平成23年6月10日発行(毎月10日発行)通巻第407号　昭和56年3月5日第3種郵便物認可(社)全国宅地建物取引業協会連合会(社)全国宅地建物取引業保証協会

RealPartner

6
June
2011
リアルパートナー 6月号

東日本大震災　復旧・支援活動を活発に展開

● 紙上研修　住宅地の地盤と重要事項説明[その3]

連載 裁判例を分析　敷引特約は有効?無効?―最高裁が3月24日に判決

日本再発見!
各地の観光圏

伊豆観光圏(静岡県)―海へ山へ、そして温泉～海洋温泉ストーリー伊豆
温暖で穏やかな気候、山間から海岸近くまで点在する温泉、水質に優れた海、海と森にはさまれた絶好の自然環境、豊富な海産物・農産物、歴史・文化、季節の花めぐりなど、数え切れない魅力を持つ観光圏。寒暖の差が少ないので、四季を通じて保養地としては申し分のない気候環境を備えています。これらの観光資源、特に自然の恵みを最大限活用することをテーマとしています。

大室山
伊東市

城ヶ崎
伊東市

下田公園
下田市

天城山隧道
(旧天城トンネル)
河津町

東日本大震災
復旧・支援活動を活発に展開

・宅建協会と自治体が被災者向け住宅で連携
・全宅連　被災地の実情にあった政策を要望

宮古市の特設相談所で被災者の質問に答える岩手宅建協会相談員

大船渡市の特設相談所にも多くの被災者が来訪

今般の東日本大震災で被災地となった岩手、宮城、福島、青森、茨城、栃木、千葉の各宅建協会は、被災者の支援と地域の復旧のために、地方自治体との間で締結している災害協定に基づく民間の賃貸住宅に関する情報提供や応急借上げ住宅、空き家情報の提供等の活動を活発に行っている。

全宅連は、全国的な支援活動として、被災者の住宅支援のためにハトマークサイトを中心とした民間賃貸住宅情報の提供活動を実施するとともに、被災直後から全国に呼びかけて義援金の募集活動を展開している。また、被災者の実情にあった国への政策提言が重要であることから、これらの被災地域の協会と連携し、5月9日から10日にかけて、伊藤博会長と市川宜克専務理事が、岩手・福島両県の宅地建物取引業協会を訪問し、多田幸司岩手県宅建協会会長や安部宏福島県宅建協会会長と宅建協会の対応や全宅連に対する要望に関して意見交換を行うとともに、被災現場に赴いて宅建協会会員から現地の実情の聴取を行った。

1 岩手・福島両協会の支援活動

5月9日に訪問した岩手県宅建協会では、多田会長から、被災者の支援のために、県の応急借上げ用の民間賃貸住宅の物件紹介等の協力を行っていることや、5月16日から20日にかけて、被害が大きかった宮古地区・大船渡地区・陸前高田地区・釜石地区で出張不動産無料相談会を実施する旨の報告を受けた。その後、被災地の宮古市に移動して、被災

Contents June 2011

02 東日本大震災　復旧・支援活動を活発に展開
04 連載vol.5 知っておきたい! 建築基礎知識
06 連載vol.4 知っておきたい! 土壌汚染対策の基礎知識
07 連載vol.3 わかりやすいリフォーム基礎知識
08 連載vol.40 知っていれば役立つ税務相談119番
09 連載vol.14 不動産の経済学
10 連載vol.3 これからの不動産流通
11 連載vol.6 明日への提言
12 連載vol.11 トラブル未然防止のために 裁判例を分析
14 連載vol.5 基本を確実に! 宅地建物取引講座
16 連載vol.10 不動産広告の注意点
17 連載vol.8 住宅ローンアドバイス
18 連載vol.8 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3]
24 犯罪収益移転防止法の一部改正が成立／高齢者住まい法の一部改正が成立／連載vol.3 マナーあれこれ

Realpartner 6月号

2011年6月10日発行　通巻第407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、観光圏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、読者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か、FAXをお送りください。

岩手県宅建協会での意見交換の模様。主な出席者は、伊藤全宅連会長、市川同専務理事、多田岩手県宅建協会会長、菊池同副会長、小野寺同副会長、丹野同副会長、岩舘同理事。被災の状況や協会の取り組み等の意見交換が行われた（5月9日）

岩手県宅建協会の被災地域の支部長との意見交換。左から、多田岩手県宅建協会会長、大友気仙支部長、伊藤会長、市川専務理事、中嶋沿岸支部長（5月9日）

福島県宅建協会での意見公開の模様。主な出席者は、伊藤会長、市川専務理事、安部福島県宅建協会会長をはじめとする同常務理事会、福島県庁関係者（5月10日）

吉田財務大臣政務官との意見交換の様子（5月10日）

細川厚生労働大臣に提言。左から、市川専務理事、細川厚生労働大臣、三輪全宅連常務理事（4月18日）

大畠国土交通大臣に提言。左から、小泉国土交通大臣政務官、大畠国土交通大臣、市川専務理事、山田全宅連常務理事（4月21日）

現場を視察するとともに、大友気仙支部長や中嶋沿岸支部長から、現地の状況や、震災に対応する諸法律の運用改善、支部の取り組みについて等の話を聞いた。

5月10日の福島県宅建協会との意見交換は、県庁関係者も同席して行われた。安部会長から災害協定や借上げ住宅の情報提供に関する報告が行われ、県庁関係者からは、県外に避難した者のために、県外での民間賃貸住宅の借上げや、避難者が自ら借りた物件の災害救助法の適用のための名義置き換えを、避難先の都道府県に要請する旨の説明があり、全宅連には各宅建協会への手続き等の周知依頼があった。福島県宅建協会との会議終了後、福島県自治会館で、吉田泉財務大臣政務官と震災対策に関する意見交換を行った。

2 全宅連の義援金の呼びかけに1億3,200万円余が集まる（5/20現在）

全宅連は被災者の住宅確保を推進するために、国土交通省の要請に基づき、借上げ用の民間賃貸住宅や空き家の情報提供、ハトマークサイトへの被災者向け物件の登録等を行った。4月には、細川厚生労働大臣、大畠国土交通大臣に、災害救助法の運用改善をはじめとする、被災者のための住宅支援策の推進について提言を行った結果、被災者がすでに入居している民間賃貸住宅でも応急仮設住宅として借上げができるよう災害救助法の運用が改善されている。

また、全宅連・全宅保証が、震災直後から宅建協会を通じて全国に協力を呼びかけた義援金の状況は、5月20日現在で、1億3,200万円余となっている。

義援金のご協力に心から御礼申し上げます

（社）全国宅地建物取引業法協会連合会
（社）全国宅地建物取引業保証協会
会長　伊藤 博

都道府県宅建協会を通じて、被災者の方々への義援金のご協力をお願いしたところ、5月20日現在で、1億3,200万円余が寄せられました。お寄せいただいた義援金につきましては、日本政府および被災した岩手・宮城・福島・青森・茨城・栃木・千葉の各宅建協会にお送りさせていただきました。

みなさま方からの心温まるご支援、ご協力に心から御礼申し上げます。

なお、詳細については、全宅連のホームページをご覧ください。

URL
http://www.zentaku.or.jp/public/information/category/informations/shinsai-shien/

ハトマークサイトモバイル 被災者向けページの運用開始!

被災者の住宅確保対策の一環として、ハトマークサイトで被災者向け物件情報を提供していますが、ハトマークサイトモバイル（携帯電話サイト）でも被災者向けページの運用をスタートしました。

URL
http://www.hatomobile.net/shinsai.html

「被災者向けページ」は右記のQRコードからアクセスしてください

知っておきたい！ 建築基礎知識

地業の種類と軟弱地盤の活用

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

基礎の最下部に施す工法のことを地業といいます。地盤の支持力を確保し、基礎の沈下を防ぐためのもので、割栗地業、杭地業などの方法があります。地業は別の言い方をすれば、軟弱地盤を活用するための方法ともいえます。軟弱地盤の安全な活用のためには地業について正しく理解し、評価・選択できることが必要となります。今回も前回に引き続き、木造戸建住宅を念頭に地業について考えます。

1. 割栗地業（わりぐりぢぎょう）

地業は基礎の一部で地盤の支持力を補強して基礎を支える部分の工法です。伝統的な地業に割栗地業があります。割栗地業は大きさ10～15センチメートル程度の割栗石の長辺方向を縦にして敷き詰め［小端立て（こばだて）］、石の隙間に砂利を充填して突き固めて、鉄筋コンクリートの基礎をしっかりと支える層を作る方法です。割栗地業は地耐力のある地盤と建物を直接つなぐ場合の工法、つまり直接基礎の地業として採用されてきました［図表1中の直接基礎（割栗地業）参照］。

割栗石を小端立てにするためには均質で堅固な石が必要となります。また、密に敷き並べるために人手がかかることもあり、近年では割栗石の代わりに砕石を用いる砕石地業が多くなっています。砂混じりの砂利を敷き詰めて突き固める砂利地業もありますが、大きな力がかかる基礎には不向きで、一般の住宅で用いられることは稀です。

2. 杭地業

直接基礎とすることができない場合は、杭を地耐力のある支持層まで打ち込んで建物を支えます。杭を使って建物を支える地業を杭地業といい、杭地業を用いた基礎を杭基礎といいます［図表1中の杭基礎（杭地業）参照］。

杭には既成の杭を機械で打ち込む方法（既製杭工法）と現場で孔を掘って杭を作る方法（現場打杭工法）の区分、木杭、鋼製杭、鉄筋コンクリート杭など材料による区分などがあります。戸建住宅では既製杭が用いられることが一般です。

地震時等においても杭と基礎のフーチング（footing;基礎鉄筋コンクリート下部の広がった部分）がずれないように、杭頭部分はフーチングにのみ込ませ、杭の鉄筋をはつり出して基礎コンクリートと緊結します（図表2参照）。

3. 地盤改良

建築基準法は地盤の許容応力度*が一定の数値（20kN/㎡）に満たない場合、杭基礎を採用すると規定しています。この場合の杭は直径30センチメートルを超えるものをいいます。このような大口径の杭を打設するためには大型の重機が必要となりますが、小規模な敷地では大型重機が入ることができない場合も少なくありません。また、一般的な住宅で杭基礎とするとオーバースペックとなり、かえって安全が脅かされる可能性もあります。

このような場合には地盤改良工法を採用することが多くなります。地盤改良工法はいろいろの方法が開発されていますが、ここでは、典型的な深層混合処理工法と浅層混合処理工法について説明します［図表1中の地盤改良（深層混合処理工法）と地盤改良（浅層混合処理工法）参照］。

混合処理工法とは、現地の軟弱な土壌にセメント系の固化材を加えて混合、攪拌（かくはん）して固形化する方法です。小型の機械で施工できます。建築基準法の杭には該当しない小口径の鋼管を打設する方法も地盤改良工法の一つです。これら地盤改良は杭地業とは別の地業として位置付けられています。

(1)深層混合処理工法（柱状改良）

基礎の下に地盤改良によって一定間隔で柱状の堅固な地盤をつくり、これでコンクリートの基礎を支える方法です。柱の大きさは直径60センチメートル程度です。柱状改良した部分がいわば杭のような役割を果たすことで建物を支えるものです。柱状部分の間隔があまり広いと、建物を支える柱状部分（沈下しない）とそうでない部分（沈下しようとする）で基礎コンクリートにたわみが発生し、最悪の場合、亀裂が入ってしまう可能性があるため、住状部分の間隔は2メートル程度が適切とされています。地盤面から−2メートル～−8メートル程度の「深層」で採用されます。

先端からセメント系固化材を噴出することができる回転体を地中に挿入し、固化材を挿入しつつ回転体の回転によって

土壌と混合･攪拌します。回転体は何度か上下させて十分に混合･攪拌します。地中の土壌をそのままの位置で固化しますので、土の掘削が不要です。施工のための機械が必要となりますが、杭を打つための機械とくらべれば小型ですみます。

(2)浅層混合処理工法(表層改良)

柱状改良と同様、セメント系の固化材を使い、地盤面から−2メートル程度までの「浅層」で採用されます。基礎の外周よりも一回り広い範囲の土壌全体に固化材を散布して土を混合･攪拌して地盤の強度を上げます。固化材と土壌の混合･攪拌は掘削等に用いる一般的な施工機械の先端部分を使い、繰り返し行います。かき混ぜが完成後の強度に影響しますので、施工管理が大切となります。

