

報道関係者各位

アットホーム株式会社

## 消費者・不動産会社にアンケート

中古住宅流通活性化をテーマに行った  
— 「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」 —  
「住宅履歴」に関する意識調査結果

**インスペクション・瑕疵保険・住宅履歴について、**  
**買い希望ユーザーは、**  
**“不安を解消し購入を決断するために、すべてが必要”。**  
**売り希望ユーザーは、**  
**“売却にあたって有効。資産価値が上がればなお良い”。**  
**不動産会社は、**  
**“取引を行う上で必要” “すべて流通活性化につながる”**  
**としながらも“認知度向上など環境の整備が重要”と。**

不動産情報サービスのアットホーム株式会社(本社:東京都大田区、代表取締役:松村 文衛)では、12年12月20日～13年2月28日、不動産総合情報サイト「アットホーム」にて、「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」「住宅履歴」等の情報付き中古住宅(マンション・一戸建て)物件特集を実施。それに伴い、中古住宅の買い希望ユーザー・売り希望ユーザー・不動産会社を対象に、意識調査(アンケート)を行いました。このたび、その調査結果をまとめましたのでご案内いたします。

※特集およびアンケート調査は、当社が平成24年度国土交通省「中古住宅流通市場の活性化に関する調査・検討業務」事業の「インターネットを活用した新たな情報提供体制の構築等に関する調査・検討業務実施者」に採択され、行ったものです。

## ■ 特集の概要

**[ 特集名 ]**  
「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」「住宅履歴」等の  
情報付き 中古住宅(マンション・一戸建て)物件特集

**[ 公開期間 ]**  
2012年12月20日(木)～2013年2月28日(木)

**[ 対象物件種目 ]**  
売中古マンション、売中古一戸建て ※各種目リゾート物件は除く



特集トップページ

## 【 物件の条件 】

「住宅診断」「瑕疵保険」「修繕履歴」等の情報を提供している物件

## 【 その他 】

特集で公開している物件への理解を深めていただくため、動画にて「ホームインスペクション」(注1)、「瑕疵担保責任保険」(注2)、「住宅履歴」(注3)について動画で解説。

(注1) 住宅診断士等が第三者的な立場から建物の欠陥の有無などを診断し、依頼者にそれらの情報提供や不具合解消のためのアドバイスをするもの（一次診断の場合5～6万円、詳細診断では10万円以上になる場合もある）

(注2) 住宅の検査（事前インスペクション）と保証がセットになっており、住宅の基本的な性能について検査に合格することが加入の条件（費用はセットで5～10万円程度が一般的）

(注3) いつ、誰がどのように新築や修繕・リフォームを行ったかを記録した住まいの履歴書

## ■ アンケートの概要

### ◇買い希望ユーザー・売り希望ユーザー

【 対象者 】 中古住宅の購入または売却を考えている一般消費者

【 実施期間 】 2012年12月20日(木)～2013年2月20日(水)

【 調査方法 】 不動産総合情報サイト「アットホーム」の上記特集からアンケートページにリンク

【 回答数 】 ・買い希望ユーザー：181名 ・売り希望ユーザー：115名

### ◇不動産会社

【 対象者 】 アットホーム全国不動産情報ネットワークに加盟する不動産会社のうち、中古住宅の仲介を行っている会社の経営者および従業者

【 実施期間 】 2013年1月17日(木)～1月24日(木)

【 調査方法 】 アンケート調査票をメール送信

【 回答数 】 890社

## ■ 主な調査結果

- 「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」「住宅履歴」の3カテゴリについて、  
買い希望ユーザー・売り希望ユーザーともに、「特集を見て知った」という回答が8割を超える。
- 買い希望ユーザーが“中古住宅の購入を検討する際に不安に思うこと”のトップ3は、  
「見えない所にひび割れや腐食がないか」「給排水に問題はないか」「新耐震基準をクリアしているか」。
- 3カテゴリについて、買い希望ユーザーは  
“不安を解消し購入を決断するために、すべてが必要”。
- 売り希望ユーザーは  
“売却にあたって有効。資産価値が上がればなお良い”。
- 不動産会社は  
“取引を行う上で必要”“すべて流通活性化につながる”としながらも  
“認知度向上など環境の整備が重要”と。
- 物件を売却する際、建物の瑕疵(不具合)や劣化等の情報を物件広告に掲載することについては、  
売り希望ユーザーの過半数が、「すべての物件に同様の情報が掲載されるなら掲載する」と回答。
- 中古住宅の取引を行う上で「ホームインスペクション」を「必要」と回答した不動産会社は7割超、  
中でも“売主費用負担で”が最も多く過半数を占める。「瑕疵担保責任保険」も同様の結果に。  
また「必要」という回答が最も多かったのは「住宅履歴」(77.4%)で、「絶対に必要」も2割に迫った。

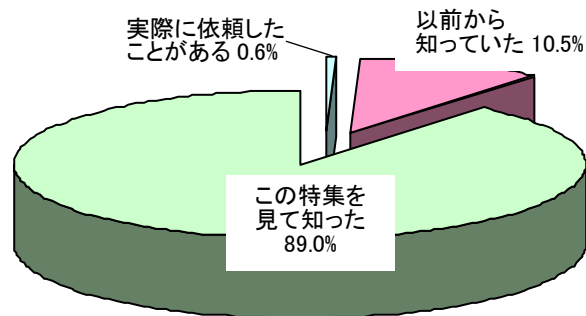
# 調査結果

## 1. 買い希望ユーザー対象

### 1-1. 「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」「住宅履歴」に関する知識について

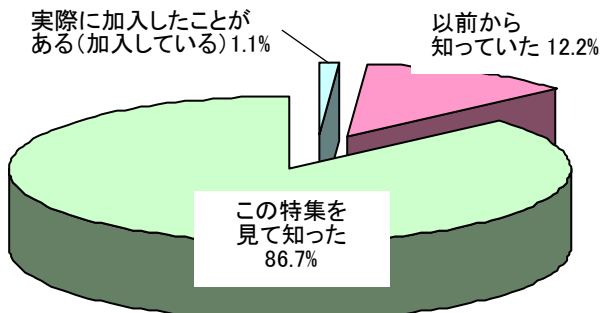
買い希望ユーザーは、3つのカテゴリについて、それぞれ8割超が「(アットホームサイトで行った)特集を見て知った」と回答。「以前から知っていた」ユーザーは10%強にとどまる。

Q1 「ホームインスペクション」(注)とはどのようなものかご存知でしたか?



