を見ると「知っていた」と回答した人がおよそ 40%、「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」と回答した人がおよそ 60%となっている。なお、これまでと同様にアンケート回答者の中で「最終決済する立場」にあった人を対象としている。

表 6. 両手取引が取引に及ぼす影響に対する知識の有無

	n	%
全体	1196	100.0
1 知っていた	480	40.1
2 知らなかった(このアンケートで初めて知った)	716	59.9

さらに、2.3.1.でみた「媒介契約に種類があることを、今回初めて知った」と回答した 205 人において、この傾向を確認したものが以下の表 7 である。表 7 から、「知らなかった」（このアンケートで初めて知った）」と回答した人がおよそ 85%となっており、情報の非対称性が拡大している。

**表 7. 両手取引が取引に及ぼす影響に対する知識の有無
(媒介契約に種類があることを知らない個人)**

	n	%
全体	205	100.0
1 知っていた	31	15.1
2 知らなかった(このアンケートで初めて知った)	174	84.9

以上の結果から、売主と仲介業者との間には、取引の特殊性に起因する情報の非対称性が存在するが、その程度は個人によって様々であることが確認できた。また、媒介契約の種類があることを知らない個人、すなわち売主の中でも住宅取引における情報の非対称性が大きい個人は、両手取引の知識および両手取引が取引に及ぼす影響に対する知識が相対的に乏しく、情報の対称性の影響が大きくなっていることも確認できた。

2.4. 情報の非対称性は中古住宅取引に何をもたらすのか

住宅売買は、一般的な個人にとって、一生に何度かしかない稀な取引である。また、取引には専門的な知識が不可欠なため、仲介業者などの専門家にそれを依頼するのが一般的である。こうした事情により、中古住宅売却時の売主と媒介契約を結ぶ仲介業者との間には大きな情報の非対称性が生じる。

ただし、情報の非対称性は様々な取引において生じるものであり、珍しいことではない。Akerlof (1970) が米国の中古自動車市場においてこの問題を指摘して以来、経済学の分野では情報の非対称性に関する様々な研究がなされている。不動産取引でも情報の非対称性はつきものであり、原野・瀬下 (2014) では住宅品質に関する情報の非対称性について分析しているし、原野ほか (2011) ではリフォームにおける情報の非対称性について分析している。本研究で課題としている住宅流通時の媒介契約に関する情報の非対称性についても、いくつかの先行研究がある。Levitt & Syverson (2008) では、米国の住宅市場を対象として分析を行い、媒介契約の相違と共に売主の種類について分析した結果、媒介契約の相違によって取引価格の相違はないものの、仲介業者が売主として自分の住宅を売買した場合は、取引価格が上昇していることを示している。また、Jonson et al.(2015)でも同様の分析結果が示されている。他方で、Kadiyali et al.(2014)は、取引価格への影響だけではなく、売却までの期間についても分析をしており、媒介契約の相違は価格へは影響しないものの、売却期間には影響するという結果を示している。

情報の非対称性が市場の効率性を阻害する原因のひとつであり、これを是正することが政府の重要な役割の一つであることは、経済学では常識である。また、米国において不動産仲介の問題点に関する研究がなされていることは、こうした問題が日本に限らないことを示している。したがって、日本でも同様に研究されるべきテーマであるが、日本では中古住宅流通量や流通シェアが相対的に低く、中古住宅流通制度が米国に比べて整っていないことを考慮すると、問題はより大きいかもしれない。

上述してきたように、日本の中古住宅取引では情報の非対称性が生じる状況が今もなお続いており、それによって中古住宅市場に何らかの歪みをもたらしている可能性がある。住宅政策では、こうした情報の非対称性を緩和するために、既に様々な取り組みがなされており、国土交通省のHPで紹介されている取組を挙げると、以下のようなものがある⁶。

- 中古住宅に係る建物評価の改善に向けた指針
- 宅建業者の建物評価実務の改善に向けた取組
- 不動産鑑定評価における「既存戸建住宅の評価に関する留意点」の策定
- 既存住宅インスペクションに対する信頼の確保と円滑な普及
- 住宅リフォーム事業者団体登録制度

⁶ 国交省の取組については、<http://www.mlit.go.jp/policy/tyukozyutaku.html> を参照のこと

- 不動産に関する情報ストックシステムの構築検討
- 「安心R住宅」

ここで挙げた取組は、いずれも情報の非対称性によって生じる問題の改善を目指したものだと言えるが、特に「不動産に関する情報ストックシステムの構築検討」は、媒介契約時における問題と密接な関係がある。この取り組みは、中古住宅流通時に生じる物件情報の囲い込みのような問題点を改善するために実施されているが、物件情報の囲い込みは両手取引を行いたい仲介業者が指定流通機構への登録を意図的に怠ったり、遅らせたりすることで生じるからである。このように、行政においても中古住宅流通時の媒介契約の問題点が認識されていると言えよう。

ここまで述べてきたように、中古住宅の取引では不動産業者との媒介契約が必要であり、その契約内容によって取引方法は異なる。売却経験の乏しい個人と専門家である不動産業者との間には当然情報の非対称性が生じることになるが、中でも両手取引と呼ばれる取引形態は、仲介業者が恣意的な売却行動をとることで中古住宅取引に何らかの影響を及ぼしている可能性が考えられる。以下では、中古住宅取引において媒介契約が及ぼす影響について実証的に検証していく。

参考文献

- 原野・瀬下（2014）、「中古住宅取引における品質情報の影響」、日本経済研究、No.71、49頁－77頁
- 原野・中川・唐渡・清水（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、No.66、51頁－頁71
- 不動産ジャパン、http://www.fudousan.or.jp/kiso/sale/3_4.html
- 両手仲介は悪か？～両手仲介と囲い込みについての誤解
http://www.homes.co.jp/cont/press/buy/buy_00367/
- 両手取引が生む「囲い込み」こそ悪しき不動産取引
https://www.mitomi-estate.com/system_real-estate-industry/aggressive-sales/dual-agency/
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for" Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Levitt, S. D., & Syverson, C. (2008). Market distortions when agents are better informed: The value of information in real estate transactions. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 599-611.

第3章 データ分析1－集計結果とクロス集計－

ここでは、アンケート調査によって集計したデータを分析し、媒介契約が取引に及ぼす影響について検討する。まず、アンケートは以下の方法によって行った。

アンケート方法	楽天リサーチ株式会社による Web アンケート
アンケート実施日時	スクリーニング 2015年3月11日～13日 本調査 2015年3月18日～19日
調査対象者	不動産を売却したことがある30歳以上男女
調査エリア	首都圏(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県)
サンプル数	2500 サンプル

ここで、調査対象者として「不動産を売却したことがある」個人を対象としているのは、中古住宅の買手は、一般的に自分がどのような媒介契約を利用して住宅を購入したのか認識していない場合が多く、必要な情報を入手することが難しいと考えているためである。一方、売主はどの媒介契約を結ぶかによって売却価格や売却までの期間が変化する可能性があるため、媒介契約の選択等について情報を持っている可能性があると考えているためである。

また、本研究の主要な目的は、媒介契約の違いが取引にどのような影響を及ぼすのかを検討することであるため、取引時の住宅属性、世帯属性の他に、媒介契約の内容等に関する情報についても入手する必要がある。こうした情報を得るためには、取引時の契約種類を把握する必要があるが、そのためには「不動産を売却したことがある」個人に対してアンケートをかけたほうが良いと考えたことも、売却経験のある個人にアンケートをした理由の1つである。

以下の分析では、このアンケートデータを分析した結果について報告する。

3.1. 単純集計

アンケートで収集したデータを単純集計した結果について報告する。

3.1.1. マンションを売却した人の属性

(a) マンションの売却にあたっての立場

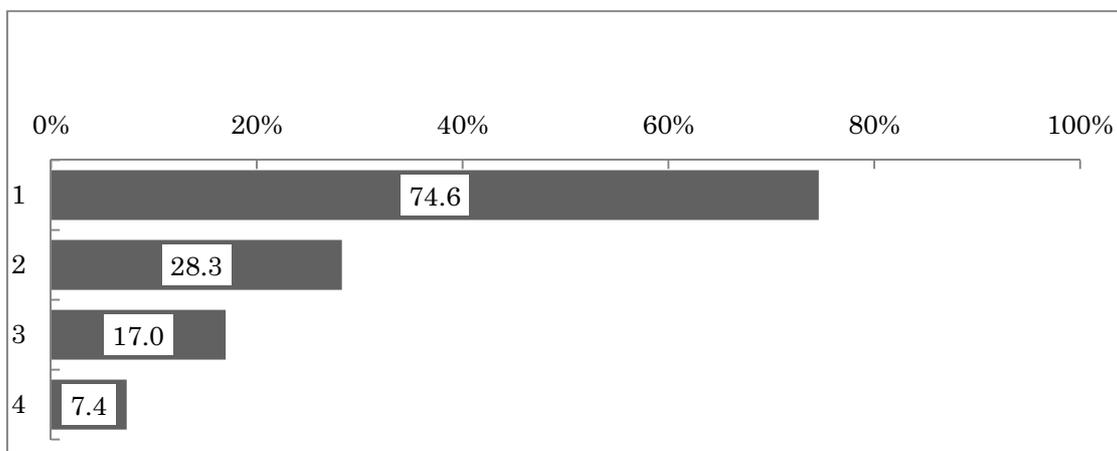
マンションの売却にあたって、このアンケートに回答した人の売却時の立場は、「最終決済する立場」が74.6%と最も多く、次いで「決定にかかわる立場」が28.3%、「情報収集する立場」が17.0%であった。

表1 マンションを売却した人の立場

	n	%
全体	1603	100.0
1 最終決済する立場	1196	74.6
2 決定にかかわる立場	453	28.3
3 情報収集する立場	272	17.0
4 上記のいずれにも関与していない	118	7.4

(単位：人)

図1 マンションを売却した人の立場



(b) マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の年齢

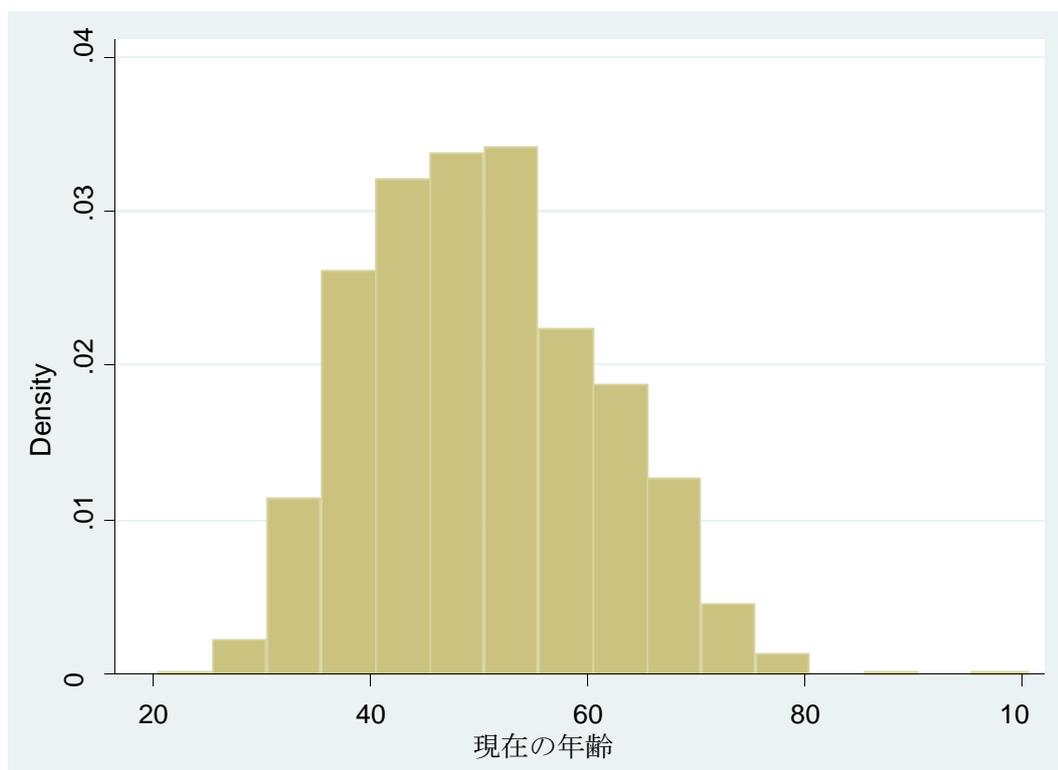
マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）のアンケート回答時の年齢は、平均年齢では 50.35 歳であるが、最も若い人は 23 歳、最も高齢の人は 96 歳であった。

表2 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の年齢

	値
全体	1603
平均値	50.35
最小値	23.00
最大値	96.00

(単位:歳)

図2 年齢（アンケート回答時）の分布図



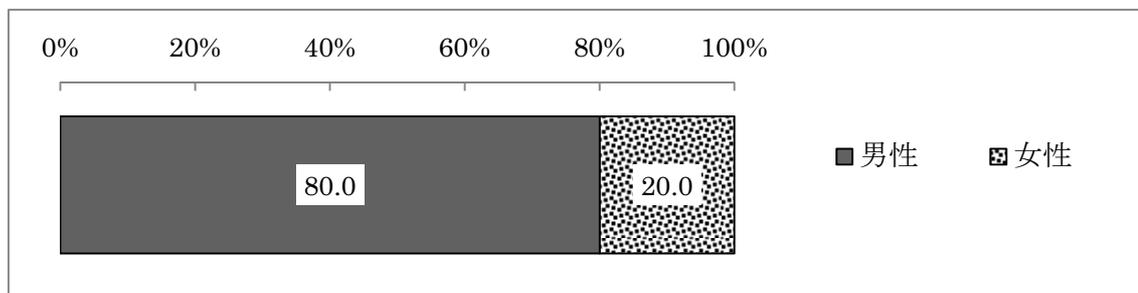
(c) マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の性別

マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の性別は、男性の比率が 80%と、女性の比率 20%を大きく上回っている。

表 3 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の性別

	n	%
全体	1603	100.0
1 男性	1283	80.0
2 女性	320	20.0

図 3 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の性別



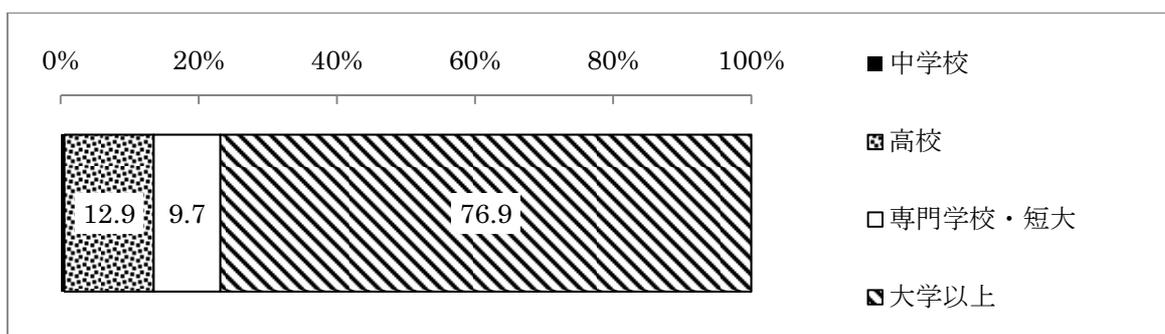
(d) マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の最終学歴

マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の最終学歴は「大学以上」が76.9%であり、相対的に高い割合となっている。次いで「高校」が12.9%、「専門学校・短大」が9.7%、「中学校」が0.6%であった。

表4 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の最終学歴

	n	%
全体	1603	100.0
1 中学校	9	0.6
2 高校	207	12.9
3 専門学校・短大	155	9.7
4 大学以上	1232	76.9

図4 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の最終学歴



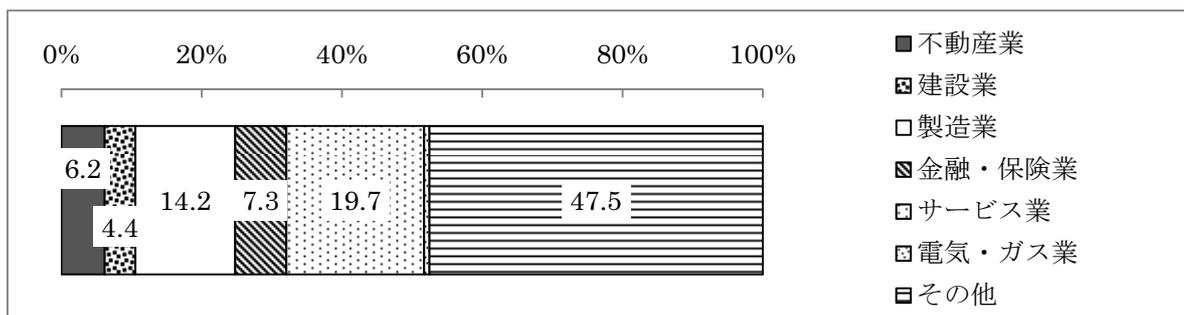
(e) マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の職業

マンションを売却した当時、最終決済をする立場にあった人が従事していた職業をみると、「その他」の比率が4割以上と最も多い。次いで「サービス業」が19.7%、「製造業」が14.2%であるが、「不動産業」「建設業」「金融・保険業」「電気・ガス業」に従事していた人の割合はそれぞれ1割に満たなかった。

表5 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の職業

	n	%
全体	1603	100.0
1 不動産業	99	6.2
2 建設業	70	4.4
3 製造業	228	14.2
4 金融・保険業	117	7.3
5 サービス業	315	19.7
6 電気・ガス業	12	0.7
7 その他	762	47.5

図5 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の職業



3.1.2. マンションを売却した当時の世帯状況

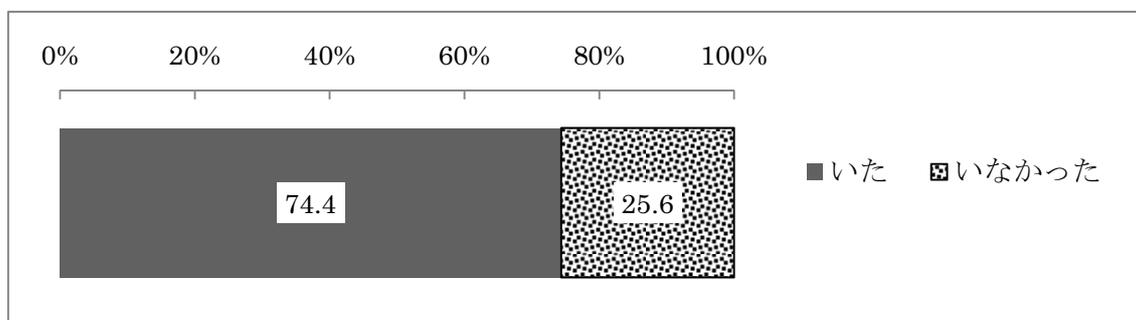
(a) マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の配偶者の有無

マンションを売却した当時、最終決済する立場にあった人で配偶者がいた人の割合は、配偶者がいなかった人の約3倍であった。

表6 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の配偶者の有無

		n	%
	全体	1603	100.0
1	いた	1192	74.4
2	いなかった	411	25.6

図6 マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）の配偶者の有無



(b) マンションを売却した当時、同居していた家族の総人数（世帯主含む）、およびその中で 18 歳以下の子供の数

マンションを売却した当時の同居家族の総人数は、平均では 2.59 人であったが、最も少ない場合には世帯主のみであり、最も多い場合には 8 人であった。そのうち「18 歳以下の子供」がいた世帯の割合は非常に小さかった。

表 7 同居家族の総人数（世帯主含む）

	値
全体	1603
平均値	2.59
最小値	1.00
最大値	8.00

(単位：人)

図 7 同居家族の総人数（世帯主含む）

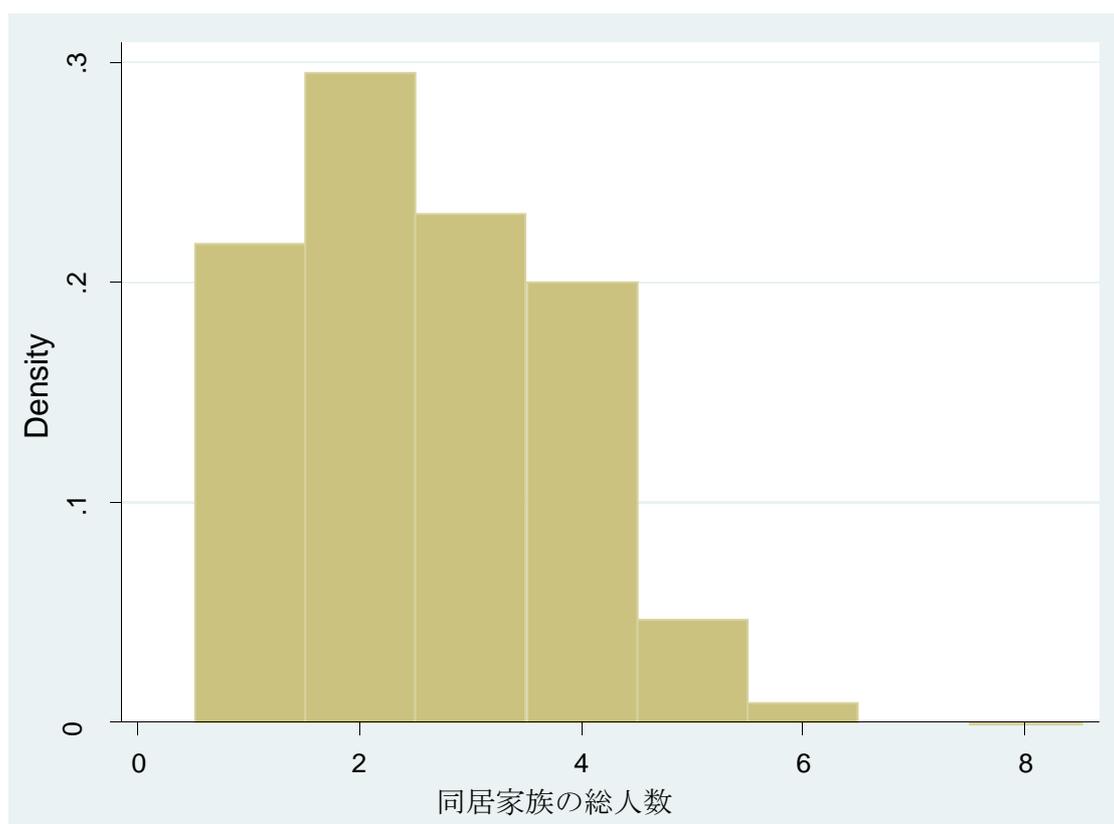
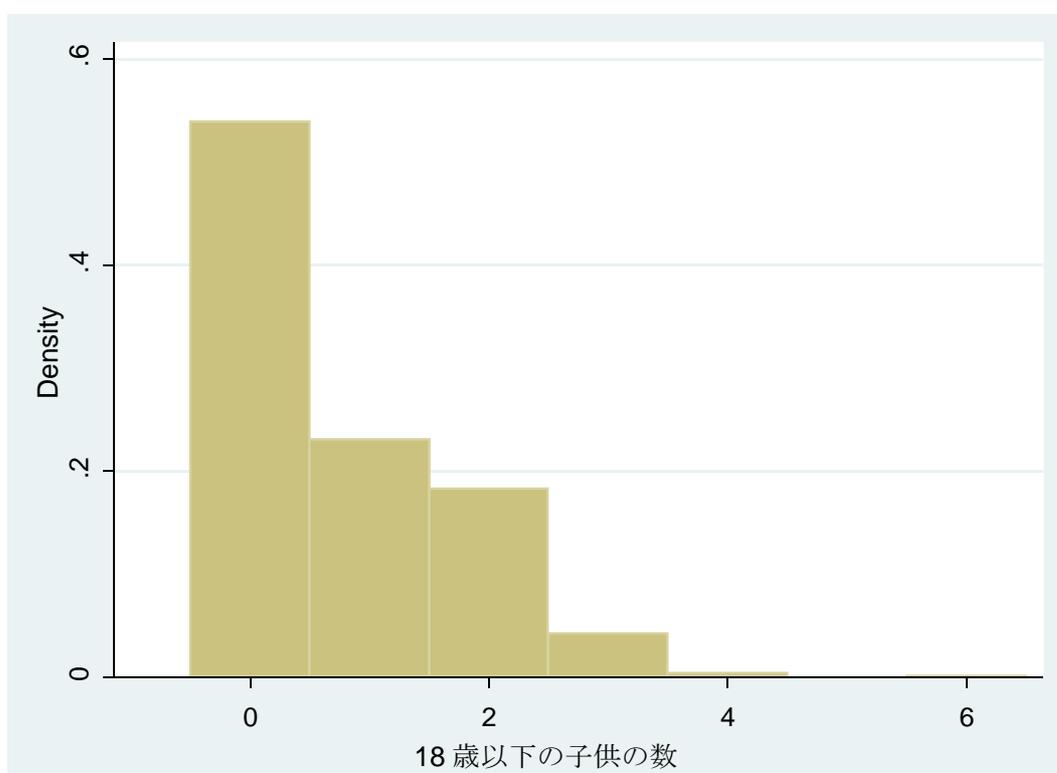


表 8 18歳以下の子供の数

	値
全体	1603
平均値	0.74
最小値	0.00
最大値	6.00

(単位：人)

図 8 18歳以下の子供の数



(c) 売却当時の世帯全体の収入の合計額（税込み）

売却当時の世帯全体の収入合計額の平均値は 858.66 万円であるが、最小値と最大値の間には大きな差がある。

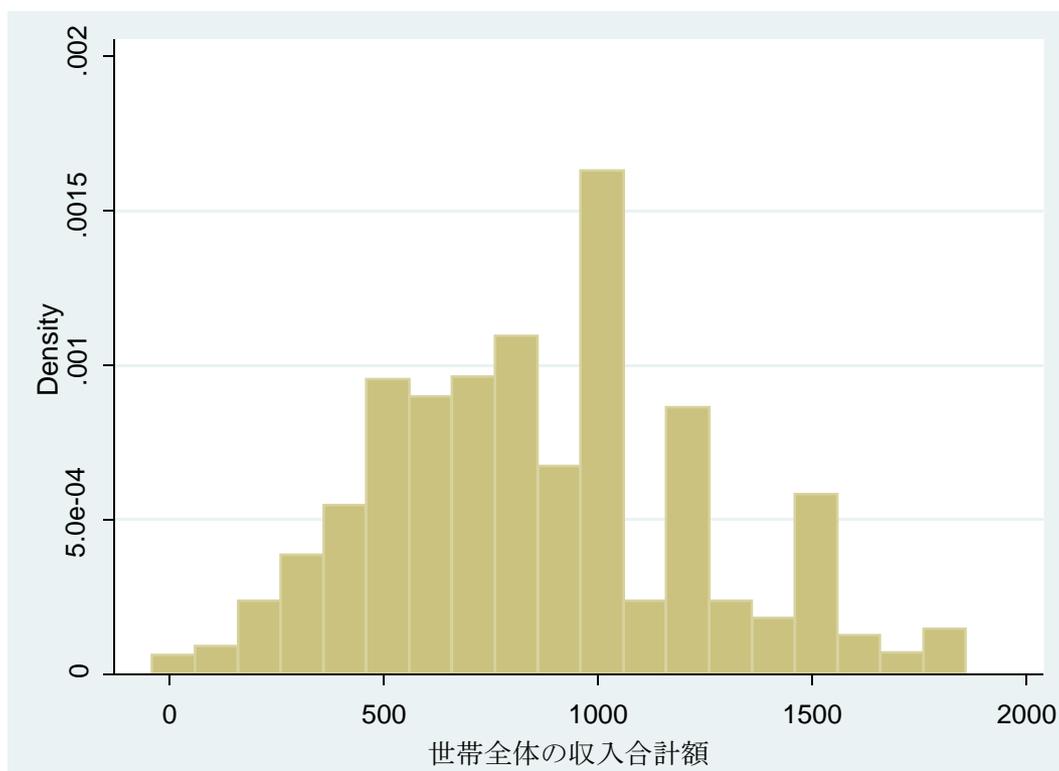
※回答結果の一部には入力ミスと考えられるデータがあったため、『家計調査年報（貯蓄・負債編）平成 25 年（2013 年）』の「持家、二人以上の世帯の平均値（年間収入：630）」の 3 倍以下の数値をデータとして集計している。

表 9 世帯全体の収入合計額

	値
全体	1424
平均値	858.66
最小値	10.00
最大値	1880.00

(単位：万円)

図 9 世帯全体の収入合計額



(d) 売却当時の世帯全体の資産（現金・預貯金・有価証券（株券・債権・投資信託など）の合計額

売却当時の世帯全体の資産合計額の平均値は、1497.96 万円であるが、最小値と最大値の間には大きな差がある。

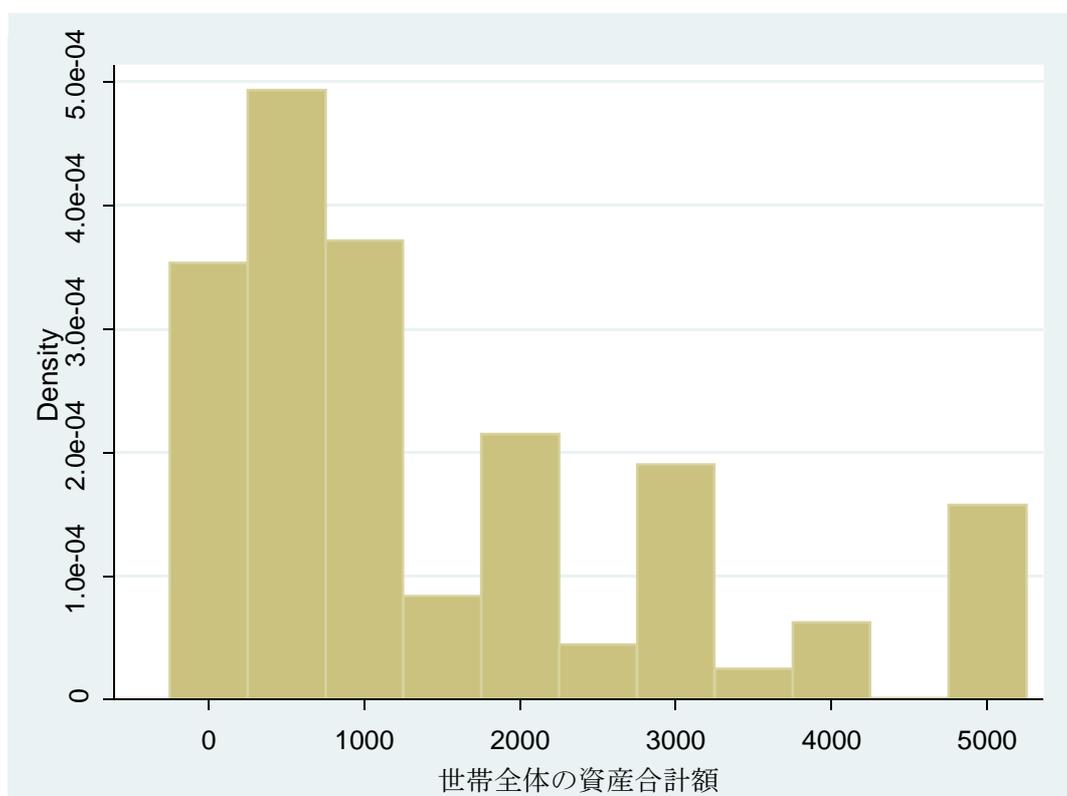
※回答結果の一部には入力ミスと考えられるデータがあったため、『家計調査年報（貯蓄・負債編）平成25年（2013年）」の「持家、二人以上の世帯の平均値（貯蓄：1925）」の3倍以下の数値をデータとして集計している。

表 10 世帯全体の資産合計額

	値
全体	1431
平均値	1497.96
最小値	0.00
最大値	5000.00

(単位：万円)

