

重要事項説明制度に関する論点

1. 重要事項説明の現状と見直しの方向性

購入者等の側からみても、説明項目が多岐にわたる上に説明時間も長時間となるため、購入者等が契約締結をするかどうかを判断する上で何が重要かがかえってわかりにくくなっているのではないか。

購入者等が契約を締結するかどうかの判断材料とするための重要な情報を事前に提供し説明するという制度の趣旨を十分に尽くすためには、説明項目の量という形式的な面だけではなく、購入者等が実質的に情報の持つ意味を認識し、理解した上で判断したかどうか重要であり、そのような制度本来の趣旨に沿った制度のあり方について見直しを検討する必要があるのではないか。

2. 重要事項説明のための書面の事前交付

購入者等が契約内容を十分に理解、認識した上で、自己の意思に基づいて契約締結を行うため、重要事項説明のための書面を事前に受け取ってその内容を検討した上で、重要事項説明に臨むことができるよう、あらかじめ、重要事項説明が行われるまでに書面（事前交付書面）を購入者等に対して交付することについて、どのように考えるか。

（事前交付書面として想定するのは、重要事項説明書そのものではなく、その案や写し。）

（現状）

重要事項説明が、契約締結の意思を固めた後に契約締結直前になされることが多いと言われているが、購入者等としては契約直前に書面を交付されてその場で説明を受けるのでは、検討する時間的余裕が十分に確保できないという問題がみられる。

（事前交付書面により期待される効果）

購入者等は、重要事項説明に先だって、重要事項説明の趣旨や内容を理解するとともに、不明な内容についてはあらかじめ説明当日までに自分で調べたり、第三者に確認したり、あるいは説明の際の質問事項を整理するなど準備を整えることが可能となり、実際の説明を効率的に進め、理解を深めることが可能となる。

また、説明を行う宅地建物取引業者としても、購入者等の理解度や関心の度合いに応じて説明に濃淡をつけることもできるため、説明の場での購入者等の理解を深め、結果として紛争の予防に寄与すると考えられる。

（事前交付のタイミング）

事前交付を行う時期として、重要事項説明の当日から「一定期日」前を具体的に定めることも考えられるが、買主及び売主それぞれの事情を含めた多様な取引形態ごとの実態等を踏まえると、具体的に「一定期日」を確定させることは困難ではないか。

（多様なニーズへの対応）

事前交付を行うことが、逆に説明の相手方の都合に合わない場合や不動産の円滑な流通を阻害することがあり得るため、説明の相手方による同意がある場合には、事前交付を不要として、取引の実態や購入者等の意思に合わせて柔軟な運用が図られるように配慮することが必要ではないか。

（宅建業者間取引の取扱）

さらに、宅地建物取引業者間の取引においては、事前交付を原則とする必要はないのではないか。

事前交付書面制度の趣旨は、専門的な知識がなく不動産取引にも不慣れな一般的な買主等が、時間的な余裕をもって重要事項説明についてあらかじめ検討を行う機会を与えることにあるが、宅地建物取引業者間の取引において同様の制度を課すことの必要性は少なく、逆に専門家間での円滑な不動産取引の阻害要因になるおそれもあるのではないか。

3．重要事項説明の合理化について（口頭説明の合理化）

一般の購入者等が書面の記載を読めば十分に理解できると思われる項目を統一的に選定し、そのような項目については、購入者等の同意がある場合には、取引主任者による重要事項説明を省略することについて、どのように考えるか。

この場合、事前交付書面があらかじめ交付され、買主等がその内容を自ら確認、検討する時間的余裕が十分に与えられている場合であって、なおかつ、買主等の同意があるときには、契約の内容別に一定の事項の重要事項説明を省略することが考えられないか。

（期待される効果）

説明項目の整理合理化により、購入者等が真に確認したい事項、理解が不十分な事項を中心に説明を受けることが可能となり、購入者等の重要事項説明の内容に関する理解が一層深まることが期待されるのではないか。

（対象項目）

例えば、重要事項説明の項目を目的別に分類した際、電気・ガス等の整備状況又は見通しや未完成物件の完成時の形状及び構造など「物件の属性の明示」に分類されるものの中には、一般の購入者等が書面に記載された内容を読めば容易に理解できる項目もあるのではないか。具体的には、取引形態（売買と貸借）や物件の種類（戸建てとマンション

ン、新築と中古)ごとに取引の実態を踏まえつつ、合理化すべき事項について整理することが考えられないか。

(検討課題)

