

RealPartner



9

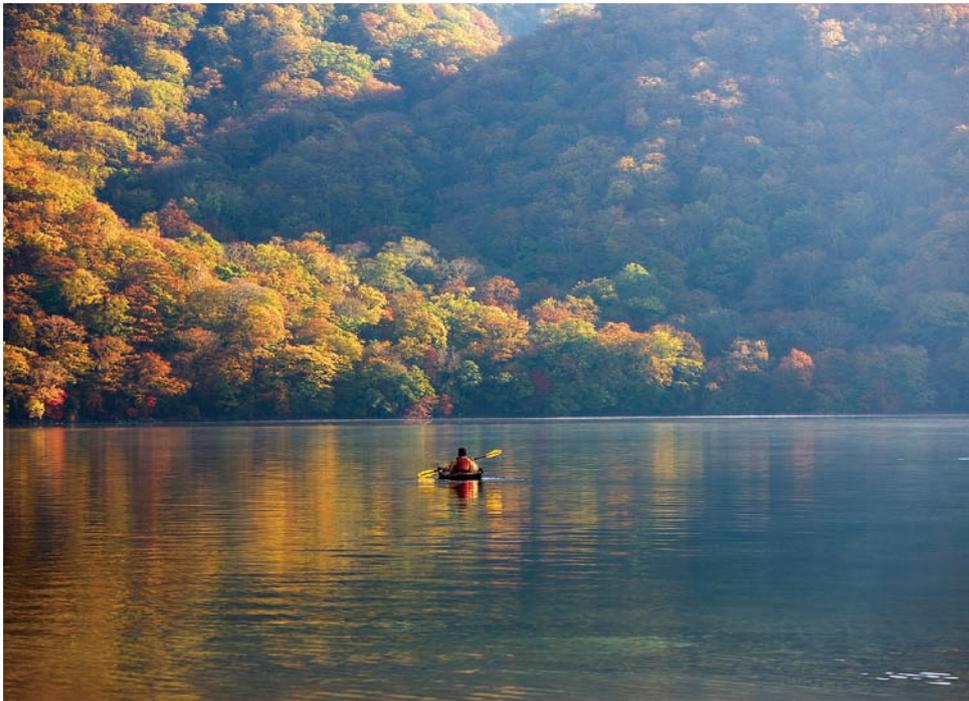
September
2011
リアルパートナー 9月号

トレンド・ウォッチ

注目のエコシステム! 太陽光発電の展望(下)

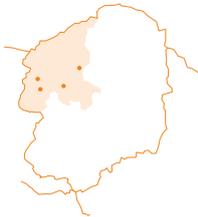
● 紙上研修 民法の基礎知識—「物権・担保物権」編

【連載】 裁判例を分析 更新料特約を有効とした最高裁判決(平成23年7月15日判決)



日本再発見!
各地の観光圏

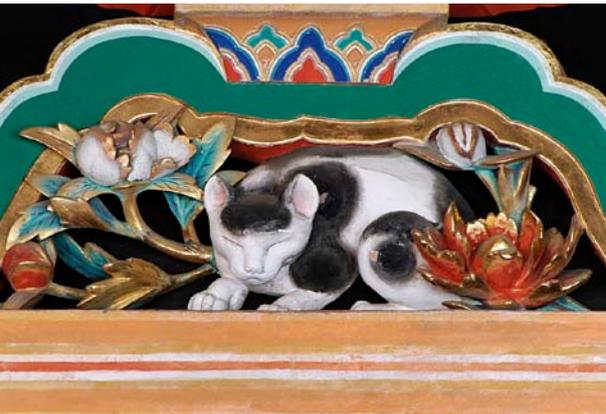
- | | |
|----------------|--------------|
| 鬼怒川温泉郷 | 奥日光
中禅寺湖 |
| 日光東照宮
「眠り猫」 | 奥日光
小田代ヶ原 |



日光観光圏(栃木県)

—地域の魅力の五重奏〜「新たな日光」の発信

日光市は世界遺産の「日光の社寺」をはじめ、ラムサール条約登録湿地の「奥日光の湿原」、日本屈指の温泉地として有名な鬼怒川温泉、世界的な産業遺産の「足尾銅山」、全国で唯一特別史跡と特別天然記念物の二重指定を受けている世界一長い並木道「日光杉並木街道」等、有名で個性ある観光資源に恵まれています。地域特性を活かし、ネットワーク化することで、さらなる発展を目指しています。



注目のエコシステム! 太陽光発電の展望(下)

住宅金融支援機構 CS推進部 住宅技術情報室 技術支援グループ 牧野 裕美

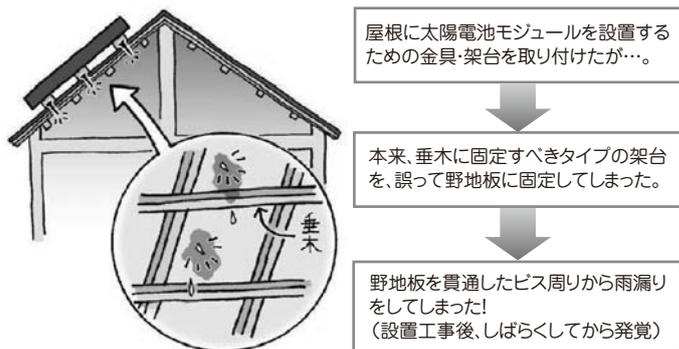
今回は、住宅用太陽光発電システムの普及に伴い増加しているトラブルの現状と、国による対策をご紹介します。

■不適切な設置工事で「雨漏りの危険性」!

住宅用の太陽光発電は、新築・リフォームともに勾配屋根に「屋根置き型」システムを載せるタイプが多いようです。屋根に載せるためには金具・架台などの支持部材を取り付ける必要があります。このときに、ビスなどで屋根材に穴をあけることになるため、止水処理等が正しくできていないと雨漏りにつながる危険性があります(図表1参照)。

住宅用の太陽光発電は、近年大きく普及する一方で、設置工事の施工品質のばらつきという問題が表面化してきました。財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターの「相談統計年報2010」によると、同センターに寄せられた電話相談のうち、太陽光発電に関連する相談は、2008年度の18件から2009年度は235件に増加しています。また相談内容から、「不適切な設置工事により、屋根材が傷付き雨漏りを引き起こす」などのトラブル事例があることがわかっています。

図表1 ●「不適切な設置工事」による「雨漏りの危険性」とは?(イメージ)



●財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター 統計・報告HP
URL <http://www.chord.or.jp/tokei/tokei.html>

■問題点に対する国の対策あれこれ

(1)「リフォーム瑕疵保険 太陽光発電パネル設置に係る設計・施工基準」とは?

すでに各太陽電池メーカーでは、登録施工店向けの研修受講を、そのメーカーのシステムを施工するための要件としてきました。しかし、施工上のトラブル事例が増えてきている

Contents September 2011

02	トレンド・ウォッチ 注目のエコシステム!太陽光発電の展望(下)	16	連載vol.7 知っておきたい!建築基礎知識
04	連載vol.42 知っていれば役立つ税務相談119番	18	連載vol.10 IT活用のヒント
05	連載vol.16 不動産の経済学	19	紙上研修 民法の基礎知識—「物権・担保物権」編
06	新連載 データで読む居住志向	24	マンション標準管理規約が改正/「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン(再改訂版)」が発表/連載vol.5 マナーあれこれ
07	連載vol.5 わかりやすいリフォーム基礎知識		
08	連載vol.12 不動産広告の注意点		
09	連載vol.10 住宅ローンアドバイス		
10	連載vol.5 これからの不動産流通		
11	連載vol.8 明日への提言		
12	連載vol.13 トラブル未然防止のために 裁判例を分析		
14	連載vol.7 基本を確実に!宅地建物取引講座		

Realpartner 9月号

2011年9月10日発行 通巻第409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撮っています。
編集部では、会員のみならず皆様からのご意見・ご要望等を受け付けています。
上記広報までご連絡いただくか、FAXをお送りください。

ことを踏まえて、消費者保護の観点から、平成22年5月に国土交通省が、太陽光発電の施工上の留意点について、「リフォーム瑕疵保険 太陽光発電パネル設置に係る設計・施工基準」としてまとめています(図表2参照)。

この基準は、住宅瑕疵担保責任保険法人が実施するリフォーム瑕疵保険の施工・検査基準として位置づけられたものです。また同時に、太陽光発電の施工を行う事業者のみならず、雨漏り等の不具合防止上、重要な留意点となるものですので、ぜひご活用ください(図表3参照)。

(2)「PV施工士認定制度」とは?

経済産業省では、設置についての専門知識を有した人材の育成が急務との認識から、施工品質の向上および安全性に配慮した指針として「住宅用太陽光発電システム設計・施工ガイドライン」の策定とともに、設計・施工ガイドラインを活用した資格制度として「PV施工士認定制度(仮称)」の検討を進めています(平成24年度以降予定)。

また、一般社団法人太陽光発電協会が主催する今年度の「住宅用太陽光発電システムに係る施工研修」は、PV施工士認定制度に向けた試行的な研修事業として、従来よりも座学研修内容を拡充させ、さらに模擬屋根を使用した実技指導を加えた計4日間の研修となっています。平成23年3月～12月までの期間に、関東地区、関西地区、九州地区の会場で合計40回の開催が予定されています。各回の開催案内があると、すぐに申し込み定員を超え抽選となる盛況ぶりようです(※PV=太陽電池のこと)。

図表2●基準の一例
(リフォーム瑕疵保険 太陽光発電パネル設置に係る設計・施工基準)

- 事前調査を行い、工事箇所に著しい劣化等がある場合は計画に補修を含めること。
- 屋根を貫通する部分は接着面の清掃等を行ったうえでパッキンやシーリング剤等を用いるなど適正に防水措置を施すこと。

(例)支持部材取付方法のポイント

※確実に止水処理を行うこと。

- 太陽光発電協会HP(施工研修案内)
- URL <http://www.jpea.gr.jp/training23.html>
- TEL 043-213-7116(太陽光発電施工技術センター)

■「不適切な訪問販売」にもご注意を…

独立行政法人国民生活センターによると、太陽光発電や太陽熱温水器等を含む「ソーラーシステム」の訪問販売について、トラブルの相談が増加しています。また、最近の相談では「訪問販売で太陽光発電設備設置工事の契約をしたが、北側の屋根にもパネルを張る内容になっているなど不審な点が多い」「太陽光発電とオール電化の契約をしたが、業者に聞いたとおりの売電額にはならないとわかったので解約したい」等の声が寄せられています。

- 国民生活センターHP(ソーラーシステムの訪問販売)
- URL http://www.kokusen.go.jp/soudan_topics/data/solar.html

この状況を踏まえて経済産業省では、販売時の説明事項を共通化する「販売員資格制度」についての検討が進められています。またみなさまも、リフォーム等での太陽光発電設置について、訪問販売やチラシ作成をされる際には、発電量や補助金制度や売電収入等について、お客様にとってわかりやすく正しい内容となっているか、注意することが大切です。

■おわりに

持続可能なエネルギー社会実現のため、今後ますます脚光を浴びる太陽光発電システム。問題の解消を図ることにより、今後さらに消費者が納得のいく、適切な施工品質と販売品質が確保された太陽光発電システムの普及が期待されます。

図表3●基準の入手方法
(リフォーム瑕疵保険 太陽光発電パネル設置に係る設計・施工基準)

一般社団法人住宅瑕疵担保責任保険協会のHPから、ダウンロードすることができます。

URL <http://search-kashihoken.jp/session/>

検索サイト利用 瑕疵保険テキスト 検索

リフォーム瑕疵保険 & 既存住宅売買瑕疵保険

住宅瑕疵担保責任保険にかかる現場検査講習会について

平成22年4月より住宅瑕疵担保責任保険法人においては、既存住宅売買およびリフォーム工事における瑕疵担保責任保険の販売を開始しているところがあります。これに際し、既存住宅売買およびリフォーム工事における瑕疵担保責任に係る施工・検査基準全体について、住宅事業者等及び住宅瑕疵担保責任保険法人の検査員を対象とした無料の講習会を平成22年6月から同年7月にかけて全国で実施しました。

講習内容は既存住宅販売およびリフォーム工事における住宅瑕疵担保責任保険の施工・検査基準を中心に、平成22年5月17日に国土交通省よりプレスリリースされた「太陽光発電(パネル)の設置工事に係る施工・検査基準」についても国土交通省担当者が説明いたしました。

