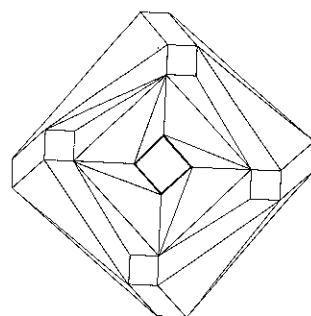




目次 (No. 6 / 一九八七年十二月発刊)

●特集

建設省の紛争事例から

|                 |    |
|-----------------|----|
| いわゆるマンション公害など   | 4  |
| 瑕疵問題            | 5  |
| 原野商法            | 6  |
| 投資の失敗           | 9  |
| 強引な売り込み         | 10 |
| 業者の調査義務の問題      | 11 |
| セールスマンによる不適切な説明 | 12 |
| あいまいな契約         | 13 |
| 契約の履行と解除の問題     | 15 |
| 契約締結における業者の過失   | 16 |
| その他             | 16 |
| 事務局だより          | 18 |
| 当機構出版物          | 18 |

特

集

## 建設省の紛争事例から

いわゆるマンション公害など

1

55・10・?

業者は新築マンションの売主。一一階建て二二戸のマンションを建築しようとしたところ、周辺の一戸建ての住民約二〇戸が反対し、階数を五以下にせよなどと要求した。

結果は建築行政の場で争うことにしたらしい。

2

55・11・?

業者は新築マンションの売主。相談者はマンションの買主全員のものである。

入居直前になって、本件マンションの南側隣地に、境界から〇・五ないし二・五

メートルをへだてて、同じ業者が別の三階建てマンションを建設はじめるとともに、青田売りによる分譲を開始した。

業者の弁明はやや不自然であるが、隣地に別の業者がマンションを建設する旨の通知を受けたので、本件マンションの買主に迷惑をかけないため、土地を買って、じぶんで建てることにしたのだといっている。

相談者によれば、地主はこの業者の幹部の親戚であり、税金対策上、二回にわけてこの業者に売ったものである。また、施工業者も同一であるから、別の業者云々は虚偽であり、はじめから計画的に買主をだましたものである。

業者が金銭を支払うとともに、新しいマンションについて、目隠しなどを設けることで解決した。

3

56・7・7

業者売主で、物件は新築マンション。入居の直後に、南側一〇メートルぐらいのところに、四階建てのマンションが建つ予定であることがわかった。相談者は一五人。

売買契約書では、南側にマンションの建設予定のあること、適法な建設に対しては買主は異議を申し立てないことが明記されている。しかし、業者のセールスマンは、これは例文として書いたもので、地形から見て高いものは建たないだろうと説明している。

相談者側の弁護士によれば、もともと両マンションの地主は同一であり、本件のマンションは地元の建設業者が建設して売主業者に一括売却し、南側のマンションは名義こそ前の地主のままでが、こ

の建設業者が取得しているものであって、その証拠に、この建設業者の債務について、抵当権の登記がある。したがって、同弁護士によれば、売主業者とこの地元建設業者とは共謀して、まず売主業者が北側のマンションを販売し、その際に消費者をだまして、地元建設業者のマンション建設に異議をいわせないようにしておいて、地元建設業者が次のマンションを販売するつもりである。

多少の金銭支払いで解決したらしい。

4

56・10・6

業者売主。横浜市の分譲住宅の西側に、売主業者が五〇〇〇平方メートルの傾斜地をもっている、分譲住宅の買主に対しては、業者は「業者がじぶんで管理する」とか、「横浜市の緑地である」などといっていた。ところが、分譲が終わらないうちに、業者は別の業者にこの土地を譲渡し、買主である業者もここに分譲住宅を建てることとした。その結果、はじめの分譲住宅よりも地盤で四・六メートルも高いところに、他社の住宅が並ぶことになった。なお、はじめの住宅の買主一人が抗議のため業者のところに行ったところ、

責任者は逃げ、担当者は「文句があれば裁判をせよ」とか、「そんなことをいうならばアフターサービスに支障があるぞ」などといったらしい。

前面に住宅を建てようとしている業者と、本件住宅の買主たちとの間で、住宅の建て方について協議が整ったようである。

## 瑕疵問題

5

55・4・14

業者はマンションの売主。相談者は購入者で二〇人ほどらしい。建築時期は不詳。

五四年九月の台風二〇号で、一〇階建てのうち六―九階一六世帯に雨漏りがあり、天井や壁、畳などにしみができた。業者は一三年ぶりの大型台風による天災だといって、責任を認めようとしなかった。建設省に対する業者の弁明は、「台風の風圧がサッシの水密性能を上回った」といっており、あまり弁明になっていない。

い。

建設省で指導した結果、五室は前に何回か雨漏りがあって修理したところなので、無料で直すこととなった。しかし、残りの一一室は、業者は最後まで修理を拒否した。

6

55・4・28

業者は新築マンションの売主。水道の音や、となりの騒音がひどい。買主は三番目に入居したものであり、ほかにふたりしか入居者がいないのに、アパートなみの騒音である。業者に苦情をいったが、本人がとくべつに神経質なのだといって、なかなか見にくれなかったり、担当者が逃げまわっている。

その後、ほかの入居者もさわざだしたように、業者が全世帯にカーペット、一部世帯に水道減圧弁を提供し、解決した。

7

55・9・16

業者売主。新築の戸建住宅について、買主が引渡前に調べたところ、筋違が不足していた。買主は高校の先生であり、業者が非を認め、補修するといっているのに、売主でなくて自分の業者に直させ

