

# 個人売主の不動産取引をめぐるトラブル対策について

総括研究理事 小滝 晃

## 目次

- 1 はじめに
- 2 個人売主の不動産市場
- 3 不動産の不当買取行為（押買）
- 4 原野商法の二次被害
- 5 不動産売買代金の支払遅延
- 6 まとめ

## 1 はじめに

不動産取引の安全・安心をめぐる問題については、これまでは、売主又は媒介者たる業者（business）と、買主たる消費者（consumer）の間における「B to C」間のトラブルが関心の中心となってきた。

しかしながら、不動産市場では、売主たる消費者すなわち個人（consumer）と、買主又は媒介者たる業者（business）の間における「C to B」間においても、一部の悪徳業者による消費者被害に係るトラブル事例が存在しないわけではなく、当機構に寄せられた相談事例等の中にもそうした事例が散見される場所である。

個人売主の不動産取引をめぐるトラブルについては、これまで、必ずしも体系的な把握がなされておらず、その全体像は未解明な部分が多い。しかしながら、不動産流通市場や中古住宅流通市場の育成の重要性が指摘されている中で<sup>[1]</sup>、個人売主が不動産を売却する際の安全・安心は、不動産市場あるいは中古住宅流通市場の健全な発達を図る上で重要な前提条件となると考えられる。

こうした問題意識から、当機構の相談事例や判例データベース及び各方面から入手した諸情報を分析した結果、個人売主の不動産取引をめぐるトラブルの類型として、少なくとも「不動産の不当買取行為（押買）」、「原野商法の二次被害」及び「不動産売買代金の支払遅延」の3類型が存すると考えられ、個人売主に対する不動産取引の安全・安心のための啓発の強化が望まれる等の認識に到達した。

以上の内容について、不動産市場に係る各方面の参考に供するため、御報告させていただくこととしたい。

## 2 個人売主の不動産市場

### 2.1 個人売主の土地取引市場の概要

国土交通省<sup>[2]</sup>が実施している「土地保有移動調査」においては、毎年の土地取引について、売主・買主の諸属性、取引価格、取引目的等の把握が行われている。同調査は、「事前分析」（所有権移転登記がなされた土地取引の分析）と、「本調査」（事前分析対象から無作為抽出した約9,998件の買主・売主に対する往復郵送調査及びオンライン調査によるアンケート調査）から構成されている。

以下においては、平成23年度調査（平成22年取引分）により、個人売主の土地取引状況等を概観することとしたい。

(1) 「事前分析」の結果

平成22年の1年間に売買された土地取引件数<sup>[3]</sup>は124.8万件である【表1】。

この地目別内訳は、宅地68.2%、田・畑計13.5%、山林6.4%等となっている【表2】。

売主の内訳は、個人58.6%、法人38.7%、団体2.1%、国0.6%であり、買主の内訳は、個人69.5%、法人20.0%、団体8.0%、国2.6%となっている【表1】。

個人売主の土地取引の買主は、個人61.3%、法人22.6%、団体12.2%、国3.9%となっている【表1】。

(2) 「本調査」の結果

○個人売主の回答（回答数2,910件）

個人売主の年齢階層別内訳は、59歳以下が24.1%、60歳以上が75.4%となっている【表3】。

個人売主の所得階層別内訳については、500万円未満の合計が73.2%、500万円以上の合計が24.1%を占めている<sup>[4]</sup>【表4】。

個人売主の売却理由を見ると、多い順に、「買主又は仲介人から強く希望された」20.3%、「日常の生活費に充てる」18.2%、「借入金の返済に充てる」12.4%、「自分（親族を含む。）が住むための住宅の建設資金又は購入資金を得る」9.6%、「他の土地と買い換える（上記の理由以外で）」3.8%等となっている【表5】。

○法人買主の回答（回答数1,085件）

法人買主の業種別内訳は、多い順に、「不動産業・物品賃貸業」40.2%、「建設業」16.3%、「サービス業等」9.0%、「卸売業・小売業」5.3%、「製造業（修理業を含む。）」4.2%等となっている【表7】。

「不動産業・物品賃貸業」の購入目的は、多い順に、「住宅地としての造成販売又は分譲住宅用地」47.2%、「土地投資（売却益目的）」19.3%等である。「建設業」では、「住宅地としての造成販売又は分譲住宅用地」43.5%、「資材置場、駐車場等の自社用事業用地」18.1%等となっている。その他の「サービス業等」、「卸売業・小売業」、「製造業（修理業を含む。）」等の業種では、資材置場、駐車場等の自社用事業用地、自社用の事務所・店舗用地、自社用の工場・倉庫用地等が多くを占めている【表8】。

2.2 個人売主の不動産取引の特性

以上の結果等も踏まえつつ考察すると、個人売主の不動産取引の特性は以下のように要約することができると思われる。

(1) 売主の特性

個人売主は、高齢で、高額所得を有しない者が多くを占めている。

また、不動産を売却する目的は、買主や仲介人から強く希望された、生活費や借入金の返済に充てる等が多い。

平成20年に世帯が所有していた土地資産面積のうち、同年中に売買がなされた割合は0.86%に過ぎないと試算される<sup>[5]</sup>。個人の不動産所有者は、買換えによるステップアップを目指す場合等を除けば、保有不動産を積極的に売却したいとの傾向を有しているわけではない場合が多いと考えられる。

(2) 買主の特性

個人売主の不動産取引の買主は、個人が61.3%、法人が22.6%を占めているが、実際

の取引に際して売主側に見える買主側の登場の仕方は、次の2つのパターンに要約されるところと考えられる。

第一に、宅地建物取引業者（以下「宅建業者」という。）が媒介業者として登場してくるパターンがある。これは、特定の買主がいない段階で宅建業者が媒介物件の発掘を行う「物件収集」による場合もあり、また、特定の買主の依頼に基づく媒介による場合もあると考えられる。

第二に、宅建業者が自ら買主として登場してくるパターンがある。これは、販売用不動産の「仕入れ」を目的とする買付の場合が多いと考えられる。

### (3) 個人売主の不動産取引の特性

以上のような特性をもつ売主・買主間の不動産取引は、媒介業者や買主業者として登場する宅建業者の勧誘に引かれる形で、個人売主が取引関係に入っていく場合が少なからずあると考えられる。

不動産の媒介・販売を行う宅建業者にとって、こうした媒介・販売不動産の確保は、利益確保の源泉に他ならず、「物件収集」や「仕入れ」は事業活動の根幹をなすものである。言うまでもなく、大半の「物件収集」や「仕入れ」は、法令に則って適切に行われているわけであるが、中には、一部の悪徳業者によって不適切な行為が行われる場合もあるということが、個人売主の不動産取引をめぐるトラブルの本質であると考えられる。

## 2.3 個人売主の不動産取引をめぐるトラブルの典型パターン

以上のような背景の下で、個人売主の不動産取引をめぐるトラブルは、具体的にどう

いった態様によって発生してくるのであろうか。

そうした問題意識から、今回、当機構の相談事例や判例データベース、関係各方面からの入手情報等を分析し、トラブル事例の把握整理を試みた。

その結果、そうしたトラブルの典型パターンとして、少なくとも「不動産の不当買取行為（押買）」、「原野商法の二次被害」及び「不動産売買代金の支払遅延」の3類型が存在するとの認識に到達した。