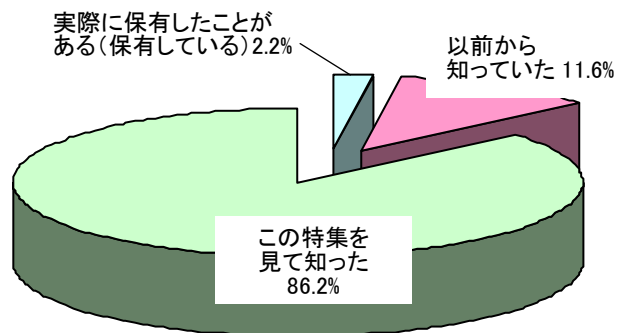
n=181

Q2 中古住宅にも「瑕疵担保責任保険」(注)があることをご存知でしたか?



n=181

Q3 中古住宅の「住宅履歴」(注)とはどのような情報かご存知でしたか?



n=181

(注)実際の設問では、それぞれの内容について簡単な説明文(2ページご参照)を付けています。

1-2. 中古住宅の購入を検討する際に不安なこと。

また、あらかじめインターネットで提供されていたら役立つと思う情報について

**“中古住宅の購入を検討する際に不安に思うこと”のトップ3は、**

**「見えない所にひび割れや腐食がないか」(69.6%)**

**「給排水に問題がないか」(60.8%)**

**「新耐震基準をクリアしているか」(59.7%)**

**また、“購入を検討するにあたり、あらかじめインターネットで提供されていたら役立つと思うこと”のトップ3は、**

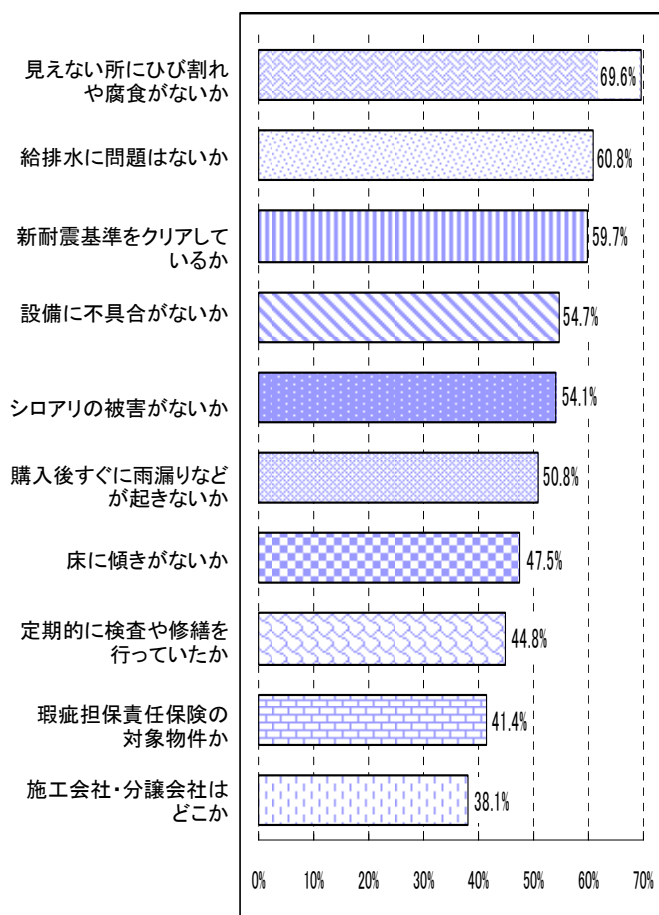
**「あらかじめ専門家による建物検査が行われているか」(69.6%)**

**「設備の耐用年数」(66.9%)**

**「新耐震基準をクリアしているか」(59.7%)**

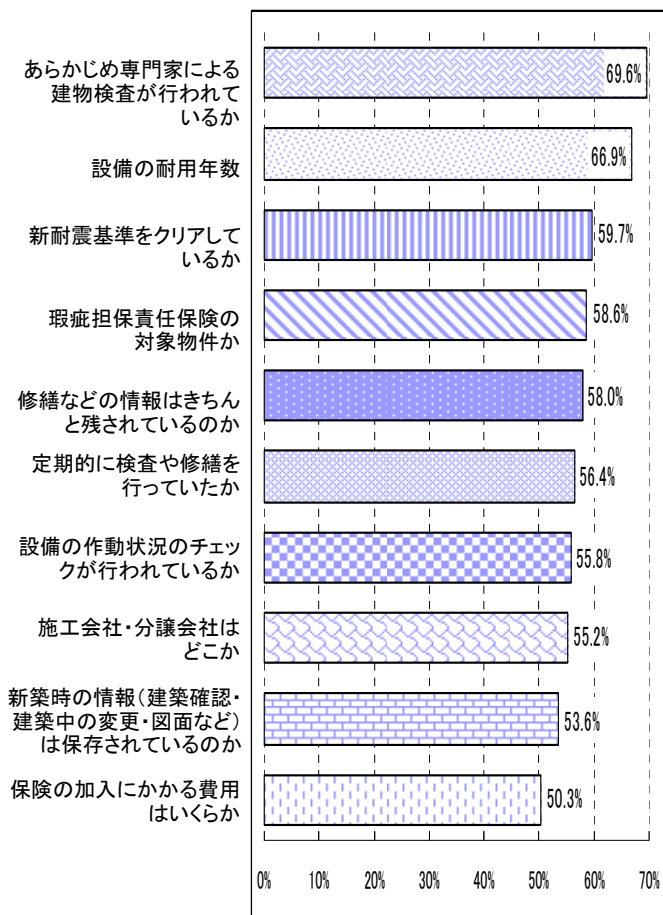
**Q4 中古住宅の購入を検討する際に**

**不安に思うことは?(複数回答・トップ10)**



n=181

**Q5 中古住宅の購入を検討するにあたり、あらかじめインターネットで提供されていたら役立つと思う情報は?(複数回答・トップ10)**

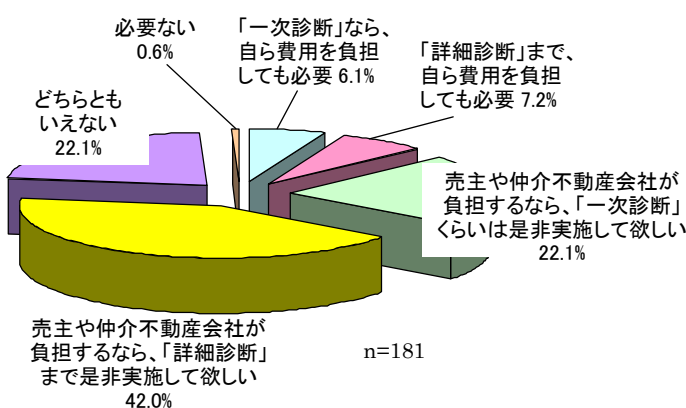


n=181

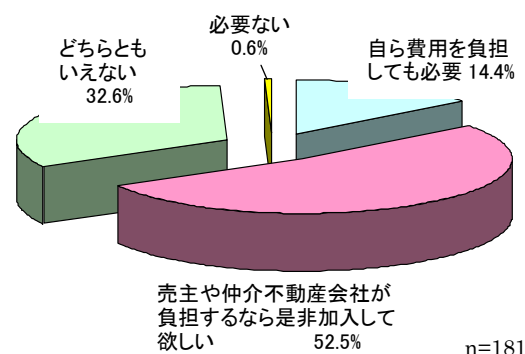
1-3. 「ホームインスペクション」、「瑕疵担保責任保険」への加入、「住宅履歴情報」の必要性等について

