



<論説>不動産流通市場と仲介機能について

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2009-08-25 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 柿本, 尚志 メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.24729/00001366

不動産流通市場と仲介機能について

柿本尚志

1 はじめに

不動産流通市場において仲介業者の果たす役割には、本来、非常に大きなものがあるにもかかわらず、わが国では、それを取り上げた研究があまりなされていない⁽¹⁾。その理由は、仲介市場に関するデータが充分には揃わないこと、また、不動産には強い個別性があるうえ、売主と買主はさまざまな事情や背景をもっており売買する動機や条件が異なっているため、このような財と人間を扱う仲介業務において、仲介業者が果たす役割を一般化して説明するのは困難なことであるからかも知れない。もちろん、不動産取引では仲介業者が介在しない売主と買主の直接取引も存在する。しかし、不動産市場には情報の非対称性があり、取引成立のためにさまざまな取引費用がかかる。直接取引の場合、大部分の売主、買主は、自身があまり経験していないままそのような市場へ参加することとなる。取引に仲介業者が介在する意味は、依頼主である売主または買主の利益を最大化するとともに、取引の安全を図ることにある。先行研究では、後者についての指摘はほとんど見られない。依頼主の効用の大きさには、この点も考慮する必要がある。

本稿では、不動産流通市場における仲介機能について、このような制約の中で概観する。そのため、実務的な側面からの説明が避けられないところもあり、本稿でも、それを免れていない。仲介には売買と賃貸があるが、ここでは全て売買の場合を考える。まず、次節では、不動産取引の特徴を実際の状況とのかかわりで説明する。3節で、わが国の不動産仲介市場の現状にふれ、4節において、アメリカ、イギリスのそれと比較する。依頼主（プリンシパル）と仲介業者（エージェント）とはエージェンシーの関係にあるが、それを不動産流通市場で確認するために、この市場と市場における活動、関係する制度等を整理し、課題をさぐる。

2 不動産取引の特徴

(1) 不動産と不動産市場の特性

不動産には、他の財には見られない諸特性があることが知られている。なかでも重要なも

のは、空間的固定性と非同質性であろう。また、不動産市場もそれ自身が単一の市場というわけではなく、特に、住宅市場において新古典派が指摘する特殊性とは、立地、住居の型、築年数、質、持ち家か借家か、そして、金融のかかわり方等によって区別される一連の重なり合ったサブ・マーケットと考えられていることである⁽²⁾。前川(1996)は、土地市場と他の財市場との相違について、次のように指摘している。

- (1) 土地は、ほとんど標準化されない財であって、これが、他の財市場と異なる大きな原因であること。
- (2) 土地市場においては、他の財市場に比べて情報が不完全であること。
- (3) 土地の個別性から市場が限定され、売主、買主の数が少なくなること。

そして、これらを前提としたうえで、市場について情報の質と量を所与として、財の標準化の程度(同質か、それとも差別化されていて代替性があるかどうか)および売主と買主の数をもとに分類する。それによると、もしも、財が完全に差別化(個別化)されている場合、売主と買主の数が多数であれば競争市場となり、少数であれば寡占市場となるが、他の代替性のある財との関係において個別交渉が生じやすいとする。また、売主または買主の数が1人の場合は、代替性の有無に関係なく多数の個別財の独占市場となるので、競争入札もしくは交渉がおこなわれるとしている。市場での仲介業者の介在は、この個別交渉の役割を担うためであるが、この分類よりも市場を定価市場と交渉市場に分け、その間に、中間的な市場が存在するとして区別しているもののほうが、より明確に理解しやすい。前川によれば、定価市場とは、売主または買主により一方的に価格が提示される市場であり、交渉市場は、両者が互いに相手方の情報を収集するなどし、交渉を重ねて価格を決定する市場である。この二つの市場の中間にくる中間的な市場とは、どちらかが一方的に価格を提示するが相手方と交渉することにより定価を変更するような市場である。価格交渉を担当する仲介業者が介在する市場は、交渉市場ないしは中間的な市場においてほかない。不動産のもつ代替性の有無(あるいは強さの程度)というのは個人によって異なるが、これは、売買に際しての双方の目的や条件、あるいは財のもつ属性等により、選択肢が変化することがあげられよう。そして、代替財に関する情報を完全には入手できないという不動産市場における情報の不完全性が影響する。

売主および買主は、仲介業者に仲介サービスを需要する。まず、正確な価格情報は高価な調査なしでは利用されにくく、それは、事情に精通した仲介業者から提供される。このことは、不動産市場の情報の非対称性に起因する取引費用の存在を意味する。取引費用には、調査(探索)費用(金銭的および時間的)、交渉費用、引越し費用や精神的負担の費用等の他、売買が成立した時、売主に譲渡所得があれば譲渡所得税が、買主には不動産取得税、登録免許税等取引税がある⁽³⁾。このとき、売主、買主は、仲介業者を介在させることによって調査

