

## 「不動産流通業務のあり方研究会取りまとめ」の概要

### 1 はじめに

バブル崩壊後の不動産需要の低迷や、インターネットの普及等による情報化の進展は、不動産取引に対する消費者の意識や要求水準を高めている。

不動産流通業者もまた、消費者に対する的確な情報提供と営業販売員の資質の向上を通じて、消費者との信頼関係を構築していくことがますます重要。

### 2 不動産流通業務の概要

#### (1) 不動産取引の流れ

#### (2) 不動産取引に関わる主な主体と役割

売主及び買主、不動産流通業者（媒介業者）

#### (3) 不動産流通業務に関する制度の概要

媒介契約、重要事項等の説明、その他

### 3 不動産流通業務をめぐる環境の変化

#### (1) 情報化の進展

#### (2) 消費者の変化

#### (3) 不動産流通関連業務に関する制度の整備

#### (4) 不動産流通業務の変化

情報化の推進

「不動産統合サイト（仮称）」の構築

不動産流通業務の多様化

「バイヤーズエージェント」、「減額サイト」、不動産流通業務の分業

不動産流通業務の外延の広がり

住宅性能評価機関による住宅性能評価

土壤汚染調査・汚染除去業者による土壤汚染調査等

その他（不動産コンサルティング、不動産投資顧問業、リフォーム業者等）

### 4 不動産流通業務のあり方

#### (1) 消費者の理解と判断を助ける情報提供

消費者が不動産取引に入ろうとする早い段階から、不動産流通業者が、基本的情報として不動産取引のルールや全体像を示し、そのうち不動産流通業者が受託する媒介業務とその責任の範囲を明確にし、消費者の理解と判断を助けることが効果的。さらに、これらの基盤として、消費者に直接対応する営業販売員が専門家としての能力・資質を高め、不動産流通業者が倫理的意識を向上させることが不可欠。

#### (2) 基本的情報の日常的な提供

不動産取引に関する基本的なルールや手続の全体像は、なるべく早い段階で消

費者に提供されることが必要。不動産統合サイト(仮称)は、これらの基本的情報を提供する最も有力な手段。提供する情報としては、以下のものが考えられる。

- ・ 不動産取引に係る基本的な流れ
- ・ 基本的な流れに沿った不動産取引の各段階や、住宅ローン、税制、土壌汚染対策、住宅性能評価など不動産取引に関連する業務の解説
- ・ 宅地建物取引業法をはじめとする主要な法令等の概要

### (3) 媒介契約のあり方

#### 媒介契約の意義

媒介契約の内容としては少なくとも、契約成立のあっせん、重要事項等の説明、契約成立時の書面の交付、重要事項等の説明に必要な物件調査が必要。媒介業務に対する報酬の額は、国土交通省の告示で定める最高額の範囲内で決められる。

#### 媒介契約に先立つ情報提供

消費者は、不動産流通業者に媒介を依頼しようとするときに最も情報を必要とし、関心も高まる。不動産流通業者は、媒介契約の締結に当たり、依頼者である消費者に対して不動産取引の全体像を説明し、消費者が不動産取引の内容と、媒介契約で委託可能な範囲を理解できるように努めるべき。

消費者へは、参考例1、2を参考に、媒介契約に先立ち消費者に書面を交付し、説明するべき。不動産業界団体により具体化されることが期待される。

#### 不動産流通業者の業務範囲の明確化

不動産流通業者は、媒介契約の締結に当たり、売主又は買主のいずれか一方のみから委託され、専らその者のために業務を行うことを前提とした契約とするか、もしくは売主及び買主の双方から同時に委託を受け、双方に対して中立公正な立場で業務を行うという前提で契約をするかを明らかにすべき。

また、媒介業務の内容を媒介契約書により一層具体的に記載し、責任範囲を明確にすべき。

以上の考え方を踏まえ、標準媒介契約約款は適切に見直されるべき。

なお、過去の履歴や隠れた瑕疵といった不動産の売主や所有者でなければ分からない事項は、取引に当たり売主等からその内容を説明する告知書を提出してもらい、これを売主からの開示情報として取引の相手方に提供することが、情報の出所や責任関係を明確化する観点から望ましい。

