

社会資本整備審議会産業分科会 第17回不動産部会

平成20年12月4日(木)

【海堀課長】 それでは、定刻を過ぎましたので、ただいまから社会資本整備審議会産業分科会第17回の不動産部会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、ご多忙のところお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。事務局を務めさせていただきます不動産課長の海堀でございます。どうかよろしくお願ひ申し上げます。

それでは、会議の本題に入ります前に、資料のご確認をお願いしたいと存じます。お手元のほうの資料でございますが、頭に1枚の議事次第、その下に座席表を用意させていただいております。その下に、資料1として、部会の委員名簿、それから、資料2として、クリップどめをしてございますが、これは後ほど三菱地所リアルエステートサービスの八木橋委員のほうからご説明いただきますが、重要事項説明関係の資料が一式でございます。資料3といたしまして、後で市川委員のほうからご説明いただきますが、全宅連の重要事項説明の取り組みと、あと、黄色い封筒でこちらのほうに関係資料を用意させていただいております。それから、資料4として、事務局のほうから提出させていただいている重要事項説明の資料、それと、資料5として、縦長の論点整理の資料でございます。あと、資料6-1として、前回の指摘事項の横長の紙、それと、資料6-2として、縦長の論点の整理をしたもの、あと、資料6-3として、横長のこういったポンチ絵を用意させていただいております。資料7といたしまして、審議予定ということで、今後のスケジュールと、参考資料としまして、参考資料1、2、3と、重要事項説明等にかかります法令上の取り扱い、あと、毎回ご用意させていただいておりますが、法令集を用意させていただいております。以上、資料でございますが、欠落等がございましたら、事務局のほうにご連絡をいただければと思います。

それでは、本日、定足数に達する委員各位のご出席をいただいておりますので、審議会令第9条の規定により、本部会が成立していることをご報告させていただきます。

それでは議事に入らせていただきたいと思います。進行については、部会長、よろしくお願ひ申し上げます。

【平井部会長】 部会長の平井でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

本日は、大変お忙しいところ、ご出席いただきましてまことにありがとうございます。
それでは、議事に入らせていただきます。

本日は、個別テーマとしては、重要事項説明制度に関してご審議をいただくことになり
ますが、それとともに、前回の告知書・インスペクションの議論を踏まえまして、買主等
に対する情報提供のあり方全般に関する論点についての議論を予定しております。

また、先ほど事務局からご紹介がございましたように、本日は重要事項説明の審議の参
考とするため、具体的な取組状況について、ご説明を承りたいと思っております。

ご説明いただくのは、社団法人不動産流通経営協会よりご推薦いただきました、三菱地
所リアルエステート株式会社及び社団法人全国宅地建物取引業協会連合会にご依頼をして
おります。

それぞれ約20分ほどご説明をいただきまして、後ほど質疑の時間を設けたいと思いま
す。

では、最初に、不動産流通経営協会副理事長で、三菱地所リアルエステートサービス株
式会社取締役社長でもいらっしゃいます八木橋委員からご説明をお願いしたいと思います。
どうぞ、八木橋委員、お願いいたします。

【八木橋委員】 それでは、お手元の資料にのっとりましてご報告申し上げます。

資料は、資料2と書いているところでございますが、最初に、4枚ほど、「重要事項説明
書事前配布ルール等について」という、これに基づいて、このレジュメに従ってご説明を
申し上げます。このクリップをちょっと外していただきまして、添付資料でございますが、
その次に、今、私ども、葛飾区で売っております物件の重要事項説明書の案でございます。
それから、その次に重要事項の説明方法に関するルール概要ということ、それから「重要
事項説明書ガイドブック」、それから「マンションルールブック」、それから「ご契約ガイ
ドブック」、それから、最後に、仲介に関する重要事項説明書と取引のガイドという形で添
付資料がなっておりますので、それぞれ、そのときに参りましたらばご説明をさせていた
だきますので、適宜ご参照いただければというふうに思います。

まず、この「事前配布ルール等」に沿ってご報告申し上げますが、まず私どもが現在や
っております重要事項の基本的なルールというのは、実は大変残念なことに、OAP問題
という大阪で起こったレジデンスタワーの土壌汚染問題がございまして、もちろん、これ
以前にも、一定の情報提供という観点から、一定のルールのもとでやっておったわけですが、OAP問題がやはりこれだけ世間の皆様の耳目を高らしめたという反省もあって、こ

の「お客様の購入動機に影響を及ぼす重要な事項の説明の実施、よりの確な情報提供」を行う必要があるということ、グループ全体が大変痛切に意識し、反省をしたわけでございます。

そこで、OAP問題の教訓を生かすために、三菱地所を中心として、グループでさまざまな取組をしてみたいわけですが、そこに書いてありますとおり、外部有識者によるコンプライアンス特別委員会の設置であるとか、あるいは、地所、それから当社共同の重要事項説明検討委員会の設置、それから、専門家による研修等の実施ということで、研修の一環として、本日委員としても出席されておられます熊谷先生にも本部研修を行っていただいたということでもあります。

それから、やっぱりどうも井の中の蛙ではなかったかということもありまして、外部機関へ委託をして 外部機関というのは、ケーシーズという消費者支援機構関西であります。消費者がマンションを購入する上でポイントになる事項についての検討を実は委託いたしました。その結果、外部機関の提案の骨子は、そこに列記されてございます。1つは、重要事項説明の1週間から2日前までに重要事項説明書の写しを配布して事前に読んでもらうということが必要であろうということ、それから、やっぱり買主消費者が重要事項説明書を読む上で参考となる専門用語や法律用語の「解説書」及び「Q&A集」がぜひ欲しいねというご提言もございました。それから、3番目は、重要事項説明書に目次に該当する記載項目一覧表をきちっと明示して、より体系的にご理解いただきやすいようにしたらどうだろうかというようなことがございました。

その提言に基づきまして作成したものが、次の次の資料でございます重要事項の説明方法に関するルール概要と、「重要事項説明書ガイドブック」でございました。特に、この「重要事項説明書ガイドブック」は後でまた触れますが、ややもすると字ばかりが多い重要事項をより読みやすくするように、いろんな色を使ったり、あるいは絵を入れたりというようなことで、ご理解をいただきやすいようにしたらどうだろうかということで生まれたものでございます。

まず、事前配布ルールにつきまして、ルール概要に沿ってちょっとご説明をさせていただきます。

これは新築物件の場合でありますけれども、まず基本ルールといたしまして、原則として、重要事項説明を行う3日前に重要事項説明書の写しを配布するという、そして、「重要事項説明書ガイドブック」をお客様に配布して、重要事項説明を行ってから、2日

後以降、したがって、契約締結から見ますと、重要事項説明書の案文、あるいは「ガイドブック」は、契約締結前、最低5日は守ると、こういうことを基本ルールといたした次第であります。

それぞれの新規の販売物件の販売の方法が幾つかありますので、それに従ってご報告を申し上げますと、まず新規分譲マンションを登録抽選で販売する場合がございますが、これは一定期間登録を受け、締め切った後、抽選、それから申込・契約と、こういうふうに移る販売の仕方ではございますが、この登録のマンションの場合には、この基本ルールの応用型として、登録期間中に原則として重要事項説明書の見本 案文ですね、及び「重要事項説明書ガイドブック」を配布するというようになっております。それで、登録が締め切られた後、5日以降に購入申込及び重要事項説明を行う。さらに、その5日目以降、契約の締結を行う。これが、新規登録販売物件における基本ルールの応用版ということになっております。

ただ、さはさりながら、15戸とか小規模な物件にありましては、申込・重説から、また5日契約まで置くというのはやや迂遠だということもあまして、この登録販売方式の例外フローとしてそこにありますとおり、小規模の物件の登録販売にありましては、登録受付時に案文と「ガイドブック」を提供するのは、これは間違いなく同じようにやっているわけですが、抽選後、申込・重説があった後、遅滞なく契約を締結するというようになっております。この5日目以降に重要事項説明を行って、それから契約の締結を行うというようなことはどこも同じなわけですが、その契約締結の申込・重説との間の期間がやや短くなるということが、間々、応用としてはなされているところでございます。

次に、右のほうに参りますが、例外として、先着順で売るという物件、あるいは、登録販売はやったけれども、一部、それで完売しなくて先着順に売る、いわゆるクリアランス物件についての基本ルールの運用型でございますけれども、これは、そこがございますとおり、営業販売員が一応お客様の意向をご確認させていただいた上で、ケース かケースのいずれかを選んでいただくというふうに行っているところでございます。ケース は、購入申込時に重要事項説明の案文をお渡しし、それから5日後の契約締結時に同時に重要事項説明を行うということ、それから 番目は、まず申込時に重要事項説明を行い、その5日目以降に契約の締結をいただくこと、このいずれかを選択していただいているところでございます。それはお客様のほうで選んでいただき、あるいはまた、もう少し理解を深めたいということであれば、さらにそれのお客様との相対の中での応用型が生まれている

というのが基本ルールでございます。

なお、メール等による通信情報技術を利用した書面配布というのは、重要事項説明書と一緒に「ガイドブック」を配布しているというようなこともありまして、現在は当社としては行っていないということになっております。

次に、2枚目についておりました、今葛飾区で売っております重要事項説明のひな形をちょっとごらんいただければと思います。これは、ページ数から言うと、28ページになっております。最初の重要事項説明書の概要から、2番目、目次、それから、いよいよ法定書式に従った項目の説明書になっているわけでございますが、ごらんいただきますとおり、39戸ということで、小さな小ぶりの物件なんですけれども、このページでありますと、法定の説明事項から終えまして、17ページから最後、27ページまでは、ほとんど特記事項ということになっておりまして、本来、35条の列挙事項以外に、47条1項に抵触すると思われるような、いわゆる取引の中で重要だと判断されるようなことをる説明させていただいておるところでございます。大体この特記事項を逐一ご説明申し上げておりますので、重要事項の説明時間というのは、大体2時間から2時間半ぐらい要しているというのが現状でございます。

