

シンガポールの不動産に関する法制度と市場

周藤 利一（すとう としかず）

はじめに

シンガポールの不動産仲介制度に関しては、かつて House Agent と呼ばれる業者が中心的な存在であったが、実際に仲介業務を担当する Salesperson と呼ばれる個人が複数の業者に所属したり、あるいは複数の業者と契約して仲介業務に当たっていたため、しばしば問題が発生していた。

そこで、政府は規制を強化して不動産流通市場を適正化するため、2010年9月15日、「不動産仲介業者法 2010年」(Estate Agent Act 2010) を制定して、同年10月1日に施行した。

以下では、この法律に基づく制度の内容を解説するとともに、主要な業界団体の活動と不動産取引の実態について紹介する。

1 不動産に関する基本的な法制度

シンガポールは英国の植民地であったことから、不動産に関しても英国法制の仕組みを色濃く残している。即ち、一般慣習法であるコモンロー(Common Law)と、その欠陥を是正するために補足的に発達したエクィティ(Equity)という二つの不文法体系に加え、英国の制定法に基礎を置いた法律が制定されている。

例えば、不動産の保有についてフリーホールド(freehold)とリースホールド(leasehold)という形態(tenure)があることが代表的である。

ただし、シンガポール独自の制度もあり、オーストラリアのトレンス制度(Torrens System)を導入した不動産登記制度は、後述するように、IT技術を活用したGISの構築と共に極めて透明性の高い市場を成立させた。

これら法制度の詳細については、「アジアの不動産法制 [1] 第2編シンガポールの不動産法制」(日本住宅総合センター、1994年)に詳しいので、それに譲る。

また、不動産登記制度や不動産取引情報の公開の状況については、第10回及び第11回国際土地政策フォーラム「シンガポールの土地情報開示システム」(国土交通省、2005年・2006年)を参照されたい。

2 不動産仲介業者法の内容

(1) 適用範囲

この法律は、シンガポール及びシンガポール外に位置する不動産に関する不動産仲介業者の業務に対し、適用される。

(2) 主要な用語の定義

「広告」とは、公開されているか否かを問わず、また、以下に該当するすべての形式が含まれる。

- (a) 口頭又は文書
- (b) 印刷されたもの又は電子形式
- (c) 新聞又は他の出版物
- (d) テレビ又はラジオ
- (e) ポスター、通知、サイン、ラベル、ポスター又は品物のディスプレイ
- (f) 通知、回覧、パンフレット、カタログ、価格表その他の資料の配布
- (g) 絵、モデル又はフィルム展览展示
- (h) その他の形式又は方法

「顧客」(client)とは、自己又は他人の利益のために、不動産仲介業者から又は直接セールスパーソンからサービスを受け、又は利用するあらゆる者を意味する。

「不動産仲介契約」(estate agency agreement)とは、不動産仲介業者と顧客との間で、顧客のために不動産仲介業者が行うべき業務の内容及び対象に関し、当分の間、合意した内容を具体化した1部又は複数の文書を意味する。

「不動産仲介業務」(estate agency work)とは、次に掲げるものであって、顧客のための業務の一環として行われたあらゆる業務又は料金(業務の一環であるか否かを問わない。)の期待のために、若しくはその期待の中で行われたあらゆる業務を意味する。

(a) 不動産の処分又は取得を希望する第三者を顧客に紹介すること又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉をすることに関し行われる業務

(b) 不動産の処分又は取得を希望する第三者の顧客への紹介の後又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉の後に、その処分又は取得に関し、場合によっては顧客による不動産の処分又は取得に関し、行われる業務

「不動産」とは、シンガポール又は他のどこかに位置しており、法律により認知されている土地を意味し、建物及びその部分(竣工しているか、建設中か、建設予定であるかを問わない。)並びに土地に対する将来の利益を含む。

(3) 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies : C E A)

不動産仲介業評議会(以下「C E A」と略称)は、不動産仲介業者及びセールスパーソンに関する監督その他この法律を執行するために、この法律に基づき設置された機関であり、シンガポール政府の国家開発省(the Ministry of National Development)傘下の組織である。

C E Aは、議長を含む5~15名のメンバーにより構成され、メンバーは国家開発省の大臣が任命する。

C E Aの機能及び職務は、次のとおりである。

- (a) この法律に基づく許可及び登録の制度を管理すること
 - (b) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務を規制及び監督すること
 - (c) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの間の整合性及び能力を向上させるとともに、これらの者の地位を維持又は向上させること
 - (d) この法律に基づく許可及び登録のための試験及び専門的能力の開発フレームワークを管理すること
 - (e) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務、倫理及び行動基準を開発すること
 - (f) 反則及び不動産仲介業務における不当・違法行為に関する調査及び懲戒手続を実施すること
 - (g) 不動産取引を慎重かつ適正に行うために必要な知識を消費者に身に付けさせる方策を開発すること
 - (h) 他の法令により評議会の機能又は職務として付与された事項を実行すること
- 業界に対する監督だけでなく、消費者教育も権限に含まれている点が特徴的である。

(4) 不動産仲介業者

①不動産仲介業者は、**estate agent** と称する。

この法律の規定に基づき、不動産仲介業者の許可を受けない限り、

- (a) 何人も、不動産仲介業者として不動産仲介業務を行い、又はその旨を公告、通知若しくは発言し、又は不動産仲介業務をしようとしてはならず、
- (b) 不動産仲介業者として行動してはならず、
- (c) 如何なる方法であるかを問わず、支払その他の報酬（金銭その他を問わない。）の有無を問わず、不動産仲介業者として不動産仲介業務を引き受けることができる旨を公然としてはならない。

上記に違反した者は、3年以下の懲役刑若しくは75,000ドル以下の罰金又は両方の刑に処され、違反を継続する場合には、有罪判決後違反が継続する間、毎日一日につき7,500ドル以下の罰金に処される。また、支払われた手数料、コミッション又は報酬は、法的手続により回収することはできない。

不動産仲介業者の許可を有する者を公認不動産仲介業者（licensed estate agent）と称する。2012年時点で1,493業者が許可を受けている。

不動産仲介業者の許可期間は、法律上 3 年を超えない範囲内で評議会が定める期間と規定されており、3年とされている。

②不動産仲介業者の開業要件・手続

不動産仲介業を営もうとする場合、個人であっても法人であっても、次の要件と手続に従わなければならない。

第一に、KEOとなり得る人材を指定しなければならない。KEOは、貸金業を営んで

おらず、他業者との兼任を行っておらず、学業レベルが“O”以上であること、REA（後述）を保有していること、最低3年の不動産業者としての経験があること、過去3年で30件の成約実績があること、破産していないこと、シンガポール人/永住者/就労ビザ保有者であることの条件を満たしていなければならない。

第二に、KEOを指定した後、CEAが定める様式の申請書にKEOの詳細事項、30件の成約実績等を記載して、次の書類を添付してCEAに提出さなければならない。

- ・会社の商業登記簿謄本（3ヶ月以内のもの）
- ・銀行口座からの自動引落しの申込書
- ・保険証券（Professional Indemnity Insurance）
- ・\$107の小切手

（5）セールスパークソン

不動産仲介業務に従事する個人をセールスパークソン（Salesperson）と称する。CEAにセールスパークソンとして登録された者を公認セールスパークソン（registered salesperson）と称する。2012年時点で31,769名が登録を受けている。

(a) 公認セールスパークソンでない者は、許可を受けた不動産仲介業者のためにセールスパークソンとなり、又はセールスパークソンとして行動してはならず、セールスパークソンを名乗ってはならない。

(b) 公認セールスパークソンでない者は、セールスパークソンとして雇用又は任命を受けてはならず、セールスパークソン又はこの法律の規定により不動産仲介業者の許可を保有しなければならない者のためにセールスパークソンとして行動してはならない。

