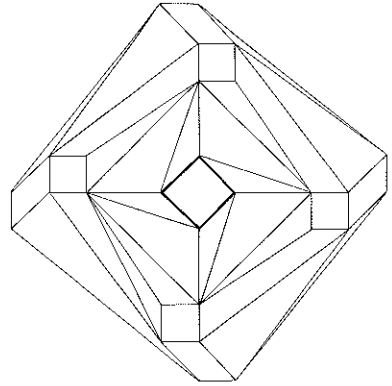
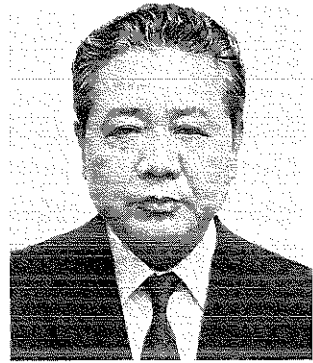




目次 (No. 1 / 一九八六年 一月創刊)

機関誌「RETIIO」の発刊を祝して	清水 達雄	2
土地利用における節度	加藤 一郎	3
特定紛争案件——第一号案件のあらまし	三好 弘悦	4
不動産販売員登録制度のあらまし	秋元 修	5
調査分析		
不動産取引紛争防止のための実態調査から(上)	小林 忠広	6
委員会めぐり		
不動産取引紛争事例等調査研究委員会	古田 克彦	7
紛争事例集		
公法上の制限	市川 行則	8
不動産業「教育元年」	松本 良夫	9
業法所管課から——東京都	東京都住宅局 不動産業指導課	10
業界だより——社不動産協会	松本 隆正	11
経済展望		
富士銀行が見た昭和六十年代の日本経済	茅森 昭久	12
照会・回答業務／ローン不成立と報酬請求権	伊藤 廣明	14
——随想——		
あわの国	川畑 利博	15
当機構出版物一覧		16



機関誌「RETIO」の 発刊を祝して

建設省建設経済局長

清水達雄

このたび財団法人不動産適正取引推進機構が、機関誌「RETIO」を発刊されるに当たり、一言ご挨拶申し上げます。

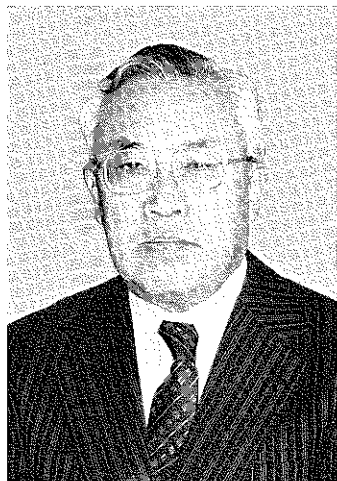
わが国の住宅事情は、質が重要視される新たな転換期を迎えております。さらに家族構成の変化、世代の交代等に伴い住み替えなど新たな住宅需要が増加してきており、住宅や宅地をめぐる紛争も従来になく複雑化、多様化してきております。

このような背景から機構は、一昨年四月に関係各界の強い期待を受けて発足し、以来、全国の都道府県の方々や関係各方面のご協力によりまして紛争事例の収集調査、事例研究、紛争実態調査など多様な調査研究活動をはじめ、地方公共団体や業界団体、消費者団体等の窓口での紛争処理に対する助言支援業務、個別の紛争解決をめざす特定紛争案件処理業務も開始するなど、本格的な活動を始めてお

られます。

最近に至り「紛争事例集」など初年度研究成果物の出版も相次いでなされ、次第にその存在が注目を集めつつあることを心強く思っております。

本誌の発刊を機会にぜひPR活動にも一段と注力され、都道府県や業界、消費者団体等の関係者の方々との円滑な意思の疎通を図られますよう希望いたします。本誌はご覧のとおり、都道府県宅建業法所管課の担当の方や、業界等の紛争相談担当の方々の自己啓発に役立つような記事に重点をおいているようでございます。読者の皆様におかれても、日頃の業務などに十分活用されるよう期待いたします。最後に、機構が所期の目的たる紛争の未然防止と取引の適正化に向かって実効ある活動を推進され、業界ともども発展されますようお祈りいたしましてご挨拶いたします。



読者のみなさまに、つつしんで新年のおよろこびを申し上げます。

年末に時代劇のテレビなどを見ていると、地主が一方的にお百姓の田畑を立ち入り禁止にしたり、お武家さまの都合で収穫直前の稲が焼き払われたりしていました。

当時と違って、近代法の下においては、個人の財産権を他人が勝手に侵害することとは許されませんし、国家権力が私人の財産を使う必要のあるときは、補償を支払わなければならないことになっています。このような近代法の大原則は、現在のような経済社会を発展させるに当たり、不可欠の前提条件でした。

土地利用における節度

成城学園学園長・東京大学名誉教授

会長 加藤 一郎

しかし、資本主義の成熟に伴い、財産権にもおのずから限界があり、自由気ままな行使を許すものではないという面が、次第に強調されるようになってきて、現在では、特に土地所有権について、これは確立された考え方となっています。

ところで、ミニ開発の住宅の中には、敷地を無理に使っているため、まとめて何棟かを最初に建築するときは、何とか建てられるけれども、後で一棟だけ建て替えることは、ほとんど不可能というのがあるそうです。

もちろん、こういう住宅を売ってはいけないという法律はありませんが、何年かたつてから、改築や大修繕が必要になったとき、消費者はたいへん困るでしょう。

北海道などで行われている原野商法に

も、似たような問題があります。原野商法については、詐欺まがいのやり方を別としても、土地の所有権を、一区画だけでは何の役にも立たないような形に細分化してしまうわけで、いつの日か適正な土地利用を図ろうとするときも、逆に自然環境の保護を促進しようとするときも、このような所有形態が大きな障害になることは、想像に難くありません。

