

不動産部会 「中間とりまとめ」素案

目次

1. はじめに
2. 不動産市場をとりまく状況と課題
3. 購入者等に対するより適確な情報提供に向けて
 - (1) 不動産取引における情報提供のあり方
 - (2) 重要事項説明の合理化の必要性
 - (3) 重要事項説明の見直し
 - ①重要事項説明のための書面の事前交付
 - ②事前交付書面の電子化
 - ③重要事項説明の合理化
 - ア) 口頭説明の合理化
 - イ) 宅地建物取引業者に対する重要事項説明の合理化
 - ウ) 重要事項説明項目の合理化
4. 既存住宅市場の活性化に向けて
 - (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
 - (2) インスペクション（建物検査）の活用
 - (3) 価格査定の実、根拠の合理化
 - (4) 市場のニーズに対応する情報提供
5. 賃貸不動産の適正な維持管理に向けて ー賃貸不動産管理業等のあり方についての検討ー
 - (1) 賃貸不動産管理をめぐる状況
 - (2) 賃貸不動産管理業について検討が必要と考えられる事項
 - (3) 今後の検討を進める上での観点
6. 今後の検討について

不動産部会 「中間とりまとめ」素案

1. はじめに

- 不動産流通市場においては、少子高齢社会の到来、消費者意識の高まり、インターネットをはじめとするIT技術の急速な普及・拡大等の社会経済状況の変化を背景として、様々な変化が生じている。
- 我が国が本格的な少子高齢社会、人口・世帯共に減少する社会の到来を目前に控え、住宅政策ではストック重視、市場重視への転換を目標に掲げているところであるが、その実現のためには、良質なストックとしての既存住宅の資産価値が適正に評価され、流通していく市場環境を整備することが求められている。さらに、国民の多様な居住ニーズを満たすよう、賃貸住宅についても合理的かつ適正な維持管理を促進することが必要である。
- また、近年の消費者意識の高まりにかんがみれば、不動産流通市場においては、何よりも国民が安心安全な取引を行える環境の整備が不可欠である。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り、より安心安全な不動産取引を求める国民の要請に応じていくことが求められている。とりわけ不動産取引は、物件の品質や過去の履歴、周辺環境、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、情報の信頼性こそ最も重要な要素であることから、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、より一層求められている。
- さらに、不動産流通市場において重要な役割を担う宅地建物取引業者は、これらの諸課題に対応するため、消費者に情報を適確に提供し、円滑な流通を実現することに加え、事業者自らが紛争予防も図りながら安心安全な取引が行える環境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ことが期待されている。
- このような不動産市場をめぐる社会経済状況の変化とそれらへの対応の必要性にかんがみ、より安心安全な不動産取引及び既存住宅を中心とする不動産流通市場の活性化その他時代の要請に応えるための宅地建物取引業制度はいかにあるべきかについて、国土交通大臣から社会資本整備審議会に対して、平成20年8月20日付けで諮問がされた。
- 同諮問は、諮問事項について専門的な知見から集中的に検討審議を行うため、平成20年9月25日付けで社会資本整備審議会産業分科会不動産部会に付託され、同日より同部会における審議が開始された。
- 具体的には、
 - ①重要事項説明制度の見直しを中心に、購入者等に対するより適確な情報提供のあり方
 - ②「告知書」・「インスペクション」の活用等による既存住宅流通市場の活性化のための方策
 - ③賃貸不動産管理業のあり方を中心とした、賃貸不動産の適正な維持管理のための方策を主な審議項目として、これまで6回にわたり審議を重ねてきたところであり、本中間とりまとめは、その審議の結果をとりまとめたものである。
- 本中間とりまとめでも示しているように、本部会に与えられた課題については更に議論を深める必要があることから、今後本部会では、残された課題について更に審議を行い、最終的なとりまとめを行う予定である。

2. 不動産市場をとりまく状況と課題

(住宅市場の課題)

- 人口減少、少子高齢社会において、国富である住宅を資産として最大に利活用することは喫緊の課題である。
- また、省資源、環境保全の観点からも、既存住宅の価値を維持し、良質なストックを形成することが求められている。
- さらに、国民のライフスタイルの多様化に伴い、住まい方についても多様なニーズが生まれている。
- このため、流通市場の活性化を図り、国民がライフスタイルに応じた住生活を送ることができるような環境を整備することが求められている。

(既存住宅市場の課題)

