

流通市場研究会の検討の中間的取りまとめの概要

1. 検討の背景

○社会経済状況の変化、インターネットを始めとするIT技術の急速な普及・拡大、消費者意識の高まり等を背景とした様々な変化

⇒ 不動産流通に係る諸制度やルール（制度インフラ）の不断の見直し・整備が必要

①より安心安全な不動産取引を求める国民の要請への対応

不動産取引は情報の信頼性こそ最も重要であり、必要な情報を適時適確に分かりやすい方法で消費者に提供することが、より一層重要

②ストック重視政策の実現に向けた既存住宅流通市場活性化

本格的な少子高齢化社会、人口世帯減少社会の到来を目前にしてストック重視の住宅政策を実現するためには、既存住宅が消費者の信頼を得て安心安全に取引され、流通していく市場環境の整備、活性化が不可欠

⇒ 流通のプロである宅建業者が、消費者に情報を適確に提供し、円滑な流通を実現するだけでなく、将来の紛争予防も図りながら安心安全な取引が行える関係を構築し、消費者から信頼され頼りにされるその役割を一層高めていく必要

2. 媒介業者の役割・責任の明確化と信頼性の向上に向けた方策

(1)「告知書」の活用等による売主から買主への情報の提供・引継の促進

- ・既存住宅の安心安全な流通、将来の紛争予防のためには、新築、改修、修繕、点検等過去の履歴や現状に関する情報が所有者＝売主において整えられて保存され、媒介業者の価格査定や買主の判断材料として提供されることが有効
- ・売主に属する情報の円滑な引継に関する売主と媒介業者の役割・責務を制度上明確化する必要

⇒ ○告知書の活用促進・一般化（市場のデファクトスタンダードに）

- ・既にガイドラインに基づき取り組まれている告知書について、住宅の履歴を記録した書類もその一部として位置付けた上で活用を促進し、普及定着を図る

○告知書による売主から買主への情報引継を円滑に行うため、媒介業者が両当事者の信頼関係構築に努力する役割を宅建業法上明確化

- ・媒介業者が調査・説明義務を負うのではなく、売主の責任で作成された告知書を買主に提供する際に正確な情報が円滑に提供されるように努力

○告知書の内容の一層の充実

(2) 建物検査（インスペクション）の普及

- ・既存住宅の安心安全な流通、将来の紛争予防のためには、取引時点の物件の状態を第三者が客観的に検査・調査した結果を参考に、消費者が判断できることが有効

- ・媒介業者も、インスペクションの実施を普及させていく役割を果たす必要

⇒ ○契約前のインスペクション実施の普及促進

- ・媒介業者は、売主買主間の信頼関係の下にコンサルティング的な役割により、売主に実施を働きかけ

○インスペクションの結果の活用

- ・結果を告知書として引継ぐとともに、価格査定や取引の判断材料に反映

○インスペクションに関する何らかの制度的位置付け

(3) 価格査定の実、根拠の合理化

- ・物件価格に対する売主買主双方の納得と信頼確保のため、告知書やインスペクションの結果を参考として価格査定をより合理的なものとする必要がある

⇒ ○価格査定の実

- ・査定結果と根拠の合理性を適確に説明できるよう査定マニュアルを充実

○不動産取引情報提供システムの拡充

3. 消費者に対するより適確な情報提供に向けた方策

(1) 重要事項説明の見直し

- ・重要事項説明の項目が増加していく中で、消費者が実質的に情報の持つ意味を認識し理解した上で判断することが重要であり、そのために制度本来の趣旨に沿ったあり方について見直しを検討する必要

①重要事項説明項目の合理化

- 口頭説明の義務付けを不要として書面交付で足りるとする項目を選定する制度の合理化について、引き続き検討（ただし、消費者保護の観点から十分配慮が必要）

- 売主から買主に対して直接提供すべき情報については媒介業者の重要事項説明項目からは除外する形で整理することについて検討（告知書による売主から買主への情報引継の制度的位置付けとセット）

- 業者間取引における重要事項説明の合理化の検討

②重要事項説明書の一定期日前交付

- 契約直前でなく事前に書面交付することは消費者の理解を深め、消費者保護に資するため、一定期日前に何らかの書面交付を制度化する方向で検討
- その際、消費者本人が早期の契約締結を望む場合など本人の承諾・申出がある場合には、一定期日前交付は不要とすることが適当
- 書面交付後の事情変更の扱いや記名押印の扱いなど詳細について検討

③インターネット等を利用した書面交付

- 重要事項説明書交付の一つの方法として、インターネットやメール等の情報通信手段の活用を制度上位置付ける方向で、要件等の詳細を検討

(2) 情報提供の充実のためのその他の方策

①契約後の事情変更に関する情報提供の位置付け

- いわゆる青田売りの場合など、重要事項説明を行った事項について契約後引渡し前までの間に生じた事情変更を宅建業者が認識した場合には、変更事項について当事者に情報提供しなければならないこととする方向で検討

②適合性の原則の趣旨を参考とした分かりやすい説明

- 消費者の知識、経験、財産の状況、契約目的などその属性に応じて重要事項説明書の記載内容や説明方法について配慮しなければならないとする、いわゆる適合性の原則の趣旨を参考とした分かりやすい説明について、制度上明文化する方向で検討

流通市場研究会 検討の中間的とりまとめ

～既存住宅を中心とする不動産流通市場の活性化に資する制度インフラ構築に向けて～

平成20年6月

1. 検討の背景、目的

- (1) 今日、不動産流通市場においては、社会経済状況の変化、インターネットを始めとするIT技術の急速な普及・拡大、消費者意識の高まり等を背景として、様々な変化が起きている。宅地建物取引業者が、不動産流通のプロとしてこのような変化に適確に対応し、消費者及び市場から信頼され、頼りにされる役割を担い続けるためには、まず業務改善への取組を重ねていくことが何より大切であるが、それに加えて、不動産流通に係る諸制度やルール（以下「制度インフラ」という。）の不断の見直し・整備が欠かせない。

もとより不動産業は、国民生活や経済活動の重要な基盤である土地・建物の取引を担い、市場や消費者の信頼の上に成り立つ産業であることにかんがみれば、近年の耐震偽装問題等の有無にかかわらず、より安心安全な不動産取引を求める国民の要請に常に応えていかなければならない。

とりわけ不動産取引は、物件の品質や周辺環境、過去の履歴や将来の見通し、契約条件や当事者の信用力など、様々な情報を基に行われるものであり、また、いわゆる「情報の非対称性」が存在するため、情報の信頼性こそ最も重要であるところ、特に今日、インターネット利用環境の急速な普及等が情報の氾濫をもたらしている中で、物件選択や契約締結の判断を行う上で必要な情報を適時適確に分かりやすい方法で消費者に提供することが、改めて宅地建物取引業者により一層強く求められているところである。