次に、「ガイドブック」でございますが、ちょっとそれをごらんください。まず1ページは、重要事項説明書の概要でございます。それから、2ページから4ページまでが、売買物件に関する事項と、そのQ&Aを書いております。それから、5ページから16ページまでが、対象となる宅地または建物に直接関係する事項として、登記簿に記載された事項、あるいは、法令上の制限、管理委託に関する事項等々とそのQ&Aということになっております。それから、17ページから24ページまでが、今度は取引条件に関する事項としての、契約の解除、損害賠償規定、違約、ローンのあっせん等々に関する事項とそのQ&A。それから、25ページから29ページが、その他の事項として、アフターサービス、クーリング・オフ、特記事項及び契約に関する、あるいは引渡しに関する事項とそのQ&Aということになっております。

それで、また冒頭の事前配布ルール等のレジユメに戻りますけれども、3ページになりますが、営業担当者へのヒアリング、今のような実態の中で、私ども重要事項説明を行っておるわけでありましてけれども、営業マンのヒアリングの結果でありますけれども、重要事項説明書の写し、あるいは「ガイドブック」を事前にお渡ししておるにもかかわらず、やっぱり読まれないで直接説明をお受けになられるというような方もまれに散見されると

ということでございまして、やっぱり事前によくお読みになられた方々は、「ガイドブック」については大変ご理解をいただいて、質問はほとんどないということで、質問のほとんどは、先ほどちょっと触れました特記事項の内容がほとんどであるというような状況のよう
でございます。

それから、先ほど、時間は2時間から2時間半と申し上げましたけれども、事前に配布するようになったことと、それから、それ以前との比較では、ほとんど変わっていないということでもあります。

それから、重要事項説明時に配布する資料というのは、先ほどちょっと冒頭ご説明申し上げましたけれども、マンションの管理内容についての説明資料としての「マンションガイドブック」と、契約から引渡しまでの一連の手続を記載した「契約ガイドブック」、それから、契約書の案文、管理規約の案文等を一応添付してお渡しをさせていただいているということでもあります。

今後の課題として私なりに整理をいたしましたけれども、やっぱりお客様に重要な事項を理解していただくための、一応重要事項の説明書の見直しとしてどんなことが必要かなと思いましたが、先ほどちょっと1つの事例でご説明申し上げましたけれども、やっぱり大変特記事項がどんどん多くなっております。したがって、その整理がやっぱり一定程度必要かなという感想を持っております。それから、記載し説明する事項と、お客様が情報として知っておいていただきたい事項の整理。それがあれば、重要事項説明の内容が明瞭になるようにわかりやすい重要事項説明を行うことができ、時間の短縮を図ることができるかなというふうに思います。

以上が大体新築の概要でございます。

それから、「契約ガイドブック」の後についております不動産の売却を検討される媒介委託者用の一連の流れ、これについて仲介のセクションについてのご説明を簡単に触れます。

仲介セクションにおきましては、新築のように重要事項説明書の事前配布ではなくて、重要事項説明の3日から1週間前までに事前説明を実際は行っております。事前説明の目的は、契約当日に重要事項説明の内容をめぐるトラブルを回避し、契約の円滑の促進を図りたいというのが趣旨でございます。

媒介受託時の書面配布ですが、媒介受託時には、「不動産の売却を検討されるお客様へ」と、今ちょっと触れました、資料として添付しております資料の売主への配布と、購入予定者には、その裏にございます「不動産の購入を検討されるお客様へ」を購入予定者へそ

それぞれ配布しておりますが、この書面は、それぞれF R Kのガイドブック、グリーンのものがございますが、それに基づいて作成しているところでございます。

最後に、この重要事項をめぐるトラブルでございますけれども 重要事項というが、契約過程に入るまでの主なトラブルというのは、新築物件にありましては、やはりパンフレットと模型等々の説明資料と実際の現物が違っているということがままあります。それが一番大きなトラブル。それから、営業販売員の説明と引渡し時の状況が違っているというようなこと。それから、重要事項説明書の内容についてのトラブルは、現在のところ、ほとんどありません。それから、仲介物件も、重要事項説明書をめぐるトラブルというのはほとんどないというような状況であります。まれに、重要事項説明の特記事項の中には、包括的に記載しているところもあるものですから、それが本当にそういう内容であるのかというようなところの、多少の齟齬はありますが、新築及び仲介の重要事項説明の事例としては大体以上でございます。

【平井部会長】 八木橋委員、どうもありがとうございました。

ご質問等は後から一括してお受けすることにいたしまして、引き続きまして、全宅連の専務理事でいらっしゃる市川委員からご説明をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【市川委員】 それでは、全宅連の市川でございます。

私ども47都道府県の傘下の各宅建業協会に、先生方ご存じのように、10万6,000ほどの会員が存在するわけでございますが、この取引におけるさまざまな適正化、あるいは均一化という命題が私どもにあるわけでありまして、したがって、私どもとして、この重要事項説明に至るまでに、あるいは、重要事項説明をどのようにしたら、会員のお客様にご迷惑のかからないように、適正に、そして的確に説明ができるかということについて、今、まだ苦慮しながら進めている段階でございます。

それでは、皆様方の資料としては資料3、それから黄色い封筒に関連資料を入れさせていただきますから、その資料に基づいて若干説明をさせていただきたいと思っております。

全宅連といたしましては、まず、宅地建物の取引における情報の提供と本会の取り組み方について、現状報告をさせていただきたいというふうに思います。

まず、一般的な宅地建物取引における情報の提供ということですが、これは今日お配りしました1枚物で、その経緯、流れというものについてご説明を差し上げながら、ご理解をいただければありがたいなというふうに思います。この1枚物の中に、一般的な

宅地建物取引における情報提供フローというのがあります。この不動産取引における業務の流れということを時系列的に挙げさせていただいたというのが、この図面であるわけでございます。封筒の中に1枚物で、黄色い吹き出しのような形で出ているものがあるかと思いますが、お目通しいただければと思います。それと、資料3を見比べていただくという作業、大変でございますが、よろしゅうございますか。

それでは、まず媒介の依頼というのは、これは私どもが常に行っております作業、業務の流れで、媒介依頼を受けるということから始まるわけでございますが、これは仲介業務というのが、非常に私ども会員の中では主体的に多い業務でございますから、売買、売主、そういうものについては、また別段の定めがあるわけでございますが、仲介業務ということ念頭に置いての説明をさせていただきますと、媒介依頼という最初の仕事、依頼がございます。この依頼がございましたら、当然これは詳細な調査をしなければならない。コンプライアンスという大事な我々に定めがございますから、ここで調査をきちんとしなければならないということで、価格査定も、実は1つのマニュアル化した、財団法人不動産流通近代化センターの査定方式のマニュアル等がございます。これを中心にして、自分でそれぞれ価格査定をする。要するに、この価格の均一化・均等化というのも図らなければならないということで、同じ資料を使ってマニュアルを使って価格を出していくというのも、この 番目の詳細の調査という中に入っております。

調査が進みまして、価格査定も終わりましたところで、これをご提示申し上げながら、媒介の契約ということになるわけでございますが、もうこの媒介の契約のときには、当然価格がここに含まれるわけでありますから、売主に対する売り価格の決定をしていただくということがあります。媒介契約が済みますと、次の作業としては広告ということになるわけですが、広告をする前に、媒介契約の前の調査以上に、この広告表示、これは公正取引協議会等々の公正取引上の表示規約もございますので、この表示規約にのっとったものを最低線ここで調査をしなければいけないということがございますから、ここで再調査をさせていくということでございます。

そうしますと、いよいよ 番目が広告開始ということになって、情報の提供を広く一般の買主にここで開示をしていくわけでございます。しかし、売主としての個人情報の関係がございますから、この時点においては、その個人情報的な問題のかかる部分については、表示できる範囲内での表示ということにしている現状でございます。それから、この広告、あるいは情報の提供、これは、広告というのは、インターネットの広告も紙ベースの広告

も含めて、すべて広告というところにくくってございます。

その次に来ますのが、買主との接触、ここからが、今日議題になっています重要事項に向けてのさまざまな説明が必要になるということになります。したがって、私どもの資料の中に、「マイホーム獲得大作戦」というのが資料として、1冊物で入っております。これをちょっとお目通しいただきたいと思いますが、これは非常に簡単に消費者にわかりやすく説明するための、全体的な売買の流れを示したものでございます。1ページめくっていただきますと、右側に目次がございます。これは購入編とか、売却編とか、税金編とか、あるいは賃貸借の関係とかという、大きなくくりとしてはこの4つがあるわけですが、本日1つ取り上げるのは、購入編ということになるかと思えます。

これは1から11まで、住まいを買うときは何から始めたらよいかということから始まりまして、売買契約を結ぼうということまで至っております。すべてご説明するわけにはいきませんので、これの4ページ目を見ていただくと、「あなたは幾らの家を買えるのか」というようなところからまず始めなければいけないということで、4ページ目、
、
、と横になっているわけでございます。頭金と言われる自己資金、物件を購入するための直接的な費用は、その価格に対する何%ぐらいを用意していただくのか、あるいは、自己資金としては、その他の間接的な経費、直接的な経費がありますから、これは30%以上必要ですよというようなことが書かれて、住宅ローンの借入れを起すための返済可能額を算出するというようなことも、既にこの時点で、幾らのものを購入して、幾ら借りたら、幾ら返済するかというような簡単なシミュレーション的なものも出していただくための必要性ということで、そこに表が書いてございます。下の資金計画の立て方と住宅ローンの選び方というのがございますが、これが横軸にずっと から まで書いてございます。こういった形でまずお示しします。

それから、14ページをちょっと開いていただければと思います。マンション・一戸建ては契約前にここを確認してくださいということで、中古のマンションの場合とか中古の一戸建ての場合とかというのが、それぞれ、建物全体を見る、あるいは、敷地を確認する、設備を確認する、そういったものもきちんとしなければなりませんねというようなことが、ここで記載をさせていただいております。

大事なところが、その次のページの「瑕疵担保責任とアフターサービスをチェックしよう」ということと、その前に、建ぺい率とか容積率というのが16ページに記載しておりますから、ここで概要的なものとして、一般論としての注意点を挙げているわけござい

