

照会・回答業務

老後居住のために購入した温泉付きマンション、
販売途中で売れ残り物件を
リゾートクラブ会員権の販売に変更

下坂 誠四郎

照会のあらまし

老後居住のため温泉付きのマンションの売買を媒介したが、売主業者の都合（売れ行き不振）で途中から売れ残り物件をリゾートクラブ会員権の販売に変更、当初の予定と違うとして、契約の解除と支払済手付金の返還を求められた媒介業者からの照会。

事 実

買主は、売主業者と温泉地に建設中の温泉付きマンション一二〇戸のうち一戸を契約代金三二〇〇万円とした売買契約を締結し、手付金一〇〇万円を支払った。

その後、完成間近になって、このマンションをリゾートクラブ会員権（共有）として販売する旨の広告がなされたため、買主は驚いて媒介業者になすねた。

媒介業者もこのような話は聞いていなかったため、売主業者に確認したところ「一二〇戸のうち六〇戸しか契約できず、今の時期、値下げしてもこれ以上売れないと判断し、売却の目的がたつまで借入資金の返済の金利分、にでもなればと会員権の販売に踏み切った、既に売買契約された方が、やめたいというなら手付金放棄となる。」とのこと。

買主は、折角、老後の余生を静かに暮らしたいと思って契約し、全戸分譲と聞いていた、人の出入りが激しくなり、管理形態もどうなるのか不安である、当初の説明と違うとして、

売主業者に契約解除と手付金の返金を求めたいと主張した。

これに対して媒介業者は、確かに販売途中で分譲から会員権販売に変更になったことは初めて売主業者から聞いたが、今の業界における不動産取引の低迷と価格の下落から売主業者に同情もしたが、反面、買主の媒介をした立場からは入居後の不安を抱く気持ちも分かる。

売主業者、買主双方に納得のゆく解決方法はないか。

事例の検討

(1) 当初の分譲方式から変更への問題点

当初の販売計画が、諸般の事情から販売価格の値下げや、賃貸物件などに変更された例は、過去にもあったが、今回のリゾートクラブ会員権販売に変更することに、いくつかの問題が残ったか、疑問が残るところである。すなわち、

①販売計画に無理がなかったか

②当初の分譲から会員権販売に変更するに至る状況が、真に止むを得ない事情があり、売主も予見出来ないような特異な事情であったか

③その上で、既に売買契約した購入者に対して、変更に至る内容を十分説明し、了解が得られたか等である。

特にリゾートクラブへの変更は、利用頻度が増加し、利用者が不特定になるため、騒音問題、地域コミュニティ破壊など、多くの弊害を生ずる恐れがあり、販売価格の値下げや賃貸物件への変更に比べて、既購入者への悪影響はかなり大きいものと考えられる。

(2) リゾートクラブ会員権と法規制

リゾートクラブ会員権は、リゾート地、別荘地などにおけるホテル等の宿泊施設とスポーツ施設等の共同利用を目的とする会員制のクラブの会員たる権利をいう。

この会員権の形態は共有方式と預託金方式に分けられ、共有方式は施設を共有することでクラブの会員となるもので、施設全体を共有する方式と数人の会員がグループごとに施設の一部分を共有する方式に分けられる。預託金方式は、クラブの運営業者が施設を所有し、クラブに預託金を預託することにより会員となるものである。

共有方式については宅地建物取引業法の適用があり、建設省の通達も出されている。(平

成元年九月二七日、平成二年七月三日)

(3) 売買契約の購入者とリゾートクラブ会員権取得者との関係

売主業者が販売途中から会員権に変更するには次のような事態への対応を事前に既購入者と会員権取得予定者に対して、十分に行なうことが必要と思料される。

①マンションの購入者と会員権取得者とはマンションに対する権利、義務、特に義務の認識が相当違うことによる購入者との摩擦の解消。

②管理組合、管理規約、管理業務の委託等にそれぞれの者がどう関与するかはつきりしないことによる混乱の回避。

結 論

以上から、この事例のままりリゾートクラブ会員権の販売に踏み切れることは、売主業者に資金繰り等の事情があるにせよ、無理な面がある。

たしかに契約上から言えば、一見買主の都合で契約続行を断念するのであるから、手付放棄による解約と考えられるが、買主は予定していた物件と違った形態での入居となり、

その理由が売主業者の都合による変更であり、その説明も十分無かったとすると、隠れた瑕疵、売主の債務不履行などの問題になる可能性がある。

売主業者としては、販売の変更が自己の都合によるものでなく、その原因が業者として全く予見できなかった事態(バブルの崩壊)と主張するが、この時期の不動産取引は、地価の下落、売れ行き不振が続いており、完全に全戸売却できるかどうかは難しい判断である。従って、確実に売れる見通しがない時期、売主業者の苦しい立場は理解できるが、このような販売計画の変更は買主予定者にとって不安定な取引と言わざるを得ない。

従って、媒介の立場からは、売主業者と話し合いによる解約の方向で努力するよう回答した。

(企画調整部調整第一課長)