「不動産の不当買取行為（押買）」とは、売主側に積極的な売却意思がない中で、宅建業者が不動産の売却を強く勧め、不当な安値で売却させる行為のことである。

また、「原野商法の二次被害」とは、過去に原野商法によって購入させられた土地について、「買い手が見つかった」等と称して、高額な測量代、広告費、土地交換差額金などを不当に請求する悪徳商法のことである。

さらに、「不動産売買代金の支払遅延」とは、宅建業者を買主として不動産売買契約を締結し、物件の引渡しを行ったが、代金の支払が遅延し、トラブルとなる事例である。

以下においては、この3つの類型について、そのトラブルの態様や予防・解決に係る法律関係等を概観したい。

## 3 不動産の不当買取行為（押買）

### 3.1 不動産の不当買取行為（押買）の概要

#### (1) 不動産の不当買取行為（押買）とは

個人が所有等する不動産について、宅建業者による物件収集や仕入れが行われる場合には、大半のものは法令に則って適切に行われ

ているわけであるが、中には、一部の悪徳業者によって、売主側に積極的な売却意思がない中で、不動産の売却を強く勧め、不当な安値で売却させる行為が行われる場合がある。

このような行為について、これまでに定まった呼称はないが、中には不動産実務上、「押買」と呼んでいる例も見られ、本稿において、以下、「不動産の不当買取行為（押買）」あるいは単に「不動産の不当買取行為」と呼ぶこととする<sup>[6]</sup>。

## (2) 不動産の不当買取行為の典型的形態

不動産の不当買取行為の形態は、さまざまであるが、次のように進行するのが典型と考えられる。（以下の記述内容は、典型パターンを示すために、各種事例にみられる要素を合成したモデル型であり、特定の実例ではないことに留意願いたい。）

### ① 勧誘

- ・特定の地域で2,000万円程度の賃貸用収益マンションを探している投資家がいるとの情報を宅建業者が得る。
- ・宅建業者は、同地域において、条件に合致するマンションを探し出す。
- ・宅建業者は、同マンションの所有者に、「当マンションを購入したい人がいます。」等の内容でチラシ配布やダイレクトメール送付を行った上で、独居老人の所有物件や賃貸中物件等の所有者に対し、電話や訪問販売により、「マンションを2,000万円で買いたい人がいる。」等と売却の勧誘を開始する。
- ・勧誘の際に、宅建業者が、「当該物件の具体的な購入希望者が存在している」、「購入希望者は即時に高額で購入する人（医療法人、外資系企業、親族の近くへの居住を希

望している医師、自宅・アパートを売却した者等）である」等の虚偽的又は誇大的説明を行う場合がある。

### ② 専任媒介契約の締結

- ・売主は、その価格で売却できるなら売ってもよいと考え、専任媒介契約を締結する<sup>[7]</sup>。
- ・宅建業者は、買主との間で、詳細な売買条件等の詰めを行いたいとして、買主側との調整を開始する。

### ③ 価格引下と業者買取・転売

- ・しばらく時間が経過した後に、宅建業者が「購入希望者が購入を断念した。」と告げる。その上で、「買取業者がいるので、紹介したい。直ぐに現金化できるが、商売のために買い取るので、市場価格の約半額の1,000万円となる。」等と説明し、買取業者へ売却することとなる。買取業者は、若干のリフォームをし、購入希望者に、市場価格より若干割安の1,900万円で売却する。
- ・別なパターンとして、業者が進捗状況を報告する中で、「建物にひび割れが発見されたので、補修費相当額（例：500万円）をあらかじめ減額しないと売れない。」等の虚偽の説明により、価格を下方修正させる。売買契約書に署名捺印しようとした際、買主が買取業者となっていることに気付き、売主が「騙されたかも知れない。」と不安になり、当該業者に取引を中断できないか尋ねるが、この時点で中断すると違約金が発生する等により、簡単に応じてもらえず、当該業者に売却する。買取業者は、売主に予め説明していた補修費相当額よりはるかに低い額（例：100万円）で若干の補修をし、購入希望者に、市場価格より割安の1,900万円で売却する。

### 3.2 不動産の不当買取行為（押買）の法律関係

#### (1) 宅建業法関係

宅地建物取引業法（昭和27年法律第176号。以下「宅建業法」という。）は、宅建業者の業務のあり方に関し、次のような行為を禁止しており、これへの違反は、同法第65条等に基づく監督（指示、業務停止等）や、同法第79条以下の罰則の対象となりうる。

なお、同法第35条に基づく「重要事項等の説明」は、「その者が取得し、又は借りようとしている宅地又は建物」に関する説明義務と規定されており（同条第1項柱書参照）、個人売主を相手方とする取引には適用されない。

#### ○業務処理の原則（信義誠実等）（宅建業法第31条）

宅建業者は、取引関係者に対し、信義を旨とし、誠実にその業務を行わなければならないと定められている。

この規定は、訓示的なものであるが、具体の行為態様における不正又は不当の程度が著しい場合等は、同法第65条第1項に基づく指示等の対象になりうると解されている。

#### ○誇大広告の禁止（宅建業法第32条）

宅建業者が、その業務に関して広告をするときに、広告に係る宅地建物の所在、規模、形質、利用制限、環境、交通等の利便、代金、借賃等の対価の額、支払方法等について、著しく事実に相違する表示や実際よりも著しく優良又は有利であると人を誤認させる表示を行うことは禁止されている。

この規定については、ともすれば消費者（個人買主）への不動産販売に関する広告に

係るものと理解する傾向が見られるが、文理上、個人売主を相手方とする取引への適用が排除されているわけではないと考えられる。したがって、物件収集に係るチラシによって代金等の対価の額、支払方法等について「著しく事実に相違する表示」や「実際よりも著しく優良又は有利であると人を誤認させる表示」を行った場合には、この規定違反となる可能性は排除されないと考えられる<sup>[8]</sup>。

#### ○重要事項の不告知及び不実告知の禁止（宅建業法第47条第1号）

宅建業者が、その業務に関して、宅建業者の相手方等に対し、宅地建物の取引条件や取引関係者の資力・信用に関する事項で取引当事者の判断に重要な影響を及ぼす事項等について、故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為は禁止されている。

この規定における「相手方」は、ともすれば個人買主を指すものと解する傾向が見られるが、文理上、個人売主を相手方とする取引への適用が排除されているわけではないと解される。このため、次のような行為は、この規定に違反する可能性があると考えられる。

- ・具体的購入希望者が存在しないにもかかわらず、それが存在し直ちに売却可能と説明すること
- ・自らが買主となることを水面下で想定しつつ、不実の値下理由（例：事実と異なる建物補修費）により著しく大きな減額を勧めること 等

#### ○断定的判断の提供（宅建業法第47条の2第1項）

宅建業者が、契約の締結の勧誘をするに際し、宅建業者の相手方等に対し、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供する行為は禁じられている。

この規定における「相手方」についても、ともすれば個人買主を指すと解される傾向が見られるが、文理上、個人売主を相手方とする取引への適用が排除されているわけではないと解される。

