



中部れいんず

第71号



国土交通大臣指定
公益社団法人
中部圏不動産流通機構
http://www.chubu-reins.or.jp

発行所 〒451-0031 名古屋市西区城西五丁目1-14(愛知県不動産会館)

TEL(052)521-8589 FAX(052)522-6134

(公社)中部圏不動産流通機構

ご存知でしょうか？ Part IV

中部れいんず会報誌第68号では「レインズ利用のガイドライン」の概要、第69号、第70号でレインズ利用のガイドラインの中から「ユーザーIDとパスワードの管理」、「登録・成約報告の義務」などについてお知らせいたしました。

今回は、「情報の利用」と「元付（登録）業者の業務」について解説いたします。

情報の利用

1. 情報の利用目的

会員は、物件情報や成約情報を、不動産取引を成立させるために利用することとします。その利用は不動産取引を促進するために物件情報や成約情報を集計・加工・分析し、物件や個人が特定されない範囲で外部に提供することを含みます。ただし、外部に提供する場合、利潤を得ることはできません。



解説

- ① 物件情報・成約情報は、レインズの検索結果（ダウンロードを含む）や日報などによってレインズから取得した情報のことを言います。
- ② 「考え方」*では、媒介価格の評価を行うには豊富な取引事例の収集を行い同種、類似の取引事例を使用することが必要であるとしていますが、この取引事例には機構の成約情報も含まれます。また、同「考え方」では、営利を目的として同情報の伝達の事業を営むことおよびこれを行う者に取引事例を漏らすことは許されないこととしています。
*「考え方」とは「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（平成13年国総動発第3号）をいう。

【事例1】情報を利用した資料の提供

機構から取得した中古マンションの物件情報・成約情報を新築分譲時のデータなど他の情報と組み合わせ加工し、その分析資料を有償で外部に提供し、利益を得た。

- 解説**
- 機構から取得した情報をもとに加工された情報であっても情報提供で利益を得ることはできません。レインズ利用規程第14条第3項の違反となります。
 - 外部とは宅地建物取引業者に限らず、すべての企業・個人が含まれます。

【事例2】情報の外部への提供

機構から取得した物件情報・成約情報を、会員ではない不動産情報を提供する事業を行う会社は無償で提供した。

- 解説**
- 有償・無償に関わらず、不動産取引を成立させるという利用目的から外れて、営利を目的として不動産情報の伝達の事業を行う者に情報を提供することはできません。

2. 物件情報の広告・宣伝等

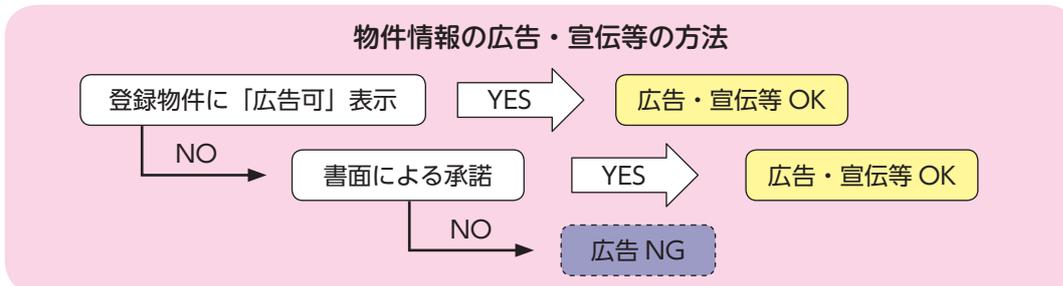
レインズに登録された物件情報を広告・宣伝等に利用する場合、物件情報の広告転載区分が「可」である場合を除き、元付（登録）業者の書面による承諾を得る必要があります。

解説

- ① レインズ利用規程第14条および同細則第5条にあるように、登録された物件情報の「広告掲載、宣伝告知等」は、売り主・貸し主の了解を前提に、元付（登録）業者の書面による承諾を得た場合（物件情報の広告転載区分が「可」である場合を含む）に限り、認められています。
- ② 書面によって承諾を得るのは、事後のトラブルを防止するために行うものです。ファクシミリや電子メールなどお互いが確認できる方法により行い、その記録を残しておいてください。
- ③ ここで言う「広告掲載、宣伝告知等」とは新聞やチラシ、インターネットなど不特定多数に対して行う場合に限らず、「会員制」と名乗ってIDやパスワードを発行して特定者のみにログインさせるサイトで行う場合等も含まれます。
具体的には以下に列挙したものが該当します。

