

～宅建取引士試験合格者の皆さんに  
さまざまな情報をお届けするメールマガジン～

配信日：2018.2.1（木）  
一般財団法人 不動産適正取引推進機構  
<http://www.retio.or.jp>

———— Monthly E-mail Magazine ————

※※※ 編集長ご挨拶 ※※※

このメルマガは、当機構が実施している宅地建物取引士資格試験に合格した方々と事業者（宅地建物取引業者・住宅管理会社）を対象として、希望者に無料でお送りする情報サービスです。（当機構が実施する以前の試験に合格した方も対象です。）

現在、宅建業に従事している方には実務に役立つ情報を提供するとともに、他の方々にも参考にしていただける情報を提供することを編集方針としています。

なお、メルマガ会員の皆さんの個人情報とは法令及び当機構のプライバシーポリシーに従い適正に取り扱うこととしております。

※※※ 目 次 ※※※

- ◆ 今日の視点 . . . 「原野商法の二次被害」トラブルについて
- ◆ 行政の動き . . . サービス付き高齢者向け住宅整備事業関連の動向
- ◆ マーケットの動き . . . 国土交通月例経済（平成 29 年 12 月号）他
- ◆ 最近の判例から . . . 抜き行為において媒介報酬請求が認容された事例
- ◆ NEXT STEP . . . 各種団体の研修等
- ◆ 当機構からのお知らせ . . . 機関紙「RETIO」No. 108 販売のお知らせ

★☆☆ 《「原野商法の二次被害」トラブルについて》 ★☆☆

国民生活センターが1月25日に、売れる見込みのない土地を買わされた「原野商法」の被害者が再びトラブルに巻き込まれる二次被害が急増していると発表しました。

被害者の土地を高値で買い取ると持ち掛けて、巧妙に別の土地を購入させる手口が目立っており、契約者は平均75.1歳で高齢者が多いと言われています。

昨年4～12月に全国の消費生活センターに寄せられた原野商法の二次被害に関する相談数は1196件で、過去最高だった2014年度を上回ったそうです。支払った金額は1件当たり平均467万円にもなるとの報告でした。

目立つケースは、手続き費用などの名目で金を請求し、実際は土地の売却と同時に新たな土地を購入する契約をさせる「下取り型」です。費用を工面するため自宅を売却させられたケースもあります。今回は、原野商法の二次被害トラブルについて情報提供致します。

そもそも、「原野商法」とは、将来の値上がりの見込みがほとんどないような原野や山林などの土地を、値上がりするかのように偽って販売する手口のことです。1970年代から1980年代にかけて社会問題になっていました。国民生活センターでは、過去にも注意喚起を度々行ってきています。

(参考)

1. 「多発する原野商法の二次被害」(2006年7月6日)  
[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20060706\\_3.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20060706_3.html)
2. 「相談件数が過去最高に！原野商法の二次被害トラブルが再び増加ー「買いたい人がいる」「高く売れる」などのセールストークをうのみにしないことー」(2013年8月1日)  
[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20130801\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20130801_1.html)
3. 「止まらない！！増え続ける原野商法の二次被害トラブル」(2014年11月7日)  
[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20141107\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20141107_1.html)

販売購入形態としては、訪問販売と電話勧誘販売がほとんどです。2017年度は訪問販売の件数が731件(71.6%)、電話勧誘販売の件数が226件(22.1%)となっていますが、トラブルの内容を分析すると、「あなたの持っている土地を高値で買い取る」といった電話勧誘をきっかけとする「売却勧誘」型の事例が大変目立っていると言われています。この「売

却勧誘」型をさらに分析すると、契約内容の詳細を説明せず「手続き費用」「税金対策」などといった名目でお金を請求するが、実際は原野等の売却と同時に新たな原野等の土地の購入の契約をさせている（結果として差額分を支払わせる）という「下取り」型（「売却勧誘-下取り」型）と、売却のために必要だとして原野等の調査や整地などの費用を請求する「サービス提供」型（「売却勧誘-サービス提供」型）に大きく分けられます。最近では、「売却勧誘-サービス提供」型に代わって、「売却勧誘-下取り」型の相談が目立っています。そのほか、数十年前に購入した原野等の土地の管理費を突然請求するという「管理費請求」型も多く見られるそうです。