攪拌･混合の後、数時間以内に機械を用いて締固めます(転圧)。転圧の効果は厚さ50センチメートル程度が限度ですので、地盤改良の深さがそれ以上の場合は、50センチメートル以下に分け、混合･攪拌と転圧を繰り返します。

4. 液状化対策

大地震時に液状化が問題となるのは、①粘土やシルトなど細粒土の含有率が低い砂地、②標準貫入試験結果のN値が小さい、③地下水位が地表面に近く水が飽和した状態、などの条件が重なる地盤です。

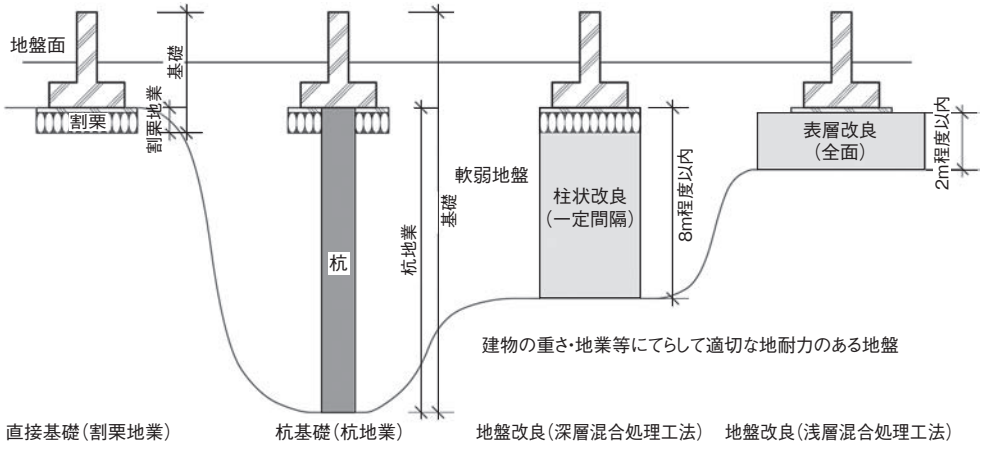
液状化は、水(間隙水)を含みながらも砂粒が接触することで建物を支える耐力を発揮していた地盤(図表3左端)において、地震動によって振動する砂粒が間隙水を圧迫することで水圧が上昇し、その水圧に押された砂粒が水中で浮遊して建物を支える力を失う現象です。地盤の深いところで液状化が収まると、水より重い砂粒が沈殿し、行先を失った間隙水が砂粒と一緒に地上に噴き出ることもあります(噴砂)。液状化が収まると沈殿した砂が詰まった状態となり、地盤面が沈下することもあります。液状化による地耐力の喪失や地盤面の沈下によって、建物は傾く、沈下する、倒壊するなどの被害を受けます。

液状化を防ぐ工法(地盤改良)として、サンド･コンパクション･パイル工法が多く用いられています。軟弱地盤を砂の杭で締固める工法で、東日本大震災でも効果があったと報告されていますが、市街地では施工中の騒音や振動が問題となります。ほかに間隙水圧を消散させる工法、地下水位を低下させる工法、液状化しない地盤と入れ替える工法、山留め壁で内部の地盤を拘束する方法などがあります。

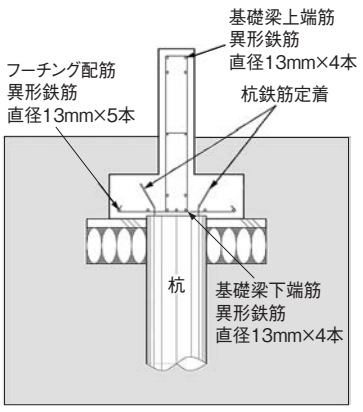
基礎はべた基礎が有効ですが、基礎底版下の砂が流失した場合の変形に耐えるだけの厚さを確保する必要があります。液状化しない地層まで杭を打つ方法は有効ですが、液状化によって杭が破壊されることがあり、地盤改良と杭基礎を併用することも考えられます。

*「地盤の許容応力度」とは、土圧や水圧などに地盤が耐え続けることができる限界点のこと。

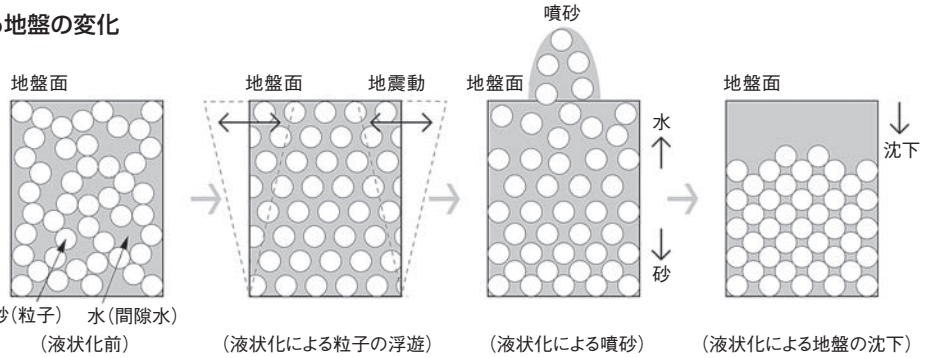
図表1●代表的な地業



図表2●杭頭の鉄筋の定着

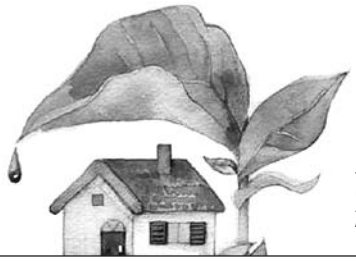


図表3●液状化による地盤の変化



知っておきたい！ 土壌汚染対策の基礎知識

土壌汚染調査はどのように進めるのか①



(社)土壌環境センター・資格制度委員会委員
糸賀 浩之

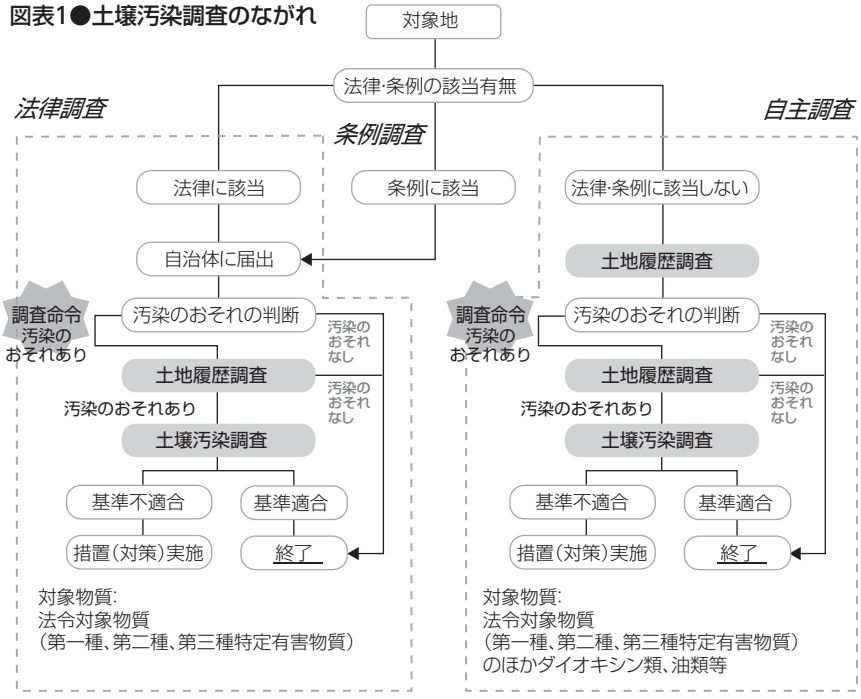
土壌環境センターは、土壌・地下水汚染に関する調査や対策について、その技術の向上や普及を目的に活動する環境省所管の社団法人で、平成8年4月に設立された団体。

今号と次号では、「土壌汚染調査はどのように進めるのか」について解説します。

1.土壌汚染調査のながれ

土壌汚染調査には、法律や自治体の条例より定められた法令調査と、それ以外の自主調査に分けられます（図表1参照）。対象地において法令調査の義務が生じるのは、現在、過去に有害物質が使用されている場合や対象地や改変地の面積がある一定規模以上の場合です。

図表1●土壌汚染調査のながれ



※条例調査の対象物質は、条例で定められた物質
対象物質および調査のながれ、措置（対策）実施方法等は自治体によって若干異なる

図表2●土壌履歴調査の方法

調査内容	調べること	わかること
既存資料の収集	登記簿・土地台帳、古地図（昔の地形図、住宅地図、空中写真）	事業内容や作業工程を想定し有害物質の使用の可能性
現地視察・ヒアリング調査	敷地内の状況確認、関係者ヒアリング	有害物質の使用の有無、貯蔵タンク等
公的な環境情報の確認	自治体窓口、刊行物、ホームページ（自治体の環境担当窓口、環境省）	有害物質取扱事業所、要措置区域等
地形・地質および地下水に関する調査	文献、現地視察	対象地の地質や地下水のながれ、土地の造成

ちなみに、法律では有害物質使用特定施設の廃止時、土地を3,000㎡以上形質変更（要は開発や建設工事などで土地を掘削する場合）する場合および土壌汚染により健康被害が生ずるおそれがあると知事が認める場合に、土地所有者や事業者に調査義務が発生します。また、条例は自治体によって多少異なりますが、同様に調査義務が発生します。従って、法と条例の両方が契機となる場合があります。

一方、この義務が生じない場合の調査が自主調査です。自主調査では、調査の目的により法令調査の対象項目以外の項目を追加するなど、買主や売主の意向により任意に設計（設定）できます。

土地履歴調査は、土地の履歴等を調べ、事業活動等の有害物質の使用・保管等の状況から土壌汚染のおそれを判断するものです。その程度に応じ次のステップで土壌の採取（サンプリング）と化学分析を伴う土壌汚染調査を行います。

2.土地履歴調査の方法

土地履歴調査は図表2に示す内容で実施します。これらの資料を入手可能な範囲で収集し、とりまとめます。環境情報のうち「要措置区域等の台帳」は、都道府県、政令指定都市、中核都市の環境担当窓口において確認することができるほか、担当窓口や環境省のホームページにも掲載されていますので、丹念に調べれば専門家でなくても情報を集めることは可能です。

最終的に有害物質を取り扱った場所や時期、その範囲を確認し、土壌汚染のおそれを区分して次の土壌汚染調査の基礎データとします。法に基づく調査の場合は専門の「指定調査機関」が土地履歴調査および土壌汚染調査の一連の作業を行います。

次回は、どのようにサンプリングや化学分析を伴う土壌汚染調査を実施するのかについて解説します。

わかりやすい リフォーム基礎知識

一級建築士 西田 恭子
（三井のリフォーム 住生活研究所 所長）

中古物件のキッチンを好みのスタイルに

多様化しているキッチンのバリエーション

キッチンリフォームを考える時には、タイプ別分類から入ることが多いでしょう。

リビングダイニングとキッチンを別の部屋とした独立型キッチン。料理する人と食べる人が向き合える対面式キッチン。そしてリビング・ダイニング・キッチンが一体となったオープンキッチン。さらには部屋の真ん中にキッチンを据えるアイランド型*まで、キッチンの形式は多様化しています。

奥様方はショールームで見てきたオープンキッチンの広さに魅せられて、対面式ではなく、どんどんオープンキッチンを希望されるようになってきました。確かに食卓が見えればいいだけの対面式は、「はい!一丁!」と声が掛かりそうな“ラーメン屋のカウンター”、あるいは相手が何をしているかチェックする“のぞき窓”のようなもので、平均身長が伸びてきた今は、対面式といっても吊り戸棚に頭が当たるとか、かがまなければ何にも見えないと不満をおっしゃる方がいます。

中古物件を購入された方からも、吊り戸棚を撤去してほしいという要望を多くいただくようになりました。リフォーム後、部屋の一角となったキッチンは、家族や来客と一体感があり魅力的です。臭いも油もオープンなこの方式に躊躇なく変更していくのは、捕集効率がよくなったといわれるレンジフードの問題だけではなく、どうやら料理方法が変化しているように思います。油を使わなければ、油跳ねなどするわけがなく、煮炊きをしなければ臭いが充満することもない。そして大嫌いなフードの掃除からも開放されます。家電製品の使用頻度はダントツ電子レンジが第一位です。アスパラもブロッコリーも、湯がくのではなく「チーン!」です。レトルトご飯が食材の在庫品になっていることからも、加速度的に調理方法が変わり、その分、家電置き場やパントリー（食品収納庫）などの充実が求められ、冷蔵庫もどんどん大型化しています。

働く女性には家事の効率化が追求され、ご主人様も参加型のキッチン提案が求められてきました。リフォーム時には、部屋の主役になりつつあるキッチンのあり方を、しっかりと確認・検討する必要がありそうです。

夫が調理したくなるキッチンとは?

