

ＩＴを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会
中間とりまとめ

平成 26 年 6 月

1. はじめに

- ・宅地建物取引業法がその対象とする宅地建物は、国民生活や企業活動の基盤となるものであり、その取引は国民一人一人のかけがえのない財産に関わるのみならず、我が国の経済全体に与える影響も大きい重要な経済活動である。
- ・宅地建物の取引は、その価額が高額になることが多く、権利関係も複雑になることから、紛争の防止が大きな政策課題である。これまでも社会的要請に応じて宅地建物取引業法の改正を行い、主として消費者保護の充実の観点から、本検討会が議論の対象とする重要事項説明と契約時の書面交付も含めた各種の規制を課し、不動産取引にあたって遵守すべきルールを定めてきた（参考 1）。
- ・現在、物件情報の収集にあたっては、既に多くの消費者がインターネットサイトを通じての情報収集・物件選びを行っており、ＩＴ技術の進展が宅地建物取引の慣行を変えつつある。このような現状を踏まえれば、現行制度下において対面を前提としている重要事項説明や、電子的手法による交付を認めていない各種書面交付についても、改めてＩＴの活用について検討する必要がある。
- ・これらの対面原則等の見直しの検討については、昨年末にとりまとめられた「ＩＴ利活用の裾野拡大のための規制制度改革集中アクションプラン」でも位置づけられており、国土交通省では、重要事項説明及び各種書面交付手続き（以下「重要事項説明等」という）に係るＩＴの活用方策の検討を行うため、有識者や実務家からなる「ＩＴを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」を立ち上げ、3度の検討会を開催して議論を行うとともに、実証実験（概要について参考 2）も実施し、ＩＴ化の検討を進めてきた。
- ・今般の中間まとめは、これまでの検討会の議論を踏まえ、ＩＴ化の可能性やニーズ、留意点等についての整理を行い、年内に予定する最終とりまとめに向けた今後の議論の方向性を記したものである。

2. 重要事項説明等におけるIT活用の可能性（メリット）

重要事項説明等におけるIT活用の検討にあたり、まず、IT活用によって期待される効果や、消費者・事業者それぞれのメリットについて整理する。

IT活用により期待されるメリット（何がIT化でよくなるのか）

- ・ 現在対面で行うとされている重要事項説明については、ITの活用によっても十分に説明ができる可能性があり、この場合地理的な制約が消滅することとなる。すなわち、ITの活用により、消費者・事業者双方について、従来の取引であれば相対するために要する時間コストや金銭コストの縮減が期待できるのではないかと考えられるのではないかと。特に遠距離物件の取引であればあるほど、このメリットは大きく発現すると考えられるのではないかと。
- ・ IT化によって重要事項説明を録画して保存することが可能となり、説明内容の誤りや理解不足を原因としたトラブルの防止にも寄与することも想定できるのではないかと。
- ・ 書面の交付については、ITの活用によって、ペーパーレスでの取引が可能となり、書面化や送付に要するコスト縮減も期待できるのではないかと。
- ・ ITの活用によって、健全な市場の拡大がもたらされる可能性があるのではないかと。例えば、取引の効率化・低コスト化と消費者保護を両立させるためにITを活用することで、新たな取引のニーズが掘り起こされるなど、市場を拡大する効果ももたらされる可能性があるのではないかと。

<委員からのご意見>

- ・ インターネットでの取引は、必ずしも口頭の説明より劣っていることはなく、やり方によっては消費者保護に資することもできる
- ・ IT化のメリットは効率化、より便利にということ。現地に行かないで自宅に必要な情報を得られる点に消費者のメリットがある
- ・ 説明を録画や録音して、繰り返し確認ができるのもメリット。記録が残り、後から確認ができることから、トラブルが減るのではないかと

3. IT活用を進める場合に検討が必要となる点

- ・一方で、特に重要事項説明については、現在においてもトラブル原因の多くを占めており(参考3)、一般的に慎重な対応が求められる取引過程と考えられる。これまで市場で用いられていないITの手法を用いて重要事項説明等を行うにあたっては、安全な宅地建物取引を確保するため、以下に掲げる点について担保する具体的な手法を検討する必要がある。
- ・この場合、ITの活用にあたって必要とされる要件等は対面と同じ程度のものとするイコールフットィング原則に留意して検討を進める必要がある。

(1)取引当事者の同意の確保【重要事項説明、書面交付の両方】

(消費者及び事業者の任意の選択に基づくものであること)

