

●最近の判例から

売れ残り住戸の値引き販売は認められるか

三好 弘悦

はじめに

「バブル時の住宅、不当な高値。奈良の住民（売主業者に）利得の返還求め提訴」という見出しで、去る九月二十五日付朝日新聞は、バブル経済の時期に奈良市内で分譲住宅を購入した十九世帯が「適正価格を二倍以上も上回る不当な高値で売り付けられた」として、近畿の大手宅建業者を相手取り、総額十五億二千三百万円の返還を求める訴えを大阪地裁に提起したと報じている。

このように、バブル経済崩壊に伴う値引きや不況の慢性化による値下げと、このところ建売りやマンションの売れ残り住戸部分を当初の販売時に設定した価格から値引いて販売することに起因する紛争が続発している。

もちろん、値引かれた価格で買った新規の買主が、不満をもつことはない。苦情を寄せ

るのは、直近の買主である既契約者である。

このような状況のもとで、この種の係争事件について、最近、東西の東京・大阪の両地方裁判所があい次いで判断を下した。これら裁判所が値引き販売をめぐる主要な争点について判示しているにもかかわらず、目下のところ法律雑誌等には、いまだ登載されていないようである。そこで、ご参考のため、それらの要旨をご紹介します。

一 大阪地裁・譲渡禁止仮処分命令  
申立事件

1 事案の概要

まず、裁判所の判断の下された月日の順に西からご紹介する。

この方は、平成五年四月二十一日、大阪地裁で決定が下された平成四年（ヨ）第一二五七号譲渡禁止仮処分命令申立事件である。本

件は、この事件名からお分かりのように、通常の訴訟事件ではなく仮処分命令の申立事件である。

事案の概要は、宅建業者（債務者）から平成元年からの一年間に、奈良市所在の戸建分譲住宅を八千万から一億三千万円で購入した一五世帯二十二名の買主・住民（債権者）が、この売主業者が将来分譲を予定する当該分譲団地の売れ残り物件について、一定の価格以下で、いわば値引いて販売することの禁止の仮処分を裁判所に求めた事件である。

その結果である裁判所の決定は、買主の売主業者に値引いての販売はするなとする仮処分命令の申立てを却下し認めなかった。

もつとも、その直後、買主は売主業者に対し本訴としての、不当利得の返還請求訴訟を提起し、目下係争中という。

2 値引き販売をしない合意の有無

ところで、本件の中心的な争点の第一は、値引き販売をしない旨の合意が売主業者と既契約者・買主との間にあったか否かである。

これは、値引き販売に際しての紛争においてよく争われる点である。すなわち、買主が当初販売時に値引き交渉した際には、売主業者の担当者は「他の客に対しても一切値引き

「将来、値上りすることはない。」とあるが、これはあくまで「将来」の話であって、値下りすることはあり得ない。と言ったのではないか、にもかかわらず値引きして販売するのは、値引きをしないとすると合意や不作為義務（債務）違反であり、信義則にもとる等の苦情である。

この争点に関し、大阪地裁は、売主業者の営業部長に始まり、次長・部長等々と販売を担当した業者従業員の値引きしないとの説明や対応さらに勧誘のトークを克明に追っている。

そのうえで、本決定は、「売主業者の部長らが将来値下げ販売をしない旨述べたことをもって、売主業者において、将来の不動産市況の変動の有無にかかわらず、一方的に個々の買主らとの売買単価を下回る価格で、売れ残り他物件を分譲しないとの不作為義務を負担する旨の意志表示をしているものとみるには、あまりにも内容が曖昧である。買主らが主張するような重大な合意をしたのであれば、それを当然売買契約書に特約条項として記載する等の書面化を図るのが通常であるにもかかわらず、そのような措置は何らとられていない。」と判断する。