- ストック重視の住宅政策を推進するに当たっては、既存住宅市場の活性化が必要であるが、我が国の既存住宅流通シェア（既存住宅と新築住宅を合わせた住宅流通量に占める既存住宅の割合）は、欧米諸国と比べて圧倒的に低い状況にある。
- 既存住宅市場の活性化を阻害する要因の一つが、買主からみた物件の品質に対する不安にあることから、品質に関する透明性、信頼性を高める取組が必要である。

(不動産市場における情報提供)

- 不動産取引は、物件の品質や周辺環境、過去の履歴、契約条件や契約の相手方の信用力など、様々な情報を基に行われるものである。
- インターネット利用の急速な普及により、消費者は従来に比べ多くの不動産市場に関する情報に接することが可能となってきたが、それでも取引の当事者間には、それらの情報に関して「情報の非対称性」が存在することから、情報の信頼性の確保、適時適確な情報提供とそれに基づく適切な判断が行える環境整備が求められている。
- さらに、昨今は消費者による安全安心な取引に対する意識が高まっており、こうした消費者意識の高まりに応え、安心安全な取引を行える環境が不動産市場に求められている。

(賃貸不動産管理の課題)

- 賃貸住宅（民営借家）は住宅ストックの4分の1以上を占めており、多様な国民の居住ニーズに応えるものとして必要不可欠な存在である。国民が日々の生活を送る基盤として、又、良好なストックとして長期間にわたり活用される上でも、適切な維持管理が行われることが必要である。
- 消費者の安心安全な取引への意識も高まる中、賃貸不動産に関するトラブルは増加傾向にある。また、近年、家賃債務保証業など賃貸不動産管理に関する新たな事業も展開され、これらに関するトラブルも発生している。
- 現行では、賃貸業、賃貸不動産管理業などの業務については、これらの業務を行う事業者に関する情報が不足するとともに、宅地建物取引業法などの業規制の対象にはなっておらず、事業者にも不適切な行為があった場合でも、法令に基づく対応ができないという課題がある。

○なお、不動産投資市場の拡大に伴い、投資対象とされる不動産の価値の維持・向上のために不動産を適切に維持管理する管理業務の重要性が高まっており、これら管理業務の専門化の動向にも注視すべきである。

3. 購入者等に対するより適確な情報提供に向けて

(1) 不動産取引における情報提供のあり方

- 不動産取引における買主等への情報提供については、売主、買主、宅地建物取引業者、宅建業者以外の専門家（インスペクション実施者等）のそれぞれの役割と責任について整理して、検討を行う必要がある。
- 情報提供は、具体的には、広告、重要事項説明、売主の告知書及び建築士等によるインスペクション等の形態で行われているが、それぞれの役割及び特徴を明らかにし、適確な情報提供が行われるよう内容を精査すべきである。
- 提供される情報が適確に活用されるためには、買主等においても情報を理解し判断できる能力を高めることが不可欠であり、消費者に対する不動産取引に関する一般的な知識の普及を支援する仕組みが必要である。

(2) 重要事項説明の合理化の必要性

- 不動産取引において宅地建物取引業者により実施される重要事項説明は、購入者等の保護を図るための重要な手続であるが、累次の説明項目の追加により、その説明項目の分量が多くなってきている。
- また、説明を受ける購入者等にとっても、項目が多岐にわたる上に時間も長時間となるため、契約に当たって何が重要かがかえってわかりにくくなっているとの指摘も多い。
- このため、現在の重要事項説明書に記載すべき項目は維持しつつ、宅地建物取引主任者が説明する項目については、購入者等の取引（契約締結）の意思決定に与える影響の高いもの、既に購入者等が理解しているもの等に応じて説明項目を整理するよう制度の合理化について検討する必要がある。

以下では、具体的な見直し内容について検討を行う。

(3) 重要事項説明の見直し

①重要事項説明のための書面の事前交付

(現状)

- 実際の不動産取引の場面においては、購入者等が契約締結の意向を固めた後に重要事項説明が行われ、その直後に契約締結されることが多いと言われている。購入者等が重要事項の内容について十分な時間的余裕を持って理解し、契約の検討ができる環境が確保されていない可能性がある。

(対応策)