- ・消費者が置かれているIT環境には差があること、また、消費者自身のITリテラシーも千差万別であることから、宅建業者がITを活用して重要事項説明等を行うか否かについて、消費者に選択が委ねられている必要があるのではないか。すなわち、消費者の同意に基づく制度であることが求められるのではないか。その際、その同意をどうやって担保するのが適当か、具体的な手法の検討が必要ではないか。
- ・また、取引後のトラブルを防止する観点からは、借主・買主のみならず、貸主や売主の同意も必要ではないか。
- ・事業者についても、ITを活用することを義務づけるものとはならない。ITを活用したサービスを提供するか否かは、事業者の選択に委ねられ、オプションの1つとなるのではないか。

<委員からのご意見>

- ・原則は、現地は見ていただく。説明も直接受けただけだとありがたい
- ・対面を望む方にまで無理にITを強要するわけではなく、消費者は選択ができるべき。事業者も対面で説明しないと契約しないというポリシーはありうる
- ・IT環境のない消費者、スキルがない消費者は、今までどおり対面で説明を受ければいいので、消費者の利益を害することにはならない。ITでやるかどうか、どれだけITを活用するかは事業者の判断ではないか
- ・インターネットの利用を望まない消費者、事業者についてはこれまでのとおり対面で契約や取引を行うことができる
- ・消費者側の希望をどう担保するのか。希望していないが誘導されてしまう事態を防ぐ必要がある

- ・ ネットで求められるべきものは対面でも同レベルとして求められる、イコールフットイング原則に十分配慮しながら検討を進めるべき

(2)消費者の理解の確保【重要事項説明】

(消費者の理解が確保されるものであること)

- ・ 重要事項説明はその内容が複雑なものとなることも多く、対面でも消費者が十分に理解をすることが必ずしも容易でない現状がある。
- ・ ITを活用した重要事項説明の具体的やり方についての市場慣行は現状において存在せず、その活用にあたっては、ITスキルの個人差も勘案すると、消費者の特性やニーズに応じた十分な理解が確保できる方法について検討を行う必要があるのではないか。
- ・ 例えば Skype を活用して重要事項説明を行う場合、その双方向性をどう確保するか、説明内容が消費者に伝わっているかをどう確認するか、重要事項説明書や図面を見やすい環境が確保できるか、などの点をどう担保するかについて検討が必要ではないか。その場合、どのような条件を満たすことが望ましいかについても、明らかにすることが監督上必要ではないか。
- ・ また、事業者にとっては、IT化に関わらず、重要事項説明をよりよく消費者に理解してもらう取組が必要である。現在でも実務上ある程度行われている重説書の事前交付を、より一層進めるべきではないか。
- ・ 更に、民間事業者の創意工夫によって、ITを活用して消費者にとってよりわかりやすい多様な説明方法が市場に生まれることも期待できるのではないか。

<委員からのご意見>

- ・ 消費者と事業者の間で情報格差があるまま取引されることは大きな課題
- ・ 重要事項説明は物件情報を十分に理解して契約し、トラブルを防止する観点から対面としている。消費者保護のためにあえてアナログ的な方法としている
- ・ 重要事項には都市計画など分かりづらい部分があり、購入者にははっきり説明したい。理解していることが実感できる形で説明したい
- ・ 実証実験を見ると、相手方も書面に目を落とすため、相手の表情がつかみとりにくい、説明する側としても若干困惑しているように感じた
- ・ 契約で一番困るのが後々発生するトラブル。説明内容を理解できたかどうかは対面でも重要なポイント

- ・どのような行為を違反とするのか、ルールを明確にする必要。実際の違反の事実認定の方法なども含めて、制裁に至るまでのプロセスを検討する必要がある
- ・IT化を進めるならば、重説と契約を分離して、きちんと契約前に時間的余裕をもって重説することが重要
- ・重要事項説明は契約直前に行われることが多いが、これを契約締結と切り離して、事前に重要事項説明書を読んでもらうというのは、対面であろうと非対面であろうと必須ではないか

(3)取引主任者の本人確認【重要事項説明】

(なりすましを防止すること)

