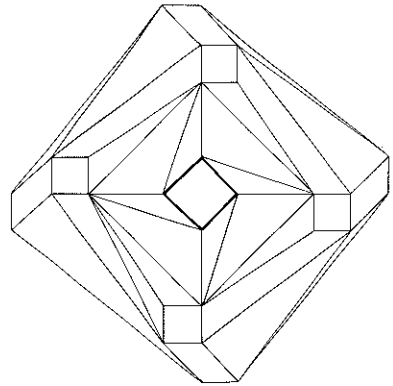




目次 (No. 3 / 一九八六年 十月発刊)

契約書の書式に関する研究	川畑 利博	3
従業者登録制度について	秋元 修	4
調査分析		
不動産取引紛争防止のための実態調査から(下)	小林 忠広	6
事前相談体制について	亀村 明憲	7
最近の判例から		
経営委託と称する無断転貸に明渡判決	三好 弘悦	8
宅地建物取引業者の状況	菅野 利美	9
業法所管課から——岩手県	岩手県土木部建築住宅課	10
業界だより——(社)住宅産業開発協会	小島 義宏	11
経済展望		
三井銀行が見た61年度経済動向	亀村 明憲	12
——コラム——		
梶原景時の最期	宮島裕一郎	13
照会・回答業務／		
八つ当たりの苦情——が、業者の違反も困りもの……佐藤 敏雄		14
——近刊・新刊書案内——		
続・不動産取引紛争事例集		15
瑕疵関係等技術調査研究報告書		15
不動産取引用語辞典		15
事務局だより		15

契約書の書式に関する研究

川畑利博

1 研究の目的

契約書は、いうまでもなく不動産の売買において、ほとんど必ず作成されるものであるが、業者の関与して作成した契約書であっても、表現がいまいであったり、当事者の一方に著しく不利であるようなものがあり、それに起因して発生した紛争も、多くなっている。

紛争を生じやすい契約書の例としては、

① そもそも実測売買か公簿売買かの定めがないもの。実測売買と定めていても、売買代金を精算するための確定面積を算出する方法がどのような測量によるものか不明のもの、

② ローン条項により、解除理由となる「融資の不成立」とは、どのような融資（社内融資を含むか等）に対し、どんな理由で（金利の変更、期間の変更、追加担保の要請等）、いつ（解除条件が解除権の留保か）生ずるかが不明確であるもの、

また、ローン成立の最終期限を定めていないために、買換えの売主が、いつまでも白紙解除の不安におかれるという不利益を生じさせるもの、
③ 特約を設ける場合、特約の標準文言が慣習上定まっていなため、業者が随意的な文言を記載し、その結果基本条項と特約の不一致が生じ、

全体としての契約書の意味が不明となるものなどがあげられる。

このような紛争を防止するため、公正な第三者機関が、契約書上明確にすべき事項を研究し、取引実務に即して必要な条項を定型化して、公平妥当な標準契約書を作成し、提供することが必要である。

標準契約書は、消費者にとってわかりやすく、取引に際して安心して利用できるものであれば、これを利用する宅建業者にとっても、無用のトラブルを避けることができ、また契約内容を説明するにしても、統一的な解釈基準があることは便宜であると考えられる。

また、流通機構の整備に伴い、複数の業者が関与する契約の増加が予想されるため、この意味からも標準契約書の作成が必要である。

2 委員会の構成

契約書式を検討する委員会は、当機構の理事である弁護士・飯原委員長をはじめ、八名の委員により構成されている。また、委員会の下に作業部会を設置し、浜二弁護士士の指導により、実務的な検討を行っている。

3 検討する契約書の範囲

宅建業者の関与する住宅用不動産の売買契約書を中心とし、必要に応じてこれに関連する付属書類についても検討する。従って、業者間売買や、業務用物件の売買に使用される契約書は除く。また、賃貸借契約書については、現在借地・借家法の改正作業が進められているので、当面は検討対象から除外する。

4 売買契約書の基本類型と特約条項

次の七種類の契約基本類型に対し、それぞれの基本条項及び特約条項のあり方について研究する。

- ① 土地売買契約書（消費者間売買用）
- ② 土地売買契約書（業者間売買用）
- ③ 土地建物売買契約書（新築、業者間売買用）
- ④ 土地建物売買契約書（中古、消費者間売買用）
- ⑤ マンション売買契約書（新築、業者間売買用）
- ⑥ マンション売買契約書（中古、消費者間売買用）
- ⑦ 売建型契約書

5 研究の成果物

各基本契約類型ごとの標準契約書及び、審議経過をふまえた逐条解説書を作成する。

（調査研究部研究員）

従業者登録制度について

秋 元 修

業者と消費者との間に生ずる紛争の原因として、業者側の強引な販売活動、消費者側の希薄な契約観念が指摘されているが、セールスマンの配意のなさも、大きな要因になっている（別稿参照）。

セールスマンが説明不足だったり、説明をまちがえたりしたとき、消費者はそれを理由に、業者の責任を追及する。セールスマンの質が低いと、消費者も困るが、業者も困る。まして、最近のように、物件は余り気味で、お客はみんないちおう住む家があるという状況では、ちょっとしたきっかけで、お客が買う気をなくし、紛争になってしまう。

建設省の調査によれば、セールスマンの在籍年数は四年程度であり、離職率は年間二十パーセントに達している。セールスマンの定着性を高め、じっくり腰を据えて基礎的な勉強をさせることは、消費者はもちろん、業者のためにもなるわ