- 購入者等が契約内容を十分に理解、認識して契約締結を行うためには、重要事項説明書の案

を受け取って、重要事項説明の前に購入者等がその内容の理解状況について整理できるようにすることが考えられる。

- 実際にも、契約締結直前の重要事項説明だけでは購入者等への十分な説明が行えず、契約後の紛争の原因となったり、契約締結を取消されたりするため、説明に先立って重要事項説明書の写しなどを購入者等に交付して事前の説明を行っている例も多い。
- このため、あらかじめ、重要事項説明書の案を購入者等に対して交付することについて検討を進めるべきである。

(期待される効果)

- 購入者等が、重要事項説明の趣旨や内容を理解し、不明な内容について、説明の際の質問事項として整理するなどの準備を可能とする環境を整えることで、重要事項説明の際に、購入者等の不動産取引についての理解を一層深めることが期待される。
- 宅地建物取引業者としても、購入者等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ができることとなり、購入者等に対する説明を深め、紛争の予防に効果があると考えられる。

(事前交付のタイミング)

- 事前交付を行う時期としては、多様な取引形態が存在するため、制度上明確に定めることは難しいが、事前交付制度の趣旨を踏まえれば、重要事項説明が行われるまでに少なくとも1日程度の時間的余裕があることが望ましいのではないかと考えられる。

(消費者等のニーズへの対応)

- 事前交付が不動産取引に対して過度な手続となり、不動産の流通を阻害することのないような配慮が求められる。
- このため、事前交付を求めないことについて購入者等の同意がある場合には、事前交付を不要にできるよう配慮する必要がある。
- また、宅地建物取引業者を相手方とする重要事項説明の場合には、当該宅地建物取引業者は、専門家としての知識と注意力を持って取引しており、事前交付は不要ではないかと考えられる。

②事前交付書面の電子化

(事前交付書面の電子化)

- ①において検討した事前交付書面を交付する制度の創設に当たっては、情報通信技術を利用する方法による交付も可能とすることにより、事前交付書面の受け渡しの方法が多様化され、容易に行うことができるようになる。

(期待される効果)

- 電磁的措置により代替できるようにすることにより、迅速かつ簡易な書面交付を可能とするとともに、記録や保存が容易になり、新たな制度導入による関係者の負担軽減にもつながるものと考えられる。

(事前交付書面と重要事項説明書の相違点)

- 事前交付書面は、重要事項説明書の案や写しを交付するものであり、取引主任者による当該書面への記名押印までは不要とすることが適当である。

(想定される電磁的措置)

- 電磁的な措置としては、電子メールやCD-ROM等を利用したもので、購入者等にとって受取、記録、保存が容易であるとともに、容易に紙媒体にも出力できることが必要である。
特に、電磁的措置に不慣れな購入者等に配慮し、電磁的措置による交付に先立って購入者等の了解が得られない場合には、紙媒体による配布を行うべきである。

③重要事項説明の合理化

ア) 口頭説明の合理化

(書面の事前交付に伴う合理化)

- ①において検討した書面の事前交付を前提に、一般の購入者等が書面の記載を読んで十分に理解できた項目については、購入者等の同意を条件に、取引主任者による重要事項説明を省略することができるのではないか。

(期待される効果)

- 購入者等が真に確認したい事項や理解が不十分な事項について重点的に説明を受けることが可能となり、説明の効率化、合理化が図られるとともに、重要事項説明の内容に関する理解が一層深まることが期待される。

(対象項目)

- 例えば、法令上の制限や、電気・ガス等の整備状況など広告、現地踏査などにより、確認・理解できた項目については、合理化を検討してはどうか。具体的には、取引形態(売買と貸借)や物件の種類(戸建てとマンション、新築と中古)ごとに取引の実態を踏まえつつ、合理化すべき事項について整理することが必要である。

(留意事項)

- 重要事項説明の項目について口頭説明の省略を行う際には、例えば、省略対象項目について購入者等の同意を事前に把握する仕組みとするとともに、その同意の確認等のための手続きを出来るだけ簡素にすることが重要である。また、重要事項の口頭説明の義務付けは、宅地建物取引業法の重要な規制事項であり、購入者等の同意の確認については、慎重に検討することが必要である。
- 重要事項説明の合理化を行った場合であっても、重要事項説明書に記載していない事項で重要な事項について故意に事実を告げない場合には、宅地建物取引業法第47条第1号に抵触することに留意すべきである。

イ) 宅地建物取引業者に対する重要事項説明の合理化

(現行制度)

