

# realPartner



# 5

May

2011

リアルパートナー 5月号

トレンド・ウォッチ

## iPadが不動産流通業を変える!?

●紙上研修 住宅地の地盤と重要事項説明[その2]

東日本大震災で被災された方々への支援活動を展開



猪熊弦一郎現代美術館  
丸亀市

瀬戸大橋  
坂出市与島

草間彌生氏作品  
直島町

小豆島オリーブ公園  
小豆島町

香川せとうちアート観光圏(香川県)——海をわたりアートの聖地へ こころの旅が今はじまる

観光圏域内には、直島などの島々の現代アート、沿岸都市部の美術館や建築群、琴平を中心とした歴史に磨かれた伝統美など、海、都市、里ごとに芸術・文化資源が集積し、国内外の多くのアートファンをひきつけています。これらを連携・融合させ、「せとうちアート」としてブランド化し、世界から誘客できるわが国のアートツーリズムの拠点となることを目指しています。

# iPadが不動産流通業を変える!?

iPad<sup>(注1)</sup>を使った流通図面の管理サービスが注目を集めています。不動産情報サイト運営会社だけでなく、いくつかのシステム会社も同様のサービスを開始しました。iPadを使うと紙の流通図面と何が変わるのでしょうか?そして、それは不動産流通業の現場にどのような影響を与えていくのでしょうか?今回はこの2点について説明したいと思います。



画像1●  
画面に触れて操作する

## ■iPadで接客が変わった!

昨年秋から始まったiPadによる流通図面を管理するサービス<sup>(注2)</sup>ですが、これは不動産流通業の現場を変革する力を持っているようです。

先日、その効果を目の当たりにしました。親戚の子が結婚することになり、新居選びにつき合った際のことです。接客カウンターにはiPad。「これで物件の資料が見られるんだよ」と説明すると2人は興味津々です。「こんな部屋もあるんだー」と盛り上がっていました。

## ■iPadだからできること

iPadを使った図面管理サービスを提供している会社は何

社かありますが、ここではR社のサービスを例に、紙の図面との違いについて説明します。

### ①きれいで見やすい

まずカラーで表示されるため大変きれいです(画像1)。単純なことですが実際に触ってみるとその素晴らしさが実感できます。詳しく見たい部分を長押しすれば拡大表示させることもできます(画像2)。これも便利な機能です。

### ②画像情報が豊富

写真も図面上で5点まで表示できます。さらにフォトギャラリー機能を使えば最大20点まで画像表示が可能です(画像3)。

### ③地図を表示できる

物件所在地の地図を画面上に出すこともできます。住宅

# Contents May 2011

- |    |                                |
|----|--------------------------------|
| 02 | トレンド・ウォッチ<br>iPadが不動産流通業を変える!? |
| 04 | 連載vol.9 不動産広告の実践実務             |
| 05 | 連載vol.7 実践的な住宅ローンアドバイス         |
| 06 | 連載vol.2 これからの不動産流通の実務          |
| 07 | 連載vol.13 実務に役立つ不動産の経済学         |
| 08 | 連載vol.4 宅地建物取引実務の基本講座          |
| 10 | 連載vol.4 知っておきたい!仕事に役立つ建築基礎知識   |
| 12 | 連載vol.3 知っておきたい!土壤汚染対策の基礎知識    |
| 13 | 連載vol.5 宅建業への提言                |
| 14 | 連載vol.10 実務に即応!裁判例を分析          |
| 16 | 連載vol.39 仕事に役立つ税務相談119番        |

17 連載vol.2 実務に役立つリフォーム基礎知識

18 連載vol.7 IT活用のヒント

19 紙上研修

住宅地の地盤と重要事項説明[その2]

24 東日本大震災で被災された方々への支援活動を展開／「国民生活等の混乱を回避するための租税特別措置法等の一部を改正する法律」が成立／連載vol.2 マナーあれこれ

## RealPartner 5月号



2011年5月10日発行 通巻第406号

発行／社団法人全国宅地建物取引業協会連合会

社団法人全国宅地建物取引業保証協会

発行人／伊藤博 編集人／出口建夫

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

TEL.03-5821-8181(広報) FAX.03-5821-8101 URL. <http://www.zentaku.or.jp/>

●本誌の表紙は、観光整備法に基づく同整備計画作成地域で綴っています。

編集部では、会員のみなさまからのご意見・ご要望等を受付けています。

上記広報までご連絡いただくなFAXをお送りください。

画像2●  
拡大表示もできる



画像3●  
フォトギャラリーは写真を20点まで表示できる



画像4●  
条件にあった物件を自動抽出できる



地図を引っ張り出して住所から物件の場所を探し出す…という面倒がなくなりました。

#### ④物件が豊富かつ新鮮

不動産情報サイトと連動しているため情報が新鮮です。また自社管理物件だけでなく、客付が認められている他社物件も表示することができます。

#### ⑤物件の自動抽出ができる

「東横線」「ペット相談」「賃料7万円以下」といった条件を指定すれば、条件にあった物件だけを自動的に抽出することもできます。いちいち図面を仕分ける必要がありません(画像4)。

#### ⑥特定の物件を選別できる

「付箋を付ける」という機能を利用すれば、ユーザーが気に入った物件だけを選別しておくことができます。

#### ⑦社名欄に自社の名称を表示できる

先物物件でも社名欄を自社の名称で表示することができます。紙の流通図面では印刷する際に元付の会社名を切って自社の名前に張り替える…といった作業を行っていたかもしれません、そのような作業は不要です。

#### ⑧外出先でも利用できる

通信機能がありますから、物件案内時に近隣の物件の図面を見るということもできます。

操作も簡単です。画面を触って上下左右にパラパラさせるだけで次から次に物件を閲覧することができます。初めてiPadに触れるというお客さまでもすぐ使えるはずです。繁忙期などお客様に待っていただくことが多いと思いますが、iPadで図面を見ていただいていればお客さまもストレスを感じないことでしょう。

また図面の作成・管理にかける時間も大幅に短縮できまくから、業務の効率アップや経費削減につながるはずです。

### ■サービス提供会社によって機能に違いあり

ただし一口にiPadによる図面管理と言っても、サービス提供会社によってその機能はだいぶ異なるようです。今回例にあげたサービスは図面情報がデータ化されていますが、

PDF形式で読みこんでいるだけのものもあります。簡単にいえば流通図面という「絵」をiPadに取り込んでいるだけなので、条件に応じて自動で仕分けたり、社名表示を変えたりということができないのです。フォトライブラリーのような機能もありません。

反面、このサービスは、現時点では居住用賃貸物件にしか対応していません。機能面ではやや弱くても事業用物件、売買物件まで対応している会社もあります。導入にあたっては十分に比較検討することが大切です。

### ■導入せざるを得ない?

あるエリアで流通業者の一社がiPadで図面を管理するようになると、競合する業者も同様のサービスを導入せざるを得なくなるでしょう。A社ではiPadを使って図面を見せてくれたのにB社は紙の流通図面の束を渡された、というのではユーザーの受ける印象は全く違うはずです。利用する業者が一定割合(クリティカルマスといいます)を超えると、急速に普及することになると考えられます。

店舗を明るくきれいにし、丁寧な接客を心がけるのは当然のこと。これからは、このようなツールをいち早く活用できるかどうかが業績を分けることになるのかもしれません。

(注1) iPad(アイパッド)は、アップルによって開発・販売されているタブレット型コンピュータ。タブレット型コンピュータとは、液晶ディスプレイを持ち運び可能にしたような薄型の携帯コンピュータ。キーボード入力ではなく、ペン入力式や液晶画面をタッチすることによって入力するものが多い。

(注2) タブレット型コンピュータには、iPad以外にも「GALAPAGOS(ガラパゴス)」や「GALAXY Tab(ギャラクシー・タブ)」などのAndroid OSを搭載したものもある。GALAPAGOSはシャープのタブレット型コンピュータ等の名称。GALAXY Tabは韓国サムスン電子が製造し、日本ではNTTドコモから発売されるタブレット型コンピュータ等の名称。Android OSとは、タブレット型コンピュータ等のために開発された、コンピュータシステム全体を管理するソフトウェアとなるオペレーティングシステム(OS)のこと。ただし現時点では、これらを利用した図面管理サービスは提供されていない。Android OSを搭載したタブレット型コンピュータはメーカーによって仕様が異なるため、サービス提供が難しいようである。

# 不動産広告の実践実務 間取りと建物面積の話 その2

不動産鑑定士  
中村 喜久夫（株式会社不動産アカデミー代表）



## ■ロフトは面積に算入できない

前回は「納戸」の表記についてご説明しました。今回はロフト<注1>の話です。ロフトとは、居室の天井高を高くして部屋の一部を2層式にした上部スペースのことです（図1参照）。収納スペースとして利用されることが多いのでしょうか、ベッドを設置して寝室のように利用しているシングル向け賃貸住宅もあるようです。しかし、不動産広告ではロフト部分の面積を建物面積に含めることはできません。

表示規約では、建物の面積について「建物の面積（マンションにあっては、専有面積）は、延べ面積を表示し、これに車庫、地下室等の面積を含むときは、その旨及びその面積を表示すること」と定めています<注2>。ここでいう面積とは、建築基準法でいう床面積のことです。ロフト部分は建築基準法上、床面積に算入されませんから、不動産広告において建物面積に含めることはできません。

ロフト部分の面積を表示するのであれば建物面積とは分けて表示します。「建物面積20m<sup>2</sup>、他ロフト部分7m<sup>2</sup>」といった表示です。寝室のように利用しているからといって建物面積を27m<sup>2</sup>と表示することはできません。

## ■居室としてカウントすることもできない

「○LDK」と間取り表示する場合にロフトを居室としてカウントすることもできません。極端な例として「ロフト付きワンルーム」を「1LDK」と間取り表示している広告をみたこともあります。ロフト部分を1部屋と数えて、1R（ワンルーム）部分はキッチンがあるからLDKだというのでしょうか、

図1●ロフトのイメージ



部屋の一部を2層式にして利用するのがロフトです。ロフト部分は建築基準法上、床面積には算入されません。

もちろんこれは認められません。このような表示は不当表示になります。

また「ロフトは納戸として表示すればよい」と思っている方もいるようですが、これも誤解です。前回ご紹介した「納戸」は建築基準法上、床面積に算入されるものの採光・換気の面から「居室」とは認められないものをいいます。それに対しロフトは床面積にも算入されないものですから、納戸と同じように扱うことはできません（図2参照）。

