

媒介業務と媒介報酬請求権

村川 隆生

“キャンペーン期間中、手数料は法定手数料の半額!!”

ある不動産広告チラシに掲載されたものである。

この記載は、公正競争規約における不当表示に該当するものであるが、本チラシを作成した媒介業者は、何が不当表示なのか、すぐには理解できないようであった。不動産の媒介手数料は「売買価格×3%+6万円」と思い込み、「売買価格×3%+6万円」が法定手数料であると誤認していたのである。この媒介報酬額について誤った認識をしている宅建業者や取引主任者は意外に多いのではないだろうか。

宅建業者が不動産の売買等の媒介に関して受取ることのできる報酬の額は、報酬告示でその上限額を定めているものであり、「売買価格×3%+6万円」（正確には、課税業者の場合（売買価格×3%+6万円）×1.05）が法定手数料ではないことを再認識する必要がある。

媒介・代理に関する紛争では、「重要事項説明に関するもの」が断然トップであるが、この「媒介報酬に関するもの」も、「預り金等の返還に関するもの」、「ローン解除を含む契約解除に関するもの」と同様に紛争が多いものの一つである。

そこで、今般、平成16年4月1日に施行された消費税法の一部改正（総額表示の義務化）

に伴い、媒介報酬に関する報酬告示が改正されたこの機会をとらえて、媒介業者の媒介業務の範囲と責任の問題及び媒介により契約が成立したときの報酬請求権と報酬額について、売買における媒介を中心に整理した。

注）文章中、媒介業者とは免許を受けた宅建業者をいう。

1. 媒介と代理

(1) 媒介とは

媒介とは、他人間の法律行為の締結に尽力する行為をいい、一般に仲介ともいう。宅地建物取引の媒介とは、当事者の一方又は双方の依頼により、当事者間の宅地建物の売買や賃貸等の契約の成立に向けて尽力する行為をいい、これを引き受ける契約が媒介契約である。

不動産の売買は、その取引価格が高額で権利関係も複雑なことに加え、一般消費者にとっては、どのような方法で買手、売手を見つけるのか、相手方との交渉は、安全に取引を進めるにはどうすればよいのか、どのような契約書を作成すればよいのかなどわからないことが多く、取引についての知識が乏しいことから、通常は、不動産取引の専門家である宅建業者に取引の媒介を依頼するのである。

(2) 媒介と代理の違い

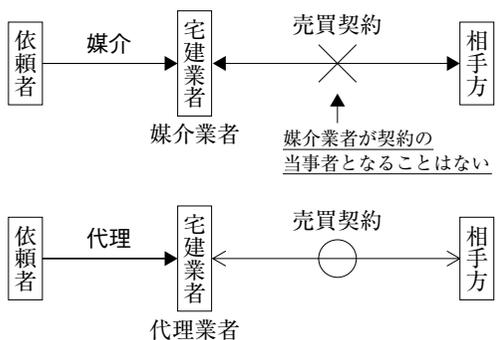
実務において、ややもすると「媒介」と

「代理」を混同しているのではないかと思われることがある。

「不動産売買における媒介報酬の解説」（編著：財不動産適正取引推進機構 発行：住宅新報社）では、媒介と代理の相違を次のように解説している。

媒介は、あくまで、契約の当事者となるべき者の間をとりもつ役割であるのに対し、代理は、依頼者に成り代わって意思決定をする役割を引き受けるものである。

したがって、例えば、媒介業者が1000万で話をつけましようと言ったからといって、依頼者がそのように言ったことにならず、依頼者はそのような条件を断る自由がある。一方、代理人が1000万円で話をつけましようと言ったならば、代理人のその発言が本人から受けた代理権限を超えているものでない限り、それはそのまま依頼者が言ったのと同じであり、依頼者としては、自分はそのようなことを言った覚えはない、と主張しても通らないことになる。