- 現在の重要事項説明制度は、不動産取引に関する知識や能力が不足している一般の購入者等の利益を保護する観点からの制度であるが、購入者等が宅地建物取引業者である場合にも同様の説明義務が課されている。
- しかし、宅地建物取引業者が自ら取引をする場合には、不動産取引の専門家として、十分な調査や検討を行った上で契約に至ることが通常であり、改めて重要事項説明制度において、一般の購入者等と同様の説明を行う必要性が低いと考えられる。

(宅建業者に対する口頭説明の省略)

- 不動産取引に精通している宅地建物取引業者が相手方の場合には、その相手方の同意がある場合には、口頭による重要事項説明を省略し、書面の交付のみで足りるとする合理化が考えられる。
- この場合であっても、重要な事項で故意に事実を告げない場合には、宅地建物取引業法第47条第1号に抵触することに留意すべきである。

ウ) 重要事項説明項目の合理化

- 現行の重要事項説明項目そのものの合理化については、重要事項説明項目が、これまでの取引上の問題などを踏まえて積み重ねられてきた項目であること、どの項目に関心があり重要度がどの程度であるかについては各購入者等により異なること、物件の個別性が高いことなどから、項目を統一的に整理することは困難である。

4. 既存住宅市場の活性化に向けて

- 既存住宅の流通促進のためには、多くの消費者が抱えている品質に対する不安等、情報の非対称性を解消する取組みが重要である。すなわち、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、取引の場面において、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である。
- 具体的には、既存住宅の取引を進める上での物件情報の円滑な提供を進めるとともに、「告知書」及び「インスペクション（建物検査）」の活用により、情報の非対称性を解消することが重要である。
- この告知書及びインスペクションの活用を促進していくためには、売主・買主・媒介業者それぞれのインセンティブ及びコストを負担する者の整理を行い、告知書及びインスペクションの活用を促進していくための市場のルール作りが重要である。
- これに加えて、既存住宅市場が活性化するためには、情報の受け手である買主が受け取った情報を元に適切な判断を行うことができること、また、情報の移転とあわせて取引関係者が負うリスクも移転すること、不安に思われている品質向上を図るための仕組みを作ること、といった環境を整える必要がある。

(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

(住宅履歴情報に期待される効果と普及促進の必要性)

- 住宅の履歴情報は、新築住宅を含めた他の物件と比較検討する上で欠かせない情報である。この情報をもとに、買主は、例えば、どれだけのリフォームを行えば新築住宅と同等な品質になるのか、今後どのような点検、補修、交換やリフォーム等が必要となるのか、取得に当たってどれだけの担保価値を有しているのかがわかることになる。加えて、取引の関係者間において、後に発生した不具合が「隠れたる瑕疵」になるのかどうかに関し、書面で情報提供することで、説明したのか否かが明らかになるなど、取引後の紛争予防につながるものが期待される。

(告知書の必要性)

- 既存住宅の買主が取引の判断をする上で必要な情報には、住宅の履歴情報だけでなく、敷地の境界確定の状況、土壌汚染の状況など宅地に関する情報や、周辺環境情報など様々な情報がある。
- このように、住宅の履歴情報などの物件自体の性能、状態に関する情報以外にも、買主の判断に重大な影響を及ぼす情報であって、売主でなければ容易に知り得ない情報については、将来の紛争予防の観点から、売主と買主との間でできるだけ正確な告知により提供されることが求められている。このため、「告知書」の活用について、共通のルールを策定することが適当である。

※「告知書」＝「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、物件の過去の修繕等の履歴や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に提出してもらうものとして位置付けられている。

(告知書の提供のタイミング)

- 告知書の情報は、買主が購入を決定する上での参考情報となる可能性が高いものであり、契約を決定する前までに提供される必要がある。
- 実務上は、重要事項説明の時点より前に買主は当該物件の購入の判断を行っていることが多く、したがって告知書の提供は重要事項説明より事前に行われることが望ましい。例えば、重要事項説明書の案の事前交付と併せて行うことが考えられる。
- 一方で、告知書に含まれる情報のうち、売主が個人情報としてみだりに開示されることに抵抗を有する情報については、契約時に提供することもやむを得ないと考える。
- 媒介業者が売主と媒介契約を締結する際には、少なくとも告知書の有無について、媒介業者が確認するとともに、売主に作成するように促すことが重要と考えられる。これにより、購入を検討する者に対して告知書の有無を含めた物件紹介が可能となる。

(告知書の内容)

