

をしておらず、売買契約が成立したのは、思われる。

Bが双方から新たに依頼を取り付けて媒介行為を行ったことによるもので、Bが、かつて本件各土地が売り出されていたことや、Xの媒介にもかかわらず成約に至らなかつたことを熟知していたとして

も、Xの媒介行為が報酬を支払うに値する程度に成約に寄与したものと認めるることはできず、本件特約によつてもXは報酬を請求することはできない。

(3) よつて、原判決中、Yの敗訴部分を取り消し、Xの請求を棄却する。

三 まとめ

媒介業者の報酬請求権について判例は、民法一三〇条の適用や、相当因果関係により処理している。請求権が否定されるのは、概ねは、前の業者に不実な行為があつた場合など、依頼者が業者を切り換えたことについて正当性がある場合である。

本件判決は、当初の業者に不実があつたとは認定していないが、その媒介行為が報酬を支払うに値する程度に成約に寄与していないこと及び売主が故意に当初の媒介による契約を妨害していないことを理由に報酬を請求できないとしたものであり、参考になるものと

思われる。

最近の判例から

(6)

日照・通風等について不正確な情報提供をしたことによる債務不履行責任

(東京高判 平二・九・八 判時一七一〇一一〇) 辺見 博

分譲マンションの買主が、日照・通風等に関する情報を売主業者が正確に説明する信義

則上の義務を怠つたことにより損害を被つたとして、債務不履行に基づく損害賠償請求が認められた事例(東京高裁 平成二年九月八日 確定 判例時報一七一〇号一一〇頁)。

一 事案の概要

買主Xは、平成八年一月一六日、売主業者Yの新築分譲マンションを代金四、三〇三万一千、〇〇〇円で買い受ける旨売買契約を締結し、手付金四三〇万円を支払い、二月二〇日中間金四三〇万円を支払つた。

その後八月上旬頃、本件マンションの南側隣地(大蔵省所有)を購入したAによる一

Yの営業マンより説明されたとの指摘があつた。そこでYは、不適切な発言があつたとして、購入者に対し契約の白紙解約を打診したところ、八名が解約したが、Xは、解約申入れの期限である平成九年一月一五日までに、解約の申し出をしなかつた。

Xは、残金支払期日の二月一八日、Yに対

し、本件契約の解除を求めたところ、Yは解除に応じず、三月二〇日残金の支払を求め、支払がないときには本件契約を解除する旨をXに通知し、四月一日中間金四三〇万円を返還し、手付金四三〇万円を違約金として没収した。

Xは、①南側隣地に相当期間建物が建築されないという保証特約に基づく債務不履行、②錯誤無効、③日照・通風等の調査説明義務違反に基づく契約締結上の過失による損害賠償を求め、提訴した。これに対し、東京地裁はXの請求を棄却した。Xが、控訴した。

二 判決の要旨

これに対して、東京高裁は次のようない判断を下した。

- (1) ①Xの主張するような南側隣地に相当期間建物が建築されないという保証特約は存在せず、②本件建物について日照が得られることを動機として明示又は黙示的に表示したとは認めるとはできないとし、
 (2) Yは、不動産売買の専門的知識を有しているのだから、Xに対し、本件建物の日照・通風等に關し、正確な情報を探して本件建物の
 があり、誤った情報を提供して本件建物の

購入・不購入の判断を誤らせないようにする信義則上の義務があるとした上で、

(3) 南側隣地は、大蔵省が物納により取得した土地であり、横浜駅から至近距離にある

という立地条件と相まって、早晚これを換

金処分し、その購入者が中高層マンションを建築することは予想できたのだから、営業社員にその旨を周知徹底し、Xらの顧客

に告知すべき義務があつたというべきである。Yが、営業社員にその旨を周知徹底させなかつたため、Xをして、南側隣地に建

物が建築されることなく、本件建物の日照が確保される旨の期待を持たせて本件建

物の購入を勧誘し、本件建物を購入させたものであるから、Yには、告知義務違反の債務不履行があつたと認められるから、本

件手付金四三〇万円の損害賠償を求めることができるが、

(4) 重要事項説明書及び売買契約書には、「将来中高層建物等が建築される場合があり、日影等の環境変化が生じること」が明記さ

れていたこと等により、Xにも過失があるとして、過失割合五〇%を相殺し、Yに損害賠償二一五万円の支払を命じた。

三 まとめ

本件判決は、前記のとおり日影等の環境変化に關し売買契約書等に記載があつたものの、営業社員の南側隣地に関する説明に問題があり、Yも一部の購入者と白紙解約をする等、その旨を認めていることから、YにXに対する正確な情報提供を怠つたとして、告

知義務違反の債務不履行責任を認めた。

マンションの隣地の建物建築に係る眺望・日影等をめぐるトラブルは多いが、債務不履行等が認められることは稀であり、本件と同様の事例もほとんどが棄却されている。

本件は、債務不履行責任の認定に当たっては、営業社員のオーバートークが大きな要因となつており、今後消費者契約法が施行されると、この傾向はさらに強くなると思われる。そこで、不確実な情報に基づくセールストークは止めるべきであろう。また、オーバートークは、宅建業法四七条の二第一項違反等に該当する場合があることを留意する必要があるであろう。

(調査研究部調査役)