キッチンの打ち合わせにご主人が、たいへん熱心になる時代がきました。そんなご主人が台所に立った時の不満は、「何がどこにあるかわからない!それに、心配そうに周りをうろうろする妻とぶつかって邪魔」。奥様のほうは、夫が中華なべを勢いよく振り上げるたびにこぼれ落ちる食材と飛び跳ねる油に、ついため息を出しています。もし一緒にキッチンに入るなら1メートル20センチの通路幅が欲しくなりますが、なかなか取れるケースはありません。

こうした“騒動”の解決策の1番目は、やはり開放的なキッチンにすることです。オープンキッチンにして、奥様が様子を見守りながら待機できる場所をつくる。そして、調味料・鍋類・食器をそれぞれ1ヵ所にまとめて配置し、探しやすいようにします。こんなときは多少の臭いは「食欲をそそる」と割り切ってもいいのではないかと思うのです。

2番目は、高カロリーバーナー付などキッチンセットの設備も充実させたいものです。シェフ気分に浸れることが、男性のやる気をそそるでしょう。最新機器の中で、満足度の高いのは、床暖房と浄水器、IH調理機器の3つといわれます。

3番目のポイントは、洗い物担当の立場で考えることも大事です。鍋も入れられる全自動食洗機は片付けや掃除が楽で、設置要望も増えてきました。でも、その後の評価は分かれるようです。専用の洗剤を切らしただけで使わなくなってしまった人がいるかと思えば、1日たりとも欠かせないという人もいます。ライフスタイルに合わせて慎重に検討しましょう。

「作る人」「食べる人」「片づける人」、みんなが楽しく過ごせそうな住宅こそ、ここに住もうと思う決め手になるのではと考えます。

＊「アイランド型キッチン」とは、離れ小島のように、キッチン本体と離れた位置にシンクや調理台があるタイプのこと。

東京シティ税理士事務所 税理士 坂本 晴良

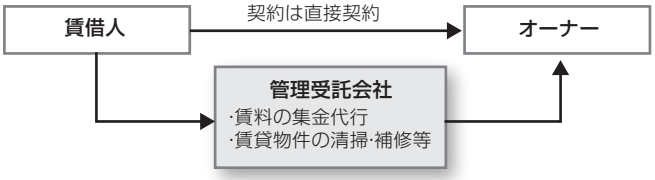
不動産管理会社の設立と税効果〈下〉

Q 前号で、個人で不動産賃貸業をしている者が会社を設立する場合における不動産管理会社の種類の概要および会社形態にした場合のメリット・デメリットについて説明していただきました。今回は、不動産管理会社の具体的な内容につき説明してください。

1 管理受託方式

不動産所有者（オーナー）が、その不動産を賃貸する場合に管理受託会社に管理を行ってもらう方法です（図表1参照）。管理受託会社へ支払う管理料は通常、家賃収入の5～8%とする場合が多いようです。ただし、管理料が高額だったり、管理の実態がなかったりした場合は、税務上否認される可能性が高いため注意が必要です。

図表1●管理受託方式

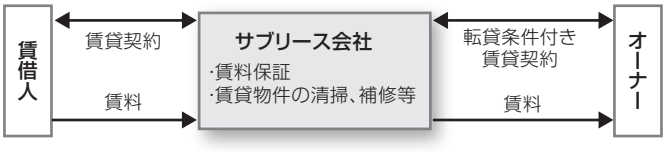


2 サブリース方式

サブリース会社が、オーナーから不動産を賃借（一括借受）する方法です（図表2参照）。サブリース会社の実質的な管理報酬は賃借人からの賃貸収入とオーナーに支払う賃借料（家賃収入の90～85%が目安）の差額となります。

サブリース会社がオーナーから一括借受するため、オーナーは空室や賃貸トラブルの心配がないことになります。そのため、オーナーがサブリース会社へ支払う管理料は、管理受託方式よりも高くなり、家賃収入の10%～15%が目安となります。管理料の注意点は管理受託方式と同様です。

図表2●サブリース方式



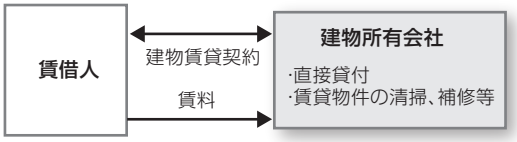
3 建物所有方式

オーナーが所有している更地の上に会社がアパート等の建物を所有する方法です（図表3参照）。

ただし、この場合には重要な制約があります。会社が個人の土地を借りるときには、権利金をオーナーに支払うか、権利金を支払うのに替えて「相当の地代」を支払う必要があります。相当の地代とは、土地の更地価格のおおむね年6%程度の地代です。土地の更地価格は、原則的にあくまでも通常の時価を指しますが、課税上弊害がない限り、相続税評価額（過去3年間の平均でも可）の6%でもよいことになっています。

この権利金や「相当の地代」は建物所有会社にとってかなりの負担になるため、それを支払わないで済む方法があります。会社、オーナー連名で「土地の無償返還届出書」を税務署長に提出すれば、権利金や相当の地代を支払わずに、通常の地代（固定資産税と都市計画税の合計額の2～3倍程度）を支払うだけでよいことになっています。

図表3●管理受託方式



4 所得税および相続税対策

上記いずれの方式であっても、会社が賃貸収入の一部（管理受託方式·サブリース方式）または全部（建物所有方式）を受取り、それをその会社の役員等にした親族が給与として受取ることにより所得の分散を図ることができ所得税対策となります。また、オーナーの収入の減少により相続財産の蓄積が防止され、相続人が給与の支払いを受けることにより相続税の納税資金が確保されますので相続税対策にもなります。その効果は、管理受託方式、サブリース方式、建物所有方式の順で大きくなってきます。

建物所有方式の場合には、建物を会社が保有することとなるため、オーナーの財産の相続税評価額を軽減することになります。

5 個人事業と会社経営の分岐点

不動産管理会社を設立することにより、所得税対策および相続税対策などのメリットがあるのに対して、個人経営に比べ各種のコストが生じるなどのデメリットがあることは前回説明したとおりです。したがって、このコストを上回る効果を得られなければ、不動産管理会社を設立する意味がないことになります。

一概に賃料収入に基づき不動産管理会社の設立についての有利不利判定はできませんが、目安として年間賃料が1,000万円以下の場合には効果は薄く、3,000万円以上の場合には効果が期待できる可能性があります。

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授　田辺 信之

ゲーム理論――④「ティット・フォー・タット戦略」と「パブロフ戦略」

これまでに、自分の利益だけを追求しないで、相手と互いに協調したほうが得な場合があること、また、その場合にどうしたら協調を促すことができるかについて、説明してきました。しかし、いくら工夫しても、ビジネスでは相手が協調してくるとは限らないので、相手の出方次第で、こちらも対応を変える必要があります。

ここでは不動産仲介を例にとって、話を進めることにします。ある都市で、A社とB社が不動産仲介で競争しているとします。それまでは紳士的に協調しながら仲介業務を営んでいたのですが、あるとき、A社の営業マンが自分のビジネスを有利に運びたいと考え、依頼主にB社の悪評を吹き込み、仲介業務の受託に成功したとします。そうと気付いたB社はどういう行動をとれば良いでしょうか。もっとも単純には、B社もA社の悪評を流して「報復」することが考えられます。しかし、A社とB社で「報復合戦」になると、両社ともに顧客からの信頼を損ね、共倒れすることにもなりかねません。さて、このようなときに、読者のみなさんがB社の立場ならどうしますか?

まず、考えられるのは、B社は、そのことについて厳重抗議はするにしても、報復合戦にならないように協調を続けることです。すなわち、たまたまA社の一部の社員が悪質なことをしたにすぎないなどと解釈し、報復合戦には持ち込まないようにすることです。報復合戦を回避するには、相手を「赦(ゆる)す」か、こちらが「謝る」しかありません。

ここではB社は「赦す」選択をとったとします(性善説に基づく黄金律戦略)。A社も報復合戦の怖さを知っていれば、以降は協調路線に戻ってもおかしくはありません。そうであれば、元の協調関係になるので、何の問題もありません。

しかし、「赦す」という行為がB社の弱さを示唆する(B社はA社を恐れていて文句が言えないなど)ものだとA社が判断すれば、同じことを続けるかもしれません。そこで、B社がどうするかということが問題になります。ゲーム理論では、このような問題について、複雑なプログラムを組んだコンピュータでシミュレーションをすることによって、最適な行動を検討する手法が広く用いられています。

おうむ返しする戦略

ミシガン大学の政治学者ロバート・アクセルロッドが1980年に「囚人のジレンマ」を題材にして実施したコンピュータを使った実験では、社会心理学者ラパポートが採用した「ティット・フォー・タット戦略」(おうむ返し戦略、しっぺ返し戦略)が有効であるとされました。これは、最初は協調し、その後は相手がしたことをそのまま繰り返す(おうむ返しする)戦略です。この事例に当てはめると、B社はA社が裏切った時点で報復し、その後はA社が反省して協調してくれば、B社も協調路線に戻り、A社が裏切り行為を続けるのであれば、B社も報復することになります。「なるほど」と思う反面、何かの誤解があって報復合戦になったらどうするのか(放っておくと際限なく続いてしまう)という疑問も残りそうです。

勝ったらそのまま、負けたら変える

実は、その後に「ティット・フォー・タット戦略」よりも有効だとされる「パブロフ戦略」が生まれました。これは、「勝ったらそのまま、負けたら変える」という原則に基づくプログラムです。この事例に当てはめると、「B社のビジネスがうまくいくときはそのまま、うまくいかないなら変える」ということになります。ということは、A社が協調するときは、通常はB社も協調するでしょうし、報復合戦となっても、B社がまずいと判断すれば協調に出ることもあります。ただし、B社が裏切り行為を何度してもA社が協調姿勢を変えないときは(要するにA社がお人好しのとき)、遠慮なくそこにつけ込むでしょう。

ゲーム理論は日々進化しており、最近では量子力学を使った研究なども進められています。したがって、どの戦略が絶対的に有利であるとまでは言いきれませんが、少なくともお互いにとってその状態がトクであるときには、協調関係を維持した方がよさそうです。自分だけが抜け駆けをしてさらにいい思いをしようとすると、それが報復合戦への引き金を引くことにもなりかねないからです。逆に言えば、相手の身勝手な行動を抑止するためには、いつでも報復するという選択肢を持っておくことが重要であるともいえるでしょう。

身近な事例を挙げてゲーム理論を説明してきましたが、もっと大きな社会問題にも、この理論は適用可能です。地球温暖化に対する二酸化炭素の排出規制も、「自社だけなら、少し多めでもいいだろう」と考えて、みなが協調しなくなると大変なことになります。北朝鮮が、韓国にミサイルを発射したときに、韓国が同じように報復したとすれば、大きな戦争に発展した可能性があります。私達も会社の戦略を決めるときや、個々の事象に直面したときに、そのまま当てはまることはないにしても、ゲーム理論の思考パターンを思い出すと有効かもしれません。

CS活動

多くの企業が、前号でご紹介した「マーケティング」の効果を高めるために取組んでいるのが、“顧客満足度”を高めるための活動（いわゆる「CS（Customer Satisfaction）活動」）です。CS活動の主な目的は、顧客の持つニーズや不満等を素早く察知し、それに適切な対応ができるような企業としての仕組みを持つことにあります。

そして、当然にこの活動の主役は、企業というよりも、顧客と直接に接することになる営業担当者と言ってよいでしょう。なぜなら、いくら企業側がCS活動の一環として詳細な営業マニュアルを作成しても、顧客と直接に接することとなる者が、その場の状況に応じて臨機応変に対応できるようでなければ、多様化・高度化し続ける顧客の要望には応えられないからです。つまり、CS活動で一定の成果をあげるには、現場にいる営業担当者の“高いプロ意識”と“営業能力”が必要不可欠となります。