個々具体的な事例において、その取引に関与する宅建業者が媒介業務を引き受けたのか、代理業務を引き受けたのかが問題となる場合がある。そのような場合は、原則として媒介を引き受けたのであり、代理となるのは特に代理権が授与されたと認めるに足りる事実のあるときだけだというべきであろう。媒介は、当事者間の仲立ちにとどまるのに対し、

代理は、本人の意思決定を任されるという重要なことであるから、依頼の趣旨がどちらかはっきりしていないのであれば、その趣旨は媒介にとどまると考えざるを得ない。

そこで業法では、宅建業者が取引に関与する立場が、媒介なのか、代理なのか判然としないことによるトラブルを避けるために、宅建業者は売買等に関する広告をするときや注文を受けたときは、「取引態様の別」を明示し、明らかにすることを定めている（宅建業法34条）。

2. 媒介契約と媒介業務の範囲

宅建業者による媒介は「商行為」に該当し、商法における「商人」という立場になる。その結果、媒介業者は、依頼者との間で報酬支払の約束をしていなかったとしても、その媒介により契約が成立すれば、法律上当然に、依頼者に報酬を請求できることになる（商法512条）のが原則である。

かつては媒介契約について書面が作成されないことが多く、依頼者と宅建業者との間に媒介契約があったかどうか争われ、媒介報酬をめぐるトラブルが多く発生していた。

そこで、昭和55年5月に宅建業法が改正され、宅地建物の売買・交換について、媒介の契約内容の書面化（一般的には媒介契約書の作成・交付）が義務付けられた（昭和57年5月20日施行）。

この媒介契約の書面化を業法で規制したことにより、これ以降、媒介報酬をめぐる裁判は激減している。

(1) 媒介契約

宅建業者は、不動産取引の媒介を行うに当たって、媒介契約を締結したときは、書面を作成しなければならない（業法34条の2）。

その上で、その宅建業者が媒介行為を行い契約締結に尽力した結果、契約が成立した場合は、当該媒介契約に基づき媒介報酬請求権を取得することになる。

媒介にあたり、依頼者との媒介契約の締結に当たり書面を作成していない場合、業法65条2項により処分（業務の全部又は一部の停止）の対象となるとともに、依頼者との間で報酬の支払や報酬額等についてトラブルが発生することも考えられる。

このようなことから、売買等の媒介を主たる仕事としている宅建業者にとって、依頼者との間で媒介契約の締結に当たり書面を作成

しておくことが、いかに重要なことであるかを理解することができる。

(2) ガイドライン（宅建業法の解釈・運用）
の考え方

① 媒介業務の範囲についての説明

ガイドラインでは、宅建業者は、媒介契約の締結に先立ち、次の様式の書面を交付して説明することが望ましいとしている。

これは、媒介業者が売却・購入等の媒介の委託を受けるに当たり、依頼者に対し、媒介業務の範囲・内容を明らかにして、その業務に相応する業務の対価（媒介報酬）を双方で

(ガイドラインの示す様式)

不動産の売却を検討される皆様へ（売却の媒介委託者用）

不動産の売却の媒介契約とは、宅地建物取引業者が不動産を売却しようとする者又は売買の当事者の双方との間で締結する契約で、宅地建物取引業者が不動産の売買契約の当事者の間に立って、売買契約の成立に向けてあっせんすることを内容とします。

不動産の売却は、おおむね1の手順を踏んで行われます。また、状況に応じて2のような手続も必要になります。

以下の手続のうち、媒介契約により宅地建物取引業者が受託する範囲は通常1の部分ですが、各業者又は媒介契約の内容によって異なる場合がありますので、媒介業務の具体的な内容については、媒介契約に先立って担当にご確認ください。