図 10 世帯全体の資産合計額



3.1.3. 売却したマンションの属性

(a) 売却したマンションは新築、中古のどちらで購入したか

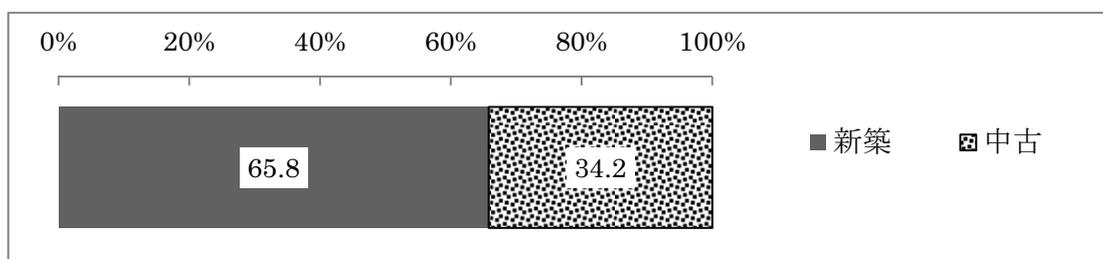
売却したマンションを新築で購入した割合の方が、中古で購入した割合より 2 倍近く大きい。

表 11 売却したマンションは新築、中古のどちらで購入したか

		n	%
	全体	1603	100.0
1	新築	1055	65.8
2	中古	548	34.2

(単位：件)

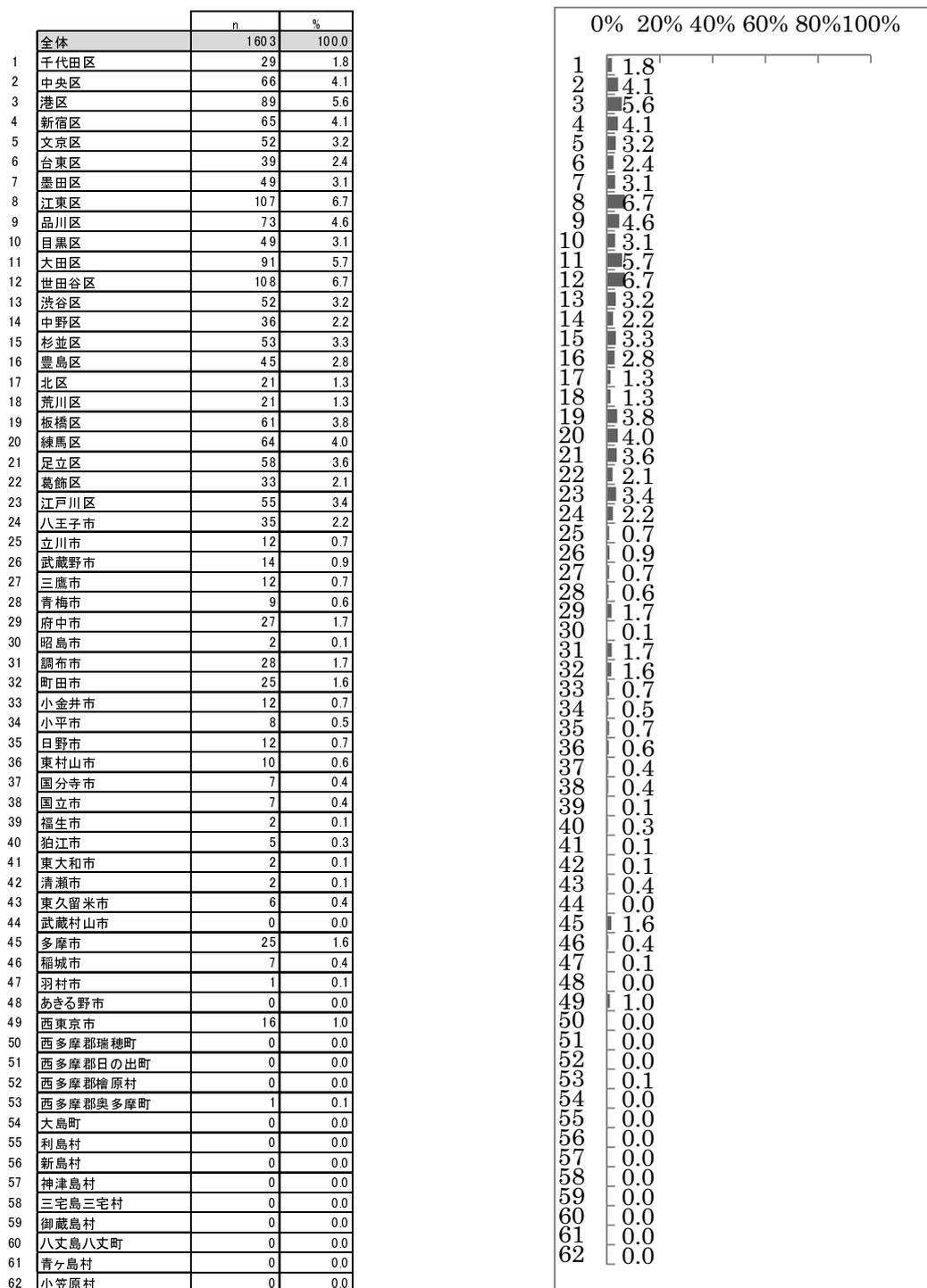
図 11 売却したマンションは新築、中古のどちらで購入したか



(b) 売却したマンションの所在地（東京都）

売却したマンションの所在地は 23 区内に多く分布しているが、特に「江東区」と「世田谷区」は 6.7%とその中でも高い割合であった。所在地が 23 区外の地域にある比率は 23 区内に比べて 1%以下と小さく、更に島嶼部の町村は 0%であった。

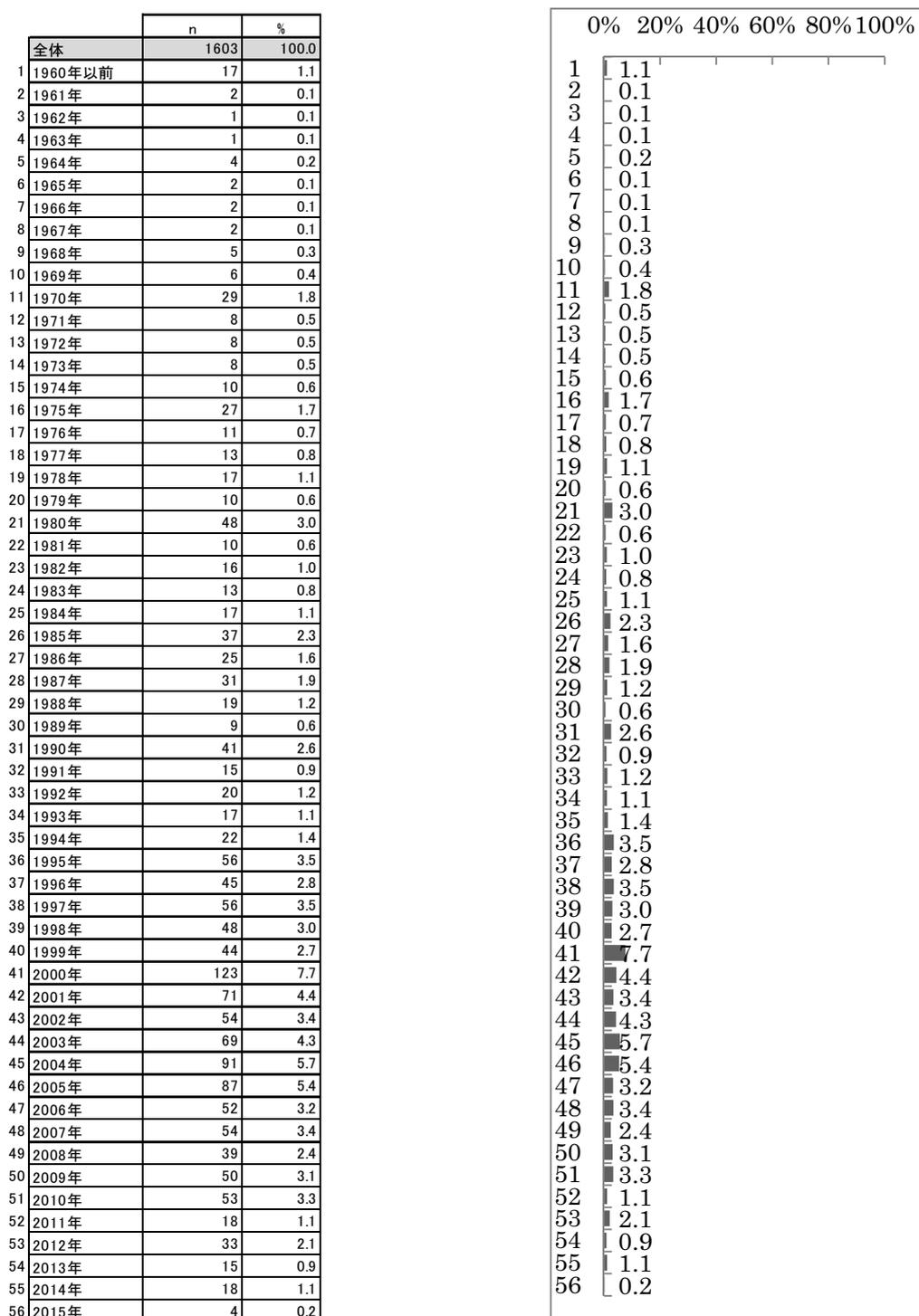
表 12 図 12 マンションの所在地（東京都）



(c) 売却したマンションの建築時期

経年変化でみると、売却したマンションの建築時期は1995年を境に大きく増加した。2000年には全体の7.7%を占める123件のマンションが建築されているが、それ以降は緩やかに減少傾向にある。

表 13 図 13 マンションの建築時期

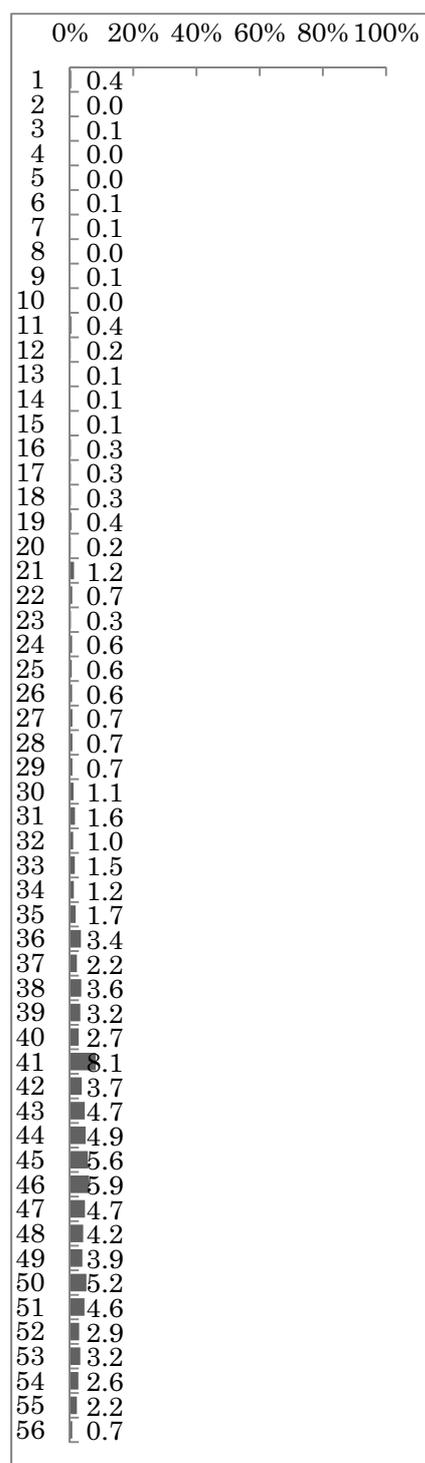


(d) 売却したマンションの購入時期

経年変化でみると、1995年以降にマンションの購入件数が大きく増加した。2000年には全体の8.7%を占める130件のマンションが購入され、2005年には全体の5.9%を占める95件のマンションが購入されたが、それ以降は徐々に減少傾向にある。

表 14 図 14 マンションの購入時期

	n	%
全体	1603	100.0
1 1960年以前	6	0.4
2 1961年	0	0.0
3 1962年	1	0.1
4 1963年	0	0.0
5 1964年	0	0.0
6 1965年	1	0.1
7 1966年	2	0.1
8 1967年	0	0.0
9 1968年	1	0.1
10 1969年	0	0.0
11 1970年	7	0.4
12 1971年	4	0.2
13 1972年	2	0.1
14 1973年	1	0.1
15 1974年	2	0.1
16 1975年	5	0.3
17 1976年	5	0.3
18 1977年	5	0.3
19 1978年	7	0.4
20 1979年	4	0.2
21 1980年	20	1.2
22 1981年	11	0.7
23 1982年	5	0.3
24 1983年	10	0.6
25 1984年	9	0.6
26 1985年	10	0.6
27 1986年	12	0.7
28 1987年	12	0.7
29 1988年	12	0.7
30 1989年	18	1.1
31 1990年	25	1.6
32 1991年	16	1.0
33 1992年	24	1.5
34 1993年	19	1.2
35 1994年	28	1.7
36 1995年	55	3.4
37 1996年	35	2.2
38 1997年	57	3.6
39 1998年	52	3.2
40 1999年	44	2.7
41 2000年	130	8.1
42 2001年	59	3.7
43 2002年	75	4.7
44 2003年	79	4.9
45 2004年	90	5.6
46 2005年	95	5.9
47 2006年	76	4.7
48 2007年	67	4.2
49 2008年	63	3.9
50 2009年	83	5.2
51 2010年	73	4.6
52 2011年	46	2.9
53 2012年	52	3.2
54 2013年	42	2.6
55 2014年	35	2.2
56 2015年	11	0.7



(e) 売却したマンションの購入価格

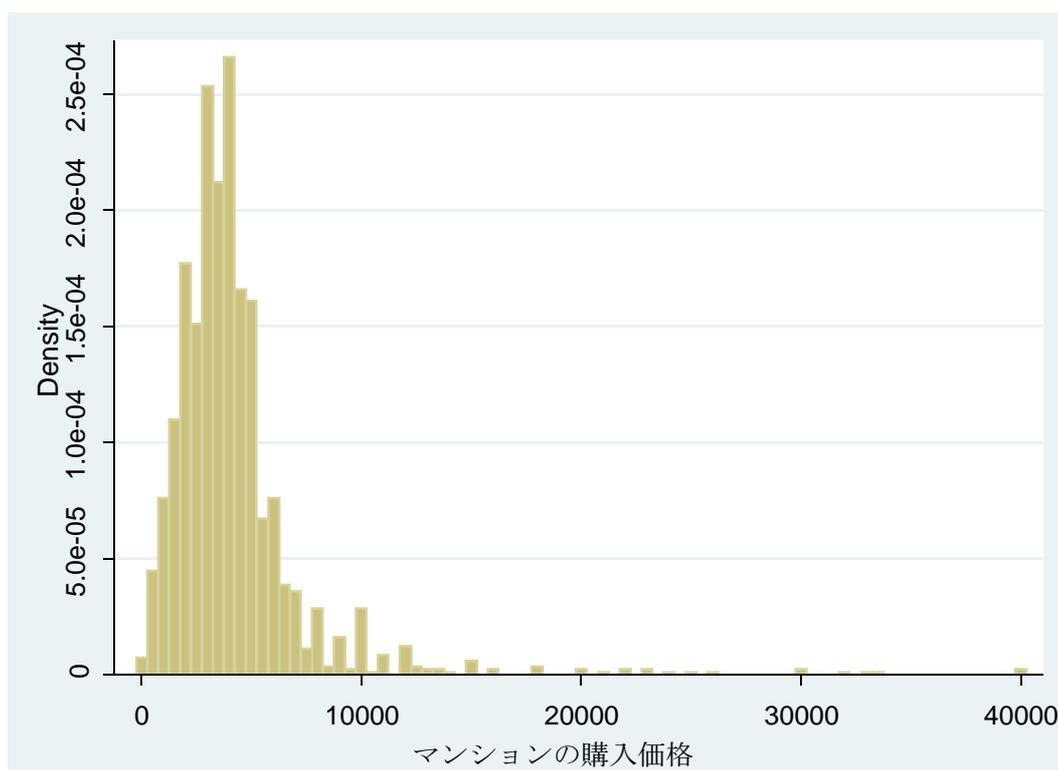
売却したマンションの購入価額の平均値は 4200.08 万円であるが、最小値と最大値の間には大きな差がある。

表 15 マンションの購入価格

	値
全体	1603
平均値	4200.08
最小値	0.00
最大値	40005.00

(単位：万円)

図 15 マンションの購入価格



3.1.4. 売却したマンションの面積

(a) 売却したマンションの専有面積

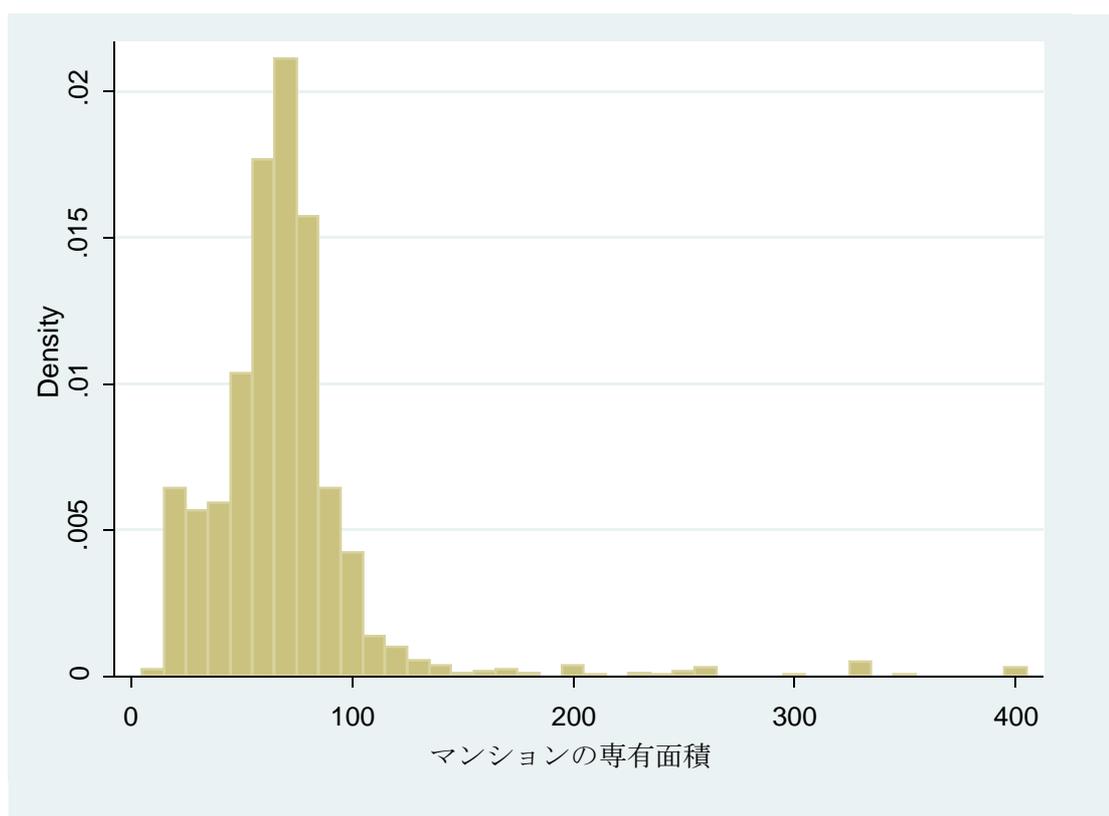
売却したマンションの専有面積の平均値は 68.62 m²であった。

表 16 マンションの専有面積

	値
全体	1600
平均値	68.62
最小値	9.92
最大値	400.00

(単位：m²)

図 16 マンションの専有面積



(b) 売却したマンションの管理費

売却したマンションの管理費の平均値は 2.28 万円であった。

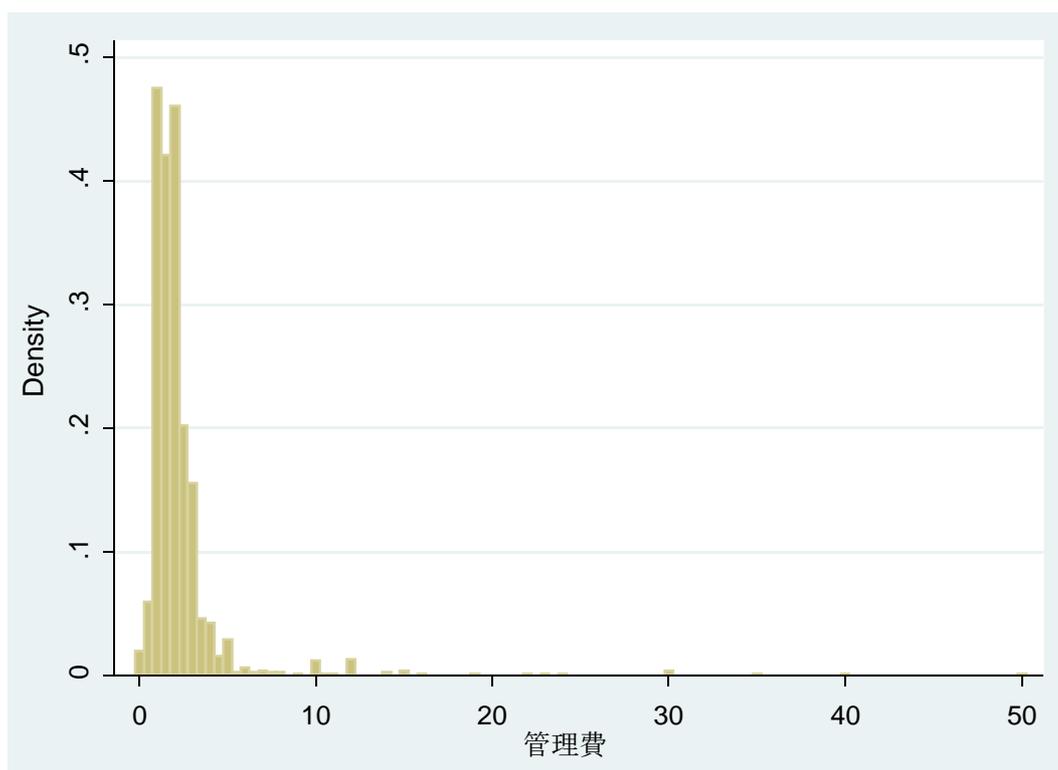
※フリーアンサーの質問だったため、入力ミスをしている回答が複数見られた。そのため、100 万円以下という条件を設定した上での分析結果を示している。

表 17 マンションの管理費

	値
全体	1514
平均値	2.28
最小値	0.00
最大値	50.00

(単位：万円)

図 17 マンションの管理費



(c) 売却したマンションの修繕積立金

売却したマンションの修繕積立金の平均値は 1.97 万円であった。

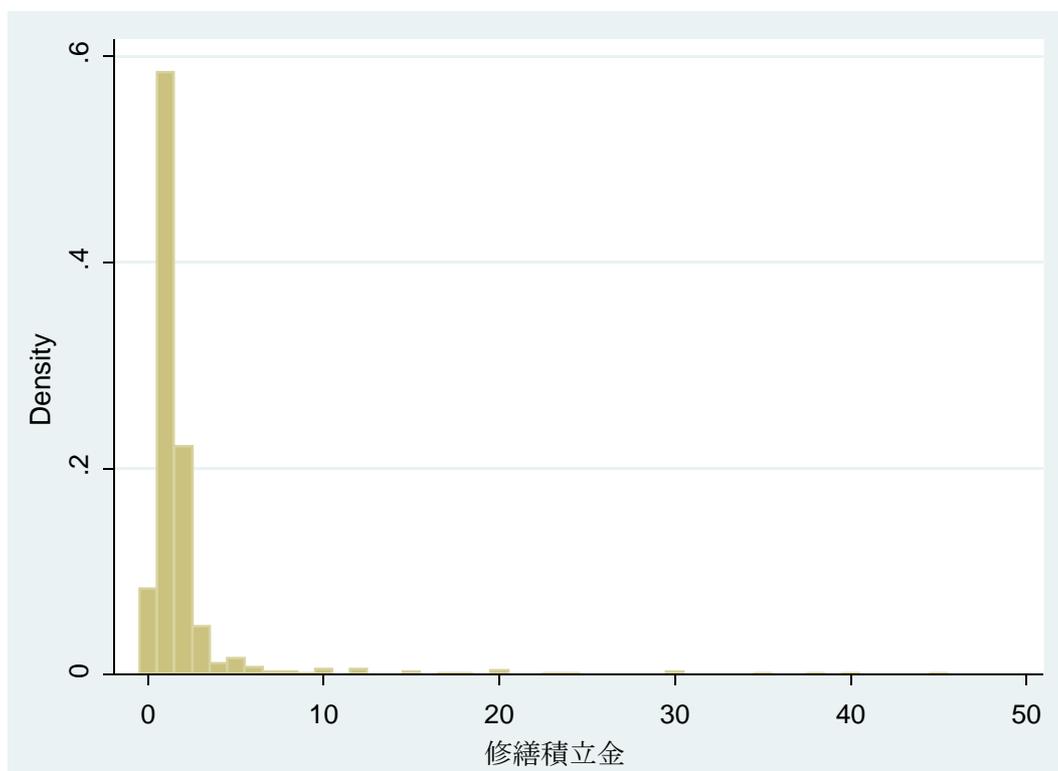
※フリーアンサーの質問だったため、入力ミスをしている回答が複数見られた。そのため、100 万円以下という条件を設定した上での分析結果を示している。

表 18 マンションの修繕積立金

	値
全体	1555
平均値	1.97
最小値	0.00
最大値	60.00

(単位：万円)

図 18 マンションの修繕積立金



(d) 売却したマンションの総階数と専有階数

売却したマンションの総階数の平均値は 10.48 階であった。

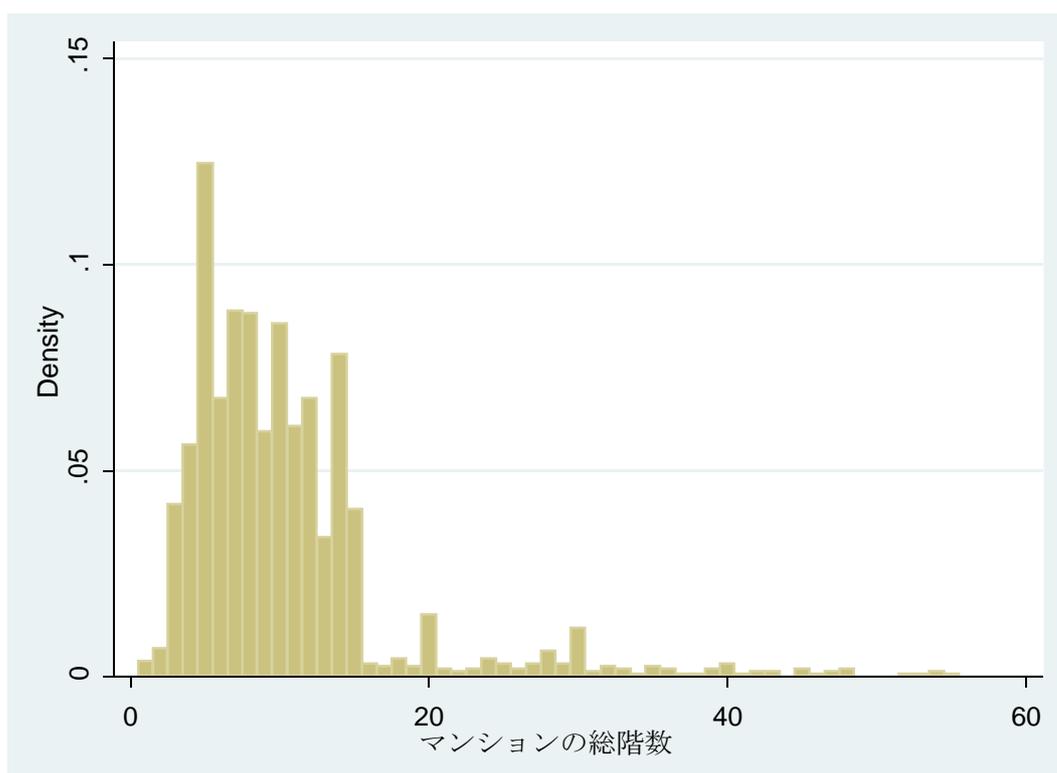
※フリーアンサーの質問だったため、入力ミスをしている回答が複数見られた。そのため、60 階以下という条件を設定した上での分析結果を示している。

表 19-1 マンションの総階数

	値
全体	1597
平均値	10.48
最小値	1.00
最大値	55.00

(単位：階)

図 19-1 マンションの総階数



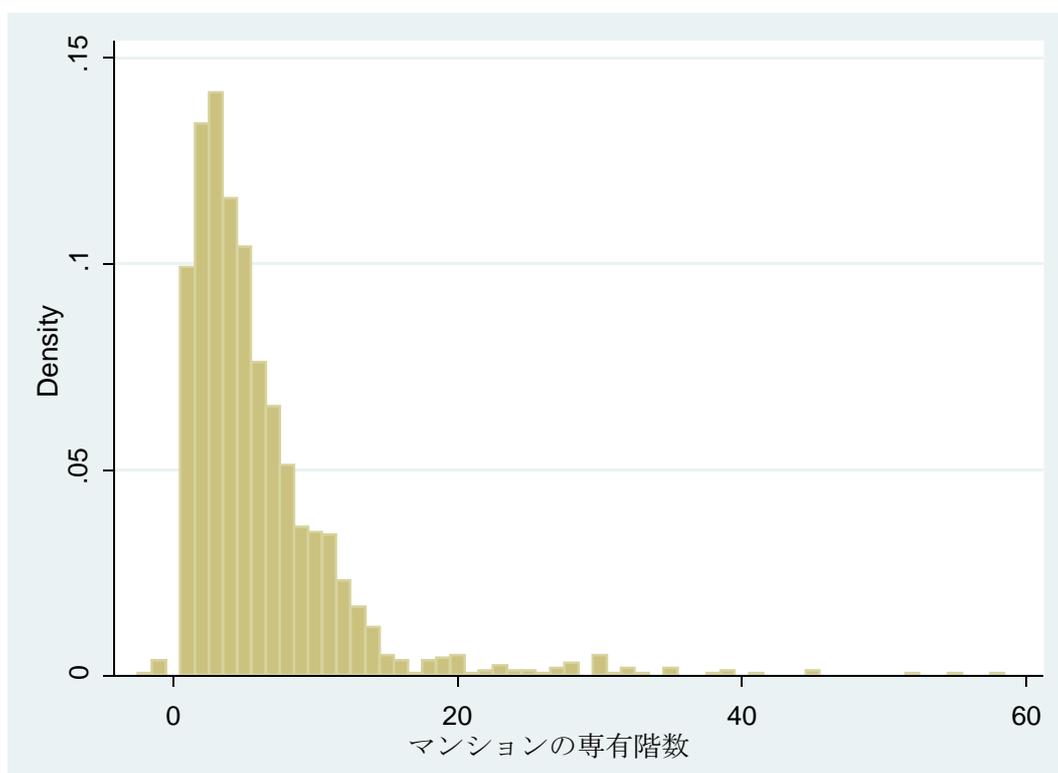
他方で、売却したマンションの専有階の平均値は 6.09 階であった。

表 19-2 マンションの専有階数

	値
全体	1603
平均値	6.09
最小値	-2.00
最大値	58.00

(単位：階)

図 19-2 マンションの専有階数



(e) 売却したマンション一棟全体の総戸数

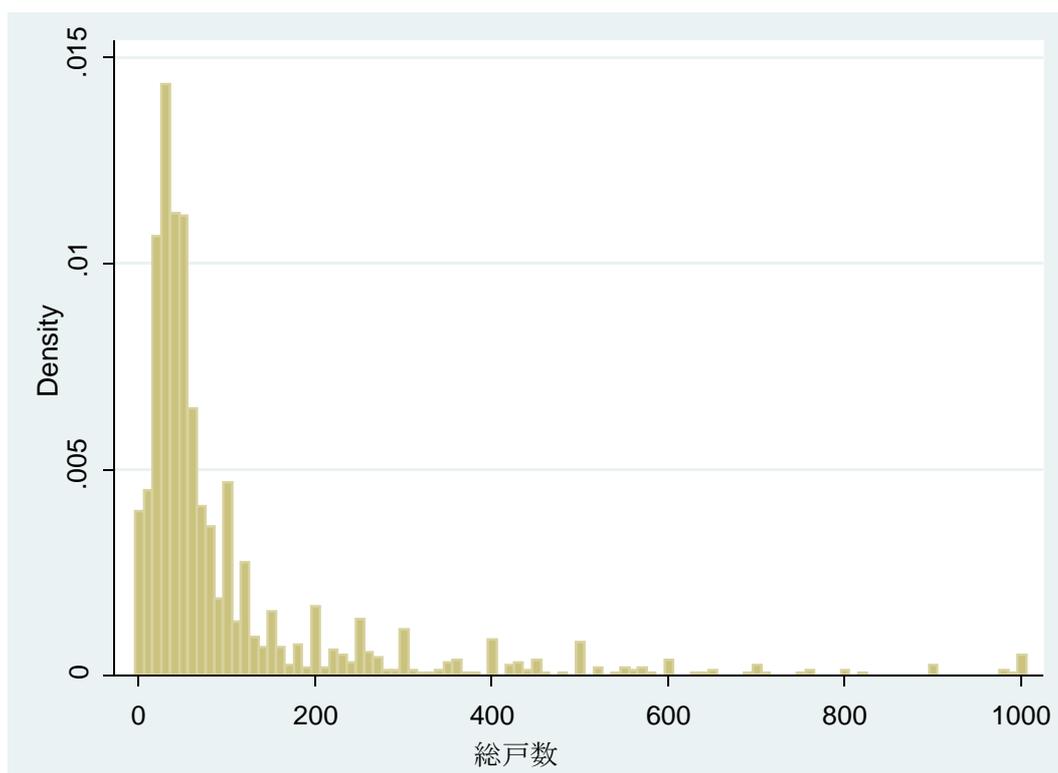
売却した物件が入っているマンション一棟全体の総戸数の平均値は 103.04 戸であった。