相談事例から考えられる問題点としましては、以下の通りです。

## 1. 不当な問題勧誘が行われている

### （1）契約の重要な部分について、ウソの説明をしている。

具体的には、口頭で説明される売却額と契約書に記載されている売却額が異なっているケースがみられます。また、購入費用は後で返す、消費者が購入した土地は後で業者が買い戻すと説明する事例もみられますが、実際に返金や買い戻しが実行されたケースは確認できておらず、非常に悪質な事案が目立ちます。

### （2）原野等を売却する際、土地の購入契約もセットだと消費者に気付かせていない。

原野等の土地の売却契約をする際、業者は「手続き費用」や「税金対策」など、さまざまな名目でお金を支払うように要求しますが、契約書を確認すると、売却契約と同時に高い値段の別の原野等の土地を購入させられたことになっており、様々な名目で支払われた代金は、実際にはその差額分ということで、この点について、業者は土地の購入契約を消費者に認識させるような説明をしていないケースがほとんどだと言われています。

### （3）子供に迷惑をかけたくないという消費者の気持ちに付け込んでくるケースが多い。

1970年代から1980年代にかけて現役世代の時に原野等を契約した消費者は現在高齢になっているわけですが、「子供たちに負の財産を残さないために原野等を手放したい」という高齢者の気持ちに付け込んで、悪質な業者は勧誘を行っているものと考えられます。

### （4）売却する土地にあたかも価値があるかのようなセールストークを行っている。

「土地を欲しがっている人がいる」などとあたかも売却が確実であるかのような説明や、「オリンピックまでにその土地一帯に複合レジャー施設を造る予定」などと言って、消費者が興味や関心を持っていそうな将来の事柄に絡めて、あたかも売却する土地に価値があるかのように思わせるセールストークが行われているそうです。そのほか、「震災被災者の仮設住宅を作るためあなたの土地が必要」、「福祉関係の施設を造る計画がある」等と社会貢献につながると思わせるセールストークもよく見られるそうです。

## 2. 交付される書面に問題がある

### （1）宅地取引と誤認させているケース

業者の中には、「宅地建物取引業」の免許を取得しており、契約書面にも「宅地建物取引業法〇〇条の規定に基づき～」と記載をしているケースが見られるそうです。しかし、山林や原野などの土地は宅地ではないため、基本的には宅地建物取引業法の適用はありません。なお、業者が免許を取得していることを信用して契約してしまう事例もみられますが、宅地建物取引業の免許を持っていても、悪質な勧誘等を行う事業者がいるため注意が求められます。

なお、「宅地」とは、「建物の敷地に供せられる土地」のほか、都市計画法上の用途地域内の土地で、道路、公園、河川その他政令で定める公共の用に供する施設の用に供せられているもの以外のものもあります。また、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」では、「宅地」すなわち「建物の敷地に供せられる土地」とは、現に建物の敷地に供せられている土地に限らず、広く建物の敷地に供する目的で取引の対象とされた土地をいうものであり、その地目、現況の如何を問わないものとすると言われていて、原野であっても宅地建物取引業法の適用がある場合もあります。宅地建物取引業法の適用がある場合は、特定商取引法の適用はないことになります。

## **(2) 特定商取引法に定める記載内容を満たしていないケース**

### **(ア) 法律に定める記載事項が記載されていない**

訪問販売や電話勧誘販売での原野等の取引は原則特定商取引法の対象であり、業者には特定商取引法に定める記載事項（クーリング・オフの条件など）が記載された書面の交付が義務付けられています。しかし、記載すべき事項が記載されていないなど、不備のある書面が用いられているケースがよく見受けられます。

### **(イ) クーリング・オフはできないと誤認させる記載がある**

業者が用いる契約書面には「本契約は買主自らの申し出により自宅にてご契約させて頂いているので、クーリング・オフの適用は除外といたします」などと記載がある場合があるそうです。しかし、そもそも自宅ではない場所で契約しているなど、事実と異なる記載が行われているケースがみられ、このような記載は、クーリング・オフはできないと消費者が誤認するおそれがあり非常に問題だと言えます。消費者自らが主体的に自宅での契約を望むケースはなく、業者から訪問したい旨の申し出があり、これを承諾したケースがほとんどかと思いますので、この場合、「請求」にはあたらずクーリング・オフの適用除外となることはありません。

## **(3) 請求の根拠が不明**

根拠がはっきりしないにもかかわらず、数十年前に契約した土地の管理費等の支払い義務があるとして請求書が送付されるケースがみられますが、このケースにおいては、業者が支払督促を行う場合もあり、注意が必要です。

