

売れ残り分譲マンションの 値引き販売について

飯島 正

はじめに

総量規制に端を発するバブル経済崩壊後の急激な地価の下落による不動産業の不況を受け、不動産取引が著しく低迷する状況が続いている。

このような状況に伴い、地価の右上がり在今后想定できないとの不動産市況を背景として、業者の値引き販売、値下げなど、建売り住宅、マンションの売れ残り住戸を当初の販売時に設定した価格から値引いて販売すること起因する紛争が頻発している。

この種の係争事件については、当機構発刊のRETIO（一九九三年No.二五号）において、譲渡禁止仮処分命令申立事件（大阪地裁

平成五年四月二一日決定 判例時報一四九二号一八頁）及び損害賠償請求事件（東京地裁平成五年四月二六日判決 判例タイムズ八七二号一九一頁）を紹介しているところである。（また、当機構発刊「宅地・建物取引の判例（5）―平成三―五年―」一二七頁、一三〇頁でも紹介している。）

今般取り上げる事案も、これらと類似するものであるが、大阪地裁の決定が値下げ販売の禁止を事前に求める仮処分に関する決定であり、東京地裁の判決が業者間売買において買主業者が転売差損を請求した事案であるのに対して、本件は、売主業者から買い受けた多数の一般消費者が損害賠償を請求したものであり、これまでの案件とは若干事情が異なる。

本件は、バブル期において分譲マンションを購入した買主が、販売員が当初値引き販売はしないとの言辞をしたことを信用して、物件を購入したところ、後日、売主業者が売れ残り住戸を値引き販売し、その結果、物件価格が下落したとして、マンション売主業者に対して損害賠償を請求したものである。（東京地裁平成八年二月五日判決 棄却 控訴判例集未登載）。

一 事案の概要

事案の概要は、買主（原告）らは、売主業者から、平成二年九月―平成三年五月の間に浦和市内に建築されたマンションを代金四、八八二万円から六、六六六万円の範囲内で購入

し、平成三年三月末から入居し始めた。

本件マンションの販売戸数は全体で四五戸で、平成二年八月以降、モデルルームの内覧会が開催され、平成三年十月時点において販売物件の七戸が売れ残った。

売主業者は、平成三年十月頃から、売れ残り七戸のうち四戸については、当初販売価格から一割ないし一割五分相当額を値引して販売し、他の住戸はモデルルームの家具調度品を付けて当初価格で販売した。

購入者らは、売主業者の営業担当者から「値引き販売はしない」との言辞を信頼して購入したが、売主業者が、その後、不当に値引き販売したとして、売買契約上の義務または信義則に基づく被告の債務不履行および不法行為を理由に総額一億円（一戸あたり四〇〇万円）の損害賠償を請求した事件である。

二 「値引き販売をしない」という合意又は値引き販売に伴う補てんの合意の有無

本事案の争点の第一点は、値引き販売をしない旨又は値引き販売をした場合の補填をする旨の合意が当事者間に契約上成立したか否かである。

前述した大阪地裁の案件では、業者の担当者が「値下げ等資産価値を下げるようなことは絶対にしない」等と述べ、東京地裁の案件では、「二割の利益を上乘せしてもすぐ転売できる物件だ」と勧誘した。

本事案においても、買主は、本件マンションを購入する際、売主業者の営業担当者の「絶対に値下げして販売はしない。もし値下げした場合は他も同様とする」、「売れ残っているマンションは絶対に値下げしない」等の言辞を信用して契約したのであって、売主業者には、買主に対し、値引き販売しないという売買契約上の義務又は値引き販売した場合には補償するという売買契約上の義務があると主張した。

この買主らの主張に対し、判決は、営業担当者の言動は、個々の買主らとの間で、不動産市況の変化により不動産価格が下落したとしても、当初設定価格を下回る価格で他の住戸を販売しないという不作為義務を業者が一方的に負担する旨の意思表示としてはあいまいすぎる言動であるとし、これをもって「値引き販売はしない」等の合意は認められないと判示した。

前述大阪地裁の決定は、本判決と同様、営業担当者の言辞は、値下げ販売しないとの不

作為義務を負担する意思表示としては内容があいまいであり、このような重大な合意は書面化するのが通常であるのに書面化されていないから、合意が成立したと解することはできず、セールストークであると見るのが相当であるとしている。また、東京地裁の判決は、このような勧誘でもって値下げしないという黙示の合意が成立したとは認められないとしている。

三 値引き販売は信義則上の義務に反し、社会通念上許容された限度を逸脱した行為か

争点の二としては、買主らは、マンションは、購入者にとって極めて重要な資産であり、売主業者はその販売に当たって、買主らに不公平が生じないように努めるとともに、マンションの資産価値を業者自らの行為によって下落させないようにする信義則上の義務があるのに、これに反して僅か半年後に販売の住戸に家具調度品を設置して、当初価格より五〇〇万円値引き販売し、買主らの資産価値を下落させたから、売主業者は債務不履行責任及び不法行為責任を負うと主張した。

一方、売主業者は、マンションの価格は需

要と供給の関係から決定され、売れ残り住戸を値下げ販売するのは業者の当然の行動であるとし、値引き販売をしないという信義則上の義務は認められないと主張した。

これに対して判決は、一般に不動産価格は需要と供給で決まるものであり、不動産市況によって価格が変動することは自明の理ともいふべきことであり、売主業者に、売買契約締結後に不動産市況の下落があっても当初の販売価格を下落させてはならないという信義則上の義務は認められないとし、かつ、マンション各戸の値引きは販売開始から一年を経過し、値引き率が一割から一割五分であるから不当なものではなく、限度を逸脱した違法な行為とは認められない、と判示した。

前述東京地裁の判決も「物件価格は需給関係で決まるものであり、物件が売れ残り、需要が減退すれば、価格を下げて販売するのは分譲業者の当然の行動であり、値下げ販売をしないという信義則上の義務があるとはいえない」としている。

この事案は、買主が業者であるから、判決はさらに続けて「価格が下がっても、それは市況の変化によるものであり、買主業者が損失を被っても見込み違いをしたに過ぎず、その損失を他に転嫁することはできない」と厳

しい判断を示している。

本件判決は、買主が業者でなく一般消費者であっても、市況変動は自明の理であるとして、売主業者に値引き販売してはならない信義則上の義務はないとしたが、値引きの時期及び値引き率にも言及して、本件は不当なものでないとしている点、事情によっては違法とされる場合があるのかもしれない。今後の判決が待たれるところである。

☆ ☆ ☆

バブル崩壊後、売主業者の値引き販売をめぐるとラブルが多い。

新聞等で報道されたところでは、広島市東区で平成四年十月以降売り出されたマンションが、翌年五月頃から値引き販売されたとして、購入者四十世帯が売主業者を相手取り、平成六年広島簡裁に和解の申立てをし、同年九月十三日、売主業者が総額四、六八二万円（定価の二〇%相当額）を支払うことで和解が成立した（中国新聞平成六年九月十四日）。

また、横浜市港南区で、平成四年四月以降に分譲販売された二〇五戸のマンション（七、七〇〇万円から一億二、〇〇〇万円の価格帯）についても、売主業者が同年中に二、五〇〇万円前後の値引き販売をして資産価値が下落し

たとして、買主二名が、本年三月、損害賠償の訴えを提起した。

（調査研究部長）