- ・重要事項説明を行う宅地建物取引主任者については、これまでも度々なりすましや名義貸しが発生しており、また、専門家から取引に係る重要事項の説明を受けるべきという法の趣旨に鑑みると、ITを活用して重要事項説明を行う場合においても、説明を行う者が取引主任者の資格を有している者であることを消費者が確認できることが必要不可欠ではないか。
- ・テレビ電話での主任者証の提示は偽造が行われた場合に対面と比べて発見しにくいとの指摘がある一方で、主任者証の録画等によってなりすましの抑制も期待できるのではないかと指摘もあり、この点にも留意する必要があるのではないか。
- ・宅建業法では、宅建業者は従業者に従業員であることの証明書を携帯させなければ、その者を業務に従事させてはならないとされており、更に、従業者は、取引の関係者の請求があった場合は、当該証明書を提示する必要がある（第48条）とされており、ITの活用を検討するにあたっては、この従業員証明書の提示手法についても検討が必要ではないか。
- ・また、そもそも主任者証を提示しない方法で主任者の資格保有を確認するための新たなシステムのあり方についても別途検討の余地があるのではないか。

<委員からのご意見>

- ・テレビ電話による主任者証の提示では、偽造がされていても分かりにくい。主任者の同一性の確認は、主任者証の提示とは別の手段を考える必要がある
- ・デジタル主任者証を作るには相当な時間や制度構築が必要
- ・取引主任者証の偽装や成りすましについては、オンラインでやれば、証拠が残るため、逆にやりにくいのではないか

- ・記録に残ったとしても、その場だけをしのげれば良いという意識でやれば、記録に残ろうが残るまいが関係ないわけで、かなり危険性がある

(4)消費者の本人確認【重要事項説明】

(取引の相手方の本人確認をどのように行うか)

- ・ マネーロンダリング対策の観点から、犯罪収益移転防止法に基づき、宅建業者は売買契約の相手側の本人確認を行うことが必要であり、ITを活用する場合における消費者の本人確認手法についても検討が必要ではないか。
- ・ 法律上の義務ではないものの、賃貸契約については、貸主と借主の関係が長期間にわたって継続するものであることから、入居者について本人確認を行いたいとのニーズが実務上大きく存在しており、賃貸契約においてITを活用した場合の消費者の本人確認手法についても検討が必要ではないか。

<委員からのご意見>

- ・ 賃貸の場合の本人確認は、非常に大きな問題。ネットでやるのかどうかとはまた別の話として、本人確認をそもそもどこまでどういう方法でやればいいのかという視点もあってよい
- ・ 消費者の本人確認は、犯収法で本人確認が義務付けられているが、郵便等での確認も許されており、それ以上のものを不動産取引で義務付けるとするのは適当なのか

(5) その他の論点【重要事項説明、書面交付の両方】

(情報セキュリティ対策)

- ・仮に既存のITツール（Skype）などを用いた場合、当該ツールの提供主体のプライバシーポリシーに属することとなり、通信内容等が提供主体に収集されることがある。この点について、利用者双方で同意を取ることが必要ではないか。

(取引実務への影響)

- ・書面交付のIT化には電子署名の手続きを取ることが必要になるが、電子署名は消費者・事業者双方にとって馴染みが薄く、実証実験においても使いづらいとの意見もあったが、電子署名は希望者が使えば良いのではないかという意見もあった。

(その他)

- ・不動産取引の効率化・円滑化の観点からは、テレビ電話によらない他のツールを用いた重要事項説明等のあり方についても検討が行われるべきではないか。特にインターネットの普及は世界中のビジネスルールを変えつつあり、我が国の不動産取引についても、ITを活用して消費者にとってより良いサービスが生まれ、新たなビジネスモデルの誕生が期待されるのではないか。
- ・また、宅地建物取引業法で規制していない、いわゆるサブリース物件の取引実態など、不動産市場全体についてもその実態を把握する必要があるのではないか。

<委員からのご意見>

(情報セキュリティ対策)

- ・重要事項説明をテレビ電話で行うとすると、提示した主任者証等が消費者によって録画されることも想定されるが、悪意のある消費者によって主任者証の記載内容等がインターネットに流出するリスクがあることにも留意すべきではないか
- ・インターネットを用いて重要事項説明や書面の交付を行った場合の誤送付や情報漏洩等の態様を検証し、対策の検討も行う必要があるのではないか
- ・最も堅牢なはずの金融機関への不正アクセスなども発生しており、セキュリティの面からも十分な検証をするべき
- ・情報セキュリティがどこまで担保されるかも検討することが必要ではないか

(取引実務への影響)