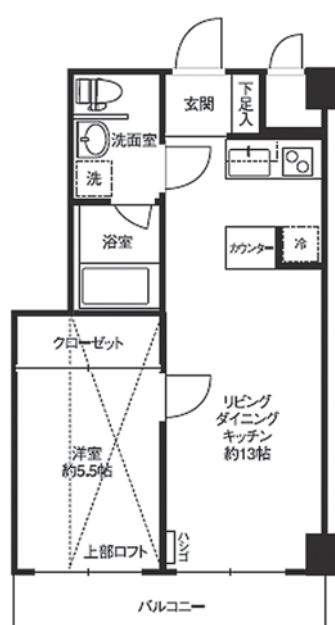
## ■判断するポイントは？

結局、間取りと建物面積については次の2つの判断ポイントで考えることになります。

- ①建築基準法上、床面積に算入できるのか？
- ②（採光・換気等）居室の要件を満たすのか？

①②とも満たすのであれば通常の居室です。「○LDK」の○（数字）にカウントすることができます。①のみ満たすのであれば「納戸」です。間取り表示は「S（納戸）」となりますし、建物面積に含めることができます。①②両方とも満たさないのであれば「ロフト」です。その面積を表示する場合には「他ロフト部分●m<sup>2</sup>」というように床面積とは分けて表示する必要があります。

図2●ロフトのある物件の例



<注1>ロフトは法律用語ではないので、中には建築基準法上、床面積に算入されるものもロフトと呼んでいる業者もいるかもしれません。この稿でロフトと呼んでいるのは「建築基準法上、床面積に算入されない屋根裏部屋」のことです。固定階段のない、高さが1.4m以下かつ水平投影面積がその存する部分の床面積の2分の1未満のものを指しています。

<注2>表示規約施行規則第11条第1項第15号本文

洋室の上にロフトがありますが、ロフトの面積を建物面積に含めて広告表示することはできません。

# 実践的な住宅ローンアドバイス 住宅ローンの種類と特徴③ 固定金利期間選択型

多摩大学大学院客員教授  
きひら まさゆき  
紀平 正幸

住宅ローンの金利タイプには、「固定金利型」と「固定金利期間選択型」「変動金利型」の3種類があり、前号で固定金利型を説明しました。今回は、固定金利期間選択型を説明します。仕組み、メリット、デメリット、注意点を理解し、利用者のライフプランに合った選択をしましょう。

## 借入当初のみ、金利が確定している

固定金利期間選択型は、借入当初の一定期間のみ、適用金利が決まっているタイプのローンです。都市銀行をはじめ信託銀行や地方銀行など、多くの金融機関で取り扱われています。固定の期間は2年、3年、5年など短いものから、20年、35年と長いものもあります。

固定期間終了後は、その時点の金利で改めて固定金利期間選択型や変動金利型を選ぶ仕組みになっています。なお、一部の金融機関では一度、変動金利型を選択すると、その後は固定金利期間選択型を選べないという商品もあるので、あらかじめ確認が必要です。

固定金利期間選択型は、固定期間が短いほど金利が低めで、現在、各銀行では優遇金利を適用するなど、金利競争も激化しています。

## 固定金利期間終了後の金利に注意

固定金利期間が終了し、金利が改定された後は、適用される金利次第では返済額が変わります。特に当初の固定金利期間中に優遇金利が適用されていると、金利改定後には大幅に返済額が上昇することになるので注意が必要です。

たとえば、借入額3,000万円を元利均等返済、返済期間30年、固定金利期間選択型の3年固定で借りる場合の返済額を見てみましょう。

当初3年間は優遇金利が適用されて1%、4年目からの適用金利が3.5%になると、当初の3年間の返済額は月9万6,491円ですが、4年目からは13万7,887円と、月々の返済額が43%も大幅に増加することになります。この場合、変動金利型のように返済額の上限が設定されていないので、適用金利が上がればそれだけ毎月返済額も上昇してしまう点に注意が必要です。

したがって、固定金利期間選択型のタイプを選ぶ場合には、



利用者に対して、借入前にいくつかの適用金利による返済シミュレーションを提示して、金利上昇リスクについても十分理解してもらえるよう説明することが大切です。もちろん、将来の金利の動向を正確に予測することはできませんが、シミュレーションにあたってはいくつかの金利上昇パターンを仮定して、シミュレーションによる返済額を提示して差し上げるようにしましょう。

## ●ポイント

固定金利期間選択型は、一定期間ごとに適用金利が見直されるので、借入当初の金利だけでなく固定金利期間終了後の適用金利もチェックしましょう。そして、返済額が増加しても無理なく返済できるかどうかと相談をして、厳しいようであれば、他の金利タイプや資金計画見直しのアドバイスをしましょう。

## 住宅ローンに関する確認テスト

次の設問について、適切であれば○を、不適切なら×を付けてください。

### 【設問1】

固定金利期間選択型住宅ローンは、固定金利期間終了後は一般的に、その時点で改めて固定金利期間選択型を選択することはできない。

### 【設問2】

固定金利期間選択型住宅ローンの固定金利期間終了後の返済額は、その時点で適用される金利で変動するが、その返済額の変動幅については、変動金利型住宅ローンと同様、上限が設定されている。

## 正解と解説

【設問1】正解× 一般的に、固定金利期間選択型住宅ローンは、固定金利期間終了後、その時点の金利で改めて変動金利型や固定金利期間選択型を選択できる仕組みである。

【設問2】正解× 固定金利期間選択型住宅ローンの返済額の変動幅は、変動金利型のように上限が設定されていないので、固定金利期間終了後に金利が上がればそれだけ毎月返済額も上昇してしまう点に注意が必要である。

(提供:財団法人住宅金融普及協会主催「住宅ローンアドバイザーセミナー」)

## セリングからマーケティングへ

企業側が顧客に対して何らかの商品やサービスの提供といった営利活動を行おうとするとき、広告宣伝活動による顧客への刺激は欠かせません。そこで、「売るために何をするべきか?」を起点として、広告宣伝の媒体や方法に工夫を凝らし、業績へ貢献できるような“売れる仕組み”を作ろうと努力することは自然なことです(これを「セリング」と言います)。

しかし、こうした広告宣伝活動が企業側の価値観に基づく一方的なメッセージとなり、顧客への押し付けになってしまっては、一時的な流行を生み出すことで瞬発的な売り上げの向上を図れたとしても、多様化・高度化する顧客に対しての持続的な販売効果は期待できません。

そこで、顧客に対するアプローチとして注目されているのが、「顧客は何を求めているのか?」あるいは「何を買うことで顧客は満足するのか?」を起点とし、“継続的な顧客獲得の仕組み”を作ろうと努力する「マーケティング」です。

## マーケティングとは?

マーケティングという言葉は、広告宣伝といった一部の企業活動を指すものと誤解されやすいですが、実際の意味は異なります。本来のマーケティングが意味するものとは、「企業および他の組織がグローバルな視野に立ち、顧客との相互理解を得ながら、公正な競争を通じて行う市場創造のための総合的活動」(日本マーケティング協会の1990年の定義より)であり、企業が、顕在化した顧客のニーズを満たし、まだない潜在的ニーズを探し、満たす(新規市場の創造)活動がマーケティングの中心的概念と言われています。

マーケティングを実践するには、顧客の持つニーズを知り、商品やサービスに対して高い関心を持ってもらうことから始めなければなりません。そして、関心を持った顧客に対して、より詳しい情報の提供をすることで、顧客が適切な判断ができる環境を整え、最終的に商品やサービスの提供をするといったプロセスを踏むことになります。

したがって、企業がこれまで行ってきた「広告宣伝活動」に頼る営業活動は、このプロセスを達成するための一部を担うに過ぎないといったことになります。

### ●セリングとマーケティングの違い



顕在化した顧客のニーズを満たし、潜在的ニーズを探し、満たす活動がマーケティングの中心的概念です。  
“継続的な顧客獲得の仕組み”を作ろうと努力することがポイントです。

これからの不動産流通の実務  
**変化する顧客へのアプローチ**



CFP／1級FP技能士・宅地建物取引主任者 本鳥 有良 (有限会社プランサービス代表)

# 不動産ビジネスにも役立つ ゲーム理論——③

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授 田辺 信之

## 協調体制をつくる方法とは？

対立がある場合、「協調」すれば得になるのに、それそれが自分の利益を追求する結果、結局は皆が損をしてしまうケースがあることを、前回までにいくつかの事例を取り上げて説明してきました。この落とし穴（ナッシュ均衡）に陥らないためには、どうしたら「協調」できるのかを知る必要があります。とはいっても、日常生活でも経験している通り、簡単なことでも、皆に協調してもらうのはなかなか難しいものです。それでは、協調体制をつくるためには、どのような方法があるでしょうか。

第一番目の方法は、関係者が対立する状態から抜け出せるようにすることです。つまり、ある事象について、関係者が協調すべきか否か、2つの選択肢しかなくて迷っているときに、別の選択肢を提供することによって、新しい均衡状態をつくりだす方法です。

前回の事例で説明していきましょう。マンションの庭を、住民が毎月清掃する決まりをつくった場合、少しぐらいの住民が清掃をサボっても、清掃の成果には影響がありません。そうなると住民の一部が、自分だけはサボって、他の住民に清掃してもらおうと考えてもおかしくはありません。むしろ、他人がサボっているのを見て、「私もそうしよう」と思うほうが自然かもしれません。とはいっても、そういう考え方方が圧倒的になると、マンションの庭はゴミだらけになってしまいます。

このときに、清掃を住民がするのではなく、各世帯から毎月1,000円ずつ集めて、外部の清掃会社に委託することを、新たな選択肢として提案したらどうなるでしょうか。こうなると、1,000円を負担するくらいなら自分達でやったほうがよいと思う住民もいるでしょうから、少なくとも全員がサボるということにはならないでしょう。このように、元の2つの選択肢に新たな選択肢を加えることによって、対立関係から抜け出すことが可能になる場合があります。ただ、この方法では、清掃に協調する住民が増えるか

もしませんが、全員が協調するようになるとは限りません。

そこで、第二番目の方法として、皆が合意して協調するような仕掛けをつくることが考えられます。マンションの事例でいえば、清掃に協力した住民には住民全員から集めた管理費から毎回1,000円を支払うとか、マンション内の別の当番（回覧物の回付、ゴミ処理など）を免除するなどの、実利を提供する方法が考えられます。このように、人を協調関係から離脱させないようにするための対価を、ゲーム理論では「サイド・ペイメント」（見返りの報酬、悪く訳すと「袖の下」）と呼んでいます。

本来は、サイド・ペイメントなどがなくとも、お互いの「信頼」だけで合意できれば一番良いのですが、利己的な人が集まる世界では、何らかの見返りがない限り、一般には協調もしないとされています。「人間関係では互いの信頼こそが第一だ」と考えたいところですが、進化論的にいって、すぐに人に信用することなく、注意深く生きてきた者の子孫が生き残っている確率が高いとされているので、やむを得ないこともあります（ただし、私達が日常生活で感じているように、家族や部族などの少数の集団の中では、「信頼」が進化的に見て有利になるといわれています）。とはいっても、最初はサイド・ペイメントなどによって協調関係ができる、それを維持するには、やはり最低限の「信頼」関係が必要です。

そのためのいくつかの方法を例示したものが下表です。この表を見ると、何となく思い当たる節があると思います。気前よく振る舞ったり、他人に対して先に信頼を与えることなどは、日常生活でもよく使われている方法です。「裏切ったらこの世界では生きていけないよ」などというのも、これらの方法に該当します。本当に善意だけのときもありますから、こう分類されると悲しい面もありますが…。

