

第9回 レジデンシャル・セ - ルスプランナ - ® 資格認定試験 試験問題

正解と解説

(試験日 : 平成21年12月2日)

【問1 - 正解と解説】 正解 4 (不適切)

法律は、強行法規(強行規定)と任意法規(任意規定)に分かれますが、強行法規とは、法令の規定に反する当事者間の合意の如何を問わずに適用される規定をいい、任意法規とは、契約によって変更することが認められている規定をいいます。強行法規に反する契約の合意は、法律行為として無効となります。

【問2 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) 今日、企業に求められているコンプライアンスとは、法令の遵守はもちろんのこと、企業を取り巻く様々な利害関係人(ステークホルダー)に対する社会的責任を果たすため、法令以外からも導き出される企業倫理を確立し、それら倫理法令を遵守することを意味するものと考えられます。従って、既存の法令のみ注意して企業経営を行えば企業責任を果たしているとはいえません。

2 (不適切) リスク管理とは、各種の危険による不測の損害を最小の費用で効果的に処理するための経営管理手法であって、企業もこの体制整備が必要とされていますが、これはコンプライアンスとは全く異なるアプローチです。

3 (不適切) リスク管理は、各種のリスクによる不測の損害を最小の費用で効果的に処理するための経営管理手法です。一方、株主による企業統治はコーポレート・ガバナンスと言われるもので、コンプライアンスの観点からは重要な機能ではありますが、リスク管理自体の意味としては同じように考えられるとは言えません。

【問3 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

住宅検査会社は、「ホーム・インスペクション会社」であり、「エスクロー会社」ではありません。

【問4 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

「住生活基本法」の施策推進にあたっての基本理念では、「資産形成」ではなく「居住のため」と目的を限定しています。よって、3が不適切となります。

【問5 - 正解と解説】 正解 - 4 (1つ)

犯罪収益移転防止法では、宅建業者の特定業務は「宅地もしくは建物の売買またはその代理もしくは媒介にかかるもの」とされ、特定取引とは、「宅地建物の売買契約の締結またはその代理もしくは媒介」となります。よって、正解は、4(1つ)となります。

【問6 - 正解と解説】 正解 - 4 (不適切)

法が常識ではなくて「常識が法」というのが適切な表現となります。すなわち、法や条例に違反さえしていなければ良いという考えでは消費者に対して大きなイメージダウンを起こす恐れもあり、不動産業務従事者は法令遵守は当然のこととして、さらに一般社会人としての常識をもとに日々の行動を考え、かつ意識しなければなりません。

【問7 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

1 (不適切) コンプライアンス違反に対して科せられる社内規程による懲戒処分と、刑事処罰及び行政上の処分とは、それぞれ別の法的根拠に基づく制裁であり、また、当該行為により第三者に対して損害を発生させた場合には、民事上の損害賠償責任が発生する場合があります (例 民法709条)。

2 (不適切) コンプライアンス違反に対して科せられる社内規程による懲戒処分と、刑事処罰及び行政上の処分とは、それぞれ別の法的根拠に基づくものです。なお、行政上の処分としては、例えば、独占禁止法による課徴金があります (同法7条の2)。

4 (不適切) コンプライアンス違反に対する制裁の判断基準時は、当該社員の行為時であるから、既に退職した社員であっても、コンプライアンス違反に対する制裁を科すこととなります。例えば、社員の当時の行為が、法令に抵触していたのであれば、時効成立等の場合を除いて、その行為時を基準に、刑事処罰、行政上の処分が科せられます。また、その行為を基準にすると、社内規程による懲戒処分の適用が想定され、懲戒解雇が適用される場合には、社員の退職時に支払われた退職金の返還請求の問題も発生することとなります。但し、適正手続きの観点から、就業規則にこうした措置をとることができる旨の規定を設けなければならないと考えられます。

【問8 - 正解と解説】 正解 - 1 (適切)

2 (不適切) 営業秘密の不正利用の場合、不正競争防止法において差し止め請求権 (同法3条)、損害賠償請求権 (同法4条) が認められています。また、個人については10年以下の懲役または1000万円以下の罰金の単独または併科 (同法21条)、法人には3億円以下の罰金が課される場合があります (同法22条)。