けである。

当機構では、以上のような観点から、建設省のご指導の下に、水本浩・立教大学名誉教授を委員長とする委員会を設け、セールスマンの研修・登録制度に関する研究を続けてきたが、このたび報告書がとりまとめられた。

その概要は、次のとおりである。

一、登録制度の目的と位置づけ

この制度は、宅地建物取引業従業者の資質の向上を図ることによって、不動産取引に係る紛争の未然防止、不動産購入者等の利益の保護、および不動産業に対する社会的信用の向上を図ることを目的としている。

この制度は、法律上の制度としてではなく、不動産業界全体の自主的な努力を機構が支援するという構成になっている。すなわち、教育研修は原則として業界

団体がを行い、登録は行政庁および不動産業界等の支援によって設立された当機構が行うこととされている。

二、登録制度の概要について

1 登録の対象者

この制度における登録の対象者は、宅地建物取引業者の使用人であって、宅地建物取引業の業務に従事する者が対象とされている。

ただし、宅地建物取引主任者は研修を受講することは一向に差し支えがないが、別途法定講習など組織的な教育研修の対象となっているため、登録の対象から除かれている。

2 登録の要件・申請等

この制度に基づいて登録されるためには、次のような要件が必要とされている。

- ① 同一企業に一年以上継続して勤務していること

② 勤務先企業の推薦があること

③ 機構が定める標準カリキュラムに基づいた教育研修を受講すること

④ 効果測定に合格すること

登録の申請は、これら四つの要件すべ

てに該当する者を、従業者の勤務先企業の所属団体を通じて機構に申請することになる。

3 登録の失効及び抹消

登録は、従業者が勤務先を変更した時は、原則として失効するものとしている。ただし、社命による他企業への移籍等の場合は、例外措置を講ずることになっている。

また、登録後も一定期間ごとに業界団体の教育研修を受講することとしており、受講しなかった場合は、登録が失効することになる。

さらに、登録目的に反する行為を行った場合、例えば宅建業法に違反する行為を行った者は登録の対象から除外されることになる。

三、教育研修の実施体制について

1 実施体制等

この制度における教育研修は、原則として業界団体が単独で又は共催により実施することとされている。

なお、教育研修は新たに本制度に適合したコースを設けることを原則とするが、

現在、団体等が実施している教育研修も機構と調整の上で、その全部又は一部を本制度の教育研修とみなすことができることになっている。

教育研修の方式としては、集合教育研修又は通信教育研修、あるいはこれらの併用方式等が想定されている。

さらに、教育研修の実施に際して必要となる教材については、教育研修の実施主体が作成するものとされているが、機構も団体等から要請があれば、この教材作成に協力することとされている。

2 実施計画の作成と標準カリキュラム

教育研修の実施主体が、本制度に基づく教育研修を実施しようとするときは、宅地建物取引業従業者教育研修実施計画書を作成し、機構に提出することになる。

すなわち団体等の教育研修は、機構が定める標準カリキュラムに基づいて実施される。これは、団体等における教育研修の内容の整合性を保つことが目的である。

この標準カリキュラムは、第一単元・

「宅地建物取引業従業者の基本心得」、第二単元・「セールス実務」、第三単元・「業

務知識」の三つの単元から構成されている。

3 効果測定

教育研修の実施に際しては、受講者の真剣な受講態度を期待するとともに、登録者のレベルを合わせるため、効果測定を実施することが定められている。

ところで、先に建設省から不動産業の中・長期ビジョンが発表されたが、この中でも不動産業は信託産業、生活サービス総合提供産業等を目指すことが期待されており、このためには、各業者の業務能力の向上、人材の資質向上、教育等が必要とされているところである。

今後、この委員会の報告書に基づいて、当機構では早急に具体的な実施の細目を整備し、併せて不動産業界団体等と協議を進め、出来るだけ早く本制度を実施すべく、準備を進めているところである。

(研究課長)



● 調査分析

「不動産取引

紛争防止のための実態調査」から(下)

小林 忠 広

アンケート結果について

〔紛争の発生原因〕

一、相談者側の要因

① 契約当事者としての問題点(図1)

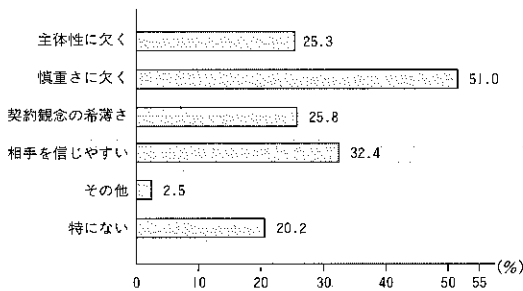
契約当事者としての問題点は、まず慎重さに欠けるという点がいちばん多く51%である。不動産取引は、一生にそう何度もあるものではなく、個人としては生涯最高額の買物であるにもかかわらず、業者のセールスにより十分な準備や調査などをせずに契約締結をしているという指摘であろう。次は、相手を信じやすいというのが32%、契約観念の希薄さが26%、主体性に欠けるが25%と続く。

なお、紛争発生の原因に関し、相談者側に「特に問題がない」とする者が20%ある。これは、本来、業者として説明すべき事項を見落したといったように相談者側に非のないケースである。相談者に非がなくとも、紛争発生に至るケースが20%にも達すると解すべきか否か、その評価の分かれるところである。

契約観念の希薄さが指摘されている相談者は、その他の場合に比べ、契約の解除の有効性に関する紛争が多い。契約観念があまりなく、いやになつたらすぐやめられると考えるのであろう。