るとか、慰謝料を請求するなどといった結果は買主のいい分を認めず、業者が補修したようである。



8

55・12・5

業者売主。買主は足が悪いので、群馬県草津の別荘地を買い、そこに住宅を建てて、湯治をするつもりであり、適当な工務店を紹介してくれるよう、売主業者のセールスマンに頼んだ。セールスマン

は、現地の建設業者として、たまたま売主業者の草津案内所の管理人の親戚を知っていたので、これを買主に紹介したところ、その建設業者の建てた住宅は、かなりの不具合があったので、買主は売主業者に抗議し、紛争になったものである。

セールスマンとしては、単なる個人的な好意というつもりであったようだが、売主業者の草津案内所で建設業者に引きあわせたこともあって、買主は、売主業者の責任で建設業者を紹介したものと思ってしまうものである。

なお、日本消費者連盟から、セールスマンが個人的にアルバイトをしたものと決めつけられ、非難されている。

結局、本件は、いずれにしても建設業の問題であるとして、群馬県の紛争審査会に判断を委ねることとした。

## 原野商法

9

55・7・25

業者は原野商法の売主。七〇歳の老女

が一人暮らしのところへ、セールスマンが朝の九時から夕方の六時までねばり、那須の土地を契約させて、手附三万円を収受した。

金額が小さいためか、業者は白紙解約するといったが、老女の買主のほうに気の毒がつて、手附流しで解約した。

10

55・9・2

業者は原野商法の売主。相談者は八三歳の男性だが、しっかりしていて、ぼけ老人ではない。

五年ほど前に九四万円で北海道の土地を買った。そのときセールスマンは、分譲地は整然と区画割がされており、別荘地に最適であるといったので、娘が北海道に嫁いでいることでもあり、購入することにしたものである。

五三年に娘とともに現地を見にいったところ、区画どころか、そこに通ずる道路もない。役場に聞いてみたが、開発許可の申請も出ていない。そこで、ただちに解約を申し入れたが、まったく誠意がなく、放置されている。

結果は白紙解約。

原野商法。買主のところにセールスマンがしつこく通い、ついに那須の土地を売りつけたものであるが、買主はかなりしつかりした女性で、ぼけ老人ではない。ただ、息子と二人暮らしのようである。

買主の差し入れたメモによれば、折衝の経緯は、次のとおりであり、ふつうの消費者が次第に土地を買う気にさせられていく経過が、よくわかる。

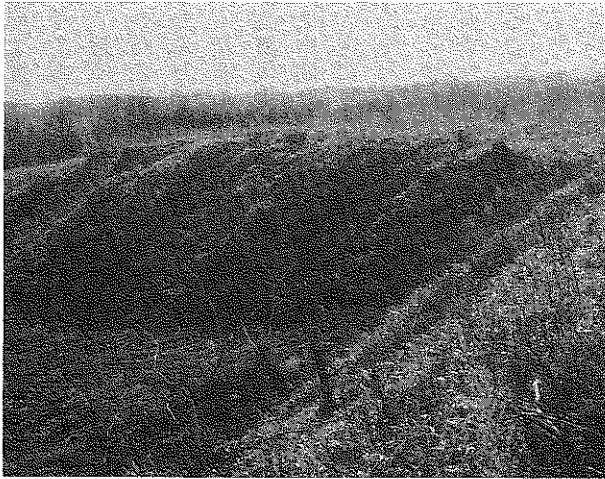
ある土曜日、セールスマンが来訪し、自社のことを大臣免許だから絶対にまちがいのない会社だと宣伝した上、那須の土地を勧めた。このときセールスマンは、この土地は新幹線的那須塩原駅の予定地から一〇分の至近距離にあること、那須塩原駅には「ひかり」クラス（やまびこ）が停車すること、五〇〇以上の工場が進出する予定であること、近所の人たちの名前を挙げて、多数がすでに契約していることを述べ、まったく無料でいいから現地を見てほしいといった。

買主は、じぶんは土地を買うつもりはないと、はつきり断ったが、とうとう翌日に現地を見に行くことだけは承知して

しまった。

セールスマンは、買主がいくら心を動かされたのを見てとって、気に入らなければいつでも返すからといって、二万円だけ出させようとし、また、いつでも解約していいからといって、売買契約書に印を押させようとしたが、買主は、さつき現地を見るまでは金はいらないといったではないかといって、その手に乗らなかった。

なお、セールスマンの訪問時間は、午



後二時半から十時までであった。

翌日の日曜日に、現地を見に行ったが、駅の予定地からは五キロ以上も離れているような感じであった。また、敷地がはつきり道路に面していないで、単に「南側に四メートルの道路をつくる」というだけの説明だったので、少し不安を感じた。

翌日の月曜日に、またセールスマンの来訪を受け、ねばられて、ついに二万円を手附として支払い、契約してしまった。このとき、やまびこが停車しないならば白紙解約する旨を、口頭で約束させた。

セールスマンが、残金の支払いをどうするのか聞くので、銀行預金や証券で支払うと答えたところ、会社の経理係にやらせれば解約手数料がただになるというので、預金通帳、証券会社の預り証、印鑑を渡した。

