

不動産流通業務のあり方研究会

取 り ま と め

平成15年3月31日

目 次

- 1 はじめに
- 2 不動産流通業務の概要
 - (1) 不動産取引の流れ
 - 不動産の売買の流れ
 - 不動産の売買に関連する行為
 - (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
 - 住宅金融公庫法の改正
 - 土壌汚染対策法
 - 住宅の品質確保の促進等に関する法律
 - マンションの建替えの円滑化等に関する法律
 - (4) 不動産流通業務の変化
 - 情報化の推進
 - 不動産流通業務の多様化
 - 不動産流通業務の外延の広がり
- 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
 - (2) 基本的情報の日常的な提供

- (3) 媒介契約のあり方
 - 媒介契約の意義
 - 媒介契約に先立つ情報提供
 - 不動産流通業者の業務範囲の明確化
 - 報酬額
 - (4) 不動産流通関連業務
 - 他の専門家との協働
 - 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
 - (5) 重要事項説明のあり方
 - 重要事項説明の意義
 - 重要事項説明に先立つ情報提供
 - 現場での重要事項説明
 - (6) 消費者の教育、啓発
 - (7) 不動産流通業務に従事する者の資質の向上
 - (8) 苦情、紛争への対応
- 5 定期借家制度との関係
- 6 おわりに

不動産流通業務のあり方研究会取りまとめ

1 はじめに

我が国経済が、バブル崩壊後長きにわたり低迷を続ける中、内外からは経済の構造改革が強く求められており、その一環として不動産流通業務の分野においても、不動産流通の円滑化、活性化を図ることにより資産デフレの解消や都市再生の推進に資することが重要な課題となっている。

すなわち、バブル崩壊後の経済の悪化により多くの不動産が市場に放出される一方、新たな不動産需要は低迷し、不動産を取得しようとする者は幅広い選択肢の中から求める条件に、より合致した物件を選ぶことができるようになった。こうした状況は、単に経済情勢の変化に伴う不動産の供給者側と需要者側の力関係の変更を招来するだけに止まらず、企業が不動産を取得する際には詳細調査（デューディリジェンス）や収益価格などの方法を用いて価格評価を行うことが広まるとともに、個人が不動産を取得する際にも従来に比べて時間をかけて不動産を吟味した上でできるだけ希望に合う物件を取得しようとする行動するようになるなど、不動産流通についての需要者側の意識を大きく変化させることになった。このような現象は、新築物件の取得に限られず、中古物件の流通に関しても同様である。

また、今やインターネット等の情報伝達・収集手段の普及・発展により、国民は多くの不動産情報を容易に取得できるようになっている。それに伴って、個人で不動産売買等の取引をしようとする者（以下「消費者」という。）は、多くの情報と、多くの選択肢が用意される中で、十分に納得し、自分の好みに合った不動産を選択したいという要求を高めている。

さらに、社会経済情勢の変化に対応して、「住宅の品質確保の促進等に関する法律（平成11年法律第81号）」や「土壤汚染対策法（平成14年法律第53号）」が制定され、住宅金融公庫法についても公的融資の縮小や住宅ローンの証券化を柱とした改正が準備されている。平成15年度からは不動産流通に関する税制が大幅に改正される。こうした制度面の充実はさらに不動産の質や様々な関連サービスに対する消費者の関心を高め、取得物件に関する調査や保証、ローン、税制等の関連情報に対する要求水準が高まっている。

このような消費者が得る情報の増加とともに、質の高い情報提供への要求や社会経済情勢の変化を受けて、不動産流通業務を行う宅地建物取引業者（以下「不動産流通業者」という。）もまた、消費者に対して、従来にも増して、的確な情報を提供することを通じて信頼関係を構築していくことが重要になってきている。また、不動産取引に伴う紛争の要因を見れば、不動産流通業者や消費者と直接対応する営業販売員の資質を一層高めていくことの必要性が明らかとなっている。

消費者の要求水準の高まりや社会経済情勢の変化に的確に対応することは、不動産流通の円滑化、活性化を図るために不動産流通業者に寄せられる期待であるだけでなく、同時に不動産流通業者が新しい時代を生き抜くために取り組まなければならない課題でもある。総合規制改革会議「規制改革の推進に対する一次答申」（平成13年12月11日）において、「透明かつ公平な不動産取引を確保するため、不動産仲介業務の再構築のための検討を行い結論を出すべき」という答申が示されたのもこうした発想の一環であると考えられる。

こうした認識の下、今後の不動産流通業務のあり方について検討を行うため、平成14年4月25日より「不動産流通業務のあり方に関する研究会（座長：岡本正治弁護士）」を開催し、以降平成15年3月31日まで7回にわたり議論を行った。この取りまとめはその成果である。ここに取りまとめられた成果が不動産行政や不動産流通業者の活動に反映されることにより、不動産取引の信頼性を高め、不動産取引市場の活性化に資することを期待する。

2 不動産流通業務の概要

(1) 不動産取引の流れ

不動産の売買を例に、不動産取引の基本的な流れを見ると、概ね以下のようになっている。

不動産の売買の流れ

- a 不動産を売却する場合
 - 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

- b 不動産を購入する場合
 - 物件紹介
 - 媒介契約の締結
 - 売買の相手方との交渉
 - 重要事項等の説明
 - 売買契約の締結と書面の交付
 - 決済、引渡し等

不動産の売買に関連する行為

- 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

以上のうち、媒介業務を行う不動産流通業者は、媒介業務の態様に応じてのa又はbの業務を行うことが通常である。また、業者によってはの業務を関連業務の専門家と協働の上行うことがある。

(2) 不動産取引に関わる主な主体と役割

不動産の売買を例に、不動産取引の当事者である売主及び買主と、これを媒介する不動産流通業者の役割を見ると、概ね以下のようになっている。

売主及び買主

売主と買主は、売買契約の内容を決定する当事者であり、売買契約による権利義務が帰属する主体である。

しかし、売主や買主は不動産取引について専門的な知識や経験を持たない場合も多い。このため、売主や買主が、不動産流通業者や関連業務の専門家に委託して様々な助力を得ることは、不動産取引の上で紛争に巻き込まれたり損害を被ったりすることがないようにする上で望ましいことである。

そして、売買に関わる不動産流通業者や関連業務の専門家に委託、分担する業務の内容やその責任の範囲如何は、売主や買主が、安全な不動産取引を行う上で極めて重要な意味を持つ。

なお、売主は買主に対し瑕疵担保責任を負っており、また売主が把握している売買物件の瑕疵を買主に告げないまま契約すると債務不履行や不法行為の責任を問われる可能性がある。したがって、売主及び買主は、不動産流通業者や関連業務の専門家に業務を委託したとしても、売買の相手方に対する自らの責任を逃れるものではない。