ます。

それから、瑕疵担保責任とアフターサービスというところで、瑕疵担保責任って何なのという、要するに、ごく一般的に疑問を持たれる部分の説明、そういったものがここに書いてございます。表の中に、民法上の瑕疵担保、宅建業法上の瑕疵担保、あるいは住宅の品質確保と促進等に関する法律だとか、そういったものがありますよ、法律が規制する瑕疵担保責任というのはこういうことですよ、ということが書かれているわけでありまして。

本日の議題となります重要事項の説明というところも、この20ページ、21ページに書いてございますから、少しご説明をいたします。

20ページをお開きいただきますと、重要事項説明書を読んでみようということで、不動産の「売買契約を締結するに先立って、不動産会社は買主に対して『重要事項説明』を書面にして行うことが、法律で義務付けられています」というところから始まりまして、末尾の「したがって」というところで、「重要事項説明はその物件を買うか買わないかを最終的に判断するための貴重な機会なのです。心して臨むように」というようなことがここに書いてあります。取引主任者の確認ですとか、専門用語的なものについては、気おくれをせずに質問してくださいよ、というようなことがここに列記しておるわけでございます。

その後によいよ売買の契約書ということで、契約書を締結する一連の流れを記載をさせていただいて、もとの黄色いフロー図に戻っていただきたいと思いますが、この部分で別添で「マイホーム獲得大作戦」をご提供し、ごく一般的なとらえ方をまず消費者の方にさせていただき、わかりやすく説明することを第一目的として行っております。

それから、よいよ 番目に行くわけですが、物件の内覧、あるいは目視、さまざまな情報提供をここでしていかなければなりませんので、もう事前に調査をして、重説の項目をほとんど、ここまで来ますと、書き上げていける状態でございますから、この情報提供というのは、重要事項説明の写しといえますか、そういったものを持って説明をさせているというところでありまして。

番目が重説でございます。これにつきましては、3部冊で、また皆様方のお手元にお配りさせていただきました。

1番目が「各種重要事項説明書書式」というのがございますから、これをちょっとお開きいただきます。これを1ページ開いていただきますと、重要事項の事前説明書というのがございまして、これは本来重要事項説明とはこういうものですよというところで、先ほどの内覧のときにも、これはお示しするわけでございますが、こういった形で重要事項説

明の構成とか項目を、この枠の中に書いてこれを説明するということになります。

2ページほどめくっていただきますと、重要事項説明書（土地建物の売買・交換用）というのがございます。それをちょっとお目通しいただきたいと思います。ここは、従来、宅建業法の35条、47条の部分がこの重要事項の中に列記されているわけでございます。したがって、買主、売主の双方のお名前、それから、取引業者が押印するところ、そして、説明をする取引主任者の記名・押印の箇所、そういったものが書かれていて、1ページおめくりいただいて、さまざまな不動産の表示等があって、土地建物、登記に必要なもの、登記簿に記載された事項などというものが書いてあるわけでございます。

もう1ページめくっていただきますと、左肩に4、都市計画法・建築基準法等の法令に基づく制限に概要という中に、左の縦列に が書いてございます。 の中に、a. 区域区分というのがございまして、そこに資料1参照とございます。これはどういうことかという、この重要事項説明書の基本になる部分に、さまざまな該当例、あるいは法規を入れますと、読まれる方、あるいは説明を受ける方が混同してわかりにくくなるということで、取引の態様の必要によって資料提供を行うということにしております。

これが、もう1つの3部冊の2番目でございますが、「重要事項説明書説明資料」というとじ込みをさせていただいております。これをまたお開きいただきたいのですが、例えば、「資料1参照」というところは、この説明書の説明資料、これの見開いていただいた右側に、資料1と書いてございます。これが先ほど参照と言われたところの説明資料です。要するに、細部にわたっての説明をこのものをもってするというので、見開いた右側に横の長くなっている区域区分というところがありまして、市街化区域とはというところから始まりまして、準都市計画区域外というようなことが書いてございますが、この資料をもって、それぞれ説明をしていくということになってくるわけでございます。

また重要事項説明書に戻っていただきますが、それぞれ資料2とか、資料3とかというのが、この説明書の説明資料の中で明記させていただいておりますから、それぞれ必要によって細かくやっていくということになるかと思えます。

書式のページの次をめくっていただきます。ページが書いていないものですから、非常に申しわけございませんが、右の上に9というのがあります。これは、法令的に、アスベストの問題、あるいは、その下に耐震の問題、耐震診断を受けていますか、受けていませんかというようなこと、これはどこでもやらなければならない事項ということですから、こういうことをやっております。

2ページぐらいめくっていただいて、この重要事項の中で、必要なものというのは、添付の書類というのが非常に大事な部分になってまいります。したがって、添付書類というところにレ点を打つのと、新たに書き込むところがございますが、この時点で既に重要事項の説明を行うということは、売買契約書の案も作成ができるということになりますので、私ども全宅連として各宅建協会、47の宅建協会に指導いたしますのは、この時点で売買契約書の案を事前に配布を必ずやらせてもらうということがございます。事前配布でまず必要なものとしては、当然、売買契約書の案、それから、土地の登記簿の証明書、これは謄本であったり、登記内容の全部証明であったりするわけではありますが、それが土地・建物という形で個々に添付する書類、それから公図。重要事項説明書の説明資料というのは、先ほどご説明しました説明の資料でございますが、これを必ずお付けしなければならない。これは、この書式集、資料集をすべてお渡しするのではなくて、この中から該当するもののみをピックアップして、重要事項の中の添付書類としてお渡しするということになっております。

それから、その他の必要なものというのは、まず建物の図書ですとか、建物が附帯してある場合、既存の住宅ですとか新築の住宅の場合には、建物の図書一式、図面等、確認申請の鑑の写し、そういったものも必要になります。それと同時に、実測を伴ってくる場合の測量図。測量図として、実測が伴わない場合というのも、中にはあるわけがございます。これは、臨地の確認がどうしても必要になりますから、境界境のところに臨地境界の写真ですとか、そういったものを明確にしたものをこれの添付書類にしていくということでございます。あるいは、道路と敷地の関係もございますから、道路と敷地の関係の道路図、そういったものも併せて付けていくということになりまして、一番最後に、まず売主である譲渡人に、こういう説明を買主さんにいたしますよということで確認をしていただく。これは、1つはなぜ確認をしていただくかということは、告知書という形がございますから、その告知書との内容の整合性というものもとらなければなりませんので、ここでまず売主さんにその確認をしていただいた上で、最終的に買主に対しての説明を行って、サインをいただくということがございます。これは、土地建物の売買ということに限って、こういう形をとっていくということがございます。

もう1冊、カラーのものをお付けいたしておりますから、それをちょっとごらんいただきたいと思うわけではありますが、このカラーのものは何かというと、これは先ほど申し上げました取引の適正化ということがございますので、会員の指導をしていかなければなり

ません。その会員指導、教育的な研修を、全宅連としては、県の協会に対して、最低年2回は行っていただきたいというようなことを指導しているわけですが、その中で、重要事項の説明書の書き方というのが均一化されていかないと、どんなにいいものをつくっても、それを運用する、使う業者さんによってということがあります。零細な業者、私もそんなんですが、私どもの傘下の会員につきましては、零細な業者、中小の業者が多うございすから、その制度の均一化というものを図るために、これは欠かせないということで、全宅連としての教育の柱になっているわけでございます。

これを、お目通しいたきますのは、5、6枚めくっていただきますと、重要事項説明書基本記載例と留意事項というのが書いてございます。当然、これは事前の説明書云々というのもありますから、このページの3というところに、その事前の説明書が書いてあります。

それから、めくっていただいて、左肩に4というのがあります。これは、土地建物の売買交換用ということで、赤い字で書いてあるところ、これを業者が記載をしてご説明をさせていただくということになります。それから、左縦列に「ポイント1分冊 P3」とありますが、これを、先ほど説明をさせていただいた内容の書類をつけなさいよ、あるいは、こういう場合はこういうふうに書きなさいよ、というようなことが記載させていただいておるといことで、均一化を図るためにこの教育を行っているという現状でございます。

大体内容的には以上でございますが、もとの資料3に戻っていただいて、現状における買主への情報提供の方法というのが付けてございます。フロー図のような形で、買主への情報提供から始まりまして、売主までというような、グレーの色になっておりますそれをちょっとお目通しいたきたいと思えます。

今申し上げましたように、買主への情報提供というところの中に、業者が責任として行わなければいけない、法的に行わなければいけない35条、47条の重要事項説明書というものから始まりまして、これは買主さんの提出していただきます告知書、あるいは、その右側に附帯設備とありますが、前回告知書の関係で土田委員からご指摘を受けましたので、これは今後もう少し精度を高めていこうと、全宅連へ今研究・検討をさせております。その附帯設備、この2つにつきましては、売主さんからの情報がまず第一義的になければならない。それに重要事項との整合性もとらなければならないということで、業者がかかわる役割というところで、下が点線で枠組みをしてございます。それと同時にインスペクションを行う。これは、その売り物件の付加価値を決める、あるいは、現状がどういも

のであるかということ、第三者機関で認定を受けたそういうインスペクショナルなもの。情報の非対称性が多くならないようにということで、このインスペクションも大事なものというふうに位置付けをいたしておるわけでございます。

全宅連として、重要事項の今後のスタンスということに関しまして申し上げさせていただきますと、やはり消費者保護というところが第一に上がってくるわけでございますから、この前段で、国土交通省で流通市場研究会を開いていただいて、参加させていただいたんですが、この考え方に検討・議論というものがこれからはなされていくべきなのかなというふうに感じながら、今ご説明をさせていただきました。

長くなりましたが、以上でございます。

【平井部会長】 市川委員、どうもありがとうございました。

ただいまのお二方のご説明につきまして、ご質問等がございましたら、ご発言をお願いしたいと思います。なお、重要事項説明制度の論点につきましては、後ほど議論を予定しておりますので、ここではとりあえずご説明の内容に対するご質問というものに限らせていただきたいと思います。いかがでございましょうか。

