

1. コーポラティブ方式に名を借りた建築確認を受けない新築分譲マンションの販売広告の是正について

当協議会は、平成11年9月28日付をもって、下記のとおり「コーポラティブ方式に名を借りた建築確認を受けない新築分譲マンションの販売広告の是正について」と題する文書を構成団体長宛て通知しました。

記

平素は、当協議会の活動に対しまして格別のご配慮を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、最近、コーポラティブ方式（組合方式）による住宅建設を行う協同組合員を募集する名目で、実際には組合が結成される前に、建物の設計、販売価格等がほぼ確定しているマンションの購入の申込みを募る広告が増加してきております。

これらの広告は、建物の完成予想図、専有部分の間取図、価格等を表示し、コーポラティブ方式との文言の記載を除けば通常の新築分譲マンションの販売広告と何ら変わらないものであり、その実態は、建築確認のない建築工事完了前の新築分譲マンションの売買の広告と認められるものであって、不動産の表示に関する公正競争規約第5条（広告表示の開始時期の制限）の規定に違反するものです。

また、これらの広告においては、一般の分譲マンション等の価格と比較して20パーセントから30パーセント以上安いものである旨の表示を行う例が多く見受けられますが、いずれも具体的、客観的な根拠がないものです。

つきましては、貴協会会員に対し、このような広告を行わないよう周知徹底していただきたくお願いいたします。

なお、コーポラティブ方式（組合方式）による住宅の建築に組合員以外の者が関与する場合の宅地建物取引業法上の取扱については、別紙のとおり建設省通達（昭和52年3月15日計動発第10号）が行われておりますので、充分留意するよう併せてご指導いただきたくお願いいたします。

別紙

組合方式による住宅の建築に組合員以外の者が関与する場合の宅地建物取引業法上の取扱について（昭52.3.15計動発第10号）

最近、組合方式による住宅の建築という名目で、組合員以外の者が、業として、住宅取得者となるべき組合員を募集し、当該組合員による宅地の購入及び住宅の建築に関して指導、助言等を行う例が見受けられる。

組合員以外の者のこうした行為については、組合員による宅地又は建物の取得が当該宅地又は建物の売買として行われ、かつ、当該売買について当該組合員以外の者が関与する場合には、通常当該宅地又は建物の売買又はその媒介に該当するものと認められ、この場合においては、当該組合員以外の者について宅地建物取引業者としての資格要件を具備することを要するほか、当該組合員以外の者の行為について広告方法、契約方式、前金保全等に関する宅地建物取引業法上の規制が適用されるので、宅地建物取引の公正の確保と購入者利益の保護の観点から今後の指導にいかんなきを期されたい。

なお、組合員の募集が宅地又は建物の不特定のまま行われる場合にあっても、宅地又は建物が特定された段階から宅地建物取引業法が適用されることとなると認められるので、留意されたい。

解 説

最近、コーポラティブ方式（組合方式）による住宅建設を行う組合員を募集する名目で、実際には組合が結成される前に、建物の設計、販売価格等がほぼ確定しているマンションの購入者を募集する広告が増加してきています。

組合方式とは、一般に「自ら居住するための住宅を建設しようとする者が、組合を結成し、共同して事業計画を定め、土地の取得、建物の設計、工事発注その他の業務を行い、住宅を取得し、管理していく方式」をいい、まず住宅建設を目的とする協同組合が先行的に存在し、この組合が住宅建設の主体者となって、土地の選定・購入、建物の企画を行い、具体的な設計・建設について専門家に依頼するというものです。

すなわち、不動産会社又は建築設計事務所など組合員以外の者がコーディネーターとして関与する場合は、住宅の設計、取得費用などが決定する前に、組合員を募集するべきものです。

しかし、最近、インターネットやチラシ広告で「コーポラティブ方式」と称する広告3件の内容を調査したところ、いずれも組合の結成前に具体的な建物の建築計画及び住宅の取得費用（販売価格）等がすでに決定しているもので、単に建築確認を受けていないため、各専有部分について一般の分譲マンションよりも購入者の希望を反映しやすいだけである、ということが判明しました。

また、広告の内容も「コーポラティブ方式」と記載している以外は、販売価格・専有面積・間取図・建物の完成予想図等を掲載するなど一般の分譲マンションの販売広告とほとんど同じであり、総体的に見て、これらの広告は、表示規約第5条の規定（広告等の開始時期の制限）に違反するものでした。

ところで、マンション建設の基本計画を策定し、コーポラティブ方式の名目で建築確認を受ける前に購入者を募集し、一定数以上の申込みが確定して初めて事業を進めることにすれば、分譲マンション供給事業の大半のリスクを消費者に負わせることとなり、供給者にとっては大変都合が良い訳ですが、このような行為は、宅建業法第33条・第36条の規定及び表示規約第5条の規定に反するものであると言わざるを得ません。

今回調査した事業者は、いずれも「コーポラティブ方式」の名目を使えば、建築確認を受ける前の分譲マンションの広告・販売ができると誤解していましたが、この誤解は広く業界に広がっているおそれがあると考えられます。

従って、このような行為は規約第5条及び宅建業法第33条の「広告の開始時期の制限」の規定に違反するものである旨を、会員事業者に対し周知徹底する必要がありますので、上記のとおり9月28日付をもって構成団体長あて周知方を依頼したものです。

2. コーポラティブ住宅の建設組合員の募集広告の注意点（Q & A形式）

Q：当社は、分譲マンションの開発販売を主たる業務としていますが、このたび、いわゆるコーポラティブ方式を採用し、実際の住まい手のニーズを最大限に取り入れた住まい作りを目指したいと考えています。このコーポラティブ方式による住宅建設に際して、入居者となる参加者を募集する場合の注意点について教えてください。