不動産流通業者（媒介業者）

不動産流通業者は、売主、買主のいずれか一方又は双方から委託を受けて、売主及び買主の間に立って契約の成立に向けてあつせんする。売買の媒介を業とする者は宅地建物取引業の免許を受け、事務所等に一定数の専任の取引主任者を設置しなければならないなど、宅地建物取引業法上様々

な業規制がある。

不動産流通業者は、不動産の買主に対し、契約成立までの間に宅地建物取引業法第 35 条に定める重要事項等を調査し、説明しなければならない。なお、同条は、売主に対する義務を規定したものではないが、売主に対しても同様に重要事項等を説明することが望ましい。

また、不動産流通業者は、宅地建物取引業法第 47 条によりその業務に関して重要な事項を故意に告げず、又は不実のことを告げる行為が禁止されている。さらに媒介業者は民法の規定により依頼者に対して善良な管理者としての注意義務を負っている（民法第 656 条、第 644 条）。不動産流通業者は、契約の締結に際して、少なくとも通常の不動産取引業務の範囲内で知り得る情報で売買の当事者に損害を与えるおそれがあるものについては、必要な情報を収集し、関係者に説明する義務がある。

ただし、不動産流通業者は売主本人ではないため瑕疵担保責任を負わず、また売主だけが知りうる事項については売主の協力が得られる範囲でしかそれを把握することができない。また、建築や土壌汚染等の専門家でなければ分からない事項についてまで調査し、説明する義務を負うものではない。

(3) 不動産流通業務に関する制度の概要

媒介契約

媒介契約には、一般媒介契約（依頼者が他の不動産流通業者に重ねて依頼することを許す契約。重ねて依頼する他の不動産流通業者を明示する義務がある明示型と、その義務のない非明示型がある。）専任媒介契約（依頼者が他の不動産流通業者に重ねて媒介を依頼することを禁止する契約）及び専属専任媒介契約（依頼者が他の不動産流通業者に重ねて媒介を依頼することを禁止するだけでなく、依頼者が当該不動産流通業者が探索した相手方以外の者と契約しない旨の自己発見取引の禁止の特約が付された契約）の三つの種類がある。

宅地又は建物の売買又は交換の媒介契約においては、上記三種類のいずれの契約であっても、不動産流通業者は当該契約を書面化し、これを依頼

者に交付しなければならない。また、媒介契約の具体的内容については、媒介契約の種類に応じて国土交通省（建設省）の告示（「宅地建物取引業法施行規則の規定による標準媒介契約約款」平成2年1月30日建設省告示第115号）でひな型が示されており（標準媒介契約約款）不動産流通業者は上記媒介契約を書面化する際には、当該媒介契約が標準媒介契約約款に基づくものであるか否かを明らかにしなければならない。

また、専任媒介契約及び専属専任媒介契約については、宅地建物取引業法上、契約期間の制限、媒介の目的物である宅地又は建物の指定流通機構への登録、依頼者への業務処理状況の報告等が定められている。

媒介契約により宅地建物取引業者が得ることができる報酬の額は、国土交通省（建設省）の告示（「宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買等に関して受けることのできる報酬の額」昭和45年10月23日建設省告示第1552号）によりその最高額が定められている。売買の媒介について言えば、依頼者の一方につき、売買価額（依頼者の依頼によって行う広告の料金に相当する額並びに消費税額及び地方消費税額に相当する額を含まない。）のうち200万円以下の金額は5%、200万円を超え400万円以下の金額は4%、400万円を超える金額は3%と定められているが、不動産売買ではその価額が400万円を超えることが通常であるため、一般的に報酬額の上限は売買価額の3%+6万円（売主、買主双方から委託を受けた場合は合計で6%+12万円）と理解されている。

重要事項等の説明

重要事項説明（宅地建物取引業法第35条等）

宅地建物の取引は、権利関係、取引条件、法令上の制限等が複雑であり、これらを十分に理解して契約しないと、契約当事者は思わぬ損害を被る可能性がある。このため、宅地建物取引業法は不動産流通業者に対して、契約が成立するまでの間に、売買又は交換により宅地建物を取得する者又は宅地建物を賃借する者に対して所定の重要事項を説明する義務を課している。

また、宅地建物取引業法第34条は、不動産流通業者が不動産取引に関して広告し、又は注文を受けた場合には、自己が契約の当事者になるか、代理人か、媒介するのかを明示しなければならないとし、同法第35

条の2は業務の相手方等に対して営業保証金を供託した供託所等について説明するようにしなければならないとしており、これらも第35条の重要事項説明の際に説明すべき事項であろう。

重要な事項の告知義務（宅地建物取引業法第47条等）

宅地建物取引業法第35条に定型化された重要事項は、不動産流通業者が取引の相手方等に対してあらかじめ説明しておくことが必要とされるもののうち、最小限度のものを規定したにすぎないことから、同条に規定されている事項を省略することは許されない。さらに、これらに加えて、具体的な取引の状況に応じ、他にも説明すべき重要な事項があり得る。宅地建物取引業法第47条は、こうした重要な事項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。

また、不動産流通業者は、業務処理の原則として、取引関係者に対し信義誠実の義務（第31条）を負い、売買等の契約の目的が達成されるように配慮すべき業務上の注意義務を負う。このように不動産流通業者は、不動産取引に当たって、一般の人々よりも相当高度な注意義務を負担し、不動産取引の専門家としての責任を負う。

国土交通省の通達（「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方について」平成13年1月6日国土交通省総動発第3号）においても、次のようなものは説明すべきであるとしている。

- ・土地区画整理事業の施行地区内の仮換地の売買等に関し、換地処分後清算金の徴収等があり得ることを説明すべきこと。
- ・借地権付建物や借地権の存する宅地の売買等に当たり、借地権の内容を説明すべきこと。
- ・工事完了時の売買についても工事完了前の売買と同様に宅地建物の形状、構造等を説明すべきこと。

なお、不動産流通業者が自ら売主等になる場合と、売買等の媒介を行う場合とでは、宅地建物取引業法47条の規定の適用にも一定の違いが生じるものと思われる。すなわち、不動産流通業者が自ら売主となる場合には、対象物件の売主として物件の状況を把握でき得る立場にあり、取引の相手方である買主に対して重要な事項を調査、説明すべき責任を負う。これに対し、不動産流通業者が売買の媒介をする場合には、売主（所有者）ほどには対象物件の状況を把握できない可能性がある。ただし、この場合にも、不動産流通業者は不動産取引の専門家として対象物