どうぞ、中川委員。

【中川委員】 八木橋委員にご質問ですが、ちょっとお恥ずかしい質問になるんですが、ご発表いただいたものというのは、法令のリクエスト以上にいろんな措置をしていて、事前に説明するとか、本当にわかりやすく説明するとか、実質的な消費者の理解を進めるための措置を非常に一生懸命取り組まれている。そういうお話で、OAPレジデンスタワーの土壌汚染問題というものがきっかけになっているというところで、私、この件につきましてあまりよく知らないものですから。要するに、法令を守っていただけでは、三菱地所として、どういう不利益があって、それを改善するために、おそらく消費者の実質的な理解を進めるための措置としてやられたんだと思いますけれども、その部分をちょっと教えていただいて、その効果につきまして、いかがだったのかということをお教えいただきたいというのが1点。

もう1点、実質的に5日間の考慮する機会を設けるということで、大体一貫しているんですけども、例えば、小規模マンションにつきましてはそれを若干短くするという、そういう例外を設けていると。その場合に、買い手が専門知識があるという、そういう視点ではない観点から小規模マンションを抜いていると。その点につきまして、その観点は、小規模マンションだと競争力が弱くて、逃げてしまうからとか、そういう点なのか、ちょ

っとよくわからなかったものですから。どういう観点から、これは例外を設けているのかというのを教えていただければありがたいと思います。

【八木橋委員】 まず2番目のご質問から参りますと、大規模というのはもう、それこそお客様が何百人、何千人といらっしゃるので、営業マンとお客様との接点の密度というのは、やっぱりやや希薄になりがちで、一義的な説明に墮す懸念があるわけですが、小規模の場合ですと、比較的営業マンとの間の人間関係がわりと濃密に生まれるというようなこともありまして、お客様のニーズを営業マンがわりと的確に把握しやすいというようなこともあって、今のような、基本ルールの例外的運用ルールというようなことで、今現在やっているという状況でございます。

それから、第1番目のご質問でございますが、OAPの問題が法令上どんなような位置づけの中で、そのやった結果、今のような制度がどういう効果を生んだのか、こんなことでございます。実はOAP問題というのは、土壤汚染 土壤汚染対策法の実施前のため、本来ならば法律不遡及の原則から言うと、特段の問題はなかったわけですが、ただ、そういう問題があって、あるいは土壤が汚染されているという、法律ができるできないにかかわらずそういう汚染があるという実態は、やっぱりお客様にきちっと知らせるべきである、そして、それを買うか買わないか法律があるかないかというのは別問題として、ご判断をいただくというのが、やっぱり我々の業界における位置からして当然のことではないだろうかというのが大きな反省点でございます。

したがって、我々の資料を我々だけでつくるのでは、どうもやっぱりそういうところの視点がやや希薄であるということもあって、先ほどちょっと触れましたが、ケーシーズという関西の消費者支援機構の方々、我々の重要事項説明がどんなふうにわかりにくいのか、それから、どんなふうな形があったらいいのかというようなことでご議論をいただき、ご提言をいただいた結果、生まれたものが今のガイドブックです。もちろん、これはこれで終わりということではなくて、常にまた進化型の中で、お客様のご意見、あるいは反省点を踏まえて、また改善していこうかなというふうには思っておりますが、先ほど申し上げましたとおり、今のところ、比較的好評にご理解をいただいているというような状況でございます。

【平井部会長】 どうぞ、原委員。

【原委員】 大変わかりやすいご説明、ありがとうございました。

八木橋委員に1点質問させていただきたいのですが、この説明をしていくときに、特記

事項のほうに随分説明の時間も取られるし、消費者側も聞きたいということで、そちらに2時間とか2時間半の時間の配分とすれば、かなり時間を要するというので、私も今特記事項というのがどういうことが書かれているかというのを見まして、土壌の話、それから防災関連のことですとか、それから衛星放送 最近であれば、衛星放送が見られるかどうか、どういう設備環境にあるかというのが書かれていて、それで、多分、皆様方が今までおつくりになっているのは、物件を手渡すときの物件情報としてお渡しになる情報で整理をされているんですが、私たち消費者からすると、そこで暮らしていくので、暮らすための情報というのがやや不足しているということで、特記事項が膨らんでくるのではないかなというふうに、これは感想なんです。

それで、この特記事項をピックアップなさるときに、それぞれの個社でおやりになっているというのが今の状況なのか、それとも、特記事項についても、ある程度こういうものは書いていこうということの共通化を業界団体の中で図られておられるのかということ、これは質問ということでお聞きしたいというふうに思います。

【八木橋委員】 今、原委員がご指摘のとおり特記事項についてはもちろん、重要事項説明というのは、35条あるいは47条に規定されているような事項を説明するということになっておりまして、私は限定列挙だというふうに思っておりますが、先ほど言いましたOAPの問題も含め、本来、契約者、あるいは消費者が契約締結過程に入るために知りたい情報、あるいは知っておかなければいけない情報を網羅すべきだということで、法定限定列挙以外の事項をやっぱり詳細に書くべきだろうというふうな気がいたしております。

したがって、今の現状そのものはいたし方ないのかなというふうに思いますが、ご質問にございましたとおり、では業界としてどうなのかというようなことでありますが、今、私どもの一定の会社の間で、法務担当者同士の情報交換会がございまして、その情報交換会でお互いの契約書、あるいは重要事項説明書のやりとりを一応議論をさせていただいております。したがって、一定のスタンダードはもうあるというふうにご理解をいただければと思います。

さらに、新しい判例がこの重要事項をめぐる生まれますと、またそれが新たに追加、追記されていくというような現状になっているように私は理解しております。

【平井部会長】 どうぞ、土田委員。

【土田委員】 お二方、ありがとうございます。

市川委員が所属されている全宅連の場合は、重要事項の説明は宅建事業者、宅建主任者

が行うということによろしいんですね。

そして、問題は、八木橋委員のところでは営業マンと宅建主任者がおこなう重要事項の説明に齟齬が起きる可能性が十分あると思います。営業マンは売りたいとの思いから重要事項に基づかないことも言ってしまうこともあるかと思います。実際に重要事項を事前に渡すときは、営業マンが渡すのでしょうか。それとも、営業マンではなくて、宅建事業者が説明付きで渡されるのか。そこで齟齬が起きると、私は、消費者としても非常に重大なことだと思っております。

【八木橋委員】 資料を配布するのは、営業マンが一応事前にお渡しします。それで、ご質問がありましたら、取引主任者が、その期間、配布してから重要事項説明までの間は応ずるようになっておりまして、重要事項説明の時点は、その取引主任者が行うということになっております。

今ご懸念がありましたように、私どもの営業マン、かなりの割合で宅建主任資格を持っておりますので、委員がご心配の趣のような 全くないかということ、それはゼロではございませんけれども、かなりの確率で営業マンが取引主任の資格を持っておりますので、ほとんどないのかなという気がいたしております。

【原委員】 追加でよろしいですか。関連の質問で。

【平井部会長】 関連のご質問ということで、原委員お願いいたします。

【原委員】 私、金融分野を担当しているので、保険商品、これをやっぱり勧誘・販売をするときは、生命保険の場合は営業職員、それから、損害保険の場合は代理店ということになるのですけれども、やっぱりそれぞれ資格試験というのはあって、資格を持った人が必ず説明はするという、レベルはいろいろあるかとは思いますが、一応そういう資格を持った者が説明をするということになっているので、情報提供ということで、よろしくをお願いします。

【平井部会長】 それでは、井出委員、どうぞ。

【井出委員】 八木橋委員にお尋ねしたいんですが、先ほどの資料2の今後の課題というところなんですが、3ページの特記事項の見直しというところで、 の記載し説明する事項と情報として知っておいていただきたい事項の整理ということなんですが、具体的にどういう柱で分けを考えていらっしゃるのかということが1つ。

あと、重要事項説明というのは、契約から5日前ぐらいというふうにお話がありました。そうしますと、既に双方ともかなりの確信を持って買うという意思決定、あるいは手続ま

でして、それで重要事項の説明を見るという段階になって、そこで問題がある、あるいは懸念が生じたとしても、なかなかそこで「やっぱりやめます」と言いにくいと思うんですよ。そうした場合に、例えば、もう少し整理ということも関連で、重要事項説明に、契約の5日前に至るまでに、もっと事前に出せる情報ってたくさんあるんじゃないかと思うんですよ。例えば、マンションなんかの管理規約なんかそうだと思いますが、非常にトラブルが発生する。すごく大きいところだと思うので、それはかなりの部分、かなり事前に出して、本当にどれを購入しようかなというふうに金融機関に相談に行く前の段階で、いろいろ意思決定に影響する情報はもっと早目に出せるんじゃないかなというふうに思っているんです。それについてご意見と、それから、その切り分けをどういうふうに考えていらっしゃるのかということをお伺いしたいということが1つ。

それと、この重要事項説明の11ページのところで、修繕積立金とか長期修繕計画というところで、滞納額というところがあったんですが、三菱地所さんの場合には、こちらは当該の専有部分以外の、マンションとして、あるいは一団の場合には一団全体としての滞納額まですべてを記載されているのかどうかということと、重要事項説明以外に、例えば、あまりそういうネガティブ情報は出ていないと思うんですが、購入しようかと思って内覧に来ていらっしゃるお客様に関して、修繕積立の計画とかというのは、どの程度まで具体的に説明されるのかということ、現場の状態をお伺いしたいと思います。

【八木橋委員】 3点ほどご質問があったのかなと思いますが、まず2点目、重要事項説明の案文、契約締結5日前ではなくて、もっと事前に出せるものがあるのではないだろうかというご指摘でございます。これは、こういう形で制度として出しますよという最低のルールを今ご説明しただけでありまして、実は販売の過程の中で、お客様の購入に至るまでの関心事というのは、実はたくさんあるわけです。そこではきちっとご説明を申し上げております。例えば、ここの管理会社はどうでありましょうかとか、管理費は平米当たり幾らになっているんでしょうか、それは近隣のマンションに比べて高いんでしょうか、安いんでしょうか、みたいなことも含めていまして。それは、今、委員がご質問になるような形でのご理解をいただくよう、販売マニュアルというのが各現場にございますので、それは重要事項の説明プラス、お客様方が多分知り得たいだろうと思うようなことについての情報提供というのはなされているわけでございます。