とはいっても、実際のビジネスでは、協調のための工夫をしても、相手がどう出てくるかによって、こちらも対応を変える必要があります。この点については、次回説明することにします。

## ●対立構造に陥らないための信頼関係の構築・維持方策

信頼関係の構築や維持のための方策		具体例
①当の相手は信頼していないなくとも、約束は信頼できるようにする。	(イ)後で気が変わるとあまりに代価が高いようにする。	<ul style="list-style-type: none"> <li>守らなければ自分の評判がガタ落ちになるような立場に身を置かせる。</li> <li>段階的に進める（例：支払いを段階ごとにする）。</li> <li>契約を結ぶ（できるだけ罰則条項付）。</li> </ul>
	(ロ)約束を取り消す可能性を低くする。	<ul style="list-style-type: none"> <li>指定された交渉機関を使う（法律、裁判所、父親など）。</li> <li>退路を断つ（手紙投函、メール送信、留守電、遺言状など）。</li> </ul>
②気前の良さと利他的行動。	・気前の良さや利他的行動には、それなりに信頼の見返りや満足感がある。	<ul style="list-style-type: none"> <li>上司が部下へ奢る。</li> <li>新発見に対する科学者の喜び。</li> </ul>
③儀礼にする。	・制約を儀式にすることで、行動の自由を公に制限すること。	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的圧力。</li> <li>法的圧力。</li> </ul>
④信頼の供与。	・信頼機構（哲学者：ダニエル・ホースマン） 信頼がまだ得られていない場合でも、信頼しようとしていることを見せると、他人もお返しで信頼を見せる（信頼を裏切ることによる嫌な気持ちの回避）。 ・相手側が裏切って損をする可能性よりも、信頼してその見返りに信頼を得る方に賭けている。	

資料：レン・フィッシャー「日常生活に潜むゲーム理論」をもとに作成。

# 「現地調査」は 「何を」「どのように」「何のために」行うのか?

千葉 喬



取引対象物件の概要を把握しても、その物件の現実の問題点や疑問点等を探すことには限界があるため、現地において売主(所有者)の立会いのもとで、物件の物理的状況、近隣周辺の住宅環境および相隣関係等を調査する必要がありますが、その「現地調査」では「何を」「どのように」「何のために」行えばよいでしょうか?



## 1 現地調査の意義

不動産である土地・建物はそれぞれ異なる特定物ですので、取引物件ごとにその物件の特徴や問題点を把握する必要があります。たとえ「面接聞き取り調査」や「公簿等による調査」によりその物件の概要を把握しても、取引対象物件の実際の問題点や疑問点をチェックすることはできません。

このため直接現地へ行って、売主(所有者)等関係者の立会いのもとで取引対象物件の現況が面接聞き取り調査した内容と合致しているのか、公簿上の資料と現況が一致しているか等を確認します。特に隠れた瑕疵については物件の引渡し後に瑕疵が発見され紛争になることが多いので十分に注意して調査しなければなりません。

そのほか、境界標や越境物等の相隣関係の調査では隣地所有者と紛争になる事例が少なくないので、これらの調査も隣地の所有者の立会いを求めて行い、必ず書面を作成することが必要です。さらに周辺環境に影響を及ぼす恐れる施設、たとえば産業廃棄物処理に伴うダイオキシンやごみ焼却場等の嫌悪施設が近隣にあるかどうかを調査します。

このように取引対象物件について現地で十分に疑問点や問題点等を調査し確認することによって、その物件の現況を把握することができ、未然にトラブルを防止することができます。

## 2 現地調査の手順と調査項目

現地調査に際して、あらかじめ取引対象物件に関する調

査項目をチェックリスト等によって整理しておくことで効率的に適確な調査ができます。

現地調査の主な対象項目は、対象物件の利用状況等の確認、敷地の状況および隣接物件との関係等を現地で実際に確認します。そのほか、対象物件の周辺環境としては、住宅環境、利便施設および公共施設等も調査します。

特に住宅環境については調査項目として見落しがちですので、住宅地図等の周辺図を参考にしながら広い範囲で調査することが望ましいといえます。

なお、現地調査のときに使用するもの、たとえばメジャー、カメラ、筆記用具類等の携行も忘れないで準備して必ず持参することです。

### Comment

#### A 対象物件の利用状況等の確認

土地については、建物が建っているかどうか(更地か建付地の区別)、建物については住宅、事務所、店舗および店舗兼用住宅等を確認し、併せて戸建てか区分所有建物かについて確認します。さらに売主が自ら利用しているのか、他人に利用させているのか、空室なのか等の占有状況も確認することです。

#### B 敷地の状況等の確認

(1) 地形: 敷地は原則として建築基準法上の道路に2m以上接していないければ建築確認が受けられない等、土地の形状による公法上の制限を受けます。

したがって、現地調査では間口と奥行きを測るほか、路地状部分のある敷地(通常「延敷」とか「敷延」という)が道路に接続している場合には都道府県の条例で建てられる建物が制限されることがありますので注意して調査します。これらの資料として実測図、地積測量図、建築確認通知書および物件パンフレット等と照合させながら現地でメジャーを使用して確認します。

(2) 地盤: 地盤面の調査は、道路や隣地と比べて等高かどうか、のり面はあるか否か等の状況を確認します。

(3) 地勢: 地勢としては、高台、低地、ひな段等がありますが、対象物件および周辺状況により水はけや通気性等の影響を調査します。具体的には川の付近の低地の冠水状況、傾斜地やがけ地では、その高低差や面積等を調査します。

造成地では、切土、盛土および埋立地の地盤の状況が宅地の安全に大きく左右しますので注意して調査します。

特に埋立地等では地中の砂地盤で水と砂の間隙比の割合が大きい状態になっているので地表に液状化現象が発生する可能性があるため注意する必要があります。

(4) **日照:**隣接地の建物(将来建築計画のある建物も含む)が対象土地の日照にどの程度の影響があるかを冬場と夏場の太陽の角度から調査します。

(5) **擁壁:**斜面地で擁壁がある敷地では、その構造、造成の程度、基礎等が境界を越えていないか、宅地造成等規制法の規制区域内の造成工事の許可の有無等を調査します。具体的に擁壁のチェックとしては、一定の高さを超える硬岩盤以外の土質で30度を超える崖であるか、3m以内に1個の割合で水抜き穴を付けてあるか、目地のコンクリートに亀裂が入っていないか、擁壁のはらみがあるか否か等を調査します。

(6) **隣地との高低差:**敷地については、道路や隣地との高低差についても現地調査の対象となります。敷地は通常の生活面からも日照、水はけ等を考えると道路等より高位にある方が望ましいです。また新たに擁壁、外溝等の工事を必要とするかどうかについても確認する必要があります。

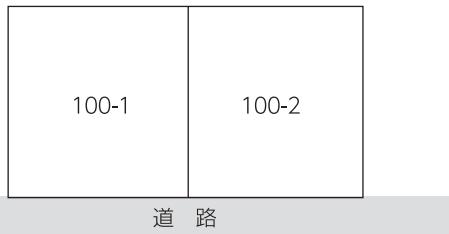
## C 境界の確認

境界に関する紛争は取引実務では少なくないので、現地調査では境界確認の調査は重要です。

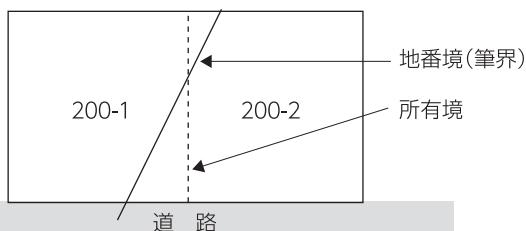
まず「境界」という用語は広義に使用されていますが、法的には「個々の土地を区画する公法上の区分線」すなわち1筆の土地である地番の境界(筆界)のことです。したがって、私人間で所有権の範囲と境界が異なるとの合意がされた場合であっても、所定の手続きにより公図を訂正するか、所有権の範囲に合わせて分合筆する等の手続きをしなけれ

### ●地番境(筆界)と所有権の境の関係

①両方が一致している場合(通常)



②両方が異なる場合



ば法的に境界変更は認められません(図参照)。

所有者(売主)は対象物件について、境界点の位置、目標物、境界線を明示して、買主に確認させます。具体的には実測図や地積測量図と境界標や杭、塀等で買主に明示することになります。この実測図等がない場合など、隣地との境界が不明な場合には将来の境界紛争を防止するためにも契約締結前に、隣地所有者との間で公図等の資料をもとに土地家屋調査士等の専門家と協働して境界確認書等を作成し、境界を定めるようにすべきです。

そのほかの境界確認について注意する点としては、境界石、境界線および隣地境界にある塀等の所有権の帰属の確認や隣地のひさし、屋根等の越境物の有無にも留意する必要があります。

なお、境界確認は取引条件が実測売買でなく、公簿売買であっても必ず行う必要があります。

## D 敷地と道路の関係

敷地と道路の関係は、調査項目の中でも非常に重要であると同時に、紛争事例も多いですので確実に調査することが求められます。この項目については次号に掲載します。

### 設問コーナー

次の設問について、現地調査の視点から適切か不適切かを解答してください。

**【設問1】** 敷地の境界確認の調査は、実測図、地積測量図の測量図面に基づいて、境界標の有無、その位置および境界争いの有無等について確認します。この境界の明示は売主の義務ですので、境界標が設置されていない場合や、不明確な場合には隣地の所有者と協議して境界を明確にした上で、契約締結前に土地家屋調査士等と協働して境界標を設置する必要があります。

**【設問2】** 敷地の現地調査では取引対象地の地形、地盤、地勢および日照等について調査する必要がありますが、隣接地の地形や地勢等についてはそれに伴う建築制限が生じることがないので調査する必要はありません。

\* \* \* \* \*

### 正解と解説

**【設問1】** 適切。現地調査で境界の確認をする場合、土地の境界線は目に見えるものでない、境界を明示する手段として、境界標が必要となります。

**【設問2】** 不適切。敷地の現地調査では、取引対象敷地に限らず、隣接地の地形や地勢等の調査も必要になります。それは隣接地の地形や地勢等によって建築制限が生じる場合があるからです。



## 知っておきたい！仕事に役立つ建築基礎知識

# 斜線制限の実質的内容

明海大学不動産学部教授 中城 康彦

斜線制限には、道路斜線制限、隣地斜線制限、北側斜線制限があることはよく知られていますが、正確な理解が不足している傾向もあります。4つの留意点を示します。

### 1. 3種類の斜線制限が適用になるのは 中高層住居専用地域だけ

ある敷地について3種類の斜線制限が同時に適用になる可能性があるのは、中高層住居専用地域だけです。低層住居専用地域には隣地斜線制限がなく、住居地域より右に記載される用途地域には北側斜線制限がありません（図表1）。

重要事項説明でも注意が必要です。以下、中高層住居専用地域を例に考えます。

### 2. 北側斜線制限が常に隣地斜線制限より 厳しいとは限らない

中高層住居専用地域の3つの斜線制限の内容は図表2のとおりです。隣地斜線制限と北側斜線制限を比較すると、勾配は同じです。立上りは前者が20mで後者が10mです。両者比較するというまでもなく後者が厳しいと思いつかですが、そうとは限りません。隣地斜線制限は敷地境界線と直角