講習会テキストのダウンロードについて

現場検査講習会テキストをダウンロードできるようにしましたので、ご利用ください。

- 第1章 住宅瑕疵担保責任保険制度の概要
- 第2章 リフォーム瑕疵保険 検査内容と本協会の取組(パネル) ← **こちらをクリック!**
- 第3章 既存住宅売買瑕疵保険 検査基準の解説
- 第4章 非破壊検査について
- リフォームで現場瑕疵担保責任保険 設計施工基準

「固定資産の交換の特例」の活用例—その1

Q 自分の土地の一部が使用しづらくて困っています。「固定資産の交換の特例」というものがあるということを知りましたが、具体的にどのようなケースで、どのように活用すればメリットがあるのですか？

1 「固定資産の交換の特例」とは？

たとえば間口が狭く使いにくいので、自分の土地の一部と間口部分の土地をお隣の方と交換しようとか、借地権の一部と地主さんの底地権の一部を交換して、お互い所有権にするといったケースを最近よく見かけます。

こんな時「固定資産の交換の特例」を使えば、その交換前後とで価格、用途の面で大きな変動がない場合、交換時に値上がり益の清算としての譲渡所得の課税を行わず、これを次にその資産を売却するときまで繰り延べることができるので、税負担を最小限に資産の有効活用ができます。

この「固定資産の交換の特例」の適用を受けるためには、以下の要件を充足する必要があります。

- ① 交換をする者がそれぞれ1年以上所有していた資産であること。
- ② 交換資産は同種の固定資産（棚卸資産を除く）であること。
- ③ 交換資産は交換のために取得したものでないこと。
- ④ 交換により取得した資産を、原則として確定申告期限までに交換譲渡資産の譲渡直前の用途と同一の用途に供すること。
- ⑤ 交換時の交換譲渡資産の価格と交換取得資産の価格との差額（以下、「交換差金」）が、これらのうちいずれか多い価額の20%相当額以内であること。

2 特例はどんなとき使えるか？

＜ケース1＞間口が狭いので、お隣の方と交換したい。

図のように、Aさんの土地は進入路の間口が狭いので、お隣のBさんが所有する土地の①の進入路と、Aさんの土地の一部②を交換したいと思っています。ただし①は5㎡しかないのに対して、②は20㎡あります。Aさんにとって①の土地は欠かせないものですが、交換する資産の時価に大きな差があると交換の特例が使えないのでしょうか。なお、AさんとBさんは親族ではありません。

＜回答＞

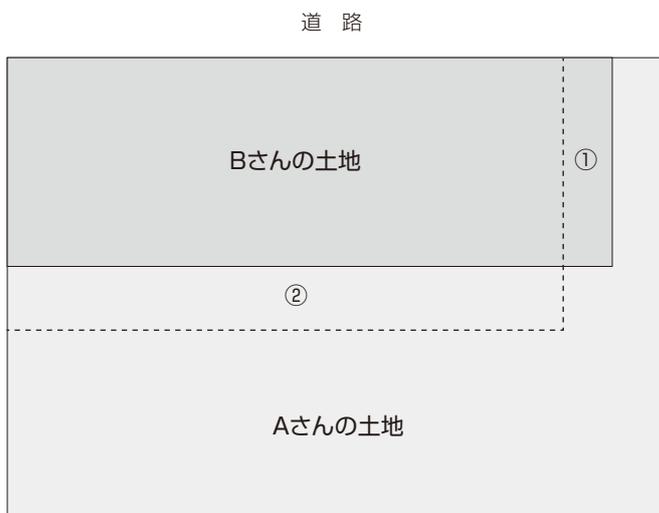
交換時価が異なる場合、通常は一般的な取引価格である「時価」をベースにしますが、たとえば今回のAさんのように、①の土地がその当事者にとって取得することにより全体としての価値が増大するようなケースでは、いわゆる相場が存在しないため時価の認識は難しいといえます。

国税不服審判所の裁決事例では、「例えば、特殊関係のない当事者間において不動産を交換した場合、客観的な時価から見れば、交換資産のそれぞれの価額に相当の開差があっても、当事者の一方が交換差額について贈与の意思等はないが、その交換取得資産が自己の所有地に隣接するとか、または場所的特定性を要する事業のためなどの理由から、一般的には不利益と思われる交換を行っても、なお、かつ経済的効果が大きいと判断し、これらを等価と認識して交換差金等を収受しないで取引する事例もまま見受けられる。これは、交換当事者が専らその土地の持つ使用価値を重視するためであり、そこには経済的合理性が認められるから、このような事例の場合には客観的な時価から見れば、不等価な交換ではあるが、税務上もこれを等価交換と認めるのが相当と思料される」（昭和50年3月31日裁決）という裁決をしています。

この裁決が示すとおり、現在では、このような客観的価値の異なる資産の交換についても特例が認められています（所得税基本通達58-12）

（次号に続く）

●ケース1の場合



不動産ビジネスに役立つドラッカーの理論①

「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」が爆発的な売れ行きを示して以来、ピーター・ファーディナンド・ドラッカーに注目が集まっているようです。本シリーズでは、直接的に実務に役立つ金融・経済情報の利用の仕方や経済学・経営学などの中から経営に役立つ理論（ゲーム理論など）を紹介してきましたが、今回からドラッカーの理論を不動産経営の観点から紹介していくことにします。

未来学者ではなく社会生態学者

ドラッカーの理論を理解するには、まず、その生い立ちや基本的な考え方を知っておく必要があります。ドラッカーは1909年11月19日にオーストリア・ハンガリー帝国の首都ウィーンで生まれ、証券会社、新聞記者、大学教員、経営コンサルタント、文筆家などの多彩な職業を経験してきました。その間、世界大恐慌、ヒトラー政治に遭遇し、英国、米国へと住居を移しています。2005年11月11日に他界しましたが、このような人生経験がドラッカーの深い洞察力と全世界の人々の共感を得た背景になっていると言えます。

ドラッカーといえば、「マネジメントの父」とも呼ばれるように、マネジメントの概念を最初に提唱し普及させたことで有名です。今や組織人としては当たり前のことになったマネジメントも、それまではまったく体系化されていなかったのです。ドラッカーが当時の最強企業であったGM（ゼネラル・モーターズ）を徹底研究し、最初のマネジメントの書籍「企業とは何か」を著したのが1946年ですから、そんなに古いことではありません。

ドラッカーは将来の社会・経済・企業のあり方について多くの書物を著していることから、未来学者と言われることもあるようです。しかし、本人は未来を予測することは、人間の限りある能力では無駄であると否定し、「私は自分が社会生態学者だと思っている」と明言しています。そして、「社会生態学は、通念に反することのうちで、すでに起こっている変化は何か、パラダイム・シフトは何かを問いつつ、社会を観察する。変化が一時のものでなく、本物であることを示す証拠はあるかを問う。そして、その変化がどのような機会をもたらすかを問う」（P・F・ドラッカー著『すでに起こった未来』）としています。

言い換えれば、すでに実際に起きていることの中で、いまだ多くの人々に認識されていないものを見出し（知覚し）、そこから何が言えるかを分析するのが社会生態学だというわけです。このこと

を知ると、ドラッカーの言うことが単なる机上の空論ではなく、現実味を持って私たちの心に訴えかけてくる理由がわかります。

難しい資格合格者にドラッカーの言葉を贈ろう！

今回は、ドラッカーの言う「知識」とは何かを説明しましょう。よくある勘違いが、宅地建物取引主任者や不動産コンサルティングの資格を取得したから、あるいは大学院でファイナンスの勉強をしたから、そうした人が「自分は知識を持っている」と考えることです。しかし、ドラッカーの言う「知識」とは、「何らかの成果をもたらす行動を可能にするもの」のことを指します。すなわち、いくら学んで博識になっても、それを実際の仕事（不動産取引など）に活かすことができなければ、その人は「知識」があるとは言えないのです。難しい資格に合格した部下などに、お祝いとともに、ドラッカーの言葉を贈るといいかもしれません。

ドラッカーはもう一つ、「知識」に関して重要なことを言っています。それは「専門知識を真理すなわち一般知識への行路とすることは、専門知識を有する人たちの責任である」（P・F・ドラッカー著『ポスト資本主義社会』）ということです。要するに、専門家は自らが持っている専門知識を、皆が理解できるように、わかりやすい形で広く伝えることができなくては「知識」とは認められないし、成果をもたらす行動にはつながらないということです。

不動産取引でも、不動産業者が専門的な内容をわかりやすい形で顧客に伝えられなければ、顧客からの信頼感を勝ち取ることは困難ですし、結果的に成約に結びつかないと言えるでしょう。



データで読む居住志向



阿曾 香

(リクルート住宅総研 主任研究員)

次世代の消費者像① 若い世代の人口は、どれだけ減る？

今月から、若い消費者層を取り巻く環境について、データを元にご紹介していくことになりました。近い将来、住宅購入の中心層となる20歳代～30歳代前半の消費者は、どのような状況で暮らしているのか。そこから、今後の住宅市場がどう変化していくのかを考えていければと思います。第1回は、市場全体に大きな影響を及ぼす人口や世帯数の変化を見ていくことにしましょう。

住宅購入適齢期、30代前半の人口は10%ダウン

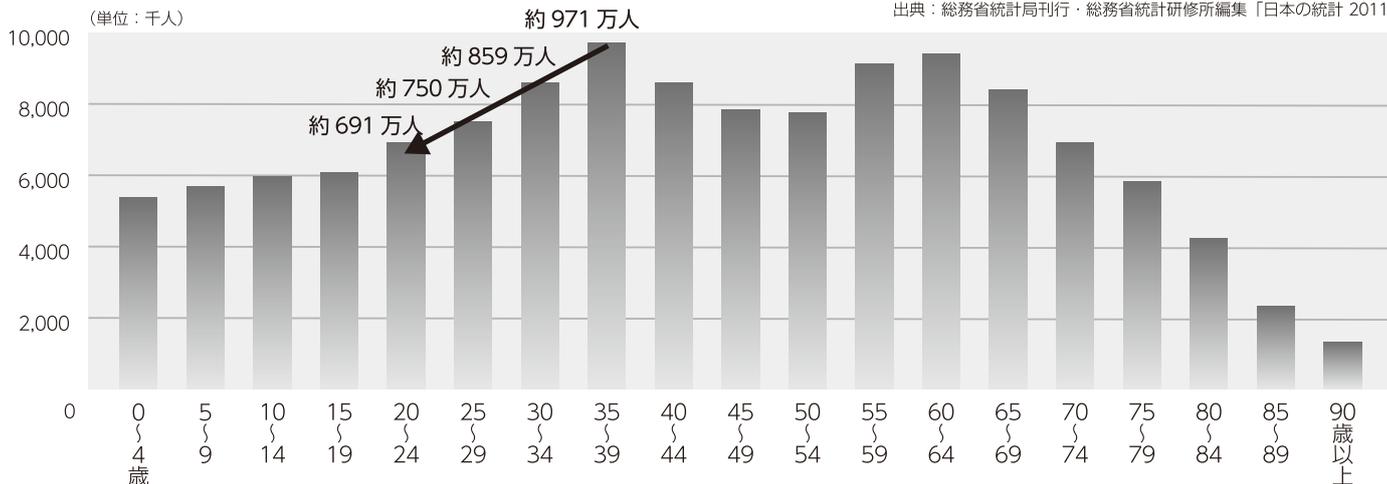
「団塊世代」はもちろんのこと、「団塊ジュニア」という言葉を聞かれたことがある人は多いと思います。図表1のとおり、「団塊世代」が含まれる60歳～64歳と「団塊ジュニア(35歳～39歳)」に大きな山があることが分かります。双方とも、人口の多さから、消費の担い手として注目されてきたのです。

特に近年の住宅市場は、団塊ジュニア世代が牽引してきたと言っても過言ではありません。大学や専門学校などへの進学時や就職時には賃貸住宅の借り手として、また彼らが結婚し子供を持つ30歳前後からは住宅の買い手として、大きな需要を作りだしてきました。

では、これから住宅購入適齢期となる世代はどうでしょうか。図表1で分かるのとおり、現在30代前半の人口は30代後半に比べ▲約10%。20代後半の人口は、▲約20%と、大きくダウンしています。

日本の人口自体、すでに2004年をピークに、ゆるやかに減少し始めたところ。ですが、年代別に見ると、若年層の減少は急ピッチでやってくるのが分かります。

図表1●世代別人口分布(平成21年)