- ・不動産取引は、様々なプロセス（過程）で構成されており、重要事項説明等のIT化が他の不動産実務についてどのような影響を与えるか、把握する必要がある。特に、

現在法律上の義務がないにもかかわらず、対面で行っている手続き（決済や引き渡しなど）への影響に留意すべきではないか

- ・ 売買では、抵当権の設定や登記手続きが必要となり、ネット上だけですべて取引が完結するのか
- ・ 重説だけデジタル化しても、実務上は決済や引渡しの場で複数の関係者が一堂に会することは変わらないのではないか
- ・ 複数の業者が携わる共同仲介の場合、一体どういった形でやるのか
- ・ 重説の前に書面によって、もしくは電子署名のような電磁的方法によって、媒介契約も締結するということも考えなければいけない
- ・ インターネット重説を行う場合、広告表記のあり方の検討も必要
- ・ 各団体ごとに重要事項説明、売買契約書、全部フォーマットが別々であり、フォーマットの統一化が必要ではないか
- ・ 消費者の署名捺印があっても業者が裁判で負けることが多い。電子署名、電磁的書面による法的効果がどこまであるのか

（その他）

- ・ 対面のプロセスを電子に置き換えるのではなく、今までのプロセスを、電子化するに当たって改めて見直し、その不合理・非効率な部分を一緒に見直していくことが必要
- ・ 対面でのやり方をそのままテレビ電話に当てはめようとする必要はない。相手の確認は、もっと簡便で確実な代替方法が選択できるようになるのではないか。今後は対面又は非対面という軸を超えて、より効率的・効果的な説明方法を検討すべき。その中でテキストベースのコミュニケーションを検討してもよいのではないか
- ・ サブリース物件は、重説義務がない。かなりの数の賃貸物件は、重説義務がないまま契約が行われているという実態もあり、この把握も必要

4. 取引類型からみた検討の方向性

- ・ 売買契約と賃貸契約では重要事項説明の内容も異なり、賃貸契約に係る重要事項説明は簡潔に終了することが多い（参考4）。また、取引に要する費用も一般的には売買と賃貸では大きく差があり、トラブルになった場合に消費者が被る損害も大きく異なることから、ITの活用にあたっては、この取引類型にも留意する必要があるのではないか。
- ・ また、個人と法人（特に宅地建物取引のプロである宅建業者）では、その知識や理解力にも大きな差があり、重要事項説明等におけるIT活用を検討する際には、契約の相手方の属性（個人・法人の別）にも留意する必要があるのではないか。
※現行の宅建業法でも宅建業者の有する知識等に鑑み、一部の規制が業者間取引の際に適用除外とされている（参考5）
- ・ 3で掲げた各論点について、これらの取引類型や相手方の属性を勘案すると、トラブルが発生する可能性や発生した場合の損害の程度の観点から、相対的にITの活用にあたってクリアすべき点が少ないと考えられるのは、賃貸契約（注）や法人間の取引であると考えられるのではないか。なお、他の取引形態についても、適切な措置を講ずればIT活用の課題を解決することは可能ではないかとの意見もあった。
- ・ 年末までのスケジュールを勘案すると、まずは、賃貸契約（注）や法人間の取引の場面でITを活用することを想定し、3で掲げた各種論点について、具体的な制度設計を想定しつつ検討を深め、その状況も踏まえながら他の取引形態に関する検討も行うことが妥当ではないか。
- ・ また、年内に策定する最終とりまとめでは、全ての取引類型及び全ての契約の相手方の属性についてのIT活用に向けてのスケジュールも明らかにすべきではないか。

（注）賃貸契約については、「遠隔地の賃貸物件の契約」とすべきとの意見と、「距離に関わらず全ての賃貸物件の契約」とすべきとの意見があった。

<委員からのご意見>

- ・ 賃貸住宅の入居者の多くは若年層であり、インターネットは生活に不可欠なツール。賃貸住宅の重要事項説明や賃貸借契約において、インターネットの活用を検討すべき
- ・ 遠隔地の入居予定者に対面での重要事項説明を義務付けることは、説明を受ける法人、