件の所有者等から必要な情報を収集するよう努める必要があるものと思われる。

関連して、消費者契約法（平成 12 年法律第 61 号）では、事業者と消費者との売買契約や不動産流通業者と消費者との媒介契約において、事業者が「不利益事実の不告知」等に該当する行為をしたことによって、消費者に誤認を生ぜしめ、その誤認によって消費者が契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときは、消費者は事業者との契約を取り消すことができる。

その他（民法上の善管注意義務（民法第 656 条、第 644 条））

さらに、不動産流通業者が行う媒介は、不動産の売買等の契約の成立に向けてあっせん尽力する事実行為であって、民法の準委任の規定により委任に係る善管注意義務の規定が準用される（第 656 条、第 644 条）。このため、不動産流通業者は、依頼者のため善良な管理者としての注意義務を果たしているかという観点から検証されることになる。

その他

宅地建物取引業法は、以上のほか、誇大広告の禁止（第 32 条）、売買等成立時の書面交付義務（第 37 条）、守秘義務（第 45 条）等を定めている。

また、不動産取引に関する広告その他の表示の方法については、不当な顧客の勧誘の防止と公正な競争の確保を図るため、各地区ごとに不動産の表示に関する公正競争規約（平成 12 年公正取引委員会告示第 14 号等）が定められ、これらにより必要な表示事項や不当表示の禁止等が定められている。

3 不動産流通業務をめぐる環境の変化

（1）情報化の進展

我が国における近年の情報化の進展には著しいものがあるが、不動産流通業務に関しても以前に比べて情報化が大きく進展し、拡大しつつある。

現在、不動産情報の提供手段としては、大きく分けて媒介契約制度の基礎となる宅地建物取引業法上の指定流通機構制度と、不動産流通業者による任意の広告との 2 つの流れがある。

前者は昭和63年5月の宅地建物取引業法改正により導入されたものである。これは、宅地建物の売買又は交換に関する媒介契約に限られるが、現在では専任媒介契約及び専属専任媒介契約を締結した不動産流通業者は、契約の相手方を探索する義務を適切に果たすよう、国土交通大臣が指定する者（指定流通機構）に依頼に係る物件を登録しなければならないこととなっている。指定流通機構制度は、売買又は交換の媒介を委託した消費者の利益と、媒介業務を受託した不動産流通業者による契約の相手方探索等の努力が適正に保護されるべきであるとの観点から、宅地建物取引業者間で円滑な情報交換が行われるよう流通機構を指定し、不動産流通業者にその活用を義務付けているものである。

後者は、個々の不動産流通業者による、新聞、雑誌等を用いた媒体による情報提供であって、売買、賃貸借を問わず以前から行われているものであるが、今日ではインターネットの発展により多くの事業者や機関が直接に、又は広告機関を通じて間接に、インターネット上に不動産情報を提供している。

また、不動産取引に関する制度等の基礎的な情報も、行政や関係機関による提供が進んでいる。

昨今、個人へのパソコンの普及により、既に多くの消費者にとって、インターネットを活用して不動産情報を収集することは日常化しつつある。そのため、情報を提供する事業者側はインターネットを活用しないと、事業者の存在を消費者に認識させることさえ困難になりつつあるとすら言える。今後はこうした動きがさらに加速し、消費者が誰でも、いつでも、不動産情報を容易に収集できるようにすることが不可欠になるであろう。

（２）消費者の変化

現代の消費者は、新聞、雑誌、インターネット等を活用することによりいろいろな分野にわたる膨大な情報に直接接することができる。不動産に関する情報も日々世の中に溢れており、相当な量の情報を手にすることが可能となっている。

このように強力な情報収集手段を手にし、数多くの情報に接している消費者は、より自分の好みにあった不動産を選別したいという意識を高めている。このため、不動産に対する消費者の要望や関心内容も、従来のような物件の所在地、大きさ、価格といった基本的な事項にとどまらず、例えば建物であれば、そのデザイン、機能、付加サービス等ますます詳細化する一方、自ら

のライフスタイルに合わせてエリアを限定して納得いくまで物件探しをする人、ライフステージに合わせて住替えをする人、ペットの飼育や楽器の演奏が可能な物件を探す人など、建物の選択基準や希望する事項が多岐にわたるようになっている。

また、宅地建物の質への関心が高まる中、住宅の品質確保の促進等に関する法律や土壌汚染対策法が制定、施行され、一層消費者の関心を高めている。

さらに、税制や住宅ローンに関する情報は、消費者の資金繰りに直接影響する極めて重要なものであるが、度重なる税制改正や住宅金融公庫の改革に伴う公的住宅ローンの縮小と民間住宅ローンの拡大等により、消費者が必要とする情報は増大し、これらを正しく、分かりやすく把握したいという要請はますます高まっている。

消費者は、様々な情報を踏まえて納得した取引を行うため、不動産取引に当たって最も身近な不動産流通業者に対して、幅広い情報を、正確に、分かりやすく提供して欲しいという要求を高めている。

(3) 不動産流通関連業務に関する制度の整備

不動産流通業務は多くの制度・業務と関連するため、不動産流通業者は日ごろからこれらの動向に留意する必要がある。以下では、近年の不動産流通業務に関連する制度の制定等のうち、特に不動産流通業務と密接に関連するものを概観することとする。

住宅金融公庫法の改正

住宅金融公庫については、「特殊法人等整理合理化計画」(平成13年12月19日閣議決定)により、

組織形態については、5年以内の廃止及び証券化支援業務を行う新たな独立行政法人の設立

住宅資金融資事業については、平成14年度から段階的に縮小し、その継続については、上記独立行政法人設立の際に民間金融機関が円滑に住宅資金融資を行っているか否かを勘案しつつ決定することとされている。

上記閣議決定を反映するべく、今通常国会に住宅金融公庫法の改正案が提出されている。本改正法においては、将来独立行政法人に引き継がれる

証券化支援業務を公庫の業務として位置付けるとともに、その附則において融資業務を段階的縮小し、平成 18 年度末までに公庫を廃止して新たな独立行政法人を設立する旨の立法措置をとることが規定されている。

土壤汚染対策法

近年、工場跡地の再開発・売却の際に自主的に汚染調査を行う事業者が増加したこと等により、土壤汚染が発見される事例が増加している。不動産売買の事例においても、土壤汚染が発見されたことにより、契約の解除、工事の中止に至ったケースもある。このような事例の増加に伴い、土壤汚染による健康被害対策や汚染対策に要する費用負担のあり方等を定める立法の要請が次第に高まった。その結果、土壤汚染対策法が取りまとめられることとなり、平成 14 年 5 月 29 日に公布、平成 15 年 2 月 15 日から施行されている。

