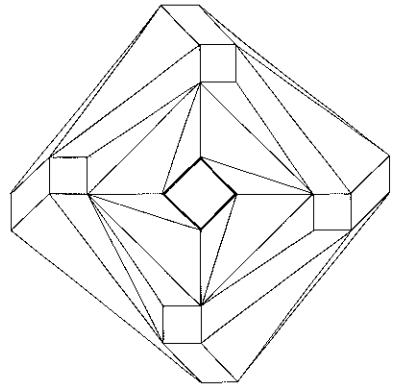




目次 (No. 4 / 一九八七年一月発刊)

戦国時代の不動産業.....大津留 温 3

紛争事例等調査研究委員会 研究事例紹介.....小笠原尚弘 4

特定紛争案件 / 61年度第一号のあらまし.....佐藤 敏雄 6

特定紛争案件 / 61年度第三号のあらまし.....宮島裕一郎 7

最近の判例から.....三好 弘悦 8

「買付証明書」の提出・「売渡承諾書」の交付
と売買契約の成否及びそれらの書面の効力.....8

業務所管課から——島根県.....佐々木 弘 9

昭和六十年の紛争相談.....浜野 芳照 10

指導基準の研究について.....初見 明 12

業界だより——全日本不動産協会.....小林 宣緒 12

——コラム——

金満症日本の貧弱な住まい.....島田 正己 13

経済展望

三菱信託銀行が見た不動産事業の近未来と業態展望.....秋元 修 14

照会・回答業務

正当事由の有無——古くて新しい難問——.....佐藤 敏雄 17

当機構出版物一覧.....18

事務局だより.....19



戦国時代の不動産業

理事長

大津留 温

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。

最近の不動産業は、業者の戦国時代、激烈な競争時代に、急速に進んでいるように思われます。

今から十五年ほど前、私が建設省で住宅局長をつとめていたころは、ちょうどオイルショックの直前で、「一億総不動産屋」という言葉が生まれようとしている時代でした。当時にくらべて、住宅着工戸数も土地取引件数も六割ほどに落ち込んでいるのに、業者の数は、逆に六割以上にふえています。

それに、私も自分の目で見たのですが、店頭で希望条件を述べると、物件がただちにディスプレイに表示されます。情報網を拡げて需要者に提供できる件数がふえればふえるほど、それだけ業者数も少なくてすむはずですが、こういう環境をふまえて、今や大手の不動産業者も、中小と同じ分野に踏みこんできています。ちなみに、このような傾向は、金融業・小売業・運送業など、さまざまな分野において見られるところです。

住宅難は量的には完全に解消し、だれでもいちおう住

む家のある状況となっていますから、消費者が住宅を買い急ぐ理由は、何もなく、じつくり業者を選別する余裕が生まれてきました。

昔は、よく「電話一本でできる」などといわれた業界ですが、こういう戦国時代になると、お客に対するサービスの競争の時代と云えましょう。既存業者でも、お客のニーズを把握し、きめの細かいサービスをしなければ、他の業者に顧客を奪われるおそれがあるわけで、毎日のご苦労はたいへんなものがあります。まして、ちょっとした調査や説明の手落ちで、業者の信用が損われたとき、その回復は、ますますむずかしくなるに違いありません。

機構といたしましても、業者の調査義務や説明義務の範囲に関する研究を行ったり、セールスマンの登録制度に関する検討を行うなど、業者が事業を適切に進められるよう、ささやかなお手つだいをしてきました。業者各位におかれても、戦国時代を生き残るため、業務の運営に万全を期していただきたいと祈念しております。



小笠原 尚弘

紛争事例等調査研究委員会 研究事例紹介

△事例の概要▽

店舗建物の賃貸借契約において、契約期間満了時に保証金を「償却」する旨の規定があり、契約が途中終了したため償却額をめぐって争いとなった事例。

△事実関係▽

甲（借主）は乙（業者）の媒介により、A（貸主）と店舗建物の賃貸借契約を締結した。

契約期間は昭和61年7月1日より3年間、賃料は月額百万円（毎月末までに翌月分を前払い）とし、他に「保証金」の名目で五百万円を契約時に一括払いする旨の合意がなされたが、保証金については次の規定があった。「Aは、契約期間が満了し甲から建物の明渡しを受けたときは、その明渡しと同時に保証金の30%を償却し、甲に契約上の債務があるときはさらにその弁済に充当する金額を差し引いて残額を返還するものとする。」

甲は「償却」の意味について乙に尋ねたが、乙は「償却分は返還されないということです。」と説明するにとどまった。

甲は7月分の賃料と保証金の全額をAに支払い、7月1日より当該建物において営業を開始したが、間もなく事情により営業を中止することになり、Aに対して賃貸借契約を解約したいと申し入れた。

甲A間の話し合いの結果、甲がAに損害賠償したうえで解約することになったが、甲が賠償金を支払い建物を明渡しして保証金の返還を求めたところ、Aは保証金を30%償却し、三百五十万円を返還するという。甲は、償却は建物明渡しまでの経過期間に対応して行うべきだとして争った。

なお、7月中に明渡ししたにもかかわらず、前払い賃料を返還していないが、このことについては両者合意済である。また損害賠償金の額については争いが無い。

△事例の検討▽

建物の賃貸借契約においては、賃料（家賃、借賃等の名称を用いる場合もある。）以外の名目の金銭が授受されることが多い。これらのうち、敷金については、その取り扱いが明確になっているが、その他の金銭については、名称だけでは実質的内容を確定できないため、本件のような紛争が生じた場合、問題となっている金銭が、いかなる性格のものかを検討し、その結果に基づいて具体的処理方法を定めるということになる。

ただし、金銭の性格を検討するためには、取引慣行の確認や近隣との賃料比較等を行うべきであり、本件の場合このような判断材料を欠くため、「償却」の実質が何であるかという問題に結論を与えるのはやや困難である。

もつとも、本件の争点となっている「償却」が賃貸借の経過期間に対応するものか、期間と

は無関係のものかという点については、判例をみると明白に期間とは無関係であるとい得る根拠がなければ、期間に応じて返還すべしとするものようであり、さらに本件の保証金に関する規定は、「契約期間が満了し…償却し…」とあり、文言上も期間に対応するものとみるのが自然であろうから、具体的解決方法としては、甲の申立を認めるべきではないかと思われる。

なお、金銭の性格については、実質賃料であるとか場所的利益の対価であると説かれることがあり、また事案によっては損害賠償の予定と考えるべき場合もあり得よう。賃料であるとすると本件の結論を導きやすいが、前述のとおり、委員会においては断定し難いとされた。ただ、仮に場所的利益の対価等であるとしても、やはりそれは経過期間に対応するものであるとする主張もあり、金銭の処理方法について甲の申立を認めるべきであるとする意見が多かったのである。