(c) 不動産仲介業者は、登録されたセールスパークソンでない者をセールスパークソンとして任命し、共同経営者とし、雇用し、又は雇用を継続してはならない。

セールスパークソンの形態は、不動産仲介業者に雇用されて勤務する場合と、不動産仲介業者との個別契約（委託契約又は役務契約）に基づき勤務する場合の二つがある。いずれの場合も、複数の不動産仲介業者と同時に契約を結ぶこと、つまり、兼務はできない。

セールスパークソンは、日本の宅地建物取引主任者に相当するが、日本と異なる点は、

- ① 重要事項説明を行うのが、日本では宅地建物取引主任者だが、シンガポールでは弁護士であること
- ② 日本では宅地建物取引主任者でない営業担当者が取引過程の相当部分に関与するのに対し、シンガポールでは不動産仲介業者が行うべき業務のすべてを1人のセールスパークソンが担当すること

セールスパークソンの登録期間は、法律上3年を超えない範囲内で評議会が定める期間と規定されており、3年とされている。

実態上、セールスパークソンの給与は完全歩合制で、仲介手数料の9割を受領するのが一般的である。なお、シンガポールは片手仲介なので、契約当事者の一方しか仲介手数料を負

担しない場合には、セールスパークソンの手取りは45%ということになる。

(6) 主要な執行役員 (K E O)

不動産仲介業者は、主要な執行役員 (key executive office。以下「K E O」と略称) を任命して、不動産仲介業者の業務の適切な管理及び包括的な運営並びにセールスパークソンの監督に責任をもって当たらせなければならない。

次に掲げる者は、K E Oになることができない。

- (a) 他の不動産仲介業者のセールスパークソン若しくは重要な執行役員である者又は他の不動産仲介業者としての許可を受けている者
- (b) 貸金業者の許可を受けている者、貸金業者の従業員、取締役又はパートナーである者

K E Oは、C E Aが定める資格及び要件を満たさなければならない。

K E Oは、合理的な時間において常に評議会及びセールスパークソンと連絡可能でなければならない。

不動産仲介業者は、K E Oの選任、死亡、辞任又は任命の失効が発生した場合、1週間以内にその事実をC E Aに通知しなければならない。K E Oの職務の遂行が停止した日から1ヶ月以内に、新たなK E Oを選任しなければならない。

シンガポールのような国際化された経済社会においては、法人としての不動産仲介業者を指導・監督しようとしても、経営責任者がシンガポールに在住しているとは限らず、結局は形式的な指導・監督にとどまり、実効を挙げられないおそれがある。また、多数のセールスパークソンの行動を行政庁が一人一人直接コントロールすることも効率的ではない。そこで、各不動産仲介業者ごとに1名任命されるK E Oを直接コントロールの対象とすることにより指導・監督を有効に行おうとする仕組みであり、シンガポールの国情に適合した制度であると言えるが、効率的な指導・監督の仕組みとして日本にとってもその発想が参考になるのではないだろうか。

(7) 標準不動産仲介契約 (the Standard Estate Agency Agreement)

不動産仲介業者は、仲介に当たり、顧客と不動産仲介契約を締結することが義務付けられているが、C E Aは、シンガポール国内の住宅の仲介に適用するものとして、標準不動産仲介契約を作成して公表している。

標準不動産仲介契約の類型は、次のとおりである。両手仲介はなく、片手仲介であるため、売主、買主、貸し手、借り手それぞれの顧客との間の標準契約が定められている。また、一般と専属専任の2つの方式があり、日本の専属媒介契約に当たるものはない。

- Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Property (一般住宅売却仲介契約)
- Estate Agency Agreement for the Purchase of Residential Property (一般住宅購入

仲介契約)

- Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Landlord (一般住宅賃貸借仲介契約 [家主])
- Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Tenant (一般住宅賃貸借仲介契約 [賃借人])
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Property (専属専任住宅売却仲介契約)
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Purchase of Residential Property (専属専任住宅購入仲介契約)
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Landlord (専属専任住宅賃貸借仲介契約 [家主])
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Tenant (専属専任住宅賃貸借仲介契約 [賃借人])

(8) 試験・研修

① セールスパーソン

C E Aにセールスパーソンの登録をするためには、C E AのR E S (Real Estate Salesperson) 試験に合格しなければならない。後述する業界団体S A E AのSunny Lee C E Oによれば、試験の合格率は50%程度である。そして、試験を受験するためには、C E Aが認定する研修を受けなければならない。この研修は、後述する業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

② 執行パートナー、執行役員及びK E O

不動産仲介業者の執行パートナー、執行役員及びK E Oは、C E AのReal Estate Agency (REA) 試験に合格しなければならない。

この試験を受けるための研修についても後述する業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

(9) 継続的専門能力開発 (Continuing Professional Development : C P D)

C E Aの規制により、すべてのK E O、管理職員、セールスパーソンは、毎年6時間以上の継続的専門能力開発 (C P D) 学習活動を行う必要がある。これは、不動産業界全体の専門性 (職業上の基準、行動規範や倫理) と能力を高めるためことを目的としている。

特に、セールスパーソンは、登録の更新に当たっては、継続専門啓発 (Continuing Professional Development : C P D) と呼ばれる研修を受けていることが要件とされる。

C P Dは、後述する業界団体のほか、C E Aが認定する民間教育・研修機関が実施している。

C P Dの必須要件は次のとおりである。

a. 年間6時間のCPDのうち、少なくとも3時間は、HDB及び個人不動産取引に関する政府の規制、政策及び手続きと、職業倫理の側面に関する専門的能力と実効性を高めるのに役立つ重点課目（Core Subjects）でなければならない。

b. 残りの時間は非重点科目（Non-Core Subjects）であり、セールスパーソンの技能向上を目的として、マーケティング技術、IT、業務管理、監督、対人スキルなどを学ぶ。

不動産仲介業者とセールスパーソンは、2010年不動産仲介業者法施行規則（不動産仲介業者の業務）第15条（CPDプログラム）に基づき、ライセンス・登録の更新においては、重点課目（Core Subjects）のみが考慮される点に注意しなければならない。この規定に従わない場合には、ライセンス・登録から除籍される場合がある。

（10）業務、倫理及び行動基準

CEAは、不動産仲介業者、セールスパーソン又はこれら両者の名称で行う業務、倫理及び行動に関する基準を策定して公表することができる。

既にいくつかの基準やガイドラインがCEAにより策定・公表されているが、例えば、2010年11月15日のThe Code of Ethics and Professional Client Careは、次の項目により構成されている。

- ① 関係法令、ガイドライン及び重要な事項の遵守に関する知識
- ② デューディリジェンス及びコンプライアンス
- ③ 顧客及び社会に対する一般的義務
- ④ 不信又は不評を不動産業にもたらすことの禁止
- ⑤ 文書に署名した顧客に対する義務
- ⑥ 不動産仲介契約に関する義務
- ⑦ 提示と対案を伝える義務
- ⑧ 必要な場合における解釈又は翻訳
- ⑨ 広告に関する義務
- ⑩ 利害衝突を回避する義務
- ⑪ 適切な場面で専門的助言を推奨すること
- ⑫ 秘密情報の保護

CEAは、こうした基準やガイドラインの規定を遵守しない不動産仲介業者やセールスパーソンに対しては、懲戒処分に処することができる。

（11）苦情処理制度

公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に対する苦情は、誰でもCEAの評議員に対し提出することができる。評議員は、その苦情をCEAに付託することになっている。