費用や交渉費用を減らすことができるが、それにかわって仲介手数料が発生する。このことは、売主や買主の機会費用の問題となる⁽⁴⁾。Jud (1983) は、売主および買主が仲介業者への依頼を決定する要因について、まず、売主の決定は売却価格と売却のスピードにかかってくることを主張する。これは、Yinger (1981) と同様、仲介業者は、その専門的技術や知識と買主へのアクセスのために、より速く、より高価格で物件を売却すると思われているからである。Jud は、ノースカロライナ州において手紙と電話による調査を実施し、その住宅取引のサンプルからロジット方程式を推定した。その結果、売主の決定は、手数料率、取引費用、そして、売却価格に依存する。仲介業者への需要は手数料率とは負の関係にあり、取引費用とは正の関係にある。取引費用は売却価格とは無関係であって、売却価格の上昇は手数料金額を上昇させる。取引費用が一定ならば、仲介業者への需要は減少すると論じた。一方、買主の決定は、市場情報のストックと時間の機会費用に依存している。買主は、探索したい地域における物件の知識をもてばもつほど、当然、仲介業者へ相談しなくなる。しかし、時間の機会費用が高まれば高まるほど、仲介業者のサービスをより受けようとしがちであるとした。また、この需要は、所得に対してほとんど非弾力的であることも確認した。

(2) 仲介業者による交渉過程での役割

不動産売買で売買交渉が開始されるとき、双方の価格に関する期待は相反するので、価格交渉過程では、価格以外の諸条件との関連とともに双方から指し値が繰り返される⁽⁵⁾。交渉の相手方は、互いに、常に、相手の「本当のこと」を知ろうとする。このとき、交渉技術をもっている仲介業者が介在すれば、たとえば、当事者同士が直接交渉の場合に陥りがちな感情的なやりとりを避け、また逆に、思いきった質問を投げかけ合う等、冷静、客観的に対応しやすい。というのは、仲介手数料は成功報酬であるため、仲介業者は自らの利益を得るために努力するはずで、出来る限り交渉をまとめたいと思っている。そのため、依頼主の側に立って成約可能な条件を引き出そうと努める。交渉の進め方、決着のつけ方は、仲介業者の見識と経験に負うところが大きい。しかし、一方で、依頼主が仲介業者の仲介努力の質や程度を完全にはモニタリングすることができないことによるモラル・ハザードの問題は残る⁽⁶⁾。

売買交渉において、売主と買主でどちらがより強い立場にあるかは、それぞれの側の事情による。もしも、金融上の制約や、売り急ぎ、買い進みといわれる状況があれば、立場は弱いものとなる。通常、特別な事情がなければ、最初は、情報の非対称性のために売主の立場のほうが強い。というのは、売主は、自ら所有する売買物件について熟知しており、近隣や周辺環境の状況も承知している。一方、買主は、それらについての情報をあまり持っていないし、調査するにも限界がある。直接、売主に問い合わせたとしても、売主は、売却を実現し、しかも、より高い価格で売却したいはずであるから、自らに不利になるような情報は伝

えようとしなないだろう。こういう場合、買主は、物件上や権利上の隠れた瑕疵のような当初は予想されることのないリスクを負担する可能性が高まる。仲介業者は、調査、交渉の過程で重要事項やそのような問題を把握し、買主に諾否を判断させなければならない。

また、契約は、双方がその目的を達成するためにとりかわす合意事項を内容とするものであるが、そこに将来起こりそうなことを全て予測して書き込むことは不可能である。アメリカと異なり、わが国では契約はシンプルなもの好まれがちである。複雑で膨大な内容の契約はあまり馴染まず、かえって、リスクの高い取引とみなされることもある。そのため、仲介業者は、取引の安全のために事前にリスクや障害を取り除いておく必要がある。

仲介業者の介在は、このような多くの個別的な気の抜けない状況のもとで発生する取引費用の一部の組み替えであり、依頼主の最終的な利益の最大化のための選択肢のひとつである。

3 わが国の不動産仲介市場の現状

(1) 市場規模について

わが国の不動産仲介市場の規模と内容について、正確に把握することは難しい。なぜなら、不動産市場を仲介市場とそれ以外の市場に区分して、全ての仲介件数と手数料額を定量的に完全にとらえるために利用できるデータが存在しないからである。不動産市場を、(開発)分譲、流通、賃貸、管理の四つの市場に分類するならば、分譲と流通が売買市場であり、前者が新規市場に、後者が中古市場にあたる。土地については分譲地の場合、新規市場に属する。仲介業者は、主として分譲地を除く土地を含めた中古市場で活動する。不動産仲介手数料が発生するのはこの市場における仲介業務の場合であるが、分譲市場においても仲介業者が売主(事業主)から手数料を収受することがあり、手数料の発生面からだけでは仲介市場の大きさをはかるために有効とはならない⁽⁷⁾。

取引の態様は代理と媒介があり、媒介は、さらに、専属専任、専任、一般と3種類ある。これらの媒介契約の大きな相違点は、専属専任と専任の場合、依頼主は他の仲介業者への依頼を禁じられ、また、専属専任では、依頼主による自己発見取引が認められないが、一般では、複数の仲介業者に同時に依頼することができるという点であろう。市場の現状を知る参考データとして、指定流通機構⁽⁸⁾への売物件新規登録数と成約報告数があり、表1は、その実績を媒介態様別に示している。これをみると、一般媒介の成約率がそれ以外のものと比べると、概ね半分以下の低さである。専属専任あるいは専任媒介契約を締結した仲介業者は、他の仲介業者との競争にさらされることがないが、依頼主から、より大きな期待を受けることで積極的に努力するという面はあるであろう。しかし、仲介業者のほうで取り扱う物件の大きさや内容により一般媒介では扱われにくいものもあるため、どの種類の契約を選択する