か。また、この契約観念の希薄さを指摘する担当者は、首都圏・近畿圏等の大都市圏よりも中小都市地域の方が多くなっている。

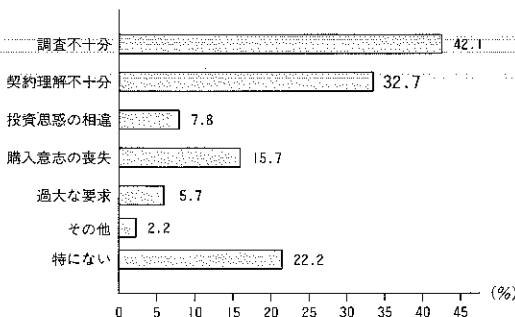
図-1 相談者側要因—当事者における問題点



② 行動における問題点(図2)

相談者側の行動における問題点の中では、契約前の調査が不十分である42%、契約内容の理

図-2 相談者側要因—行動における問題点



解が不十分である33%の二つが際立っている。これは、相談者自身に対するアンケート結果とも符合する。ただ、相談者自らの認識よりは若干少ない目である。ここでも、相談者側の問題点を総合して問題がまったくないとの指摘は22%あり、この点については、当事者の問題点で述べたと同様、評価の分かれるところである。

投資目的の意思が違った相談者の場合は、不正・不当な契約締結方法等の契約締結に関する紛争の比率が高い。これは、いわゆる原野商法的な販売方法と消費者の投資意思の行き違いによるものであると思われる。また、相談者の行動における問題点の中では、契約前の調査が不十分であるという指摘は、首都圏の方が、その他の地域に比べ若干比率が高くなっている。

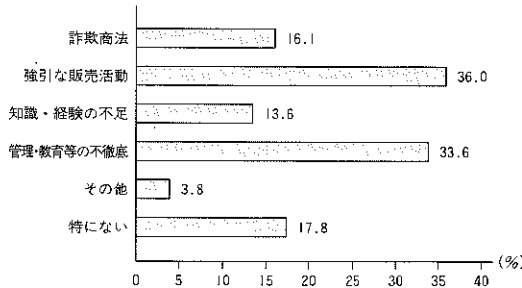
二、業者側の要因

① 業者の体質 (図3)

業者の体質上の問題点に関しては、強引な販売活動をしているとの指摘が36%、業者内部の管理・教育等の不徹底をあげる者が34%と、二つが突出している。これは業者の営業姿勢そのものが問われているのであり、行き過ぎた営業活動への警鐘であろう。そして、業者の販売員の行動に関しても管理が行き届かず、教育・研修体制が不備であるとの指摘がなされている。業者の体質上の問題点がないとの指摘は僅か18%に止まる。

地域的には、詐欺商法をとるような業者であるとの指摘は、首都圏が若干多いといえる。

図-3 業者側要因—業者の体質



② 販売員の行動 (図4)

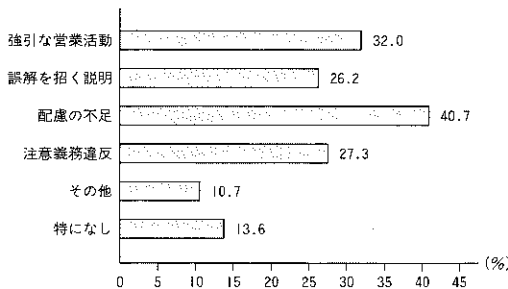
販売員の行動における問題点としては、消費者に十分理解できるような配慮が欠けていたという指摘がいちばん多く、41%を占めている。これは、重要事項の説明に当たり、消費者の理解の程度にかかわりなく通りいっぺんの説明しかしていないということであろう。

次に多いのは、強引な営業活動を行ったとの指摘で、32%である。強引な営業活動は、業者の姿勢でも販売員の行動でも双方からの指摘がなされていることになる。販売員の行動に問題点があったとの指摘は、わずか14%にすぎない。

販売員の注意不足があったとの指摘の中では、物件の説明に関する注意不足の比率が最も高い。調べれば容易に分かったことでも、というつかりという初歩的なミスが多いものと思われる。

(前・調査研究部研究員)

図-4 業者側要因—販売員の行動



事前相談体制について

亀村 明憲

事前相談は、紛争の未然防止のため、きわめて有効な手段であり、東京都においては、事前相談窓口を訪れた消費者は、苦情・紛争のため再び役所の窓口に来ることはないとのことである。

したがって、事前相談体制を強化すれば、消費者の保護はもちろん、行政や業界団体による紛争処理も減るし、さらには業者の利益にもつながるものと考えられる。

しかし、現実には、行政及び業界の相談窓口は、実際に発生した紛争の処理に追われているのが実情である。

また行政の中立性による限界、必要な情報の不足、業界団体窓口に対する消費者の偏見等もあって、これら既存の相談体制が十分に機能しているとは言い難い。

このため紛争を未然に防止する見地から、不動産取引に必要な基礎的な知識に関して消費者の疑問に答え、適切なアドバイスが与えられるような事前相談窓口のあり方について検討を開始した。

委員会は、委員長水本浩独協大学教授のほか、建設省、公共団体、業界等から二十名の不動産取引に知識と経験を有する方々をお願いしている。

検討の方向は、委員会で議論していただくことになるが、現在の事前相談窓口の活動を支援するため、どのような施策が有効であるか、また今後における情報化の進展に伴って、どのような新規施策が可能になるかなどについて、十分に検討をお願いするつもりである。

