

最近の判例から (13) – 眺望利益の侵害 –**本件眺望利益等は法的保護に値せず、販売会社に説明義務違反もないとした事例**

(大阪地判 平24・3・27 判時2159-88) 河内 元太郎

新築マンションに隣接する既存マンションの居住者らが、新築マンションの建築によって眺望権又は圧迫感を受けずに生活する権利を侵害されているとして新築マンションの販売会社と建設会社に損害賠償を求め、予備的に両マンションの販売を手がけた販売会社に売買契約の付随義務違反、眺望に関する説明義務違反があったとして損害賠償を求めたが、いずれも棄却された事例（大阪地裁 平成24年3月27日判決 判例時報2159号88頁）

1 事案の概要

居住者Xら（原告ら）のうち所有者ら（以下「X所有者ら」という。）は、平成17年5月から平成18年7月にかけて、不動産販売会社である被告Y1から、20階建のマンション（以下「本件原告マンション」という。）の区分所有権を購入し、平成18年9月30日ころ、各住戸の引渡しを受けた。

Y1は、平成19年2月9日、A市が所有していた本件土地を競争入札により落札し、同年3月1日、A市との間で売買契約を締結し、同月29日、所有権移転登記手続を完了した。

Y1は、平成20年7月26日以降、本件原告マンションの住民や近隣住民に対する説明会を開催し、数回の計画変更を経て、平成21年9月27日ころ、本件土地上に24階建の本件マンションを建設する計画を公表した。

Y1は、平成22年3月24日、本件マンションについての建築確認を受け、同月ころ、建築会社である被告Y2が建設工事を請け負

い、平成23年9月ころ、本件マンションは完成した。

2 判決の要旨

裁判所は次のように判示し、Xらの請求を棄却した。

(1) 本件眺望の価値

本件原告マンションは、都市機能の集中化や高層の建物の建設が予定されていた地区に存在しているのであるから、本件原告マンションからの眺望は、周辺環境の変化に伴って、当然に変化するものであるというべきであって、本件原告マンションからの眺望に、客観的な価値を認めることはできない。

本件原告マンションのパンフレットには、セールスポイントとして、眺望に関する記載はないこと、本件原告マンションの購入者に対するアンケートにおいて、購入に係る動機について、眺望・景観を選択した者は1.2%にすぎなかったことから、本件原告マンションの購入者らにとって、眺望が極めて重要と考えられていたとまでは認めるに足りない。

そして、原告らが、長期間にわたって、本件原告マンションからの眺望利益を享受していたとまではいい難いから、本件原告マンション購入後に、原告らにとって眺望の重要性が大きく高まっているなどともいえない。

したがって、原告らが本件マンションの建築前に有していた、本件眺望を享受する利益は、法的保護に値するほどに重要であったとはいえない。

(2) Y 1 の説明義務違反（情報提供義務）

①宅地建物取扱主任資格を有する者が、本件各売買契約締結に先立って、本件重要事項説明書の内容を説明していたこと、②本件重要事項説明書には、周辺環境は将来変化する場合があること等についての記載があったこと、③X所有者らは、本件重要事項説明書の内容を理解した旨記載された確認書に署名押印をしたことを認めることができる。

また、④本件重要事項説明書に係る説明は、一時間以上かけて行われていたとみられ、⑤X所有者らが、「重要事項説明書」という書類の表面について、その内容について十分な理解をしないまま、安易に、その内容を理解した旨の文書に署名押印をするとは考え難い。

以上によれば、Y 1 は、X所有者らに対し、本件原告マンションの眺望に変化が生じる可能性があることを十分に説明していたというべきであり、Y 1 に、本件各売買契約に関して、情報提供義務違反があったとはいえない。

(3) Y 1 の説明義務違反（誤情報提供）

本件土地は、本件各売買契約の時点では、A市の保留地として業務・商業施設の誘致方針が立てられており、そのことを認識していた本件勧誘担当者らが、あえて、X所有者らに対し、本件土地に公園ができるなどと言ったなどということは考え難い。

本件土地が含まれる甲地区計画の乙地区は建築物の容積率が最大で600%とされているのであるから、低層の建物しか建たないという説明は、完全な虚偽説明になるところ、本件勧誘担当者らにおいて、安易に、あえて虚偽の説明を行い、将来の紛争発生の可能性を高めるような勧誘をするとは考えられない。

したがって、Y 1 が、本件土地に関し、X所有者らに対して誤った情報を提供したということとはできない。

(4) Y 1 の将来の眺望についての説明

本件広告、本件写真資料、及び、これらに基づく本件勧誘担当者らの口頭での説明が、本件眺望に触れることはあったとしても、これらは、Y 1 において、X所有者らに対し、幾つもある本件原告マンションの利点の一つとして、当時における本件眺望が良好であることを指摘したものにすぎないというべきであって、それを超えて、本件原告マンションの売りが本件眺望にあるなどと本件眺望の良さを特に強調して勧誘を行ったとはいえない。

したがって、本件勧誘担当者らが、X所有者らに対し、本件マンション建設前の本件眺望が、将来にわたって保証されるかのような誤った情報を提供したとはいえない。

（「圧迫感を受けずに生活する権利」「販売会社の付随義務」については省略。）

3 まとめ

本事例によると、高度利用が予定されるような都市中心部等での眺望を享受する利益が法的保護に値するほどの重要性をもつと認められるのは難しそうである。そうすると、不動産販売業者の説明義務違反がクローズアップされるため、不動産販売業者にとって、販売時の眺望が将来にわたって保証されるものではないこと等を買主に説明して理解してもらい、証跡を残しておくことが大切である。なお、同様に分譲業者が眺望について説明をしていたと認められた事例（平成20年6月25日 大阪地裁判決 RETIO71号104頁）、別荘地において眺望利益に対する違法な侵害を認めた事例（平成21年4月6日 横浜地裁小田原支部判決 RETIO76号70頁）、眺望をセールスポイントとして販売していたマンションにおいて売主業者の眺望に関する説明義務違反を認めた事例（平成18年2月2日福岡地裁判決、RETIO67号76頁）もあわせて参考とされたい。