翌日の火曜日に、知り合いの区議会議員を通じて、那須塩原駅にやまびこが停車するかどうかを国鉄に聞いたところ、とまらないとのことなので、約束どおり白紙解約しようとしたが、セールスマンがきて、区議会議員の聞きまちがいであり、絶対に停車するといった。

このときセールスマンは、いちおう預金通帳などをもってきたが、うまくいくるめて、また持ち帰った。

翌日の水曜日に、セールスマンが中間金の領収書をもってきた。買主は、セールスマンは預金や証券を現金化してもってくるものと思っていて、それを改めて中間金として支払うつもりだったので、少し意外だったが、考えてみると同じことなので、抗議はしなかった。

このころになると、買主は、やまびこが停車するかどうかなどは、どうでもいいことのように思われてきた。どんなに努力しても、東京では大した家は買えないし、自然環境は那須のほうがずっと上であり、ことに息子が現地で就職するようないくこともなければ、この土地を買ったことが、いちばんいい選択であったと思うような心境になった。

何日か後、黒磯の市役所に電話して聞いたところ、買主の買った土地は、駅の南側にあり、都市計画区域外で、あまり市街化の見込みはないとのことであった。また黒磯駅から一〇キロ以上も離れているから、新幹線的那須塩原駅からはもっと遠いはずだといわれた。工場が五〇〇

以上進出するというのも、まったくのうそであった。

近所の人がおおぜい契約したといっていたのを思いだして、聞いてみたが、ほとんどの隣人は買っていないかった。

交渉の経緯は、以上のとおりであり、売買代金五八三万円のうち、手附二万円と中間金三七二万円を支払っている。

上に見たとおり、買主はいつも手遅れになってからじぶんで調査をしており、もう少し先手を打てば、被害を未然に防止できたはずであるが、冒頭に述べたように、ぼけ老人とはほど遠い判断力があるし、建設省に相談を来た後も、必ずしも態度が明確でなく、まだいくらか物件に未練をもっている感じがあり、建設省としても、かえって指導がやりにくかったらしい。

業者は、建設省の指導に対し、収受した中間金の額が大きいこともあって、買主はじぶんの意思で進んで買ったものだといういはり、解約を渋ったが、結局は多少の手数料を差し引いて、解約に応じたようである。

12

一種の原野商法だが、社員の個人プレーである。

法人業者の支社の営業課長と係長なるものが相談者を訪れ、いま北海道の土地を一五〇万円で購入すれば、半年後に二〇〇万円で買い戻すといった。ただ、会社をおすと安くならないから、個人的に紹介したいというので、いわれるとおり一五〇万円を支払った。

社員たちは、権利証は転売のときに必要だから預かるというて、そのかわりに二〇〇万円の借用証をおいていった。借用証の名義は、営業課長が借主、係長が保証人であった。

その後、一〇万円だけもらったが、社員たちも業者も責任を取ってくれない。

課長は会社を欠勤していて、まもなく行方不明になった。係長の給料は差押えを受けている。

建設省は、業者の責任を追及するのはむりだと判断したようであり、相談者に對し、警察にいくよう指導した。

13

56・3・30

原野商法。買主は小学校の先生で、ほけ老人ではない。

買主は静岡県と北海道に土地をもっている。購入価格は、前者が一五〇万円、後者が五〇万円であるから、いずれも別の原野商法でつかまされたものであろう。本件業者は、これらの土地を三ヵ月以内に売ってやるからと持ちかけて、まず那須の土地を六〇〇万円で売りつけ、次に熱海の温泉に招待して、北海道の土地を九〇万円で売りつけた。後者は手附貸与である。

この業者は、次に述べるような事情のため、建設省から悪徳業者としてきびしく指導され、本件は白紙解約で解決した。すなわち、本件と前後して、同じ業者について、建設省に一〇件以上も類似の苦情が相次いで持ち込まれ、また所属の業者団体にも苦情が殺到した。その多くは手附貸与と説明義務違反、それにクーリングオフ告知違反を伴っていた。

七月に不渡りを出して、銀行取引停止になったらしい。また、免許の期限は二月までであったが、それより前の一

月に建設大臣は免許を取り消した。

14

56・8・25

業者は原野商法の売主。相談者は北海道の土地を五四年三月に二件、四月に一件購入し、計四七〇万円を支払ったが、そのときの説明では、三年で二倍、五年で坪一〇万円になるといわれた。また、いつでも転売してくれるという約束だった。

結果は白紙解約。

15

56・11・6

業者売主。買主は岩手県に山林をもっていて、おそらく原野商法でつかまされたものであろう。業者はその土地を売ってやるのもちかけ、かわりに八丈島の土地を買わせた。岩手県の土地は、いちおう業者が買ったが、代金は分割払いである。一年たつても業者はなにもしてくれないので、解約したい。

「なにもしてくれない」という趣旨は、あまりはつきりしないが、高値で転売する約束のようである。なお、取引主任者の説明はなかった。

結果は白紙解約らしい。

## 投資の失敗

16

55・10・3

業者は宅地の売主。売買代金は四四〇万円、手附として八八万円を支払った。宅地は造成中であり、セールスマンは、現在は坪七万円くらいだが、家が建ちはじめると一五万円になるといっているので買ったが、契約後によく聞いてみると、前言をひるがえし、三年くらいたたないと値上がりしないといっているので、解約したい。