- 実際の取引場面では告知書の提出は相当程度進んでおり、業界団体による書式の利用が一般的であるが、各業界団体で項目及び記入内容については、ばらつきがみられる。
- 告知書の記入が売主の責任の下に行われるとすると、専門家ではない売主が記入できる情報の範囲及び信頼性には、自ずと限界がある。また、その情報を利用して判断しようとする買

主も、あまりにも詳細で専門的な情報が提供される場合には、その利用に限界がある。

- このようなことにも配慮し、消費者にわかりやすい告知書の様式や項目の標準化・統一化などについて、事業者団体を中心に実例を踏まえた検討を進めてはどうか。

(告知書に記載された事項に関する責任関係と媒介業者の役割)

- 告知書に基づく情報は、重要事項説明（媒介業者が、調査責任・説明責任を負う。）とは別の位置付けとしての整理が必要と考えられる。すなわち、売主の責任で作成される告知書の内容については事実と推定して、媒介業者は善良なる管理者としての注意義務を持って内容確認等を行うことが求められるが、重要事項説明について調査することが求められている媒介業者の責務とは異なる。
- このように、告知書の内容については、売主の責任において作成され、買主に提供しているものであることを取引の関係者の間で十分理解してもらう必要がある。
- 一方で、媒介業者は売主及び買主にとって最も身近な不動産取引の専門家であり、売主から買主への情報提供の場面でも、その期待される役割は大きいと考えられる。
- したがって、売主と媒介業者との役割や責務の関係を明確化した上で、媒介業者は、売主に対して正確な情報の提供を求め、また、記入に当たって必要なアドバイスを行うなど、できるだけ正確な情報が円滑に買主に対して提供されるよう努力すること、また、買主に対しても提供された情報についての理解が進むよう必要なアドバイスを行うなど、一定の役割を果たすことが期待される。

(告知書利用のインセンティブ)

- 売主にとっては、住宅履歴情報等を告知書として開示することで、その内容が住宅の価格査定に適切に反映されること、隠れた瑕疵に関する紛争の予防につながることで、物件に関する情報公開が進むことにより流通が促進されることなどがインセンティブとなりうる。

(告知書の信頼性確保)

- 売主の責任により作成される告知書の内容が、信頼性のある情報であることをどのように担保することができるかの検討が必要である。例えば、インスペクションを活用することにより、告知書の内容を第三者が確認することが考えられる。

(告知書の制度的な位置づけ)

- 売主の責任で作成される告知書について、法令による義務付けを制度化するのは困難である。
- 告知書の記載内容等とともに、取引における取扱いについても、業界団体を中心に標準化を図るなどして、制度上位置づけるように工夫すべきである。

(2) インスペクション（建物検査）の活用

(インスペクションの必要性)

- 既存住宅の安心で安全な取引、将来の紛争予防のためには、取引時点の物件の状態について、第三者が客観的に検査・調査（＝「インスペクション」）した結果を参考に、買主が判断で

きる環境を整備することが必要である。

※「インスペクション」＝第三者による建物の検査及び調査

(インスペクションに期待される効果)

- インスペクションの実施により、売主にとっては、より適正な評価（実施した修繕等の追加投資や適正な管理状態を反映した評価）で既存住宅を取引することができ、客観的な検査・調査結果により自らの告知書の信頼性向上も図られる。また、既存住宅の買主にとっては、専門的な第三者が客観的に検査・調査した結果を参考に、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、契約の判断を行うことで、既存住宅を安心して取引することができる。さらに、取引後の紛争の予防効果も期待される。

(インスペクションの実施依頼者)

- インスペクションの実施主体は、売主又は買主以外の第三者であるが、売主又は買主は、それぞれ上で示したような効果を期待し、そのいずれもが、依頼者となりうる。
- このため、インスペクションのあり方を検討するに当たっては、依頼者とその期待する効果に対応した検討が必要と考えられるが、重要なことは、売主及び買主のいずれにより実施することが望ましいかではなく、双方にとって、期待利益を下回る価格で信頼性のある検査が実施でき、その結果が取引の場面で活用されるような環境を整備することである。
- 売主主体の場合には、売主にとって不利な情報について隠蔽されることがないように告知書等との連携を図るとともに、買主側からその内容を確認出来る仕組みを検討すべきである。一方、買主主体の場合には、売主側の協力を得て契約締結前にインスペクションを実施することについて売主側の協力を得やすくする、インスペクションの結果、購入しないこととした場合でも当該結果を有効活用する観点から、売主に調査結果を提供するルールを作るなど、出来る限り既存住宅に関する情報を共有できる環境を作るべきである。

