



中部れいんず

第26号



国土交通大臣指定
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
(社)中部圏不動産流通機構 編集人 ● 伊藤明 (研修・広報委員長)

REINS REAL ESTATE INFORMATION NETWORK SYSTEM **中部れいんず**

「れいんず」って？
それは、不動産情報交換のコンピューターネットワークシステム。
「れいんず」は指定流通機構の通称です。
社団法人中部圏不動産流通機構は中部7県を網羅し、
そのシステムを「中部れいんず」といいます。
きっと見つかる、知りたい情報！

【新着情報】
・ホームページをリニューアルしました。

【メニュー】

＜れいんずとは＞ 中部れいんず（社団法人中部圏不動産流通機構）の組織及びその運営についてご説明いたします。 ・組織について ・サブセンター	＜不動産取引＞ 中部れいんずのネットワークを利用した不動産の売買についてご説明いたします。 ・売却される方 ・購入される方
＜中部圏市場動向＞ 中部7県の不動産動向を、細かい数字とともに詳しく参照することができます。 愛知県、石川県、岐阜県、静岡県、富山県、福井県、三重県	＜不動産用語集＞ 不動産取引によく用いられる難解な用語をこちらでわかりやすくご説明しております。 あ行、か行、さ行、た行、な行 は行、ま行、や行、ろ行、わ行
＜リンク＞ 中部れいんずとその関係に関するある種他のホームページをこちらにまとめました。	＜会員の皆様へ＞ 会費種（不動産会社様）へのお知らせ。また、関係各様表録の閲覧、プリントアウトもこちらからどうぞ。 ・IPアドレスについて ・中部れいんず関係種表録

社団法人中部圏不動産流通機構
〒451-0031
名古屋市西区城西五丁目1-14 (愛知県不動産会館1F)
TEL 052 (521) 8589 c-reins@chubu-reins.or.jp

ホームページが リニューアルしました。

<http://www.chubu-reins.or.jp>



会員間取引規程・倫理規程

ガイドラインについて

(社)中部圏不動産流通機構の倫理・紛争処理委員会では、指定流通機構制度の趣旨のもとで会員間取引がより円滑に、より多く当機構を介して行われるために必要な会員間の商慣習の共有化の確立を図るべく、課題を検討しガイドラインを作成しております。

当ガイドラインの要旨

1. 会員が機構を介して共同媒介を行うにあたり、元付・客付業者の情報交換の手順とそれぞれの望ましい在り方を示していること。
2. 会員が媒介の業務処理にあたり、特に機構制度において大変重要な意味があるにもかかわらず、日常忘れがちや、おろそかになりがちな最低限の事柄を確認していること。

今回はそのガイドラインの中から会員間取引規程のガイドラインをご紹介します。

会員間取引規程のガイドライン

1 会員間取引の心構え

会員は、共同媒介にあたり元付業者・客付業者のいずれの立場に立つとしても、それぞれの依頼者の立場及び、自らの社会的責任を優先的に考えて業務の遂行をして下さい。また、以下の各号を遵守して下さい。

1. 会員は、元付業者の媒介契約上の地位を尊重して下さい。また、元付業者は、依頼者の単なる情報伝達者でないことも理解して下さい。

(解説) 媒介契約上の地位

業者が依頼者と媒介契約を締結した場合の依頼者との関係における権利義務の総体をいう。権利としては、最終的に報酬請求権が最も重要なものであるが、それが実現するためには奔走義務等の義務を果たし成約に至らしめなければならない。従って媒介契約を締結した業者は、成約に向けて積極的な業務活動を展開するのであるが、これらの業務活動は媒介契約に基づく正当な権利として保護されている。第三者は自由競争の認められる範囲を超えてこの地位を侵害してはならないのである。(倫理規程のガイドライン：4 ①②を参照のこと)

2. 会員は、元付業者・客付業者各々の依頼者情報を尊重し合い、相互の立場を侵害する行為は避けて下さい。
3. 会員は、各々の情報源の確かさに責任を持って、相手方の業務に障害と損害を与えかねない不注意な取扱いをしないようにして下さい。
4. 会員は、情報のやりとりにおいて、相手方に対して挨拶の仕方・話しの仕方等において、礼節を失わないようにして下さい。



2 客付業者の遵守事項 (規程集 普通会員間取引規程第2章 客付業者の営業行為)

1. 客付業者は、機器を利用したネットワークによる情報交換であるからといって、元付業者とのコミュニケーションはただ機械的に行えばいいというものではなく、元付業者との間で良好な人間関係を保てる営業姿勢にのっとり情報交換を行うことが求められていることに留意して下さい。
2. 客付業者は、後述「**3 元付業者の客付業者への対応**」のように元付業者へ問い合わせや申し込みをし、元付業者からサービスの提供を受けたときはその後の状況や結果を速やかに元付業者へ回答するよう

物件が成約したら、速やかに成約報告をして下さい。

にしてください。また、元付業者から具体的な確認事項や要望があった場合は必ずこれらの確認事項や要望等を遵守して下さい。

3. 客付業者は、元付業者の同行案内がない場合、または重要事項説明のために特別に物件の調査をする場合は居住者、所有者及び元付業者の立場を考慮し慎重に、かつ近隣に迷惑を及ぼさないように行動して下さい。
4. 客付業者は、機構の情報交換システムの利便性を最大限に活用して下さい。登録してある図面を自らの端末で検索し取り出すことができるにもかかわらず、元付業者へ直接要求することは差し控えて下さい。