また、評議員は、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に関する如何な

る情報も自らC E Aに付託することができる。

C E Aは、苦情又は情報を受理した後、調査を行うべき事案であると判断する場合には、調査官に調査させることができる。

C E Aは、調査官が提出した報告書及び勧告を検討し、当該事案を懲罰委員会に付託することができる。

事案が懲罰委員会に付託するほどのものでないと判断される場合であって、必要と認められる場合には、C E Aは、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンに対し助言文書を発出することができる。この文書は、許可及び登録に対し何ら影響を及ぼさない。

なお、この制度に加え、専門機関による調停・仲裁という紛争処理手続も存する。これらの内容については、「**3 紛争処理手続**」で述べる。

(12) 懲罰査問会及び懲罰委員会 (Disciplinary Panel and Disciplinary Committee)

C E Aは、20名以内のメンバーによる懲罰査問会を任命することができる。メンバーは、C E Aの評議員及びそれ以外の者により構成されるが、懲罰査問会の会長 (**Head of the Disciplinary Panel**) は、評議員の中から任命される。

懲罰査問会の会長は、前記により懲罰委員会に付託された事案を形式的に審問するために、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会を任命することができる。

懲罰委員会は、少なくとも3名のメンバーを含むものとする。

懲罰査問会の会長が適切であると判断する場合、懲罰委員会は、1件又は複数の事案に関し、又は指定された期間の間任命される。

3 紛争処理手続

(1) 紛争解決手段

不動産仲介契約(その存在、有効性又は期間に関する疑義を含む。)に関して発生する顧客と不動産仲介業者の間のいかなる紛争も、まず最初は次の方法により解決が図られる。

[調停]

(i) 当事者は、特約がない限り、C E Aにより定められた調停スキーム(後記(2)参照)の下での調停手続きに従う。

(ii) 不動産仲介業者は、売り手に対し、調停を選択するか否かを尋ねることができる。もし、売り手が返答しない場合又は質問に対し3週間以内に選択しない場合には、調停を選択しないものとみなされる。

[仲裁]

(iii) 紛争が顕著な場合(つまり、売り手が調停を選択しないことに決定した場合あるいは、紛争が調停によって解決されない場合)、紛争は仲裁に移行する。仲裁は、特約がない限り、C E Aにより定められた裁定スキームの下で行われる。

(iv) 不動産仲介業者は、売り手が仲裁による紛争解決を選択するか否かを尋ねることができ、もし、売り手が返答しない場合又は質問に対し 3 週間以内に選択しない場合には、仲裁を選択しないものとみなされ、当事者は、仲裁手続きに移行しない。

(2) 調停及び仲裁の概要

C E A の調停及び仲裁スキームの要点は次のとおりである。

○目的

消費者と不動産仲介業者の間の紛争を解決するためのコスト効率的で迅速な手段を提供すること

○対象

不動産仲介業者の業務の提供から生じる、あるいはそれに関連する紛争を対象とするが、居住用不動産の取引に限定され、かつ、事前に消費者が不動産仲介業者との間で調停及び仲裁スキームの利用に合意している場合に限られる。

○手続き

・消費者が調停又は仲裁の開始を希望する場合、

－消費者との間で紛争を抱えている不動産仲介業者やセールスパーソンは、調停又は仲裁手続きに参加する必要がある。もし、これに反する場合には、不動産仲介業者法に触れることとなる。

－消費者が調停又は仲裁手続きを実施する機関を選択する。

－当事者は、このスキームの下での調停手続きを 1 回に限り行うことができ、消費者は、調停手続きを経ることなく、直ちに仲裁手続きに入ることを選択することができる。

・不動産仲介業者が調停又は仲裁の開始を希望する場合、

－不動産仲介業者は、消費者に対して調停と仲裁のいずれを望むか尋ねることができる。もし、消費者が 3 週間以内に回答しない場合、消費者は調停及び仲裁手続きを希望しないものとみなされ、不動産仲介業者は消費者に対し法的手続きを行うことができる。

○費用

・調停は、不動産仲介業者と消費者が折半して負担する。

・仲裁は、

－不動産仲介業者が最低 50%、消費者が最大 50%負担する。

－実際の負担割合は、仲裁人が決定する。

－仲裁人は、消費者のクレームが些細なものである場合、感情的なものである場合又は手続きの乱用である場合には、仲裁費用の 100%を支払うよう消費者に命じることができる。

－法的処理のための費用は、各当事者が負担する。

○調停を行う専門機関

・ Consumers Association of Singapore (CASE)

・ Singapore Institute of Surveyors and Valuers (SISV)

- ・ Singapore Mediation Centre

○ 仲裁を行う専門機関

- ・ Singapore Institute of Arbitrators (SI Arb)

- ・ Singapore Institute of Surveyors and Valuers (SISV)

4 不動産仲介業の団体

2010年不動産仲介業者法は、全ての不動産仲介業者及びセールスパーソンに対し、不動産業者評議会（CEA）の許可（license）及び登録（register）を義務付けている。

これに対し、不動産仲介業者及びセールスパーソンの団体の設立や加入に関しては、何ら規制を行っていない。したがって、次に紹介する団体への会員加入は任意である。

なお、これら団体は、後述するように、2010年不動産仲介業者法やCEAが定める研修等の事業を行っているが、このことは法律が直接、団体を規律しているわけではなく、CEAが定める研修実施団体の要件を満たしていることを示すに過ぎず、実際、他の教育研修機関も同様の研修を行っている点に留意する必要がある。

(1) The Institute of Estate Agents (IEA)

[設立経緯及び目的]

IEAは、1998年10月5日、シンガポールの3つの不動産仲介業者団体、the Association of Singapore Realtors (ASR)、 Association of Singapore Real Estate Agents (ASREA)、 the Society of Singapore Institute of Surveyors and Valuers Accredited Estate Agents (SOCREA)が統合して発足した。

IEAの目的は、不動産仲介業者の利益の保護と増進、不動産仲介業者の業務に従事する個人の利益の保護である。IEAは、シンガポールの全ての不動産仲介業者を代表することを目指している。不動産の売却、購入、賃貸に関する業務に従事する個人は、IEA会員である不動産仲介業者に雇用されることを勧奨する。

IEAは、設立メンバーのビジョンに忠実である。IEAの活動は、CEAの認定プログラムを実施しているほか、最近では、国立技術認定制度(National Skills Recognition System : NSRS)も実施している。さらに、住宅エージェント共通試験(Common Examination of House Agents : CEHA)や、会員のレベルアップのための継続専門能力開発コース(Continuing Professional Development : CPD)も実施している。

IEAは、さらに、CEAによる承認の拡大を積極的に求めている。

[会員制度]

会員の分類は、次のとおりである。

1) Fellow Member (参与会員) : 35歳以上の個人であって、3年以上IEAの投票権を

有する会員であり、8年以上不動産業の管理的職位の経験又はそれに相当するライセンスを所持している者。

2) Accredited Ordinary Member (認定通常会員) : 21歳以上の個人であって、CEAのライセンスを得た不動産仲介業者又はCEAに登録したセールスパークソンであり、3年以上不動産業の管理的職位の経験がある者。

