メールマガジン ― Monthly E-mail Magazine ― から

―平成27年4月1日号～平成27年6月1日号―

当機構では、宅地建物取引主任者資格試験の合格者及び登録いただいた宅建業者・管理会社の皆様を対象にメールマガジンを配信しています。

このメールマガジンでは、不動産に関する行政やマーケットの最新の動き、不動産取引をめぐるトラブル事例の紹介やトラブル予防等についての情報を掲載しています。それらの中から、「今日の視点」と「相談事例」を本誌94号から転載しています。業務の参考にしていただければ幸いです。

なお、メールマガジンの配信を希望される場合は、当機構のホームページから登録して下さい。

「今日の視点」より

研究理事・調査研究部長　石川 卓弥

平成27年４月１日号

★シェアハウスとシェアリングエコノミー

先月６日、米国ウーバーテクノロジーズの日本法人が今年２月に福岡市で始めた一般ドライバーによる送迎事業「ライドシェア」の検証実験を打ち切ったと発表しました。国土交通省は、同事業が無許可でタクシー業を行う「白タク」行為を禁じた道路運送法に違反するおそれがあるとして中止を指導してきたそうです。

このウーバーという会社は、我が国では聞きなれませんが海外では急速に利用を伸ばしており、その主要なサービスは、利用者が同社のサイトに申し込むと、同社に登録されたドライバーの自家用車が迎えに来てくれる、料金はスマホで支払うというものです。既存タクシー業者と連携して配車するインターネットサービスは我が国にもありますが、ウーバーが海外で行っているサービスは、登録ドライバーは自家用車は持っているが一般乗用旅客自動車運送事業許可のような資格を取得しているとは限らないという点が異なります。世の中には車も免許も運転経験も有しており、空いた時間を利用して自ら運送サービスを提供して副収入を得ようという方々がたくさんいる一方で、なかなかタクシーがつかまらないと不満をもつ利用者もおり、双方のニーズをネット上でマッチングさせるビジネスはよくわかります。しかしながら、昨年12月にインドで同会社の登録ドライバーが乗客に暴行を働き、ドライバー審査はきちんと行われているのかなど強い批判を浴びました。地域によってはその営業を禁止したり制限したりするケースもあるようです。

当面使う予定のない所有物を貸し出して、お互いに利益を得ようとする消費者行動については、学生の下宿やカーシェアリングなどの形態がありましたが、インターネットの普及・発展によって、ITに強い業者がネット上で様々な需給を素早くこまめにマッチングすることができるようになり、潜在的なニーズを刺激した結果、このようなネット上のマッチングビジネスは世界中で急速に成長し、「シェアリングエコノミー」と呼ばれ注目を

集めています。英エコノミスト誌2014年４月26日号によりますと、先の配車サービス（ウーバーやリフト、ブラブラカーなど。）以外にも、特に存在感を増しているのがネット上で空き部屋を一般から募り旅行者等とマッチングさせるエアビーアンドビーという会社です。2008年にサンフランシスコで創業され(サンフランシスコは家賃が高いことで有名です。)、日本を含む世界193か国で約90万物件を紹介しているそうです。今まで収益を生まなかった空き部屋を貸し出して副収入を得たいという方々だけでなく、安く住めるホテルや住居を探す借り手をも刺激しているのでしょう。ただ、これもウーバーの場合と同じように、ホテルとどう違うのか、衛生面・安全面は大丈夫なのか、旅館業規制はかけないのか、ホテル税を払わなくていいのかなどの批判があり、同社は対応を急いでいるようです。

空き部屋を貸すという発想は、例えば下宿のように我が国にも古くからあり、キッチン、リビング、風呂などは賃貸人や他の賃借人と共同で使用するわけですが、これは、近年都市部を中心に増え続けているシェアハウスを連想させます。そのままでは収益を生みにくい建物を改造し、キッチンなどは共用とすることで家賃を安くし、ネット上でこまめに貸し出す。シェアリングエコノミーの一種とも言え、こういうビジネスはまだまだ伸びる可能性があります。

ただし、シェアハウスを巡るトラブルも当機構に寄せられています。一部ご紹介すると、インターネットを見て契約して申込金を払ったが、実際行ってみたらとんでもない物件であり、解除しようとしたら高額の違約金を請求されたというケースです。シェアハウスについては、事業者が、仲介業者を介さず直接貸し出すか、サブリースの形で貸し出す場合が多いと聞きます。単に不動産を賃貸する行為には宅建業法の規制はかかりません。消費者としては、シェアハウスの貸主が事業者か否かも考慮して、消費者契約法違反とか説明義務違反などを争うことになるでしょう。