かは一概に依頼主の意向だけで決められるとはいえない。さらに、一般媒介の場合は登録および報告義務がないことから、数字に表れない部分が相当数あるものと考えられる。

表1 指定流通機構への登録数と成約数

	H3	H4	H5	H6	H7	H8	H9
専属専任	57,470 9,563 (16.6)	59,096 10,366 (17.5)	74,596 13,555 (18.2)	96,627 14,320 (14.8)	96,845 15,371 (15.9)	94,950 15,145 (16.0)	101,638 13,730 (13.5)
専任	203,479 35,317 (17.4)	191,000 38,800 (20.3)	217,535 48,739 (22.4)	261,307 50,311 (19.3)	261,512 50,676 (19.4)	255,072 49,156 (19.3)	269,931 45,457 (16.8)
一般	144,743 10,968 (7.6)	133,859 12,054 (9.0)	125,392 12,463 (9.9)	145,697 12,476 (8.6)	148,530 13,258 (8.9)	133,666 11,950 (8.9)	144,849 11,615 (8.0)

※Hは平成年度、各態様のうち、上から登録数、成約数、()内は成約率(%)をあらわす。

資料：(財)不動産流通近代化センター

宅地建物取引業法第3条により免許を受けている事業者（以下宅建業者という）の数は、平成11年3月末現在、138,752業者（内、法人107,168、個人31,584、これらの内、大臣免許2,185、知事免許136,567）である。また、宅地建物取引主任者（以下宅建主任者という）は、628,555人が登録されている。しかし、宅建業者は兼業者が多く、また、免許を受けていても必ずしも宅建業を行っていないものも相当数あると思われる。これは、宅建主任者においても同様である⁽⁹⁾。さらには、宅建業として、上記の分譲等四つの業務の全て、もしくは複数の業務を行っている宅建業者もあれば、そのうちの一つだけしか扱わないものもある。このようなことも不動産仲介市場における仲介物件流通量や仲介手数料の大きさを正確に把握することを困難にしており、さらに、他に、以下のような理由があると思われる。

- (1) 媒介契約を締結した売却物件について、指定流通機構への登録が、全て、なされているわけではなく、また、インターネット上での物件情報公開には、(社)不動産流通経営協会や関西不動産情報センター等、また個別の企業によるものがあるが、まだまだ、一般化しているといえる状況にない⁽¹⁰⁾。殊に、依頼主が情報公開を望まなかったり、また、仲介業者が情報を独占しておきたいと考える場合、故意に、情報公開しないか、登録の必要のない一般媒介契約を締結しておくケースが多いこと。
- (2) 成約数については、(1)の登録物件の成約報告に依存しており、また、住宅統計調査報告(総務庁)の中古住宅の購入世帯数からは購入に際しての仲介業者の介在の有無は明らかでない等、方法に限界があること。
- (3) 特に、多数存在する小規模な宅建業者の実績内容が明確に把握しにくいこと。

- (4) 建設省が毎年度実施する不動産業総合調査では、宅建業免許のうち、建設大臣免許を受けている事業者を対象に調査票によってその企業概要、営業実績等を調査しているが、たとえば、平成8年度調査では、全事業者のわずか1.6%（2,254社）が抽出されているにすぎず、調査票の有効回収率も53.6%であること。

(2) 情報の流れについて

売情報は、広告媒体の利用や仲介業者への提供を通じて市場へもたらされる。しかし、常に、広く行き渡るとは限らない。自己発見による直接取引も存在する。売主が、仲介業者間での情報提供を許可しないことを条件に仲介業者に依頼することさえある。

いま、ある仲介業者から他の仲介業者へと情報が提供された場合に、そのどちらか一方の仲介業者を排除して取引を成立させることは業界のルール違反となる。複数の仲介業者が同時に活動し競争になった場合は、契約成立の早い方が優先される。但し、この競争において、ある仲介業者が競争に勝ちたいために他のルートによる契約の成立を妨害するケースはあり得る。依頼主と仲介業者との信頼関係のうえに報告されたどの情報を選択するかという意味決定は、依頼主自身の判断である。ここでは、情報のノイズや質の識別が重要となる。もちろん、依頼主が、依頼した仲介業者との媒介契約を打ち切ってしまうと、仲介業者は活動の根拠を失う。

買情報も同様であるが、情報の質としてみるならば、買情報は売情報と異なり、買主が市場状況に探りを入れることのみを目的としているようなものや、購入条件が明確になっていないものも多く、緊急性に乏しいものもあるため、買情報が先行しての成約には難しいものがある（基本的な情報の流れは図1参照）。

次に、成約価格の正確な情報の入手も、かなり困難である。仲介業者から入手するにせよ完全とは言い難い。国土利用計画法による契約の届け出が所轄官庁へ提出される際、売買価格も記入されるが公表はされない。もちろん、所有権移転登記の際に登記簿に記載されるこ