今言った契約締結5日前というのは、最低限、契約締結過程に入っていて、十分な情報を知って、契約締結行為に入るというところでのぎりぎりのルールというような

ことをごさいます、それ以外のお客様が知りたい情報というのは、今言いました販売過程の中では、いろいろ提供させていただいているということをごさいます。

それから、3番目の、修繕積立の概要をごさいます、これは、新築の場合にはほとんどないわけですが、新築でも、例えば、売れ残って、竣工後1年ぐらいたって、今現在どうなっているかというのは、これは管理会社から現在の滞納額すべてを一応聴取しまして、何月何日現在というところでの滞納額を一応記載するというようになっております。もちろん、新築未入居の場合には一切ないわけでありませう。

それから、冒頭のご質問をごさいましたけれども、私が整理いたしました問題点といたませうか、今後の課題として記載し説明する事項と、情報として知っておいていただきたい事項の整理というのは、これは具体的に今明確な定見を持っているわけではありませうが、ひとつこの書き方も含めて、この重要事項の説明書は、いろいろ電波障害とか、近隣関係とかというような形でなっているわけですが、まず消費者視点から見て、本当にどういうことからまず一番知りたいんだらうか、あなたの買うマンションの将来の環境みたいなどころから整理していくとか、そんなような形での組み替えも含めた整理を今ちょっとやってみたらどうだらうかというか、いろんな消費者の方々の意見を聞きながら、やっぱり法令上説明する事項だけではなくて、今言ったように、先ほど原委員がおっしゃっておられましたが、生活者の視点から、どういうふうな形でよりわかりやすくあるかということの事項の整理と書き方の整理といたませうか、そんなことも今現在検討しているというようなことをごさいます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

どうぞ、熊谷委員。

【熊谷委員】 1点だけ、八木橋委員にお尋ねしたいと思っせうですけれども、仲介のところの重要事項説明の関係なんですぜうが、こちらの資料ですと、重要事項説明実施の3日前から1週間前までに事前説明を実施ということがあるんですぜうが、この事前説明というのは、重要事項説明とは違っせうと思っせうですけれども、どういうようなものなのか。これは、事前説明ですよといたっせうな形の中で行っせうものなのか、そうではないのか。それから、そういたっせうものをするにあたって、何か社内的にマニュアルのようなものがあるのかといたっせうなところをちょっと教えていただければと思っせうです。

【八木橋委員】 今、委員ご指摘のとおり、重要事項説明をこっせうな形で行っせう、それは、これこれこっせうなことをごさいます、それで、ご理解をいただくポイントはこんな

ことでございます、というようなことを事前にご説明申し上げます。もちろん、登記簿であるとか、関係資料は一応用意いたしまして、逐次、そういうところについてのお目通しをいただくということと、それから、マニュアルというのは、間違いなく新入社員から中堅社員に至るまでの、今言った契約締結行為に入る我々側の、業者の側としてのマニュアルは、もちろんあります。そして、それに基づいての研修を重ねているというような状況でございます。

【川口委員】 次の議論とも関連すると思うんですけども、この重要事項説明というのは、35条、47条の限定列挙ということで、業界団体では、それで統一をした見解なのかどうかということですね。それが裁判で争われたときに、判例という形で出てきますけれども、要するに、条文の項目と判例ということで、業界団体さんのほうでは統一をされているかどうかということをお伺いしたいんですけども、いかがでしょうか。

【平井部会長】 では、市川委員、どうぞ。

【市川委員】 条文に対する判例、これは、その都度、要するに、時期時期によって判例が変わったり、あるいは、新しい判例が出たりということにつきまして、それを内部的に精査して、どのようにそれを重説の中に反映させていくかというようなことを、研究機関として研究する、そういう機関は持っております。全宅連として、そういう形でございます。

【八木橋委員】 限定列挙であるかどうかという明確な業界としての統一見解は、あるわけではありません。ただ、言いましたように、あくまでも法律が定めている35条の項目がございますが、それだけではないよというのは一致している見解でございます。

【平井部会長】 どうぞ、櫻川委員。

【櫻川委員】 お話を伺った中で、物件の話が確かに多いんですけども、実際、私、マンションを買ったとき、四、五年前に買ったんですが、そのときに、ある大手の不動産会社から買わせていただいたんですけども、一番心配だったのは、私は金融の専門家ですから、一番気になったのは、いわゆるローンの話のときに、一体誰がやるのかなというところです。いろいろやりとりをしていると、不動産会社の人をやりとりをしていると、やっぱりあんまり金融とか経済はわからないということで。わからないという中で、いろいろこうだあだというご説明を受ける。その中で選択をしたわけなんですけれども、一応専門家なので、それなりの情報は持っていたので、対応はできたんですけども。

ずっと話を聞いていると、おかしいなということがあって、向こうの提示する金利

当時、5年前は非常に金利が低かったので、みんな変動の金利で、10年ものだけど、最初2年は0.9だとか、1.2だとか、その3年後に高くなるというのが非常にはやった時期があって、不動産会社の人たちは、それは非常にものすごく積極的に勤めた時期があったんですが。私は頑として、10年固定じゃないと嫌だとか言って、絶対これから上がるからとか言って。そういう話をしたんですけれども、どうも話がうますぎるなと思って。

当時、10年固定だったら、どんなに安くても2.5ぐらいだったのが、「櫻川さんは、いろいろ調べさせていただいた結果、特別です」とか言って、1.5とか言うんですね。これはちょっと安すぎるんじゃないかなと思いつつも、まあいいかなと思って黙っていたんですけれども。実は、途中で発覚したのは、担当者が固定の金利と変動金利を間違えていたんですね。結局、間違えて、收拾がつかなくなって、気がついたら担当者が変わったということがあって、一言の謝りもなく、家をまけてくれるわけでもなく、だったんですけれども。

やっぱり非常に感じたのは、最初から最後まで、いわゆるファイナンスに関する専門家が一度も出てこない。そんな中で、しかも、場合によっては5,000万とか6,000万とか、場合によっては1億近くの借金をするわけですから。要するに、どういう金融商品を買うかによって全然人生が変わってくるのに、こんな大事なことが、実は全然専門家不在の中で決められてしまうという、非常に危ないものを感じていて、どこかの段階で、そういう、いろいろタイアップしている銀行の人が出てくるとかあったのかなと思ったんですけれども、それもなくて、その辺は非常に欠けているんじゃないかなということを感じました。

以上です。

【平井部会長】 ほかにご発言ございますか。

【八木橋委員】 今の委員のご意見、私どもの会社でなければいいなと思いますが。現実問題として、今はこういうローンが大変厳しい状況なんです。不動産の今の現状というのは、これは不動産課長のいる前で言うのも口幅ったいんですが、全体として企業に対しての、不動産に対する融資もそうなんですが、個人の融資も大変厳しくなっていて、例えば、外資だと貸さないとか、あるいは、転職が頻繁な人はローンを借りられないとかというような現状がひとつあるわけで。

今、我々の一般的な業界の会社は、ローンの申し込みがあったときに、すぐ金融機関に事前サーベイを行います。そこで、今言われたようなご懸念の事態が回避されるチェック

をしておりまして、それで、借りられるか借りられないかというのが最大のチェックポイントではあるんですが、今言ったような資力だとか、あるいは、幾つかの、お客様のほうで、フラット35も含めて、選べる選択肢が結構ありますので、その中で比較的选择できる情報を早目にご提供させていただくというような現状になっております。

【平井部会長】 よろしゅうございますか。

【市川委員】 今、住宅金融の関係で、関連でございますが、これはやはり借りる方の変動リスク、要は、短期にしる、長期にしる、固定にしる、さまざまな変動リスクを含めて、では幾ら借りたら幾ら返すのかという、さまざまな問題で細かく 私は、今議論されておる中で、もう1つ、住宅金融についてきちんと整理をしていかなければならない。我々、宅建業者が消費者に対して説明ができる範囲というのは、基本的には専門家ではないですから、専門家ではない人間が、いかにも専門的に説明するという事は、これは金融法の関係から言ってもありきの問題ではないなということによって、全宅連といたしましては、ご自身で住宅ローンを申し込みますか、あるいは、業者から紹介をさせていただきますかという選択をまずしていただく。

その中で、先ほどの「獲得大作戦」というのがありましたが、簡単な入り口についてはご説明をします。あとについては、例えば、提携の金融機関があるのであれば、提携の金融機関の窓口に行ってください、そこでご同行をして、きちんと説明をしていただく。あるいは、ご自身で申し込むのであれば、その申し込む金融機関に対して、何月何日までに行ってくださいか、それによって金融機関から、どんな形でお返事をいただけますかという。現在、それは、我々の場合においては、対象会員が大勢いるものですから、その程度にとどめなさいということにしてあるわけでございます。

したがいまして、さまざまな問題、住宅金融に関する問題というのは、これからはまだまだこの不況下にありましては、問題提起がされてくるということは承知しておるところであります。

【平井部会長】 ありがとうございます。

いろいろまだご質問が尽きないとは思いますが、時間も大分超過しておりますので、後でまたご意見を含めながら、ご質問もしていただくことにいたしまして、以上で、審議事項(1)重要事項説明に関する事例紹介というのを終わりにさせていただきます。次に、重要事項説明制度に関する論点についてという2番目の審議事項に入りたいと思います。事務局から、資料4と5のご説明をいただきます。八木橋委員と市川委員、本当にどうも

ありがとうございました。

【海堀課長】 それでは、資料4、5についてご説明をさせていただきたいと思います。説明の前に、今後のスケジュールについてご説明をさせていただきたいと思います。委員の皆様方には、12月のご予定として、本日と18日の2回の開催の予定をご案内させていただいたところでございます。18日の開催につきましては、本日の重要事項説明に関する審議が足りないということであれば、その予備として18日に開催をさせていただければということと考えておりますので、どうかよろしくお願い申し上げます。

それでは、資料4、5についてご説明をさせていただきます。資料4につきましては、これは第1回目に重要事項説明についてご説明していただいたものを若干リニューアルしつつ、整理をさせていただいたものでございます。簡単に説明させていただきます。

1ページめくっていただきますと、今、重要事項説明等のご説明をいただきましたが、物件の購入段階から、まず広告の情報提供があり、その後、重要事項説明があり、売主のほうから提供された告知書の情報提供があり、契約の前後でさらに詳細な専門家によるインスペクションなどの情報が提供される。下のほうに書いてありますが、今櫻川委員からお話ありましたように、取引の関係の資金調達等についても、大体売主が決まり、具体的な契約がされたところで、金融機関等から情報を提供していただくというような状況でございます。