- (2) また、我が国は本格的な少子高齢化社会、人口、世帯共に減少する社会の到来を目前に控え、住生活基本法により今後の住宅政策における基本的視点として、ストックを重視し、良質なストックを将来世代に継承していく政策への転換が掲げられ、さらに、長期にわたり使用可能な質の高い住宅の整備、普及を促進することを目的として、「長期優良住宅の普及の促進に関する法律案」が取りまとめられているところである。

我が国の住宅は、平均して30年で「滅失」するが、アメリカでは55年、イギリスでは77年との統計がある（滅失住宅の平均築後年数）。また、既存住宅流通のシェアは、日本はわずか13%程度であり、アメリカの78%、イギリスの89%、フランスの66%と比較しても圧倒的に低い。修繕等費用の支出も、住宅投資額の3.6%にとどまる日本に対して、アメリカ6.2%、イギリス・フランス・ドイツは4～5%と、低くなっている。さらに、80%を超える日本人が新築を指向するとのアンケート結果もある。また、国民経済計算による国富の中で住宅資産が占める割合は、日本では1割に満たないのに対して、アメリカは3割を超えているのは、日本では土地の占める割合が高いためである。

間取りやデザインが自由に選べないことや耐震性など住宅の性能に不安があることを理由に新築指向が高いという現状に対して、ストック重視の住宅政策への転換は、地球環境に優しく、また、ストックとしての住宅資産価格を向上させることで国民資産の向上や負担の軽減に資するという観点もある。

我が国は既に人口減少社会を迎えているが、2015年以降は世帯数も減少すると予測されている中、「住生活基本計画」においては既存住宅流通のシェアを現在の13%から23%に拡大することを目標としており、このために必要な戸数は平成15年実績の1.7倍に当たる約30万戸となるため、新築中心の市場から既存住宅流通の拡大をどう実現するかは、今後の大きな課題である。

このようなストック重視の住宅政策を実現するためには、良質なストックとしての既存住宅が消費者の信頼を得て安心安全に取引され、流通していく市場環境を整備することが不可欠である。特に、住宅の所有者が新築、改修、修繕、点検時等において設計図書、材料・設備等の情報を整備、蓄積するいわゆる「住宅履歴書」について、宅地建物取引業者が物件の性能や品質に関する評価に活用するとともに、その評価を価格に適確に反映することなどにより取引の透明性を高め、既存住宅流通市場全体に対する消費者の信頼性を向上させていくための環境を整備することは、既存住宅流通市場全体の活性化に資するものと考えられる。

- (3) このような不動産流通市場をめぐる環境変化により生じている諸課題への対応について、流通市場研究会（以下「研究会」という。）は平成19年8月の設置以来、計8回の会合を開催して検討を重ねてきたところであり、ここにその成果を中間的にとりまとめたものである。

不動産流通市場において、流通のプロである宅地建物取引業者は、消費者に情報を適確に提供し、円滑な流通を実現するだけでなく、将来の紛争予防も図りながら

安心安全な取引が行える関係を構築することにより、消費者から信頼され、頼りにされるその役割を一層高めていく必要がある。

研究会は、今後もそのために必要な制度インフラの整備等に向けて検討を継続するものである。

2. 媒介業者の役割・責任の明確化と信頼性の向上に向けた方策

(1)「告知書」の活用等による売主から買主への情報の提供・引継の促進

【現状・課題】

不動産売買においては、まず、物件自体の性能、状態をできる限り把握することが消費者にとって必要である。とりわけ、既存住宅が消費者の信頼を得て安心安全に流通していく市場環境を整備するためには、まず、物件の新築、改修、修繕、点検等過去における履歴（これらに係る行政手続き書類を含む。）や現時点における状況といった情報が所有者＝売主において整えられて保存され、取引に当たって媒介業者の価格査定や買主の意思決定の判断材料の一つとして確実に提供されることが有効である。

既に現在、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（不動産課長通達、いわゆるガイドライン）においては、物件の過去の修繕等の履歴や隠れた瑕疵など売主や所有者しか分からない事項について、売主等の協力が得られるときは売主等が知り得る範囲で記載した「告知書」を提出してもらい、これを買主に渡すことが望ましいとされている。各業界団体においては、ガイドラインに基づき、告知書（物件状況報告書、設備表等）の様式等を作成して取引における活用が図られているが、こうした取組の一層の普及・定着を図ることと併せて、上述のような物件の新築、改修、修繕、点検等の履歴や現時点における状況に関する情報が蓄積されたいわゆる「住宅履歴書」についても、この告知書の一部として位置付け、既存住宅流通市場において活用を図ることによって、既存住宅流通市場の一層の信頼性向上及び活性化が図られると考えられる。なお、「住宅履歴書」としては、統一的な様式や大規模なシステムまでを当初から求める必要はなく、住宅の履歴を記録する書類を保存することにより情報を蓄積するという趣旨に適う取組の普及を図るものである。

また、ガイドラインにおいて、媒介業者は告知書を渡す際には売主等の責任の下に作成されたものであることを明らかにすることとされているように、住宅の履歴を記録した書類についても売買契約に付随する売主の民事上の責任に属するものとして売主の責任の下に作成し、売主から買主に対して引継を行うべきものであり、媒介業者が調査義務を負った上でその責任のもとに買主に対して説明する義務を負うという性格のものではない。媒介業者としては、その内容について直接的な法的責任を負わない情報であっても売主と買主の間での引継を円滑に行い、将来の紛争予防も図りながら安心安全な取引が行える関係が構築されるよう努力する役割を担うものである。

さらに、物件自体の性能、状態に関する情報だけでなく、例えば周辺環境や心理的要因に関わる情報であっても、買主の判断に重大な影響を及ぼす情報は存在し、このような情報を認識しているが取引の成立を望む売主としては、このような情報を提供しない場合が少なくないと考えられる。しかし、将来の売主と買主との間の紛争を予防する観点からは、これらの情報も売主から買主に対して引継を行うべきであり、媒介業者としては、その内容について直接的な法的責任を負わない情報であっても、売主と買主との間でできるだけ正確な告知により引継を円滑に行い、将来の紛争予防も図りながら安心安全な取引が行える関係が構築されるように努力する必要がある、媒介契約段階でその旨を明らかにする必要がある。

以上の観点から、既存住宅流通市場全体の一層の信頼性向上及び活性化のためには、売主に属する情報の円滑な引継に関する売主と媒介業者の役割・責務を制度上明確化することにより、情報の円滑な引継について市場において一層の普及と定着を図る必要がある。

【研究会における検討】

- 研究会では、住宅の履歴に関する情報を整理、保存しながら流通プロセスにおいて活用している独自の取組事例として、(社)北海道宅地建物取引業協会が作成し普及を進めている「住まいル・アルバム」について説明を受け、検討を行った。

このシステムは、既存住宅を資産として評価し適正な価格を査定するためには、建物の構造や仕様等について可能な限り正確な情報を残す必要がある、新築、リフォーム時における施工記録を整理、保存することが重要であるという