**買い希望ユーザーは「住宅履歴情報」について、  
資産価値が向上するなら「中古住宅購入時から蓄積・保管しようと思う」  
人が46.4%でトップに。  
また、中古住宅の購入を決断する要件として、3カテゴリの必要性を  
聞いたところ、「すべて必要」という回答が過半数を占める。**

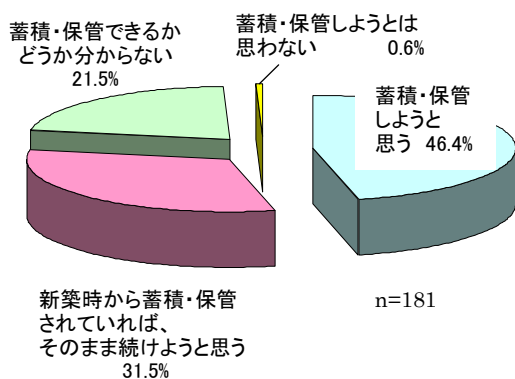
Q6 「ホームインスペクション」(注)は、  
自ら費用を負担しても必要だと思いますか？



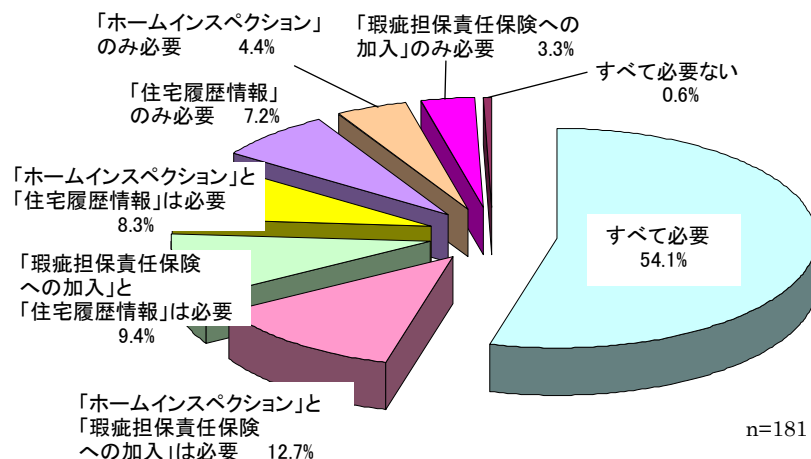
Q7 「瑕疵担保責任保険」(注)への加入は、  
自ら費用を負担しても必要だと思いますか？



Q8 資産価値が向上するとしたら、  
「住宅履歴情報」(注)を、中古住宅  
購入後から蓄積・保管していこうと  
思いますか？



Q9 中古住宅の購入を決断する要件として、  
「ホームインスペクション」、  
「瑕疵担保責任保険への加入」、  
「住宅履歴情報」は必要だと思いますか？



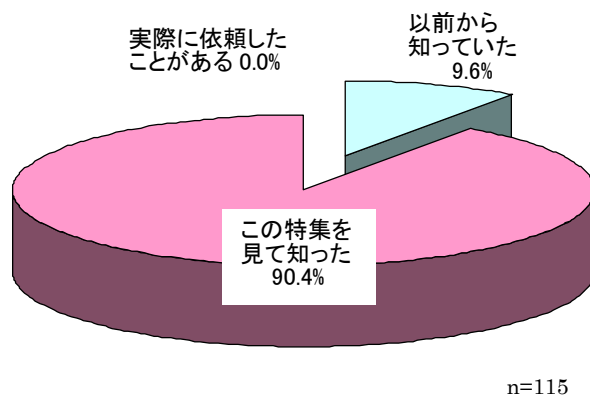
(注)実際の設問では、それぞれの内容について簡単な説明文(2ページご参照)を付けています。

## 2. 売り希望ユーザー対象

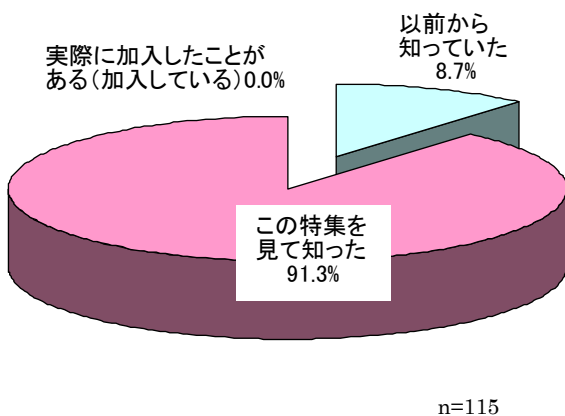
### 2-1. 「ホームインスペクション」「瑕疵担保責任保険」「住宅履歴」に関する知識について

売り希望ユーザーは、3つのカテゴリについて、  
それぞれ約9割が  
「(アットホームサイトで見た)特集を見て知った」と回答。  
認知度は、買い希望ユーザーより低い。

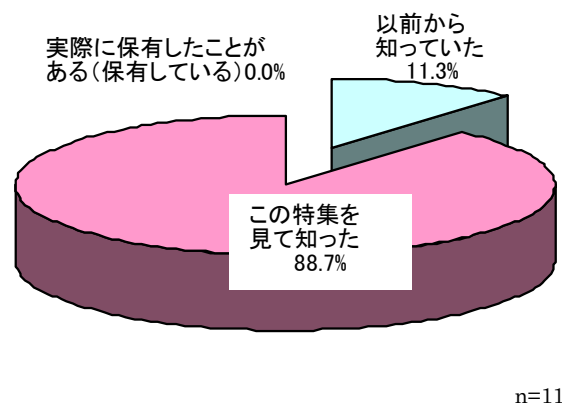
Q1 「ホームインスペクション」(注)とは  
どのようなものかご存知でしたか?