表 20 マンション一棟全体の総戸数

	値
全体	1603
平均値	103.04
最小値	1.00
最大値	1000.00

(単位：戸)

図 20 マンション一棟全体の総戸数

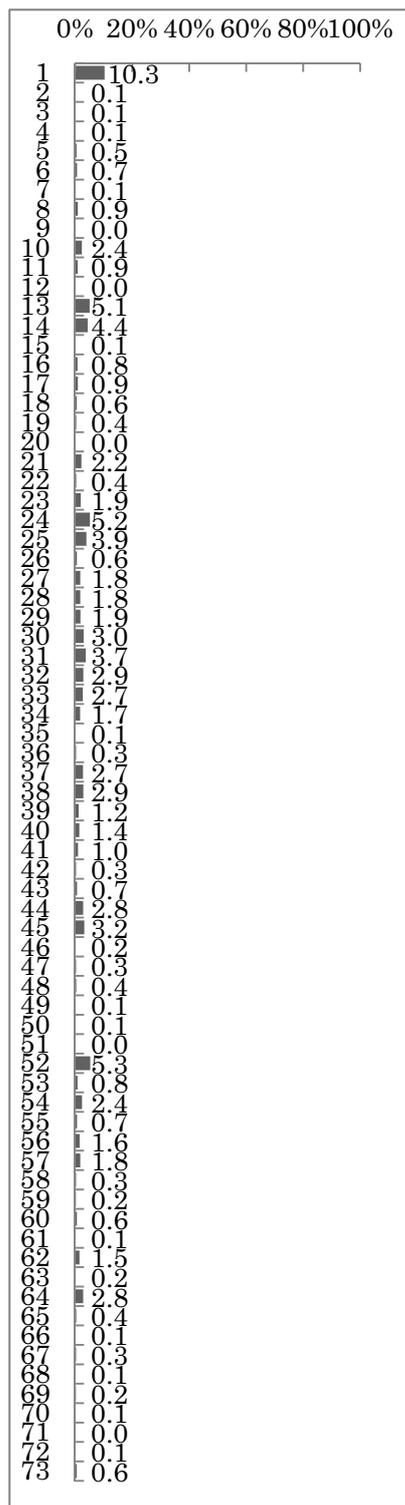


(f) マンションから最寄りの路線名

売却したマンションから最寄りの路線は「山手線」が 10.3%と最も比率が高く、次いで「京王電鉄京王線」が 5.3%、「中央本線」「総武・中央緩行線」、「東京メトロ各線」、「西武池袋・豊島線」「西武鉄道新宿線」、「東急田園都市線」「東急東横線」、「小田急電鉄小田原線」の比率が相対的に高かった。

表 21 図 21 最寄りの路線名

	n	%
全体	1603	100.0
1 山手線	165	10.3
2 横須賀線	2	0.1
3 武蔵野線	2	0.1
4 高崎線	1	0.1
5 京葉線	8	0.5
6 千代田・常磐緩行線	11	0.7
7 東北本線	1	0.1
8 総武本線	15	0.9
9 八高線	0	0.0
10 京浜東北・根岸線	38	2.4
11 青梅線	14	0.9
12 五日市線	0	0.0
13 中央本線	81	5.1
14 総武・中央緩行線	70	4.4
15 東海道本線	2	0.1
16 埼京線	13	0.8
17 常磐線	15	0.9
18 横浜線	9	0.6
19 南武線	6	0.4
20 各種新幹線	0	0.0
21 東京メトロ丸の内線	35	2.2
22 東京メトロ有楽町線	6	0.4
23 東京メトロ南北線	31	1.9
24 東京メトロ東西線	83	5.2
25 東京メトロ有楽町線	63	3.9
26 東京メトロ副都心線	10	0.6
27 東京メトロ千代田線	29	1.8
28 東京メトロ銀座線	29	1.8
29 東京メトロ半蔵門線	30	1.9
30 東京メトロ日比谷線	48	3.0
31 都営大江戸線	59	3.7
32 都営三田線	46	2.9
33 都営新宿線	43	2.7
34 都営浅草線	28	1.7
35 都営荒川線	2	0.1
36 日暮里舎人ライナー	5	0.3
37 東急田園都市線	44	2.7
38 東急東横線	46	2.9
39 東急目黒線	20	1.2
40 東急大井町線	23	1.4
41 東急池上線	16	1.0
42 東急世田谷線	5	0.3
43 東急多摩川線	11	0.7
44 西武池袋・豊島線	45	2.8
45 西武鉄道新宿線	51	3.2
46 西武鉄道有楽町線	3	0.2
47 西武鉄道拝島線	5	0.3
48 西武鉄道園分寺線	6	0.4
49 西武鉄道多摩湖線	2	0.1
50 西武鉄道多摩川線	2	0.1
51 西武鉄道山口線	0	0.0
52 京王電鉄京王線	85	5.3
53 京王電鉄井の頭線	13	0.8
54 京王電鉄相模原線	39	2.4
55 京王電鉄高尾線	11	0.7
56 東武鉄道東上線	25	1.6
57 東武伊勢崎・大師線	29	1.8
58 東武鉄道亀戸線	5	0.3
59 京成電鉄本・空港線	4	0.2
60 京成電鉄押上線	10	0.6
61 京成電鉄金町線	1	0.1
62 京浜急行電鉄本線	24	1.5
63 京浜急行電鉄空港線	3	0.2
64 小田急電鉄小田原線	45	2.8
65 小田急電鉄多摩線	6	0.4
66 東京臨海高速鉄道	2	0.1
67 ゆりかもめ	5	0.3
68 つばエクスプレス	1	0.1
69 多摩モノレール	4	0.2
70 東京モノレール	2	0.1
71 埼玉高速鉄道	0	0.0
72 北総鉄道	1	0.1
73 その他	9	0.6



(g) マンションから最寄り駅までの所要時間（バス乗車時間も含める）

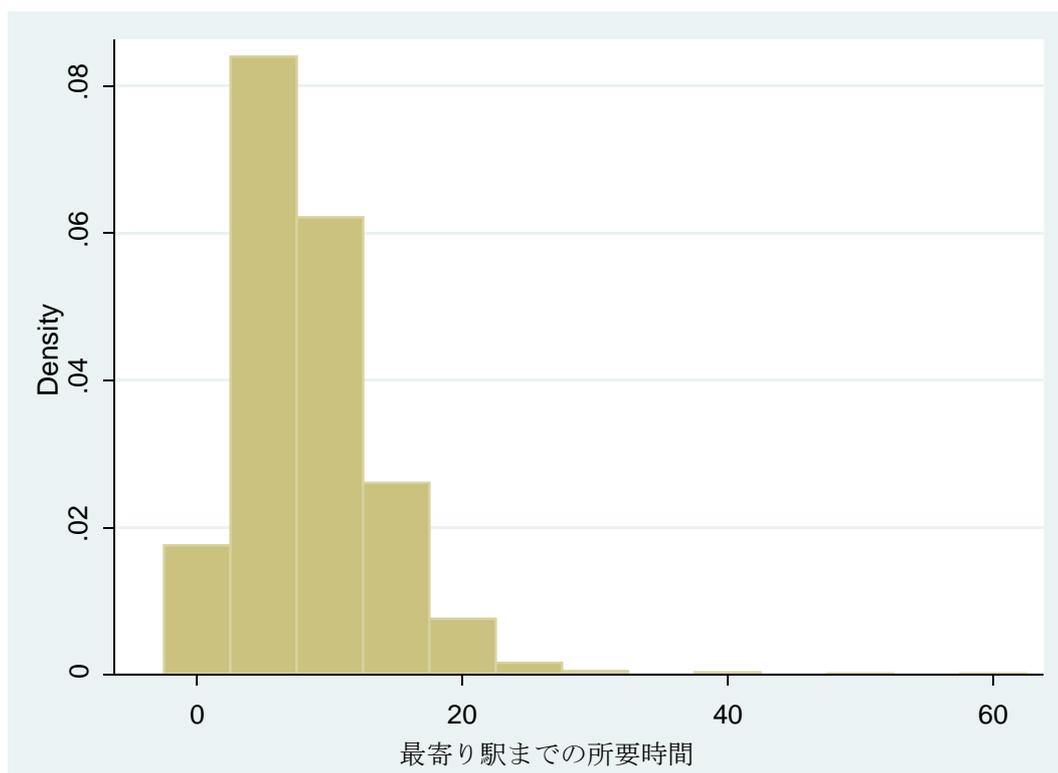
マンションから最寄り駅までの所要時間の平均値は 8.30 分であった。

表 22 最寄り駅までの所要時間

	値
全体	1603
平均値	8.30
最小値	0.00
最大値	60.00

(単位：分)

図 22 最寄り駅までの所要時間



(h) 最寄り駅までのバス利用の有無

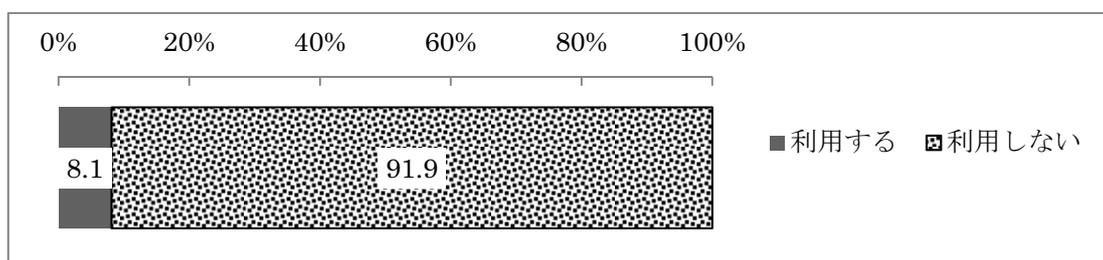
最寄り駅まではバスを利用しない場合が 91.9%と、大部分を占めている。

表 23 バス利用の有無

	n	%
全体	1603	100.0
1 利用する	130	8.1
2 利用しない	1473	91.9

(単位：人)

図 23 バス利用の有無



(g) バスを利用する場合としない場合の最寄り駅までの所要時間

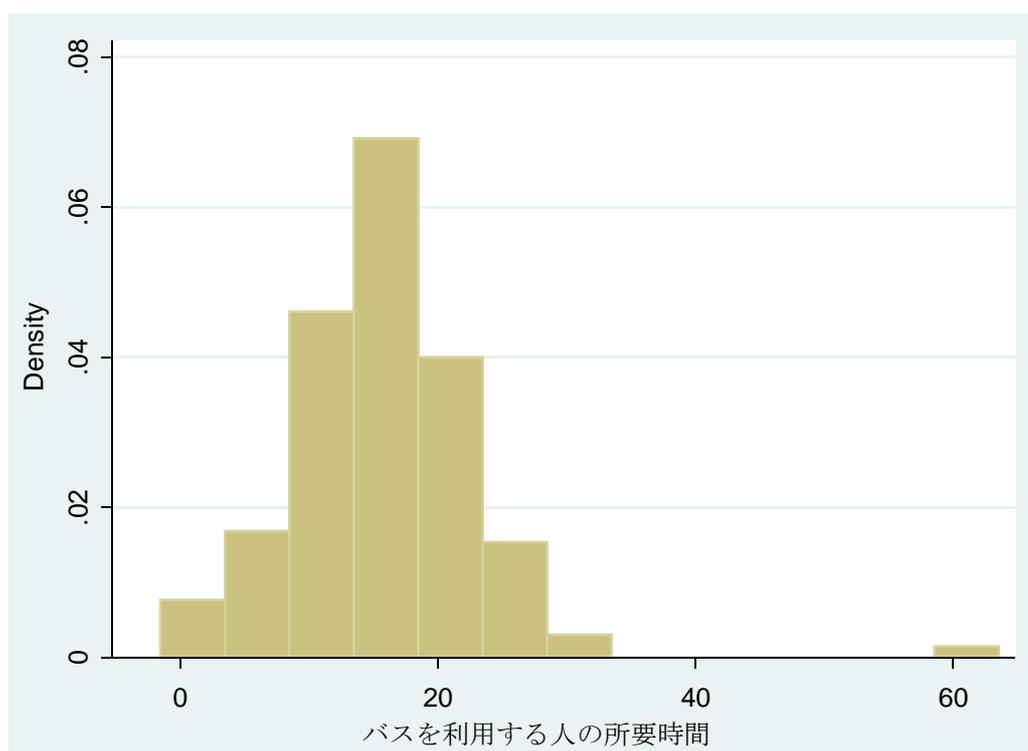
バスを利用する人の最寄り駅までの所要時間の平均値は 15.06 分であった。

表 24-1 バスを利用する人の最寄り駅までの所要時間

	値
全体	130
平均値	15.06
最小値	1.00
最大値	60.00

(単位：分)

図 24-1 バスを利用する人の最寄り駅までの所要時間



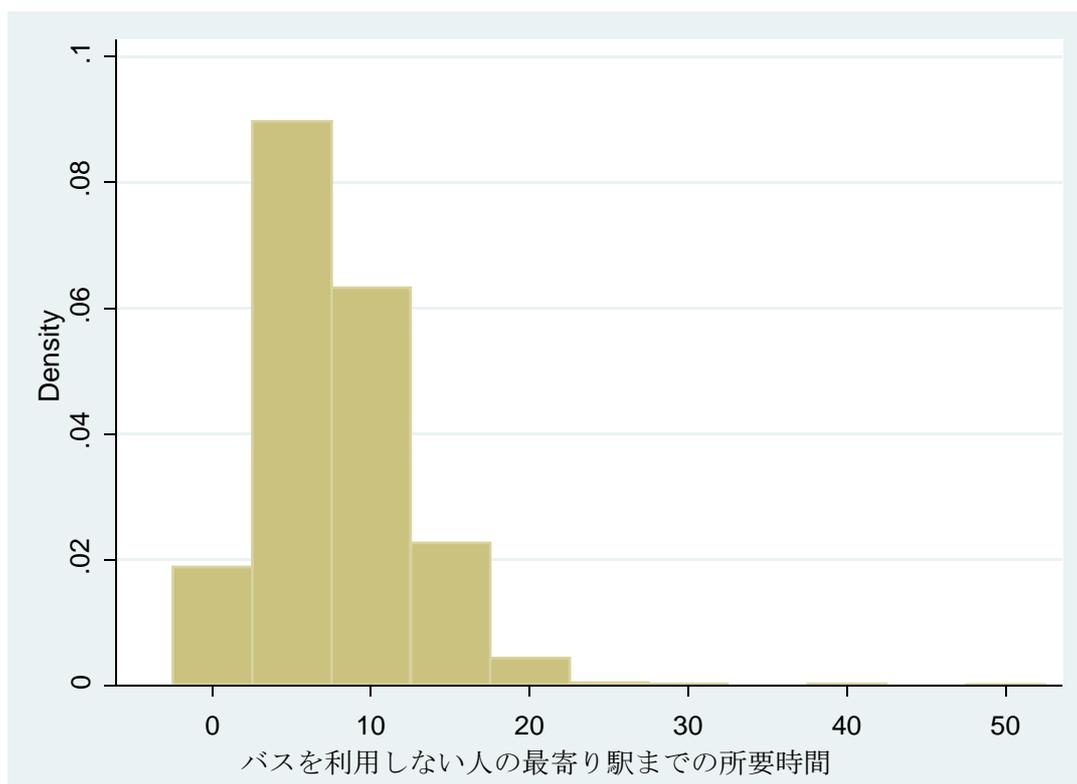
他方で、バスを利用しない人の最寄り駅までの所要時間は 7.70 分であった。

表 24-2 バスを利用しない人の最寄り駅までの所要時間

	値
全体	1473
平均値	7.70
最小値	0.00
最大値	50.00

(単位：分)

図 24-2 バスを利用しない人の最寄り駅までの所要時間



3.1.5. マンションの品質を示す情報

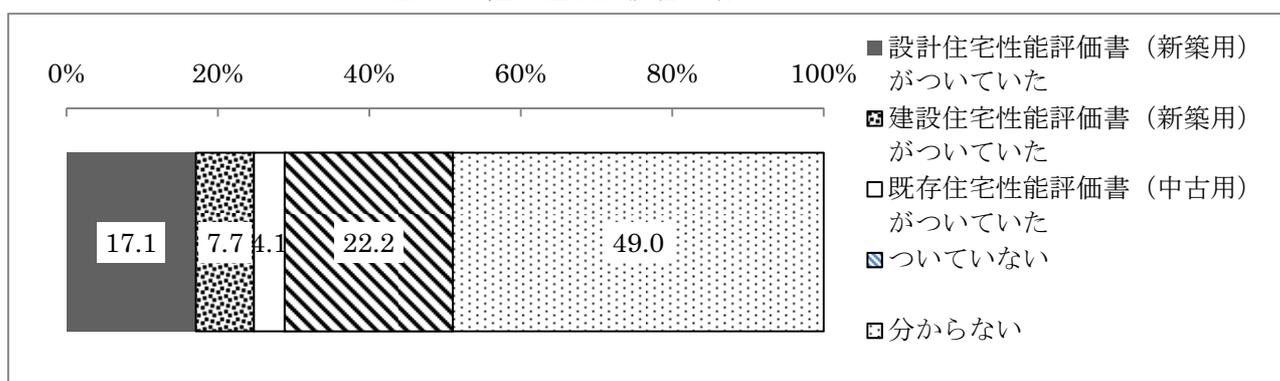
(a) 売却したマンションにおける住宅性能評価書の有無

売却したマンションに新築用住宅性能評価書がついていた場合が 17.1%と最も多かった。しかし、「ついていない」場合も 22.2%、「分からない」という回答も全体の約半分を占めている。

表 25 住宅性能評価書の有無

	n	%
全体	1603	100.0
1 設計住宅性能評価書(新築用)がついていた	274	17.1
2 建設住宅性能評価書(新築用)がついていた	123	7.7
3 既存住宅性能評価書(中古用)がついていた	65	4.1
4 ついていない	356	22.2
5 分からない	785	49.0

図 25 住宅性能評価書の有無



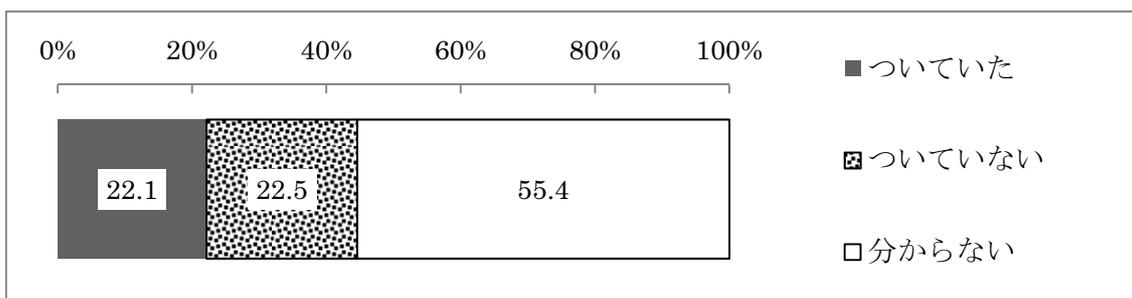
(b)売却したマンションにおける住宅性能保証制度による保証書の有無

売却したマンションにおける住宅性能保証制度による保証書が「ついていない」がわずかに多く 22.5%、「ついていた」が 22.1%とほぼ拮抗している。また「分からない」という回答が全体の半分以上を占めた。

表 26 住宅性能保証制度による保証書の有無

	n	%
全体	1603	100.0
1 ついていた	355	22.1
2 ついていない	360	22.5
3 分からない	888	55.4

図 26 住宅性能保証制度による保証書の有無



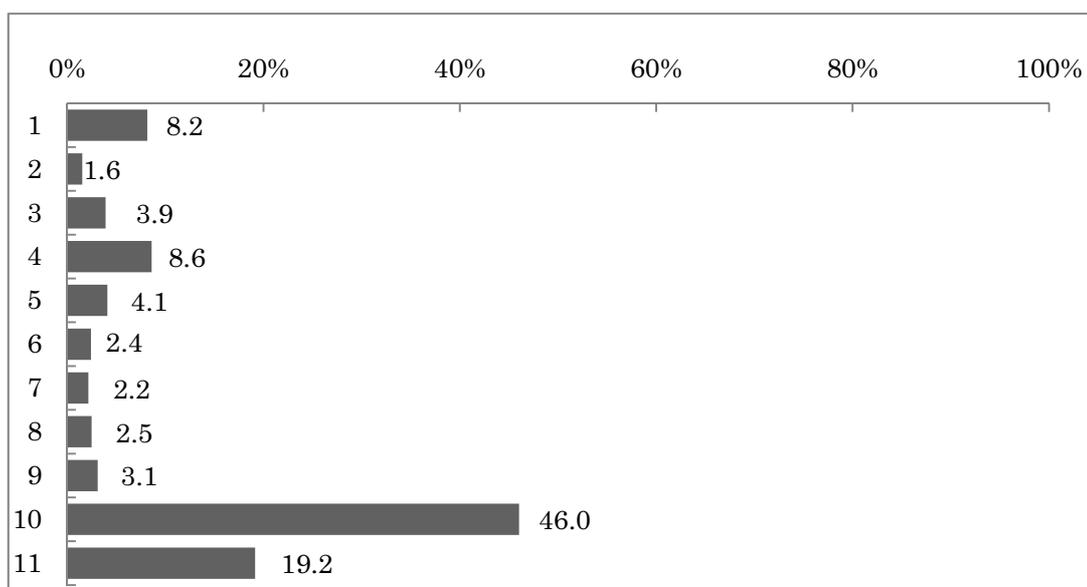
(c) 売却したマンションの開発を行った会社名（共同事業の場合は複数回答）

「大京」が8.6%と最も高く、次いで「三井不動産」が8.2%、「住友不動産」が4.1%、「野村不動産」が3.9%であった。しかし、「その他」が46.6%と相対的に高い比率を占めていた。

表 27 売却したマンションの開発を行った会社名

	n	%
全体	1603	100.0
1 三井不動産	131	8.2
2 日本総合地所	25	1.6
3 野村不動産	63	3.9
4 大京	138	8.6
5 住友不動産	66	4.1
6 藤和不動産	39	2.4
7 東京建物	35	2.2
8 三菱地所	40	2.5
9 東急不動産	50	3.1
10 その他	738	46.0
11 分からない	307	19.2

図 27 売却したマンションの開発を行った会社名



(d) 売却したマンションを購入する際、住宅金融支援機構（旧：住宅金融公庫）の住宅ローンを利用することができる物件であったか。

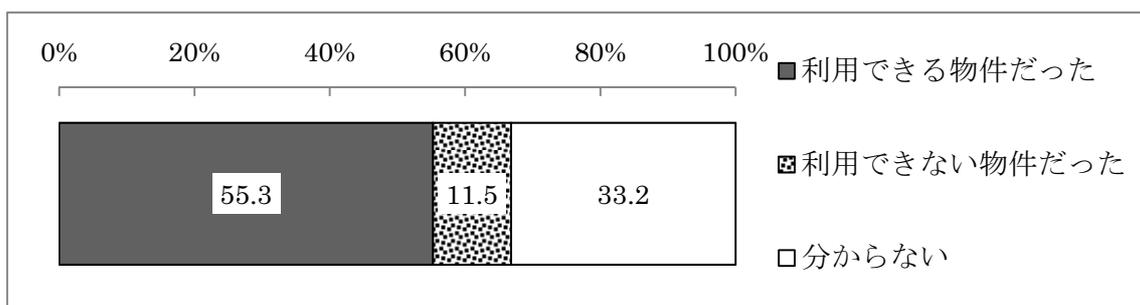
住宅ローンを「利用できる物件だった」が 55.3%と、「利用できない物件だった」の 11.5%を大きく上回った。

表 28 住宅金融支援機構の住宅ローンを利用できる物件であったか。

	n	%
全体	1603	100.0
1 利用できる物件だった	886	55.3
2 利用できない物件だった	185	11.5
3 分からない	532	33.2

(単位：人)

図 28 住宅金融支援機構の住宅ローンを利用できる物件であったか



3.1.6. 売却時の媒介契約

(a) マンションの売却を検討し始めてから、初めて仲介業者と媒介契約を交わした時期

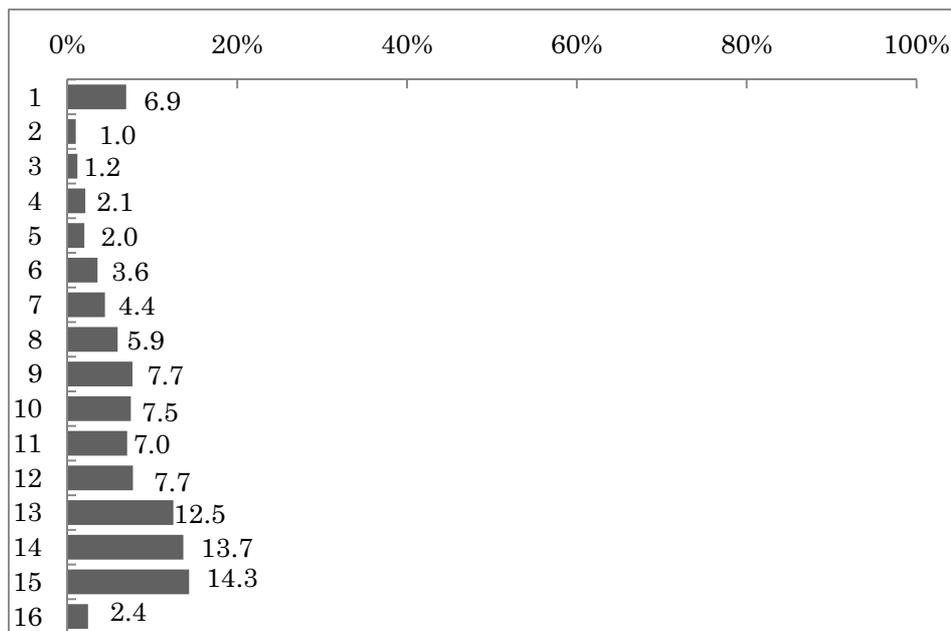
仲介業者と媒介契約を交わした時期は、2001年以降増加傾向にある。

表 29 初めて仲介業者と媒介契約を交わした時期

	n	%
全体	1603	100.0
1 2000年以前	111	6.9
2 2001年	16	1.0
3 2002年	19	1.2
4 2003年	34	2.1
5 2004年	32	2.0
6 2005年	57	3.6
7 2006年	71	4.4
8 2007年	95	5.9
9 2008年	123	7.7
10 2009年	120	7.5
11 2010年	113	7.0
12 2011年	124	7.7
13 2012年	200	12.5
14 2013年	219	13.7
15 2014年	230	14.3
16 2015年	39	2.4

(単位：人)

図 29 初めて仲介業者と媒介契約を交わした時期



(b) 仲介業者と初めて媒介契約を交わした際の売却希望価格（売り出し価格）

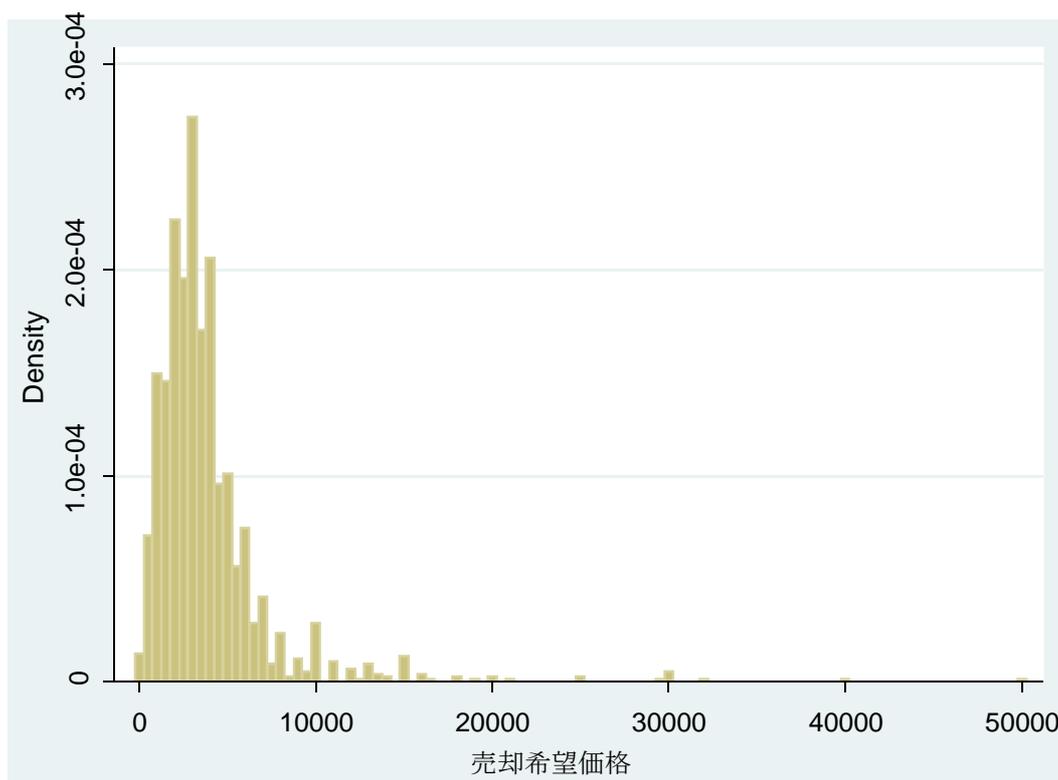
マンションを売却した人（最終決済する立場にあった人）がはじめて媒介契約を交わした際の売却希望価格の平均値は 3830.58 万円であった。

表 30 売却希望価格

	値
全体	1603
平均値	3830.58
最小値	0.00
最大値	50000.00

(単位：万円)

図 30 売却希望価格



(c) マンションの売却が確定した時期

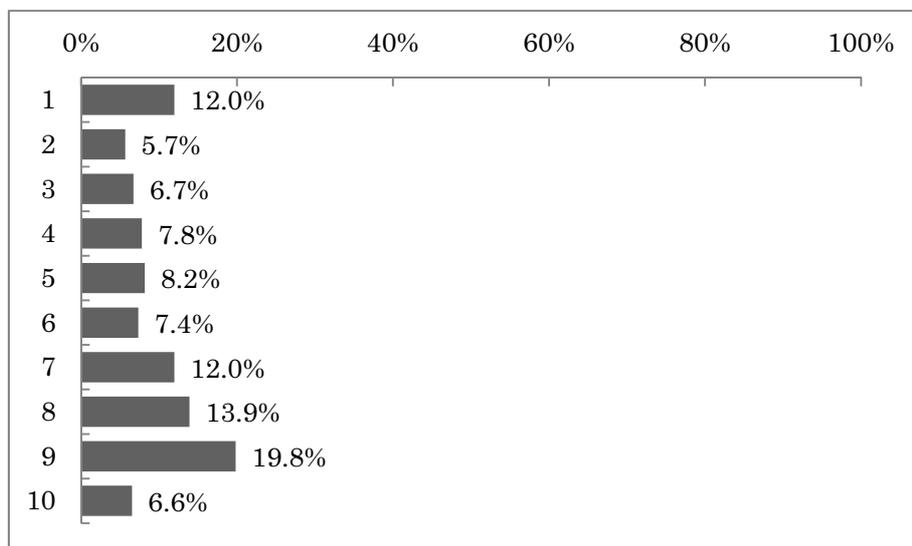
売却が確定した時期は「2012年」以降大きく増加し、「2014年」が19.8%と最も高くなっている。