#### 報酬額

媒介契約の報酬額については、売買の媒介業務の報酬が売買価額の3%相当額+6万円に固定したものであると誤解している消費者も多いもよう。

報酬額については、不動産流通業者自らも、国土交通省の告示は報酬の最高額を定めているに過ぎないという認識を常に持つ必要がある。また、不動産流

通業者は、消費者が国土交通省の告示の趣旨を正しく認識するよう、媒介契約の締結に当たり、告示の趣旨を説明すべき。

(4) 不動産流通関連業務

他の専門家との協働

不動産の取引に当たっては、多くの専門家（弁護士、税理士、司法書士、不動産鑑定士、土地家屋調査士、金融機関、リフォーム業者、不動産コンサルティング業者など）が関わる。また、関連業務の専門家の範囲は、住宅性能評価機関、土壌汚染調査・汚染除去業者、モーゲージブローカー、エスクロー等に広がっていくものと予想。

これからの不動産流通業者は、媒介契約以外の事項についても消費者にとって必要な業務やサービスを適切に助言し、消費者の意向を踏まえて各方面の専門家を紹介するなど、不動産取引業務の総合的なコーディネーターとして活躍することが求められると考えられる。

不動産流通業者による関連業務の提供・責任範囲の明確化

不動産流通業者がその能力に応じて関連業務に係るサービスを提供することは消費者の利便性を高め、選択肢を拡大する。また、住宅性能評価、土壌汚染調査、住宅ローンの媒介、エスクローといった新たな業務の出現は、不動産流通業者にとって新しいビジネスチャンスとなる。不動産流通業者自らが積極的にサービスの高度化に努めることが期待される。

不動産流通業者が不動産流通関連業務を受託する場合には、別契約を締結して媒介業務との区分を明確にすべき。

(5) 重要事項説明のあり方

重要事項説明の意義

重要事項説明は、不動産の買主、借主等になろうとする消費者が、不測の損害を被らないよう契約内容を理解するために不可欠のものであり、宅地建物取引業法の規定の中でも特に重要なものの一つ。

重要事項説明に先立つ情報提供

重要事項の説明は極めて広範にわたるため、一般消費者にとって一度に膨大な重要事項説明を受けて即座にこれを理解することは必ずしも容易ではない。不動産流通業者が、重要事項説明に先立つ早い段階から重要事項の全体像を示せば、消費者は重要事項説明の構成や、各項目のポイントを知ることができ、説明内容を理解する大きな助けになる。

重要事項説明の全体像に関する情報提供は、参考例3～6を参考に、重要事項説明に先立ち消費者に書面を交付し、説明することが適当。不動産業界団体により具体化されることが期待される。国土交通省が通達により参考に示している重要事項説明書のひな型も、この趣旨を踏まえて修正を加えるべき。

## 現場での重要事項説明

重要事項の説明は、売買契約等の直前にまとめて行われることが多いが、取引物件に関する事項など物件を見ながら説明した方が理解を深めることができる項目については、現場で説明することが効果的。

ただし、現場に宅地建物取引主任者が同行できるとは限らないため、契約の締結までに改めて宅地建物取引主任者が重要事項全体の説明をする必要がある。また、不動産流通業者は、現場等で消費者に説明する場合にも有資格者が説明を行えるように、十分な人数の宅地建物取引主任者の確保に努めるべき。

### (6) 消費者の教育、啓発

消費者が、個別契約に至る前から不動産取引に関する基礎知識を高めることは重要であるが、専門家でない消費者にとっては必ずしも容易でない。行政機関や不動産流通業界の団体は、消費者の教育、啓発に努めるべき。

消費者の基礎知識を向上させる方法としては、不動産業界による不動産統合サイト(仮称)、新聞、雑誌等への積極的な情報提供、地方公共団体や不動産流通業界の団体によるセミナーの開催、学校教育等の場を通じた不動産取引に関する教育・情報提供などが考えられる。

### (7) 不動産流通業務に従事する者の資質の向上

どのようなシステムができたとしても、結局は不動産流通業務に関わる者が諸制度を十分に理解し、適正に運用することが最も重要なポイント。

不動産取引において、消費者は不動産流通業者に多くを頼らざるを得ない。消費者から幅広い裁量の余地を与えられる不動産流通業者が適正に業務を遂行し、消費者の信頼に応えるには、媒介業務に従事する者の専門的能力、すぐれた資質、高い職業倫理を備えることが必要。不動産流通業界は、少なくとも依頼者である消費者と直接対応する営業販売員について、継続的な研修による専門的能力の維持、向上に努め、不動産流通業界における倫理規範を確立させ、高い倫理観の醸成、向上を目指すべき。そして、消費者に対して常に宅地建物取引主任者が適切な助言、説明できるよう、宅地建物取引主任者の増加を検討すべき時期にきていると思われる。