さらに、「分譲担当者らの売買交渉時の言動について判断すると、当時はバブル経済の影響で、土地が本来有している価格以上に異常

に高騰し、売主である不動産業者においても、地価の異常な上昇がいつかは終局を迎えることになるとは思いつつも、その終局の時期がこんなにも早期に到来し、高騰を続けた地価が急激に下がるとまでは思いもつかなかった（はずである）」とする。

また、「不動産についても、販売価格が一般の不動産市場での時価に影響を受けることは当然であり、営利業者としてより高い採算（その採算の程度及び是非については、ひとまず措く。）を考慮する以上、売主業者が必要と供給とのバランスから決定される時価を離れて販売価格を全く自由に設定することは、およそ期待できない。」ともいう。

これらの事情を勘案すると、分譲担当員らの売買交渉時の言辞は、買主ら顧客に対する売買契約の誘引として楽天的な価格動向の見通しを述べた、いわゆるセールストークであるとみるのが相当であると判断している。よって、本決定は、値引きをしないとする合意の存在について消極に解し、売主業者が不作為義務（債務）違反には陥っていないと断じている。

### 3 契約の余後効に基づく値引きの禁止

争点の第二は、分譲住宅の売買契約の余後

効を根拠として、宅建業者に対して一定価格以下の代金で値引きしての不動産を販売することの禁止を求めうるかについてである。

ここにいう「余後効」とは、あまり目にはないことばかもしれない。この用語は、労働協約の効力についての論議のほか、不動産取引では、いわゆる環境瑕疵の領域でも用いられている。例えば、風光明媚な別荘地帯の優れた眺望を有するリゾートマンションの分譲業者は、南に隣接して所有する土地に眺望を阻害するような建築をすることの可否などに使われている。売主業者は、契約の余後効として、隣地等に自己の支配を及ぼすことが可能ならば、契約の主たる給付が履行された後にも周辺環境を保持すべき義務をなお負い続けるか、という具合である（本田純一・不動産取引と環境瑕疵」ジュリストNo.九七二号一二九頁以下）。

では「本件のごとき分譲住宅の売買契約において、買主らのその余後効を根拠とする売主業者に対する値引き販売の禁止の可否についてはどうか。」

本決定は、この契約の余後効的義務は、信義則上の義務と観念されると前置きをする。ところで、「これをわが民法において承認するとしても、その価格が市況により変動するこ

とが予定されている市場性のある商品の売買契約において、その余後効的義務の内容として、当該商品の売買契約締結後に、他の同種同格の商品をそれ以下の代金で売買することにより間接的にその財産的価値を減少させることのないようにすべき義務まで包含するものと解することはできない。」と判断する。

また、分譲地売買契約の余後効的義務が存したとしても、この義務に基づく作給付請求権を被保全権利としての仮処分は許されない、と判示する。

#### 4 値引きと資産価値の下落

本決定は、以上の各争点につき検討を加えたうえ、買主らが本件仮処分を申立てた趣旨は、①売主業者は、買主らの購入住戸の資産価値の減少を防ぎ、②当該分譲団地を高級住宅地として完成させることに加え、③値引き販売による損失補填を図ることもその目的となつていることは明らかであるとす。

そして、特に、この本件申立ての趣旨①について、売主業者による値引きしての販売の継続により、当該分譲団地における低価格の取引相場が形成され、そのため買主らが売主業者から購入した分譲住宅の資産価値が大幅に下落して著しい損害が生ずるとの買主の主

張に対しては、本決定は次のように判示する。

「分譲不動産の販売価格は、需要と供給のバランスから決定される時価と離れて自由に設定されるものではない。例え売主業者において、既契約者らに対する分譲価格と同一の価格での販売を継続したところで、買主らの取得した分譲住宅の資産価値が維持されるというものではない。」という。

ましてや、「本件取引は、国土法による規制を受けている。従って、売主業者においては、その規制価格を上限とした価格決定しかなしえない。バブル経済の崩壊以後において不動産価格の下落とともに国土法による規制価格も下落している。売主業者としては、個々の物件の売買契約に当たり、いきおいこの下落した国土法による規制価格一杯での販売価格設定をしなければならぬ状況となっている。このことからしても、売主業者に対し、既契約者・買主らへの譲渡価格を下回ってはならないことを仮処分命令により要求することは、国土法の規制価格を超えての販売を強要する結果となり妥当とはいえない。」といっている。