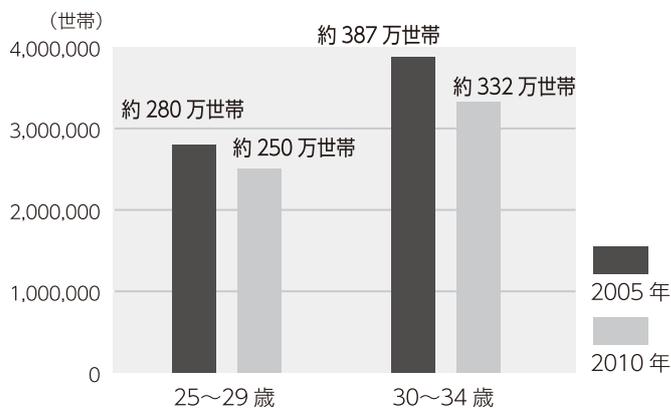
人口以上のペースで減る?若年層の世帯数

住宅市場では、親元からの独立や結婚など、人生の転機が新たな需要を生み出します。そこで、もう1つ世帯数のデータを見てみましょう。図表2では、若年層の世帯数(推計)を、2005年と2010年で比べてみました。

2010年の30代前半の世帯数は、2005年に比べ▲約14%。人口減少を上回るペースで、世帯数も減少しています。婚姻率が低くなり、新しく世帯を構える人の数が減っていることも原因の1つでしょう。

今まで若い世代をターゲットに伸びてきた住宅市場。今後は、マーケットの急激な縮小にどう対応していくかが問われています。

図表2●若年層の世帯数



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」(2009年12月推計)



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)

玄関が暗い場合、2階の床を抜くのが理想的

採光は子供部屋より玄関だったと気付く

年数が古い住宅を見るたびに「なんて、玄関が暗いんだろ!」と感じます。玄関は「家の顔」と言われつつ、広さとそこに置く調度品には気を配られても、明るさに力を注がれてはきませんでした。

その結果、せっかく綺麗にいけられた花や絵も、なんだか目に留まらず、そそくさと虫が明るさを求めるように、居間へと入ってしまいます。本来、玄関は家族や知人を暖かく迎え入れる場所です。温度と採光の確保はリフォーム時の玄関では欠かせません。

「玄関が暗い!」、このことは後から気がつく方が多いものです。採光に関しては、リビングはともかく、子供部屋の採光は必要以上に気に掛けすぎる人は多いようです。親から距離をおきたい年頃になった子供の生活は、昼間は外で過ごし、実際に子供部屋を使うのは暗くなった夜の時間帯です。あらためて、わが家に大事だったのは薄暗い玄関の解消方法だということに気付く人も多いでしょう。

リフォームの方法として、玄関の上に吹き抜けが作れるか検討してみましょう。子供が独立したり、2世帯が1世帯になったりと、家族が縮む時代には2階の床を抜き、床面積を減らすというリフォームが増えつつあります。

2階の床を解体して玄関の天井を抜くことで、2階にあったサッシから光が入り込むことになります。玄関ホールに置いた植栽に、太陽の日差しが当たり、室内で花を楽しむこともできます。吹き抜けは空間的広がりへの期待だけではなく、びっくりするほどの明るさを求めています。緑も楽しむという付加価値もつけられるのです。

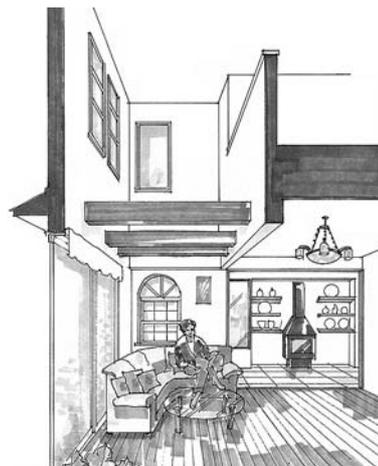
居間や洗面室も明るくしたい

2階の床を抜く方法は、玄関部分ばかりとは限りません。居間の場合もあれば、洗面室のような狭い空間でも使われています。

居間でこの方法を使うときには、空調計画も同時に行う必要があります。理想的には全館空調が望ましいのですが、床暖房をセットするだけでも効果は大きいものです。

また洗面室は本当に暗く面積も小さく、さらに窓も少ないことが多いでしょう。北側に位置する場合は多いため昼でも照明が必需品です。狭い中で身体を回転させざるをえない場合、狭いところでの明るさ不足は転倒につながりやすくなり、バリアフリーの観点からも改善が必要です。明るさの確保は単に快適というだけでなく、電気の照明に頼らない省エネ住宅リフォーム工事といえるでしょう。

1階の部屋の上はどうなっているのでしょうか? 1階と2階の平面図を重ね合わせて確認してみれば、一目瞭然です。日当たりのいい2階の光を1階に取り込むための箇所を見つけだし、家の随所に「光のシャワー」を作り出す可能性をぜひ探してみてください。



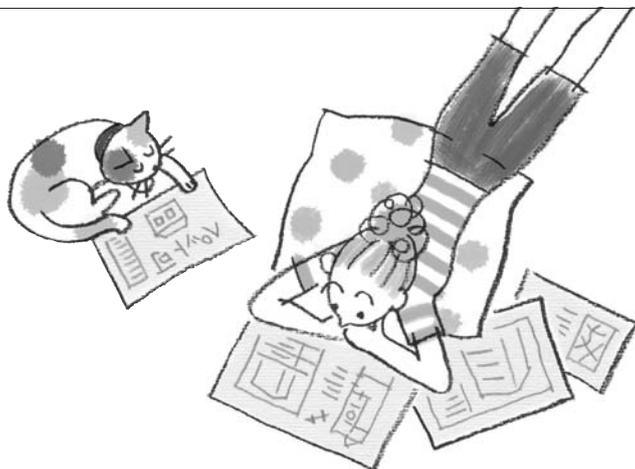
全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

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 効果的なネット広告とは?



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)

■「写真を豊富に!」はもはや常識

「写真や間取り図の多い物件のほうが反響は増えます。画像情報をたくさんせましよう」…不動産情報サイトやホームページ制作会社の営業担当者が異口同音に言うことです。

ユーザーはネット上で物件を選びたいと思っています。従来であれば不動産業者を訪問し「私の条件に合ったいい物件はありませんか?」と聞いていました。しかし今や、ネット上で物件選択を行おうとしています。そのために必要な情報をネットに求めています。写真は物件選択にあたって重要な情報です。特に不動産情報サイトに物件を掲載する場合は多くの物件と競合することになりますから、写真が少ない物件はそれだけで“予選落ち=詳細画面を見てももらえない”ということになりかねません。

ネット広告で有効な反響を得るためには写真をたくさん載せる。これはもはや常識と言ってもいいでしょう。

■ユーザーは何を知りたいのか?

しかし、ユーザーの期待に応えるという観点から言えば、写真を載せているだけでは十分とはいえません。多くの場合、写真が掲載されていても「リビング」「キッチン」というコメントがあるだけです。そんなことは見ればわかります。情報になっていないのです。

ユーザーはこの物件の魅力は何なのか、価格(賃料)に見合うだけの価値があるのかどうかを知りたいと思っています。ネット上で物件選択が行われる以上、物件の魅力をネット上で伝えていく必要があります。

■来店したときと同じくらいの情報を提供

「お客様が来店されたら物件概要が書かれた図面と写真を渡して後は黙っているだけ、なんてことは絶対ないですよ。一生懸命その物件の魅力を伝えるはず。ネット上でも同じことをするんですよ」

これは、ある仲介会社の店長さんの言葉です。物件の魅力をネット上で伝える、と言うとなんだかとても難しそうで

すが、来店したお客さまにお話ししていることをネット広告にも記載するというだけのことです。

その会社のホームページには写真に簡単なコメント(キャプション)がついています。「30㎡の広々としたリビングです」「キッチン:IHクッキングヒーターなのでお料理もお掃除も簡単です。レンジフードも大型で吸気性に優れています」「バス:便利な追い炊き機能付きです」「温水洗浄便座付きの快適なトイレです」といった具合です。

■物件の魅力をネット上で伝える

ホームページや不動産情報サイトをネット上の仮想店舗と位置付けるのならば、店頭で行っている接客と同じことをネット上で行う必要があります。従来であれば来店してから伝えていた物件の魅力をネット上で伝えていくのです。

「広告では最低限の情報を出して、まず来店してもらおう。来店していただいたうえで、お客さまのニーズにあった物件を紹介していこう」という従来型の広告姿勢では、ネット広告で有効な反響を得ることが難しいのです。

写真にはコメントを付けて数多く載せます。それも外観写真や広いリビングといった「アピールしたい写真」だけでなく、バス、トイレ、収納、玄関の写真は必ず載せます。内見した際、ユーザーが気にするところだからです。特段アピールポイントはなくても、マイナスがないというだけでも十分な情報になるはず。写真以外の物件情報もできる限り具体的に書いていきます。「買い物便利」ではなく、なぜ便利なのかその理由を書きます。「コンビニ150m」「スーパーまで300m。夜21時まで営業していて便利です」といった具合です。「その物件に住んだときの生活がイメージできるような広告」が理想です。

写真にコメントを添え、情報を具体的に書いていく。なかなか手間のかかる話です。実行するのは大変です。しかしネット上で物件選択をしたいというユーザーの期待に応えている広告ですから、有効な反響を呼び、成約へとつながっていくはず。写真にコメントを添え、情報を具体的に書いていく。なかなか手間のかかる話です。実行するのは大変です。しかしネット上で物件選択をしたいというユーザーの期待に応えている広告ですから、有効な反響を呼び、成約へとつながっていくはずです。

住宅ローンアドバイス 災害復興住宅融資の概要

多摩大学大学院客員教授

きひら まさゆき
紀平 正幸



東日本大震災で被災した住宅を復旧するために、建築や購入、補修を希望する人には、長期の低利融資（住宅金融支援機構の災害復興住宅融資）によって支援することになりました。今回は、現在受け付けているこの「災害復興住宅融資」について、主な条件などを紹介します。

金利優遇幅はかなり大きい

【申込みができる方】

- 東日本大震災により被害が生じた住宅の所有者で、地方公共団体から罹災証明書を交付された方。
- 建設・購入資金の場合
住宅が「全壊」した旨の罹災証明書の発行を受けた方。ただし、「大規模半壊」または「半壊」した旨の罹災証明書の発行を受けた方でも、「住宅の被害状況に関する申出書」の提出があれば申込み可能。
- 補修資金の場合
住宅に10万円以上の被害を受け、罹災証明書の発行を受けた方。
- 申込時の年齢が満70歳未満の方。親子リレー返済を利用する場合は満70歳以上も可能。
- 自分が居住するための建設、購入、補修する方。
- 総返済負担率が基準を満たしている方。基準は、災害復興住宅融資やそれ以外の住宅ローン、自動車ローン、教育ローン、カードローン、クレジットカードによるキャッシングや商品の分割払いの年間返済額の合計が、年収400万円未満は30%以下、年収400万円以上は35%以下の方。

【対象住宅】

- 沖縄を除く国内の全地域での建築、購入が対象。
- 建築、一戸建てまたは連棟建て、マンション。
- リ・ユース住宅購入は耐震・劣化、耐久性に関する基準あり。

【収入合算】

次の要件に当てはまる方（人数制限なし）の収入合算。

- 融資住宅に同居する親族（内縁関係、婚約者を含む）は収入全額の合算が可能。
- 融資住宅に同居しない直系親族は収入の50%までの合算が可能。

- 将来同居予定の親族は収入の50%までの合算が可能。ただし、合算額が収入合算者年収の50%を超える場合には、収入合算者の年齢によって借入期間が短くなる場合あり。

【資金使途】

- 申込み本人が入居するための、住宅の建設、購入、補修資金。
- セカンドハウスおよび子入居型は利用不可。
- 増築・全部改築工事も利用可。
- 親孝行ローン（罹災した満60歳以上の父母、祖父母等）が住むための、住宅の建設、購入、補修資金は利用可。

【融資額】

- ①建設資金（最大）：建設資金基本融資1,460万円＋特例加算450万円＋土地取得資金970万円＋整地資金380万円＝3,260万円
- ②新築購入資金（最大）：購入資金2,430万円（うち土地取得資金970万円）＋特例加算450万円＝2,880万円
- ③リ・ユース住宅購入（最大）：購入資金2,430万円（うち土地取得資金970万円）＋特例加算450万円＝2,880万円
- ④補修資金（最大）：補修資金640万円＋引方移転資金380万円＋整地資金380万円＝1,400万円

【返済期間】

- 建設・新規購入・リ・ユース購入：最長35年
- 補修：最長20年

【金利】（平成23年8月17日現在）

- 建設・購入：基本融資は当初5年間0.00%、6年～10年目1.05%、11年目以降1.58%、特例加算2.48%
 - 補修は年当初5年間1.00%、6年目以降1.58%
- 一般融資の「フラット35」の平成23年8月の金利は、借入期間21年以上35年以下の場合が2.35%（最低値）～3.38%（最高値）、借入期間20年以下の場合が2.03%（最低値）～3.20%（最高値）なので、災害復興住宅融資の金利優遇幅は大きいといえます。