表 31 売却が確定した時期

	n	%
全体	1603	100.0
1 2006年	192	12.0
2 2007年	91	5.7
3 2008年	108	6.7
4 2009年	125	7.8
5 2010年	131	8.2
6 2011年	118	7.4
7 2012年	192	12.0
8 2013年	223	13.9
9 2014年	318	19.8
10 2015年	105	6.6

(単位：件)

図 31 売却が確定した時期



(d) マンションの売却が確定した際の売却価格

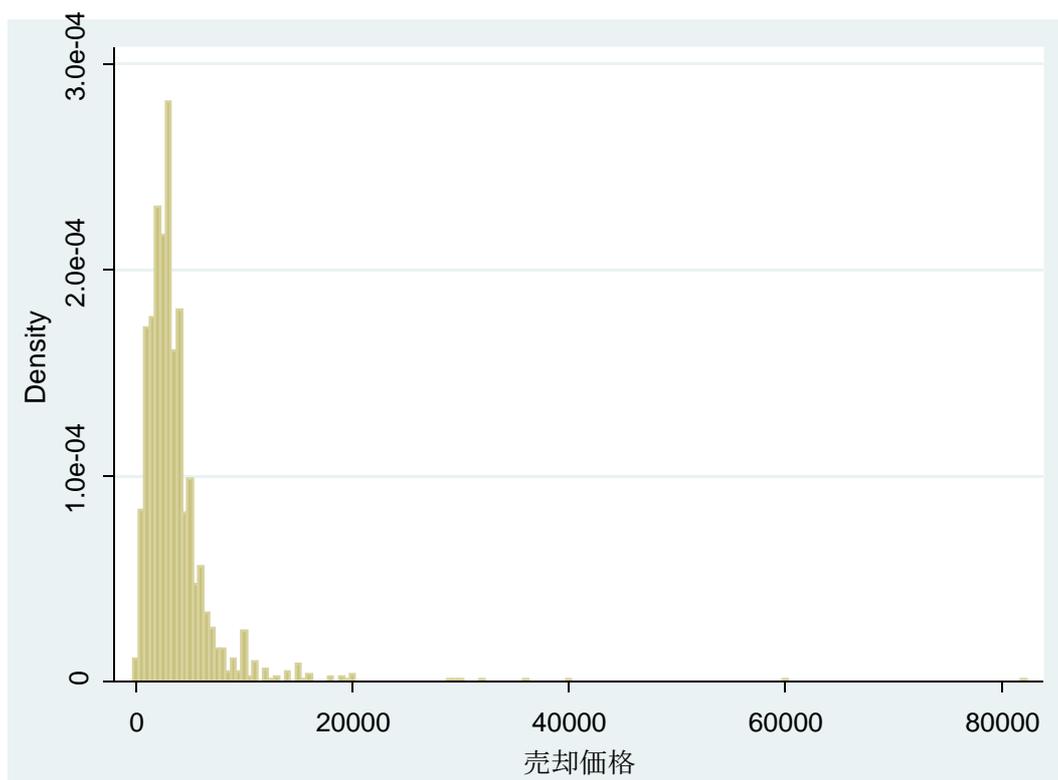
売却が確定した際の売却価格の平均値は 3645.47 万円であった。

表 32 売却が確定した際の売却価格

	値
全体	1603
平均値	3645.47
最小値	0.00
最大値	81950.00

(単位：万円)

図 32 売却が確定した際の売却価格



(e) 売却価格への満足度について

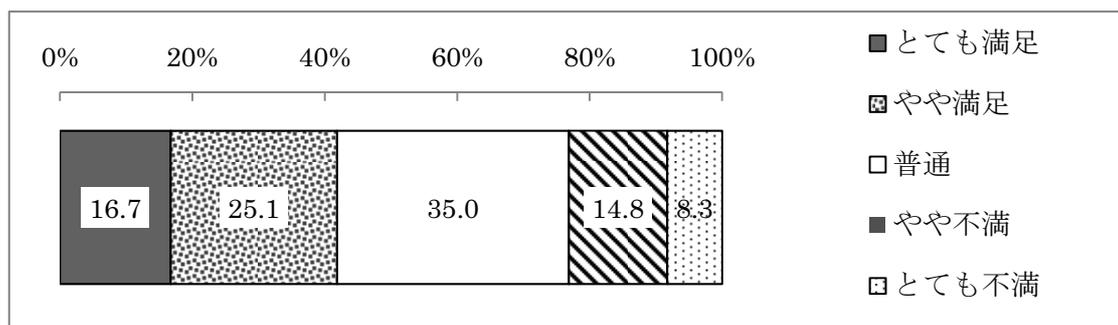
売却価格に対する満足度で比率が最も高いのは「普通」で 35.0%、次いで「やや満足」の 25.1%、「とても満足」の 16.7%、「やや不満」の 14.8%であった。

表 33 売却価格に対する満足度

	n	%
全体	1603	100.0
1 とても満足	268	16.7
2 やや満足	403	25.1
3 普通	561	35.0
4 やや不満	238	14.8
5 とても不満	133	8.3

(単位：人)

図 33 売却価格に対する満足度



(f) マンションの売却が確定していた際に媒介契約を結んでいた仲介業者

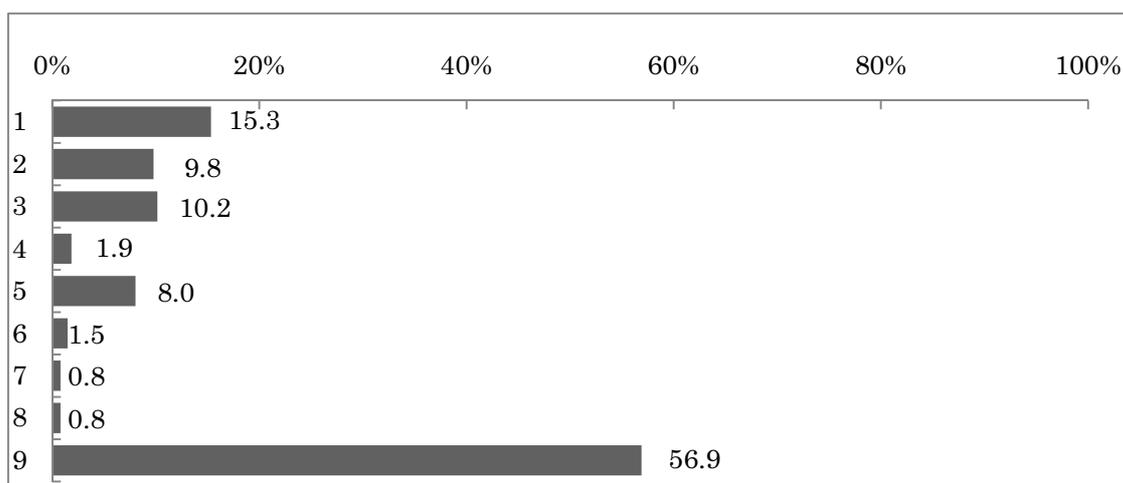
売却確定時に媒介契約を結んでいた仲介業者として最も比率が高かったのは「大手仲介業者A」の15.3%、次いで「大手仲介業者C」の10.2%であった。ただし、「その他」の仲介業者と媒介契約を結んでいた比率は、56.9%と非常に高かった。

表 34 マンションの売却が決まっていた際に媒介契約を結んでいた仲介業者名

	n	%
全体	1603	100
1 大手仲介業者A	246	15.3
2 大手仲介業者B	157	9.8
3 大手仲介業者C	163	10.2
4 大手仲介業者D	30	1.9
5 大手仲介業者E	129	8
6 大手仲介業者F	24	1.5
7 大手仲介業者G	13	0.8
8 大手仲介業者H	13	0.8
9 大手仲介業者I	912	56.9

(単位 : 人)

図 34 マンションの売却が決まっていた際に媒介契約を結んでいた仲介業者名



**(g) マンションの売却を検討し始めてから、初めて仲介業者と媒介契約を交わすまでに、
査定を依頼した仲介業者の数**

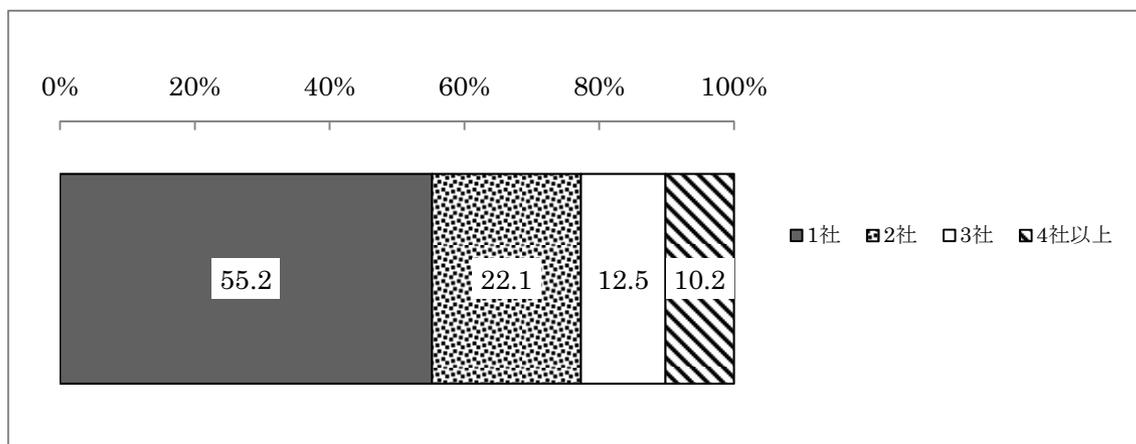
査定を依頼した仲介業者の数は、「1社」が5割以上であり、次いで「2社」が22.1%、「3社」が12.5%、「4社以上」が10.2%であった。

表 35 査定を依頼した仲介業者の数

	n	%
全体	1603	100.0
1 1社	885	55.2
2 2社	354	22.1
3 3社	201	12.5
4 4社以上	163	10.2

(単位：社)

図 35 査定を依頼した仲介業者の数



(h) 契約を交わした仲介業者を選んだ理由

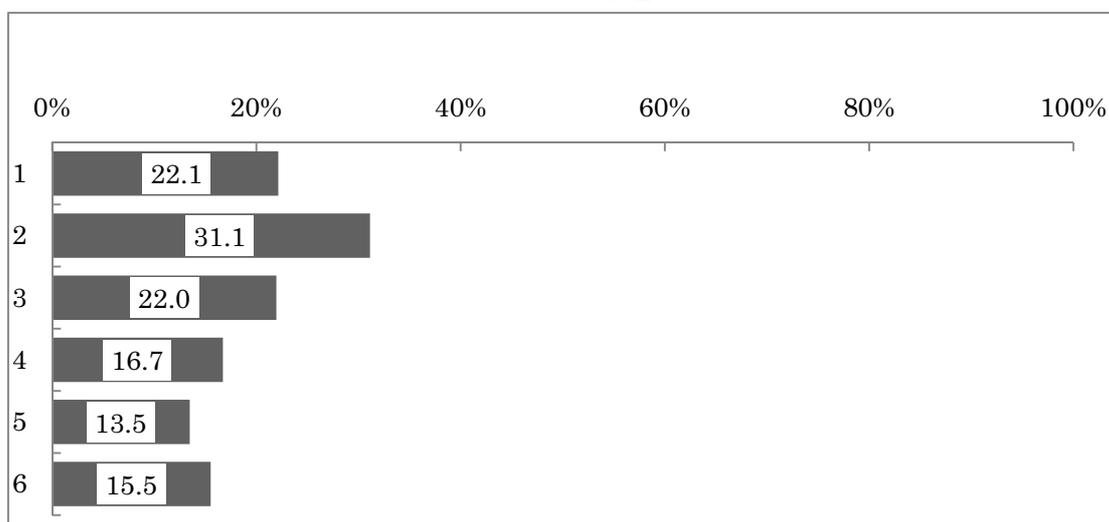
複数の仲介業者がある中で、契約を交わした仲介業者を選んだ理由として最も比率が高かったのは「大手だったから」が 31.1%、次いで「査定額が高かった」と「地元の仲介業者だったから」がそれぞれ 2 割ほどいた。

表 36 仲介業者を選んだ理由

	n	%
全体	1603	100.0
1 査定額が高かった	355	22.1
2 大手だったから	499	31.1
3 地元の仲介業者だったから	352	22.0
4 以前利用したことがある仲介業者だったから	268	16.7
5 知人から紹介されたから	216	13.5
6 その他()	249	15.5

(単位：人)

図 36 仲介業者を選んだ理由



(i) マンションの売却が確定していた際に交わっていた媒介契約の種類

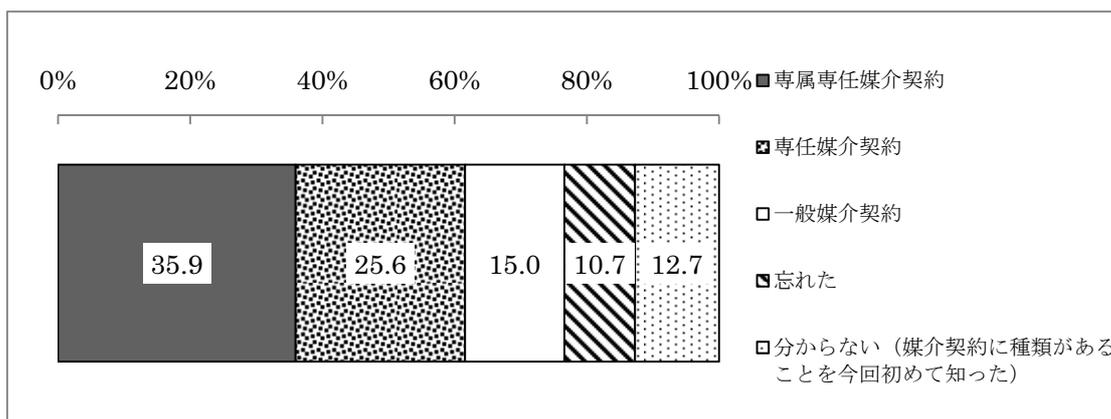
マンションの売却確定時に交わっていた媒介契約では「専属専任媒介契約」が 35.9%と最も高く、次いで「専任媒介契約」が 25.6%、「一般媒介契約」が 15.0%、さらに「分からない（媒介契約に種類があることを今回初めて知った）」と答えた人が 12.7%いた。

表 37 売却確定時に交わっていた媒介契約の種類

	n	%
全体	1603	100.0
1 専属専任媒介契約	576	35.9
2 専任媒介契約	411	25.6
3 一般媒介契約	241	15.0
4 忘れた	171	10.7
5 分からない(媒介契約に種類があることを今回初めて知った)	204	12.7

(単位：件)

図 37 売却確定時に交わっていた媒介契約の種類



(j) マンション売却時に結んだ媒介契約形態を選んだ理由

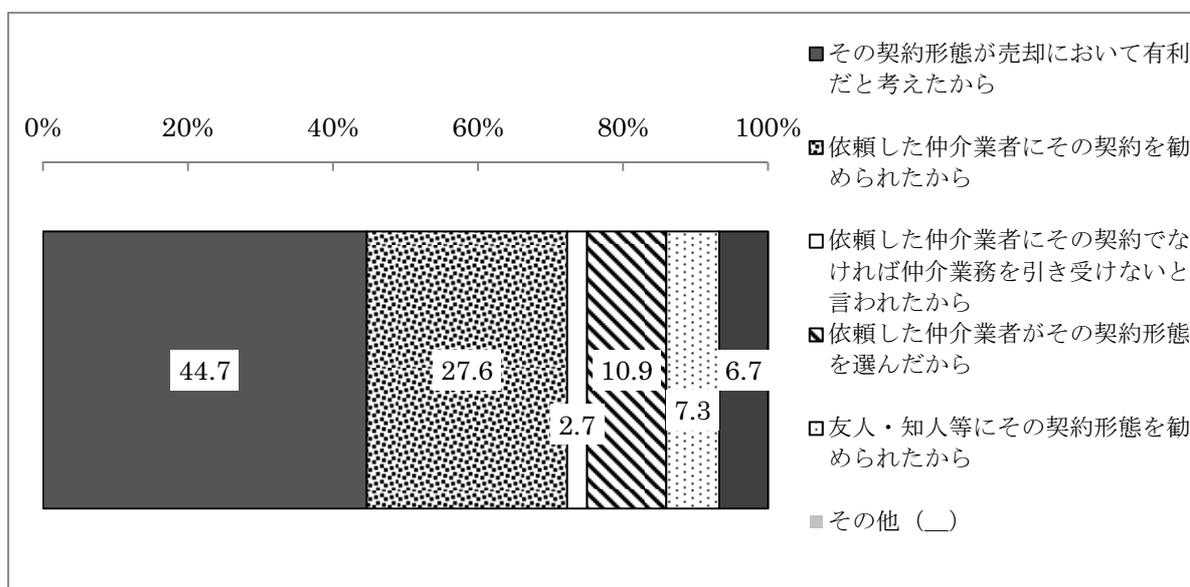
マンションの売却確定時に交わっていた媒介契約を選んだ理由で最も比率が高かったのは「その契約形態が売却において有利だと考えたから」が 44.7%、次いで「依頼した仲介業者にその契約を勧められたから」が 27.6%、「依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから」が 10.9%であった。

表 38 売却時に結んだ媒介契約形態を選んだ理由

	n	%
全体	1603	100.0
その契約形態が売却において有利だと考えたから	716	44.7
依頼した仲介業者にその契約を勧められたから	443	27.6
依頼した仲介業者にその契約でなければ仲介業務を引き受けないと言われたから	44	2.7
依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから	175	10.9
友人・知人等にその契約形態を勧められたから	117	7.3
その他()	108	6.7

(単位：人)

図 38 売却時に結んだ媒介契約形態を選んだ理由



(k) 媒介契約を締結する際、仲介業者から媒介契約の種類とその内容について説明を受けたか

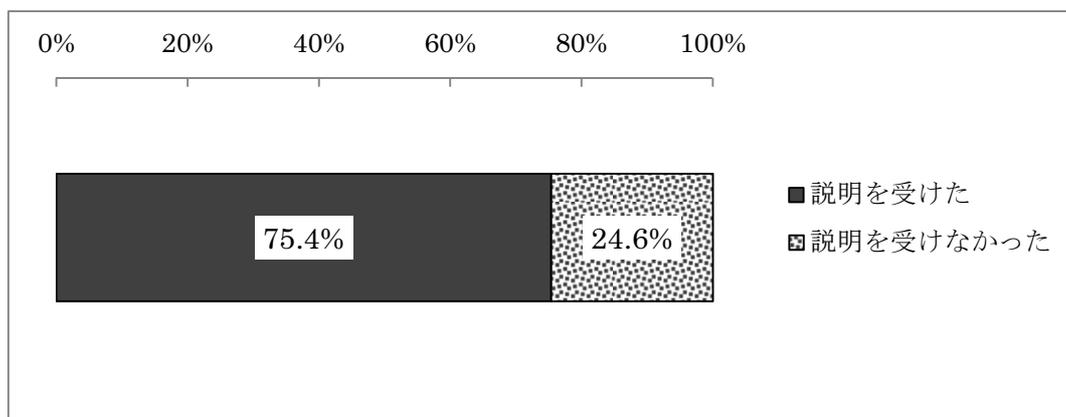
「説明を受けた」と回答した人が 75.4%と、「説明は無かった」と回答した人 24.6%を大きく上回った。

表 39 説明の有無

	n	%
全体	1603	100.0
1 説明を受けた	1208	75.4
2 説明は無かった	395	24.6

(単位：人)

図 30 説明の有無



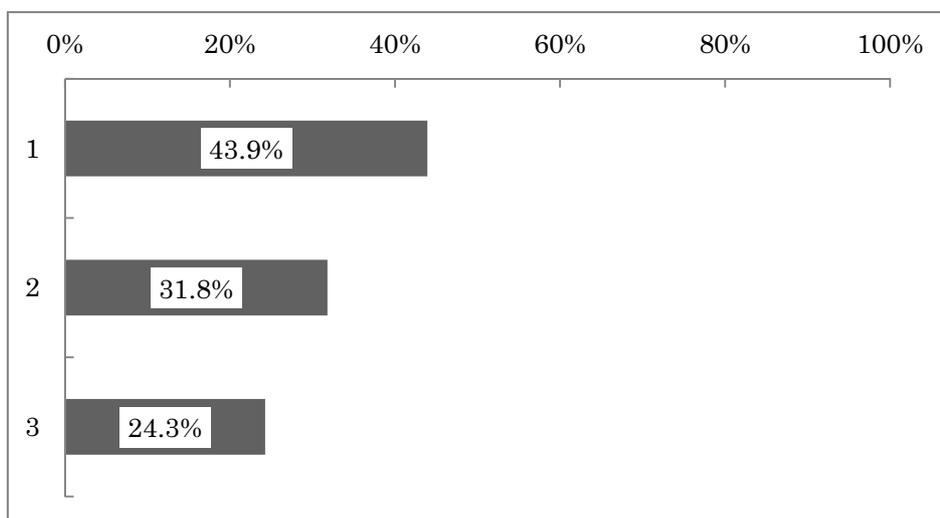
(I) 契約後、売却物件が「指定流通機構（レインズ）」へ登録されたことを確認したか
「確認した」が 43.9%と、「確認しなかった」31.8%をわずかに上回った。ただし、「指定流通機構への登録を知らない」という回答は全体の 24.3%を占めた。

表 40 登録の確認

	n	%
全体	1603	100.0
1 確認した	704	43.9
2 確認しなかった	510	31.8
3 指定流通機構への登録を知らない	389	24.3

(単位：人)

図 40 登録の確認



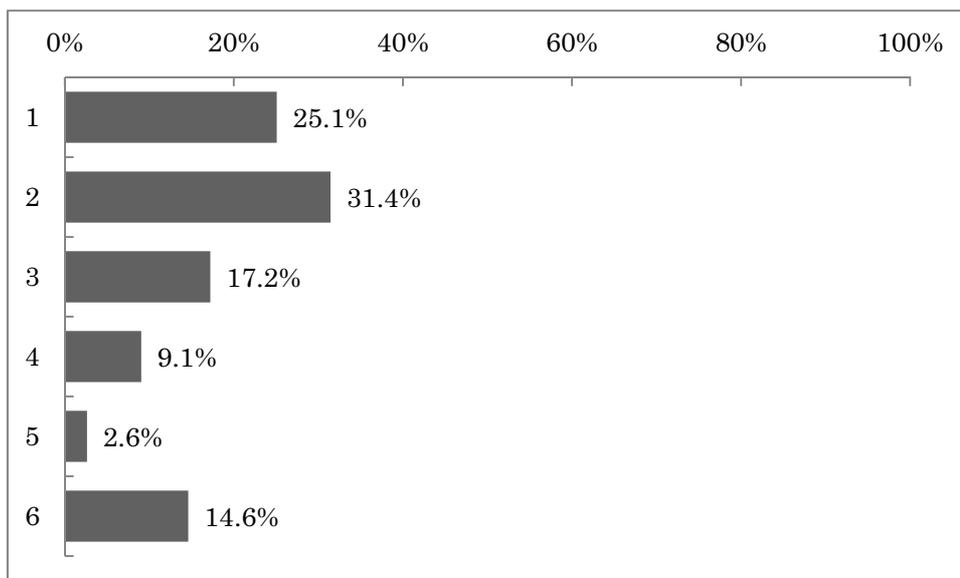
(m) 契約後、仲介業務の実施状況について報告を受けていたか

「報告を受けた（週1回程度）」が31.4%と最も高い比率を占めた。次いで「報告を受けた（週1回以上）」が25.1%、「報告を受けた（2週間に1回程度）」が17.2%であり、報告を受けても月に1回以下の比率は相対的に小さかった。また、「報告を受けなかった」という人も14.6%を占めた。

表 41 報告の有無

	n	%
全体	1603	100.0
1 報告を受けた(週1回以上)	402	25.1
2 報告を受けた(週1回程度)	504	31.4
3 報告を受けた(2週間に1回程度)	276	17.2
4 報告を受けた(月に1回程度)	145	9.1
5 報告を受けた(月に1回未満)	42	2.6
6 報告を受けなかった	234	14.6

表 41 報告の有無



(n) 売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したことがあるか

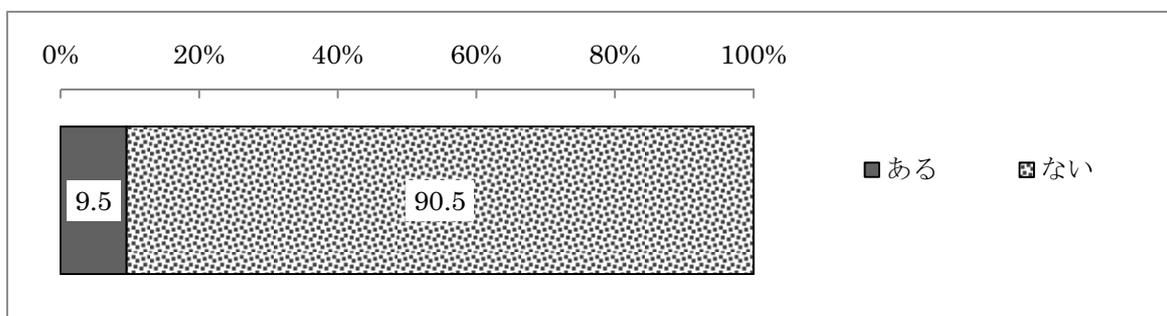
売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したことがあるかについては、「ない」が90.5%と「ある」を大きく上回った。

表 39 媒介契約の種類を変更したことがあるか

	n	%
全体	1603	100.0
1 ある	153	9.5
2 ない	1450	90.5

(単位：人)

図 39 媒介契約の種類を変更したことがあるか



(o) 変更した場合は、何から何へ媒介契約を変更したか

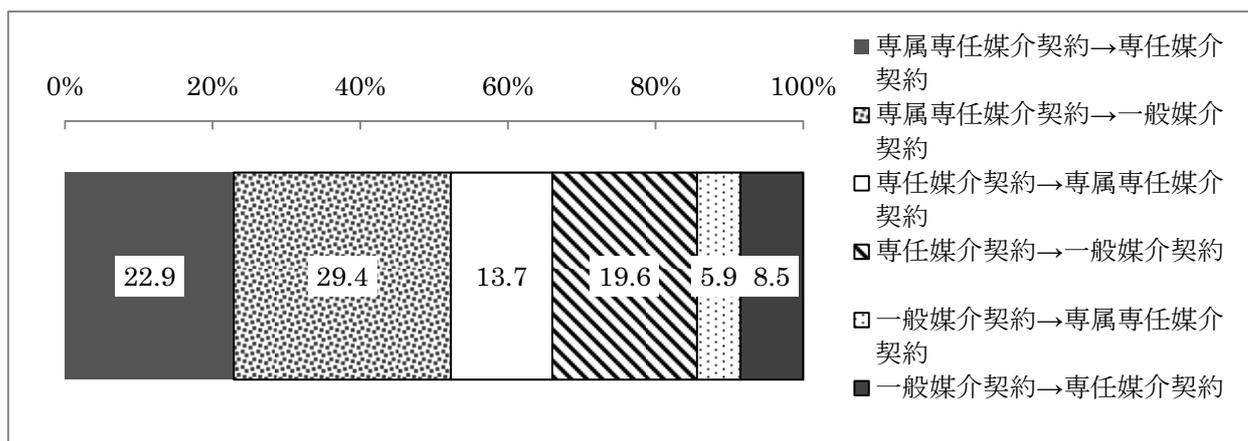
媒介契約を変更した場合に最も多かったのは「専属専任媒介契約→一般媒介契約」で、全体の29.4%を占めていた。次いで「専属専任媒介契約→専任媒介契約」が22.9%、「専任媒介契約→一般媒介契約」が19.6%と比率が高かった。

表 40 媒介契約の変更

	n	%
全体	153	100.0
1 専属専任媒介契約→専任媒介契約	35	22.9
2 専属専任媒介契約→一般媒介契約	45	29.4
3 専任媒介契約→専属専任媒介契約	21	13.7
4 専任媒介契約→一般媒介契約	30	19.6
5 一般媒介契約→専属専任媒介契約	9	5.9
6 一般媒介契約→専任媒介契約	13	8.5

(単位：人)

図 40 媒介契約の変更



(p) 売却開始から売却確定までの間に、媒介契約を交わす仲介業者を変更(または追加)した経験の有無

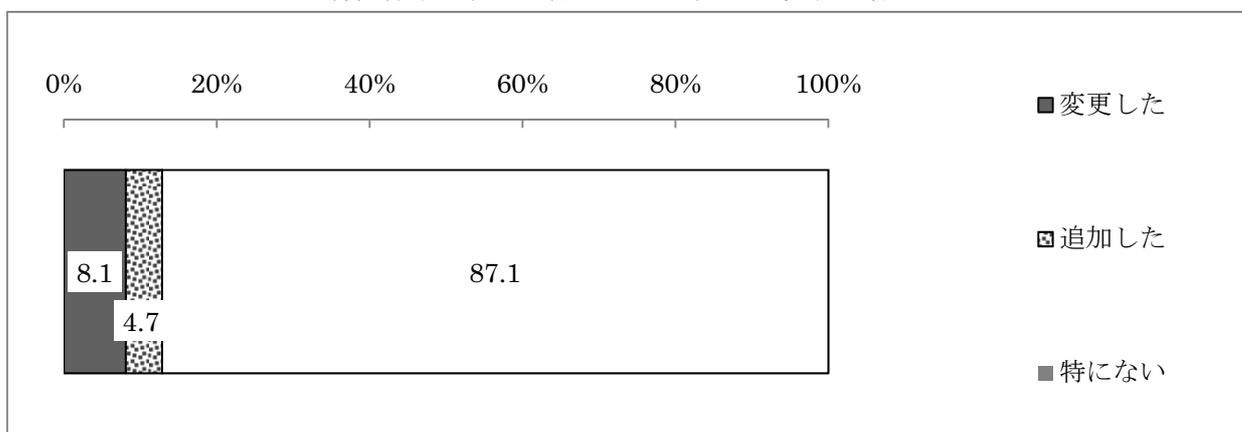
マンションを売却した人の 9 割近くが売却開始から売却確定までの間に仲介業者を変更、あるいは追加しなかった。

表 41 仲介業者を変更(または追加)した経験の有無

全体	1603	100.0
1 変更した	130	8.1
2 追加した	76	4.7
3 特にない	1397	87.1

(単位：人)

図 41 仲介業者を変更(または追加)した経験の有無



(q) 売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者に満足したか

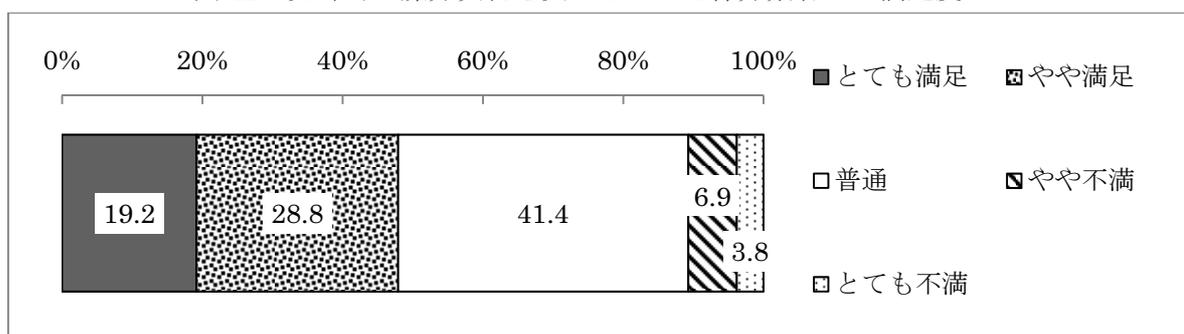
売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者への満足度では「普通」が 41.4%と最も高い比率だった。次いで「やや満足」28.8%、「とても満足」が 19.2%であり、合わせて半分以上が仲介業者に満足していた。

表 42 売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者への満足度

	n	%
全体	1603	100.0
1 とても満足	307	19.2
2 やや満足	461	28.8
3 普通	663	41.4
4 やや不満	111	6.9
5 とても不満	61	3.8

(単位：人)