3) Ordinary Member (通常会員) : 21歳以上の個人であって、CEAに登録したセールスパークソン。

4) Associate Member (協力会員) : 21歳以上の個人であって、CEAに一時的に登録したセールスパークソン。

5) Affiliate Member (系列会員) : 21歳以上の個人であって、営業していない不動産仲介業者又は外国の不動産業ライセンス所持者。

6) Student Member (学生会員) : 17歳以上の個人であって、セールスパークソン・コースを履修中の者。

2012年の会費は、下表のとおりである。

Membership Fees as of 2012 onwards										
Categories	Entrance Fee	Prorated Annual Subscription Fee				Contributions & Dues	Total Annual Fees inclusive of 7% GST			
		1st Qtr (Jan - Mar)	2nd Qtr (Mar - Jun)	3rd Qtr (Jul - Sep)	4th Qtr (Oct - Dec)		1st Qtr (Jan - Mar)	2nd Qtr (Mar - Jun)	3rd Qtr (Jul - Sep)	4th Qtr (Oct - Dec)
Fellow	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 150.00	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 481.50	\$ 428.00	\$ 374.50	\$ 321.00
Accredited Ordinary	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 112.50	\$ 75.00	\$ 37.50	\$ 50.00	\$ 374.50	\$ 334.40	\$ 294.25	\$ 254.15
Ordinary	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 75.00	\$ 50.00	\$ 25.00	\$ 50.00	\$ 267.50	\$ 240.75	\$ 214.00	\$ 187.25
Associate	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 52.50	\$ 35.00	\$ 17.50	\$ 50.00	\$ 203.30	\$ 184.60	\$ 165.85	\$ 147.15
Affiliate	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 52.50	\$ 35.00	\$ 17.50	\$ 50.00	\$ 203.30	\$ 184.60	\$ 165.85	\$ 147.15
Student	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 37.50	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 50.00	\$ 160.50	\$ 147.15	\$ 133.75	\$ 120.40

[主要な事業]

①セールスパークソン・コース(Real Estate Salesperson(RES) Course

CEAにセールスパークソンの登録をする前にRES試験に合格しなければならないが、そのための義務的なコースである。

期間は1.5カ月で20課目である。

コースの料金は、会員は834.60ドル(税別、シンガポールドル。以下同じ。)、非会員は1048.60ドルである。

②不動産仲介業者コース(Real Estate Agency(REA) Course

CEAの不動産仲介業者許可の基準としてREA試験に合格しなければならないが、そのため

の義務的なコースである。

期間は 3.5 カ月で 25 課目、75 時間である。

コースの料金は、会員は 1498 ドル、非会員は 1712 ドルである。

③継続専門能力開発(CPD: Continuing Professional Development)活動

CPD の要件は、不動産仲介業者の重要な執行役員 (KEO) とセールスパーソンが不動産仲介業者の業務に必要な専門的知識を有しており、継続的に不動産取引のための政府の方針及び手続きに関する最新の変更内容を把握することによって、自分自身をアップグレードすることを確実にすることである。CEA は、不動産仲介業者の重要な執行役員 (KEO) とセールスパーソンの専門的有効性を向上させるように、重点課目 (Core Subjects) に重点を置いている。

IEA は、重要な執行役員 (KEO) とセールスパーソンがその専門知識の有効性と知識を向上させ、業界の新たな変化に遅れないようにするため、重点課目 (Core Subjects) の数を増やす努力を続けることとしている。

IEA の教育・研修委員会は、極めて手頃な価格で不動産仲介業者のための継続的専門能力開発 (CPD) プログラムの重点課目 (Core Subjects) をより多く開発・提供していくこととしている。



(2) Singapore Accredited Estate Agencies (SAEA)

[設立経緯及び目的]

SAEA は、当時の Lim Hwee Hua 財務・交通大臣から 2005 年 11 月に認可を受けて発足した。この認可は、専門的な団体や機関が所定の基準を満たしていることを認定するという原則を実効あらしめるために確立された手続であり、その認定手続は、諸基準の設立、評価基

準の開発、研修、実績と諸基準の履行のモニタリングという基準を満たしていることが要件である。

2007年、SAEAは、認可団体としての役割をより有効に果たすため、公益団体になり、翌年の4月に、不動産に関する基礎的な能力を客観的に評価するための「セールスパーソン共通試験(CES)」について検討した。

SAEAは、シンガポールで最大の不動産団体であり、400を超える不動産仲介業者と9000人のセールスパーソンが加盟している。また、2010年11月時点で、25,000人以上がCESを取っている。

SAEAの諮問委員会は、9つの大手不動産企業(CB Richard Ellis、Dennis Wee Group、DTZ、ERA、HSR、Huttons Asia、Knight Frank、Orange Tee、Propnex)のトップと、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)とAssociation of Singapore Estate Agencies (ASEA)の代表者により構成される。

SAEAは、また、不動産業の専門性のより一層の発展のために、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)と共同で、「the Enhanced Accreditation Scheme」を実施した。これは、不動産業の発展と職業専門性の強化のためのSISVとの覚書に基づくものである。

2010年不動産仲介業者法による新制度の下で、SAEAは、加盟業者・セールスパーソンの専門性及び生産性を向上させるために、教育及び訓練を含む産業の発展を促進する役割を果たしていくこととしている。

[会員制度]

SAEAの会員資格は、企業会員(不動産仲介業者)及び個人会員(セールスパーソン)である。

1) SAEA 個人会員資格

CEAに登録したセールスパーソンのための会員資格である。

個人会員は、SAEAのCPD活動の利用、業界の最新情報の入手、SAEAの行事などに関し、個人割引価格で提供を受けることができる。

会費は、年単位で、初年度が60ドル(シンガポールドル。以下同じ。)で次年度以降は40ドルである。

2) SAEA 法人会員資格

CEAに登録した業者のための会員資格である。

法人会員は、SAEAのCPD活動の利用、SAEAの行事などに関し、法人割引価格で提供を受けることができる。また、法人会員の幹部(Key Executive Officer : KEO)は、SAEA KEOフォーラム及び懇談会への特別の招待を受けることができる。

会費は、

企業規模	当初2年間	更新(2年ごと)
セールスパーソン1~20名	150ドル	80ドル
21~50名	350ドル	170ドル
51~100名	550ドル	270ドル
101名~500名	860ドル	430ドル
501名以上	1100ドル	540ドル

[主要な事業]

① 継続専門能力開発(CPD: Continuing Professional Development)

C E Aの承認を受けて実施している内容は次のとおりである。

[重点課目(Core Subjects)]

- ・屋外広告のガイドライン及び許可
- ・ビル維持・管理法(BMSMA)
- ・住宅開発庁(HDB)住宅の総合的な賃貸管理業務
- ・不動産仲介業者法及び関連規則
- ・HDBの最新政策
- ・HDBの販売政策及び手続き
- ・IEAの2011年不動産仲介業者会議
- ・リースホールドの詳細分析
- ・商業用・事業用不動産の賃貸
- ・個人居住用不動産の賃貸
- ・セールスパーソンの法的責任、業務準則及び倫理問題
- ・弁護士会による2012年競売条件の概観
- ・倫理広告の業務指針
- ・非課税扱いキャピタルゲインと課税取引収益の間の境界
- ・消費者保護(公平取引)法

[非重点課目(Non-Core Subjects)]

- ・公認国際不動産専門家(CIPS)コース
- ・不動産仲介業者のためのソーシャルメディアを使用したコスト効率の良いマーケティング
- ・商業用投資不動産(CCIM CI: 101)の財務分析
- ・困難な顧客や要求の過大な顧客を扱う方法
- ・潔白な不動産仲介業者のためのイメージ、態度、社会エチケット
- ・モーゲージ金融入門

- ・技術としての調停・仲裁
- ・不動産仲介業者の保護
- ・自営業者の納税義務

②苦情処理

SAEA の重要な業務は、より密接かつ協力的な不動産業界の構築である。不動産仲介業者あるいはセールスパーソンが不幸にして同業者と紛争を起こし、様々な解決を試みたものの行き詰まっているような場合、SAEA に援助を求めることができる。SAEA は、専門的な関与を提供する。

Email アドレスは、feedback@saea.org.sg。

SAEA では、紛争解決に関する会員の CEA に対するアカウントビリティを向上させるために、会員企業（個人企業、組合、セールスパーソン 50 人未満の企業）やセールスパーソンに対して寄せられる苦情に関して、アドバイザー・サービスを提供している。