また、日本シェアハウス・ゲストハウス連盟の調査によると、シェアハウスの入居時契約形態については84.0%のシェアハウスが定期借家契約とし、１か月以上６か月未満が33.3%、６か月以上１年未満が31.7%となっています。シェアハウスといえども賃料と引き換えに不動産を貸し出すわけですから、期間や形態にかかわらず借地借家法がかかります。共同生活にふさわしくない入居者と契約を更新しない場合を想定して普通借家でなく定期借家契約にしていると推測されます（さらに言えば期間１年未満の定期借家契約が多いのは、期間１年以上の定期借家契約については、期間満了１年前から６月前までの間に契約終了の旨を賃借人に通知する必要があるためでしょう（借地借家法38条４項)。)。ただし、定期借家契約である以上、普通借家のような法定更新の制度はなく、期間満了の際は再契約となりますから、再び契約するかどうか、賃料をどうするかなどは家主側に決める権限が出てきます。シェアハウスに入居したが１年後に高い家賃を求められたという苦情もあるようですからこの点にも気を付ける必要があるでしょう。

先の英エコノミスト誌は規制緩和の重要性を標榜する老舗経済誌ですが、シェアリングエコノミーは社会のニーズを反映した成長性が高い分野であるから一律にこれを抑圧するのは適当でないが、参入業者に守らせるべき最低限のルールを模索する必要があると述べています。シェアハウスを提供される方々は、良好な住環境に配慮するのはもちろん、借り手に対して宅建業法に準じた重要事項説明を適切に行っていただきたいものです。トラブ

ルが生じれば、民事上貸主の説明義務違反等を問われる可能性も高く、ひいてはシェアハウスのイメージ悪化にもつながるでしょう。

平成27年５月１日号

★高齢者のすまいを考える

我が国の高齢化は急速に進んでおり、2060年には高齢化率（65歳以上の者の人口／総人口）が約４割に達すると予想されています。高齢者の方々の住まいの所有関係については、平成20年住宅・土地統計調査によりますと、65歳以上高齢者のいる世帯の持家率は約84%、高齢者単身世帯に限っても約66%となっています。逆に言えば約34%の単身世帯が借家に住まわれているということです。その内訳は約13%が公営やUR等の借家、21%が民営借家であり、高齢者世帯における持ち家率も低下の傾向を示しているそうです。

たしかに当機構にも高齢入居者の方から「連帯保証人が亡くなり別の保証人を立てなければ退去してもらいたいと言われ困っている。」とか、宅建業者さんからは「単身入居高齢者が居室内で亡くなった。このことを重説するべきか。」といったような相談が寄せられています。きちんと家賃が支払われている以上、連帯保証人が欠けたことだけでは明け渡しの正当事由にはなりませんとお答えしていますし、また、自然死は自殺等と異なり心理的瑕疵に該当するものとまでは認めがたいとする判例がほとんどであるため（東京地裁平成18年12月６日判決の世田谷木造アパート自然死事件などが参考になります。）、相手方から特段の問い合わせ等がない限り重説書に記載する必要は低いだろうとお答えしています。

日本賃貸住宅管理協会が平成22年に行った調査（会員企業157社（約96.6万人のオーナー）から回答。）によると、単身高齢者の入居を拒否しているオーナーの割合が８%、拒否感があるオーナーは約59%との結果が出ています。その理由としては、「死亡事故に伴う原状回復や残置物処分等の費用の負担」「居室内での死亡事故発生そのものへの漠然とした不安」「死亡事故後に空室期間が続くことに伴う家賃収入の減少への不安」などが指摘されています。また、親族などがおらず連帯保証人が確保できない場合も大半は入居拒否している実態も指摘されています。オーナーや管理会社は、アパートで一人暮らしをする高齢者と連絡が取れないような事態が起これば大変不安になります。この場合、警察に立ち会いをお願いして合い鍵を使い部屋に立ち入り、すぐに手当てをする必要があると言われます。オーナーの一番の懸念は入居高齢者の健康状態と不測の事態なのです。