(調査研究部調査役)

●最近の判例から

経営委託と称する無断転貸に明渡判決

三好弘悦

① 契約書の表題は、確かに「経営委託契約書」となっているが、スナックの経営委託であるとの借主の主張は認められない。

第三者が、高額の保証金や店舗使用料を支払い、営業をその者の計算と危険負担においてしている等その実質をみれば、本件店舗は転貸借されたものである。

② この転貸を、貸主が包括的にも事後的にも承諾した事実はない。借主に、背信行為と認めるに足りない特段の事情もない。

よって、本件は、店舗を無断に転貸したものである。明け渡したうえ損害金を支払え。

要旨、以上のような判決が、法律雑誌(判時一一七四号・同六〇四号)に紹介されている。

この判決は、東京地裁(昭60・4・17)だが、本判決のほか、店舗がらみの同種の判例としては、東京高判昭51・7・28、東京地判昭53・7・18、同昭56・1・30、同昭60・9・9等がある旨その他雑誌にコメントされている。

さらに、近時、京都府が指導した類似事案に

つき大阪高判(昭61・1・30)は、賃貸借そのものではなく、転貸に当らない、としながらも、しかし、実質は賃貸借類似の契約関係であるとした。

☆ ☆ ☆

ところで、店舗をめぐる契約の形態は、実に様々である。店舗賃貸借に始まり、権利(造作)譲渡、経営(店長)委託、貸机・ケース貸、設備リース、備品売買等々。その内容も、それぞれ建物の賃貸借、使用人の雇用に止まるものや(準)委任・請負にわたるもの、あるいは什器・備品の売買から貸借にすぎないもの、これまた千変万化。そのうえ、契約の表題と内容が一致していないものが多い。むしろ、(本判決の例にみられるように)あえて内容にもとる表題が選定されることすらある。まこと、「名は、体を表わさない」のである。

ここに、店舗をめぐる取引の紛争の種が、トランプの芽がある。当事者は、賃借権の譲受・賃借物の転借と思ったのに経営の受託かと。賃

主は、借主が承諾なしに代変わり―無断譲渡・転貸をしている。そして、媒介業者に対し、不親切で不十分な仲介ではないかと。

☆ ☆ ☆

そのうえ、最近(昭和61・7・30)、建設省は、店舗をめぐる取引に対する宅建業法の適用についての照会(東京都庁)に対し、積極(貴見のとおり)とする回答を出している。その照会とは、次のようなものであった。

「ある店舗について所有者(あるいは賃借人)であるAがBとの間で『店舗経営委託契約』『委託店長契約』等の名称の契約を締結した場合において、当該契約の内容が、当該店舗に係る営業の実権や損益はBに帰属し、Bが店舗を現実に占有し、BからAに毎月一定額の賃料に相当する金額の支払いがあるなど、実質的にみて店舗の賃貸借契約と認められる場合には、当該契約の媒介を業として行う行為は、宅建業法二条二号に定める宅建業に該当すると解してよいから。」

☆ ☆ ☆

このように店舗をめぐる契約について紛争が散見される背景と建設省による行政実例―そのなかでの今回の判決である。

かくて、この判決は、店舗についての取引に関与する宅建業者や業法の施行にたずさわる業法所管課にとっては、看過しえない判例の一つといえようか。

(調整課長)

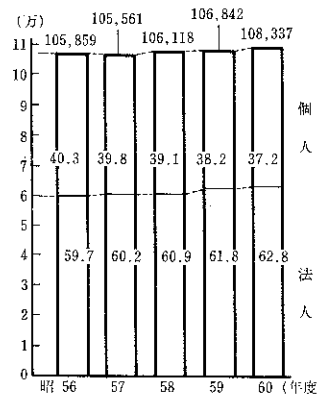
宅地建物取引業者の状況

菅野利美

(一) 建設大臣又は都道府県知事の免許を受けている宅地建物取引業者の数は、昭和六十一年三月末現在において一〇八、三三七である。これを大臣免許・知事免許別で見ると、大臣免許業者は、一、五九六で全宅地建物取引業者の一・五%であり、知事免許業者は、一〇六、七四一で全宅地建物取引業者の九八・五%を占めており、一の都道府県の区域内のみ事務所を設置して宅地建物取引業を営んでいる業者が大多数を占めている。また、企業の経営組織別で見ると、法人業者は、六八、〇六〇で全宅地建物取引業者の六二・八%であり、個人業者は、四〇、二二七で、全体の三七・二%である。(表1、図

さらに法人業者と個人業者別では、法人業者が昭和五十六年度においては五九・七%と過半数を超えていたが、昭和六十年年度では六二・八%と五%も増加している。

図-1



注) 1. 各年度末の数字である。
2. 図中の数字は構成比を示している。

ここ数年の宅地建物取引業者の免許の状況をみると、業者数は、昭和五十六年度から五十九年度にかけては、十万六千前後であったが、昭和六十年年度は、前年度に比べて一・四%増え、これまで最高の十万八千強に達した。

次に、大臣免許・知事免許別では、大臣免許業者は、年々、減少の傾向を示しており、一方、知事業者は、やや横ばいから増加の傾向を示し、特に昭和六十年年度は、前年度に比べて一・四%増と他の年度よりその増加率が顕著であった。(表1)

(二)

