平成23年10月10日発行（毎月10日発行）通巻第410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

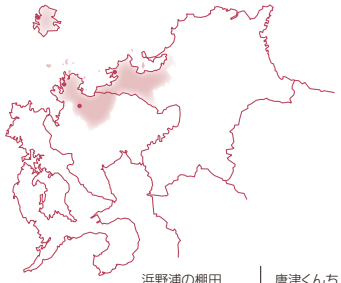
10
October
2011
リアルパートナー 10月号

トレンド・ウォッチ

全宅連 不動産税制で実態調査
過半数が「消費税率の据置き・軽減を！」

● 紙上研修　不動産関連法規以外の法律知識

連載 裁判例を分析　無催告解除特約が有効に成立するとした事例



浜野浦の棚田
佐賀県
東松浦郡 玄海町

唐津くんち
佐賀県 唐津市

可也山（糸島富士）
福岡県 糸島市

猿岩
長崎県 壱岐市

日本再発見！
各地の観光圏

玄界灘観光圏（佐賀県・長崎県・福岡県）──魏志倭人伝の途
「古代からの文化観光圏が現代に甦る」─豊かな自然と歴史に親しむアジアのヒーリングスポット

玄界灘に面し、『魏志倭人伝』に記された邪馬台国への途上にある一支国～末盧国～伊都国～奴国の地で、古くから大陸・半島を含めた海上国際交流圏を形成していました。そんな歴史文化遺産だけでなく、リアス式海岸や虹の松原、棚田などの自然景観、農水産物、伝統工芸も豊富。アジアゲートウェイ都市を目指す福岡をゲートウェイとした広域観光圏です。

トレンド・ウォッチ　全宅連 不動産税制で実態調査

過半数が「消費税率の据置き・軽減を！」

85%が住宅ローンを購入主資金として利用

全宅連は今年4月から5月にかけて「平成24年度不動産税制に係る消費者実態調査」を行いました。消費税率引上げの賛否・影響予測、住宅購入資金の捻出方法、税制特例の利用状況、その他について調査しました。今回は、この調査結果の中からピックアップして紹介します。さらに詳しい内容を知りたい方は、下記ホームページをご参照ください。

●全宅連「平成24年度不動産税制に係る消費者実態調査」
URL http://www.zentaku.or.jp/public/researchreport/pdf/20110704zeisei.pdf

同調査は、郵送によるアンケート調査で実施されました。調査票は2011年4月19日に送付、回答期限は5月10日。調査対象は、全宅連のモニター会員で（全発送数1,032件のうち、宛所不明等で返送されたものなどがあったため有効発送数は1,028件）、有効回答数（集計対象数）は595件、有効回答率は57.9%でした。

主な調査項目は次のとおりです。

①消費税の税率引上げによる住宅購入者への影響等
②住宅を購入した消費者の資金捻出方法および税特例の利用状況等について
③不動産の固定資産評価に係る消費者への影響について
④新築住宅に係る固定資産税減額措置見直しによる消費者への影響
⑤消費者が居住用不動産を売却したケースについて
⑥不動産の買取再販の現状について
⑦新築住宅分譲の販売期間について

■過半数が消費税率引上げに反対

消費税の税率引上げによる住宅購入者への影響等では、消費税率が引上げられた場合、「一時的に取引が増える」がもっとも多く39.5%、「購入件数が大幅に落ち込む」が27.7%、「購入件数が若干落ち込む」が27.6%と、“落ち込

Contents October 2011

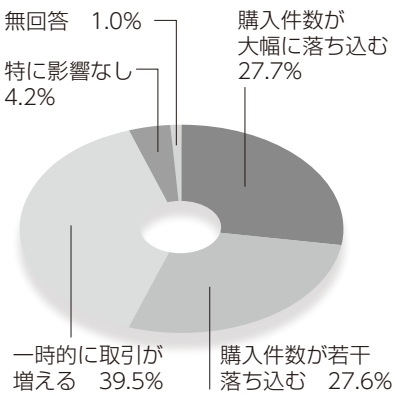
02 トレンド・ウォッチ 全宅連 不動産税制で実態調査
04 連載vol.43 知っていれば役立つ税務相談119番
05 連載vol.17 不動産の経済学
06 連載vol.2 データで読む居住志向
07 連載vol.6 わかりやすいリフォーム基礎知識
08 連載vol.13 不動産広告の注意点
09 連載vol.11 住宅ローンアドバイス
10 連載vol.6 これからの不動産流通
11 連載vol.9 明日への提言
12 連載vol.14 トラブル未然防止のために 裁判例を分析
14 連載vol.8 基本を確実に!宅地建物取引講座
16 連載vol.8 知っておきたい!建築基礎知識
18 連載vol.11 IT活用のヒント
19 紙上研修 宅建業者として必要な不動産関連法規以外の法律知識
24 宅建業法施行規則一部改正／23年都道府県地価調査／「住まいの売却ガイド」「住まいの購入ガイド」を発行／連載vol.6 マナーあれこれ

Realpartner 10月号

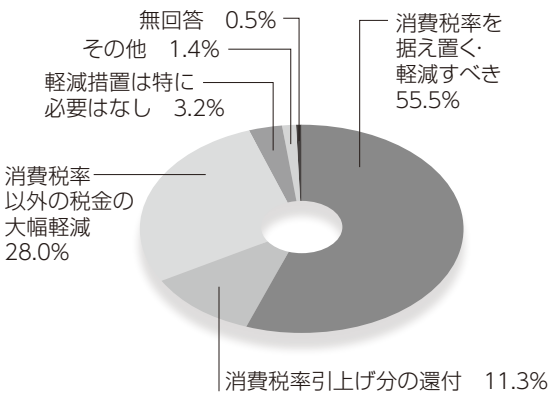
2011年10月10日発行　通巻第410号
発行／社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
社団法人全国宅地建物取引業保証協会
発行人／伊藤博　編集人／出口建夫
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
TEL.03-5821-8181（広報） FAX.03-5821-8101 URL. http://www.zentaku.or.jp/

●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。

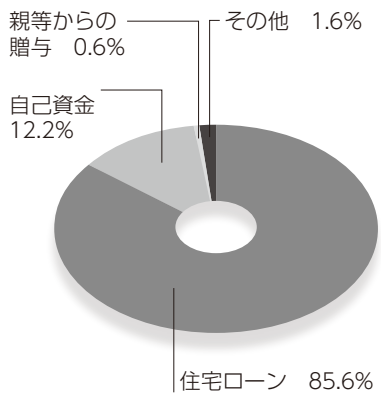
図表1●消費税率引上げによる影響



図表2●税制軽減措置の必要性



図表3●住宅購入者の主たる資金



む”が合計で半数を超えました（図表1）。

消費税率が引上げられる直前に駆け込み需要は期待できるものの、引上げられた後は住宅購入者が減ってしまうというのが大方の予測のようです。

また、必要と思われる税制軽減措置は、「消費税率を据え置く・軽減すべき」が55.5%と過半数を超え、続いて「消費税率以外の税金の大幅軽減」28.0%となっています（図表2）。「消費税率引上げ分の還付」という回答も11.3%あり、消費税率引上げには、相当の拒絶感があるように思えます。

■住宅購入者の主たる資金は住宅ローンが85%

過去1年間（2010年4月～2011年3月）に住宅の売買取引を行った人が、購入のための主たる資金をどう捻出されたかを聞いたところ、「住宅ローン」が85.6%でもっとも多くなりました（図表3）。「親等からの贈与」は0.6%でした。

また、住宅ローン利用での実務上の問題があるかないかを聞いたところ、「ある」が19.5%、「ない」が76.9%、無回答3.6%となりました。「実務上の問題がある」と回答した人に現状の問題点を聞いたところ、次のような内容の回答が多く得られました。

- 審査が厳しい。
- 所得（給料）が下っているため、親からの支援が無いとローンが通らない場合が増えている。
- 公務員等は最優遇金利で問題なく貸してくれるが、中小企業従業員や自営業者には厳しい。
- 個人事業主への融資が厳しい。
- 過払い請求者（消費者金融）、また消費者金融の利用者への融資が厳しい。
- 借入希望者の勤務先を重視し（属性重視）、住宅ローンの手続きが遅くなる銀行が多い。
- 審査に時間がかかる。担保評価出し等、与信の見方も厳しい。
- 正社員でないため、ローンが通らない場合が増えている。
- 借入希望者の勤続年数で困ったことがある。最近、転職が増え、勤続年数が足りないため借入れができないケースがある。

