

最近の判例から

(15)

無免許業者の専有買いの媒介報酬請求権

(東京地判 平一〇・七・一六 判タ一〇〇九―二四五) 辺見 博

無免許業者が専有買いの媒介をし、報酬を請求した事案について、専有買いに協力した業務も媒介業務として行なったものであるとして、その報酬請求を棄却した事例（東京地裁 平成一〇年七月一六日 控訴 判例タイムズ一〇〇九号二四五頁）。

一 事案の概要

X（建築業者。宅建業の免許は取得していない）は、平成七年一〇月二日、Aの所有地（四、九八七㎡）をYが一〇億三、一〇六万円で購入受ける売買契約の媒介をし、その後平成八年八月二日、本件土地上に分譲マンションを建築して業者Bに一括して約三〇億円で売却する、いわゆる専有買いの売買契約（本件売買契約）の媒介をした。

この間、Xは、Yに対し、本件土地の活用について企画書を作成提示し、専有買いの

助言をし、解体業者との折衝を行ない、近隣対策に協力した。

Yは、Xに本件売買契約の委任をしているが、その報酬については、合意がなされていなかった。

Xは、Yに対し、平成八年八月二三日報酬の支払いを求めたが、Yが回答しないので、同年一〇月、Yに対し、準委任契約又は商法五二条に基づき、六、〇〇〇万円の支払いを求めた。

Xの主張は、本件委託の内容は、本件土地に付加価値を付けて買い取って貰う事業（専有買）に協力する業務であって、単なる転売ではないものである。

Yは、本件委託は売買契約の媒介であり、Xは無免許業者であるから、報酬請求権がないと主張した。

二 判決の要旨

これに対して、裁判所は次のような判断を下した。

(1) XがYから委任された業務の内容は、宅地建物の売買の媒介と評価するのが相当であり、X主張の諸行為は、すべて専有買という区分建物は土地売買契約成立に向けての媒介業務の一環として、その準備、前提ないし付随業務としてXが行なったものと見るべきである。

(2) 宅建業法は、無免許営業に対しては、厳しい規制をしているから、裁判所は無免許業者に加担することはできず、Xは、裁判上の支払いを求めることは許されない。

(3) よって、Xの請求は理由がなく、棄却する。

三 まとめ

本件判決は、Xが無免許業者であるから、Yの債務は自然債務であり、Xに報酬請求権はないとした。無免許業者の報酬請求権を否定した判決は、これまで多数の事例がある（横浜地判昭六二・七・一五判タ六五〇―一八八等）。

しかし、本件は、単純な売買の媒介だけで

はなく、コンサルタント業務も行なっているようである。本件判決は、コンサルタント業務を「媒介の準備、前提ないし付随業務」として、媒介業務の一環であると考え、全体と

して報酬請求権がないとした。しかし、コンサルタント業務の報酬、少なくとも実費相当分を自然債務とするのが妥当であろうか。判決には、疑問が残る。

最近の判例から

(16)

ゴルフ場用地買収の中止と報酬

(富山地判 平一〇・三・一一 判タ一〇一五一七七一) 辺見 博

ゴルフ場用地買収の取りまとめ等の業務を受託し、同業務を進行中、県の指導により、同計画を縮小したところ、委託業者が同契約を解除した事案について、本件事業の中止は委託業者の経営状態の悪化によるもので、委託業者の責めに帰すべき事由によって履行不能となったとして、報酬金の支払いを命じた事例(富山地裁平成一〇年三月一日判決 控訴 判例タイムズ一〇一五号一七一頁)。

一 事案の概要

業者Xは、平成二年、業者Yから、ゴルフ

場等の開発に関し用地(約七八万坪)買収の取りまとめ等の業務を受託し、同業務を進めたが、平成三年四月、県からゴルフ場で使用される農業等による水道水源汚染のおそれがあるとして事業の変更勧告を受けた。Xは、県と協議し、当初計画の二七ホールを一八ホールに縮小して進めることとしたが、Yは、一八ホールでは採算性がなく事業化は不可能であるとして、平成四年七月契約解消の通知をした。

Yの業績は、平成三年から赤字となり、Yは、地元の要請を無視して、本件事業のため

に地元金融機関に預けた預金を解約していた。Xは、本件事業の中止はYの経営状態の悪化によるものであるとして、Yに対し、委任契約又は請負契約による報酬金三億円の支払いを求めた。

Yは、本件事業の中止は県の指導によるもので、Yの財政的な問題によるものではない、と主張した。

二 判決の要旨

これに対して、裁判所は、次のような判断を下した。

(1) 本件契約は、Yが本件事業に関する開発行為の許認可を取得することを目標として、XがYに対してコンサルタント業務を除く同日標を達成するために必要な一切の業務という仕事の完成を約する請負契約の性質を有するものであり、委任契約ではない。

(2) 本件事業が中止になったのは、主として