

RETIO 特定紛争案件／平成26年度第2号のあらまし

隣地に建つ建物の高さに関する説明をめぐるトラブル

新井 勇次

1 事案の概要

買主甲は、平成26年10月26日、売主業者乙より、媒介業者丙を介して、C所在の土地を6785万円で購入し、平成26年12月16日に引渡しを受けた。

甲は、売買契約に先立ち、丙から、南側隣地（A区画）に建つ家の参考プランの提示を受けながら、「本分譲地のエリアは通常は2階建てしか建てられないが、B区画は北側道路に面しているので、3階建てが建てられる」との説明を複数回受けた。「B区画は角地である上、南側3階からの目線も抜ける好条件の土地になる」と、眺望のメリットについて説明を複数回受けた。

甲は、「3階窓から南側を見ると、A区画の家の頂上は目線の下に来ますか？」と複数回質問したことに対しても、丙は「はい、B区画の南側は2階建てしか建ちませんから」と回答した（甲の主張）。

甲は、更に、売買契約締結当日（平成26年10月26日）においても、乙と丙同席の場で、「南側は2階建てしか建ちませんよね、3階窓から見るとA区画の家の最高部は目線の下に来ますよね」と再度確認したが、丙は「このエリアは通常2階建てしか建てられません。そのとおりです。」と確認した（甲の主張）。

平成26年12月23日、甲は乙との間で建築設計・監理委託契約を締結したが、その場で、

A区画の建物について念のため再確認したところ、乙から「A区画は2階建てまでしか建てられないので、恐らく3階からは目線の下にくると思います。最悪この高さまでくる可能性はあります」と初めて、最悪のケースの説明があった。

そこで、当初丙から事前に説明を受けていたA区画の2階建ての高さと最悪パターンの高さとを比較した図を、乙に求めたところ、最悪パターンの場合、3階からの眺望は遮られることが分かった。

甲は、3階からの眺望が契約をするか否かの判断において重要な事項であり、動機の錯誤にあたるとして、以下の請求を主張した。

- ① 事実と異なる説明をしたことに対して謝罪すること。
- ② 土地売買契約を解除して、全額返金して欲しい。
- ③ 建築設計の契約についても白紙解除にして欲しい。

これに対して、乙は以下のとおり主張した。

- ① 甲への説明は丙がしており、説明内容については分からない。
- ② 売買契約に定める解除事由には該当しない。

丙は、以下のとおり主張した。

- ① A区画には3階建ては建たないという説明は行っていない。
- ② 重説では第一種高度地区の説明をしており、「絶対高さ制限10m」と説明の上、

そこまでの高さの建物は建つ可能性がある」と説明している（なお、A区画の建物は2階建ての予定。）。

- ③ 甲主張のような説明はしていないので、甲主張の売買契約の白紙解除等の主張には何等理由はないものと判断している。

当事者間での交渉では歩み寄りが見込めず解決が困難であり、当機構の場で解決したいとして、特定紛争処理要請に至ったものである。

2 紛争処理の経過

委員3名（弁護士1名、建築専門家1名、一般行政経験者1名）により7回の調整を行った。

初回の調整において、甲は、宅地を購入するにあたり、売買契約締結前に、南側隣地には2階建てしか建たないとの説明を丙から受けて、甲が検討している3階建ての建物の3階部分よりも隣地の屋根が目線の下にくることを何度も確認した上で、眺望は確保できるものと信じて購入したにも拘らず、実際には、建物の設計契約の段階になって、隣地に3階建ての建物が建つ可能性があることが判明したため、甲は、3階からの眺望は契約をするか否かの判断において重要な事項であり、動機の錯誤に当たるとして、土地売買契約等の白紙解除を主張した。

一方、丙は、2階建てしか建たないとは説明していないこと、第1種高度地区で10mの高さ制限があることを説明したと主張した。

これに対して、委員より、甲に対しては、眺望のことを非常に重視していたのであれば、具体的に書面で明示して注文しておくべきであったことを説諭、また、丙に対しては、甲が眺望について強い要望を持っていることは把握できたのではないかと指摘した。