■贈与税特例措置、利用・利用検討が100%

住宅購入のための主たる資金を「親等からの贈与」で捻出した人が、贈与税の各特例措置を利用されたかどうかを聞いたところ、「利用していた」が33.3%、「利用を検討していた」が66.7%でした。

「利用していた」または「利用を検討していた」人が、「どのような種類の住宅取得資金に係わる贈与税の特例措置を利用または利用検討していたか」を聞いたところ、「相続時精算課税制度（2,500万円までの課税の繰延）」が16.7%、「住宅取得資金に係る贈与税非課税制度（2010年は1,500万円まで非課税、2011年は1,000万円まで非課税）」が50.0%、「暦年課税制度（年110万円まで非課税）」が33.4%となりました。

■固定資産税評価額と成約価格の差は？

その他の調査結果で、興味深いものは次のとおりです。

固定資産税等の根拠となる不動産の固定資産税評価額と消費者の購入価格（成約価格）との価格差についてたずねたところ、「固定資産税評価額が取引価格より安い」が58.7%、「固定資産税評価額が取引価格より高い」が17.1%、「固定資産税評価額と取引価格がほぼ同じである」が20.5%という結果でした。

また、「固定資産税評価額が取引価格より高い」と回答した人に対して聞いたところ、高いものは「土地」が57.8%、「土地・建物両方とも」が27.5%、「建物」が13.7%という順になりました。そのうち、「建物」または「土地・建物」と回答した人に、特に固定資産税評価額が高いと思われる建物の構造用途の順位を聞いたところ、事業用の鉄骨鉄筋コンクリートを1番とした人が41.9%、事業用の鉄筋コンクリートが24.1%、居住用の鉄骨鉄筋コンクリートが21.4%という結果でした。

平成2010年1月以降に、消費者が居住用不動産を売却（買換えではない）して譲渡損失が発生した案件はありますかという問いには「ある」37.8%、「ない」32.6%、「わからない」27.7%という結果でした。

東京シティ税理士事務所　税理士　菊地 則夫

「固定資産の交換の特例」の活用例―その2

Q 前号に引き続き、「固定資産の交換の特例」の具体的なケースを紹介してください。

交換特例の具体例をさらに2つ紹介します。

<ケース2> 地主さんと借地権と底地権を交換して、お互い所有権としたい（図参照）

借地権を有している甲さんは、このたび借地権の更新の時期を迎えました。その際、地主（底地権者）の乙さんから「あなたの借地権の一部と私の底地（所有権）の一部を交換しましょう」という申し出を受けました。甲さんは取得した土地の上に建物を建築して引き続き居住する予定ですが、聞くところによると乙さんは、交換で所有権・借地権をともに得た土地を、すぐに建売業者に売却してしまうそうです。この場合に固定資産の買い換え特例の適用を受けることができますか?

<回答>

甲さんの借地権の一部と地主乙さんの底地の一部を交換することについて、前号で解説した適用要件を充足すれば「固定資産の交換の特例」の適用を受け、課税を繰り延べることができます。

しかし、今回のケースでは、地主乙さんは交換により取得した借地権をすぐに売却してしまうので、前号で解説した適用要件のうち「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」に該当しなくなってしまいます。

したがって地主乙さんは「固定資産の交換の特例」の適用は受けられませんが、甲さん単独では以後引き続き居住するので適用要件を充足し、「固定資産の交換の特例」が受けられます。たとえ相手方で交換の要件を充足しなくても、甲さんには影響はありません。

<ケース3> 土地を分割して一部を交換、残りを売買とした場合（図参照）

Xさんは所有するA土地を2分割してその一部（図の斜線部分）を、Yさんの所有するB土地と等価交換しようと思っています。残りの土地については、まだ買い手が決まっていないので探していると、Yさんから「残りの土地を私に売却してくれないか」という申し出を受けました。そうすると、同じ土地を同じYさんに一部は交換、残りを売買という形で取引することになってしまいますが、この場合、Yさんとの間で一部について「固定資産の交換の特例」の適用は可能ですか?

<回答>

Xさんが「固定資産の交換の特例」の適用を受けようとする場合、前号で解説した適用要件のうち「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」を充足する必要があります。

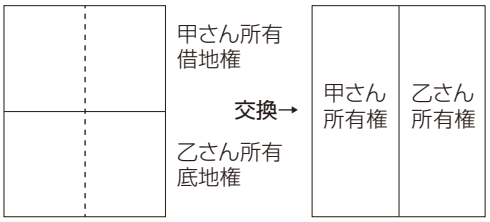
この場合の「資産の価格」は交換の対象となった資産の時価相当額を言いますが、たとえば一つの土地を分割して譲渡し、分割した土地の一部について交換とし、残りを通常の売買とする場合、Yさんのように交換の当事者と売買の当事者が同一の方ですと、売買により譲渡する部分の土地についても交換の特例の判定要素に加えなければなりません。つまり売買部分は交換差金となり、その部分が20%を超えると交換の特例は受けられません。

したがって、XさんはYさんとの間で「固定資産の交換の特例」の適用を受けるのであれば、残りの土地はYさん以外の第三者に譲渡する必要があります。

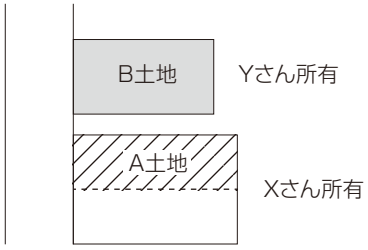
＊　＊　＊　＊　＊

複数の土地を所有している方や、所有している土地が今一つ有効活用できていないような方は、ぜひとも「固定資産の交換の特例」を活用してみてください。上記の例に示したものはもちろん、それ以外にも活用できるチャンスはまだまだあります。他の課税の繰り延べの規定（特定事業用資産の買換え・中高層耐火建築物の買換え）に比べて、適用要件が簡素で幅広いところも魅力です。

●ケース2の場合



●ケース3の場合



公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授　田辺 信之

不動産ビジネスに役立つドラッカーの理論②

今回は、ドラッカーのいう「組織」と「組織と個人（知的労働者）の関係」について説明していくことにします。

現代社会では、多くの商品やサービスが会社などの組織を通じて供給されています。これは、何かを作るにしても販売するにしても、ある程度の規模で組織的に行動したり、多くの人々が持っている知識を活用したりしたほうがビジネスを進めるうえで有利なことが多いからです。

もちろん、個人としてビジネスに取り組んでいる方もいるでしょうが、その人が所属している業界団体、私的団体なども組織ですから、完全に組織を離れているわけではありません。その意味では、現代社会は組織から構成されているといってもよいでしょう。

組織を目的意識と責任を持って利用

この組織の中における個人の生き方として、ドラッカーは「組織を目的意識と責任を持って利用することである。この責任とそこに伴う意思決定から逃げるならば、組織が主人となる。逆にこの責任を引き受けるならば、われわれが主人となる」（P・F・ドラッカー著「断絶の時代」）と述べています。

要するに、「組織を利用して、自分の目的に適ったことをやりなさい。ただし、それには責任が伴います。そうしなければ、逆に組織に利用されるだけの存在になりますよ」ということを言っているのです。

サラリーマンがよく「自分は組織の歯車の一つに過ぎない」という嘆きともつかない言葉を発することがあります。しかし、ドラッカーに言わせれば、それは自分の目的と、それに伴う責任意識が確立されていないためであって、そういったことを感じるのは組織のせいというよりも、自分のせいだということになるでしょう。

たとえば、不動産の仲介取引で、一定の数値目標を達成することをノルマと感じると、営業をしていても楽しくないかもしれません。ですが、「自分が将来この分野で生きていくための知識・経験を蓄えたい。そのために組織を利用して数多くの実践的経験を積んでいるのだ」という明確な意識を持てば、もはやノルマではなくなってしまいます。そうなったときに、優れたアイデアや新たな熱意も生まれるでしょうし、営業成績も自ずと上がってくるでしょう。結果的に、今いる組織で成功するかもしれません。

