

第10章

広告・その他の業務規制

今まで、宅建業の免許制、営業保証金、保証協会、契約時の規制など様々な規制を見てきましたが、まだあります。それだけ法律で規制をかけておかないと、世の中の不動産取引の経済がぐちゃぐちゃになってしまい、何も知らない一般消費者が食い物にされてしまうってことです。

ここからは、その他の規制の内容を見ていきますが、一般常識で判断できるものも結構ありますので気軽な感じで見てください。

1節 広告に関する規制

1 宅建業における広告

不動産屋の店に張り出している物件のPOP、不動産屋のホームページに載っている物件情報、電車の中吊り広告、新聞広告などが規制の対象となります。

【規制の対象となる広告の内容】

- 物件そのものの**物理的情報**（所在、規模、形質）
- **現在または将来**の物件周りの**環境の情報**（交通の便、近所にスーパー・コンビニの有無）
- **金額**に関する情報（代金、融資のあっせんなど）

宅建業者は、広告をするときは宅地・建物に関し、

著しく事実と相違する表示 または**実際のものよりも著しく優良・有利であると誤認させる表示** をすること（**誇大広告**：こだいこうこく）は禁止されています。ま、当たり前ですよ。

当然ながら、誇大広告によって取引の相手方が

「実際に」誤認していない、「実際に」損害を受けてない場合でも宅建業法違反となり、罰則として6か月以下の懲役または100万円以下の罰金となります。

また、客寄せとして実際に**存在しない物件**や、**取引するつもりのない物件**を広告することももちろん禁止です。これを**おとり広告**といいます。

2 未完成物件に関する広告・契約の規制

「未完成物件」とはその名の通り、「完成していない物件」のことで、**建築途中の建物**や、**造成途中の宅地**のことを指します。

仮に、宅建業者が未完成物件の広告を出して販売をしたとします。

お客さんがその広告を見て、未完成建物を購入した後、

「実はこの建物、法律のルールを満たしておらず建築できなくなりました、ゴメンね」と業者になったら大変です。

こういった事態を防ぐため、宅建業法では、建物の場合は**建築確認**、宅地の場合は**開発許可**という、**役所のお墨付き**を得てからでないと広告・契約できないという規制を設けました。

ちゃんと役所のOKがもらえてないとダメです。

建築確認**申請をした後**、や開発許可**申請中**などはダメ。確実に申請が通るとは限らないからです。

ただし、建築確認・開発許可をもらう前でもできることがあります。

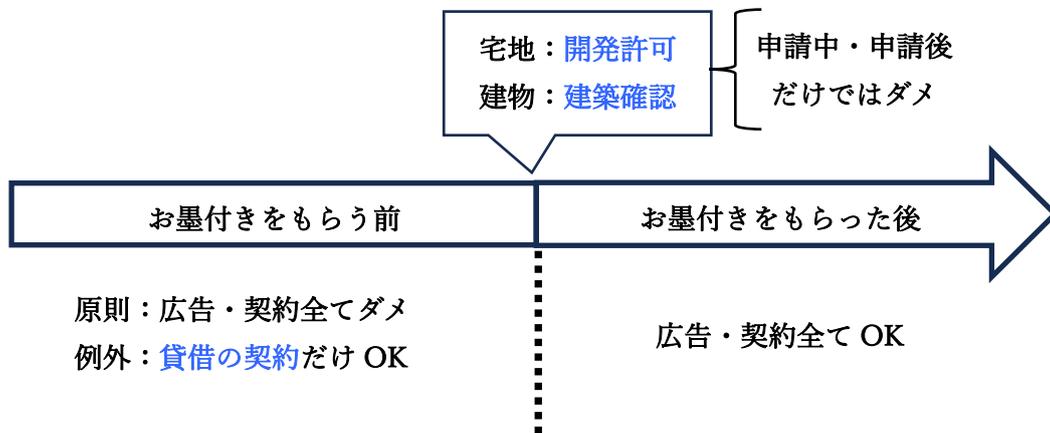
貸借の代理・媒介の「契約」をするときです。貸借の広告は相変わらずダメです。

【大事な考え方】なんで貸借の代理・媒介の契約はやっていいの？

貸借の代理・媒介だけ未完成でもOKなのは、**少額だから大目に見ろ**というイメージです。

貸借の広告は未完成でもダメです。たくさんの人の目に入り、影響が大きいからです。

【図で記憶】 未完成物件の契約・広告規制



宅建業の取引 (おさらい)