図 42 売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者への満足度



(r) 不動産仲介業務における両手取引と呼ばれる取引形態を知っていたか

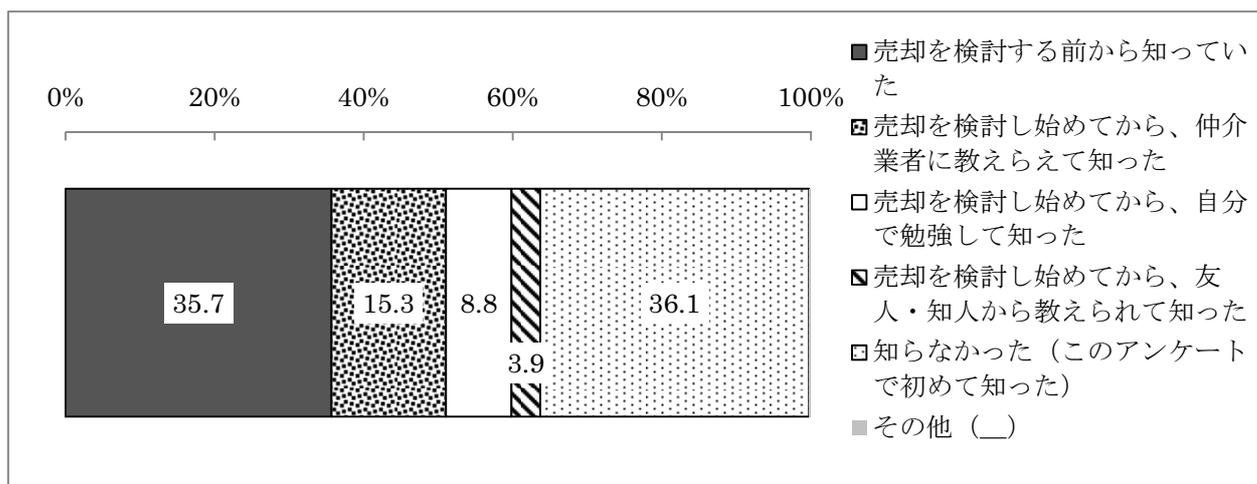
マンションを売却する際に両手取引を知っていたかについては、「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」が 36.1%と最も高い比率を占めるものの、「売却を検討する前から知っていた」が 35.7%と拮抗している。次いで「売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った」が 15.3%と拮抗している。次いで「売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った」が 8.8%と拮抗している。次いで「売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った」が 3.9%と拮抗している。最後に「その他」が 0.2%を占めている。

表 43 両手取引についての認識

	n	%
全体	1603	100.0
1 売却を検討する前から知っていた	572	35.7
2 売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	246	15.3
3 売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	141	8.8
4 売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	62	3.9
5 知らなかった(このアンケートで初めて知った)	578	36.1
6 その他()	4	0.2

(単位：人)

図 43 両手取引についての認識



(s) 両手取引において指摘されている問題点についてマンション売却時に知っていたか。

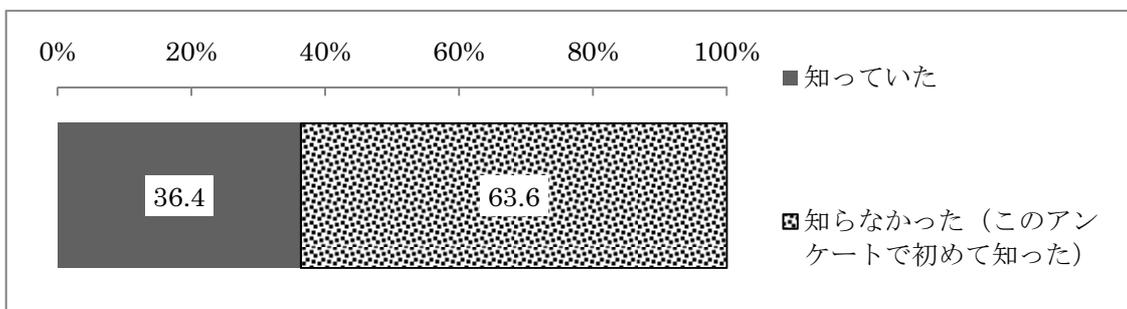
両手取引は取引に何らかの影響を及ぼす可能性があることが指摘されている取引形態であることを、マンション売却時に知っていたかについては、「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」が63.6%と、「知っていた」の36.4%を大きく上回った。

表 44 両手取引の問題点の認識

	n	%
全体	1603	100.0
1 知っていた	583	36.4
2 知らなかった(このアンケートで初めて知った)	1020	63.6

(単位：人)

図 44 両手取引の問題点の認識



3.1.7. アンケート回答者の情報

(a) 性別

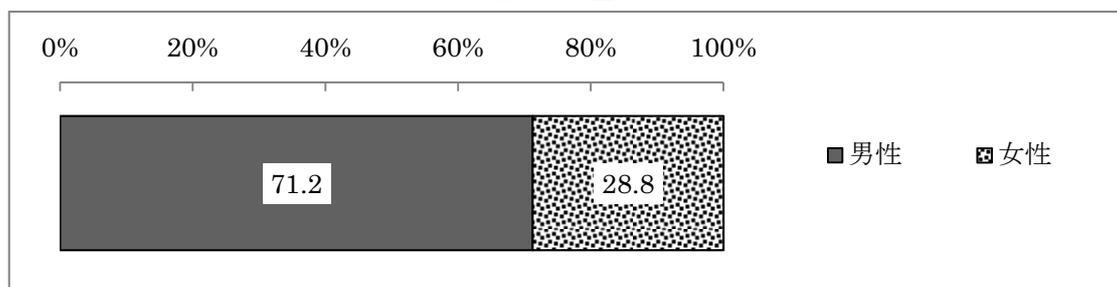
今回調査においては男性の回答者が7割以上、女性の回答者が3割以下であった。

表 45 性別

	n	%
全体	1603	100.0
1 男性	1142	71.2
2 女性	461	28.8

(単位：人)

図 45 性別



(b) 年齢

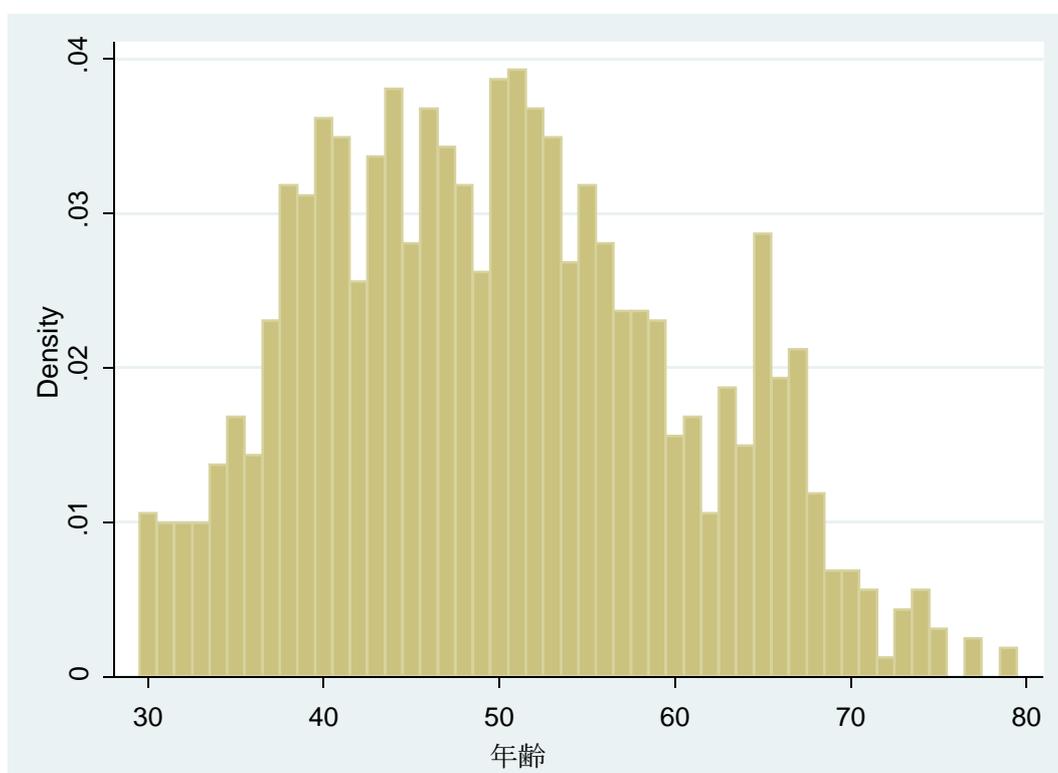
今回調査の回答者の平均年齢は 50.02 歳であった。

表 46 年齢

	値
全体	1603
平均値	50.02
最小値	30.00
最大値	79.00

(単位：歳)

図 46 年齢



(c) 年代

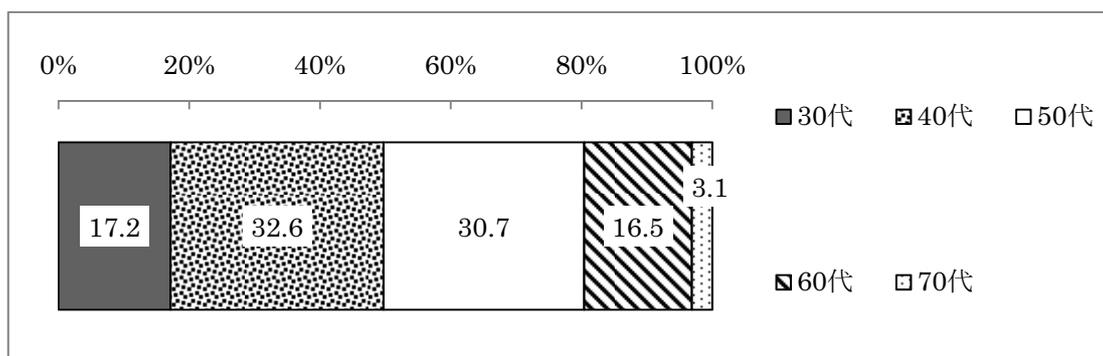
回答者全体のうち、32.6%が「40代」、次いで30.7%が「50代」、17.2%が「30代」、16.5%が「60代」であった。「70代」の回答者もわずかながら存在した。

表 47 年代

	n	%
全体	1603	100.0
1 30代	275	17.2
2 40代	522	32.6
3 50代	492	30.7
4 60代	264	16.5
5 70代	50	3.1

(単位：人)

図 47 年代



(d) 性年代

回答者全体のうち、最も比率が高かったのは「男性 40代」の23.0%、次いで「男性 50代」の22.9%、「男性 60代」の11.8%、「男性 30代」の10.9%であった。相対的に見て、すべての年代において女性の比率は小さく、男性を下回った。

表 48 性年代

	n	%
全体	1603	100.0
1 男性 30代	175	10.9
2 男性 40代	368	23.0
3 男性 50代	367	22.9
4 男性 60代	189	11.8
5 男性 70代	43	2.7
6 女性 30代	100	6.2
7 女性 40代	154	9.6
8 女性 50代	125	7.8
9 女性 60代	75	4.7
10 女性 70代	7	0.4

3.2. クロス集計

次に、アンケートの一部をクロス集計し、その結果について報告する。

3.2.1. 職業

(1) 売却した人（最終決済する立場にあった方）の最終学歴

マンションを売却した人の最終学歴を職業別に見ると、いずれにおいても「大学以上」の比率が最も高く、特に金融・保険業では92.3%、次いで製造業が83.3%と高かった。また、金融・保険業では最終学歴が「高校」および「専門学校・短大」の比率は他の業種に比べて小さくなっている。

表1 最終学歴 / 職業

		n	中学校	高校	専門学校・短大	大学以上
全体		1603	9	207	155	1232
		100.0	0.6	12.9	9.7	76.9
Q5	不動産業	99	2	12	10	75
		100.0	2.0	12.1	10.1	75.8
	建設業	70	0	9	7	54
		100.0	0.0	12.9	10.0	77.1
	製造業	228	0	23	15	190
		100.0	0.0	10.1	6.6	83.3
	金融・保険業	117	0	7	2	108
	100.0	0.0	6.0	1.7	92.3	
	サービス業	315	2	53	31	229
		100.0	0.6	16.8	9.8	72.7
	電気・ガス業	12	1	1	2	8
		100.0	8.3	8.3	16.7	66.7
	その他	762	4	102	88	568
		100.0	0.5	13.4	11.5	74.5

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(2) 売却したマンションは新築で購入したか。中古で購入したか。

売却したマンションは購入時、新築か中古であったかを職業別に見ると、いずれの業種においても「新築」で購入した比率の方が高い。特に金融・保険業は70.9%と最も比率が高くなっているが、不動産業では「新築」が57.6%、「中古」が42.4%と他に比べて新築で購入した場合と中古で購入した場合の比率にはそれほど大きな差がない。

表2 新築か中古か / 職業

		n	新築	中古
全体		1603	1055	548
		100.0	65.8	34.2
Q5	不動産業	99	57	42
		100.0	57.6	42.4
	建設業	70	49	21
		100.0	70.0	30.0
	製造業	228	161	67
		100.0	70.6	29.4
	金融・保険業	117	83	34
	100.0	70.9	29.1	
サービス業	315	203	112	
	100.0	64.4	35.6	
電気・ガス業	12	9	3	
	100.0	75.0	25.0	
その他	762	493	269	
	100.0	64.7	35.3	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(3) マンションの売却が確定した際に媒介契約を結んでいた仲介業者

売却が確定した際に媒介契約を結んでいた仲介業者を職業別に見ると、「大手仲介業者A」と契約を結んでいた人の比率は金融・保険業で23.1%と相対的に高く、反対に低いのは5.7%と、建設業であった。建設業ではさらに「大手仲介業者E」と契約を結んでいた人の比率も2.9%と低く、逆に「大手仲介業者C」の比率は相対的に高かった。また、「大手仲介業者B」と契約を結んでいた人の比率は不動産業が他の職種と比べて4%と低く、金融・保険業では「その他」の仲介業者と契約を結んでいる人の比率が39.3%と相対的に低かった。

表3 契約していた仲介業者/職業

	n	大手仲介業者A	大手仲介業者B	大手仲介業者C	大手仲介業者D	大手仲介業者E	大手仲介業者F	大手仲介業者G	大手仲介業者H	その他	
全体	1603	246	157	163	30	129	24	13	13	912	
	100.0	15.3	9.8	10.2	1.9	8.0	1.5	0.8	0.8	56.9	
Q5	不動産業	99	19	4	10	3	7	3	0	2	58
		100.0	19.2	4.0	10.1	3.0	7.1	3.0	0.0	2.0	58.6
	建設業	70	4	7	11	0	2	1	2	1	42
		100.0	5.7	10.0	15.7	0.0	2.9	1.4	2.9	1.4	60.0
	製造業	228	28	23	21	4	24	1	1	2	139
		100.0	12.3	10.1	9.2	1.8	10.5	0.4	0.4	0.9	61.0
	金融・保険業	117	27	13	13	2	11	3	3	1	46
	100.0	23.1	11.1	11.1	1.7	9.4	2.6	2.6	0.9	39.3	
サービス業	315	44	33	39	6	24	4	2	1	175	
	100.0	14.0	10.5	12.4	1.9	7.6	1.3	0.6	0.3	55.6	
電気・ガス業	12	1	3	1	0	1	0	0	0	7	
	100.0	8.3	25.0	8.3	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	58.3	
その他	762	123	74	68	15	60	12	5	6	445	
	100.0	16.1	9.7	8.9	2.0	7.9	1.6	0.7	0.8	58.4	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(4) マンションの売却を検討し始めてから、初めて仲介業者と媒介契約を交わすまでに、いくつの仲介業者に査定を依頼したか

職業別に、初めて仲介業者と媒介契約を交わすまでにいくつの仲介業者に査定を依頼したかを見ると、建設業では「2社」に依頼していた人の比率が28.6%と、他の業種と比較してわずかに高かったが、反対に、「3社」に査定を依頼した人の比率は5.7%と比較的低かった。また、金融・保険業では「1社」にのみ依頼していた人の比率が48.7%と他の職業よりも相対的に低かった。

表4 査定依頼件数 / 職業

		n	1社	2社	3社	4社以上
全体		1603	885	354	201	163
		100.0	55.2	22.1	12.5	10.2
Q5	不動産業	99	58	18	9	14
		100.0	58.6	18.2	9.1	14.1
	建設業	70	36	20	4	10
		100.0	51.4	28.6	5.7	14.3
	製造業	228	115	59	37	17
		100.0	50.4	25.9	16.2	7.5
	金融・保険業	117	57	30	19	11
	100.0	48.7	25.6	16.2	9.4	
サービス業	315	187	61	37	30	
	100.0	59.4	19.4	11.7	9.5	
電気・ガス業	12	8	2	0	2	
	100.0	66.7	16.7	0.0	16.7	
その他	762	424	164	95	79	
	100.0	55.6	21.5	12.5	10.4	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(5) 複数の仲介業者がある中で、契約を交わした仲介業者を選んだ理由(複数選択可)

複数の仲介業者の中から、契約を交わした仲介業者を選んだ理由を職業別に見ると、「査定額が高かった」という理由では製造業が 27.2%と相対的に比率が高く、反対に建設業が 17.1%と低かった。一方で「大手だったから」という理由では金融・保険業の比率が 40.2%と相対的に高く、建設業の比率が 24.3%と低かった。さらに建設業は「以前利用したことがある仲介業者だったから」という理由の比率も 7.1%と、他の職業と比べて比較的lowだったが、不動産業では「知人から紹介されたから」という理由の比率が 20.2%と高く、「その他」という理由の比率は 10.1%と低かった。

表 5 仲介業者の選定理由 / 職業

		n	査定額が高かった	大手だったから	地元の仲介業者だったから	以前利用したことがある仲介業者だったから	知人から紹介されたから	その他〔 〕
全体		1603	355	499	352	268	216	249
		100.0	22.1	31.1	22.0	16.7	13.5	15.5
Q5	不動産業	99	20	33	20	16	20	10
		100.0	20.2	33.3	20.2	16.2	20.2	10.1
	建設業	70	12	17	17	5	12	13
		100.0	17.1	24.3	24.3	7.1	17.1	18.6
	製造業	228	62	68	46	31	26	42
		100.0	27.2	29.8	20.2	13.6	11.4	18.4
	金融・保険業	117	25	47	23	15	15	13
		100.0	21.4	40.2	19.7	12.8	12.8	11.1
サービス業	315	71	95	74	56	41	45	
	100.0	22.5	30.2	23.5	17.8	13.0	14.3	
電気・ガス業	12	2	5	1	2	4	1	
	100.0	16.7	41.7	8.3	16.7	33.3	8.3	
その他	762	163	234	171	143	98	125	
	100.0	21.4	30.7	22.4	18.8	12.9	16.4	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す。

(6) マンションの売却が確定した際に交わっていた媒介契約の種類

マンションの売却が確定した際に交わっていた媒介契約の種類を職業別に見ると、不動産業以外の業種では「専属専任媒介契約」の比率がそれぞれ最も高くなっているが、同産業では「一般媒介契約」を交わっていた比率が他の職業に比べて高く、反対に「専属専任媒介契約」を交わっていた人の比率は相対的に低くなっている。

表 6 媒介契約の種類 / 職業別

		n	専属専任媒介契約	専任媒介契約	一般媒介契約	忘れた	分からない(媒介契約の種類が あることを今初めて知った)
全体		1603 100.0	576 35.9	411 25.6	241 15.0	171 10.7	204 12.7
Q5	不動産業	99 100.0	25 25.3	27 27.3	26 26.3	10 10.1	11 11.1
	建設業	70 100.0	22 31.4	19 27.1	11 15.7	7 10.0	11 15.7
	製造業	228 100.0	86 37.7	55 24.1	40 17.5	28 12.3	19 8.3
	金融・保険業	117 100.0	47 40.2	35 29.9	15 12.8	9 7.7	11 9.4
	サービス業	315 100.0	117 37.1	85 27.0	39 12.4	31 9.8	43 13.7
	電気・ガス業	12 100.0	3 25.0	1 8.3	2 16.7	4 33.3	2 16.7
	その他	762 100.0	276 36.2	189 24.8	108 14.2	82 10.8	107 14.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(6)で回答した媒介契約形態を選んだ理由

職業別に見ると、「依頼した仲介業者にその契約を勧められたから」という理由の比率は不動産業、建設業、金融・保険業において相対的に低く、反対に製造業では高くなっている。不動産業では「友人・知人等にその契約形態を勧められたから」、建設業では「その契約形態が売却において有利だと考えたから」という理由の比率が相対的に高かった。

表7 媒介契約の選定理由 / 職業

		n	その契約形態が売却において有利だと考えたから	依頼した仲介業者にその契約を勧められたから	依頼した仲介業者にその契約でなければ仲介業務を引き受けないと言われたから	依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから	友人・知人等にその契約形態を勧められたから	その他()
全体		1603 100.0	716 44.7	443 27.6	44 2.7	175 10.9	117 7.3	108 6.7
Q5	不動産業	99 100.0	41 41.4	21 21.2	3 3.0	10 10.1	15 15.2	9 9.1
	建設業	70 100.0	35 50.0	15 21.4	4 5.7	5 7.1	6 8.6	5 7.1
	製造業	228 100.0	92 40.4	77 33.8	9 3.9	25 11.0	10 4.4	15 6.6
	金融・保険業	117 100.0	57 48.7	25 21.4	8 6.8	11 9.4	12 10.3	4 3.4
	サービス業	315 100.0	138 43.8	89 28.3	5 1.6	37 11.7	27 8.6	19 6.0
	電気・ガス業	12 100.0	3 25.0	2 16.7	0 0.0	4 33.3	2 16.7	1 8.3
	その他	762 100.0	350 45.9	214 28.1	15 2.0	83 10.9	45 5.9	55 7.2

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(8) 売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したことがあるか
 いずれの職業においても、売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したこ
 とが「ない」比率の方が「ある」を大きく上回っている。

表 8 媒介契約の変更経験 / 職業

		n	ある	ない
全体		1603	153	1450
		100.0	9.5	90.5
Q5	不動産業	99	11	88
		100.0	11.1	88.9
	建設業	70	5	65
		100.0	7.1	92.9
	製造業	228	21	207
		100.0	9.2	90.8
	金融・保険業	117	17	100
	100.0	14.5	85.5	
	サービス業	315	29	286
		100.0	9.2	90.8
	電気・ガス業	12	0	12
		100.0	0.0	100.0
	その他	762	70	692
		100.0	9.2	90.8

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を
 表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(9) 何から何へ媒介契約を変更したか

※媒介契約を変更したことがある人のみ回答しているため、回答者数が少なくなっている。

職業別に見ると、その他の業種では「専任媒介契約→専属専任媒介契約」という変更内容の比率が相対的に低くなっている。

表9 媒介契約の変更内容 / 職業

		n	専属専任媒介契約→専任媒介契約	専属専任媒介契約→一般媒介契約	専任媒介契約→専属専任媒介契約	専任媒介契約→一般媒介契約	一般媒介契約→専属専任媒介契約	一般媒介契約→専任媒介契約
全体		153 100.0	35 22.9	45 29.4	21 13.7	30 19.6	9 5.9	13 8.5
Q5	不動産業	11 100.0	1 9.1	3 27.3	2 18.2	3 27.3	1 9.1	1 9.1
	建設業	5 100.0	1 20.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	2 40.0	1 20.0
	製造業	21 100.0	5 23.8	8 38.1	1 4.8	4 19.0	1 4.8	2 9.5
	金融・保険業	17 100.0	4 23.5	4 23.5	4 23.5	2 11.8	1 5.9	2 11.8
	サービス業	29 100.0	6 20.7	8 27.6	7 24.1	4 13.8	0 0.0	4 13.8
	電気・ガス業	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	その他	70 100.0	18 25.7	22 31.4	6 8.6	17 24.3	4 5.7	3 4.3

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

(10) 売却開始から売却確定までの間に、媒介契約を交わす仲介業者を変更（または追加）した経験はあるか

職業別に見ると、いずれの業種においても仲介業者を変更も追加もしていないとする比率が最も高くなっているが、建設業では仲介業者を「追加した」比率が 10%と、他の業種に比べてわずかに高くなっている。

表 10 仲介業者の変更・追加 / 職業

		n	変更した	追加した	特 に ない
全体		1603	130	76	1397
		100.0	8.1	4.7	87.1
Q5	不動産業	99	9	4	86
		100.0	9.1	4.0	86.9
	建設業	70	4	7	59
		100.0	5.7	10.0	84.3
	製造業	228	19	13	196
		100.0	8.3	5.7	86.0
	金融・保険業	117	11	7	99
		100.0	9.4	6.0	84.6
サービス業	315	24	9	282	
	100.0	7.6	2.9	89.5	
電気・ガス業	12	0	0	12	
	100.0	0.0	0.0	100.0	
その他	762	63	36	663	
	100.0	8.3	4.7	87.0	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(11) 売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者に満足したか

媒介契約を交わしていた仲介業者に対する満足度を職業別に見ると、金融・保険業では「やや満足」とした人の比率が 35%と相対的に高い。一方で不動産業では「普通」とした人の比率が 47.5%と相対的に高く、「やや不満」とした人の比率は他の業種と比べても 1%と低かった。

表 11 仲介業者に対する満足度 / 職業

		n	とても満足	やや満足	普通	やや不満	とても不満
全体		1603	307	461	663	111	61
		100.0	19.2	28.8	41.4	6.9	3.8
Q5	不動産業	99	16	29	47	1	6
		100.0	16.2	29.3	47.5	1.0	6.1
	建設業	70	12	23	27	7	1
		100.0	17.1	32.9	38.6	10.0	1.4
	製造業	228	35	72	89	20	12
		100.0	15.4	31.6	39.0	8.8	5.3
	金融・保険業	117	21	41	45	6	4
	100.0	17.9	35.0	38.5	5.1	3.4	
サービス業	315	63	82	140	18	12	
	100.0	20.0	26.0	44.4	5.7	3.8	
電気・ガス業	12	1	2	7	1	1	
	100.0	8.3	16.7	58.3	8.3	8.3	
その他	762	159	212	308	58	25	
	100.0	20.9	27.8	40.4	7.6	3.3	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▧は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す。

(12) 媒介契約を締結する際、仲介業者から媒介契約の種類とその内容について説明を受けたか

媒介契約の種類と内容について説明を受けたかどうかを職業別に見ると、いずれも「説明を受けた」とする比率の方が「説明は無かった」とする比率を大きく上回っている。特に不動産業と金融・保険業においては「説明を受けた」とする比率が他業種と比べてわずかに高くなっている。

表 12 媒介契約に対する説明の有無 / 職業

		n	説明を受けた	説明は無かった
全体		1603 100.0	1208 75.4	395 24.6
Q5	不動産業	99 100.0	82 82.8	17 17.2
	建設業	70 100.0	54 77.1	16 22.9
	製造業	228 100.0	171 75.0	57 25.0
	金融・保険業	117 100.0	97 82.9	20 17.1
	サービス業	315 100.0	231 73.3	84 26.7
	電気・ガス業	12 100.0	6 50.0	6 50.0
	その他	762 100.0	567 74.4	195 25.6

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(13) 契約後、売却物件が「指定流通機構（レインズ）」へ登録されたことを確認したか

いずれの業種においても、「指定流通機構（レインズ）へ登録されたことを「確認した」とする方が「確認しなかった」とする比率をわずかに上回った。特に不動産業では「確認した」とした人の比率が他の業種に比べて相対的に高く 54.5%となっており、ついで金融・保険業が 51.3%と高い比率になっている。ただし不動産業においては「確認しなかった」とする人の比率も他の業種に比べて 37.4%とわずかに高い。さらに、「指定流通機構への登録を知らない」とした人の比率は、建設業においてわずかに高くなっており、反対に不動産業、金融・保険業では相対的に低くなっている。

表 13 レインズ登録に対する確認 / 職業

		n	確認した	確認しなかった	指定流通機構への登録を知らない
全体		1603	704	510	389
		100.0	43.9	31.8	24.3
Q5	不動産業	99	54	37	8
		100.0	54.5	37.4	8.1
	建設業	70	28	19	23
		100.0	40.0	27.1	32.9
	製造業	228	91	75	62
		100.0	39.9	32.9	27.2
	金融・保険業	117	60	43	14
		100.0	51.3	36.8	12.0
サービス業	315	137	98	80	
	100.0	43.5	31.1	25.4	
電気・ガス業	12	5	5	2	
	100.0	41.7	41.7	16.7	
その他	762	329	233	200	
	100.0	43.2	30.6	26.2	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(14) マンションを売却した際、両手取引と呼ばれる取引形態を知っていたか

両手取引と呼ばれる取引形態を知っていたかどうかを職業別に見ると、不動産業が 63.6%、ついで金融・保険業が 47.9%、建設業が 45.7%と「売却を検討する前から知っていた。」とする比率が高かったが、反対に製造業では 25.4%と、他の業種と比べて大幅に低かった。「売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った。」とする人の比率は製造業、金融・保険業においてわずかに他の業種より高く、「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」とする人の比率は不動産業、金融・保険業では比較的lowかった。

表 14 両手取引に対する知識 / 職業

		n	売却を検討する前から知っていた	売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	知らなかった（このアンケートで初めて知った）	その他（ ）
全体		1603	572	246	141	62	578	4
		100.0	35.7	15.3	8.8	3.9	36.1	0.2
Q5	不動産業	99	63	9	6	4	17	0
		100.0	63.6	9.1	6.1	4.0	17.2	0.0
	建設業	70	32	9	2	2	25	0
		100.0	45.7	12.9	2.9	2.9	35.7	0.0
	製造業	228	58	36	32	9	92	1
		100.0	25.4	15.8	14.0	3.9	40.4	0.4
	金融・保険業	117	56	18	17	3	22	1
	100.0	47.9	15.4	14.5	2.6	18.8	0.9	
サービス業	315	115	57	22	13	106	2	
	100.0	36.5	18.1	7.0	4.1	33.7	0.6	
電気・ガス業	12	2	3	0	0	7	0	
	100.0	16.7	25.0	0.0	0.0	58.3	0.0	
その他	762	246	114	62	31	309	0	
	100.0	32.3	15.0	8.1	4.1	40.6	0.0	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(15) マンション売却時に、両手取引が取引に何らかの影響を与える可能性があることを知っていたか

両手取引が与える影響について知っていたかどうかについて職業別に見ると、不動産業では 59.6%、金融・保険業では 58.1%と、「知っていた」とする人の比率が他の業種より非常に高かったが、反対に製造業では 27.6%と低かった。

表 15 両手取引の問題点の認識 / 職業

		n	知っていた	知らなかった(このアンケートで初めて知った)
全体		1603 100.0	583 36.4	1020 63.6
Q5	不動産業	99 100.0	59 59.6	40 40.4
	建設業	70 100.0	26 37.1	44 62.9
	製造業	228 100.0	63 27.6	165 72.4
	金融・保険業	117 100.0	68 58.1	49 41.9
	サービス業	315 100.0	117 37.1	198 62.9
	電気・ガス業	12 100.0	3 25.0	9 75.0
	その他	762 100.0	247 32.4	515 67.6

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

○ 職業別のクロス集計の結果について

職業別に複数の設問に関してクロス集計をかけた結果、不動産業および金融・保険業に就いている人は、他の職業に就いている人と比べて結果に差異があることが示された。これは、双方の職業において、不動産流通に関する専門的な知識を持っている人が多いこと、または専門的な知識を持つ知人が周辺にいることが原因だと考えられる。

両職種に従事している個人は、住宅流通時に生じる情報の非対称性の影響を相対的に受けにくい可能性があることを示しており、以下の分析時に注目すべき点になると考えられる。

3.2.2. 媒介契約の種類

(1) 売却した人（最終決済する立場にあった方）の最終学歴

マンションを売却した人の最終学歴を、売却時に交わっていた媒介契約の種類ごとに見ると、いずれも「大学以上」の比率が最も高くなっている。ただし、「忘れた」および「分からない」と回答した人の場合、その比率はほかの選択肢に比べてわずかに低くなっている。また、「分からない」と回答した人では最終学歴が「高校」の比率が19.1%と、他より高くなっている。

表1 最終学歴 / 媒介契約の種類

		n	中学校	高校	専門学校・短大	大学以上
全体		1603	9	207	155	1232
		100.0	0.6	12.9	9.7	76.9
Q37	専属専任媒介契約	576	0	71	65	440
		100.0	0.0	12.3	11.3	76.4
	専任媒介契約	411	3	44	31	333
		100.0	0.7	10.7	7.5	81.0
	一般媒介契約	241	2	28	19	192
	100.0	0.8	11.6	7.9	79.7	
	忘れた	171	4	25	20	122
		100.0	2.3	14.6	11.7	71.3
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	0	39	20	145
		100.0	0.0	19.1	9.8	71.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す。