なお、被災住宅にローンが残っており、いわゆる二重ローンを組む場合には、無理のない資金計画を心掛けましょう。

※本記述は、2011年8月31日現在のものです。

その後、変更になる可能性があるため、ご注意ください。

事前期待と実績評価とは？

顧客は、企業や営業担当者に対して、実際の行動を起こす前の段階で、すでにある程度の期待を持っているものです。

たとえば、家を買うにあたり、「規模の小さな会社が施工したものより、大手の会社が施工したのであれば、何かと安心だ」といった声を耳にしますが、これは実際にある商品や施工会社の仕事を客観的な視点で見た上での期待ではなく、顧客側の一方的な“思い込み”に基づく期待です。これを「事前期待」と言います。

当然に、こうした事前期待はそれまでの実績や多くの評判などを基にして顧客心理の中で醸成されるものですから、企業側が一方的に顧客の持つ事前期待をコントロールすることはできません。そして、この事前期待に基づき実際の行動を起こした顧客は、行動の結果に対して“事前期待を基準”として相手の評価を行うことになります。これが「実績評価」です。

もし実績評価が事前期待を上回れば、そのギャップは顧客満足につながり、逆に実績評価が事前期待を下回れば、そのギャップは顧客の不満、あるいはクレームへと発展していきます(図参照)。

つまり、顧客の事前期待が高まるほど、企業側に求められる実績評価が高いものになっていくことを意味しています。そのため、企業が顧客満足高めたいと思えば、自社に対する顧客の事前期待がどの程度のものなのかをしっかりと捉えておくことが重要な鍵となります。

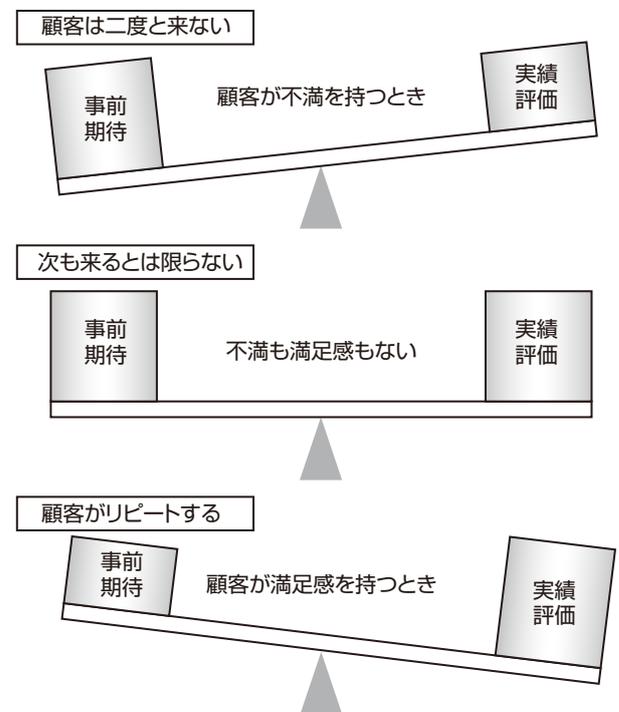
「事前期待を知る」ということ

現在では、多くの企業がCS(Customer Satisfaction)活動を通して顧客満足度の向上に取り組んでいますが、もし、事前期待に対する企業側の意識が

低い場合、十分な効果を上げることができないばかりか、「これだけやったのだから顧客は満足しているだろう」といった、単なる企業側の“自己満足度”を高める活動となってしまう恐れがあります。

したがって、顧客満足度の向上にむけて企業が取り組むべきことは、各種業務マニュアルや業務の合理化などによってサービスの標準化を図ることに重点を置くのではなく、個々の顧客が持つ事前期待を正しく捉えることができるだけのコミュニケーションスキルを、営業担当者一人ひとりが身に付けられるような人材の育成を、ES(Employee Satisfaction)活動を通して図ることだと思えます。

●事前期待と実績評価の関係



事前期待と実績評価のギャップは、顧客満足の上下に大きな影響を与えます。
企業が顧客満足高めたい場合、
自社に対する顧客の事前期待を認識しておくことは極めて重要です。



これからの不動産流通 事前期待と実績評価のギャップ

人口減少で激変する住宅需要

現代社会研究所所長

古田隆彦（元青森大学教授）

2004年末にピークを超えた日本の人口は、2005年から減り始めており、このまま進めば、2040年代に1億人を割る可能性が高い（国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」2006）。「合計特殊出生率がやや回復したから、出生数が微増して減少傾向は弱まる」との見方もあるが、東日本大震災の影響で死亡数が増える可能性もあるから、増減は相殺されて、やはり2040年代に1億人を割るだろう。

人口の減少に伴って総需要、年齢、家族、地域、移動などの変化が連動し、宅地建物の需要構造もまた大きく変わる。

■人口減少が誘発する5つの変化

人口減少は、5つの変化を誘発すると考えられる。

第1は住宅総需要の減少。総人口が減れば、衣食住すべての需要が減るから、住宅や宅地に関する需要も減少は避けられない。新規住宅や宅地の購入需要はもとより、賃貸住宅の需要もまた、量的には減少する。人口に比例するとすれば、現在より2020年には4～5%、2030年には10～12%が消えていく。

第2は年齢構成の変化。人口減少と連動して「少産・長寿化」が進んでいくから、総人口の年齢構成は、年少者よりも年長者が多い「逆ピラミッド型」になり、同時に長寿化によって人生の区切りも上昇する。

従来は、平均寿命が70歳前後であった1960年ころの人生観に基づいて、0～6歳を「幼年」、7～14歳を「少年」、15～29歳を「青年」、30～64歳を「中年」、65歳以上を「老年」とよんできた。だが、平均寿命が女性86.4歳、男性79.6歳に達した現在では、0～9歳を「幼年」、10～24歳を「少年」、25～44歳を「青年」、45～74歳を「中年」、75歳以上を「老年」としたほうが適切になる。

そうなると、青年、中年、老年など、年代別の住宅需要が大きく上方へシフトする。あるいは、住み替え需要の売買・賃貸物件も、年齢別にはかなり上方へ移行する。

第3は家族構造の変化。人口減少は家族の形も大きく変える。家族総数は2015年の5,060万世帯でピークを迎え、2020年には5,044万世帯、2030年には4,880万世帯へ減る（国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」2008）。

家族の形も、3世代以上が同居する「多世代家族」に親と子

どもの「核家族」を加えた比率は、2015年の38%から2020年には36%、2030年には33%へ低下。一方、単独世帯は33%から34%、37%へ、これに夫婦のみや単親世帯（シングルマザーやファザー）を加えると、62%から64%、67%へ増加。多世代や核家族のような「伝統的」家族は減少し、単身者、夫婦のみ、単親者など「非伝統的」家族がますます増える。

家族形態は質的にも多様化し、同棲、事実婚、別居婚、子連れ再婚なども増える。あるいは、単身者がマンションの一室や一軒家で共同生活するルームシェアやハウスシェア、複数の家族や元気な高齢単身者が一緒に暮らすコレクティブハウスなど、非血縁的な居住形態も登場する。

従来の「家族」に代わる「他族」「多族」、いわば「スーパーファミリー（超家族）」の拡大である。家族形態が量的・質的に変われば、住宅需要もまた急変する。

第4は地域分布の変化。都道府県の人口減少は、2010年までに約8割、38道府県に達している。今後も2015年にかけて4府県、2020年にかけて3県、2020～2025年に東京都、2026～2030年に沖縄県が加わって、以後はすべての都道府県で人口が減少する。住宅への需要減は地方から始まり、高齢化の進行や不住物件の増加で空き家も急増する。

第5は移動人口の減少。都道府県の相互間や内部の人口移動も、地域人口の減少や移動意識の低下で次第に減っていく。1990年代以降、都道府県間や内部での人口移動率はすでに減少傾向にあるが、今後もいっそう進行することが予想される。とすれば、転勤や住み替えなど、居住地移動に伴う住宅需要もまた減少する。

■アイデンティティーを見直す

ここまで需給環境が変わってくると、「住宅・宅地の売買・賃貸仲介業」という宅地建物取引業の業態も変わらざるをえない。社会的な需給関係の変化に対応して、新たなアイデンティティー（存在目標）を模索することが必要になる。

新たなアイデンティティーとは何か。それは多分、「良好な住環境をユーザーに提供する」という業種の原点に立ち戻って、「多面的な住生活提案業」へと移行していくことではないか。次号から、その具体策を考えてみたい。



更新料特約を有効とした最高裁判決 (最高裁・平成23年7月15日判決)

更新料について争われた3件の事案で、最高裁は、更新料条項は消費者契約法10条に該当せず有効であると判決しました。高額過ぎるなどの特段の事情がない限り、有効という判断が示されました。

■事案の概要と裁判所の判断

京都府、滋賀県でなされた3件の建物賃貸借契約につき、契約書に明記された更新料条項は無効であるとして、それぞれの借主が貸主に対し支払い済みないしは敷金から差し引かれた更新料の返還を求めた事案です。

更新料条項の内容は、京都の2件は契約期間1年で更新料を賃料の2ヵ月分とし、滋賀の件は契約期間2年で更新料を賃料の2ヵ月分(再更新時には1ヵ月分)とするものでした。いずれも原審は大阪高裁で、京都の2件は無効、滋賀の1件は有効とされたため、それぞれにつき敗訴した側が、上告をしました。

最高裁判所は、概ね以下のように述べて、更新料条項は消費者契約法10条に該当せず有効であり、よって貸主は支払い済みの更新料を借主に返還する必要はないとしました(3件につき判決は別々になされましたが、判断枠組み・理由は同一なので、まとめて記載します)。

- ①更新料は、一般に、**賃料の補充ないし前払、賃貸借契約を継続するための対価等の趣旨を含む複合的な性質を有する**ものであり、経済的合理性がないとはいえない。
- ②更新料条項は、**一般的には賃貸借契約の要素を構成しない債務を特約により借主に負わせる**という意味において、任意

規定の適用による場合に比し、消費者である借主の義務を加重するものにあたる(消費者契約法10条前段に該当する)。

③契約条項が消費者契約法10条後段(信義則に反して消費者に一方的に不利益)に該当するかは、消費者契約法の趣旨、目的に照らし、当該条項の性質、契約が成立するに至った経緯、消費者と事業者との間に存する情報の質および量ならびに交渉力の格差その他諸般の事情を総合考量して判断されるべきである。

④**賃貸借契約書に一義的かつ具体的に記載された更新料条項は、更新料の額が賃料の額、賃貸借契約が更新される期間等に照らし高額に過ぎるなどの特段の事情がない限り、消費者契約法10条後段には該当しない。**

⑤本件では、いずれの更新料条項についても

(ア)契約書に一義的かつ明確に記載されていること

(イ)その内容は、契約期間1年で更新料を賃料の2ヵ月分とするもの(2件)、または、契約期間2年で更新料を賃料の2ヵ月分(再更新の際は1ヵ月分)とするもの(1件)であり、上記特段の事情が存するものとはいえないことから、更新料条項は消費者契約法10条により無効とすることはできない。

(最高裁・平成23年7月15日判決)

1 消費者契約法との関連

更新料については、これまでその有効性につき下級審で判断が分かれ(高裁レベルでは、無効3件、有効1件)、最高裁の判断が注目されてきました。

本判決は、更新料につき消費者契約法10条(民法などの任意規定の適用よりも消費者である借主の権利を制限し、または義務を加重する特約で、信義則に反し消費者である借主に一方的に不利益なものを無効とするとの規定)に該当せず、有効であるとした初の最高裁判決です。

また、賃貸借契約に係る消費者契約法の適用のあり方につ

いても、敷引き特約に係る判断(本誌6月号で紹介した本年3月24日判決、および本年7月12日に有効判決がなされている)とあわせ、最高裁としての枠組みが示されたものとして意義があるものです。

2 更新料の経済的合理性

本判決では、更新料は賃料の補充や、賃貸借契約継続の対価等の複合的な性質を有するものとしてその経済的合理性を認めました。そして、契約書に一義的かつ具体的に記載され、貸主と借主との間に更新料の支払いに関する明確な合意があ

る場合には、消費者契約法 10 条の適用の前提である両者の間の情報の量および質ならびに交渉力は看過しえないほどの格差は存しないと見たところでは、

すなわち、最高裁は、消費者契約法 10 条が問題となるのは、事業者である貸主と、消費者である借主との間の情報の量および質ならびに交渉力に格差がある場合に引き上げるべきものであるということを示しました。