それから、重要事項説明の概要は、これは法令のものを書かせていただいておりますので、これでございます。1点誤植がございまして、真ん中のところの法令の参照をしているところですが、「35条1項から14項まで」と書いていますが、「1項第1号から第14号まで」ということで、これはミスがございましたので、ご修正いただければと思います。

4ページでございます。4ページは、それらの項目を列記したものでございますので、これも後でご参考までに見ていただければと思います。

5ページ、でございますが、重要事項説明については、先ほど両委員からお話がありましたように、重要事項については一定の説明がなされ、疑問、不安が解消された、理解についても90%程度の方が理解できたというような感想をされております。

所要時間については、先ほどもお話ありましたが、1時間を超えるもの、大体売買の場合でも、1時間から2時間程度はかけられているというような状況になっております。行う時期でございますが、7割程度の方は、前日以前に行えばいいと思っていらっしゃいま

すが、実態は、60%程度が契約の直前に行われているという状況でございます。これは、先ほど八木橋委員、市川委員のお話を伺う中で、業者さんがみずから売られる物件と、それから、仲介で売主が一般の方から依頼を受けて売る物件においては、やはり大分状況が変わっているのかなというふうに感じているところでございます。これらについては、あとの議論をいただくときに、ある程度頭を整理して、今後事務局として取り組みをしていかなければいけないのかなというふうに思っているところでございます。

それから、重要事項の説明の時期、時間でございますが、これについても、やはり契約の直前に受けている消費者が4割程度いらっしゃるということでございます。

それから、書面交付については、事前に行われているということが56%程度、それも、行うことについては、75%程度が3日前以上に行われているというような実態があります。

10ページをごらんいただきますと、これらの情報について、初期段階、検討段階、交渉段階に応じてこれらの情報が提供されているというものでございます。

それでは、資料5のほうで、論点ということで事務局で整理させていただいたものでございます。

まず大きく分けまして、重要事項説明の現状と見直しの方向性ということでございます。先ほども原委員、土田委員のほうからお話がありましたように、消費者、購入者の側から見て、多岐にわたる説明を何時間も聞くということになると、何が重要かかえってわかりにくくなっているのではないかとございまして。購入者が契約を締結するかどうかということを判断する材料として、重要な情報を事前に提供するという制度の趣旨を十分に尽くすためには、重要事項説明の量というような形式的な面ではなくて、実質的な意味を認識して、理解、判断をいただくということが重要なのではないかと、まず大きな前提にさせていただいております。

そのことを念頭に置いた上で、あと3つほど項目を区切っていますが、1つは、重要事項説明のための書面の事前交付ということでございまして。購入者等に理解をいただくために、重要事項説明に臨むことができるように書面を事前に交付するということをどう考えるかということです。これは、あとのご議論で混同されないように、用語としては事前交付書面ということで書かせていただいております。何が違うかと申しますと、重要事項説明書となりますと、これは主任者の記名・押印等々が全部セットでついておりますが、通常取引では、その案ということでコピー、写しなどが提示されているということでござい

ますので、ここについては、そういった項目、中身が書いてあるという書面を事前交付書面という形で整理をさせていただいております。

現状としては、事前に十分な時間を確保していないという問題点が見られる。

事前交付により期待される効果として、事前に自分で調べたり、第三者に確認をしたり、質問事項が整理できるということと、購入者も自分の内容がわからないところが明らかになれば、説明する側にしても、その濃淡に応じて説明ができるということで、双方にとって紛争の予防に寄与するのではないかとということ。

それから、事前交付のタイミングとしては、先ほど言いましたように、みずから売主のものや仲介等の業態の違いもございますので、一定日前ということをも具体的に定めることについて、本当にできるのかどうかということが、ある意味、困難な面もあるのではないかとということ、課題として挙げさせていただいております。

多様なニーズへの対応ということで、これは事前交付を行うことにより、ある一定の期日があくということになると、当該物件をどうしても購入したいという消費者が複数いらっしゃる時に、契約の意思があるにもかかわらず契約が締結できないというようなことがないように、同意がある場合には、これらについて一定の配慮をすることが必要なのではないかとということ。業者間取引については、事前交付というような制度は、かえって取引の阻害要因になるのではないかとということ整理しております。

それから、当該重要事項説明の、いわゆる口頭で説明するという部分についての一定の合理化ということでございます。これについては、事前に書面を交付するという一方で、購入者の同意があるというようなことを前提に、省略化することについて、どのように考えるかということでございます。

期待される効果としては、互いに十分な理解が、お互いわからないところについて理解が進むのではないかとということです。

対象項目として、これは消費者の方々の具体的な意見を待たなければならぬかもしれませんが、例えば、取引の対応とか、電気・ガスの状況とか、事前の見学や物件調査などで容易に理解できるような項目について、ある程度整理ができるのではないだろうかということを書かせていただいております。

3ページ目をお開きいただきますと、このように整理、合理化したとしても、先ほど八木橋委員からもありましたが、特記事項等の観点がございます。時間的な節約効果等については、そういうことをしたとしても、実態としてはあまり変わらないかもしれないと

いう懸念がございます。

あと、47条の1項、先ほど川口委員からお話がありましたが、故意に事実を告げず、不実のことを告げる行為について禁止しているということについての整理をどのようにしていくかということでございます。判例等の状況を踏まえて、これらの項目については、逐次拡充がされているところでございますが、この辺についてどのように整理をしていくかということでございます。

4番目の項目としては、事業者間取引については、説明の合理化をしていってはどうかということでございまして、これは書面の交付のみで足り、説明については省略することができるのではないかということで、一定の知識等を持っている業者間取引について、現在同様の義務が定められておりますが、必要性が低いのではないかということで、参考までに、3ページの下の方に、現在の宅建業法において業者間取引に適用されていない条文を列記させていただいておりますが、クーリング・オフだとか、損害賠償の予定の制限、2割以上の賠償額を設定してはいけない等々の規定については、既に適用除外になっているという状況を説明させていただいております。

4ページでございます。5番目でございますが、重要事項の説明の合理化ということで、特にこの後包括的にご議論いただかなければいけないこととございますが、告知書等の制度的な位置づけを前提にして、売主から買主に直接提供すべき情報については、重説の項目から除外することが考えられないだろうかということでございます。これは、先ほども冒頭お話ししましたが、みずから売主の物件と一般の売主の方の物件の情報を、今は同じ重要事項説明で法律上扱っておりますが、なかなか同列に取り扱う、調査説明がそこまで自分のものと同じように調べられるかというところについての課題がございます。これらについては、告知書を制度的に位置づけることを前提に、ある程度整理ができないかということを書かせていただいております。

その他としては、事前書面の交付については、情報通信技術の進展を活用して、インターネット、メール等を活用できるようにしてはどうかということと、リテラシー、いわゆる高齢者の方や、こういったコンピューター環境に慣れていない方に対しては、容易に紙媒体で取得できるというようなことをきちっとセットで環境として整備するということについて、どう考えるかというようなこととございます。

以上で、論点の整理についてご説明いたしました。

【平井部会長】 ありがとうございます。

資料5が中心になるかと思いますが、重要事項制度に関する論点、特に現状と見直しの方向性につきまして、ご質問を含めながら、ご意見をご自由にいただきたいと思います。

どうぞ、川口委員。

【川口委員】 論点についてですけれども、私の経験では、イギリスで賃貸物件を借りたときに、契約書が渡されて、それで、タウンハウスで、日本で言えば2LDKぐらいのものですけれども、契約書と物件を照らし合わせて納得するのに約1週間かかったという経験がありますので、そういう意味では、事前交付の、それから、大体1週間程度というのは、経験に照らし合わせても、海外の物件であっても、そのくらいあれば納得いくまで検討できるかなと思うんですけど。

それで、最近のこういう持ち家ではなくて投資用不動産については、一戸一戸現物をきちんと見なさいという他省庁の指導が一方でされているわけですが、先ほどの議論で重要事項説明の事例をご説明いただきましたけれども、基本的によくできているというふうに感じております。アンケートの結果でも、消費者はほとんど納得しているということなんですけれども、この一定期日を確定することは、どちらかと言えば、買い側の努力、消費者団体の問題なのではないかというふうに感じておまして、これをなかなか売り側から1週間ということを確認させるのは、事実上難しいので、これは買い手のほうの努力もあるのではないかと。

その一方で、よくできている一方で、この重要事項説明に欠けている、根本的な概念で欠けているものが、リスクとその負担という概念だと思うんですよね。それは、先ほど特記事項で対応するということだと思うんですけど、具体的にはベースリスク、つまり、新築の場合には、パンフレットや模型と異なるリスクがあるわけですね。先ほどの特記事項の中に、それは売り手の判断で同等と認められるものは、同等の価値ですということがうたわれて、おそらくそこに非常に大きな説明であり、あるいはトラブルの原因があると。つまり、現物の価値は同等かという問題であるとか、利用者から見て、それが同等な機能が満たされるかというのは、ある意味で、パンフレットと現物の違いというものに対してどのように重要事項で対応していくかという、ベースリスクと金融のほうで呼んでいまして、そういうリスク。

それから、先ほどの例で見ましたところ、完工リスクですね。要するに、建て主の努力以外のところの天変地異であるとか、あるいは訴訟であるとか、そうしたことによる物件の完成や引渡タイミングが遅れるリスクというのは、実際に存在するわけですね。そう

した先ほど事例をざっと拝見した限りでも、こうしたリスクというのが、実は特記事項のほうに対応されているということは、こういうリスクの負担という概念を設ければかなり整理がつくのではないかと。

その具体例としては、投資用物件のJ-REITの目論見書の中には、不動産のリスクが、もうこんなに書いて売れるのかというぐらい列挙されているという、これは行き過ぎかもわかりませんが、そういう意味では、特記事項という業界での対応というものを整理していく、特に口頭説明の合理化の中に、このリスク情報というものを説明をしていくという項目を入れる。

これは、裏返しにすれば、仲介業者を通さない売買は危険だということになるわけですね。リスク情報がきちんと説明がされるというのが仲介業者の方の役割とすれば、それは、仲介業を経ない売買というのは非常に危険だということにもなってくるのではないかとということ。