(2) 売却した人（最終決済する立場にあった人）の当時の職業

マンションを売却した人の当時の職業を、売却時に交わっていた媒介契約の種類ごとに見ると、いずれにおいても「その他」が最も多くなっている。一般媒介契約を交わっていた人以外は、それに次いで「サービス業」、「製造業」の順に比率が高くなっている。

表 2 職業 / 媒介契約の種類

		n	不動産業	建設業	製造業	金融・保険業	サービス業	電気・ガス業	その他
全体		1603	99	70	228	117	315	12	762
		100.0	6.2	4.4	14.2	7.3	19.7	0.7	47.5
Q37	専属専任媒介契約	576	25	22	86	47	117	3	276
		100.0	4.3	3.8	14.9	8.2	20.3	0.5	47.9
	専任媒介契約	411	27	19	55	35	85	1	189
		100.0	6.6	4.6	13.4	8.5	20.7	0.2	46.0
	一般媒介契約	241	26	11	40	15	39	2	108
	100.0	10.8	4.6	16.6	6.2	16.2	0.8	44.8	
	忘れた	171	10	7	28	9	31	4	82
		100.0	5.8	4.1	16.4	5.3	18.1	2.3	48.0
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	11	11	19	11	43	2	107
		100.0	5.4	5.4	9.3	5.4	21.1	1.0	52.5

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(3) 売却したマンションは新築で購入したか、中古で購入したか

いずれの媒介契約の種類においても、売却したマンションは「新築」で購入した場合が「中古」で購入した場合の比率を上回っている。特に専属専任媒介契約においては、「新築」の比率が71.2%と最も高くなっているが、反対に、「分からない」と回答した人の比率は56.9%と最も低くなっている。

表3 新築か中古か / 媒介契約の種類

		n	新築	中古
全体		1603	1055	548
		100.0	65.8	34.2
Q37	専属専任媒介契約	576	410	166
		100.0	71.2	28.8
	専任媒介契約	411	275	136
		100.0	66.9	33.1
	一般媒介契約	241	148	93
	100.0	61.4	38.6	
	忘れた	171	106	65
		100.0	62.0	38.0
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	116	88
		100.0	56.9	43.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(4) マンションの売却が確定した際に契約を結んでいた仲介業者

マンションの売却が確定した際に契約を結んでいた仲介業者を、売却時に交わっていた媒介契約の種類の種類ごとに見ると、いずれも「その他」の比率が最も高くなっている。特に「分からない」と回答している人では71.6%、「忘れた」では71.3%と高い比率になっているが、反対に専属専任媒介契約においては、48.4%と相対的に低い比率となっている。また、「忘れた」および「分からない」と回答した人では、「三井不動産販売ネットワーク」と契約を結んでいた比率が他の選択肢に比べて低くなっているが、反対に一般媒介契約を交わっていた場合は22.4%と比率が高くなっている。

表4 契約していた仲介業者 / 媒介契約の種類

		n	大手仲介業者A	大手仲介業者B	大手仲介業者C	大手仲介業者D	大手仲介業者E	大手仲介業者F	大手仲介業者G	大手仲介業者H	その他
全体		1603	246	157	163	30	129	24	13	13	912
		100.0	15.3	9.8	10.2	1.9	8.0	1.5	0.8	0.8	56.9
Q37	専属専任媒介契約	576	105	75	56	9	52	8	7	3	279
		100.0	18.2	13.0	9.7	1.6	9.0	1.4	1.2	0.5	48.4
	専任媒介契約	411	62	41	44	11	32	7	5	2	229
		100.0	15.1	10.0	10.7	2.7	7.8	1.7	1.2	0.5	55.7
	一般媒介契約	241	54	17	32	7	26	5	0	3	136
	100.0	22.4	7.1	13.3	2.9	10.8	2.1	0.0	1.2	56.4	
忘れた	171	0	13	14	3	8	3	1	1	122	
	100.0	0.0	7.6	8.2	1.8	4.7	1.8	0.6	0.6	71.3	
分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	17	11	17	0	11	1	0	4	146	
	100.0	8.3	5.4	8.3	0.0	5.4	0.5	0.0	2.0	71.6	

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(5) マンションの売却を検討し始めてから、初めて仲介業者と媒介契約を交わすまでに、いくつの仲介業者に査定を依頼したか

売却時に交わしていた媒介契約の種類別に見ると、いずれにおいても「1社」の比率が最も高くなっており、「分からない」が66.2%、ついで「忘れた」が63.7%、専属専任媒介契約が61.5%と高い比率となっているが、一方で、一般媒介契約が33.6%、専任媒介契約が50.1%と相対的に低い比率となっている。また、一般媒介契約においては「3社」および「4社以上」の比率が他の媒介契約を交わしていた場合より相対的に高くなっている。

表5 査定依頼件数 / 媒介契約の種類

		n	1社	2社	3社	4社以上
全体		1603	885	354	201	163
		100.0	55.2	22.1	12.5	10.2
Q37	専属専任媒介契約	576	354	111	64	47
		100.0	61.5	19.3	11.1	8.2
	専任媒介契約	411	206	102	60	43
		100.0	50.1	24.8	14.6	10.5
	一般媒介契約	241	81	65	50	45
	100.0	33.6	27.0	20.7	18.7	
	忘れた	171	109	33	10	19
		100.0	63.7	19.3	5.8	11.1
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	135	43	17	9
		100.0	66.2	21.1	8.3	4.4

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(6) 複数の仲介業者がある中で、契約を交わした仲介業者を選んだ理由

売却時に交わしていた媒介契約の種類ごとにその仲介業者を選んだ理由をみると、「忘れた」および「分からない」と回答した人において「知人から紹介されたから」という理由の比率が他に比べてわずかに高い。反対に、これらの選択肢を選んだ人では「大手だったから」という理由の比率が低くなっている。また、専属専任媒介契約、一般媒介契約においてはそれぞれ「大手だったから」38.2%、「地元の仲介業者だったから」30.3%と、これらの理由の比率が高くなっている。

表6 仲介業者の選定理由 / 媒介契約の種類

		n	査定額が高かった	大手だったから	地元の仲介業者だったから	以前利用したことがある仲介業者だったから	知人から紹介されたから	その他()
全体		1603	355	499	352	268	216	249
		100.0	22.1	31.1	22.0	16.7	13.5	15.5
Q37	専属専任媒介契約	576	120	220	105	101	63	90
		100.0	20.8	38.2	18.2	17.5	10.9	15.6
	専任媒介契約	411	95	123	98	70	49	61
		100.0	23.1	29.9	23.8	17.0	11.9	14.8
	一般媒介契約	241	59	87	73	39	21	38
	100.0	24.5	36.1	30.3	16.2	8.7	15.8	
	忘れた	171	36	41	34	26	38	28
		100.0	21.1	23.4	19.9	15.2	22.2	16.4
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	45	48	42	32	45	32
		100.0	22.1	23.6	20.6	15.7	22.1	15.7

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(7) マンションの売却時に交わした媒介契約を選んだ理由

交わしていた媒介契約ごとにみると、「その契約形態が売却において有利だと考えたから」という理由は、専属専任媒介契約が 59.4%と極めて高く、ついで一般媒介契約が 54.4%と高かった。反対に比率が低かったのは「分からない」および「忘れた」と回答した人であった。また、「依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから」と「友人・知人等にその契約形態を勧められたから」では「分からない」、「忘れた」の順に、他に比べて比率が高くなっており、反対に比率が低いのは専属専任媒介契約であった。

表7 媒介契約の選定理由 / 媒介契約の種類

		n	その契約形態が売却において有利だと考えたから	依頼した仲介業者にその契約を勧められたから	依頼した仲介業者にその契約でなければ仲介業務を引き受けないと言われたから	依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから	友人・知人等にその契約形態を勧められたから	その他()
全体		1603	716	443	44	175	117	108
		100.0	44.7	27.6	2.7	10.9	7.3	6.7
Q37	専属専任媒介契約	576	342	152	12	34	8	28
		100.0	59.4	26.4	2.1	5.9	1.4	4.9
	専任媒介契約	411	164	153	14	41	26	13
		100.0	39.9	37.2	3.4	10.0	6.3	3.2
	一般媒介契約	241	131	35	10	28	19	18
	100.0	54.4	14.5	4.1	11.6	7.9	7.5	
	忘れた	171	45	52	4	29	26	15
		100.0	26.3	30.4	2.3	17.0	15.2	8.8
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	34	51	4	43	38	34
		100.0	16.7	25.0	2.0	21.1	18.6	16.7

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(8) 売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したことがあるか
 売却時に交わっていた媒介契約の種類ごとに、媒介契約の種類を変更したことがあるかどうかをみると、いずれも「ない」の比率が「ある」を大きく上回っている。特に「分からない」、「忘れた」と回答した人においては「ある」の比率が非常に低くなっているが、「一般媒介契約」においては、他と比べて「ある」の比率が相対的にわずかに高くなっている。

表8 媒介契約の変更経験 / 媒介契約の種類

		n	ある	ない
全体		1603	153	1450
		100.0	9.5	90.5
Q37	専属専任媒介契約	576	45	531
		100.0	7.8	92.2
	専任媒介契約	411	51	360
		100.0	12.4	87.6
	一般媒介契約	241	45	196
	100.0	18.7	81.3	
	忘れた	171	6	165
		100.0	3.5	96.5
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	6	198
		100.0	2.9	97.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(9) 何から何へ媒介契約を変更したか

売却時に交わっていた媒介契約の種類ごとにみると、専属専任媒介契約では「専属専任媒介契約→専任媒介契約」の比率が 42.2%と非常に高かった。専任媒介契約では「専任媒介契約→専属専任媒介契約」の比率は 19.6%と、他の仲介契約を交わっていた人より比率がわずかに高かったが、一般媒介契約においては「専任媒介契約→一般媒介契約」という変更内容の比率が 44.4%と極めて高く、ついで「専属専任媒介契約→一般媒介契約」が 35.6%と高い比率を示した。

表9 媒介契約の変更内容 / 媒介契約の種類

9		n	専属専任媒介契約→専任媒介契約	専属専任媒介契約→一般媒介契約	専任媒介契約→専属専任媒介契約	専任媒介契約→一般媒介契約	一般媒介契約→専属専任媒介契約	一般媒介契約→専任媒介契約
全体		153 100.0	35 22.9	45 29.4	21 13.7	30 19.6	9 5.9	13 8.5
Q37	専属専任媒介契約	45 100.0	19 42.2	12 26.7	8 17.8	1 2.2	4 8.9	1 2.2
	専任媒介契約	51 100.0	12 23.5	15 29.4	10 19.6	8 15.7	2 3.9	4 7.8
	一般媒介契約	45 100.0	1 2.2	16 35.6	2 4.4	20 44.4	3 6.7	3 6.7
	忘れた	6 100.0	2 33.3	1 16.7	0 0.0	1 16.7	0 0.0	2 33.3
	分からない(媒介契約に種類があることを今回初めて知った)	6 100.0	1 16.7	1 16.7	1 16.7	0 0.0	0 0.0	3 50.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(10) 売却開始から売却確定までの間に、媒介契約を交わす仲介業者を変更（または追加）した経験はあるか

交わしていた媒介契約ごとにみると、いずれにおいても「特にない」の比率が、変更または追加した経験のある比率を大きく上回る。特に「分からない」が98%、ついで「忘れた」が95.9%と非常に高くなっているが、反対に一般媒介契約においては「特にない」の比率は70.1%と、他と比べて相対的に低くなっており、「追加した」における比率が17.8%と、他の媒介契約を交わしていた場合に比べて非常に高くなっている。

表 10 仲介業者の変更・追加経験 / 媒介契約の種類

		n	変更した	追加した	特にない
全体		1603	130	76	1397
		100.0	8.1	4.7	87.1
Q37	専属専任媒介契約	576	57	10	509
		100.0	9.9	1.7	88.4
	専任媒介契約	411	39	17	355
		100.0	9.5	4.1	86.4
	一般媒介契約	241	31	41	169
	100.0	12.9	17.0	70.1	
	忘れた	171	1	6	164
		100.0	0.6	3.5	95.9
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	2	2	200
		100.0	1.0	1.0	98.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者に満足したか

交わしていた媒介契約ごとにみると、いずれも「普通」の比率が最も高くなっている。その中でも特に「忘れた」および「分からない」と回答した人の比率が高いが、反対に「やや満足」「とても満足」と満足度が高いほどこれらの回答では比率が相対的に低い傾向にある。一方で専属専任媒介契約においては「とても満足」と回答した人の比率が他の媒介契約に比べて 24.3%と相対的に高い結果となっていた。

表 11 仲介業者に対する満足度 / 媒介契約の種類

		n	とても満足	やや満足	普通	やや不満	とても不満
全体		1603	307	461	663	111	61
		100.0	19.2	28.8	41.4	6.9	3.8
Q37	専属専任媒介契約	576	140	175	213	32	16
		100.0	24.3	30.4	37.0	5.6	2.8
	専任媒介契約	411	81	128	160	28	14
		100.0	19.7	31.1	38.9	6.8	3.4
	一般媒介契約	241	37	78	96	16	14
	100.0	15.4	32.4	39.8	6.6	5.8	
	忘れた	171	25	33	91	14	8
		100.0	14.6	19.3	53.2	8.2	4.7
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	24	47	103	21	9
		100.0	11.8	23.0	50.5	10.3	4.4

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(12) 媒介契約を締結する際、仲介業者から媒介契約の種類とその内容について説明を受けたか

交わしていた媒介契約の種類ごとに、仲介業者から契約の種類と内容について説明を受けていたかどうかをみると、「説明を受けた」では「専属専任媒介契約」が 87.8%と極めて高い比率となっており、ついで専任媒介契約が 82.5%だった。反対に「忘れた」および「分からない」と回答した人においては「説明は無かった」とする比率が非常に高く、特に「分からない」では半分以上を占めた。

表 12 媒介契約に対する説明 / 媒介契約の種類

		n	説明を受けた	説明は無かった
全体		1603	1208	395
		100.0	75.4	24.6
Q37	専属専任媒介契約	576	506	70
		100.0	87.8	12.2
	専任媒介契約	411	339	72
		100.0	82.5	17.5
	一般媒介契約	241	180	61
	100.0	74.7	25.3	
	忘れた	171	98	73
		100.0	57.3	42.7
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	85	119
		100.0	41.7	58.3

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(13) 契約後、売却物件が「指定流通機構（レインズ）」へ登録されたことを確認したか

媒介契約の種類ごとにみると、「確認した」では比率の高い方から順に専任媒介契約が 52.1%、専属専任媒介契約が 51%となっていた。また、これらは「指定流通機構への登録を知らない」の比率が相対的に低くなっていたが、反対に「分からない」および「忘れた」と回答した人においては比率が高くなっており、「確認した」の比率も非常に低かった。

表 13 レインズ登録に対する確認 / 媒介契約の種類

		n	確認した	確認しなかった	指定流通機構への登録を知らない
全体		1603	704	510	389
		100.0	43.9	31.8	24.3
Q37	専属専任媒介契約	576	294	172	110
		100.0	51.0	29.9	19.1
	専任媒介契約	411	214	130	67
		100.0	52.1	31.6	16.3
	一般媒介契約	241	110	80	51
	100.0	45.6	33.2	21.2	
	忘れた	171	47	67	57
		100.0	27.5	39.2	33.3
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	39	61	104
		100.0	19.1	29.9	51.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(14) マンションを売却した際、両手取引と呼ばれる取引形態を知っていたか
 交わっていた媒介契約の種類ごとにみると、「売却を検討する前から知っていた」の比率が高かったのは順に専属専任媒介契約が 43.2%、専任媒介契約が 41.1%であった。またこれらにおいては「知らなかった」の比率が相対的に低くなっていたが、反対に「分からない」、「忘れた」と回答した人においては「知らなかった」の比率が極めて高くなっており、「売却を検討する前から知っていた」の比率が非常に低かった。

表 14 両手取引に対する知識 / 媒介契約の種類

		n	売却を検討する前から知っていた	売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	知らなかった(このアンケートで初めて知った)	その他()
全体		1603	572	246	141	62	578	4
		100.0	35.7	15.3	8.8	3.9	36.1	0.2
Q37	専属専任媒介契約	576	249	98	60	12	156	1
		100.0	43.2	17.0	10.4	2.1	27.1	0.2
	専任媒介契約	411	169	81	38	17	104	2
		100.0	41.1	19.7	9.2	4.1	25.3	0.5
	一般媒介契約	241	94	37	27	11	71	1
	100.0	39.0	15.4	11.2	4.6	29.5	0.4	
	忘れた	171	33	21	10	13	94	0
		100.0	19.3	12.3	5.8	7.6	55.0	0.0
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	27	9	6	9	153	0
		100.0	13.2	4.4	2.9	4.4	75.0	0.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(15) マンション売却時に、両手取引が取引に何らかの影響を与える可能性があることを知っていたか

交わしていた媒介契約の種類ごとにみるといずれも「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」が「知っていた」をわずかに上回った。しかし、専属専任媒介契約、専任媒介契約および一般媒介契約においては「知っていた」の比率が他に比べて相対的に高かったが、「分からない」および「忘れた」と回答した人においては「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」の比率が極めて大きかった。

表 15 両手取引の問題点の認識 / 媒介契約の種類

		n	知っていた	知らなかった(このアンケートで初めて知った)
全体		1603	583	1020
		100.0	36.4	63.6
Q37	専属専任媒介契約	576	243	333
		100.0	42.2	57.8
	専任媒介契約	411	188	223
		100.0	45.7	54.3
	一般媒介契約	241	100	141
	100.0	41.5	58.5	
	忘れた	171	24	137
		100.0	14.0	80.1
	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)	204	16	186
		100.0	7.8	91.2

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

○ 媒介契約の種類別クロス集計の結果

専属専任契約および一般媒介契約のいずれにおいても「その契約形態が売却において有利だと考えたから」という回答が多くなっており、主体的に契約の種類を選択している様子が伺える。また、売却前の査定回数が1社の場合は専属専任契約を選ぶ人が多く、回数が増加すると一般媒介契約を選択する人が多くなっている。また、媒介契約を選んだ理由として、専属専任契約では「大手だったから」が多く、一般媒介契約では「地元の仲介業者だったから」となっており、選択した基準に相違がみられる。

回答者の選んだ選択肢が、「忘れた」または「分からない（媒介契約の種類があることを今回初めて知った）」の何れかを選んだ場合、回答結果には大きな違いがみられた。例えば、両手取引の知識・レイنزへの登録確認・査定回数などは、総じて低いことが示されている。契約した種類を記憶していない点から推察すると、こうした回答をした人は売却時に主体的な行動は行わず、受動的な人が多かったものと考えられる。

3.2.3. 新築か中古か

(1) 売却した人（最終決済する立場にあった方）の最終学歴

マンションを売却した人の最終学歴を、売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかで見ると、どちらも「大学以上」の比率が最も高くなっている。

表1 最終学歴 / 新築か中古か

		n	中学校	高校	専門学校・短大	大学以上
全体		1603	9	207	155	1232
		100.0	0.6	12.9	9.7	76.9
Q10	新築	1055	4	124	104	823
		100.0	0.4	11.8	9.9	78.0
	中古	548	5	83	51	409
		100.0	0.9	15.1	9.3	74.6

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(2) 売却した人（最終決済する立場にあった人）の当時の職業

マンションを売却した人の当時の職業を、売却したマンションは購入時、新築であったか、中古であったかでみると、どちらも「その他」の比率が約半分を占めるが、ついで比率の高い方から「サービス業」、「製造業」の順になっている。

表2 職業 / 新築か中古か

		n	不動産業	建設業	製造業	金融・保険業	サービス業	電気・ガス業	その他
全体		1603	99	70	228	117	315	12	762
		100.0	6.2	4.4	14.2	7.3	19.7	0.7	47.5
Q10	新築	1055	57	49	161	83	203	9	493
		100.0	5.4	4.6	15.3	7.9	19.2	0.9	46.7
	中古	548	42	21	67	34	112	3	269
		100.0	7.7	3.8	12.2	6.2	20.4	0.5	49.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▧は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(3) マンションの売却が確定した際に契約を結んでいた仲介業者

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どの選択肢においても大きな差はないが、「その他」においてだけ中古が新築の比率をわずかに上回っている。

表3 契約していた仲介業者 / 新築か中古か

		n	大手仲介業者A	大手仲介業者B	大手仲介業者C	大手仲介業者D	大手仲介業者E	大手仲介業者F	大手仲介業者G	大手仲介業者H	その他
全体		1603	246	157	163	30	129	24	13	13	912
		100.0	15.3	9.8	10.2	1.9	8.0	1.5	0.8	0.8	56.9
Q10	新築	1055	178	102	108	17	102	20	11	8	563
		100.0	16.9	9.7	10.2	1.6	9.7	1.9	1.0	0.8	53.4
	中古	548	68	55	55	13	27	4	2	5	349
		100.0	12.4	10.0	10.0	2.4	4.9	0.7	0.4	0.9	63.7

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▨は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(4) マンションの売却を検討し始めてから、初めて仲介業者と媒介契約を交わすまでに、いくつの仲介業者に査定を依頼したか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらも「1社」が半数以上を占め、ついで比率の高い方から「2社」「3社」「4社」の順になっている。

表4 査定依頼件数 / 新築か中古か

		n	1社	2社	3社	4社以上
全体		1603	885	354	201	163
		100.0	55.2	22.1	12.5	10.2
Q10	新築	1055	572	231	138	114
		100.0	54.2	21.9	13.1	10.8
	中古	548	313	123	63	49
		100.0	57.1	22.4	11.5	8.9

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(5) 複数の仲介業者がある中で、契約を交わした仲介業者を選んだ理由

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、中古では「以前利用したことがある仲介業者だったから」の比率が新築を上回り、反対に「大手だったから」という理由では新築の比率を下回っている。それ以外の比率においては、それほど大きな差はない。

表5 仲介業者の選定理由 / 新築か中古か

		n	査定額が高かった	大手だったから	地元の仲介業者だったから	以前利用したことがある仲介業者だったから	知人から紹介されたから	その他()
全体		1603	355	499	352	268	216	249
		100.0	22.1	31.1	22.0	16.7	13.5	15.5
Q10	新築	1055	255	358	220	132	139	178
		100.0	24.2	33.9	20.9	12.5	13.2	16.9
	中古	548	100	141	132	136	77	71
		100.0	18.2	25.7	24.1	24.8	14.1	13.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(6) マンションを売却した際に交わっていた媒介契約の種類

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、中古では「専属専任媒介契約」の比率が新築を下回っている。他の媒介契約の比率においてはそれほど大きな差は見られない。

表 6 媒介契約の種類 / 新築か中古か

		n	専属専任媒介契約	専任媒介契約	一般媒介契約	忘れた	分からない(媒介契約の種類があることを今回初めて知った)
全体		1603	576	411	241	171	204
		100.0	35.9	25.6	15.0	10.7	12.7
Q10	新築	1055	410	275	148	106	116
		100.0	38.9	26.1	14.0	10.0	11.0
	中古	548	166	136	93	65	88
		100.0	30.3	24.8	17.0	11.9	16.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(7) マンションの売却時に交わした媒介契約を選んだ理由

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、中古では「その契約形態が売却において有利だと考えたから」の比率が新築を下回った。他の理由においては比率に大きな差は見られなかった。

表7 媒介契約の選定理由 / 新築か中古か

		n	その契約形態が売却において有利だと考えたから	依頼した仲介業者にその契約を勧められたから	依頼した仲介業者にその契約でなければ仲介業務を引き受けないと言われたから	依頼した仲介業者がその契約形態を選んだから	友人・知人等にその契約形態を勧められたから	その他()
全体		1603	716	443	44	175	117	108
		100.0	44.7	27.6	2.7	10.9	7.3	6.7
Q10	新築	1055	506	289	32	98	67	63
		100.0	48.0	27.4	3.0	9.3	6.4	6.0
	中古	548	210	154	12	77	50	45
		100.0	38.3	28.1	2.2	14.1	9.1	8.2

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(8) 売却開始から売却確定までの間に媒介契約の種類を変更したことがあるか
売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらにおいても「ない」の比率が「ある」を大きく上回り、約9割を占めた。

表8 媒介契約の変更経験 / 新築か中古か

		n	ある	ない
全体		1603	153	1450
		100.0	9.5	90.5
Q10	新築	1055	98	957
		100.0	9.3	90.7
	中古	548	55	493
		100.0	10.0	90.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(9) 何から何へ媒介契約を変更したか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかで見ると、「専属専任媒介契約→専任媒介契約」では新築の比率が 29.6%と、中古の 10.9%を大きく上回った。一方で、中古においては「専属専任媒介契約→一般媒介契約」の比率が最も高く 34.5%であり、新築に比べても相対的に高い比率となっていた。

表 9 媒介契約の変更内容

		n	専属専任媒介契約→専任媒介契約	専属専任媒介契約→一般媒介契約	専任媒介契約→専属専任媒介契約	専任媒介契約→一般媒介契約	一般媒介契約→専属専任媒介契約	一般媒介契約→専任媒介契約
全体		153	35	45	21	30	9	13
		100.0	22.9	29.4	13.7	19.6	5.9	8.5
Q10	新築	98	29	26	11	19	5	8
		100.0	29.6	26.5	11.2	19.4	5.1	8.2
	中古	55	6	19	10	11	4	5
		100.0	10.9	34.5	18.2	20.0	7.3	9.1

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(10) 売却開始から売却確定までの間に、媒介契約を交わす仲介業者を変更（または追加）した経験はあるか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらにおいても「特にない」が8割以上を占めた。また、「変更した」及び「追加した」においては比率に大きな差は見られなかった。

表 10 仲介業者の変更・追加経験 / 新築か中古か

		n	変更した	追加した	特にない
全体		1603	130	76	1397
		100.0	8.1	4.7	87.1
Q10	新築	1055	89	55	911
		100.0	8.4	5.2	86.4
	中古	548	41	21	486
		100.0	7.5	3.8	88.7

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(11) 売却時に媒介契約を交わしていた仲介業者に満足したか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらも「普通」の比率が最も高く、ついで「やや満足」、「とても満足」の順に高くなっていた。

表 10 仲介業者に対する満足度 / 新築か中古か

		n	とても満足	やや満足	普通	やや不満	とても不満
全体		1603	307	461	663	111	61
		100.0	19.2	28.8	41.4	6.9	3.8
Q10	新築	1055	202	322	413	79	39
		100.0	19.1	30.5	39.1	7.5	3.7
	中古	548	105	139	250	32	22
		100.0	19.2	25.4	45.6	5.8	4.0

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(12) 媒介契約を締結する際、仲介業者から媒介契約の種類とその内容について説明を受けたか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかで見ると、どちらも「説明を受けた」の比率が「説明は無かった」の比率を大きく上回ったが、中古においては新築に比べ「説明を受けた」の比率が相対的に低く、「説明は無かった」の比率が相対的に高かった。

表 12 媒介契約に対する説明 / 新築か中古か

		n	説明を受けた	説明は無かった
全体		1603	1208	395
		100.0	75.4	24.6
Q10	新築	1055	828	227
		100.0	78.5	21.5
	中古	548	380	168
		100.0	69.3	30.7

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

(13) 契約後、売却物件が「指定流通機構（レインズ）」へ登録されたことを確認したか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらも「確認した」が最も高い比率となっており、全体の4割以上を占めている。それについて比率の高い方から「確認しなかった」、「指定流通機構への登録を知らない」の順になっている。

表 13 レインズ登録に対する確認 / 新築か中古か

		n	確認した	確認しなかった	指定流通機構への登録を知らない
全体		1603	704	510	389
		100.0	43.9	31.8	24.3
Q10	新築	1055	482	328	245
		100.0	45.7	31.1	23.2
	中古	548	222	182	144
		100.0	40.5	33.2	26.3

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。
 ※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。
 ※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

(14) マンションを売却した際、両手取引と呼ばれる取引形態を知っていたか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、いずれの選択肢においても両者の比率の間にさほど大きな差は見られず、「売却を検討する前から知っていた」および「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」がそれぞれ3割以上と高い比率を占めていた。

表 14 両手取引に対する知識 / 新築か中古か

		n	売却を検討する前から知っていた	売却を検討し始めてから、仲介業者に教えられて知った	売却を検討し始めてから、自分で勉強して知った	売却を検討し始めてから、友人・知人から教えられて知った	(このアンケートで初めて知った) 知らなかった	その他 ()
全体		1603	572	246	141	62	578	4
		100.0	35.7	15.3	8.8	3.9	36.1	0.2
Q10	新築	1055	384	169	96	43	360	3
		100.0	36.4	16.0	9.1	4.1	34.1	0.3
	中古	548	188	77	45	19	218	1
		100.0	34.3	14.1	8.2	3.5	39.8	0.2

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースが n=29 以下のため参考値を表す

マンション売却時に、両手取引が取引に何らかの影響を与える可能性があることを知っていたか

売却したマンションが購入時に新築であったか、中古であったかでみると、どちらも「知らなかった（このアンケートで初めて知った）」が知っていたを上回り、全体の6割以上を占めていた。

表 15 両手取引の問題点の認識 / 新築か中古か

		n	知っていた	知らなかった (このアンケートで初めて知った)
全体		1603	583	1020
		100.0	36.4	63.6
Q10	新築	1055	389	666
		100.0	36.9	63.1
	中古	548	194	354
		100.0	35.4	64.6

※表内上の数字は人数、下の数字は全体に占める割合を表す。

※■は全体+10ポイント以上、■は+5ポイント以上、▨は-10ポイント以下、▩は-5ポイント以下を表す。

※斜字はベースがn=29以下のため参考値を表す

第4章 データ分析 2—回帰分析—

4.1. 媒介契約の選択

本節では、異なる媒介契約がどのような要因によって選択されているのかについて検討する。第2章で説明した通り、売主は中古住宅を売却する際に仲介業者と媒介契約を交わすことになるが、媒介契約には種類がありそれぞれその契約内容は相違点がある。詳細は第2章で述べたとおりであるが、整理したものを再掲する（表1）。

最も大きな相違点は、「他社への重ねての仲介依頼」が出来るか否かという点である。専属専任媒介契約および専任媒介契約は、住宅の売却をする際に1つの仲介業者だけにその売却を依頼することになるが、一般媒介契約は複数の仲介業者に依頼することができる。以下の分析では、まずこの点にフォーカスを当てて分析するために、媒介契約を他社への仲介依頼が出来るか否かの2種類（他者への仲介依頼が出来ない＝専属専任媒介契約または専任媒介契約、他社への仲介依頼ができる＝一般媒介契約）に分け、これを被説明変数として2項ロジットを用いて推計を行う。説明変数は、住宅を売却する個人・世帯の属性である。なお、両者の相違点は、契約の有効期間、指定流通機構への登録、および業務の報告義務においても異なっているため、こうした相違点が契約の選択に影響する可能性も含まれる。

また、3種類の媒介契約それぞれの選択確率の相違について分析するために、多項ロジットを用いた分析も行う。専属専任媒介契約と専任媒介契約は、他社への仲介依頼が出来ない点では共通しているものの、売却相手を売主自身が見つめることができるか否かという点で異なっている。専属専任媒介契約では、売主が自分の友人や知人等、自分が見つけた購入希望者との直接契約が不可能であるのに対して、専任媒介契約はそれが可能となって

表1. 媒介契約の種類と特徴（再掲）

	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介契約
他社への重ねての仲介依頼	×	×	○
売主が自分で見つけた購入希望者との直接契約すること	×	○	○
契約の有効期間	3か月以内	3ヶ月以内	法令上の制限はない
指定流通機構への登録	媒介契約締結の日から5日以内	媒介契約締結の日から7日以内	法令上の義務はない（任意での登録は可能）
業務処理状況の報告義務	1週間に1回以上	2週間に1回以上	法令上の義務はない

いる。したがって、専属専任媒介契約を結んだ仲介業者が、両手取引を行う可能性がより高くなると考えられる。ただし、指定流通機構への登録、および業務の報告義務において若干の違いがあるため、こうした相違点が媒介契約の選択に影響する可能性も含まれる。