土地の利用は、形式的には最終購入者である個々の土地所有者が、法令の範囲内で自由に行うことができますが、事実上は、今後何十年にもわたる土地利用の方向を決めるのは、不動産業者だと思えます。業者各位は、土地利用の責任者としての自覚と誇りをもって、今後とも節度ある土地利用の推進に努めていただきたいと考えています。

特定紛争案件／第二号案件のあらまし 三好弘悦

前面道路幅員についての

説明不足は…

こじれ切った不動産取引のトラブルに光明——これは、ある業界紙がこの特定紛争第一号案件について報じた記事の見出しである。

当機構による調整は、本年六月末から始まり、四回にわたる期日を重ね、八月当初に完結した。当事者間では、昭和五十八年の取引時から紛争が続いていたものが、当機構が調整に乗り出し、わずか一カ月強でまとまったことになる。この点、特定紛争案件の「迅速な解決」という要請に応えたものと思っている。

1 案件の概要

さて、この案件のあらましはどうか。売主業者から土地付建物を、仲介業者の媒介により購入した買主の三当事者間の紛争である。そして、この紛争の最大の原因は、前面道路の幅員にかかわる。すなわち、重説の敷地と道路との関係の欄には、「間口が南4m幅の公道に接している」と記載されている。しかるに、現況は、道路反対側の所有者が道路部分に越境して並木状に植樹しているため、前面道路の幅員は4mに満たない。そのため、買主は、敷地内駐車場も利用し得ないということでトラブルになっていた。

ところが実は、この前面道路幅員の現況が4m未満であることは、業者側は取引時に買主あてに口頭で説明し、買主も現地を検分し承知していた。では、なぜ業者側は、重説に幅員4mと記入したのか。それは、「4mになるはずだから4mと記入した……」ということのよう。

ここに、業者側の見込み違いがある。物件の引渡時までに道路の越境は是正しようと読んだ。公道上の立木は市も収去するはずと見越した。だが、反対側所有者は、頑として立木を収去しない。されば、業者は少なくとも重説には、4mの幅員を確保する予定であることを附記すれば回避の余地もありえた紛争のように思われる。

2 調整手続の実際

では、この案件は、どのような手続で調整されたのか。当機構が委嘱した委員は、弁護士、不動産鑑定士および行政経験者の三名。

委員は、調整期日に当事者全員を当機構に呼び、当事者の主張とその反論を交互に聞くという方式がとられた。確かに、期日の最終には、当事者は同席したが、それは、お互いが反発し合う場ではなかった。当事者双方の主張の食い違いの確認であり、それを次回までにどう妥協しうかの委員からの検討要請であり、次回期日のとりきめの場であった。

このような手続きを期日ごとに繰り返す。そ

して、委員の調整により、当事者双方の主張が妥結したとき、全員が席を同じくし和解案を確認し、調印し、案件は完結をみた。

3 和解の内容

和解の骨子は、前面道路のあるべき状態（4mの幅員）と現況との評価差を、業者側は買主あて金銭で賠償するというものであった。買主の当初の主張は、カシ物件を売ったのだから、売買代金（四千五百万円）の三割を賠償しろ、というものであった。しかし、この請求は、契約を解除する場合ならともかく、本案件では相当ではない、とされた。

このように、当事者は、金銭賠償で解決しようとの線は共通しても、その具体の金額については隔絶していた。ケリがついたのは、委員の「和解案を飲むか飲まないか……二つに一つ、ノーならこの調整は不調にする」との最終段階での毅然たる態度ではなかったか。

かくして成立した和解の要旨は、①業者側は、紛争解決金として連帯して百八十万円を買主に支払う、②その他、当事者間には何らの債権債務のないことを確認する、というものの。

4 おわりに

本案件の事務局を担当して思うことは、「業者の安易な説明は高くつく」ということか。業者側は、値引きさせられ、駐車場の借上げ費用を負担し、何やかやの追加工事にも応ぜざるをえなかった。そのうえ、当該調整によりまたも支出を余儀なくされた。

（調整課長）

不動産販売員登録制度のあらまし

秋 元 修

不動産取引に係る苦情・紛争には、日頃、消費者と接触する販売員の知識・経験の不足、配慮の十分なことから発生しているものがある。このため、販売員の資質・能力の向上を図ることは、苦情・紛争の未然防止に有効であると考えられる。

このような観点により、販売員に対する適切な教育・研修のあり方、およびこの教育・研修を履修した販売員を対象とする登録制度のあり方について研究を行っている。

1、検討委員会

不動産販売員登録制度の導入を検討する「不動産販売員登録制度等検討委員会」を当機構に設置、メンバーも行政・業界・消費者等各方面からの学識経験者によって構成されている。委員長水本浩立教大学教授他二十名の委員により、第一回の委員会が七月三十一日、第二回は九月十九日、第三回は十一月一日に開かれ、各委員から活発な意見・提案が出されている。

検討委員会は、六十一年三月までに六回の開催を予定しており、本年度末までに報告書をまとめる方針である。

2、登録制度の目的

この制度が目的とするところは、不動産販売員の資質の向上を図ることによって、紛争の未然防止および、業界の社会的地位の一層の向上を図ることにある。このため、日頃、消費者と直接接触する機会の多い不動産販売員の教育・研修を実施し、その効果測定を行うことにより、登録を認めようというものである。

3、登録制度の位置づけ

不動産販売員登録制度は、法律上の制度というよりも、業界全体の自主的な制度として構想されている。

すなわち、登録主体を行政庁が行うものとして、また各企業による任意的なものともしない。行政庁および業界の支援によって設立された当機構が登録機関になつてはどうかというものである。このような意味で中間的な性格のものと考えられる。

4、登録制度の対象者

この登録制度は、不動産販売員を対象とする。経営者である個人業者自身、および法人業者の経営者である社長その他の役員は対象から除外されるべきものと考えられる。

特に、宅建主任者を含めるか否かについては、

いろいろな意見もあるが、除外する方向で検討されている。これは、宅建主任者は資格者として宅建業法によりさまざまな法規制に服し、法定講習等の教育・研修の機会もあり、制度としての完結性があるなどの理由による。