観点から作成されたものである。

リーフレットの配布や協会のホームページ等により積極的な普及啓発が行われ、無償でのダウンロードにより一般に公開されており、使用方法としても、新築、リフォーム時における施工記録をデジタルカメラ等で撮影し、電子情報として整理、記録保存するもので、取り扱いは簡便である。

取組は始まったばかりであるが、資産価値を適正に評価して既存住宅流通を活性化させていく上での先進的・積極的な取組であり、このような住宅の履歴情報の保存とそれを適正な評価に活用するための取組が広く普及していくことが期待されるが、さらに、住宅ローンなど金融面での活用や普及に向けた行政による支援の必要性などの課題も指摘されたところである。

- また、ストック型社会に向けての住宅履歴整備の基本的考え方と「スマイル・プロジェクト」について、東京大学生産技術研究所の野城智也教授から説明を受け、検討を行った。

この取組は、住宅の資産価値の維持向上が十分になされず既存住宅ストック市場が「玉石混淆状態」にあることにより流通を阻害しているとの認識により、個々の住宅の品質、性能に関する履歴データ群を収集、整理し、住宅を維持向上する努力が市場で適切に評価される関係を構築することにより、既存住宅流通市場を拡大していくための好循環を形成することを目的としている。

システムとしては、産学官の連携により「スマイル・プロジェクト」として開発が進められており、IT技術を活用しセキュリティが確保された専用のポータルサイトを通じて、設計図書、工事写真、検査記録、設備機器情報、維持改修履歴、エネルギー使用履歴等の履歴データ群を収集、整理、保存管理するものである。

システムは開発途上であるが、その目的は既存住宅流通市場の整備の観点からも非常に意義深く、内容も充実したものが目指されており、システムの管理者による情報の独占にならないような情報の流通に配慮する課題もあるが、今後の具体化が期待されるところである。

- さらに研究会では、国土交通省住宅局の委託調査である「住宅履歴情報整備検討委員会」における検討内容や状況を十分に踏まえながら検討を進めた。

同委員会は、住宅履歴情報の蓄積・活用に関する仕組み・ルールや情報管理の仕組み等を検討し、市場におけるデファクトスタンダードを構築することを目的として平成19年度及び20年度において検討を行っているが、これまでの検討の中で、蓄積する履歴情報の共通言語化、情報の特定性・原本性の確保、

情報保護の確保、情報の正当性・信頼性の確保の課題のほか、多様なニーズに適切に応える仕組みの検討が課題として整理されているところである。

研究会においても、履歴情報が流通過程において必要な者に必要なときに提供される仕組みとして、流通を担う宅地建物取引業者にもアクセス権が確保されることの必要性が指摘されたところである。

- 以上のほか、研究会では、住宅の売買において売主から買主に情報を引き継ぐ海外の制度として、英国のH I P (Home Information Pack) についても検討を行った。

H I Pは、売主が物件を市場に出す際に準備を義務付けられた情報書類一式であり、取引に伴って住宅の履歴情報が売主から買主に手渡される仕組みとして2007年8月から全面施行されている。

英国の住宅取引の実態は、保有物件を売却して新しい物件を取得するため、「chain」と呼ばれる売主と買主の関係が連鎖していくが、連鎖でつながれた一連の契約の一部が円滑に実行されず遅延が生じると、つながれた取引全体に遅延・不成立が生じるという取引の長期化、不確実性が社会的問題となっていたため、取引の初動期に売主から情報提供を行い、情報の非対称性を解消することにより個々の取引の確実性を高めることを目的として導入されたものである。

具体的な書類としては、売主や物件の権利関係、省エネルギー証書等が義務付けられているほか、住宅の検査報告書（認可されたホーム・インスペクターにより作成される不動産の状態についての評価書）や住宅の利用状況、設備に関する情報等は必要だが任意の位置付けとされている。なお、H I P作成に要する費用は売主が負担することとされている。

英国では既存住宅流通のシェアが全体の約89%（日本は約13%）を占めるという特有の背景があるが、義務付けを制度化することによって、従来は買主の責任で行っていたインスペクションを売主側で行う方向に誘導するような市場環境の変化等が生じており、我が国においても既存住宅流通市場を活性化しその信頼性を向上させていく上で、売主から買主に対する情報引継を義務化する同様の制度化は直ちに困難としても、制度化の目的やインパクトについては大変参考になるものがあると考えられる。特に、

- ・消費者が取引に当たって事前に入手することが望ましい情報は何か、どのような情報を入手する権利を有しているかについて、総覧性・一覧性をもって買主が事前に把握できること
 - ・情報提供すべき主体及び情報内容に関する責任主体が明確であること
- は、制度の原則として示唆に富むものであると考えられる。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

（告知書の活用促進・一般化）

- 告知書について、住宅の履歴を記録した書類もその一部であることの位置付けを明確にする。その上で、既存住宅の売買において、売主から買主に対する取引の判断材料等に関する情報提供手段として告知書の活用を促進し、既存住宅流通市場におけるデファクトスタンダードとしての普及・定着を図る。

（媒介業者の役割に関する位置付けの明確化）

- 告知書による売主から買主に対する情報提供及び引継が円滑に行われるよう、媒介業者は告知書の意義、必要性を売主に説明し、将来の紛争の予防のために売主の責任で正確な情報を記入することを促すなど、両当事者の信頼性が確保された関係を構築するために努力する役割を、宅地建物取引業法上明確に位置付ける方向で検討する。

その際、宅地建物取引業者が行う重要事項説明等の情報提供と告知書による売主からの情報提供を併せて行うことなどにより、買主が物件に関する情報を総覧的・一覧的に把握することができるような位置付けとするとともに、告知書により情報提供及び引継を行うべき標準的な項目を明示する必要がある。

- なお、告知書の内容については、売主からできるだけ正確な情報が提供される必要がある。ただし、告知書の内容のうち、物理的瑕疵、心理的瑕疵、環境瑕疵などで売主しか認識していない内容については、媒介業者が買主に対して調査義務を負うものではなく、したがって媒介業者が内容を確認して媒介業者の責任のもとで買主に対して提供・説明する義務を負うものではない。媒介業者は、売主に対して正確な情報の提供を求め、売主の責任で作成されたものを買主に提供するものであり、できるだけ正確な情報が円滑に提供されるように努力するものである。

ただし、買主の判断に重大な影響を及ぼす情報について売主が提供を望んでいないものを媒介業者が客観的に認識した場合には、信義誠実の原則に基づき将来の紛争を予防する観点から、買主に提供・説明する責任が媒介業者

に生ずることに留意する必要がある。また、媒介業者が、買主との間で売主の告知書記載事項について調査する旨を合意した場合には、当該情報について内容を調査した上で買主に提供・説明する義務が生ずることになる。

(告知書の内容の充実)

- 業界団体が作成している告知書について、住宅履歴書の整備・普及の検討等をも踏まえながら、売主と買主の両当事者の間で信頼性が確保される関係が構築され、買主の判断に重大な影響を与える情報が買主に適確に提供されるよう、内容の一層の充実を図るための検討をさらに行う必要がある。