方向にかかるに対し、北側斜線制限は真北方向から真南方向にかかるのがその理由です。このため方位によっては実質的な制限内容の厳しさが逆転することもあります。

重要事項補足資料等ではわずかに「真北」と書くことで、この内容を伝えることが一般的ですので注意が必要です。なお、高度地区多くの場合、北側斜線と同様、真北から真南方向にかかります。

### 3. 同一形状の敷地でも 建築可能な高さが異なる

ともに前面道路幅員8m、間口30m、奥行き25mの2つの長方形の敷地を考えます。図表3は奥行き方向と真北方向が一致し、図表4は45度ずれた敷地です。

両図は3つの斜線制限を考慮して建築可能な高さを等高線で示しています。実質的な制限内容の違いを確認してください[敷地境界線からの建築物の後退による斜線制限の合理化(緩和)は考慮していません]。

### 4. 常に北側斜線制限がかかるとは限らない

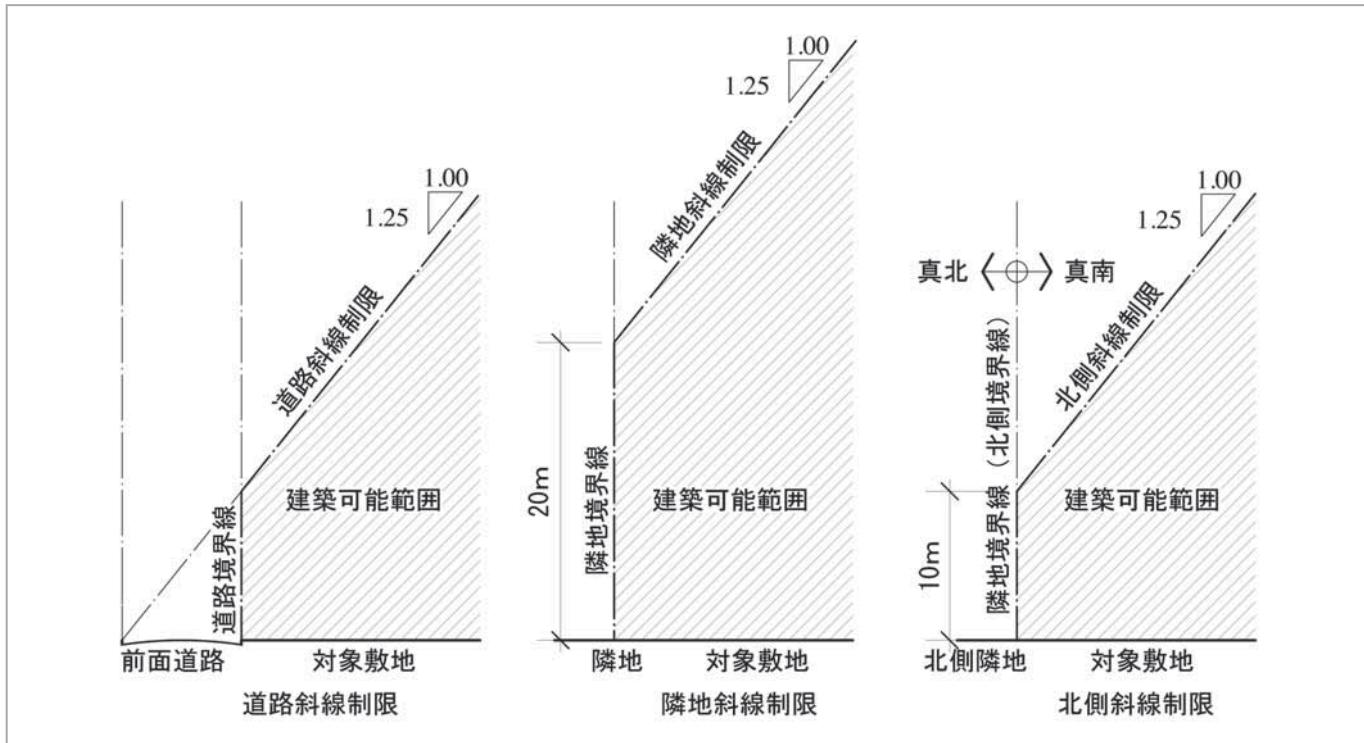
中高層住居専用地域で日影規制の適用区域では、北側斜線制限は適用がありません（建築基準法56条3項）。

図表1●斜線制限の内容一覧

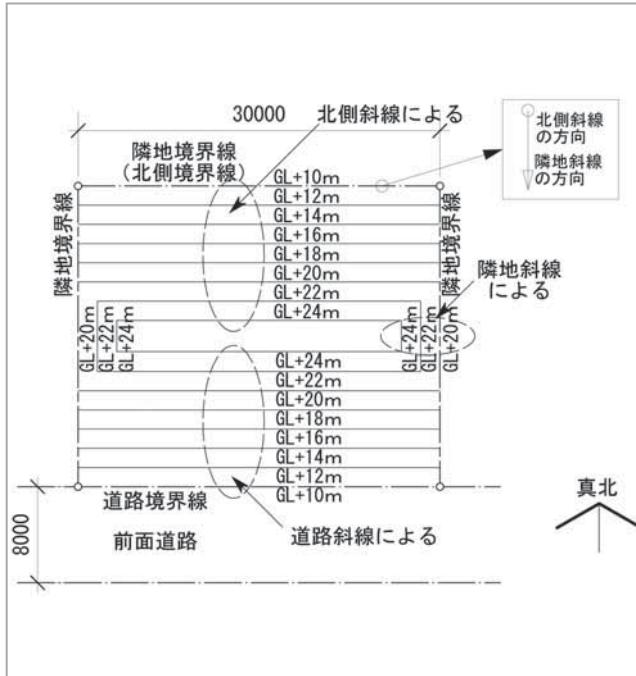
(注)表中の「容」は敷地の基準容積率を示す

		低層住居 専用地域 (第1・2種)	中高層住居 専用地域 (第1・2種)	住居地域 (第1・2・準)	近隣商業・ 商業地域	準工業・工業・ 工業専用地域	用途地域の指定 のない区域		
道路斜線 制限	勾配	1.25	1.25		1.5	1.5	1.25	1.5	
	適用 距離	容≤200%;20m 200%<容≤300%;25m 300%<容≤400%;30m 400%<容 ;35m		容≤400% ;20m 400%<容≤600% ;25m 600%<容≤800% ;30m 800%<容≤1000% ;35m 1000%<容≤1100% ;40m 1100%<容≤1200% ;45m 1200%<容 ;50m		容≤200%;20m 200%<容≤300%;25m 300%<容≤400%;30m 400%<容 ;35m		容≤200%;20m 200%<容≤300%;25m 300%<容≤400%;30m	
隣地斜線 制限	勾配		1.25		2.5		1.25	2.5	
	立上り		20m		31m		20m	31m	
北側斜線 制限	立上り	5m	10m						
	勾配	1.25	1.25						

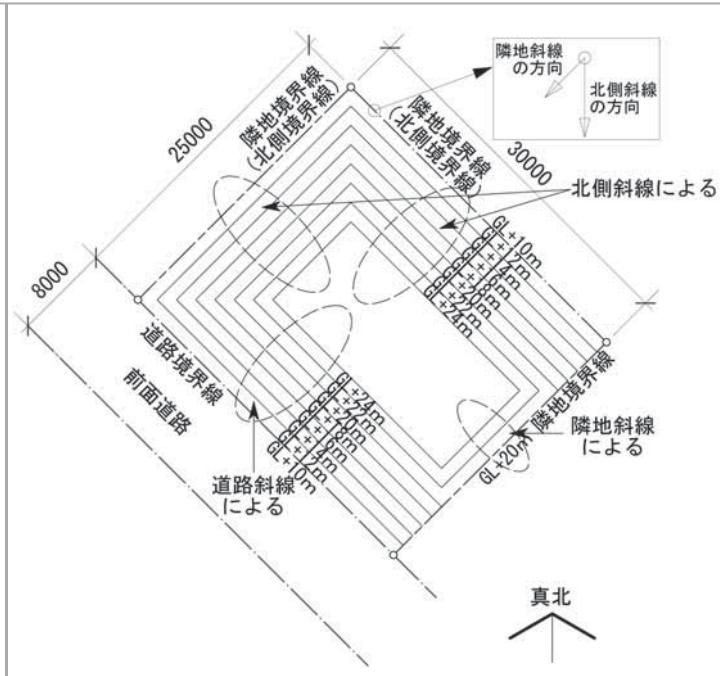
図表2●中高層住居専用地域の斜線制限の内容



図表3●斜線制限を考慮して建築可能な高さ-1



図表4●斜線制限を考慮して建築可能な高さ-2



## 全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

全宅連・全宅保証は、一般の方が不動産取引に関して役立つ知識等を得られるホームページを開設しています。ホームページには不動産の基礎知識や不動産取引お役立ち情報のほか、政策提言と研究報告について専用バナーを設置し、全宅連の活動状況も閲覧できます。

URL <http://www.zentaku.or.jp/>

The screenshot shows the homepage of the Zentaku.or.jp website, featuring a banner with the text "「住」から考える 豊かな暮らし" (Living from the perspective of "dwelling", a rich life), a search bar, and various menu options like "トップページ", "総務と事業", "政策提言", "研究報告", "ディスカウント", and "会員ログイン". There are also promotional banners for "物件検索機能" (Property search function) and "セミナーのご案内" (Information on seminars).

