

# 不動産取引における消費者への情報提供のあり方に関する調査検討委員会 〈報告書のポイント〉

宅地建物取引業法第35条に規定する重要事項説明は、近年説明項目が増加する傾向にあり、消費者にとって何が重要であるかがわかりにくくなっているとの指摘を踏まえ、消費者が取引を行うに当たって必要とする情報を消費者が理解できる形で適切に提供する方策を検討することが重要であるとの問題意識に立ち、重要事項説明の合理化に向けた見直しについて、以下の検討を行った。

## 1. 課題の抽出

- 重要事項説明は、実態として契約締結直前になされることが多いが、一方で、消費者の大多数は契約締結の一定期間前に説明を受けることが望ましいと認識している。具体的には、消費者としては、契約締結直前に書面を交付されて説明を受けるのでは、契約締結までに検討する時間的余裕が十分に確保できないとの指摘がある。
- 全体の説明項目数が増加傾向にあるため、説明に長時間を要する場合もあり、消費者にとっては一度にすべての項目について説明を受けても、そのうちの項目が自分にとって特に重要なのかがかえってわかりにくくなっている。
- インターネット、電子メール等の情報通信技術を重要事項説明の際に活用することが必要。

## 2. 課題に対する対応策及び今後の検討の方向性

### (1) 重要事項説明書の説明前交付

○消費者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には、重要事項説明が行われる前に重要事項について記載した書面を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、重要事項説明書を説明の一定期日前までに消費者に対して交付することとするのが適当。

- ・説明前交付を行うとする「一定期日前」の具体的な期日については、説明の3日前程度とすることが適当ではないかと考えられるが、この点についてはさらに取引形態ごとの実態等を十分に踏まえ、具体的に検討する必要がある。
- ・消費者本人の書面による承諾がある場合は重要事項説明書の事前交付を不要とし、説明の際に交付すればよいこととするなど、取引の実態や消費者の意思に合わせて柔軟な運用が図れるように配慮することを検討する必要がある。
- ・消費者利便の増進や業者の業務運営の効率化の観点から、消費者の承諾が得られた場合にはインターネットや電子メール等の情報通信手段を活用して事前交付を行うことも有用な手段である。

### (2) 口頭説明を不要とする項目の整理

○消費者にとって意思決定の判断材料となるべき要点をわかりやすくするため、(1)の重要事項説明書の説明前交付を行う制度とすることを前提として、一般の消費者が書面の記載を読めば十分に理解できる項目を制度的に選定し、当該項目については、交付する書面に記載さえすれば口頭説明までは不要とすることが適当。

- ・制度の具体化のためには、各項目の「目的による分類」等を判断基準としつつ、取引形態や取引物件の種類ごとに各項目の重要度のランク付けを行い、具体的にどの項目について口頭説明を省略可能とできるかを選定する必要がある。
- ・なお、上記の検討に際しては、昨今、不動産取引における業者の説明義務違反を争った裁判において、業者は取引の相手方となる消費者の知識や経験等に照らして、消費者の物件購入等に係る判断を誤らせることがないよう配慮して情報提供する義務を有する旨が述べられている裁判例が見られることを踏まえる必要がある。

### (3) その他の方策

○一般的な重要事項説明書のひな型や各項目についての解説書、重要事項説明用の専門用語集、イラスト付きの解説本等の作成及びインターネットへの掲載等が有効。