3 (不適切) 事業者が適切な管理を怠ったために不正アクセス行為が行われ盗難にあった場合、個人情報保護法上の安全管理措置義務違反 (個人情報保護法20条) として、主務大臣による改善勧告、命令等を受け、場合によっては罰則を受けることがあります。

4 (不適切) 個人情報取扱事業者は個人情報の安全管理が図られるよう、委託先に対し必要かつ適切な管理監督を行う必要があります (個人情報保護法22条)。

【問9 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

購入予定者に宅建業法上の重要事項として宅建業法の範囲内のテナント情報を説明することは個人情報保護法上も問題はありません。ただし、購入予定に至らない購入検討者への情報提供については、賃借人のプライバシー情報でもあり、売主から情報開示の了解を得ることと、情報を知った購入検討者における取扱い注意喚起を促すことが必要となります。

【問10 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

1 (不適切) 売主が宅地建物取引業者ではないため適用されません。

2 (不適切) 売買契約を売主の事務所で締結しているので適用されません。

4 (不適切) 売買契約を媒介業者の事務所で締結しているので適用されません。

【問11 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

- 1 (不適切) 総務部内の内は不要です。
- 3 (不適切) 株式会社を略して(株)と表現するのは先方に失礼となります。
- 4 (不適切) 御中は社名や部名のみの場合に表現します。

【問12 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

あだ名や愛称で呼び合うことは職場の暗黙のルールになりがち、つまり、部であれば部長、営業所であれば営業所長が和やかな雰囲気づくりと称し、あるいは無意識のうちに「ちゃん」と発言していることに起因しています。お客様がおられるときには気をつけるということですが、電話の後方での会話がお客様に聞こえることになったり、お客様の前では気をつけても応接室の外での社員同士の会話が漏れ聞こえたり、それらの身内同士の会話がお客様にとっては不快感となることも多く、こんな会話を交わしている社員が私の前では飾っていると見られることにもなりますので、職場内での会話も普段からきちんと正しくあるべきです。

【問13 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

上座はAであり、初の訪問ではあるが自分が来客ということも事実です。しかしながら「初めての訪問」ということを意識すれば、最初はDに座って待ち、先方が入室したら直ちに立ち上がってご挨拶をし、自己紹介をしたあとで、先方様から上座を勧められてから、「では、失礼します」と言って、Aに座ることが適切となります。よって、正解は4となります。

【問14 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

- 1 (不適切) 広告媒体で物件の詳細を伝えることは大切ですが、写真撮影を行う際は、空と前面道路が同じ比率で入るように撮影すること、居住者が特定されないように、少し離れたところから撮影すること等に気を配る必要があります。必ずしも物件が大きく写るように撮影することがいい事ではありません。
- 3 (不適切) 購入顧客に対する営業(客付営業)の場合でも、お客様から「この物件は相場ですか?」という質問が寄せられます。不動産市場の相場観を身に付けることは価格査定業務だけでなく、購入顧客の営業にも必要な要素です。
- 4 (不適切) 物件写真は天気の良い日中に撮ることが大切ですが、お客様によっては雨が降ったときの水はけの状態を確認したい、駅から家までのルート安全性を確認するために夜間の人通りも確認したいと言われる方もいます。よって物件やエリアの状況によっては雨天の下見、夜間の下見も行うことでお客様への対応力が身につきます。

【問15 - 正解と解説】 正解 - 1 (1つ)

社内メールの閲覧は、従業員のプライバシー保護の観点から問題があります。一般には、事前に就業規則や雇用契約等において告知すれば、メールの閲覧ができる余地は広くなると解されます。また、メール閲覧の必要性が高い場合には、その方法がプライバシー保護の観点から過度にわたらない限り、認められる場合があります。問題のように従業員による誹謗中傷事件が現実になっており、事前に告知すると調査、事実確認に支障をきたすと考えられる場合は、閲覧は正当化されます(東京地裁平成14年2月26日判決参照)。