4.1.1. 記述統計

本節で分析に利用するデータの記述統計と各変数の定義について表 2 に示している。まず、各媒介契約の内訳は、専属専任媒介契約が約 49%、専任媒介契約が約 34%、および一般媒介契約が約 17%となっており、およそ半数の契約が専属専任媒介契約となっていることが確認できる。したがって、他社への仲介依頼が出来るか否か（すなわち、専属専任媒介契約または専任媒介契約）という点で媒介契約を分類すると、その割合はおよそ 83%である。この変数は、専属専任・専任ダミーとして表 2 に掲載されている。

各売主が何故その媒介契約形態を選んだのかという質問では、「その契約形態が売却に有利だと考えた」と回答しているものが約 52%と大半を占めている（媒介形態理由 A）。ついで、「仲介業者にその契約を勧められたから」と回答しているものが約 28%となっており（媒介形態理由 B）、この二つで全体の 80%を占めている。なお、「業者に勧められた」と回答したサンプルにおける媒介契約の内訳をみると、専属専任媒介契約が 48.3%、専任媒介契約が 41.9%、一般媒介契約が 9.8%となっており、サンプル全体と比べて専任媒介契約の割合が高くなっている。

媒介契約において両手取引の知識の有無を識別する変数として「両手知識ダミー」を用いている。この変数から、両手取引に対する知識を持っていたと回答したサンプルは、約 70%となっている。また、両手取引が取引に影響する可能性を認識していたかどうかを識別するために「両手影響ダミー」を用いている。この変数から、取引への影響を認識していたと回答したサンプルは約 41%となっている。これらの結果から、両手取引を知っていたとしても、それが取引に影響を及ぼす可能性があることは必ずしも認識しているわけではないことが伺える。なお、知識を持っていた、または影響の可能性を認識していたと回答した各サンプルの媒介契約の内訳は、全体の平均値と同程度の割合となっている。

媒介契約を結ぶまでにいくつの仲介業者に価格査定依頼を出したかをみると、平均で 1.76 社となっている。内訳をみると、1 社のみが 531 件 (55.9%)、2 社が 205 件 (21.6%)、3 社が 122 件 (12.8%)、4 社以上が 92 件 (9.7%) となり、半数以上の人が 1 社にのみ依頼していたことが確認できる。ただし、依頼をした会社数と媒介契約の相関をみると、依頼した会社数が多くなるほど、専属専任媒介契約での契約割合が低下し、一般媒介契約での契約割合が増加している。一般媒介契約では複数の仲介業者と契約をすることになるため、査定回数が多くなることが影響しているものと考えられる。

契約をした媒介業者については、大手と考えられる媒介業者を選択肢として列挙し、契約をした仲介業者が大手であったか、またはそれ以外であったかが識別できるようにしている。また、各サンプルにおいて契約を結んだ仲介業者を選んだ理由（複数回答可）につ

表 2. 記述統計 (n = 950)

変数名	内容等	平均	標準誤差	最小値	最大値
世帯主年齢	売却時の世帯主の年齢	50.95	10.39	28	96
性別ダミー	男性=1、それ以外=0	0.82	0.38	0	1
大卒ダミー	大卒=1、それ以外=0	0.78	0.42	0	1
配偶者ダミー	配偶者あり=1、それ以外=0	0.76	0.43	0	1
世帯人数	世帯人数	2.61	1.22	1	8
子供人数	18歳以下の子供の数	0.74	0.94	0	6
世帯年収	万円	1123.42	1136.19	10	20000
世帯資産	万円	2904.55	6935.64	0	100000
不動産業ダミー	不動産業=1、それ以外=0	0.06	0.23	0	1
建設業ダミー	建設業=1、それ以外=0	0.04	0.21	0	1
製造業ダミー	製造業=1、それ以外=0	0.15	0.35	0	1
サービス業ダミー	サービス業=1、それ以外=1	0.20	0.40	0	1
電気・ガス業ダミー	電気・ガス業=1、それ以外=2	0.01	0.08	0	1
金融・保険業ダミー	金融・保険業=1、それ以外=3	0.07	0.26	0	1
媒介種類	専属専任媒介=1、専任媒介=2、一般媒介=3	1.68	0.75	1	3
専属専任・専任ダミー	専属専任媒介または専任媒介=1、それ以外=0	0.83	0.38	0	1
専属専任ダミー	専属専任媒介=1、それ以外=0	0.49	0.50	0	1
専任ダミー	専任媒介=1、それ以外=0	0.34	0.47	0	1
一般ダミー	一般媒介=1、それ以外=0	0.17	0.38	0	1
媒介形態理由A	売却に有利だと判断=1、それ以外=0	0.52	0.50	0	1
媒介形態理由B	業者にその契約を薦められた=1、それ以外=0	0.28	0.45	0	1
媒介形態理由C	業者にその契約でない=1、それ以外=0	0.02	0.14	0	1
媒介形態理由D	業者がその契約を選択=1、それ以外=0	0.09	0.28	0	1
媒介形態理由E	友人・知人等に薦められた=1、それ以外=0	0.04	0.20	0	1
媒介形態理由F	その他=1、それ以外=0	0.05	0.21	0	1
両手知識ダミー	媒介契約における両手取引の知識あり=1、それ以外=0	0.70	0.46	0	1
両手影響ダミー	両手取引が取引に影響する可能性について認識あり=1、それ以外=0	0.41	0.49	0	1
査定回数	媒介業者を決めるまでに価格査定を依頼した回数	1.76	1.01	1	4
仲介業者変更ダミー	売却期間中に媒介業者を変更=1、それ以外=0	0.05	0.23	0	1
媒介業者A	売却時の媒介業者がA=1、それ以外=0	0.17	0.38	0	1
媒介業者B	売却時の媒介業者がB=1、それ以外=0	0.10	0.30	0	1
媒介業者C	売却時の媒介業者がC=1、それ以外=0	0.10	0.29	0	1
媒介業者D	売却時の媒介業者がD=1、それ以外=0	0.02	0.12	0	1
媒介業者E	売却時の媒介業者がE=1、それ以外=0	0.09	0.29	0	1
媒介業者F	売却時の媒介業者がF=1、それ以外=0	0.01	0.10	0	1
媒介業者その他	売却時の媒介業者がその他=1、それ以外=0	0.56	0.50	0	1
業者選定理由A	査定額が高かったから=1、それ以外=0	0.21	0.41	0	1
業者選定理由B	大手だったから=1、それ以外=0	0.33	0.47	0	1
業者選定理由C	地元の業者だったから=1、それ以外=0	0.22	0.41	0	1
業者選定理由D	以前利用したことがあるから=1、それ以外=0	0.17	0.38	0	1
業者選定理由E	知人から紹介されたから=1、それ以外=0	0.12	0.32	0	1
業者選定理由F	その他=1、それ以外=0	0.17	0.37	0	1
2006年ダミー	取引年次が2006年=1、それ以外=0	0.11	0.31	0	1
2007年ダミー	取引年次が2007年=1、それ以外=0	0.05	0.23	0	1
2008年ダミー	取引年次が2008年=1、それ以外=0	0.07	0.25	0	1
2009年ダミー	取引年次が2009年=1、それ以外=0	0.07	0.25	0	1
2010年ダミー	取引年次が2010年=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1
2011年ダミー	取引年次が2011年=1、それ以外=0	0.08	0.27	0	1
2012年ダミー	取引年次が2012年=1、それ以外=0	0.12	0.33	0	1
2013年ダミー	取引年次が2013年=1、それ以外=0	0.15	0.36	0	1
2014年ダミー	取引年次が2014年=1、それ以外=0	0.21	0.41	0	1
2015年ダミー	取引年次が2015年=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1
23区ダミー	居住地が東京都23区内=1、それ以外=0	0.82	0.38	0	1

いて尋ねているが、最も多くの方が指示したのが、大手だったから（業者選定理由B）であり、33%の方がこれを理由の1つとしてあげている。次いで、地元の仲介業者だったから（業者選定理由C）の22%、査定額が高かったから（業者選定理由A）の21%となっている。

個人・世帯の属性としては、世帯主年齢、性別、学歴（大卒以上か否か）、配偶者の有無、世帯人数、子供人数（18歳以下）、世帯年収、世帯資産について整理している。また、世帯主の職業が媒介契約の選択に影響する可能性を考慮するために、職業についても尋ねている。不動産業に従事している人は、仲介業務の実態について相対的に詳しいと考えられるが、この業種に従事している人（55サンプル）の媒介契約の内訳は、専属専任媒介契約が34.6%、専任媒介契約が38.2%、および一般媒介契約が27.3%となっており、全体と比べて専属専任媒介が少なく、一般媒介契約が多くなっている。

なお、第3章では1,603件のデータについて扱っていたが、この章では950件のデータを分析に利用している。これは、分析の都合上、媒介契約の種類が明確になっていることが重要であるため、仲介業者と取り交わした媒介契約の種類について、「忘れた」および「分からない（今回初めて知った）」と回答したサンプルは分析対象外としている点が影響している。また、分析に利用する各変数のデータが完全に揃っている物だけを抽出していることも影響している。

4.1.2. 推計結果

回帰分析では、まず専属専任・専任ダミー変数を被説明変数とする2項ロジット分析を行っている。被説明変数は、専属専任媒介契約または専任媒介契約の何れかの契約で取引を行った場合に1をとる、すなわち他社への仲介依頼が出来れば1をとるダミー変数である。推計結果を表3に、限界効果を表4に示している。

表3をみると、売主の個人属性等で利用した媒介契約の選択確率に影響を与えている変数は、不動産業ダミーと製造業ダミーとなっている。それらの係数は、いずれも負で有意となっており、これらの業種に就いている場合は専属専任媒介契約・専任媒介契約を利用する確率が低下していることが確認できる。表4の限界効果を確認すると、不動産業ダミーの選択確率は-10.8%であり、5%水準で有意にマイナスとなっている。また、製造業ダミーの選択確率は-6.5%であり、10%水準で有意にマイナスとなっている。不動産業に就いている人は、媒介契約取引に関する情報を多く持っていると考えられ、こうした事情が選択確率の相違に表れているものと考えられる。他方で、製造業に就いている人の選択確率がなぜ低下しているのか、この点については今後検討が必要である。

次に、利用した媒介契約とその媒介契約を選んだ理由についてみると、媒介形態理由Bおよび媒介形態理由Eにおいて、専属専任媒介契約または専任媒介契約の選択確率が、一般媒介と比べて有意に異なることが確認できる。媒介形態理由B（は、業者にその契約を薦められたからその媒介契約を選んだ場合に1をとるダミー変数であり、表4からその選

択確率は 14.2% 高く（5%水準で有意）なっている。専属専任媒介契約または専任媒介契約は、一つの仲介業者が独占的に仲介業務を行う事が可能な契約形態であることから、仲介業者がこれらの媒介契約を推薦しているものと考えられる。他方で、媒介形態理由 E（友人・知人等にその媒介契約を薦められたから）は、その選択確率が 13.8% 低く（10%水準で有意）なっており、相対的に一般媒介契約を利用する確率が高くなっている。したがって、どのような人からどのようなアドバイスを受けたのかは分からないものの、結果的に複数の会社に仲介を依頼できる一般媒介契約を薦めていたものと考えられる。

査定回数と利用した媒介契約の選択確率の関係をみると、契約までの査定回数が多くなるほど、専属専任媒介契約または専任媒介契約の選択確率が -3.9%（1%水準で有意）と低下しており、査定回数が多くなるほど一般媒介契約を選んでいる。ただし、一般媒介契約は複数の仲介業者と契約するために査定回数が多くなっていると考えられることから、内生性の影響があると考えられる。

利用した仲介業者と利用した媒介契約との関係をみると、媒介業者 A 及び媒介業者 E では、専属専任媒介契約・専任媒介契約を結ぶ確率が低く、表 4 からそれぞれ -9.4%（1%水準で有意）および -8.5%（1%水準で有意）となっている。これらの媒介業者は、いわゆる大手仲介業者であることから、専属専任媒介・専任媒介契約が少ないというわけではなく、一般媒介契約で契約をする複数の仲介業者の 1 つとして、これら大手の媒介業者が含まれ、結果的に売却時の契約会社となっていた、という可能性が考えられる。

利用した媒介業者選定理由と利用した媒介契約との選択確率の関係をみると、業者選定理由 C（地元の業者だったから選択した）の選択確率が、-5.6%（10%水準で有意）となっており、一般媒介契約において地元の仲介業者を選ぶ確率が高くなっているものと考えられる。一般媒介契約では複数の仲介業者と契約することになるが、複数の業者を選ぶ際の基準として、中小の仲介業者を選ぶ際には地元の仲介業者であるかどうかという点が重視されているものと考えられる。例えば、地元で長く仲介業を営んでいる場合、顧客等の情報を多く持っている可能性が考えられ、こうした観点から地元の仲介業者を依頼する仲介業者の 1 つとして選択することは考えられる。

このように、媒介契約の種類を他社への仲介依頼が出来るか否かの 2 種類に分けると、専属専任媒介契約および専任媒介契約は、売主の媒介契約における情報量が増加した場合に、その選択確率が下落する傾向があることが確認できた。つまり、不動産業に就いている場合、および「友人・知人等にその媒介契約を薦められた」場合には一般媒介契約によって売却する確率が上昇し、複数の仲介業者に売却依頼をする契約が利用される傾向にあると考えられる。

次に、媒介契約の選択確率の変化についてより詳細を検討するために、3 種類の媒介契約を選択肢とする多項ロジットモデルを用いた推計も行った。上述したように、専属専任媒介契約と専任媒介契約は、他社への仲介依頼が出来ない（すなわち、一つの仲介業者にの

表 3. 推計結果 1 係数 (二項ロジット及び多項ロジット)

説明変数	logit		mlogit			
	Coef.	Std. Err.	専属専任媒介		専任媒介	
			Coef.	Std. Err.	Coef.	Std. Err.
世帯主年齢	0.0052	0.0096	0.0043	0.0102	0.0061	0.0106
性別ダミー	-0.1623	0.2584	-0.1477	0.2749	-0.1823	0.2850
大卒ダミー	0.0994	0.2315	-0.0302	0.2463	0.2658	0.2586
配偶者ダミー	0.0873	0.2723	0.0714	0.2925	0.1176	0.3000
世帯人数	0.0500	0.1802	0.0674	0.1924	0.0203	0.1992
子供人数	-0.0069	0.2111	0.0242	0.2253	-0.0373	0.2338
世帯年収	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0000	0.0001
世帯資産	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
不動産業ダミー	-0.8341 **	0.3646	-1.0521 ***	0.4102	-0.6039	0.4010
建設業ダミー	-0.4145	0.4442	-0.5379	0.4812	-0.2620	0.4894
製造業ダミー	-0.4983 *	0.2673	-0.4231	0.2845	-0.6045 **	0.3020
サービス業ダミー	0.0313	0.2618	0.1250	0.2768	-0.0791	0.2887
電気・ガス業ダミー	-0.9460	0.9239	-0.7696	0.9792	-1.4444	1.2929
金融・保険業ダミー	0.0117	0.3806	-0.0354	0.4063	0.0734	0.4134
媒介形態理由A	0.3547	0.4116	0.2602	0.4356	0.5024	0.4892
媒介形態理由B	1.0906 **	0.4490	0.7053	0.4744	1.6145 ***	0.5216
媒介形態理由C	0.4350	0.7368	0.0335	0.7959	1.0056	0.8274
媒介形態理由D	-0.0363	0.4848	-0.5203	0.5235	0.5879	0.5619
媒介形態理由E	-1.0603 *	0.5706	-2.2731 ***	0.7024	-0.1038	0.6383
両手知識ダミー	0.2245	0.2426	0.1762	0.2570	0.2759	0.2713
両手影響ダミー	0.1813	0.2352	0.0938	0.2501	0.2977	0.2581
査定回数	-0.3011 ***	0.0929	-0.4060 ***	0.1018	-0.1694 *	0.1030
仲介業者変更ダミー	0.4176	0.4515	0.3284	0.4757	0.5282	0.4859
媒介業者A	-0.7226 ***	0.2603	-0.7936 ***	0.2807	-0.5897 **	0.2927
媒介業者B	0.3736	0.3992	0.5621	0.4128	0.0785	0.4420
媒介業者C	-0.3691	0.3093	-0.3945	0.3377	-0.3249	0.3439
媒介業者D	0.0069	0.8251	0.0484	0.8631	0.0218	0.9013
媒介業者E	-0.6539 **	0.3145	-0.6888 **	0.3365	-0.6060 *	0.3616
媒介業者F	-0.2736	0.8902	-0.2971	0.9778	-0.2592	0.9956
業者選定理由A	-0.1720	0.2378	-0.2624	0.2575	-0.0317	0.2637
業者選定理由B	0.0433	0.2340	0.2024	0.2497	-0.1930	0.2612
業者選定理由C	-0.4272 *	0.2323	-0.5356 **	0.2515	-0.2654	0.2568
業者選定理由D	-0.1955	0.2687	-0.1822	0.2874	-0.1876	0.2968
業者選定理由E	0.6112	0.3843	0.7163 *	0.4093	0.5443	0.4108
2006年ダミー	-0.3322	0.4344	-0.6858	0.4693	0.0826	0.4812
2007年ダミー	0.3385	0.5573	0.2476	0.5867	0.4072	0.6194
2008年ダミー	-0.2809	0.4720	-0.5414	0.5116	0.0771	0.5229
2009年ダミー	-0.4648	0.4684	-0.5705	0.5003	-0.3646	0.5297
2010年ダミー	0.4773	0.5137	0.4378	0.5411	0.5042	0.5696
2011年ダミー	-0.2361	0.4668	-0.2426	0.4951	-0.2331	0.5305
2012年ダミー	0.3335	0.4459	0.3558	0.4702	0.2863	0.4970
2013年ダミー	0.4953	0.4382	0.4702	0.4620	0.5104	0.4845
2014年ダミー	0.0072	0.3922	-0.1160	0.4178	0.1769	0.4371
23区ダミー	0.0138	0.2510	-0.1292	0.2664	0.2226	0.2836
定数項	1.5146 *	0.8422	1.6859 *	0.8946	-0.4020	0.9550
サンプル数	950		950			
疑似決定係数	0.0942		0.0867			

表 4. 推計結果 2 限界効果 (二項ロジット及び多項ロジット)

説明変数	logit		mlogit					
	Coef.	Std. Err.	専属専任媒介		専任媒介		一般媒介	
			Coef.	Std. Err.	Coef.	Std. Err.	Coef.	Std. Err.
世帯主年齢	0.0007	0.0012	0.0000	0.0016	0.0006	0.0015	-0.0007	0.0012
性別ダミー	-0.0211	0.0335	-0.0055	0.0428	-0.0157	0.0414	0.0212	0.0336
大卒ダミー	0.0129	0.0300	-0.0467	0.0393	0.0598	0.0384	-0.0131	0.0300
配偶者ダミー	0.0113	0.0353	-0.0018	0.0467	0.0137	0.0447	-0.0119	0.0354
世帯人数	0.0065	0.0234	0.0120	0.0304	-0.0059	0.0294	-0.0060	0.0234
子供人数	-0.0009	0.0274	0.0110	0.0356	-0.0114	0.0345	0.0004	0.0275
世帯年収	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
世帯資産	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
不動産業ダミー	-0.1083 **	0.0471	-0.1434 **	0.0715	0.0327	0.0662	0.1108 **	0.0471
建設業ダミー	-0.0538	0.0576	-0.0804	0.0782	0.0264	0.0744	0.0540	0.0577
製造業ダミー	-0.0647 *	0.0346	-0.0033	0.0468	-0.0620	0.0462	0.0653 *	0.0346
サービス業ダミー	0.0041	0.0340	0.0397	0.0422	-0.0352	0.0411	-0.0045	0.0340
電気・ガス業ダミー	-0.1228	0.1198	0.0458	0.2154	-0.1845	0.2397	0.1387	0.1237
金融・保険業ダミー	0.0015	0.0494	-0.0189	0.0626	0.0206	0.0594	-0.0017	0.0494
媒介形態理由A	0.0461	0.0534	-0.0176	0.0766	0.0653	0.0792	-0.0477	0.0537
媒介形態理由B	0.1416 **	0.0580	-0.0857	0.0788	0.2295 ***	0.0798	-0.1438 **	0.0580
媒介形態理由C	0.0565	0.0956	-0.1438	0.1321	0.2040	0.1279	-0.0602	0.0957
媒介形態理由D	-0.0047	0.0629	-0.2043 **	0.0904	0.2004 **	0.0901	0.0038	0.0630
媒介形態理由E	-0.1377 *	0.0737	-0.4905 ***	0.1281	0.3202 ***	0.1138	0.1703 **	0.0761
両手知識ダミー	0.0291	0.0315	-0.0022	0.0408	0.0308	0.0402	-0.0286	0.0315
両手影響ダミー	0.0235	0.0305	-0.0239	0.0386	0.0478	0.0371	-0.0239	0.0305
査定回数	-0.0391 ***	0.0119	-0.0649 ***	0.0165	0.0258	0.0158	0.0391 ***	0.0119
仲介業者変更ダミー	0.0542	0.0586	-0.0063	0.0697	0.0604	0.0662	-0.0541	0.0584
媒介業者A	-0.0938 ***	0.0335	-0.0880 *	0.0466	-0.0032	0.0455	0.0913 ***	0.0335
媒介業者B	0.0485	0.0518	0.1134 **	0.0579	-0.0682	0.0585	-0.0451	0.0520
媒介業者C	-0.0479	0.0401	-0.0390	0.0570	-0.0082	0.0543	0.0472	0.0401
媒介業者D	0.0009	0.1071	0.0075	0.1247	-0.0027	0.1218	-0.0047	0.1073
媒介業者E	-0.0849 **	0.0406	-0.0623	0.0576	-0.0224	0.0576	0.0846 **	0.0407
媒介業者F	-0.0355	0.1156	-0.0272	0.1663	-0.0092	0.1584	0.0364	0.1162
業者選定理由A	-0.0223	0.0309	-0.0536	0.0423	0.0329	0.0405	0.0208	0.0309
業者選定理由B	0.0056	0.0304	0.0741 *	0.0401	-0.0706 *	0.0391	-0.0035	0.0303
業者選定理由C	-0.0555 *	0.0300	-0.0794 *	0.0411	0.0254	0.0393	0.0540 *	0.0300
業者選定理由D	-0.0254	0.0349	-0.0124	0.0456	-0.0116	0.0439	0.0240	0.0349
業者選定理由E	0.0794	0.0498	0.0777	0.0578	0.0054	0.0537	-0.0831 *	0.0501
2006年ダミー	-0.0431	0.0564	-0.1651 **	0.0762	0.1203 *	0.0731	0.0448	0.0562
2007年ダミー	0.0439	0.0723	-0.0061	0.0903	0.0474	0.0891	-0.0413	0.0724
2008年ダミー	-0.0365	0.0613	-0.1322	0.0841	0.0974	0.0804	0.0347	0.0612
2009年ダミー	-0.0603	0.0608	-0.0722	0.0831	0.0100	0.0820	0.0622	0.0608
2010年ダミー	0.0620	0.0666	0.0217	0.0832	0.0390	0.0818	-0.0606	0.0667
2011年ダミー	-0.0307	0.0606	-0.0190	0.0810	-0.0120	0.0809	0.0309	0.0608
2012年ダミー	0.0433	0.0579	0.0362	0.0731	0.0060	0.0722	-0.0422	0.0579
2013年ダミー	0.0643	0.0568	0.0279	0.0710	0.0354	0.0695	-0.0633	0.0568
2014年ダミー	0.0009	0.0509	-0.0524	0.0671	0.0542	0.0655	-0.0018	0.0509
23区ダミー	0.0018	0.0326	-0.0622	0.0429	0.0657	0.0426	-0.0035	0.0326

み仲介依頼をする) 媒介契約であり、この点は両者に共通している。ただし、売却相手を売主自身が見つめることができるか否かという点で異なっており、こうした相違が選択確率に影響を及ぼす可能性について検討することが可能である。なお、先ほどと同様、表 3 および表 4 に推計結果を示している。

まず、利用した媒介契約と職種との関係を見ると、不動産業種ダミーの限界効果は、一般媒介契約の選択確率が有意に 11.1%上昇し (5%水準で有意)、専属専任媒介契約の選択確率が有意に 14.3%低下している (5%水準で有意)。したがって、不動産業に就いている場合、専属専任媒介契約から一般媒介契約へと選択を変化させる傾向があると考えられる。

利用した媒介契約とその媒介契約を選んだ理由についてみると、2 項ロジットの推計結果に加えて、媒介形態理由 D (仲介業者がその契約形態を選んだから) の限界効果も有意な結果となっている。媒介形態理由 B (仲介業者にその契約を薦められた) は、専任媒介契約の選択確率が有意に 23.0%上昇し、一般媒介契約の選択確率が有意に 14.4%下落している。媒介契約 D (仲介業者がその契約形態を選んだから) は、専任媒介契約の選択確率が有意に 20.0%上昇し、専属専任媒介契約の選択確率が有意に 20.4%下落している。また、媒介形態理由 E (友人・知人等にその契約形態を薦められた) は、専属専任媒介契約が有意に 49.1%下落し、専任媒介契約が有意に 32.0%上昇し、一般媒介契約が 17.0%上昇している。これらの結果を踏まえると、仲介業者は専任媒介契約を薦める傾向があり、他方で友人・知人等は専任媒介契約または一般媒介契約の何れかを薦める傾向があることが確認できる。

どの媒介業者を利用したのかをみると、2 項ロジットの推計結果と同様、媒介業者 A 及び媒介業者 E において、一般媒介契約の選択確率が有意に上昇している。これらの大手仲介業者は、一般媒介契約で複数の仲介業者と契約する際に、複数契約する契約先の 1 つとして選択されているものと考えられる。他方で、媒介業者 B の限界効果は、専属専任媒介契約の選択確率が有意に 11.3%上昇しており、この業者を利用した場合は専属専任媒介契約による売却確率が上昇している。

媒介業者の選定理由は、2 項ロジットの推計結果とは異なり複数の選定理由において、有意水準は比較的低いものの、限界効果に有意な結果が得られている。業者選定理由 B (大手だったから) の限界効果は、専属専任媒介契約の選択確率が有意に 7.4%上昇し、専任媒介契約の選択確率が 7.1%下落している。業者選定理由 C (地元の仲介業者だったから) の限界効果は、専属専任媒介契約の選択確率が有意に 7.9%下落し、一般媒介契約の選択確率が有意に 5.4%上昇している。また、業者選定理由 E (知人から紹介されたから) の限界効果は、一般媒介契約の選択確率が有意に 8.3%下落している。

このように、多項ロジット分析においても、不動産業に就いている場合および友人・知人等によってアドバイスをうけた場合には一般媒介契約を利用する傾向が高まることが確認できた。ただし、媒介契約形態を選択した理由をみると、友人・知人等が進める媒介契約は、一般媒介契約だけではなく、専任媒介契約の場合もあることが確認できた。また、

媒介業者から専任媒介契約を薦められてその契約形態を選んでいることも確認できた。

以上の分析結果から、売主の媒介契約選択は、売主の職業および第三者からのアドバイスによってその選択が変化することが明らかとなった。特に、売主の職業が不動産業の場合に一般媒介契約を選択する確率が有意に高くなることは、業務から得られた知識や経験などが選択確率の変化をもたらしたと考えられることから、契約形態に関して売主と媒介業者の間に情報の非対称性があり、それが選択確率を変化させている可能性が考えられる。また、媒介業者が専任媒介契約を薦めることで、専任媒介契約が選択される確率が高くなるという分析結果が得られているが、この点においても売主と媒介業者の間の情報の非対称性が、選択確率の変化をもたらしている可能性がある。

4.2. 媒介契約と取引価格

前節では、複数ある媒介契約がどのような要因で選択されるのか検討した。検討の結果、契約時の情報量の差が、取り交わす媒介契約の選択に影響を及ぼしている可能性があることが示された。経済学的に考えると、不動産業に従事している人が、通常よりも一般媒介契約を選択する確率が高くなるのは、そのような選択をすることが合理性を伴うからだと考えられる。同様に、不動産仲介業者が、専任媒介契約を薦めるのは、売主に専任媒介契約を薦めることが経済合理性を伴うものだからだと考えられる。

そこで本節では、こうした媒介契約の相違が住宅価格に影響を及ぼすのか否か、という点について検討する。任意の媒介契約を選ぶことで取引価格に差が出るのであれば、売主はもちろん、媒介業者の利益も大きくなるからである⁷。

4.2.1. 記述統計

ここで利用するデータは、4.1節と同様のサンプルである。ただし、以下の分析で利用するデータが全て揃っているサンプルとなるため、サンプル数は867件に減少している。また、価格分析を行うので、新たに住宅属性に関する変数が追加されており、その記述統計を表5に示す。

媒介契約ダミーの分布をみると、専属専任ダミーが49%、専任ダミーが34%、一般ダミーが17%となっている。サンプル数は、950件から867件に減少しているものの、媒介契約ダミーの分布は同様である。築年数の平均は、185ヵ月となっており、およそ15年ほどになっている。専有面積の平均値は、67 m²であり、東京都の一般的な共同住宅と同様になっている⁸。ただし、最小値が9.9 m²、最大値が495 m²となっており、ワンルーム型から大

⁷ 媒介業者が得られる利益は、取引を成立させた際の手数料収入によるが、その手数料収入は取引額×3%+6万円となる。したがって、取引額が高くなるほど、彼らの利益は大きくなる。

⁸ 「平成25年住宅・土地統計調査」によると、持家、共同住宅における1住宅当たり延べ面積は、65.73 m²となっている。

表 5. 記述統計

変数名	内容等	平均	標準誤差	最少値	最大値	
価格	売却価格(万円)	3362.13	2383.61	30	29000	
専属専任・専任ダミー	専属専任媒介または専任媒介=1、それ以外=0	0.83	0.37	0	1	
専属専任ダミー	専属専任媒介=1、それ以外=0	0.49	0.50	0	1	
専任ダミー	専任媒介=1、それ以外=0	0.34	0.47	0	1	
一般ダミー	一般媒介=1、それ以外=0	0.17	0.37	0	1	
築年数	取引時の建築年数(月)	185.09	133.11	2	657	
専有面積	専有面積(m ²)	67.05	34.68	9.9	495	
タワーマンションダミー	タワーマンション(20階建て以上)の物件=1、それ以外=0	0.08	0.28	0	1	
専有階	物件のある階=1、それ以外=0	6.06	5.73	-2	58	
管理費	毎月の管理費(万円)	2.05	1.62	0.1	19	
修繕費	毎月の修繕費(万円)	1.42	1.37	0.09	18	
最寄りの駅までの時間	最寄駅までの徒歩時間(分)	8.19	4.88	1	50	
都心までの時間	最寄駅から、東京駅、品川駅、渋谷駅、新宿駅、池袋駅、上野駅、秋葉原駅、大手町駅、までの中で最も近い駅までの時間(分)	14.43	10.14	1	53	
新築ダミー	新築として購入した物件=1、それ以外=0	0.68	0.47	0	1	
バスダミー	最寄駅までバスを利用する物件=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1	
設計評価書ダミー	設計住宅性能評価書がある物件=1、それ以外=0	0.19	0.39	0	1	
建設評価書ダミー	建設住宅性能評価書がある物件=1、それ以外=0	0.08	0.27	0	1	
住宅金融支援機構ダミー	住宅金融支援機構の融資が利用できる物件=1、それ以外=0	0.61	0.49	0	1	
2007年ダミー	取引年次が2007年=1、それ以外=0	0.05	0.22	0	1	
2008年ダミー	取引年次が2008年=1、それ以外=0	0.07	0.25	0	1	
2009年ダミー	取引年次が2009年=1、それ以外=0	0.07	0.25	0	1	
2010年ダミー	取引年次が2010年=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1	
2011年ダミー	取引年次が2011年=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1	
2012年ダミー	取引年次が2012年=1、それ以外=0	0.12	0.33	0	1	
2013年ダミー	取引年次が2013年=1、それ以外=0	0.15	0.35	0	1	
2014年ダミー	取引年次が2014年=1、それ以外=0	0.21	0.41	0	1	
2015年ダミー	取引年次が2015年=1、それ以外=0	0.07	0.26	0	1	
デベロッパーAダミー	デベロッパーAが供給=1、それ以外=0	0.08	0.27	0	1	
デベロッパーBダミー	デベロッパーBが供給=1、それ以外=0	0.01	0.10	0	1	
デベロッパーCダミー	デベロッパーCが供給=1、それ以外=0	0.04	0.19	0	1	
デベロッパーDダミー	デベロッパーDが供給=1、それ以外=0	0.10	0.30	0	1	
デベロッパーEダミー	デベロッパーEが供給=1、それ以外=0	0.04	0.20	0	1	
デベロッパーFダミー	デベロッパーFが供給=1、それ以外=0	0.03	0.17	0	1	
デベロッパーGダミー	デベロッパーGが供給=1、それ以外=0	0.03	0.16	0	1	
デベロッパーHダミー	デベロッパーHが供給=1、それ以外=0	0.02	0.15	0	1	
デベロッパーIダミー	デベロッパーIが供給=1、それ以外=0	0.03	0.17	0	1	
操作変数	不動産業ダミー	不動産業=1、それ以外=0	0.06	0.23	0	1
	製造業ダミー	製造業=1、それ以外=0	0.15	0.36	0	1
	媒介形態理由B	業者にその契約を薦められた=1、それ以外=0	0.28	0.45	0	1
	媒介形態理由E	友人・知人等に薦められた=1、それ以外=0	0.04	0.21	0	1