国土交通省は高齢者や障害者、子育て世帯に住宅を貸すことに拒否感を持つオーナーの割合を2020年度までに半減させる数値目標を決めたとの報道がありました。将来的には、高齢者の方々が安心して住める、つまりバリアフリーでありケア施設が近くにあるような賃貸住宅が増えるのが望ましく、サービス付き高齢者住宅等の設立支援、東京都が進めようとしている官民連携福祉貢献インフラファンド（福祉施設等を併設する不動産開発事業に公的出資）、政府が進めるヘルスケアリートの育成などは効果的であるとは思いますが、いずれも時間がかかります。

そこで、より多くのオーナーから高齢者のための住まいを積極的に提供していただく対策が重要であると思われます。オーナーや管理会社からすれば、入居者に不測の事態が生じたらどうするかが一番心配です。地方公共団体などが音頭を取って不動産や福祉関連団体も参加した地域の協力体制を構築し、多く

の既存賃貸住宅を高齢者向けに供給することが大事です。高齢者をはじめとする住宅確保要配慮者（低額所得者、被災者、高齢者、障害者、子供を育成する家庭その他住宅の確保に特に配慮を要する者）の民間賃貸住宅への円滑な入居促進を図るため、関係団体が連携し、住宅確保要配慮者及び賃貸住宅オーナー双方に住宅情報の提供等の支援を実施する「居住支援協議会」が37都道府県、11区市で立ち上がっています。例えば鳥取県居住支援協議会には宅建士の資格を持つ「あんしん賃貸相談員」が配置され、賃貸住宅に入居したい高齢者等の相談に乗り、入居を受け入れる旨の登録をしたオーナーを紹介したり、地方公共団体や社会福祉協議会と連携して入居後福祉・生活支援の確保を行ったり、不動産関係団体と連携して契約等に立ち会ったり、連帯保証人や緊急連絡先の確保などに努めています。東京都文京区では今年４月から、高齢者などの入居を拒まないオーナーに謝礼金を支払う事業を始めています。

高齢入居希望者のための連帯保証人の確保に関して、当機構では、高齢者向けに家賃債務保証業務などを行っている一般財団法人高齢者住宅財団を今年２月にお招きし詳しいお話を伺いました。この財団はもともと平成５年に設立され、平成13年の高齢者すまい法制定の際、高齢者居住支援センターとしての指定を受け、高齢入居者の連帯保証人となる業務を開始しました。その後、障害者、子育て世帯、外国人などを対象に加えるとともに、滞納家賃保証月数も６か月から12か月に伸ばしました。

同財団が高齢入居者の家賃保証を行うためには、まずは入居先のオーナーが同財団と協定を結んでいる必要があります。協定を結んでいるということは高齢者の入居を原則として拒否しないオーナーであると考えてよく、先の鳥取県「あんしん賃貸住宅登録」、文京区「すまいる住宅登録」も同種の考え方でしょう。同財団によれば、過去の高齢者円滑入居住宅の登録を受けている住宅が約18万戸、平成23年以降に供給されているサービス付き高齢者住宅が約16万戸あり、ほとんどは同財団と協定を結んでいるそうです。なお、契約期間中に連帯保証人が欠けたような場合には、賃貸住宅オーナーに同財団との協定締結をお願いしたり、地方公共団体や宅建業者さんに同財団と協定を結んでいる別の賃貸住宅を紹介してもらうこともできます。

高齢入居者は年金等を受給しているため、賃料滞納による代位弁済などの事故は少ないそうですが、事故の際の求償・回収等一定のコストはかかります。一方、保証料は民間相場を目安に２年保証で月額家賃の一定程度としていますが、月額家賃が１万円を切る地域も多く、一定量の保証業務をこなさないと赤字になる可能性もあるそうです。居住支援協議会によっては自ら保証業務を実施するケースもあるようですが、同財団との連携などを通じて採算性の確保を検討する必要もあるでしょう。

高齢者の方々はできるだけ住み慣れた地域で居住を継続したい意向が強いと言われます。住み慣れた地域に新たな高齢者向け住宅が建設されることも大事ですが、オーナーの理解や地域の協力体制を整えて既存の賃貸住宅を活用する仕組みは即効性があります。高齢者の住まいにふさわしい物件の開拓、情報の共有など宅建業者の協力が欠かせません。オーナーとの関係強化、福祉関係者との人脈づくりなど宅建業者の新たなビジネスチャンスと考えることもできるでしょう。