したがって、 は見解として誤りであり、 のみが正しいので、1、 が正解となります。

【問16 - 正解と解説】 正解 - 3 (該当しない)

指定流通機構への登録は、宅建業法第34条の二で、「宅建業者は、専任媒介契約を締結した時は、契約の相手方を探索するため、省令で定めるところにより登録しなければならない。」と定められていますが、これは宅建業者間の情報流通を規定するものであり、広告に関する規制ではありません。

【問17 - 正解と解説】 正解 - 1 (適切)

「新築住宅の場合は、畳1枚当たり1.62㎡以上の広さがあるという意味で用いること。」と規定されています。なお、中古物件で1畳の広さが、1.62㎡に満たない場合には、「1畳 = . . . ㎡」と明示・併記すれば、畳数表示することができます。よって、2.3.4は不適切であり1が適切となります。

【問18 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

物件概要で表示する「交通の利便」は、現に利用できるもので表示する必要があります。なお、現に利用できる路線で表示したうえで、任意に新線の表示を併記することはできますが、「必ず両方表示することが必要」という規約はありません。

【問19 - 正解と解説】 正解 - 1 (不適切)

面談のアポイントをとることは重要ですが、そのためには問い合わせをいただいたお客様に安心いただき、警戒心を解いていただくことが必要です。迅速に対応することは大切ですがEメールにはEメールでお応えし、信頼関係をつくりながら面談のアポイントを設定するようにします。

【問20 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

- 1 (不適切) 一日一回の受信ではなく、出来るだけ機会あるごとに確認し、迅速なレスポンスを心がけます。
- 2 (不適切) お客様の希望にあった物件がないときも、お問合せをいただいた事に対するお礼や「現在はございませんが、引き続き物件をお探ししてご提案をさせていただきます…」等と丁寧に返信します。
- 4 (不適切) 電話番号の聞き取りや来店を促すことはしつこいと受け取られかねません。一般的にはEメールに対してはEメールで返信し、タイミングをはかりながら来店や面談の機会を探ります。

【問21 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

- 1 (不適切) お客様からの反響電話の中にはひやかしの内容がないとはいえませんが、出来る限り誠意を持って対応することが重要です。お客様との信頼関係が築かれれば、お客様が希望する条件の聞き取りができ、お客様がイメージする住まいの全体像等を把握することも可能です。
- 2 (不適切) お客様は自分の名前や連絡先を不動産会社に伝えたくないと思う方が多いと云われていますが、早期にお客様との信頼関係を作り、出来る限り氏名や連絡先を聞くことが望まれます。
- 3 (不適切) 営業担当者の営業力とは、お客様とのコミュニケーションを円滑にすすめ、お客様から信頼され、信用出来る営業マンと判断された結果として、来店や初回案内につながるかどうかで評価されます。

【問22 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) 初回面談で、お客様のニーズを十分に把握したうえで、案内物件を選定しなければ、成功率の低い案内になってしまいます。

2 (不適切) 始めて会った素性の分からない人には、質問されてもすべてを話したくないのが本音でしょう。まずは、営業担当者から自分のことを話したうえでお客様のご要望を把握するために質問をしていくのがマナーです。

3 (不適切) 質問内容によっては時間をかけて答えを出さなければならない場合もあります。その場合は、理由を説明し納得いただいたうえで時間をかけても正確な回答を出すことが大切です。

【問23 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

1 (不適切) 売却理由に「合理的な根拠」がない場合は、重要な問題(売主の経済的危機、欠陥住宅など重大な瑕疵、地面師など詐欺集団の関与など)が絡んでいることがありますので、しっかりと確認する必要があります。

2 (不適切) 親子、夫婦であっても法的には他人ですので確認が必要です。逆に親しいので権利証や実印を黙って持ち出すことが容易な場合もあり、後日トラブルになることもあります。

4 (不適切) 現在は外国人の土地所有そのものに制限はなく、日本人の場合と同一です。ただし、本人確認は日本の戸籍や住民票で行うことができないので、慎重に取り扱う必要があります。

【問24 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

円滑なコミュニケーションが出来ればお客様への信頼感や好印象に繋がりますが、それだけでは初回面談は成功したとはいえません。お客様の希望条件やニーズを含め多くの情報をお客様から伺い、お客様の要望に合った物件をご紹介することが必要です。