本法は、土壤汚染対策の実施によって国民の健康の保護を図ることを目的とするものであり、対策が講じられる特定有害物質として、鉛、砒素等の 25 種類の物質が定められている。本法では、都道府県知事等によって、一定の場合に土地所有者等に対して土壤汚染調査義務が課される。当該調査の結果、土壤中に一定基準以上の特定有害物質が検出された場合は、都道府県知事等は調査対象となった区域を指定区域として指定・公示し、かつ自らが調製する指定区域台帳に記載・保管し、閲覧に供する。当該指定区域内の土地については、その形質を変更しようとするとき等には都道府県知事への届出が必要となる。

さらに、都道府県知事等は、指定区域内の土地の汚染により健康被害が生ずると認める場合は、当該土地所有者等に対して当該汚染の除去等の措置を命じることとされており、当該土地所有者等が措置に要した費用は汚染原因者に請求できることとされている。具体的な措置の内容については様々で、土壤汚染による健康被害の防止が達成される範囲内であれば、盛土、覆土、汚染の完全除去等具体的な措置は汚染除去者が選択することが可能である。ただし、汚染が完全に除去される場合を除き、措置後も指定区域は解除されず、当該土地に係る情報が台帳から消除されることはない。

上記土壤汚染対策法の施行を受けて宅地建物取引業法施行令の改正が行われ、宅地建物取引業法第 35 条に基づく重要事項説明の対象に「土壤汚染対策法第 9 条第 1 項から第 3 項まで」が追加された。これにより、不動産流通業者は、指定区域台帳の閲覧等により契約の対象地が土壤汚染対策法の指定区域内の土地か否かを調査の上、指定区域内の土地であれば、不動

産の買主等に対し、土地の形質の変更について土壌汚染対策法第9条第1項から第3項までの届出をしなければならない制限がある旨を重要事項として説明しなければならないこととなった。

住宅の品質確保の促進等に関する法律

住宅の品質確保の促進、住宅購入者等の利益の保護及び住宅に係る紛争の迅速かつ適正な解決を図ることを目的として住宅の品質確保の促進等に関する法律が制定され、平成12年4月1日から施行されている。本法においては、

新築住宅の売主に対し、住宅の構造体力上主要な部分等について、引渡しから10年間の瑕疵担保責任を課し、瑕疵担保責任期間を10年未満とする定めを締結しても、当該特約は無効とされること

消費者の物件選択の意思決定に資するため、耐震性、防火性等の様々な住宅の性能について、国土交通大臣が指定した指定住宅性能評価機関が一定の基準に基づいて評価を下す性能表示制度の創設

既に建設された住宅に係る性能評価書の交付を受けた住宅について、各都道府県にある弁護士会等が運営する指定住宅紛争処理機関による迅速な住宅専門の紛争処理体制の創設等が措置されている。

マンションの建替えの円滑化等に関する法律（平成14年法律第78号）

今後の老朽化マンションの急増に対応して、区分所有者による良好な居住環境を備えたマンションの建替えを円滑化し、民間が主体となった都市の再生を図るため、マンション建替組合の設立、権利変換手法による関係権利の円滑な移行等を内容とする新たな法制度として、マンションの建替えの円滑化等に関する法律が制定され、平成14年12月18日から施行されている。

なお、建物の区分所有等に関する法律（昭和37年法律第69号）に基づくマンションの建替え決議の要件について、区分所有者及び議決権の5分の4以上の多数決のみで建替えが可能となること等を内容とする旨の改正法が平成14年12月11日に公布されており、公布から6月以内に施行することとされている。

（4）不動産流通業務の変化

以上見てきた社会経済情勢や消費者意識の変化を受け、不動産流通業務についても様々な変化が生じている。以下では、不動産流通業務の変化の最も大きな契機である情報化の進展、これまで漠然と一つのイメージを持って捉えられていた不動産流通業務の多様化、不動産流通業務に関連する業務の外延の拡大状況を見ることとする。

情報化の推進

近年、業界団体や個別の企業等がインターネット上に「不動産物件の検索サイト」を構築し、消費者に物件情報等を提供する手法が広まってきている。これまでに、(社)不動産流通経営協会が団体会員の物件を紹介する団体統一サイトを立ち上げており、(社)全国宅地建物取引業協会連合会及び(社)全日本不動産協会の関係でも地域ごとの物件検索サイトがほぼ半数の都道府県をカバーしている。また、個々の不動産業者や情報関連業者がサイトを構築しているものも数多くある。

しかし現状では、消費者が希望に合った物件を探す際にはこれらのサイトを個々にアクセスして探索する必要がある、不動産取引について素人である消費者にとっては未だ不便な状況にある。このため、上記の三団体に(社)日本住宅建設産業協会を加えた四団体は、消費者の利便性の向上と不動産流通業界の活性化を図るため、各業界団体のサイトを統合し、「不動産統合サイト(仮称)」の構築を検討しており、国土交通省もこの取組みを支援している。

不動産統合サイト(仮称)の構築により、これまで業界内ではばらばらであった物件情報は、組織・団体を超えた一つのインターネットサイトにより提供されることになり、消費者は一つのサイトを基点として(ワンストップで)業界が有する公開可能な全ての物件情報にアクセスできるようになる。これにより、消費者の利便性が飛躍的に向上するのみならず、不動産統合サイト(仮称)の利便性、信頼性が認識されれば多くの消費者がアクセスするようになり、不動産流通業者にとっても安価な費用で全国規模の広告宣伝をすることが可能になるであろう。

当然のことながら、インターネットによる情報提供の成否は市場の信認を得られるか否かにかかっている。不動産統合サイト(仮称)等の構築に当たっては、提供情報の正確性に根ざした信頼性の確保とこのような信頼

性を担保する手段の構築に特に留意することが重要である。

不動産流通業務の多様化

バイヤーズエージェント

「バイヤーズエージェント」は日本では未だ一般的ではないが、買主の側に立ち、買主のみの利益のために不動産売買に係る調査、助言等を行う者であり、既に、このような分野で実績を上げつつある業者もある。バイヤーズエージェントの業務の範囲は個々の契約内容に応じて決まるが、少なくとも依頼者（買主）とその相手方（所有者、売主）との間に立って売買契約の成立に向けたあっせんを行う場合には、媒介業者としての地位に立つため、宅地建物取引業法等による規制を受け、同法に基づく義務を負うことになる。

減額サイト

未だ一部の不動産流通業者に止まるものではあるが、インターネットのホームページを活用して消費者に物件情報を提供し、契約成立のあっせんをするものの、依頼者が、物件の現地見分や資金計画の助言等を当該業者に頼まずに、自ら行う場合には、その行った範囲や程度に応じて媒介報酬を減額するという「減額サイト」と呼ばれるものがある。