なお、宅地建物取引業者の媒介により目的とする不動産の売買契約が成立した場合には、宅地建物取引業法が定める上限の範囲内で報酬を申し受けます。

<不動産の流れ>

1 不動産の売却	2 不動産の売却に関連する行為
i 物件調査（基礎的調査）	i 税務相談
ii 価格査定	ii 法律相談
iii 媒介契約の締結と書面の交付	iii 不動産鑑定評価
iv 売買の相手方の探索	iv 表示登記に関する権利調査等
v 売買の相手方との交渉	v 登記
vi 売買契約の締結と書面の交付	vi 住宅性能評価
vii 決済、引渡し 等	vii 土壌汚染調査
	viii リフォーム相談 等

不動産の購入を検討される皆様へ（購入の媒介委託者用）

不動産の購入の媒介契約とは、宅地建物取引業者が不動産を購入しようとする者又は売買の当事者の双方との間で締結する契約で、宅地建物取引業者が不動産売買契約の当事者の間に立って、売買契約の成立に向けてあつせんすることを内容とします。

不動産の購入は、おおむね1の手順を踏んで行われます。また、状況に応じて2のような手続も必要になります。

以下の手続のうち、媒介契約により宅地建物取引業者が受託する範囲は通常1の部分ですが、各業者又は媒介契約の内容によって異なる場合がありますので、媒介業務の具体的な内容については、媒介契約に先立って担当にご確認ください。

なお、宅地建物取引業者の媒介により目的とする不動産の売買契約が成立した場合には、宅地建物取引業法が定める上限の範囲内で報酬を申し受けます。

<不動産の流れ>

1 不動産の購入	2 不動産の購入に関連する行為
i 物件紹介	i 税務相談
ii 媒介契約の締結と書面の交付	ii 法律相談
iii 売買の相手方との交渉	iii 不動産鑑定評価
iv 重要事項等の説明	iv 表示登記に関する権利調査等
v 売買契約の締結と書面の交付	v 登記
vi 決済、引渡し 等	vi 住宅性能評価
	vii 土壌汚染調査
	viii リフォーム相談 等

相談の上で定め、後日に紛争が生じないように未然に防止を図る趣旨である。

個々の媒介の内容は必ずしも同じではなく、媒介契約の内容は、依頼者の依頼内容等により異なることがあり得ることから、媒介報酬額もその業務の内容により、報酬告示の上限手数料の範囲内で業務内容に相応して決めることになる。

例えば、売手と買手が既に決まっているが、後日の紛争を避けるためにプロの宅建業者に媒介を依頼することがある。このような場合は通常の媒介業務よりその範囲が限定されることになり、その労務が減少された分だけ媒介報酬の額も減額されるのが通例である。

個々の事案においては、必ずしもその業務の範囲が明確に示されていなかったことから、その行った業務が媒介業務の範囲内のものなのか、これが受託した業務の範囲外のものなのか問題となり、報酬支払の際に紛争となることがある。

取引の出発点である媒介の契約締結前に依頼者・委託者双方でその業務範囲と報酬額を明確にしておくことは、双方にとって重要なことである。

② 不動産取引に関連する他の業務との関係について

不動産の取引においては、宅建業者が行う通常の媒介業務以外にもそれに関連して、金

融機関、司法書士、測量士、建築士、土壌汚染調査機関等の多くの専門家と協働する中で処理すべき重要な多くの業務がある。

ガイドラインでは、宅建業者に対して、消費者の意向を踏まえながら、不動産取引について全体的な流れを分かりやすく説明し適切な助言を行い、総合的に調整する役割が期待されているとして、宅建業者自らも積極的に媒介業務以外の不動産取引に関連する業務の提供に努めることを期待している。

(媒介業務以外の関連業務を行う場合)

宅建業者自らが媒介業務以外の関連業務を行う場合には、媒介業務との区分を明確化するために、媒介契約とは別に、①業務内容、②報酬額等を明らかにした書面により契約を締結すること、としている。

