

最近の判例から (1)

## 建築条件付宅地分譲の広告文言に基づき 手付金の返還請求が認められた事例

(名古屋高判 平15・2・5 ホームページ下級裁主要判決情報) 青山 節夫

建築請負業者との間で建築条件付宅地分譲の土地売買契約を締結したものの、建築請負契約が締結に至らなかった際に、広告文言が特約として有効と認められ、手付金の返還請求が認められた事例(名古屋高裁平成15年2月5日判決 控訴棄却、上告 ホームページ最高裁判所-各地の裁判所-主要判決速報-下級裁主要判決情報登載)

### 1 事案の概要

買主Xは、平成13年3月末日、宅建業者Yとの間で、Yを売主とする土地(宅地約255㎡、売買代金3,861万円余)の売買契約(以下「本件土地売買契約」という。)を締結し、手付金200万円をYに支払った。本件土地売買契約には、「買主は本契約締結後3カ月以内にYとの住宅建築請負契約を締結するものとする」との特約があった。しかし、住宅建築請負契約が成立しない場合についての記載はなかった。なお、Xは、住宅情報に掲載のYの広告によって本分譲土地の件を知ったものであるが、その広告には「この宅地は、土地売買契約後3カ月以内にYと住宅の建築請負契約を締結していただくことを条件に販売します。この期間中に建築しないことが確定したとき、あるいは建築請負契約が成立しない場合、土地売買契約は白紙となり受領した金銭は全額無利息にて返却いたします。」との記載(以下「本件広告文言」という。)があった。

Xは、本件土地売買契約が建築条件付で

あったため、同日、Xを発注者、Yを請負者とする請負金額2,000万円とする建物基本契約並びに設計請負契約(以下「本件建物基本契約」という。)を締結し、契約手付金として、100万円を支払った。本件建物基本契約には、請負金額は、建築施工面積37坪までの金額を算定したもので、基本設計等図面の打合せ後Xの希望する建物図面・仕様・設備・間取り・面積・金額が確定した場合に、正式契約を締結する、また、Xが本件建物基本契約を解除した場合には契約手付金を違約金としてYが受領する、との定めがあった。

本件建物基本契約締結後、XはYとの間で、建物図面・仕様・設備・間取り・面積等について打合せを進めた。同年6月末になって、その内容及び請負金額について合意に至らず、Xは正式契約を締結できないとして本件建物基本契約の解除を申し入れた。その上でXは、本件土地売買契約の手付金200万円の返還を求めたがYが応じなかったため提訴し、第1審はXの請求を認めたため、Yが控訴した。

控訴審においてYは次のように主張した。本件土地売買契約には本件広告文言は記載されていない。本件土地売買契約の内容については、契約書の記載内容により判断すべきである。本件土地売買契約締結時には本件広告文言についてのやり取りはなくXからの契約書の修正の要求もなかった。また、Yの定める標準仕様の標準装備でよいのであれば、請負契約の締結としては本件建物基本契約で十

分であり、本件建物基本契約は本件広告文言の「建築請負契約」に該当し、「建築請負契約」は成立しているので手付金は返還する必要のないものである。

## 2 判決の要旨

高等裁判所は、次のような理由からYの控訴を棄却した。

- (1) 本件は建築条件付宅地分譲であるところ、本件広告文言は、独占禁止法に抵触しないために顧客を保護する重要な意義を有するものであり、本件土地売買契約に明記されていないとしても本件土地売買契約の契約内容となっているとみるべきである。本件土地売買契約締結の際に本件広告文言についてのやり取りがなかったとすれば、Yが本件広告文言により取引を勧誘し、Xは本件広告文言を信じて契約締結に至ったのであるから、当然に本件広告文言は契約内容となるというべきである。
- (2) 本件土地売買契約締結のときに既に、Yは5,000万円ないし6,000万円程度の建物請負を予定しており、他方Xはグレードを上げた設備にし、建坪を増加することを予定していたことが認められ、建坪を37坪とし工事価格を2,000万円と定めた本件建物基本契約はX、Yとも契約としての拘束力を予定していなかったと認められる。もし仮にYが本件広告文言の適用を避けることを意図して本件建物基本契約締結に至ったのであれば、詐欺的行為と言わざるを得ない。本件土地売買契約には「買主は本契約締結後3カ月以内にYとの住宅建築請負契約を締結するものとする」と記載されており、本件土地売買契約締結のときにおいて、その後本件広告文言の「建築請負契約」を締結することを予定していたことが優に認められる。

## 3 まとめ

本件は売買契約書に記載のない内容についても、売主が広告文言により取引を勧誘し、買主がそれを信じて契約した場合には、広告文言は契約の内容となると判示した高裁判決である。実務にあたっては、販売活動の全体により契約の内容が判断されることに留意して、誤解を生じることのないよう十分な説明をするとともに、顧客の理解と納得を得ることが重要と思われる。

(調査研究部調査役)