

最近の裁判例から (12) – 新規契約広告宣伝費 –**宅建業者が新規契約広告宣伝費名目で収受した媒介報酬の報酬制限超過部分や架空費用等の返還を認めた事例**

(東京地判 令 4・6・22 ウエストロー・ジャパン 2022WLJPCA06228010) 中戸 康文

賃貸建物の貸主が、建物管理を委託した宅建業者に対し、集金賃料等から新規契約広告宣伝費等の名目で費用を不当に利得したなどとしてその返還を求めた事案において、実質媒介報酬のうち宅建業法の報酬制限を超える部分や架空費用等の返還を認めた事例

1 事案の概要

貸主X（原告）は、所有する各賃貸建物（本件各物件）について、Y（被告・宅建業者）との間で、契約期間中に中途解約する場合は、相手方に満室時賃料3か月分の違約金を支払う旨の特約を付した各管理委託契約（本件各契約）を締結し、本件各物件の賃料の集金等の管理業務をYに委託した。

平成30年12月、XはYの債務不履行を理由に本件各契約を解除し、「Yは、集金賃料等から、支出を承諾していない『新規契約広告宣伝費・客付業者協力金』を控除していた。これらの費用は、賃貸借契約の媒介費用であり、Yには、宅建業法46条の規制を潜脱して報酬を受領した不当利得がある。」等として、当該費用や、Yが本件各物件の賃借人より預かっている敷金・賃料等の返還を求める本件訴訟を提起した。

これに対してYは、債務不履行はないとして、本件各契約の特約に基づく違約金を求める反訴を行い、Xの不当利得の主張に対しては、「『新規契約広告宣伝費』は、Yが賃借人の新規募集業務の報酬として取得したもので、『客付業者協力金』は、Yが仲介業者に

支払った実費である。Yは、通常の広告宣伝では賃借人の募集が困難な物件について、Xから賃借人募集の特別な依頼を受けていた。」などと主張した。

2 判決の要旨

裁判所は、Xの新規契約広告宣伝費等の主張に関し、下記の通り判示して、Yの不当利得48万円余等を認め、本件各契約はYの債務不履行により解除されたとして、Yの反訴を棄却した。

(1) 新規契約広告宣伝費について

Yは、本件各物件について新規賃貸借契約が成立したときは、本件各契約に基づき集金賃料等から、「新規契約広告宣伝費」等の名目で1か月分の賃料に相当する金員を報酬として取得していたが、証拠等によれば、Yは、本件各物件の賃貸借契約成立に向けた業務をしていたこと、新規契約が成立したときは、XはYに報酬として1か月分の賃料相当額を支払うことを承諾していたと認められる。

しかし、平成30年9月のY及び媒介業者Aが行った賃貸借契約（賃料月額12万円）の媒介において、YはXから「新規契約広告宣伝費」の名目で12万円を受領し、Aは仲介手数料として12万9600円を受領したことが認められる。当時の建物貸借の媒介報酬の限度額は、建物の借賃1月分の1.08倍であることから、Yは、少なくとも、12万円から、12万9600円の2分の1である6万4800円を控除した5万5200円について、法律上の原因なく利得して

Xに損失を及ぼしたと認められる。

(2) 客付業者協力金について

証拠等によれば、Yは、本件各物件について新規の賃貸借契約を成立させるため、いわゆる客付業者に対して協力金の支払を約束して賃借人を募集し、新規契約成立時には、Yが客付業者に協力金を支払い、集金賃料等から当該金員を控除していたこと、この点につきXは、Yから説明を受けて、協力金を支払うことを承諾していたことが認められる。

Xは、客付業者に対する協力金の支払は、宅建業法所定の上限を超える違法な行為であると主張するが、Yは、客付業者に協力金を支払っていたのであって、実質的にYが協力金に相当する金員を取得していたものではない。そして、X及びYは、賃借人を募集する手立てとして客付業者に対して協力金を支払うことを約束して、賃借人の募集を行っていたことからすると、本件において、Yが、集金した賃料等から協力金に相当する金員を控除していたことが、Yが法律上の原因なく利得していたと認めることはできない。

もっとも、平成30年10月分の賃料等から、客付業者協力金として、計92万円余が控除されているが、Yが客付業者協力金として振込送金されたのは49万円余にすぎず、この差額について、Yの回答に合理的な理由は見出し難いことから、Yは上記差額計42万円余を法律上の原因なく利得したと認められる。

3 まとめ

当機構が調査研究を委託した「不動産媒介契約研究委員会 代表稲本東京大学教授（当時）」による、「不動産媒介契約のあり方についての提言（平成6年1月）」では、「賃借に関する媒介報酬の上限額を賃料の1ヵ月分相当とする建設省告示の規定は、成約業務に要する労務・費用等の実態に照らして見直され

るべきである。…（中略）…建設省告示を改め、賃借に関する媒介報酬の上限額を賃料の二ヵ月分相当額を超えない範囲で新たに定める水準に改め、媒介契約にあたってはそれを超えない範囲で媒介報酬の総額を定めるものとし、貸主はそのうち少なくとも新たな上限額の二分の一を負担すべきである。」との提言がされている。しかし、同提言から約30年を経過した現在に至っても、報酬の限度額は一ヵ月分相当額のままであり、そのことが、本件のような報酬規程の潜脱行為を招いているのではないかと思われる。

もちろん、このような潜脱行為は、報酬限度額違反のほか、重要事項説明書・37条書面の不交付等々の重要な宅建業法違反もことから、宅建業者として決して行っていない行為であることはいうまでもない。

しかし、報酬限度額が取引の実情に合わない状態なのにそれが放置されているとなると、法令を遵守する業者は賃貸媒介の市場から退場して行き、またその傾向は、賃料水準（宅建業者においては報酬水準）が低い地域において顕著となることから、当該地域で賃貸取引を行う者は、残った業法違反を厭わない業者に取引を委託するしかないという、不合理な状態になることが考えられる。

個人意見であるが、賃貸の現行報酬規程については、実務実態に合わせた引き上げを行い、一方、実質媒介報酬である「新規広告宣伝費」等の名目の収受は、宅建業法の報酬規程（業者免許を有しない管理業者は無免許営業）により厳しく規制することにより、宅建業者・管理業者の貸主・借主に対する不明瞭・不適切な請求の防止による取引者の保護が適切に行われるよう、行政・業界において報酬限度額の見直し検討を、行っていただきたいと思う次第である。

（調査研究部 首席研究員）