平成27年６月１日号

★宅地建物取引士の方々に向けた手引きの刊行

今年１月のメルマガでもご紹介しましたが、昨年６月18日に議員立法により宅地建物取引業法が改正され、今年４月に施行されました。現在所有しているのが宅地建物取引主任者証でも、法的には自動的に宅地建物取引士となり、「宅地又は建物の取引の専門家として、購入者等の利益の保護及び宅地又は建物の流通に資するよう、公正かつ誠実にこの法律に定める事務を行うとともに、宅地建物取引業に関連する業務に従事する者との連携に努めなければならない。」、「宅地建物取引士の信用又は品位を害するような行為をしてはならない。」、「宅地又は建物の取引に係る事務に必要な知識及び能力の向上に努めなければならない。」といった義務が新たに課せられます。依頼者からの信頼や期待が高まる一方で、調査や説明の不足に対する非難も高まります。仮にトラブルが生じた場合、依頼者によっては、依頼先の宅建業者のみならず、担当した宅地建物取引士本人の責任を問うケースも想定しなければならないでしょう。他の士業である弁護士や司法書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士、税理士などの方々におかれても、研修会や専門誌などを通じて、最新の知識を得るよう日々研さんに努められています。宅地建物取引士におかれてもこれらに負けない努力が求められるということでしょう。

このことに対応して、当機構では、このたび主に宅地建物取引士の方々に向けた二種類の冊子を初めて刊行しました。一冊目は、『実務において注意したい法令上の制限と調査のポイント』です。ネット時代を迎えて依頼者から最も期待されることは、どんな物件があるのか紹介するよりも、むしろ関心のある物件の性状や権利の内容、広告にないネガティブ情報の可能性など、専門家である宅地建物取引士から納得のいく説明を受けたいということ、つまり、宅建業法35条に基づく重要事項説明が一層重要になると思われます。

仲介業者による重説義務がなく、売主による告知、買主の自己責任を重視する米国と異なり（重要事項は売主が告知しますが全て知っているわけではないので、買主は、売買契約を締結した後、手付金を第三者（エスクロー業者や弁護士）に預けた上で、引き渡しまでの一定期間内に、専門家を呼ぶなどして物件を自ら調査し、告知になかった不具合などを発見した場合には修補や代金減額を要請するという慣習があります。これがエスクローと言われる仕組みです。）、我が国の場合、性善説に立っているのか、規制が厳しいから安心しているのか、買主が自分でよく調べるという慣習がなく（さすがに大規模物件については契約前に買主側で詳細に調べるようです。これをデューデリジェンスといいます。）、仲介業者の説明を信頼して購入を判断するのが通例となっています。その結果、引き渡された後に予期しなかった不具合を発見して、手数料を払っているのに宅建業者は説明してくれなかった、知っていたのではないか、調査不足ではないかというクレームが後を絶たないわけです。

しかし、取引対象物件について十分調査し重要事項説明を適切に行う必要性が高まる一方で、社会状況の変化、消費者ニーズの多様化に伴い重説すべき事項は増加し、重説すべき法令制限の有無や内容は55法令に及び（宅建業法施行令第３条１項）、取引対象物件が土砂災害警戒区域内にあるかとか耐震診断を受けているかなど相手方等の利益の保護などの観点から説明すべき事項も多く存在します

（宅建業法施行規則第16条の４の３）。当機構への相談でも、重説書には土砂災害警戒区域外とあるのに、自分でネットで調べたら区域内だった、仲介業者に問題があるのではないかというものが見られます。時間がない、人手がない、面倒くさいと言って必要な調査を怠ると、行政処分につながったり損害賠償請求を起こされたり売主に迷惑をかけたりと大変なことになります。

かといって、人員や時間等に限界のある仲介業者にとっては大きな負荷がかかっていることは否定できません。そこで、この『実務において注意したい法令上の制限と調査のポイント』は、見逃しやすく、かつ実務上トラブルが生じやすいと思われる12の事項について、その調査の方法や重説書の記載事項等を取りまとめて記載し参考に供することにより、仲介業者の負荷を少しでも軽減し、適切な重要事項説明書作成の一助としていただくことを目的としています。例えば、冊子の30ページには、「土砂災害警戒区域等に関する調査のポイント」があります。そこには、対象物件が土砂災害警戒区域等の区域内にあるか必ず行政窓口で確認すること、区域内である場合には重説書の該当欄に〇をつけてその旨説明すること、区域指定されていなくても危険個所に指定されている場合には今後警戒区域に指定される可能性がある旨も含め重説書備考欄に記載し説明すべきことなどを根拠法令とともに掲載しています。物件仲介をする際に、念のためこの冊子を一読すれば、思わぬ法令制限に引っかかっていることに気づく場合もあるかもしれません。