- (a) 新聞、チラシ印刷物、物件情報誌、マス媒体、インターネット等を利用した不特定多数に対する広告・宣伝
- (b) 会員の発行する会報誌、ダイレクトメール、電子メール、インターネットの会員制サイト等を利用した特定者に対する広告・宣伝
- (c) 事務所以外の場所への掲示
- (d) 催事等の開催場所への掲示
- (e) 物件の売り出し場所への掲示

- ④ 媒体を限定して広告の承諾を得た物件の場合、承諾を得ていない媒体での広告はできません。
- ⑤ 売り主物件や代理物件、また賃貸物件である場合においても、広告・宣伝等ができる条件は同様です。
- ⑥ 売却物件収集のために、ダイレクトメール送付等のセールス活動を行う際は、対象とする物件がすでに他会員と媒介契約を締結し、レインズに登録されているかどうかを確認するよう努めてください。



【事例1】未承諾による検索結果の自社ホームページの掲載

元付業者である会員Aは売り主から「売却することは知られたくない」と言われ、備考欄や図面に「広告掲載厳禁」と記載して登録した。
 会員Bは検索結果を利用し、会員Aが登録した物件の情報を、あたかも自社で取り扱っているかのようにホームページに掲載した。
 会員Aは売り主から「データを他に提供したのか」と苦情があり、大きな問題となった。

解説

- 自社ホームページへの掲載は広告にあたりますので、元付（登録）業者から書面によって承諾を得る必要があります。
- 物件情報の広告転載区分が「広告可」以外の場合、元付（登録）業者から書面によって承諾を得ていない場合は違反となります。
- 広告・宣伝等の承諾を取って、登録されていた物件情報の内容をそのまま広告掲載する場合、その広告が、広告の規制・規約（不動産の表示に関する公正競争規約等）に違反する内容であれば、広告を掲載した会員が広告の規制・規約違反の対象となりますので、注意してください。

【事例2】「会員登録制度」による特定者に対する情報提供

売り主から「売却を依頼していない不動産会社が、インターネットを利用してIDやパスワードを発行した閲覧者に『未公開情報』と称して自宅の物件情報を提供している」という苦情があった。
 調査したところ、友の会形式の「会員登録制度」をつくり、レインズの情報をそのまま特定者に公開していた。

- 解説**
- 「不特定多数でなく特定した者に情報を知らせることは広告・宣伝等ではない」との誤解がありますが、特定者（売却・購入・賃貸・賃借の依頼者を除く）に対する場合も広告・宣伝等にあたり、元付（登録）業者の書面による承諾が必要です。
 - このような情報提供は「不動産の表示に関する公正競争規約」等の広告の規制・規約が適用されます。

【事例3】売却物件収集のためのダイレクトメール送付

会員Aが登記簿謄本等のレインズとは別の情報を利用して、売却物件の収集のため、あるマンションの全住戸にダイレクトメールを送付した。

その送付先に、すでに売却の仲介を依頼してレインズにその物件情報が登録されている売り主も含まれており、そのことを聞いた売却の依頼を受けていた会員Bから「レインズの情報を元にした抜き行為ではないか」と苦情が入った。

- 解説**
- 登録された物件情報をもとに行っていないとしても、上記の行為が「抜き行為」と誤解されれば、トラブルに発展します。
 - 会員は物件収集のためのダイレクトメール送付等の特定者への告知において、レインズに登録されている物件情報を確認し、すでにレインズに登録されている物件の売り主・貸し主への告知を行わないよう注意してください。

3. 成約情報の取り扱い

(1) 成約情報の利用

成約情報は、購入や売却等を検討する顧客に対して取引価格を設定する根拠として明示することができます。

(2) 成約情報の広告・宣伝等での利用の禁止

会員は上記（1）以外で、成約情報を広告・宣伝等で利用してはいけません。

解説

- ① 機構の成約情報は、売却や購入等の検討をしている顧客に対して価格査定を行う場合に利用することができます。
- ② ただし、個人情報保護の観点から、地番表示やマンションの部屋番号を加工するなどして成約物件の特定が困難となるような工夫を施す必要があります。
また、売却や購入者等の希望者にその成約情報をみだりに口外しないよう要請してください。
- ③ 会員は、新聞やチラシ、インターネット、特定者へのダイレクトメールなどに成約情報を掲載することはできません。
- ④ なお、宅地建物取引業法第45条及び第75条の2では、宅地建物取引業者及びその使用人その他の従業員は、正当な理由がある場合でなければ、業務上取り扱ったこと等について知り得た秘密をもらしてはならないとしています。
「考え方」では、法律上秘密事項を告げる義務がある場合（裁判の証人として証言を求められたとき等）などが宅地建物取引業法第45条、第75条の2に規定する「正当な理由」にあたると考えられ、「正当な理由」に当たるかどうかは個別の事例で判断する必要があるとしています。