媒介報酬の額は国土交通省の告示で最高額だけが定められており、通常の媒介契約でもこれを下回る契約をすることは可能であること、「減額サイト」を経由した媒介契約であっても当該不動産流通業者は、媒介業務を行う者として宅地建物取引業法等による規制を受け、必ずしも調査義務が軽減又は免責されるわけではないことなど、一般の媒介業務と基本的な差異はないが、受託する業務の範囲を限定し、これに応じた料金設定をすることで特徴がある。

その他

不動産流通業務は、不動産取引に係る業務を包括的に受託する形が通常であるが、最近では登記簿の取り寄せ等不動産流通業務の一部を企業内の専門部署で分担することや、消費者に対してこれらの部分的な業務を提供する者も現れている。

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

住宅の品質確保の促進等に関する法律に基づき、耐震性、耐火性等に係る住宅の性能について、消費者の判断の目安となる情報を提供するべく、住宅性能表示制度が創設された。当該制度は任意の制度で、これを利用するか否かは住宅供給者又は住宅取得者の意思に委ねられる。当該表示の根拠となる住宅性能評価は、申請者の求めに応じ、国土交通大臣が指定した評価機関（平成14年12月現在で88機関が指定を受けている）が行うこととされ、高い専門性を有する建築士等が同法に基づく評価員として評価を行い、不動産流通業者が通常媒介業務として行う範囲を超えた建物の具合を調べる事が可能である。

なお、このような評価を依頼する場合は、評価の前提条件や、評価の範囲、評価結果に対する評価機関の責任等について契約上明確にしておくことが必要であろう。

土壌汚染調査・汚染除去業者による土壌汚染調査等

本年2月15日より土壌汚染対策法が施行されており、一定の場合には土地所有者等に対し、土壌汚染の調査や汚染の除去等の命令が都道府県知事等によって下されることとなっている。同法に基づく調査は環境大臣が指定する指定調査機関（平成15年2月現在で885機関が指定を受けている）が行うこととされており、不動産流通業者が通常媒介業務として行う範囲を超えた土壌の汚染状況を調査することが可能である。さらに近年は土壌汚染に対する消費者意識の高まりを受け、同法に基づかない自主的な土壌汚染調査も全国的に行われている。

なお、このような調査を依頼する場合は、調査の前提条件や、調査の範囲、調査結果に対する調査機関の責任等について契約上明確にしておくことが必要であろう。

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）

不動産コンサルティング業務を行う者は、不動産流通業者が行う媒介等の業務とは別に、依頼者が不動産取引について最善の意思決定を行えるよう、企画・調整・提案を行う。

また、不動産を投資資産と捉える観点から、不動産投資に関し助言業務等を行う者として、不動産投資顧問業を行う不動産流通業者も増加している。当該不動産投資顧問業を行う者は国土交通大臣の登録を受ける

ことが可能であり、平成 14 年度末時点で 576 業者が登録されている。

さらに、近年、既存住宅の有効活用の観点からライフスタイルの変化に合わせた住宅リフォームが盛んに行われており、リフォーム業者の需要が高まっている。

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

消費者は、従来に比べて多くの不動産情報に接することが可能となったとはいえ、権利関係や取引条件が複雑な不動産取引について、その詳細を理解することは難しい。そこで、消費者に最も身近で頼られる存在となるのが不動産流通業者である。不動産流通業者の存在意義の根幹は、こうした消費者に対して的確な情報を分かりやすく提供し、消費者の理解と判断を助けるサービスを行うところにある。

一方、不動産流通業務に関連する業務が拡大し、住宅性能評価や土壌汚染の詳細調査のように従来の媒介業務の枠組みでは捉えきれないものが増える中、消費者から見ると、当該業務が媒介業務の範囲内か否かを判断することが困難な場合が増えている。そして、媒介契約締結後に、当該業務が媒介業務に含まれるか否かについて、不動産流通業者と消費者の認識の相違が明らかになった場合、不動産流通業者に対する消費者の依存度が高いほど「不動産取引の媒介は不透明である」と考えたり、不動産流通業者に対して不信任をもちたりすることになる。

こうした消費者と不動産流通業者の間のすれ違いを避けるためには、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つつ、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である。そして、これらの基盤として、不動産流通業者のみならず、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・資質を高めることと、不動産流通業者が、その行う調査義務、説明義務の重要性・必要性に対する倫理的意識を向上させることが不可欠である。

(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である。また、情報提供の方法も不動産取引を思い立った消費者がいつでも、容易に情報収集できる方法が望ましい。

こうした点から見ると、現在不動産業界が検討している不動産統合サイト（仮称）は、これらの基本的情報を提供する最も有力な手段となると思われる。不動産統合サイト（仮称）が実現すれば、不動産取引を行おうとする消

費者の大半がこれを閲覧することになるであろう。このとき、各所に散在している不動産取引に関する基本的情報を一つのサイトで把握できるようになれば、消費者の利便性は格段に向上するであろう。

不動産統合サイト（仮称）において提供する不動産取引に関する基本的な情報としては、

- ・ 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

などが考えられる。また、インターネットの双方向コミュニケーションの機能を活用して消費者が知りたい情報を把握し、掲載情報の充実を図れば、不動産統合サイト（仮称）はさらに有効な情報提供手段となるであろう。

なお、不動産統合サイト（仮称）でこれらの情報を提供するに当たっては、ホームページに直接書き込む方法と、他の既存のサイトにリンクを張る方法を組み合わせて行うことが合理的であろう。

（３）媒介契約のあり方

媒介契約の意義

不動産取引に係る媒介契約は、依頼者の求めに応じて不動産流通業者が不動産売買等の契約当事者の間に立ち、契約の成立に向けてあっせんする契約である。ところで、複雑、多様化する不動産取引において、不動産流通業者が媒介契約の内容として行わなければならない業務とはどの範囲であろうか。

媒介業務の本質は契約成立のあっせんであり、また、宅地建物取引業法は不動産流通業者に対して重要事項等の説明や契約成立時の書面の交付を義務付けており、重要事項等の説明に必要な物件調査も不動産流通業者の義務と解されている。以上が不動産流通業者として少なくとも契約上実施しなければならない業務であろう。

これらの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なければならないが、この場合、報酬額の最高額を当然に請求できるものではなく、依頼者の受けた利益、取引価額、媒介の難易、期間、労力その他諸般の事情が斟酌されて定められる性質のものであるということ等を常に認識する必要がある。

なお、不動産コンサルティング業務については、媒介業務とは明確に分離・独立したものとして、事前に業務の範囲・内容、費用・報酬額の見積書等を提示・説明し、業務内容及び費用・報酬額を明示した契約を締結し、成果物を書面で交付することを前提に、媒介契約とは別契約で別途報酬等を得ることができる。