Q2 中古住宅にも「瑕疵担保責任保険」(注)  
があることをご存知でしたか?



Q3 中古住宅の「住宅履歴」(注)とは  
どのような情報かご存知でしたか?



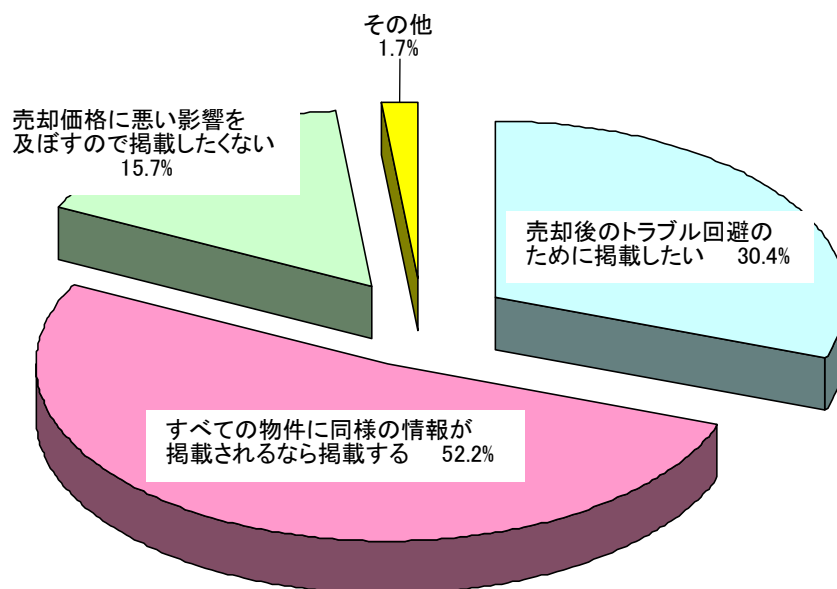
(注)実際の設問では、それぞれの内容について簡単な説明文(2ページご参照)を付けています。

## 2-2. 所有物件を売却する際の情報開示について

売却する際に“建物の瑕疵や劣化状況等に関する情報を物件広告に掲載することの可否”については、  
「すべての物件に同様の情報が掲載されるなら掲載する」(52.2%)  
がトップとなり、横並び意識が強いことがうかがえる。

また、「売却後のトラブル回避のために掲載したい」という回答が30.4%にのぼった一方、  
「売却価格に悪い影響を及ぼすので掲載したくない」は15.7%にとどまり、  
情報開示に前向きな人が多いという結果に。

Q4 物件を売却する際、建物の瑕疵(不具合)や劣化状況等に関する情報を物件広告に掲載することについて、どう思いますか？

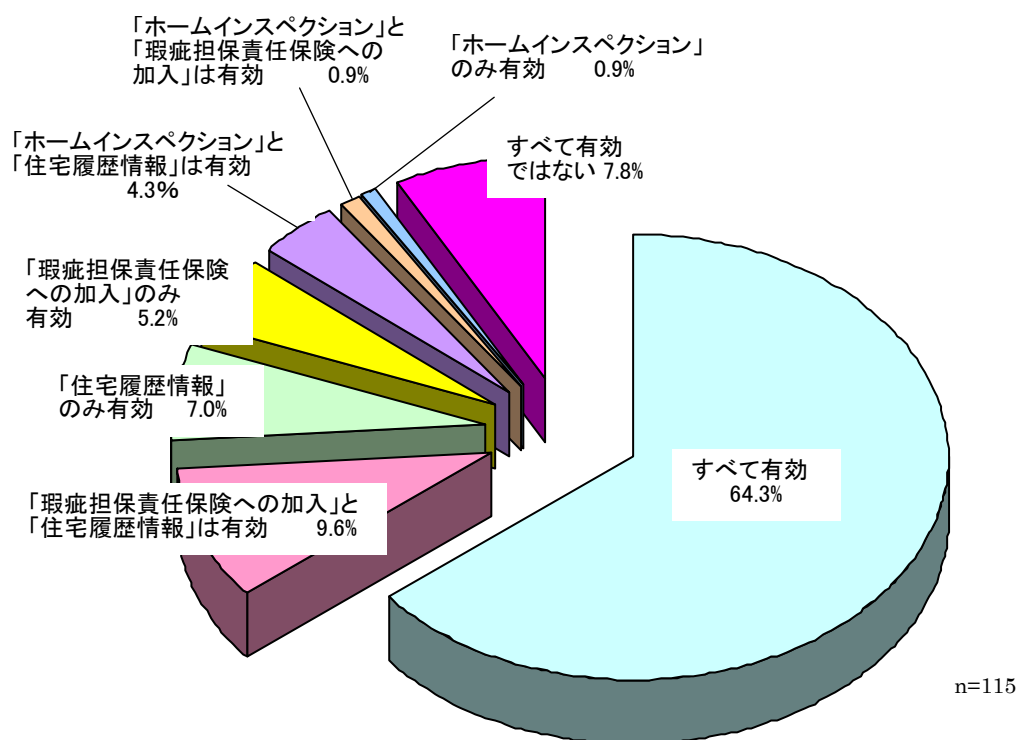




2-3. 「ホームインスペクション」、「瑕疵担保責任保険」への加入、「住宅履歴情報」は、中古住宅の売却にあたって有効か

売り希望ユーザーは、中古住宅の売却にあたって  
「『ホームインスペクション』『瑕疵担保責任保険への加入』  
『住宅履歴情報』のすべてが有効」と回答した人が64.3%で  
ダントツ。  
「すべてが必要」とした買い希望ユーザーの回答率を  
10.2ポイントも上回る。