<https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&toukei=00200522&tstat=0000010634>

規模な住居まで様々な住宅が含まれている。また、全体の8%がタワーマンションとなっている。その他にも住宅の規模や品質など示す変数として、専有階、管理費、修繕費、設計評価書ダミー、建設評価書ダミー、住宅金融支援機構ダミー、デベロッパーダミーを採用している。

住宅の立地属性として、最寄駅までの時間距離、都心までの時間、バスダミーの他に、市区町村ダミー、および沿線ダミーを利用している。市区町村ダミーは各サンプルがどの自治体に属しているかを表し、沿線ダミーは各サンプルの最寄り駅がどの路線であるかを表している。以下の分析では、説明変数としてこれらダミー変数を利用しているが、煩雑になるため記述統計等の表は割愛する。

その他として、取引時点における住宅市場の景況感をコントロールするために、取引時点ダミーを採用している。

4.2.2. 媒介契約と取引価格との関係

取引価格と媒介契約との関係を分析するため、以下ではマンション価格関数を以下のように特定化する。

$$P_i = h(\mathbf{X}_i) \quad (1)$$

ここで、 P_i は物件*i*の価格であり、 $\mathbf{X}_i' = (X_{1i}, X_{2i}, \dots, X_{mi})$ はその物件の属性を表す変数のベクトルである。これらの変数を用いて、媒介契約の違いによる価格差を検証する。そのため、各種媒介契約ダミー変数 D_i （任意の媒介契約で売却した住宅であれば1、それ以外は0をとる）を定数項ダミーとして加える。ここで、媒介契約ダミーは、専属専任媒介または専任媒介の何れかを表す専属専任・専任ダミー、専属専任媒介契約ダミー、および専任媒介契約ダミーの3種類を用意している。以下の分析ではこれら3種類の媒介契約と一般媒介契約との価格差を検討する。

媒介契約において情報の非対称性があり、仲介業者がそのメリットを享受しているならば、媒介契約の相違によって取引価格に差が生じるかもしれない。つまり、取引価格の上昇によって手数料収入を増加させ、それによって利潤を増加させる可能性がある。したがって、媒介契約ダミーの係数の値は正になることが期待される。

実際の推定には、(1)式を対数線形で特定化する。ここで対数線形モデルを採用するのは、誤差項における分散不均一性や属性変数の非線形性の影響を考慮するためである。また、推計される係数が弾力性を示すため、その解釈が容易になることも勘案して、推定には以下の式を利用する。

$$\ln P_i = \alpha + \ln \mathbf{X}_{ki}' \boldsymbol{\beta}_k + \text{broker}_i \gamma + \varepsilon_i \quad (2)$$

ここで、被説明変数は $\ln P_i$ （取引価格の対数）、 α は定数項、 \mathbf{X}_{ki} は価格に影響を与える k 種類の属性のベクトル、 $broker_i$ は媒介契約ダミー、 ε_i は誤差項である。推定すべきパラメータは α 、 β 、 γ であり、 $\beta_k' = (\beta_1, \dots, \beta_k)$ は各属性に対応する係数のベクトルである。

ただし、上記の推計では、媒介契約と取引価格との間には、内生性が生じている可能性が考えられる。なぜなら、専属専任媒介契約や専任媒介契約は、1社の仲介業者と契約を交わすため、一般媒介契約と比較して売却に伴う機会費用が低下すると考えられ⁹、機会費用が高い高所得者は、相対的に機会費用が低い媒介契約を選択する可能性があるからである。つまり、高所得者の売却する住宅はその価格も高額になる可能性が考えられるが、同時に売却の機会費用が低い媒介契約（すなわち、専属専任媒介契約または専任媒介契約）を選ぶ可能性がある。したがって、媒介契約と取引価格の関係をみた場合、仲介業者が利潤を高めるために取引価格が高くなる可能性と、機械費用の高い高所得者が高額な住宅を購入している可能性の両方が考えられる。

したがって、以下の分析ではこうした内生性を考慮するために操作変数法による推定も行う。この場合、媒介契約の選択を説明し、(2)式の誤差項 ε_i とは相関しない操作変数を利用する必要がある。本研究では、前節で媒介契約選択に関する推計を行っており、特に売主の職種（不動産業種、または製造業種）および媒介形態理由（依頼した仲介業者に薦められた、または友人・知人に薦められた）において媒介契約選択が有意に異なることが示されている。そこで、操作変数には、売主の職種と媒介形態理由を採用する。これは、職種や媒介形態理由と媒介契約には相関があるものの、取引価格とは相関しないと考えられるからである。操作変数法を推計する際には、第1段階として下記の推計を行う。

$$broker_i = \lambda + \mathbf{x}'_{ki} \boldsymbol{\pi}_k + D_{IVi} \mu + v_i$$

$$Cov(D_{IV}, \varepsilon) = 0$$

D_{IVi} は操作変数であり、売主 i の職種または媒介形態理由が、任意のものであれば1をとるダミー変数である。また、 λ は定数項、 $\boldsymbol{\pi}_k$ と μ はパラメータであり、 v_i は誤差項である。

4.2.3. 推定結果

(2)式をOLSで推計した結果を表6に示す。表6には、媒介契約ダミーとして、専属専任・専任ダミー、専属専任ダミー、および専任ダミーの3種類のダミー変数を用いた場

⁹ 一般媒介契約では、売却時に複数の仲介業者と契約をすることになるが、そのためには各仲介業者と契約手続きを結ぶ必要がある。また、それぞれの仲介業者が、購入希望者を紹介・斡旋するため、購入希望者による内見の回数とその連絡調整する回数も当然増加する。このため、一般媒介契約では売主本人の機会費用が上昇することになる。高所得者ほど機会費用が高くなることを考慮すると、高所得者は相対的に機会費用が低い専属専任媒介契約や専任媒介契約を選ぶ可能性がある。

表 6. 推計結果 OLS

被説明変数: 価格(対数)	(i)		(ii)		(iii)	
	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.
専属専任・専任ダミー	0.1078 **	0.0436	-	-	-	-
専属専任ダミー	-	-	0.0931 *	0.0536	-	-
専任ダミー	-	-	-	-	0.1485 ***	0.0546
築年数(対数)	-0.1325 ***	0.0209	-0.1527 ***	0.0290	-0.1178 ***	0.0340
専有面積(対数)	0.8758 ***	0.0427	0.8706 ***	0.0631	0.9357 ***	0.0643
タワーマンションダミー	0.1124	0.0767	0.1651	0.1097	0.0851	0.1277
専有階	0.0144 ***	0.0034	0.0171 ***	0.0051	0.0084	0.0054
管理費(対数)	-0.0332	0.0357	-0.0734	0.0538	0.0065	0.0516
修繕費(対数)	0.0625 **	0.0298	0.1013 **	0.0428	-0.0051	0.0441
最寄駅までの時間(対数)	-0.1309 ***	0.0263	-0.1509 ***	0.0356	-0.1268 ***	0.0443
都心までの時間(対数)	0.0113	0.0430	-0.0289	0.0640	0.0292	0.0629
新築ダミー	0.1814 ***	0.0396	0.1611 ***	0.0572	0.1274 **	0.0619
バスダミー	-0.0992	0.0706	-0.2075 **	0.1055	-0.1119	0.1118
設計評価書ダミー	0.1144 **	0.0462	0.1540 **	0.0639	0.0729	0.0791
建設評価書ダミー	0.0394	0.0638	0.0375	0.0966	0.1342	0.0978
公庫利用可能ダミー	0.0448	0.0370	0.0663	0.0529	-0.0128	0.0601
2007年ダミー	-0.0437	0.0857	-0.1033	0.1239	0.0520	0.1409
2008年ダミー	0.0198	0.0772	-0.0288	0.1174	0.1724	0.1093
2009年ダミー	-0.1064	0.0777	-0.1660	0.1121	0.0004	0.1198
2010年ダミー	0.1778 **	0.0753	0.1663	0.1100	0.2646 **	0.1188
2011年ダミー	0.1097	0.0746	0.0722	0.1094	0.2725 **	0.1190
2012年ダミー	-0.0312	0.0659	-0.0583	0.0966	-0.1155	0.1025
2013年ダミー	-0.0793	0.0632	-0.1691 *	0.0935	-0.0563	0.0984
2014年ダミー	0.1062 *	0.0600	0.0677	0.0912	0.1396	0.0867
2015年ダミー	0.1294 *	0.0755	0.0482	0.1120	0.2837 **	0.1138
デベロッパーAダミー	0.0398	0.0625	0.0136	0.0876	0.0324	0.1004
デベロッパーBダミー	0.1187	0.1675	0.2467	0.2020	0.3632	0.4843
デベロッパーCダミー	0.0081	0.0834	0.0176	0.1283	0.0134	0.1215
デベロッパーDダミー	0.0317	0.0546	-0.0042	0.0743	0.0167	0.0842
デベロッパーEダミー	0.1405 *	0.0790	0.0923	0.1052	0.3550 **	0.1380
デベロッパーFダミー	-0.0122	0.0970	-0.0889	0.1370	-0.0007	0.1552
デベロッパーGダミー	0.1387	0.0980	0.0842	0.1665	0.2061	0.1334
デベロッパーHダミー	-0.1029	0.1098	-0.4011 **	0.1615	0.2186	0.1678
デベロッパーIダミー	0.0009 *	0.0994	0.0529	0.1730	0.0046	0.1362
定数項	5.2653 ***	0.7732	4.4771 ***	0.6486	5.1876	0.8366
路線ダミー	省略		省略		省略	
市区町村ダミー	省略		省略		省略	
サンプル数	867		570		441	
調整済み決定係数	0.6372		0.5847		0.6484	

合の分析結果を示している。ただし、各媒介契約ダミーの比較対象は、全てのモデルにおいて一般媒介契約となっている。

表 6 をみると、モデル(i)、モデル(ii)、およびモデル(iii)のいずれにおいても、媒介契約ダミーの係数が、正で有意な結果となっている。つまり、各モデルの媒介契約ダミーは一般媒介契約よりも取引価格が高くなることを示している。特に、モデル(iii)の専任媒介契約ダミーの係数は、0.1485 と一番大きく、1%水準で有意であることが示されている。その他の変数の係数は、おおむね期待される結果となっているが、都心までの距離の係数が期待される結果(負で有意)となっていない。これは、市区町村ダミーおよび路線ダミーを利用しているために、このような結果が導出されたものである。

この結果から、媒介契約の種類は取引価格に影響し、特に専属専任媒介契約および専任媒介契約は一般媒介契約よりも取引価格が高くなるという結果が示されている。ただし、上述したように、媒介契約ダミーで示されている各種媒介契約がそもそも取引価格の高い物件において扱われているならば、これらの結果は内生性の影響をうけている可能性が考えられる。

そこで、前節で述べた操作変数法を用いて、推計を行ったものが表 7 と表 8 である。まず、表 7 は操作変数として売主の職業の 2 種類（不動産業ダミーおよび製造業ダミー）を用いて第 1 段階の推計を行ったものである。表 7 の上側には、第 1 段階の推計結果の 1 部を掲載している。表 7 によると、モデル(i)では、2 種類の操作変数の両方が 5%水準で有意な結果を示している。また、モデル(ii)とモデル(iii)では、不動産業ダミーの係数が 1%水準で有意な結果となっており、不動産業ダミーは媒介ダミーと相関があると考えられる。

次に、第 1 段階の推計結果を用いて、第 2 段階の推計を行ったものが表 7 の下側に示されている。推計結果をみると、全てのモデルにおいて媒介契約ダミーの係数が無相関となり、媒介契約の違いが取引価格に影響することはないことが示されている。なお、その他の変数の係数は、OLS の推計結果と概ね同様である。

さらに、表 8 では操作変数として、売主が媒介契約の形態を選んだ理由の 2 種類（依頼した仲介業者に薦められた、または友人・知人に薦められた）を用いて第 1 段階の推計を行っている。表 8 の上側に第 1 段階の推計結果を掲載しているが、モデル(i)とモデル(ii)では、2 種類の媒介形態理由の双方の係数が有意となっている。また、モデル(iii)では、媒介形態理由 B（仲介業者に薦められた）の係数が有意となっている。よって、これらの媒介形態理由は媒介ダミーと相関があることが示された。

次に、第 1 段階の推計結果を用いて第 2 段階の推計を行ったものが、表 8 の下側に示されている。推計結果をみると、全てのモデルにおいて媒介契約ダミーの係数が無相関になっている。また、その他の変数の係数は、OLS の推計結果と概ね同様である。

これらの推計結果から、媒介契約ダミーには内生性があり、操作変数法による推計結果から、媒介契約の相違が取引価格に違いを生じさせることはない、ということが示された。

表 7. 推計結果 操作変数法 1

第1段階 被説明変数: 媒介ダミー	(i)		(ii)		(iii)	
	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.
不動産業ダミー	-0.145 **	0.058	-0.2784 ***	0.0913	0.17029 ***	0.0584
製造業ダミー	-0.0883 **	0.038	-0.0904	0.0568	-0.051	0.1076
第2段階 被説明変数: 価格(対数)	(i)		(ii)		(iii)	
	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.
専属専任・専任ダミー	-0.0397	0.3668	-	-	-	-
専属専任ダミー	-	-	0.0794	0.3437	-	-
専任ダミー	-	-	-	-	0.2199	0.4092
築年数(対数)	-0.1313 ***	0.0212	-0.1528 ***	0.0291	-0.1200 ***	0.0363
専有面積(対数)	0.8833 ***	0.0468	0.8713 ***	0.0658	0.9288 ***	0.0752
タワーマンションダミー	0.1109	0.0774	0.1656	0.1103	0.0909	0.1322
専有階	0.0150 ***	0.0037	0.0171 ***	0.0053	0.0079	0.0061
管理費(対数)	-0.0327	0.0360	-0.0728	0.0556	0.0092	0.0540
修繕費(対数)	0.0536	0.0371	0.1004 **	0.0480	0.0018	0.0589
最寄駅までの時間(対数)	-0.1243 ***	0.0311	-0.1504 ***	0.0377	-0.1339 **	0.0598
都心までの時間(対数)	0.0059	0.0453	-0.0293	0.0648	0.0335	0.0678
新築ダミー	0.1856 ***	0.0412	0.1616 ***	0.0581	0.1215 *	0.0706
バスダミー	-0.0958	0.0716	-0.2067 *	0.1074	-0.1051	0.1186
設計評価書ダミー	0.1229 **	0.0511	0.1546 **	0.0655	0.0641	0.0937
建設評価書ダミー	0.0363	0.0647	0.0369	0.0977	0.1364	0.0989
公庫利用可能ダミー	0.0431	0.0375	0.0659	0.0535	-0.0115	0.0607
2007年ダミー	-0.0307	0.0921	-0.1011	0.1358	0.0492	0.1422
2008年ダミー	0.0234	0.0783	-0.0285	0.1177	0.1701	0.1104
2009年ダミー	-0.1043	0.0785	-0.1649	0.1156	0.0060	0.1242
2010年ダミー	0.1900 **	0.0817	0.1683	0.1205	0.2659 **	0.1194
2011年ダミー	0.1166	0.0771	0.0735	0.1144	0.2714 **	0.1195
2012年ダミー	-0.0194	0.0726	-0.0562	0.1100	-0.1202	0.1062
2013年ダミー	-0.0653	0.0726	-0.1668	0.1097	-0.0636	0.1071
2014年ダミー	0.1102 *	0.0613	0.0685	0.0937	0.1386	0.0871
2015年ダミー	0.1315 *	0.0763	0.0483	0.1120	0.2822 **	0.1144
デベロッパーAダミー	0.0307	0.0669	0.0129	0.0895	0.0426	0.1162
デベロッパーBダミー	0.1200	0.1688	0.2474	0.2029	0.4024	0.5341
デベロッパーCダミー	0.0099	0.0842	0.0181	0.1289	0.0105	0.1229
デベロッパーDダミー	0.0181	0.0644	-0.0055	0.0817	0.0285	0.1076
デベロッパーEダミー	0.1393 *	0.0797	0.0925	0.1053	0.3540 **	0.1385
デベロッパーFダミー	-0.0056	0.0991	-0.0886	0.1373	0.0002	0.1557
デベロッパーGダミー	0.1371	0.0989	0.0817	0.1777	0.1986	0.1403
デベロッパーHダミー	-0.1224	0.1206	-0.4025 **	0.1651	0.2432	0.2187
デベロッパーIダミー	0.0048	0.1007	0.0535	0.1737	0.0035	0.1367
定数項	4.2955 ***	0.5915	4.4853 ***	0.6798	4.9600 ***	0.7621
路線ダミー	省略		省略		省略	
市区町村ダミー	省略		省略		省略	
サンプル数	867		570		441	
調整済み決定係数	0.6315		0.5846		0.6464	

表 8. .推計結果 操作変数法 2

第1段階 被説明変数:媒介ダミー	(i)		(ii)		(iii)	
	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.
媒介形態理由B	0.0922 ***	0.0303	0.1031 **	0.0463	0.1703 ***	0.0584
媒介形態理由E	-0.1302 *	0.0682	-0.3492 ***	0.1161	-0.0510	0.1076
第2段階 被説明変数:価格(対数)	(i)		(ii)		(iii)	
	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.	Coef.	Std.Err.
専属専任・専任ダミー	0.0552	0.3105	-	-	-	-
専属専任ダミー	-	-	0.0552	0.3105	-	-
専任ダミー	-	-	-	-	0.0497	0.3203
築年数(対数)	-0.1321 ***	0.0210	-0.1321 ***	0.0210	-0.1148 ***	0.0356
専有面積(対数)	0.8785 ***	0.0455	0.8785 ***	0.0455	0.9451 ***	0.0713
タワーマンションダミー	0.1119	0.0769	0.1119	0.0769	0.0770	0.1309
専有階	0.0146 ***	0.0036	0.0146 ***	0.0036	0.0091	0.0059
管理費(対数)	-0.0330	0.0358	-0.0330	0.0358	0.0028	0.0532
修繕費(対数)	0.0593 *	0.0350	0.0593 *	0.0350	-0.0145	0.0537
最寄駅までの時間(対数)	-0.1286 ***	0.0296	-0.1286 ***	0.0296	-0.1171 **	0.0544
都心までの時間(対数)	0.0094	0.0445	0.0094	0.0445	0.0231	0.0661
新築ダミー	0.1829 ***	0.0406	0.1829 ***	0.0406	0.1357 *	0.0675
バスダミー	-0.0980	0.0710	-0.0980	0.0710	-0.1213	0.1164
設計評価書ダミー	0.1174 **	0.0495	0.1174 **	0.0495	0.0851	0.0885
建設評価書ダミー	0.0383	0.0642	0.0383	0.0642	0.1310	0.0989
公庫利用可能ダミー	0.0442	0.0372	0.0442	0.0372	-0.0146	0.0607
2007年ダミー	-0.0390	0.0899	-0.0390	0.0899	0.0559	0.1422
2008年ダミー	0.0211	0.0776	0.0211	0.0776	0.1757	0.1103
2009年ダミー	-0.1057	0.0779	-0.1057	0.0779	-0.0072	0.1229
2010年ダミー	0.1821 **	0.0795	0.1821 **	0.0795	0.2628 **	0.1196
2011年ダミー	0.1122	0.0761	0.1122	0.0761	0.2739 **	0.1197
2012年ダミー	-0.0270	0.0704	-0.0270	0.0704	-0.1090	0.1051
2013年ダミー	-0.0743	0.0698	-0.0743	0.0698	-0.0461	0.1041
2014年ダミー	0.1076 *	0.0606	0.1076 *	0.0606	0.1409	0.0872
2015年ダミー	0.1301 *	0.0757	0.1301 *	0.0757	0.2858 **	0.1146
デベロッパーAダミー	0.0365	0.0654	0.0365	0.0654	0.0182	0.1106
デベロッパーBダミー	0.1192	0.1677	0.1192	0.1677	0.3090	0.5167
デベロッパーCダミー	0.0087	0.0836	0.0087	0.0836	0.0173	0.1228
デベロッパーDダミー	0.0268	0.0615	0.0268	0.0615	0.0005	0.0993
デベロッパーEダミー	0.1401 *	0.0792	0.1401 *	0.0792	0.3565 **	0.1388
デベロッパーFダミー	-0.0099	0.0980	-0.0099	0.0980	-0.0018	0.1561
デベロッパーGダミー	0.1381	0.0982	0.1381	0.0982	0.2163	0.1381
デベロッパーHダミー	-0.1099	0.1171	-0.1099	0.1171	0.1846	0.2007
デベロッパーIダミー	0.0023	0.0999	0.0023	0.0999	0.0060	0.1370
定数項	4.2285 ***	0.5718	4.2285 ***	0.5718	5.0308	0.9790
路線ダミー	省略		省略		省略	
市区町村ダミー	省略		省略		省略	
サンプル数	867		570		441	
調整済み決定係数	0.6365		0.5634		0.6446	

4.3. 推計結果のまとめ

これまでの分析結果から、以下のことが明らかとなった。

- 媒介契約の選択について
 - 売主が、不動産業または製造業に就いている場合、一般媒介契約を選択する確率が上昇する
 - 売主が、知人・友人等によってアドバイスを受けた場合は、一般媒介契約を利用する確率が上昇する
 - 売主が、仲介業者によってアドバイスを受けた場合は、専任媒介契約を選択する確率が上昇する

- 媒介契約と取引価格について
 - 媒介契約と取引価格には内生性があり、操作変数を利用する必要がある
 - 操作変数法を用いると、媒介契約と取引価格は無相関であることが示された

媒介契約の選択に関する推計結果から、売主がどの媒介契約を選択するのかは、仲介業者や友人・知人等のアドバイス、および売主の職業によって変化することが示された。特に、売主の職業が不動産業の場合、仲介取引に関する様々な情報を保有していると考えられることから、媒介契約の選択と取引には情報の非対称性があり、一般媒介契約を選択することが売主にとって効用が上昇する選択肢になっている可能性があると推測される。

したがって、一般媒介契約で取引をした場合、取引価格が上昇する可能性があると考えられるが、4.2節の分析結果は期待されるものではない。すなわち、媒介契約の違いは取引価格を左右するものではない、という結果を示している。4.1節の分析結果から、仲介業者は専任媒介契約を推薦していると思われるが、専任媒介契約についても取引価格を左右しているわけではないことから、媒介契約の違いは取引価格に影響するわけではないと考えられる。

期待される結果が得られていない原因としては、専属専任媒介契約および専任媒介契約を結んでいたとしても、必ずしも両手取引が行われているわけではないことが、影響している可能性が考えられる。つまり、専属専任媒介契約および専任媒介契約を結んでいたとしても、売主が満足する購入希望者をマッチングできない可能性もあり、その結果両手取引が成立しないこともありえる。そういった事が、推計結果に反映されているのかもしれない。今回利用しているデータでは、売主が契約した媒介契約の種類は把握できるものの、両手取引であったか否かという事実は確認できていない。今後は、こうした情報が把握できるようなデータの入手・作成が必要だと考えられる。

第5章 まとめ：既存住宅取引と媒介契約の関係

5.1. 第2章の概要

第2章では、媒介契約の種類とその内容の相違点について整理を行った。各種媒介契約の具体的な相違点は、以下の表のとおりである。第3章以降で注目した最も重要な相違点は、「他社への重ねての仲介依頼」が出来るか否かという点であり、専属専任媒介契約および専任媒介契約ではこうした契約が不可能となっている。つまり、これらの媒介契約を結んだ場合、売主は、売却業務を一つの仲介業者に一任することになるのだが、その契約にはメリットとデメリットの両方が生じることになると考えられる。

特に問題となるのは、住宅の売買は非常に専門的な知識が必要となるため、仲介業者と売主（および、買主）との間に情報の非対称性が生じ、売主（および、買主）にとって最適な取引が行われない可能性がある点である。経済学でいう、エージェント問題（代理人問題）であり、それが住宅市場を歪めているならば、是正する必要がある。特に、日本では仲介業務において両手取引が認められており、両手取引は仲介業者の手数料収入を倍増させることから、住宅取引を歪める可能性が高く、その是非について様々な指摘がなされている。

以下の分析では、こうした媒介契約の相違が、住宅取引にどのような影響を及ぼしているのか、実証的に分析している。ただし、本稿で利用するデータでは、取引時の媒介契約の種類については把握できているものの、両手取引を行ったか否かという点については明らかではないため、その点に関する分析は行う事が出来ない点が注意点である。

表. 媒介契約の種類と契約内容の相違点

	専属専任媒介	専任媒介	一般媒介契約
他社への重ねての仲介依頼	×	×	○
売主が自分で見つけた購入希望者との直接契約すること	×	○	○
契約の有効期間	3か月以内	3ヶ月以内	法令上の制限はない
指定流通機構への登録	媒介契約締結の日から5日以内	媒介契約締結の日から7日以内	法令上の義務はない (任意での登録は可能)
業務処理状況の報告義務	1週間に1回以上	2週間に1回以上	法令上の義務はない

5.2. 第3章の概要

第3章では、収集したアンケート調査についてデータの概要を把握するために、質問項目毎に単純集計をとり、さらに集計結果の一部についてクロス集計を行った。

● 職業別のクロス集計

売主の職業別に各種質問とクロス集計をした結果、不動産業および金融・保険業に就いている人は、他に比べて結果に相違があることが確認された。不動産業に従事している場合、売却に関する情報や取引の慣習などについて多くの情報を保有していると考えられる。また、私的なネットワークがあり、契約の種類や仲介業者の選択において周囲からアドバイスを貰っていると考えられる。したがって、彼らが直面する情報の非対称性は相対的に小さく、その結果が相違として現れている可能性がある。また、金融・不動産業に就いている人は、仕事柄不動産の取引に関連する業務に携わっていると考えられる。取引に直接かかわっているわけではないものの、間接的に取引に関する情報を持っている場合、彼らが直面する情報の非対称性は相対的に小さくなり、それがクロス集計の結果に表れているのかもしれない。また、金融・保険業に就いている人の学歴は、相対的に他の業種よりも高くなっている。このことが、取引時の知識や行動に反映されている可能性もある。

● 媒介契約別のクロス集計

売却時に契約していた媒介契約の種類に各種質問とクロス集計をした結果、専属専任契約および一般媒介契約のいずれにおいても「その契約形態が売却において有利だと考えたから」という回答が多くなっており、主体的に契約の種類を選択している様子が伺える。また、一般媒介契約で売却をした売主は、媒介契約の種類を専属専任媒介契約または専任媒介契約から変更したケースが多くなっている。

また、アンケート回答者が、自身の利用した媒介契約の種類を「忘れた」または「分からない（媒介契約の種類があることを今回初めて知った）」の何れかを選択している場合、回答結果に大きな相違があることが確認できた。例えば、指定流通機構への登録、両手取引と呼ばれる取引形態、および両手取引が取引に与える影響といった質問項目では、「知らない」という回答が顕著に多くなっている。また、こうした回答をした人の学歴は、相対的に低くなっていることも特徴の一つである。したがって、こうした回答をした人は、売却時に主体的な行動は行わず、受動的な人が多かったものと推察される。

このように、クロス集計の結果は、情報の非対称性が媒介契約の選択に関係している可能性が示された。特に、売主の職業と学歴は、選択にある程度影響していると考えられる。また、自身が契約していた媒介契約の種類をアンケート時点で把握していない回答者は、回答結果に大きな違いがあり、媒介契約の選択について分析する場合はこうした回答者を

識別する必要があると考えられる。

5.3. 第4章の概要

4章では、売主の媒介契約の選択行動、および媒介契約と取引価格の関係について分析を行った。それぞれの主な分析結果は、以下のとおりである。

- 売主の媒介契約の選択行動
 - 売主の職業が媒介契約の選択行動に影響している。特に、売主が不動産業に就いている場合、相対的に一般媒介契約を選択する確率が高くなることが示された。
 - 知人・友人からのアドバイスが媒介契約の選択行動に影響している。特に、友人・知人からのアドバイスは、一般媒介契約を利用する確率が上昇している。他方で、仲介業者からのアドバイスは、専任媒介契約を利用する確率が上昇している。

第3章の分析結果で見られたように、媒介契約の選択には売主の職業、特に不動産業に就いている場合に一般媒介契約の選択確率が高くなることが示された。クロス集計の結果をみると、不動産業に就いている売主は、友人・知人からのアドバイスがどの媒介契約を選択するか理由となっていることが多いことから、不動産業に従事することで情報の非対称性が相対的に小さくなると、選択する媒介契約は一般媒介契約になる傾向があると考えられる。したがって、売主は一般媒介契約を選択することで効用を高めることができると推測されることから、媒介契約によって取引価格に何らかの影響が出ている可能性がある想定し、これらの関係について分析を行った。分析結果の概要は、以下のとおりである。

- 媒介契約と取引価格の関係
 - 媒介契約と取引価格の関係には、内生性があるため、操作変数法を利用する必要がある¹⁰。
 - 操作変数法を用いた場合、媒介契約と取引価格は無相関であることが示された。

¹⁰ 媒介契約と取引価格との内生性とは、媒介契約の種類が取引価格に影響しているのではなく、取引価格の高低が媒介契約の選択に影響することを指している。つまり、価格の高い住宅を売却する人は、相対的に所得が高いと考えられるため、売却とそのプロセスに要する機会費用も高くなると想定される。よって、機会費用が高い個人は、媒介契約の中でもその費用が安くなる契約類型、すなわち専属専任媒介契約や専任媒介契約などの仲介業務を一つの業者に委託する契約類型を選択する可能性がある。したがって、取引価格が高くなると、専属専任媒介契約や専任媒介契約を選ぶことになってしまう。ところが、被説明変数を取引価格として推計すると、専属専任または専任媒介契約で取引をすると取引価格が高くなる、という見せかけの相関を検出することになる。

このように、媒介契約と取引価格との間には、相関関係が無いという事が示された。媒介契約の選択では情報の非対称性がその選択に影響していると推測されたことから、契約類型と取引価格には何らかの影響があるかと思われたものの、分析結果は無相関であると示されている。

このように、期待される結果が得られていない原因としては、両手取引が可能である専属専任媒介契約または専任媒介契約を結んでいたとしても、必ずしも両手取引が行われているわけではないことが影響している可能性がある。今回利用しているデータでは、売主が取り交わした媒介契約の種類は把握できるものの、最終的な売却時点で両手取引を行っているかどうかは不明であるため、こうした情報を含むデータを用いて更なる分析を行う必要がある。

5.4. おわりに

媒介契約制度が取引に及ぼす影響を分析するために、クロス集計および回帰分析をおこなった結果、媒介契約の選択は情報の非対称性によって変化する可能性が見られた。特に、媒介契約に関する情報の非対称性が緩和すると考えられる場合は、一般媒介契約を利用する確率が上昇することから、売主にとってはその選択が効用を引き上げていると推察される。しかし、媒介契約の種類と取引価格との関係を分析した結果は、両者の間に相関が無いことを示していることから、一般媒介契約を結んだとしても取引価格の上昇によって売主の効用が増大するわけではないものと考えられる。

これらの分析結果は一見すると矛盾しており、必ずしも合理的な結果であるとは考えられない。こうした結果が得られた可能性としては、以下の2点が考えられる。

- 専属専任媒介契約と専任媒介契約を結んだ場合、必ずしも両手取引を行っているわけではないために、取引価格への影響が媒介契約の違いによって明示的に表れない可能性がある
- 一般媒介契約を選択した場合に売主の効用が上昇するのは、取引価格以外の側面で生じる可能性がある。例えば、成約までの時間や売買時のサービスなどに影響している可能性が考えられる。

今後の研究では、これらの課題が解決できるように、データの収集を行う必要があるが、日本では媒介契約において両手取引を行ったか否かを明らかにするような公的なデータは存在していないと思われる。したがって、アンケート調査などを行う際には、より一層の工夫が求められる。