5、教育・研修

教育・研修のあり方については、各種の方法が考えられる。研修の方法としては、集合教育・通信教育・定時教育等があり、内容については、専門知識のみならず、不動産販売員としての心構えも高めるものが望まれている。

現在、各業界団体においてすでに各種の教育・研修が行われているほか、各個別企業においても企業内研修が実施されている。

このような状況下における現実的な実施方法としては、これら業界団体等の教育研修との整合を図り、当機構において標準的なカリキュラムを設定し、各業界団体等にその実施を委ねる方向になると思われる。

教育・研修の内容や方法、さらにその効果測定の方法等は今後の課題である。

6、おわりに

不動産取引をめぐる苦情・紛争の未然防止にはいろいろな施策が考えられるが、本制度は販売員に的を絞った施策である。不動産販売員の資質の向上により、第一次的には消費者の利益が保護されるものであるが、このことは終局的には、個々の業者の利益とも結びつくものであることも銘記される必要がある。(研究課長)

●調査分析

「不動産取引

小林忠広

紛争防止のための実態調査」から(上)

アンケート結果について

調査の概要

当機構では、昭和59年度に「不動産取引紛争防止のための実態調査」を実施した。これは、建設省および全国各都道府県の紛争相談窓口を持ち込まれた紛争に関して、紛争の申し立てを行った相談者と、紛争を取り扱った窓口担当者にアンケートを行ったものである。(調査件数949件)

このアンケートの結果に基づき、集計結果の中からいくつか特徴的な点を述べてみることにする。

相談者の問題点

〈事前準備〉

(1)取引前の準備

不動産取引を行う前に何らかの準備を行っている者は25%であり、残りの75%は何の準備も行っていない。準備を行った者の中では、知人に相談した者が6割近く(57%)を占め一番多い。次に多いのは、不動産取引に関する本を読んだ(32%)、他の業者に相談した(28%)という順となっている。

不動産取引を行うためには、さまざまな知識が必要であるといわれているにもかかわらず、紛争に関与した消費者の4分の3は知人に相談

したり、手引書を読んだりということさえ行っていない。これらの紛争の場合、契約の解除にかかわる紛争が多い。また、事前に準備を行った者も、手引書を読む、知人や業者に相談する等比較的手近なことを行っており、公的機関に相談した者は少ない。

(2)物件選定時の調査

取引物件の選定に際して調査を行った者は60%であり、調査を行わなかった者が40%である。調査の内容は、現地を見に行くというのが圧倒的に多く98%を占めている。しかし、登記や建築制限の内容を確認した者も13%いる。

物件を選定するに当たって調査を行う者は、事前準備を行う者に比して多くなっているが、それでも、4割の者は物件に関する調査を行っていない。おそらく、マンションのモデルルームを見て気に入ったが、物件が別の場所にあれば現地までは行かないとか、土地の場合は、現地を確認しない等のことと思われる。物件の調査を行わない場合には、不正、不当な契約締結方法等の契約締結時に問題のあることが多い。さすがに、鑑定士・司法書士等に調査を依頼し

た者は、きわめて少ないが、首都圏に比べ、それ以外の地域では、登記・建築制限の内容を調査したという者が若干見受けられる。

(3)業者の信用調査

業者に対する信用調査を行った者が6%、行わなかった者は94%である。ほとんどの者は信用調査を行っていない。信用調査を行わなかった場合に、その理由としては、業者を信用したというのがいちばん多く71%である。次に、調査手段が分からなかった者が29%、時間的に余裕がなかった者が25%と続く。一般に言われるほどに業者に対する信用は低くなく、不動産取引の専門家として、信頼をよせていることが読みとれる。しかし、調査手段が分からなかったということとは、3割の者は何らかの信用調査の必要性を感じてはいるが、実際にどう調査したらいかが分からないまま取引をしているのである。実際に信用調査を行った者の中では、公的機関の窓口で調査した者が36%、他の業者に聞いたという者が31%もあり、同業他社に聞くという方法が有効であると考える買い手の多いことが窺える。

業者に対する信用調査を行った場合には、調査を行わなかった場合に比べ、契約の解除に関する紛争は少ない。業者に対する信用調査まで行うような慎重な者は、納得せずに契約をするため、すぐ契約をやめるようなことは少ないというであろうか。

(調査課研究員)

委員めぐり

吉田 克彦

不動産取引紛争事例等調査研究委員会

1 委員会の目的

不動産取引をめぐる苦情・紛争は、年間2万件程度あるといわれており、その内容も複雑・多岐にわたっている。ところが、これらの紛争が裁判所で争われる例は少なく、また、各種の紛争を網羅しておらないのが現状である。

さらに、学問的にもあまり検討されておらず、これらの紛争を適切に解決するに当たっての指針が不足しているのが実情である。

このような事情から、実際にあった紛争につき、法律的な検討を行い、多くの紛争解決に当たって共通する規範を明らかにするのが、本委員会の目的である。

2 委員会の構成

委員会は、東京大学法学部教授平井宜雄氏を委員長として、次の委員によって構成されている。さらに、作業部会を設けており、これには、建設省、公共団体、業界の方々に参加いただき、事前に委員会での検討資料についての取りまとめ、論点の整理等をお願いしている。

委員長 平井宜雄 東京大学法学部教授
委員 荒田 建 建設省建設経済局不動産課長
委員 飯原一乗 弁護士

委員 井出正光 弁護士

委員 栗田哲男 立教大学法学部助教授

委員 相馬計二 司法書士

委員 竹下守夫 一橋大学教授

委員 田中寿嗣 東京都住宅局民間住宅部
不動産業指導課長

委員 川合宏之 当機構専務理事

3 検討の素材

委員会における検討の素材は、実際にあった生の事例とした。

この事例は、建設省、各公共団体の格別の協力をいただき、これらの紛争相談窓口で、昭和56年度から58年度の間に受け付けた苦情・紛争より収集した。そして、このなかから、今後の紛争解決に当たって、参考となる代表的な事例を抽出し、委員会で検討していただいた。