【事例】成約情報を一部加工して掲載したダイレクトメールの送付

レインズに登録されているマンションの成約情報を価格や面積の一部を丸めて掲載した売却募集のチラシを作成し、周辺一帯に配布した。その際、チラシには「資料の出典は東日本不動産流通機構」と記載した。

その後、最近、そのマンションを購入した居住者から「購入した価格がマンション内で知られてしまう」と苦情が入って問題となった。

- 解説**
- 特定しにくい工夫を施しても、引っ越しの日時やマンションの新築分譲時などの資料などの情報と組み合わせると、近隣住民はこの成約事例がどの物件かは容易に特定できてしまいます。
 - 項目の一部抽出・加工等をしたとしても事例を広告に掲載した場合、違反となります。



元付（登録）業者の業務

1. 客付業者からの問い合わせ等への対応

(1) 客付業者からの物件照会等の拒否の禁止

元付（登録）業者は、レイズに登録した物件に関し、客付業者から物件詳細の照会、現地案内の申込みの連絡を受けた場合、拒否することはできません。
ただし、正当な事由がある場合を除きます。

(2) 交渉の優先順位

元付（登録）業者は、客付業者から物件購入等の申込みの連絡を受けた順に交渉を開始しなければなりません。
ただし、正当な事由がある場合を除きます。

① 「正当な事由」は、レイズ利用規程細則第6条で以下の通り定められています。

- (a) 既に購入等の申込みを受けていること
- (b) 売却等希望価格と購入等希望価格との著しい乖離
- (c) 売却等希望条件と購入等希望条件との乖離
- (d) 依頼者の意思



② ①の(a)で言う申込みは、買い付け証明など何らかの書面を受けている場合を指します。

③ 元付（登録）業者は、正当な事由により、客付業者に物件詳細の回答、現地案内の受諾、交渉の開始ができない場合、その事由・購入申込みの順位・売買契約の予定等の登録物件の交渉状況について、客付業者に説明してください。

【事 例】客付業者からの現地案内申込みの拒否

客付業者である会員Aが、レイズに登録している物件の現地案内を元付業者である会員Bに申し込んだところ、「商談中なので受け付けられない」と拒否された。
その直後に会員Aの顧客が会員Bに直接連絡したところ、「いつでも現地案内ができます」と受け入れられ、これを知った会員Aと会員Bの間でトラブルになった。

- 解 説**
- 正当な事由がなく、客付業者からの物件詳細照会や現地案内の申込みを拒否することはできません。
 - 他の会員と商談中であっても、購入等の申込みがなければ、現地案内ができない正当な事由とは言えず、拒否することは違反となります。

中部れいんず第68号から今回発行の第71号までで、平成26年1月30日策定された「レイズ利用ガイドライン」を掲載させていただきました。「レイズ利用ガイドライン」は実際に則した解説と事例を挙げて具体的にまとめたものです。今一度お読みいただき機構の規程とともにこのガイドラインを守ってください。

- ★ 「レイズ利用のガイドライン」の全文は以下の場所から見るすることができます。
 - <http://www.chubu-reins.or.jp> ((公社) 中部圏不動産流通機構のホームページ) レイズシステムについて → 中部レイズ用各種書類 → その他
 - <https://system.reins.jp> (IP型ホームページ) メインメニュー右上にある「規程・ガイドライン」

★本「レイズ利用のガイドライン」は、関連法令、当機構の諸規程等の変更などによって、改訂することがあります。

レイズ
コール
センター



受付時間

土曜日、日曜日、祝休日、レイズの休止日(12/28～1/3)を除く平日の午前9時から午後6時まで
レイズシステムのご質問、お問い合わせは下記のレイズシステムコールセンターにお尋ね下さい。

TEL 0570-01-4506

Email reins_c@aj.wakwak.com