

明海大学不動産学部

不動産の不思議

学生たちの視点と発見

第446回

【学生の目】

宅建士やFPなどの資格を取得し就職も内定し、海外の資格に関心を持つようになった。米国西海岸ではセールスパーンが宅建士に相当する。営業従事者は全員セールスパーンの資格が必要など、不動産に就く際のハードルは高く、それが不動産業の高い信頼につながっている。セールスパーンはエージェント、つまり代理人として働く。契約当事者はそれぞれ代理人を選任し、代理人間の交渉で合意を目指す。代理人は本人の利益のために



田地川 美祐

不動産学部4年

ワイルドバランスとエージェント制

働き、専門家としての評判が次の仕事につながる。裁判に強い弁護士にも似たビジネスモデルである。宅建業法は取引態様の一つに媒介を規定し、多く利用される。法律に媒介の定義はなく、判例により、契約当事者の一方または双方から委託を受け、契約当事者の間に立って契約の成立に向けてあせせん尽力することとされる(参考1)。

Bが売主Aと買主Cのそれぞれの働き、専門家としての評判が次の仕事につながる。裁判に強い弁護士にも似たビジネスモデルである。宅建業法は取引態様の一つに媒介を規定し、多く利用される。法律に媒介の定義はなく、判例により、契約当事者の一方または双方から委託を受け、契約当事者の間に立って契約の成立に向けてあせせん尽力することとされる(参考1)。

信頼が重要、顧客利益に

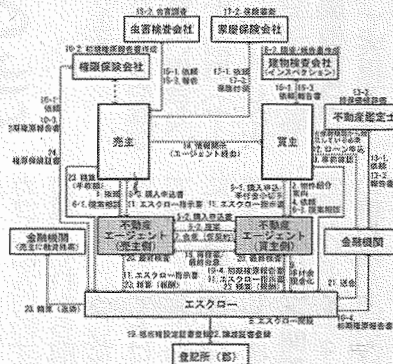
代理人となつて売買契約を成立させることは双方代理に当たる(参考2)。原則として双方代理は禁止で(民法108条)、一人の者が双方から依頼を受けて契約を成立させることは不当ではないか。一人の専門家が双方から依頼を受ける例に司法書士の所有権移転登記がある。これが双方代理の禁止に該当しないのは、登記は権利を得、義務を負う法律行

に情報を他にださず囲い込む。米国ではRedfinやZillowなどから消費者が情報を得ることが可能だが、情報を手しにくい日本では囲い込みのデメリットを認識しにくい。不動産業の透明性や信頼性の向上に加え、子育て期の女性、ワイルドバランスの重視など、働き方の多様化を進めるエージェント制を提案したい。必ずしも企業に属さ

【参考1】弁護士法人みずほ中央法律事務所P、参考2：三井住友トラスト不動産 不動産用語集(HP)

【教員のコメント】

必要な告知を怠ると訴訟される米国では、告知義務を果たすためにも売主は代理人を雇い、合理的な権利確保のために買主も代理人を雇う。媒介が事務の代行にとどまるとして、高度複雑化する不動産取引で法律行為に準ずる事項が増えている。



カリフォルニア州の不動産取引
(出所 齊藤広子・中城康彦「米国の中古住宅取引における契約内容の確定と履行ーインスペクションとエスクローを中心に」社団法人日本建築学会 2011年8月)