(2) 建物検査（インスペクション）の普及

【現状・課題】

既存住宅についての売主と買主との間の物理的瑕疵をめぐる紛争を予防し、既存住宅が安心安全に取引され、流通市場の信頼性を高めていくためには、告知書の活用等により所有者＝売主から過去の履歴や現状についての情報提供を促進するだけでなく、取引の時点における物件の状態を第三者が客観的に検査・調査した結果を参考にして消費者が判断できる環境を整備することが有効である。具体的には、取引の時点において、専門的な知識・技術を有する第三者の目視等による検査・調査の結果を基に物件価格の妥当性、瑕疵の有無、維持修繕の要否等を検討し、契約締結についての判断を行えるようにすることが、買主が既存住宅の取引を安心安全に行う上で有効である。

通常は、買主側から取引の透明性、客観性を高めるために検査・調査を求めるケースが多いと考えられるが、売主側としても、将来の瑕疵担保責任をめぐる紛争の懸念を払拭する観点から、活用するニーズはある。

このようなニーズに応えるために、既存住宅に係る性能評価制度や民間会社による建物検査（インスペクション）が利用されているところである。

市場におけるインスペクションの実態としては、買主が売主の了承を得て行っているケースが大半である一方、売主は不都合な事実の判明により成約に支障が生じることを懸念してインスペクション実施に消極的な傾向があると言われている。しかし、後になって物理的瑕疵が明らかになると、売買契約の当事

者である売主と買主との間で紛争が生じるだけではなく、媒介業者もその紛争に対応しなければならなくなることもある。そうである以上、既存住宅流通市場の信頼性を向上させ、安心安全な取引を求める消費者の志向に適う安定した市場を形成するためには、媒介業者としても、インスペクションの実施を市場において普及させていく役割を果たすべきである。

このため、迅速な成約だけでなく将来の紛争の回避を求める売主のニーズに応えるべく、媒介契約締結時において、インスペクションが取引の透明性を高め将来の紛争予防に意義があることを売主に説明してその理解を求めるとともに、買主がインスペクションを実施する実際の意向を持つ場合にはそれを売主が許容するよう積極的に促すなど、両当事者の信頼関係の下に契約の事前にインスペクションが円滑に実施され、その結果が取引の当事者の判断材料として提供されるよう努力する役割を担う必要がある。

【研究会における検討】

- 研究会では、我が国の住宅検査の現状について、既存住宅性能表示制度や民間会社による具体的な住宅検査の利用実態や課題等をもとに検討を行った。

既存住宅性能表示制度は、住宅品質確保法に基づき既存住宅を共通の評価軸により統一的・客観的に評価するものであり、あくまでも評価・表示のための制度であることから、建物の瑕疵の有無を判断しリフォームを促すアドバイスを行うことまでを制度の目的とはしておらず、認知度の低さなどの課題もある。また、民間会社による住宅検査は、民間会社独自のノウハウに基づいて実施される目視等による検査、耐震診断、シロアリ検査等であるが、個々の会社の商品として独自に行われており、共通の評価軸はなく、検査員の客観的な判断を基に個別物件の欠陥を発見し依頼主に修繕等に関するアドバイスを行うことを目的としている。

このように、既存住宅性能表示制度は、個別物件に関する欠陥発見等の詳細調査には不向きであるが、共通の評価軸により市場での客観的な情報の共有ができるものである一方、民間会社による住宅検査は、個別物件に関する詳細は分かるものの、当該物件の市場での位置付けを明確にすることには不向きという現状がある。

住宅検査を実施する民間会社としては、不動産流通業者の子会社、一級建築士事務所、登録住宅性能評価機関などの例があり、研究会で調査した数社の例では、現状として次のような特徴が見られた。

- ・月当たりの平均検査件数は30～50件
- ・検査の申込みは、買主からが7～9割を占め、買主が物件の瑕疵の状況を確認するために利用されていること
- ・検査の実施時期の傾向としては、売買契約後の実施が大半を占める社、売買契約前の実施が大半を占める社、売買契約後引渡前の実施が大半を占める社がそれぞれあり、会社によって異なっていること
- ・検査実施会社による保証制度を設けている例があるが、活用例はあまり多くないこと

不動産流通業者の子会社が実施している商品としては、不動産流通業者が専任媒介契約又は専属専任媒介契約を締結した物件を対象に、屋根、外壁、基礎外部、屋内傾斜、シロアリ被害について目視での検査を無料で実施しており、広告等に検査済みであることを表示することにより売却活動において有利にアピールできる効果があるが、同社の媒介件数のうち検査を実施する物件はまだ少数にとどまるとのことであった。

また、別の不動産流通業者では、専任媒介契約を締結した全ての物件について、当該流通業者が検査費用及び瑕疵保証費用を負担して別の検査会社が検査を実施している例もあり、築後長期間経過した物件について検査結果を踏まえた査定を行うことにより売主にもメリットがあるとのことであった。

さらに、住宅検査の普及啓発、検査員の共通の行動基準の設定等を行うことを目的とした協会設立に向けた動きも始まっているところである。

ある民間会社の住宅検査を実際に利用した依頼者（売主）についてアンケートによる反応を見ると、8割を超える依頼者が検査の実施に抵抗はなかったとのことであったが、抵抗があったと回答した者の理由としては、「瑕疵を発見されると困る」「売買に影響する」といった取引の成立を懸念する意見が多く見られた。また、実施後の感想としては、役に立たなかったとの否定的な受け止めはなく、建物の現状や問題点が適確に把握できることにより取引の不安を解消することに効果があったとの意見が多く見られた。

商品の内容としても、耐震性の検査に対応していないなど、依頼者のニーズへの対応がまだ十分とは言えない部分もあるが、契約当事者のニーズに応じて利用が増えつつあり、広告や普及啓発をさらに行えば、利用の拡大が期待されるところである。

- また、研究会では、米国のホーム・インスペクションについて、報告をもとに検討を行った。

米国の不動産取引では、売買契約締結後にエスクロー手続きに入り、物件の権利関係、建物のハード面での詳細調査等が行われるが、売買契約書の付帯条項によって、買主側は専門のインスペクターによるインスペクションを実施し、物件の状況を確認した上で最終的に購入手続きが完了することとされている。

具体的には、州民法やリアルター協会の標準書式によってインスペクションに関する権利義務関係、責任関係が明確に定められており、売主は物件の状況に関して知り得る限りの情報開示が求められるが、一方で物件の物理的な状態を保証するものではなく、物件の検査は買主の権利として買主が実施することが強く勧められ、売主はインスペクションを受け入れる義務を負い、インスペクターによる検査報告が買主に渡された場合にはその報告の範囲で売主は開示情報の誤り、不正確等に関し免責されることになる。また、検査の過程でも発見できなかった権利上、物理上の瑕疵については、保険や保証制度によりカバーするという考え方によっているため、瑕疵担保責任に関する条項はない。