Q5 「ホームインスペクション」、「瑕疵担保責任保険への加入」、「住宅履歴情報」は、中古住宅の売却にあたって有効だと思いますか？

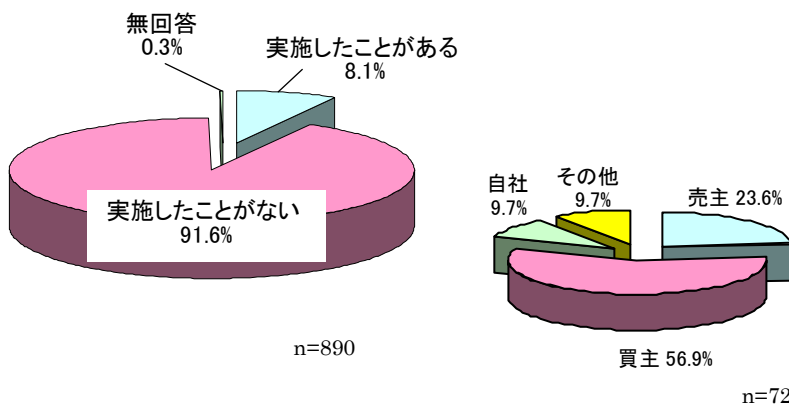


### 3. 不動産会社対象

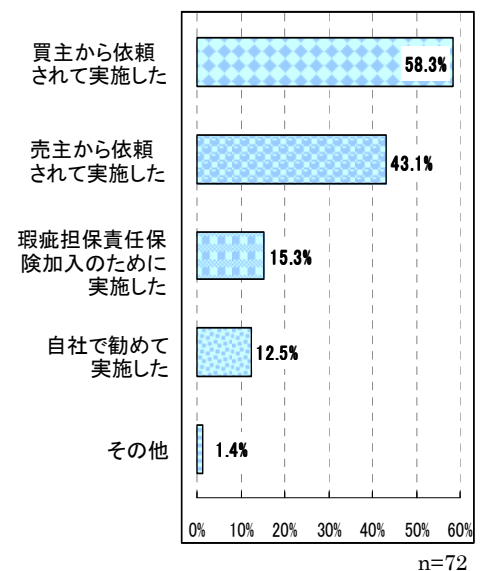
#### 3-1. 「ホームインスペクション」の実施経験等について

**「ホームインスペクション」を「実施したことがある」不動産会社は 8.1%。  
 “買主から依頼されて”実施したケースが 58.3%で最も多く、  
 費用負担も「買主」が 56.9%と最多。  
 また、「実施したことがない」不動産会社では、  
 「今後は、取引を行う上で実施したい」という回答が 44.9%に。**

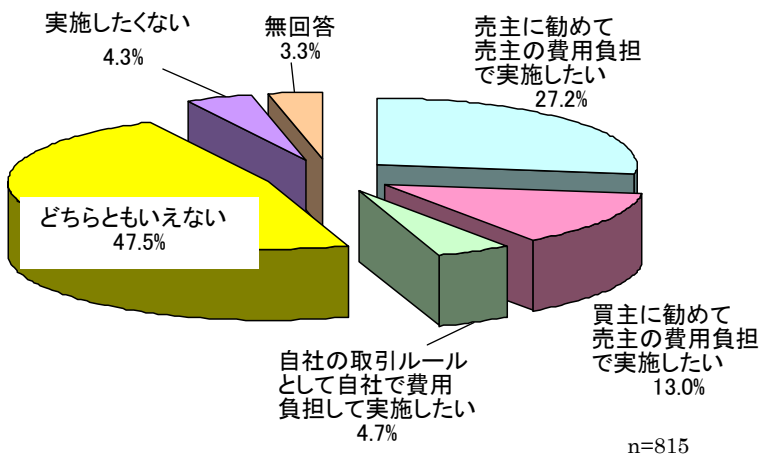
Q1 取引の中で「ホームインスペクション」  
 を実施したことがありますか？



Q2 (実施したことがある方対象)どのような  
 経緯で実施しましたか？(複数回答可)



Q3 (実施したことがない方対象)中古住宅の取引を行う上で、  
 今後、「ホームインスペクション」を実施したいと思いますか？



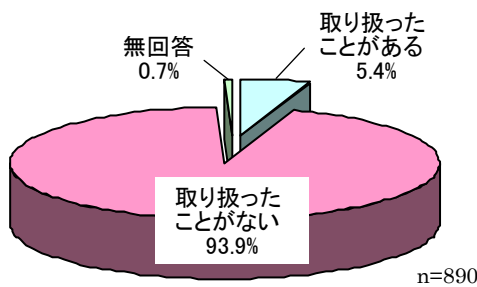
●「どちらともいえない・実施したくない」と回答した理由(抜粋)

- ・ 診断する建築士等の経験、技量等によって左右される場合が多いため。
- ・ 次の展開ができず、問題提起に終わってしまう危険性がある。
- ・ 仲介の立場では、明確になっている方が良い場合もあるが、診断の結果、費用が多大となれば売主・買主ともに不具合が生じる可能性がある。
- ・ 費用負担の問題があり、お客様が嫌がる場合がある。臨機応変に対応したい。

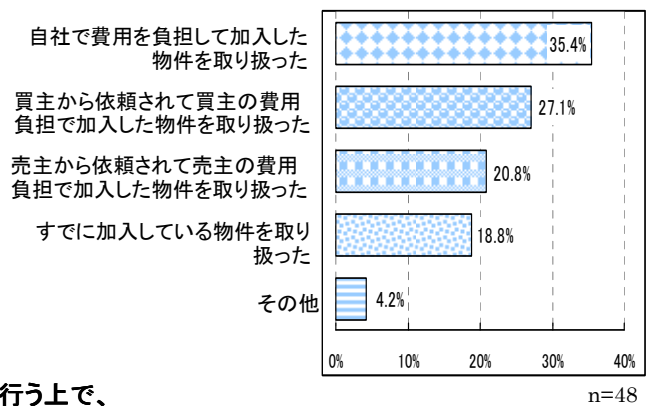
3-2. 「瑕疵担保責任保険」の取扱い経験等について

**「瑕疵担保責任保険」を取引の中で「取り扱ったことがある」不動産会社は5.4%。  
 “自社で費用を負担して”加入した物件を取り扱ったケースが35.4%でトップ。  
 次いで“買主から依頼されて買主の費用負担で”が27.1%。  
 また、「取り扱ったことがない」不動産会社のうち、「保険への加入を勧めたい」という回答は「売主」が32.1%、「買主」が15.9%、「自社で」は13.5%。**