個人を問わず、大変な負担。インターネットの活用でこの負担を軽減できる

- ・ 売買や賃貸、借主や買主が法人なのか消費者なのか、大きく4象限ぐらいに分けて、議論したほうよいのではないか
- ・ 賃貸・売買の両方、法人・個人の両方、説明手段はテレビ電話に限らず、ウェブ・メール・チャット・電話等の活用も認めていただきたい
- ・ 2時間以上の重説をネットでやるのは、現実的には無理かなと思う
- ・ 売買でも買主がプロの場合は非対面でもいいのではないか。賃貸についても、貸主が法人の場合は非対面でも十分。借主が消費者の場合も遠隔地や一定の事情がある場合で、事前の書面送付などを条件として、消費者が希望しているのであれば認めてよいのではないか
- ・ 賃貸住宅は募集時に物件の状況等を確認するため、重要事項説明をインターネットで行ってもトラブルが発生するリスクは低いと考える
- ・ 遠隔地やプロ同士の取引などITを使うことに大きなメリットがある場合には、差し障りのない形で認めていくことも必要ではないか
- ・ 賃貸契約では、契約をそれほど重視しない者や、入退去時の立ち会いを行わない者も一定割合おり、これらのような者にはIT活用の場面はあるのではないか
- ・ 物件をインターネット上だけで確認し、現地を訪れないで賃貸・売買契約を行うことによるトラブルが増える可能性があるのではないか

5. 最終とりまとめに向けて

- ・ 年末の最終とりまとめに向けては、検討会を随時開催し、上記の論点についての検討を深めるとともに、必要に応じて実証実験等を実施し、実験結果の分析を進める。
- ・ 特に、ITを活用した重要事項説明等のあり方について、制度設計を具体的に想定しながら議論を進める必要があることから、今後の検討会においては、主に上記3で掲げた各論について詳細な検討を進めていく必要がある。
- ・ また、中間とりまとめについても、広く国民に意見を聞くとともに、知事免許業者に対して自治事務で宅建業の監督を担う各都道府県からも意見を聴取し、最終とりまとめに反映していく。

ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会 中間とりまとめ(参考資料)

宅地建物取引業法の概要

法律の目的

宅地建物取引業を営む者について免許制度を実施し、必要な規制を行うことにより、業務の適正な運営と宅地建物取引の公正を確保するとともに、宅地建物取引業の健全な発達を促進し、もつて購入者等の利益の保護と宅地及び建物の流通の円滑化を図ること

法律の内容

宅地建物取引業：宅地又は建物の売買・交換
 宅地又は建物の売買・交換・貸借の代理・媒介 を業として行うもの
 ※宅地：①建物の敷地、②都市計画法上の用途地域内の土地（道路、公園、河川などを除く）

○免許制度：

1 の都道府県のみ に事務所 ⇒ 都道府県知事免許
 2 以上の都道府県に事務所 ⇒ 国土交通大臣免許

○監督規定：

・指導、助言、勧告
 ・指示、業務停止、免許取消処分

○業務規制：

・営業保証金の供託
 ・媒介契約成立後の書面交付（第34条の2）
 ・契約締結前における取引の相手方等への重要事項の説明及び重要事項説明書の交付（第35条）、
契約成立後の書面交付（第37条）
 ・瑕疵担保責任に係る特約制限、クーリング・オフ 等

○取引主任者制度：

・宅地建物取引主任者資格試験の実施
 ・事務所への専任の取引主任者の設置
 ・取引主任者による重要事項説明、重要事項説明書への記名押印
 ・契約成立後の交付書面への記名押印

* 知事免許業者に対する法令の解釈・運用は 自治事務

* 重要事項説明や契約成立後の書面交付などの一部の業務規制の企画
 ・立案及び監督処分の実施は、国土交通省及び消費者庁が共管

【業者数】

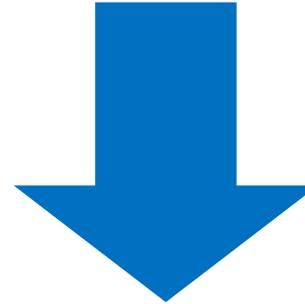
国土交通大臣：2,137業者
 都道府県知事：120,373業者
 （平成25年3月末現在）

現行制度の成り立ち

- 不動産開発の進展による都市郊外の宅地分譲が盛んになる一方、不動産取引の知識に乏しい消費者に対して、誇大広告や契約後の契約条件の変更など、**不当な勧誘や取引を行う宅地建物取引業者が増加**
- 宅地建物の取引は、権利関係や取引条件が複雑で、目的物の価格も高額であることから、契約成立後、契約内容や取引条件に関して契約当事者間の認識の相違が顕在化し、**紛争が多発**