5 不動産取引の実態

(1) 不動産市場の特徴

シンガポールの国土の 3 分の 2 は国公有地であるため、土地利用形態（正確な表現をすれば、不動産保有条件たる tenure）はリースホールドが多い。ただし、民間分譲コンドミニアムにはフリーホールドも見られる。

また、国民の 7 割が HDB 住宅に居住しており、外国人が HDB 住宅（正確には leasehold）を購入することはできない。したがって、外国人が行う住宅取引は、HDB 住宅の賃借、民間住宅の購入と賃借ということになる。

なお、住宅の建築様式は狭い国土と高い人口密度を反映してコンドミニアムが中心であるが、まれに一戸建て物件がある。

非居住用不動産については、企業が土地を取得して自らビルを新築するケースも見られるが（日本企業によるこのような開発案件もある）、多くはリースホールドの取引である。

証券化も行われており、建物の外壁や看板に REIT の表示が付されたものを見かけることができる。

(2) 不動産業者の呼称

不動産仲介業を営む事業者は、シンガポールでは従来、「property agencies」又は「estate agencies」と呼ばれていたが、2010 年不動産仲介業者法では、「estate agent」という語を使用している。

また、不動産仲介業に従事し、一般に「property agencies」又は「estate agencies」と呼ばれる個人については、不動産仲介業者法上は「salesperson」という用語が使用され

ている。

なお、ウェブサイト上は、特に断らない限り、単に「agency」あるいは「agent」と表記されていることが多い。

他方、民間住宅デベロッパー（Housing developer）については、都市再開発庁（URA：Urban Redevelopment Authority）の住宅開発業許可（Housing developer licence）を得る必要がある。

（２）不動産仲介業務

言うまでもないが、日本以外の国・地域では両手仲介は見られない。シンガポールでも日本で言うところの片手仲介である。

シンガポールでは仲介手数料の規制はない。しかし、市場の透明化が進んでいるため、一定水準に収斂しており、売買の場合は物件価格の1%、賃貸の場合は家賃の1ヶ月分（ただし、賃借人は原則として負担しない。）というのが現在の相場である。

シンガポールの不動産仲介業者の大きな特徴は、店舗営業をしないということである。実際に、通りに立って見ても、建設中のコンドミニウムに分譲広告は掲出されているものの、不動産仲介業者の看板は見当たらない。これは、法律で規制されているわけではなく、オフィスビルのオーナーが不動産仲介業の掲示を出すことを嫌がるからとのことである。

そのせいか、不動産仲介業者のオフィスを訪ねても、日本のような物件の写真付きポップもなく、顧客の応接スペースもない。セールスパーソンは、コーヒーショップで顧客と打ち合わせをするのが通例である。

（３）売 買

売主は、不動産仲介業者と仲介契約を締結した上で、物件を市場に出す。仲介契約は住宅の場合、Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Propertyと呼ばれる。

買主は、気に入った物件について Offer to Purchase という書類を作成して、自分の不動産仲介業者を経由して売主側に提示する。その際、売買価格の1%を手付金として一緒に預託する。

これを受けて、売主は、Option to Purchase という書類を作成して、買主に提出する。買主は、契約条件に満足する場合には、14日以内にこの書類に署名して売主側に提出すると同時に、売買価格の9%分の支払いを行う。

この14日の間に、買主は、弁護士を指定して、自分が支払った金銭・小切手を預かってもらう。弁護士は権利関係等を調査するとともに、銀行ローンを紹介したりして決済資金調達を確定する。

仮に14日以内に契約を履行しないことを決めた場合でも、支払い済の手付金1%は返還されない。

弁護士は、売買契約締結に当たり、買主に対し、権利関係等法律事項を中心に重要事項説明を行う。残金の90%は最終決済前までに支払わなければならないが、これら支払についても弁護士が処理する。つまり、シンガポールでは弁護士が重要事項説明に関する宅地建物取引主任者の業務とエスクローの業務も果たしているわけである。なお、英国の植民地であったことから由来するが、弁護士には barrister（法廷弁護士）と solicitor（事務弁護士）の2種類あり、不動産取引に当たって登場するのは後者である。弁護士費用は売買価格の0.1%未満が相場とされる（住宅の賃貸の場合は定額が多い）。

買主が Option to Purchase に署名した後、弁護士が売買契約書を作成して両当事者が署名し、残金を支払い、登記手続きを済ませるという手順を踏むが、買主が Option to Purchase に署名してから、すべての契約行為が完了するまでの期間は、概ね12週間とされる。

権利関係等法律事項以外の物件調査は、住宅については行われずのが通常であり、現況引渡しの基本とされる。

また、不動産鑑定については、HDB（シンガポールの公団）の場合には売却前に行うのが一般的であるが、民間物件（Private Condominium）においては行うか否か、その時期等については非常に曖昧である。

なお、土地の権原がリースホールドであっても、売買に当たり借地料の支払いが別途発生することはない。

（4）賃 貸

住宅（コンドミニアム）、オフィス、店舗、工場、倉庫といった物件の種類に関わらず、契約の手続きは基本的に同じである。

賃借希望者が不動産仲介業者（実際にはセールスパーソン）に物件の紹介を依頼すると、入居希望日の1ヶ月前くらいから内覧することができる。

内覧して気に入った物件がある場合には、当日又は数日以内に賃借人としての要望を記載した Letter of Intent という文書を家主側に提出する。

家主側はこれに対して貸主側の条件を記載した Letter of Offer を作成し、「この条件でなら貸しましょう」と申し出てくる。一般的に、賃貸契約の条件等はこの Letter of Offer が基礎となる。

賃借希望者がこの内容に概ね納得して借りようという意思を固めた場合、Letter of Offer に署名し、保証金（家賃1ヶ月分）とパスポートの写し（外国人の場合）など必要書類を提出し、家賃、入居日、家具などの詳細な契約条件を交渉する。シンガポールでは貸し手市場であることから、物件を押さえておくために、正式の契約前に保証金を入れておく必要があるわけである。

契約条件に関する交渉がまとまれば、賃借人は、家賃1ヶ月分と印紙代を用意して賃貸契約書（Tenancy Agreement）と家具備品リスト（Inventory List）に署名し、鍵を受け取る。

住宅（コンドミニウム）の賃貸借の場合、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、クーラー、ベッド、ソファといった必需品は家主が調達してあつらえるのが一般的であり、賃借人は「テレビはブラウン管ではなく液晶にして欲しい」と言った要望をすることができる。その代わり、クーラーの点検を3ヶ月ごとに行う義務が賃借人にあり（実際にはメンテナンス業者に委託する）、仮に故障した場合、賃借人が点検義務を果たしていなければ、修繕費用を負担しなければならないという契約条項を入れるのが通例である。

原状回復は、家具備品リストに記載されている物がきちんとあるかどうかの問題となることが多い。

（5）透明な市場

シンガポールの不動産取引市場は、制度面においても実態面においても透明である。

① 制度面の透明性

制度面においては、登記を所管するシンガポール土地管理局（Singapore Land Authority）が運用するシステムにより不動産情報が開示されている。まず、STARS 検索システム（STARS-PSS）は、登録利用者向けのダイヤルアップサービスで、次の情報が提供されており、弁護士はこれを利用して、前述した重要事項説明を行うために必要な情報を簡単に入手することができる。

- ・土地の概要（所在、面積、フリーホールドかリースホールドか等）
- ・所有者の詳細
- ・権原その他不動産に影響を与える事項についての警告
- ・法令通知（建築基準法違反の事実があること等）
- ・不動産に影響を与える裁判所の命令
- ・抵当権等、土地に対する負担