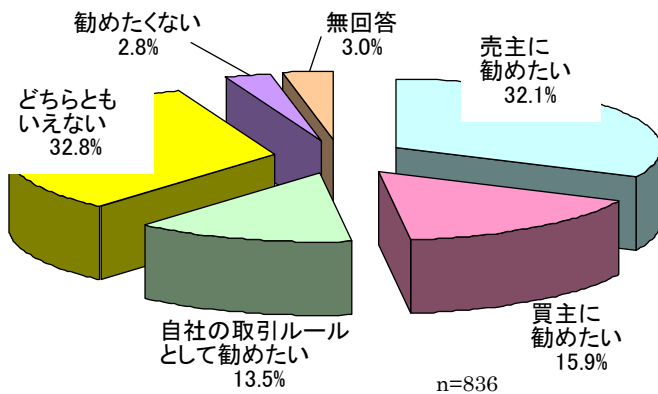
Q4 取引の中で「瑕疵担保責任保険」を取り扱ったことがありますか？



Q5 (取り扱ったことがある方対象)どのような経緯で取り扱いましたか？(複数回答可)



Q6 (取り扱ったことがない方対象)中古住宅の取引を行う上で、今後、「瑕疵担保責任保険への加入」を勧めたいと思いますか？



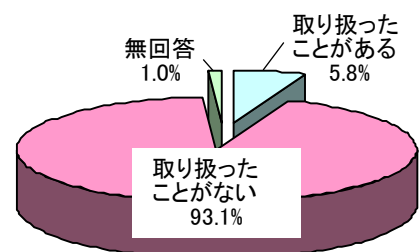
●「どちらともいえない・勧めたくない」と回答した理由(抜粋)

- ・保険があることは知らせても、判断は当事者がすべき。
- ・弱含みに推移している中古市場では、保証付き物件だからといって価格に反映させづらいし、売主に費用負担を求めても理解されないのでは。
- ・任意の制度ではなく、法制化で義務付ける方が望ましい。

3-3. 「住宅履歴情報」の取扱い経験について

**「住宅履歴情報」のある物件を「取り扱ったことがある」不動産会社は5.8%。**

Q7 取引の中で「住宅履歴情報」のある物件を取り扱ったことがありますか？



3-4. 「ホームインスペクション」の実施、「瑕疵担保責任保険」への加入、「住宅履歴情報」の蓄積・保管の必要性等について

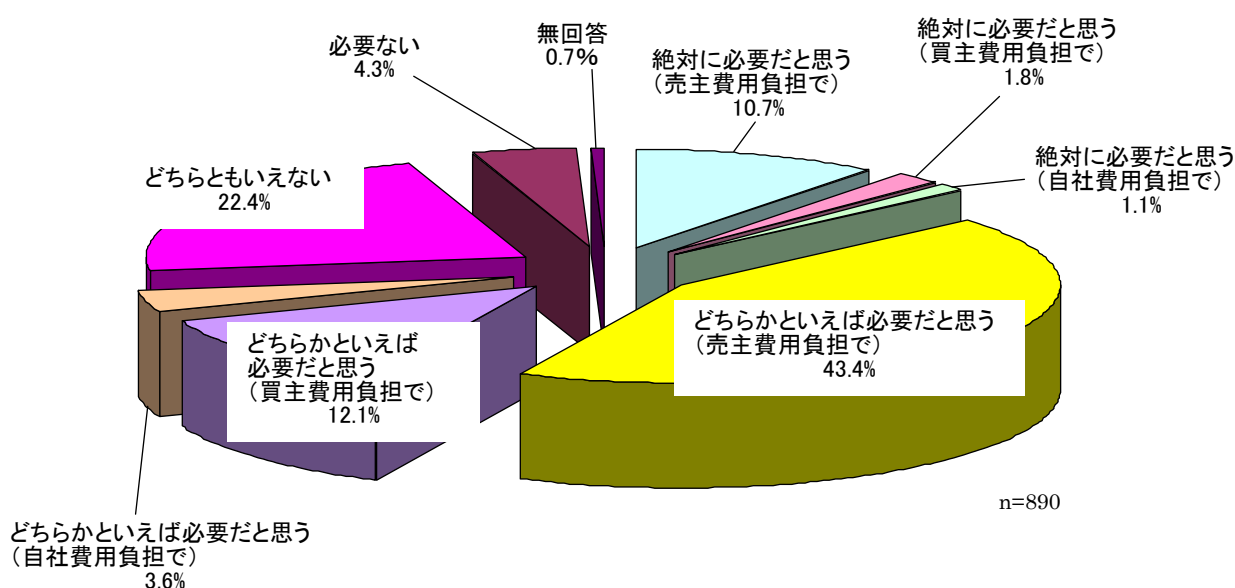
**「ホームインスペクション」については、中古住宅の取引を行う上で**

**「どちらかといえば必要」と答えた不動産会社が最も多く 59.1%。**

**「絶対に必要」(13.6%) を合すると 7 割以上が必要性を感じているという結果に。**

**また、費用負担については「売主」とする回答が多かった。**

Q8 「ホームインスペクション」の実施は、中古住宅の取引を行う上で必要だと思いますか？



●「絶対に必要」「どちらかといえば必要」と回答した理由(抜粋)

(売主負担で)

- ・同じ物件に複数回インスペクションが入ることを避けるため、売主が第3者機関に依頼するのが良い。
- ・買主負担だと、問題があり購入に至らなかった場合、費用が安いわけではないので無駄になってしまう。

(買主負担で)

- ・買主各々で使用目的が異なるので、財産として利用する期間においては、買主自身が目的に応じて行うべきものと思う。
- ・買主の要望はエスカレートすることがあるので、売主負担にすると円滑な取引ができない可能性がある。

(自社負担で)

- ・中古住宅の安全な流通に必要なが、売主・買主には費用負担に耐えうる資力がない方も多い。従って、仲介業務の一環として行うことが望ましいと考える。
- ・不動産会社を通じ購入するメリットを出さないと、社会から必要とされなくなる。変革の時かと思う。