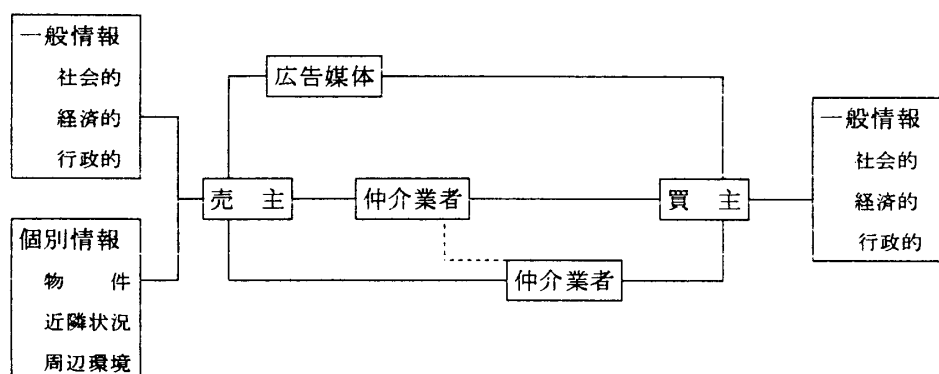


図1 基本的な情報の流れ

ともない。公示価格あるいは都道府県地価調査で公表される基準地価、また、路線価や固定資産税の評価額からある程度の推定はできても、個別性の強い不動産の価格に適用するには、やや専門的な知識による補正の必要がある。

4 不動産仲介業の国際比較

この節では、アメリカとイギリスの不動産業界および仲介業者の行動に関して、いくつかの点で、わが国のそれと比較する。

Miceli (1988) は、アメリカとイギリスの状況を比較している。そこでは、特に、住宅不動産業界について述べられている。それによると、アメリカの住宅不動産業界は、全体として比較的小規模な不動産会社によって支えられているとされ、ある意味で、わが国と似ている⁽¹¹⁾。業界に参入するには政府からライセンスを取得しなければならず、取得後、大部分の業者は、Multiple Listing Service (以下MLSという) に加入する。実際、1977年までに仲介業者の93%がMLSのメンバーである。MLSのメンバーは、その全ての物件リストをMLSに提出することを求められており、そのため、ここでは市場情報が共有される。わが国では、業界団体に加入したとしても、そのような取り決めはない。かつては、MLSに登録された仲介業者がMLSへの新たな参入を制限することにより、また、共同して手数料率を選択することにより、ひとつのカルテルとして機能しようとするのが普通のことであった。しかし、その後、一般に、MLS側はメンバーに対し手数料に関して命じることはなく、多くの場合、規則もしくは規制の形で文書によって、特定の手数料率のいかなる言及をも苦心して防いでいる。さらに、地理的な制約のある仲介業者も地域のMLSに参加することができ、MLSの物件目録を利用することもできる。したがって、アメリカの場合、multiple listing (共同斡旋) の方法が主流で、ひとりの売主はひとりの仲介業者に依頼し、手数料については、受け付けた業者と買主を見つけだした業者の間で分け合う方式がとられる。Mantrala and Zabel (1995) は、その合理的な配分比率は50%ずつであるとしている⁽¹²⁾。わが国では依頼主が買主の場合は、アメリカと異なり、通常、買主から手数料を収受する。このため、複数の仲介業者が介在した場合の配分方法については、取引に応じて仲介業者同士で決めていく。Yinger (1981) によれば、MLSの創設は、仲介業者当たりの調査費用および手数料への効果のためであるとし、MLSは、調査費用を低める働きにより個々の仲介業者の収入を増加させると論じる。一方、Wu and Colwell (1986) のようにMLSがあることにより、仲介業者の調査行動の負担はMLSの状況下における調査の効率性に関係して、逆に、より多くなるとの主張もある。multiple listing に対し、open listing という、複数の仲介業者に物件の売却を依頼し、取引を成立させた業者にのみ手数料を支払う委任方式も

あり、一時期はよく利用されたようであるが、現在では、主に商業不動産市場でこの方式が残っている。わが国の場合、仲介業者への依頼方法に関しては、前者は専属専任もしくは専任媒介が、後者は一般媒介が該当する。そして、それらが住宅用や商業用等の不動産の区別によって使い分けられることはない。

イギリスにはアメリカのMLSに匹敵するものが存在しない。そして、アメリカでは支配的な、こういった独占的契約がない。仲介業者はライセンスを必要とされず、プロフェッショナルとしての倫理規定を信奉することが望まれる。open listing方式で契約されるので、MLSに比べ競争的であるとされる。そのため、手数料率については、売買価格の平均2%程度といわれ、一方、アメリカの場合は6~7%が8割を占める⁽¹³⁾。わが国では、上限が約3%であるが実質的な率はわからない。イギリスではアメリカほど仲介業者への依存度が高くなく、住宅についての情報ソースは、アメリカがその約60%を仲介業者に依存しているのに対し、イギリスは約40%にとどまっており、友人、親戚、仕事上の協力者等が33%以上を占めていて、アメリカの6%と比べるとかなり異なっている。市場に情報をより広めるといふ点では、open listingよりもmultiple listingのほうが優れているとしているが、確証はない。

なぜ、アメリカとイギリスでこのような相違が生じるのかということについて、Miceliは、持ち家についての重要性が両国では歴史的に異なっているからだとする。つまり、持ち家率が50%を超えた時期がアメリカでは1940年であるのに対し、イギリスは1970年になってからである。そして、それが60%前後に達したのが両国とも1983年頃であり、イギリスはアメリカと比べて急速に変化した。イギリスは歴史的にみて持ち家に関する市場情報を共有することによる有利性が小さかったため、アメリカのようにMLSが発展しなかったと推測している。イギリスでは、まだまだ、業界を競争的なopen listing型から協力的なmultiple listing型へ変容させることは難しく、その理由のひとつにはライセンスが不要であることも関係があるようである。