昭和六十年年度において建設大臣又は都道府県知事が宅地建物取引業の免許を行った件数は、新規が八、一〇九件、更新が二八、九一四件で両者を合せて約三万七千件であった。また、ここ数年、新たに免許を取得する者は、年間七、六〇〇であるが、他方、廃業等で免許を失う者は、年間六、九〇〇もあり、参入、退出の多い産業であることを示している。ちなみに昭和六十年年度についてみると、参入、退出はそれぞれ全業者の約七%、六%に達している。(表2)

表-1 免許種類別・組織別宅地建物取引業者数の推移

区分 年度	大臣免許			知事免許			合計		
	法人	個人	計	法人	個人	計	法人	個人	計
56	1,634	13	1,647	61,526	42,686	104,212	63,160	42,699	105,859
57	1,629	14	1,643	61,926	41,992	103,918	63,555	42,006	105,561
58	1,619	15	1,634	63,023	41,461	104,484	64,642	41,476	106,118
59	1,590	18	1,608	64,478	40,756	105,234	66,068	40,774	106,842
60	1,578	18	1,596	66,482	40,229	106,711	68,060	40,227	108,337

注) 各年度末の数字である。

表-2 免許種類別新規免許数・免許更新数等の推移

区分 年度	大臣免許			知事免許			合計			年度末 業者数
	新規	更新	廃業 期切れ	新規	更新	廃業 期切れ	新規	更新	廃業 期切れ	
56	116	543	62	7,617	31,027	8,151	7,733	31,570	8,213	105,859
57	91	426	53	7,357	27,176	7,225	7,448	27,602	7,278	105,561
58	94	485	57	7,149	26,484	6,521	7,243	26,969	6,578	106,118
59	69	451	43	7,581	31,399	6,399	7,650	31,850	6,422	106,842
60	80	408	83	8,099	28,506	6,151	8,109	28,914	6,234	108,337

また、昭和六十年年度において新たに免許を得た宅地建物取引業者を地域別にみると、首都圏地域が三、一五一で全体の三八・九%、近畿圏地域が一、七四六で二一・五%を占めており、首都圏、近畿圏両地域で全国の六〇・四%も占めている。

(建設省建設経済局不動産課免許係長)

業法所管課から

岩手県



立ち入り調査の中から

例年行っている宅地建物取引業者の立ち入り調査の中から業法の遵守状況等に関して、その事例のいくつかをピックアップして紹介する。

その1

○(県の調査員)「事務所の標識が見当たりませんか?」

△(業者の代表者)「駅前のせいか何回とりつけても、酔っぱらい等にはずされてしまいます。実は一昨日まであったんですが、ゆうべまたやられました。これで四回目ですよ、困ったもんです。幸い看板はあるからいいんですよ!!」確かに「××不動産」の看板はあったが、だからといって看板が標識に変わるものではない。それぞれの違いをはっきり理解して取付方法等を充分に吟味して堅固に掲示してほしいものである。

その2

○「立ち入り調査に伺いました」

△「ウチは何も悪いことしていないゾ、何を調査しに来たんだ!!」

○「日頃の業務の状況をみせていただくものです」

△「とにかくウチはすべてきちんとしている、違反するようなことはしていない!!」

○「取引台帳(帳簿)を見せて下さい」

△「……………ありません」

○「報酬額の揭示は?」

△「……………ありません」

調査内容に入る前から「違反していない!!」等とすごい剣幕でまくしたてる業者に限ってルーズなところが多いようである。

その3

○「媒介契約はありますか」

△「取引はすべて自社物件の取引のみで媒介契約に係るものは一切ありません」

売買契約に関する書類等により当該業者が媒介(仲介)している取引が多数あることを確認したうえで、

○「媒介のケースが多くありますが、媒

介契約書は?」

△「ああ、そういえば媒介契約のケースはありました。媒介契約書はすべて交付していますが、ウチの家内が税務署への申告の関係で、整理するため自宅に持ち帰っており、いまここにはありません」

どうも不可解である。でまかせで弁解するのでもいい加減にしてほしい。

その4

○「取引主任者の××さんは?」

△「外出中です」

○「どちらの方へ、近くにですか」

△「さあ、……」

○「何時頃戻りますか」

△「さあ、……」

○「社長さんは従業員の行動を把握していないのですか」

△「まあ、商売柄不規則なもんで……」

○「××さんの出勤簿もしくは給与の支払状況を確認できるものを見せて下さい」

△「ウチのような小さいところでは出勤簿なんてつけてませんヨ。給与は年間分まとめて支払っています。ただし、

受領書はとっておりません。」

同行した県の出先機関の職員がやもらきりだした。

○「××さんは二年くらい前から※建設の常務をしており県工事の施工業者として、頻繁に役所に出入りしているんですが……」

△「……はあ、実はその通りです。××さんの印鑑を預かり重要事項説明書等に押印をしておりました。スミマセン。でも、お客さんとの間でトラブルを起したことはありませんので……」

最後の「でも、……」は余計である。やはり非は非として速やかに認め、しかるべき措置をとるよう努めてもらいたいものである。

立ち入り調査を通じて業界をとりまく環境の厳しさをあらためて痛感している。しかし、それはそれとして宅地建物の取引の公正を確保し、トラブルの未然防止のためにも、今後、さらに業法の遵守について適切な指導を図ってゆかなければならないものと認識を新たにしているところである。

(岩手県土木建築住宅課)

■業界だより■



社団法人
住宅産業開発協会

設立 昭和四十四年九月四日

会長 横山修二

正会員数 二〇八社(61・8・10現在)