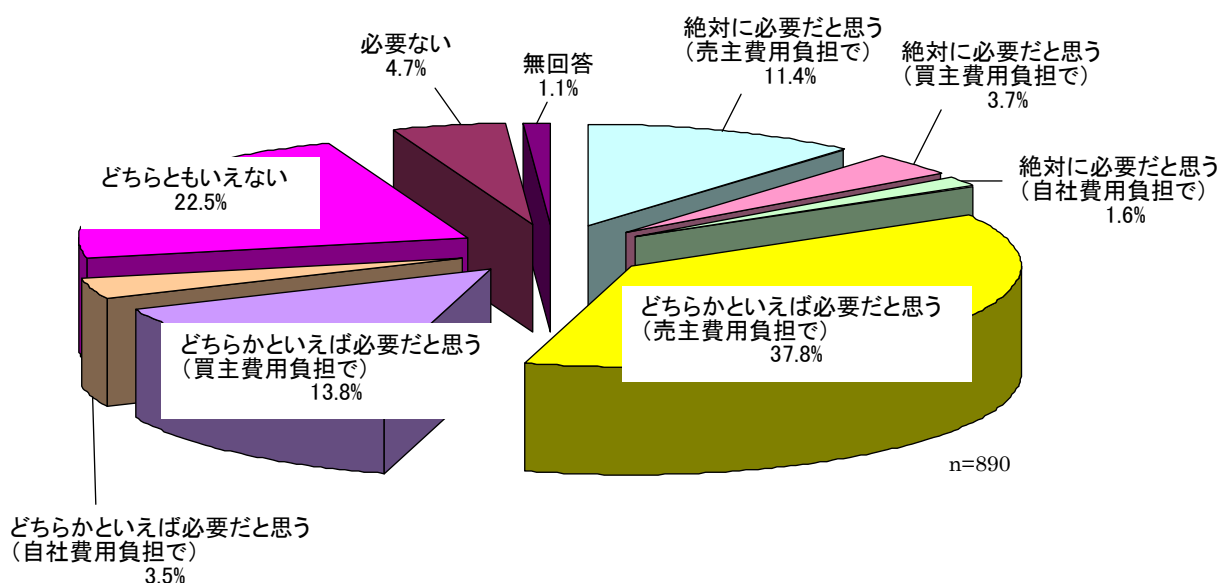
●「どちらともいえない」「必要ない」と回答した理由(抜粋)

- ・最終的には、売主・買主の判断。実施しない分、価格が安くなれば納得して買うお客様もいるし、高くても実施して安心したいというお客様もいる。

- ・保証や、実施することによっての税免除等がないので今ひとつ絶対性を感じられない。

**「瑕疵担保責任保険」への加入についても、  
中古住宅の取引を行う上で「どちらかといえば必要」と答えた  
不動産会社が55.1%で最も多い。  
また、「絶対に必要」という回答は16.6%となり、  
「ホームインスペクション」を3.0ポイント上回った。**

Q9 「瑕疵担保責任保険」への加入は、中古住宅の取引を行う上で  
必要だと思いますか？



●「絶対に必要」「どちらかといえば必要」と回答した理由 (抜粋)

(売主負担で)

- ・ 瑕疵がある場合、それを知らなかったとしても法的責任は売主にあるので、リスクマネジメントとして保険への加入を強く勧める。
- ・ 不安を取り除かないと、中古住宅流通は増えないと思う。

(買主負担で)

- ・ 恩恵を受ける方が費用負担するべき。中古住宅の場合、保険のメリットは買主の方にあると思う。
- ・ 売主が建物についてしっかりと情報を開示した後、さらに保険をかけるというのは、買主のリスク判断。

(自社負担で)

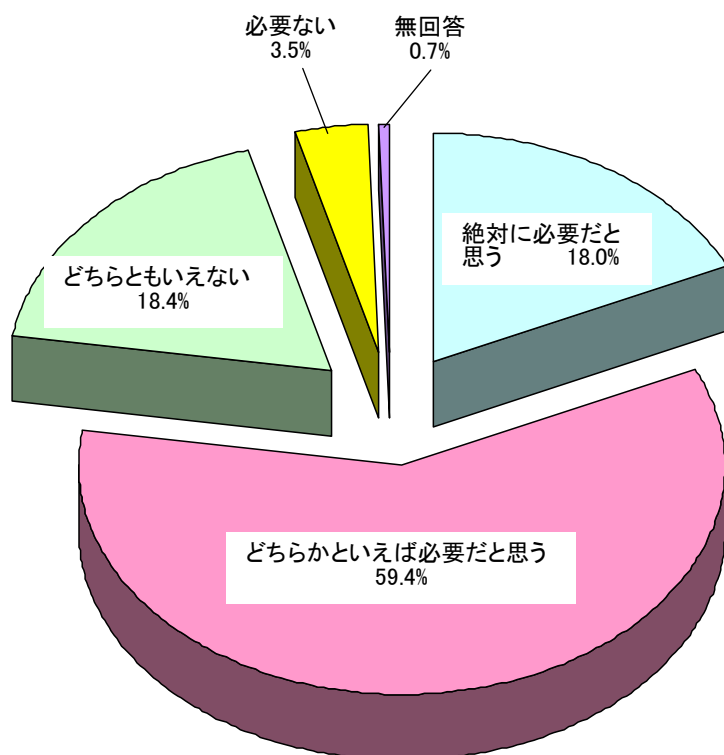
- ・ いかなる取引においても、売主・買主の感覚が異なるため。
- ・ 瑕疵の問題が顧客の不安の第1位。品質・性能がどうなのか、この点がクリアされる物件が、新しい中古の需要だと思う。

●「どちらともいえない」「必要ない」と回答した理由 (抜粋)

- ・ 絶対に必要だと思うが、費用負担は売主・買主双方の交渉で決定するのが望ましい。折半とするなど。
- ・ 瑕疵保険の内容にもよるが、既存不適格住宅が多い中、義務化をすれば、保険外住宅の資産価値が急激に下落する。任意であればよいと思う。

**「住宅履歴情報」の蓄積・保管は、  
中古住宅の取引を行う上で必要かという問いについても、  
「どちらかといえば必要」という回答が59.4%でトップ。  
また、「絶対に必要」という回答は18.0%で、  
3つのカテゴリの中では最も多い。**

Q10 「住宅履歴情報」の蓄積・保管は、中古住宅の取引を行う上で必要だと思いますか？



●「絶対に必要」「どちらかといえば必要」と回答した理由（抜粋）

- ・業者としては価格査定をより正確に出せるため、売主にメリットがあるし、買主には記録があることによって安心感を与えられると思う。
- ・謄本だけでは計れないこともあるので、実態を知る上では有意だと思う。また申請や登記をしていない改築・増築はよくあるので、それを知り伝えるために必要であると思う。