このため、希望価格で確実に売却できるとの説明を行うこと等は、これに違反する可能性がある。

○不適切な方法による勧誘行為の禁止（宅建業法第47条の2第3項、同施行規則第16条の12）

次のような不適切な方法による勧誘行為は禁じられている。

- ・売主が契約を締結しない旨の意思（引き続き勧誘を受けることを希望しない旨の意思を含む。）を表示したにもかかわらず、勧誘を継続すること。
- ・迷惑を覚えさせるような時間に電話し、又は訪問すること
- ・深夜又は長時間の勧誘等の私生活又は業務の平穩を害するような方法によりその者を困惑させること 等

(2) 契約法関係

不動産の不当買取行為については、専任媒介契約を締結した上で、売買契約の締結に向かって進んでいく取引の過程において、売主が騙されたかも知れないと不安になった段階で、取引関係（専任媒介契約）から円滑に離脱できるかどうかポイントとなる。

○専任媒介契約の解除と違約金

民法第651条第1項は、「委任は、各当事者がいつでもその解除をすることができる。」と規定している。ただし、同条第2項において、「当事者の一方が相手方に不利な時期に

委任の解除をしたときは、その当事者の一方は、相手方の損害を賠償しなければならない。ただし、やむを得ない事由があったときは、この限りではない。」と規定されている。

この規定は、民法第656条において、法律行為でない事務の委託（「準委任」という。）について準用されており、不動産取引での媒介契約は、準委任契約であると解されていることから、民法上は、媒介契約については、特約がない限り、当事者双方のいずれからでも、いつでも解除することができることとなる。

しかしながら、媒介契約書は、国土交通大臣が定めた標準媒介契約約款に基づいて作成される場合がほとんどであり<sup>[9]</sup>、標準媒介契約約款では、取引当事者が媒介契約に定める義務の履行に関してその本旨に従った履行をしない場合には、その相手方は、相当の期間を定めて履行を催告し、その期間内に履行がないときは、媒介契約を解除することができる旨規定していることから、実際には、こうした規定に基づく解約をすることとなるのが通例である。

その際に、特約がない限り「違約金」というものを支払わなければならない義務はないが、販売経費（広告費用等）を支出し、媒介業者に損害が生じている場合には、売主はこれを賠償しなければならないこととなる。

○媒介契約の有効期間

不動産取引の媒介契約のうち、専任媒介契約に関しては、宅建業法第34条の2第3項において、その有効期間は3月を超えることができないと規定されている。これを受けて、標準媒介契約約款第6条では「専任媒介契約の有効期間は、3ヶ月を超えない範囲で、甲乙協議の上、定めます。」と規定しており、当機構が発行している「不動産売買の手引」

では、専任媒介契約書の参考例において、有効期間を、媒介契約の締結後3ヶ月と記載している<sup>[10]</sup>。(なお、一般媒介契約については、宅建業法上の規制はないが、実情に鑑み、標準媒介契約約款において専任媒介契約と同じ3月以内を有効期間としている。)

これらの契約の有効期間が経過すれば、取引関係(媒介契約)は解消することとなる。

### 3.3 今後の課題

不動産の不当買取り行為に係るトラブルが発生した場合には、3.2で述べた点を踏まえた解決を図ることとなるが、このようなトラブルについては、その発生を未然に防止することが最も賢明な選択となる。

これまで、不動産取引の安全をめぐる啓発については、個人買主を想定した取り組みが中心となっていた面があるが、今後は個人売主を想定した啓発の強化が期待されると考えられる。その際には、たとえば、売主が、レインズ登録状況や媒介契約業務処理状況報告を適宜参照し、媒介業者の業務履行状況を把握しておくことの重要性等、実践的な留意事項を明確化することが重要と考えられる<sup>[11]</sup>。

また、現行の宅建業法は、個人売主のトラブル防止という観点から見ても、媒介業務について基本的に必要な要素は規定していると考えられるが、今後も事例の集積や知見の蓄積に努めた上で、現行の宅建業法の定める業務規範の具体的な運用基準の明確化、あるいは、ルール改善・充実を図る余地があるかどうか等の観点から、今後とも取引の実情に係る情報の蓄積の継続等が期待される。

## 4 原野商法の二次被害

### 4.1 原野商法の二次被害の概要

#### (1) 原野商法とは

原野商法とは、1960年代から1980年代に被害が急増して社会問題となった山林原野の悪徳商法のことである。

北海道、栃木県などの山林や原野について、虚偽のリゾート開発や道路建設事業計画とリンクさせ、「将来必ず値上がりする」、「もうすぐ道路ができる」などの説明を行い、ほとんど価値のない土地を時価の何倍もの価格で売りつける事例が横行した。

広大な原野の中に、あたかも区画整理が行われたかのような架空の街区や道路の絵図を描いて分筆登記を行い、一区画数百万円という高値で多数の被害者に売り捌くような方法をとることが多かったことが知られている。

#### (2) 原野商法の二次被害の実態

近年、過去に原野商法の舞台となり、300万円や400万円などで購入した土地について、「買い手が見つかった」、「地籍調査や公共事業が行われる」等と称して、高額な価格(例:700万円)で売却しないかとの電話勧誘を行った上で、「土地の測量をしないと売却できない」、「高額で売却するためには広告を出す必要がある」、「半年も待てば売れる土地があるので交換しましょう」などと言って、高額な測量代、広告費、土地交換差額金等を請求する「原野商法の二次被害」が発生している。

国民生活センターのPIO-NET(全国消費生活情報ネットワーク・システム)に寄せられた原野商法に関する相談件数は、毎年度

200件程度であるが、1996年度以降2006年5月31日までに登録された相談件数2,127件のうち1,710件（80.4%）が二次被害に関する相談となっており、この割合は年度別にみてもほぼ同水準で推移している。

以下、同センターのPIO-NETの公開情報に基づき、その実態を見ていく<sup>[12]</sup>。

#### ○被害者

同センターに寄せられた相談当事者は、男性793件（48.7%）、女性836件（51.3%）となっている。

平均年齢は、67.4歳で、年代別では70歳代（503件、32.7%）、60歳代（426件、27.7%）の順となっている。原野商法の被害者は高齢化が進んでいるといわれるが、二次被害の被害者も高齢者が多くなっている。

職業については、無職（783件、51.3%）がほぼ半数を占め、次いで家事従事者（380件、24.9%）となっている。

「無職の高齢者」という被害者像が典型といえる。この背景として、顧客リストが事業者間で出回り、ターゲットを絞った訪問販売や電話勧誘販売が横行していると指摘されている。

#### ○販売購入形態

最も多い勧誘形態は訪問販売（940件、63.4%）であり、次いで通信販売（239件、16.1%）、電話勧誘販売（233件、15.7%）の順となっている。

#### ○相談案件に係る契約商品・役務

##### ・測量サービス（36.0%）

最も多いのが「測量サービス」で、615件（36.0%）を占める。「売却するためには正確な敷地の面積、境界線を測量する必要がある」、「山林を買い手がいる、測量すれば