そして、現在の貸主、借主が置かれている情報に係る環境や借り手優位の市場情勢の中では、複数の物件から当該物件を選択し、更新料の条件が一義的に明確に記載されている契約書において契約を締結した場合には、その前提に欠けるとしたものです。

この点は、今後の賃貸借契約をめぐる消費者契約法の問題を考える上で参考となることです。

3 高額に過ぎるなどの特段の事情がない

また、本判決は、更新料の金額が賃料の額、賃貸借契約が更新される期間等に照らし高額に過ぎるなどの特段の事情がないことが、特約の有効性を維持するためには必要であると、契約期間 1 年で更新料が賃料 2 ヶ月分であったとしてもその「特段の事情」には該当しないと見たところでは、

この点について、一部からは、「高すぎるのではないか」との批判もあるようですが、これは、更新料の趣旨を賃料の補充と

位置付けたことと関連し、要は、借主においてそのような条件設定が、その地域の一般的な取扱いとして理解しうる範囲に属するかどうか、仮にそれを超えている場合には契約書上の記載の具体性等から借主が十分に理解しうる内容であるかどうかといった点が、総合的に考慮された結果であると考えられます。

4 賃貸条件の透明性確保が最重要ポイント

今回、更新料は有効に授受されうるとの判断がなされたわけですから、上記判断枠組みの中での取扱いであれば、過去に授受された更新料につき、徒に、特約は無効であるとして返還請求がなされるという事態はなくなっていくものと思われます。

一方で、今後、更新料特約をする場合には、契約書への一義的な明確な記載のあり方を含めた賃貸条件の透明性の確保が最重要ポイントとなってきます。更新料が有効とされたとの結論だけを見るのではなく、これらの点を踏まえて今後の特約のあり方を検討しておくことが大切です。

さらに、賃貸条件一般についても、上記 2 で示したとおり、契約手続きにおいて、「事業者である貸主と消費者である借主との間の情報の量および質ならびに交渉力に格差」はないという点をいかに担保していくかが消費者契約法対応としては大切になります。その意味で、契約締結時の情報提供のあり方がますます重要となったといえましょう。

●更新料問題についての判決の流れ



基本を確実に! 宅地建物取引講座

生活関連施設調査では 「どのような項目」を「何のために」「どこで」 「どのように」調査するのか?

千葉 喬



売主から物件の媒介依頼を受け、上下水道、ガス、電気等の生活関連施設の調査をするに際して、まず売主から給排水等の施設について「面接聞き取り調査」や「現地調査」により、既存設備の機能等をヒアリングします。

次に当該物件の整備状況等について、現在のみならず将来の状況を調査し、確認することにより、買主等の用途やニーズに対応できるように調査することが重要と考えますが、地下に埋設されている調査も含めて、どのような項目について「何のために」「どこで」「どのように」調査するのがよいでしょうか?



1 生活関連施設関係の調査対象

本調査は、上下水道、ガス、電気等の生活関連施設の機能、外観、配管、配線等の物理的および整備状況等が調査対象となります。

売主から媒介依頼された物件を買主が購入しても生活関連施設が不十分であったり、なかったりした状態では生活に支障をきたします。

その施設の利用や整備が可能か否かは買主にとって重大であり、これらに関する物件調査に欠陥があったり、調査が不十分であった場合には宅建業法等に違反することになり、契約締結後に買主とのトラブルを生じさせることとなりますので、物件調査には「チェックリスト等」を使用しながら、適確な調査をする必要があります。

現地調査では、生活関連施設の種類の有無など、目視できる範囲の調査で確認するとどまり、地中に埋設されている配管の状況を確認することは困難ですが、できるだけ聞き取り調査をし、施設の種類(4種類)による調査先(供給元等)で備付図面の閲覧や担当者へのヒアリングを行う必要があります。また、ただちに利用可能で、将来においても

支障のない施設か否かの確認も調査先で行う必要があります(図表1参照)。

図表1●調査先と閲覧図書

種別	調査先	閲覧図書
水道	〇〇水道局(部)〇〇出張所	台帳・配管図等
排水	〇〇下水道局(部)〇〇出張所	下水道管理図等
都市ガス	〇〇ガス(株)〇〇支社	ガス導管図等
電気	〇〇電力(株)〇〇支社	—

2 本調査の種別ごとの調査方法

(1) 給水施設の確認

① 供給元の確認

飲用水の施設が公営の水道管か、あるいは私営の単独管または共有管かの区別を確認します。私設で井戸を利用しているか、湧水等を利用している場合もありますので、その場合は場所を確認します。

② 公営水道の確認

通常、飲用水の施設は公営水道ですので、給水分岐管管理図を閲覧して公営の水道管であることを確認します。

公営水道は、地方自治体の水道局(部)で台帳、配管図等を閲覧し、埋設等の位置(たとえば前面道路の配管との関係等)、配管の口径(たとえば前面道路に埋設されている水道管の口径と、この管から引込みされている管の口径のそれぞれの数値)、材質(ビニール、鉄等)および水栓番号を確認します(図表2参照)。

さらに現地で止水栓の設置箇所を調査し、引込み位置を確認します。

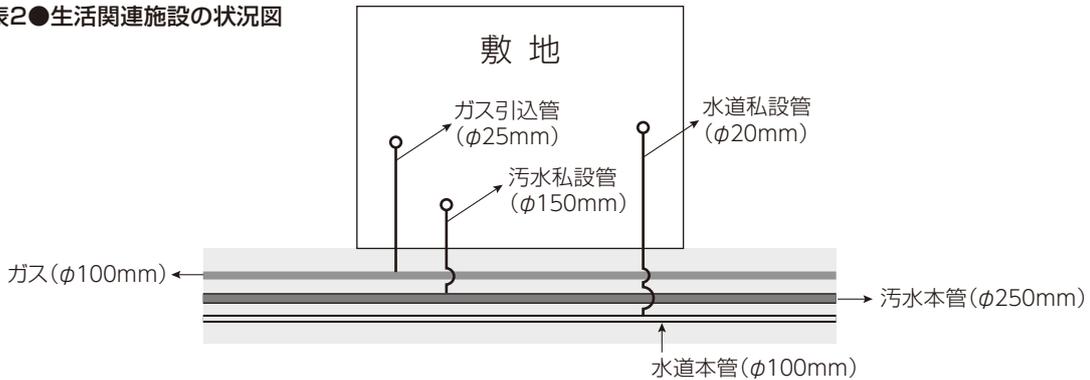
(2) 排水施設の確認

① 公共下水道

汚水、雑排水等の排水については、その処理の施設が「公共下水道」か「浄化槽」かの区別を調査する場合、前面道路に地方自治体が管理する下水道管があれば公共下水道であり、前面道路のマンホールの蓋に地方自治体ごとの所定マークが入っています。

そのマークがない私設管の場合は通常、その先で公共下水道に接続することになり、費用負担等が発生しますので、

図表2●生活関連施設の状況図



あらかじめその費用も調査しておきます。

排水施設の調査は、下水道局(部)で台帳や配管図を閲覧し、埋設管の位置、配管の口径を確認し、現地で建物の位置からの配管を確認します(図表2参照)。

また、排水の処理方式として合流式公共下水道(汚水、生活雑排水、雨水を一緒に下水道管に直接放流する方式)であるのか、地域によっては汚水や生活雑排水を、雨水とは分流して排水する方式がありますので、公共下水道台帳管理図で確認しておきます。

施設がまだ整備されていない場合は、公共下水への整備の予定日や、その整備関係の負担金(加入金等)の有無や金額等を調査し、その結果を宅建業法35条の「重要事項説明書」に記載し買主に説明します。

②浄化槽

敷地内に浄化槽を設置している場合は、その設置の場所を確認します。

前面道路に公共下水管が配管済であっても、浄化槽を使用していることがあり、敷地内に引込む場合には、接続負担金の支払いをめぐる問題が生じることがありますので注意が必要です。

(3)ガス施設

ガスについては、その施設が「都市ガス」か「プロパンガス」かの区分を「ガス導管図」で調査します。

都市ガスについては供給会社で台帳や導管図等を閲覧し、埋設等の位置、配管の口径を確認し、道路上の止栓の有無やガスメーター等から引込み位置を確認します(図表2参照)。

(4)電気施設

電気については、供給元の会社名と使用可能な電力(電気容量のアンペア)等を調査します。そのほか電気については配線経路も重要ですので、配線が電気製品ごとに別配線になっているか、共通配線になっているかも確認しておきます。また最近の節電対策としての電気容量の契約変更等への対応があります。

既存の建物を大規模なものに建て替える場合は、電力不足が生じる可能性があるため、その対応措置等も調査し、その内容や費用などについて「重要事項説明書」に記載し買主に説明します。

以上の4種類が生活関連施設として調査する最低限必要となる事項ですが、そのほか土地について何か影響を及ぼす事項がないか(たとえば敷地内に高圧線がある場合等)注意して調査する必要があります。

また本調査で注意する点としては、配管等の状況調査、たとえば敷地内配管であるか否か、利用配管は誰のものか等も特に注意する必要がありますが、この点は次号で掲載します。

設問コーナー

生活関連施設調査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】 給水・排水等の生活関連施設の調査は、売主から「面接聞き調査」や「現地調査」により既存設備の機能を聴取しておけば物件調査としては十分であり、当該物件の整備状況等について、将来の買主等の用途等に対応できるような調査まで媒介業者に求められるものではありません。

【設問2】 排水施設については、その施設が「公共下水」か「浄化槽」かの別について調査し、公共下水であれば「合流式」か「分流式」かも確認します。施設がまだ整備されていない場合は、公共下水への整備の予定日やその整備のための特別負担金の有無・金額等を調査して、その結果を買主に説明することが必要です。

正解と解説

【設問1】 不適切。生活関連施設の調査は、売主から「面接聞き調査」や「現地調査」だけでは不十分です。特に地中に埋設されている配管の状況を確認するには、調査先の関係図書の閲覧および担当者へのヒアリングなどを行う必要があります。また、買主が既存の建物を取り壊し、店舗やマンション等を建てる場合には、それに対応する措置等も調査し、その内容や費用についても買主に説明する必要があります。

【設問2】 適切。排水については調査先で「公共下水道台帳管理図」で確認します。施設が未整備の場合は、整備の予定日、特別負担金の有無・金額等を調査して、その結果を重要事項説明書に記載し買主に説明します。



空間を組み立てるモジュールを理解する

明海大学不動産学部教授 中城 康彦

1.心々寸法と内法寸法

建築基準法の面積は心々寸法^{しんしん}で計算します(図1と図3)。部屋の広さを計算するために、柱や壁の中心線を想定し、中心線相互間の長さで面積を計算する方法です。かつて、住宅は内法寸法^{うちのり}を基準として造られていました。内法寸法の場合、部屋の内側の寸法を優先しますので、どの部屋でも畳や襖・障子の大きさが同じになります(図2と図4)。

内法寸法の便利なところは、部屋同士で畳の交換ができます。また別の家に引っ越し場合でも、従前の家の畳や襖・障子そのまま使えます。畳や襖・障子などの造作は借家人が自分で装備し、引っ越しの場合は自分の持ち物として次の家に運び込んで引き続き使用しました。

心々寸法は現在では主流の方法ですが、柱や敷居を含んだ寸法であるため、畳や襖・障子の大きさは部屋ごとに異なり、互換性がありません。

2.度量衡

現在、わが国はメートル法を採用しているため、公文書では、間や坪^{けん つぼ}だけの表示は認められず、メートルや平方メートルと併記

図1●心々寸法の2畳(1坪)

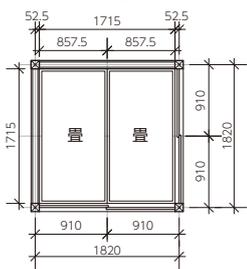


図2●内法寸法の2畳

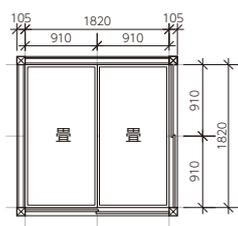


図3●心々寸法の6畳

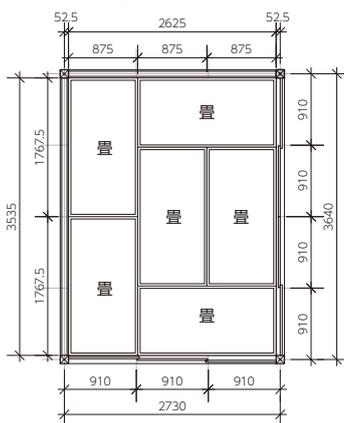
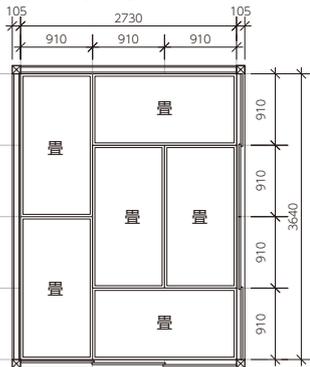


