

## =消費生活相談員のための判例紹介=

ワンルームマンション投資商法被害者に朗報の一審判決、高裁で逆転敗訴的和解で終結

東京地方裁判所 平成 24 年 3 月 27 日判決

平成 22 年（ワ）第 38195 不当利得返還請求事件

弁護士 藤森 克美（静岡県弁護士会）

### 1 一審判決

東京地裁民事 31 部（単独裁判官）は、C 県内に本社をおく X 社に対し、2012 年 3 月 27 日、D 県に居住し、隣接の E 県の大手企業の研究所に勤務する A さん（当時 39 歳）が買わされた 2 件のワンルームマンション（E 県 F と E 県隣接の C 県 G）について、「本件契約 1 及び 2 の締結の際、重要事項である物件 1 及び 2 の客観的な市場価格を提示していないこと、家賃収入が 30 年以上に亘り一定であるなど非現実的なシミュレーションを提示し、原告に月々の返済が小遣い程度で貰えると誤信させたこと及びその他原告が物件 1 及び 2 についての不動産投資をするに当たつての不利益な事情を十分説明していなかったなど消費者契約法にいう重要事項について原告に不利益となる事実を故意に告げなかつたのであるから、同法 4 条 2 項による取消しが認められる」として、原告が被告に支払った代金総額 5016 万 5900 円から原告が被告から受け取った家賃などの総額 319 万 9189 円の差額 4696 万 6711 円を支払えとの判決を下しました。

### 2 事案の内容

(1) 事案は、2008 年夏ころから A さんは同僚 B さんから、「自分は X 社から勧められてマンション投資をしているが、マンション投資は将来財産となり、万が一のことがあっても家族は家賃収入で暮らしていくから安心、一度 X 社と会ってみませんか」という誘いを何度もされるうちに、話を聞くだけ聞いてみてもいいかという気持ちになり、2009 年 2 月、B さんに導かれて X 社の営業マンと会いました。

(2) 営業マンは「B さんの紹介なので 3130 万円の物件を特別に 2840 万円で押さえています。頭金 10 万円でローン 2830 万円とした場合月々の家賃収入が 10 万 3075 円程度、ローン返済が

11 万 434 円程度なので、月々 7359 円の持ち出しになります。生命保険料だと思えばお得です」、「仮に 10 年後や 20 年後に不動産を売却する場合も、今の物件価格から 10% ダウンしていたとしてもローン残債を返して利益が出ます。損することはありません」等と説明され、「当物件は人気があり、他にも購入したいという人がいるので長くは押さえておくことはできません」と急かされ、即決を迫ってきました。A さんは、月々 7300 円位ならば小遣いの範囲内でやっていけると思い、上述の営業マンの言葉を誤認し、妻に内緒で契約に至ったものです。

(3) 2 件目の C 県 G の物件についてもおおよそ同じ勧誘のパターンで、「通常 2300 万円の販売価格を特別に 2100 万円で押さえております」という勧誘を受け、月々 8757 円程度の持ち出しで、1 件目と合計しても月々 1 万 6000 円程度の支払いならば小遣いでやっていけると誤認させられ、2009 年 3 月契約に至ったものです。

(4) 2009 年 3 月下旬、ローンを組まれた信販会社から自宅に来た書類を妻が見て騒ぎとなり、A さんは大手不動産会社に査定を依頼したところ、E 県 F は 2000 万円程度、C 県 G は 1400 万円程度の価格に下がっており、本人による解約交渉、消費生活センターを経由して私の委任となったものです。

### 3 法律構成と初代裁判官の撤回要求

(1) 訴状は静岡地裁の支部へ提出しましたが、X 社より東京地裁への移送申立があり、移送反対意見書を提出しましたが、同支部は移送決定をし、私は即時抗告の申立をしましたが、これも棄却され、東京地裁で審理することになりました。

(2) 訴状の請求の根拠として、①消費者契約法4条1項1号の①不実の告知、2号の②断定的判断の提供、2項の③不利益事実の不告知、②民法96条の詐欺取消し、③民法95条錯誤無効を立てました。

(3) ところが、初代裁判官は、このような事案で提訴したこと自体がおかしいと端から公言し①の①不実の告知、②断定的判断の提供、③の詐欺取消しの主張を撤回するよう強く要求し、やむなく撤回することになりました。

(4) 2011年5月の弁論から、異動により2代目裁判官が担当となり、Aさんが探してきた不動産鑑定士は、販売当時の販売適正価格はE県Fの物件は1860万円、C県Gの物件は1460万円という意見書を書いてくれました。不思議なことにX社から不動産鑑定士による意見書は全く提出がありませんでした。又、同僚Bさんも証人について、現在では勧誘文言と違って租税軽減の効果が乏しく困っていることを証言してくれました。X社側は担当営業マンの中でのリーダーを証人に立てずに入社3年目のアシスタント役を証人に立て、私は反対尋問で十分に崩せたと手応えを感じ、最終準備書面を用意しました。

(5) そして2代目裁判官による前記第1(P4.1一審判決)のとおりの判決で大勝利を得ました。一審判決はX社による不実の告知があったことを随所で認定しており、最後は故意による不利益事実の不告知で勝たせてくれたのです。

#### 4 控訴審での結末

(1) X社から控訴があり、不動産鑑定士の意見書が2通提出され、いずれも販売価格は法外な暴利価格ではなく時価相当であるとするものでした。又、営業マンの中のリーダーの証人申請もしてきました。その上で、X社は控訴理由で、「一審判決は原告の法律上の主張及び主要事実の主張を誤解して争点整理を行っており、かつ、争点整理がなされていないがゆえに、認定事実と整合性のない結論を導いている」と一審判決を攻撃しました。つまり、初代裁判官の時代に原告は上記①の①の不実告知の主張を撤回したのに、2代目裁判官は不実告知の認定をし、それを前提に不利益事実の不告知で勝たせているのは、原告が主張していない事実を認

めて勝たせたもので、民訴法の弁論主義の大原則に反するもので、違法だと攻撃したものです。

(2) 控訴審では、私の反論も空しく第2回期日で結審され、裁判所の和解の場で判決になれば一審原告敗訴のご託宣があり、敗訴的和解で終息する見通しです。

#### 5 巻土重来

消費者弁護士にとって消費者被害に理解を持った裁判官が担当してくれるかどうか、いつも気になるところです。全く理解のなかった初代裁判官の時代に、あくまでも不実告知論を維持していれば控訴審で逆転しなかった、あるいは、もっと内容のいい和解が勝ち獲れた気がします。

一審判決は本件事案で「不実の告知」を有効な武器として認めており、今回の教訓を活かし、別件訴訟で巻土重来を期したいと考えております。