二冊目は、当機構に実際に寄せられた相談事例をもとに、特に重要かつ誤解しやすいと思われる事例の内容と考え方、該当法令、参考判例をコンパクトに取りまとめた『不動産売買トラブル防止の手引き（苦情・紛争相談と業者責任の考え方）』です。当機構は、自ら収集した重要不動産取引判例とその評価、実務へのアドバイスなどを、法定講習への講師派遣事業や数多くの機関誌、専門誌への寄稿などを通じて紹介していますが、宅地建物取引士の方々におかれても、世の中でどういうトラブルがあり裁判まで争われ、どのように決着したのかを継続的に学習していくことは重要です。

例えば、冊子38ページでは「服役中の売主についての説明」を取り上げています。宅建業者Ａは、売主と買主の間の売買契約を成立させましたが、実際に契約に立ち会った売主は売主から代理委任状を得た妻でした。買主は引き渡し入居後まもなく近隣住民から、売主は殺人未遂事件を起こして現在服役していると聞いた、ゲンの悪い物件だ、知っていたら購入しなかった、なぜ宅建業者は説明しなかったのかと損害金を要求したという事例です。確かに買主の気持ちもわからないではありませんが、売主が服役しているかどうかというのは個人の名誉やプライバシーにかかわるもので、そのことを仲介業者が買主に説明すれば売主に対してプライバシーを侵害した不法行為責任を負うことになります。一方、買主に対する媒介契約上の債務不履行責任になるのかというと、売主が服役しているかというのは物件そのものにかかる事項ではないので（売主が引き続き入居するわけではありませんし、物件内で事故が起こったわけでもありません。）物件の瑕疵とは言えず、仲介業者の説明義務違反もありません。仲介業者は仮にこのことを知っていても説明すべきではないと言えます。

これら二冊の冊子は、宅地建物取引士の方々に読みやすいように、コンパクトかつ低価格になるよう心掛けたつもりです。おかげさまで、今のところ多くの問い合わせをいた

だき、中には会社の従業員全員に配布したい、法定講習の教材に使いたいと大量に申し込まれる例もあります。できるだけ多くの宅地建物取引士の方々に読んでいただき、今回の改正宅建業法で新設された「宅地又は建物の取引に係る事務に必要な知識及び能力の向上に努めなければならない」義務履行の一助となるよう願っているところです。

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

「相談事例」より

平成27年４月１日号　　担当：齊藤

○建物の付属物の持ち出しについて

Q. 中古住宅を売却した売主よりの相談です。

「売買契約を締結し転居先も正式に決まったが、そこにテレビドアホン（カメラ付きインターホン）がついてなかったため、これまで使っていたものを持って行きたいと考えた。打合せに来た買主（業者）の担当者に口頭で話をして、その場で「いいんじゃないですか」との回答をもらったことから機材を取りはずし転居先に持って行った（撤去跡の補修は特に行っていない）。この状態で引き渡したところ、数日後に建物を内覧に来た買主社長が撤去跡を見て怒り、売主に対し、新たに同等の機材を設置する費用（10万円弱）を負担するよう要求してきた。

事前に買主の担当者に了解を得て撤去したものであり、費用負担を請求されるのは納得できないと考えている。現在、話し合いは平行線となっている。」

A. 本件を検討する場合、まず契約締結当時、売主と買主でテレビドアホンの取り扱いについてどのような合意があったかについて考える必要があります。

テレビドアホンに関しては、契約締結までは話題にも上っておらず、また、契約書上は現状有姿での引渡が規定されていることからすると、双方テレビドアホンに関しては取りはずすことなく、そのままの状態で引き渡すとの認識を持っていたものと考えるのが相当かと思います。

とすると、売主がこれを取りはずそうとした事は、契約時に合意された内容と異なる取り扱いを希望した事なります。

もちろん、当事者間で合意すれば、契約締結後であっても契約内容と異なった取り扱いをすることは可能ですので、売主が取りはずしを申し出たこと自体が、契約違反になるわけではありませんし、買主の了解を得て行ったのであれば、取りはずし自体も特に問題となるものではありません。