米国の不動産取引では、エージェントが消費者に調査義務、重要事項説明義務を負うという制度はない一方で、以上のような民事上の契約当事者間の権利義務関係の中にインスペクションが位置付けられており、業者と売主及び買主の法的関係が我が国とは異なるものの、既存住宅流通市場を活性化しその信頼性を向上していく上で、我が国の制度や実情に合った形でインスペクションの位置付けを明確にしながら導入を促していく必要があること等が指摘されたところである。特に、宅地建物取引業者による重要事項説明や売主による告知書との関係、それらに伴う責任との関係を整理する必要があることを踏まえて、検討を行ったところである。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

(インスペクション実施の普及促進)

- 既存住宅の売買において、契約前のインスペクション実施を契約当事者に義務付けるような規制の導入は現段階では我が国には馴染まないが、売主の媒介業者として、インスペクション実施を売主に促すとともに、買主がインスペクションを実施する意向を持つ場合には売主が許容することを促すなど、媒介業者が当事者間の信頼関係の下にコンサルティング的な役割を果たすことにより、契約前のインスペクション実施の普及促進を図る。

(インスペクションの結果の活用)

- 一方、売主が実施したインスペクションの結果は、(1)の告知書の一部として売主から買主に引き継ぐものとする。

インスペクションの結果については、価格査定や取引の判断材料に適確に反映させることにより、当事者の取引に対する透明性・納得性を高めるよう活用する。また、特に売主にとって、インスペクション実施にメリットが実感できるような環境整備についてさらに検討を進める。

なお、インスペクションの結果に当事者の一方に不都合な内容が含まれる場合であっても、媒介業者がそれを客観的に認識した場合には、信義誠実の原則に基づき将来の紛争を予防する観点から、当事者に提供・説明する責任が媒介業者にはあることに留意する必要がある。

(インスペクションに関する制度的位置付け等)

- 既存住宅流通市場においてインスペクション実施を普及促進していくため、インスペクションに関して、第三者に実施を委託するその費用負担のあり方について普及状況に応じた社会的コンセンサスの形成を図っていくとともに、媒介業者のコンサルティング的役割の発揮による普及促進や結果の活用に向けた上記の検討と併せて、市場において契約当事者や媒介業者が活用するきっかけとなり得るような法令上何らかの位置付けを行う方向で検討する。

(3) 価格査定の実、根拠の合理化

【現状・課題】

既存住宅が安心安全に取引され、流通市場における取引の信頼性を高め、安定した市場として拡大していくためには、物件価格に対する売主と買主双方の納得と信頼の確保が重要である。間取りやデザインが自由に選べないことや耐震性など住宅の状態に不安があることなどを理由に我が国では既存住宅より新築住宅を指向する傾向が強いが、今後、性能の優れた住宅の供給が進むとともに適確に維持修繕が行われ、それが住宅履歴書として保存され、さらに告知書の活用や契約前のインスペクションの実施が普及・定着していくなれば、我が国でも既存住宅流通市場が活性化していく可能性は十分あると考えられる。媒介業者は、それらの結果を踏まえて物件の品質、性能について確認し、適確に

価格査定に反映させることにより、価格査定のプロセス、根拠についての透明性を高め、当事者に合理的に説明できるものとするのが、その重要な役割として期待されることになる。

宅地建物取引業法第34条の2第2項により、媒介業者は物件を売買すべき価額又はその評価額について意見を述べるときはその根拠を明らかにしなければならないこととされている。そして、意見の根拠として、(財)不動産流通近代化センターが作成した価格査定マニュアルやこれに準じた価格査定マニュアルなどが用いられているところであるが、これらのマニュアルの活用において、売主の告知書に基づく過去の履歴や現状に関する情報、さらには「インスペクションの結果」がある場合はそれを参考として、価格査定をより合理的なものとし、取引の当事者の納得を得ていくこと、これがひいては、既存住宅流通市場の透明性・信頼性を高めていくことになる。

【研究会における検討】

- 研究会では、(財)不動産流通近代化センターが作成し、これまで数次に亘って改訂されてきた価格査定マニュアルの査定プロセス、特に、設計図書等の履歴に関する情報の有無や性能評価の有無、維持修繕工事の実施状況等の価格への反映について、報告をもとに検討を行った。

また、(社)不動産流通経営協会や国土交通省国土交通政策研究所がとりまとめた研究報告書を基に、既存住宅の築後経過年数に伴う建物価格比率の変遷や、価格査定で考慮される項目の日米比較等についての事例も参考とした。

過去の取引データの蓄積や適確な提示により取引当事者間に相場観を醸成していくことの必要性や、維持修繕による所有者＝売主の努力が取引価格に目に見える形で反映できるようにすることの必要性など、流通業界が取り組むべき課題が指摘されたところである

- そのほか、既存住宅の品質、資産価値を信頼できる情報として買主や取引の関係者に伝える仕組みだけでなく、金融機関がその情報に基づき融資の審査を行うことになれば、ノンリコースローンが普及していく要因になるなど、流通業界だけでなく市場の様々なプレイヤーが各々の立場で不動産流通市場を変えていく努力をしていく必要があることが指摘された。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

（価格査定の実）

- 告知書の内容や場合によってはインスペクションに基づく情報を参考として、物件の客観的な品質や性能を価格査定に反映し、より合理的なものとするよう、価格査定の実を図る方向で検討を行う。

その際、特に、取引当事者へ査定結果と根拠の合理性を適確に説明できるものとするよう、査定マニュアルの実について検討する。

（不動産取引情報提供システムの拡充）

- 不動産売買の取引情報が広く社会に提供されることを通じて、より客観的な価格査定や金融機関による資産価値評価を促進し、不動産流通市場の透明性を向上させるため、レイズ・マーケットインフォメーションや土地総合情報システムによる不動産取引情報の提供について、情報の拡充やアクセシビリティの向上を進める。

3. 消費者に対するより適確な情報提供に向けた方策

（1）重要事項説明の見直し

【現状・課題】

消費者が不動産取引を行う際の判断を左右するような重要な事項について、消費者保護の観点から事前に提供・説明する制度として、宅地建物取引業法第35条に基づく重要事項説明制度があるが、近年、建築規制や土地利用規制に係る法令の改正や紛争事例の多発、消費者意識の高まりなど社会経済の変化等を受けて、説明項目が増加している。また、法令上義務付けられた項目以外にも、宅地建物取引業者が将来の紛争を予防する観点から、その判断により追加して提供・説明している項目も増加する傾向にある。

この結果、消費者の側からも、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、消費者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との意見もある。

特に、重要事項説明は、実態として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。これは、契約の事前に説明を行うという制度を適確に運用する上で、契約の両当事者にとっても合理的な時期として実務的に積み重ねられてきた結果であるが、一方で、消費者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意見もある。