(インスペクション普及に向けた環境整備)

- インスペクションは、企業間の取引でいえばデューデリジェンスに当たるものであるが、企業間の取引では、その金額が大きいことから、万が一の場合に発生するコストとの見合いでデューデリジェンスを行うことが通例であり、その実績も多い。個人が既存住宅の取引を行う場合についても、同様のインセンティブやメリットがあると考えられる。
- インスペクションの最大のインセンティブは、インスペクションの結果が適切に既存住宅市場における価格に反映されることである。
- さらに、インスペクションの実施により、将来の瑕疵担保に関するリスクが、売主から買主あるいは第三者の保証機関に移転する仕組みがあれば、売主にとってのインセンティブとなるものと考えられる。
- また、耐震診断のようなインスペクション実施に対する補助制度、インスペクション結果に対する認証の仕組み、住宅金融における担保評価への反映、インスペクターの養成など様々な観点から議論を深めるべきである。

(媒介業者の役割)

- 既存住宅流通を促進する上でインスペクションは重要であり、媒介業者も、インスペクションを活用しやすい環境を整備していく役割を果たす必要があるのではないかと。具体的には、売主・買主双方の信頼関係の下に契約締結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な取引ルールの検討など、一定の役割を担うことが求められている。

(インスペクションの制度的位置づけ)

- 既存住宅の取引の中には、購入後直ちに建物を除却し、新たに住宅建設を行うことなどを前提とした取引もある。そのような取引では、既存住宅の現状を評価することは不要である。
- 現在、民間事業者によるインスペクションの実施が増加しつつあるが、インスペクションの検査項目や評価方法などは、各事業者において様々であるなど、業界としては未成熟でサービス内容にバラツキが見られる。
- 今後、インスペクションの普及に向けて、事業者間、業界内でのサービスの標準化や健全な事業者や専門家の育成などにより、業界における活用実績を増やすことが重要と考えられる。

(3) 価格査定の実質、根拠の合理化

(価格査定の実質)

- 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。このことは、告知書及びインスペクションを利用しようとするインセンティブとしても重要である。
- このため、宅地建物取引業者が物件の価額を評価する際に用いる査定マニュアルの改善などについての検討が必要である。
- 加えて、既存住宅のローン審査についても、結果が反映されるよう、金融機関との連携を図ることが重要である。

(4) 市場のニーズに対応する情報提供等

(情報の共有化)

- 告知書やインスペクションの活用が活発になることで、既存住宅の取引を契機として、当該既存住宅に関する様々な調査が行われることになる。売主の保有する情報を元にした告知書、宅地建物取引業者が調査した事項、買主が調査した事項、インスペクションの結果等が一体的に蓄積され有効活用されることが出来れば、当該既存住宅に関する透明性が高まり、新築住宅等との比較検討が更に容易になることから、そのための環境整備が期待される。

(リフォーム情報等の提供)

- 既存住宅の取引の場面では、告知書やインスペクションの内容にとどまらず、新築住宅を含めた他の物件と比較する上で既存住宅のリフォームなどについて情報提供が求められている。
- 例えば、既存住宅の取引の前後においてリフォームが行われている実態があることを踏まえると、既存住宅の過去の履歴や現状に関する情報のみならず、「今後、どれだけ使用できるのか」、「修繕・リフォームがどの程度必要か」、といった点を含めた情報提供がなされるこ

とにより、買主側は既存住宅の購入をリフォームの実施とセットで検討することができ、物件選択の幅が広がり、既存住宅市場の活性化にもつながる。

- したがって、既存住宅流通を活性化するためには、リフォームに関する情報の提供や費用負担について、取引の場面においても共通したルールを作ることが重要である。
- 既存住宅購入希望者にとっては、宅地建物取引業者は、最も身近な既存住宅の取引に関する専門家であるので、宅地建物取引業の業務に併せて、新たに一般購入者に対して、わかりやすい情報提供の工夫や、関連する情報の提供、コンサルティング的な役割を果たすことが期待される。
- 具体的には、自らが専門的な知識・技能を有しない場合であっても、顧客に対して必要に応じて適切な専門家を紹介し、また、リフォームに関する情報に専門的な知識・技能を有する者であれば、既存住宅の紹介に併せてリフォーム提案をするなどの対応が求められる。