4 検討の方向

事例の検討は、明らかにされた事実関係に則して、個々の紛争を法律的にどのように解釈するか、すなわち、私法上の問題として検討したのであって、業法上の処分の妥当性についての検討を行ったのではない。

しかし、現実の取引においては、業法が求め

る手続きが履践されているので、それが私法上どのような意味を持つのかについても検討を行った。例えば、業法の求めている重要事項説明義務は私法上どのような意味を持つのか、私法上も説明する義務があるのかといったことについて検討された。その結果、重要事項説明は、単に業法が求めているから、行わなければならないというだけではなく、私法上の観点からみても、買主の購入意思形成に当たって重要な事項について説明する義務があり、このような私法上の説明義務が、業法の根底となっているのではないか、という結論に至ったものである。

5 事例集の発行

このようにして59年度に検討されたものを、「不動産取引紛争事例集」として発行した。この事例集には、重要な事項の説明義務、ローン特約等の5つのテーマについての事例を収録している。これにより、同種の紛争解決に当たり、多少ともお役に立つのではないかと期待している。

6 現況

現在までに、本委員会で検討されたテーマは、媒介報酬をめぐる問題、広告に関する問題、現況有姿に関する問題、瑕疵に関する問題である。さらに、今年度中に紛争解決に当たって切実に必要とされている問題で残されたものを検討し、それを事例集としてまとめることにより、今後の紛争解決に多少ともお役に立つよう努力していきたいと考えている。(調査研究部次長)

●紛争事例集から

1-5 公法上の制限(市街化調整区域)

市川行則

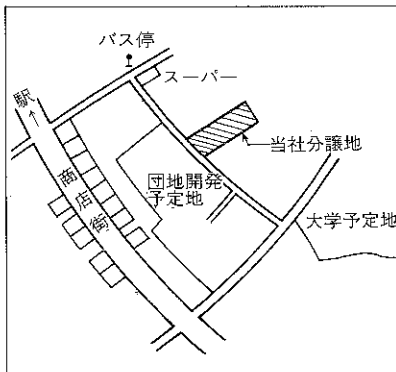
誇大広告を信じて、市街化調整区域内の分譲地を購入した。ところが後日、市役所に確認したら、将来、建物が建てられるかどうか、不明であることが判明したので、売り主業者に契約解除を申し出た。

☆

☆

〔事実関係〕

売り主業者(乙)は、新聞折り込みチラシに、「①今年六月に隣接地は市街化区域に編入、②値上り前の今こそ土地確保を、地価急騰必至、③市街化調整区域、指定期間建築不可、④財産価値たつぷりの発展都市」等と表示したところ、申立者(甲)がこのチラシをみて、将来、建物が建築できるようになるだろうと考えてこの物件を購入した。



ところが、甲が市役所に確認したところ、隣接地が市街化区域に編入される予定はなく、申立時点においても、なお市街化調整区域に指定されたままであった。本件土地についても確認したところ、いつ建築できるようになるかわからないことが判明した。

そこで、甲は、「乙の誇大広告を信

じて契約したものである」と主張して契約の解除、代金返還を申し出たところ、乙は重要事項説明では、「市街化調整区域で建築不可」と明記しているのに、甲の思惑違いによる契約の解除には応じられないと主張した。

〔本事案の解決結果〕

契約は解除され、代金は乙から甲に返還された。

〔論評〕

不動産売買において、一般論としては、買い主は自ら目的物の権利関係を登記簿により調査し、あるいはまた、目的物に関する公法上の規制を官公庁に出向くか、問い合わせるべきである。しかし、売り主が宅建業者であったり、また媒介または売り主の代理人として宅建業者がその売買契約に関与する場合には、不動産取引に精通していない買い主と宅建業者との間には、不動産取引に対する知識・経験はもとより、さまざまな事項についての調査能力について格段の相違があるため、宅建業者たる売り主

等に対しては、特に重い説明義務が課されている。

これらのことを前提として、本件を考えてみると、乙が重要事項説明で現在建築不可であるとの説明をすれば、説明義務を尽したと考えられる場合もあり得る。しかし、本件では、広告によつて将来建築できると信頼させるような表示をしているのであるから、建築の可否についての説明義務は、一層高度化され、例えば「この土地は市街化調整区域に指定されており、建物は建築できません」というように、買い主が理解できる程度に明白かつ詳細に説明する義務があると考えべきである。

本件の場合、乙は広告により甲に将来建築できると誤信させ、契約締結へ導いたと考えられるので、甲は詐欺を理由に契約を取り消し、代金返還を請求することができるといふべきである。また、乙は業法上も重要事項説明義務を十分に尽したかどうかが問題となるほか、誇大広告として宅建業法第三十二条に触れる疑いがある。

(調査課課長代理)

不動産業「教育元年」

松本良夫

最近、不動産業のイメージ・アップを図り、信頼性の向上を目指すための施策が関係団体等から次々と提唱されている。例えば、業に従事する人材の育成策、取引の安全確保のための総合保証制度の創設、事前相談体制の充実強化等の提案である。

不動産業は、情報産業だといわれる。「情報」という言葉は、森鷗外の造語だという。その「情」は、いうまでもなく「人情」に由来している。従って、その裏を返せば、人間関係産業ということであらう。不動産業の健全な発達と、安全かつ円滑な取引の推進を図るといふ見地から、先述のような動向は、まことに喜ばしいことである。

史記の司馬遷もいつているように「ある土地に一年住むなら穀物の種をまく。

十年ならば、木を植える。百年ならば、徳義によってなつける」ことが必要である。地元密着型営業の重要性が叫ばれているが、生成、衰亡は世の常とはいえ永続企業として繁栄していくには、ユーザーをはじめ関係各方面の信頼を得ることが最も大切で、経営の原点といつて過言ではあるまい。幅広い、継続的な教育、研修の重要性が指摘されるのもこの故であらう。