わが国では、専属専任、専任、一般のいずれの媒介契約が主流を占めているのかは把握できない。前二者では、依頼主は強い拘束を受けることから一般媒介契約が通常ではないかと思われる一方、業者としては顧客を独占できることから専任の形を望むであろう。

さらに、Miceliは、いずれにせよ、業界は常に次の三つの問題に直面しているとする。それは、(1) 情報をいかにして市場に広めていくかということ (2) 業者側のモラル・ハザードから、いかにして依頼主を守るかということ (3) 売主、買主または他の業者による情報の「ただ乗り」問題が存在すること、である。特に(3)は、業者にとって存続問題である。これは、情報を提供し取引成立に貢献した仲介業者に対して、報酬の支払いもしくは分配を免れるために、故意に、その業者を排除してしまう行為(いわゆる「抜き行為」)の防止を

意味する。わが国でも、報酬請求権の有無が争われた判例は多い⁽¹⁴⁾。

次に、手数料に関する研究については数多くある。前述したように、わが国の媒介契約には3種類のものがあるが、手数料についてはいずれも同一である。すなわち、売買価格に対して200万円以下の金額は100分の5、200万円を超え400万円以下の金額は100分の4、400万円を超える金額には100分の3の割合を乗じて得た金額を合計した額（すなわち3%+6万円）以内とする旨規定されている（建設省告示第1552号）。この手数料率は上限値であり（同告示および昭和45年10月23日付け計宅政発第211号建設省計画局長通達）、この範囲内であれば、依頼主と仲介業者の間での交渉は可能である。つまり、原則的には定率によることになる。このため、売買価格が高いほど手数料も高くなるので、依頼主としては取引費用の上昇を抑制するため、特に高額な売買の場合には、あらかじめ引き下げた手数料率で仲介依頼をすることがある。それでも、仲介業者にとっての収入は大きく、また、低額での取引ほど相対的なコストが上昇しがちなので、手数料率の低さが仲介業者のインセンティブを阻害するとは限らない。Carney (1982) によれば、アメリカ、イギリスには価格が高いほど手数料率を低くする傾向があり、RESPA (The Real Estate Settlement Procedures Act⁽¹⁵⁾) のデータでは価格と手数料率の相関は73の市場で80%以上が負である。そして、高い価格の住宅を所有する売主は、それを市場に出すことにおいて高い機会費用をもつ傾向があるため、低い手数料率の仲介業者をさがそうとする。事実、いくつかの地域ではコスト低減につながるような定額の手数料も普及しているという。したがって、不動産市場における情報の非対称性によって売主、買主は仲介業者へ依頼するインセンティブをもつが、Mantrala and Zabel が指摘するように、情報の非対称性は仲介業者に、より大きな自由裁量を可能にする一方、売主と買主の間での直接交渉の可能性も存在するため、仲介業者は手数料の選択について制約を受けることになる。このことは、わが国においても例外ではない。

手数料の方法には、定率、定額、それに委託販売によるものがあるが、たとえば、Zorn and Larsen (1986) は、定率も定額も仲介業者の利益に対して完全なものではないが、売主が売却価格を最大化することを目的にするならば、定額より定率のほうが優れているとする。さらに、Zumpano and Hooks (1988) は、仲介業者の成功報酬としての手数料は仲介努力よりも結果に基づくものであるから、仲介業者は結果的に売却価格を最大化しようとし、同時にサービス・コストを最小化しようとする。このことは、依頼主にとっても、仲介業者の努力の質をモニタリングするよりコスト効果があるため、定額の手数料より定率のそのほうが優れているとしている。Arnold (1992) によれば、このなかで定率が、依頼主と仲介業者間の固有のプリンシパル-エージェント問題（プリンシパルが期待する利益を最大化するような売却戦略を採用する気をエージェントに起こさせること）を解決するには、もっとも効果的な方法であると分析している。また、Sirmans and Turnbull (1997) は、

住宅市場の条件と手数料率の関係についてルイジアナ州での仲介売却物件のサンプルで回帰方程式を推定した結果、価格が高いほど手数料率は低下すること、仲介業者が大きな企業であるほど高額の手数料を請求していること、さらに、持ち家か借家か、また空き家かどうかにより、あるいは仲介業者のコストや物件のもつ個別性による売却の困難さによっても異なることを分析した⁽¹⁶⁾。なるほど仲介業者にすれば、厳しい交渉の末、成約に結びつくこともあれば、環境が熟して、さしたる苦労もなく、いわば偶発的に成約できてしまう場合もある。また、努力の甲斐なく成約に至らないことも多い。仲介業者がどのようなパフォーマンスをとり、仲介活動にいかなる差があろうとも成功報酬として得ることができる手数料に差がない以上、仲介業者としては、依頼内容に応じたコスト効果を考える。スピードと価格の点で、より効率的なパフォーマンスができるかどうかは、手数料の問題を含む仲介制度の課題のひとつであろう。しかし、今のところ、もっと大きな決め手は、仲介業者の質であり、現在の成約率の低さであろう。

