

最近の判例から

海外不動産の転売約束等がなかつたとされた事例

(東京地判 平七・九・六 判タ九一五一一六七)

松尾 光章

バブル期ハワイのホテルの一室を購入した買主が、転売利益が確実との説明を受けて購入したにかかわらず売却できなかつたとして、錯誤無効、詐欺取消等を理由に、売買代金の返還等を求めたのに対して、転売利益が得られるとの断定的説明等はなかつたとして、その請求を斥けた事例（東京地判平成七年九月六日判決、請求棄却、控訴 判例タイムズ九一五号一六七頁）。

本件物件は、Yが海外不動産運用による節税効果、安定家賃収入等をセールスポイントとして、ワンルーム分譲方式の投資用物件として販売したものであつた。

一 事案の概要

買主Xは、平成三年一月一八日、売主業者Yから、ハワイのホテル（四三階建）の一室（三六一三号室、一七・一八坪）を一、八三〇万円で買い受け、同時に「コンドミニアム賃貸借契約」を締結するとともに、売買代金を受けた。

Xは、Yから「分譲価格一、八二〇万円、ローン一、六三八万円の場合、実質返済額は年三四万二、〇〇〇円程になる」との資料の送付を受け、「二〇〇〇万円程度で売却可能との話を聞いて、本件契約を締結し、契約締結後Yから売却に関し三年後二、八〇〇万円と、五年後三、五〇〇万円とするモデル案の送付を受けた。

月九六四五五銭であった。

Xは、契約締結の過程で、Yに対し、いざれは自宅を取得したいと伝え、本件建物は転売が可能であるか等の話をしていた。

Xは、平成六年自宅を購入し、同年八月Yに対し、本件建物の売却の依頼を申し出たところ、Yは、同時点では売却は困難であり、Yが買い取る意向もないと回答した。

なお、賃料はドル建てで、換算レートは、平成四年一月一二四四九〇銭、平成六年一一

	賃料(控除後)	返済額
平成4年度	95万2,132円(81万6,865円)	141万6,338円
平成5年度	90万4,629円(68万5,467円)	154万5,096円
平成6年度	78万4,671円(57万3,795円)	141万6,338円
計	264万1,432円(207万6,127円)	437万7,772円

り、かつ、値くずれしないとの説明を受けて、締結したものであるから、錯誤無効、詐欺取消ないし契約締結上の過失があるとして、二、三九八万六千三三円の支払いを求めた。これに対して、Yは、本件物件は節税効果に重点を置いた投資用物件で、利益獲得が確実であると勧誘したことではなく、Xに対し賃料を支払っているのであるから、Xが本件取得を否定することは信義則に反すると主張した。

二 判決の要旨

裁判所は、次のような判断を下した。

- (1) 本件売買契約成立に至る過程で、Yにおいて二、八〇〇万円で転売でき、五〇〇万円以上の転売利益が得られるとの断定的説明あるいは同利益が獲得できる蓋然性があるとの説明をしたとは認められない。
- (2) 本件売買契約成立後YはXに売却モデル案を送付しているが、同モデル案は、売却額を仮定して算式を例示したものである。
- (3) 本件物件の転売先は日本人と想定されるが、本件契約当時、バブル経済が崩壊し、不動産市況が低迷期に入っていたから、本件物件が三年後に一・五倍になるとは予想し難く、Xの学歴、社会的地位等からして

も、Xが転売できると信じていたとは認め難い。

(4) Yが三年後の転売が可能と述べたとしても、Yは転売そのものを拒否しているのではなく、現在のところ買い手がなく、売買成立が困難と回答したに過ぎないから、債務不履行を構成するものではなく、また、買取りを約したとは認められない。

(5) 従つて、Xの錯誤無効、詐欺取消の主張及び契約締結上の過失の主張は理由がなくXの請求を棄却する。

三 まとめ

不動産の取引において、売買契約の際に、将来の値上がり、転売を保証するような言動をして、後に買主が損害を被つたとして紛争になるなど、近年の不動産価格の下落のもと数多くみられた。このような契約の勧誘において、セールスマンが行つた説明がセールストークに止まるか、それとも、保証、特約等があり、業者の違法性があるか問われることになる。本判決は、判示のような認定判断のもとに事業者に違法、不当な勧誘行為は認められないとした。本件は、海外不動産の投資物件という点で珍しい事例である。

また、紛争防止の観点から、一昨年の宅建

(調査研究部調査役)

業法改正により第四七条の二第一号として、「契約の締結の勧誘をするのに際し、宅地建物取引業者の相手方等に対し、利益が生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供する行為」についても禁止事項とされた。業者は勧誘に際して強調する場合も、購入者が十分な情報を得て自ら判断できるよう、勧誘すべきであろう。