

【宅建業法】絶対に押さえるべき「広告規制と業務規制」の重要ルール

宅建業法では、消費者が安心して不動産取引を行えるよう、広告の出し方や営業手法について厳格なルールを定めています。試験で頻出するポイントを大きく3つに整理しました。

1. 広告に関する絶対ルールと「取引態様の明示」

① 誇大広告等の禁止 物件の広さ、環境、価格などについて、事実に反する表示や、実際よりも著しく優良・有利であると誤認させる表示は禁止されています。存在しない物件を載せる「おとり広告」も同様です。

- 試験のポイント：業者の「故意・過失」は問われません。うっかり間違えただけでも違反です。また、その広告によって実害（客からの問い合わせ等）が発生していなくても、広告を出した時点でアウトとなります。

② 取引態様の明示義務 業者は、自分が「売主」なのか「代理」なのか「媒介（仲介）」なのかを顧客に明確にする義務があります。

- 試験のポイント：「広告を出すとき」だけでなく、「取引の注文を受けたとき」にも改めて明示しなければなりません。広告で書いていたからといって、注文時の明示を省略することはできません。

2. 最大のひっかけ！「未完成物件」のタイミング制限

「開発許可」や「建築確認」といった行政の許可が下りる前の未完成物件（青田売りなど）については、以下の厳しい制限があります。ここが本試験で最も狙われます。

- 広告開始時期の制限：許可が下りた「後」でなければ、「売買」も「貸借」も一切の広告が禁止されています。「申請中」や「予定」と但し書きをしても不可です。
- 契約締結時期の制限：許可が下りた「後」でなければ、「売買」の契約を結ぶことは禁止されています。しかし、「貸借」の契約については例外として許可前でも契約可能です。※貸借の場合、「契約はできるが、事前の広告はできない」という違いを明確に区別しましょう。

3. 顧客を惑わす「不当な勧誘」の禁止

① 手付金の貸与等による契約誘引の禁止 顧客が手付金を持っていない際、「後払いでいいですよ」「分割払いにしますよ」「うちが立て替えますよ」と提案して契約を誘引する行為は禁止です。実際に貸したかどうかに関わらず、提案した時点で宅建業法違反となります。

② 断定的判断の提供の禁止 「将来必ずこの土地は値上がりします」「絶対に新駅ができます」など、不確実な事実について、断定的な言葉を使って契約を勧誘することは固く禁じられています。