甲の請求内容にはないが、委員会では、媒介業者乙の問題についても検討されたので若干ふれておくこととする。まず、「償却」に関する乙の説明義務の範囲であるが、甲A間の契約上の取り決めは「契約期間が満了して甲が建物を明

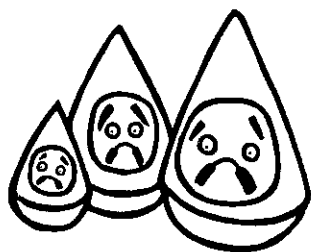
渡した場合、甲に特段の債務がなくなるとも保証金のうち百五十万円は返還しない。」ということのみであり、この点について乙は甲に正しく認識させているから、これをもって説明義務を尽していないということとはできない。金銭授受に関する事項であっても、「契約上取り決めのないこと」については乙の説明義務を問題とすべきではないであろう。

次に媒介報酬の問題であるが、賃貸借の媒介報酬にいては、建設省告示で借賃を算出根拠とするか権利金を算出根拠とするかいずれか一方を選択できることとされている。本件のような当時者間の紛争の解決にあたっては、問題となっている金銭の性格について実質賃料であるとするケースもあるが、告示が認める選択は、あくまで名目借賃で算出するか権利金で算出するかの違いについてであり、借賃と別建ての金銭を上乗せしてそれを算出根拠にしてよいということではないから、この点留意すべきである。

△トラブル防止のために▽

建物の賃貸借契約においては、賃料以外に契約が終了しても返還されない金銭が授受されることが少なくないし、委員会の結論もこのよう

な金銭授受がそもそも不当であるとするものではない。ただ「返還されない」旨の明白な合意がない場合には、諸般の事情を勘案したうえで、問題となっている金銭の一部を返還するよう命じた判例が比較的多いことに注意すべきである。この種の問題が発生するのは、本件のような契約の途中終了時や更新時であり、媒介業者の責任が問題とならないケースも多いであろうが、当事者に対しては金銭の取り扱いについて、なるべく詳細・明瞭に定めるよう助言するのが望ましいといえよう。(調査研究部研究員)



特定紛争案件／61年度第二号のあらまし 佐藤敏雄

「下取りしながら媒介報酬も

受領したのではないか」

1、案件の概要

本件は、買換えに伴うトラブルである。申立人甲は、被申立人業者乙の媒介で新築物件購入契約を結んだがその翌日に、手持物件の売却を乙に依頼した。ところが、「買い」を先行させた甲は、早期に売れないことを恐れ、坪当たり百五十万円の売り依頼を途中で百三十万円に自ら引下げた。そうしたところ、乙がこれを買うことになり、売り依頼をした翌日、甲乙間で甲の手持物件の売買契約が結ばれた。

契約後、甲は売却金額が少ないのではないかと思い契約書を検討したところ、乙と合意したはずの金額（坪当たり百三十万円）から、ちょうど媒介報酬と同額が差し引かれていることに気付いた。甲は、乙に掛け合ったが納得のいく説明が得られず、行政庁に対して乙への指導申立てを行った。

2、調整の経過

当初両者の主張は全く対立していた。

(1) 甲の主張

①乙が買い取った時は、既にその物件に買主が付いており、乙は坪百五十万円で転売して利鞘を稼いだ。買手があることを知っていたなら、

翌日百三十万円に値を下げて乙に売りはしなかった。②乙は、自分が買主であるにもかかわらず、売買金額から報酬額を差し引いた（結局坪百二十六万円で買った）。③媒介を依頼されながら、自ら買いに回って利鞘を稼ぎ、かつ報酬まで取るとは業者としてあるまじき行為であり、嚴重な指導を受けるべきである。場合によっては、坪百五十万円と百二十六万円との差額千二百万円の損害賠償請求訴訟も辞さない。

(2) 乙の主張

①買主は付いていなかった。甲から購入した物件は二筆に分筆して売ったが、一方は坪百五十万だが、他方は百二十九万円でしか売れなかった。税金などの経費を考えると、本件取引では儲けていない。②買い取ったのは、売却を心配した甲が坪百三十万円で買って欲しいと言ってきたので、価格交渉の結果、最終的に百二十六万円で買うことで合意したものである。坪当たり百二十六万円とすることについては、契約書にも明記してある。

当社は、甲の為に商売抜きで下取りをしたし、甲も成約時には喜んでいて、何か誤解があるのではないか。しかし、せっかくの話し合いの場なので、百万円程度は支払ってもよいと考えている。

(3) ところで、買換えにおいて、手持物件の「売り」依頼を受けた業者が、売れないその物件を下取りするということが自体は珍しくはない。

では、本件の場合にはなぜ紛争となったのか。争点である、①媒介時に買主が付いていたのを秘匿した、②甲の値引きに乗じて「買い」に回った、③業者は買主なのに媒介報酬を取った等の点については調整期日を重ね事実関係を調査したが、いずれとも確証を得ることはできなかった。

いずれにしろ積極的に調整手続が進められた結果、委員から和解案が提示され、結局、和解することになった。

3、和解の内容

和解内容は、次の通りである。

①乙は、甲に対し本件媒介及び売買各契約に関する一切の紛争の解決金として、金二百五十万円を支払う（因に、甲主張の差し引かれた報酬額は二百四十三万円である）。②甲は、行政庁に対する申し立てを取り下げる。③その他、当事者間には何ら債権債務はない。

4、おわりに

調整の過程で明らかになったことは、買換え取引に関わった業者として、乙の説明には適切さが欠けていた点がある。さらに、媒介契約を結んだ翌日に自らが「買い」に回ったことは、取引態様の明示という業法の精神に照らし疑問があり、業者としても今後はこのような疑惑を招くことがないよう十分注意する必要がある。（調整課調査役）

特定紛争案件／61年度第三号のあらまし 宮島裕一郎

市街化調整区域内所在の土地と、

その上の瑕疵建物の販売

1、案件の概要

中立者は売主業者から土地付建物（登記上は倉庫）を購入し、自動販売機整備工場として使用していた。ところが半年ほど経過した頃から工場の北側部分が一部傾き始めた。そこで中立者側で調査したところ、かなり地盤沈下しており、しかも当該土地は市街化調整区域内にあるため、工場は違法建築物となっていることも判明した。