依頼主にとって、仲介を依頼する仲介業者の質の問題は最も重要なことのひとつである。なぜなら、このことが依頼主の効用の最大化に大きく影響するからである。さらに、不動産取引特有の、さまざまなトラブルや事故の発生の可能性は無視できない⁽¹⁷⁾。依頼主は、前もって質の問題を解決できないまま依頼することになる。そのため、仲介業務を行うための免許制度があり、仲介業者に一定水準の能力を要求している。わが国で宅地建物取引主任者試験があるように、アメリカでもライセンス試験がある。Johnson and Loucks (1986)によれば、アメリカでは、ライセンスを取得するのにわが国よりも厳しい条件が課せられている。まず、ほとんどの州で1～5年の実務経験（見習い期間）が必要であり、試験のためにテキサス州の720時間を最高として、18の州で100時間以上の研修を受講しなければならない。その必要がないのはカンザス州他5州だけである。さらに25の州では、ライセンス取得後も継続的な教育が課せられている。わが国の場合、試験に合格して登録できるのは2年以上の実務経験もしくはそれと同等以上の能力を認められた者となっている⁽¹⁸⁾。また、取得後は、主任者証の交付時または更新時において数時間の講習を受講するだけでよい。Johnson and Loucksは、ライセンスの賃金や雇用に対する効果とともに、質に対する効果の回帰分析を試みている。そこでは、被説明変数に取引当たりの苦情数をとり、説明変数には、(1)人口1,000人当たりのライセンス保有者数、(2)試験の合格率、そして(3)ライセンス取得後の継続教育の有無のダミー変数をとっている。そこでの各項の期待される有意な符号は、順に正、正、負であろうが、明確な結論は得られていない。この方法をわが国の場合に当てはめ、以下に試算した。ここでは、都道府県別の苦情数について（社）全国宅地建物取引業協会連合会が集計した全国40,630件のなかから、毎年建設省が発表する紛争原因の分類を基準に仲介に無関係と思われるものを除き26,452件を残して、それを人口

1,000人あたりに置き換えた。苦情数と合格率は平成10年度のもの、また、人口1,000人あたりのライセンス保有者数は平成10年度の主任者証保有者の就業者数と総務庁統計局による平成10年10月1日現在の推計人口から計算した。継続教育については全国一律であるため設けていない。()内はt値。

サンプル数 : 47 $R^2 : 0.13$

$$\text{苦情数 (1,000人あたり)} = 0.2004 + 0.0678 (\text{1,000人あたり主任者証保有就業者数}) - 0.0123 (\text{合格率})$$

$$(1.9532) \qquad (2.5912) \qquad (-1.2271)$$

これによると、主任者証保有就業者数は有意な正の値となったが、合格率は予想に反して負の値となり有意でない。これは、合格率が全国平均(13.9%)より低かった北海道(11.6%)、宮城(10.9%)、静岡(11.8%)等で特に苦情数が多かったこともあろうが、もっと重要なことは、(1) 主要都府県(東京(合格率16.0%)、神奈川(同15.3%)、千葉(同15.5%)、埼玉(同14.8%)、大阪(同13.8%)、兵庫(同14.0%)、京都(同13.7%)、愛知(同14.1%))での苦情数が全体の約44.6%を占めていること、(2) 人口1,000人あたりの主任者証保有就業者数は、東京の4.27人を最高に主要都府県全てが全都道府県の上位10位以内にあること⁽¹⁹⁾、(3) 主任者証保有就業者数と合格率の相関係数は0.5140であるが、前者と苦情数では0.3200であるのに対し、後者と苦情数は0.0171とかなり弱いこと等からすると、質の問題を合格率と苦情数に注目して一定の関係を見いだすことは、困難であろうと思われる。

5 おわりに

売主と買主とは、相反的な利害関係にある。これは、価格や資金利用上においてみることができる。情報は偏在しており、不動産特有の個別性が双方の間にギャップを生じさせる。不動産取引における仲介業者の役割は、まさに、そのギャップを除去(克服)することにある。この不一致が一致するとき、双方にとっての期待効用は最大化されると考えられる。伊丹(1986)が指摘するように、そこに至るまでに依頼主が得るものは決して型どおりのサービスではないはずで、ある部分は仲介業者の自由裁量にまかせた不確実性のあるサービスである。これには、限定的とはいえ依頼主からの意思決定権限の委譲がともなっている。このような依頼主と仲介業者の関係を説明するものに、エージェンシーの理論がある。依頼主(プリンシパル)と仲介業者(エージェント)とをエージェンシー関係でとらえるが、その重要で基本的な問題は、エージェントによるモラル・ハザードを防ぐモニタリング・システムと、その行動をプリンシパルにとって望ましいものとするためのインセンティブ・システ

ムである。たとえば、前者に関係するものとして免許試験制度が、後者には媒介契約の形態や手数料のあり方がある。エージェンシーの理論の先行研究では、エージェンシーの基本関係についての理論分析が多く、主としてインセンティブ・システムに重点がおかれ、また、現実への適用という面では個人と個人ではなく、組織との関係で経営管理制度の枠組みで論じられているものが多いように思われる。現在、わが国の不動産流通市場での定量的な分析にはデータ上の制約による限界があり、まだまだ研究されるべき課題も多く残されている。伊丹が述べるように、分析の結果が意味のあるものであるためには、それが現実の制度の核心をついていなければならない。本稿は、それを不動産流通市場における仲介制度で確認するための第一歩でもある。