それから、最後の情報のところですけれども、これは、相対取引なので、電子メール等というのが整合がとれないのかもわかりませんが、ただ、情報化というのは標準化が進むということで、情報の精度のある程度の非対称性の中での1つの標準化が進むということは、消費者にとっても、業界にとっても、合理性、効率性を高める、ひいては、それが透明性という形で高まっていくのではないかとということで、積極的に検討してはどうかという、以上3点でございました。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、熊谷委員。

【熊谷委員】 事前交付書面の関係なんですけれども、ある程度一定期間前に一定の情報を出していくという考え方は、これは消費者のニーズにも多分かなうのであろうというふうに思っているんですけれども。

問題は、事前交付書面の内容かなというところを思っておりまして、つまり、重要事項説明書と同じこと、もしくは、そのプラス・アルファ情報だというようなことだとすると、果たしてそれを事前にもらったからといって、それで消費者の理解が進むのかどうかというところに若干懸念を持っておりまして、もちろん、重要事項説明書に重要なことがそれぞれ書いてあるという意味では、そういったことは必要なんですが、事前のところでもらう情報というところにある程度絞り込みをかけるといいですか、本当に当該物件の購入に必要な情報がわかるような形で、何か標準化する必要があるのではないかと。

つまり、重要事項説明というのは、取引条件も含めて、いろいろなことが書いてあるわけなので、むしろそれ以前の、もう少し基本的な、当該建物を買ったらどうなるのか、将来建て替えるときにはどうなるのか、セットバックしなければいけないのかといったような、本当にその価値を判断していく上で基本となるようなものを、まず事前情報として出すというような形での事前交付書面という考え方があってもいいのではないかなというふうに思っています。そのあたりは、消費者の方々、業界の方々がどんなふうに思っておられるのかというのをちょっとお聞きしたいなと思っております。

【平井部会長】 今のご質問は、要するに、購入するかどうかを決定する意思の、その決定意思の役に立つような情報が事前交付書として必要だということですね。

【熊谷委員】 はい。そういうものとして、消費者の方々はどうなようなところを想定されているのかということがわかればいいのかと思ったんですが。

【平井部会長】 市川委員、どうでしょうか。

【市川委員】 これは提供側でございますが、不動産の価値という部分で考えますと、1つは資産的な価値、もう1つは消費空間的な価値という中の構成で価格が形成されているという意味におきましては、やはり事前説明というのは、わかりやすく説明をすること尽きるんだらうと思います。この議論の中にも、購入者等が実質的に情報の持つ意味を認識・理解する、これがまさしく事前説明であり、その中には、重要事項説明の35条あるいは47条というものも含まれた上で、もう1つ考えなければいけない購入した物件に対する将来的な姿というようなものを含めて、これは広告段階から、最終的に意思決定をするまでの間に現実としては十分にされているという認識を私は持っております。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございました。

では櫻川委員、どうぞ。

【櫻川委員】 重要事項説明書というと、やはり一般的な話になると思いますが、特に新築のマンションを買う場合に、逆に、新築だからゆえに生ずるリスクというのが、中古にないものがあると思います。つまり、これはどういうことかということ、だれも住んだことがないところに入るということで、特に日本の場合は、要するに、建っている途中で契約をしてしまうという形態をとっておって、外国人に言うと、大体それはクレージーだと言うんですが。彼らにしてみるとどういうことかということ、実際に建物・部屋があって、例えば、リビングが15畳あったとしても、何にもない空間で見たってイメージはわかかな

くて、そこに実際家具があって、そうすると、大体どんなものがよくわかる。でも、実際、そのとおりだと思います。がらんとしたところで非常に狭いと思ったのに、実際に家具を入れてみて、案外入ったりする経験は、皆さんもおありだと思うんですけども。

そういった、実際住んでみたときのリスク、どうなるかわからないという、実はものすごく不確実性が高いという問題。これは、実は新築だからゆえに生ずる問題だと逆に思うんですけども、そういうものにどう対処していくのか。特に最近、マンションなんか、一戸一戸全然間取りが違いますから、そういうリスクに対して、実際売り手はどういうふうに対処していくのか。このリスクというのは、実は過小に評価されていて、大体みんなしまったと買ってから思うようなことではないかと思います。

それから、それと関係して、もう1つのリスクというのは、日当たりに関しては、模型があれば大体わかります。当然、マンションだと、日当たりは部屋ごとに違う。でも、最近模型をつくってくれますから、角度で見て、このぐらいかなとわかるんですけども、意外に見落とされているのが騒音だと思います。実は騒音というのは、一般的に、ここは静かな地域だとか、そういうふうに入っていますけれども、実はもう部屋ごとに全然音は違う。特に東京なんか、それは顕著であって、同じ建物でも部屋が一戸違うだけで、その角度によって、例えば、高速道路があたりして陰になっている部屋と陰になっていない部屋では、全然騒音の程度が違う。ここでも、部屋によっても全然騒音の程度は違うと思います。

中古だったら、一回中に入って見ることができますけれども、新築は入って見るができないので、どのくらいの騒音があるかということは、実はわからない。そういったタイプのリスクというのが、結構生活していくと非常に大きく気になることなただけども、実はその辺は軽く扱われているのではないかなと思うので、そういった情報というのをどういうふうに織り込んでいくかというのも、実は非常に大事なポイントではないかなと思います。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございました。

先ほどの川口委員のご質問も、櫻川委員のご質問も、新築と中古、両方を念頭に置かれているようですが、もちろん、新築の場合も議論に含めていただくことは必要かと思えますけれども、ここでのテーマはやはり中古住宅というのを念頭に置いて、その取引を活性化するにはどうすればいいかという点を頭に置いていただいて、ご発言いただければ大変ありがたいと思います。

どうぞ、金本委員。

【金本部長代理】 制度として構築してありますので、議論を整理しないといけないのかなど。重要事項説明制度というのは、物件の良い悪い等々を消費者の立場に立ってちゃんと説明しますということでは、実はない。それは、宅建の流通業者の方々とか、売り手の方々が営業でされているというのがバックにあって、その中で、これはしなきゃいけないというものを取り出して、法定をして、していないとどうこうという話になるという類のものだというふうに理解すべきだと思います。

なるべくその中に消費者が望む情報は入れたほうがいいんですが、ただ、これを守らないとペナルティがあるといった制度の中に組み込むのは適切かどうかということについて、ちゃんと判断をしなければいけないということかと思えます。今の騒音なんかの問題についても、きちっと事前に測ることができる技術があれば、そういうものをここに入れるというのは望ましいんだと思いますが、そうじゃない段階でこういうところに入れると、かえって問題になる。そういった類のことかなというふうに思います。

書面の事前交付とか、そういうことについては、大変結構なことかなというふうに思いますので、この方向については賛成いたしますが、いろんなことについて、例えば、告知書を使った場合には、流通業者の重要事項説明に関する責任がなくなるというような、ある意味で自然で当然の制度なんですけど、こういった免責事項を用いているんなタイプの悪徳商法が発生する可能性について、どうするかということを考えておいていただきたい。

これは、売り手の人も一般の庶民であって、この人たちがこういう制度でだまされて、妙な告知書を出して、あと、裁判にかけるぞと言っておどされてというふうなことが起きないわけではない。そういったことについて、少しシステムティックに考えていただけないかと思えます。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、土田委員。

【土田委員】 今の告知書のお話ですが、これに関しては、告知書が宅建事業者の説明の免責の検討をするということで見ますと、告知書というのは、売り手が自主的に書くものとして私は理解しているので、これに関して事業者の責任を問うというのは、私はいかななものかと思えます。

そのほかに、重要事項の説明のところの事前交付書面ですが、消費者と言っても千差万別です。非常に理解の早い方もおられれば、理解の遅い方もおられます。言葉についても、

事業者さんが出される言葉が全て理解できるか問題です。先ほど八木橋委員のほうから出されたような、簡単でわかりやすい説明で、もうちょっとかみ砕いたものを出せるものは出していただきたいと思います。

ただし、事前交付書面があったとしても、基本は事業者さんの説明であると思っています。なぜ説明が非常に重要かといえば、そこで説明されたか説明されなかったということで、消費者にとっては事業者さんに責任が問えるのではないか。ある意味で、消費者が負うリスクを事業者さんにも共有してもらおうということで、説明というところをおろそかに扱ってほしくはないと思っています。基本はあくまでも重要事項は口頭での説明、補足するものは書面の事前交付であっても、説明は必要かと思っています。

【平井部会長】 どうぞ、八木橋委員。

【八木橋委員】 今、土田委員がお話しされた意見に、私も全面的に賛意を表するものでありまして、例えば、東京で言うと、マンションライフというのは、本当に昭和30年代の後半から生まれたんですね。今はもうほとんどマンションが当たり前になっていますんですが、当初マンションを買うというのは、大変な勇気が要って、資産価値がどうなるだろうかみたいな不安もあったわけですが。そのように、不動産の取引過程というのは、個々の消費者というくくりでは一般化できない、さまざまなグレードがあって、3回も4回もマンションを移っておられる方もいれば、初めて世帯分化でマンションを買われる方もいるというようなことからすると、重要事項の説明の項目というのも、したがって、関心がみんなそれぞれの個々の消費者によって、私は違っているんだろうと思います。したがって、どれが重要で、どれが重要でないというふうに判断することは極めて難しく、すべてが一応こういう整理をすれば、重要事項できちっと取引主任者をして口頭説明すべきであるというふうな考え方を、私は持っています。

ただ、このレジュメの整理にありましたとおり、業者間の取引にあっては、もっともっと整理されてしかるべきかなという気がします。なぜならば、基本的に業としてそれを行っており、当然、その取引の中における注意、あるいは留意すべき事項については、一定の知見があるというふうに判断できるものでありますので、整理の4、重要事項説明の合理化における事業者間の取引というのは、詳論はともかく、もっときちっと整理されてしかるべきかなと、こんな理解を持っております。

