

# 「おとり広告」の規制概要及びインターネット広告の留意事項

## (おとり広告ガイドライン)

2019年11月1日  
不動産公正取引協議会連合会

### I 「おとり広告」の規制概要

#### 1 不動産の表示に関する公正競争規約違反となる「おとり広告」

不動産の表示に関する公正競争規約（以下「表示規約」という。）第21条（おとり広告）では、不動産事業者は次に掲げる広告をしてはならないと規定している。

- (1) 物件が存在しないため、実際には取引することができない物件に関する表示
- (2) 物件は存在するが、実際には取引の対象となり得ない物件に関する表示
- (3) 物件は存在するが、実際には取引する意思がない物件に関する表示

なお、「おとり広告」に関しては、公正取引委員会が昭和55年公取委告示第14号として指定している「不動産のおとり広告に関する表示」がある。この告示は、原則、当連合会会員の不動産公正取引協議会（以下「会員協議会」という。）に加盟する不動産事業者であるか否かにかかわらず、不動産事業者のすべてに適用されるが、表示規約と規定振りに若干の相違があるものの内容は同一である。

#### 2 「おとり広告」の態様（例示）

「おとり広告」がいかなる態様のものかは、公正取引委員会が定めた『「不動産のおとり広告に関する表示」の運用基準』（昭和55年6月事務局長通達第9号）に例示されているので、これを表示規約に援用して示すと次のとおりである。

##### (1) 「物件が存在しない」場合の例示（表示規約第21条第1号）

- ア 広告に表示した物件が広告に表示している所在地に存在しない場合
- イ 広告に表示している物件が実際に販売又は賃貸しようとする不動産とその内容、形態、取引条件等において同一性を認めがたい場合

##### (2) 「実際には取引の対象となり得ない」場合の例示（表示規約第21条第2号）

- ア 広告に表示した物件が成約済みの不動産又は処分を委託されていない他人の不動産である場合
- イ 広告に表示した物件に重大な瑕疵があるため、そのままでは当該物件が取引することができないものであることが明らかな場合（瑕疵があること及びその内容が明瞭に記載されている場合を除く。）

##### (3) 「実際には取引する意思がない」場合の例示（表示規約第21条第3号）

- ア 合理的な理由がないのに広告に表示した物件に案内することを拒否する場合

- イ 広告に表示した物件に関する難点をことさら指摘する等して当該物件の取引に応ずることなく顧客に他の物件を勧める場合

### 3 インターネット上の「おとり広告」

インターネット上の広告（ホームページ又は不動産情報サイト事業者が運営する不動産情報サイト等に掲載するもの）も、表示規約第4条にいう「表示」に当たる。したがって、不動産事業者がインターネット上で、前記1及び2のような実際には取引することができない物件の広告を行えば、表示規約第21条に違反する「おとり広告」となる。

## II インターネット広告の留意事項

不動産事業者が「おとり広告」の未然防止を図るためには、前記Iの「規制概要」を理解するとともに、以下に例示する「おとり広告の具体的な態様」と「発生原因」について、それぞれ留意し、「定期的な情報更新の重要性」を認識する必要がある。

### 1 インターネット上の「おとり広告の具体的な態様」

会員協議会が表示規約違反として措置したおとり広告の具体的な態様は、以下のとおりである。

#### (1) 適切な更新を怠ったために、掲載途中から取引不可能になった例

新規に広告を掲載した時点では、取引することができる物件であったが、掲載後に契約済みとなった物件を削除することなく更新を繰り返す等、適切な更新（削除）を怠ったために、実際には取引することができない物件となっていたもの。

#### (2) 当初から契約済みであった物件を新規に掲載していた例

#### (3) 架空物件を掲載していた例

まったく架空の物件や既に契約済みの物件をもとに、賃料又は価格を安くし、面積を広くし、間取り図を改ざんするなどした物件を掲載したことから、実際には存在しない物件であったもの。

#### (4) 取引する意思がない物件を掲載していた例

相場に比べて安い賃料又は価格で掲載し、一般消費者からの問い合わせも相当数あるにもかかわらず契約に至っておらず、また、契約しない合理的な理由もなかったもの。

## 2 発生原因

### (1) インターネット広告に対する不動産事業者の認識が希薄なこと

インターネット広告は、情報の更新が容易であるという特性があること等から、一般消費者は、常に取引できる物件が掲載されていると認識するのが一般的であることから、不動産事業者は、これらを理解して物件の広告を行う必要がある。

### (2) 不動産事業者が管理能力を超えた多数の物件を広告していること

「おとり広告」となった事案では、これを少人数でしかも管理能力を超えた多数の物件を

広告していたこと、これらの管理をアルバイト等に任せっきりにしていて責任者によるチェックを怠っていたことなどを挙げることができる。広告に際しては、適正な物件数の掲載と責任者による管理が必要不可欠である。

### (3) 新規掲載時又は更新時に物件の取引状況等の確認を怠っていること

不動産事業者は、前記(1)に記載した一般消費者の認識を理解すれば、取引状況等の確認を怠り、契約済みの物件を新規に掲載したり、契約済みとなっているのに削除せず、広告を継続するといったことがあってはならないことを肝に銘ずる必要がある。

## 3 定期的な情報更新の重要性

前記2の「発生原因」を踏まえると、定期的な情報更新は極めて重要であることから、不動産事業者は、その更新する期間を最長でも2週間とし、この期間内に契約済みとなったことが判明した物件は、当該期間が到達する前であってもすみやかに削除することを徹底する必要がある。

## 4 「情報登録日又は直前の更新日及び次回の更新予定日」の表示

表示規約では、インターネット広告の必要な表示事項として「情報登録日又は直前の更新日及び次回の更新予定日」の表示を義務付けているが、この事項を表示していないケースや、表示していたとしても、広告の下部に小さな文字で表示しているなど明瞭性に欠けるケースも多く見受けられる。

この事項は、広告がいつの時点の情報に基づき表示されたものなのか、次にこの情報がいつ更新される予定なのかを明らかにするものであり、一般消費者、不動産事業者双方にとって極めて重要な事項の一つである。

これを踏まえると、この事項は、広告の上部等の見やすい位置に、見やすい大きさの文字で明瞭に記載する必要がある。

以上