成果をあげる能力が個人と企業をつなぐ

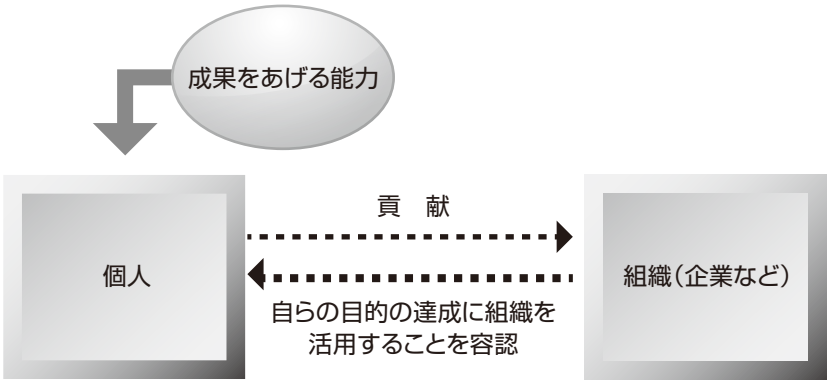
ドラッカーは、このことを「成果をあげる能力によってのみ、現代社会は二つのニーズ、すなわち個人からの貢献を得るという組織のニーズと、自らの目的の達成のために道具として組織を使うという個人のニーズを同時に満たすことができる」（P・F・ドラッカー著「経営者の条件」）と表現しています。

昔の日本企業では、会社のために自己犠牲の精神で働くことが求められました。もちろん、今でもあるときにはそうした考え方も必要でしょう。しかし、現在は昔のように定型化した業務を大量にこなすだけで、成果が上がる時代ではありません。個人のそれぞれの強みを生かし、それを成果に結び付ける必要があります。そのためには、個人が自らの目的達成のために、道具として組織を利用するという発想が重要になってくるのです。

逆にいえば、経営者は部下の強みが組織としての成果に結びつくように、部下を使う必要があります。

今、不動産市場は大きく変わりつつあります。少子高齢化の進展は、顧客のニーズを変えましたし、インターネットが顧客に対する有力な情報提供手段として機能するようになりました。そうした中で、業績を上げるためには、それぞれの部下の強みを生かすことがますます求められるようになっています。個人企業であっても、他の企業や個人と協力関係を築くことによって、同様な取組みが可能になります。

●個人と組織の関係



データで読む居住志向

阿曽 香
（リクルート住宅総研 主任研究員）

次世代の消費者像② 時代背景から読み取る若年世代の特徴

今の若年層が育った時代は「不景気」が前提

6年ほど前、不動産会社や団体から、若年消費者層に関するデータ提供や講演の依頼が集中した時期がありました。団塊ジュニアと呼ばれる層（現在37歳～40歳）が住宅購入適齢期に入り、それ以前とは異なる消費者層に戸惑いを感じた方が多かったことが理由だったように思います。

彼ら団塊ジュニア層は「堅実な将来設計を持ち、消費も堅実」という傾向がありますが、そこにはバブル崩壊や、それに続く深刻な不景気などが関係していました。

このように、時代の大きな変化は、消費者の志向に影響を及ぼすことがあります。では、今後のターゲットとなる消費者層は、どうでしょうか。彼らが過ごして来た時代から、ヒントとなる出来事を振り返ってみたいと思います。

右表に、1991年以降の出来事を抜粋しました。ここでは分かりやすいよう、1985年生まれ、現在26歳の人（Aさんとします）を例にしてみましょう。

1985年のプラザ合意をきっかけに、日本は不動産バブルの時代に入っていきます。ところが、1991年、Aさんが6歳のときにバブルが崩壊。その後、10歳で阪神・淡路大震災やサリン事件（ともに1995年）が起き、12歳では大手金融会社の倒産（1997年）が相次ぐなど、小学生の間は社会的に暗く不安な話題が多かった時期を過ごしています。2000年代中盤から景気回復基調が見られたものの、2008年にはリーマンショックが起き、またもや景気不安の時代を経験することに。

今の若年層は、幼いころからの多くの時間を不景気の中で過ごしてきました。彼らの、過度な希望は持たない、将来に対して備えを怠らないといった堅実な考え方には、幼い頃からの不景気や不安定な社会情勢なども影響しているのです。

学生時代からネットや携帯電話が「当たり前」

情報伝達や入手の手段も、ここ10数年で大きく変わりました。

現在30歳代前半の人たちが高校生の頃は、ちょうどポケベル全盛時代。その後、1990年代後半にはインターネット、携帯電話が広がり、メールが新しいコミュニケーション手段として定着しました。IT技術の進化によって、個人が多数の人に対して意見を発信することも可能になり、多様化してきています。

また、インターネットは消費者が入手できる情報の量や内容も格段に広げました。知りたいこと、欲しい情報の多くは、ネット上で手軽に、しかも無料で入手できる時代となっています。

今後、住宅購入のメイン層となる20歳代後半は、学生時代からインターネットや携帯電話を必需品とし、新たな情報手段を使いこなしてきた世代です。

この連載では、こうした情報伝達手段の変化が、彼らのコミュニケーションや消費における考え方にどんな影響を与えているかも見ていきたいと思います。

●過去 20 年間の主な出来事

西暦	Aさん年齢	国内の出来事・消費	世界の出来事
1991年	6歳	バブル崩壊	湾岸戦争勃発、ソ連邦崩壊
1992年	7歳	第二次ゆとり教育（個性重視）、NTTドコモ営業開始	
1993年	8歳	細川連立政権	
1994年	9歳	松本サリン事件、プレイステーション	
1995年	10歳	阪神・淡路大震災、地下鉄サリン事件、ポケベル、Windows95、プリクラ	
1996年	11歳	薬害エイズ、住専処理、O157、大卒求人倍率1.08	
1997年	12歳	消費税改定、北海道拓銀、山一証券破綻、神戸児童殺傷事件	香港、中国に返還
1998年	13歳	冬季オリンピック長野大会開催、VAIO、iMac	
1999年	14歳	東海村臨海事故、iモード	
2000年	15歳	ユニクロのフリース	
2001年	16歳	小泉内閣発足	アメリカ中枢同時多発テロ
2002年	17歳	日韓共催2002年FIFAワールドカップ開催、第三次ゆとり教育	ユーロ通貨切り替え
2003年	18歳		イラク戦争勃発
2004年	19歳	自衛隊イラク派遣、製造業への派遣解禁、ニンテンドーDS	スマトラ島沖地震
2005年	20歳	京都議定書発効、愛・地球博	ハリケーンカトリーナ
2006年	21歳		
2007年	22歳	新潟県中越沖地震	サブプライムローン問題
2008年	23歳	iPhone3G発売	リーマンショック
2009年	24歳	民主党政権、新型インフルエンザ	オバマ大統領就任
2010年	25歳	スマートフォン	

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）

主寝室から夫婦別寝室への傾向に!?