不動産取引に関する将来の紛争を予防し、不動産市場の適正かつ健全な発展を図るためには、消費者への情報提供・説明が適切に行われる必要があるが、社会経済の変化や法令等の制度改正に伴って説明すべき項目が必然的に増えていく中で、消費者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、消費者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が重要であり、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。

また、近年の情報通信技術の進歩によるインターネット利用環境の普及を踏まえて、インターネットやメール等の情報通信技術を重要事項説明の際の書面交付に活用することについて、消費者の利便を増進する観点から検討を行う必要がある。

このような考え方については、国土交通省不動産課、不動産業関係団体の代表者及び学識経験者等により構成された「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」が検討を行い、平成18年12月に報告書（以下「18年報告書」という。）を取りまとめているところであり、研究会においても、これに引き続き検討を深めたところである。

①重要事項説明項目の合理化について

18年報告書においては、消費者にとって意思決定の判断材料となるべき要点を分かりやすく提供するため、重要事項説明書の説明前交付を行う制度（②において後述）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交付する書面に記載すれば口頭説明の義務付けまでは不要とすることが適当ではないか、とされていたところである。

特に、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、一般の消費者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と考えられ、具体的には取引形態や物件の種類ごとに取引の実態を踏まえつつ、制度の合理化についてさらに検討していくこととされていたところである。

【研究会における検討】

研究会で指摘された主な意見は、次のとおりである。

- ・ 消費者保護の観点から、現在の説明項目は全て書面交付の上説明をすべきものであるが、買主が宅地建物取引業者の場合には書面交付だけで足りるものがあるのではないか。
- ・ 説明項目の合理化については、後々の消費者トラブルを予防する観点からは慎重にならざるを得ず、大幅な見直しは困難ではないか。18年報告書で説明が省略できる可能性があるとしてされた「物件の属性の明示」に関する項目も、こうした判断から逆に増えてきているのが実情である。
- ・ マンションの場合は個人による建て替えは想定されないため、マンションに係る容積率、建ぺい率等の法令上の制限には説明が不要と思われる事項があるのではないか。
- ・ 説明項目の合理化については、分譲、媒介、賃貸など契約形態ごとに区別して議論する必要があるのではないか。
- ・ 売主しか知り得ない項目については媒介業者の調査に限界があり、売主が責任を持って買主に伝えるべき項目に整理し直すべきではないか。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

- 口頭説明の義務付けを不要として書面交付だけで足りるとする項目を選

定することによる制度の合理化の検討は引き続き行うべきであるが、消費者保護の観点から実態に即し、現行より劣るものにならないよう十分な配慮が必要である。

- 一方、改めて整理すれば、現行の重要事項説明の項目の中には、既存物件の売買の媒介の場合に告知書の活用等により売主から買主に直接提供すべき情報も含まれており、そのような情報については売主が最も物件に関する情報に通じており、媒介業者に調査・説明義務を課すのではなく、売主から買主への円滑な情報提供を媒介業者が促すという本来の役割を果たすことが適当なものもあると考えられる。

このため、2.(1)で述べた告知書の活用による売主から買主への情報の引継について、媒介業者の役割も含めて制度的位置付けを行うことと併せて、売主から買主に対して直接提供すべき情報については媒介業者の重要事項説明項目からは除外する形で整理することについて、検討を行う。

- 現行の重要事項説明は、業者間取引の場合にも適用除外されていないが、不動産取引に通暁している宅地建物取引業者が買主の場合には、敢えて説明を義務付ける必要がない項目もあるのではないかと考えられることから、業者間取引における重要事項説明の合理化について検討を行う。

②重要事項説明書の一定期日前交付について

18年報告書においては、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が記載された書面を受け取ってその内容を検討した上で、説明に臨むことができるよう、説明の一定期日前までに書面を消費者に対して交付することが提案されていたところである。

消費者は、重要事項説明の一定期日前に書面交付を受けることにより、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、消費者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、説明の場での消費者の理解を深め、結果として紛争の予防に寄与す

ると考えられる。

その「一定期日」としては、18年報告書では、説明の3日前程度とすることが適当ではないかとしつつ、さらに取引形態ごとの実態等を十分に踏まえ、具体的に検討を行う必要があるとされていたところである。

また、説明前交付を行うことが逆に消費者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、消費者本人による承諾がある場合には、説明書の説明前交付を不要として説明の際に交付すればよいとするなど、取引の実態や消費者の意思に合わせて柔軟な運用が図られるように配慮することを検討する必要があるとされていたところである。

【研究会における検討】

- 研究会で指摘された主な意見は、次のとおりである。
 - ・ 一定期日を具体的にどう決めるのか、また、法令で一律に決めるのか、という論点はあるが、消費者が意思決定をする上で重要な書類である以上、説明当日に初めて交付するというのは問題があり、少なくとも事前に書面を交付しておくべきではないか。
 - ・ 法令制限、物件の属性の明示等は事前調査がおおむね可能であり事前交付も可能だが、登記上の権利関係は説明当日に確認しなければならず、また、取引内容に関する事項は直前まで確定せず事前に明示できない場合があるなど、全ての項目について一定期日前の書面交付を義務付けることは無理があるのではないか。説明の直前に書面に記載した事項について変更が生じたり、新たな説明事項が生じる場合もあり、結局、媒介業者は契約直前に調査を行わないとその本来の責任が果たせないという実態を十分踏まえる必要があるのではないか。
 - ・ 説明の一定期日前に書面を交付する場合、売主の個人情報や機微情報を書面にして提供することについて、売主の理解が得られるのか懸念がある。
 - ・ 現在は重要事項説明の際に売主の同席も求めており、その場で売主しか知り得ない事情の確認ができるが、書面を事前に交付する場合にはその確認ができなくなるおそれがあるのではないか。

- 一定期日前における書面交付を義務付けると、その期間は契約できなくなるなど売主、買主とも消費者が不安定な状態に置かれる可能性があり、契約を急ぎたい消費者などにとってはかえって不都合となる場合もあるのではないか。
- 通常は物件紹介から意思決定、契約締結まで相当な期間が確保されており、その営業上の過程で必要と思われる事項については十分な説明を行っているため、一定期日前の書面交付を義務付けなくても消費者が疑問点を解消する時間や購入意思の撤回の機会の実態上十分確保されているのではないか。
- 新築物件の分譲の場合は一定期日前の書面交付は可能と思われるが、取引形態の区別なく一定期日前の書面交付を一律に義務化するのは問題があるのではないか。
- 一定期日前における書面交付をする場合、宅地建物取引業者における調査、書面作成の作業、社内手続き等を早期に行わなければならないことに伴う負担増も考慮する必要があるのではないか。
- 一定期日前における交付を不要とする要件として消費者の承諾を求めることについては、それが消費者の本意なのか、宅地建物取引業者の誘導でなされたのではないかの疑義が生じるなど、後々の紛争の種になるのではないか。
 人気物件の場合になど複数の申込みがあった場合の調整についても課題となるのではないか。
- 一定期日前における書面交付については、一律の制度とするより、業界団体による自主規制などの方法も含めて検討する必要があるのではないか。
- 現在の重要事項説明の項目は細部にわたっており、また、契約内容の細部の確定や権利関係等の調査に時間を要するものもあるため、説明のための書面が作成される時期が契約直前の段階となっているとも考えられるが、消費者にできるだけ早期の段階から判断材料を提供するためには、契約の内容や権利関係の調査等の細部が固まっていない段階であっても、判断を