## **(4) 深刻な相談事例が寄せられている**

契約時に支払う金額が高額化しているだけでなく、お金がない高齢者に対して自宅を売却させてまでお金を支払わせるなど高齢者の財産を根こそぎ奪う深刻なケースまで発生しています。

**(5) 消費者がクーリング・オフの通知をしても対応されず、業者と連絡不能になる**

ほとんどのケースで最終的には連絡がつかなくなるそうで、取引業者の事業実態が不明であり、詐欺のおそれも十分に考えられます。

以上のことから、消費者への注意喚起が今後さらに必要です。対策としては、以下の通りです。

**(1) 「土地を買い取る」「お金は後で返す」などといわれても、きっぱり断る。**

原野商法で購入した土地について、「土地を買い取る」などといった勧誘で実際に消費者が利益を得られたケースは皆無です。トラブルに遭うおそれが非常に高いため、電話や自宅への訪問で勧誘を受けてもきっぱりと断ることを業界全体でも注意喚起する必要があります。

**(2) 宅地建物取引業の免許を持っていても注意する。**

宅地建物取引業の免許を持っていても、悪質な勧誘等を行う事業者がいるため、原野等に関する売却話があったときは、慎重に対応することを呼び掛ける必要があります。

**(3) 根拠がはっきりしない請求にはお金を払わず毅然と対応する。**

請求書が送られてきても、言われるがまますぐにお金を支払わないようにすることです。但し、裁判所から特別送達を送られてきた場合には、そのまま放置すると、業者の請求がそのまま認められてしまうおそれがありますので、絶対に放置せず、すぐに消費生活センター等に相談していただきたいと思います。

とにかく、少しでも不審な点を感じたら、すぐにお金を支払うことは絶対にせず、消費生活センター等に相談しましょう。周りの人も高齢者がトラブルにあっていないか気を配り、原野商法の二次被害トラブルを関係者同士の協力で防ぐことが求められます。周囲の高齢者の生活に不自然な点があれば消費生活センター等へ相談するよう勧めましょう。

今回のような原野商法の二次被害トラブルの拡大は、不動産関連事業者への不信感にもつながりかねず、とても残念なニュースです。被害者のことを思うととてもお気の毒ですが、今後の被害拡大とトラブルの未然防止のために、機構としても、引き続き有益な情報提供と助言業務に努めて参りますので、引き続きのご理解とご指導の程をどうぞよろしくお願いいたします。

(参考) 独立行政法人国民生活センター記者発表資料 (平成30年1月25日)

[http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20180125\\_1.pdf](http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20180125_1.pdf)

---

◆◇◆ 行政の動き ◆◇◆

---

★☆☆ 《「サービス付き高齢者向け住宅整備事業」及び「住宅確保要配慮者専用賃貸住宅改修事業」等説明会》 ★☆☆

国土交通省では、標記事業における平成30年度当初予算案に盛り込まれた内容や変更点について、主に事業者等を対象に、2月20日より全国11箇所で開催します。各頭書事業につき2月20日より、全国11箇所で開催されます。

[http://www.mlit.go.jp/report/press/house07\\_hh\\_000183.html](http://www.mlit.go.jp/report/press/house07_hh_000183.html)

★☆☆ 《サービス付き高齢者向け住宅に関する懇談会を設置》 ★☆☆

サービス付き高齢者向け住宅については、平成23年の制度創設から6年経過し、この間、登録戸数も約23万戸まで増加しておりますが、一方で、立地や地域の医療・介護サービスとの連携などの課題も指摘されており、国土交通省・厚生労働省では、平成28年5月にとりまとめた「サービス付き高齢者向け住宅の整備等のあり方に関する検討会」を踏まえ検討・取組を進めているところです。

今般、これまでの取組状況についてフォローアップを行うとともに、有識者の方々から、今後の取組の進め方について御助言いただくため、新たに「サービス付き高齢者向け住宅に関する懇談会」を設置いたします。

[http://www.mlit.go.jp/report/press/house07\\_hh\\_000184.html](http://www.mlit.go.jp/report/press/house07_hh_000184.html)

---

◆◇◆ マーケットの動き ◆◇◆

---

★☆☆ 《国土交通省》 ★☆☆

国土交通月例経済（平成29年12月号）

<http://www.mlit.go.jp/toukeijouhou/getsurei/h29/12/getsurei2912.html>

★☆☆ 《不動産流通推進センター》 ☆☆☆

指定流通機構（レインズ）の物件動向 12月分（1月15日公表）

<http://www.retpc.jp/wp-content/uploads/reins/bukken/bukken1711.pdf>

指定流通機構（レインズ）の活用状況 12月分（1月22日公表）

<http://www.retpc.jp/wp-content/uploads/reins/katsuyo/katsuyo1711.pdf>

指定流通機構（レインズ）の活用状況 H29年分（1月22日公表）

[http://www.retpc.jp/wp-content/uploads/reins/katsuyo/h29\\_katsuyo.pdf](http://www.retpc.jp/wp-content/uploads/reins/katsuyo/h29_katsuyo.pdf)