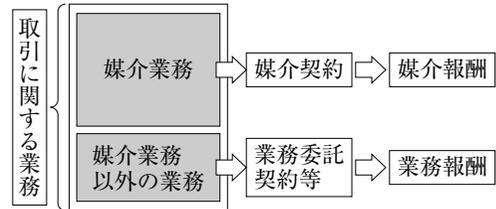
つまり、宅建業者には、媒介契約で明示され合意された媒介業務以外の業務も積極的に関与して、安全な取引を推進するとともに、取引の円滑化を図ることが期待されており、宅建業者がその媒介業務以外の業務に関与した場合は、業務内容や報酬額等を定めた契約を締結することにより、その媒介業務以外の業務に応じた報酬を媒介手数料とは別に依頼者から受領できるとしているのである。

このことは、従来、宅建業者が本来の媒介業務以外の業務を遂行したときの報酬の請求が超過報酬になるか否かの問題に応えたものでもある。

ここで、宅建業者が、その媒介業務以外の業務に対する報酬を正当に請求できるために重要なことは、①媒介契約において業務の範囲が明らかにされ、合意されていること、②媒介業務以外の業務の内容と報酬額等を定めた契約を締結していることである。

本来の媒介業務であるにもかかわらず、その業務を媒介業務以外の業務としてその契約

を締結し、媒介報酬とは別に業務報酬を請求すると超過報酬となり、宅建業法違反を問われることになる。



(不動産コンサルティング業務を行う場合)

さらにガイドラインは、特に、宅建業者がコンサルティング業務を行う場合には、媒介業務との区分を明確化するため、あらかじめ契約内容を十分に説明して依頼者の理解を得た上で契約を締結し、成果物は書面で交付することとしている。

宅建業者は媒介業務の各段階において、顧客の抱える様々な問題について相談に応ずるものであり、媒介業務は本来的にコンサルティングの積み重ねといえる。

しかしながら、昨今の顧客の不動産に対するニーズが高度化、多様化する中で、媒介業者にも今まで以上の高度で多様なコンサルティングが求められるようになり、従来の媒介業務とは異質の不動産コンサルティングが発生する余地が生じている。

この不動産コンサルティング業務について、不動産コンサルティング研究会報告（昭和62年9月 不動産流通近代化センター）では、「不動産に関し、顧客が一定の行動をとることについて、顧客の依頼に応じ、顧客の利益のために、助言、提案等を行う業務」と定義している。土地の有効利用の事業立案等のコンサルティングは、その典型的なものであろう。単に物件を調査することや、当事者間の中に立ち契約の交渉等を行うことは通常の媒介の業務の範囲であり、コンサルティン

グとはいえない。

媒介契約ではなくコンサルティング契約を締結する際には、そのコンサルティングの内容が、媒介業務とは明確に区分された業務であることに留意しなければならない。適正なコンサルティング契約であれば、その報酬については、相手方との話し合いにより、その業務の内容の難易度、ボリューム等に応じて報酬の額を決定できることになる（報酬告示の制限を受けない）。

3. 媒介責任と報酬請求権

(1) 報酬請求権発生の要件

媒介業者に報酬請求権が発生するためには、①依頼者との間で媒介契約が成立していること、②媒介業者が実際に媒介行為をしていること、③その媒介行為により依頼者と相手方との間で売買契約が成立したことの要件が必要となる。

(成功報酬)

媒介業者が、依頼者との媒介契約に基づき媒介行為を行い、その結果売買契約が成立すれば、媒介業者は依頼者に対して約定した報酬を請求することができる。

媒介業者がいくら契約に向けて尽力したとしても、売買契約を締結するかどうかは依頼者及び相手方の自由意思にゆだねられているから、媒介業者には、必ず売買契約を成立させることまでの義務があるわけではない。つまり、尽力したが契約を締結できなかったとしても債務不履行といった責任を負うことは原則としてない。

その裏返しとして、売買契約が成立しなければ、媒介業者は依頼者に対して報酬を請求することはできないこととなる。

(2) 媒介責任

媒介契約は、民法の委任契約に準ずるとされており、媒介業者には民法644条の善管注意義務の責任が課されている。また、宅建業法31条は、「宅建業者は、取引の関係者に対し、信義を旨とし、誠実にその業務を行わなければならない。」として、宅建業者の信義誠実義務を定めている。

