

にこにこ新聞

4月号

VOL. 192

発行 よねもと不動産
編集 米本 博
製作 米本 文子



売買編

不動産の売買では売主の売却理由は重要なポイントです。

売主によっては売りたいばかりに本当のことを言わないこともあります。また、言いづらい話ほど不動産に隠れた重大な欠陥が潜んでいるものです。

「隣の住人が自分たちの普通の生活音でもクレームを言う」

「家族の誰かが部屋で自殺した」

売主にとってはこのような話は第三者には知られたくありません。

そこで、不動産購入の際は、売主から告知書（物件状況報告書）の交付を必ず受けるようにしましょう。

告知書は、売主が物件の不具合・周辺環境の問題・事件事故の履歴等を正直に記載するものです。

万一、告知書に重大な虚偽があれば売主に損害賠償責任を請求することが出来ます。



知っててよかった！
不動産こんなこと・あんなこと

No.11 中古住宅を買って半年くらい経ちましたが、近々、南側の空き地に高層マンションが建つことになりました。それが建つと、私の家は一日中、日影になってしまいそうです。こうした計画があることは、売買契約時に売主からは一切聞かされていません。契約を解除したいと思いますが可能でしょうか？

売買契約の売主には、売買契約に際して、売買物件について自ら知っている、あるいは容易に知り得た事項であって、買主が契約を締結するについて重大な関わりを持つ事項については、買主に説明する義務があります。

この点、隣地に高層マンションが建築されることによって、購入者の日照、通風、眺望が阻害されるような場合には、高層マンションが建築されるか否かについては、購入者が売買契約締結を決心する要素の一つであるとして、説明義務の対象になると考えられます。

では、売主は隣地の計画について、どの程度の説明・告知をするべきでしょうか。

この点、売主は隣地土地の所有者ではないため、隣地の利用計画に介入できる立場ではないので、たとえば隣地が更地であり、将来、マンション建築が予想されるという程度では、説明義務があるとはいえません。

しかし、売主がマンションが建築されることを知っていた場合、あるいは容易に知り得た場合には、買主に説明する義務があります。

なお、隣地も売主が所有者であった場合に、売主が隣

地にマンションを建築した場合には、マンションを建築したこと自体が不法行為とみなされる可能性があります。

今回のケースは、売買契約時にマンション建築の計画が、どの程度明らかであったかが問題であり、売主が隣地所有者から建築計画について知らされていたり、あるいは隣地に建築計画の看板が立つなどの事情がない限り「容易に知り得た」とはいえず、売主の説明義務違反は認められないでしょう。

では、売主に説明義務違反があった場合には、説明義務違反に基づく契約解除はできるのでしょうか。

この点、説明義務は売買契約上の附随的義務であり売買契約の主目的である、物件引渡し、所有権移転および代金支払いは達成していることから特段の事情がない限り、契約の解除は認められないとするのが判例です。

しかし、日照・通風・眺望が阻害される程度によっては、自宅として居住するとの売買目的を達成できない場合も有り得るでしょうから、このような場合には売買契約の解除が認められる可能性が強いと思われます。



わたしの人生は「家」がいつも大きな転機になった。

昭和四十年、高校一年のときだった。それまで住んでいた古い借家から一戸建ての借家に引っ越すことになった。地主から立退きを迫られたからだ。立退きというとあまりいいイメージはないが、わたしは嬉しかった。それまでの三軒長屋の借家は外壁のトタン板はどこどころ剥がれ落ち、深夜ともなると隣りからは話し声が筒抜けになるほど壁が薄く母親は「うるさい」と隣の人に怒鳴る、そんなボロ家とおさらばできるからである。

今度の家は庭付きの3DK、風呂付きでトイレは水洗だ。それまでの床板がふわふわでいつ抜け落ちるのかと気が気でなかった汲み取り便所と違ってゆっくり用が足せる。春になれば家の前の散策路には桜が一面に咲き誇った。窓を開け放つと春風に乘った花びらがひらひらと舞い込んでくる。