結果は白紙解約。

17

56・2・12

業者は新築マンションの売主。買主は主婦で、投資目的であり、主人名で契約したようである。セールスマンが自宅で午前二時まで説明し、物件を押さえておくためというので、一万円を支払い、二日後に手附五〇万円を払って契約書に印を押した。しかし解約したい。(なにが不満なのかは不明。)

クーリングオフの説明は受けていない。業者はクーリングオフを免れるため、「この契約は消費者が指定する場所で締結したものである」という文書を作成し、内容の説明をしないで買主に印を押させたようである。

結果は白紙解約。

18

56・8・1

業者は売主。物件は沖縄県の土地。買主は新潟県の医師で、投資目的。セールスマンがしつこく勧めるので、二区画を買った。相談者のいい分によれば、当時は地価が下がり気味だったので、本土在住者との契約では、買戻し特約を設け、買主が求めれば売主は買いもどすべきものとされていた。

相談者は、単に売買価格で買いもどすのでは不十分であるとして、買主がすでに支出したローン利息などの費用をも支払うべきだと主張している。

契約書によれば、買主が二年以内に住宅を建設しないときは、売主は売買価格で買いもどすことができることになっている。すなわち、本件の買戻し特約は、相談者のというような買主保護の規定では

なく、売主の権利であると認められる。結果は相談者が要求をあきらめたようである。

19

56・8・28

業者は新築マンションの売主。相談者は女性。六四〇〇万円のマンションを買い、手附一〇〇万円を支払った。購入資金としては、別の土地を売るつもりだったが、この土地は最近に夫から贈与を受けたものであり、短期譲渡の重税がかかることに気がついた。そこで業者に解約を申し入れたところ、手附は放棄する旨の書類に印を押すように求められ、やむなく印を押した。何とかならないか。

業者に不都合はないようであり、結果は手附放棄による解約らしい。

20

57・1・8

業者は新築マンションの売主。買主は投資目的。新宿のマンションが近く売りに出されることを知り、業者に発売予定日をたずねたところ、高円寺にいい新築マンションがあるからといわれ、セールスマンに現地を案内された。それから自宅まで送ってもらい、午前二時まで勧誘

されて、「ほかにセールスマンが多いので、このマンションを買うには一刻を争う。明日いちばんで一〇〇万円を電信送金するように。新宿のマンションが発売されるときは取り替える」といわれたので、翌日に手附一〇〇万円を支払った。一〇日後に中間金二三〇万円を支払ったが、そのときも新宿のマンションが発売されるときは取り替えるといっていた。それなのに業者は、そんな約束はしていないといつて、取り替えてくれない。白紙解約で解決。

## 強引な売り込み

21

55・8・?

業者は新築マンションの売主。買主は現地を見たかったのに、セールスマンが現地案内を渋るので、業者の事務所の説明を聞いた後、妻に説明させるためセールスマンを自宅に連れていったところ、午前二時までねばられ、不本意ながら翌日契約したが、解約したい。

業者によれば、買主が現地はよく知っているから見なくてもいいといわれた。(物件は宅地でなくてマンションなのであるから、この説明は疑わしい。)また、契約する旨の約束をいただいた後(これにわかに信じがたいが)午前二時まで談笑していたものである。

白紙解約で解決。

22

56・12・3

業者は戸建て中古住宅の売主。相談者はチラシを見て業者を訪問したところ、その物件は道路が使えないなどといわれて、しつこく別の物件を勧められ、手附一〇〇万円を支払って契約した。

その後、ローンが組めなくなったので、業者に解約したいといったところ、四四万円を支払えばローンは可能だといわれ、支払った。このとき業者は自社の社員を替え玉にしてローンを組み、住宅金融会社に見破られたらしい。

結果は白紙解約。

23

56・12・16

業者は新築戸建ての売主。相談者はチラシを見て業者を訪問したところ、その

物件は線路が近いなどといって見せもせず、ほかの物件を勧められて、一万円を支払って契約した。翌日四九万円を自宅に取りにきて、契約書と領収書を差し替えていった。

これは明らかな手附貸与の脱法であるが、業者は相談者がどうしてもはやくほしいといったから契約したものと弁明している。

また、この物件は新築であるのに違反建築であり、重要事項説明書にさりげなくこれを書いておいて、相談者が納得ずくで買ったものだといひのがれようとした。すなわち、

建ぺい率 土地 58・40坪の50%で、

29・20坪

としながら、

建物 一階 37・40坪、

二階 26・40坪

となっている。

結果は白紙解約。

## 業者の調査義務の問題

24

55・4・22

業者売主。いわゆる積立式であり、買主は土地を買うこととし、業者の指定する建築業者に賃貸マンションを建設せよとした。ところが、当初に予定した四階建ては、許可がおりず、必要な収益が得られそうにないので、解約しようとしたところ、手数料として四〇〇万円以上も請求された。

買主が四階建てを希望していることを業者がはつきり知っていたかどうか不明。結局、一七〇万円の手数料で、和解が成立した。

25

55・6・30

業者売主。一〇万円の申込金を支払ったが、確認通知書が市役所の原本と違うので、違反建築物の疑いがあるし、私道について多数の所有者があるので、私道負担があるはずなのに、説明がない。(ほんとうに公文書偽造のような行為があったかどうか、資料からは明らかでない。)申込金を返却して解決した。