- ・履歴が分かれば重要事項等の説明が簡易になり、買主にとっても安心感が増すと思われるが、転々と売買された時の履歴を誰が管理するかの問題はある。

●「どちらともいえない」「必要ない」と回答した理由（抜粋）

- ・分かれば履歴がある方が良いに決まっているが、無い中古住宅は、価格に反映されそうである。
- ・個人情報の管理が難しい。

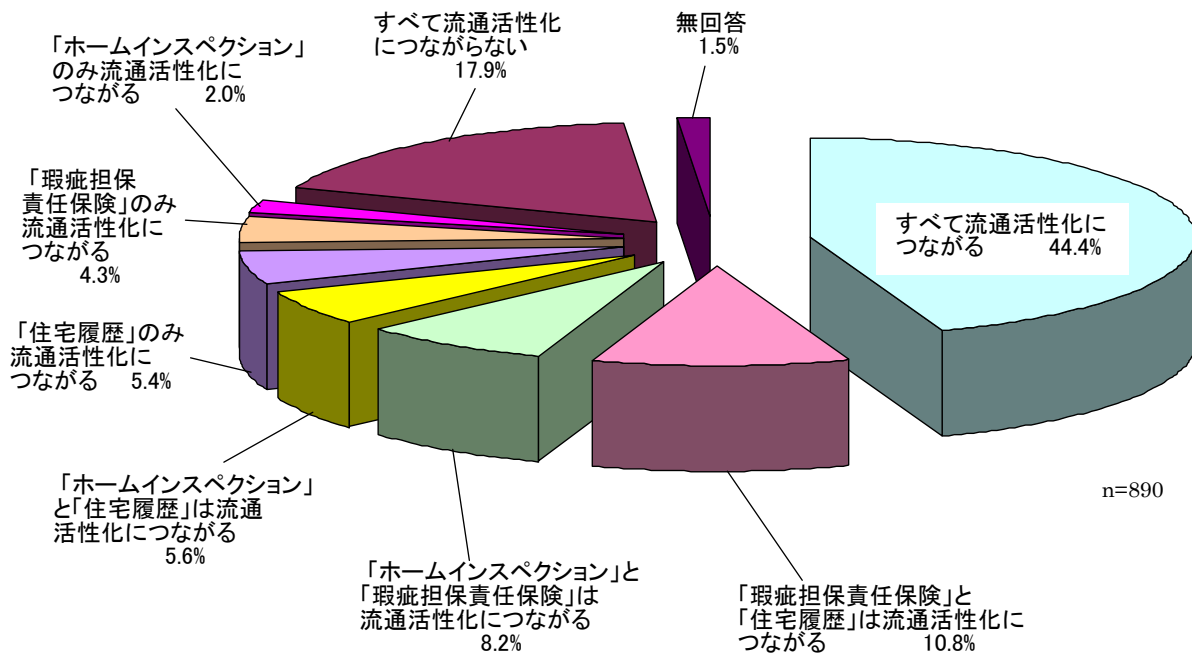
3-5. 「ホームインスペクション」の実施、「瑕疵担保責任保険」への加入、「住宅履歴情報」の蓄積・保管は、中古住宅の活性化につながるか

**「すべてが活性化につながる」と回答した不動産会社が44.4%でダントツ。**

**次いで、「『瑕疵担保責任保険』と『住宅履歴情報』は流通活性化につながる」が10.8%。**

**「すべて流通活性化につながらない」という回答は17.9%だった。**

Q11 「ホームインスペクション」の実施、「瑕疵担保責任保険」への加入、「住宅履歴情報」の蓄積・保管は、中古住宅の流通活性化につながると思いますか？



●それぞれの回答の理由(抜粋)

- ・新築が人気なのは、この3点について安心だからだと思ふ。家の価値がはっきりして安心感が生まれれば、積極的に中古を選ぶ人は増えると思ふ。
- ・高い買い物なので、良いものは良い評価、悪いものは悪い評価が付けば、より良い商品をつくと思ふ。
- ・ホームインスペクションは、実施者の構造・施工の考え方により大きな差が出る可能性がある。
- ・現在の物件の状態について、第3者機関が評価するホームインスペクションを行うことは、取引の透明性につながる。
- ・瑕疵担保責任保険は、買主自らが加入するのであれば良いが、売主が加入すべきという風潮になれば、流通を大きく阻害する恐れがある。
- ・瑕疵担保責任保険は実際に保証が受けられるので、売主・買主ともに安心の材料となる。
- ・住宅履歴は、売主が真実を記載することを徹底できないので、活性化につなげられない。
- ・住宅履歴は、3つの中で一番実施しやすい。売主の負担があまり多くなると、売却物件が少なくなり、流通に影響が出るのでは。

## 会社概要

- 会社名 : アットホーム株式会社
- 創業 : 1967年12月
- 資本金 : 1億円
- 年商 : 209億4,800万円(2011年6月～2012年5月)
- 従業員数 : 1,303名[男864名、女439名(2013年4月末現在)]
- 代表者名 : 代表取締役 松村 文衛
- 本社所在地 : 東京都大田区西六郷 4-34-12
- 事業内容 : ●不動産会社間情報流通サービス
  - ・ファクトシート・リスティング・サービス(図面配布サービス)
  - ・ATBB(不動産業務総合支援サイト)●消費者向け不動産情報サービス
  - ・不動産総合情報サイト「アットホーム」
  - ・新築の住まいさがしサイト「クラソア」
  - ・スマートフォン、携帯サイト等●不動産業務支援サービス
  - ・「ホームページ作成ツール」等、ホームページコンテンツ支援
  - ・「不動産データライブラリー」等、不動産関連情報
  - ・集客プロモーションツール等、業務サポート
  - ・通信講座「アットホームスタディ」等、資格・知識習得支援
- 加盟不動産会社数 : 51,073店(2013年4月22日現在)
- 会社案内 : <http://athome-inc.jp/>

**■■報道関係者様へのお願い■■**

本リリース内容の転載にあたりましては、「アットホーム調べ」という表記をお使いいただきますよう、お願い申し上げます。

---

**【本件に関する報道関係者のお問い合わせ先】**

アットホーム株式会社 業務推進部: 岩田 E-mail: [koho@athome.co.jp](mailto:koho@athome.co.jp)  
〒100-0011 東京都千代田区内幸町 1-3-2 アットホーム日比谷オフィス TEL: 03-3580-7185