### (8) 苦情、紛争への対応

不動産取引に関する消費者からの苦情は、不動産業界団体や、消費者行政又は宅地建物取引業の担当部局が受けている。(財)不動産適正取引推進機構では、これらの機関で解決できない紛争の処理に努めている。これらの機関は、今後さらに連携を深め、なお一層、苦情、紛争の迅速かつ適正な処理に努めるべき。また、必要に応じて、弁護士会が設けている「仲裁センター」と連携して紛争処理に当たることも考えられる。

## 5 定期借家制度との関係

平成 14 年 3 月に（財）土地総合研究所が行った調査では、契約の当事者である賃貸業者とテナントは、ともに定期借家制度について関心が低い、又はデメリットが大きいと考える者が多かった。賃貸借契約の当事者にとって定期借家のメリットがより強く意識されるよう制度の周知等を図っていくことが最も重要。

不動産流通業者は貸主と借主の意向に沿った媒介行為を行うものであり、貸主や借主が定期借家契約を締結する意向を持っている場合にこれに取り組まないことは考えにくい。本件調査でも、約 8 割の不動産流通業者が、定期借家契約を積極的に提案し、又は要望があれば前向きに取り組んでいきたいと回答している。

また、定期借家契約の際には 80%以上がテナントから媒介報酬を得ている状況からすると、報酬額を引き上げた場合にはテナントの負担が大きくなりテナントの反発を招くおそれがある。

以上を踏まえると、少なくとも賃貸借の媒介報酬額が月額家賃の 1 か月分以内とされていることをもって定期借家制度の普及が妨げられているとは考えにくい。

## 6 おわりに

どのようなビジネスも、その基盤は消費者をはじめとする社会からの信頼にある。不動産流通業界が社会からの信頼を得続けるために最も重要なことは、不動産流通業界及びその従業者が、専門的能力、資質と職業倫理を維持、向上させる不断の努力を続けることにある。その上で、専門家として日常より不動産流通業界が積極的に消費者を教育、啓発し、個別の取引においては不動産流通業者が消費者に対して分かりやすく説明することが普及徹底されれば、不動産流通業界はこれまで以上に消費者、国民から大きな信頼を得られるであろう。

不動産流通業界が、ますます国民やユーザーである消費者にとって分かりやすく役に立つ業界となることを期待する。

( 参考例 1 )

不動産の売却を検討される皆様へ ( 売却の媒介委託者用 )

不動産の売却の媒介契約とは、宅地建物取引業者が不動産を売却しようとする者又は売買の当事者の双方との間で締結する契約で、宅地建物取引業者が不動産売買契約の当事者の間に立って、売買契約の成立に向けてあっせんすることを内容とします。

不動産の売却は、おおむね1の手順を踏んで行われます。また、状況に応じて2のような手続も必要になります。各項目の内容については担当にお尋ねください。

また、以下の手続のうち、媒介契約により宅地建物取引業者が受託する範囲は通常1の部分ですが、各業者もしくは媒介契約の内容によって異なる場合がありますので、媒介契約に先立って担当に御確認ください。

なお、宅地建物取引業者の媒介により不動産の売買契約が成立した場合には、宅地建物取引業法が定める上限の範囲内で報酬を申し受けます。

< 不動産売却の流れ >

1 不動産の売却	2 不動産の売却に関連する行為
物件調査 ( 基礎的調査 ) 価格査定 媒介契約の締結 売買の相手方の探索 売買の相手方との交渉 売買契約の締結と書面の交付 決済、引渡し等	税務相談 法律相談 不動産鑑定評価 表示登記に関する権利調査等 登記 ローンの設定 住宅性能評価 土壌汚染の詳細調査 リフォーム相談 等

( 参考例 2 ) 略

( 参考例 3 )

重要事項説明 ( 売買・交換 )

別添の重要事項説明書は、冒頭に記載の不動産について取得予定者があらかじめ知っておくべき最小限の事項を列記したものです。

宅地建物取引業法第35条には、宅地建物取引業者の義務として、宅地建物取引主任者によって書面を交付して説明しなければならない一定の事項が掲げられており、重要事項説明書はこの義務に対応するものです。