次に、一般市民向けの土地情報提供システムとして総合土地情報サービス（INLIS）がある。これは、さまざまな情報が得られるワンストップ・ウェブポータルで、一般市民は自分が選択した不動産について次の情報や測量図面等を入手することができる。

- ・土地及びその所有者に関する情報
- ・土地測量図面（境界を明示したもの）
- ・売買履歴
- ・水平基準点及び垂直基準点
- ・道路線図面
- ・近隣の小学校の一覧及び距離

② 実態面の透明性

実態面における透明性に関しては、住宅（コンドミニウム）の取引情報は新聞に掲載されている。次の表は、THE EDGE SINGAPORE という週刊タブロイド紙の2013年1月14日号

に掲載されたものの抜粋である。

2012年12月18日から28日に契約された住宅取引

物件名	類型	権利	契約日	面積・平方フィート	価格・シンガポールドル	平方フィート当たり価格	竣工年	新築・中古	買主
THE SALE@MARINA BAY	A	99	26	861	2,080,000	2,415	2008	中古	個人
MARINA BAY RESIDENCES	C	99	19	1,625	4,800,000	2,953	2010	中古	個人
V ON SHENTON	A	99	19	1,528	3,300,000	2,159	建築中	新築	個人
CARABELLE	C	956	21	947	1,200,000	1,267	2009	中古	HDB
241PASIR PANJANG ROAD	D	F	21	12,938	12,230,000	1,023	不明	中古	個人
以下略									

注：類型欄のAはアパートメント、Cはコンドミニアム、Dは一戸建て。

権利欄の数字は、リースホールドの年数。Fはフリーホールド。

買主欄のHDBは、日本の住宅公団に当たる Housing Development Board。

こうした市場の透明性は、仲介業界の特徴と相まって、政府による規制がないにもかかわらず、仲介手数料が現時点では1%という数字で相場が形成されていることに結びついていいる。つまり、セールスパークソンは、給与が完全歩合制であるため、ある物件、ある顧客に対し専属的に不動産取引のすべての過程に関与する、事実上の専属専任形態になっている。見方を変えれば、セールスパークソンは、不動産仲介業者の名義を借りて、実質的に個人営業を行っているのである。そのため、仮に不動産仲介業者が競争の観点から仲介手数料を下げようとしても、セールスパークソンの手取り額を維持しない限り、セールスパークソンは別の不動産仲介業者の元に物件、顧客の情報を抱えたまま移っていくので、不動産仲介業者としては安易に仲介手数料を下げられない。また、セールスパークソンは、同時に処理できる取扱い件数には限界があるため、自分の手取り額を下げても、総収入の増加に直ちに結びつかないし、そうした抜け駆ける行動はすぐに同業者に知れ渡り、相手にしてもらえなくなるため（片手仲介であるため、自分の仲介手数料を下げることは、カウンターパートのセールスパークソンの手取り額も下げてしまう）、現実には実行できないのである。

不動産仲介業者法 2010 年

(抄訳)

2010 年第 25 号

目 次

第 I 章 序 章

1. 法律名及び施行
2. 適用範囲
3. 定義
4. 除外される活動及び人
5. 免除

第 II 章 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies)

6. 不動産仲介業者のための評議会の設立及び編入
7. 評議会の印章
8. 評議会の構成
9. 評議会の機能及び職務
10. 評議会の権限
11. 大臣による指示
12. 委員会及び事務局の設置
13. 事務局長及び他の局員の任命等
14. 秘密の保持
15. 個人的責任からの保護
16. 公務員
17. 会計年度
18. 毎年の評価
19. 評議会により回収又は収納した金額
20. 寄附
21. 債務負担行為権限
22. 株式の発行等

23. 銀行口座
24. 金額の適用
25. 投資権限
26. 資金調達条項
27. 年次報告

第 III 章 不動産仲介業者の許可及びセールスパーソンの登録

28. 不動産仲介業者の許可
29. セールスパーソンの登録
30. 不動産仲介業者の許可を有する個人の適格性
31. 不動産仲介業者の許可を保持する他の者の適格性
32. 登録されたセールスパーソンの適格性
33. 不動産仲介業者の許可のための申請
34. セールスパーソンの登録申請書
35. 許可及び登録の有効期間
36. 登録及び登録の検索

第 IV 章 義務と責任

37. 登録地
38. 重要な執行役員 (**key executive officer**) の任命及び義務
39. セールスパーソンの任命
40. 1 人の不動産仲介業者に常時従事するセールスパーソン
41. 不動産仲介業者と書面契約の下で従事するセールスパーソン
42. 業務、倫理及び行動の基準
43. 一定の事項の通知
44. 一定の申込及び引受に関し求められる不動産仲介契約

第 V 章 検査、執行、懲戒及び反則

45. 検査官の任命
46. 不動産仲介業者に対する検査
47. セールスパーソンに対する検査
48. 検査官の調査及び執行の権限
49. 苦情
50. 調査
51. 懲罰審問会及び懲罰委員会
52. 懲戒処分等

53. 懲罰委員会の権限及び手続

第VI章 許可及び登録の保留及び取消

54. 不動産仲介業者の許可の保留・取消

55. 登録の保留・取消

56. 取消及び保留の効果

第VII章 苦情処理

57. 苦情処理委員会の構成

58. 苦情処理委員会の義務、権限及び手続

59. 苦情処理委員会への苦情申立て

60. 苦情処理委員会の手続前調整

61. 苦情処理委員会のメンバーによる利害関係の開示

62. 苦情処理に関する規則

63. 苦情処理委員会のメンバーは公務員とみなし、個人的責任から保護されること

第VIII章 補則

64. 一般的な反則及び罰

65. 詳細又は情報のための不動産業評議会の権限

66. 論争解決スキームに関する委員会の権限

67. 裁判所の管轄

68. 企業等の法人による反則

69. 反則の構成

70. 文書のサービス

71. 第1スケジュールの修正

72. 規則

73. 他の成文法の必要的修正

74. 不動産仲介業者に関する成文法又は他の文書の修正

75. 経過措置

第1スケジュールー不動産業評議会の構成及び手続

第2スケジュールー金融的準備

第3スケジュールー他の成文法の当然的修正

シンガポール共和国

2010年第25号

私は同意します。

大統領 S. R. NATHAN

2010年10月1日

不動産仲介業者及びセールスパーソンに対する規制の枠組みを強化し、不動産業評議会を設立し、鑑定士及び住宅仲介業者法(2000年改正法の第16章) (**the Appraisers and House Agents Act**) その他の成文法の必然的改正を行う法。

本法は、シンガポール国会の助言及び同意により、大統領が次のとおり施行する。

第 I 章 序章

(法律名及び施行)

第 1 条 この法は、不動産仲介業者法 2010 年と称し、大臣が告示をもって指定する日に施行するものとする。

(適用範囲)

第 2 条 この行為は、シンガポール及びシンガポール外に位置する不動産に関する不動産仲介業者の業務に対し、適用する。

(定 義)