謝辞

本稿の作成に当たり、本学の綿貫伸一郎教授から御指導を頂いた。ここに感謝の意を表したい。なお、本稿に残り得る誤りについては筆者に帰属するものである。

注

- (1) たとえば、不確実性のもとでの仲介業者の行動について Yinger (1981) は、売主、買主に仲介業者を含めたマッチング・プロセスのモデルを提示し、Wu and Colwell (1986) は、さらに、売主と買主の直接取引を導入して Yinger の静学モデルを拡張した。また、Mantrala and Zabel (1995) は、Debrock が仲介業者間の非協力ゲームとしての相互作用を考慮し、売却に要する時間を組み入れて取引過程の動学的な要素を付与していることにふれている。前川 (1996) では、仲介業者本来の行動ではなく、それが中間需要者として行動した場合の土地価格に与える影響について、双方入札モデルに基づいて議論している。伊豆 (1997) は、中古住宅市場について概説し、河津 (1999) は、不動産流通市場に関する情報と金融の問題を中心に解説している。
- (2) Smith, Rosen and Fallis (1988) を参照。土地の自然的特性について、わが国の不動産鑑定評価基準では、その他に不動性、永続性、不増性があり、人文的特性として、用途の多様性、併合及び分割の可能性、社会的及び経済的位置の可変性があるとされる。また、土地市場の地域的なまとまりは、近隣地域、類似地域、同一需給圏として考察される。建物については、土地との一体性を前提に個別に判断される。
- (3) 金本 (1989) では、相続税も実質的な取引費用に含めている。
- (4) Smith, Rosen and Fallis (1988) によれば、調査関係費用や法的費用、引越し費用等の金銭的構成要素は、購入価格の、ほぼ 8~10% であると指摘している。
- (5) 永星 (1990) が、買主が効用タームで価格と品質を比較することは、商品の品質をどう評価するかという買主の特性に決定的に依存するというように、この特性は売主にも存在する。
- (6) 不完全なモニタリング・システムとモラル・ハザードの問題については、たとえば、伊丹 (1982)、Ross (1973)、Eggertsson (1990) 等。依頼者と仲介業者はエージェンシー関係にあり、「モニ

タリングはきわめて重要な問題である」(伊丹)が、仲介活動においては、なかなかシステム化しにくい。Rossにおいても、エージェントのモニタリングは経済的に実行可能でないとしている。

- (7) アメリカでは、新築物件より中古物件のほうが手数料率が高い (Carney (1982)) ことから、両方の物件で手数料が支払われていることがわかるが、わが国では必ずしも、そうはなっていない。不動産データ & ジャーナル社『不動産ジャーナル』では、流通大手 14 社の年度実績を集計しているが、それでも、各社によって決算期は一致しておらず、また、手数料収入の計上方法も同一でないことから、正確に把握できない。
- (8) 指定流通機構の制度は、物件情報の交流を目的として平成 2 年に発足し、平成 9 年、全国 37 の流通機構を、東日本、中部圏、近畿圏、西日本の 4 流通機構に再編して公益法人化された。専属専任及び専任媒介契約を締結した場合は、それぞれ、5 日以内、7 日以内に圏内の同機構に登録しなければならないことになっている (宅地建物取引業法第 34 条の 2、同施行規則第 15 条の 8)。
- (9) (財) 不動産適正取引推進機構『宅建業者と取引主任者の統計概要 (平成 10 年度末現在)』によれば、取引主任者証交付者数は 376,744 人、取引主任者就業者数は 247,911 人である。つまり、登録者の内、実際の就業者は、その約 40% である。
- (10) 同協会のホームページでは、参加会員数 75 社、登録物件数は約 25,000 件あり、同センターの場合は、それぞれ約 500 社、約 11,000 件である (いずれも平成 8 年現在)。一方、磯部 (1999) によると、全米リアルター協会 (NAR) が取り組んでいる物件検索サイト「realtor.com」における掲載物件数は 130 万件といわれる。
- (11) わが国の宅建業者の資本金別法人数は、株式会社 (67,367 社) では資本金 1 千万円以上 2 千万円未満が全体の 71.1% を占め、有限会社 (38,137 社) では同 5 百万円未満が同 69.0% を占めている。さらに、従業者規模別事業所数では 5 人未満が全体の 86.1% もあり、平均従業者数は法人で 4.3 人、個人では 1.9 人にすぎない (『宅建業者と取引主任者の統計概要 (平成 10 年度末現在)』による)。さらに、不動産業全体 (253,653 社) でみても、平成 9 年度で資本金 5 百万円未満の法人が 42.2% と最も多く、次いで、同 1 千万円以上 5 千万円未満の法人が 41% を占める (大蔵省『財政金融統計月報』556 号による)。従業者規模も 5 人未満が 86.8% を占め、平均従業者数は 3.2 人で、全産業の 8.8 人を大きく下回っている (総務庁『平成 8 年事業所・企業統計調査』による)。
- (12) Miceli (1991) によると、元付業者対協力業者の手数料配分比率について、商業及び工業不動産の場合は全て 50 対 50 である。しかし、住宅不動産では、新築住宅で 38.5%、中古住宅でも 40.5% しか 50 対 50 がなく、どちらも、60 対 40、あるいは 40 対 60 のケースが 12~15% 程度あり、その他のケースが約 30% もある。
- (13) Mantrala and Zabel (1995) でも、最近、住宅価格や新築か中古かの違い等に依存しながらも、大体 6% 程度と述べている。
- (14) たとえば、最判昭和 45 年 10 月 22 日、仙台高判昭和 48 年 1 月 24 日、東京高判昭和 50 年 6 月 30 日他。いずれの判決も報酬請求権を認めているが、最近では、所定の報酬額から貢献度に応じ