5. 賃貸不動産の適正な維持管理に向けて 一賃貸不動産管理業等のあり方についての検討一

(1) 賃貸不動産の管理等をめぐる状況

- 賃貸不動産に関わる主体は、貸主及び借主に加えて、その両者の賃貸借契約を代理又は媒介する媒介業者、貸主からの委託を受けて賃貸不動産の管理業務を行う賃貸不動産管理業者など関連する事業分野が広がっている。また、近年増加している業務形態として、借主の家賃債務を保証する家賃債務保証業や家賃の収納を代行する家賃収納代行業、家主から一括借上げした不動産を転貸するサブリース業などがみられる。
- これらに関連する現行の法令としては、貸主及び借主との間の賃貸借契約については借地借家法がある。また、貸主又は借主と媒介業者との間の媒介契約については宅地建物取引業法があり、媒介業者は、その媒介業務に関して同法による規制を受けることになる。
- 一方で、賃貸管理業、家賃債務保証業、家賃収納代行業及びサブリース業を含めた賃貸業については、これら事業者に対する登録制度や行為規制を規定した法令は存在せず、消費者契約法による規定が適用されない場面も多い。
- こうしたことから、賃貸不動産管理に関連する事業をめぐる、消費者からの苦情・相談等が増加し、これに対する対応が求められているにもかかわらず、不適切な行為を行っている事業者に対する指導ができていない。また、消費者からみて、どの事業者が適切に業務を遂行できるかについて判断する情報が乏しい。
- このため、消費者にとって安心・安全な賃貸不動産管理が行われ、賃貸不動産に係る者が適正なコストを負担することにより、良質な賃貸不動産市場を形成するための検討が必要である。

(2) 賃貸不動産管理業等について検討が必要と考えられる事項

賃貸不動産管理業等について、下記に示すような事項について検討が必要と考えられる。

ア) 賃貸不動産管理業について

①賃貸不動産管理の業務内容の明確化

- 管理委託の契約内容が曖昧で受託業務の範囲が不明確なために、責任の範囲があいまいとなり、適切に管理業務が行われにくい。また、トラブルが発生した場合に適切な対応がなされないなどの問題が生じやすい。
- このため、標準管理委託契約書等の普及、見直しを行うとともに、契約関係にない借主に對しても、業務内容を明確にする工夫が必要ではないか。
- 検討に当たっては、業務用不動産で行われているプロパティマネジメント業務を参考にし、内容について検討すべき。

②預り金等の管理の適正化

- 賃料等の徴収業務について、預り金等の管理が適正に行われていない場合には、事業者が破綻した場合には、賃貸人が得られるはずの賃料収入が得られなかったり、賃借人への敷金等が返還されないなどの問題が発生する恐れがある。
- このため、賃料等の預り金の分別管理の徹底、預り金等の保全のための保証制度等について検討が必要ではないか。

③賃貸不動産管理業務の従事者の育成

- 現在は、賃貸不動産管理に関する公的な免許制度や登録制度などは存在せず、消費者が適正な業務を行っている事業者を選択する情報も不十分である。
- 賃貸不動産管理業の質を確保するとともに、消費者が適正な事業者からサービスの提供を受けるための情報として、資格制度も有効ではないか。
- その際の研修等については、事業者・業界団体における自主的な取組が有効ではないか。

イ) 賃貸業・サブリース業について

- 賃貸業について、宅地建物取引業者が媒介を行う場合と賃貸業者が自ら賃貸する場合には、消費者保護の仕組みに不整合があり、必要な消費者保護が図られているのか検討が必要ではないか。
- サブリース業については、上で述べた賃貸業及び賃貸不動産管理業と同様の課題に加え、サブリース業者に対する原賃貸人に対し、契約内容等の情報を正確に説明することなどが必要ではないか。

ウ) 家賃収納代行業・家賃債務保証業等について

- 家賃収納代行業・家賃債務保証業については、賃貸管理業における預り金等の管理と同様の課題が存在する。
- このため、契約内容の明確化と分別管理の徹底、事業者が倒産した場合の倒産隔離等について検討が必要ではないか。