売れる」といったセールストークにより契約を迫られるパターンである。

測量の契約（例：40万円等）をし、着手金（例：20万円等）を支払ったが、土地が遠くて立ち会うこともできない、測量料金を支払い測量結果も届いたが土地が売却できたとの連絡がない等により不安になり、相談が寄せられる場合が多い。

##### ・山林（19.1%）

次いで「山林」が326件（19.1%）を占める。原野商法で購入させられた土地を下取りして新たな土地を購入させるというケースで、「半年も待てば売れる土地があるので交換を」等と勧誘され、交換差額金250万円を支払い、土地を下取りしてもらった等のパターンである。

##### ・造成工事（6.5%）

次いで多いのが造成工事で、112件（6.5%）を占めている。「この土地を宅地に造成すれば売れる」と説明され、宅地造成工事の請負契約と、その土地を売却する媒介契約（例：約144万円）をしたが、媒介契約の書面を受け取っておらず、不安になったので解約したい等のパターンである。

「木が隣地に倒れていて迷惑がかかっている」、「近所から伐採してほしいと言われている」などの伐採の契約が行われる場合もある。

##### ・その他

以上のほかに、新聞広告に掲載するために高額な広告料や広告代理サービスの契約を勧誘されるケースもある。売却のための広告費作成と現地調査費などで先行費用（例：42万円）が必要といわれ、一定の金額を支払ったが、土地が売却できたとの連絡がない等によ



り不安になり、相談が寄せられる場合が多い。

#### ○相談案件に係る契約金額

相談案件に係る契約金額は平均約174万円であり、既支払金額は平均約161万円となっている。

## 4.2 原野商法の二次被害の法律関係

### (1) 測量サービス、造成工事、広告等の役務をめぐる事案の場合

これらの事案は、宅地建物取引に係るものではなく、宅建業者が売主となっているわけではないので、宅建業法の適用はなく、特商法、民法、消費者契約法等の問題となる。

#### ○特商法によるクーリング・オフ

クーリング・オフとは、契約後でも、一定期間内であれば、理由を問わずに申込みの撤回又は契約の解除ができることをいう。実務上、「無条件解除」と称される場合もある。

特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。以下「特商法」という。）は、特定商取引（訪問販売、通信販売、電話勧誘販売等に係る取引）に際しての、営業所等以外の場所での商品・役務等の提供申込・提供契約の締結、提供申込の承諾等について、事業者はその内容を示す法定書面の交付義務を課している（同法第4条、第5条、第13条第1項、第18条第1項、第19条第1項、第20条参照）。

そして同法は、消費者は、これらの書面を受け取った日から8日以内であれば、クーリング・オフをすることができると規定している。クーリング・オフを行う場合には、その旨を書面で通知するだけでよく、契約解除の理由は必要とされていない（同法第9条、第

15条の2、第24条参照）。

#### ○民法による契約解除等

クーリング・オフ期間（法定書面を受け取ってから8日以内）を過ぎても、業者のセールストークや勧誘方法が一定の条件に該当する場合は、民法や消費者契約法による契約解除ができる場合がある。

民法第95条は法律行為の要素に錯誤があった場合の意思表示を無効とし、同法第96条第1項は詐欺による意思表示を取り消しうべきものと定めている。

#### ○消費者契約法による契約解除等

消費者契約法（平成12年法律第61号）は、事業者による「重要事項の不実告知」（第4条第1項第1号）、将来における変動が不確実な事項についての「断定的判断の提供」（第4条第1項第2号）、「不利益事実の不告知」（第4条第2項）があったことにより、消費者が誤認し、又は困惑した場合には、契約の申込み又はその承諾の意思表示を取り消すことができる」と定めている。

#### ・重要事項の不実告知（消費者契約法第4条第1項第1号）

事業者が重要事項について事実と異なることを告げ、消費者がその内容を事実と誤認して契約した場合には、消費者契約法第4条第1項第1号の「重要事項の不実告知」に該当する可能性がある。

#### ・断定的判断の提供（消費者契約法第4条第1項第2号）

将来確実に地価が上昇するなどの勧誘は、消費者契約法第4条第1項第2号の「断定的判断の提供」に該当する可能性がある。

- ・不利益事実の不告知（消費者契約法第4条第2項）

重要事項またはその重要事項に関連する事項について消費者の利益となる旨を告げたいと、その重要事項について消費者の不利益となる事実を故意に告げない場合は、不利益事実の不告知に該当する可能性がある。

例えば、土地を売却できない場合は測量サービスの料金を負担することになることを説明していない場合等は、消費者契約法上の「不利益事実の不告知」にも該当する可能性がある。

## (2) 不動産の交換等をめぐる事案の場合

原野商法で購入させられた山林等の土地を下取りして新たな土地を購入させられ、交換差額金を支払ったというような事案については、宅建業法が関係してくる場合がある。

### ○宅建業法によるクーリング・オフ

宅地建物の取引については、特商法第26条第1項第8号口において、同法の適用が除外されている。

しかしながら、宅建業法第37条の2の規定に基づき、宅建業者が売主となって事務所等以外の場所において購入契約した場合は、クーリング・オフの対象となる。その場合には、書面で告げられた日から8日以内であれば申込みの撤回又は契約解除をすることができる。

### ○民法、消費者契約法による契約解除

クーリング・オフ期間（書面で告げられた日から8日以内）を過ぎても、業者のセールストークや勧誘方法が一定の条件に該当する場合は、(1)で述べた役務をめぐる事案の場合と同様に、民法や消費者契約法による契約解

除ができる場合がある。

### ○宅建業務に関する禁止事項等

宅建業法は、次のような宅地建物取引業務の禁止等を規定しており、これらの規定に違反した場合は、同法第65条等に基づく監督（指示、業務停止等）や、同法第79条以下の罰則の対象となりうる。

- ・不実告知（宅建業法第47条第1号）

故意に、重要事項について不実告知を行うことは禁止されている。例えば、交換対象となる土地の資産価値が、宅建業者からの説明とは異なり、著しく低い等の場合は、この規定に違反する可能性がある。

- ・断定的判断の提供（宅建業法第47条の2第1項）

契約締結の勧誘に際し、利益を生ずることが確実と誤解させるべき断定的判断の提供は禁じられている。例えば、交換取得の対象土地が、希望価格で確実に売却できる等との断定的判断を提供する勧誘は、この条文に抵触する可能性がある<sup>[13]</sup>。

- ・威迫行為の禁止（宅建業法第47条の2第2項）

契約を締結させるため、又は契約の解除若しくは申込みの撤回を妨げるため、相手方を威迫する行為は禁止されている。脅迫とは異なり、相手方に恐怖心を生じさせるまでは要しないが、相手方に不安の念を抱かせる行為が該当する。「なぜ会わないのか」、「契約しないと帰さない」などと声を荒げ、面会を強要したり、拘束するなどして相手方を動揺させるような行為が該当する<sup>[13]</sup>。

- ・不適切な勧誘行為の禁止（宅建業法第47条

の2第3項、同施行規則第16条の12)