庭では母が土まみれになりながら花を植えている。あゝなんて幸せ。聞くも涙、語るも涙のボロ家生活とは天と地ほどの差だった。

それから八年、わたしが二十四才のときだった。建て直すから出て行ってくれと人生一度目の立退き通告が来た。建て直した後、優先的に入居できらしいが、新しい建物は一軒家ではなく共同住宅になると聞き、僅かばかりの立退き金と引き換えに立ち退きに同意する。

もう借家とはおさらばしよう、つぎのは自分の家だ。さっそく家探しに取り掛かる。だが、当時は今とは違って住宅情報誌もなければインターネットもない。たまに入るチラシや新聞広告を頼りにあちらこちらの不動産屋を訪ね歩いたが、社会人二年目の二十四才はいつも軽くあしらわれた。

焦り始めた頃、郊外だが格安の新築一戸建を見つけた。ローンもなんとか組めそう。現地はまだ建てはじめたばかりだが、早くしないと売れちゃうよという不動産屋の言葉に焦った。とはいえずすがに即決は無理で一週間だけ待ってもらうことにした。もっとも建築知識ゼロで何を考えたらいのかもわからなかった。一週間、悩んだが、自分が見える新築一戸建はこれしかないだろうと思いついて買うことにした。借家生活から夢のマイホームへ。人生二度目の引越はマイホーム生活の始まりとなった。

ローンは二十年続くが真面目に働けば給料は自然と上がる時代だったから不安はなかった。親戚にトラックを借り家族総出の引越しが終わり、やれや

れと自分の部屋でひとり祝宴を始めると、ふと亡くなった母のことを思い出した。いつかは自分の家を持ちたいといつも言っていたが夢かなわず五十二才という若さでこの世を去った母。たとえわずかな間だけでも自分の家に住ませてあげたかったと思うと涙がこぼれる。

引越した後、暫くすると近所の人も顔馴染になった。古い風習が残る土地柄で戸惑いもあったがなんとか暮らしていけそう。だが、その新生活にまたしても暗雲が垂れこむ。入居して数年後、ドアやサッシがきちんと閉まらなくなった。近所の人の話によれば、ここは昔から地盤が悪かったのに突貫工事建てられたそうである。ひょっとしたら長くは住めないかもしれない。買い替えが頭をよぎる。だが、我が家には金がない。原因はわたしの安月給である。会社を変わるのに躊躇はなかった。つぎの会社は、心機一転、不動産業界一本に絞った。理由は昔から家に執着心があったこと、そしてなにより稼げると思ったからだ。面接では必ず志望理由を聞かれた。正直に稼ぎたいからと言ったらあきらかに不快感を表す面接官もいたが、やる気のあたる証拠だと自分では思っていた。だが大手不動産会社には断られ、街の不動産屋も何社か訪問したが人生をかけようと思える会社はなかった。焦り始めたころ、東京に本社がある会社が名古屋支店のスタッフを募集していることを知った。給料も高そう。さっそく面接を受けることにした。

経験は問わない。頑張る人が欲しい」と面接官に言われ、稼ぎたいんです。絶対に頑張ります。信じてください」と言うのと笑われた。なんでも今日だけで七人が面接を受けたそうで勝ち目は薄そう。翌朝、その会社から電話が来た。経験者より君のような熱い人間が欲しい。来てくれるかい」

思わぬ結果に受話器の向こう側は何度もお辞儀してしまった。傍にいた妻もよかったね。頑張ってお金稼いでね」と一緒に喜んでくれた。目はテレビのワイドショーに向いたままだったけど・・・この会社では不動産のイロハを徹底的に教え込まれ、頑張っただけの報酬を得ることが出来た。自宅の買い替えもその気になればできる。だが、いまはそれよりも不動産業で独立することを考えていた。入社一年後に宅建取引主任者 現在の取引士」に合格し、その準備は整った。あとは経験を積むだけだ。三年後、会社の方針が変わったのを機に思い切って不動産業を開業し自宅の買い替えもできた。あれから三十年、つくづく家と縁があつてよかったと思う。