【問25 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) 土地を購入して新築を建てたいというお客様に対して、土地の資金計画の結果だけで「大丈夫です」と言い切ることはできません。ハウスメーカーは決まっているのか、建物の見積もりは出ているのか等を確認し、土地と建物の総額を意識した資金計画を作成し、お客様の返済希望金額の範囲内か否かを確認することが大切です。

2 (不適切) 金融機関からの借入限度額は1つの目安として年収の5倍程度と言われていますが、本ケースでは年収の5倍の金額で住宅ローンを組んだ場合の資金計画を作成し、毎月(ボーナス時)の返済金額をお客様に伝える必要があります。このお客様は「無理なく購入できる価格」を知りたがっています。一般的に借入限度額で住宅ローンを組んだ場合の返済金額は、お客様の希望金額を大幅に超えてしまう場合があることも想定しながら接客することも大切です。「いくら借りられるか」だけでなく、「いくらなら返済可能か」を意識して対応しましょう。なお、審査基準は金融機関によって異なります。

3 (不適切) お客様に無理な資金計画を提案しないことは大切ですが、返済希望金額を少し超えている場合は、ボーナス時加算での返済は検討可能か否か、ご両親からの援助は可能か否か、返済希望年数の延長が可能か否か等を確認・提案し、「このようにしたら購入できます」と常にプラス方向に話を進めることが大切です。

【問26 - 正解と解説】 正解 - 1 (不適切)

購入計画の立案の目的は、お客様の緊急性を確認すること、不動産会社が提供できるサービスを時系列に説明し信頼関係を強めること、購入経験がない(少ない)お客様に対して今後発生する作業等を理解いただき安心していただくことです。よって、いつでも構わないというお客様であっても、丁寧に説明することの許可をいただき、不動産購入に向けての流れを説明することで、お客様との信頼関係を強くすることができますし、安心していただけることとなります。

【問27 - 正解と解説】 正解 2 (適切)

計算 給与：7,000,000 円の返済比率 30% $7,000,000 \text{ 円} \times 30\% = 2,100,000 \text{ 円}$

オートローンの返済額 $25,000 \text{ 円} \times 12 = 300,000 \text{ 円}$

年間返済額 $2,100,000 \text{ 円} - 300,000 \text{ 円} = 1,800,000 \text{ 円}$

月額返済額 $1,800,000 \text{ 円} \div 12 = 150,000 \text{ 円}$

期間 30 年・利率 3.3% の 100 万円における元利均等返済額 4,379 円

$150,000 \text{ 円} \div 4,379 \text{ 円} \times 1,000,000 \text{ 円} = 34,254,395 \text{ 円}$

よって、最も適切な金額は、選択肢 2 の金額、34,000,000 円となります。

【問28 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 印紙税の課税の基準となるのは、総額の「50,400,000 円」ではなく、増加分の「900,000 円」となります。よって、「1,000 円」の収入印紙を貼付することとなります。

なお、試験問題にはミスプリントがあり、増加分の金額表示が 900,000 万円と表示されていましたが、解答選択には影響しないものと考えられますので、このままのお取扱いとさせていただきます。

3 (不適切) 売買金額が減額になった際も、印紙税は必要です。この際は、減額された売買代金に相当する印紙代ではなく、「契約金額の記載のないもの」を適用し「200 円」の収入印紙を貼付します。当然、印紙税の還付請求はできません。

4 (不適切) 売主 A 氏は、不動産会社で仲介を業務としてはやっていますが、今回の取引は A 氏個人の住宅の売却です。A 氏が勤務する会社としての取引ではありませんので領収書に印紙は不要となります。

【問29 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) FRK 標準書式では、決済の「当日」から買主様負担とします。よって売主様負担は 1 月 1 日から 11 月 29 日、買主様 11 月 30 日から 12 月 31 日となります。