第 3 条(1) この法において、特段の規定がない限り、「広告」とは、公開されているか否かを問わず、また、以下に該当するすべての形式を含むものとする。

(a) 口頭又は文書で

(b) 印刷されたもの又は電子形式で

(c) 新聞又は他の出版の中で

(d) テレビ又はラジオで

(e) ポスター、通知、サイン、ラベル、ポスター又は品物のディスプレイで

(f) 通知、回覧、パンフレット、カタログ、価格表その他の資料の配布で

(g) 絵、モデル又はフィルムの展示で

(h) その他の形式又は方法

「苦情処理委員会」とは、第 57 条の規定により設置される苦情処理委員会をいう。

「施行日」とは、第 II 章の施行日をいう。

「法人」とは、有限事業組合を含む。

「建物」とは、建築規制法 (**Building Control Act**) 第 29 条で規定するところによる。

「商号」(**business name**) とは、不動産仲介業者に関して、不動産仲介業者が不動産業

を営むことを認められる名義を意味する。

「議長」とは、懲罰委員会の議長又は苦情処理委員会の議長、又はこれら議長として行動する者を意味する。

「顧客」(client)とは、自己又は他人の利益のために、不動産仲介業者から又は直接セールスパーソンからサービスを受け、又は利用するあらゆる者を意味する。

「委員会」とは、委員会に関して、懲罰委員会及び苦情処理委員会を含む。

「委員」とは、この法律に基づく評議会により組織された任意の委員会のメンバーを意味する。

「会社」とは、会社法 (the Companies Act) 第50条4(1)と同じ意味を有する。

「評議会」とは、第 6 条の規定により設立された不動産仲介業者のための評議会を意味する。

「副会長」とは、評議会の副会長及び副会長を務める者を意味する。

「開発」とは、新しい建物の建設を含む開発を意味する。

「管理者」とは、会社法第 4 条(1)と同じ意味を有する。

「懲罰委員会」とは、第 51 条(4)の規定により任命された委員会を意味する。

「苦情処理委員会」とは、第 51 条(1)の規定により任命された委員会を意味する。

「処分」とは、不動産に関する権益の変動をもたらす行為をいい、「取得」とは、文脈に従い解釈される。

「不動産仲介契約」(estate agency agreement)とは、不動産仲介業者と顧客との間で、顧客のために不動産仲介業者が行うべき業務の内容及び対象に関し、当分の間、合意した内容を具体化した 1 部又は複数の文書を意味する。

「不動産仲介業務」(estate agency work)とは、次に掲げるものであって、顧客のための業務の一環として行われたあらゆる業務又は料金（業務の一環であるか否かを問わない。）の期待のために、若しくはその期待の中で行われたあらゆる業務を意味する。

(a)不動産の処分又は取得を希望する第三者を顧客に紹介すること又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉をすることに関し行われる業務

(b) 不動産の処分又は取得を希望する第三者の顧客への紹介の後又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉の後に、その処分又は取得に関し、場合によっては顧客による不動産の処分又は取得に関し、行われる業務

「不動産仲介業者」(estate agent)とは、不動産業を営む者を意味する。

「不動産仲介業者の許可」(estate agent's licence)とは、第 33 条の規定により与えられた許可を意味し、不動産仲介業者の許可として指定されたものをいう。

「評議員」とは、第 13 条の規定により不動産仲介業評議会の評議員として任命された者を意味する。

「検査官」とは、第 45 条の規定により任命された者を意味する。

「重要な執行役員」(key executive officer)とは、第 38 条の規定により不動産仲介業

者が指定しなければならない者を意味する。

合意の加担者がリースを与える資格のある場合、

「リース」とは、サブリース、賃貸借及び転貸借並びにリース設定のための合意を含む。

「許可」(licence)とは、不動産仲介業者の許可を意味し、仮免許を含む。

「公認不動産仲介業者」(licensed estate agent)とは、不動産仲介業者の許可を有する者を意味する。

「貸金業者の許可」(moneylender's licence)とは、貸金業者法 (Moneylenders Act) 第 188 条の規定による許可を意味する。

「パートナー」は、有限責任組合(limited liability partnership)の組合員、合資会社(limited partnership)の無限責任組合員及び有限責任組合員を含む。

「パートナーシップ」は、有限事業組合法 (Limited Liability Partnerships Act) 第 163 条 A の規定により登録された有限事業組合及び合資会社法 (Limited Partnerships Act) 第 163 条 B の規定により登録された合資会社を含む。

「管理に責任を負う者」とは、人又は業務に関し、単独で又は実質的な範囲内で業務の管理の責任を負う者であって、すべての管理者、マネージャー、パートナー、オフィサー、個人、秘書、代理人あるいは従業員を常を含む。

「規程」とは、この法による規則に従い評議会により規定されたものを意味する。

「議長」は、評議会の議長を意味し、議長として務めるすべての者を含む。

「不動産」とは、シンガポール又は他のどこかに位置しており、法律により認知されている土地を意味し、建物及びその部分（竣工しているか、建設中か、建設予定であるかを問わない。）並びに土地に対する将来の利益を含む。

「公共会計士」は、会計士法第 2 条で規定するところによる。

「購入者」とは、不動産の処分の相手方又は相手方となるべき者を意味し、入居予定者

「登録簿」(register)とは、第 36 条の規定により評議会により調製及び維持される登録簿を意味する。

「公認セールスパーソン」(registered salesperson)とは、第 34 条の規定によりセールスパーソンとして登録された者を意味する。

「登録」(registration)とは、別に規定する以外は、第 34 条の規定によるセールスパーソンとしての登録を意味する。

「セールスパーソン」とは、管理的職位又は有限責任職位として雇用又は契約（委託契約又は役務契約）に基づき、不動産仲介業者の業務に従事する個人を意味する。

「弁護士」(solicitor)とは、シンガポール最高裁判所の有効な活動証明書を有する司法書士 (advocate) 及び事務弁護士 (solicitor) を意味する。

「賃借人」は、転借人を含む。

「売り主」とは、不動産を処分する者を意味し、不動産所有者として予定される者を含む。

「副議長」とは、苦情処理委員会の副議長及び副議長として務める者を意味する。

～ 中略 ～

(評議会の構成)

第8条(1) 評議会は、以下のメンバーで構成されなければならない。:

(a) 議長

(b) 他のメンバーは、5名を下回らず、15名を超えることはできず、大臣が随時決定することができる。

(2) 第1スケジュールは、評議会、メンバー及び手続に関しても適用される。

(評議会の機能及び職務)

第9条(1) この法律の規定に基づき、評議会の機能及び職務は、次のとおりとする。

(a) この法律に基づく許可及び登録の制度を管理すること

(b) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務を規制及び監督すること

(c) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの間の整合性及び能力を向上させるとともに、これらの者の地位を維持又は向上させること

(d) この法律に基づく許可及び登録のための試験及び専門的能力の開発フレームワークを管理すること

(e) 不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務、倫理及び行動基準を開発すること

(f) 反則及び不動産仲介業務における不当・違法行為に関する調査及び懲戒手続を実施すること

(g) 不動産取引を慎重かつ適正に行うために必要な知識を消費者に身に着けさせる方策を開発すること

(h) 他の法令により評議会の機能又は職務として付与された事項を実行すること

～ 中略 ～

(不動産仲介業者の許可)

第28条(1) この法律の規定に基づき、不動産仲介業者の許可を受けない限り、

(a) 何人も、不動産仲介業者として不動産仲介業務を行い、又はその旨を公告、通知若しくは発言し、又は不動産仲介業務をしようとしてはならず、

(b) 不動産仲介業者として行動してはならず、

(c) 如何なる方法であるかを問わず、支払その他の報酬(金銭その他を問わない。)の有無を問わず、不動産仲介業者として不動産仲介業務を引き受けることができる旨を公然としてはならない。

(2) 第(1)項に違反した者は、3年以下の懲役刑若しくは75,000ドル以下の罰金又は両方の刑に処す。違反を継続する場合には、有罪判決後違反が継続する間、毎日一日につき7,500ドル以下の罰金に処す。

(3) 本条の罪に関して支払われた手数料、コミッション又は報酬は、如何なる行為、訴訟、又は法的手続により回収することはできないものとする。

(セールスパーソンの登録)

第29条(1) この法律に基づき、

(a) 公認セールスパーソンでない者は、許可を受けた不動産仲介業者のためにセールスパーソンとなり、又はセールスパーソンとして行動してはならず、セールスパーソンを名乗ってはならない。