エ) 円滑な紛争解決方策について

- 簡易、迅速、円滑な紛争解決方策として、事業者、業界団体による自主的な取組（ADR

法の活用等) について検討が必要ではないか。

オ) 賃貸住宅標準契約書、原状回復のガイドラインの普及

- 賃貸住宅標準契約書、原状回復のガイドラインのより一層の普及により、関係者が適正にコストを負担する環境が必要ではないか。

(3) 今後の検討を進める上での観点

(2) で検討が必要とされた事項については、以下のような観点を中心に検討を進めていくこととする。

ア) 制度的枠組みのあり方について

- 賃貸不動産管理の重要性や事業者の健全性の確保、消費者保護の観点から、制度的枠組みのあり方の検討が必要である。
- 法令等に基づく規制を行う場合には、規制がない場合に発生する問題と規制を設けることにより得られるメリットとデメリットを十分に考察することが必要ではないか。
- 規制によって包括的に保護するのではなく、契約上の役割を明確化することやその内容の確実な履行を担保することによって、どのような方策を講ずるべきかについての議論が必要ではないか。

イ) 賃貸不動産管理業の範囲・内容のとらえ方

- 賃貸不動産管理業の範囲をどのように考えるかについては、不動産業全体の活性化や業務の適正化の観点からは、居住用・非居住用の双方を対象とすることが必要であるが、個別企業の業務の実施状況等を踏まえて、業務管理、紛争予防などの政策上の必要性から業務内容の拡充を検討することが必要ではないか。

ウ) 宅地建物取引業法との関係

- 法令上の規制を考える場合、賃貸借の媒介業務と管理業務を兼業している事業者が多い実態を踏まえ、宅地建物取引業法の中で管理業を捉えるべきか、別途新たな規制を設けるのかについて検討する必要がある。
- これについては、制度を新たに構築することのコスト、従来の仕組みを活用することのメリットなどを考慮すると、当面は宅地建物取引業者が行う賃貸不動産管理についてどのように行われるのが望ましいのかを宅地建物取引業法の中に位置づけることが望ましいのではないかと、との意見がある。

○なお、賃貸不動産管理に関しては、関係する法律問題も多岐にわたり、不動産部会において全ての項目について検討を行うことには限界もあるため、今後どのように検討を進めるかについては、工夫が必要であるとの指摘もある。今後の検討に当たっては、一定程度対象を絞り込んで検討を進めることが必要であろう。

○その場合、先に述べたように、賃貸不動産に関係する主体として貸主・借主の他に、宅地建物取引業法の規制を受ける賃貸の媒介業務を行う媒介業者、業務に関して特定の行為規制等が存

在しない賃貸管理業等の業務を行う多様な事業者の存在を念頭に、対象とする主体及びその関係とこれに関係する現行法令等を整理した上で検討を行うべきである。

6. 今後の検討について

○今後は、以下の項目を中心にさらに議論を進め、平成21年内を目処に最終的なとりまとめを行うこととする。今回の中間とりまとめを含め、広く、パブリックコメントなどを通じて意見を聴取することとする。

○また、今回対象としている課題は、不動産行政のみならず、住宅政策とも密接に関連している。先般、社会資本整備審議会住宅宅地分科会の下に民間賃貸住宅部会及び既存住宅・リフォーム市場部会が設置されたところであり、両部会との連携も検討していく。

(1) 買主等に対するより適確な情報提供に向けて

○重要事項説明のあり方については、本中間とりまとめで一定の方向性が明らかとなった事項については、実態上の問題点等も含め、さらに検討を進める。その他、重要事項説明に関係して、十分な議論が行われていない事項について、検討を行う。

○不動産取引市場における情報提供全体の問題点について、本中間とりまとめで示された重要事項説明のあり方等、他の項目の検討状況も踏まえ、さらに必要な検討を進める。

○さらに、不動産の安心安全な取引の実現に向けて、情報提供以外の課題への対応についても議論することとする。

(2) 既存住宅市場の活性化に向けて

○本中間とりまとめでは、既存住宅市場における課題のうち、主に既存住宅の品質や性能に関する情報の非対称性の解消に着目し、告知書及びインスペクションの活用を中心に検討を行ったが、既存住宅市場の活性化に向けては、それ以外にも解消を図るべき課題は多い。

○このため、既存住宅の流通全般を見通し、既存住宅とリフォームを一体化して流通する仕組みを構築していく上での課題、宅地建物取引業者が自ら既存住宅の売主となる場合の責任の範囲の考え方、既存住宅の状況に応じた性能担保のあり方、既存住宅に関する情報の蓄積と共有化、税制や住宅金融のあり方などについての検討が必要と考えられる。

(3) 賃貸不動産の適正な維持管理に向けて

○上記5で述べた課題について、引き続き検討を進める。