# 知っておきたい! 土壤汚染対策の基礎知識

## 土壤汚染は、どんな場所にある?

(社)土壤環境センター・資格制度委員会委員  
なかむら なおき  
中村 直器



土壤環境センターは、土壤・地下水汚染に関する調査や対策について、その技術の向上や普及を目的に活動する環境省所管の社団法人で、平成8年4月に設立された団体。

### 1. はじめに

前号では「有害物質とその用途・基準」について解説しましたが、今号は「土壤汚染はどんな場所にある?」について解説します。今から10年前、マンションを建設する際に地中から産業廃棄物が出てきた事件や有害物質による汚染が判明し、開発がストップする例などが相次いで報じられ社会問題となりました。

「あらかじめそんな土地とわかっていて開発はしなかった」とか、「汚染原因者に求償したいがすでに原因者である会社がない…」、そんな話も聞きます。そもそも土壤汚染とはどんな場所にあるのでしょうか。

### 2. 統計データから

環境省が毎年公表している5,000件を超える土壤汚染地の累計データがあります。

その結果(グラフ1)をみると、汚染原因の半数以上がその土地で行われていた事業活動に起因することがわかります。また元来、その土地の土砂に微量に含まれている自然的原因と呼ばれるものや、他所からのもらい汚染とみなされるもの、汚染原因自体がはっきりしないものもあります。

### 3. どんな場所が汚染されているのか?

さらに統計データを見てみましょう。グラフ2は土壤汚染が発覚

したときの土地利用を示しています。土壤汚染地の延べ数5,100件あまりのうち、4,400件近く(約85%)が「工場・事業場の敷地」か、あるいはその「跡地」であることがわかります。また一部ですが住宅地から判明したものや、わずかですが公園や運動場、道路、河川敷等の公共用地にも汚染が存在していたことがわかります。

このことから土壤汚染が存在する場所の特徴として、①有害物質等を取扱う工場・事業場あるいはその跡地、②(他の用途であっても)有害物質等を含む廃棄物や土砂等が何らかの原因で土地に持ち込まれた、のいずれかの原因が考えられるのです。

### 4. どう対処すればよいか

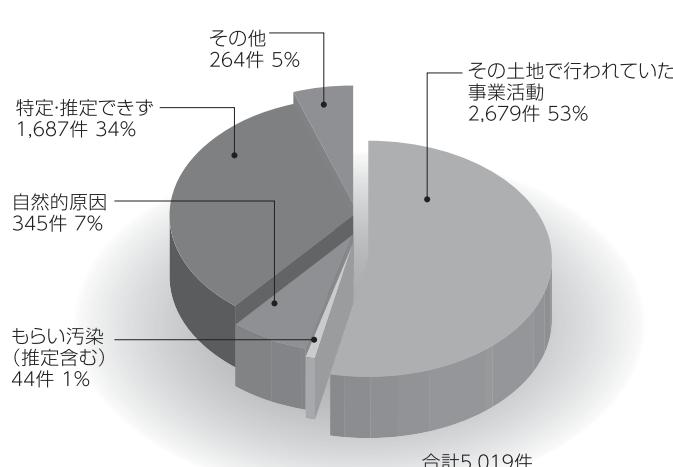
それでは対象地に土壤汚染があるかどうか、売買する時に気をつける点は何でしょう?

連載1回目でも触れましたが、法に基づくものとしては「区域指定の有無」があります。しかしこの指定はすでに判明した土壤汚染に限られます。そこで汚染があるかわからないときに注意すべき点としてはその土地の来歴(履歴)に工場や事業場があったか? そして有害物質を使ったか? となります。宅建業者にはこのような事項も的確に伝える責任が求められることになります。

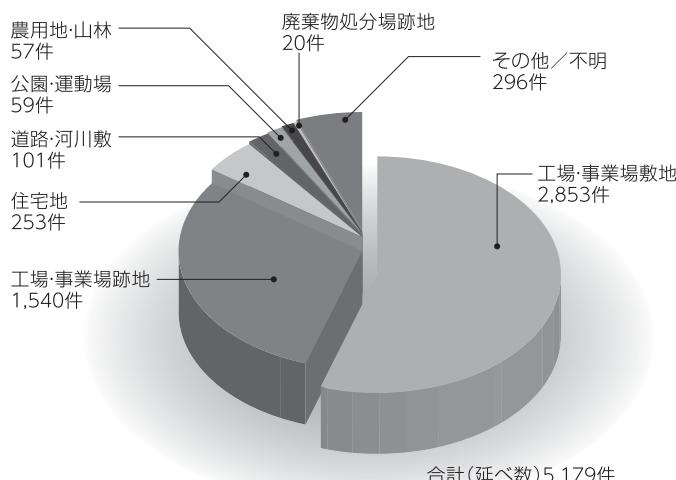
次回はどうやってその土地履歴を調査するのかについて解説します。

<統計データの出典>環境省「平成21年度 土壤汚染対策法の施行状況及び土壤汚染調査・対策事例等に関する調査」2011年3月

グラフ1●汚染原因 (件数・構成比)



グラフ2●汚染地の土地利用 (件数)



消費者行動の変化の理解と今後の不動産仲介業に求められる役割の考察②

# 消費者の期待する仲介サービスにおける「当たり前行動」

リクルート住宅総研 所長

矢部 智仁

前号では、新鮮な独自情報の提供よりも消費者自身の選択に対して「プロとしての確認を提供する」ことが、これからの競争優位になるという見方を示したが、今回は消費者が期待する不動産仲介業のサービス水準、「当たり前行動」について考えたい。

## 現在の業界サービス水準はどう思われているのか ～仲介手数料の妥当感から考える～

仲介会社を通じて物件を購入した経験者に、購入過程で受けたサービスと対価としての仲介手数料の妥当感について確認をした。結果は57.2%が「妥当」と回答している一方で、「非常に高い」と「高い」をあわせた「割高」を示す回答率は39.7%となった。約4割が割高を感じているこの状態を業界は真摯に受け止め、かつ背景に何があるのかをきちんと認識すべきではないだろうか。

※なお調査では絶対額としていくらなら高いとか安いとかではなく、あくまでも受けたサービスに対して支払う対価としての妥当感があるか、について確認することを目的としていたため、質問において支払った手数料の絶対額は尋ねていない。

## 割高と思われる背景を考える

調査結果のような割高感の背景を探るために、仲介会社を通じて物件購入を検討している人が不動産業者に期待する

サービスと、仲介会社を通じて物件購入を経験した人が(受けた)満足したサービスを比較してみた。

下の表は、期待順位は高い、つまり「そうしてほしい」と思われていながら、満足順位が低い、つまり「期待に応えられていない」項目はどのようなものか?を示している。期待と満足の順位差が目立つサービスとしては、物件に関する知識が豊富なこと、契約を急がせたりしつこく対応したりしないこと、物件の良いことばかりでなく欠点なども伝えてくれること、情報を包み隠さず全部公開してくれること、相場に関する知識が豊富なこと、建物の構造などに関する知識が豊富なこと、が挙がる。

すでにお気づきだろうが、これらはまさに「プロとしての確認、プロらしい情報提供」にあたる。建物の構造やその物件の持つ背景など当然知りたいことをきちんと伝えるのはもちろん、盲目的な判断にならぬようマイナス情報もきちんと伝えてほしいという、確認抜きには不可能な情報提供のやり方が期待されている。

## 求められるのは姿勢

今回の調査報告内容は、言い換えば情報提供において不動産業者に求められる「姿勢」である。顧客の目線や顧客がおかれている状況を理解しようとする姿勢、顧客の知りたいことをプラスもマイナスもきちんと伝える姿勢、それがお客様に対する行動に表れているか、それが求められているということである。

### ●物件購入検討者が非常に期待した順位と、物件既購入者が満足した順位の比較

	購入検討者(N=600) 非常に期待した順位	既購入者(N=900) 満足(大変に満足+満足)した順位	ランキング差
物件に関する知識が豊富なこと	1	2	-11
契約を急いでおり、しつこく対応しないこと	2	11	-9
物件の良いことばかりでなく欠点なども伝えてくれること	3	16	-13
約束にルーズでないこと	4	2	2
情報を取り扱う態度が丁寧であること	5	13	-8
誠意ある対応をしてくれること	6	3	3
相場に関する知識が豊富なこと	7	15	-8
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	8	1	7
安全に事故なく取引を遂行してくれるうこと	9	18	-9
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	10	6	4
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	11	9	2
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	12	7	5
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	13	5	8
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	14	14	0
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	15	20	-5
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	16	17	-1
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	17	22	-5
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	18	10	8
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	19	21	-2
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	20	4	16
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	21	23	-2
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	22	19	3
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	23	8	15
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	24	24	0
建物の構造などに関する知識が豊富なこと	25	25	0

購入を説めたりくじけそうになつたときには、育中をおしゃべること  
くれたり、決められない時に育中をおしゃべること  
適切なリフォーム業者を紹介してくれること  
身だしなみがよいこと

適切な住宅ローンを紹介してくれること  
リフォームに関する的確なアドバイスやコンサル  
をしてくれること  
言葉使いが丁寧であること  
顧客が自身で気づかない「一々をうまく引き出  
しててくれる」と

こまめに報告や連絡を入れてくれること  
顧客が自身で気づかない「一々をうまく引き出  
しててくれる」と

物件の検査(インスペクション)をしてくれること  
顧客の無知や誤解を放置しないで(要望を追隨  
するだけではなく、たやすく正しくは正してく  
れる)

# 賃料改定特約の取扱い～賃料増額請求権の行使について～

賃料の改定は、貸主と借主の「協議による改定」という特約がある場合、協議を経ずに貸主側が賃料増額請求権を行使すれば否定されることになるか？また賃料不变特約は、どういう場合に有効、無効になるか？

## ■裁判例の概要

将来の賃料は当事者が協議して定める旨の約束がされた建物所有を目的とする土地の賃貸借契約において、貸主があらかじめ協議を経ずに借地法上の賃料増額請求権を行使し、その後、借主が増額した賃料を支払わなかつたことから、貸主が賃貸借契約を解除し、増額分の賃料の支払いを借主に求めた事案です。

原審の東京高裁は、貸主は、契約条項に反し、あらかじめ協議を経ずに賃料増額請求権を行使したこと、意思表示後の協議が当事者相互の事情により進まない段階でも、さらにその協議を尽くさなかつたことをもって、増額分の賃料の請求を認めませんでした。そこで、貸主側が当該原審判決を不服として最高裁に上告したものです。

裁判所は、まず、借地法(現借地借家法)上の賃料増減請求権は強行規定であって、特約で排除することができないとしました。そして、本件契約書上の賃料改定

条項は、「賃貸借当事者間の信義に基づき、できる限り訴訟によらずに当事者双方の意向を反映した結論に達することを目的」としたにとどまり、「当事者間に協議が成立しない限り賃料の増減を許さないとする趣旨のものではないと解するのが相当である」と判断しました。

したがって、あらかじめ協議を経ることなく賃料増減の意思表示が行われたとしても、なお事後の協議によってその目的を達することができる所以あるから、意思表示前に必ず協議を経なければならないとまでいふことはできないし、当事者相互の事情によって協議が進まない段階に至った場合でも当事者は協議を尽くすべき義務を負い、これに違反すると増減請求の意思表示が無効となると解すべきものではないとして、貸主側の請求を認めたところです。

(最高裁・昭和56年4月20日判決)

## 1 賃料改定の方法

建物所有目的での土地賃貸借契約(借地契約)や建物賃貸借(借家契約)では、賃料が定められます。そして、契約時に合意された賃料を変更する場合の方法として、合意による賃料の変更(賃貸条件の変更)のほか、契約書にあらかじめ定めている一定のルールに従い処理する方法と、借地借家法に定める賃料増減請求権を使用する方法があります。

そして、3つ目の借地借家法上の賃料増減請求権は、法律の規定により、当該請求権の行使を妨げるような特約を定めても(2つ目の方法)、原則としてその特約は無効とされ、賃料増減請求権の行使は妨げられないことになっています。

## 2 「協議による改定」特約の意味

今回紹介した判決の事案では、「協議による改定」という特約条項によって、貸主側からの賃料増額請求権の行使が否定しうるかが問題となりました。裁判所は、上記で紹介した法令の規定

内容に則り、賃料増減請求権が特約で否定しえない強行規定であることを確認し、この特約の内容は、「当事者間の信義に基づき、できる限り訴訟によらずに当事者双方の意向を反映した結論に達することを目的とした」にとどまるとして、当該特約によっては賃料増額請求権の行使は否定できないとしたところです。