その他の不動産取引に関連する業務については、不動産流通業者以外の者により行われることが多いと思われるが、これらを不動産流通業者が受託する場合には、事後のトラブルを防止するため、業務内容や費用等を明示した上で、媒介契約とは別に契約を締結し、書面を交換することが必要であろう。

媒介契約に先立つ情報提供

消費者は、日常的に不動産情報に接する機会があるが、最もその情報を必要とし、関心も高まるのは、不動産流通業者に媒介を依頼しようとするときである。したがって、媒介契約の締結に当たっては、不動産流通業者が依頼者に対して不動産取引の全体像を説明し、依頼者である消費者が「不動産取引において何をすべきか」「そのうち媒介契約で委託できるのはどの部分か」を理解できるように努めるべきである。消費者が不動産取引に入ろうとする段階で、不動産流通業者が消費者に不動産取引の基本的情報を提供することにより、不動産取引の適正化、円滑化が期待できる。

消費者への情報提供の方法は、以下の例を参考に、媒介契約に先立ち消費者に書面を交付し、説明することが適当であり、不動産業界団体により具体化されることが期待される。

また、消費者にとって不動産流通業者は、非常に重要な取引のパートナーであり、消費者とすれば信頼できる業者に媒介業務を委託したいと考えるものである。さらに、ライフスタイルに応じて住替えたいと考える消費者の中には、主治医（ホームドクター）のように個々の消費者の個性を把握して継続性をもった対応をしてくれる業者を望む者もいる。不動産流通業者は、このような消費者の要求にも対応できるよう、必要に応じて取引記録の保管と活用を図るべきである。

(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)

不動産の購入を検討される皆様へ（購入の媒介委託者用）

不動産の購入の媒介契約とは、宅地建物取引業者が不動産を購入しようとする者又は売買契約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。

不動産の購入は、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。

< 不動産購入の流れ >

1 不動産の購入	2 不動産の購入に関連する行為
物件紹介 媒介契約の締結 売買の相手方との交渉 重要事項等の説明 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

不動産流通業者の業務範囲の明確化

不動産流通業者が行う媒介業務の範囲を明確化するためには、現在の標準媒介契約約款に記載されている事項に加え、媒介業務の態様や媒介業務によって不動産流通業者が責任を持つ範囲をより明確に記載する必要がある。

まず、不動産流通業者は、売主又は買主のいずれか一方もしくは双方から媒介業務の委託を受けるが、バイヤーズエージェントのような新たな媒介形態が出現していることを踏まえれば、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である。これにより、消費者にとって不動産流通業者がどのような立場で媒介業務を行うのかが明らかになる。

また、媒介業務として行う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である。この媒介契約の具体化と4(2)の不動産取引に係る基本的情報の提供とが相まって、消費者は全体の業務のうち、どの部分が媒介契約によりカバーされ、どの部分については必要に応じて別の契約を締結しなければならないかを把握することが可能になる。

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である。

なお、不動産取引に当たっては、当該不動産に係る過去の履歴や隠れた瑕疵が問題になることが多いが、これらすべてを不動産流通業者が把握するには限界がある。しかしながら、今後一層の充実が求められる中古住宅流通の円滑化の観点からは、こうした情報の把握はますます重要になってくる。そこで、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については、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。

告知書の記載事項としては、

土地関係：境界確定の状況、土壌汚染調査等の状況、土壌汚染等の瑕疵の存否又は可能性の有無、過去の所有者と利用状況、周

辺の土地の過去及び現在の利用状況

建物関係：新築時の設計図書等、増改築及び修繕の履歴、住宅性能評価等の状況、建物の瑕疵の存否又は可能性の有無、過去の所有者と利用状況

その他：従前の所有者から引き継いだ資料、新築・増改築等に関わった建設業者、不動産取得時に関わった不動産流通業者等などが考えられ、売主等が知り得る範囲でこれらを記載してもらうこととなる。

報酬額

媒介契約の報酬額については、国土交通省の告示によりその最高額が定められており、不動産流通業者の事務所には、見やすい場所にこれを掲示しなければならない(宅地建物取引業法第46条第4項)こととされている。しかし、こうした措置によってもなお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ようである。

この点については、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ず、これを当然に請求できるものではなく、依頼者が受けた利益、売買価額、媒介の難易、期間、労力その他諸般の事情が斟酌されて算定されるものである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に、媒介契約の締結に当たり、例えば売買に係る媒介報酬は売買代金の3%+6万円(売買代金が200万円を超え400万円以下である場合には売買代金の4%+2万円、売買代金が200万円以下の場合には売買代金の5%)を最高額と定められており、具体的な報酬額については前記諸事情を考慮して依頼者と協議して決める事項であることを説明すべきである。

なお、不動産流通業者が媒介契約とは別契約で関連のサービスを提供する場合の報酬についても、あらかじめ業務内容に応じた料金設定をするなど明確化すべきである。

(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、従来から不動産流通業者だけでなく多くの

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）が関わっている。こうし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・汚染除去業者など次第に広がっており、今後の住宅ローン証券化の普及等に伴い住宅ローンを媒介するモーゲージブローカーやアメリカで広く活用されているエスクロー（公正な第三者機関として権利関係の調査・保証等を行う機関）等も含まれていくものと予想される。

消費者は、不動産取引の態様に応じてこれら不動産流通業者以外の専門家からもサービスを受ける場合があるが、一般の消費者が単独でこれら多くの専門家に個別に業務を依頼することは容易ではない。このため、これからの不動産流通業者は、従来にも増して、不動産取引の流れを全体的・統一的な観点から適正にコーディネートすることが求められている。加えて、媒介契約以外の事項に関しても消費者にとって必要な業務やサービスについて適切な助言をし、消費者の意向を踏まえながら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ようになると思われる。

不動産流通業者が、消費者に対して幅広くアドバイスをするためには、日頃から各方面の専門家の動向等に留意し、ネットワークの形成・連携強化に努める必要がある。したがって、不動産流通業者には新たな情報収集等の努力が求められることとなるが、既に見た情報化の進展により不動産情報等が広く共有されていく中、これからの不動産流通業者は、不動産取引に関する幅広い知識と、関連業務の専門家と協働する能力が求められ、これが消費者の信頼につながっていくことになるであろう。

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

不動産流通業者自身も関連業務を提供する主体となり得る。

消費者は媒介業務以外にも不動産取引に関連する様々なサービスを求めており、不動産流通業者がその能力に応じてこれらを提供することは消費者の利便性を高め、選択肢を拡大することになる。また、住宅性能評価や土壌汚染調査、住宅ローンの媒介（モーゲージブローカーの役割を含む）、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ものである。消費者のためにも、不動産流通業の発展のためにも、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。