宅建業法の規制を受ける「取引」とは、総則でもやったあの8種類です。何も見ずに言えますか？

この8種類のうち、下の赤枠の取引が未完成物件の契約・広告規制を受けるわけです。

「自ら貸借」はそもそも宅建業の取引ではないので、この未完成物件の規制は受けません

宅建業の取引			
	売買	交換	貸借
自ら	○	○	×
代理	○	○	○
媒介	○	○	○

**未完成物件の広告・契約の
規制対象**

3 取引態様の明示義務

宅建業者は、以下の場合、取引の態様(媒介か、代理か、自らか)を明示しなければいけません

【取引態様の明示義務】

- ・ 宅建業に関する**広告をする**とき(広告をする都度)
- ・ 宅建業に関する**注文を受けた**とき(遅滞なく)

注文を受けたときは**遅滞なく**明示しなければいけません。明示の方法は**書面でも口頭でも** OKです。広告時に取引の態様を明示していても、お客さんが注文したときは、**再度、取引の態様を明示**しなければいけません。

2節 その他業務上の規制

一般常識の範囲で判断できるものが多いです。ポイントだけ、さらっと押さえましょう。

① 重要な事実の不告知、不実を告げる行為の禁止

要するに、「契約をとるため不都合なことをお客さんに伝えないこと、嘘をついて契約を取ること」はダメよってことです。

② 断定的判断の提供の禁止

「この物件は**確実に**値上がります、今が買いです！」や
「今後、建物の南側に別の建物が建つことは**決して**ありません」
などの断定的な表現はしちゃダメってことです。
故意に伝えるのは当然ダメですし、うっかり言ってしまった**過失でもダメ**です

③ 威迫行為の禁止

「契約するまで帰れると思うなよ」や
「オラァァ、早くここにハンコ着けや！！」
など脅したり、威力で押さえつけちゃだめですよってことです。ほかにも、

- ・ 申込の撤回をさせないため、預かっていた手付金を返さない
- ・ 勧誘する目的を告げないで勧誘をおこなう
- ・ 契約しないとお客さんがいっているのにも関わらず勧誘を続ける
- ・ 深夜などに電話、営業などをかける

は、もちろんやっちゃダメ。こちら辺は一般常識でクリアしましょう。

④ 不当に高額な報酬を要求する行為の禁止

実際に受け取っていないくとも、**請求した時点**でダメ。

⑤ 手付金貸与等の禁止

宅建業者が契約を取りたいがために

手付金をお客さんに**貸し付け、立替え、分割払い**などしてはいけないということです。

もちろん、実際に契約が成立しなくても、行為そのものが違反となります。

ただし、手付金の**単なる減額**や、手付金を**借り入れる銀行などのあっせん(紹介)**は大丈夫です。

信用の供与 (しんようのきょうよ)

お客さんのことを信用して、業者自身の資金を一時的に貸与し、利用させること。

⑥ 遅延の禁止

宅建業者は、建物の引き渡し、登記、代金の支払いを**不当に遅延**してはいけません

そりゃそうですね。

⑦ 守秘義務

宅建業者やその従業員は、正当な理由なしに業務上知りえた秘密を漏らしてはいけません。

業者が廃業した、従業員が退職した後も漏らしてはいけません。当たり前のこと。

ただし、**裁判の証言、税務調査の回答、依頼者の承諾**など**正当な理由があれば漏らしてもよい**。

「どんなことがあっても漏らしてはいけない」という選択肢があったらそれは×ということです。

この章の規制は、一般消費者に対してはもちろん、**宅建業者間でも適用**があります。

フェアに商売しましょうということです。

3節 供託所等の説明

営業保証金や保証協会のところで供託所が登場しました。

お客さんが還付を受ける際に、どこの供託所に駆け込めばよいかを説明しなければ、

お客さんも還付の受けようがありません。

そこで、宅建業者は**契約が成立するまでに**、業者を除く取引の当事者に対して、

供託所に関する事項を説明しなければなりません。

この説明は重要事項説明の内容ではないので**口頭でも OK**で、**宅建士が説明する必要もありません**。

説明する内容 (つまり、お客さんがどこに駆け込めばよいか)

○宅建業者が保証協会に加入していない場合

⇒営業保証金を供託した供託所とその所在地 (つまり、主たる事務所の最寄りの供託所のこと)

○宅建業者が保証協会に加入している場合

⇒保証協会の社員である旨、保証協会の名称・所在地、保証協会が供託している供託所とその所在地

いずれも、**供託額の説明は不要**です。

重要事項説明の内容ではないですが、

実務上は「この事項を重要事項説明書に記載して説明することが**望ましい**」となっています。