
最近の裁判例から (5)ーリースバック詐欺行為による損害賠償ー

リースバック取引に係る一連の行為が詐欺行為にあたるとして転売利益相当額が損害賠償額として認められた事例

(東京地判 令 4・2・28 ウエストロー・ジャパン) 大嶺 優

自宅の借入債務があり、管理費の滞納による自宅の差押えを受けていた売主が、債務返済のため、コンサルタント会社に不動産担保ローンの申し込みをしたところ、融資であると偽って、市場より著しく低廉な価格で、リースバックによる自宅の売買契約をさせられたことは、詐欺行為であるとして、売主が、取引に関わったコンサルティング会社、宅建業者、およびその代表者、従業員等に対して、損害賠償を請求し、転売利益金額相当が損害額として認容された事例（東京地裁 令和 4 年 2 月 28 日判決 ウエストロー・ジャパン）

1 事案の概要

X（原告）は、マンションの一室（本件不動産）を所有していたが、金融機関からの借入債務があり、また、マンション管理費の滞納による競売開始決定に基づき、本件不動産の差押えを受けていた。

X は、Y 社（被告、コンサルタント会社）から、競売中の物件等を対象に不動産担保ローンをするという案内の郵便はがきを受領し、Y 社に不動産担保ローンの申込みをした。

平成 28 年 9 月、X は、Y 社では融資できないと言われ、Y 2 社（被告、宅建業者）の事務所に案内され、Y 社および Y 2 社担当者らに、債務を清算した上で手元に 100 万円程度の資金を残すには、融資額を 500 万円にするのが良いと説明され、言われるがままに、本件不動産の売却希望価格を 500 万円とする「不動産売却申込書」および、X が本件不動産を

Y 2 社に対して代金 500 万円で売却する旨の「区分所有建物売買契約書」に署名押印した。

同年 10 月に、X は、Y 2 社担当者に呼び出され、Y 2 社との売買契約を合意解除する旨の解除証書、Y 3 社（被告、宅建業者）に対して代金 500 万円で本件不動産を売却する旨の売買契約書、同社から、賃料を月額 10 万円、期間を 3 か月間、期間満了後は契約を更新しないなどと定める定期住宅賃貸借契約書に、署名ないし押印させられた。（その後、普通賃貸借契約に変更された。）また、同日、Y 3 社は、X に対し、売買代金から固定資産税等や賃貸借契約に係る敷金・礼金等を控除した金額を支払い、X は、借入金、滞納管理費等を精算したが、手元には 10 万程度しか残らなかった。

本件不動産はその後、Y 3 社から他業者に、1250 万円で売却され、更に第三者に 1980 万円で転売された。

X は、Y らは、共謀して、競売手続により本件不動産の所有権を失う危機に直面した X をだまして、市場価格よりも著しく低廉な価格で本件不動産を取得し、これを第三者に転売して利益を得る詐欺行為を行ったとして、共同不法行為による損害賠償請求訴訟を提起した。

2 判決の要旨

裁判所は、次のように判示し、X の請求について、認容した。

(1) Y らの詐欺行為の有無

Y社は、Xに対し、本件不動産を担保にして融資を行う意思がないのに、不動産担保ローンを勧誘し、Xを、Y社から借入れをすれば、本件不動産の所有権を失わずに済むと誤信させ、このことが、Xを、本件不動産のリースバックへと誘導したといえる。

Yらは、Xに対し、リースバックを提案したところ、Xがこれに応じた旨主張するが、Xにとって、半年程度のリースバックは望んでいた内容ではないことが明らかであり、Xが上記のような提案にたやすく応じたとは考えにくい。また、本件不動産の売買代金を500万円と合意した理由として、同不動産と同一建物内にある物件の売買代金事例が800万円であり、本件不動産は経年劣化により室内のリフォームに相当額の費用を要するので、本件売却価格が市場価格よりも著しく低廉であったとはいえない旨主張するが、本件不動産は、引き続き原告が居住し、室内のリフォームは行われないうまま、後に1250万円で売却され、更に1980万円で転売されていることから、上記Yらの主張はただちに採用し難く、本件不動産の売買代金額（500万円）は、著しく低廉なものであったと認められる。その他の事情も鑑みて、Yらは、Xから本件不動産を市場価格よりも著しく低廉な価格で取得し、これを転売して利益を得るとの企図の下、順次Xに働きかけ、本件不動産につき、リースバックを締結させるという、Xの望む内容とはかけ離れた方向に誘導し、同不動産を騙し取ったと認めることができる。

したがって、Yらは、それぞれ詐欺行為の重要な部分に関与し、その実現に不可欠な役割を担っていたというべきであり、共同不法行為が成立する。Y社、Y2社、Y3社は、代表者の行為についての損害賠償責任（会社法350条）、担当者の行為について、使用者責任（民法715条）を負う。

(2) Xの損害額について

本件不動産と同一マンション内の他物件（専有部分の建物の床面積40.05㎡）の評価額が1768万円であった。これを本件不動産の床面積29.10㎡に換算すると、約1284万円であり、被告Y3の他業者に対する売買代金額である1250万円に近似するといえるため、本件不動産の価格相当額を1250万円と認める。

Xの損額額として、上記1250万円と売買代金として既に受領した金額との差額約768万円と弁護士費用として、その1割相当の約76万円を認める。

よって、Yらに、連帯して約844万円等の支払を求める限度で理由があるから認容する。

3 まとめ

昨今、リースバックによる取引が注目されているが、新しい取引形態であり、消費者の理解も不十分である。

そこで、本事案のような紛争防止のため、国土交通省は2022年6月に「住宅のリースバックに関するガイドブック」を公表して注意を促しているため、参照されたい。

高齢化社会の伸長、空き家対策の一手法として、リースバックが今後の取引においても活用されることが想定されるが、宅建業者としては、取引スキームやリスクについて、消費者に正確な説明を行い、理解を得ることが求められていることに留意されたい。

（調査研究部調査役）