50～60代の夫婦は5割が別寝室を望む

夫婦が別々の部屋に寝る、あるいは主寝室でも相手の健康状態がなんとなくわかる程度に間仕切りをする、そういう“別寝”プランがリフォーム時に行われるケースが増えてきています。

別寝室が増えてきた理由は、男性と女性では寝室の「快適」の意味合いが生理的に違うからではないでしょうか。女性は「快眠」を快適の第一に求めることが多く、一方、男性は「自分のペースで時間を過ごす」を重視しているようです。こんな思いの違いから夫婦それぞれの個室をもつという発想が生まれ、やがて“別寝”に至っています。

当研究所が行った30～69歳までの夫婦への調査では、「別寝室で寝ている」と答えた人は全体の3割。しかし50～60代の夫婦に限れば、5割が別寝室を望んでいるようです。その理由は、まず「生活リズムの違い」が44.4%。「相手のいびきなどへの不満」が33.1%、以下「就寝時の習慣の違い」と続きます。必ずしも、別寝室希望は夫婦不仲が原因ではないのです。

リフォーム時には、自分だけの完全な個室がほしいという希望者が多くいらっしゃいます。相手がたてる音が気になっているケースでは、カーテンのような間仕切りでは生理的不快感まで解消できません。妻が更年期障害の一つである睡眠障害に悩んでいる場合は、なおさら寝室を別にして「快眠」を求める傾向があるようです。

図1、図2、図3のように別寝でもその作り方にはいろいろあります。

寝室を別にしても相手の様子がなんとなくわかるくらいでないと心配とおっしゃる方もいらっしゃれば、完全分離を望む方もいらっしゃいます。それぞれ違う寝室への希望を整理して考える必要があります。

“別寝”は快適に共棲するための選択肢

“別寝”という言葉もだいぶ浸透してきました。いまでは“別寝”を「夫婦仲が悪い証」と決めつけるのではなく、快適に共棲するための選択肢として、“別寝”があると思います。間取りプランの中に安易に主寝室と書いてあったら、望む暮らしとマッチしていない可能性があります。

これは50代や60代の方ばかりではなく、若い世代にも今後は「夫婦別寝」が増えていくかもしれないと思います。個室をもって育った世代が結婚を考えるとき、最初から別寝という人たちも増えるでしょう。結婚に躊躇している方も、べったり暮らすのは不安だけれど互いの距離感が保てる結婚ならいいかもしれないと、夫婦別寝が逆に結婚を促進する形にもなりうるかもしれません。

「夫婦は一緒に寝るべきもの」という発想をいったん捨てれば、別のコミュニケーションの形が見えてくる場合もあります。

誤解がないように言うなら、むやみに「夫婦別寝」を推進しているわけではありません。一つ屋根の下で、夫婦がそれぞれより快適に共棲するための形をいろいろな手法で提案する機会が、リフォーム設計では増えてきていることをお知らせしたいと思っています。

図 1●緩やかな同寝室

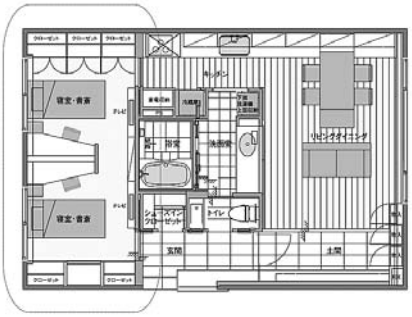


図 2●緩やかな別寝室

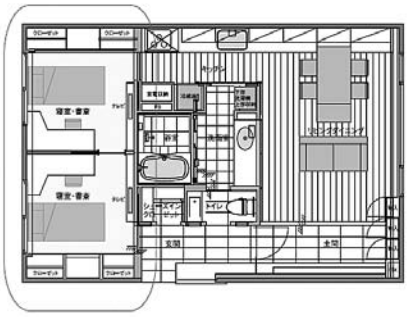
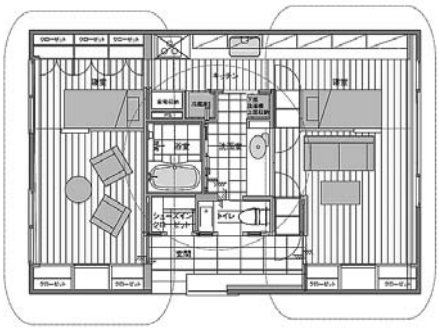


図 3●パーフェクト別寝室



不動産広告の注意点
ネット広告での写真掲載の注意点

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）

■ネット広告では写真が重要だが。しかし…

ネット広告では、成約済物件が掲載され続けないように注意が必要である、ということはみなさんよくご存じでしょう。しかし、ネット広告の普及によって増えたトラブルはそれだけではありません。写真や間取り図など画像情報によるトラブルも多いのです。

先月号で「ネット広告では写真を豊富に掲載する必要がある。またコメントをつけて物件の魅力をユーザーにアピールすることが重要」というお話をしましたが、写真の使用にあたっても一定の注意が必要となります。

■他社撮影の写真、安易な流用は許されない

ユーザーはネット上で物件の絞り込みをしています。そのため画像情報の多い広告のほうがより反響の量も質もよくなります。このことは、この連載でも繰り返しお伝えしてきたことです。

しかし、写真が重要と言っても自社で写真がすべて用意できるとは限らないでしょう。自社管理物件でなければ、入居中物件など室内写真を用意していないということも多いと思います。

だからと言って、他社が撮影した写真や他社が作成した間取り図・完成予想図を無断で使用することは許されません。きちんと使用許諾を得る必要があります。

無断使用でトラブルになった事例として下のようなものがあります。

■プラバシー侵害の回避も

また、自社で撮影した写真を使用しているからと言って安心はできません。個人情報への配慮（プラバシー侵害の回避）も必要です。

隣家の表札や車のナンバーが、はっきり映っている写真を広告に使用すると、思わぬトラブルにつながることもあります。

■無用なトラブルは避ける

写真の無断使用やプラバシー侵害の問題についてはあまり注意したことがない、という方も多いのではないかと思います。これらの問題で公取協や行政からの注意を受けることはまずないでしょうし、エンドユーザーに直接損害を与えることもないからです。

しかし、業者間のトラブル解決には多くの時間を取られます。またプライバシー侵害の問題についても、どこまでが法的保護の対象となるのかはさておき、クレームが入り、その対応をするというのは時間的にも精神的にも大きなロスとなりかねません。

ちょっとした注意でトラブルを未然に防止できるのであれば、それに越したことはありません。小さな注意の積み重ねが、業務の効率化や業績向上につながっていくのだと思います。

トラブル事例

①広告掲載の許可をもらえたので写真も使ってよいものだと思っていた（写真や間取り図まで許可を得なければいけないという認識がなかった）。
②広告には「写真と間取り図をいれなければならない」と入稿担当者が思い込んでいたため、他社撮影の写真と間取り図を使ってしまった（無断転載が悪いという意識がなかった）。
③外観写真は自社で撮影したが、入居中のため内部写真は撮影できなかった。そのため検索サイトで物件名を入力し、表示された写真を使用してしまった。
④他社のHPを見て、よい写真だなと思って使ってしまった。
⑤新規で仲介依頼を受けた会社から早急な広告掲載を求められたため、物件名で検索し、ヒットした（他社作成の）画像・間取り図を使用してしまった。

住宅ローンアドバイス
ボーナス併用払い

多摩大学大学院客員教授
紀平（きひら） 正幸（まさゆき）

ボーナス時に上乗せして支払う仕組み

住宅ローンの返済方法には、月払いのみで支払う方法のほかに、ボーナスを利用して支払う「ボーナス併用払い」があります。月払いとの併用払いをしないボーナス払いだけの利用はできません。ボーナス返済にまわせる割合は、金融機関によって上限は異なるものの、4割程度に設定しているケースが多いようです。

ボーナス併用払いを利用した場合、毎月の返済分は通常通り支払ったうえで、ボーナス返済分を6ヵ月ごとに上乗せして支払うことになります。たとえば、毎月の返済額が10万円で、ボーナス併用払いの返済額が15万円を支払う契約になっている場合、ボーナス払い月には、合計25万円を支払うことになります。

毎月の返済は楽になるが…

ボーナス併用払いのメリットは、毎月の返済額が軽くなることです。たとえば、月払いのみだと毎月10万円になる返済額を、ボーナス併用払いにすると月払いが8万円、ボーナス払い12万円などにできます。つまり、ボーナス時に返済の一部をまわすことによって、毎月の返済が軽減するわけです。

ただし、ボーナス併用払いを選択すると、毎月の返済が楽になる一方で、ボーナス時に貯蓄がしづらくなるというデメリットもあります。また、ボーナス時の返済額を多く設定してしまうと、ボーナスの支給額が減った場合などには、ボーナス時の返済に窮する可能性もあります。昨今の経済情勢ではボーナスの支給額が大きく変動しています。

こうした状況を考えると、現在支給されているボーナスそのものが20年後や30年後にはなくなる可能性もあることも頭に入れておきましょう。したがって、ボーナス併用払いを利用する場合には、ボーナスにまわす割合は2割以下にとどめておくのが安全です。