ES活動

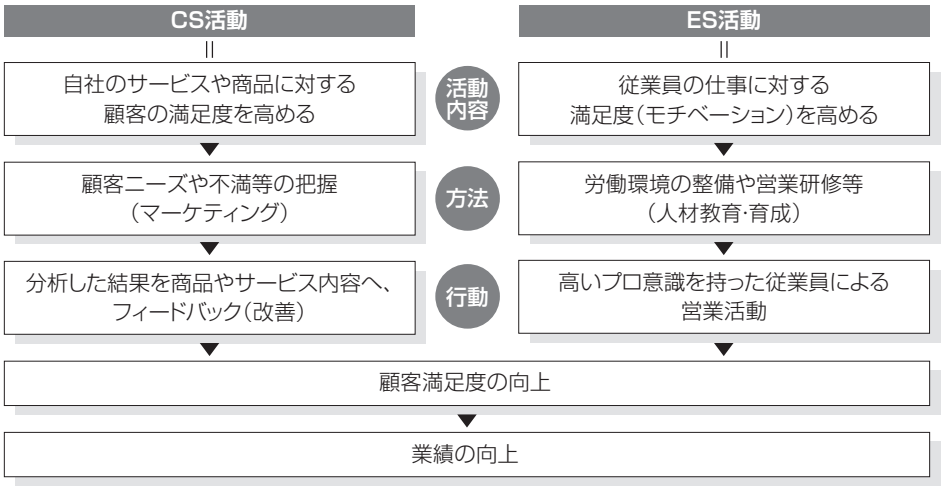
CS活動によって顧客満足度を高めるためには、現場にいる営業担当者一人ひとりに高いプロ意識と営業能力を持たせる必要があります。これを実現するには、画一的な営業マニュアルに従わせるだけでは十分と言えず、営業担当者自身が“自発的に”スキルアップをしようとする環境を企業側が整備し、常に高いモチベーションを維持できるようにすることが大切なことになります。

こうした従業員に対する企業側の働きかけを「ES（Employee Satisfaction）活動」と言います。つまり、顧客に対する満足度を高める活動がCS活動であり、従業員の仕事に対する満足度を高める活動がES活動なのです。

主なES活動としては、実際の仕事を通して上司や先輩が部下や後輩の指導・教育を行うOJT（On the Job Training）や、現場を離れて集中的に教育等を行うOff JT（Off the Job Training）による継続的な従業員の育成、個人の資格（宅建等）取得へ向けた支援活動などがあげられますが、それ以外にも、良好な職場の労働環境や人間関係の構築、適正な業績評価（昇進や能力給等）の実践などもES活動では重要なテーマとなります。

十分なCS活動は、ES活動によって高いプロ意識と営業能力を身に着けた営業担当者によってのみ実践されるものですから、企業にとってCS活動とES活動は、まさに車の両輪と言えるでしょう。

●CS活動とES活動



顧客に対する満足度を高める活動がCS活動であり、従業員の仕事に対する満足度を高める活動がES活動。これは車の両輪で、高いプロ意識と営業能力が要求されます。

これからの不動産流通

「CS活動」と「ES活動」は車の両輪

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）

連載 VOL6 明日への提言

消費者行動の変化の理解と今後の不動産仲介に求められる役割の考察③

消費者の期待する仲介サービス「顧客満足度向上行動」とは

リクルート住宅総研 所長 矢部 智仁

前号では仲介手数料が割高に感じられる背景に何があり、そこから事業者として求められる「姿勢」について述べた。今回は調査で聞いた各サービス項目について、詳細に分類・考察して「当たり前行動」、「顧客満足度向上行動」を整理する。

■整理のフレームについて

調査を行ったサービス項目それぞれについて、①仲介会社を通じて不動産購入を検討中の消費者の期待度、②仲介会社を通じて不動産購入を経験した消費者の満足度、③仲介会社に一度接触したが結局その会社を通じて購入に至らなかった理由に該当する項目かどうか、④仲介手数料を支払う妥当感を持てる理由に該当する項目かどうか、の4つの視点で考えてみた（表1参照）。

このフレームを使って今回の調査で聞いた不動産仲介が提供しているサービス項目を分け、以下のくくりで整理をした。

(1) 当たり前行動

「検討中の消費者の期待度」、「経験した消費者の満足度」が高く、「仲介会社との接触をやめた理由」に該当する項目。一般的に多くの競合会社が提供できていると考えられ、行わない場合は競争に負ける要因となるサービス。

(2) 顧客満足度向上行動

「検討中の消費者の期待度」は高いが、「経験した消費者の満足度」が低い項目。すぐに取り組むことで顧客満足度の向上に直結するサービス。

■分類結果

「当たり前行動」と分類できたのは、表2の4つのサービス行為であった。いずれも「顧客の立場に立った行動」を意味するサービス行為が並ぶことになった。この結果をみるにつけ、改めて日常の何気ない言葉や姿勢を顧客がどう感じるかということを振り返ってみる必要がありそうである。

また「顧客満足度向上行動」と分類できたのは、表3の3つのサービス行為であった。顧客の誤解を正すという行為は顧客との関係性が薄いうちには踏み込みにくいであろうが、間違った認識のまま取引が進めば結果的にクレームの可能性が高まることを考えれば必要な行動であろう。また、建物構造の不安解消は地震による不安体験が増している現在から今後にむけ、ますます重要なテーマとなると考えられる。

次回は同じフレームでの分類から「競合との差別化」について触れるとともに、最終回のまとめとして調査を通じて考えた「今後の不動産仲介会社」の役割とは、について述べることにする。

表1●4つの視点での分類・考察のフレーム

	検討中の消費者の期待度（非常に期待+期待）	経験した消費者の満足度（非常に満足+満足）	仲介会社との接触をやめた理由	手数料支払いの妥当感への寄与度
仲介会社が提供するサービス	%で表示	%で表示	%で表示	高／中／低

表2●「当たり前行動」と分類できたもの

	検討中の消費者の期待度（非常に期待+期待）	経験した消費者の満足度（非常に満足+満足）	仲介会社との接触をやめた理由	手数料支払いの妥当感への寄与度
自社の利益ではなく、あなたの利益を優先してくれる	68.7%	54.6%	30.1%	低（当然と認識されている）
こちらの話をよく聞いてくれること	72.4%	68.3%	29.4%	低（当然と認識されている）
契約を急いだり、しつこく対応しないこと	72.9%	63.3%	26.9%	中
誠意ある対応をしてくれること	72.4%	70.6%	24.2%	低（当然と認識されている）

表3●「顧客満足度向上行動」と分類できたもの

	検討中の消費者の期待度（非常に期待+期待）	経験した消費者の満足度（非常に満足+満足）	仲介会社との接触をやめた理由	手数料支払いの妥当感への寄与度
無知や誤解を放置しないで（要望を追随するだけでなく）正すところは正してくれる	67.8%	43.4%	4.3%	低（当然と認識されている）
相場に関する知識が豊富なこと	74.3%	51.3%	2.2%	中
建物の構造に関する知識が豊富なこと	69.1%	40.9%	4.1%	中

トラブル未然防止のために 裁判例を分析

弁護士 佐藤 貴美

敷引特約は有効?それとも無効?
～最高裁・平成23年3月24日判決から～

敷引特約が有効か無効かについては、従来から見解のわかれるところでしたが、このほど最高裁が、それについての判決を下しました。今回の判例については、金額の妥当性、合理性、明確な合意があった等の理由で、無効ということはできないとしました。

■裁判例の概要

借主が、貸主との間で締結した賃貸借契約（月額賃料9万6,000円）に基づいて、貸主に保証金40万円を交付したが、敷引特約に基づき21万円が控除されたことから、上記敷引特約が消費者契約法10条により全部無効であるとして、貸主に対し、不当利得に基づき、控除分21万円および遅延損害金の支払を求めた事案です。

原審および控訴審は、敷引特約は有効であるとして借主の請求を棄却したことから、借主がこれを不服として、上告しました。

最高裁判所は、「敷引特約は、契約当事者間にその趣旨について別異に解すべき合意等がない限り、通常損耗等の補修費用を借主に負担させる趣旨を含むものというべきである」とし、「賃貸借契約に敷引特約が付され、貸主が取得することになる金員（いわゆる敷引金）の額について契約書に明示されている場合には、借主は、賃料の額に加え、敷引金の額についても明確に認識した上で契約を締結するのであって、借主の負担については明確に合意されている」などとして、敷引金の額がその趣旨に照らし高額であってそれを正当化する特段の事情がない場合を除き、消費者契約法10条に違反して無効ということはできないとしました。

そして、本件では、

（ア）敷引金の額は、契約の経過年数や本件建物の場所、専有面積等に照らし、本件建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額を大きく超えるものとまではいえないこと

（イ）敷引金の額は、経過年数に応じて賃料の2倍弱から3.5倍強にとどまっていること

（ウ）借主は、更新料の支払義務を負うほかには、礼金等他の一時金を支払う義務を負っていないこと

から、本件敷引金の額が高額過ぎると評価することはできず、本件敷引特約が消費者契約法10条により無効であるということはできないと結論づけ、借主側の請求を認めなかったところです。

（最高裁・平成23年3月24日判決）

1　本判決の意義

本判決は、下級審の多くの裁判例において問題とされてきた敷引特約につき、消費者契約法10条に反し無効とすることはできないとした最高裁判所の初の判断であり、敷引特約の有効性だけにとどまらず、今後の賃貸借契約関係に係る消費者契約法10条の判断枠組みや原状回復特約の有効性判断に大きな影響を及ぼすものであると考えられます（本判決の具体的な判断枠組みは次ページ下表のとおり）。

2　敷引特約の趣旨と合理性

本判決で注目されるのは、まずは、敷引特約の趣旨につき一般的解釈を示したところにあります。もともと敷引の趣旨が何であるのかについてはさまざまな議論があり、当事者間においても趣旨が不明なまま特約がなされていたと評価されるきらいがあったところです。

ところが今回の判決では、特別な定めがない限り、一般的に通常損耗補修特約［原状回復において、借主の通常の使用によって生じた損耗を借主が補修する（補修費用を負担する）特約］の趣旨であるとしました。そして、「通常損耗補修費用に充てるために貸主が取得する金員を具体的な一定の額とすることは、通常損耗等の補修の要否やその費用の額をめぐる紛争を防止するといった観点から、あながち不合理なものとはいえない」としたところです。

3　明確な合意の存在と契約書記載の重要性

ところで、通常損耗補修特約の有効性に関しては、以前にも最高裁判決があり、そこでは「明確な合意」が必要とされました（最高裁・平成17年12月16日判決）。そして、この「明確な合意」

の成立については、従前はかなり厳密に解釈される傾向にあり、筆者も平成17年判決の例示（契約書に一義的に明白な記載がある場合、または口頭の説明により借主が認識し合意した場合）と、その後の下級審判断を踏まえ、「具体的な負担範囲の明示」と「負担の転嫁（賃料に含まれていない）」が要求されると説明していたところです（リアルパートナー2011年3月号）。

それに対し、今回の判決では、基本的に、「敷引金の額について契約書に明示されている場合には、借主は、賃料の額に加え、敷引金の額についても明確に認識した上で契約を締結する」から、明確な合意は成立するとしました。したがって、今後は、敷引特約をする場合や通常損耗補修特約をする場合には、契約書の記載内容がますます重要となってくるところです。

4　契約書に記載する特約の留意点

しかし、この点につき、「金額さえ高額でなければ、契約書にさえ書き込めば、問題なく特約が成立すると考えてよい」とすることはできません。

上記のとおり、最高裁判決は、まず、敷引金の趣旨とその合理性を指摘しています。そして、「賃料の額に加え」、通常損耗補修費用に相当する敷引金の額について定めがあるという点を指摘し、当然に借主が負担すべき賃料以外に通常損耗補修費用の負担が一定の明示された金額で合意されているということ、すなわち「具体的な負担の範囲」と「負担の転嫁」のいずれもが契約書に一義的に明白な記載があることを前提として、「明確な合意」があると評価します（したがって、平成17年判決およびそれ以降の下級審の判断枠組みは維持されています）。

さらに、不当に高額であるか否かについては、「当該建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額、賃料の額、礼金等他の一時金の授受の有無及びその額等に照らし」て評価するとし、ここでは通常損耗補修特約の趣旨に見合った合理的な金額設定か否かが問題とされています（したがって、敷引金の中に別な要素が入っている場合には、その別な要素に関し、趣旨の合理性や当該趣旨に見合った金額の合理性が要求されると考えられます）。