一昨年我が国にはじめて不動産学会が設立され、不動産に関する学際的な研究がはじまり不動産教育の充実が期待されている。また、専門コースを設けた大学もほぼつづつ出てきたようである。後継者づくりや子弟の教育に安堵された業界人も多いのではなからうか。

また、業界団体においても、総合的な経営教育に乗り出し、一層の切磋琢磨を図ろうとしている。経営者だけではない。従業員も、研修、講習を積極的に受講して資質の向上を図るべきであるとの声も高まっている。

このような状況の意味するところは何か。これまでの不動産業界のイメージの一新、転換を図ろうとするエネルギーの噴出と見るのは、必ずしも的はずれではあるまい。そして、ここからさらに、真の企業家精神の高揚を期待したい。

儲ければよい、それだけが商売自慢というような単なる営利欲ではなく、それを突き抜けた高い達成動機を持つ人々が業界に現れてきている。例示が適切かどうかわからないが、例えば、都市生活者の利便を追求し、快適なマンションの供給に情熱を傾ける経営者、狭いながらも庭のある住宅を低廉な価格で国民に供給することこそが使命とする企業家、地域の中に融け込んで、不動産の仲介を通じてコミュニティの形成に重要な役割を果たしている不動産流通業者等々である。

教育がすべての問題を解決するなどと毛頭考えるわけではないが、最近の動きは、まさに教育元年と呼ぶにふさわしく、我が国不動産業界の百年の徳義を支えていく礎づくりの一環であると思う。

(建設省建設経済局不動産業課監視官)

業法所管課から

東京都



後を絶たないトラブル

東京丸の内地区の一画、新幹線の出入りの激しい東京駅を真近に望む古びた都庁舎群の一隅に、東京都の業法所管課——住宅局民間住宅部監理課・不動産業指導課がある。

不動産業者の新規・更新、その他各種申請手続きの人の列が切れない監理課、不動産取引のトラブルに巻き込まれて飛び込んでくる申立者や、事前相談者、業者名簿閲覧者で混み合う不動産業指導課。その業法所管課で、週二日ずつ、三交替制でカウンターに立つ十二名(他に特別案件を扱う特任二名)の担当者、申立者は何を訴え、何を怒り、そしていかに不正がたたされているのか。以下、紛争白書とも言える、昭和59年度「不動産取引についての相談——宅地建物取引業者指導を通して——」から、その一部をご紹介します。

トラブルの実態

去る十月三十日に発表した前掲白書によれば、

同年度中に都に持ち込まれた紛争件数は五、三三〇件に達している。件数としては漸減傾向にあり、慎重になってきた消費者の取引行動や業界の危機感に基づく自主規制の寄与も見逃がせないが、全国のトラブル二万件のほぼ二・六割を占めている。

トラブルの内容は、複雑・多岐で、宅建業法上も多項目にわたるが、①重要事項説明の相違②登記・引渡し遅延③契約解除に伴う返金遅延が三大違反である。せつかく入手した土地付き戸建て住宅(中古)なのに、建て替えようとしたら接道義務違反で再築できなかったり、第三者物件の売買で、土地所有者との売買契約がきちつとしていなかったため、売り主業者の登記が遅延、解約しても支払金を返さぬとか、業者が口約束で保証したローンが不成立で、契約を解除したら手付金を没収されたとか、さまざまなトラブルがあるが、いずれも、消費者にとっては、金銭、気苦労、手間ひま、業者への不信感など、深刻さはひと通りではない。

一方、消費者側にも問題がある。現地を見ないで契約し、書類を読まないでハンを押し、業者がしつこいからと手付けを打ったすぐそのあとで、解約の相談に来るのが事後相談者の三割も占めている。事前相談者が事後のトラブル相談者を上回ってきた現状をさらに押し進め、「賢い消費者」をさらに育成する必要がある。

「信用の確立」こそ最優先の課題

再び前掲白書によれば、59年度中の業者指導は、行政処分・文書勧告が三十四件、始末書、厳重口頭注意など一、八〇六件にのぼる。いわゆる悪質な業法違反は、ひとにぎりの悪質不動産業者によるもので、他の多くはたまたま業法上の知識の不足や、過失によるものとは言えるかもしれないが、いずれによるにせよ、消費者の業者・業界に対する不信感にはなほだしい。

いうまでもなく、不動産業界は、かつてない厳しい「競争と選別の時代」を迎え、多様な近代化への努力がいまほど切実に求められているときはない。しかし、その近代化への努力とその成果以上に消費者が求めているものは、「安全取引」についての業界への信頼感である。業法の遵守、それによる消費者の信頼の確保、それこそ業界最優先の課題である。

「消費者の保護」と「業の健全な発達」

業法所管課は業法の番人である。業法遵守をてこにした「消費者保護」こそ所管課の使命である。しかし業法の規制によって、または業界の自らなる業法遵守によって、公正円滑な取引が確保され、消費者の業界に対する信頼の基本が培われれば、業法第一条にうたう「消費者の保護」と「業の健全な発達」とはともに両立するはずである。

業法所管課たるもの、その使命の重大さを噛みしめぬわけにはいかない。

(東京都住宅局・不動産業指導課)

■業界だより

(社)不動産協会

設立 昭和三十八年三月四日
理事長 江戸 英雄
会員数 一九三社

当協会が社団法人として発足したのは、昭和三十八年三月四日である。もともと、その前身は、「昭和九年」に不動産に関する調査研究を目的として設立された不動産懇談会（任意団体、昭和十六年に不動産協会と改称）であり、東京都の地価調査などで多くのすぐれた実績をあげてきた。業界でもっとも長い歴史と伝統をもつ団体である。社団発足当時三十六社であった会員数は現在一九三社を数えるに至っており、上場会社またはそれらの系列不動産会社等大手不動産会社の団体である。会員社の事業は、宅地開発、都市再開発、建売住宅・中高層住宅の供給、ビル経営、不動産流通、鑑定評価、レジ