返済期間を短縮すればメリットが大きい

住宅ローンを利用する場合、一般に毎月の返済額を抑えるために、返済期間を長くするケースが見受けられます。しかし、返済期間を長くすると元本の返済が進まないため、利息部分が多くなり総返済額も多くなってしまいます。住宅ローンの返済方法を考えるとき、毎月の返済額だけでなく、総返済額も抑えるようにしましょう。

したがって、ボーナス併用払いを利用する場合、毎月の返済額は少なくなるので、返済期間を短くすれば、総返済額を抑えることができます。

たとえば、借入額2,000万円を金利（年率）3%の固定金利で借りたときの「月払いのみ」と「ボーナス併用払い」について考えてみましょう。

「月払いのみ」で30年返済で借りた場合には、毎月払いが8万4,320円、総返済額は約3,035万円になります。

一方、毎月払い分1800万円、ボーナス払い分200万円のボーナス併用払いで返済期間25年で借りると、返済額は毎月払い8万5,358円、ボーナス払い5万7,143円、総返済額は約2,846万円と、月払いの支払い額はほぼ同じで、総返済額が約189万円も節減することができます。

●ポイント

ボーナス併用払いはできるだけ利用しないこと。利用する場合には返済期間をできるだけ短くしましょう。

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】

住宅ローンの返済方法には「毎月返済」と「ボーナス併用返済」があり、どちらかを選択するようになっている。

【設問2】

住宅ローンアドバイザーは、お客さまが「ボーナス併用返済」を希望する場合、ボーナス返済分の割合はできるだけ多くする方向で検討するようアドバイスしたほうがよい。

正解と解説

【設問1】正解○　「ボーナス併用返済」を選択した場合、ボーナス返済月には、毎月返済分と併せてボーナス返済分を返済することになる。

【設問2】正解×　ボーナスは景気や会社の業績により大きく変動する可能性があり、ボーナスに頼った返済計画は危険である。

（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養成講座」）

これからの不動産流通

顧客満足度と顧客の行動心理の関係

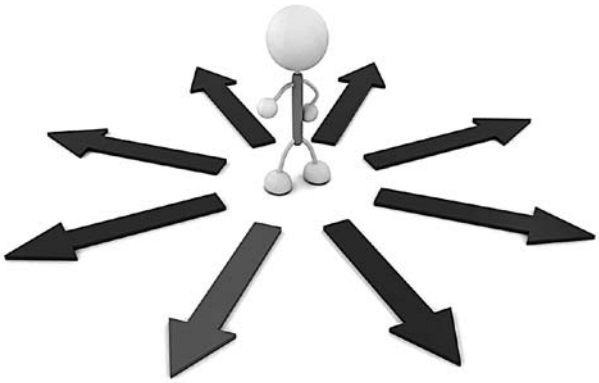
CFP／1級FP技能士・宅地建物取引主任者　本鳥 有良（有限会社プランサービス代表）

営業担当者が顧客満足度を高めようという思いから、顧客の要望を重視し過ぎて、求められるがままに、必要以上の情報を提供してしまう場合があります。しかし、このようなコミュニケーションの方法が、必ずしも顧客満足度を高めるとは限りません。

顧客の行動と心理状態

顧客が、何か重要な決断（契約行為など）をしなければならない状況になった場合、多くは、失敗したくないとか、損をしたくない、あるいは他人から羨まれたい…といった感情が働き、より多くの情報が提供されることを望むものでしょう。そして、多くの情報の中から必要な部分を参照し、自分の尺度で比較検討して、より良いものを選択することに満足感を覚えるものです。

ところが、実際に多くの情報がもたらされると、より良い選択を“しなければならない”といった意識が必要以上に強く働きすぎて、結論の見えない迷い（＝選択ができない）の状況に陥ってしまうことがあります。



また、すべての人が適切な情報処理ができるとは限りません。中には、情報に振り回され、結果として評論家のように当事者意識が薄らいでしまうこともあります。

さらに、何かを選択するとき、その決断が正しいものであると自分を納得させるだけの「都合のよい理由」を見つける必要がある、と言われています。

もし、選択に至る都合のよい理由を見つけられないと判断した場合や、都合のよい理由が多くなってしまった場合、選択することそのものを止めてしまうという行動に出る傾向があるのです。

つまり、顧客のためを思って提供した豊富な情報量が、かえって顧客の選択（決断）を阻んでしまう原因となる可能性が十分にあるのです。

顧客満足度を意識したコミュニケーション

顧客満足度を高めるためのコミュニケーションとは、単に、“相手の言いなりになれば良い”といった単純なものではないということを認識しておくことが大切です。

相手がコミュニケーションを通して、ストレスなく目的（＝選択や決断）を達成することができるような環境を整えること（情報の絞り込みや、顧客の適切な判断を導くための目安等の提供）も重要なのです。

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/

連載 VOL9 明日への提言

第2回

震災で加速する人口減少

現代社会研究所所長
古田隆彦（元青森大学教授）

■飽和した人口容量

人口減少の背景には、人口容量の飽和化がある。人口容量とは自然環境を文明の力で利用して作りだした人口の許容量で、現代日本でいえば、日本列島の自然環境を科学技術文明の応用によって生み出した約1億2,800万人だ。

1990年代にこの容量が満杯になったため、「少産・多死化」で人口が停滞し、2005年から減り始めた。基本的な要因は、科学技術と国際化を基盤にする加工貿易体制の限界化だが、もう一つは、日本列島の自然環境にも制約が現れたことだ。東日本大震災は、列島の不安定さとともに、原発事故によるエネルギー供給体制の限界もまた露呈させた。

このため、大震災は人口容量の限界と連動して人口減少を加速させるとともに、経済活動を需給両面から縮小させ、社会的にも「飽和・成熟」ムードを定着させる。

■震災で何が変わるか?

人口動態では、死亡数の増加と出生数の減少で、減少傾向がさらに進む。とりわけ、東日本の人口を減らし、西日本への移動を招く。家族構造でも、不安にかられた未婚者に結婚を促す一方、地震や津波による死別や、伴侶への不満による離婚を増加させる。

経済動向では、工場や流通施設の損壊による生産能力の低下に、原発事故によるエネルギー制約が加わって、企業活動は大幅に萎縮し、GDPも停滞する。今後は復興のための諸負担も増加するから、個人所得は低迷し、消費支出も抑制される。

このため、今後の生活意識では「成長・拡大から飽和・成熟へ」の移行が進み、3S（slow,simple,small）志向が拡大するが、他方では大震災対応への反省から、コミュニティーや互酬・互恵制への意識が高まり、良好な血縁・地縁社会を構築しようという動きが強まる。

■住宅市場へのインパクト

以上のような変化は、住宅市場にもさまざまな影響を与える。人口減少の加速は、全国的に住宅の総需要を減少させるとともに、増築・移転志向を低下させ、空き家を増加させる。所得の停滞や諸負担の増加が拡大すれば、住宅の新規需要も量的には停滞し、また新規投資の低迷や既存物件の劣化などで住宅供給も減少する。

とりわけ東日本では、人口減少や経済停滞で住宅需要が減少するうえ、復興住宅の整備も遅れ気味となるから、需給両面で市場が低迷する。もっとも、新築住宅の需給が停滞すれば、わずかながらも賃貸需要の増加が見込まれ、さらにミクロに見れば、結婚の増加で新居需要が増加し、死亡率や離婚率の上昇で中高年の単身者や単親者（シングルファーザーやマザー）向けに、新たな居住形態の需要が増加する。