そして、このことは、借主からの賃料減額請求権の行使の場合でも同様です。

当該特約条項の存在は、協議を一切せずに一方的に賃料増減請求権を使用したことが当事者間の信義則の観点から増減額幅などに何らかの影響が生じることは否定しえないので、当該請求権の行使自体を否定することはできないことに注意しなければなりません。

## 3 賃料不变特約の意味～借地・普通借家の場合

ところで、最近の賃貸市場の情勢などにかんがみ、契約期間中は、賃料額は増額も減額もしない(すなわち「賃料は改定しな

い」)旨の特約をすることが要請される場合があるかもしれません。しかし、この条項の意味(結果)には十分注意しなければなりません。

上記のように、借地契約や、普通借家契約の場合には、仮に賃料改定の特約があったとしても、借地借家法上の賃料増減請求権の行使は原則として妨げられないのが法令上の取扱いです。しかし、賃料を増額しないという特約については、例外的に有効とされ、借地借家法上の賃料増額請求権の行使は否定されます。

これは、借地借家法が基本的に民法の取扱いにつき借地人・借家人保護のための修正を加えたものであり、法令の規定よりも借主に不利な特約は効力を否定するという手法(片面的強行規定)を採用していることによります。すなわち、借主に有利な特約は借地借家法のもとでもそのまま特約として認めることになります。

したがって、「賃料改定できない」旨の特約は、借主に有利な「賃料増額請求はできない」という方は有効とされますが、借主に不利な「賃料減額請求はできない」という方は否定されることになり、結論として、この特約の意味は、「賃料の減額はできるが増額はできない」というものとなってしまうのです。

例えば、「増額は無理にしても減額も否定したい」という貸主側の要請にこたえようとして当該規定を契約書に盛り込んだとしても、要請と異なる結果となり、後の紛争のもととなってしまいます。借地契約や普通借家契約では、賃料改定ルールを特約で定める場合には、どのように定めたとしても、借地借家法上の賃料減額請求は否定できることを十分に踏まえて、対応することが大切です。

## 4 定期借家の場合

なお、定期借家契約の場合には、契約書上に賃料改定の定めがあれば、全面的にそれが適用される(借地借家法上の賃料減額請求の方も否定することができる)ことになっています。したがって、当事者の要請に基づき、契約期間中において賃料が減額されない旨の取扱いをする場合には、現行法制度のもとでは、定期借家契約を活用することを検討することになります。

## 5 建物所有目的以外での土地賃貸借の場合

また、土地賃貸借でも、建物所有目的でなければ、そもそも借地借家法(借地法)が適用されず、民法の規定によることになります。民法は任意規定であって、公序良俗に反する内容でない限り特約は有効ですので、駐車場契約や資材置場としての利用目的での契約など、建物所有目的ではない土地賃貸借の場合には、契約書でルール化しておくべきかを検討することになります。  
※なお、賃料増減請求権が行使された場合の手続きの概要是右図のとおりです。

(参考)借地借家法上の賃料増減請求権が行使された場合の手続き概要

### step1 請求権の行使

(実体上の要件)

賃料が、

(ア)土地または建物に対する租税その他の負担の増減により不相当となった場合

(イ)土地または建物の価格の上昇または低下その他の経済事情の変動により不相当となった場合

(ウ)近傍同種の建物の賃料と比較して賃料が不相当となった場合

のいずれかであること

(手続上の要件)

相手方に対する意思表示。口頭でも有効であるが、後日のトラブル防止のために書面において行うことが望ましい。

### step2 請求権行使の効果

①請求が相手方に到達したことをもって請求額通りの賃料となる。

②相手方が請求額で了承すれば新賃料がその額で決まる。

③相手方が了解しない場合は、調停を申し立てことになる。

拒否

了承

新賃料額の決定

### step3 調停

①申立者

賃料増減請求権を行使した者またはその相手方である。

②申立手続

調停申立書を、管轄の簡易裁判所調停係に提出する。

③調停手続

調停委員が間にあって双方の言い分を聞き、新賃料額の合意を図る。合意がなされなければ、調停不調で打切りとなり、訴訟で解決を図ることになる。

④調停条項の裁定

調停が成立する見込みがない場合において、当事者間において調停委員会の定める調停条項に服する書面による合意があれば、調停委員会の定める新賃料に決定されることになる。この決定(裁定という)には異議を唱えることはできない。しかし、裁定に服する旨の合意は、調停申立ての後になされなければならない。契約書であらかじめその旨を定めてもその記載は無効である。

調停打切り

調停条項裁定

合意

### step4 訴訟による解決

①訴訟提起

増減額請求権を行使した者またはその相手方が原告となる。

②訴状

訴状の請求の趣旨には、原告側で、相当賃料額を設定し、賃料がその額であることを確認を求めるといった形で記載する。

訴状等には、その相当賃料額の根拠となるべき証拠資料を添付するとともに、調停不成立調書を添付する必要がある。

③判決で新賃料が決定される。

東京シティ税理士事務所 税理士 坂本 晴良

# 不動産管理会社の設立と税効果〈上〉

**Q** 現在、個人で不動産賃貸業をし、毎年、不動産所得の確定申告をしていますが、会社を設立したほうが節税になると聞きました。会社設立の方法としてはどのような方法があるのですか？

## 1 不動産管理会社の種類

不動産賃貸業を会社経営で行うには、主なものとして会社が建物の管理だけを運営する方法（管理受託方式・サブリース方式）と、建物を所有して管理を行う方法（建物所有方式）があります。それぞれの場合によって税務上のメリット、デメリットがありますので慎重に検討する必要があります（表参照）。

## 2 会社経営のメリット

不動産賃貸業を会社経営にした場合、「会社の社長になれる」「代表取締役の身分になるれる」といった肩書き面だけでなく、次の所得税と相続税における節税面のメリットがあります。

### ①所得税対策

個人で不動産賃貸業を行う場合、収入金額と必要経費の差額が不動産所得となり、この所得が所得税の対象になります。

例えば、収入金額が年1,800万円、経費が800万円の場合は、差引不動産所得は1,000万円ということになります。これを会社経営で行った場合でも、法人税の所得金額の算出方法はほぼ同じですからこのままでは1,000万円に対して法人税等が課されてしまいます（合計約40%）。そこで、この1,000万円を役員報酬として支払うことにより、会社の所得がなくなり法人税等は課税されなくなります。この場合1,000万円の役員報酬に対して所得税の計算上220万円の給与所得控除が受けられます。つまり、個人経営の場合には、不動産所得が1,000万円生じるのに対して、会社経営の場合には、この1,000万円を役員報酬として受取ることにより、トータルの所得を給与所得780万円に圧縮できることになります。

### ●不動産管理会社の種類と税効果の概要

	所得税対策	相続税対策	その他
管理受託方式	×	×	家賃収入の5~10%が管理料の限度
サブリース方式	△	△	家賃収入の10~15%が管理料の限度
建物所有方式	○	○	投資効率がよく収益率が上がる

また、家族を役員として役員報酬を分散した場合は、さらに給与所得控除が増えますので節税効果が大きくなります。例えば、先のケースでは、1,000万円の役員報酬を500万円ずつ2人に支払えば2人合計で308万円の給与所得控除が受けられ、所得の分散が図れます。

さらに、所得税は超過累進税率（所得が多くなればなるほど税率も高くなる）ですので、会社経営にすることによる所得の分散が図られることで、超過累進税率の適用を低く抑えることが可能となります。

個人で不動産賃貸業を事業的規模（戸建は5棟・アパート等は10室以上の貸付）で行う場合において、その個人が青色申告者であるときは、家族へ支払う給与は青色専従者給与として経費にすることが可能となります。支払うことができる人は「専従」している人に限られ、かつ、支払額もあらかじめ税務署に届出た金額までと限定されています。したがって、会社経営にして役員報酬として支払ったほうが柔軟性もありメリットも大きくなっています。

### ②相続税対策

前述の所得税対策は、親世代に家賃がたまり続けることによる所有者の資産の増加を抑え（相続財産の蓄積の防止）、子世代の財産作り（相続税の納税資金の準備）にも効果があります。また、親世代の現金を不動産化（または借入金で不動産購入）することは相続税評価額を軽減することができるため有効です。

ただし、会社の株主が親になっていると、会社の利益が蓄積されることにより株主である親の資産が株価の上昇ということで増えてしまい相続税対策とならないことになります。したがって、株主には子供がなることが望まれます。

## 3 会社経営のデメリット

一方、会社経営にすることにより生じるデメリットには次のようなものがあります。

### ①会社の設立費用がかかる

株式会社の設立費用で30万円ほどかかります。

### ②運営費用がかかる

会社経営では個人の所得税申告よりもしっかりした帳簿組織で運営することが要求されます。経理や税務の知識は税理士などの専門家の手を借りなければなりません。それ以外に、法人は所得がなくても均等割（最低70,000円）という住民税がかかりますので、あまりにも家賃収入が少ないと費用倒れになってしまうという危険もあります。

## 実務に役立つ



## リフォーム基礎知識

一級建築士 西田 恒子

(三井のリフォーム 住生活研究所 所長)

## 親子の距離が住まいを決める

## 実家機能の変化と「近居・隣居」家族の増加

「核家族」を合言葉に家庭を営んできた団塊世代。でも、子供の独立での夫婦ふたりの生活に飽き足らないでいます。「友だち親子」などと言われながら楽しく子供と関わってきた親達は、実家となった今も新しい「家意識」で独立した子供との関わりを作ろうとしているのです。また子供世帯は「どこに住むかは親の家の位置が大きな要因」といいます。信頼できる相手として親を考えながら、育児体制確保と豊かな食生活確立のため、親を戦力として期待しているのでしょう。その結果、別居をしつつも家族とのつながりを深めたいという「近居・隣居」が増えました。

近居・隣居スタイルを実現する手法として、「既存住宅購入×リフォーム」があります。隠れたキーワードには「育孫」「介護」があるのですが、親子が、どの距離で住むかが大きな鍵となり、程よい距離の物件探しが重要です。希望エリア物件探しに欠かせない既存住宅の流通の活性化が、親や子供の、近居・隣居をより実現可能にしていくといえます。

では都心事例と郊外型住宅地の隣居事例を見てみましょう。

## 親子3代・マンション隣居

自宅を売却して買った親世帯のマンションに、今度は子世帯が同マンション住戸を購入。マンション内での隣居を実現しました(図1参照)。

## ●隣居リフォーム時の設計ポイント

## (1)集まるスペース

土日は親世帯と、夕食を一緒にするのが習慣化し、ゆったりできる空間造り。

## (2)祖母宅での孫のスペース設定

妻が働いているときは、祖母が子供たちの食事をさせ、祖母の住居は子供が昼過ごす場所でもあります。

## (3)子世帯が支援しやすい設定

親世帯のごみ出し、新聞整理、衣替えの出し入れ、電球替えなどを手伝う、誰でも出入りしやすい家とします。

## 家の継承を考えた二世帯戸建隣居

親の実家近くに土地を探して隣居・近居する方が増えました(図2参照)。

## ●隣居のメリットとリフォームポイント

- (1)子世帯側メリット…親孝行・住居費の軽減・食費の軽減・仕事が続けられる
- (2)親世帯側メリット…食費は増えるというデメリットもあるが、いざという時(介護)に心強い。
- (3)双方のメリット…所有する車を1台にした。ラフな(パジャマでも可)格好で行き来できる。
- (4)その他
  - ①親世帯のリビングを増築(孫の居場所確保)。
  - ②オープンキッチンにする(みんなで作業)。
  - ③他の兄弟も泊まれる可能性をもたらす。