売主業者は中立人からの要求により、代替地を捜す等の努力をしたが、条件が折り合わず、紛争となったものである。

2、調整の経過

事業を担当した委員は、弁護士、大学教授（専門は土木）、不動産鑑定士の三名である。調整は四回行われた。以下順にその概要を述べる。

（1）第一回調整手続

申立者側と被申立者（売主業者）側の双方から事実関係について聴取を行い、その結果、以下のような主張の対立のあることが判明した。

①申立者側は、真の売主は被申立者であると主張したのに対し、被申立者は契約書上は売主になっているが、真の売主は自分ではなく、中

立者が土地建物購入のための融資を受けられるように便宜をはかるため、申立者の了解の下に名義を貸したに過ぎないと主張した。

②申立者側は、土地が市街化調整区域内にあることを、契約時に知らされていなかったと主張したのに対し、被申立者側は、その点については、売買契約前に申立者に説明しており、申立者はそれを承諾して購入したものであると主張した。

以上のような主張の対立はあったものの、双方とも金銭的な解決を考えていることが判明した。

第一回調整終了後、第二回調整として委員による現地調査が行われた。その結果、建物のコンクリート土間に東西方向に亀裂が入っており、亀裂の北側部分の土間は、北向きに傾斜していることが確認された。また、次回期日までに、建物の基礎及び土質の調査を行うことを決定したが、その後、この調査により、建物については床が傾いているだけではなく、基礎の沈下まで発生していること、及び、基礎下端と地中の岩盤面との間には、一メートル近い間隔があり、そのため基礎の沈下が発生していることが判明した。

（2）第三回調整手続

第一回に引続き中立者、被申立者及び被申立者側参考人から事実関係について聴取を行った。

その結果、申立者の主張通り、真の売主は被申立者であるとの心証を得た。

なお、被申立者から、建物工事がかなり粗雑であるということは認識しており、歩み寄って解決したいとの譲歩の提案があった。このため、次回期日までに、双方が、和解可能な金額について、具体的に検討しておくこととされた。

3、和解の内容

委員の勧告により、以下のような内容の和解が成立した。

①解決金二千三百万円

②爾後に発生、あるいは発見された土地・建物の瑕疵につき、中立者は一切の請求を行わない。

③本物件の瑕疵により第三者に損害を生ぜしめた場合には、申立者の負担と責任において解決する。

4、おわりに

被申立者側の当事者適格の否認、双方主張金額の大きな相違等、本案件は当初解決が長びくのではないかと懸念されたが、わずか四回の調整で、早期に解決することができた。ひとえに委員の先生方の高い識見と尽力の賜物である。

（調査研究部調査役）

●最近の判例から

「買付証明書」の提出・「売渡承諾書」の交付

と売買契約の成否

三好弘悦

及びそれらの書面の効力

宅地を造成して販売するための用地買収の交渉段階で、買主業者が売主業者に対し「買付証明書」を提出し、他方、売主も買主に対し「売渡承諾書」を交付しても、いまだ当事者間に正式の売買契約が成立したとはいえない——とする奈良地裁葛城支部（昭60・12・26）判決が判例タイムズNo.599（35頁以下）に紹介されている。

☆ ☆ ☆
ところで、そもそも売買とは、民法上、売主が財産権を移転し、買主がその対価（代金）を支払うことを要素として成り立つ契約である（同法五五五条）。契約書の作成は、売買契約成立の要件ではない。売主と買主との意思の合致で契約が成立するいわゆる諾成契約である。

しかし、不動産売買の実務は、ご存知のごとく、契約書の作成や手付の授受等の事情を重視している。目的物件と代金について、当事者間で合意を見てもそれだけで直ちに契約が成立したとは扱っていないようである。

このような売買契約成立に関する民法の規定と実務との取り扱いのはざまのなかで、不動産業界に流布されているあの「売渡承諾書」や「買付証明書」とは、いったい何の書面なのか。

このことにつき、冒頭紹介の判例と同旨の東京地裁（昭59・11・12）は、次のように説示する。すなわち、「売渡承諾書」は、一般に、売買契約の交渉段階において、交渉を円滑にするために、その過程でまとめた取引条件の内容を文書化し、明確にしたものと解するのが相当である。したがって、「売渡承諾書」の交付があつても、売買契約・同子約等何らかの契約が成立したとは認めることができないと。

かくて、「売渡承諾書」等は判例の見解によると、後日、正式な契約を締結することを前提とするものではあつても、それ自体が売買契約や同子約の成立を証する書面ではないといふことになる。

☆ ☆ ☆
 しかれば、「売渡承諾書」等に、売買契約成立の証としての効力は否定されるとしても、その

余の何らの効力もないものなのか。

この点については、鎌田薫教授の論文（ジュリスト No. 857・114 頁以下）が、さらに他の判例も参照しながら、「売渡承諾書」等は、不動産取引の交渉過程における当事者間の中間的合意が表象されているものとみる。このような交渉過程の中間的な合意には、（売買契約・同予約の効力までは発生していないとしても）、「さまざまなものがあり」、「少なくとも交渉過程の最終的局面におけるそれは、それまでに合意に達した事項を単に事実上確認するだけでなく、以後はそれらの事項を蒸し返すことなく、契約書作成の際には、その内容をそのまま正式契約の内容とすることを予定しているものと解される」とする。

さらに続けて、同論文は、「売渡承諾書等に表象される当事者間意思がそのようなものであるとするならば、これに、中間的合意の内容それ自体についての翻意ないしその内容に矛盾する理由をもつてする契約締結の拒絶は許さないといった限度での法的拘束力を認めることが妥当であろう」と論述する。

表題については、紹介判例のほか、この論文も併せて参照されるべきか。（調整課長）

業法所管課から

島根県

佐々木 弘



当島根県土木部建築課は、公営住宅の建設・管理や建築基準法関係を中心に、県の住宅・建築行政全般を取り扱っている。宅建業法というと、課内でも、わかりにくい特殊業務という印象をもたれがちである。最近では、担当者があるごとに「大変だ、忙しい、ガーガー」と騒いで、周囲にアピールするので、マイナーイメージもかなり払拭されてきている模様である。本県は、知事免許業者数が約三三〇の極小サイズ。業務量に比例して人も金も少ない。しかし、業務の種類だけは変わらないので、どうしても日頃は、広く浅い対応に終始せざるをえなくなってくる。

ときに苦情相談や紛争が出てくると一大事である。過去の処理事例も少なく、直接参考にするようなことはほとんどない。あちこちから文献をひっぱり出してきてウンウン唸る。上司や、いつもは違う仕事をしている課員までひき