一方、住宅や宅地の選好基準では、高層マンションから中・低層マンションへ、埋め立て地や造成地から地盤安定地へ、駅遠隔地から駅近隣地へ、といった動きが顕著になる。

以上のように、人口減少と大震災の影響で、住宅需要の量的減少と質的変化が進んでいく以上、宅地建物取引業の経営では、新たな方向性を早急に探らなければならない。

●震災が住宅市場へ与えるインパクト一覧

影響	影響事項	住宅市場への影響
人口変動	死亡数増加	空き家増加
	出生数減少	増築・移転志向減少
	総人口減少加速	住宅総需要減少
家族変化	結婚増加	新居需要増加
	離別単身者増加	中高年単身者向け需要増加
	単親者増加	単親者向け住居需要増加
地域変化	東日本人口減少	住宅需要減少、住宅ストック減少
	東日本経済停滞	復興住宅需要増加、一般住宅需要減少
経済変化	経済停滞	住宅需要減少、供給物件減少
	税金負担増加	所有物件需要減少、賃貸需要増加
	所得停滞	住宅需要減少、賃貸需要増加
生活意識	成長・拡大志向縮小	3S（slow,simple,small）志向拡大
	コミュニティー・互酬・互恵制拡大	良好コミュニティー地域志向
居住意識	高層マンション忌避	中・低層マンション需要増加
	埋め立て地・造成地忌避	地盤安定地需要増加
	駅近隣志向拡大	駅近隣需要増加

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

無催告解除特約が有効に成立するとした事例

**賃料滞納等をした場合に無催告解除ができるという特約条項がある場合、
催告なしに解除することが不合理とは認められないような事情が存在する場合にのみ、
催告なく解除することが許される旨を定めたものとして、有効に成立するとした裁判例があります。**

■裁判例の概要

「賃料 1 ヵ月以上滞納したときは、賃貸人は何ら通知催告を要しないで、契約を解除することができる」旨の特約条項があった賃貸借契約において、借主が 4 ヵ月分の賃料を滞納したため、貸主が当該条項に従い、催告なくして契約を解除しました。それに対し、借主が、当該条項は無効であるとし、当該解除の効力を争った事案です。

裁判所は、賃貸借契約において催告を要することなく解除ができるとする特約条項は、「賃貸借契約が当事者間の信頼関係を基礎とする継続的債権関係であることにかんがみれば」「契約を解除するに当たり催告をしなくてもあながち不合理とは認められないような事情が存する場合には、無催告で解除権を行使することが許される旨を定めた約定であると解するのが相当である」とし、その限度で有効と判断しました。

そして、上記事案においては、実際には賃料滞納が 4 ヵ月分に至った時点で、当該規定に基づき催告なく解除したという事実関係をもとに、「本件では、4 ヵ月分の賃料を支払わないというのであり、他に特段の事情の認められないことから、この特約に基づき無催告で解除権を行使することも不合理であるとは認められない」として、当該解除は有効であるとしたところです。

（最高裁・昭和 43 年 11 月 21 日判決）

1　一般的に賃貸借契約を解除する場合に要求される要件

契約の相手方に契約違反・債務不履行があったとして賃貸借契約を解除する場合には、通常は、民法の規定等にしたがい、次の 4 つの要件が必要とされます。

①解除事由の存在（形式的要件）

契約書に規定されている解除事由が存在するか、法令上、一方の当事者が負っている義務に違反する行為が存在することが必要です。

②信頼関係破壊の法理（実質的要件）

①により当事者間の信頼関係が破壊されたと評価できることが必要です。

③催告（手続要件 1）

原則として、①②の状況を解消するよう催告をすることが必要とされ、催告をしたにもかかわらず債務の履行がない場合に、「解除」ができます。

④解除通知（手続要件 2）

解除の意思を相手方に到達せしめて解除の効果が発生します（後日の紛争に備える意味からは、配達証明付きの内容証明郵便で対応することが望まれます）。

2　無催告解除の取り決め

このうち、③の要件をあらかじめ削除し、①②があれば直ちに④の手続きを採ることができるとする特約を、「催告を要すること無く解除できる旨の特約」という趣旨で、「無催告解除特約」と言われています。

最近は、反社会的勢力排除の機運の高まりなどから、各自治体において暴力団排除条例が制定・施行されていますが、その中でも、不動産賃貸借につき、物件が暴力団事務所の用に供されることが判明したときなどは無催告解除ができる旨の特約を設けるよう努めることとされています。

また、契約書の中には、それ以外の契約違反行為等についても無催告解除特約を規定している例もしばしば見受けられます。

ところで、そもそもこのような無催告解除特約は認められるのでしょうか。また、認められるとしても、その限界がないのでしょうか?

3　無催告解除特約の有効性とその限界

上記のとおり、民法では、賃貸借契約を解除する場合には、③の「催告」を要するとするのが原則です。しかし、「催告」の意義は、契約違反等をしている当事者に対し、その是正を求め、それが果たされない場合には解除をするというものであり、いわば相手方に最後のチャンスを与えるというものです。

契約内容にも個別性があり、契約違反等の態様や当事者の規範意識等にさまざまな濃淡がありうる賃貸借契約において、当該機会を与えることが意味をなさない場合もありうるでしょう。

そのようなことから、裁判所は、個々の事案に応じ、一定の要件を満たした場合には催告なく解除をすることは可能であるとし、その点をあらかじめ定めておく無催告解除特約も可能であるとします。

しかし、あくまでも裁判所は、このような特約を無条件で有効としているわけではなく、信頼関係の破壊の程度が大きく、催告しても何ら意味をなさないような特段の事情がある場合に催告なしの解除をすることを認めた規定であると評価していることに注意しなければなりません。

今回紹介した判決も、「1ヵ月滞納→催告なく解除」という規定の内容をそのとおりに有効と認めたわけではありません。賃料滞納4ヵ月の時点で当該規定を適用したという事実関係をもとに、「催告を要することなく解除できる」という部分の有効性を認めたものです。

言いかえれば、本件では、特約条項を事案に応じて「4ヵ月滞納→催告なく解除」という内容に読み替えて、その内容を「あながち不合理なものとは認められない」と解したものということになります。

4　賃貸借契約書における解除条項のあり方

したがって、賃貸借契約書に解除の要件や手続きの条項を設ける場合、あらゆる契約違反行為に対し、「催告なく解除することができる」と規定したとしても、事案によっては、そのとおりに解除することができない場合や、たとえ解除をしたとしても、後でその効力が否定される場合があることに十分注意しなければなりません。

上記の反社会的勢力排除のための解除については、暴力団排除条例の中で、努力規定ではありますが、その根拠が存在していること、モデル条項についても全国宅地建物取引業協会連合会を含めた不動産流通4団体の協議会において、専門家の意見等も踏まえ検討されていることなどから、無催告解除特約の有効性を支える高度の信頼関係破壊につき客観的な評価を得たものと評価できます。

しかし、それ以外については、無催告解除が可能であると明確にいえるような客観的な評価があるとは言い難いのが実情です。

したがって、賃貸借契約書において解除条項を定める場合には、解除事由に応じて、手続きを使い分けるという方法が考えられます。全宅連で示している賃貸借契約書の参考書式では、契約解除について以下のように要件を分けて対応していますので、ご参考にしてください。

●賃貸借契約書の契約解除の参考書式

住宅賃貸借契約書（抜粋）

第11条　甲は、乙が次に掲げる義務に違反した場合において、甲が相当の期間を定めて当該義務の履行を催告したにもかかわらず、その期間内に当該義務が履行されないときは本契約を解除することができる。

一　乙が賃料又は共益費の支払いを2ヵ月以上怠ったとき。

二　乙の故意又は過失により必要となった修繕に要する費用の負担を怠ったとき。

2　甲は、乙が次に掲げる義務に違反した場合において、当該義務違反により本契約を継続することが困難であると認められるに至ったときは、本契約を解除することができる。

一　本物件を居住の用以外に使用したとき。

二　第8条のいずれかの規定に違反したとき。

三　入居時に、乙又は連帯保証人について告げた事実に重大な虚偽があったことが判明したとき。

四　その他乙が本契約の各条項に違反したとき。

3　甲又は乙の一方について、次のいずれかに該当した場合には、その相手方は、何らの催告も要せずして、本契約を解除することができる。

一　第7条の確約（自らが反社会的勢力ではないことなど*）に反する事実が判明したとき。

二　契約締結後に自ら又は役員が反社会的勢力に該当したとき。

4　甲は、乙が第8条第3項第六号から第九号に掲げる行為を行った場合（物件を反社会的勢力の事務所その他の活動拠点に供することなど*）は、何らの催告も要せずして、本契約を解除することができる。

*全宅連の書式に筆者が注意書きを追加。

基本を確実に! 宅地建物取引講座

生活関連施設調査に伴う配管等の状況調査として埋設管調査のポイントと注意点は?