図4●内法寸法の6畳



する必要があります。それにもかかわらず、建築や不動産の実務では間や坪が根強く使われています。その理由は、便利で実用的だからです。

1坪は畳2枚分です(図1)。畳の長辺方向を1間といい、1間×1間が1坪となります。現在では1間を6尺とすることが標準的ですが、厳密には、

$$1尺=303.0303030\dots=303.\dot{0}3\text{mm (循環小数)}$$

です。したがって、

$$1間=6尺=1,818.181818\dots=1,818.\dot{1}8\text{ mm (循環小数)}$$

です。

これによれば、

$$1坪=1.818181818\text{m}\times 1.818181818\text{m}\doteq 3.305785\text{m}^2$$

となります。

一般に㎡と坪の換算は「1坪=3.3㎡」を使うことが多いのですが、土地価格が高価な場合など、正確に求める必要があるときは、「1坪=3.305785㎡」を使います。

電卓がない場合や、打ち合わせ中に暗算で換算する必要があることがあります。この場合に3.3で割ったり、掛けたりするのは容易ではありません。このような場合のために、3.305785の逆数をとります(1÷3.305785=0.302500)。暗算する場合には、3.3で割ったり、掛けたりするのではなく、0.3で掛けたり、割ったりします。電卓で正確に計算する場合は、0.3025で換算します(表1参照)。

なお、設計図等では一般に「1間=1,820mm」として表示し(図1、図3、図5)、大工もこの寸法で工事をします。

3.モジュールを利用した建築の生産

戸建住宅を設計する場合は、現在でもモジュールを利用することが一般的です。モジュールとは基本の寸法体系のことで、日本では上記の6尺の半分の3尺(畳の短辺方向)が基本となります。3尺モジュールを利用する理由は、人間の大きさを基本とするものであり、住宅等にあってはほとんどの空間をこの寸法体系で設計することができるからです。

表1●長さとの関係

1間(けん)	6尺=1,818.18mm
1坪(つぼ)	1間×1間=1,818.18mm×1,818.18mm≐3.305785㎡
1㎡	0.302500坪 (暗算例1):15㎡=15×0.3=4.5坪(正確には4.5375坪) (暗算例2):5坪=5÷0.3=16.7㎡(正確には16.5289㎡)

図5●住宅の空間構成のトレーニング

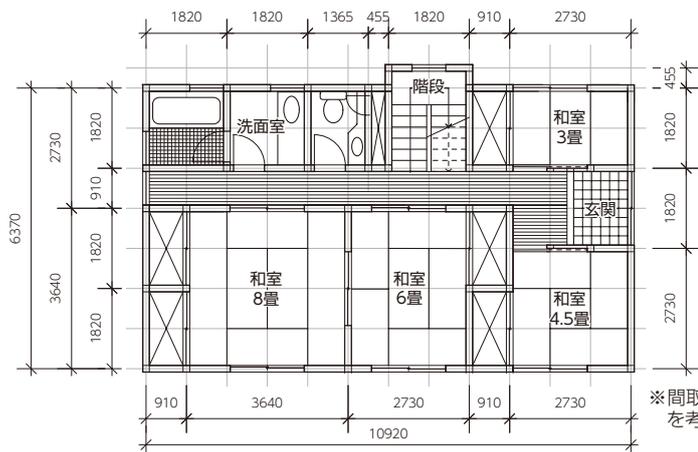
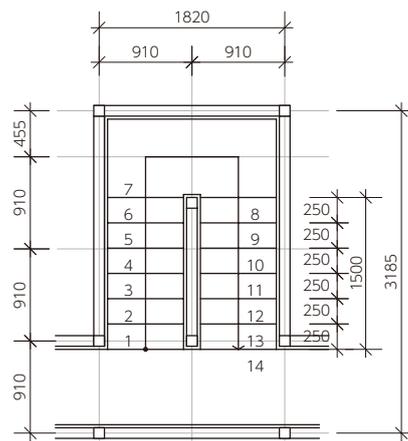


図6●階段の断面図 (蹴込み)



図7●階段部分



また、建材がモジュールにもとづいて製造されていて建設現場で無駄が生じない、大工などの職人が慣れていてまちがいが少ない、などもその理由です。

4.部屋の大きさと相互の関係

モジュールを理解することで、住宅の間取りを考えたり、間取りの良否や大きさの過不足を判定したりすることができるようになります。図5をもとに、空間の大きさや部屋相互間の関係について理解しましょう。

4.5畳は「1.5間×1.5間」の正方形です。6畳は「1.5間×2間」の長方形です。8畳は「2間×2間」の正方形となります。6畳と8畳は連続して配置するのに便宜です。

現在では浴室は「1間×1間」が基本です。洗面更衣室も同様です。便所は「3尺(0.5間)×6尺(1間)」もあればよいのですが、「4尺5寸(1,365mm)×6尺(1,820mm)」とすれば、簡単な洗面台がとれて余裕が生まれます。洗面台部分は将来、手すりに置き換えることで高齢者居住にも対応可能です。

玄関は3畳分(1間×1.5間)あれば下足箱をおいたとしても不自由ない広さです。

問題は階段です。階段は踏面(ふみづら:足を乗せる部分)と蹴上(けあげ:1段の高さ)でつくられます(図6)が、一般に「踏面+蹴上=45cm」です。住宅など少数の限られた人が使う階段は比較的急勾配に、不特定多数が使用する建物や屋外の階段は緩勾配につくることが一般的です。勾配が45度をこえるといかにも急なので、踏面23cm、蹴上22cmが限度でしょう。

住宅の階高を、

$$\text{天井高} + \text{天井懐} = 2,400\text{mm} + 400\text{mm} = 2,800\text{mm}$$

とすると、段数は、

$$2,800\text{mm} \div 220\text{mm} = 12.7\text{段} \Rightarrow 13\text{段}$$

となります。13段は縁起が悪いという方もいますので、14段としましょう。この場合の蹴上は、

$$2,800\text{mm} \div 14\text{段} = 200\text{mm}$$

となり、踏面は、

$$450\text{mm} - 200\text{mm} = 250\text{mm}$$

となります。つまり、踏面:25cm、蹴上:20cmの階段をつくることになります。この階段を折り返し型とすると、図7のような大きさになります。

この階段を、図5に戻して全体をみてみます。廊下から直角方向に、浴室、トイレなどと並べて階段を配置する場合、階段の長辺方向は1,820mmに納めたいところですが、1尺5寸(455mm)だけオーバーしてしまいます。踊り場部分をらせん階段状にすれば1,820mmで納まらないことはありませんが、あまり感心できません。

高齢化社会を迎え、階段はなるべくゆとりを持たせておくことが望ましいこと、踊り場をなくしてらせん階段状にすると、階段上部で転倒した場合にらせん部分で加速して一気に下まで転げ落ちてしまう危険性が高いことがその理由です。踊り場をとっておけば転倒した場合でも階段の半分で止まります。けがの程度は大きく異なることでしょう。

1尺5寸(455mm)だけオーバーすると住宅の外観がちぐはぐになります。これをさけるためには階段の配置を変更します。腕の良い建築士に相談して解決しましょう。

5.補足

近年では3尺(910mm)モジュールに代えてメートル(1,000mm)モジュールを採用することもあります。基本寸法が9cm大きくなりますのでその分余裕ができます。住宅全体をメートルモジュールにすることが難しい場合でも、廊下や階段などをメートルモジュールにしておくことは有効です。これらの場所に手摺を付ける可能性が高くなっています。手摺をつけてもメートルモジュールであればあまり圧迫感がありません。

居間を2階に設ける、3階建てが多くなっているなど、階段の利用頻度が高くなっていることもあります。荷物を持って階段を昇降する場合、メートルモジュールであれば相応の大きさの荷物を持った場合でも体を進行方向に向けたまま昇降でき、安全でかつ楽な移動が可能です。

階段では蹴込みが大切な役割を果たします。蹴込みを設けることで、平面図で示す踏面を有効に利用することができます。

IT活用のヒント

今回のポイント

- RSSリーダー^{注2}やメルマガ^{注3}など、便利ツールの活用でネタ切れ防止。
- 日々のお仕事について書くと、ユーザーニーズにも合っており、ネタ切れにもなりにくい。
- その他お役立ち情報や物件情報を発信していくと好印象。

ブログ^{注1}運営のコツ

不動産会社ホームページでも、ブログがかなり一般的になりました。ただ、「自由に書いていい」と言われると、逆に迷ってしまうという方も多いのではないのでしょうか。今回は、ブログ更新・運営のコツをご紹介します。

ブログの「ネタ切れ」を防ごう!

ブログ運営は、かなり一般的になりましたが、「ブログを更新したいのはやまやまだけど、何を書いていいかわからない」と悩んでしまい、結局、更新がストップしてしまうようなことはありませんか?

ブログのネタがないときは、パソコンの前でフリーズし、ネットで情報を探してみても、いいネタが出てこないのもまたパソコンの前でフリーズし…というような状態に陥ってしまっている人も多いのでは?

そんなことをしていたら時間ももったいないので、まず単純なことですが、ネタを発見したら、メモを取ることにしましょう。すぐ書き込めるように、普段使っているスケジュール表の横にメモしていき、ブログ更新日はそれを参照します。これだけでも、かなりちがってきます。

また、日頃の情報収集には、「RSSリーダー」を使いましょう。日頃読んでいるブログを登録しておき、ブログの更新があったら知らせてくれるシステムです。「そういうのはちょっと敷居が高いな…」という場合は、メルマガがいちばん手軽かと思えます。いちばん有名なメルマガ配信ホームページは「まぐまぐ」です。一度のぞいてみてはいかがでしょうか。

もっと簡単な方法は、ニュースをチェックして、それに対してコメントすることです。「ヤフーニュース」等が参考になると思えます。

何を書くべきか?

次に、「そもそも何を話題として選ぶか」がポイントです。正直、普通に生活していたら、おもしろい話題なんてそんなに出ません。(そういう人がいたら、羨ましいです。笑)

ここで、お客様が不動産会社のブログを読む理由を考えてほしいのです。「どんな人が働いているか知りたい」「どんな姿勢

で仕事をしているのか知りたい」といったところです。なので、例えば内見のご案内をしたら、「今日は〇〇へお客様をご案内して、こういったアドバイスをしました。結果、ご満足いただけて嬉しかったです。東京での新生活、がんばってください!」という風に、「業務内容+自分の気持ち」で書くと、ネタ切れにもなりにくいですし、ユーザーのニーズにも合います。

ただ、ここでご注意くださいのは、お客様の個人情報を出さないことです。

もう一つ、重要な観点は「お客様の役に立つ情報を発信する」ということです。例えば「お部屋探しのポイント、アドバイス」「エリアの特性」「乗換え方法、路線の情報」など、地元の人しか知りえない情報を書くと、「いろいろ相談できそうな会社だ」と、好印象を持ってもらえます。

また、その他には、物件情報をブログで紹介するというのも一つの手です。実践されている不動産会社様も多いですね。写真や文章もたくさん掲載できるので、通常の物件詳細では表し切れない物件の魅力を伝えることができます。実際に内見をしてもらっているような感じで書くのがコツです。

ブログでの物件紹介の例。
ブログであれば、自由に物件の魅力を表現できます。



【注1】ブログ:個人や数人のグループで運営され、日々更新される日記的なWebサイト。

【注2】RSSリーダー:Webサイトを巡回してブログ等の更新情報を受信し、リンク一覧の形で表示するソフトウェア。

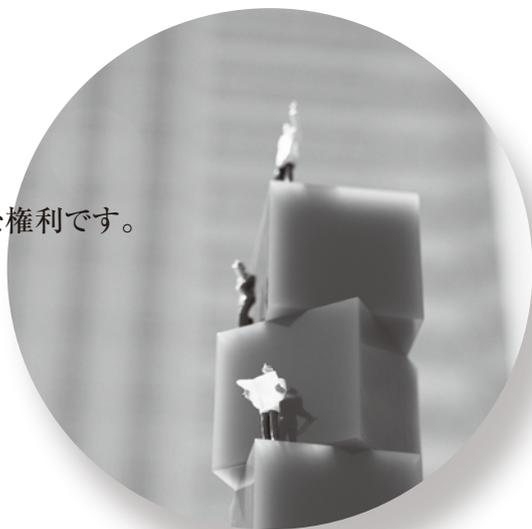
【注3】メルマガ:発信者が定期的にメールで情報を流し、読みたい人が購読するようなメールの配信の一形態。メールマガジンの略。