(補足) 普通会員間取引規程第2条(用語)2項二号、**客付業者の意義**は、以下のようになっています。
二 客付業者 物件の購入の媒介の依頼を受けた会員である宅地建物取引業者及び物件の購入者を探索している会員である宅地建物取引業者。

3 元付業者の客付業者への対応 (規程集 普通会員間取引規程第3章 元付業者の義務)

①物件の照会に対しての説明

元付業者は、客付業者から物件の照会を受けた場合、その照会内容に対して的確に回答するようにして下さい。

(解説)

元付業者は売主の希望・意見に應える為、広汎な買い情報の収集に努める必要があります。

元付業者にとっての広汎な買い情報とは、既に把握済みの情報や潜在客掘り起こしの為の広告、宣伝(含む オープンハウス)等の自らの営業活動による情報が考えられますが、これらに加えて機構会員からの照会も同様に貴重な買い情報として位置づけられる筈です。

このように、元付業者はできるだけ広い範囲から買い情報を集め、依頼者の為にその希望・意見を可能な限り反映させ、依頼者が納得・満足する条件で取引を成立させるように心がけて下さい。

②資料の提供

元付業者は、客付業者より個別客付の資料用に使いたいとの理由で、物件資料の提供依頼を受けた場合、自分の手元資料を提供するようにして下さい。ただし、その必要性の範囲を超えていると考えられるものは提供する必要はありません。

③案内時の同行

元付業者は、案内の申込みを受けた場合、自分の都合がつく限り同行するようにして下さい。物件の状態や近隣の状況について業者として知り得るものを相手側に説明するようにして下さい。また相手側より質問を受けた時は依頼者のプライバシーに触れない限り事実を回答するようにして下さい。

4 不動産購入申込書の意味と取り扱いについて

- ①不動産購入申込書(以下「購入申込書」という)は、元付業者を拘束して、特定の客付業者に優先交渉権を付与したり、又は、他の客付業者をその取引から排除する効力を有するものではありません。購入申込書は、元付業者によりその内容が合理的であるか、売主の依頼内容に合致しているか否か等のチェックを受けた上、元付業者を経由してその売主に対し、当該購入申込条件が承諾できるものであるか、または交渉をするのに値するものであるかの検討を依頼するという趣旨のものです。言い換えれば、購入申込書の性格は「売買交渉開始の検討依頼書」であると理解して下さい。又、購入申込書の交付日が最も早かった、あるいは申込価格が最高額であるとしても、それは売主が判断する諸要素の一つ

として有利な点があるということにとどまるのであって、そのことにより売主の意思をなんら拘束するものではありません。

②購入申込書の元付業者への到達と交渉手順

Step 1

元付業者は客付業者より購入申込書を受領したときは、速やかにその旨を客付業者に通知して下さい。しかし元付業者が購入申込書を受領したか否かが不明の時は、客付業者自らが電話等により確認するようにして下さい。

Step 2

元付業者は、上記Step 1のように購入申込書を受領した旨を客付業者に通知した後、交渉の余地がある、または交渉の余地がない、のいずれかの意思表示を客付業者に遅滞なく回答して下さい。交渉の余地がない場合は、普通会员間取引規程細則第5条に規定する正当事由のうち、いずれの事由に該当するかを付言する必要があります。また、回答事実と日時を記録しておくものとします。

Step 3

元付業者は、購入申込書の内容について確認等をする場合、または条件の再提示をする場合、客付業者に対し、回答期限を通知するようにして下さい。

Step 4

元付業者は、上記Step 3の内容の確認または条件の再提示をし、回答期限を与えた場合は、当該客付業者の回答を待たず、または、事前説明をすることなく他の業者との間で、もしくは自らが関わって対象物件の取引を成立させてはなりません。また、元付業者は回答期限内に客付業者から回答がない場合は、交渉を打ち切ることができます。

③元付業者が複数の購入申込書をほぼ同時に受領したときの処理手順

Step 1

元付業者は、前述②-Step 2のように購入申込書の受領順に従って交渉、または処理をしなければなりませんが、複数の購入申込書をほぼ同時に受領した場合は入手した購入申込書の内容を依頼者の売却条件に接近させるために、複数の客付業者に対し、ほぼ同時・並行的に確認、または、条件の再提示をすることができます。

Step 2

元付業者は、検討の結果複数の購入申込書の内容が実質上同等であり、依頼者の意見もない場合は、元付業者の総合判断でその裁量により取扱いの決定ができます。

次号では倫理規程のガイドラインをご紹介します。

ガイドラインをご希望の方は、ご所属の協会にお問い合わせ下さい。

訃報

団体会員代表者 荒屋茂氏（（社）富山県宅地建物取引業協会会長）におきましては、かねてより病氣療養中のところ、薬石の効なく8月19日午後3時36分逝去されました。ここに謹んでお知らせいたします。

物件登録の際は、図面も登録しましょう。