## 近居・隣居の今後

今後も近居・隣居は親世代と子世代が補完しあう社会づくりのしきけとなっていました。親子の距離感を保つつ双方の交流に快適である住宅設計が重要な意味を持ちます。また親の住む地域に子世帯が何らかの形で関わり、住み続けるということは、その地域やコミュニティーへの愛着を育み、世代継承にもつながります。近居・隣居は高齢になっても安心して暮らしていく「終の住処」としても、街のあり方として進めたい住居スタイルです。

また、近居・隣居・同居は、誰が親の介護者になるかを決ることになりますが、子供が2人以上の場合は相続問題とも関係できます。単に便利、楽しいだけでなく、介護と家の継承等の相続時の確認も必要でしょう。

図1●親子3代・マンション隣居

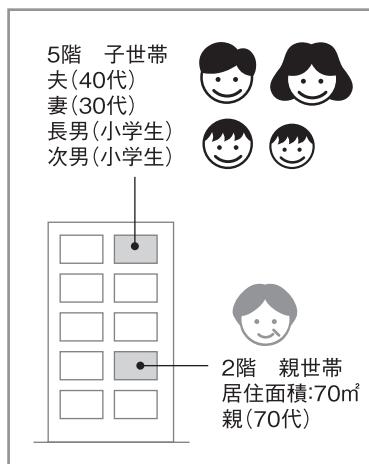
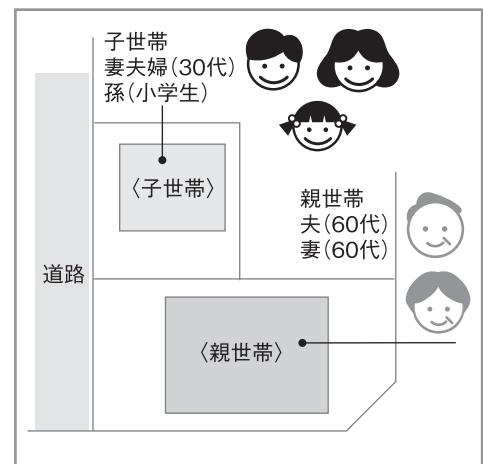


図2●家の継承を考えた二世帯戸建隣居



## IT活用のヒント

# 反響の取れる物件情報とは?

前回は、物件情報をより魅力的に見せる方法について解説しました。今回はもう一歩進んで、実際に反響を取れる物件情報にするにはどうすれば良いか、考えてみましょう。

### 写真は枚数が命。とにかくできるだけ掲載

物件情報において重要なのが、写真。どんなに言葉で説明するよりも、やっぱり1枚の写真のほうが印象に残りますよね。写真については、みなさんカメラを選んだり、撮り方を工夫したりして、できるだけきれいに写るよう試行錯誤されているのではないかでしょうか。

ただ、そこでご注意いただきたいのが、「写真を選びすぎない」ということです。どういうことかというと、いい写真を掲載したいあまり、掲載枚数が極端に少なくなってしまうと、逆効果になってしまうということです。インターネット利用者は、できるだけ能動的に情報を取りに行きたい方々。なので、情報量や選択肢はできるだけ多くしてあげたほうがいいのです。写真を精査して掲載が1枚だけになってしまふなら、多少うまく写らなかつた写真があつても、10枚掲載してあげたほうがいいということですね。

以前いくつかの不動産会社のホームページを調査した際、ホームページ経由の問合せ率が高い上位5社は、1つの物件に対して、平均11枚の写真を掲載していた、という調査結果もあります。

### 文章を書き込めば、アクセスを増やす効果も

写真のインパクトにはかないませんが、文字情報も、もちろん重要です。物件情報の書き方については、前号でお伝えしました。ポイントは、「広告っぽさを出さない」「ターゲットを絞る」「デメリットも伝える」といったところでした。物件情報は、定形の項目(所在地、家賃／価格、間取りなど)のみでなく、物件の長所短所、近隣施設、その他気づいたことなど、もっと詳しい内容を書き込むことをおすすめします。

「広告上では最低限の情報を出して、詳しくは来店してから…」という考え方には、インターネットが普及した現代には、なかなか合いません。実際、10年前にはお客様1人当たり約10

### 今回のポイント

- 写真はできるだけ多くの枚数を掲載。
- 多くの情報を書き込むことで、問合せ率とSEOに貢献。
- 更新頻度も、お客様のチェック項目。マメに更新を。

社の不動産会社を訪問していましたが、2011年にはその数が1~2社にまで減少しています。つまり、お客様は、最後まで自分で情報収集をしてから、有益な情報を提供してくれそうなところへ来店するのです。インターネット上にしっかり情報を載せていく必要性がわかります。

また、物件情報を書き込むことのメリットは、実はもう1つあります。それは、SEO効果(※)。物件について詳しく記述することで、自然と細かいキーワードが記事内に増えていき、より多くのキーワードで検索結果に表示されるようになり、結果的にアクセス数が増えるのです。

※SEO(Search Engine Optimization)とは、「ヤフー等の検索エンジンで、特定のキーワードで自社ホームページを上位表示させるための技術」という定義が一般的です。しかしそれだけではなく、本来の意味は「検索エンジン最適化」=検索エンジンからのアクセスを増やすための技術です。

### 物件情報の中身以前に大切なこと

さて、ここまで物件情報の中身の作り方について解説してきましたが、実はそれ以上に大切なことがあります。それは、物件情報の更新頻度です。お客様が不動産会社のホームページを見るのは、1度のみではありません。真剣に検討しているお客様ほど、何度もホームページを訪れ、新着情報がないか確認しているのです。その時、物件情報がまったく更新されていないかつたら…。「この会社は、あまり物件情報を持っていないのかな?」という印象を持たれかねません。

前述した不動産会社のホームページの調査でも、問合せがほとんど入っていないホームページの最終更新日が数カ月前だったのに比べ、問合せ率の高いホームページは、調査日から1週間以内に更新をしていました。

更新頻度の高さをアピールするためには、ホームページのトップに新着情報を掲載する欄を設けるという方法もあります。

また、ホームページの更新頻度を高めることは、前述したSEOにも効果があります。まったく更新をしないホームページより、頻繁に更新をするホームページのほうが、検索エンジンからの評価が高まり、検索順位も上がりやすいのです。

# 住宅地の地盤と重要事項説明 [その2]

吉野不動産実務研究所代表  
不動産コンサルタント・不動産鑑定士 吉野 伸

前号に引き続き、不動産売買を媒介するための地盤の調査について解説します。

今号は、住宅地の転用と古地図を利用した調査方法をクローズアップします。

## I 住宅地転用と土地利用

### [1] 従前地の種類

住宅地として地盤を調べるとき、従前の土地利用は参考になります。

#### A 住宅地転用前の宅地以外の土地等

##### 写真の読み方とヒント

住宅地に転用される土地の種類は多く、単純に分類することはできませんが、従前は宅地でなかった土地をいくつか写真として用意しました。

各写真に【ヒント】を示してありますが、それぞれの土地には個性があって、画一的に宅地としての適・不適を決めるることはできません。

従前地は農地であっても、土質や地層とその深さにも強度は関係するものです。また、土地にとってマイナスとなる自然現象の種類にもあります。

地盤調査にあたっては、専門家でない場合、地歴を調べることが大きなヒントになることがあります。いくつか示した写真は、地盤を調べる上での参考として読んでいただきたいと思います。売主等とよく相談して専門家に依頼することも、ケースによっては必要でしょう。

#### 1 農地

①田地(写真1)、②畑地(写真2)、③施設園芸地(写真3)が考えられます。ほかに果樹園や酪農地などもあります。

写真1【ヒント】田地。宅地にするには土砂を埋立てることがよくある。粘土質にもよるが、支持層まで数メートルの深さがあることがある。



写真2【ヒント】畑地。一般的に宅地に適していることが多いが、低地があつたり溜池があつたりすることがある。



写真3【ヒント】施設園芸地。畑地の一種である。畑地と同じく宅地に適している土地が多いと思われるが、個別に調べ確認する。



## 2 林地

①雑木林地(写真4)と②竹林地が考えられます。

写真4【ヒント】雑木林地。農道もあることがある。未利用地が多い。未利用地は廃棄物を埋めて地盤に問題があった例がある。



## 3 草地

①採草牧草地(写真5)と②荒地(写真6)が考えられます。  
特に盛土をしていることが判明した場合は、売主と十分に相談することをお勧めします。

写真5【ヒント】採草牧草地。一般的に宅地に適していると考えられるが、窪地があって盛土をしていることがある。



写真6【ヒント】荒地。このような土地は過去の利用を念入りに調べる必要がある。従前は畠地で、耕作放棄地となっているものも。



## 4 池沼

①沼(写真7)、②溜池(写真8)、③池が考えられます。いずれも地元の方や工事業者から情報を得ることが大事です。

写真7【ヒント】沼。農地を宅地にするとき、沼地も合わせて埋めることがある。地元精通者から情報提供してもらう。



写真8【ヒント】溜池。沼地と同じである。溜池は周辺が宅地になると埋めて外見では分からることがあるので注意する。



## 5 河川

①堤内地(写真9)と②堤外地が考えられます。

写真9【ヒント】堤内地。河川区域でない土地の区域で、宅地等に利用されることがよくある。ただし河川の周辺は地盤の弱いところがあるので注意する。



## 6 湿地

溜池や沼地と同様に、地元の精通者からできるだけ多くの情報を得ることが大事です(写真10)。

写真10【ヒント】湿地。沼地と同じである。地盤は良くないことが多い。



## 7 その他

海浜地、原野、雑種地などが考えられますが、ここでは省略します。

## B 住宅地転用前の既宅地

住宅地転用前の既宅地としては、1.工業用地、2.倉庫用地、3.公共公益的用地(官公庁施設、学校、医療施設、広場等)が考えられます。

## C 造成宅地

①切土地、②盛土地(写真11)、③切土と盛土をした土地等が考えられます。

写真11【ヒント】造成宅地。切土部分は良いが、盛土部分や切土と盛土の境はよく調べる。境内に建てた建物が不同沈下した例がある。



住宅地に転用する前の土地利用は実にさまざまであり、長い間に何回か変わることもあります。

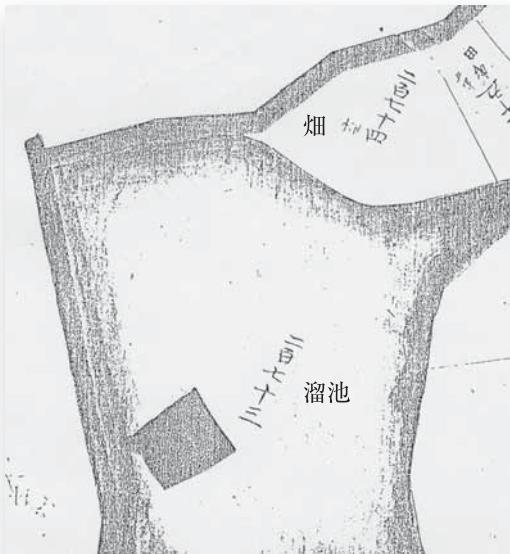
大切なことは、地盤の調査ですから、かなり前に遡って、その利用あるいは未利用が現在、利用目的からみてどうなのかということです。