民法の基礎知識

——「物権・担保物権」編

中央大学法科大学院教授・弁護士 升田 純

今回説明するのは、民法第二編に規定されている物権です。物権というのは、みなさんの日常の業務で関わっている代表的な権利です。みなさんの業務は、宅地、建物という不動産の売買、賃貸等を内容とするものですが、不動産そのものが業務の対象ではなく、不動産に関する権利が対象になるものです。



I 9種類の物権と物権法定主義

不動産に関する権利の代表的な権利は、いうまでもなく所有権ですが、そのほかにもいくつもの権利があります。民法第二編には、総則に関する規定を除き、①占有権、②所有権、③地上権、④永小作権、⑤地役権、⑥留置権、⑦先取特権、⑧質権、⑨抵当権、に関する規定が設けられ、これらが物権と呼ばれる権利です(留置権以下の権利は、通常、担保物権と呼ばれています。なお、ほかに入会権という権利が認められていますが、地方の慣習に根ざしたところが多いので説明を省略します。民法294条参照)。

物権は、物(動産と不動産のこ)です。民法85条、86条参照)に対する直接、排他的な支配を内容とする権利です。物権は債権との違いが話題になることがありますが、日常的に最も顕著な違いは、物権は、民法その他の法律に定めるもののほか、創設することができないものである(民法175条。これは物権法定主義と呼ばれています)のに対し、債権は、契約自由の原則を反映し、原則として当事者の意思によって内容を定めることができるものです。物権法定主義は、物権の特徴、歴史をよく明らかにしているものであり、法律によらないで新たな物権を作ることや法律の規定と異なる内容にすることはできないのです。近代社会に入る前には、不動産をめぐる権利関係が複雑であり、不動産の取引の重大な障害になっていたのですが、近代社会において、物権を所有権等に限定し、画一化し、明確化し、併せて物権の所在を公示する等し、不動産の取引を安全にし、促進したものです。

物権は、物に対する排他的な支配を内容とするものですから、一個の物には一個の物権しか成立しないものであり、一個の物に内容が同じ複数の物権は認められません(なお、異なる内容の物権が一個の物に成立することはあります)。

これは一物一権主義と呼ばれています。物が一個かどうか重要な問題になりますが、周知のとおり、土地は1筆、建物は1棟と数えられます。土地も、建物も登記簿によって公示されていますし、1筆の土地、1棟の建物ごとに登記簿によって特定されています(マンション等の区分所有建物については、1棟の建物内に複数の専有部分が存在し、複数の区分所有権が認められています)。もっとも、土地については、具体的な境界線によって特定されることが必要ですが、境界線をめぐり紛争が生じることがあります。建物については、棟数が問題になることは少ないのですが、登記簿の記載、建物の物理的な形状、構造等によって1棟かどうか判断されるでしょう。

物権のうち、代表的な権利であり、中心的な権利は、所有権です(完全な物権ということもできます)。所有権以外の権利は、所有権を制限する内容のもので、制限物権と呼ばれています。制限物権は、用益物権と担保物権に分けられており、用益物権は、所有権の利用を制限し、他人に物の利用を認める物権のことであり(所有権の使用・収益の権能を利用するものです)、地上権、地役権、永小作権が認められています(永小作権などは、時代を感じさせる用益物権です)。他方、担保物権は、所有権の価値を制限し、物から一定の債権のための優先弁済等を認める物権のことであり(所有権の交換価値の支配の権能を利用するものです)、留置権、先取特権、質権、抵当権が認められています。

これらのほかに、物の占有によって認められる占有権が物権として認められています。

II 物権の一般的な性質、効力は？

個々の物権について説明する前に、物権の一般的な性質、効力について説明しておきます。物権は、物の直接、排他的な支配権ですから、強力な効力が認められ、その効力がしばしば問題になりますから、十分に理解しておくことが大切です。物権の特徴的な効力として、優先的効力、物権的請求権があります。

優先的効力については、物権相互の間における優先的効力と債権との間における優先的効力があります。物権相互の間の優先的効力は、同じ物に物権と物権が対立した場合には、先に対抗要件を具備した物権が優先することをいいます(民法177条、178条)。言葉を変えると、物権を取得したとしても、対抗要件を具備しないと、他の物権に優先することができず、物権を取得した意味がなくなります(物権は、意思表示等によって取得することができますが、対抗要件を具備しておかないと、完全に物権を取得したことにはならないのです。このような考え方は対抗要件主義と呼ばれています)。対抗要件という聞きなれない言葉ですが、不動産の物権の場合には、不動産の登記のことであり(民法177条)、動産の物権の場合には、引渡しのことです(同法178条。引渡しとは、占有の移転のことです。同法182条ないし184条参照)。

不動産の取引においては、直ちに登記を備えることが不可欠であることは、みなさんの業務でも常識になっていると思いますが、これは、民法のこのような諸規定を前提としているのです。例えば、Aが所有する宅地をBに売った後、所有権移転登記をしない間に、Aが同じ宅地をCに売り、Cが先に所有権移転登記を得た場合には(Aがこのような二重売買をすることは実に不当な行為ですが…)、後に買ったCが所有権を取得することになります。

また、例えば、Aが所有する建物、敷地を抵当権等の負担のないことを確認したBに売った後、Bが所有権移転登記をしない間に、AがCに同じ建物、敷地に抵当権を設定し、抵当権設定登記をすると、Cの抵当権がBの所有権取得に優先することになり、Bは抵当権の負担のある所有権しか取得することができません。

物権は債権に対して優先的効力がありますが、このことは、債権一般と担保物権のある債権との優劣につき明白に認められています(担保物権が認められる範囲で債権一般に優先して弁済を受けることができます)。もっとも、賃借権については、対抗要件としての登記が認められており(民法605条)、登記がされた場合には、物権に優先することが認められますし、借地借家法の適用される建物所有の土地の賃借権(借地権)、建物の賃借権は登記以外の対抗要件を備えることができ(借地権につき借地上の建物の登記、建物

の賃借権につき建物の引渡し)、物権に優先することが認められます(これは、不動産の取引において重要な例外です)。

みなさんが従事する不動産の取引においては、対抗要件の具備が極めて重要ですから、常日頃から忘れてはならない事柄です。例えば、建物の所有者AがBに建物を賃貸した後、Aが建物をCに売った場合、本来は、Bが賃借権設定登記を得ていない限り、Cに賃借権を主張することができないのですが(この事態は、「売買は賃貸借を破る」と表現されています)、借地借家法31条1項により、Bが建物の引渡しを受けているときは、賃借権の取得に対抗要件を取得していますから、Cに賃借権を主張することができます(BはCに賃借権を対抗することができるということもできます)。

物権的請求権としては(物上請求権と呼ばれることもあります)、物権が侵害された場合、妨害を排除し、物権の内容を完全実現することを請求できる権利のことです。民法には、物権的請求権が明示して認められていないのですが、権利の性質、沿革から当然のこととして認められています(なお、民法197条ないし202条には、占有者に占有訴権という権利を認めているのですが、占有者に認められるのであるから、所有権等の物権を有する者には当然に認められるということもできます)。

物権的請求権は、みなさんの関与する取引では、さほど問題になることはないのですが、不動産の管理の場面ではしばしば問題になるものです。物権的請求権は、物権的返還請求権、物権的妨害排除請求権、物権的妨害予防請求権の3つの種類が認められているのですが、その違いは、物権侵害の態様によるものであり、物の占有が侵奪された場合、占有の侵奪以外の態様で物の占有が侵害された場合、物権侵害が生じているわけではないものの、侵害のおそれがある場合にそれぞれ認められるものです。例えば、Aが建物を所有していたところ、Bが建物に無断で居住したり、賃借人Bが賃貸借が終了した後も建物に居住したりしている場合には、Aは建物の所有権に基づきBに建物の明渡しを請求することができますが、これが物権的返還請求権です。

物権的請求権は、物権のみに認められているのですが、対抗要件を具備する不動産の賃借権についても物権的請求権または類似の権利が認められていますから、賃貸不動産の妨害対策等の管理に利用することができます。

III 不動産の登記の必要性和対抗要件

先ほど優先的効力のところで説明したように、不動産につき売買契約、贈与契約を締結したりして所有権を移転したり(物権の移転になります)、抵当権等の制限物権を設定したり(物権の設定になりますが、物権の移転と併せて、物権変動

と呼ばれています)する場合、契約によって一応物権の設定、移転の効力が生じるのですが(民法176条)、対抗要件としての不動産の登記を得ておかないと、他に物権を取得する等する者が登場するおそれがあるため、物権の移転、設定の効力が完全に生じません(同法177条。このような場合、物権の設定、移転を第三者に対抗することができると表現されます)。

不動産の取引を行い、物権を有効に取得するためには、適時に不動産の登記を得ることが必要であることを肝に命じておいてください。もっとも、この原則については、いくつかの例外がありますが、例外のうち重要なものとしては、共同相続を含め相続によって物権を取得した場合には、相続人は登記を得ることなく物権の取得を第三者に対抗することができます。また、物権の変動につき登記がないと対抗することができないとしても、すべての第三者に対抗することができないかについては、議論があり、登記の欠缺(けんけつ、法学用語で「欠けていること」)を主張する正当の利益を有する者に限定されますし、背信的悪意者には登記なく物権の変動を対抗することができると一般的に理解されています。

正当の利益とか、背信的悪意者といった専門用語が並んでいますが、みなさん方が関与する通常の不動産の取引においては問題になることが少ないと思われます。ただ、背信的悪意者の「悪意」とは害意という意味ではなく、自己が関与する不動産の取引において取得する物権と対立する関係の物権の変動がされていることを知っていることというものですから、先に不動産の取引がされ、対抗要件が具備されていないことを奇貨として不動産の取引を行ったような場合に問題になります(不動産の取引を行っても、物権の取得の効果が否定されることになります)。

IV 所有権

物権の中で完全な内容を備えたものは、所有権であることはすでに紹介したのですが、その内容は、法令の制限内において、自由に所有物の使用、収益および処分をすることができる権利です(民法206条)、土地の所有権については、法令の制限内において土地の上下に及ぶとされています(同法207条)。なお、建物のうちでも、マンション等の区分所有建物については、本来一個である建物(1棟の建物)につき複数の区分所有権が認められています(詳しい内容は、建物の区分所有等に関する法律に定められています)。

不動産の所有権については、処分の自由は広く認められています。使用・収益の自由は法令によってさまざまな規制を受けているものであり、その規制の内容を個々の不動産ごとに理解しておくことが重要であり、みなさんも重要事項の説明に当たって十分な調査と注意が必要になっています。土

地を所有すると、隣接する土地との境界、利用等の関係が問題になることが多いのですが、民法は、相隣関係として詳細な規定を定めています(民法209条ないし238条)。隣接する土地に建物が建築され、居住等していると、土地の通行、自然の水流、排水、堰の設置、境界標、囲障の設置・保存、障壁の設置、竹木の枝、建築制限等をめぐって近隣の法律問題が生じることがありますが、民法はこれらに関する規定を設けています。なお、近年は、プライバシーに対する関心の高まりから、近隣の居住者間でプライバシーの侵害、保護をめぐる問題が生じることがあります。

また、民法は、所有権の取得として、無主物の帰属、遺失物の拾得、埋蔵物の発見等に関する規定を定めています(民法239条ないし248条)、例外的な場合であって、みなさんの業務に関係することは少ないでしょう。なお、東日本大震災では、海岸部の土地の一部が海面下に沈下した事例が報道されていましたが、事情によっては土地の所有権が消滅することになります。

物は、1人の者が所有するだけでなく、複数の者が所有することがありますが(この複数の者を共有者といいます)、これを共有するといいます。共有は一個の物を複数の者が買ったりすると生じるのですが、共同相続によって共同相続人の中で生じることが多いでしょう。共有者は、それぞれ共有持分を有するものですが(これは共有持分といいます)。共同相続の場合には、各相続人が法定相続分の割合で共有持分を取得します。それ以外の場合には、各共有者の持分は、平等であると推定されています(民法250条)、共有持分を自由に処分することができますし、共有物の全部につきその持分に応じた使用をすることができます(同法249条)。

共有物、特に不動産が共有されている場合には、その不動産の賃貸、解除・解約、自己使用、修理・修繕、妨害の排除等をする必要があることがあります。共有者間で意見の調整、意思の決定等をどのようにするかが問題になります。共有物を変更する場合には、共有者全員の同意が必要ですが(民法251条)、管理をする場合には、持分の価格に従い過半数で決めることができ(同法252条本文)、保存行為の場合には、各共有者が単独で行うことができます(同条但書)。