なお、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、媒介

業務との区分が明確となるよう媒介契約とは別契約とし、具体的な業務内容、報酬額等を記載した書面を交換すべきである。

(5) 重要事項説明のあり方

重要事項説明の意義

不動産の取引に当たっては、取引の対象となる不動産の権利関係、法令上の制限、取引条件等の重要事項について確認した上で契約を締結しないと、不動産の買主、借主等は思わぬ損害を被るおそれがある。しかし、一般の買主、借主等は不動産取引に関する十分な知識や経験を持たないことが通常であることから、宅地建物取引業法は、不動産取引の専門家である不動産流通業者に対して、一定の重要事項を契約締結までに説明することを義務付けている。

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、契約内容を理解した上で契約締結の意思決定を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である。

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。このため、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。不動産取引について消費者の理解と判断を助ける立場の不動産流通業者としては、説明の方法にも工夫をするべきである。

例えば、消費者の理解を助ける方法として、媒介契約締結の際と同様に、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明らかにすることが考えられる。広範にわたる重要事項説明を受ける前に消費者が重要事項説明の鳥瞰図を見ることにより、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と考える。

重要事項説明の全体像に関する情報提供の方法は、以下の例を参考に、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であり、不動産業界団体により具体化されることが期待される。また、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である。

(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 金銭の貸借のあつせん
- 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)

重要事項説明 (区分所有建物の売買・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 一棟の建物又はその敷地に関する権利及びこれらの管理・使用に関する事項
- 7 当該宅地建物が土砂災害警戒区域内か否か
- 8 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 金銭の貸借のあつせん
- 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 5) 重要事項説明 (宅地の貸借)

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 私道の負担に関する事項
- 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 宅地の造成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

取引条件に関する事項

- 1 借賃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 支払金又は預り金の保全措置の概要
- 5 金銭の貸借のあっせん
- 6 契約期間及び更新に関する事項
- 7 用途その他の利用の制限に関する事項
- 8 敷金等の精算に関する事項
- 9 管理の委託先
- 10 契約終了時における宅地の上の建物の取壊しに関する事項

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 6)

重要事項説明 (建物の貸借)

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。

対象となる建物に直接関係する事項

- 1 登記簿に記載された事項
- 2 法令に基づく制限の概要
- 3 飲用水・電気・ガスの供給施設及び排水施設の整備状況
- 4 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)
- 5 建物の設備の整備の状況 (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

取引条件に関する事項

- 1 借賃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 支払金又は預り金の保全措置の概要
- 5 金銭の貸借のあっせん
- 6 契約期間及び更新に関する事項
- 7 用途その他の利用の制限に関する事項
- 8 敷金等の精算に関する事項
- 9 管理の委託先

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。

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、消費者の理解を深め、的確な判断を行わせるためには、理解しやすい場面で分かりやすく説明することが望ましい。例えば、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、重要事項の全体像を示しながら、現場で説明することが効果的である。

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ず、資格を持たない者が説明することも十分想定されること、部分的な説明の積み重ねだけでは重要事項全体の把握が困難であることなどから、事前に現場で説明を行った場合にも、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、さらに根本的には、不動産流通業者は、現場等で消費者に説明する場合にも資格を有する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である。

(6) 消費者の教育、啓発

不動産流通業務に関して消費者の意識・関心が高まる一方、不動産流通業務に関連する業務の増加や不動産流通業務自体の多様化が進む中で、不動産流通業者は、消費者が十分理解し、自ら判断できるよう助力しなければならない。そのための方策の一つがこれまで述べてきた個別契約関係の明確化である。

もう一つの方策は、個別契約に至る前から不動産取引に関する消費者の基礎知識を高めておくことである。これにより、より一層不動産取引を円滑化し、紛争を防止することが期待できる。また、消費者の不動産流通業者と流通業界に対する理解も深まるであろう。しかし、幅広い知識と経験を要する不動産取引について、専門家でない消費者が理解を深めるのは必ずしも容易でないことから、行政機関や不動産流通業界の団体は、消費者の教育、啓発に努めるべきである。

消費者の基礎知識を向上させる方法としては、不動産業界が、先に掲げた不動産統合サイト（仮称）や、新聞、雑誌等に対して積極的な情報提供に努めるほか、地方公共団体や不動産流通業界の団体が、不動産取引について学ぶ意欲がある消費者が気軽に不動産について学べる環境を整備することが望ましい。例えば、誰でも参加できるセミナーを随時開催していれば、ほとんど不動産取引の経験がない多くの消費者に喜ばれるであろう。また、次世

代を担う子供たちに対して、学校教育等の場を通じて不動産取引に関する教育や情報提供が行われれば、なお一層、理解が進むであろう。

(7) 不動産流通業務に従事する者の資質の向上

これまで見てきた不動産取引に係る基本的情報の提供、媒介契約の明確化、重要事項の説明方法の改善、消費者の教育・啓発等の消費者の理解を深めるための措置は、不動産取引に係る紛争を未然に防止するために極めて効果的なものであると考える。

しかし、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、これを適正に運用することが最も重要なポイントとなる。

不動産取引に関する苦情、紛争のうち、圧倒的多数は「重要事項の不告知を含む重要事項説明等」に関するものである。不動産流通業者に非がないものも多数あるが、不動産流通業者が重要事項説明制度の重要性や消費者に分かりやすく説明することの必要性を認識し、適切な媒介業務を行っておれば避けられたものが少なからずあることも事実である。

また、不動産取引に係る環境が大きく変化しつつある現状では、従来から不動産取引に携わっている者にとっても習得すべき事項は多い。新しく不動産取引に関わるようになった者にとってはなおさらである。

不動産取引は、他の財産取引に比較して、権利関係、取引条件が相当複雑であり、消費者がこれを理解し、適切な判断をすることが困難なことが多い。加えて取引紛争が生じたときには、取引対象が非常に高額の財産であって、一つとして同じものはなく、容易に代替がきかないという不動産の特性から、消費者が不測の損害を被ることが多いため、不動産流通業者に多くを頼らざるを得ない。このように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ためには、媒介業務に従事する者の専門的能力とすぐれた資質が求められ、同時に高い職業倫理を備えることが必要である。不動産流通業界は、消費者から受けている大きな信頼を傷つけることのないよう、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は、日頃から継続的な研修を施して専門的能力の維持、向上に努めるとともに、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、向上を目指すべきである。そして、これらをより確実なものとするため、消費者に対しては常に宅地建物取引主任者が不動産取引に関して適切な助言、説明できるよう、不動産流通業界における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