また、賃料に比べて敷引金が高額である場合で、借主に対し十分に情報提供がないときには、更新料に係る下級審の判決がこれまでしばしば述べているように、「月額賃料を低額にすることによって不当に契約に誘因している」との評価を受けかねませんので、その点にも配慮した金額設定が要求されると理解すべきでしょう。

したがって、大切なのは、事前の十分な情報提供のもと、「合理的な趣旨に基づく敷引特約が、その趣旨に見合った合理的な金額設定のもとで、賃料とは別建てで明記され」ていることであると考えます。

今後の下級審では、本判決の枠組みを前提に、金額の合理性や、手続面での情報提供等について、争点になっていくものと思われますので、上記の点に十分配慮して対応していかなければなりません。

5　原状回復特約一般への影響

なお、本判決は、通常損耗補修特約の趣旨である敷引特約につき判断をしたものであることから、一般的な原状回復における通常損耗補修特約の在り方にも影響が生じるのかも注目されます。

この点については、3でも述べたとおり、通常損耗補修特約一般に係る有効性の判断基準として、「明確な合意」の存在が、すでに平成17年最高裁判決で示されており、本判決も基本的にその枠組みの中で判断しています。本判決は、その趣旨と具体的な金額があらかじめ示された特約につき、退去時に生じる原状回復の内容とその時点で発生しうる負担（金額は未定）に係る通常の原状回復特約とは異なる点に着目して、明確な合意を認めうるとしたものと評価されます。したがって、あくまでも本判決は、平成17年判決が示す「明確な合意」の例示を付加したものと位置付けることが妥当ではないかと考えます。

今後も、原状回復に係る特約をする場合には、十分な情報提供のもと、負担の範囲と負担の転嫁を認識しうる形で合意を図り、特約として記載するという従前の取り組みを維持すべきでしょう。

（参考）本判決の判断の枠組み

論点	一般論	本事案について
①敷引特約の趣旨	原則として通常損耗補修特約の趣旨を含む	通常損耗補修特約の趣旨である
②消費者契約法10条前段に該当するか	該当する	該当する
③消費者契約法10条後段に該当するか	原則として該当しない（特段の事情がある場合に該当する）	論点④記載の事情から、特段の事情はなく、該当しない
④消費者契約法10条後段に該当するとの判断で要求される「特段の事情」とは何か	当該建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額、賃料の額、礼金等他の一時金の授受の有無およびその額等に照らし、敷引金の額が高額に過ぎると評価すべきものである場合であって、当該賃料が近傍同種の建物の賃料相場に比して大幅に低額であるなどの特段の事情のない場合	・敷引金の額は、本件建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額を大きく超えるものとまではいえないこと ・敷引金の額は、経過年数に応じて賃料の2倍弱から3.5倍強にとどまっていること ・借主は、更新料の支払義務を負うほかには、礼金等他の一時金を支払う義務を負っていないこと
結論	契約書に明確な記載があり、かつ特段の事情がなければ有効	消費者契約法10条に違反せず、有効

基本を確実に! 宅地建物取引講座

「現地調査」での「敷地と道路の関係」のチェックポイントは?

千葉 喬

Question

前回の現地調査で「敷地と道路の関係」については調査項目のなかで大変重要な項目であり、紛争事例も多いということなので適格に調査しなければならないと考えますが、「どのような項目を」「どのように」「何に注意して」調査すればよいでしょうか。

Answer

1 接面道路の性格

(1)公道か私道かの別

現地調査において接面道路が公道か私道かの確認を、現地でのヒヤリングや道路の舗装等の状況等を総合的に判断して確認します。

(2)私道に関する負担

取引対象物件の売買と関連する私道については、買主が何らかの負担や利用制限等を受ける場合があります。たとえば宅地建物取引業法35条1項3号の重要事項説明での私道負担がある場合の負担面積やそれの負担金のみならず、対象不動産に含まれていないが、接面している私道を利用することに対して課せられる負担等も調査しておくことが必要です。

2 道路の幅員・境界

(1)幅員

現地では道路と敷地の境界を確認し、その道路幅員を測定する場合、現地で測定した道路幅員(現況幅員)と公共用地(道路)境界確定により確定した道路幅員(確定幅員)がありますので、不明な点があれば役所の担当箇所で調査し確認することです。特に、道路幅員が4m未満(「二項道路」)の場合にはセットバックにより道路負担面積は容積率や建ぺい率の計算上、敷地面積から除外するため十分な調査が必要です(図表1参照)。

(2)道路境界

道路と敷地の境界を確認する場合、道路の境界線や側溝、縁石等の有無は道路幅員の測定や土地の測量等に大きな影響がありますので注意する必要があります。

3 道路の状況

接面状況は敷地と道路が直接接しているか否かを調査します。たとえば、道路と敷地の間に水路がある場合、事前に占用許可を受け、架橋等の措置を行っていなければ建築確認を受けられないことがあります。接面方位は磁石で正確に調査する必要があります。また、道路の舗装状況については、完全舗装、簡易舗装および未舗装等の状況を確認し、未舗装の場合は私道の可能性がありますので注意して調査することです。

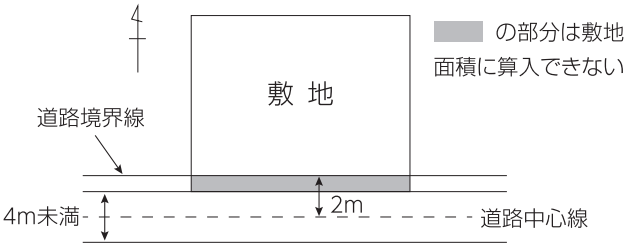
さらに、その道路の性格、利便性を知る上でも、「通り抜け道路」か「行き止まり道路」かの調査も必要です。たとえば、「行き止まり道路」(突っ込み道路)では、数区画の宅地分譲や連続分譲に見られることがあり、この道路は建築基準法42条1項5号の位置指定道路(私道)であるケースが多く、建物の敷地と私道の部分を調査しておく必要があります(図表2参照)。

Comment

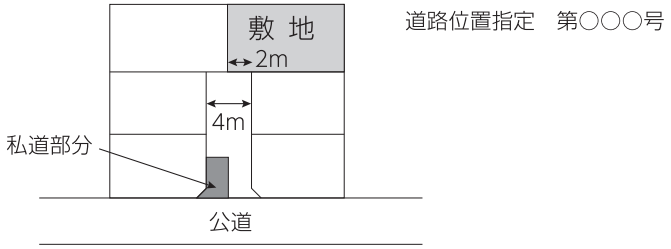
A 公道と私道の区分

道路は公道と私道に区分され、公道は道路法等により国、地方公共団体等の公的機関が設置、管理等を行う公共的な

図表1●敷地が「二項道路」に接する場合



図表2●敷地が位置指定道路に接する場合



道路です。私道（ここでは、建築基準法42条による道路のうち私有のものをいう）は私有財産であっても、所有者が勝手に変更や廃止をしたり、その私道を建築基準法上の道路として建物等を建築したりした場合、利用している人には不便や損害を与えることになるため、公共性を有する私道については、一定の公法上の制限が課せられることになります。

たとえば、私道の変更や廃止によって、その道路に接する敷地が建築基準法上の道路に接しなくなる場合や、そのほかの地方公共団体が定める条例に抵触する場合は、特定行政庁は私道の変更、廃止や禁止、制限することができます（建築基準法45条）。なお、私道の変更、廃止については原則としてその私道に接するすべての敷地所有者の同意が必要となります。ただ、私道は私有財産ですので、私道の所有者は自己の権利を第三者に譲渡したり、担保に供したりすることはできます。

B 私道に関する負担

取引対象物件の売買と関連する私道について買主は何らかの負担や利用制限を受けるので、私道についての調査は重要で、私道負担の有無とその程度、利用制限の有無とその内容を調査します。私道の所有形態としては、単独所有、持分所有、分割（分筆）所有等があるので、売主の所持する登記済証（登記識別情報）や登記事項証明書等で調査します。

ただ問題となるのは、私道に接面しているが、私道の共有持分等を有していない場合、たとえば敷地を購入したときに私道を購入することを忘れていること等があります。このような場合は、建築基準法上の道路は通行できますが、水道、下水道、ガス等の供給処理施設の埋設等の掘削のために承諾書が必要とされることがありますので、注意して調査することです。

C 対象不動産に含まれない私道に関する注意事項

私道に関する負担には、対象不動産に含まれない私道に関する事項がありますので、日常使用する接面私道等があれば、所有名義人（登記簿上の名義人）に対して、通行料や使用料を負担する場合は、その金額を明らかにしておきます。

所有権のない他人の土地を通行できる根拠になる通行権には次のようなものがあります。

（1）囲にょう地通行権

共有土地の分割や土地の一部の譲渡によって、公道への出口を有しない土地が生じた場合には、「公道に至るための他の土地の通行権」として民法により定められ無償と有償があります。この場合に注意しなければならないのは、囲にょう地通行権が設定されているということは役所ではわからないので、現地で住宅地図を見て、売主に取引対象地はどこを使って公道に出るのかを調査しなければなりません。現地調査は「百聞は一見にしかず」です。

（2）通行地役権

対象物件の従来の所有者や分譲主が、その私道の所有名義人である場合等です。この通行地役権は、通行地役権設定契約や時効取得等によって認められた権利です。

（3）位置指定道路

建築基準法によって定められた道路ですので、一般人も通行できます。

そのほか債権による通行権として、賃貸借契約、使用貸借契約および通行契約によるものがあります。

このように私道を通行することについて、上記のどの項目に該当するかを明らかにしておかなければ契約後紛争が生じるおそれがあります。ただし、通行できるからといって、建築基準法上の道路に該当するとは限りません。

設問コーナー

私道に関する次の設問について、適切か不適切かを解答してください。

【設問1】　私道は公道と異なり私有財産であるので、私道の所有者は自己の権利を第三者に譲渡したり、担保に供したり、あるいは私道を自由に変更し廃止することができます。

【設問2】　対象不動産に私道が含まれている場合は、当該私道部分の面積等について調査しなければならないが、対象不動産に含まれていないときは、私道負担等は課せられ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】　不適切。私道は私有財産であるので譲渡し、担保に供することは可能ですが、公共性を有する私道は道路として制限が課せられるので自由に変更したり、廃止したりできません。

【設問2】　不適切。対象不動産に含まれていないときでも日常使用する接面私道があれば負担（通行料等）することがあるので調査する必要があります。

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/

不動産広告の注意点
賃貸広告では、一時金、契約条件について明確な表示を

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）

■賃貸広告で多いトラブルとは?

賃貸広告で問題になるのは、次の4点が多いようです。
①成約済物件の掲載（オトリ広告）
②元付物件の無断掲載
③写真や間取り図の無断使用
④一時金、契約条件の不記載

首都圏不動産公正取引協議会のホームページで違反事例を見ると、賃貸広告では主に上記①④についての措置、指導がされています。一方、業者や媒体関係者に話を伺うと②③に関する業者間トラブルも少なくないようです。

今回は賃貸広告特有の問題点である④の一時金、契約条件の不記載について取り上げます。

●公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会HP
URL http://www.sfkoutori.or.jp/

■一時金の記載もれ

賃貸借契約の一時金というと礼金、敷金が代表的なものですが、それ以外のものであっても賃貸借契約締結の条件となる費用は、広告に記載しなければなりません。次のような表記は問題あり! です。

<トラブル事例>
①入居者負担で鍵交換が義務付けられているのに、その費用について表記しなかった。
②賃貸保証委託契約が必要であるのに、その旨およびその費用を表記しなかった。
③室内抗菌処理費用が必要なのに、その旨およびその費用を表記しなかった。
④24時間対応管理システムの費用が必要なのに、その旨およびその費用を表記しなかった。
⑤「保証金2ヵ月」とのみ表示したが、実際は退去時に全額償却されるものであった。

中には本来、貸主が負担すべき費用ではないかと考えられるものもありますが、借主が支払わなければ賃貸借契約が締結できないのであれば、記載するというのが今のルールです。なお、仲介手数料は、規約上は表示義務がありません。

■契約条件の記載もれ

定期借家契約や、女性限定など入居条件・契約条件がつく場合には、それを表示する必要があります。

<トラブル事例>
①「契約期間2年」とのみ記載し、あたかも普通借家契約であるかのように表示したが、実際には2年間の定期借家契約であった。
②法人限定、女性限定、学生限定といった条件を表示しなかった。
③特優賃（特定優良賃貸住宅）の一番安い賃料（入居者負担額）のみを表示した。実際には、誰もがその賃料で入居できるわけではなかった。