26

56・2・2

業者仲介。いわゆる事前相談らしい。宅地を買おうとしたが、業者からもらった「物件概要」では、前面の公道は三メートルとなつてゐるのに、市役所で調べたところ、一・二メートルしかない。いずれにしてもセットバックを要するが、私道負担が非常に違う。ほかに、地主名も物件概要とは別人であるし、地目が畑であり、当初の説明では宅地に変更してから引き渡すとのことであつたが、最近では農業委員会の許可証をつけて、畑のままで引き渡すなどといつてゐる。

なお、物件説明書を要求したところ、物件説明書は契約の直前に渡すものだとつて、拒否された。

結局、購入をやめた。

27

56・6・4

業者売主。買主は横浜市の公道に面した宅地を買った。物件は道路よりも高くなつてゐて、業者の説明では、擁壁の下までが宅地だとのことであつたが、調べてみると、七〇センチ以上も、道路が食いこんでゐる。相談者は一人だが、他に

も影響しそつである。業者は二〇万円値引きするといつてゐる。

なお、業者は、代金二〇九〇万円は道路用地を含んでいないといつてゐる。しかし、横浜市によれば、道路との境界はあまりはつきりしないとのことだから、道路用地を含まないと業者が断定できるはずはなく、この説明は疑わしい。

このほか、物件説明を取引主任者が行つていなかった。

結果は、若干の値引きで解決したらしい。

28

56・9・29

業者は宅地の仲介。この宅地は組合区画整理を施行した後に売主から業者が売却を依頼されたもので、売主は区画整理組合の副理事長である。宅造規制区域内なのに、どういうわけか、宅造法の許可も検査も受けていないことがわかり、買主が建設省に持ち込んだものである。

建設省で調べたところ、組合から宅造法の許可申請は出てゐるが、許可はおきていない。今となつては、組合が解散しているので、許可を出すことはできない。本件は単なる手続法の違反だけでなく、

擁壁の下端の厚さが宅造基準を満たしてゐないこともわかつた。ただ、県は当面の危険がないので、補修の勧告はしないといつてゐる。また、市も確認申請があれば確認はするといつてゐる。

相談者は価格差を補償せよとか、転売のときは業者が瑕疵のないものとして高く買い取れなどと、やや無理な要求をした。業者も強硬で、明らかに三五条違反なので建設省に頼末書を取られながら、結局金銭の支払いはしなかつたようである。

### セールスマンによる不適切な説明

29

55・5・7

業者は宅地の売主。三四六区画を分譲したが、一〇年後の入居者は五〇世帯に過ぎなかつた。業者は町の指導に従つて給水施設の設置をしたが、当初は無料だったのに、数年後から負担金を徴収するようになり、そのころから給水施設がしばしば故障したので、入居者が結束して

業者に抗議し、紛争になった。

業者側は否定しているが、セールスマンが、給水施設は近く町に移管されるのか、それまでは無料にするとか説明したらしい。

このほか、私道が管理不十分であるなどの不満もある。

結果として、水道施設の故障を減らすよう業者が努力し、断水ときは町が給水車を出すということで、入居者は負担金を払うことになった。

30

55・8・1

業者売主。マンションを購入後、登記簿を見たら、いちど他人に売却されたものであり、さらに、抵当権がついていた。不動産取得税は、業者に納税を依頼したが、本来ならば新築住宅の減税があるところを、セールスマンは、評価額が高いなどといって、中古住宅の税金をとっていき、あとで文句をいっただけだった。

この物件は、前の買主の名前で保存登記を行い、住宅ローンのため抵当権を設定した後、解約になったものようである。

抵当権の被担保債権はないので、すぐ

に抵当権は抹消されたし、結局は新築住宅の減税も受けられたのだから、実害はなかったと思われる。

31

56・9・19

業者は新築マンションの売主。セールスマンが来訪し、すぐ売れてしまうといわれたので、午前一時頃に予約金一万円を手渡した。買主の子供が病気なので、そのときの約束で、病気が長引いたら解約できるということにした。翌日またセールスマンの来訪を受け、「他人にマンションを貸せば家賃はとれる、公庫融資を受けていても問題はない」と説得され、契約書に印を押し、さらにその翌日に手附三〇万円を業者の事務所に持参した。また一週間後に解約したくなり、業者に申し入れたところ、手附は返却しないといわれた。

業者によれば、公庫融資の住宅を貸せばよいなどといったことはない。

結果はそのまま買うことにしたらしい。

32

57・2・9

業者は宅地の売主。ローンの支払条件が事前の説明と違っていて、支払ができ

そうにないので、解約したい。ボーナス月の上積みも、セールスマンがよく説明しなかったようである。

結果は白紙解約らしい。

あいまいな契約

33

55・7・9

業者売主。買主の所有する住宅を一〇〇〇万円の下取りする旨の責任者の念書があり、契約書では業者側が買主に頼んで「下取り価格は八五〇万円」と書いてある。社長が反対だという理由で、契約書どおり八五〇万円にしてくれといわれた。