もつとも、本決定も、前述申立ての趣旨③に関連し、売主業者は、買主らの資産価値の減少は、バブル経済の崩壊による不動産価格

の急激な下落が原因であると主張するが、売主業者が分譲物件について設定した当初価格から値下分を控除しても、なお相当額の利潤が売主業者に残るものであることからすると、この差額は、適正な利潤を上回る利益を顧客の損失において利得しようとしていたものであるとの疑いが生じるともいっている。さらに、バブル経済の崩壊による損失は、顧客において相当に高額なものを買わされたことによるものであるのに対して、売主業者においては、相当な利益を儲け損なつたということであることからすると、買主らにおいてその差額の返還を要求したい心情は十分に理解できるともいっている。

しかし、本決定は、このように買主らの本件申立てによる売主業者への不満に対して理解を示しながらも、買主らによる売主業者に対する差額の返還請求が法律上求めうるかどうか、また、それができるとしても、その金員返還請求権を被保全権利として本件のごとき仮処分が許されるかどうかは別問題であるとしている。

これらの争点の検討の結果、本決定は、買主らの申立てた仮処分を認めるには至らなかつたのである。

## 二 東京地裁・損害賠償請求事件

### 1 事案の概要

次いで、東の判例をご紹介します。  
 こちらは、平成五年四月二十六日、東京地裁で言渡された通常訴訟の平成四年(ワ)第一二二七号損害賠償請求事件である。

事案の概要は、宅建業者(被告)から、平成二年六月に東京都の区部に建築されたマンションの一住戸を九千三百万円で購入した買主(原告)が、その住戸を平成五年二月に転売した。しかるに、売主業者が本件マンションの売れ残り住戸部分を値引きして販売したため、買主は転売に際し、取得価格を著しく下回る五千九百万円で転売しなければならなくなつたとして、その差額のうち、三千百万円を売主業者の債務不履行を理由として訴求したものである。

もつとも、本件では、買主もまた宅建業者である業者間取引であつた。そして、本件において、前述一の西の決定同様、裁判所は買主側の請求を棄却し認めなかつた。控訴はなされず、この判決は確定をみているという。

### 2 値引き販売禁止の合意の否定

本件の争点も、前述した西の大阪地裁の決

定のそれと類似し共通するところが多い。

その第一は、値引き販売をしない旨の合意が既契約者と買主との間にあつたか否かである。売主業者は、「本件物件は、一旦契約が成立したがキャンセルされたもので、このマンションは大変好評で売出と同時に完売になつたほどである。本件物件も売買価格に二割程度の利益を上乗せしても直ぐに転売できることに間違いのない有利な物件だから、買つておいたらどうか。」等と買主に対し勧誘したものである。このことからすると、買主と売主業者との間においては、本件契約締結に際し、少なくとも本件マンションの他の物件を価格表記載の価格を値引きして売り出すことはしない旨の合意が成立していた。そこで、万一、売主業者において値引き販売をする場合には、買主に対し、同一の値引率に相当する金員を支払う旨の黙示の合意も成立していたといふべきであると買主は主張する。

この買主の主張に対し、判決は、次のように判示する。「買主が宅建業者であることからすると、買主は、本件物件の転売の難易を推測したうえで、本件売買契約を締結したことは十分に推認できる。しかし、そのような事情があり、仮に売主業者の担当が、二割程度の利益を上乗せしての直ちの転売が間違いな

くできる有利な物件だと勧誘したとしても、本件契約を締結したころは、いわゆるバブル経済の時期に当たり、マンションを含め不動産の価格が急騰していた時期であり、本件の契約時点では、本件マンションの価格が値下りするようないことは、予想できない時期であつたと認められる。こうした事実を照らして考えると、買主の主張するようない、黙示の値引き販売禁止の合意の成立を認めることはできない。」