正当な理由なく、当該契約を締結するかどうかを判断するために必要な時間を与えることを拒むこと、売主が契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず勧誘を継続すること、迷惑を覚えさせるような時間に電話又は訪問すること、深夜又は長時間の勧誘等私生活や業務の平穩を害する方法により困惑させること、契約の申込みの撤回に際し、受領した預り金の返還を拒むこと等の不適切な勧誘行為は禁じられている<sup>[13]</sup>。

### 4.3 今後の課題

原野商法の二次被害に係るトラブルが発生した場合には、4.2で述べたような点を踏まえた法的解決を図ることとなるが、そのような事後的解決に係る時間・手続費用・精神的圧迫等の負担、解決困難化のリスク等は決して小さくない。

したがって、このようなトラブルについては、その発生を未然に防止することが最も賢明な選択であるといえ、そのための啓発の一層の充実が期待される。

## 5 不動産売買代金の支払遅延

### 5.1 不動産売買代金の支払遅延の概要

事例数は少ないが、宅建業者が買主となる不動産売買契約を締結し、物件を引渡した後、売買代金の支払が遅延し、トラブルとなる事例がある。具体的には、契約時に、残金を毎月の分割によって支払う合意や、残金を土地転売時に支払うことで合意したが、不動産の引渡後に支払遅延が発生した等の事例である。

以下、本稿においては、このように、物件引渡を行った後に、売買代金の支払が遅延し、トラブルとなる事例を、「不動産売買代金の支払遅延」と称することとする。

不動産売買の際には、通常、物件引渡と代金支払が同時に行われる。たとえば、当機構が発行している「不動産売買の手引」では、売買契約書の参考例において、「買主は、売主に売買代金を標記の期日までに現金又は預金小切手で支払う。」、「本物件の所有権は、買主が売買代金の全額を支払い、売主がこれを受領したときに売主から買主に移転する。」、「売主は、買主に本物件を売買代金全額を受領と同時に引き渡す。」等の条項を記載している<sup>[10]</sup>。

個人売主の不動産取引の場合も、これと類似した契約書を作成していることが多いと考えられるが、そのような前提の下では、代金の支払が行われない場合は、物件引渡を行わず、引渡期日を再設定(延期)するか、あるいは、契約を解除するのが通例と考えられる。

したがって、不動産売買代金の支払遅延は、代金支払の完了前に物件の引渡を行うという特殊な契約形態によらなければ、発生しにくい例外的な事例であると考えられる。

### 5.2 不動産売買代金の支払遅延の法律関係

#### (1) 契約法関係

不動産売買代金の支払遅延は、民法上は、民法第415条の「債務不履行」(正当な事由なく債務者がその債務の本旨に従った給付をしないこと)に該当する。

通説においては、債務不履行には、「履行遅滞」、「履行不能」及び「不完全履行」の3

種類があるとされるが、不動産売買代金の支払遅延のような金銭債務（一定額の金銭の給付(支払)を目的とする債権)の不履行は、「履行遅滞」(履行が可能であるにもかかわらず履行期になっても債務者が履行しないこと)に該当するものと解されている。

このような金銭債務の履行遅滞(債務不履行)が発生した場合に、売主(債権者)がとりうる手段には以下のようなものがある。

・履行請求権の行使

債権者は、履行請求権(債務を履行せよと請求する権利)を有するので、債務者に支払いの早期履行を請求することができる。債務者がその請求に従えばそれで問題は解決するが、従わない場合は、それ以外の方法を講じていくことになる。

・履行の強制(民法第414条)

債務者が任意に債務の履行をしないときは、債権者は、その強制履行を裁判所に請求することができる。金銭債務の場合は、民事執行法第2章第2節に基づき、債務者の財産に対して差押えを行い、競売にかけ、その代金から債務の弁済を受けることになる。

ただし、この解決方法は、手続面の負担が重く、話し合いによる解決の道が閉ざされることになりやすい等のデメリットもある。

・契約解除(民法第541条)

民法第541条により、債権者は相当の期間を定めてその履行の催告をし、その期間内に履行がないときは契約を解除することができる。

なお、解除権が行使された場合は、民法第545条により、各当事者には、その相手方を原状に復させる義務(原状回復義務)を負う。したがって、既に代金を支払っていれば、そ

れを売主に返戻する義務が生じる。

・損害賠償請求(民法第415条)

債権者は履行請求、契約解除や強制履行を行った場合でも、それとは別に、損害賠償を請求することができる。

債務者に帰責事由があり、その債務不履行と損害発生との間に因果関係があれば、損害賠償は不法行為(民法第709条)によっても可能な場合があるが、不法行為に基づく損害賠償請求権の消滅時効は3年である(民法第724条)。これに対して、本条に基づく損害賠償請求権の消滅時効は10年となる(民法第167条)。

債務不履行に関して債権者に過失があったときは、裁判所は、損害賠償責任及び額の決定にあたり考慮される(過失相殺)。また、当事者は債務不履行について損害賠償額や違約金を契約のなかで予定することができる。

金銭債務の不履行に基づく損害賠償については、実際にどれだけの損害が生じたかを問題とすることなく、定型的に法定利率による損害賠償をさせるのが原則である(民法第419条)。法定利率は、民法第404条に年5分(年5%)と定められているが、当事者の合意による約定利率がある場合は、利息制限法(昭和29年法律第100号)により、元本の額に応じて年1割5分~2割を超えないとの制限がある。

(2) 宅建業法関係

宅建業法第44条は、引渡し、取引に係る対価の支払を不当に遅延する行為をしてはならないと規定している。

売却代金の支払遅延は、同条違反に該当し、同法第65条等に基づく監督(指示、業務停止等)や、同法第79条以下の罰則の対象と

なる可能性がある。

### 5.3 今後の課題

不動産売買代金の支払遅延は、代金支払の完了前に物件の引渡を行うという特殊な契約形態の上に発生するものと考えられる。

そのようなトラブルが発生した場合には、前節で述べたような法的解決を図っていくこととなるが、そのような事後的解決については、その解決困難化のリスク、時間・手続費用・精神的圧迫等の負担は決して小さくない。

したがって、このようなトラブルについても、その発生を未然に防止することが重要であり、具体的には、不動産売買契約の締結に際し、物件引渡と代金支払を同時に行うという通常の契約方法によることが最大の予防策と考えられ、そのための啓発の強化が期待されることである。

## 6 まとめ

以上に見てきたように、不動産取引の相当部分を占める個人売主の不動産取引は、媒介業者や買主として登場する宅建業者の勧誘に引かれる形で個人売主が取引関係に入る場合が多いと考えられる。

また、個人売主は、高齢で、高額所得を有しない者が多くを占めている。

そして、発生するトラブルの種類として、「不動産の不当買取り行為（押買）」、「原野商法の二次被害」及び「不動産売買代金の支払遅延」等のパターンが存在すると考えられるが、これらのトラブルは、啓発の強化によって軽減・防止できる部分も多いと考えられる。

不動産取引の安全に係る消費者への啓発

は、これまで、個人買主を対象とするものが主体となってきたが、このような点を含め、今後は、個人売主を想定したトラブル防止啓発の充実強化が期待されると考えられる。当面の課題として、契約書例の提示、取引上の留意事項の解説等を含む不動産売買に関する啓発の強化が想定される。