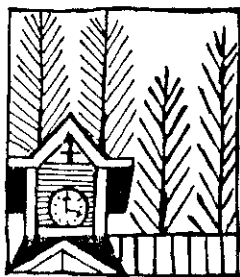
ヤー施設等々の多岐にわたっている事業を行っており、これを基に当協会では、金融・税制、法制、宅地開発、中高層住宅、ビル経営、仲介、鑑定、公正表示等十一の専門委員会を設置し、これらの委員会活動を通して、住宅宅地の供給促進、都市再開発の推進、不動産流通の円滑化等々の諸方策について提言等を行うなどの政策活動とともに、各種調査活動、講習会等も実施している。

また、事務局内に「住宅相談室」を設置し、会員社と需要者間の紛争の処理や法律、税金、融資等についての一般相談にも応じている。

さて、勸不動産適正取引推進機構が発足して一年半以上を経過した。この間の同機構の事業活動は目を見張らせるものがある。短い準備期間でスタートした同機構が徐々に事務局体制を整えながら、「紛争事例集」の発刊をはじめとする各種の調査研究の成果物のとりまとめや特定紛争案件処理業務の実施、さらには時宜を得た講演会の開催を行う等の事業は、地味ではあるが、不動産取引の適正化の

ためにかねてから望まれていたものである。不動産取引はその大部分がプロ（業者）とアマ（一般需要者）の間で行われるものであるが、従来プロの側でも紛争の未然防止、適正な処理等の体制が不十分であったように思う。推進機構の事業が今後とも不動産取引ならびに業界の実情を常に、十分に把握したうえで行われ、プロ側の業務の推進に資することを期待するとともに、アマ側に対する適正な知識の普及も図られるような事業も検討してもよいのではないかと思う。

（事務局次長 松本隆正）



経済展望

富士銀行が見た
昭和六十年代の日本経済

茅森 昭久

わが国の国民総生産（GNP）は、昭和四十三年に西ドイツを抜いて、自由世界で第二位となり、いまでは自由世界全体の十パーセントを占めています。

これに伴い、国民の生活は豊かになり、たとえば電気冷蔵庫・電気洗濯機・カラーテレビなどの普及率は、みんな九十九パーセントに達しています。

しかし、二回にわたる石油ショックは、日本経済に大きな不均衡を残しました。石油危機の後には、いつも輸出が牽引車となって景気を引っ張り、また第一次石油ショックのときは財政が強力に後押しをしたのですが、その結果、巨額の財政赤字と貿易不均衡を生じてしまいました。

なお、高度成長から安定成長への移行を背景に、従来の規制や慣行などの見直しを迫られていることに注目する必要があります。

特に、上述の財政赤字の下では、政府の助成や公共投資の拡大は、あまり期待

できません。それどころか、政府の無駄を少しでも省くため、余分な規制措置を撤廃しようという見直しが進められ、いわゆる

民間活力の活用が問題になっているのはご承知のとおりです。

しかし一方、六十年代において政府の新たな政策対応が求められている分野もあります。

その一つとして、大都市圏を中心とする住宅問題があります。住宅需要は戸数の上では満たされましたが、現在の住宅の大半は快適さとはほど遠く、狭いのが現状です。（第1表）

土地・住宅税制の活用や規制の撤廃、緩和等を通じて、良質な住宅供給や快適な住環境の整備を進めるべきだという声が、六十年代においても引き続き強いでしょう。

このほか、年功序列制や終身雇用制も大きくゆれ動いています。

高度成長期にあつては、大都市圏の工業などのため、地方圏の若い労働力を吸収してきました。もつとはつきりいえば、当時の農村の二・三男などは、ほとんど

潜在失業に近いような状態だったので、年功序列制のためであつて、これを安価に工業に振り向けることができました。時あたかも、いわゆる団塊の世代が就職戦線に参加しつつあったことは、日本経済にとつても、この年齢層にとつても、幸せな現象でした。

しかし、経済が安定成長期を迎えると同時に、労働人口も高齢化が進んでいます。団塊の世代も、すでに三十歳台の後半に達しつつあります。

こうなると、いまや中年層に、その年齢に応じた高賃金を支払にくい状況になりました。したがって、終身雇用制も、従来ほど確固たる慣習ではなくなってくる可能性がありますし、労働者の側でも「企業への忠誠心」が、少しあやしくなるかもしれません。

なお、企業が労働者に十分な賃金を支払わないとき、最初に離職するのは、いちばん優秀な労働者です。なぜなら、彼らは他の企業に再就職することにより、従前以上の賃金を得られるからです。つまり、企業からみれば、すぐれた労働者ほど、高い賃金を払って引き止めておく必要があります。能力給が浸透してくるでしょう。

これを不動産業に引き直せば、賃金の額はもちろん、歩合給などの賃金体系とか勤務条件など、処遇をキメ細かく考えてやる必要があります。さもないといちばん有能で頼りになるセールスマンが、どんどん引き抜かれてしまうおそれがあります。

このような現状を踏まえて、昭和六十年代の日本経済を考えると、おおむね次のようになりそうです。

まず、輸出に頼って経済成長を図ることとは無理でしょう。これだけの経済大国となれば、貿易不均衡が世界経済に与える影響も、非常に大きなものになってしまいます。日本は攻めの立場から守りに回り、おそらく十年後には、韓国やシンガポールなどの猛烈な追い上げに対処しなければならぬでしょう。

政府に頼ることも、期待できないでしょう。財政再建は遅々として進んでいませんから、赤字はなかなか減らないでしょうし、かりに減っても、行政による過保護は、内外から非難されるでしょう。

そうすると、六十年代の経済成長は、国民民需が中心となりそうです。富士銀行としては、実質で平均して年四パーセントぐらいの成長率になるだろうと考え

ています。(第2表)

これを需要・供給の両面から見てみましょう。

まず需要ですが、国民が豊かになった結果として、住宅については質の向上を強く求められるようになるでしょうし、ゆとりやうるおいを求めて、余暇とか教養・文化などに関連する需要が伸びてくるでしょう。