2 (不適切) 不動産取得税の課税標準額は、市町村の課税台帳に記載された価格ですが、都道府県が賦課する税金です。

3 (不適切) 1 つの不動産取引において、契約書を何通も作成する場合がありますが、この場合には、その全部に収入印紙を貼らなければなりません。また、「写」、「副本」、「謄本」などと表示した契約書であっても、相手方の署名又は押印のあるものは、正本と同じように収入印紙をはらなければなりません。仲介業者がコピーで保管する際は、印紙の貼付は必要ありません。

【問30 - 正解と解説】 正解 - 2 (不適切)

CRMは「生涯顧客づくり」といわれるマーケティング手法です。顧客満足度を向上させることで、紹介客、リピーターを増やすことができ、効率性の向上を実現させます。顧客の視点でニーズを把握し、業務改善することにより無駄な仕事をなくしコストダウンが図れるとともに、的確な営業やマーケティングにより費用対効果もアップし、利益率向上にも貢献できます。

【問31 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

マンション居住者の情報や以前に取引した有名人の購入情報などは個人情報の取扱いとしての問題だけでなく宅地建物取引業法上の「守秘義務」にも抵触する重大な問題となります。

【問32 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

1 (不適切) お客様と談笑できるようになることは大切です。しかし、談笑できる関係になっても資金的に問題があったり、購入時期が数ヶ月(例えば6ヶ月以上)先であったりするようなお客様の場合は、必ずしもAランクではありません。

2 (不適切) 契約へ向けて物件の案内を積極的に行うことは大切です。しかし資金計画が不明確であれば(もしくは資金計画に問題があれば)お客様が気に入ったとしても、購入できない物件を案内しているかもしれません。常に案内に応じてくれるからといって、Aランクとして判断することはできません。

4 (不適切) このようなお客様は「条件付のお客様」(RSP協会の研修ではDランクと定義)です。資金的にも問題がなく購入意欲が強くても、特定のエリアで物件が出ない限り契約には至らないお客様です。

【問33 - 正解と解説】 正解 - 4 (不適切)

中古戸建住宅の査定は「土地部分」と「建物部分」に分け、土地部分は「住宅地価格査定マニュアル」(比較方式)、建物部分については「戸建住宅価格査定システム」(原価方式)によって価格を算出します。

【問34 - 正解と解説】 正解 - 1 (不適切)

同じマンションの同タイプ住戸であっても、使い方次第で全く違った印象となることがあります。また、階数が異なれば眺望も異なります。居住中であっても売主様に理解いただき、事前に室内を見せていただくことは必要ですし、場合によっては案内の時にプロとしてのアドバイスができることもあります。朝からの案内の時には、居住中住戸はできるだけ遅い時間にするという気配りは大切なことですが、どうしても最初か次に案内したほうがいいという場合には、その理由を売主様にご説明してご納得いただくことにします。

【問35 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 幹線道路沿いの中古マンションであっても実際に現地で見ると、幹線道路から最も離れた(奥まった)部分の住戸で音が気にならない、バルコニーが幹線道路と逆側で室内に入ると音が気にならないという物件もあります。幹線道路沿いの物件であっても現地へ行って、お客様の希望条件を多く満たしているかどうかを確認すべきです。

3 (不適切) お客様の希望条件を多く満たしている物件であれば、多少予算を超えていても「クッション言葉」等を使用しながら提案します。「お客様の資金計画を少しオーバーしているのですが、お客様の希望条件が多く入っているのでご提案させていただきたいのですが、よろしいでしょうか？」と許可をいただいた上で提案することで、お客様は「無理やりすすめられている」という感覚を持たず、真剣にその物件資料を検討されますので、案内に誘導できる可能性が高くなります。

4 (不適切) お客様を案内にお誘いする段階で、物件の下見によって把握した物件や周辺環境の長所をお客様に説明することが大切です。物件や環境に興味を持っていただければ案内のポイントは取れません。そして案内の約束が取れなければ購入の申込みいただけません。案内当日に表現するために、情報を出しすぎずというのは不適切です。

【問36 - 正解と解説】 正解 - 1 (不適切)