念書のとおり一〇〇〇万円とすることによって解決。

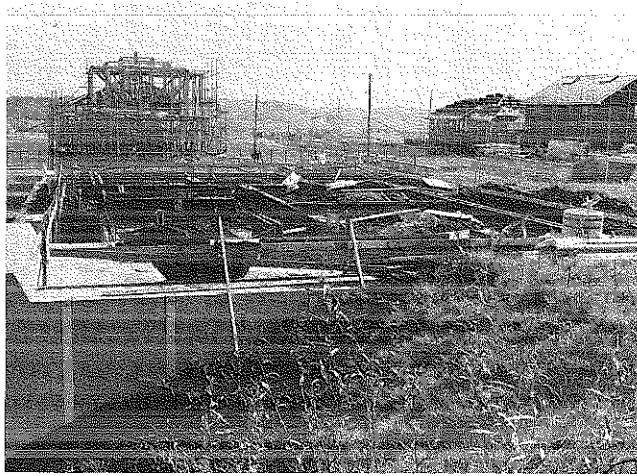
34

55・8・2

業者の売建住宅。追加費用を支払い、増築の差額工事を頼んだが、その後、支店長がかわり、約束にない金銭を請求された。

「増築は坪三五万円」という、やや乱暴な契約であった。買主が、当初の設計そのままではなく、建築の途中であれこれ注文をつけたらしい。

金銭の追加請求はしないことで解決。



35

業者仲介。土地の売主も業者らしい。相談者は埼玉県の売り建て住宅を買うことにし、三〇〇万円を支払った。このと

55・12・13

きの契約では、建物は仲介業者の子会社に請負で建てさせることになっている。

ところが、この土地には、すでに別の建物があり、他人が居住していることを発見し、口頭で土地売買の解約を申し入れたところ、違約金を請求された。

このほか、土地売買契約書の作成に当たり、買主である相談者の記名押印はなく、代理権の付与があったとして、社員が「代印」と記載して押印している。

三〇〇万円の性格は、契約書ではあまりはつきりしないが、建物の設計料ということとして、土地代金には関係のない形をとったらしい。また、実質的に売り建てなのに、請負として、前金保全措置を免れようとした疑いもある。

業者の弁明によれば、相談者自身の資金繰りのために土地の売買契約を延ばすが、しばらく三〇〇万円を預かってくれといわれて、預かったものだといっている。しかし、この弁明では、違約金を請求したことの説明がつかない。

結果は白紙解約。

36

業者売主。相談者は茨城県のニュータ

56・4・11

ウンの購入を勧められ、現地を見に行つて、いろいろ検討していたが、セールスマンから「預り金をいれてくれれば未発売の物件（土地付き建物）を優先的に分譲する」といわれ、一〇〇万円を支払った。

そのとき渡された協定書には、支払われた金銭は「手附金および中間金」であるとされていて、四月一日までにさらに五〇万円を支払うべきことになっている。相談者は不安になって、建設省を訪れたものである。

建設省によれば、売買契約もされていないのに、手附金や中間金をとる理由はないし、まして説明もしないでさらに五〇万円を支払わせようとしたのは、きわめて不当である。

協定書には社長印が押してあったが、業者は建設省に東京支店業務部長から社長あてのわび状を提出し、支店がかつてにやったことだと弁明している。実際は支店のせいにして建設省の追及を免れようとしたものかもしれない。

建設省からは、社長印の管理を厳重にするよう、口頭で注意を受けた。結果は白紙解約。

## 契約の履行と解除の問題

37

55・8・22

業者売主。買主は茨城県の宅地を買い、代金の全額六〇〇万円を支払ったのに、登記を移してくれないので、紛争になった。売主の弁明によれば、売却済み六八区画のうち五八区画は登記を終わっており、残りの手続きがおくれているものである。業者は土地の登記簿上の所有者ではなく、第三者に代金を支払っては中間省略で登記を移しているの、おそらく資金繰りが苦しくなったのであろう。

買主が本件宅地を買うに至ったきっかけは、新聞社主催のバス見学会であり、この新聞社は業者に対し、「特別認定業者」として、りっぱな認定証を出している。このため、新聞社も責任を感じ、最悪の場合は新聞社の子会社にめんどろを見させるつもりだったようだが、結局、白紙解約になった。

なお、本件業者は、免許更新に際し、

欠格事由により、更新を拒否された。おそらく倒産であろう。

38

56・6・3

業者は新築マンションの売主。手附一〇〇万円は明日でもいいからといわれ、契約書に押印した。翌日にやめたいといったところ、もうやめることはできないといわれたので、銀行で一〇〇万円をおろして業者に渡した。その後またやめたいといったら、違約金として売買代金一五五〇万円の二〇パーセントを要求された。建設省がこの買主を指導し、青田売りだから履行の着手は認めにくいので、手附放棄ということと業者と再交渉させた。はなはだ方針のきまらない買主のようで、結果は契約を続行することになった。なお、手附貸与については、業者によれば、契約日を決めておいたのに、買主が約束の金銭を用意してこなかったものであり、手附貸与により契約を誘引したのではない。

39

56・10・29

業者は新築マンションの売主。手附五〇万、中間金一八〇万円を支払ったが、

資金計画が立たなくなったので、白紙解約したい。

手附放棄で解約された。

建設省のメモによれば、本件は紛争としては扱わないものとされている。

40

57・1・9

業者は宅地の売主。業者は素地を取得したが、宅地も道路部分も、登記は他人名義のままであった。そして、最終の買主に中間省略で宅地部分の登記を移転した後も、道路部分だけはそのまま素地所有者の名義にしておいたところ、勝手に第三者に転売されてしまった。

業者はやや軽率ではあるが、買主たちをだますつもりではなかったようである。結果としては、業者が第三者から買ひもどした。

41

日付不詳

業者売主。マンションの頭金として五七〇万円を支払った後、病気になるってしまった。相談者は歩合外交員のため、収入が激減し、残金の支払いができないので、業者に解約を申し入れ、いちおう白紙解約を承知してもらったのに、何十回