供給者である企業にとっては、いままでもあまり経験のなかった新しい需要を、的確に把握しなければならなくなります。おまけに、政府の規制や助成が少なくなりますから、市場原理がより強く働き、良きいえば実力本位、悪くいえば弱肉強食に近いような状況になりそうです。

低成長時代といっても、もともとなる経済活動の量が大いのですから、市場規模の拡大する量も、非常に大きいものになります。かりに前述のとおり、実質経済成長率を四パーセントとすれば、市場は年々十五兆円も拡大することになります。時代の流れを正しく読みとり、機敏に対応しようという企業にとって、成長の機会はいままで以上に豊富であり、大きな可能性を秘めた時代となるはずで

(企画課長)

第2表 変わる成長パターン

(単位: %)

年度	50年代			60年代
	50-55	55-60	50-60	60-70
実質国民総支出 (年平均成長率)	5.1	4.2	4.6	4.0
民間最終消費支出	2.1	1.5	1.8	2.0
民間住宅投資	▲0.0	0.0	▲0.0	0.2
民間設備投資	1.0	1.1	1.1	1.2
民間在庫品増	0.2	▲0.0	0.1	0.0
財政	0.9	0.3	0.5	0.3
うち公的固定資本形成	0.5	0.0	0.2	0.1
経常海外余剰	1.0	1.3	1.2	0.3
輸出入	1.7	1.9	1.8	1.2
輸	▲0.7	▲0.6	▲0.6	▲0.9
国内民間需要	3.3	2.6	2.9	3.4
財	0.9	0.3	0.5	0.3
外	1.0	1.3	1.2	0.3

(注) 50-60年度は、富士銀行調査部実績見込み。60-70年度は、同部推定。
(資料) 経済企画庁「国民経済計算年報」。

第1表 狭い住宅

(単位: 千戸, %)

		総数	
		①	うち平均居住水準未達②(③/①)
全 国	世帯総数	34,705	17,670 (50.9)
	うち持家	21,650	7,818 (36.1)
	借家	12,951	9,852 (76.1)
	大都市圏	16,623	9,952 (59.9)
大都市圏	うち持家	9,199	4,004 (43.5)
	借家	7,353	5,947 (80.9)

(注) 1. 世帯総数は同居世帯を除く主世帯
2. 平均居住水準は、夫婦と子供2人の標準世帯で3LDK(住戸面積86㎡)。
3. 大都市圏は、京浜、中京、京阪神。
(資料) 総務庁「住宅統計調査」(58年)。

照会・回答業務から

ローン不成立と報酬請求権

伊藤 廣明

はじめに

調整課では、都道府県や業界団体等の紛争相談窓口に対する助言・支援活動として、各種の紛争についての照会に対し回答を行っています。(表1参照)

そこで、照会の中から代表的事例を選び、その概要を紹介したいと思います。今回は、ローン条項の存否と報酬請求権の関係が争われた事例を紹介します。

(表1)

	5%~6%	6%~6%	合計
照会件数	73件	116件	189件

〔注〕% 機構設立、% 本業務開始〕

A県庁から次の照会がなされました。

住宅ローンの利用を前提に、宅建業者の媒介により中古住宅の売買契約が成立した。いわゆる「ローン条項」は、契約書に記載されていない。この場合、ローンが不成立になり売買契約が解除されても、媒介業者の報酬請求権は残るのではないか。

〔事実関係の概要〕

照会

売り主甲は、宅建業者乙の専任媒介で自宅を

丙に売却した。丙が取引銀行に住宅ローンを申し込んだところ、予定額の半分くらいしか融資がでないと言われた。丙はやむなく住宅購入を断念し、甲に事情を話して契約を解除した。ところが業者乙は、売買契約を成立させたのだから、後で甲・丙が合意解除しても媒介報酬は払ってもらいますと、甲に請求した。そこで、報酬支払い義務はないとする甲と業者乙との間で紛争になった。

(売主甲の主張)

売買契約で、代金決済日を住宅ローン実行日とし、さらに、媒介報酬も契約成立時ではなく、取引完了の際に全額を支払うと約定しました。ですから、ローンが不成立になれば、代金決済が不能となり取引は完了しません。従って報酬の支払時期は到来せず、乙は請求できないのではないのでしょうか。

(宅建業者乙の主張)

媒介報酬請求権は、本体の売買契約が成立したときに発生する。後日、甲・丙間で契約を合意解除しても既に生じた報酬請求権は生きているはずだ。なお、ローン条項を説明しなかったのは、私はローンの斡旋をしていないので、差し出がましいと思ったからです。法律上もローンを斡旋するときのみ説明義務があると聞いています。(宅建業法三五条一項一号)

回答

当機構は次の通り回答しました。

媒介報酬について甲・乙間で専任媒介契約(標準媒介約款付)が結ばれているのでこれを基に考えます。同約款は、売主が融資の不成立を解除条件として締結された(すなわち、ローン条項がある)ときは、融資不成立により受領済の報酬は全額返還すると規定しています。(同約款九条二項) そこで、本件売買契約にローン条項があるかどうかが問題になります。

ところでローン条項は、第三者である金融機関の審査で融資が不成立になることにより、買主が債務不履行に陥るのを防ぐことを目的としています。宅建業法も業者が融資を斡旋する場合に事情を熟知していることから、当事者に不測の損害が生じないようにローン条項につき説明するよう義務付けています。

このように考えると、本件業者乙は、売主がローンの利用を前提にしていることを熟知していたことから、業法三五条の趣旨に基づき、ローン条項を説明しておくことが望ましいといえます。他方、甲・丙間ではローン条項付売買契約を締結したと考えられます。これは決済条件等でローン利用が明記され、また、ローン条項の考え方で合意解除をしていることから裏付けられます。そこで、本件はローン条項がある場合に準じ、乙は報酬を請求できないとするのが相当と思われます。