物件案内のポイントが設定できたのですから、速やかに辞さないで、「案内当日のスケジュールを説明し確認する」、「新居に持参する家具や家電、新しく購入を予定している家具や家電について質問する」、「ご主人や奥様だけでなくお子様や同居されている親御様などともコミュニケーションをとっておく」など、案内の次の段階へすすめるためのお時間をいただくようにすることが大切です。

【問37 - 正解と解説】 正解 - 3 (不適切)

宅建業法に抵触するかどうかという判断は、正しくありません。お客様が気になさるだろうと思われることは、原則お伝えすべきです。営業担当者の判断で軽微な内容と判断し、口頭だけでお伝えしても、入居後に買主様が支障を感じられることがあります。「聞いていなかった・そんな理解はしていなかった」となればクレームとなることもあります。人はその時点で「関心がないこと」は、口頭で説明しても「聞き流して」いるものです。

【問38 - 正解と解説】 正解 - 2 (不適切)

これはひとえに、営業担当者の提案力が不十分か、営業力が足りない可能性があります。常にお客様に提案営業を行うことで、固定したお客様のニーズを変化させる営業力が望めます。また、一般的にはお客様が物件を購入するまでに10回以上の案内を受けることは少なく、数多くの案内をする途中で、「疲れたので、少し休ませてください」と関係が切れてしまう方もいることを前提に接することも大切です。

【問39 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 一旦、帰宅してご家族だけで話しをすれば、疑問・不安が増幅され、否定的な結論になる可能性が高いでしょう。このようにお客様が疑問・不安を抱いたときは、その内容を伺いプロとしての確かなアドバイスをし、その場で疑問・不安を解消し、前向きに導くことが営業担当者の役割です。

3 (不適切) そのお客様にとって、たくさんのメリットを準備し伝えることは大切ですが、同様にデメリットの内容を「なぜそう思われるのか」と質問して、内容をお聞きすれば単なる誤解であることが分かったり、リフォームや部屋の使い方を提案することで和らげることもできるはずです。

4 (不適切) 購入の決断をためらっているお客様に対し、売主様の事情をはっきりと伝え「値引きは無理です」と表現してしまうと、買主様に「売主の側に立っている業者」と思われ、信頼関係が壊れてしまうことがあります。成約事例や売主事例を用い、買主様に相場を理解いただきながら購入申込書の記入を促します。

【問40 - 正解と解説】 正解 - 4 (不適切)

異論・反論はクロージングのサインです。なぜならばお客様は興味のない物件や希望条件(ニーズ)からかけ離れた物件に異論や反論を言う必要がなく、興味がある物件だからこそ異論を伝えたい心理が働くからです。このようにお客様から異論が出てきた場合、お客様の異論に同意した上で、各種の解決方法を提示することが大切になります。

【問41 - 正解と解説】 正解 4 (不適切)

暴力団事務所は嫌悪施設の一つであり、物件購入のポイントになるものであるので警察署で調査するのが望ましいといえます。また、管理会社に委託しているマンションのことは管理会社で、自主管理のマンションは管理組合の理事長へ調査を行うこととなります。道路の境界の管轄は通常役所の「道路課」が行っていることとなります。したがって、4、が不適切な組み合わせとなります。

【問42 - 正解と解説】 正解 - 3 (適切)

1 (不適切)「宅建業者は、取引当事者の同一性、代理権の有無、取引対象物件についての権利関係及び各種法令による制限の有無、種類といった法律上の問題についての重要な事項を専門的立場から調査することについて、高度の注意義務が要求され、取引主任者をして買主に対して説明・告知させ、説明書を交付する義務を負っているが、目的物件の物的状況に隠れたる瑕疵があるか否かの調査についてまでは、高度な注意義務を負うものではない」とされています(千葉地裁松戸支部平成6年8月25日判決)

2 (不適切)取引上、重要な事項であれば真実を言う義務は、守秘義務に違反しないと考えられますが、「言わないで欲しい」という依頼者の意向に反してまでもその事実を告げる行為は、守秘義務に抵触すると考えられます。重要な事項についての説明責任があるということを売主に説得しなければなりません。

4 (不適切)売主は、担保の責任を負わない旨の特約をしたときであっても、知りながら告げなかった事実については、その責任を免れることはできません(民法572条)よって、免責特約を入れたからといって、告知書に瑕疵の事実を記入しなくても良いことにはなりません。