ずりこんで検討し、方針を決めて処理していく。やっと解決の方向に動きだしてホッとしてふと見やれば、その間に積まれた未処理の申請書や届出書の山が……。

常に相談業務を数多くこなして経験を積む、ベテランが初任者を指導するという状態にない。いくら善段から知識を蓄積しても、実際の紛争を「テキパキと処理」とするというレベルには至らない。紛争の少ないところにも、それなりの悩みがあるというお話。特に頭を悩ますのは、紛争の民事的解決のためのアドバイスが必要なきときである。

最近では、推進機構が設立され、優秀なスタッフをそろえて紛争解決のための諸業務を行っている。当課でも、電話したり上京の際に押しかけたりして、たびたび相談に乗ってもらっている。最大の弱点を補完してもらえうわけで、失礼な言い方であるが、重宝なものができたと、とても喜んでいる。

さて、本県では、業者や取引主任者に対する指導にあたって、特にここ二年間、「重要事項説明の充実」ということを、最重点に置いている。事務所調査のときなど、「貧弱」な説明書をよくみかける。重要事項説明書が、それを交付した

業者の体質をよく表わしているというのが実感である。

しっかりした説明書を作成し、適切な時期に詳細でわかりやすい説明をする。そのためには、業法や関連法令等を熟知してこれを遵守するとともに、業者自らの業務に対する姿勢を正す必要に迫られるはずである。やがて、しっかりと説明もできないような業者は、業界からもお客からも相手にされないという日が来なければならない。

媒介契約制度も業法の大きな柱のひとつであるが、残念ながら一般への浸透がいまひとつのようだ。これは大きな反省材料と受け止めている。宅地建物取引の場に登場する一般の売主や買主は、常に入れ替わり、ほとんどが初心者。行政サイドとしても、事前相談やPR活動を通して、この制度が定着するよう継続的な努力をする必要があると痛感している。

他にも、取り組むべき問題点が数多くあり、道は遠いけれども、業法の目的を実現するために精励する覚悟である。

(島根県土木部建築課主事)

昭和六十年年度の紛争相談

浜野芳照

昭和六十年年度に建設省及び都道府県に持ち込まれた宅地建物の取引に関する紛争相談は一五、六五九件となっており、前年度に比べ、一、二二九件（七・三％）減少している。最近十ヶ年では、昭和五十二年年度の三〇、四六四件をピークに年々減少傾向にある。（表一）

一五、六五九件のうち、建設省および都道府県の宅地建物取引業法主管課本課で取り扱った八、九九〇件については、売買に係るものが、六、八〇四件（七五・七％）、媒介及び代理に係るものが二、一八六件（二四・三％）となっており、前年度に比べ、売買については、一、一八六件（一四・八％）の減少、媒介及び代理については逆に四〇〇件（二・四％）の増加となっている。（表二）

次に、売買に係るものと媒介及び代理に係るものについての内容を見ることとする。

① 売買に係る六、八〇四件のうち主な原因として重要な事項の説明等に関するものが一、七

八〇件（二・六％）と最も多くなっており、次いで契約の解除に関するものが七二一件（一〇・六％）、登記、引渡しに関するものが六二二件（九・一％）、手付金、中間金等の返還に関するものが六一五件（九％）となっている。これらについては、ほぼ前年度と同様の傾向がみられるが、書面の交付に関するもの、買受け申込みの撤回等に関するもの及び違約金の支払いに関するものが、対前年度比四八・六％、六六・八％及び五九・四％それぞれ減となっており、著しく減少しているところである。

② 媒介及び代理に係る二、一八六件のうち主な原因としては、売買に係るものと同様に重要な事項の説明等に係るものが六六〇件（三〇・二％）と最も多く、次いで預り金等の返還に関するものが一八八件（八・六％）、契約の解除に関するものが一八六件（八・五％）、報酬に関するものが一六五件（七・六％）、瑕疵担保に関するものが一三三件（六・一％）、媒介・代理に伴う書面

の交付に関するものが八二一件（三・八％）となっており、前年度と同様の原因が上位を占めているところである。

以上、六十年年度の概要を述べたが、紛争相談が減少傾向にあるとはいふものの、まだまだ相当数あるという感じは否めない。紛争の原因が業者サイドにばかりあるとは必ずしも言えないが、二十一世紀の不動産ビジョンでも指摘された「信頼産業」を目指すためにも、苦情・紛争の解決に当たっては、業者側の自助努力が強く望まれるところである。