住宅産業開発協会は昭和四十四年九月、「日本住宅産業協会」として正会員数一〇一社をもつて発足、翌四十五年四月、公益法人として現協会名に改称し、現在に至っている。

発足当時の会長は日本信販株式会社会長の山田光成氏であり、今年五月の総会において名誉会長となり、大京観光株式会社長の横山修二氏が会長に就任した。

当協会発足当時は、わが国の経済が急速な成長期にあり、産業・人口の都市集中、世帯の細分化の進行等によって大都市および周辺地域における住宅需要が一気に増大した

時期であった。以来、当協会は自らの企業体質の改善に努めるとともに、国民の住生活に関する利益増進のため、積極的な公益活動を行うとともに、公正取引の推進を積極的に図ってきた。

この間、(1)土地・住宅に関する問題の研究と対策、(2)住宅・宅地の供給促進、(3)会員の資質向上、(4)教育・研修活動の充実、等を設立以来の事業方針として、各事業を担当する各委員会がそれぞれの事業計画に基づいて活発な諸活動を展開している。

また、これまで当協会が母体となって設立した関連団体等について順に挙げると、住宅産業信用保証機構、住宅産業事業協同組合、住宅産業政治連盟、住宅産業協会館、全国住宅分譲厚生年金基金および東京不動産健康保険組合などで、これらの各団体は、それぞれが立派な業績を示し、業界に貢献しているのは、母体たる当協会にとっても大変うれしいことである。

(事務局次長 小島義宏)

● 経済展望

三井銀行が見た61年度経済動向 亀村明憲

一 国内経済

円高の進行と原油価格の低下という六十年代に端を発した経済環境の激変は、国内経済に多大な影響を与えており、結果として、本年度は三つの特徴が一層強まると言えよう。

(1) 経済成長の鈍化

実質経済成長率は六十年代の四・二％を一・五％下回り一・七％程度となろう。

これは円高による輸出数量の減少が、まずマイナスの影響として表れているのに対し、原油価格低下による原燃料コスト軽減というプラス効果は、徐々に広く浸透してくるためである。

(2) 経常収支黒字額の増加

原油価格低下に代表される輸入価格の大幅な下落の影響で、六十年代の五四七億ドルを二五〇億ドル上回る七九五億ドル程度に拡大するものと思われる。

(3) 戦後最大の卸売物価の下落

輸入物価のマイナスにより前年比七・九％下落すると考えられるが、これは円高と原油価格低下による輸入物価の大幅なマイナスが主因であり「なべ底不況」と呼ばれ、国際収支の悪化に対処するために公定歩合引上げ等の引き締め策がとられ需要が減少、価格が低下した三三年

の頃の事情とは異質である。企業には原燃料コスト減、国民には生活費の軽減、日本経済には対外支払の減少というプラス効果をもたらす。

以上のように経常収支黒字額の膨脹とそれを背景とする大幅な円高の進行により、輸出依存型の成長からの転換を迫られているが、その過程で生ずるデフレ圧力の懸念は、内需拡大のための財政政策を求める声を強めているわけである。

二 不動産業における環境の変化

日を不動産業界の変化に向けると次のものがあろう。

(1) 地価上昇の跋行性

住宅地の地価が全国的に比較的落ち着いた動きを示している一方、都心の商業地、特に容積率の高い地域で局地的に高騰が見られ、立地条件の良い自社ビルや賃貸ビル用地に対する需要の増加があると思われる。

(2) 貸家の伸び顕著

新規住宅着工戸数は、持ち家の減少に対し、貸家の伸びが顕著である。これは、住宅に対する需要が減ったと言うことではなく次のような理由からであろう。需要者側の要因

- ① 住宅取得能力と住宅価格との乖離が大きく、所得アップ期待薄感があること。
- ② 親許から独立する二十才代の人口増。
- ③ 都市圏への人口流入。
- ④ 貸家の質が向上、住環境が改善されてきたこと。

供給者側の要因

- ① 家賃アップによる投資妙味大
- ② 借入金利の低下
- ③ 老朽化による建て替え
- ④ 税負担の増加に伴い、有効利用が必要

(3) ビル投資の活発化

第三次産業のウェイトアップや情報化進展、外資企業の進出等が都心商業地の貸ビル需要を生み、投資者側の①安定収入の確保
②地価上昇を見込んだ含み資産保有
③償却資産取得による節税効果
といったニーズと相俟って順調に推移していると言えよう。

貸ビル・貸家については、土地信託制

新設住宅着工 (61年6月、▲は減)

	戸数	前年同月 比(%)
新設住宅計	117,670	4.7
〈建築主別〉		
公 民	5,219	▲28.0
民間	112,451	7.0
〈利用関係別〉		
持 ち	47,534	▲0.6
貸 借	52,178	21.9
分 譲	1,871	12.8
給 付	16,087	▲19.9
〈資金別〉		
資 金	75,761	9.1
公 債	41,909	▲2.4
公 庫	3,205	11.4
公 営	34,530	1.8
公 建	1,459	▲59.2
公 他	2,715	5.6
〈構造別〉		
木 造	59,827	4.4
非 木	57,843	5.1