当事案では、相談者が買主の担当者に相談し、了解を得たうえで行ったと話しており、一応の手順を踏んでいると言えます。では何が問題だったのでしょうか。

最初に、了解の取り方とその相手に問題があると思われます。本件は大した話でないように見えますが、厳密に言えば合意内容の変更となります。にもかかわらず、売主は簡単に口頭で了解をとればいいと考え、それを聞いた担当者も、その結果どういった問題が発生するか、自分の処理権限内の問題かについて、十分考えず気軽に了解してしまったためトラブルになったものと思われます。この点、取引に不慣れな売主を責めるのは酷かもしれませんが、責任の有無は別として、売主がトラブルに巻き込まれてしまったことは事実で

すし、後日の交渉や裁判になった場合、「言った、言わない」の話となってしまい、売主が了解のあったことを証明するのは難しいのではないでしょうか。当事者が不慣れな場合、物事を軽く考えがちです。今後、読者が仲介に立った際には、このようなことが起こらないようにうまく整理してあげてください。

もう一つの問題点は、引渡までにちゃんとした修復を行っていないことです。話を聞いた個人的な印象ですが、買主社長はテレビドアホンを持ち去られたことだけではなく、穴のあいた状態で引き渡されたことで気分を害したのではないかと思われます。商品として仕入れた買主にとっては余分な費用が掛かる話ですし、仮に個人が買主であった場合には、費用の点もさることながら、傷ものを渡されたことを不快に感じても当然だと思います。

仲介業務においては、対象物の大小にかかわらず、売主から物の持出し又は残置を相談されることはよくあります。このような相談に対しては、仲介業者としては、売買契約締結時に合意された対象物件の状態をむやみに変更（当然、合意した状態にするための変更は除きます）しないよう話をするべきではないでしょうか。

それでも、売主が強く要望することもあります。その場合は、価値の有無、規模の大小、数の多少に関わらず、まずは買主の意向を確認した上で回答することが重要かと思います。加えて、変更の合意ができた場合には変更事項を書面化しておくことをお勧めします。多少手間はかかりますが、これらの作業を実施することでトラブル回避を図ることができます。

筆者も先輩の経験談として、対象土地上にある古家に関し、買主から取得後取り壊すと聞いていた売主が、母屋以外を取り壊すにあたり（この点は両当事者間で合意されていた）ことになっていたにもかかわらず、気を利かせて母屋まで取壊したところ、買主が母屋に使われていた古木（大黒柱）が使えなくなったとしてもめたというような話を聞いたことがあります。特殊な例ですが、買主に事前に確認しておけば、このトラブルは十分回避できたと思われます。

平成27年５月１日号　　担当：畑山

○心理的瑕疵について

Q．仲介業者より以下のような相談がありました。

「土地（駐車場）売買契約に際し、対象土地上にあった建物で５～６年前に殺人事件があったことを駐車場管理会社より聞いた。既に従前の建物はなく、所有者も変わっているが、買主（購入目的：居住用）に説明しなければならないか。」

A．不動産取引において過去に発生した自殺事故等について、それが心理的瑕疵にあたる場合、媒介業者はその事実を知っているときには「重要な事項」として買主に説明しなければなりません。

本件では殺人事件があった建物は存在していませんが、８年前に発生した建物での殺人事件について、事件があった建物が既に存在しなくても心理的瑕疵はなお存在すると判断している「裁判例Ｉ」の事例があります。本件買主の土地の購入目的が居住用建物の建築目的であることから、本件事件の存在は契約の判断に重要な影響を及ぼす事項といえ、買主に対する説明は必要と思われます。殺人事件は、自殺事故と比較し、より嫌悪感が強いといえます（裁判例参照）。

過去の事故や事件の存在が全て瑕疵に当たるわけではありません。裁判所は「瑕疵とい

いうるためには、単に買主において同事由の存する不動産への居住を好まないだけでは足らず、それが通常一般人において、買主の立場に置かれた場合、当該事由があれば、住み心地を欠き、居住の用に適さないと感じることに合理性があると判断される程度に至ったものであると解すべきである」と判示していますが、「瑕疵」にあたるか否かについて、裁判所は、事案ごとに事件の重大性、経過年数、購入目的、近隣住民の関心の度合等、総合的に判断しています。