A：建設省住宅局コーポラティブ研究会の「コーポラティブ方式による住宅建設に関する研究」によれば、「コーポラティブ方式」とは、「自ら居住するための住宅を建設しようとするものが、組合を結成し、共同して、事業計画を定め、土地の取得、建物の設計、工事発注その他の業務を行い、住宅を取得し、管理して行く方式」をいうものとされています。

同研究では、コーポラティブ方式の利点として、要約すると次の諸点を挙げています。

- (1) 共同住宅（マンション）でも、業者の分譲マンションを購入する場合よりも、自己の好みに合った住宅を取得しやすい。**
- (2) 自分の住む家作りに自らが参加できるという喜びがあり、良好な環境作りや居住者間のコミュニティが形成しやすい。**
- (3) 組合員（居住者）が自らの手で計画作成、請負契約等を行うため、住宅取得コストが引き下げられる。**

しかし、反面、次のような疑問点等があるとも指摘しています。(1)については、この方式でも規模、構造等基本的な部分については一定の選択の限界があること、分譲マンションも多様性が増しており（メニュー方式など）選択の範囲は広がっていること、(2)については、大規模な街づくりは期待できないこと、参加者が当初からコミュニティづくりを目的としてはいないこと、(3)については、従来型の大量供給方式と比べ必ずしも取得費用が安いとはいえないこと、素人が事前協議、近隣交渉などを行う場合かえってコストアップとなるおそれがあることなどです。

次に、コーポラティブ方式は次の3方式に大別されるとしています。

方式1 自己の住宅を建設しようとする者の集団が自ら企画し、推進する場合
方式2 宅地建物取引業者が、いわば総合企画者として推進する場合
方式3 宅地建物取引業の免許を有しない者が企画し、宅地建物取引業者と提携して事業を推進する場合
いずれの方式にもコーディネーター（企画者）がおり、組合員を一般から募集する場合に募集広告をすることが多いが、この場合次の点に留意すべきこととしています。

- (1) コーポラティブ方式により住宅を建設する旨を明示すること。**
- (2) 建物の建築、設計は組合員が自ら選定した業者に委託し、請け負わせて行う旨を明示すること。**
- (3) 方式3では、当該土地を仲介する宅地建物取引業者とコーディネーターが連名で広告をすること。**

また、建設省建設経済局不動産課長通達（昭和52年3月「組合方式による住宅の建築に組合員以外の者が関与する場合の宅地建物取引業法上の取り扱いについて」）では、組合員以外の者が、業として住宅取得者になるべき組合員を募集し、宅地の購入及び住宅の建築に関して指導、助言等をする行為については、宅地又は建物の取得について売買行

為が伴う場合、宅地建物取引業法が適用されるため、組合員以外の者は宅地建物取引業法の免許を有する必要があることを明らかにしています。

宅地建物取引業者が関与するコーポラティブ方式は、方式2及び方式3ですが、組合員募集広告時には建設予定地が特定されている場合が多いので、この場合の組合員募集広告の注意点は次のとおりです。

- (1) **建設予定地は特定されているので、土地に関しては表示規約の規定に従い表示すること。**
- (2) **コーポラティブ方式の利点のみを強調しないこと。**
- (3) **コーポラティブ方式により建設する旨を明示するほか、この方式の内容についても分かりやすく明示すること。**
- (4) **コーディネーターの役割及びその報酬に関する事項を明示すること。**
- (5) **建物の設計、発注等は組合員の総意により決定される旨を明示すること。なお、コーディネーターにおいて受注の用意があるときはその旨を表示することは差し支えないが、これを強制するものではないことを明示すること。**
- (6) **建物の内容については、当然確定していないので、分譲マンションの青田売り広告と誤認されないよう完成予想図、各住戸の間取り図、面積、取得予定対価等を表示しないこと（もしこれらの表示をするときは、規約第5条の規定に違反するものとして取り扱われるおそれがある）。**

なお、組合員の総意に基づき設計が完了した建物について、建築基準法第6条の確認を受けた後に、組合員の一部が脱退したことによる組合員の補充をするための募集広告については、補充者の意思を反映させることができない旨を明示し、その者が取得できる建物の内容、取引条件を明示する必要があります。

コーポラティブ方式による事業を行い、組合員の募集広告を行う場合にもっとも注意しなければならないことは、**コーポラティブ方式の名目を使えば、建築確認前のマンションの青田売りができる**と勘違いする宅地建物取引業者がいることです。

名目が変わっても中身が変わらなければ宅地建物取引業法や表示規約に違反することになる場合が多いことに注意して下さい。

さて、最近、コーポラティブ方式（組合方式）による住宅建設を行う協同組合員を募集する名目で、実際には組合が結成される前に、建物の設計、販売価格等がほぼ確定しているマンションの購入の申込みを募る広告が増加してきております。

これらの広告は、建物の完成予想図、専有部分の間取図、価格等を表示し、コーポラティブ方式との文言の記載を除けば通常の新築分譲マンションの販売広告と何ら変わらないものであり、その実態は、建築確認のない建築工事完了前の新築分譲マンションの売買の広告と認められるものであって、不動産の表示に関する公正競争規約第5条（広告表示の開始時期の制限）の規定に違反するものです。

また、これらの広告においては、一般の分譲マンション等の価格と比較して20パーセントから30パーセント以上安いものである旨の表示を行う例が多く見受けられますが、いずれも具体的、客観的な根拠がないものです。