

最近の判例から (10) – 交渉ルート変更と損害賠償 –

別ルートで売主と交渉し契約した購入者と仲介業者に対し、排除された仲介業者が行った損害賠償請求が棄却された事例

(東京地判 平26・5・22 ウエストロー・ジャパン) 齊藤 智昭

法人の所有地について売却活動を行っていた不動産業者が、購入希望者から提示された価格が折り合わないことを理由に売主に購入希望者名を伝えなかったところ、購入希望者が本件土地の抵当権者を通じて売主に条件提示し成約となったため、結果的に排除された上記業者が買主及び買側仲介業者に対し、仲介手数料相当額の損害賠償を請求した事案において、当該請求が棄却された事例（東京地裁 平成26年5月22日判決 認容 控訴後和解 ウエストロー・ジャパン）

1 事案の概要

売主A（法人）及び売主B（法人、Aのグループ会社 以下併せて「売主ら」という。）が所有する土地（以下「本件各土地」という。）の売却を検討している旨聞いた不動産業者X（原告）が、売主ら了解のもと買主の探索を行っていたところ、別の不動産業者Y2（被告）がこの情報を聞き、これを買主Y1（被告）に紹介、買主Y1から購入希望を示す書面が提示された（金額11億円、売主側で建物取壊と土壌汚染対策実施のうえで引渡）。これを受け9月7日に買主、両仲介業者間で打合せが行われた後に、建物取壊と土壌汚染対策は買主が行う代わりに8億5千万円で購入する案が業者Y2からXに提案されたがまともならなかった。

Xは売主に8億5千万円の価格については

伝えたが断られたため、買主の社名までは伝えなかった。その後、業者Y2はXに対し売主との面談セットを依頼したが、Xがこれを拒否したため実現せず、何の進展も見られなかったため、10月中旬には買主も一旦購入を断念した。その後、業者Y2は本件各土地の抵当権者を通じて、11月と12月に売主と面談のうえ交渉を行い、その後、確定測量が完了し実測面積が減少したこともあって、3ヶ月後合意に至り、C社（不動産業者）を売側業者、Y2を買側業者として、価格を9億円とする売買契約を締結するに至った。この際、Y2はY1から上限値の仲介手数料を受領した（なお、Xはこれらの交渉経緯について何も知らされていない。）。

その後、契約締結を知ったXが、成約が確実であったにもかかわらず、YらがXを排除して売買契約を締結したことが不法行為にあたりと主張して仲介手数料相当額の損害賠償を請求するに至った。

2 判決の要旨

裁判所は次の通り判示し、Xの請求を棄却した。

(1) Xの媒介契約の成否及び判断枠組み

上記（Xと売主らの間で口頭により媒介契約が成立していたと認定されること）のとおり、Xと売主らとの間で媒介契約があったことは認められるものの、本件でXが

主張する被告らの不法行為は、売買契約が成立した場合にXが受領できる媒介報酬への期待を侵害するもので、媒介報酬債権は未だ具体的に発生しているものではない。被告らは、上記媒介契約の当事者ではなく、上記媒介契約に拘束されるものではなく、さらに、上記媒介契約は専任媒介契約ではなく、別の者が売主側の媒介者として仲介業務を行うことも制限されていないのであって、原則として、被告らが誰を売主側の関係者として交渉するかは自由である。このような点に鑑みれば、被告らの行為がXの媒介報酬の期待を侵害するものとして不法行為となるのは、Xの仲介により売買契約が成立することが確実で、被告らがことさらXを排除して売買契約を締結するなど被告らの行為が社会的相当性を欠くような場合に限られるというべきである。

(2) 売買契約成立の確実性

上記の各事案（主として交渉の経緯を指す）を総合すれば、F（Y2代表者）がD（売主代表者）と面談した平成23年11月当時、売主ら及び買主Y1のいずれも代金9億円を了承しておらず、他に購入を検討している業者も存在し、また、売買契約の成立までには地積の確定等さらに作業が必要とされていたのであって、Xの仲介により売主らと買主Y1との間で代金9億円で本件各土地の売買契約が成立することが確実であったということとはできない。

(3) 本件売買契約交渉の社会的相当性

上記のとおり、Xの仲介による売買契約の成立が確実だとはいえない以上、被告らにおいて、他の仲介ルートを探し、そのようなルートがあればそこで交渉を進めることも自由競争の範囲内のことであって、何ら違法な点はない。Fが、Xの仲介による売買契約交渉が進展しないため、進展を図

るため売主と直接面会することを依頼したがE（Xの顧問）に拒否されたところ、他のルートによりDとのつながりができたため、そちらのルートにより交渉を進めたとしても、社会的に相当というべきで、これを不法行為ということとはできない。

3 まとめ

本件では、当初購入希望があった際、売側業者が購入希望価格と前提条件については報告したものの、購入希望者名を伝えることなく、それ以上の調整を行おうともしていない。確かにこの時点では諸条件を含め乖離が大きく、契約成立に至る可能性は低いとの判断もやむを得なかったかもしれない。

しかしながら、実際の交渉では時間の経過とともに当事者の考えが変わることは珍しくなく、ある時点で適切と思われる判断も、時間の経過とともに適切とは言えなくなることもある。

実際、本件においても、約2ヶ月後には買側業者が売主代表者と面談のうえ交渉を始め、その3ヶ月後には成約に至っている。売側業者が面談していた先も同じ売主代表者であったことを考えると、売側業者が積極的に調整を図るよう努めていれば、成約に至った可能性は十分にあったものと思われる。

判決の要旨では「Xの仲介で契約成立が確実といえない以上、他の仲介ルートを探し、そこで交渉を進めることも自由競争の範囲内」と述べているが、この表現には十分な努力を怠った売側業者に対する厳しい姿勢が感じられる。

(調査研究部調査役)