

「不動産売買の特殊性」



Legal Pro.

弁護士
法人 **リーガル プロ**

「不動産売買の特殊性」

■第1 不動産売買の考え方

1 原則論

意思表示(対象物の権利移転, 代金額を要素とする。)の合致により契約は成立する。

2 特殊性

不動産売買契約は, 通常高額であり, また不動産は個性が重視(代替性がない)され, しかも契約当事者が決断するための判断要素(利用目的, 快適性, 購入時期等)が著しく多い取引であることを考慮しなければならない。

この観点から, 不動産売買においては, 単純な売買(例えば家電を購入する, 車を購入する等)とは一線を画し, 原則論を修正すべきとされている。

3 「売買契約書」が作成された場合

基本的には, 売買契約は成立したとされる(ただし, 契約内容の解釈や意思表示の不合致については争う余地は当然にある)。

ただし, 当該売買契約の際, 後に公正証書の作成をもって契約成立するとの合意がなされている場合には, 契約書の作成だけでは契約の成立は否定される(東京高判昭54.11.7)。

4 契約書が作成されていない場合

① 手付けや内金の授受がなければ契約不成立(一般に, 土地売買では, 内金の授受が売買の成立要件とされている)。

ただし, ごく親しい友人親族等の間では契約書も内金の授受がなくても契約が認められる場合もありうる(最判昭23.2.10)。その際は, 交渉の程度や目的不動産の価額などで評価されると考えられる。

② 仮契約書や買付証明書・売渡承諾書, 協定書・覚書が作成されていても基本的には, 契約が成立されたとはいえない。

仮契約書は, 交渉の継続が予定され最終的な意思表示が留保されていると認められやすいし, 買付証明書・売渡承諾書や協定書・覚書もそれだけでは, 契約の確定的意思表示とは評価されないことが多いからである(すなわち, 最終的な契約書の作成が後に予定されていることを意味する)。

③ 以上から, 契約書が作成されていない場合は, 基本的には売買契約の締結は認められないといえる。これは民法の原則である不要式を, 要式行為へと修正したものとも思われるが, そうではなく, 不動産取引においては, 商慣習や一般人の意識としても不動産売買においては, 契約書は必ず作成するというのが経験則であり, 契約書がなければ当事者双方の意思表示が合致したとはいえないと認定されるということを明らかにしたものすぎないと評価できる。

5 契約締結に至らなかった場合

① 以上に見たとおり, 不動産売買においては, 契約締結までに非常に長い時間を要するし, 現地見分なども何度も繰り返し, 交渉も幾度となく行われ, 仮契約書等の書面も作成する場合もある。それにも関わらず, 最終的な契約書を作成するまでは, 契約を無かったものにできるとすると, 一方当事者は, その信頼を裏切られることになる。

それは, 一般の法感情にも合致しない。

そこで, 契約締結に至らなくても, 契約を不当に破棄した者は, 他方当事者に対して, その信頼を裏切った責任として, 損害賠償義務が生じる。これが契約締結上の過失というものである。この法的構成は色々な学説があるが, 一般には信義則を根拠とされている。

② 損害額については, 契約締結に対してどの程度の信頼があったかでその評価が分かれる。

すなわち, まだ契約交渉が行われ, 大まかな合意事項ができた程度なのか, それとも契約内容は細部まで煮詰まり, あとは最終的契約書を交わすだけというところまで来ているのかで, 損害額は変わってくる。前者であれば, 契約締結を信じたことによって被った損害(例えば交渉のために係った交通費等)を, 後者であれば契約できていれば得られたであろう利益の賠償額となる。

■第2 裁判例

1 東京地裁平成2年12月26日判決

原告・被告双方が、売却証明書、買付証明書を交付し、後日(国土法の届出後)に売買契約書を作成するとしていたが、いつまで経っても被告が売買契約書の作成に応じないために、原告が被告の債務不履行を理由として損害賠償請求をした事案。

判決は、「もともと買付証明書又は売却(売渡)証明(承諾)書は、不動産取引業者が不動産取引に介在する場合において、仲介の受託者たる不動産取引業者の交渉を円滑に進めるため、委託者又は相手方が買付若しくは売渡しの意向を有することを明らかにする趣旨で作成されるのが通例であって、一般的にはそれが売買の申込又は承諾の確定的な意思表示であるとは考えられていない」とか「買付証明書及び売却証明書の授受は、当時における原告又は被告の当該条件による前渡し又は買付の単なる意向の表明であるか、その時点の当事者間における交渉の一応の結果を確認的に書面化したものに過ぎないものと解するのが相当であって、これを本件不動産の売買契約の確定的な申込又は承諾の意思表示であるとする事はできない」と判示した。

結論として、売却証明書や買付証明書の交付があっても契約は成立しないとしたものである。

2 最高裁昭和59年9月18日判決

事案は、原告(売主)が被告(買主)から買い受けの申し出を受け、売買交渉に入り、その過程で、歯科医院とするためのスペースについて注文を出したり、レイアウト図を交付したり、電気容量の不足を指摘しこれに基づき原告が設計変更及び施工をすることを容認しながら、契約締結に至らなかったものである。

この事案で最高裁は、「契約準備段階における信義則上の注意義務違反を由とする損害賠償責任を肯定した原審の判断は、是認することができ」とした。これが一般に契約準備段階における信義則上の注意義務違反を判示したものとされている。