定期借家契約であれば、「定期借家（2年）」のように定期借家契約である旨と、その期間を表示する必要があります。

特定優良賃貸住宅の場合、一定の条件を満たす入居者は行政から家賃補助を受けられます。しかし所得が一定額以下でなければ補助は受けられず、入居者負担額も一定割合で上昇していきます。これらの条件を表示せず単に安い賃料（入居者負担額）のみを表示するのは公正とはいえません。

表示スペースがなければ、家賃補助のない「契約賃料」を表示します。広告を見た人は表示された賃料以下で入居できるので不当表示にはなりません。

■ペットは飼育できるのだが…

ある条件に該当した場合、追加の費用がかかるのであればその旨、表示が必要です。

<トラブル事例>
①「賃料10万円、礼金1ヵ月、敷金1ヵ月、ペット相談」とのみ表示した。実際はペットを飼育する場合には、敷金3ヵ月が条件だった。
②「賃料6万円。家具家電付き」と表示した。実際は、家具家電付きの場合は賃料が月額3,000円プラスだった（6万円は家具家電がつかない場合の賃料だった）。

ペットが飼えるというのは嘘ではないのですが、敷金の積み増しを明示しないのは不十分な表示です。追加費用がかかることを来店して初めて知らされるのでは、消費者にとっては「不意打ち」となってしまいます。

契約条件や一時金についても明確に広告に表示することがトラブルの未然防止につながります。

住宅ローンアドバイス
住宅ローンの種類と特徴④
変動金利型

多摩大学大学院客員教授
紀平（きひら） 正幸（まさゆき）

住宅ローンの金利タイプには、「固定金利型」「固定金利期間選択型」「変動金利型」の3種類があり、前々号で固定金利型、前号で固定金利期間選択型を説明しました。今回は、変動金利型を説明します。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。

年に2回、適用金利が変動する

「変動金利」という言葉通り、適用する金利が変動するタイプの住宅ローンを「変動金利型」といいます。適用される金利は半年ごとに見直されます。多くは期間1年未満の「短期プライムレート」に連動するタイプですが、「長期プライムレート」に連動している商品もあります。なお、適用金利が上昇しても、上限金利が決まっているタイプの商品を扱っている金融機関もあります。ただし、上限金利が抑えられている分、通常の金利が高めに設定されています。

変動金利型の多くは、適用する金利は半年ごとに変動しても、月々の返済額は5年間変わらないのが特徴です。また、5年後の返済額の見直しでは、返済額が急激に増えないように、従来の返済額の1.25倍までなど、返済額に上限が設けられているのが一般的です。

金融機関にとっては、将来の金利上昇リスクを住宅ローン利用者に負担してもらえるため、積極的に勧めています。2011年5月現在の変動金利の基準金利（店頭金利）は年2.45%ですが、各金融機関の競争により、ほとんどの金融機関で優遇金利を適用しています。中には年1%を下回る優遇金利を適用しているものもありますが、当初の適用金利が低い分だけ、将来の適用金利が上昇することを知っておくことが必要です。

金利が急上昇すると「未払い利息」が発生

変動金利型の住宅ローンを借りた後、月々の返済額の内訳は、元金返済に充てられる部分と利息支払い部分に分かれますが、金利が大きく上昇した場合には、返済額の多くが利息の支払いに充てられ、元金の返済が進まなくなってしまうことがあります。その後も金利の上昇が続いてしまうと、利息の支払い分が月々の返済額を超えてしまう可能性があります。超えた分は「未払い利息」として、将来の支払いに持ち越されます。

「未払い利息」の支払方法は金融機関によって異なりますが、毎月の返済額から、①未払い利息、②約定利息（毎月支払うべき利息）、③元金、の順で充当される場合が多いようです。なお、未払い利息の発生の結果、最終返済回までにローンが完済しない場合には、最終回に残高をまとめて決済しなければならない「バルーン償還」が適用されることも知っておきましょう。

●ポイント

変動金利型は、金利が下降する時期に借りると早々に適用金利が引き下がるメリットがありますが、金利が上昇する時期に借りると、頻繁に金利が上昇するので適しません。現在のような低金利時に変動金利型を借りると、当初は適用金利が低くても、将来適用金利が上昇し、返済額が増えるリスクがあることを理解しておきましょう。なお、返済期間が10年以内と短いケースや、将来金利が上昇しても返済ができる資金的に余裕がある人には向いた商品といえます。

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】

変動金利型住宅ローンとは、返済期間中、毎月金利が見直されるものをいい、主に期間1年未満の「短期プライムレート」に連動するタイプが多い。

【設問2】

変動金利型住宅ローンは、借入額が小さい場合や短い期間で返済を計画する場合は、金利上昇による返済額の増加分が比較的少ないため、検討の余地があるといえる。

正解と解説

【設問1】正解×　変動金利型住宅ローンは、適用金利は半年ごと、返済額は5年ごとに変わるタイプが多く、主に「短期プライムレート」に連動している。

【設問2】正解○　変動金利型住宅ローンは、将来金利が上昇しても返済ができる余裕がある人に向いた商品といえる。

（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養成講座」）

不動産WEBマガジン編集者　斉藤 裕加（ゆか）

IT活用のヒント

今回のポイント
- デジカメの機能について、気にし過ぎる必要はないが、「手ブレ補正」「編集機能」「魚眼レンズ*」はあると便利。
- 撮影箇所をリスト化していくと、撮影モレを防げる。
- 予備の記憶装置（メモリーカード）を持参すれば、撮影枚数が増えても安心。

わかりやすいデジカメ写真撮影のツボ①

「百聞は一見に如かず」という言葉どおり、物件情報において、写真の重要性は非常に高いといえます。どんなに条件に合った物件でも、写真のイメージが悪いと、実物を見る前に諦めてしまうということも…。そこで、物件がより魅力的に見える写真の撮り方を再確認しましょう。

デジカメはどう選べばいい?

次々と新機種がリリースされているデジカメ。どう選べばいいのかわからない…と、迷ってしまいますよね。デジカメの選び方は、一言で言ってしまうと「機能をそこまで気にする必要はない」です。今ではパソコンでデータを取り出せる機能は当たり前ですし、自動できれいな写真が撮れるように、技術が発達しています。よほど写真に入れ込んでいるプロの方でない限り、機種による違いというものは、微々たるものというのが現状です。

とはいえ、付いていると便利な機能もあります。まずは「手ブレ補正」。これは、コマーシャル等でもよく聞くので、ご存知の方が多いと思います。撮影には自信があっても、何枚も何十枚も撮影していると、うっかりブレてしまうことがあるので、付いていると安心な機能です。

他には、写真の編集機能。写真の明るさや白さを調整する機能は昔からありますが、最近では、撮影後にデジカメを使って編集可能な機種があります。撮影中に画質を調整するのはなかなか大変ですよね。一気に撮影して、帰り道、もしくは帰ってから、「暗すぎるかな?」という写真の画質を編集できると、非常に使い勝手がいいです。

また、狭い部屋を撮影する機会が多い場合は、「魚眼レンズ」という広角レンズを使えば、部屋を広く見せることもできます。デジカメ対応のレンズも出ているので、試してみてはいかがでしょうか。

その他、多くの方が気にされるのが、画素数かと思います。「何万画素あればいいんだろう?」と気になってしまいますが、最近出ているデジカメは、大体1千万画素以上あります。1千万画素以上あれば、かなり大きなサイズの写真でも鮮明です。なので、画素数も、そこまで気にする必要はないといえます。

写真撮影の準備

カメラを入手したら、撮影の下準備をしましょう。といっても、大層な準備はいりません。対象物件リストに加え、撮影箇所もリスト化していくと、モレがなく便利です。物件到着後、フィーリングでパシャパシャ撮ってしまうと、後から「バス・トイレを撮るのを忘れていた!」ということになりかねません。エクセル等で簡単に、撮影箇所の表を作り、印刷して持っていくといいですね。

撮影対象としては、外観・玄関・全室内・収納・窓・ベランダからの眺め・キッチン・バスルーム・洗面所・トイレ…くらいでしょうか。アピールにならない部分を撮影するかしないかは議論の分かれるところですが、1ユーザーとしては、できる限り公開してもらえた方が嬉しいと思いますね。実際、不動産サイトの調査でも、写真点数の多いサイトの方が、反響率が高かったという結果が出ています。

リストができたら、次は持っていくものの準備です。カメラはもちろんですが、その他に持って行きたいものは、予備の記憶装置です。最近では「SDカード」というカードに記憶する形態が一般的になっています。予備のSDカードを持って行けば、容量の心配をせずに済みます。

その他、写真にかなりこだわる方は、三脚やその他の機材を持って行かれますが、通常の物件撮影では、そこまでは必要ないと思います。何より、重いと疲れてしまいますしね。

次回は、いよいよ実際の撮影方法と、その後の編集や整理方法について解説します。

*魚眼レンズは、180度前後の画角を持ったレンズで、被写体を歪曲して写す特徴があり、画面の端ほど極端に曲がって写る。

魚眼レンズを使えば、このような広角の写真が撮影できます。

住宅地の地盤と重要事項説明[その3]

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

前々号、前号に引き続き、地盤の調査について解説します。
最近、ネットで「古地図ブーム」という記事やテレビで古地図に関する番組が目に入ってきました。
自分が居住をしている土地が30年前、50年前、100年前にはどのような状況だったのかを知りたいという人達が急増していると思われます。

Ⅰ 古地図を読む（前号の続き）

高度成長期に市街地からその周辺へと土地が造成され、宅地が広がりました。

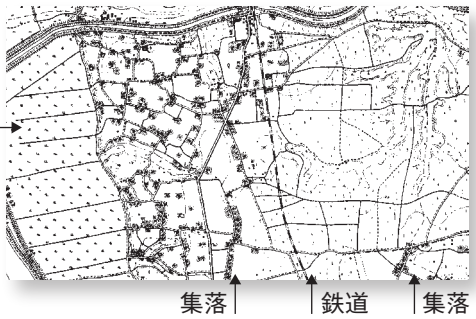
土地には、必ずしも宅地に向いているとは言い難く、基礎に費用が余分にかかるようなものもあることが考えられます。しかし、過去の土地利用から宅地としての向き、不向きは一概には決められません。このような状況のもとで土地取引を媒介するとき、当該土地の従前の利用はどうなっていたのかを売主に聞くだけでなく、旧地名を調べたり、地元の古老や近隣の人達の聞き取り調査をすることになるかもしれません。また、ケースによっては、古地図を読み取ることによって地歴を確認する必要があるかもしれません。

心配があれば売主（場合によっては買主）等と相談し、内容によっては専門業者に調査を依頼することも考えられます。

資料1-1●明治時代の測量図

・水田と畑地が点在し、集落もみられますが、
地域一体は松林が広がっています。

資料1-2●昭和初期の地形図



・鉄道が開設され、集落が形成されました。
・水田地帯と林地で形成されています。

◎地図を読むときのポイント

「地図」や「図面」はその資料ごとに読み方が違ってきます。そこで、これらの資料を不動産取引の参考として読む場合のポイントをいくつかまとめてみます。

①地域と対象地

古地図を読む目的は、対象地を探すことです。しかし、地図には精度があり、そのことを考慮して読まなければなりません。例えば、現在の地形図で地図の線の太さが0.5mmであっても縮尺が1/600ですと現地ではその線は

0.5mm×600＝300mm＝30cm

になるということです。

また、古地図と現況図を読んで、対象地そのものを的確に地図上で確認することは非常に難しいので、地域として捉えることが適当でしょう。

②地域の見つけ方

古地図の中で地域を見つけ出すのはかなり難しいので、長期にわたって不動性のあるものに目をつけます。

不動性のあるものとして、旧道や水路がありますが、ほかに神社や寺があります。むしろ寺は集落ごとにあって墓地が併設されていますので、よほどのことがない限り、古地図と現況図の両方に見つけ出すことができます。

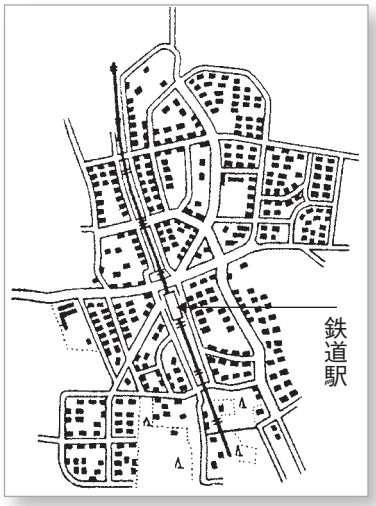
古地図や旧公図は、地名と地番が現地と一致しないことがよくありますが、使うときは精度を考慮に入れるとよいでしょう。