(b) 公認セールスパーソンでない者は、セールスパーソンとして雇用又は任命を受けてはならず、セールスパーソン又はこの法律の規定により不動産仲介業者の許可を保有しなければならない者のためにセールスパーソンとして行動してはならない。

～ 中略 ～

(許可及び登録の有効期間)

第35条 この法律の規定に基づき、

(a) 不動産仲介業者の許可期間は、3年を超えない範囲内で評議会が定める期間とする。

(b) セールスパーソンの登録期間は、3年を超えない範囲内で評議会が定める期間とする。

～ 中略 ～

(主要な執行役員を選任及び職務)

第38条(1) 不動産仲介業者は、主要な執行役員(key executive officer)を任命して、不動産仲介業者の業務の適切な管理及び包括的な運営並びにセールスパーソンの監督に責任をもって当たらせなければならない。

(2) 次に掲げる者は何人も、第(1)項の規定により任命され、又は、任命され続けることができない。

(a) 他の不動産仲介業者のセールスパーソン若しくは重要な執行役員である者又は他の不動産仲介業者としての許可を受けている者

(b) 貸金業者の許可を受けている者、貸金業者の従業員、取締役又はパートナーである者

(3) 主要な執行役員は、必要な資格を有し、所定の要件を満たさなければならない。

(4) 主要な執行役員は本条(1)に規定する職務を遂行するものとし、合理的な時間にお

いて常に評議会及びセールスパークソンと連絡可能でなければならない。

(5) 重要な執行役員の選任、死亡、辞任又は任命の失効の理由による重要な執行役員の地位に欠員が発生した場合、不動産仲介業者は、

(a) 重要な執行役員の職務の遂行が停止した日から1週間以内に、その事実を評議会に通知しなければならない、

(b) 重要な執行役員の職務の遂行が停止した日から1ヶ月以内に、第(1)項の規定に従い、他の重要な執行役員を選任しなければならない。

(セールスパークソンの任命)

第39条(1) 不動産仲介業者は、登録されたセールスパークソンでない者をセールスパークソンとして任命し、共同経営者とし、雇用し、又は雇用を継続してはならない。

～ 中略 ～

(業務、倫理及び行動基準)

第42条(1) 評議会は、不動産仲介業者、セールスパークソン又はこれら両者の名称で行う業務、倫理及び行動に関する基準を策定して公表することができる。

(2) 第(1)項の規定により策定及び公表された基準の規定を遵守しない不動産仲介業者、セールスパークソン又はこれら両者に対しては、懲戒処分に処することができる。

～ 中略 ～

(提示及び引受に必要な不動産仲介契約)

第44条(1) 第(4)項の規定により特段の定めがある場合を除き、不動産仲介業者が顧客のために不動産仲介業務を遂行することを提示又は引受(手数料その他の料金の有無に関係なく)する場合、特定の不動産に関するか否かを問わず、合意された金額、損害賠償その他の救済又は補償に関する権利又は行動の原因は、法的手続により回復又は取得することができるが、次に掲げる場合に限り、不動産仲介業者の責に帰すべきものとする。

(a) 提示又は引受の内容を具体化する不動産仲介契約は、所定の様式による、かつ、本項の目的に応じ当該提示又は引受を考慮した特約がある場合には、その特約を含む不動産仲介業者と顧客との間の合意として締結されており、記載された文書の場合には、適切に履行されたものであること;及び

(b) 不動産仲介業者は、不動産仲介契約を締結し、履行した時点で公認不動産仲介業者であったこと

(2) 第(4)項の規定により特段の定めがある場合を除き、不動産仲介業者が第(1)項の規定により顧客のために不動産仲介業務の遂行の提示又は引受をする場合、当該不動産仲介業

者は、次に掲げる場合に限り、当該提示又は引受に関する不動産の取得又は処分に関し当該不動産仲介業者が既になした支出又は支出予定相当額について補填を受けるべき、又は第三者による支払を求めるべき地位を有する。

(a) 不動産仲介業者と顧客の間の不動産仲介契約が、所定の様式による、かつ、本項の目的に応じ当該提示又は引受を考慮した特約がある場合には、その特約を含むものとして締結されており、記載された文書の場合には、適切に履行されたものであること；

(b) 不動産仲介契約が補填又は払戻しについて明確に規定していること；及び

(c) 不動産仲介契約が締結及び履行されているとき、不動産仲介業者が公認不動産仲介業者であること

(3) 第(1)項に規定する権利その他の訴訟原因は、この規定に含まれていることのみを理由として、この規定による不動産仲介業者以外の者の責に帰すことはできないものとする。

(4) 第72条の規定により制定された規則は、第(1)項及び第(2)項の適用に当たり、一定の範囲の不動産仲介業務を除外することができる。

～ 中略 ～

(苦 情)

第49条(1) 公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に対する苦情は、第一義的に評議員に対し提出することができ、評議員は、その苦情を評議会に付託するものとする。

(2) 評議員は、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に関する如何なる情報も自ら評議会に付託することができる。

(3) 評議会は、一定の苦情について、評議会が定めるところにより、制定法上の宣言を必要とすることができる。ただし、苦情が公務員により提出された場合は、この限りでない。

(4) 第(1)項又は第(2)項の規定により苦情又は情報を受理した後、評議会は、調査を行うべき事案であると判断する場合には、第50条の規定による調査に付すことができる。

(5) 評議会は、第50条第(3)項の規定により提出された報告書及び勧告を考慮しなければならず、必要又は望ましいと認める場合には、当該事案をさらに調査又は検討させるため、調査官に差し戻すことができる。

(6) 評議会は、第50条第(3)項の規定により提出された報告書及び勧告を考慮した後、当該事案を懲罰委員会に付託することができる。

(7) 評議会は、当該事案を懲罰委員会に付託しない場合であつて、必要と認める場合には、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンに対し助言文書を発出することができる。

(8) 第(7)項の規定により発出された文書は、許可及び登録に対し何ら影響を及ぼさない。

～ 中略 ～

(懲罰査問会及び懲罰委員会) (**Disciplinary Panel and Disciplinary Committee**)

第 51 条(1) 評議会は、臨時に、20 名以内のメンバーによる懲罰査問会を任命することができる。

(2) 評議会は、評議員である懲罰査問会のメンバーの中から、懲罰査問会の会長 (**Head of the Disciplinary Panel**) を任命しなければならない。

(3) 評議会は、いつでも、懲罰査問会のメンバーを解任することができ、懲罰査問会の欠員も補充することができる。

(4) 懲罰査問会の会長は、第 49 条の規定により懲罰委員会に付託された事案を形式的に審問するために、臨時に、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会を任命することができる。

(5) 懲罰委員会は、少なくとも 3 名のメンバーを含むものとする。

(6) 懲罰査問会の会長が適切であると判断する場合、懲罰委員会は、1 件又は複数の事案に関し、又は指定された期間の間任命される。

(7) 検査官又はある事案の調査に参加する者は、当該事案について審問する懲罰委員会のメンバーになることはできないものとする。

(8) 懲罰査問会の会長は、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会の議長を任命するものとする。

(9) 懲罰査問会の会長は、いつでも、懲罰委員会のメンバーを解任することができ、懲罰委員会の欠員を補充することができる。

(10) 評議会又は懲罰委員会により、又はこれらの権威の下で行われた行為は、メンバーの任命又は資格について発見された瑕疵により無効とされることはないものとする。

(11) 懲罰委員会のメンバーは、任期の満了により評議会又は懲罰委員会のメンバーの職を辞した場合であっても、当該懲罰委員会がその業務を終えるときまでは、引き続き懲罰委員会のメンバーであるものとする。

～ 以下略 ～