また、並行して、個人売主の不動産取引をめぐるトラブル実態について継続的に実態把握に努め、これら3類型以外のトラブル類型があるかどうか、啓発だけでは不十分な要素を補う政策対応（行政施策、制度的手当等）が必要か否か等について、情報の収集蓄積等を継続していく必要があると考えられる。

いずれにしても、不動産市場と不動産業の健全な発達のためには、悪徳商法の排除による安全安心な不動産市場の形成は不可欠の課題である。特に、不動産流通市場や中古住宅流通市場の育成が大きな課題となる中で、個人売主の不動産取引の安全・安心は、今後、課題としての重要性を高めてくるものと予想される。

本稿が不動産取引の安全・安心の向上の一助となれば幸いと考える。

最後に、本稿のとりまとめに当たり、ご協力をいただいた関係各位に厚く御礼を申し上げます。次第である。

### 【注】

[1] 中古住宅の流通市場の育成の必要性等については、例えば、次のような政策方針等が公表されている。

・「新成長戦略～「元気な日本」復活のシナリオ～」(平成22年6月18日閣議決定)

<http://www.kantei.go.jp/jp/sinseichousenryaku/>

・国土交通省「中古住宅・リフォームトータルプラン」[http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku\\_house\\_tk4\\_000040.html](http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk4_000040.html)

・国土交通省「不動産流通市場活性化フォーラ

ム提言」

[http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16\\_hh\\_000083.html](http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16_hh_000083.html)

- [2] 国土交通省ホームページの土地情報総合ライブラリ（土地・建設産業局土地市場課関係）参照。

<http://tochi.mlit.go.jp/generalpage/6784>

- [3] 平成22年1月1日から12月31日までの1年間に売買による所有権移転登記がなされた土地取引（売主区分が不明な土地取引を除外）を指す。なお、平成23年度土地保有移動調査（平成22年度取引分）については、以下を参照願いたい。

<http://tochi.mlit.go.jp/generalpage/6784>

- [4] 厚生労働省の国民生活基礎調査による平成22年の1世帯当たり平均所得金額は549.6万円となっている。これを参考として、500万円未満と500万円以下で区分したものである。

<http://www.mhlw.go.jp/topics/2012/04/tp0411-01-2.html>

- [5] 平成20年土地基本調査総合報告書によると、平成20年1月1日現在、法人及び世帯が所有する土地の面積は121,816km<sup>2</sup>（法人所有：24,972km<sup>2</sup>、世帯所有：96,844km<sup>2</sup>）である。

<http://tochi.mlit.go.jp/generalpage/6632>

一方、平成21年度土地保有移動調査（平成20年取引分）によると、平成20年1月1日から12月31日までの1年間に売買による所有権移転登記がなされた土地取引面積は、個人売主分829.6km<sup>2</sup>、法人売主分が683.6km<sup>2</sup>で、この合計は1,513.2km<sup>2</sup>となっている。

<http://tochi.mlit.go.jp/generalpage/966>

前者に対する後者の比率をとると、世帯（個人）分は0.86%、法人分は2.73%、世帯（個人）分・法人分合計は1.24%となる。

- [6] 「押買」とは、もともとは、動産の「押売」の反対語で、暴力や脅迫等により、商品（宝飾品、眼鏡、時計、金歯、古銭、着物等）を法外な安値で持ち去ることを指す。

不動産の場合には、動産のように商品を持ち去ることはできないので、動産と同じ形の「押買」は発生しないが、売主側に能動的な売却意志がないにもかかわらず、強引に不動産の売却を迫り、何らかの方法により、不当な安値で売却させる事例がある。

このような行為について、これまでに定まった呼称はなかったが、中には不動産実務上、「押買」と呼んでいる例も見られるところである。

- [7] 宅建業法第34条の2においては、宅地建物取引の媒介契約として、専任媒介契約、及び一般媒介契約の2種類を規定している。

専任媒介契約とは、特定の不動産業者のみに仲介を依頼する契約で、不動産業者は、依頼主に2週間に1回以上の頻度で売却活動の状況を報告する義務があり、目的物件を国土交通大臣の指定する流通機構に登録しなければならない。ただし、依頼主は、自分で購入希望者を見つけることもできる。

専任媒介契約のうち、当該不動産業者が探索した相手方以外の者と契約締結することができない旨の特約を含む契約を「専属専任媒介契約」という。依頼を受けた不動産業者は、依頼主に対して、1週間に1回以上の頻度で売却活動の状況を報告する義務が生じる。また、依頼主は、自分で購入希望者を見つけることはできない。

一般媒介契約とは、複数の不動産業者に重ねて仲介を依頼することができる契約で、不動産業者に報告義務はなく、依頼主も自分で購入希望者を見つけることができる。

不動産の不当買取行為（押買）については、特定の買主が決まっているとして、専属専任媒介契約を締結するケースも多いと考えられ、不動産の不当買取行為について本文中で専任媒介契約と記述している箇所においては、そのような専属専任媒介契約による場合も含むことを念頭においている。

- [8] なお、不動産広告については、不動産公正取引協議会連合会において、不当景品類及び不当表示防止法（昭和37年法律第134号）第11条第1項の規定に基づく業界統一的な自主ルールとして、「不動産の表示に関する公正競争規約（平成15年1月14日公正取引委員会告示第2号）」が策定されている。しかしながら、同規約は、宅建業者による消費者（個人買主）への不動産販売を念頭に置いたもので、個人売主への勧誘広告は、射程外となっている。

[http://www.rftc.jp/kiyak/hyouji\\_kiyak.html](http://www.rftc.jp/kiyak/hyouji_kiyak.html)

- [9] 宅地建物取引業法施行規則（昭和32年建設省令第12号）第15条の7第4号で規定する国

国土交通大臣が定める標準媒介契約約款については、国土交通大臣告示で定められており、国土交通省ホームページの以下の箇所に掲示されている。

<http://www.mlit.go.jp/common/000006576.pdf>

宅建業者は、当該媒介契約が国土交通大臣が定める標準約款に基づくものであるか否か等を記載した書面を作成し、依頼者に公布しなければならないこととされており（宅建業法第34条の2第1項第7号に基づく同施行規則第15条の7第4号）、媒介契約書の作成は標準約款によるのが通例となっている。

[10] 当機構が作成・公表している「不動産売買の手引き」については、以下で閲覧等が可能である。

<http://www.retio.or.jp/info/index.html>

[11] 宅地建物取引の媒介業者には、宅建業法第34条の2第5項及び第6項により、専任媒介契約締結の日から7日（専属専任媒介契約締結にあつては5日）以内に、物件の所在、規模、形質、売買すべき価額等について、指定流通機構への登録（いわゆるレインズ登録）を行った上で、登録を証する書面を遅滞なく依頼者に引き渡さなければならない。さらに、宅建業法第34条の2第8項により、媒介業者は、依頼者に対し、媒介契約に係る業務の処理状況を、専任媒介契約の場合は2週間に1回以上、専属専任媒介契約の場合には1週間に1回以上、報告しなければならない。