仲介業者にとって、過去に発生した事故が説明すべき瑕疵に該当するか否か、非常に悩ましい問題であると思われます。存在が明らかである物的瑕疵と異なり、心理的瑕疵は当事者の主観的事情に左右されるものであり、瑕疵に該当するかどうかについて明確な基準も見当たりません。したがって、心理的瑕疵については、各々の事案によって個別に判断することになりますが、トラブルの未然防止の観点から、仲介業者は、物件における過去の事故・事件等の存在を知ったときは、説明しておくことが望ましいといえます。

＜過去の裁判例Ⅰ＞

購入した土地上にあった建物で８年前に殺人事件があったことは土地の隠れた瑕疵とされた事例（大阪高裁　平成18年12月19日）

要旨：本件事件は、病死、事故死、自殺に比べても残虐性が大きく、通常一般人の嫌悪の度合いも大きいものと考えられる。約８年以上前に発生したものとはいえ、近隣住民の記憶に少なからず残っており、心理的瑕疵がなお存在する。

＜過去の裁判例Ⅱ＞

購入した土地上にあった建物で８年前に焼身自殺があったことは、隠れた瑕疵にあたらないとされた事例（東京地裁　平成19年７月５日）

要旨：本件自殺より８年以上経過しており、本件自殺のあった建物は解体され、本件土地に自殺の痕跡が一切残っていない。本件自殺は、本件土地が通常有しなければならない性状を欠くといえるほど心理的に嫌忌する事情とはいえず、本件土地の瑕疵とは認められない。

平成27年６月１日号　　担当：中戸

○履行の瑕疵着手について

Q．個人間の中古住宅の仲介を行った媒介業者からの相談です。

売買契約締結後、手付金解除期限（契約後10日）内に、売主が自己都合により手付金倍額償還により契約解除を買主に申し出たところ、買主はローン特約に基づくローンの申込みを既にしており、当該行為は「履行の着手」にあたるから、違約解除であると主張された。「ローンの申込み」は「履行の着手」に当たるだろうか。

A．最高裁（平成５年３月16日 RETIO29-17）は、「履行の着手」に当たるか否かの判断について、「当該行為の態様、債務の内容、履行期が定められた趣旨・目的等諸般の事情を総合勘案して決すべきであり、債務に履行期の約定がある場合であっても、ただちにその履行期前には、履行の着手は生じ得ないと解すべきものではないが、履行の着手の有無を判定する際には、履行期が定められた趣旨・目的及びこれとの関連で債務者が履行期前に行った行為の時期等もまた、右事情の重要な要素として考慮されるべきである。」と判示

しています。

本件のように、「売主（又は買主）が○○を行ったが、これは履行の着手に当たるか」といったご相談がよくありますが、「履行の着手」はその相手方の手付解除の利益を実質的に奪う行為とも言えるので、これに当たるか否かは、前述最高裁判示のとおり、行われた行為のみでなく取引諸事情等の総合勘案により判断されることから、一概に答えられるものではありませんが、厳しく判断されると考えられた方がよいでしょう。

例えば、「土地の測量」が「履行の着手」にあたるかが争われた裁判例において、「（買主が行った）実測及びその費用は、債権者に対する確定した契約上の債務の履行にあたらない（最高裁 平成５年３月16日 RETIO29-17）」、「測量自体は本来土地の範囲確定に必要なものであり、債務の履行行為の一部とは言えない（東京地裁 平成25年４月19日 RETIO93-150）」との否定事例が見られる一方で、「取引諸事情の勘案より、測量の実施や本物件明渡しのための転居先リフォーム工事の着手が履行の着手にあたる（東京地裁 平成21年９月25日 RETIO81-86）」と認められた事例も見られます。

ところで、本件のケースですが「履行期にはるかに先立つ時点における融資の申込み及び内諾を得たことは履行の着手にはあたらない（東京地裁　平成20年７月31日　ウエストロー・ジャパン）」、「（売主業者の場合において）手付解除期限内の履行の着手をもって相手方に手付解除はできないと主張することは、相手方の手付解除の利益を実質的に奪うもので認められない（名古屋高裁　平成13年３月29日　RETIO52-69）」といった裁判例が見られることから、買主の手付解除期限内における単なるローンの申込みが「履行の着手」に当たるとは、まず考えにくいと思われます。

「履行の着手」に関しては、過去の裁判例が参考となりますので、「不動産政策史検索DBの最高裁判例一覧」、及び「RETIO判例検索システム」の目次検索又はキーワード検索において、「履行の着手」で検索していただくと便利です。