

地価高騰時における 紛争事例について

大野 達二

宅建業法所管課に寄せられるこれまでの苦情、紛争申立て内容を見ると、申立者がいったん成立した売買契約の解消を求めるケースが比較的多かった。このようなケースでは、契約条件等を是正することにより、極力契約を継続する方向で解決を図っているが、申立者があくまで契約の解消を求める場合は、相談担当者としても何らかの方法で契約を解消させ、紛争の解決を図ることになる。

これまでの事例をみると、一般消費者である買主が何らかの理由で購入意思を失い、どうにかしてこの契約を解消しようとするものである。この場合、売主に何らの責任がなければ手付放棄で契約を解除（民法五七七条の規定による手付損倍戻による解除）するよう助言し、既に相手方の履行の着手があれば、違約金（概ね契約書に記載された損害賠償予定額）を支払い、円満に契約を解消（契約当事者の話し合いによる合意解除）するよう関

係者を指導している。また、契約締結にあたり関与した宅建業者の違法行為が契約解消の原因である場合は、業者の責任を考慮した公平な内容の解決を図るよう業者を指導している。

ところが、最近の地価の高騰で、売主からの契約解消の申立てが多くなった。反対に一般消費者である買主からは、売主から契約解消を求められたが、自分としてはどうしても契約を継続したい旨の申立てが多くなった。これまでの土地の価格が安定ないしは下がる傾向のときは、当事者の一方が契約の解消を求めた場合でも、手付け損倍戻しあるいはこれが出来なくても違約金（損害賠償予定額程度）を支払えば契約の解消はほとんど問題なく出来た。手付金や違約金で十分相手方の損害を補填出来たからと考えられる。

しかし、土地が高騰の傾向にある時は状況が変わってくる。売買契約締結後に土地の価

格が上がったので、売主は土地を早く売ってしまったことを後悔し、どうにかして契約を解消し、改めて第三者に転売したいと考える。一方、買主は売主から手付け倍戻し（その時期が過ぎた場合は違約金の支払い）による契約の解消の申し入れがあっても、これに応ぜずあくまでも契約の履行を求める。手付金または違約金を購入資金に加えて他の物件を購入しようとしても、他の物件も高騰しており手が出なくなっているからである。また、売主が業者の場合は、売り惜しみをし、いろいろな手段を使って買主に契約の解消を求めてくるケースが増加してきた。

売主側からの契約解消を原因とする具体的事例をいくつか挙げてみよう。

- (1) 宅建業者甲は、Aから土地付建物を八千万円で売却してほしいとの専任媒介の依頼を受けた。甲の紹介によりBと売買契約が成立し、手付金八百万円、中間金二百万円を受取った。その後、他の宅建業者がA宅を訪れ、本物件を一億六千万円でも買うとの申し入れがあった。Aは宅建業者甲に騙されたと思い、どうにかして本契約を解消したいとのことで本県に相談に訪れた。
- (2) Aは、昭和六十一年十一月売主B宅建業者甲を売主代理とする土地付建物売買契約

を締結した。契約内容―売買代金一、九八〇万円、手付金一〇〇万円、残金と引渡日は一月末日。ところが一月になって甲から次のような申し入れがあった。①売主Bの都合により引渡日を六月に延期してほしい。②斡旋したローン（金融機関乙で希望額一、八八〇万円）は一、五〇〇万円しか認められないので不足分を調達してほしい。③Bの事情により残代金は甲が支払い、所有権が甲に移ったので甲が売主となる。

その後、Aは土地の価格が著しく高騰しており、どうにかして本物件を手に入れたかったので、他の金融機関丙にあたり内諾を得た。ところが甲の妨害により丙から融資を断わられた（甲は丙の取引先）。

Aは甲に対し不審をいだき本県に相談。

本県で調査したところ次のことが判明した。
①甲の取引銀行乙では、ローンの申し込みを受けた事実はない。②Bは甲を代理人としてAに売却した覚えはない。手付金一〇〇万円を受領したことがない。単に甲に売買価格一、六〇〇〇万円で売却しただけである。その後Aは甲に契約の履行を求めたが、甲は売買代金の値上げを求めたり履行時期の引き延ばしをした。ついにAは本契約の履行を断念し、違約金として売買代金の二

十％相当額を支払い本契約を解消した。

(3) Aは、昭和六十二年四月、自宅の買換えのため、宅建業者甲に「売り」と「買い」の両方について専任の媒介を依頼した。売却の媒介価額は三、五九〇万円、購入予算額三、五〇〇万円。数日後、AはBを紹介され、売却の契約を締結した。

契約内容―売買代金三、五九〇万円、手付金六〇〇万円、五月に二、九五〇万円の支払いと同時に所有権移転登記、残金決済と引き渡し六十二年十二月。Aは「売り」が先行するのに不安があったが、甲から「希望物件は必ず見つけれられる。物件の引渡日は物件を捜す期間が十分とれるように八カ月後にしておく」と言われ、契約に応じたものである。

甲はAに数物件を紹介したが、希望に沿うものがなく、Aも自ら物件探索をした結果、土地の高騰のため自分の予算では希望物件の入手は難しいと判断するに至った。またBに売却した土地について、甲が査定した価額は低すぎたのではないかの疑いを抱くようになった。そこで、Aは甲に対し「所有権移転登記には応じられない。延期するか契約を白紙にしたい」旨、申し入れた。しかし、甲は「延期には応じられな

い。また契約を白紙にすることについては論外である」と言われた。

Aはどのようにしたらよいのか、本県に相談した。本県では甲を呼びAの申し立てを伝えるとともに、解決の方策を模索するため、Aとは話し合うよう指示した。

ところが、その日に電話で住宅を購入したという買主の立場にある者から「所有権移転登記日が迫っているにもかかわらず、売主がこれに応じないし、契約を白紙にしたいと言われ困っている」との相談があった。AとBとの売買契約案件に近似しているので、物件所在や相談者のいる名前を聞いたところ、その相談者はB本人であった。以上の事例のように、売主が契約の解消を求めることにより紛争に至った場合、当事者の話し合いによる解決は難しい。宅建業者が売主の場合、あるいは一般顧客が売主の場合で、土地の高騰の状況下でお互いの話し合いにより売買価格の値上げの合意をし、以後円満に契約を継続する事例もあったが、こういうケースは稀である。売主が契約の解消を求めることにより紛争に至り、話し合いによる解決も不調に終わった場合残されている方法は、あくまで法律上どうなるかということで検討するしかない。（神奈川県都市部建築指導課主査）