なお、参考判例・学説は見当たりません。

(調整課調査役)

あわの国

川畑利博

あわの国といえは阿波踊りで有名な徳島県の旧名であるが、関東にもあわの国がある。黒潮騒ぐ房総半島の南端も江戸時代まで安房の国と呼ばれていた。

昔、源頼朝は相模の石橋山の合戦に敗れて、真鶴崎より海路安房の国に逃れた後、この地にある州崎神社に源氏の再興を祈願し、めでたくその成就をさすけられた。

この靈験あらたかな神社の主神は天太玉命の后神であるときれているが、天太玉命は、天孫ニギノ命が筑紫の日向の高千穂のくじふる嶺に天降りする際に、天児屋根命、天うずめの命などの五伴緒の一神として従い降った神である。

古語拾遺によれば、天太玉命を祭る一族は、宮殿の造宮、鏡や玉などの祭器作りを職業とした人びとで、その本拠はもととは奈良県の橿原市にあつたらしい。この一族はその後、四国の阿波に進出し、現在の鳴戸市の大麻山の南麓にある徳島県第一の宮である大麻比古神社を根拠地とした。大麻山は海上交通の日印となる秀麗な山で、はるか古代より、航海の守護神として崇拝され、大麻比古神社は、大麻山の山の神を祭るのが本源であるといわれている。そして、阿波を根拠地とした一族の子孫たちが、東国の肥沃の地を求めて北上し、上陸した地が安房なのであった。また、この地は麻が良く生育する地であつたので、総の国（麻を古語で総といつた）という。上総・下総の地名の起源である。

安房の国の天太玉命を祭る安房神社の境内からは、弥生時代のものといわれる人骨と土器などが発見されており、してみれば、奈良・千葉、徳島は、今から二千年も前から密接なつながりがあり、それがあわの国という地名に名残りととどめていたのであつた。

(研究課研究員)

事務局だより

これまで「適正レポート」で随時活動状況を報告して来ましたが、今般機構の事業をさらに詳しくお知らせするために、本会報を発刊することになりました。研究内容等を簡潔に紹介いたしますので、専用バインダーで保存・活用していただきたいと思います。

さて、虎ノ門交差点近くのオカモトヤビルの一室で設立準備室として出発してから、早や2年が過ぎようとしています。以来、現森ビルへの引越し、そして設立前後の諸業務をこなし、調査研究並びに特定紛争案件処理業務を開始する等体制を整えてきました。振り返ると、設立間もない頃、夜半に及ぶ仕事の末、建設省の方と事務局一同揃って新宿のサウナに泊り込んでしまったことなどはなつかしい思い出です。

機構が少人数でやってこれたのは、建設省や地方公共団体を始め各方面からのご支援の賜であると同時に、各官庁や銀行・損保等からの出向者が、「寄り合い所帯」の良い面を発揮している点に負うところも大であり、川合専務を中心とするわが機構のチームワークは抜群です。また、事例集等の出版部数が非常に多いことから、機構を上手にご活用いただいているなど感じるとともに、各界から機構に寄せられている期待の大きさもひしひしと感じます。

今後ともご支援をお願いする次第です。

(企画課)

当機構出版物一覧

不動産取引紛争事例集

一、五〇〇円

都道府県から収集した紛争事例をベースに、重要事項の説明から買換・下取りに至るまで、その基本的な考え方と解説が試みられている

宅建業法所管課及び不動産業界待望の書

紛争事例調査集計報告書

一、〇〇〇円

紛争事例について、初めて全国的な調査を実施し、その実態をさまざまな角度から集計、分析した

紛争防止実態調査集計報告書

一、〇〇〇円

基礎資料

全国の業法所管課の窓口担当者とは相談員の双方へのアンケート調査をもとに、紛争の原因、当事者の意識、行動等を追求した

不動産取引紛争の実態と防止策

八〇〇円

前掲の調査をもとに紛争を11のパターンに分類・分析し、その紛争類型に応じた紛争の未然防止策を提言

瑕疵関係等技術調査研究報告書

一、八〇〇円

瑕疵の判断基準づくりを最終目標に、とりあえず建物等を木造、鉄骨造、鉄筋コンクリート造、基礎地盤に区分し、おのおのの瑕疵、不具合の現状を分析した中間報告書。素人にも読める平易な解説がポイント

宅地・建物取引判例の要点

一、二〇〇円
宅建業者が関与する102判例の要点を簡潔にまとめた業務遂行上必携の書

重要事項説明をめぐる諸問題

一、建設省不動産業課本東信係長講演録
五〇〇円

最も問題が多いといわれる重要事項説明について、豊富な行政実例、判例を基に明快に解説

悪い業者と悪い消費者

一、東京都渡部功不動産業指導課長講演録
五〇〇円

日々紛争相談を担当する業法所管課の担当課長の立場から、業者と相談者を等分に見て、それぞれに問題があることを指摘した面白必読本

今後の住宅投資の見通し

一、財建設経済研究所町田秀一研究員講演録
五〇〇円

15年後の西暦二〇〇〇年には住宅需要はどう変わるか！住宅事情の国際比較等も混じえて、住宅問題の将来像を占う

紛争—その実態と業界の対応

一、建設省不動産業課松本良夫監視官講演録
五〇〇円

最近の苦情・紛争の傾向と実態について、生の具体事例に基づき解説し、業界としていかに対応すべきかを説く

原野商法—その実態と東京都における対応—

一、三面記事を賑わした原野商法に担当がズバリ切り込み、その実態と問題点をさぐった警世の書

へ申込みは当機構まで

発行	昭和六十一年一月二十日 昭和六十一年二月二十七日	印刷
発行	財不動産適正取引推進機構 〒105 東京都港区西新橋二一七-四 (第二十森ビル8F)	
発行人	TEL 〇三(五〇二)〇〇七-代	
編集責任者	川合 宏 己	
制作	島田 正 己	
印刷	(株)住宅新報社 (株)ナショナルプレス	