催促しても頭金を返さない。

頭金を返却して解決。

## 契約締結における業者の過失

42

55・6・6

業者は中古住宅の売主。特約として浄化槽をいれることになっていたが、市の条例で、くみとりしかできない。

二〇〇万円の値引きで解決。

43

55・10・9

業者売主。買主は埼玉県の調整区域の宅地を買った。庭池やガレージ、石灯籠、植木などがあるから、新規造成宅地ではないらしい。

買主は、代金一二六〇万円のうち、二六〇万円を支払った段階で、業者の営業担当者の承諾を得て、石灯籠と植木を搬出しようとしたところ、すでに持ち去られた後だった。

会社は苦情を述べたが、会社はもともと上物なしの販売を営業に指示し、物件

説明書にも植木などのことは書かなかったのに、営業がかつてに上物つきで売ったのだといって、とりあつてくれない。営業担当者は、すでに退職していたが、常務の指示により上物つきで売ったといっている。

建設省で指導しようとしたが、責任者が会社を解散させてしまった。

## その他

44

55・7・16

業者は新築マンションの売主。契約のときにセールスマンにローンの関係を一任し、ローンは生命保険つきのハウジングローンということにした。四年後に買主がガンで死亡したので、残金はもちろん保険金で払えるだろうと思ったのに、告知義務違反ということで、保険会社から保険金の支払いを拒否された。家族はだれも本人がガンなどとは知らなかったのだから、保険会社も不当であるが、こういう保険会社を紹介した売主業者の

責任も追及したい。

一般に生命保険の告知義務は、病名を告知するのではなく、医師にかかったかどうかを告知するものであるから、おそらく相談者のいい分は無理であろう。

結果は相談者が要求をあきらめたようである。

45

55・7・31

業者が売りを仲介。売主は二カ月前に売却依頼を取り消したのに、セールスマンが何回も客を連れて見にくる。

解決結果は、業者が依頼取消を社内徹底させ、売主に謝罪した。

46

55・8・18

業者は新築マンションの売主。価格は二一八〇万円であり、四四〇万円を支払った。セールスマンによれば、残金は公庫融資が七五〇万円、業者の提携銀行の融資が九九〇万円とのことであったが、後になって、提携銀行の融資は五〇〇万円しかできないので、残りは買主が都合せよといわれた。

また、契約のときに午前三時までセールスマンにねばられた。

業者によれば、買主はすでに辞めた勤務先をローンの書類に書いたもので、借入限度額の判断を誤ったものであるから、予定した融資を受けられなかったのは、買主の責任である。また、午前三時まで買主の自宅にいたのは、買主の妻が主人の帰るまで待っていてくれといったからであり、買主が帰宅したのは午後一時過ぎであったのだから、それほど不当な勧誘をしたわけではない。

白紙解約で解決。

47

56・7・14

売主は都知事免許、売主の代理は大臣免許。新築のマンションを買うにあたり、パンフレットおよび口頭の説明では、二・三階は事務所とのことであったが、三階のフロア全部が美容院になった。また、美容院が、管理規約に違反して、巨大な看板を出した。このため、買主は、一般人が出入りして、住居の静穏が妨げられるし、美観上も問題があるとして、苦情を申し立てたものである。

なお、このビルは、いわゆる等価交換方式により建てられたものであり、三階は地主の所有であって、美容院は賃借人

である。看板の掲出は、たしかに管理規約に違反するので、三階の所有者である地主に対して、管理組合から抗議し、また管理会社からも、その撤去を求めたが、応じなかったようである。

48

56・7・22

業者仲介。買主が業者指定の銀行に二〇〇万円を送金したところ、別の買主と話が決まったといわれた。買主は手附倍返しを要求している。

業者は、この買主が買い注文をだしたとは知らなかったといっている。おそらく契約書の作成もなかったものと思われる。二〇〇万円という額を業者のセールスマンが指示したのか、それとも買主がかつてに金額をきめて送金したのか明らかでない。

結果は相談者があきらめたようである。

49

56・7・23

業者仲介。買主は運輸会社で、倉庫用地を買ったが、半分以上が都市計画道路にかかるのに、業者は説明しなかった。

業者によれば、買主の購入の目的は、倉庫ではなくて車両操作場であり、道路

に接する部分ではできるだけ長いほうがいいといつて、都市計画を知ったうえで買ったものである。なお、売主は個人のようであり、買主は売主に対し、代金を半額にせよと要求している。

50

56・10・23

業者は新築マンションの売主。青田売りのようである。購入後、二ヵ月ほどたつて、業者から、契約どおりの建築ができなくなったとして、解約の申し入れがあったので、了承した。ところが、さらに数日後、一部内容変更で建築するから、解約しないことにしたいといわれたので、変更の具体的内容がわかるまでは返答できないといっておいた。六ヵ月後に変更契約書との差しかえを申し入れてきたが、内容が不満なので拒否した。それから経過の説明をまったく行わず、誠意がないので、手附倍返し、違約金の請求をしたい。