左右する重要なポイントについて分かりやすくまとめた概要的な書面を新たに作成し、交付するようにしてはどうか。

○ また、研究会のメンバーの間で、18年報告書を基本とした案のほか、次のような案についても検討を行った。

- ・重要事項説明の一定期日前までに、「物件の特徴と負担・リスクに関する概要」について記載した書面を交付しなければならないこととした上で、現行の重要事項説明はそのまま契約の事前に説明することとする案
- ・一定期日前までに「物件の特徴と負担・リスクに関する概要」について記載した書面を交付し、それを契約の事前に説明しなければならないこととした上で、現行の重要事項説明の事項は契約前の書面交付事項として説明は不要とする案

これらの案は、契約締結の意思をほぼ固めた消費者だけでなく広告による誘因段階から一步進んだ消費者を対象として、判断を左右する重要なポイントについてできるだけ早期の段階から情報を提供することを目的とするものであり、「物件の特徴と負担・リスクに関する概要」としては、物件の規模、構造、築年数等のほか、既存不適格かどうかなど建替え時の制限や周辺環境の変化の可能性、地歴や家歴に関する情報など、現在重要事項説明を行っている項目の中から消費者の判断に重要な影響があるものを概括的に理解できる形式で提供することを基本に検討したところであるが、これらの案に対しては、次のような意見があった。

- ・ 「物件の特徴と負担・リスクに関する概要」の対象や範囲が無限定であれば、宅地建物取引業者の調査義務が拡大するだけではなく、その内容に関する紛争がかえって増加する可能性があるため、その外延を明確にする必要があるのではないか。
- ・ 加えて、現在の重要事項説明書と別の書面を新たに作成しなければならず、宅地建物取引業者の負担が増加するのではないか。
- ・ 物件の機微情報などを書面にして事前交付することになれば、契約締結の意思をほぼ固めた買主以外にも広く交付することとなり、売主の理解が得られないのではないか。
- ・ できるだけ早期に消費者の判断を左右する情報を提供し、分かりやすい説明をするためには、現在の重要事項説明の項目は細部に亘りすぎているため、概要の書面を交付し説明することには意味があるのではないか。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

- 契約直前ではなく事前に所謂重要事項を記載した書面を消費者に交付することは、消費者の理解を深めるとともに、説明を受けるに際しての準備を整える機会を確保することにより消費者保護に資することになる。

また、実際に重要事項説明前の早期の段階で書面を交付している宅地建物取引業者からは説明をめぐる紛争はあまり生じていないとの意見もあるなど、将来の紛争予防に寄与すると考えられる。

このため、一定期日前において何らかの書面交付を制度化する方向で、研究会等における様々な意見も踏まえながら詳細についてさらに引き続き検討を行う。

- 消費者本人が重要事項説明の一定期日前における書面交付を望まず、早期に契約を締結する意向を持つ場合にはその意思を尊重するよう、消費者の承諾・申出がある場合には一定期日前交付は不要とし、説明時に交付すればよいこととすることが適当である。

- 書面を交付した時点から説明の時点までの間に、書面に記載した事項について変更が生じた場合には、改めて一定期日を置いて説明することまでは必要とせず、説明の際に変更があった旨の書面を交付して説明すればよいとすることが適当である。

なお、これらの取扱をめぐって新たに紛争が生じることを防止するため、制度設計に当たっては十分配慮する。

- 現行制度では、重要事項説明の書面交付に当たって取引主任者が書面に記名押印しなければならないこととされているが、一定期日前における書面交付を制度化する場合、説明の際に書面に記名押印することとするものの是非について、さらに検討を行う。

③インターネット等を利用した書面交付について

18年報告書においては、重要事項説明書の説明前交付の一つの方法として、

消費者の承諾が得られた場合にインターネットやメール等の情報通信手段を活用することは消費者の利便を増進させ、業者の業務運営の効率化を図るという観点から非常に有益な手段と考えられるとされていたところである。

旅行業法や金融商品取引法など類似の書面交付制度においては、既にインターネット等の利用を可としており、宅地建物取引業法における重要事項説明書をはじめとする書面交付についても、インターネット利用環境の普及に対応した制度化を行う必要がある。

【研究会における検討】

研究会で指摘された主な意見は、次のとおりである。

- ・ メール等の活用は補助的な位置付けとして位置付けるべきではないか。
- ・ メール等の活用は進めるべきであるが、相手方への到達の確認手段やセキュリティの確保、家庭用パソコンの容量の問題など、課題もあるのではないか。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

- 重要事項説明書の説明前交付の一つの方法として、消費者の承諾が得られた場合にインターネットやメール等の情報通信手段の活用を制度上位置付ける方向で、消費者の承諾の要件等の詳細についてさらに検討を行う。
- なお、その際、現行の重要事項説明の書面には取引主任者の記名押印が求められ、原本性の確保が要求されていることとの調整が必要となるが、押印を説明の際に行うことの可否について、検討を行う。

(2) 情報提供の充実のためのその他の方策

① 契約後の事情変更に関する情報提供について

【現状・課題】

重要事項説明は、契約締結前に消費者の判断材料を提供するための制度であるため、仮に契約後に説明事項について何らかの事情変更があった場合でも、宅建業法35条の明文上は、改めて事情変更について説明等を行うことは必ずしも求められてはいない。

しかしながら、例えばいわゆる青田売りの場合のように、契約後引渡しまでにある程度長期間を要する場合には、契約前に行った重要事項説明について何らかの事情変更が生じる場合もあると考えられる。

この場合、特に宅地建物取引業者が自ら売主の場合には、契約当事者の責務としても、当該事情変更に関する情報を買主に提供することが、将来の紛争予防の観点からも必要であると考えられる。また、媒介の場合にも、宅地建物取引業者が事情変更を客観的に認識した場合には、消費者に提供する必要があると考えられる。

なお、民事上は、円滑に履行がなされるように、契約締結後の事情変更について媒介業者に説明義務を求めた裁判例もあり、また、実務上は、青田売りでは契約締結後引渡前の事情変更について「追加重説」を行うことが一般に行われている。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

- 重要事項説明を行った事項について、契約後引渡し前までの間に事情変更があり、宅地建物取引業者がそれを認識した場合には、変更に関する事項について当事者に情報を提供しなければならないこととする方向で、さらに検討を行う。

②適合性の原則の趣旨を参考とした分かりやすい説明について

【現状・課題】

不動産取引においては、もともと情報の非対称性が存在する上、用語や制度等について専門的知識を要すること、高額な不動産取引を生涯に何度も行うことで経験を重ねることは通常期待できないことから、一般的な消費者にとって