<昭和32年 宅地建物取引業法改正>

宅地建物取引の専門的知識を有する者に宅建業者の業務を司らせることを目的として、**取引主任者制度を創設**（資格試験の実施、事務所への専任の取引主任者の設置義務）
※取引主任者の職務は明確に規定されず



不動産業界における紛争等を背景に
法改正

<昭和42年 宅地建物取引業法改正>

契約の勧誘段階から契約締結に至るまでの取引過程における取引の公正を確保し、消費者の利益の保護を図るため、誇大広告の禁止、手付貸与の禁止、取引様態の明示、**重要事項の説明義務、契約成立後における契約内容を記載した書面の交付義務**などの業務規制の強化を行った。

<昭和46年 宅地建物取引業法改正>

取引主任者の職務を明確化し、また、適切に重要事項説明が行われたことを担保し、消費者利益の一層の保護を図るため、**取引主任者による重要事項の説明義務、重要事項説明書への記名押印義務**を新設。

<昭和55年 宅地建物取引業法改正>

取引主任者へのなりすまし、名義貸しを防止するため、重要事項の説明の相手方等に対する**取引主任者証の提示義務**を新設。

また、口頭によることが多かった取引の媒介依頼について、媒介契約の存否や内容をめぐる紛争が多発していたことから、あわせて、**媒介契約成立後における契約内容を記載した書面の交付義務**を追加。

重要事項説明に係る制度の概要

制度の趣旨

宅地建物の取引は、動産の取引と比べて権利関係や取引条件が極めて複雑であり、それらを十分に調査、確認しないで契約を締結すると、当初予定していた利用ができなかったり、契約条件を知らなかったことによる不測の損害を被ることとなる。そのような紛争が生ずるおそれを防止し、購入者等が十分理解して契約を締結する機会を与えるため、専門的な知識、経験、調査能力を持つ宅地建物取引業者に説明義務を課しているものである。

法律の規定

- ・宅地建物取引業者は、取引の相手方に対し、契約が成立するまでの間に、宅地建物取引主任者をして、取引に係る重要事項(※)について、書面を交付して説明させなければならない。(第35条第1項)
- ・説明にあたっては、取引主任者は、説明の相手方に対し、取引主任者証を提示しなければならない。
(第35条第4項)
- ・重要事項を記した書面の交付にあたっては、取引主任者の記名押印が必要となる。(第35条第5項)

(※)取引物件に関する私法上又は公法上の権利関係、都市施設の整備状況、取引条件など最小限説明すべき事項が法律上規定されている。

制度の解釈・運用

- ・重要事項説明については、取引主任者が対面で取引の相手方に説明を行うことが想定されており、これまでに、対面を前提とした取引主任者証の掲示方法（胸に着用等）や現場での重要事項説明の推奨に係る通達等を発出している。
- ・重要事項説明書については、法文上「書面」の交付が必要とされており、電子メールなどの電磁的方法による交付は認められていない。

取引主任者制度の概要

趣 旨

- 宅地建物取引業法は、宅地建物取引主任者に重要事項説明等の重要な職務を担当させることで、業務の運営の適正化と取引の公正の確保を図っている。

1. 専任の取引主任者の設置

宅建業者は、

- ・ 事務所にあっては業務従事者5人に1人以上
- ・ 案内所等にあつては1人以上

の専任の取引主任者を置かなければならない。

2. 取引主任者の業務

- 重要事項の説明及び重要事項説明書への記名押印
(法第35条)
- 契約成立後に交付する書面への記名押印
(法第37条)

<参考>

☆取引主任者証保有者（平成25年3月末現在）	488,316人
うち宅建業に従事している者	287,926人
☆宅地建物取引主任者資格試験（平成24年度）	
受験者数	191,169人
合格者数	32,000人
（合格率）	16.7%

3. 取引主任者制度の変遷

昭和32年改正

- 事務所ごとに1人以上の専任の取引主任者の設置

昭和55年改正

- 事務所ごとに一定数以上の専任の取引主任者を設置
(従業者10人に1人以上)

昭和63年改正

- 事務所ごとに置く専任の取引主任者の割合の引上げ
(5人に1人以上、案内所等は1人以上)

【取引主任者証（見本）】

※重要事項説明の相手方に提示（第35条第4項）

(原寸大)