契約書では、行政指導などにより建築面積などに変更があるときは、買主は異議なく了承するものとされている。

業者の値引きで解決。

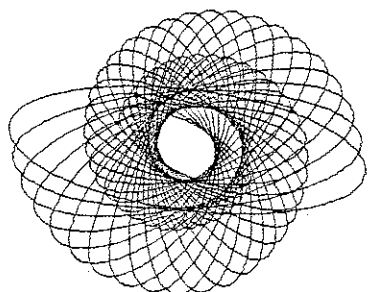
## 事務局だより

- 本号は、初めての試みとして、建設省で受付けた紛争事例の紹介特集といたしました。ご参考にご供していただければ幸いです。
- 十月二十八日、東京において講演会を開催いたしました。東京弁護士会副会長の小山勲先生にお願いして、「弁護士からみた不動産取引」と題して媒介業者の注意義務と媒介報酬請求権の問題を中心にお話しいただき、活発な質疑応答もあり、盛会裡に終了しました。
- 九月三十日、十月一日付けで次の人事異動がありました。
- 九月三十日 退職（建設省に復帰）  
調査研究部長 島田 正己  
十月一日 常務理事（主として宅建試験担当）に就任  
前建設省建設大学校長 幸前 成隆  
〃 調査研究部長に就任  
前 建設省 東 喜代司  
○ 次号（第7号）は、昨年から研究を続けてきた標準土地売買契約書を公表するのに合わせて、明年一月下旬頃発行の予定です。ご期待下さい。

## 当機構出版物

- 1 続・不動産取引紛争事例集  
一、五〇〇円  
左記2の前編とともに紛争が多発しているテーマごとに法律的総論をまとめているほか、典型的な紛争事例について、概要、事実関係、解決結果、論評を簡潔にまとめたもの。
- 2 不動産取引紛争事例集  
一、五〇〇円  
テーマ①重要事項の説明義務 ②ローン特約 ③交渉預り金、申込み証拠金 ④履行の着手 ⑤買替え・下取り
- 3 宅地建物取引判例の要点  
一、二〇〇円  
宅建業者が当事者になっている一〇二の判例について、判例の要旨、事件の概要、争点、判旨について簡潔にまとめたもの。
- 4 土地・建物の不具合  
二、三〇〇円  
編著 当機構 発行 ㈱東洋書店  
不具合の事象の解説、原因、対応策、保守管理のポイントについて、①木造 ②軽量鉄骨造 ③鉄筋コンクリート造 ④基礎・地盤に分け、素人にもわかるよう平易に解説している。
- 5 住宅相談マニュアル  
一、二〇〇円  
地代家賃統制令の廃止に伴う住宅相談の便に供することを目的としたマニュアルで、借地借家法、地代家賃の算定方式等についても解説している。
- 6 不動産取引用語辞典  
一、五〇〇円  
編著 当機構  
編集協力 ㈱不動産流通近代化センター  
発行 ㈱住宅新報社  
不動産取引に必要な法令用語から、建築関係用語、時事用語、業界の慣用語にいたるまで平易に記述している。

- |                                                         |                                                               |                                                                 |                                                              |                                                                                                                                              |                                                               |                                                             |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <p>7<br/>アメリカの不動産業<br/>— 横浜商科大学村田稔雄教授研究会記録<br/>五〇〇円</p> | <p>8<br/>不動産業その課題と展望<br/>— 建設省荒田建課長講演録<br/>五〇〇円</p>           | <p>9<br/>原野商法<br/>— その実態と東京都における対応 —<br/>四〇〇円</p>               | <p>10<br/>悪い業者と悪い消費者<br/>— 東京都渡部功不動産業指導課長講演録<br/>五〇〇円</p>    | <p>11<br/>重要事項説明をめぐる諸問題<br/>— 建設省不動産業課本東信係長講演録<br/>五〇〇円</p>                                                                                  | <p>12<br/>紛争—その実態と業界の対応<br/>— 建設省不動産業課松本良夫監視官講演録<br/>五〇〇円</p> | <p>13<br/>今後の住宅投資の見通し<br/>— 財建設経済研究所町田秀一研究員講演録<br/>五〇〇円</p> |
| <p>14<br/>不動産取引紛争の実態と防止策<br/>八〇〇円</p>                   | <p>15<br/>紛争事例調査集計報告書<br/>— 同（集計表を除く）<br/>二、〇〇〇円<br/>三〇〇円</p> | <p>16<br/>紛争防止実態調査集計報告書<br/>— 同（集計表を除く）<br/>二、〇〇〇円<br/>三〇〇円</p> | <p>17<br/>紛争相談窓口からみた消費者像<br/>— 東京都住宅局陸晃英主査研究会記録<br/>三〇〇円</p> | <p>18<br/>瑕疵関係等技術調査研究報告書<br/>— お申込みは当機構まで<br/>ただしNo.4は（株）東洋書店<br/>（TEL03-269-2961）まで<br/>No.6は（株）住宅新報社<br/>（TEL03-502-8451）まで<br/>一、八〇〇円</p> |                                                               |                                                             |



|                                                     |                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>昭和六十二年十二月十八日<br/>昭和六十二年十二月二十一日<br/>印刷<br/>発行</p> | <p>発行<br/>（財）不動産適正取引推進機構<br/>〒105 東京都港区西新橋一丁目四<br/>（第二十森ビル8F）<br/>TEL 〇三（五〇二）〇〇七二（代）<br/>川合 宏之<br/>東 喜代司<br/>（株）住宅新報社<br/>（株）ナショナルプレス<br/>編集責任者<br/>印刷<br/>制作</p> |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|