

最近の紛争事例の

特徴について

神谷 正己

紛争は世相を反映する。バブル期にはバブル期の紛争が(値上りを見越しての売主からの解約等)、バブルの崩壊期にはそれに応じた紛争が生じる。最近、値下りと融資のひっ迫を受けてのトラブルが目立つようになった。以下、最近の紛争事例の特徴について紹介してみよう。

一 苦情紛争相談件数等の動向

建設省の調査によると、平成二年度に建設省及び都道府県に持ち込まれた宅地建物の取引に関する苦情紛争相談は、前年度に比べて四・〇%増加した。その結果、全国では六三年度から三年間継続して増加したことが明らかとなった。

増加した件数は、各年度とも三百から四百件であり、全国的にはそれほど大きなものではない。しかし、五〇年代前半に三万件台のピークをえて六二年度まで長期にわたって減

少し続けていたことから考えると一つの節目であろう。

表1 建設省及び都道府県における紛争相談件数の推移

区分 年度	全 国
52	30,454件
56	26,874
57	21,993
58	16,835
59	16,888
60	15,659
61	12,049
62	10,253
63	10,589
元	11,063
2	11,501

この間、地価の動向や土地取引の件数においても激しい変化がみられた。昭和六三年東京圏の住宅地の地価公示価格(六三年の一月一日)は、対前年で六八・六%も上昇しピークを示したが平成元年(同年一月一日)には〇・四%と、伸び率は大幅に下落し、同四年には、名古屋、大阪を含む三大圏の変動率はマイナスに落ちている。

また、売買による土地取引件数(法務省「民

事・訟務・人権統計年報」は六三年度は全国で前年度の二二七万件から二一三万件と十四万件減少し、そのうち東京圏が約十二万件を占めている。

さらに、最近の不動産取引においては中古のマンションを中心として物件価格の値下りが目立っており、不動産業の倒産件数も依然として高水準で全体的に不動産市場の停滞が著しい。

このように不動産をとりまく様々な指標の推移をみると、東京圏を中心に六三年から平成元年にかけての不動産取引をめぐる環境の大きな変化を見ることができ、宅地建物取引に係る苦情紛争相談の件数が増加に転じたこともこの様な指標の動きと無縁ではないだろう。不動産取引をめぐる紛争もこれに対応するように、複雑化と多様化の傾向を示し、一層深刻な状況となっている。

二 紛争相談原因の動向

最近の不動産取引に係る紛争相談の内容をみてみると、全体として、売買よりも媒介代理として関与する業者の紛争相談の割合が増加している。別表二は、建設省や都道府県の宅地建物取引業法主管課に相談があった苦情相談を、売買と媒介代理の業務別にその占め

割合を見たものである。業者が売買を行ったことに係る紛争の割合は年々減少し、他方、仲介に係る媒介業務に伴う紛争相談の割合が増加の傾向にあることを示している。

表2 業者の業務別紛争相談割合

年 度	昭和59年	昭和62年	平成2年
売 買	82%	73%	63%
媒 介 代 理	18%	27%	37%
計	100%	100%	100%

また物件別紛争相談では、売買の場合には新築・中古の一戸建てに係るものが全体の五〇%近くを占め最も多いが、マンションの占める割合が年々高くなっている。なお、媒介の場合には賃貸の場合の紛争相談も多い。

三 紛争相談の原因からみる 最近の紛争事例の特徴

紛争相談の原因を売買と媒介代理別に見ると、件数として多いのは重要事項説明の誤りや説明不足等に係るものであるが、最近増加していると思われるのが手付け金等の返還や契約解除をめぐるトラブルである。当機構が都道府県の業法主管課等から受けた様々な相談や情報によれば、最近のトラブルについては概ね次のような特徴を指摘できよう。

(1) 売買における紛争事例の特徴

【重要事項説明に係るトラブル】

説明がなかった、聞いていない】

物件説明の誤りや説明不足等の重要事項説明等に係るものである。これを原因とするトラブルはいわゆる「バブル経済」崩壊の前後を問わず相変わらず多い。なかでも建築不可となる市街化調整区域、建築不可または再建築不可となる接道義務、建築制限となる都市計画道路予定地等の公法上の権利制限に関するものが多くみられる。例えば、中古住宅を購入したが、建替えようとしたところ道路と敷地の関係により建築できない等の場合である。バブル経済の真直中にあつては、土地価格

が激しい上昇を続けていたことから、多少の利用制限を受ける物件であっても転売や投資目的で安易に購入する買主が見受けられた。しかし、一転して値下りが顕著となった最近では、買主は、売主もしくは媒介業者の説明が不十分であった、聞いていない等として、損害賠償のみならず契約そのものの解消を強く求める傾向がある。他方、このような物件を抱えた売主も、是が非でも売り抜こうと懸命である。

【手付け金・中間金等の返還トラブル】

事業資金のひっ迫】

いったん支払った手付け金や中間金等の返還をめぐる紛争相談は、六一年度以降、順次その割合を高め、平成二年度には全体の一〇%を占め、重説に次いで多くなっている。この種の紛争は最近では増加傾向にあるといえる。

これは、ローン特約等に基づいて契約が解除された後に、買主が支払った手付け金や中間金等の返還を求めたところ売主側がこれを拒否したり、手付け放棄解除の場合に、既に支払った中間金等に付いて返還を渋る等により生じる紛争である。最近の背景としては、不動産業に対する金融機関の融資が依然厳しいことや取引の成約件数の減少等により売上