宅地建物取引主任者証	
	氏 名 ○○ ○○ (昭和○○年○○月○○日生)
	住 所 ○○○○○○○○○○○○
	登録番号 (○○)第○○○号
	登録年月日 平成○○年○○月○○日 平成○○年○○月○○日まで有効
●●●知事 ○○ ○○	
交付年月日 平成○○年○○月○○日	
発行番号 第○○○○○号	

契約書面の交付に係る制度の概要

制度の趣旨

宅地建物の取引に関する契約は動産の取引と比べて契約内容や権利関係が極めて複雑であり、不明確な状態で契約を締結すると、後日になって当事者間に契約内容をめぐって紛争が生ずる恐れが大きい。そのため、成立した契約内容を明確に書面に記載して、契約当事者相互に十分認識させ、紛争を防止するために宅建業者に書面の交付義務を課しているものである。

法律の規定

【媒介契約書面】

宅建業者は、売買又は交換の媒介契約を締結したときは、当該媒介の依頼者に対し、希望する取引価額、媒介報酬など契約書の内容のうち主要な事項を記載した書面を遅滞なく交付しなければならない。(第34条の2第1項)

【37条書面】

- ・宅建業者は、売買、交換又は貸借の契約が成立したときは、取引の当事者に対し、代金又は借賃の額、その支払方法など契約書の内容のうち主要な事項を記載した書面（37条書面）を遅滞なく交付しなければならない。
(第37条第1項、第2項)
- ・宅建業者は、この書面を作成したときは、取引主任者をして、当該書面に記名押印させなければならない。
(第37条第3項)

制度の解釈・運用

【媒介契約書面】

媒介契約書の交付をもって媒介契約書面の交付とすることが認められており、当該契約書のひな型として、標準媒介契約約款（告示）を定めているところ。

【37条書面】

売買等の契約書の交付をもって37条書面の交付とすることが認められており、また、一般的には、取引主任者が契約当事者に対面して交付していることが多い。

【共通事項】

法文上「書面」の交付が必要とされており、電子メールなどの電磁的方法による交付は認められていない。

実証実験の概要

実証実験の内容の概要

実証実験は以下の流れと内容で実施

1.対面・非対面での重要事項説明

平成26年5月末実施

- ・対面/非対面及び非対面のみの実験を実施
- ・対面/非対面の実験ではそれぞれ30分ずつの重要事項説明。非対面のみの実験では2時間の重要事項説明を実施。(説明終了後、電子署名処理を実施)
- ・取引形態は、事業者-消費者のパターンで実施。取引対象は賃貸及び新築(マンション)を想定
- ・不動産取引の経験等がある15モニターを抽出して実施。説明は現役の宅建主任者が実施。

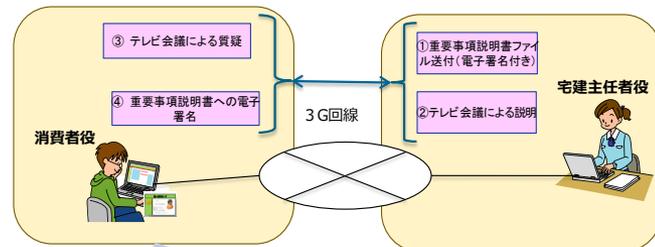
2.重要事項説明の理解度のチェック

- ・重要事項説明の理解度を測るため、○×式及び記述式のテストを重要事項説明直後に実施。

3.感想(簡易アンケート・ヒアリング)

- ・主任者証の見やすさ、説明の分かりやすさ、相手の表情の見やすさ等を簡易なアンケートとヒアリングで確認

非対面における実験の概要



それぞれ別室の疑似遠隔空間において、Skypeによるやり取りで重要事項説明を実施

Skypeによる主任証提示画面



(個人情報に関する部分はモザイクをかけております)

実証実験から得られた結果

1.画面表示、理解度チェック等から確認できた点	①宅建取引主任者証の提示	・宅建取引主任者証の提示等は、非対面でも、相手方が記載内容・写真は視認可能であった。
	②重要事項説明の理解度	・重要事項説明の理解度については、対面、非対面で有意な差は見られなかった。
2.実証実験の参加者による感想から得られた点	①聞き取りやすさ	・Skypeによる聞き取りやすさについては、大きな問題点は指摘されなかった。
	②図面のわかりやすさ。	・図面の説明においては、非対面では分かりにくいという指摘があった。また主任者側でも示しづらいという指摘があった。特に非対面で資料が多くなる場合に、対面での資料とは異なる資料の提示方法の工夫が必要とされるなどの指摘があった。
	③表情の見やすさ・理解度に応じた説明	・説明に際しての表情などは、消費者、主任者双方わかりづらい点があった。但し全体として消費者の理解度に応じた説明が多かった。
	④疲労感について	・消費者側では30分程度の非対面の説明では疲労感に関する指摘はなく、2時間の場合には疲労感を感じたとする指摘があった。主任者側については、説明時間によらず、疲労感を感じたという指摘があった。