【問43 - 正解と解説】 正解 - 4 (不適切)

本来、コンクリートブロックは、擁壁としての強度はなく、原則として工事基準に不適合であり、擁壁の構造としては認められていません。内部の地盤面が、コンクリートブロックの上部に達している場合は、違法な二段擁壁の可能性が高く、土圧や水圧がかかると危険です。そのため、必ず地方自治体や専門家に確認し、状況によっては取引を中止する場合があります。

【問44 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切)管理費・修繕積立金等の変更の予定や、大規模修繕の予定、管理組合での討議事項は、管理会社に確認するだけでなく、直接売主にも確認し、その整合性を照合するべきです。

2 (不適切)事務所としての使用が可能か否かは、売主の他、管理会社、管理組合にも確認し、慎重に調査すべき事項です。また、管理規約の内容は変更されることもありますので、注意が必要です。

3 (不適切)売主から告知があれば、宅建業者として、そのことについて調査すべき事項です。

【問45 - 正解と解説】 正解 - 4 (不適切)

成約情報の提供の義務を負うのは、専任媒介契約、または専属専任媒介契約を締結し、所定の期間内に指定流通機構に物件情報を登録した媒介業者です。

【問46 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 自動延長の特約は認められていませんので無効です。

3 (不適切) 有効期間は3ヶ月を超えることはできないという規定です、90日が3ヶ月を超えてしまう場合があるので、「常に」というのは誤りです。例えば2月1日から90日ですと5月1日になり、3ヶ月を超えてしまいますがこの場合には「常に」には該当しないことになり誤りとなります。

4 (不適切) 契約書には「依頼者の申出」により更新できると規定されており、更新は両者の合意が必要なので依頼者は必ずしも更新に応ずる義務はありません。

【問47 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 媒介契約締結の当日からではなく翌日からです。

3 (不適切) 一般媒介契約では、有効期間は3ヶ月を超えることはできないという規定はありません。実務上は3ヶ月以内とするのが、一般的です。

4 (不適切) 媒介契約に関する規定に違反した場合は、指示処分の対象となるだけです。業務停止処分になる場合は、例えば「一定事項を書面に記載して交付しなければならない規定」「売買すべき価格などについて意見を述べる際に根拠を明示しなければならない規定」に違反した場合です。

【問48 - 正解と解説】 正解 1 (不適切)

たとえ業者間の媒介契約であっても、媒介契約書は交付しなければなりません。

【問49 - 正解と解説】 正解 2 (不適切)

代理を依頼された宅建業者は、区画ごとに不特定多数の人に反復継続して売却して行くこととなります。そして代理の効果は代理人ではなく本人に帰属することから、この売買契約は本人がしたことになり、代理した宅建業者と同様に土地所有者にも宅建業者の免許が必要となります。

【問50 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) 宅地建物取引業者が関与した取引で売買契約書が作成されない場合、業者は売主、買主に所定の事項を記載した書面(いわゆる37条書面)を交付することが義務付けられています。

2 (不適切) 買主が約定した期日前にその「期限の利益」を放棄して、売買代金を支払うことは自由ですが、それに伴って売主が引渡しを早くする義務は発生しません。売主にも「期限の利益」があり、それを放棄するか否かは売主の自由だからです。

3 (不適切) 「引渡確認書」は売主、買主が引渡しを行った日を明確に認識するために作成、交付されるもので取引実務上の手続きであり、宅地建物取引業法の規定するものではありません。

【問5 1 - 正解と解説】 正解 2 (不適切)

売主が宅地建物取引業者である場合には、「引渡し後2年間のみ瑕疵担保責任を負う」旨の特約よりも買主に不利な特約をすることはできないことになっています(宅地建物取引業法第40条)が、本問では特約の存否が不明です。特約のない限り買主は瑕疵を発見したときから1年間、瑕疵担保責任の追及をすることができます(民法第570条)。ただし、引渡し後10年経過すれば時効となります。

【問5 2 - 正解と解説】 正解 4 (適切)