現在、不動産取引に関する消費者からの苦情については、不動産業界団体や、行政機関における消費者行政担当部局や宅地建物取引業の担当部局が受けている。さらに(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、不動産流通業務の円滑化を図るため、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である。また、弁護士会では、紛争の簡易かつ迅速な解決を目指して「仲裁センター」を設けているところがあるため、必要に応じて、上記の機関が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

< 定期借家制度の概要 >

定期借家制度は、良質な賃貸住宅等の供給の促進に関する特別措置法（平成11年法律第153号）による借地借家法の一部改正により創設され、平成12年3月1日から施行されている。定期借家制度は、契約で定めた期間が満了することにより、更新されることなく、確定的に賃貸借が終了する建物賃貸借の制度であり、その概要は以下のとおりである。

定期借家契約は、公正証書等の書面による契約に限る。

更新がなく、期間の満了により終了することを契約書とは別にあらかじめ書面で交付して説明しなければならない。（説明を怠ると定期借家としての効力は否定され、従来型の更新のある借家契約となる。）

期間満了により終了し、更新はない

- ・ 契約期間が1年以上の場合は、貸主は期間満了の1年前から6ヶ月前までの間に、借主に契約が終了することを通知しなければならない。（契約期間が1年未満の場合は通知義務なし。上記の期間経過後に通知した場合は、通知の日から6ヶ月後に契約終了。）

- ・ 期間満了前に双方が合意すれば、再契約して賃貸借を継続できる。

賃貸借期間の上限はなく、1年未満の有期の契約も可能。

特約をすれば民法の借賃増減請求権の適用がないものとするができる。床面積が200㎡未満の居住用建物で、やむを得ない事情により、生活の本拠として使用することが困難となった借家人からは、特約がなくても中途解約ができる（1ヶ月经過で終了）。200㎡以上は特約の定めに従う。

法の施行（平成12年3月1日）前に締結された居住用建物の賃貸借契約を、同日以後に合意解除し、引き続き新たに同一の建物について定期借家契約を締結したとしても、従来型の借家契約となる。（当分の間の措置）

< 定期借家制度の検討 >

定期借家制度については、平成16年に法律の検討の期限（法施行後4年後を目途）が到来するが、定期借家制度の有する課題については平成14年3月に（財）土地総合研究所が行った調査を基に概観することとする。

この調査は業務用不動産の定期借家契約に関するものであるが、業務用不動産については借地借家法上、定期借家契約の中途解約を認める強行規定の適用がなく、定期借家制度の創設以前からの従来型の借家契約を定期借家契約に切り替えることが禁止されていないうえ、業務用不動産に関する契約であるため、契約形態のあり方如何は居住用不動産の場合に比べてより経済合理性が

優先されやすいと考えられる。このように、居住用不動産の場合に比べて定期借家契約を導入するハードルが低いものに関する調査であることから、定期借家制度の課題がより明確になると思われる。

賃貸業者

調査によれば、定期借家契約（仮契約を含む）の実績がある賃貸業者は37.4%であり、実績のある業者でも保有契約に定期借家契約が占める割合が5%未満の業者は56.6%と未だ試行的な段階にある。

定期借家制度の課題について、賃貸事業者は、定期借家の実績がある企業は、テナントが定期借家制度に抵抗感を持っている、テナントが定期借家制度についてよく知らない、との回答が多く、テナントの消極性を指摘している。定期借家の実績がない企業は、契約上解約禁止としても有効性が疑問、原契約終了時に転借人も退去させられるか疑問、賃料を下げられてしまう恐れがある、との回答が多く、賃貸事業者にとってメリットが少なくデメリットがあると認識されていることを指摘している。

テナント

一方テナントは、定期借家制度を受け入れた理由として、定期借家制度と関係のない「物件に魅力があった」とするものが50%と最も多かった。次いで契約条件が通常の借家契約とあまり変わらない、長期間入居するので解約が制限されてもかまわない、という定期借家の特徴を意識しない回答がそれぞれ20%前後であった。

テナントから見た定期借家制度の課題としては、契約満了時に退去させられる可能性がある、中途解約が制限される場合がある、賃料の減額請求権が排除される場合がある、再契約の際の賃料条件がどうなるか不明、の順に多く、いずれも定期借家のデメリットを意識した回答であった。

以上を見ると、賃貸事業者はテナントの消極性と自らのデメリットを指摘し、テナントは物件が良ければ契約するが、制度としてはテナントに不利と考えているようである。

不動産流通業者

一方、不動産流通は、定期借家の実績がある業者は、手間と時間がかかる割に手数料が低いという意見が最も多く特徴的であるが、次いで多かったテナントが定期借家制度に抵抗感を持っている、テナントが定期借家制度を良く知らないという点では賃貸事業者と同じ答えである。また、定期借

家の実績がない業者は、従来の借家制度が残っている、テナントが定期借家制度に抵抗感を持っている、解約や退去に伴うトラブルが予想される、の順に多く、定期借家制度のメリットの低さとデメリットを指摘している。

以上を総合すると、賃貸業者、テナントとも定期借家制度について関心が低いか、又はデメリットが大きいと考える者が多いようである。したがって、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であると思われる。

考 察

不動産売買等の場合同様、定期借家制度を活用するか否かは契約当事者である貸主と借主とが決めるものである。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の契約を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。実際に、この調査でも、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、従来の借家契約では47.3%の不動産流通業者が更新の事務手数料をもらっておらず、これら半数近くの業者にとって現在の媒介報酬額が定期借家契約の普及を妨げているとは考えられない。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るため、昨今の経済情勢下では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。また、仮に媒介報酬額が引き上げられてテナントのコストが増すこととなった場合には、不動産流通業者のインセンティブは向上するがテナントが定期借家制度を敬遠し、かえって制度普及の妨げになる懸念もある。

定期借家制度の普及には、オーナーやテナントが定期借家制度を導入するメリットを実感できるよう、世の中に対して制度自体の内容やメリットを分かりやすく説明していくことが肝要と考える。さらに、制度普及のためには貸主が定期借家制度の活用に積極的になる必要があるため、不動産流通業者がコンサルティング業務の一環として貸主に定期借家制度という新しい方式を提案するという方法も考えられる。この場合、不動産コンサルティング業務は媒介業務とは区別された異なる業務であるため、不動産流通業者は現在でも媒介報酬とは別に業務上の手数料を得ることが可能である。

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。そして、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である。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、啓発するとともに、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。

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 不動産課長

山口 裕視 国土交通省総合政策局不動産課 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)リルト住宅デベロップメントカンパニー 企画室長)

同 事務局 清水 千弘 氏

(株)リルト住宅デベロップメントカンパニー 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