た報酬額となる傾向がある。このようなトラブルの防止も含め、各媒介契約の内容について標準媒介契約約款が定められた（昭和 57 年 5 月 7 日建設省告示第 1110 号）。

- (15) RESPA は、手数料が高額であるとの批判から、買主へのコスト、手数料等についての情報開示を求めて 1974 年に制定された。
- (16) 手数料に関する論文には、Yinger (1981)、Carney (1982)、Wu and Colwell (1986) の他、Yavas (1996) 等多数。
- (17) 建設省によれば、平成 9 年度の建設省および都道府県への紛争相談件数は 9,928 件で、そのうち、主要都府県（東京、神奈川、千葉、埼玉、大阪、兵庫、京都、愛知）が 85% を占めている。
- (18) 昭和 63 年建設省告示第 2224 号による。
- (19) 以下、大阪 2.92 人、神奈川 2.68 人、京都 2.53 人、埼玉 2.36 人、兵庫 2.31 人、千葉 2.03 人、愛知 1.85 人で、全国平均 1.48 人、全国で 31 道県が平均以下。

参考文献

- (1) Abdullah Yavas (1996) "Matching of Buyers and Sellers by Brokers: A Comparison of Alternative Commission Structures," *Real Estate Economics*, Vol. 24, pp. 97-112.
- (2) C. F. Sirmans and Geoffrey K. Turnbull (1997) "Brokerage Pricing under Competition," *Journal of Urban Economics*, Vol. 41, pp. 102-117.
- (3) Chunchi Wu and Peter F. Colwell (1986) "Equilibrium of Housing and Real Estate Brokerage Markets Under Uncertainty," *AREUEA Journal*, Vol. 14, pp. 1-23.
- (4) G. Donald Jud (1983) "Real Estate Brokers and Market for Residential Housing," *AREUEA Journal*, Vol. 11, pp. 69-82.
- (5) John Yinger (1981) "A Search Model of Real Estate Broker Behavior," *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 4, pp. 591-605.
- (6) Lawrence B. Smith, Kenneth T. Rosen and George Fallis (1988) "Recent Developments in Economic Models of Housing Markets," *Journal of Economic Literature*, Vol. 26, pp. 29-64.
- (7) Leonald V. Zumpano and Donald L. Hooks (1988) "The Real Estate Brokerage Market: A Critical Reevaluation," *AREUEA Journal*, Vol. 16, pp. 1-16.
- (8) Linda L. Johnson and Cristine Loucks (1986) "The Effect of State Licensing Regulations On The Real Estate Brokerage Industry," *AREUEA Journal*, Vol. 14, pp. 567-582.
- (9) Michael A. Arnold (1992) "The Principal-Agent Relationship in Real Estate Brokerage Services," *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, Vol. 20, pp. 89-106.
- (10) Michael Chrney (1982) "Cost and Pricing of Home Brokerage Services," *AREUEA Journal*, Vol. 10, pp. 331-354.
- (11) Stephen A. Ross (1973) "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem," *The*

American Economic Review, May 1973, pp. 134-139.

- (12) Suryamani Mantrala and Edward Zabel (1995) "The Housing Market and Real Estate Brokers," *Real Estate Economics*, Vol. 23, pp. 161-185.
- (13) Thrainn Eggertsson (1990) *Economic behavior and institutions*: Cambridge University Press. (竹下公視訳『制度の経済学(上)』晃洋書房、1996年)
- (14) Thomas J. Miceli (1988) "Information Costs and the Organization of the Real Estate Brokerage Industry in the U.S. and Great Britain," *AREUEA Journal*, Vol. 16, pp. 173-188.
- (15) Thomas S. Zorn and James E. Larsen (1986) "The Incentive Effect of Flat-Fee and Percentage Commissions for Real Estate Brokers," *AREUEA Journal*, Vol. 14, pp. 24-47.
- (16) 伊豆宏 (1997) 『日本の不動産市場』東洋経済新報社。
- (17) 磯部裕幸 (1999) 「インターネットと不動産業—日本再生シナリオの構成要素としてのインターネット」『住まいとまち』No. 106、pp. 6-9。
- (18) 伊丹敬之 (1979) 「インセンティブ・システムの分析序論」『一橋論叢』79巻6号、pp. 54-72。
- (19) 伊丹敬之 (1982) 「エイジェンシーの経済理論」今井・伊丹・小池編著『内部組織の経済学』pp. 63-78、東洋経済新報社。
- (20) 伊丹敬之 (1986) 『マネージメント・コントロールの理論』岩波書店。
- (21) 岩田規久男 (1977) 『土地と住宅の経済学』日本経済新聞社。
- (22) 金本良嗣 (1989) 「契約の経済理論と不動産市場」『住宅問題研究』5巻2号、pp. 12-26。
- (23) 河津四郎 (1999) 「新しい不動産流通市場」伊豆宏編著『変貌する住宅市場と住宅政策』pp. 55-77、東洋経済新報社。
- (24) 永星浩一 (1990) 「市場と情報 I : 情報の探索理論」細江守紀編著『応用ミクロ経済分析』pp. 55-80、有斐閣ブックス。
- (25) 前川俊一 (1996) 『土地市場論』清文社。