多少地盤が良くなくとも、基礎をしっかりとさせ、支持層に十分到達しているようであれば、問題はないでしょう。要は、現在の土地をそのまま使って問題がないかどうか、地盤改良を必要とするか、基礎工事に相当の費用がかかるかどうかということです。

専門業者に依頼する前に、ヒアリングはもちろん、古地図などによる調査も重要です。古地図といつても、いろいろな種類や読み方がありますので、いくつかの例を挙げて読み方のヒントを説明してみます。

なお、上記の分類は、どこかの法令に規定されているものではなく、調査実務のためのものです。

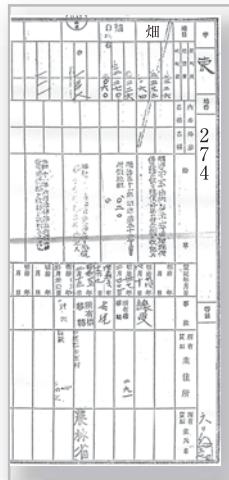
資料1●二百七十三番と二百七十四番



資料2●二百七十三番



資料3●二百七十四番



資料4●公図



資料5-1●旧登記簿

部題表			枚数		
番	武 七 參 番	(1) 地 番	所在		
			(2) 地 目	(3) 地 積	原因
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

資料5-2●日登記簿

部題表			枚数		
番	武 七 參 番	(1) 地 番	所在		
			(2) 地 目	(3) 地 積	原因
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

資料6●造成図



## II 古地図と土地利用

### (1)古地図と照合

古い地図はいろいろな種類があって、適当なものを探し出すには慣れが必要になります。何度も繰り返すうちに、ある地域については、要領をつかめるようになります。地図の入手方法はいろいろあり、登記所や地元精通者、土地家屋調査士、建設業者などにたずねてみましょう。一例を出します。

#### ★資料1の二百七十三番と二百七十四番

地図をよく読むと、土地利用は次のようになっています。このことは、旧土地台帳の資料2と資料3で確認できます。

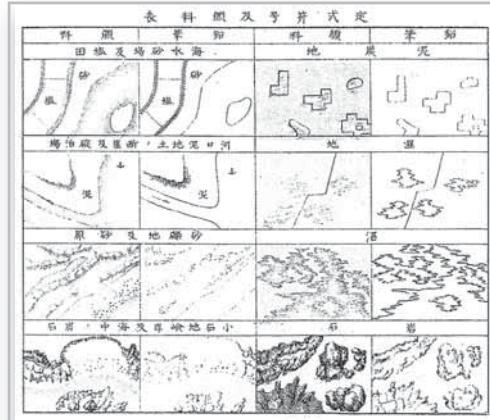
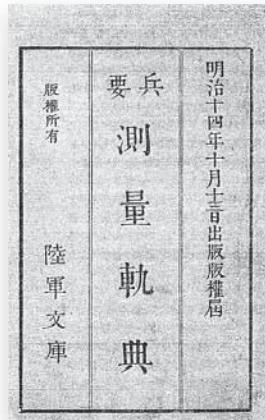
地番	用途
273	溜池
274	畠

273番の土地は資料4の公図では、「溜池」かどうかは分かりません。そこで、旧土地登記簿（資料5-2）を調べると、地目に表示されています。

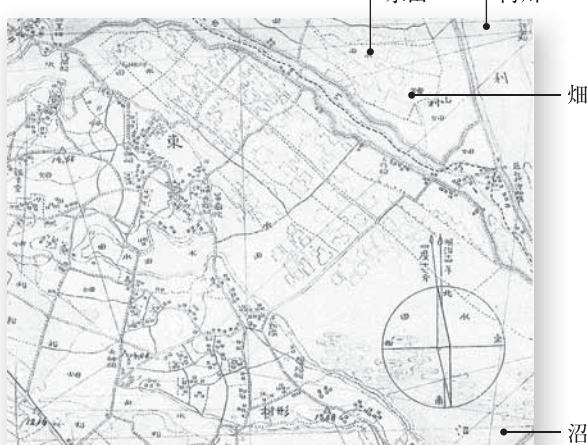
地番	地目
273	ため池
273の2	宅地

これらの土地が一体となって造成されているのが資料6の略図です。

資料7●第一軍管区地方2万分の1迅速測図原図から



資料8-1●明治前期図



資料8-2●現況図



## (2) 古地図を読む

古地図は、国土地理院の地形図を入手することができます。ほかに、一部地域については、さらに古い次の地図も入手可能です。

### ★明治前期測量図

明治前期測量2万分の1  
フランス式彩色地図  
(資料7)

これは、明治前期に関東平野のほぼ全域にわたって作成された「第一軍管区地方2万分の1迅速測図原図(資料7)」を復刻したもので、以下のホームページで紹介していて、地図は有料で入手することもできます。

○財団法人日本地図センター

#### URL

[http://net.jmc.or.jp/map\\_aerialphotograph\\_oldmap\\_mejjifrance.html](http://net.jmc.or.jp/map_aerialphotograph_oldmap_mejjifrance.html)

資料8-1(明治前期)と資料8-2(現況)とを比較してみると、過去の土地利用について知ることができます。

かなり古い地図を参照してみると、当時の状況がよく分かることがあります。このように、たまたま明治前期の地図を入手できた場合、現況と対比してみると、変化をよく捉えることができます。

地図を読むには、まず凡例をよく見ます。現在の地形図とはかなり違っていることに気づくはずです。例えば、海軍関係の記号や境界、湿地、池なども表示されていて、分かりやすくなっています。

資料8-1(明治前期)と資料8-2(現況)とを比べてみると、水田はほぼ昔のままでですが、道路の位置や幅員が変わっているようです。

集落も、建物はバラ建ちですが、昔からある集落が現在も宅地として利用されているということは、そのような土地は宅地利用からみてあまり大きな問題はなさそうです。

なお、古地図と現況図とをすり合わせるには、かなりの練習を必要とします。

(以下、次号へ続く)

#### ご質問について

リアルパートナー紙上研修についてのご質問は、お手数ではございますが、「文書」でご送付くださいますようお願いいたします。なお、個別の取引等についてのご質問にはお答えできませんのでご了承ください。

ご送付先 ●(社)全国宅地建物取引業保証協会

紙上研修担当

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

# 東日本大震災で被災された方々に心からお見舞い申し上げます

## 東日本大震災で被災された方々への支援活動を展開

全宅連、全宅保証、宅建協会は、東日本大震災で被災された方々への支援活動を展開しています。

全宅連は、国土交通省からの要請に基づき、宅建協会と連携を図って、応急借上げ住宅や空家に関する情報提供等を行うとともに、ハトマークサイトで、震災関連情報を付記した賃貸物件情報を登録するよう宅建協会を通じて呼びかけるなど、「震災関連物件」に係る情報提供を推進しています。また、宅建協会は、地方公共団体との間で締結している災害協定等に基づき、被災者の方のために賃貸住宅の情報提供等の活動をしています。

さらに、全宅連は、被災者救済のための提言活動として、4月18日に細川厚生労働大臣、4月21日には大畠国土交通大臣に対して、民間賃貸住宅に入居した被災者に対する災害救助法の適用や、被災地以外の地方自治体による被災者向け住宅の借上げの促進、漁業、農業の再建築や都市計画の見直し等による復興ビジョンの早期策定等を提言しました。

### ◆義援活動の展開

全宅連・全宅保証は、被災された方々を支援するために都道府県宅建協会を通じて会員に義援金の協力を呼びかけた結果、4月20日までに7,300万円が集まりました。この義援金は第一次のとりまとめ分として、日本政府および被災した宅建協会等に寄付しました。なお、宅建協会の支援活動としては、加田富山県宅建協会会长が日赤に義援金1,000万円を寄付する等の活動を展開しています。義援金を寄付してくださったみなさまには、心から御礼申し上げます。

## 「国民生活等の混乱を回避するための租税特別措置法等の一部を改正する法律」(つなぎ法案)が成立

平成23年4月1日に「国民生活等の混乱を回避するための租税特別措置法等の一部を改正する法律」が施行され、住宅用家屋に係る登録免許税の軽減措置や不動産の譲渡に関する契約書等に係る印紙税の税率の特例は、平成23年4月1日から平成23年6月30日までの間、暫定的に適用期限が延長されることとなりました。

なお、左記2つの特例の7月1日以降の適用と左記以外の不動産関連税制の期限延長等(住宅取得資金に係る贈与税非課税制度の運用改善、住宅のバリアフリー・省エネ工事に係る所得税の特別控除、相続税・贈与税の見直し等)については、震災関連法案の影響で、審議自体が不透明となっています。



### 連載 vol.2 マナーあれこれ あなたの笑顔ってどんな顔!?

嶋岡 美穂子 (元セゾングループ教育事業部担当者)

もし私が「あなたの笑顔を見せてください」と言ったら、あなたはどのような表情を作つて見せますか?

目を細め口を閉じ、えくぼが出るほど口角を上げ、ちょっと首を傾げる。目を開き前歯を少し見せ、頬骨あたりの表情筋を意識してキュッと上げる。または、口を大きく横に開き、顔の筋肉全体を使ってニッコリする。

笑顔というだけでも、その表情はさまざまですね。ご自身が普段思っている“笑顔”をイメージして私に見せてくれることでしょう。

では次のように言つたら、あなたはどのような表情を作りますか?「あなたの笑顔で、あの無表情の店員さんの笑顔を引き出してください」

日常のよくあるシーンです。あなたは、とあるコーヒー

ショップに入りました。カウンター越しに対応してくれている店員さんはマニュアルどおりに仕事をしています。その様子は、特に表情を作ることもなく“お決まりですか?”“コーヒーお待たせいたしました”とトレーに乗せ、“お会計200円です”“200円ちょうど頂きました”、言い終わるか終わらないうちに、手元でレシートを渡しながら目線は次のお客様に向いています。“次お待ちのお客様お決まりですか?”、淡々とそつなく仕事をこなしているという感じです。

このわずか数分の間で、あなたの笑顔で店員さんの笑顔を引き出してみてください。この時あなたはどんな表情をつくりますか?ぜひ毎回試してみてください。店員さんから飛び切りの笑顔が返ってきたとき、心が通い合ったような嬉しい気持ちをあなたは味わうでしょう。