「業務の処理状況」として報告すべき事項とは、宅地建物取引業者が契約の相手方を探索するために行った措置（指定流通機構への依頼物件の登録、広告等）、引き合いの状況等とされている（宅地建物取引業法の解釈・運用についての考え方（平成13年1月6日国土交通省総動発第3号）参照）。

<http://www.mlit.go.jp/common/000216391.pdf>

[12] 4.1の記述は、独立行政法人国民生活センターのP I O ー N E Tにおける以下の公開情報を要約整理したものである。

・「原野商法の二次被害（相談事例と解決結果）」

[http://www.kokusen.go.jp/jirei/data/200611\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/jirei/data/200611_1.html)

・「多発する原野商法の二次被害」

[http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20060706\\_3.pdf](http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20060706_3.pdf)

pdf

[13] 詳細は、宅地建物取引業法の解釈・運用についての考え方（平成13年1月6日国土交通省総動発第3号）参照。

<http://www.mlit.go.jp/common/000216391.pdf>

（了）

【表1】売主区分・買主区分別の土地取引件数・面積・割合（平成22年取引分）

売主区分	買主区分											
	個人			法人			団体			国		
	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合
個人	448,169	365,178,467	(51.7)	165,329	292,330,363	(45.1)	89,097	32,996,995	(47.6)	28,760	22,952,301	(69.8)
	(縦の割合)	(63.5)	(66.3)	(63.5)	(45.1)	(89.5)	(47.6)	(89.7)	(69.8)	(89.7)	(69.8)	(53.8)
	(横の割合)	(51.2)	(61.3)	(51.2)	(41.0)	(12.2)	(4.6)	(3.9)	(3.2)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
法人	397,949	199,541,756	(51.2)	76,586	337,658,899	(52.1)	6,206	24,468,448	(35.3)	1,854	3,410,673	(10.4)
	(縦の割合)	(34.7)	(30.7)	(34.7)	(52.1)	(6.2)	(35.3)	(5.8)	(10.4)	(38.7)	(42.6)	(42.6)
	(横の割合)	(35.3)	(82.5)	(35.3)	(59.8)	(1.3)	(4.3)	(0.4)	(0.6)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
団体	16,899	7,769,585	(1.9)	4,671	14,799,471	(2.3)	3,736	10,402,702	(15.0)	1,419	6,499,007	(19.8)
	(縦の割合)	(19.7)	(1.9)	(1.9)	(2.3)	(3.8)	(15.0)	(4.4)	(19.8)	(2.1)	(3.0)	(3.0)
	(横の割合)	(19.7)	(63.2)	(19.7)	(37.5)	(14.0)	(26.4)	(5.3)	(16.5)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
国	3,862	2,313,060	(0.4)	2,783	3,620,490	(0.6)	566	1,448,929	(2.1)	15	7,607	(0.0)
	(縦の割合)	(0.4)	(0.4)	(1.1)	(0.6)	(0.6)	(2.1)	(0.0)	(0.0)	(0.6)	(0.6)	(0.6)
	(横の割合)	(53.4)	(53.4)	(38.5)	(49.0)	(7.8)	(19.6)	(0.2)	(0.1)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
合計	866,879	574,802,868	(100.0)	249,369	648,409,223	(100.0)	99,605	69,317,074	(100.0)	32,048	32,869,588	(100.0)
	(縦の割合)	(43.4)	(69.5)	(20.0)	(48.9)	(8.0)	(5.2)	(2.5)	(2.5)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
	(横の割合)	(43.4)	(69.5)	(20.0)	(48.9)	(8.0)	(5.2)	(2.5)	(2.5)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

単位：件数（件）、面積（㎡）、割合（％）

（出典）国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査（平成22年取引分）、「1. 事前分析」, 表1-1-1

【表2】売主区分別の地目別取引件数・面積

売主区分	地目																	
	田			畑			宅地			山林			その他			不明		
	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合	件数	面積	割合
個人	81,226	121,941,919	(92.4)	74,152	141,634,112	(77.7)	442,553	80,264,680	(52.0)	59,022	260,094,602	(49.7)	74,402	109,522,813	(42.8)	-	-	-
	(縦の割合)	(77.7)	(91.1)	(10.1)	(19.9)	(11.3)	(8.1)	(41.7)	(74.2)	(50.3)	(42.8)	(15.4)	(50.3)	(42.8)	(58.6)	(58.6)	(58.6)	(53.8)
	(横の割合)	(11.1)	(17.1)	(11.1)	(19.9)	(60.5)	(8.1)	(11.3)	(60.5)	(36.5)	(10.2)	(15.4)	(10.2)	(10.2)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
法人	5,751	33,171,938	(6.5)	6,106	52,532,461	(7.5)	387,733	100,561,268	(52.2)	18,658	252,595,814	(48.3)	64,347	126,218,295	(49.4)	-	-	-
	(縦の割合)	(21.1)	(7.5)	(10.1)	(9.3)	(17.8)	(3.9)	(45.6)	(52.2)	(23.5)	(48.3)	(49.4)	(43.5)	(49.4)	(38.7)	(38.7)	(38.7)	(42.6)
	(横の割合)	(1.2)	(5.9)	(1.2)	(9.3)	(80.3)	(3.9)	(80.3)	(17.8)	(44.7)	(44.7)	(22.3)	(13.3)	(22.3)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
団体	767	1,726,235	(0.9)	801	2,216,920	(1.1)	15,609	9,129,377	(7.8)	1,600	8,439,340	(1.6)	7,948	17,958,893	(7.0)	-	-	-
	(縦の割合)	(1.1)	(1.0)	(1.0)	(5.6)	(4.7)	(2.0)	(1.8)	(4.7)	(2.0)	(1.6)	(7.0)	(5.4)	(7.0)	(2.1)	(2.1)	(2.1)	(3.0)
	(横の割合)	(2.9)	(4.4)	(2.9)	(5.6)	(58.4)	(6.0)	(58.4)	(23.1)	(6.0)	(21.4)	(45.5)	(29.7)	(45.5)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
国	209	150,427	(0.2)	380	558,562	(0.5)	5,006	2,571,105	(2.6)	284	2,060,320	(0.4)	1,347	2,049,672	(0.8)	-	-	-
	(縦の割合)	(0.1)	(0.1)	(0.5)	(0.3)	(0.6)	(0.6)	(0.6)	(1.3)	(0.4)	(0.4)	(0.8)	(0.9)	(0.8)	(0.6)	(0.6)	(0.6)	(0.6)
	(横の割合)	(2.9)	(2.0)	(2.9)	(7.6)	(34.8)	(6.0)	(34.8)	(3.9)	(7.6)	(27.9)	(27.9)	(18.6)	(27.9)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
合計	87,953	156,990,519	(100.0)	81,439	196,942,055	(100.0)	850,901	192,526,430	(100.0)	79,564	523,190,076	(100.0)	148,044	255,749,673	(100.0)	-	-	-
	(縦の割合)	(11.8)	(11.8)	(6.5)	(14.9)	(6.4)	(14.5)	(6.4)	(14.5)	(39.5)	(19.3)	(19.3)	(11.9)	(19.3)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
	(横の割合)	(7.0)	(7.0)	(7.0)	(14.9)	(6.4)	(14.5)	(6.4)	(14.5)	(39.5)	(19.3)	(19.3)	(11.9)	(19.3)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