(1)時代ごとの照合の一例

資料1-1、1-2、1-3は、時代ごとの土地利用を照合したものです。これらを照合することにより、従前の土地利用が分かります。

いくつかのヒントが、これらの資料に示されています。

資料1-3●現況の概略図



まず、鉄道線路の位置関係で地図の照合を行ってみましょう。

明治時代の測量図では想像できないほど、昭和初期の地形図は変化しています。鉄道駅（新設）を中心に既存の集落（駅西）と松林の土地（駅東）が造成され、宅地が形成されています。さらに現況図では駅の東西に熟成した街が形成されています。

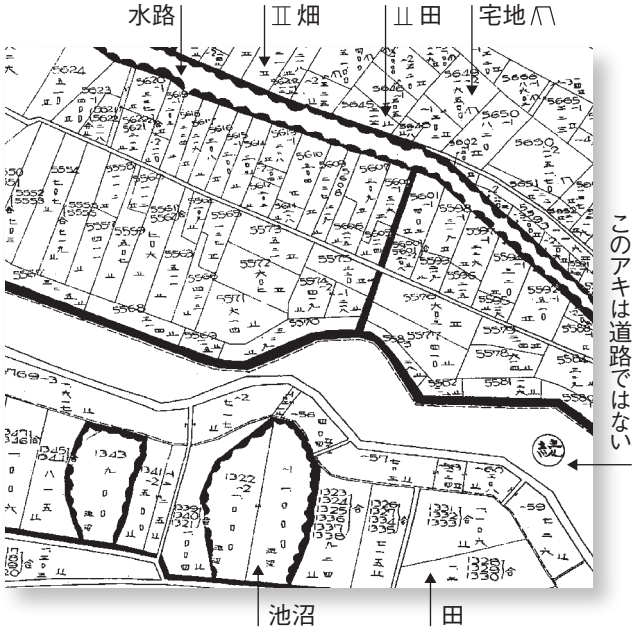
次に、古地図には色々ありますが、土地法典の地形図の一例と凡例を紹介しますので参考にしてください。

（2）土地宝典の利用

資料2-1の例で、注意すべき土地は「池沼」です。この地図は「昭和51年作成」とされていますが、実際の調査内容はかなり古いものと思います。

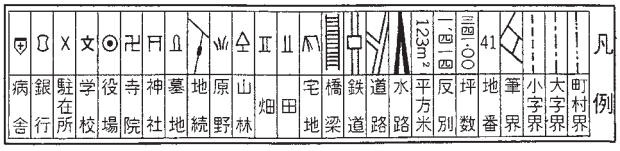
この地図は、土地の形状や広がりを読むのではなく、おおよその位置関係と従前の土地利用を読むのに使うとよいでしょう。凡例（資料2-2）も活用しましょう。

資料2-1●昭和初期の地形図



資料2-2●土地宝典の凡例

縮尺　2,400分之1



Ⅱ 凡例について

地形図は、凡例（記号）をもとに読んでみます。地形図の余白に凡例がありますので、それから確認します（資料3-1、3-2）。

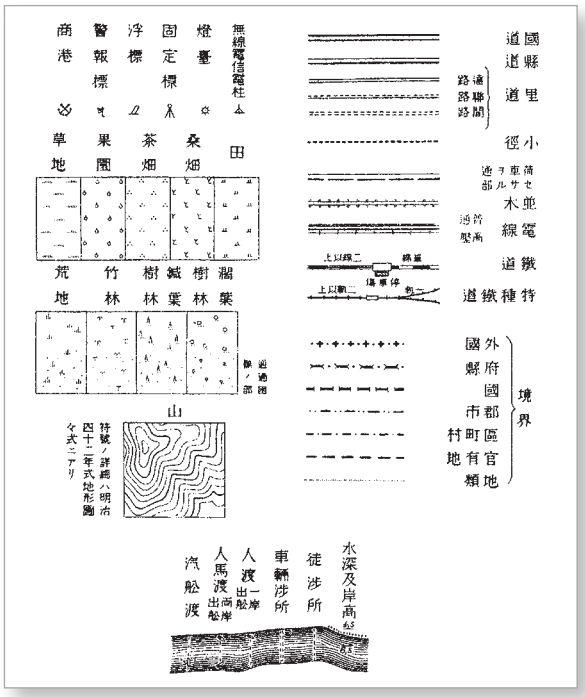
古地図と現況図で使われている凡例に多少の違いがあります。例えば、農地の「田」については、次のような違いがあります。

古地図	現況図
丄丄	｜｜

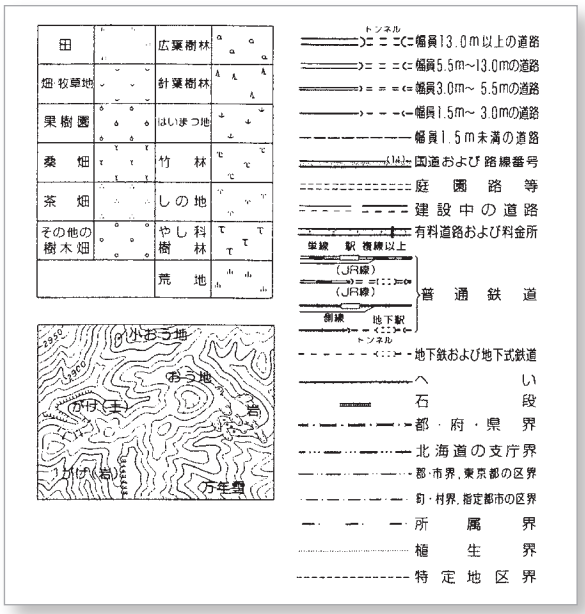
また、「おう地」にも注意したいところです。

旧凡例と現凡例の一例を紹介します。

資料3-1●地形図の旧凡例　大正7年5月25日印刷



資料3-2●地形図の現凡例

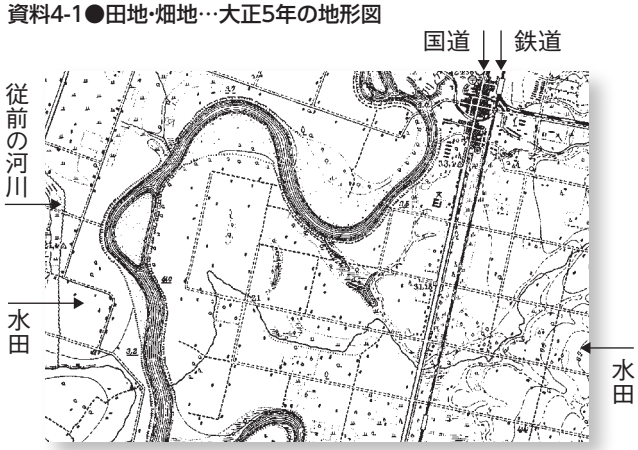


Ⅲ 従前の土地利用と現在の地形図の比較

次に古地図で読み取れる土地利用別に、その地域がある時代に造成工事が行われ、宅地化された現況地形図との比較をし、その変化を見てみましょう。

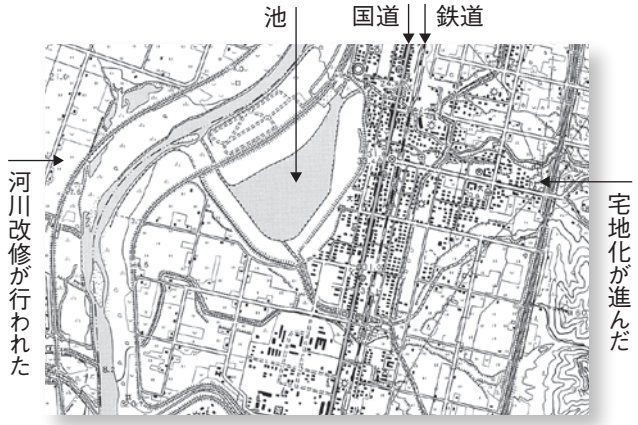
〈例1〉田地・畑地（資料4-1、4-2）

資料4-1●田地・畑地…大正5年の地形図



・大きな河川があり、田地・畑地が広がっています。
・一部湿地帯もみられます。

資料4-2●田地・畑地…現況地形図



・河川改修工事が行われ一部池になっています。
・田地、畑地、湿地帯に造成工事が行われ、宅地化されているところが多いことがわかります。

〈例2〉丘陵・林地（資料5-1、5-2、5-3）

資料5-1●丘陵・林地…昭和37年地形図

・鉄道の西側には田地が広がり、東側は丘陵・林地が広がっています。

資料5-2●丘陵・林地…昭和49年地形図

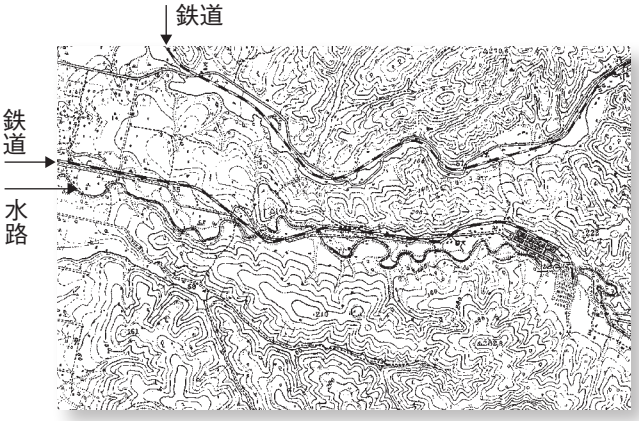
・鉄道東側の丘陵地・林地一帯に造成工事が行われました。

資料5-3●丘陵・林地…現況地形図

・熟成した街になっています。
・地形図を時代ごとに比較してみると土地利用の変化が読めます。
昭和37年頃にさかのぼってみると、丘陵地であったことが確認できます。
・昭和49年頃より歴史ある寺社を中心に丘陵地の宅地造成が行われて、現在は良好な街ができ上がっています。

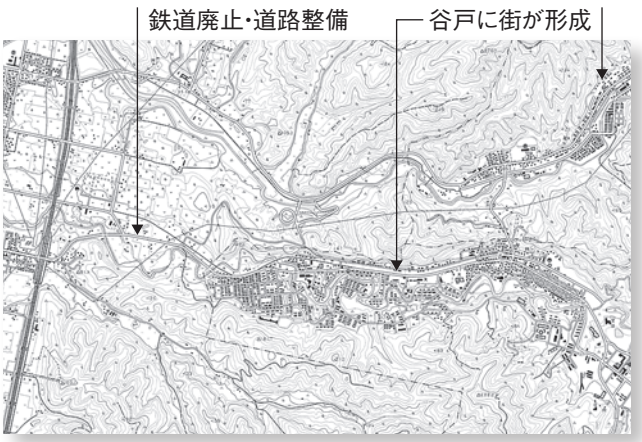
〈例3〉谷戸（やと）（資料6-1、6-2）

資料6-1●谷戸…昭和23年地形図



・谷間（谷戸）に鉄道が開設され、線路に沿って水路があります。

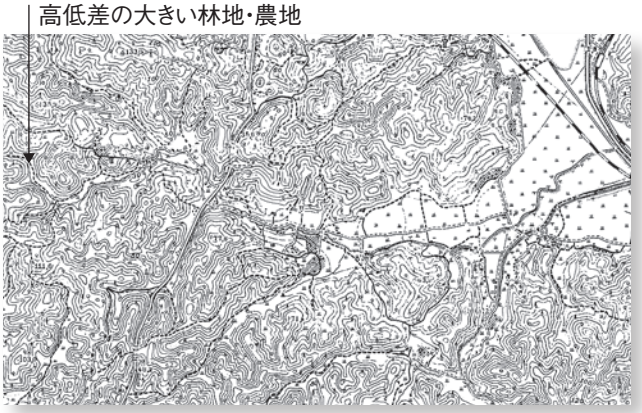
資料6-2●谷戸…現況地形図



・鉄道に替わって車社会の道路が東西に伸びています。
・谷間に鉄道を開設したが、その後の世の中の変化で廃止になっています。旧鉄道線路に沿って水路があり、現在も水路として活きています。谷間に市街地が形成されていますが、過去に問題がなかったかどうかを調べることが必要です。