重要事項説明・書面交付に係るトラブル

宅地建物取引における主な苦情・紛争相談の件数（※）（上位5項目）

（平成24年度：国土交通大臣・都道府県合計）

売買		売買の媒介・代理		賃貸の媒介・代理	
重要事項の説明等	146件 (34.7%)	重要事項の説明等	221件 (32.9%)	重要事項の説明等	211件 (41.8%)
契約の解除	80件 (19.0%)	契約の解除	74件 (11.0%)	預り金、申込み 証拠金等の返還	61件 (12.1%)
瑕疵問題	50件 (11.9%)	瑕疵問題	66件 (9.8%)	報酬	44件 (8.7%)
契約内容に係る書面交付	9件 (2.1%)	報酬	59件 (8.8%)	契約内容に係る 書面交付	27件 (5.3%)
日影、眺望、境界等相隣関係	8件 (1.9%)	媒介に伴う 書面の交付	54件 (8.0%)	契約の解除	17件 (3.4%)
合計	421件 (100%)	合計	672件 (100%)	合計	505件 (100%)

（※）各地方整備局等及び47都道府県の宅地建物取引業法主管課における来庁相談件数

（出典）平成24年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果（国土交通省）より作成

売買契約と賃貸借契約における主な重説事項

売買（土地付建物）契約の場合

【取引物件関係】

- 登記された権利の種類、内容等
- 飲用水、電気、ガスの供給並びに排水施設の整備状況
- ★法令に基づく制限の概要（計54法令）
 - …都市計画法（都市計画区域における区域区分等）、建築基準法（用途地域の別、建蔽率・容積率の制限等）等
- ★私道に関する負担
- ★当該建物が住宅の品質確保の促進等に関する法律に規定する住宅性能評価を受けた新築住宅である時はその旨

【取引条件関係】

- 代金、交換差金以外に授受される金額及びその目的
- 契約の解除に関する事項
- 損害賠償額の予定又は違約金に関する事項
- ★手付金等の保全措置の概要
- ★ローンのあっせんの内容と不成立の時の措置
- ★瑕疵担保責任について、保証保険契約の締結その他の措置の有無及び概要

【区分所有建物の場合】

- 専有部分の用途の制限に関する規約の定めがあればその内容
- ★共有部分に関する規約の定めがあればその内容
- ★修繕積立金に関する規約の定めがあればその内容
- ★維持修繕の実施状況が記録されているときはその内容

1時間30分～3時間程度

所要時間の目安(※)

貸借（建物）契約の場合

【取引物件関係】

- 登記された権利の種類、内容等
- 飲用水、電気、ガスの供給並びに排水施設の整備状況
- ★法令に基づく制限の概要（計3法令）
- ★台所、浴室、便所その他の当該建物の設備の整備状況

【取引条件関係】

- 借賃以外に授受される金額及びその目的
- 契約の解除に関する事項
- 損害賠償額の予定又は違約金に関する事項
- ★契約期間及び契約の更新に関する事項
- ★用途その他の利用の制限に関する事項
- ★敷金等、契約終了時において精算することとされている金銭の精算に関する事項
- ★管理が委託されているときは、委託先の住所・氏名

【区分所有建物の場合】

- 専有部分の用途の制限に関する規約の定めがあればその内容

- ：売買（土地付建物）及び貸借（建物）共通の項目
- ★：売買（土地付建物）又は貸借（建物）いずれか一方のみの項目

30分～1時間程度

(※) 不動産関係団体への聞き取りによる。

業者間取引における適用除外

- 宅地建物取引業法の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（法第78条第2項）。
- 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また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。（「宅地建物取引業法の解説」5訂版）

条項	内容
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（クーリング・オフ制度）
第38条	損害賠償額の予定等の制限
第39条	手付の額の制限等
第40条	瑕疵担保責任についての特約の制限
第41条、第41条の2	手付金等の保全
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