【平井部会長】 ありがとうございます。

どうぞ、中川委員。

【中川委員】 私は、今ほどご議論のあった口頭説明につきましては、省略できるという努力は、続けたほうが良いように思います。基本的にすべての項目について、何か説明をしている、口頭でやっていただくということについて、業者のほうにその責任を負ってもらうということと、口頭で説明することということは、別にパラレルではなくて、事前に書面を交付する、あるいは、書面でお渡しするということで、宅建業法上の責任を消費者のみが負うということはありませんので、口頭説明をするかしないかで責任が違ってくるということは、別の制度の仕組みの仕方があるのではないかと。

さらには、口頭説明をするということを実際にまじめにやった場合には、非常に長い時間がかかる。長い時間がかかるようなときに、私もマンションを買った覚えがありますけれども、とにかく読んで読みまくるような、そういう説明を聞いても、注意力が非常に低下していて、形式的にご説明を受けたというような、そういう実態よりは、どちらかというと、もう少し事前に用意した質問事項をやりとりできるような、そういう仕組みにしたほうが良い。

おそらく、金本委員のほうからあったように、これ自身は消費者のためのことを思うという、そういう制度というよりは、どちらかというと、事業者をコントロールして、ペナルティでコントロールしていく、そういう法制度なので、それは理解するんですけども、それでも、基本的にそういう事業者を縛るような制度であっても、消費者の実質的な理解とか、そういうものを向上させるような、そういう制度的な改善をするという方向で今ご提案をいただいていると思いますので、すべてが重要だから、切り分けできないから、全部口頭説明をしたほうが良いという、そういう入り口からそれを放棄するのではなくて、実際にいろいろ判断した結果として切り分けができないというのであれば、それは私はやむを得ないと思いますけれども。

私は、口頭のやりとりというものを、できるだけ消費者の理解を促進するような、そういう制度をつくるという努力は、入り口で否定するのではなくて、やってみる価値はものすごくあるんじゃないかなと、私は思っています。

【平井部会長】 ありがとうございます。

ちょっと時間が迫ってまいりましたので、論点の2、3について、今まで出させていただきましたご意見をまとめますと、1つは、事前交付書面という制度は比較的望ましいのではないだろうかというご意見が出ました。ただし、何のために事前に交付するかという、性格づけについては、まだ必ずしも統一的な見解がなかったというふうに思われますけれ

ども、主として重要事項説明というものの内容をあらかじめ知らせるところに役割があるのではないかというご意見が出たように思います。

それから、2番目に、宅建業者間の取引においては、事前交付を原則とする必要はないのではないか、あるいは、後で出てくる論点かと思えますけれども、プロ同士だから、非常に初歩的な事項から始める必要は必ずしもないのではないかというご意見が出ました。

それから、3番目に、それと関連するかもしれませんが、一般も含めて、だれでもわかるようなことは、もう省略してもいいのではないか。つまり、口頭説明の合理化という方向は進めるべきではないだろうかというご意見もあったように思います。

大体こういうようなご意見が出たように思いますが、いかがですか、あとお一人かお二人にご発言をいただいて。では、井出委員と原委員、挙手をいただきました。このお二人にもう限定してご発言をいただきまして、今後どうするかは、後でまた。

【井出委員】 事前というところが、かなり今の話に重要になっていると思うんですが、重要事項説明を受けた後でも、やはり少し考える時間が欲しいというのは、それは率直に、購入者にとってはすごくそういうことはあると思うんですね。事前に交付の説明を受けても、例えば、1週間ですと、仕事をしていきますと、もう土日にしかならなくて資料をじっくり見る時間がないので、すぐに時間が来てしまって、事実上ほとんどろくに見ないというかたが、多分、多くいらっしゃると思います。だれかに質問をしたいと思っても、質問の時間もないし、例えば、非常に細かい専門的なことを聞きたくても、自分にはよくわからないという形で重要事項の説明の機会に突入してしまうというか、そういう形になる方が多いと思います。

実際に、重要事項説明を受けた後に、やはりこれでよかったんだろうかって、必ず皆さん少し考えると思うんですね。ですから、それで、その説明を口頭で受けた上で、いきなりその後に契約ということではなくて、やはり質問があれば質問が行えるだけの期間というのを事後にも少し猶予いただけるような仕組みがあったら、非常にうれしいんじゃないかなというふうに思います。

その重要事項の説明の、特に論点のところの最初に、金本委員からもありましたけれども、購入者の側から見てということが多いんですが、売主から見て、重要事項説明とか告知書って、結局、自分が売るときに何が責任で、何が求められているかということが書いてあるはずなので、やはりそこを売主の側もきちんと理解していないと、トラブルに巻き込まれるということで、やはり双方にとっても少し考える時間というのは欲しいという

のが率直なところだと思います。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは原委員、どうぞ。

【原委員】 私、金融関係に長く携わっているのですが、ここでの重要事項説明の話は、保険、それから目論見書と重なる論点で議論をしているというふうに思っております。そちら側でも、今、いろいろと検討を進めているところなんですけれども、事前交付があることは賛同いたしますけれども、保険とか投資信託の目論見書を見ていて感じるのは、重複感ですね。消費者側から見ても重複感、それから、事業者側から見るとコストの話というのが必ず出てきますので、やっぱりそのところをどう考えるのかというのがあると思います。

それから、口頭説明については、いろんなご意見が出ました。これは、金融商品とは違って、不動産独特の仕組みというふうに思っております、ここについてはもう少し検討を、いろんな論点がまたこの中にあるというふうに思っておりますので、深めていただきたいと思います。

それから、全体を見たときに、これは重要事項説明制度に関する論点というふうになっているので、制度に関すると、こういった手法の話が中心になるかなというふうに思いますけれども、交付書面とか口頭説明とかを考えると、一体何を書面に書くのかとか、何を説明するのかということがあって、冒頭、特記事項についての発言もいたしました。内容について、何を事業者は知らせたいのか、消費者は知りたいかということも、ぜひ今後の検討課題として挙げておいていただきたいと思います。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは、ちょっとお諮りをしなくてははいませんが、私の不手際もありまして、やや時間が予定の議題よりも超過いたしまして、本日の3番目の議題、買主等に対するよりの確な情報提供に関する論点についてのご議論を、今日行うことは不可能になりました。

そこで、本日と18日の2回を予定しているという事務局のご発言もありますので、押し詰まって申しわけないんですが、18日にも会を開かざるを得ないかなという気がしておりますが、いかがでございましょう。事務的には、準備その他の点はよいようですので、18日に開催するという方向でよろしゅうございましょうか。

そうしますと、資料6-1から6-3、これは必ずお忘れないように。

【海堀課長】 簡単に、今、説明だけさせていただいてよろしいですか。6 - 2 だけ。

【平井部会長】 そうですか。では、もうごく簡単にお願いいたします。

【海堀課長】 それでは、次回ご議論いただくものでございますが、6 - 1 は前回の整理でございますので、6 - 2、6 - 3 をごらんいただいて、簡単に次回にご議論いただきたい点についてご説明をさせていただきたいと思えます。

今日も金本先生等からご意見いただきましたように、重要事項説明だけで全体を語るの
はなかなか難しいだろうということございまして、資料6 - 3 をお開きいただければと
思えます。そもそもこの不動産取引、特にその中でも中古流通を促進していきたいという
観点から、今持っている不動産について、さまざまな方が情報を持たれています。売主み
ずからが持っている情報、行政機関で法令の規制等を行っている情報、あるいは周辺住民

これは音とか、いろいろなことがあります。地域の情報、あるいはその他というこ
とで整理させていただいております。この情報が、それぞれ公開されているもの、あるい
は非公開、特に売主だけが知っているようなこと、あるいは調べないとわからない、だれ
も情報を持っていないものというようなものがございまして。

現在、宅建業者は、その中で、公開されている一定情報について、あるいは売主から聞
き得た情報について、広告や重要事項説明、あるいは47条の条文を用いて購入者等に提
供しております。それを補う意味で、告知書という形で、売主が非公開で持っている情報
についても、売主から提供いただいて提出しています。

ただ、不動産流通においては、これ以外に、さっき櫻川委員からもお話ありましたよう
に、税務の話、あるいはローンの話、あるいは、その物件自体の劣化等に見られるインス
ペクション等の情報もございまして。これら全体をきちっと購入者等に提供するというこ
をもって、初めて中古物件についても流通が円滑に進むということで、今、新築で売主が
全部責任を持っているものと同じような情報を提供するためには、この程度、やはり全体
として取り組まなければならないのではないかというのが問題意識でございます。

それで、資料6 - 2 をごらんいただければと思えますが、買主等に対して情報提供する
にあたり、売主、買主、それから取引に関与する者ということで、宅建業者とそれ以外の
専門家の方々の役割をある程度整理をしていくことが必要なのではないか。それから、そ
の特徴、内容を精査して、どういう形で情報が的確に提供されるかということはどう考え
るのか。これは、重要事項説明という法定の主任者の記名・押印したもので提供するもの、
それから、全宅連さん、三菱地所リアルエステートのほうでも、「マイホーム大作戦」

とか、あるいは、それぞれ手引書等を用いて提供しているものについて、どのように取引全体で補完をしていくのか。これは、法律、それを補完する仕組みをどう考えていくのかということになるかと思えます。これらの情報が的確に提供されるためには、買主側の理解が高められるということが、やはりどうしても必要だろうということで、その知識をどういうふうに普及していくのかということでございます。財団法人の不動産流通近代化センターのほうで、今、ホームページのリニューアルについて検討しておりますが、消費者に対してきちっと、ローンを含め、周辺的环境も含めて、情報提供していくということもやはり重要になってくるのではないかというふうに思っていますので、これらについて次回ご議論をいただければと思っているところでございます。

【平井部会長】 ありがとうございました。

それでは、次回は12月18日ということでございまして、場所、時間、その他の詳細は、事務局から通知があるかと思えます。

何か事務局からご発言ございますでしょうか。

【海堀課長】 どうもありがとうございました。

そういたしましたら、本日の資料でございますが、非常に大部になっておりますので、お手元のほうに資料送付先のご案内をさせていただいております。送付、郵送をご希望の委員の方は、こちらのほうにご記入いただければと思えます。

以上でございます。

【平井部会長】 それでは、部会を閉会いたします。今日は早朝から活発なご議論をいただきまして、誠にありがとうございました。次回もどうぞよろしくお願い申し上げます。

了