

正直な用地取得 ～ 23号沿道環境改善事業～

藤井 俊孝

名古屋国道事務所 用地第二課 (〒467-0833 名古屋市瑞穂区鍵田町二丁目 30 番地)

国道23号沿道環境改善事業に伴う用地取得では、土地単価が高い都市部であるため用地交渉の過程において不動産業者が介入して来ることがあった。これにどう対処し、いかにして正当な補償額での契約を締結したかを説明する。

キーワード 国道23号、沿道環境改善事業、用地交渉、不動産業者、土壌汚染、土地単価、補償基準、宅地建物取引業法

1. 国道23号における名古屋南部訴訟

国道23号は、起点の豊橋市から名古屋港や伊勢湾に沿うような経路を取り、終点の伊勢市を結ぶ延長181.3kmの路線である。

高度経済成長期には、臨海部における大動脈として主に製造業の発展に寄与したが、その反面交通量の増大に伴う慢性的な渋滞、騒音、排気ガスが発生し、周辺工場からの大気汚染物質の排出とも相まって、公害として社会的に大きな問題となっていた。

同様の問題は全国各地でも発生することとなり、相次いで公害訴訟が提起され、国道23号においても、「名古屋南部大気汚染公害差止等請求事件」（以下、「名古屋南部訴訟」という。）沿道居住者等により国（国土交通省・環境省）と名古屋南部地域で操業する企業11社に対し、一定値超の大気汚染物質の排出差止めおよび大気汚染物質排出による損害賠償を求め提訴された。（図-2）

名古屋南部訴訟は、当初の提訴から12年を経て、平成13年8月に原告との間で和解が成立し、以降、和解条項等の履行に係る意見交換を行いながら、国として名古屋南部地域の沿道環境改善に向けた施策を実施してきたところである。（図-1）



図-1 23号沿道環境改善事業の全体図

2. 和解条項に基づく国土交通省の施策

和解条項に基づいて、道路管理者である国が行う施策は、下記の通りである。その中で土地の取得を伴うものは、「ウ. 環境施設帯の設置」、「エ. 特殊車両通行許可違反の車両取締りスペースの設置」である。

- ア. 国道23号の車線削減
- イ. 車線削減検討のための交通量調査
- ウ. 環境施設帯の設置
- エ. 特殊車両通行許可違反の車両取締りスペースの設置
- オ. 大気環境の調査
- カ. 道路管理に係る車両の改善
- キ. TDM 施策も含めた名古屋都市圏交通円滑化総合計画策定の支援

「国道23号沿道環境改善事業の定義」



図-2 原告団の様子

3. 和解による用地取得

道路用地の取得は、道路区域の設定から土地売買契約に至るまで、一般的な流れが決まっている。これは任意による交渉が難しい時に、事業認定を受けることができれば、土地収用法の適用を可能とするものである。

それに対し 23 号沿道環境改善事業は、裁判による和解条項を根拠にして移転希望者を対象としていることから、個人の財産権を侵害してまで取得することはできない。そのため、拒否する人に対する強制力は無いので、残りたい人に対しては、その部分を残した形状で「概成」という整理をしている。

(図-3)



図-3 家が残ったまま概成した環境施設帯の様子

4. 不動産業者の介入

都市部における用地取得は、土地単価が高いがゆえ補償金が高額になることが多い。そのため事業の噂を聞きつけた不動産業者が交渉に介入してきたことがあった。業者の目的は、移転先の斡旋で仲介手数料を得たり、移転先の建築を請け負うことである。

(図-4)

家屋が密集した地域が買収対象となっているので、ほぼ全ての地権者に対して、次のような事実無根なことを吹き込んでいた。

- ・国にだまされてはいけない。
- ・国は安く買い叩こうとしている。
- ・私が同席すればいい条件で売ることができる。

これらのことは後から地権者から聞いたことであり、おおよそ8割の人は業者からの申し出を「国がそんなことをするはずが無い。」と言って断っていたが、中には信じ切ってしまう人もいて、行く先々で同じ担当者と同席を合わせるようになった。