### 3 値引きしない慣習があつたか

本判決に特徴的な争点となると、前述の西の決定に相違して、争点の第二としての値引き等をしない旨の慣習の存否である。本件契約当時、マンション業界においては、新築物件を一齐に売り出す際、売出価格による販売ができない物件が出たり、一旦売買契約が成立したのち解約された物件が出た場合、これらの物件を再売出する業者は、値引販売をしないのを原則とし、止むなく値引き販売する場合には、値引き分について、当初価格による買主に対して損失を補償するのが慣習化している」と買主は主張する。

この買主の主張に対し、判決は「そもそも物件の価格というものは、需要と供給の関係から決定される。前述のように、本件契約を

締結したころは、いわゆるバブル経済の時期に当たる。マンションを含め不動産の価格が急騰していた時期であり、本件契約の締結時点では、本件マンションの価格が値下がりすることは、予想できない時期である。従って、買主が主張するように、多くのマンション業者が仮にマンションの価格を値下げしなかったとしても、それは、その時期を厳格に判断しないと行けない。こうしたことを考えると、買主が主張するような慣習の存在を認定することはできない。」と判示した。

#### 4 値引きしない信義則上の義務の存否

争点の第三は、前述した西の決定と共通するところのある信義則にかかわる点である。

買主は、こう主張する。分譲業者が売れ残った同一建物内の同種、同等の他の物件があるからといって、それらのみだりに値引販売すれば、値引きなしの価格で取引を終えた同種、同等の物件の取引価格が引き下がる。その結果は、値引なしの買主の所有資産の価値をそれだけ引き下げ、損害を被らせる。そこで、分譲業者は、同一建物内の同種、同等の物件については、みだりに値引販売をしない信義則上の義務を負担している。万一、値引販売する場合にも、値引分について当初価格

による買主に対し損失を補償する信義則上の義務がある、との主張である。

この買主の主張に対し、本判決は、「先にも判示したとおり」と断りながら、「物件の価格というものは、需要と供給の関係から決定されるものである。物件が売れ残るといふ、需要の減少に伴い、価格を低下せしめてこれを販売することは、分譲業者としては当然の行動である。買主としても、本件建物の他の住戸部分が売れ残るといふ事態になれば、売主業者がその価格を下げることは当然に予測できたといふべきものである。買主の本件建物部分の購入後にその価格が下がったとしても、それは不動産市況の変化によるものである。それにより買主が損失を被ったとしても、買主が宅建業者であることからすると、買主が不動産市況に対して見込み違いをしたにすぎず、その損失を他に転嫁することはできない筋合いのもの」と評価せざるをえない。」と判断した。よって、本判決は、買主が主張するような信義則上の義務もまた売主業者には存しないと判示する。

#### おわりに

ご紹介したように、近時の東西両（地方）裁判所とも、建売りやマンションの売れ残り

住戸部分を当初の販売時に設定した価格から値引いて販売することについて肯定した。

しかし、私法上の損害賠償請求権の有無はともかく、戸建の中古物件などの取引と相違して、前記物件の取引は、各住戸が同質的な構造になっていて、他の住戸の価格が極めて敏感にその他の住戸の価格（資産価値）に影響する等の特性を持つ（当機構発行。続不動産取引紛争事例集二一四頁参照）。それに、両事案とも、契約成立後のバブル崩壊といった市況など基礎事情の著しい変化があり、その変化を売主業者が予見せず、かつ予見しえなかったという特殊状況下のものである。また、何より、値引きは、売主業者の利益率を減少させる。企業としてのマイナスイメージをもたらしがちであり、現に紛争も続発している。

従って、このような事情を勘案すると、売主業者としては、基本的には値引き販売は回避すべきである。万一事情が変わってどうしても値引きせざるをえない場合には、ご紹介した裁判所等の判断も参酌されることをお勧めする。

（調査研究部研究課長）