重要事項説明等の情報について書面を読んだり、説明を受けたとしても理解しづらい面がある。

消費者が不動産取引を行う際の判断を左右する重要な事項について消費者保護の観点から事前に提供・説明するという重要事項説明制度の趣旨を踏まえ、将来の紛争を予防する観点からは、単に情報を提供し、説明したという形式面ではなく、消費者が情報の持つ意味を真に認識し、理解した上で判断することが求められるが、そのためには、消費者の知識、経験、財産の状況、契約目的などその属性に応じて分かりやすく理解が進むように書面を作成し、説明を行うよう配慮する必要がある。

なお、平成17年4月に閣議決定された消費者基本計画では、「高齢者や若者など消費者の特性（知識、経験及び財産の状況等）に応じた勧誘を行わなければならない原則」を適合性原則と定め、また、金融商品取引法は、「金融商品取引行為について、顧客の知識、経験、財産の状況及び金融商品取引契約を締結する目的に照らして不相当と認められる勧誘を行って投資者の保護に欠けることになっており、又は欠けることとなるおそれがあること」を禁止行為として「適合性の原則等」の表題の下に規定している。もとより、宅地建物取引業法には、業務処理の原則として信義誠実原則が定められており、消費者の知識、経験、財産の状況、契約目的などその属性に応じて分かりやすく書面を作成し説明することも、信義誠実原則に含まれていると考えられるところである。しかし、消費者を保護するという適合性の原則の趣旨にかんがみ、消費者の知識、経験、財産の状況、契約目的などその属性に応じて分かりやすく書面を作成し説明することを宅地建物取引業法上明示して、一層の消費者保護の位置付けを明確にする必要がある。

また、消費者の理解を深めるためには、重要事項説明の位置付けや各項目において注意すべき事項、用語等を一般の消費者向けに分かりやすく解説する資料について、既に業界団体等の自主的な取組によって作成されているが、その一層の普及を図る必要がある。

【研究会における検討】

- 研究会では、金融商品取引法における勧誘の際の適合性の原則や、文字の大きさや記載の順序まで規定されている契約締結前の書面交付について、参考としながら検討を行った。

金融商品取引法は、重要事項説明制度のような制度を法律上設けているわけではなく、「当該顧客に理解されるために必要な方法及び程度によることなく金融商品取引契約を締結する行為」を禁止事項として列挙しているものであり、また、宅地建物取引主任者のような資格者に関する業務規制は設けていないため、宅地建物取引業法にも金融商品取引法と同等の規制を設けるといふことには必ずしも馴染まないが、契約の相手方保護のために分かりやすい書面作成等の業務運営に配慮する必要性については、参考とする必要がある。

- 一方、その具体的な解釈運用に当たり、リスクとは何かなど曖昧な基準のままでは実務上混乱が生じるおそれもあるとの指摘があった。

【具体的方策】

以上を踏まえ、以下のような対応を進めることとする。

- 消費者が提供された情報の持つ意味を真に認識し、理解した上で契約締結について判断することができるよう、消費者の知識、経験、財産の状況、契約目的などその属性に応じて重要事項説明書の記載内容や説明方法について配慮しなければならないとする、いわゆる適合性の原則の趣旨を参考としつつ、消費者の立場等を踏まえた分かりやすい説明を行うべき考え方について、その具体的運用基準の明確化を前提としつつ、制度上明文化する方向で、検討を行う。

4. 今後の進め方

以上、研究会の検討を踏まえ、取り巻く環境の変化に適合した不動産流通市場の制度インフラの構築を目指して、特に重要な課題である「媒介業者の役割・責任の明確化と信頼性向上に向けた方策」及び「消費者に対するより適確な情報提供に向けた方策」について、基本的な方向性を示したところである。

環境の変化に適合し、不動産流通市場の活性化に資する制度インフラ構築を図る上で、その担い手である宅地建物取引業者の責任、負担等が増えることもあり得るが、宅地建物取引業に基づく制度は、消費者の利益の直接的な保護と市場における取引の円滑化・健全

化による業の発達を一体的に図る仕組みであり、消費者利益の保護と宅地建物取引業者の役割の高度化について、双方の利益になる形で実現していくことが不可欠である。

一方、今日のIT技術の急速な進歩等を背景として、不動産流通市場における取引形態等も急速に進歩しており、制度インフラが必ずしもこうした実態を反映して機動的に発展していくことには一定の限界があることも事実である。消費者利益の保護と利便性の向上に不断に対応していく上では、制度インフラの見直し・整備に加えて、業界団体の先駆的・自主的取組も今後益々重要となるものと考えられる。

以上を踏まえ、検討の中間的取りまとめとして示した基本的方向性に沿って、今後さらに国土交通省において関係各方面の意見を十分聞きながら最適な制度インフラのあり様について検討するとともに、国土交通省社会資本整備審議会産業分科会不動産部会において専門的見地からの審議を深め、具体的な制度化等を進めていくことを期待する。

流通市場研究会委員名簿

座長	中川 雅之	日本大学経済学部教授
	熊谷 則一	弁護士
	市川 宜克	(社) 全国宅地建物取引業協会連合会常務理事 静岡県宅地建物取引業協会会長、葵開発(有)代表
	藤野 茂樹	(社) 全日本不動産協会副理事長 全日本不動産協会岡山県本部長、下電開発(株)代表取締役
	小島 哲郎	(社) 不動産流通経営協会業務流通委員長 三井不動産販売(株)専務取締役
	桃野 直樹	(社) 日本住宅建設産業協会流通委員長 東日本住宅(株)代表取締役会長
	青山 恵一	(社) 不動産協会 住友不動産販売(株)住宅営業本部住宅業務部長
	番場 哲晴	(財) 不動産適正取引推進機構研究理事
	伊藤 英隆	(財) 不動産流通近代化センター研究理事
	国土交通省総合政策局不動産課	

流通市場研究会検討経過

- 第1回 平成19年8月31日 住宅の履歴に関する情報提供の現状について
- ・重要事項説明による説明
 - ・売主からの告知書による説明
- 第2回 平成19年9月19日 住宅履歴書に関する取組事例について
- 第3回 平成19年10月10日 流通市場研究会における検討課題、論点整理
- 第4回 平成19年11月14日 既存住宅の取引価格について
- ・価格査定マニュアル
 - ・既存住宅の価格決定要因
- 第5回 平成19年12月19日 既存住宅へのインスペクションの活用等について
- 第6回 平成20年2月6日 消費者に対する情報提供・説明のあり方について
- ・重要事項説明の合理化等制度のあり方
 - ・既存住宅の買主への情報提供のあり方
- 第7回 平成20年3月17日 消費者に対する情報提供・説明のあり方について（2）
- ・消費者に説明、提供すべき情報の量、時期、方法
- 第8回 平成20年6月4日 流通市場研究会検討の中間的取りまとめについて