例として、Aさんとの交渉において具体的にどのようなやりとりがあったのかを紹介する。

この業者が単独でAさんの代理人として交渉を行おうとするのであれば、「委任状」の提出を求め、継続して用地交渉に関わるのであれば、非弁行為をしたとして弁護士法違反の可能性を指摘するのであ

るが、ただ同席してたまに口を出す程度では、地権者が承諾している以上、退席を求めることもできないと判断して、そのまま交渉を継続した。

Aさんとの交渉を何度か重ねて、契約内容について概ねの理解が得られた場合は、補償額の提示を行うことになる。当方としても金額の提示を業者の前で行うことに抵抗があるため、席を外してもらいたい旨を伝えるのであるが、Aさんがそのまま同席して欲しいと言うので、やむを得ずそのまま金額提示を行った。

この業者はそれまではほぼ何も言わずに隣に座っていたが、こちらが具体的な金額を提示した瞬間に、

- ・安すぎる！
- ・なめているのか！

など根拠の無いことを大声でまくしたてるため、交渉を中断せざるを得ないことがしばしばあった。



図-4 家屋連担地域の様子（不動産業者が先行して全ての地権者に対して営業活動を行っていた）

5. 損失補償基準と宅地建物取引業法

ここで、公共事業による用地取得と、一般の不動産取引との違いについて比較する。

公共事業に伴う用地取得と一般の不動産取引とでは、目的が根本的に違うため、単純に比較することは困難である。しかし、一般の人からすると、両者の違いはなかなか分からないと思われるため、主なものを比較する。

	公共事業による用地取得	一般の不動産取引
契約書	○	○
重要事項説明書	×	○
土地価格	正常な取引価格	相場
建物（工作物）	適切な価格で補償	○～×（マ付入も有）
価格交渉	×	○
税金	5000万円控除	法定税率
廃木	○	△×
解体費	○	原則売主負担
動産移転料	○	原則売主負担
媒介手数料	×	○
登記費用	事業者負担	原則買主負担

図-5 公共事業と一般取引との違い（主なもの）

① 土地価格

土地価格は公共事業と、一般の不動産取引とではそれほど差が無い。

○公共事業

損失補償基準によって算出した正常な取引価格をもって補償する。

○一般の取引

不動産業者が付近の相場を元にして売り出し価格を算出するが、様々な事情によって金額が上下することがある。（売り急ぎ、心理的瑕疵物件など）

② 建物（工作物）

建物の金額は公共事業と一般の不動産取引とで、一番差が出やすい部分である。

○公共事業

対象となる建物を新築する金額を算出してから、建物の構造、品等、経過年数に応じて定められた再築補償率を乗じるため、古い建物でも生活再建に必要な金額がある程度確保される。