★☆☆ 《日本不動産研究所》 ★☆☆

不動産住宅価格指数 11 月値

<http://www.reinet.or.jp/?p=20062>

★☆☆ 《土地総合研究所》 ★☆☆

今月の不動産経済（1月号）

[http://www.lij.jp/pub\\_f/monthly\\_data/2018\\_01.pdf](http://www.lij.jp/pub_f/monthly_data/2018_01.pdf)

★☆☆ 《不動産経済研究所》 ★☆☆

首都圏マンション・建売市場動向 2017 年 12 月度

<https://www.fudousankeizai.co.jp/share/mansion/314/s201712.pdf>

近畿圏マンション市場動向 2017 年 12 月度

<https://www.fudousankeizai.co.jp/share/mansion/313/k201712.pdf>

首都圏マンション市場動向 2017 年（年間のまとめ）

<https://www.fudousankeizai.co.jp/share/mansion/312/s2017.pdf>

首都圏の建売住宅市場動向 2017 年（年間のまとめ）

<https://www.fudousankeizai.co.jp/share/mansion/311/t2017.pdf>

---

◆◇◆ 最近の判例から ◆◇◆

---

—媒介報酬請求—

宅建業者が、買主との間で媒介契約を締結し、媒介行為を行ったものの、買主が宅建業者を排除して売主と直接に不動産売買をし、故意に条件成就を妨げたと主張して、媒介契約に伴う明示黙示の報酬支払合意に基づき、媒介報酬相当額の支払を求めた事案において、媒介契約は成立しているとして請求がほぼ認容された事例（東京地裁 平成28年8月10日判決 一部認容 ウエストロー・ジャパン）

## 1 事案の概要

平成25年4月22日、売主Aからマンション（以下「本物件」という。）の売却を依頼された売主側宅建業者Bは、本物件の情報を指定流通機構に登録した。

同年4月24日、宅建業者X（原告）の事務所を訪れた買主Y（被告）は、同年6月6日、X案内のもと、本物件を2度にわたり内見後、X事務所で、「私は、本物件を下記条件にてXの仲介で購入の申込みを致します。」と記載した本件購入申込書を、Xに交付した。

- ・売買価格 金 3 3 8 0 万円 (税込)
- ・契約締結日 平成25年6月13日
- ・残金日 平成25年7月末日

同日、Xは、Bに購入申込書をFAX送信し、翌日、同申込書原本をB宛持参した。

同月7日、インターネットで、本物件についてBと直接に契約をすると手数料を要しないことを知ったYは、Xの事務所を訪れ、本物件について媒介手数料を省略したい旨を申し述べて、購入申込書に係る取引を解消するよう求めた。そこで、Xは、同月8日、Bに本物件の購入を取りやめる旨の連絡をした。

同月9日、Yは、Bの事務所に行き、本物件の購入を申し込んだ。

同年7月1日、Yは、Bの仲介によって、売買契約を締結した。三日後、Bは本物件に係る指定流通機構への登録を抹消した。

同年8月23日までに、Yは、住宅ローンに係る決裁手続を終え、残代金を支払い、本物件を購入した。

YがXを排除して売主と本物件の売買をしたことを知ったXは、本件申込書を作成した時点で、X・Y間において本物件に係る媒介契約が成立しているとして、Yに対し媒介報酬111万円余の支払を求め、Yを提訴した。

これに対しYは、Xとの間で本物件に係る媒介契約を締結したことはなく、その媒介報酬に関する合意もしていないと主張した。

## 2 判決の要旨

裁判所は、次のように判示して、XのYに対する請求をほぼ認容した。

### ① XとY間に媒介契約は成立しているか

Yは、平成25年4月24日頃、Xの事務所を訪れ、その後、X案内のもと本物件を内見し、改めて同日午後本物件を内見した後に購入申込書を作成し、交付している。また、Xは、Yから購入申込書を受領し、同日午後、Bに同申込書をFAX送信後、翌日、同申込書原本を、B宛持参している。