媒介行為において媒介業者に注意義務違反や誠実義務違反があり、依頼者の利益が大きく害されているような場合には、たとえ形式的には報酬請求権が発生しているとしても、その行使は権利の濫用として許されないとされることがある。

また、媒介業者の義務違反を原因として売買契約が取り消されてしまう等の場合には、実質的には依頼者が希望していた売買契約が成立したとは言い難く、媒介が成功したとはいえない。つまり、売買契約の取消しや解除が媒介業者の義務違反によると認められるとき、又はそれに相当するような事情があるときには、報酬請求権そのものが発生しないことになる。

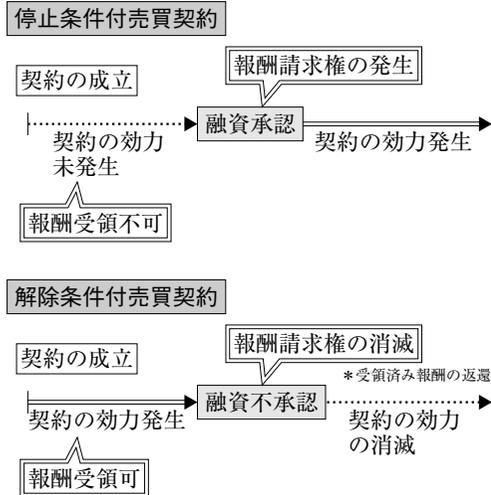
さらに、媒介業者には、媒介行為に義務違反や義務の不履行があり、これが原因で依頼者に損害が発生すれば、債務不履行等に基づく損害賠償責任が生じることになる。

なお、媒介業者の責任によらず、当事者間で売買契約が解除された場合、例えば、手付解除や違約解除などの場合には、媒介業者の報酬請求権が消滅することではなく、媒介業者は報酬全額の請求権を有する。

しかし、ローン特約や買換特約などの解除条件付売買契約において、当該契約が解除となった場合は、契約の解除とともに報酬請求権も消滅することになるので、既に受領している手数料は全額返還することになる。

なお、停止条件付売買契約の場合は条件が成就するまで、手数料を受領することはできない。

(解除条件と停止条件…ローン特約付売買契約の場合)



4. 消費税総額表示と報酬告示の改正

消費税法の一部改正（平成16年4月1日施行）により、媒介手数料についても消費税額及び地方消費税額の合計額に相当する額を含めた額を表示しなければならないが、実務においては、契約成立後の媒介報酬の請求において、これまでも消費税額を含めた総額を表示して請求していたと思われる（例えば、請求額1,050,000円（内訳 媒介手数料1,000,000円、消費税50,000円）等のように）。この例のように表示していればこれまでと変わるものはない。

注意を要するのは広告の場合である。これまでのように、「別途消費税5%が必要となります。」という表現はできなくなる。媒介報酬の上限額を手数料とする場合で、媒介業者が課税業者の場合、媒介報酬額は、「(消費税抜き) 売買価格 × 3% + 6万円) ×

1.05」とするか、報酬告示を表示することになる。

(1) 報酬告示…最終改正平成16年2月28日国土交通省告示第100号

① 宅建業者が課税業者の場合

宅建業者が課税業者である場合の、依頼者の一方から受取ることのできる報酬額（当該媒介に係る消費税等相当額を含む。）は、次の表の左欄に掲げる金額に区分してそれぞれの金額に同表の右欄に掲げる割合を乗じて得た金額を合計した金額以内とする。

二百万円以下の金額	百分の5.25
二百万円を超え四百万円以下の金額	百分の4.2
四百万円を超える金額	百分の3.15

☆取引額が400万円を超える場合の簡易計算法（上限額）

$$(\text{消費税抜き売買代金} \times 3\% + 6 \text{万円}) \times 1.05$$

なぜ、「簡易計算法で計算できるのか」との質問を消費者から受け、説明に困ることもあるようである。理論的な説明も可能ではあるが、次のような計算例を示して説明した方が、早く容易に理解してもらえる。