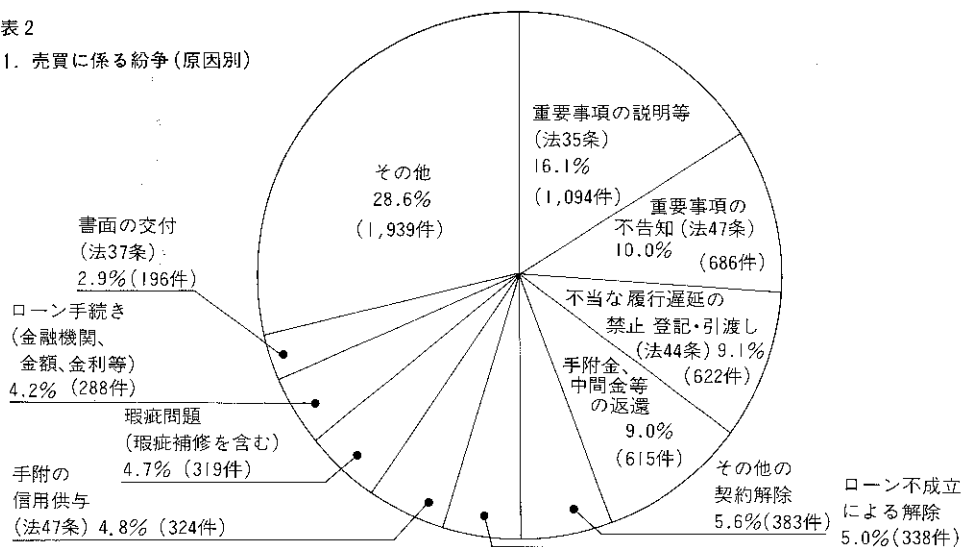
（建設省建設経済局不動産課免許係長）

表1 建設省及び都道府県における紛争相談件数の推移

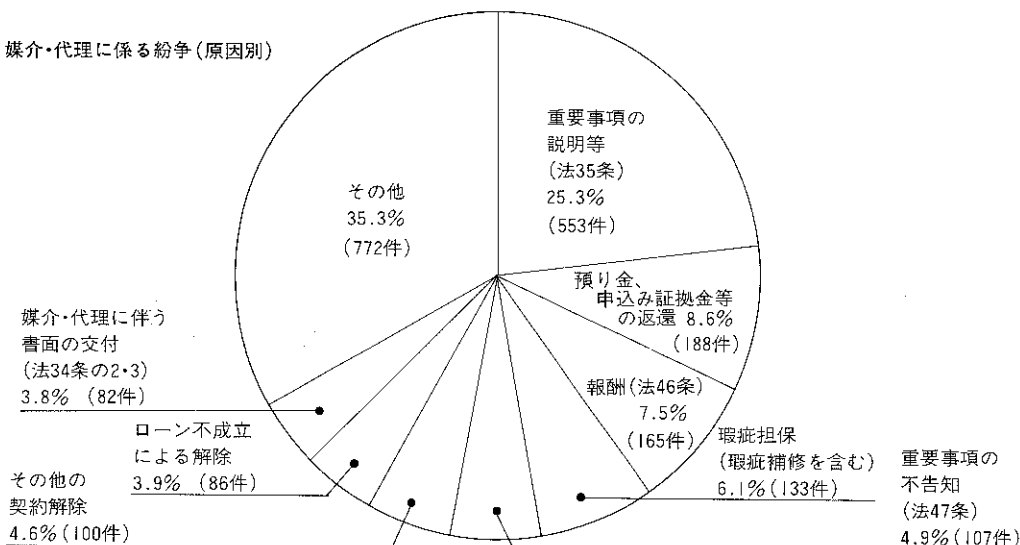
区 分	全 国
年 度	
49	16,142
50	18,288
51	28,557
52	30,464
53	30,458
54	30,137
55	26,382
56	26,874
57	21,993
58	16,835
59	16,888
60	15,659

表 2

1. 売買に係る紛争(原因別)



2. 媒介・代理に係る紛争(原因別)



3. 物件別

(1) (売買)

宅 地		土地付き建物 2,880		マンション 1,015		別 荘 地 205	
		新 築	中 古	新築	中古	新築	中古
2,702		1,583	1,297	775	242	775	242
39.7%		23.3%	19.1%	11.4%	3.0%	11.4%	3.0%

(2) (媒介・代理)

宅 地		土地付き建物 1,015		マンション 280		賃貸物件 483	
		新 築	中 古	新 築	中 古	新 築	中 古
545		298	571	102	178	9	9
24.9%		13.6%	26.1%	4.7%	8.2%	0.4%	22.1%

指導基準の研究について

初見 明

当機構の本年度の事業の一環である指導基準の研究について紹介したい。

一 指導基準作成の必要性

不動産取引に伴ってさまざまな紛争が都道府県の業法所管課に持ち込まれる。ところが、その紛争を処理するに当たって、役所側の基準が必ずしも明確かつ統一的とはいえない。このため、建設省の指導を受けて、都道府県のうち一都一府六県が勉強会を開き、紛争処理のための具体的かつ明確な業法運用上の判断基準を作成するものとし、機構がそのお手つだいをするにしようとしたものである。

二 検討委員会の構成

指導基準の検討委員会は昨年四月にスタートした。メンバーは建設省、都道府県業法所管課及び当機構の三者で構成されている。

三 検討項目

委員会の審議に先立ち、紛争相談窓口において必要とされる指導基準の項目について調査し、問題点の洗い出しと整理を行った。その結果、本年度はまず「重要事項の説明義務」について検討を行うことになった。

最初に「重要事項の説明義務」を検討対象にしたのは、次の理由による。すなわち、不動産取引に関する紛争を分析すると、宅建業法に関するものが約半数を占め、そのうち宅建業法35条の「重要事項の説明義務」に関するものが前ページでみたように約25%と最も多くの割合を占めていることによる。

現在までのところ、①売買の目的物件の特定、②敷地と道路の関係、③私道の負担に関する事項等の項目について検討を行った。

四 成果物

検討結果は印刷物としてとりまとめ、業法所管課に配布する予定であるが、検討項目が極めて多岐にわたっているため、完成までに二年程度の期間を要するものと見込まれる。(調査研究部調査役)

■ 業界だより ■



社団法人

全日本不動産協会

設立 昭和二十七年十月一日

会長 野田卯一

会員数 七、一八七社(61・11・1現在)

戦後、不動産需要の急激な増大に伴い、業者の乱立、道義の低下により不動産流通の公正かつ円滑な取引が阻害され、社会問題に発展した。これを憂い、不動産業界の秩序の回復を願う業者が相寄り、営業の自由を確保し、規範となるべく法律制定の必要性が唱えられ、昭和二十六年三月、政界、官界、業界の代表からなる「不動産取引業法立法促進連盟」を結成し、一大運動が展開された。

翌昭和二十七年六月十日、法律一七六号をもって「宅地建物取引業法」が公布された。二十五日、「公益法人を設立しその普及徹底を期し併せて業界の刷新向上を図らしめる」との政府方針に基づき、立法促進連盟を母体として、多くの学識経験者を含めた「全日本不動産協会」が同年六月二十五日に設立され、同年十月一日、社団法人として建設大臣より設立許可された。

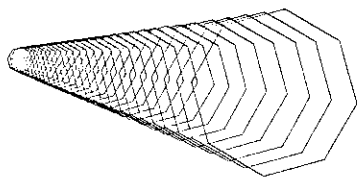
初代名誉会長に野田卯一建設大臣を推薦

し、初代会長に財界の重鎮五島慶太氏を選任した。昭和二十二年六月より初代名誉会長野田卯一が二代目会長として就任している。

その後、数次の業法改正により営業保証金制度、取引主任者制度、業協会制度、保証協会制度、媒介契約の規制等が制定され、昭和四十八年九月(社)不動産保証協会の設立許可・指定を受けた。昭和五十七年二月、流通市場の整備・近代化を図るため全日本不動産流通センターの設立を承認し、今日までに九流通センターを認定した。現在、モデル流通機構の実施に向けて努力している。

本会は宅建業免許を有する個人及び法人である正会員、本会の事業を賛助する賛助会員及び学識経験を有する名誉会員で構成し、不動産の利用促進に必要な調査研究、国会、政府等に対する建議、社会に対する啓蒙宣伝を行い、取引の流通を円滑にし、その安全と公正を確保して有効利用を促し、社会に貢献すると同時に業界の健全な発展、国際交流等に寄与することを目的として努力している。

(事務局 小林宣緒)



金満症日本の

貧弱な住まい

島田正己

「田舎売ります」で話題を集めた月刊誌BOXが、今度は「外国の不動産売ります」のキャッチフレーズで、オーストラリアクイーンズランド州の不動産情報を紹介した記事を読んだ。