資料：建設省「建築着工統計」

度の普及や相続税対策（資産評価額の軽減、借入金債務の控除、償却による節税）の上から今後とも期待される。

三 おわりに

円高不況は、輸出産業を中心に深刻さを深めており、失業率も史上最悪の事態に至っている今日、内外不均衡の是正、不況克服には内需拡大が不可欠である。不動産業ビジョンでは内需主導型経済への転換に当たり不動産業が成長性、産業規模、他産業への波及効果、国内需要を喚起するといった点で、まさに基幹産業としての役割を果たすことを求めている。住宅金融公庫をはじめとする住宅ローン条件の緩和、特に親子リレー返済といった融資期間の長期化、金利の引下げ等は新しい住宅需要を喚起するものとなる。商業地価高騰対策等の地価安定策、各種税制改革が有効に作用することが期待される。住宅一戸建築するのに必要とする資材は、木材、セメントの他、鉄鋼、ガラス、木製品、アルミ等非鉄金属など多業種に及び、その波及効果は大きい。

目下、来年度予算の編成作業が始まり、公共投資等内需拡大、景気対策を志向した予算が組まれようとしており、官民一体となって景気回復に努力することが求められていると言えよう。（研究部調査役）

梶原景時の最期

宮島裕一郎

六年ほど前、会社（安田火災）の勤務の關係で、静岡市瀬名川のアパートに住んでいた。瀬名川は清水と静岡と結ぶ山沿いの道、北街道に面した町で、私のアパートは北街道の南側にあり、すぐ東側には東名高速の高架があった。付近はまだ一面の田で、白鷺が田面を舞い、家鴨が水路に遊んでいた。当時、私はまだ独身だったので、清水にあった会社からの帰途、北街道沿いの喫茶店で夕食をすませて帰宅し、さらにかねてより求めてあったスルメの天ぷらと切りもちを石油ストーブで焼き、ほこほこ言いながら食べていた。

アパートより少し清水方向、すなわち東北に寄った北街道沿いの矢崎に、「梶原景時の祠」の標識があり、その奥には梶原堂、さらにその奥に梶原山があった。清水の東、興津に清見寺がある。天武年間（672-688）に置かれた清見が関の鎮護寺として創建された寺であり、寺域には徳川家康駿河人質時代の書院や、天明年間の作といわれる五百羅漢像などがある。この清見寺の天井に馬蹄状の血痕があり、梶原景時が清見が関を突破した際の戦闘の跡と

伝えられている。

瀬名川のアパートより少し静岡寄りに、やいたん橋がある。名の由来は、清見が関を破り西上してくる梶原景時一党に対し、駿河の武士がこの橋付近から矢を射かけたことによるもので、「矢射タム橋」の転とのことである。

すなわち、歴史上の事実はどうであった。鎌倉で失脚した梶原景時は、正治二年（一一一〇年）、挙兵するため京へ向けて出発した。駿河に入り、興津にさしかかったところ、清見寺付近で正月の的矢の会帰りの駿河武士に見とがめられ、戦闘となった。そこはどうか突破したもの、狐ヶ崎で駿河武士の射かける矢のため前進できなくなり、脇の山に登り、一族自害して果てた。狐ヶ崎はその後矢崎と地名を変え、山は梶原山と呼ばれるようになった。やいたん橋から矢崎までは直線距離にして一キロ、地図上で二点を結ぶと、ちょうど私の住んでいたアパートの上を通る。私がスルメでほこほこやっている頭上を、矢が飛んでいったことになる。歴史は私の身近にあった。その後私は結婚のため瀬名川を去り、しばらくは歴史と縁遠い生活をするようになった。

（調査研究部調査役）

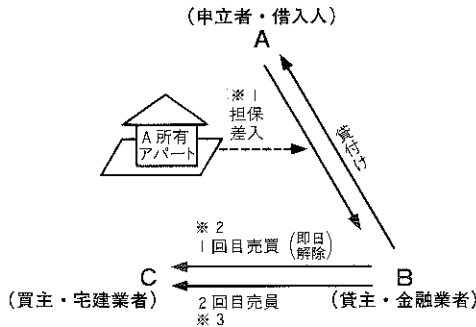
照会・回答業務から

八つ当たりの苦情が、業者の違反も困りもの

佐藤 敏雄

照会の概要

Aは、自己所有のアパートを担保に、金融業者Bから借り入れをした。ところが、期日に返済できなかったため、物件はBから宅建業者であるCに売却されてしまった。困ったAがBに懇請したところ、返済期限延長等の話がまとまり、Aが手付倍額相当を出捐してBに売買契約を解除してもらった。



(注) ※1. ただし担保設定等の登記はなし
 ※2. 即日解除となり、登記申請はなされず
 ※3. 登記上の所有名義はAからCに移転(中間省略登記)ただし、登記原因、日付は1回目売買によることとなっている。

しかし、結局新たに設定した期限になっても、AはBへ返済ができず、その結果、再度物件はCに売却され、所有権移転登記もなされた。ところが、登記簿を見ると、解除されたはずの最初の売買契約の日に所有権が移転したことになる。これは、手付倍額を取って最初の契約解除に応じた業者Cのいわば背信行為ではなからうか、という苦情である。このような場合、①登記簿の売買月日はどのような意義を持っているか。②また、適切な取引推進の観点からのコメントも求む、との照会である。

検討

まず、本件の登記原因の日付であるが、それは、いわゆる不実である。これは、Aの承諾を得て更正登記により訂正できよう。

しかし、不実登記だから登記事項は無効か。必ずしもそうではない。通説、判例とも、「登記が物件変動の過程または態様を如実に示さない場合にも、それが現状と符合する場合には有効であり対抗力を持つ」と解している。本件の場合、原因日付こそ違っているものの、後日同様の売買契約によりCに所有権が移転しており、登記の現況と一致している。