重要事項説明の内容は大別すると「対象となる宅地又は建物に直接関係する事項」と「取引条件に関する事項」に分けられます。なお、宅地建物取引業法第35条以外に同法第34条、第35条の2等で説明が義務付けられている事項を「その他の事項」として併せて説明いたします。

対象となる宅地又は建物に直接関係する事項

- 1 登記簿に記載された事項
- 2 都市計画法、建築基準法等の法令に基づく制限の概要
- 3 私道に関する負担に関する事項
- 4 飲用水・電気・ガスの供給施設及び排水施設の整備状況
- 5 宅地造成又は建物建築の工事完了時における形状、構造等（未完成物件のとき）
- 6 当該宅地建物が土砂災害警戒区域内か否か
- 7 住宅性能評価を受けた新築住宅である場合

取引条件に関する事項

- 1 代金及び交換差金以外に授受される金額
- 2 契約の解除に関する事項
- 3 損害賠償額の予定又は違約金に関する事項
- 4 手付金等の保全措置の概要（業者が自ら売主の場合）
- 5 支払金又は預り金の保全措置の概要
- 6 金銭の貸借のあっせん
- 7 割賦販売に係る事項

その他の事項

- 1 取引態様（宅地建物取引業法第34条）
- 2 供託所等に関する説明（宅地建物取引業法第35条の2）

いずれも取引に当たっての判断に影響を与える重要な事項ですので、説明をよくお聞きいただき、十分御理解の上、意思決定をして下さるようお願いいたします。

( 参考例 4 ~ 6 ) 略

不動産流通業務のあり方研究会 委員名簿

座長

岡本 正治 弁護士

委員

松田 弘 弁護士

前川 俊一 明海大学不動産学部教授

原 早苗 埼玉大学経済学部非常勤講師、前消費科学連合会企画委員

高山 和男 東京都住宅局民間住宅部指導課長

(前：向田 忠臣 東京都住宅局民間住宅部指導課長)

ななからげ

七搦 晃 (社)不動産協会 事務局次長

岡 宣也 (社)不動産流通経営協会 (FRK) 専務理事

福井 慎治 (社)全国宅地建物取引業協会連合会 専務理事

(前：岸 篤志 (社)全国宅地建物取引業協会連合会 専務理事)

中村 直利 (社)全日本不動産協会 専務理事

渡辺 弘之 (社)日本住宅建設産業協会 専務理事

神谷 正己 (財)不動産適正取引推進機構 研究理事

中村 俊男 (財)不動産流通近代化センター 理事

福富 光彦 国土交通省総合政策局 不動産業課長

山口 裕視 国土交通省総合政策局不動産業課 不動産投資市場整備室長

(前：野俣光孝 国土交通省総合政策局不動産業課不動産投資市場整備室長)

松戸 敏雄 国土交通省総合政策局不動産業課不動産流通適正化推進室長

## 不動産流通業務のあり方研究会 検討スケジュール

第1回（平成14年4月25日）

ゲスト：(株)アドパーク 代表取締役 平田 実 氏

～情報化と不動産流通業の現状と課題～

第2回（平成14年5月29日）

ゲスト：(株)不動産データ&ジャーナル社 代表取締役 浅見 貞男 氏

～インターネットの普及による不動産取引の形態変化について～

住宅金融公庫 企画部次長 大谷 秀逸 氏

～今後の住宅金融のあり方と不動産流通業務との関係～

第3回（平成14年7月1日）

ゲスト：埼玉大学経済学部 講師 原 早苗 氏

～消費者から見た不動産流通・販売～

(株)リスペクト建物調査 常務取締役 藤永 健二 氏

～不動産流通業務とインスペクション～

第4回（平成14年8月6日）

ゲスト：平成エステート会 事務局長 田村 剛 氏

(株)リクルート住宅デバジションカンパニー 企画室長)

同 事務局 清水 千弘 氏

(株)リクルート住宅デバジションカンパニー 住宅総合研究所 主任研究員)

～効率的な不動産流通制度の再構築に向けて～

第5回（平成14年10月4日）

業界団体からのヒアリング

第6回（平成14年11月15日）

取りまとめの骨子を検討

第7回（平成15年3月31日）

取りまとめ