大変な驚きであった。日本円で四千万円も出せば、土地一、八〇〇㎡、築九年の建物八六〇㎡、プール付き、十室もある豪邸が買えるのである。写真で見ると限り、それらの造りは極めて美的感覚に優れ、東京の一流ホテルのプール並みの景観を呈している。十室もあったのでは、ウサギ小屋に住み慣れた日本人には、どう使っているのかとまどろばかりだ。

ひるがえって、日本の現状はどうか。満員電車の窓外に流れ去る住宅群の貧しさは目を覆うばかりだ。個人所得世界一の金持ちになった金満症日本人の住み家と、世界の中で位国でしかないオーストラリアの住宅水準の格差は、単に歴史的経緯と国土面積の差だけで説明しきれものではない。

もちろん、これまでの住宅政策は、それなりの意義があったのであり、軽々に批判すべきではない。よく「西ドイツでは、戦後の復興政策の最重点を、公営住宅の建設に向けてきた。それに比べて、わが国では」といった議論を聞くが、ドイツの冬の寒さは、まともな住宅がなければ死活問題だし、それに、ドイツ人は、田舎の親類のところに身を寄せることも、簡単にはできないから、ドイツと日本

を同列に論ずるのは、間違いである。公営・公団住宅の2DK主義を、今になって非難する向きもあるが、年間二十万戸の住宅建設しかなかった国力の時代に、いたずらに理想を追うのは、無理というものだろう。

住宅政策がちやうど量から質へ転換しようとした時点で、低成長時代に突入したのは、まことに不幸なことだが、お役所にもがんばってもらいたいところである。

これからの住宅を考えると、もう一つ忘れてはならないことがある。それは住いというものに対して抱く国民の意識というソフトの問題である。言うまでもなく、住宅は一日の疲れをいやし、明日への活力を醸成する場であり、家族の団欒の場であり、研鑽の場でもある。このような意味からしても、良質の住まいを確保することは、衣食と並んで国民すべてにとって最重要な政策課題でなければならぬ。

ところがわが国において、住宅は「雨露を防ぐ」という言葉に代表されるように、住いに対する意識、位置づけが低く、家族のプライバシーさえも軽視される風潮が長く続いた。そのような日本人の意識が、住まいのグレードアップを阻む一因になってきたことは間違いない。

しかし、これからの日本は少産少死、老人大国は目前である。社会の活力はいやでも低下せざるを得ない。世界一の金持ちになった今こそ、今までの意識を改め、住まいに必要な土地、住宅のグレードアップに向け、国民が声を大にして要求すべき時期ではないだろうか。(調査研究部長)

経済展望

三菱信託銀行が見た
不動産事業の近未来と業態展望

秋元 修

近年の不動産業は、内需拡大策として規制緩和や民間活力の導入が都市開発推進の上で大きな注目を集めており、加えて急速な国際化・情報化の進展による都心部でのビル需給の逼迫、これに起因する都心商業地の局地的地価の高騰、さらには周辺部への波及等から、土地・施設等に対する高度利用・有効利用のニーズが高まってくるなど、不動産業を取り巻く事業環境は再度大きく変わりつつある。こうした環境変化にいかに対処していくかにより、業界の将来もまた大きく左右されるところである。

三菱信託銀行調査部では、不動産事業の近未来を探るため、昨年、首都圏在住の不動産専門家・有識者（二五三名）を対象に、「不動産事業に関するアンケート調査」を行った。この調査結果を基にした「不動産事業の近未来と業態展望」が同行の「調査時報」No.88にまとめられている。

その概要は、次の通りである。

一、事業環境と不動産事業の展開

近時の不動産事業の変貌として、まず第一に、分譲部門から賃貸部門へのシフトを挙げ

ることができる。すなわち、住宅市場の成熟化により、分譲住宅市場はあまり期待がもてないのに対し、賃貸部門は、オフィスを中心に、活発な需要があり、収益性も高いことから、多数の企業がこの部門の思い切った拡大を図っている。

第二に、大手を中心に、ショッピング・センターやホテルなどビル用途の多様化や、スポーツ施設・レジャー施設の開発・運営など、周辺業務への拡大・進出が見られる。

第三に、旺盛なオフィス需要を背景に、特に東京をはじめとする大都市において、都市再開発事業に対する積極的な取り組みが見られる。

そこで、今後の不動産事業に関わる社会経済環境の変化のキーワードとして、

①成熟化、②ソフト化・サービス化、③情報化・ハイテク化、④国際化、⑤高齢化、の五つのキーワードを掲げることができる。

この五つのキーワードと近年の不動産業の事業展開を基に、新事業分野として整理したものが表1である。

二、不動産事業の展望と課題

(1) 環境変化と市場動向

不動産市場をめぐる環境変化とこれに伴う市場の中・長期的動向として、以下の点が挙げられる。

①不動産業の市場は大都市圏への人口流入による旺盛な宅地需要、企業の根強い事務所ビル需要に伴い、高い伸びを示してきたが、安定成長、人口移動の鈍化、開発適地の減少、高水準な土地価格と地価上昇の沈静化、ストックの増大等から鈍化し、今後は二・五パーセントの伸びにとどまろう。

②ストックの増大に伴い、フロー市場からストックに関連した市場の伸びが高まる。すなわち、中古住宅流通、ビル賃貸、ビル・マンション管理等の市場の拡大が考えられる。

アメリカにおける中古住宅の流通戸数は、新築戸数の二倍近いものとなっている。もちろん国情の違いはあるが、流通業界が体制を整備すれば、中古住宅はわが国においても非常に有望な市場である。

③情報化・国際化のなかで、今後ともオフィス需要等業務用不動産分野は居住用の分野に比べ高い伸びが見込まれる。

④市場の成熟化、人々の価値観の多様化に伴い、高齢者住宅、外人専用マンション、都心内単身者用マンションなど需要者の特性に見合った供給が必要となる。

以上のように、不動産業の成長は鈍化するが、

一方、新たに多様なビジネスチャンスも生まれており、これらチャンスを事業に結びつけるためには、開発・企画力、マーケティング力を強めるなど積極的な市場対応が必要となる。

(2) 業態別成長性と市場特性

建設省が先に発表した「二十一世紀への不動産業ビジョン」においても、

- ①分譲部門の伸びが低く、住宅市場のフローからストックへの移行に伴い、中古住宅流通市場の拡大と流通分野の伸びが高まる。
- ②根強いオフィス需要、ビルのインテリジェント化の要請等により賃貸オフィスビルの伸びが高まる。
- ③ビル・マンション等のストックの増大に伴い管理業務の高い伸びが見込まれると予測されている。