さらに、照会の事実から推察すると、返済期限経過後半月ほどで担保物件がBからCに売却されていることから、AはBにアパートを(いわゆる所有権的構成に基づく)譲渡担保に供していたのではなからうか。そして、Aの債務不履行によりBが担保物件を処分できるようにな

り、Cにアパートが売却された。しかし、この売買契約は即日合意解除され、A・B間で弁済期限猶予等に関する新たな契約が結ばれた。ところが、Aはその新債務も履行しなかったため、B・C間で改めて売買契約が締結されたと考えられる。そうすれば、業者Cに責められるべき事由はない。

では、業者はまったく非難される余地はないのか。一回目の契約は合意により解除された。とすれば、取引に関与した業者Cとしては、例えば合意解除契約書の類いの書面を作成し、確認の証とする等の措置をとっておくのが望ましかったのではなからうか。

さらに本件では、同一物件につき同一当事者間で、日ならずして再度売買契約が締結されたが、当該契約書の作成は一週間後であった。これは、「遅滞なく」売買契約書を作成交付すべきことを求めている業法37条に違反のおそれがある。その上、この契約書には取引主任者の記名はあるが、押印がなされていない。これは、業法37条3項の規定にもとる。

回答

こうしてみると、本件は相談者のいわば八つ当たりの苦情ではないか。借金の担保のアパートを売却され、その腹いせに、買い取った業者の本筋ではない業法違反を言い立てて来たから強い。しかし、業者も取引に関与する以上、業法に反してはならぬことはむろんである。回答は、その辺の事情を勘案してのものとした。

(調整課 調査役)

【近刊案内】

●続・不動産取引紛争事例集

不動産取引のように、高額で一生の間にあまり経験しない取引においても、たいいてい人は法律上の権利義務などはあまり意識せず、常識とか慣行をもとに行動することが多い。ところが、消費者と業者とでこの常識が食い違うことがままある。

たとえば、業者の媒介で、この点を調べてくれなかったのは不当だ、そんなことまで調べていられるか」という紛争は、枚挙にいとまがない。当機構に設けられた「不動産取引紛争事例等調査研究委員会（委員長平井宜雄東京大学法学部教授）」において、実際に起きた不動産取引に係る紛争を素材として検討を進めてきた。

そこでは、個々の行動について法律的な検討を行うとともに、紛争解決に当たつての規範を明らかにするよう検討がなされた。

本事例集は、この委員会における検討成果の第二集に当たるものであり、この刊行によって円滑、適正な不動産取引に資することとなれば幸いである。

本書は次の五章から構成されている。

媒介契約の諸問題、広告に関する問題、現状有姿販売、不動産における物の瑕疵、マンション分譲に関する問題。

（吉田 克彦・調査研究部次長）

●瑕疵関係等技術調査研究報告書

一 研究の目的
年間一万七千件に達する、不動産取引に伴う紛争のうち、その一割近くを占める建物等の瑕疵・不具合を理由とする紛争に関し、紛争相談

窓口の担当者がこれらの紛争を処理するために必要な初歩的な判断資料を作成したものである。

二 研究の経過

この研究は、当機構の理事である工学院大学教授今泉勝吉先生を委員長とする委員会を中心として59年度より開始した。59年度の研究においては、建築物を構造別に四つの分野に分類し、住宅の瑕疵の実態を把握し、技術的判断の基礎的な資料を収集し整理して、研究成果物として中間報告書を発刊した。

60年度は最終年度として、瑕疵の原因と対策について研究するとともに、瑕疵の技術的な判断基準についても、建築物等に要求される仕様や性能につき、可能なものは数量化することに努めた。

三 今回出版物

60年度研究の報告書は、右の研究成果が十分に反映されることを目標として、建築物を木造、鉄骨造、鉄筋コンクリート及び基礎地盤に分け、各委員が分担して執筆したものである。

（宮島裕一郎・調査研究部調査役）

【新刊案内】

●不動産取引用語辞典

不動産取引にただちに役立つ用語を選び、的確かつ分かり易く解説を行った本書は、不動産取引の当事者、実務家にとって十分役立つと思われる。対象分野は、法令用語から、いわゆる業界用語、時事用語にまで及んでおり、主任者研修の副読本として、また実務家の参考書として格好の一冊と考える。

（小笠原尚弘・調査研究部研究員）

◆事務局だより◆

早いもので今年も北の国から紅葉の便りが聞かれる頃となりました。

第三号をお届けいたします。前号の本欄にも書いたとおり、今年度取り扱いの増加に努力している特定紛争案件処理業務は、現在三つの案件を並行して取り扱っており、うち一件は大阪で手続を進めております。

昨年度の調査研究成果の発表は、やや遅れ気味でしたが、八月に用語辞典を出版したほか、本号と相前後して紛争事例集（第二巻）と瑕疵関係等技術調査研究報告書（第二巻）が完成します。ぜひ多くの方々に読んでいただきたいと思います。業務や研修等にお役に立てていただきたいと思います。



昭和六十一年十月十五日 昭和六十一年十月二十五日 発行 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丁目一四 （第二十森ビル8F） TEL 〇三（五〇二二〇〇七）一四 （第二） 編集責任者 川合宏之 印刷 島田正己 印刷 株式会社新報社 印刷 株式会社新報社 印刷 株式会社新報社
--	---

RETIO

REAL ESTATE TRANSACTION IMPROVEMENT ORGANIZATION

RETIO
一九八六年十月二十五日発行

編集・発行

財不動産適正取引推進機構

東京都港区西新橋一丁目四
(第20森ビル8F) TEL 〇三(五〇)〇〇七(一代)