このような事実経緯に照らすと、Yにおいて本物件を購入する意思は確固たるものであったと言ふべきで、Yは、Xに対し、遅くとも購入申込書を作成した時点で、本物件購入の媒介行為を委託し、Xもこれを受託したと認めるのが相当というべきである。

Yは、購入申込書の内容を十分に認識しておらず、Xのいうまま記載したに過ぎず、Xと媒介契約を締結したことはないと主張するが、購入申込書には「Xの仲介で購入の申込みを致します。」と記載され、その内容が複雑困難なものではなかったと認められ、個人で保険代理店を営んでいるYが、購入申込書の記載内容を理解せず、その趣旨を誤解したとは到底認めることはできない。

### ② XとY間に本物件に係る媒介報酬を支払う旨の合意がされたか

Xは宅建業者であること、YはXの事務所で購入申込書を作成したこと、同事務所に国



土交通省告示の媒介報酬規定が掲示されていたことが認められ、Yが同申込書を作成時、XとYに本物件に係る媒介が成約した時に一定額の報酬を支払う明示黙示の合意があったと解するのが相当というべきである。

他方、同告示は報酬上限を明記しているにすぎず、XとYが上限内のいかなる割合で合意したのかは明らかとはいえないため、X及びYが本物件に関する媒介契約を締結する際に確定的な媒介報酬の金額又は割合について合意したもとは認めることができない。

#### ③Yが支払うべき相当な媒介報酬は幾らか

Xは、本物件の内見及びAとの媒介手続に従事したと認めることができる上、Yは、X媒介により本物件を購入した場合、3%程度の報酬を要することを経験的に認識していたと認められるほか、Yは、購入申込書記載の金額と同額で購入したことが認められる。

Yの購入代金、国土交通省告示によるXの取得し得る報酬額をもとに、Xが行った事務の内容、Yの認識等を総合勘案すると、Xの媒介報酬は売買代金の3%程度である100万円が相当というべきである。

#### ④Yが媒介契約の成就を妨害したといえるか

本物件の売買契約は、Xの媒介活動によって成立すべき状態にあったということができ、また、その後、Yは、Xの事務所を訪れ、Xに本物件について媒介手数料を省略したい旨を申し述べていたことが認められる。以上の事実を照らすと、Yは、Xに対する媒介報酬の支払を免れるべく、Xの媒介による売買契約の成立を故意に妨げたというべきである。

以上から、Xの請求は100万円の限度で理由があるから、これを認容する。

### 3 まとめ

本件裁判所は、媒介業者の媒介報酬請求の可否について、①媒介契約の成立、②媒介報酬支払の合意及び合意額、③支払うべき報酬額、④媒介契約成就への妨害の4点のポイントについて判断しており、実務上参考になるものと思われます。

しかしながら、宅建業法第34条の2（媒介契約）においては、本件のようなトラブルを回避する観点から、媒介契約を締結した時は、遅滞なく、媒介契約書の取り交わしを行うことを媒介業者に義務付けています。

本件においても、XがYより購入申込書を交付された際、Xが媒介契約の内容を説明した上で、媒介契約書を取り交わしていれば、不動産売買取引に疎い個人買主が、いわゆる抜き行為を行うことは回避されたのではとも思われることから、媒介契約を締結した際には、媒介契約書の取り交わしを忘れないよう留意が必要と言えます。

---

◆◇◆ NEXT STEP ◇◇◆

---

以下の団体によるセミナーが各HPに掲載されておりますのでご参照ください。

★☆☆《不動産流通推進センター》☆☆★

3/14 フォローアップ研修 強化講座『サービス付き高齢者向け住宅制度』

<https://www.retpc.jp/fup/pages/fuplineup/#20180314>

3/15 フォローアップ研修 実践講座『建物エバリュエーションを学ぶ!』

<https://www.retpc.jp/fup/pages/fuplineup/#20180315>

---

◆◇◆ 当機構からのお知らせ ◆◇◆

---

★☆☆《新刊出版物のご案内》☆☆★

機関紙「RETIO」No. 108 の販売を開始しました。目次は以下をご覧ください。

<http://www.retio.or.jp/guide/pdf/retio108.pdf>

★当機構出版物のご購入については、当機構ホームページからお申込み頂けます

<http://www.retio.or.jp/guide/guide01.html>

\*\*\*\*\*

発行 一般財団法人不動産適正取引推進機構

TEL 03-3435-8111

FAX 03-3435-7576

<http://www.retio.or.jp>

※このメールマガジンの掲載内容は転載フリーです。

\*\*\*\*\*