今回のアンケート調査においても、専門家・有識者の見方は同様である。

- したがって今後の市場戦略としては、
- ①フロー市場からストック市場への対応、
- ②ビル需要に伴う業務用不動産市場への展開とこれに伴う開発分野への参入、
- ③成長の低い分譲分野では需要層を限定した的確な市場対応、といったことが求められることになる。

(研究課長)

アンケート調査項目

区 分	主 要 な 内 容
1. 不動産事業の見通しについて	・経済成長率、地価上昇率、ビル需要、住宅需要の見通し ・金融資産と不動産投資の有利性比較
2. 住宅関連市場について	・住宅関連市場の成長分野 ・東京圏沿線別マンション需要の成長性 ・マンション購入の際の重視する条件、市場変化 ・タイプ別マンションの成長率と地域評価 ・高齢者の居住形態の変化の見通し ・高齢者住宅市場の成長率・購入条件
3. 中古住宅流通について	・仲介業務拡大の条件 ・中古住宅の地域別成長性 ・仲介住宅市場で成長する業種の評価 ・住宅流通情報ネットワークの動向・統合の見通し
4. 業務用不動産市場について	・企業の都心部保有土地の動向 ・業務用不動産分野の成長性、地域別成長性 ・業務用不動産分野の仲介業者の条件、参入条件評価 ・業務用不動産賃貸市場の成長性 ・賃貸ビル等仲介事業者の条件
5. 都市再開発市場について	・再開発市場の分野別成長性 ・再開発事業の事業者の条件、評価
6. 海外不動産投資について	・海外不動産投資の有望地域、有望分野、事業内容
7. 参入業者のキーファクター評価等	・不動産分野への参入見通し ・不動産分野の強みと弱み(特徴) ・事業者間の提携評価

表-1 不動産事業の新動向

環境変化		成 熟 化 (高所得化、個性化、 成長鈍化)	ソフト化・サービス化 (サービス化、 ホワイトカラー化)	情報化・ハイテク化 (OA化 インテリジェント化)	国 際 化	高 年 齢 化
住 宅 関 連	1. 分譲マンション	・億ション ・公社公園住宅の建て替え		・インテリジェント型マンション	——	
	2. 戸建住宅 ニュータウン	・セカンド・ハウス	・金両力へのニーズの拡大と差別化	・HA整備住宅 ・ハイテクパーク・サイエンスパーク	・海外でのニュータウン、宅地開発	・2世帯住宅(ベア住宅)
	3. 賃貸マンション アパルト	・単身赴任者用マンション ・投資型物件	——	・インテリジェント化 ・高機能(HA等)化	・外国人用マンション(高家賃)	・相続対策の土地の有効活用志向 ・年金不安対応型投資需要
	4. 個人仲介	・住み替え	——	・データベースとネットワークの活用	——	・2世帯住宅(ベア住宅)
	5. リフォーム	・公社公園住宅及び民営木造アパートのリフォーム	・住居・事務所併用の住宅	・住宅の高機能化(HA)	——	——
業 務 用 不動産関連	6. 法人仲介	——	・土地の用途転換(リロケーション需要) ・事務所ビル	・データベースとネットワーク威力	・外資系企業用ビル ・海外でのビル保有	——
	7. 賃貸ビル	・明確なコンセプトビルの開発	・トランクルーム等多様なサービス対応型ビル ・事務所ビル管理	・インテリジェントビル ・サテライト型オフィス	・外資系企業用ビル	
不 動 産 関連業務	8. 都市再開発	——	・文化・サービス型開発	・インテリジェントビル ・インテリジェントシティ	——	・安定収入、相続対策の土地の有効活用志向
	9. 管理サービス	・不動産ストックに伴う多様な管理需要	・ビル管理 ・マンション管理	・ハイテク設備による高質サービス化 ・サービスによる差別化・高付加価値化	——	・安定収入、相続対策の土地の有効活用志向
	10. 海外 不動産投資	——	——	——	・不動産投資、仲介	——
	11. ファイナンス		・抵当証券 ・バディシペイション・ローン ・コンバートイプル・ローン ・不動産投資信託			

表-2 不動産業態別成長性と市場特性 —21世紀への不動産業ビジョン—

業 態	市場規模(売上高)兆円		成 長 性	市 場 特 性
	58年	75年	年平均成長率 (75/58) %	
分 譲	7.5	8.8	0.9	・都市の過密、投資的動機に伴うマンションの好調が見込まれるが、一戸建市場は停滞
流 通	7.2	9.4	1.6	・流通部門全体の伸びは低いが、中古住宅とオフィスの売買流通量は拡大 ・賃貸借流通においては、賃貸ビルの増加に対応して、特にオフィスが増加
中古住宅 売 買	0.3	1.5	9.9	・優良な住宅ストック増を反映
賃 貸	5.3	12.2	5.0	・保有から利用の時代への変化により、分譲、流通部門を大きく上回る伸び
住 宅	3.2	4.7	2.3	・着工戸数は多いが建替えが増加するためストックの伸びは小さい
ビ ル	2.1	7.6	7.9	・オフィスに対する強い需要、ビルのインテリジェント化等による実質的な賃料の上昇が見込まれる
管 理	1.4	3.3	5.2	・管理の質の向上による実質管理費の上昇要因と管理システムの合理化による下降要因が相殺し合い、実質家賃は横ばい ・ビル、マンション等の不動産ストックの増大に対応して高い伸び
合 計	21.4(兆円)	33.7(兆円)	2.7(%)	・本推計の対象外となっている非居住用建物の分譲、ビルマネジメント、海外投資、仲介等を含めると、市場規模の成長率はもっと高くなる

(注) 建設省「21世紀への不動産業ビジョン」のデータをもとに当方で加工作成、円の大きさは規模を表す。

照会・回答業務から

正当事由の有無

古くて新しい難問

佐藤 敏雄

1 はじめに

月間百件近くにも上る照会の中には、借地・借家に関するものかなり多く含まれている。借地・借家法の改正問題はすでに組上に乗っており、今日的課題でもあるので、今回は賃貸借満了時における正当事由の有無に關し説明しよう。

ところで、照会を受けて調べて見ると、類似の事案についての判例があった。そこで、まずはその判例から見て頂こう。

2 判例の事案

土地賃貸人Xは、借地契約の期間満了に際し、更新拒絶を申し出た。その事由として、Xは高齢であり、本件地代以外の収入はなく、土地をビル用地または駐車場として自活の用途とする必要があると主張した。

