

ADRの現場から

180

不動産会社が知っておくべき
トラブル解決ノウハウ

ADR(裁判外紛争解決手続)は裁判に比べて、簡易・低廉・柔軟なもったトラブル解決が可能になるが、これは消費者のみならず、不動産・建築事業者にとっても有益な制度である。事業者は当事者同士の板挟みとなり時間と労力を浪費していくケースも多くあるが、ここでADRという話し合いによる具体的な解決策を提案することは非常に前向きなことだ。また、トラブル解決の手助けは、消費者からの信頼獲得にもつながる。ここでは、地域で活躍する不動産会社のADR等を活用したトラブル事例を紹介する。

2020年4月に1回目の緊急事態宣言が出された際は、首都圏などの裁判所において数カ月程度不動産競売の売却は行われませんでした。が、再開されてからは入札数が増えて落札価格が上昇するなど、競売市場には活気がみられるようになりました。競売では市場価格の7割前後の価格で落札できるケースも多く、不動産事業者のみならず、一般の方も競売に参加するケースも少なくありません。

日本不動産仲裁機構

き交渉も、落札者が自分自身で行わなければならないかもしれません。A氏は度々物件に訪問し、立ち退きを依頼しましたが、両者共にどうしても感情的になつてしまい、交渉は進みませんでした。

管理費滞納も難題

この事例は立ち退き交渉に関するトラブル事例ですが、これ以外にも「管理費滞納」に関わるものも報告されています。これは、分譲マンションなどの区分所有建物で落札した際、管理費や修繕積立金などの滞納金が残ってしまったというものです。

まず前所有者の話をじっくり聞くことから始めたところ、A氏に「出ていけ」と言われ続けたために感情的になってしまっていたこと、引越してする当ではあるが、資金が心細く、なかなか実行に移せなかったこと、競売という制度に対する理解が不足していることが分かりました。そこで、調停人は競売実務の知識や体験から、法律や前所有者が今後どのように生活再建をしていくのかなどを説明。また、資金に不安を感じている前所有者の立ち退きを促すた

め、A氏に引越し費用の負担を提案したところ、A氏はこれを承諾し、前所有者も退去を了承しました。

物件に関する滞納金などは、競売物件出品の際に公告される「物件明細書」にその情報が記載されていますが、ここに記載されている金額は調査時点のものであるため、それが降増えている場合がほとんどであり、一般の方は滞納金のことを考慮せずに入札し、落札後その存在と額に驚くといったことも多いのです。

競売による立ち退き交渉に関する事例