消費税抜き売買代金が2,000万円の場合の媒介報酬の上限額

① 報酬告示による計算

$$(200\text{万} \times 5.25\% + 200\text{万} \times 4.2\% + 1,600\text{万} \times 3.15\%) = \underline{693,000\text{円}}$$

② 簡易計算法による計算

$$(2,000\text{万} \times 3\% + 6 \text{万}) \times 1.05 = \underline{693,000\text{円}}$$

② 宅建業者が免税事業者の場合

宅建業者が免税業者である場合、報酬告示では、「(課税業者に係る) 規定に準じて算出した額に105分の100を乗じて得た額、当該代理又は媒介における仕入れに係る消費税等相

当額金額及び①ただし書に規定する額を合計した金額以内とする」(①ただし書とは、依頼者の依頼によって行う広告の料金に相当する額のこと)と定めている。

このことにつき、ガイドラインでは、「消費税の免税事業者の仕入れに係る消費税の円滑かつ適正な転嫁について」として、次のように考え方を示している。

免税業者については、課税事業者が受けることのできる報酬額であって、宅地又は建物の売買等の媒介又は代理に係る消費税額及び地方消費税額の合計額に相当する額(以下「消費税等相当額」という。)を含むものに105分の100を乗じて得た額(以下「税抜金額」という。)に、仕入れに係る消費税等相当額をコスト上昇要因として価格に転嫁することができる。この場合、仕入れに係る消費税等相当額は、税抜金額の0.025を限度とする。

なお、当該転嫁される金額は報酬額の一部となるものであって、この金額を消費税及び地方消費税額として別途受取るものではない。

(2) 標準媒介契約書

標準媒介契約書(専属専任、専任、一般)については、今回の消費税法の一部改正及び報酬告示の改正にともなう変更はないので、従来通りそのまま使用できる。

(標準媒介契約に関するガイドラインの考え方)

ガイドラインでは、前述した「媒介契約に先立つ媒介業務の範囲の説明」以外についても次のような考え方を示している。

① 報酬額についての依頼者への周知

媒介業務に対する報酬の額は、告示で定める限度額の範囲内でなければならないこと。この場合、報酬の限度額を当然に請求できるものではなく、具体的な報酬額については、

宅建業者が行おうとする媒介業務の内容等を考慮して、依頼者と協議して決める事項であることを依頼者へ周知させることとしている。

② 通常の広告等の費用

指定流通機構への情報登録はもちろんのこと、通常の広告、物件の調査等のための費用は、宅建業者の負担となること。

③ 特別の依頼に係る費用

依頼者から特別に広告の依頼や遠隔地への出張の依頼を受けたときは、あらかじめ、依頼者に標準媒介契約約款の定めに基づき請求する費用の見積りを説明してから実行すべきであるとし、この場合の費用の請求は、成約の有無にかかわらずできるとしている。

④ 有効期間内に媒介契約が解除されたときの履行に要した費用について

媒介契約約款(専任第14条、専属専任及び一般第13条)に基づき、宅建業者が媒介契約の履行に要した費用を請求するに当たっては、現地調査に要する費用として、交通費、写真代、権利関係等調査に要する費用として、交通費、謄本代、販売活動に要する費用として、新聞・雑誌等の広告費、通信費、現地案内交通費、契約交渉に要する費用として、交通費、その他媒介契約の履行のために要した費用として明細書を作成し、領収書等で金額を立証して請求するものとするとしている。

媒介契約と媒介報酬については、これまで述べたこと以外にも、依頼者の直接取引と報酬請求権、共同媒介と報酬額、さらには、抜いた抜かれたの業者間の問題など種々の問題があるが、これらについては別の機会としたい。

(調査研究部調査役)