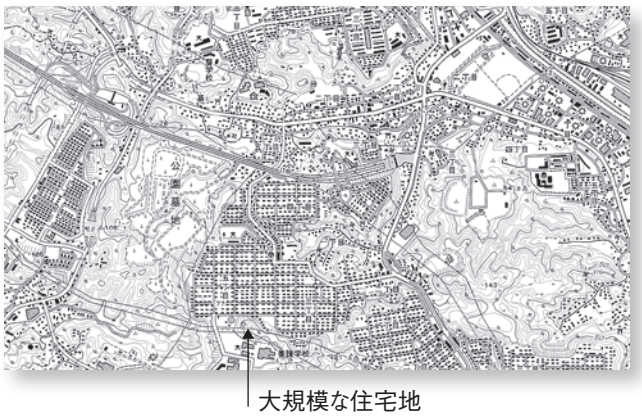
〈例4〉山林（資料7-1、7-2）

資料7-1●山林…昭和35年地形図



・高低差の大きい林地･農地が広がっています。

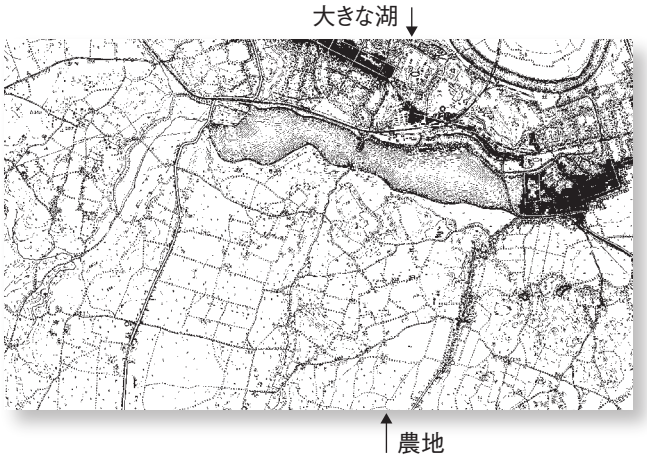
資料7-2●山林…現況地形図



・新設された道路を中心に街並みが形成されています。
・高低差のある林地を宅地造成しています。傾斜のある土地の造成は通常、切土と盛土をし、バランスをとっているので、それなりの調査が必要なケースもあります。

〈例5〉湖（資料8-1、8-2）

資料8-1●湖…大正4年地形図



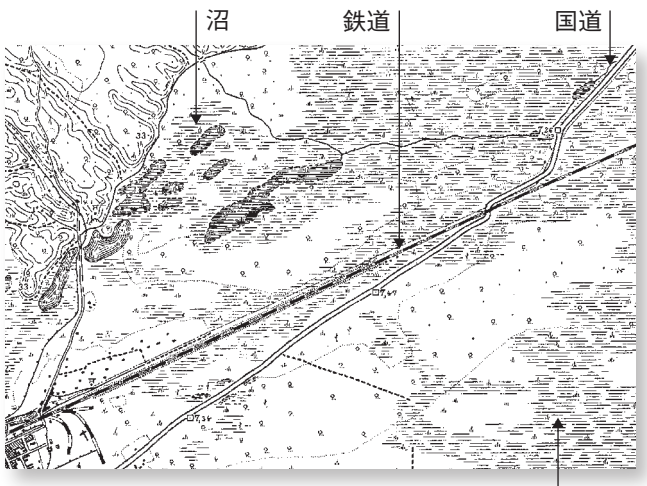
・大きな湖の南側に農地が広がり、集落が形成されています。

資料8-2●湖…現況地形図

・現在は湖の半分を埋め立て、宅地化していることが読みとれます。

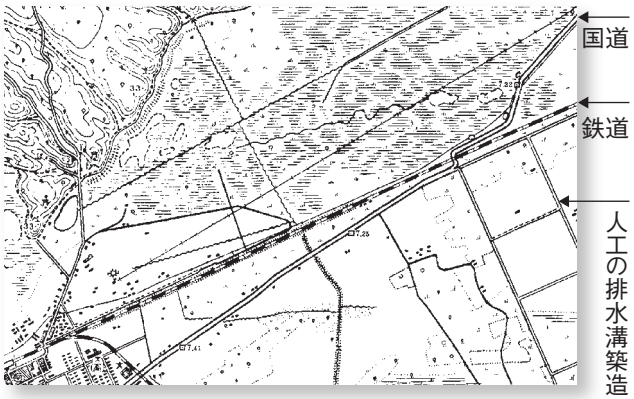
〈例6〉湿原（資料9-1,9-2）

資料9-1●湿原…大正8年地形図



・沼が点在し、湿原が広がっています。

資料9-2●湿原…昭和23年地形図



・沼が埋め立てられ、人工の排水溝が築造され、沼が消えました。

資料9-3●湿原…現況地形図

・現在は平地で高低差はないが、湿地の他に沼地も埋め立てられ、宅地化されていることが読みとれます。

Ⅳ まとめ

(1)地盤の調査

地盤の調査には、決定的な方法はないようです。一度、トラブルになると解決には長期間を要するやっかいな調査です。また、悪くして裁判になったりすると、民法の「隠れた瑕疵」として扱われ、損害賠償の問題が起こります。

しかし、よく考えてみると地盤に関する物件調査は、土壌汚染や埋蔵文化財と同じようにボーリングや土地の掘削をしてみなければ原則として分からないことです。

ところが、土地の売主はもちろん、売買を媒介する宅建業者にとっても、買主からの責任を問われることは当然ありえます。そうはいっても、地盤や地質の専門家でない人が、どこまで調査義務があるのかということは大変難しいことです。

地盤の場合は、土地に関する他の調査と違って物理的なことですから、資料だけからは、必ずしも大きなヒントは得られないと考えられます。しかし、資料は正確さの点でいろいろなことを考慮をしなければならないにしても、調査の重要な手がかりになることは多いと思われます。

必要があれば、可能な調査をやって、契約当事者に地盤に関する情報をしっかり提供したということが肝要と思います。

(2)重要事項の説明

地盤に関することは、法令上の制限には入っていませんので、地盤に関する欄は、通常、重要事項説明書のなかには設けられていません。したがって、地盤に関する記載は、書面を工夫するか、場合によっては別紙によることになるでしょう。

どうしても記載しなければならないとき、問題はどのような説明文にするかです。文章を作ると言葉足らずで誤解を生ずることもありますので、古地図を渡すことも必要でしょう。

調査した結果、軟弱地盤のおそれがあると判断した場合、古地図等を添付し、「この地域は水田あるいは沼が埋め立てられています」と売主・買主の双方に調査した事実を告げることが大事です。しかし、先にも述べましたが、「おそれがある」と明記しても、宅地として向き・不向きは一概に決められません。

いずれにしても、調査した事実を売主・買主の双方に正確に告げ、十分に話し合うことが必要です。

(3)専門家への依頼

専門家に依頼する場合、まず考えなければならないことは、依頼者は誰かということです。

次に、調査結果の資料について説明内容を理解できるかどうかです。専門用語(土質、水位、N値等)と細かい数値が示されるので、それをどう判定するかということです。専門家は、リスクがあるので多分「絶対に…」ということは言わないでしょう。

そこで、説明を聞いて最終的な判断は依頼者の方ですることになります。なお、国や都道府県で公表しているハザードマップ(自然災害に関する地図)等をチェックする場合にも、やはり専門家に説明してもらわないと分からないことがいろいろあります。なお、これらの専門家の資料や古地図などは、対象物件の位置を正確に指すことはできないことにも注意すべきです。

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

平成23年6月10日発行（毎月10日発行） 通巻第407号 昭和56年3月5日第3種郵便物認可 発行人／伊藤博 編集人／出口建夫
発行所／(社)全国宅地建物取引業協会連合会・(社)全国宅地建物取引業保証協会 〒101-0032東京都千代田区岩本町2-6-3 TEL.03-5821-8181(広報) 定価50円

犯罪収益移転防止法の一部改正が成立

「犯罪による収益の移転防止に関する法律の一部を改正する法律」が4月27日に国会で成立し、不動産取引の顧客に対して行われる本人確認行為に、新たに取引目的、職業・法人の事業内容等の事項が追加されました。改正項目は公布日の4月28日から2年以内に施行され、運用面については、今後、政省令で定められることとなります。

また、顧客が、東日本大震災の被災者である場合で、正規の本人確認方法を行うことが困難な場合には、本人確認書類が整うまでの暫定的な措置として、顧客からの申告に基づいて本人確認を行い、確認書類が整った段階で、正規の本人確認を行うこととなりました。

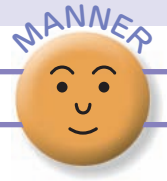
●犯罪収益移転防止法の改正項目（確認事項の追加等）

	本人特定事項		改正により追加された項目 追加事項	
●なりすましの疑いがある取引 ●本人特定事項等を偽っていた疑いがある取引 ●一定の国または地域に居住する者との間で行われる取引	●氏名／名称 ●住居／所在地 ●生年月日	＋	●取引目的 ●職業／事業内容 ●実質的支配者（大株主）	＋ 資産・収入
特定取引（不動産の売買） （不動産売買の媒介・代理）	●氏名／名称 ●住居／所在地 ●生年月日	＋	●取引目的 ●職業／事業内容 ●実質的支配者（大株主）	
○顧客に対する本人特定事項の偽りの禁止 ○確認に応じない場合の民事免責 ○本人特定事項の記録の作成・保存		＋	○情報の更新 ○使用人に対する教育訓練等体制の整備	

高齢者住まい法の一部改正が成立

高齢者住まい法（高齢者の居住安定確保に関する法律）の一部改正が、4月27日に国会で可決・成立しました。これにより、高齢者円滑入居賃貸住宅、高齢者専用賃貸住宅、高齢者向け優良賃貸住宅が廃止され、「サービス付き高齢者向け住宅」の都道府県知事による登録制度が創設されます。

「サービス付き高齢者向け住宅」では、床面積が原則25㎡以上で、バリアフリー等、構造・設備が一定基準を満たしていることが登録基準となっています。また、高齢者向けの一定のサービスを提供することや、敷金、家賃、サービス対価以外の金銭徴収の禁止、前払金の保全や初期償却の制限、返還ルール等が設けられます。登録事業者は、契約締結前に、サービス内容や費用について書面を交付して説明を行い、登録事項については情報開示を行うことなどが義務づけられます。



連載 vol.3 マナーあれこれ

「傘かしげ」って知っていますか？

嶋岡 美穂子（元セゾングループ教育事業部担当者）

梅雨の季節。日本列島広い範囲で梅雨に入りました。傘をさす機会が増え、ビジネスマンにとっては嫌な季節です。重い鞄を持ちながら傘をささなければならない方は、本当に大変だと思います。

走行車両に水溜りの泥水をかけられたり、人ごみのなか傘と傘がぶつかったり、電車に乗っているときに隣の人の濡れた傘が身体にあたったり。自分に濡れた部分があたらないように傘を持っていて他人のことはどうでも良いという態度があからさまです。怒鳴りたくなる気持ちをぐっと抑えてお仕事をされている方も多いのではないでしょうか。

「傘かしげ」という言葉があります。「傘かしげ」とは、雨の日に人と人がすれ違うときにお互いが反対側に傘を傾けて、傘が相手にあたらないように、滴が相手にかからないように気遣う所作のことをいいます。最近は、あまり耳にすることがなくなった言葉で、残念な感じがします。

この言葉は、江戸時代の商人哲学“江戸しぐさ”のひとつです。しぐさは「仕草」ではなく「思草」と書くのだそうです。江戸しぐさは江戸っ子にとって“粋”であり、“粋”は江戸っ子の道徳的理想がこめられている言葉です。この深みある言葉が消えてなくならないように、先人の哲学を学び、次世代に伝え続けて生きたいものです。

世界が注目する、日本人のマナーの良さや他人を思いやる意識の高さ。先人の教えがあったからこそ根付いているのだと思います。それが世界から賞賛を受けていると思うと、とても素晴らしいことだと感じますし、日本人に生まれて良かったと誇りに思います。しかし日常生活を振り返るとどうでしょうか。他人に対する思いやりに欠けるなど、忘れかけている部分が多いのではないでしょうか。

「傘かしげ」。失ってはいけない日本の心だと思います。

全宅連・全宅保証の平成23年通常総会については、全宅連ホームページ（http://www.zentaku.or.jp/index.html）をご参照ください。