○一般の取引

建物の状態にもよるが、古い物件では使用可能だとしても、価値がゼロとして取り扱われることがある。

時には土地価格から、解体費を引いた額での取引となることもある。

③ 価格交渉

公共事業では価格交渉を行うことはないが、一般の不動産取引では売主と買主の思惑が入るため、最終的には双方が合意したものとなる。

○公共事業

地権者の一部には、公共事業であっても、粘れば値をつり上げることができるのではないかと、いわゆる「ゴネ得」を期待する者がいるが、その要求に応じることはない。

○一般の取引

業者が販売するのか、媒介するのかによる違いはあるが、最終的な契約額については売主、買主双方が合意したものとなる。

たとえば、売り出したものの反響が少ない時は、買主が値引きを要求すれば応じることがある。

④ 重要事項説明書（重説）

重要事項説明書（重説）とは、物件の物理的状態・権利の状況や取引条件などの重要事項を書面にして、宅地建物取引士（宅建士）が買主や借主に詳しく説明するものである。

○公共事業

国が買主であるため不要。

しかし、※三者契約においては、土地を受け取った人に対して、その土地の詳細（法的規制や土壌汚染履歴など）を宅建士によって説明す

ることができないため、いざ建物を建てようとする段階になって産廃等が埋まっていると、責任の所在を巡ってトラブルになるケースがある。

国は「物件状況確認書」によって、重要事項の確認を売主から買主に対して行ってもらっている。

（図6, 7）

※三者契約：事業用地提供書、代替地提供者、国の三者により契約した場合、代替地提供者が税制の優遇措置を受けられる契約

○一般の取引

宅地建物取引業法 第35条によって、宅建士による交付と説明を行わなければならない。

【三者契約で取得した代替地で起こったトラブルの例】



図-6 三者契約による代替地から掘り出された産業廃棄物。（名古屋市港区）



図-7 土壌が2m以上の深さで、油等の化学物質によって汚染されていた。（図-6と同じ場所）

⑤ 税金

○公共事業

買取申出から6ヶ月以内に契約した者は、租税特別措置法によって5000万円の特別控除あり。

○一般の取引

法定税率によって課税される。

6. 正直な用地取得

最後に話を元に戻して、Aさんとの用地交渉の場と同席して、補償金をつり上げようとしていた「気まぐれ不動産」（仮称）と、当方との間で取り交わした具体的なやりとりを紹介する。

《不動産業者を交えての交渉》

当方 本当に「気まぐれ不動産」さんがいる前で金額をお話してもいいのですか？

A氏 「気まぐれ不動産」にも聞いて欲しいので、同席の上で聞かせてください。

当方 分かりました。総額が〇〇円、その内訳は土地〇〇円、物件は〇〇円、その他〇〇円となります。

業者 ふざけないでください！
土地の単価が安すぎると思われま

当方 基準に基づいて算出されていますので、そのようなことはありません。

業者 私なら2割ほど高い単価を提示できますが、国は買い叩こうとしているのではないのでしょうか。

当方 我々は全ての方に対して、全て正直にお話ししておりますので、この内容が変わることはありません。

業者 これではAさんも納得できないので、持ち帰って検討してください。

当方 話はお聞きしました
近日中に、また伺いさせていただきます。

これら一連の会話の中で、業者は土地単価のことだけを話題にしている。

これは建物やその他の部分については、業者の想定していた価格以上だったのではないかと思われる。

《次の交渉》

業者 検討して金額は上がりましたか。

当方 前回と同じです。
私どもは、価格交渉をしません。

業者 それではいつまでたっても契約できません。何とかするように、あなたの上役にも掛け合ってください。

当方 上に話をしても、金額が変わることはありません。

《業者のアポなし訪問》

その後、そのような交渉を何度か繰り返すのだが、この業者は全く補償額が上がらないことに焦っているように感じた。

そんなある日、この業者がアポなしで当方の事務所を訪ねてきた。

当方 Aさんの委任状はお持ちですか？
「気まぐれ不動産」さんが直接たずねて来られても、委任状が無ければ、お話しできることはありません。

業者 私もAさんから期待されているので、このままでは立場がありません。この前は2割と言いましたが、なんとか間を取って1割くらい上げてもらえないでしょうか。

当方 私は最初から全て正直に説明させていただいており、この内容が変わることはありません。
お引き取り願います。

業者 そんな・・・

《交渉の顛末》

Aさんとはその後何回か気まぐれ不動産を同席させて交渉を行い、最初に提示した金額で契約した。

《他の地権者への影響》

「気まぐれ不動産」は複数の地権者から同席を許されており、最初は強気で値をつり上げようとしていた。

しかし、絶対に補償額が変わらないことを理解してからは、大声を出したりすることも無くなっていった。

また、家屋連担地域では買収の対象者が隣同士であるため、「あそこはいくらもらった」とか「粘ったら値が上がった」といったような根拠の無い噂話が飛び交っていた。

しかし、国の担当者は正直すぎて価格交渉などできないという噂が流れだしてからは、全体の交渉が早く進展することとなり、結果として予定よりも早く地域内の買収を完了することに繋がった。

このように、用地取得を円滑に早く行うためには、補償の考え方を正確に説明し、補償基準によって算出された補償金を責任を持って提示することによって、結果的に全ての事業用地を早期に買収することに繋がるのである。

おわり