千葉 喬

Question

前号の生活関連施設調査で調査対象と調査方法等については理解できましたが、上下水道等の配管等の埋設管の調査では、敷地内配管か接面道路配管であるか、あるいは将来にわたって支障のない施設か、未整備の状況であるか等について、どのような点に注意して調査すればよいでしょうか。

また、その施設が利用可能であると確認できた場合でも、他人の敷地と隣地の相隣関係で将来、法律上の問題が発生することも考えられますが、仮に他人の承諾を得られなくて当事者間で解決できない場合は、どのように対処すればいいでしょうか。

Answer

1 埋設管調査のポイントと注意点

(1)敷地内配管の調査

敷地内に配管されているか否かを調査する場合のポイントは、第1に、売主が利用している配管が他人の敷地を通過していないか、第2に、売主の敷地内に他人の配管が通過していないかです。他人の敷地を通過している場合は、配管の通過している敷地所有者の利用承諾や、敷地利用についての覚書等による合意文書が必要です。

特に取引物件が公道に接面していない場合は十分に注意してください。この場合にトラブルになるケースとしては、建替え工事に伴う掘起しをする場合がありますので注意することです。

また、敷地内に配管済みであっても戸建住宅を共同住宅等に建替えようとする場合には、既存の配管の容量では不足し、そのまま利用できないことが多いので、調査先で費用等を確認しておくことが必要です。

売主の敷地内に他人の配管が通過している逆のケースでは、買主が建替えしようする場合にも問題になりますので、前述したことと同様の合意をしておく必要があります(図表1参照)。

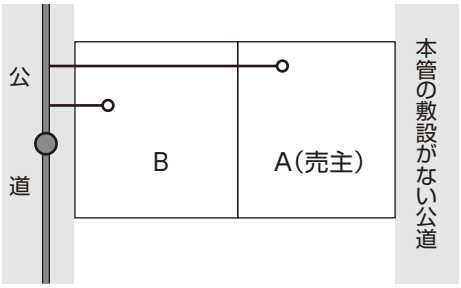
(2)接面道路配管の調査

この調査のポイントは、利用配管が供給主体の所有か、私道所有者との共有かです。

一般的には公道下の配管は供給主体の所有と推定できますが、接面道路が私道の場合は共有管である場合が多くあります。この共有管の場合は、利用についての承諾や掘削工事のときには同意が必要となりますので注意することです(図表2参照)。

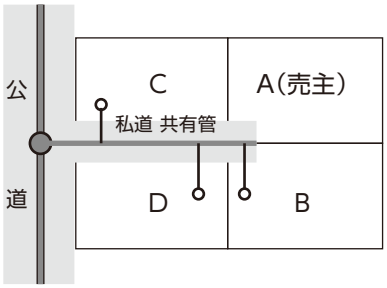
また公道に本管が埋設されている場合でも、道路の敷地

図表1●売主Aの配管が他人Bの所有地を通過している場合



イ)Aの配管が他人Bの敷地を通過していないか確認する。
ロ)通過している場合はBの利用承諾があるか否かを確認する。
ハ)AB間で敷地利用の覚書を締結して将来のトラブルにならないように注意する。
ニ)Aの敷地に接している公道の本管敷設の整備計画を調査する。

図表2●私道共有管を売主Aが利用する場合



イ)BCDの共有管の利用承諾を得る。
ロ)売主Aの敷地内へ引込むための掘削工事着手についてBCDの同意を得る。

に近いほうに埋設されているか、道路を渡った向こう側に埋設されているかにより、費用が倍増することがあるほか、交通量や障害物等の関係で掘削工事ができず、相当に離れた場所から引き込まなければならないことがありますので、本管の位置にも注意する必要があります。

本管が対象物件の接面道路にない場合は、距離や経路のほか配管の口径、工事の難易度により工事費用の負担額が増減しますので、あらかじめ買主に告知しておかなければなりません（図表3参照）。

（3）施設の整備予定時期等の調査

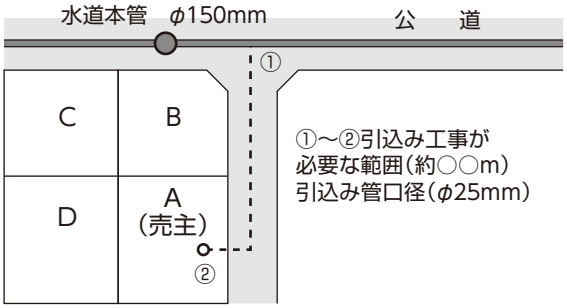
接面道路に本管敷設がない場合には、その整備計画を調査します。現在生活施設が未整備の状態にある場合には、将来整備される計画があるのか、その事業が事業決定されているのか、予算化されているのか等についても調査し、その事業の整備予定時期、整備の主体、負担金の有無および負担額等を関係先で調査し、買主に告知しなければなりません。

2 上下水道引込管の隣地使用

生活関連施設調査で、その施設が利用可能であると確認できても、他人の敷地を通過して配管されている場合は、配管の通過している敷地所有者の利用承諾や、敷地利用に関する覚書等の何らかの合意がされているか否かの確認は重要です。

仮に所有地に家屋を建てようとして、上水道と下水道を引こうとした場合、隣地の所有者が承諾をしなければ公共の上水道や下水道への接続が不可能となり、日常生活に重大な支障を生じることになります。このような事態に対応する法的根拠として、民法の相隣関係に関する規定のほか、下水道法11条および水道法15条等により、隣地所有者に対して、導入管の設置工事の承諾と、工事の妨害禁止を求める訴えを提起し、その判決に基づいて、水道などの供給者に設置工事をなすことを請求する方法等が考えられます。

図表3●取引対象物件（売主Aの敷地）の敷地内および前面道路に敷設本管がなく離れた場所より引込み工事を行う場合



イ）Aの前面道路に本管敷設の計画がないか、および利用可能時期を調査する。

ロ）引込み工事費用をだれが負担するか、買主が負担する場合はその負担費用を調査する。

Comment

●私有地への引込管敷設および隣地使用との関係

所有権は自由に自分の土地を利用できますが、隣接する土地の所有者が、その所有権を絶対的権利として主張すると社会共同生活を営む上で問題が生じますので、民法は隣地所有者との利害関係を調整する規定を設け、各所有権の内容を一定の範囲に制限したり、所有権の円滑な行使のために一定の範囲で各所有者をして協力させる等の相隣関係（たとえば本誌6月号に掲載した「囲にょう地通行権」等）により隣地を使用する権利や他人が設置した設備を使用する権利などが含まれています。

従って、民法の相隣関係の規定や下水道法11条（上水道は類推適用）および水道法15条等により、隣地に対して相手方に与える損害が最も少ない方法により、私有地に上下水道の導入管を引込むことができるものと考えられています（判例においてもこれを広く認めるようになっています）。

設問コーナー

生活関連施設調査に伴う配管等の埋設管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】　上下水道等の埋設管が他人の敷地を通過している場合は、配管の通過している敷地所有者の利用承諾や、敷地利用についての覚書等の何らかの合意が必要ですが、これと逆のケース、すなわち売主の所有する敷地内に他人の配管が通過している場合は何ら問題がないので特別の調査は必要ありません。

【設問2】　接面道路配管の調査では、一般的には公道下の配管は供給主体の所有と推定できますが、接面道路が私道の場合は共有管である場合が多いので、この共有管については利用についての承諾や掘削工事のときには同意が必要となります。接面道路に本管（配管）がない場合には、距離や経路のほか、配管の口径、工事の難易度により工事の負担額が増減しますので、あらかじめ買主に告知しておく必要があります。

＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊

正解と解説

【設問1】　不適切。本件の敷地内配管の調査では、売主が利用している配管が他人の敷地を通過している場合と、売主の敷地内に他人の配管が通過している場合がありますが、前者のケースに限らず後者のケースでも前者に準じた調査が必要です。

【設問2】　適切。接面道路配管の調査では、特に私道の共有管について注意して調査することが必要です。接面道路に本管がない場合には、記述のような事項を調査して、あらかじめ買主に告知しなければなりません。