これに対し、賃借人Y（宗教団体）は、本件建物は教団の布教活動に不可欠であり、かつ、建物を譲り受ける時に、相当期間使用出来ることを予測し相当の対価を支払ったので、今明け渡すと多大な損害を蒙る、と抗弁した。

3 東京地判（昭59・7・10）判旨

Xにとつては、その年齢及び経済状態からして、本件土地利用が唯一の生活安定の方途である。これに対し、Yにとつては、必ずしも本件土地の必要性が高いとは言えず、切迫した事情も見出せない。よつて、XはYに対し借地契約の更新を拒み明け渡しを求めるにつき正当な事由がある。

4 正当事由の有無

さて、ご承知のとおり、借地法4条によると、地主が契約更新を阻止するためには、「土地所有者が自ら土地を使用することを必要とする場合其の他正当の事由」が必要である。ところで、この正当事由の有無について、現在の通説・判例は、賃貸人・賃借人双方の事情を比較考量し、客観的・総合的に判断して決すべしとしている。（大判昭19・9・18・最判昭37・6・6）。

では、どのような事情が比較考量として斟酌されているか、その主なものとしては次のようなものがある。

①土地利用の必要性

双方の必要性の度合（それが、最も重要な判断材料とされているようか）が比較考量される。

②権利金の授受の有無

もっとも、学説はこの授受があった場合は特に考慮を要するものに対し、判例では余り影響を与えていないといわれている。

③立退料の提供

これは、これのみで正当事由となるものではない。あくまで不十分な正当事由を補充する機能を果たすに止まるものである。

④その他

それぞれの相手方に対する不信行為（貸主が、明け渡しを求め悪質な営業妨害をする。逆に、賃借人が賃料を延滞する。）等々も考慮される。

5 時代の変遷も

このように、正当事由の有無は、諸々の事情を斟酌した上で判断されるのであり、極めて個別具体的にならざるを得ない。したがって、この種のご照会の解答にはいつも困惑する。弁護士へのご相談を……といわざるを得ないケースも多い。しかし、敢えて一般的に言うならば、期間満了時に借地人が借地上の建物を現に住居又は店舗として使用している場合は、よほどの事情がない限り正当事由は認められないといえよう。

なお、近時は、所有者による土地の有効利用・高度利用の意図がある場合には、正当事由を認めた事例もあるので、注目される。

（東京地判昭61・1・28・判時二〇八一九五頁等参照）。

正当事由の有無の判断も、やはり時代の変化とニーズに合わせて動いているところとまでできよう。法改正の行方が注目されるところである。

（調整課調査役）

【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、

①重要事項の説明義務、②ローン特約、③交渉
 預り金・申込み証拠金、④履行の着手、⑤買換
 え・下取り、の五テーマについて、その基本的
 な考え方と解説が試みられている。宅建業所管
 課及び不動産業界待望の書

◎紛争事例調査集計報告書

二、〇〇〇円

同（集計表を除く）

三〇〇円

紛争事例について、初めて全国的調査を実
 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

—紛争の未然防止システム開発の

基礎資料

一、〇〇〇円

同（集計表を除く）

三〇〇円

全国の業法所管課の窓口担当者や相談員の双
 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、行動等を追及した。

◎不動産取引の実態と防止策

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一〇二の判例の要点を簡
 潔にまとめたもので、業務遂行に必携の書

◎重要事項説明をめぐる諸問題

—建設省不動産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、豊富な行政事例、判例を基に明快に解説

◎悪い業者と悪い消費者

—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

—（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、
 住宅問題の将来象を占う

◎紛争—その実態と業界の対応

—建設省不動産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―

四〇〇円

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

◎アメリカの不動産業

横浜商科大学村田稔雄教授研究会記録

五〇〇円

アメリカの不動産業システム―特にカリフォルニア州のそれ―をテーマにした機構内部の勉強会の記録

◎不動産業その課題と展望

建設省荒田建不動産課長講演録

五〇〇円

不動産業界の現状と過去二十年間の推移を分析し、現在業界が直面している課題について宅建業法担当課長の立場からわかりやすく解説した講演録

▲以上の出版物の申込みは当機構まで▼

◎不動産取引用語辞典

一、五〇〇円

編集者 財不動産適正取引推進機構

編集協力 (財)不動産流通近代化センター

出版 財住宅新報社

東京都港区虎ノ門一―一八

Tel 〇三―五〇二―四一五一

法令用語から取引にかかる主要な用語までを幅広く網羅しており、不動産業の経営者・従業員の研鑽や実務に極めて有益であるばかりでなく、一般消費者にも基礎的な知識を得る上で貴重な参考資料となる。

▲購入は全国主要書店

または財住宅新報社まで▼

◎住宅相談マニュアル

一、二〇〇円

地代家賃統制令の廃止に伴うトラブル防止のため、地方公共団体における住宅相談の便に供することを目的としたマニュアル。建設省住宅局からの委託業務として作成した。

【近刊案内】

◎続・不動産取引紛争事例集

二月中旬

◎土地建物の不具合

二月下旬

●事務局だより●

皆様方にはお元気に良い新年を迎えられたことと存じます。

当機構もいよいよ四年目を迎えました。本年は登録制度の実施など事業範囲も拡大します。職員一同初心にかえり一段と気持ちを引き締めて諸事業を推進し、よりお役にたつよう頑張っていく決意を新たにしております。今後とも一層のご指導ご鞭撻をお願いいたします。

本号では現在運営している委員会の中でも重要な位置を占める紛争事例等調査研究委員会の研究のサワリをご紹介します。今年度取り扱った特定紛争案件のうち短期間で和解が成立した第一号(東京都)、第三号(大阪府)の概要を掲載しております。ぜひ一読下さい。

研修事業の一環として、十二月四日、大阪で関西地区第一回の講演会を開催しました。弁護士の岡本正治先生に講師をお願いし、「媒介をめぐる諸問題」というテーマで媒介業者の注意義務、報酬請求権、紛争防止策等についてお話しいただきました。約百五十名のご参加を得、大変熱心にお聞きいただきましたが、今後、他の地区でも開催すべく検討しております。

昭和六十二年一月十六日
昭和六十二年一月二十日

印刷
発行

発行 財不動産適正取引推進機構

〒105 東京都港区西新橋二―七―四

(第二十二森ビル8F)

TEL 〇三(五〇二)〇〇七二(代)

発行人 川合 宏之

編集責任者 島田 正己

印刷 財住宅新報社

刷作 財ナショナルプレス

RETIO

REAL ESTATE TRANSACTION IMPROVEMENT ORGANIZATION

RETIO
一九八七年一月二十日発行

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(五〇二〇〇七)(代)