数項目の整理合理化が行えたとしても、制度が複雑になる一方で、実際には時間的な節約効果や購入者等の理解の促進効果等が伴わないという懸念はないか。

宅地建物取引業法第47条第1号では、法第35条第1項各号に掲げる事項等について、故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為を禁止している。書面の交付をもって重要事項説明の省略が可能な事項を設ける場合には、当該省略を行った宅地建物取引業者が法第47条違反に問われないことを明確にするなどの検討が併せて必要ではないか。

4. 重要事項説明の合理化について(事業者間取引関係)

不動産取引に精通している宅地建物取引業者が相手方の場合には、相手方の同意がある場合には、書面の交付のみで十分であり、重要事項説明を省略することができることとするについて、どのように考えるか。

(現行制度)

現在の重要事項説明制度は、不動産取引に関する知識や能力が不足している一般の購入者等の利益を保護する観点からの制度であるが、現行制度では、購入者等が宅地建物取引業者である場合にも同様の説明義務が課されている。

(宅建業者間取引の取扱)

しかし、実態の業者間取引では、両者が不動産取引の専門家として、十分な調査や検討を行った上で契約に至ることが通常であり、改めて重要事項説明制度において、一般の購入者等と同様の説明を行う必要性が低いのではないか。

(参考)

現行の宅地建物取引業法における業者間取引の特例について

現行の宅建業法においても、以下の規定については、宅地建物取引業者相互間の取引においては適用されないこととなっている。(第78条第2項)

- ・第33条の2(自己の所有に属しない宅地又は建物の売買契約締結の制限)
- ・第37条の2(事務所等以外の場所においてした買受けの申込みの撤回等)
- ・第38条(損害賠償額の予定等の制限)
- ・第39条(手附の額の制限等)
- ・第40条(瑕疵担保責任についての特約の制限)
- ・第41条(手付金等の保全)

- ・第41条の2
- ・第42条（宅地又は建物の割賦販売の契約の解除等の制限）
- ・第43条（所有権留保等の禁止）

これらの規定は、宅地建物取引業者が自ら売主となる宅地又は建物の売買において、買主が著しく不利な地位におかれ、あるいは多大の損害をこうむる危険にさらされる原因となる契約内容について、これを適正化することを目的とするものであるが、買主も宅地建物取引業者である場合には、これらの者は不動産取引に通暁しており、そのような危険を回避する能力を有するものと認められるので、その適用を除外することとしているものである。

5．重要事項説明の合理化について（重要事項の合理化）

取引関係者の責務と役割の整理による告知書の制度的な位置付けを前提として、告知書の活用により売主から買主に対して直接提供すべき情報については、重要事項説明項目から除外することが考えられないか。

（検討課題）

重要事項説明をしなければならない事項は、宅地建物取引業法第35条第1項において、「少なくとも」と規定され、宅建業者の最小限の義務となっているものであり、これ以外にもなお重要な事項があり得ることになる。それについて説明を怠れば、法第47条違反に問われることもある。このため、法第35条に列記される説明項目から一定の項目を削除するとしても、実際に説明を行う宅建業者としては、その説明を省略することを判断することは困難であり、告知書等の制度的位置付けを前提として、宅建業者の調査・説明義務の免責についての検討が併せて必要ではないか。

6．その他

事前交付書面を交付する場合には、情報通信技術を利用する方法による交付を可能としてどうか。

（期待される効果）

事前交付書面の交付を電磁的措置により代替できるようにすることは、迅速かつ簡易な書面の事前交付を可能とし、説明の相手方の利便を増進するとともに、宅地建物取引業者の業務の効率化にも資するのではないか。特に、従来の重要事項説明書の交付に加えて、新たに事前交付書面の交付を行うこととすると、これまでよりも宅建業者から契約の相手方に交付する書類が増加することになるが、これを電磁的措置により代替することで、双方の負担軽減にもつながるのではないか。

（事前交付書面と重要事項説明書の相違点）

事前交付書面は、重要事項説明書とは異なり、取引主任者の当該書面への記名押印を不要とすれば、電磁的措置を用いる場合の記名押印への対応措置が不要であり、電磁的措置の利用に適した場面であるといえるのではないか。

（想定される電磁的措置）

電磁的な措置としては、電子メールや CD-ROM 等を利用したもので、説明の相手方が一般的に利用するコンピュータ環境で容易に紙媒体にも出力できるものが想定されるのではないか。