第2回目の調整においては、丙から提出さ

れた販売時点での資料等に基づいて事実関係の確認をした上で、委員より、甲に対しては、お互いの主張に乖離がある中で、解決方法として考えられるのは、お互いどちらが悪いというのではなく、それぞれの事情は措いて、一定の金額でお互いに納得するという金銭的な解決が賢明であると説諭したところ、早期解決を希望している甲は理解を示した。丙に対しては、甲にとって重要なポイントであったであろう眺望については具体的な説明が十分ではなく、素人である甲に対する説明を尽くす必要があった点を説諭した。

以上を踏まえて、双方に対して、次回までに、金銭解決として歩み寄れるラインを一步踏み込んで検討するよう要請した。

第3回目の調整において、和解案の検討結果として、丙は、訴訟になった場合を想定して、弁護士費用相当額として50万円を提示した。

一方、甲は、第1案として、土地売却による1千万円の損失分の補填額を提示、第2案として、第1案の半額5百万円（仲介手数料相当、屋上建設費用相当、迷惑料など）を妥協案として提示した。

これを受けて、委員より双方に対して、お互いの提示案が乖離しており、解決が付かない場合は、裁判による解決となり双方にとって困難な立証に時間と費用を要することなどのデメリットを説諭、更なる歩み寄りの検討を要請した。

第4回目の調整において、丙は、解決金としては180万円（設計契約代金30万円を請求しない、訴訟での弁護士費用50万円、仲介手数料の半金相当100万円）を提示した。これに対して、甲は、裁判は避けたい旨主張したが、住み続けるためには、3階に眺望が無くなった分屋上を造りたいとして工事費200万円を上乗せし、380万円の要望案を提示した。

以上を受けて、委員より、甲に対しては金

額に幅を持たせるよう要請、丙に対しては和解に向けての更なる歩み寄りを要請した。

第5回目の調整において、丙は、和解金は180万円、それ以上は上乗せ出来ない、但し、委員から金額の提示があれば、委員からの客観的意見として検討する余地はある旨回答した。

これを受けて委員より、甲に対して、180万円と380万円の間を取ると280万円になるが、和解のためには、丙の社内稟議取得の容易性にも配慮して250万円を丙側に提示することについて説諭し、甲の了解を得た。

委員は、丙に対して、甲からは次回これで上手くいくようであれば、という条件付で250万円の了承を得た旨を伝えるとともに、これで纏まらないのであれば一旦この金額は撤回するとして、次回期日までに検討するよう要請した。

第6回目の調整において、委員より、丙から社内検討の結果を聴取したところ、丙は、和解金として220万円支払、設計業務委託料30万円は発生しない（請求しない）ことにする旨回答した。

これを受けて、委員より甲に対して、前回調整で甲が了承した250万円の金額に丙が同意した旨を伝え、甲も了承した。

以上を受けて、本件は基本的に和解金額の合意に至ったため、委員より、双方に対して、次回期日前に、和解契約の案文を作成、提示し、和解契約書の内容につき合意出来れば、次回期日において、和解契約成立の運びとなった。

最終調整期日において、事前に双方に提示した和解契約の案文について契約書の合意が成立。当日は、和解契約書原本に双方が記名捺印して、乙と丙が和解金220万円を支払、甲がこれを受領したため、本件は正式に和解契約の成立に至った。

和解契約の内容は以下のとおりである。

第1条 乙及び丙は、甲に対し、本案件につき解決金として金220万円を連帯して支払う義務があることを認め、右金員全額を本日支払い、甲はこれを受領した。

第2条 甲及び乙は、新築工事にかかる甲と乙の間の平成26年12月23日付け建築設計・監理業務委託契約（以下「設計監理契約」という。）を解除する。

第3条 甲及び乙は、設計監理契約に基づく業務報酬、その他同契約にかかる甲又は乙の互いに対する債権債務は発生していないことを確認する。

第4条 甲及び乙は、本案件につき、前3条に定めるほかに何等の債権債務がないことを相互に確認する。

第5条 甲及び乙は、今後互いに本案件につき、裁判上、裁判外を問わず、一切の請求及び異議申立てをしないものとする。

第6条 甲は、本案件につき、行政庁へなした乙及び丙への苦情申立てを、いずれも取り下げる。

(調査研究部主任調整役)