みなさんの業務の中では共有の不動産を賃貸することがあると思いますが、この場合には、議論があるものの、共有者全員の同意が必要であるとする見解が多いようですから、共有者の一部の人と交渉を進めるのではなく、共有者全員の意思を確認することが重要です。なお、不動産の賃貸借契約を解除したり、解約したりする場合には、共有者の過半数で決めることができるとの見解が有力です。共有については、ほかに共有物の分割に関する規定も定められています(民法256条ないし262条)。

V

用益物権 (地上権、永小作権、地役権)

①地上権

用益物権のうち、民法で最初に登場するのは、地上権です(民法265条ないし269条の2)。地上権は、みなさんの業務において関係することのある物権です。地上権は、他人の土地において工作物または竹木を所有するため、その土地を使用する物権です(民法265条)。他人の土地上に建物を建築する場合には、賃借権を利用することもあります。地上権を利用することもあります(地上権の場合にも、借地権と呼ばれていますが、賃借権の場合と比較すると、実例ははるかに少ないようです)。

地上権を設定する場合、存続期間を定めることができますが、定めないこともあります(民法268条)。また、地代を支払うことが通常ですが、払わないこともあるようです(民法266条)。

最近、地下または空間において工作物を所有するために地上権を設定することが見られ(民法269条の2)、特に超高層の建物の建築に当たって隣接する土地の空中の使用につき長期にわたる地上権を設定することが利用されているようです(これは空中権と呼ばれることがあります)。空中権も物権ですから、登記をすることができますし、登記をしておかないと、優先的効力が認められません。

②永小作権

次の用益物権は、永小作権ですが(民法270条ないし279条)、これは、小作料を支払って他人の土地において耕作または牧畜をする物権です(同法270条)。

民法は、永小作権につきさまざまな内容の規定を設けており、かつては重要な物権でしたが、その名称のとおり、相当に時代を感じさせる権利です。現在は、永小作権の重要性が失われたということができません。

③地役権

最後に紹介する用益物権は、地役権です(民法280条ないし294条)。地役権は、設定行為で定めた目的に従い、他人の土地を自己の土地の便益に供する物権です(民法280条)。地役権は、自己の土地の便益のために他人の土地を通行したり(この地役権は、通行地役権と呼ばれています)、用水のために利用されたりすることが多く、特にみなさんの業務の関係では、通行地役権が問題になることが多いでしょう。

この場合、自己の土地のことを要役地といい、他人の土地を承役地といいます(便益に供され、負担を抱えるのが承役地です)。設定行為で定めることができる目的は、民法の相隣関係に関する規定のうち公序に関する規定に反しないものであれば、自由に定めることができるとされています(民法280条但書)。地役権は、要役地のために認められる権

利ですから、要役地を離れて地役権のみの譲渡は認められていませんし、特段の特約がない限り、要役地の所有権の移転とともに移転するものです(民法281条。この原則は地役権の付従性と呼ばれています)。

地役権は、隣接する土地の所有者間で契約を締結することによって設定することができますが、長年、隣接する土地、近隣の土地を通路として使用している場合には、黙示の設定の合意が認められたり、時効取得によって認められたりすることがあります(民法283条、284条)。

通行地役権が問題になる事例は少なくなく、例えば、宅地分譲が行われた際、道路部分を隣接する土地の所有者の一部の者の所有としたり、無関係の者の所有としたりした場合とか、十分な説明をしないまま近隣の住民が通路として使用し続けたりした場合には、通行地役権の設定、内容をめぐり深刻な紛争が発生することが少なくありません。みなさんの業務においても道路の存在、範囲は極めて重要な関心事ですから、通行地役権について十分な知識を得ておくことは無駄ではありません。黙示の合意によって、あるいは取得時効によって通行地役権が認められることが少なくなく、多くの判例が出されていますから、困難な問題に直面した場合には、法律専門家に相談することを勧めます。

地役権も登記をすることができますが、登記をしなければ優先的効力が認められないのですが、通行地役権の場合には、周囲の土地の利用状況、土地の構造・用途に照らして道路であることが明らかであることが多いため、後日、この状況を知りながら承役地の所有権を取得した者は、正当の利益を有しない第三者、あるいは背信的悪意者として保護されないことがあります。

要役地の取引であっても、承役地の取引であっても、みなさんが取引に関与した場合には、現場を十分に踏み、関係者から事情を十分に聴き取り、地役権の設定の有無、内容を慎重に検討することが望まれます。

VI

担保物権 (留置権、先取特権、質権、抵当権)

①留置権

担保物権は、担保物権を有する者が債務者に対する特定の債権、または一定の範囲の債権の弁済を確保するために物に認められる権利です(物の所有者と債務者が同じであることが多いのですが、異なることもあります)。

このうち、留置権は、他人の物を占有する者が、その物に関して生じた債権を有する場合、その債権の弁済を受けるまで、その物を留置することができる物権です(民法295条1項。なお、同法295条ないし302条)。要するに、物を占有する者が、その物に関して生じた債権を有する場合、その債権が弁

済されないと、その物を渡さないといって、債権の弁済を強制することが期待されているのです。

留置権は、契約の締結等の当事者の意思を要せず、公平の観点から、一定の要件の下、法律上当然に認められるものです。また、留置権は、留置権者が留置物を占有していることによって認められるものですから、占有を失うと、留置権が消滅します。

②先取特権

先取特権は、民法その他の法律の規定に従い、その債務者の財産について、他の債権者に先立って自己の弁済を受ける物権のことです(民法303条ないし341条)。先取特権は、契約の締結等の当事者の意思を要せず、さまざまな根拠から、一定の要件の下、法律上当然に認められるものです。先取特権は、債務者の総財産または特定の財産(物)につき優先弁済を受けることが認められるものですが、これを基準として、一般の先取特権と特別の先取特権に分けられ、後者はさらに、動産の先取特権と不動産の先取特権に分けられています。

民法は、先取特権について、総則(民法303条ないし305条)、一般の先取特権(同法306条ないし310条)、動産の先取特権(同法311条ないし324条)、不動産の先取特権(同法325条ないし328条)、先取特権の順位(同法329条ないし332条)、先取特権の効力(同法333条ないし341条)の多くの規定を設けています。先取特権の諸規定のうちには、不動産賃貸の先取特権(民法311条ないし316条)とか、不動産売買の先取特権(同法325条、328条)も規定が設けられていますが、これらの規定はみなさんの業務に関係するところがありますから、覚えておくが無駄ではないでしょう。

③質権

質権は、債権の担保として債務者または第三者から受け取った物を占有し、かつ、その物につき他の債権者に先立って自己の債権の弁済を受ける物権ですが(民法342条ないし366条)、日常的に聞き慣れた物権です。質権者は、債権の弁済まで質権の目的物を留置することによって弁済を強制することができますし、民事執行法によって目的物を換価等して優先弁済を受けることができます。

質権は、契約によって設定することができるものですが、債権者にその目的物を引き渡すことによって効力が生じるものです。質権によって担保される債権の範囲は、民法上明確にされています(民法346条)。質権は、目的物の種類によって、動産質(民法352条ないし355条)、不動産質(同法356条ないし361条)、権利質(同法362条ないし366条)に分けられます。

質権がみなさんの業務に関係することは稀であると思いま



すが、近年は、不動産の賃貸借において交付される敷金返還請求権に質権が設定されていることがあります(これは権利質に当たります)、注意をしてください。

④抵当権

抵当権は、最も利用度の多い代表的な担保物権であり、みなさんの業務においても処理を要する物権でしょう。抵当権は、債務者または第三者が占有を移転しないで債務の担保に供した不動産につき他の債権者に先立って自己の債権の弁済を受ける物権です(民法369条1項。なお、同法369条ないし398条の22)。抵当権者は、債務者が債務の弁済を怠ると、民事執行法によって目的物を換価等して優先弁済を受けることができます。

抵当権は、契約によって設定することができるものですが(債務者以外の第三者が抵当権を設定する場合、その第三者は物上保証人と呼ばれることがあります)、その設定の際には抵当権設定登記を得ておくことが必要不可欠です。同じ不動産について順位を同じくし、または順位を異にする抵当権を設定することもできますし、複数の不動産に同一の債権のために抵当権を設定することもできます。

抵当権は、特定の債権を担保する抵当権と一定の範囲に属する不特定の債権を極度額の限度において担保する抵当権が認められています(民法398条の2第1項)。後者の抵当権は、根抵当権と呼ばれ、普通の抵当権と比べて、さまざまな特別の取扱いが認められています(民法398条の2ないし22)。

* * * * *

(※占有権については、紙面の関係もあり、またの機会があれば解説することになります。)

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

マンション標準管理規約が改正されました

国土交通省は7月27日、マンションの管理組合が管理規約を制定、変更する際の参考となる、マンション標準管理規約の改正を発表しました。

今回の改正では、役員のなり手不足に対応するために、資格要件を緩和し、当該マンションに現に居住していない組合員からも、理事・監事を選任できるようにするとともに、理事会による機動的な運営が可能となるよう、決議事項の明確化、新年度予算成立までの経常的な支出を理事会承認により可能とする手続き規定の整備等が記載されています。

また、組合員の出席によらない総会運営方法である書面による議決権行使の取扱いルールを明確化し、本人が議決

権行使書で賛否の意思表示をできるように議案内容をあらかじめ明確化しておくこと、代理人の選定は組合員が主体的に決定することが必要で、適当な代理人がない場合は、自ら議決権行使書で賛否の意思表示をすることが必要である旨もコメントに記載されています。

さらに、管理組合の財産の適切な管理等について、管理費の徴収にかかる第60条関係のコメントを改正した他、管理組合が保管する長期修繕計画書等の書類等について、保管責任者の明確化や、その閲覧・保存方法についての規定を追加し、共用部分の範囲に関する用語についても整理しています。詳しくは下記ホームページをご参照ください。

●国土交通省・マンション管理について

URL <http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/mansei/manseikanri.htm>

「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン(再改訂版)」が発表されました

国土交通省は8月16日、民間賃貸住宅の退去時における原状回復をめぐるトラブルの未然防止のために、賃貸人・賃借人があらかじめ理解しておくべき一般的なルールを示した「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」について、記載内容の補足やQ&Aの見直し、新しい裁判例の追加等を行った再改訂版を発表しました。

具体的には、契約書に添付する原状回復の条件(当事者

双方の修繕負担の分担、賃借人の負担範囲、原状回復工項目単価等)に関する様式や、原状回復の対象となる箇所の破損の状態を確認するための原状回復費用精算書様式を追加するとともに、特約の有効・無効に関する考え方を明確にしました。また、税法改正に則った残存価値の割合の変更や、Q&A、新しい裁判事例を追加しています。

詳しくは下記ホームページをご参照ください。

●国土交通省・「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」について

URL <http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/torikumi/genzyokaifuku.htm>

MANNER



連載 vol.5 マナーあれこれ 別れ際の印象、あとひきしさ

嶋岡 美穂子 (元セゾングループ教育事業部担当者)

お客様と商談したり、お客様や上司とお酒の宴を設けたりすることは日ごろよくある場面だと思います。この人と人間関係を深めたい、末永く深いお付き合いをしたいと思うとき、和やかに会話が弾むように考えたり、粗相のないよう行動に注意を払われたりしていることだと思います。

ともに時間をすごしているときは相手の顔を見ながら振舞うことができますが、最後に忘れてはならない大切なことが、別れ際のしぐさです。

私は日ごろ、たくさんの方とお目にかかり、打合せさせていただく機会が多くあります。打合せが終わり別れの言葉を交わし、その場を離れ歩き出したときに、10メートルくらい歩いたら必ず振り返ります。その時、相手がまだ私の姿を見守ってくると何ともいえない暖かい気持ちになります。“この人とまた逢いたい”“この人のために頑張ろう”という気持ちが湧き上

がります。そして、その見送る姿に深々と感謝の気持ちを込めて頭を下げるのです。すると、見送ってくださる人は同じように礼を返してこられます。

後で知ったのですが、このよう行動は江戸しぐさの1つで「あとひきしさ」というそうです。

落花生を“あとひき豆”といいます。美味しくてつつい食べてしまう、あとをひくという意味です。「あとひきしさ」はもう一度会いたくなる、そんな気を起こさせるしぐさのことをいうそうです。

いつまでも見送るそのしぐさに、私はあとを引かれているのです。ですから、私が逆の立場で見送る側になった場合も、相手が見えなくなるまで見送ります。嬉しいと感じた気持ちを他の人に伝えることができたなら、とても素敵なことだと思います。