

最近の裁判例から (10) – 和解契約の成否 –

不動産のコンサルティング提案に誤りがあったことに起因する和解契約の成立が認められた事例

(東京高判 令和元・9・19 ウエストロー・ジャパン) 三輪 正道

媒介業者から賃貸マンション建築を前提とした賃貸収支等の提案を受け、土地を購入したが、提案の建物が建築できず、利回りが下落したことで、媒介業者が買主に和解金を支払う合意があったとして、買主が媒介業者にその支払いを求めた事案において、和解契約の成立及びその支払請求を認めた事例（東京高裁 令和元年9月19日判決 ウエストロー・ジャパン）

1 事案の概要

土地1の購入を検討していた原告X1（法人・賃貸管理業）は、購入相談をした被告Y（媒介業者）より、平成28年5月、3階建鉄筋コンクリート造の賃貸マンション建築を前提とした賃料年収や投資利回りに関する提案資料の交付を受け、その後、Yを媒介業者として、土地1を代金2280万円で購入し、土地引渡と同日にYへコンサルティング料224万円余を支払った。

また、平成28年5月、Yは、X2（代表者はX1と同じ）に土地2の購入を提案し、平成28年6月、4階建鉄筋コンクリート造の賃貸マンション建築を前提とする賃料年収や投資利回りに関する提案資料を交付した。

同月、X2は、Yを媒介業者として、土地2を代金3230万円にて購入し、平成28年8月に土地引渡を受け、Yにコンサルティング料198万円余を支払った。

しかし、X1らが建築しようとしたところ、Y提案資料と異なり、各土地における賃貸マ

ンションは、鉄筋コンクリート構造では建築できず、スチール構造となったことから、土地1の賃貸マンションでは一部屋当たりの面積や部屋数が減少し、また土地2の賃貸マンションでは、4階建から3階建となり、部屋数が減少したことから、実際の表面利回りがY提案資料と比べ、土地1では8.43%から7.4%へ、土地2では8.66%から7.2%へと下落した。

平成29年1月、X1らはYに対し、建築業者同席の打合せにおいて、Yの事前の説明と異なり、表面利回りが下落したことから、X1らが建築業者に支払う建築代金のうち、計350万円をYが負担することを求め、Yは了承した。

同日、X1らは、上記内容の覚書案を、Yに電子メールで送信し、Yは修正案をX1らに返信したものの、その後のX1らの返信にYが対応することはなく、覚書は締結されなかった。

同年4月、X1らは、建築代金支払い時において、Yに350万円を建築業者に支払うよう連絡したが、Yは、建築業者に貸金があり、それと相殺するとして、同社へ計350万円を差し引いて支払うようX1らに連絡した。

X1らは、Yが合意した計350万円の和解金を支払わないとして、本件訴訟を提起した。

原審は、X1ら主張の和解契約は成立しているとしてYに和解金の支払いを命じた。その後、Yは控訴した。

2 判決の要旨

裁判所は、下記のとおり判示し、本件控訴を棄却した。

(和解契約の成立の有無)

Yは、X1らが平成29年1月に示した覚書案に対し、支払日と遅延損害金の利率について意見を述べたが、建築代金のうち計350万円を負担することについて異議を述べておらず、その負担を前提とした回答をしていること、平成29年4月のX1らからの支払請求に対して、X1らが建築業者に対する貸金と相殺処理する旨を申し出て、Yが350万円を負担することを前提とした行動をしている。

これらから、X1らとYとの間で、覚書等の作成には至っていないものの、少なくとも、平成29年4月時点では、X1らとYとの間で、Yの事前の説明と異なり賃貸マンションの利回りが下落したことにつき、「①Yは、X1らの建物請負契約代金の一部を負担すること、②負担金額は、計350万円とすること、③Yは、X1らの建築請負契約の最終代金を支払うまでに計350万円をX1らに支払うこと」の旨の本件和解契約は成立したことが認められることができる。

また、Yは、覚書案が最終的に作成されなかったことから、本件和解契約は成立しなかった旨主張する。

しかし、上記のとおり、X1らとYとの間で、本件和解契約について意思の合致があったと認められ、最終的に覚書案が作成されなかったとしても、本件和解契約が成立したということができ、これを覆すに足りる証拠はない。

(和解契約の錯誤無効の成否)

Yは、本件和解契約は、建築業者がYに対して支払うべき手数料を減額する前提でされたが、その減額処理を建築業者が承諾しな

ったことから、本件和解契約は錯誤により無効である旨主張する。

しかし、建築業者は、Yと、本件賃貸マンション建築についてYに手数料を支払う合意をしたことはなく、減額処理も話し合いがされたことはなかった旨、さらに、本件賃貸マンション建築は、Yから頼まれて引き受けたものであり、建築業者にとって利幅がないか、非常に小さく、手数料を支払うべき案件とは考えていなかった旨、証言する。

一般に、建築業者が不動産業者から建築案件の紹介を受けた場合に手数料を支払うことがあるとしても、そのことから直ちに、本件賃貸マンション建築において、建築業者がYに対し手数料を支払う旨の合意が成立したと認めることはできない。

建築業者からYに対し、本件賃貸マンション建築について手数料が支払われる合意が成立したと認められない以上、減額処理が本件和解契約の内容とされたり、和解の動機として表示されたと認めることはできない。

3 まとめ

本事例は、宅建業者が行ったコンサルティング提案と、実際に建築できた建物規模や表面利回りが相違したことを発端として、和解金支払いを巡り、争われた事例である。

宅建業者が、不動産コンサルティング業務を行う場合は、依頼者に予めその契約内容を十分に説明して、理解を得た上で契約を締結し、成果物は書面で交付する必要がある（宅建業法の解釈・運用の考え方第34条の2関係8参照）ことはいうまでもないが、特に、提案する建築計画については、専門家である建築士等に、建物図面の作成や建築内容の確認等を依頼するとともに、収支計画については、リスクを十分に説明することが必要であろう。
(調査研究部調査役)