げが大幅に落ち、業者の手持ち資金が少なく、返還したくても手元がないなど事業資金がひっ迫しているという事情もある。

【契約解除をめぐるトラブル】

買換え不調・値下がりで嫌気

また、手付放棄による解除あるいは白紙解約等に係る契約解除の手続きをめぐる紛争相談も多い。平成二年度の場合、重説、手付金などの返還に次いで多くなっているが、この紛争は手付放棄による解除をしようとしたところ相手方が履行の着手ありとして解除の効果を否定したり、ローン特約や買換え特約条項に基づき白紙解除しようとしたところ相手方からその適用を否定され争いとなる場合である。

これらの苦情紛争が多いのは、最近の不動産価格の下落や取引件数の減少等の不動産市場の低迷に伴い、買換えが予定通りうまく行かず、白紙解除したり、契約締結後、更に安い物件に気を取られて嫌気がさし、自ら進んで手付を放棄して解除するものが増えたことも要因の一つといえるだろう。

【ローン不成立によるトラブル】

ローン壊し

さらに、契約解除の手続きに係わるトラブルとして、ローン不成立による契約解除をめ

ぐる紛争がある。物件価格の値下がりや昨今の経済不況を反映して、残業時間の減少などにより買主が当初予定していた収入が大幅に減り、毎月の返済が困難となる等資金計画が破綻したり、青田売りでマンションを購入したものの、マンション市場の下落により契約に嫌気がさすと同時に損害を少しでも少なくしようとして、故意に適正な内容のローンの融資申込手続きを行わず（例えば、所得金額の過少申告等により返済能力等を偽ったり、必要な書類の提出を怠る等）、これによるローン不成立を理由として特約条項による白紙解除を主張し手付金の返還を求めるものである。俗にいわれる「ローン壊し」と言われるものである。この場合、売主は金融機関に問い合わせても必ずしも明確な回答が得られない場合があり、業者側の泣き寝入りになることもある。

【履行遅滞——— 抵当権がはずれない】

売買代金を支払って、売主業者から引き渡しを受けたもののいつまで経っても抵当権が抹消されず、そのうちに業者が夜逃げしてしまったというものである。

抵当権者は銀行である。事業資金の融資のため担保としていた土地が業者により売り出されたが、業者は資金繰りに四苦八苦で自転

車操業に陥り、途中で姿を消してしまった訳だ。銀行側も現に人が住んでいるから簡単に抵当権を実行することができない。まして、やっと手にいれたマイホームである、二重払いをする資金の余裕は買主にはない。

なお、この紛争の未然防止には、残金の支払を登記と引換に行うことが大切である。

(2) 媒介・代理の紛争事例の特徴

【賃貸をめぐるトラブル】

預り金・申込証拠金の返還

前述したように、業者が媒介で関与する紛争相談の場合は増加の傾向にあるが、媒介・代理にあつては、売買と同じく重要事項説明の誤りや説明不足を原因とするもの、契約解除の手続きに関するものが多いが、賃貸物件の占める割合が高いこともあって、預り金・申込証拠金等の返還をめぐる紛争相談も多い。東京都の場合、賃貸借の媒介等に関する相談の約半数を占めている（平成三年度東京都住宅局不動産業指導部「不動産取引についての相談」）。この紛争は具体的には、賃貸借契約締結前に、媒介業者が借主から一定の金員を預り金・申込証拠金の名称で説明も曖昧なまま授受し、その後、借主が契約締結を取りやめ返還を求めると、貸主に既に渡してしまっ

たとか、貸主が承諾したから預り金は手付金だ、取り止めるなら手付放棄だと主張して返還を拒否するものである。消費者も安易に契約を締結する場合もある。

なお、前記「不動産取引についての相談」は、最近の傾向として「更新料や更新事務手数料、あるいは退去に伴う敷金の返還をめぐるトラブルなどの業者が関与していても業法では解決できない民事上の相談が増加」していること、その原因としては、「業法の規制を受けないサービス業務の分野の急成長」と賃貸借における契約慣行の変化、業務代行業者を通じての金銭授受が一般化したことが影響していると指摘している。

【媒介報酬をめぐるトラブル】

業者排除の直接取引

報酬に関する紛争も多い。建設省調査によれば平成二年度では紛争原因としては第四位の順位である。この種の紛争は通常、媒介契約はあるものの、売買契約が成立したか否か、あるいはそもそも媒介契約が成立しているかどうか、あるいはその額について、当事者間で争いになる場合が多いが、報酬金の支払ってもらえないものもある。これを避けるため媒介業者を排除した直接取引に係る紛争相談も見られる。依頼した媒介業者が条件にあった買主なり売主の情報を

提供し、あるいは交渉を始めたにも関わらず、その相手方と自ら直接交渉して契約締結に到るものである。

このようなトラブルの背景には、業者の仲介努力に比較して、報酬金額が高過ぎると考えられるときの他、物件価格が値下がりして、売主の売却利益に見込み違いが生じた場合等の事情がある。また、最近では物件価格が大幅に変動したことにより、高値の時には相手方と合意することができなかったが、一年近く経って値下がり後に連絡したところ、合意に達して相手と直接契約を締結したが、業者から苦情が出たというものもある。

四 まとめ

以上のような紛争事例の他にも、日本列島の東西で急激な物件の値下がりをめぐるトラブルが生じている。奈良県では、購入者が業者の値下げ分譲販売（戸建て）の差止めを求めたり、都内ではマンション販売予定の業者が、分譲業者の値下げにより予定した販売価格を引き下げざるを得なくなったとして、その差額を損害賠償として求めるなど実に多様である。

バブルが弾けたといえればそれまでだが、まだしばらくの間は、業者のみならず地方公共

団体の相談担当者の頭の痛い日が続く。

（調査研究部長）