（出典）国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査（平成22年取引分）、「1. 事前分析」, 表1-2-1



【表3】個人売主の年齢階層別土地取引件数・割合

		取引件数（件）		割合（％）	
		全国		全国	
年 齢 階 層	20歳未満	—		—	
	20～29歳	2		0.1	
	30～39歳	53		1.8	
	40～49歳	190		6.5	
	50～59歳	455		15.6	
	60～69歳	907		31.2	
	70～79歳	752		25.8	
	80～89歳	466		16.0	
	90歳以上	69		2.4	
	不明	16		0.5	
合計		2,910		100.0	

(出典) 国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査（平成22年取引分），  
「2. 本調査（個人売主）」，表2-2-1

【表4】個人売主の年間所得階層別の土地取引件数・割合

		取引件数（件）		割合（％）	
		全国		全国	
年 間 所 得	200万円未満	1,094		37.6	
	200万円以上～300万円未満	527		18.1	
	300万円以上～400万円未満	327		11.2	
	400万円以上～500万円未満	181		6.2	
	500万円以上～700万円未満	243		8.4	
	700万円以上～1,000万円未満	198		6.8	
	1,000万円以上～1,500万円未満	130		4.5	
	1,500万円以上～2,000万円未満	46		1.6	
	2,000万円以上	83		2.9	
	不明	81		2.8	
合計		2,910		100.0	

(出典) 国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査（平成22年取引分），  
「2. 本調査（個人売主）」，表2-2-9

【表 5】個人売主売却理由別の土地取引件数・割合

		取引件数 (件)	割合 (%)
		全国	全国
売却理由	自分（親族を含む。）が住むための住宅の建設資金又は購入資金を得るため	279	9.6
	他の土地と買い換えるため（上記の理由以外で）	110	3.8
	事業のための営業用資金（例えば運転資金）を得るため	51	1.8
	日常の生活費に充てるため	531	18.2
	借入金の返済に充てるため	362	12.4
	公共用地となるため	60	2.1
	買主又は仲介人から強く希望されたため	591	20.3
	投資のため保有していた土地の売却	56	1.9
	相続税の支払いのため	97	3.3
	その他	612	21.0
	不明	161	5.5
	合計	2,910	100.0

（出典）国土交通省「平成 23 年度土地保有移動調査」調査（平成 22 年取引分），  
「2. 本調査（個人売主）」，表 2-2-1 1

【表 6】個人売主売却前利用状況別の土地取引件数・割合

		取引件数 (件)	割合 (%)
		全国	全国
売却前利用状況	自己の住宅用	560	19.2
	賃貸住宅、アパート等の賃貸住宅用地	253	8.7
	事務所、店舗、工場、倉庫、駐車場等の事業所用地	157	5.4
	社宅・グラウンド等の福利厚生施設	2	0.1
	ゴルフ場その他のレジャー用地	17	0.6
	農地、採草放牧地	606	20.8
	山林	247	8.5
	造成中又は造成済みの土地（分譲住宅の敷地を含む。）	56	1.9
	買主の建物が建っていた（底地権を売却した）	46	1.6
	取得した状態のまま利用しないで所有していた土地	586	20.1
	その他	274	9.4
	不明	106	3.6
合計	2,910	100.0	

（出典）国土交通省「平成 23 年度土地保有移動調査」調査（平成 22 年取引分），  
「2. 本調査（個人売主）」，表 2-2-1 7

【表7】法人買主の業種区分別の土地取引件数・割合

		取引件数 (件)	割合 (%)
		全国	全国
業 種	建設業	177	16.3
	製造業 (修理業を含む。)	46	4.2
	情報通信業・運輸業・郵便業	19	1.8
	卸売業・小売業	58	5.3
	不動産業・物品賃貸業	436	40.2
	サービス業等 (注参照)	98	9.0
	その他	196	18.1
	不明	55	5.1
合計		1,085	100.0

(出典) 国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査(平成22年取引分), 2. 本調査(法人買主), 表2-3-1

注: 法人の事業種類のサービス業等は、「学術研究・専門・技術サービス業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「生活関連サービス業・娯楽業」、「医療・福祉」、「教育・学習支援業」、「複合サービス事業」を指す。それ以外のサービス業及びその他の業種については、「その他」に含まれる。

【表8】法人買主の業種別購入目的

購入目的	取引件数										割合									
	業種										業種									
	建設業	製造業 (修理業を含む。)	情報通信業・郵便業	卸売業・小売業	不動産業・物品買付業	サービス業等(注参照)	その他	不明	合計	建設業	製造業 (修理業を含む。)	情報通信業・郵便業	卸売業・小売業	不動産業・物品買付業	サービス業等(注参照)	その他	不明	合計		
自社の事務所、店舗(の用地)とするため購入した	11	5	1	15	7	22	9	2	72	6.2	10.9	5.3	25.9	1.6	22.4	4.6	3.6	6.6		
自社の工場、倉庫(の用地)とするため購入した	5	18	2	8	3	2	10	1	49	2.8	39.1	10.5	13.8	0.7	2.0	5.1	1.8	4.5		
資材置場、駐車場その他自社の事業用地とするため購入した	32	9	6	10	12	29	32	—	130	18.1	19.6	31.6	17.2	2.8	29.6	16.3	—	12.0		
社宅、グラウンドその他自社の福利厚生施設(の用地)とするため購入した	6	3	—	5	6	7	5	1	33	3.4	6.5	—	8.6	1.4	7.1	2.6	1.8	3.0		
ゴルフ場用地その他レジャー用地とするため購入した	—	—	—	—	—	4	1	—	5	—	—	—	—	—	4.1	0.5	—	0.5		
賃貸住宅、アパート等貸家(の用地)とするため購入した	13	—	1	2	39	9	7	4	75	7.3	—	5.3	3.4	8.9	9.2	3.6	7.3	6.9		
住宅地として造成し販売するため、又は分譲住宅の用地とするため購入した	77	—	1	3	206	2	1	28	318	43.5	—	5.3	5.2	47.2	2.0	0.5	50.9	29.3		
土地投資(売却益を得ることを目的としたもの)のため購入した	14	—	1	4	84	2	3	8	116	7.9	—	5.3	6.9	19.3	2.0	1.5	14.5	10.7		
その他	14	8	7	9	66	19	121	8	252	7.9	17.4	36.8	15.5	15.1	19.4	61.7	14.5	23.2		
不明	5	3	—	2	13	2	7	3	35	2.8	6.5	—	3.4	3.0	2.0	3.6	5.5	3.2		
合計	177	46	19	58	436	98	196	55	1,085	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

(出典) 国土交通省「平成23年度土地保有移動調査」調査(平成22年取引分)、2. 本調査(法人買主)、表2-3-1-15  
 注：法人の事業種類のサービス業等は、「学術研究、専門・技術サービス業」、「宿泊業、飲食サービス業」、「生活関連サービス業、娯楽業」、「医療、福祉」、「教育、学習支援業」、「複合サービス事業」を指す。それ以外のサービス業及びその他の業種については、「その他」に含まれる。