売主の担当者が、買主から音について特に質問をされたにもかかわらず、調査不足のまま「音がしない」旨を断言した等の事情があった事例につき、売買契約の錯誤無効を認めて、代金返還請求を認容した裁判例があります(大阪高裁平成12年12月15日判決)。

1 (不適切) 約束手形は、不渡りの危険があるなど、現金とは同一視できませんから、避けるべきです。

2 (不適切) 本問の場合には、通常の経年変化ではなく、その程度が無視し得ないものである場合には、建物の瑕疵にあたと判断した裁判例があります(東京地裁平成16年4月23日判決)。

3 (不適切) 更新料の定めが、信義則に反して個人借主の利益を一方的に害する内容である場合には、消費者契約法第10条等によって無効とされる場合があります。

【問5 3 - 正解と解説】 正解 - 4 (適切)

1 (不適切) 登記識別情報は不動産(土地、建物)ごと、かつ登記名義人ごとに通知されます。したがってこの場合、夫2通、妻2通、銀行2通で計6通通知されます。

2 (不適切) AからBへ所有権移転登記がなされた場合、Bの所有権登記が抹消されなくても、Aの登記識別情報は失効せず、有効証明は可能です。したがって、有効証明があっても、別途登記事項証明書により確認しなければなりません。

3 (不適切) 登記識別情報の有効証明は、失効も申出と異なり、一括して行うことができます。

【問5 4 - 正解と解説】 正解 - 1 (適切)

2 (不適切) 契約締結後の状況の変化ということもあるので、念のために決済当日再度契約当事者が立会い確認する必要があります。

3 (不適切) 名義変更が完了している事を確認すべきです。通常は、司法書士は買主に当該登記事項証明書を渡しますので、コピーを依頼しておくのも一つの方法です。

4 (不適切) 問題文の書類の引渡し、とは別に引渡し確認の書類を作成するのが通常です。

【問5 5 - 正解と解説】 正解 2 (適切)

破産物件の取引の相手方は所有者ではなく、裁判所から選任された破産管財人の弁護士になります。また、破産管財人が勝手に契約できるわけではなく、取引条件が決定したら裁判所に取引許可申請を出して、許可が下りた後でなければ有効な契約にはならないこととなります。よって、正解は2となり、1、3、4、は不適切です。

【問56 - 正解と解説】 正解 4 (不適切)

金融機関は融資をしないものの、売買契約においては解除期日を過ぎているためローン解除はできません。法的には相続人が継承することになりますが、通常は相続人が複数人となることが多く、短期間で結論を出すことは困難と想定して、媒介業者は一旦白紙に戻す方向で対応するのが望ましいと考えられます。

【問57】 本問にミスプリントがありました。試験問題の選択肢 - 4の文章が未完結であり、選択解答が出来ない状態となっていたため、本問につきましては「全員正解」とさせていただきます。

【問58 - 正解と解説】 正解 - 1 (不適切)

建物表示欄を斜線で抹消し、土地の表示欄に上記内容を記入するのが正しい取扱いとなります。

【問59 - 正解と解説】 正解 - 2 (適切)

1 (不適切) 取引主任者の説明責任は自分が説明した部分だけ負うものではなく、記名押印した重要事項説明書全てについて説明責任があることとなります。

3 (不適切) 宅地建物取引業法第35条4項には「記名押印」を要するとあり、「署名押印」ではないので、必ずしも自署する必要はなく違反にはなりません。

4 (不適切) 告知書は売主や所有者にしか分からない事柄を買主に提示して、将来の紛争防止に役立てるのが目的の書類であり、告知書が売主等の責任の下で作成されたことを明らかにすれば、取引主任者はその内容について責任を負うものではありません。

【問60 - 正解と解説】 正解 4 (不適切)

重要事項説明書では物件の状況があるがままに説明する必要があります。越境に関しても境界確定が未了であっても現地を実査して越境の可能性があれば記載すべきですし、登記簿上の記載事項についても現状と異なっている場合、登記簿に記載されている事項を記載すべきです。占有の状況に関しても、その事実及び誰が占有しているかは記入する必要があります。

以上