知っておきたい! 建築基礎知識

建物の耐震性と耐力壁のつくり方

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

地震国の日本では建物の耐震性が大切です。建設時はもとより、売買や賃貸などの流通、利用者による維持管理など、耐震性に関する知識が求められる可能性は常に存在しています。

1.耐震・免震・制震

耐震という用語は広義に用いられる場合と狭義に用いられる場合があります。広義には、建物が地震に対して破壊したり損傷したりしないことを示します。狭義には、主要な構造体の強度や靭性*を向上させる方法で建物の破壊や損傷を防ぐことをさします。広義の耐震には、狭義の耐震（以下、特に断りがない限り、「耐震」は狭義で用います）のほか、制震や免震を含みます。

小規模な建物は一般に耐震によりますが、近年では大型建築物などにおいて、免震・制震・耐震をすべて考慮し、技術を組み合わせて安全性を高める傾向が高くなっています。

*じんせい。材質の粘り強さ、外力によって破壊されにくい性質

(1) 耐震

建物の耐震性能の基準は、建物の供用期間中に数回起こる可能性のある中規模の地震に対しては、多少亀裂が生じても使用上支障をきたさない、建物の供用期間中に一度起こるか起こらないかの大地震に対しては、人命の安全を確保するため崩壊や転倒を起こさないように設計することです。いいかえると、大地震に対しては倒壊しない程度の損傷は許容するものです。

狭義の耐震は、上記に対し、地震の力がそのまま建物に伝わったとしても、建物が破壊や損傷を受けないようにする考え方です。構造的に頑丈、偏心が小さいことなどにより、建物の安全をはかります。耐震性能を高めるために柱や梁を堅固に作るほか、耐力壁とよばれる壁を設けて、建物の変形を抑えます（図1）。

(2) 免震

免震は建物に入る地震力を抑制することによって建物の破壊を防止する考え方です。建物の自重などの鉛直方向の荷重を支持しつつ、水平方向には柔軟に変位可能な免震装置を設置して、建物が地盤の動きに追随しないで済むようにします。免震装置として、金属板とゴムを交互に重ねた積層ゴムが広く使われるほか、ボールスライドレールなどで滑らかな移動を可能とするものもあります。

免震装置によって建物に伝えられる地震力が軽減されるため、柱や梁は耐震のものよりも小さくて済みます。また、耐震と比較して、地震によって建物が損傷することが少なく、繰り返し地震が起きても同じ性能を発揮することができます（図2）。

(3) 制震

制震は建物に伝わった地震力を、建物自体に組み込んだエネルギー吸収機構（制震装置）により減衰させたり増幅を防いだりすることで建物の振動を低減させる考え方です。もともとは地震に限らず、風などによる建物の振動全般を制御する方法をさしています（制振）が、地震動の制御が特に大切なわが国では、「制震」と表記することも多くなっています。

制震装置としてダンパーなどを用い、震動エネルギーを吸収します。ダンパーには、粘性流体を用いたオイルダンパー、金属の塑性変形を利用した鉛ダンパーや鋼材ダンパーなどがあります。地震動を制御するための力学的な形態により、「層間ダンパー型」、「マスダンパー型」、「連結型」などに分類されるほか、制御するために電力などのエネルギーが必要かどうかにより「パッシブ制震」、「セミアクティブ制震」、「アクティブ制震」に区分されることもあります。

主に大規模な建築物に利用されてきましたが、近年では制震機能をもった部材が開発され、住宅への適用も目立つようになっています（図3）。

2.耐力壁のつくり方

(1) 耐力壁の考え方

建物には平常時には、建物の自重、積載荷重など、鉛直方向の力が加わり、これに対して安全であるようにつくります。

これに加えて、地震時には地面の横揺れによって、建物に水平力がかかります（図4）。水平力が加わると、柱や梁でつくられている架構が変形しようとします。変形が一定限度を超えると建物は倒壊してしまいます。耐力壁は壁の力によってこの架構の変形が起きないようにするものです。

(2) 耐力壁のつくり方

①筋かい

在来木造工法や鉄骨造で多く用いられる方法です（図5）。水平力による変形を筋かいで阻止する考え方です。この際注意するのは、以下の点です。

水平力による変形によって柱と梁や土台で構成される長方形の対角線の長さが変化します。平時は対角線a-a'とb-b'は同じ長さですが、変形により、対角線a-a'は　a-a''に伸びようとする

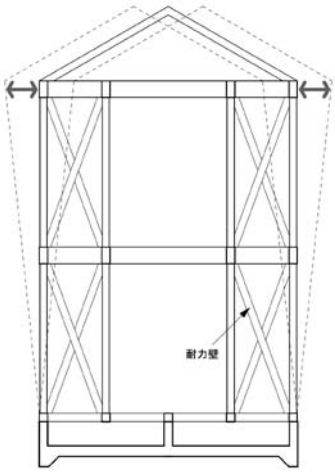


図1●耐震構造

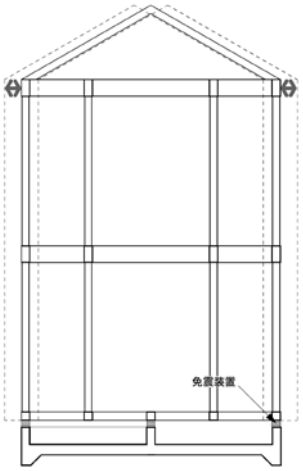


図2●免震構造

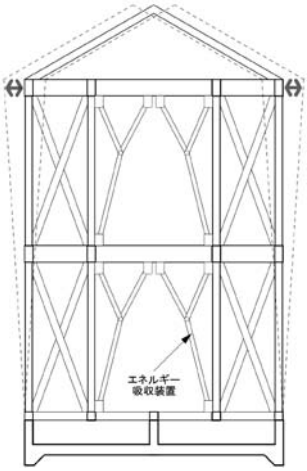


図3●制震構造

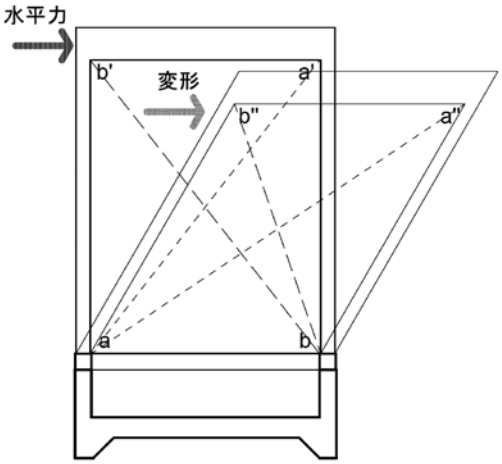


図4●水平力による変形

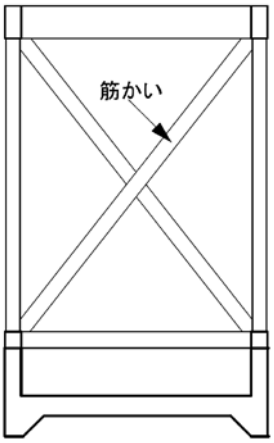


図5●筋かい

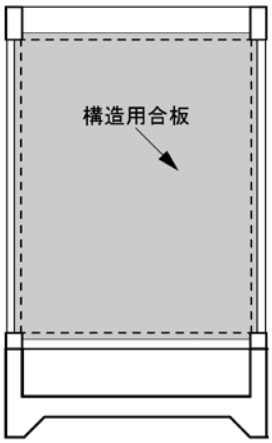


図6●構造用合板

一方、対角線 b-b'は b-b''に収縮しようとします（図4）。

このため、a-a'の位置にある筋かいには引張力が、b-b'の位置にある筋かいには圧縮力が働きます。このうち架構の変形を止めるのは主として前者です。

柱など構造部材は圧縮力に対抗することによって建物を支えていますので、筋かいについても圧縮力に対抗するものと思いがちですが、そうではありません。地震時の大きな引張力に対抗しなければならない筋かいは、柱や梁と金物でしっかり堅結し抜けないようにする必要があります。現場でのチェックポイントの一つです。

また、たすき掛け（X字型）に入れる場合は交差部を釘などで止めることなく、自由に変形できるようにしておくことが基本です。

木製の筋かいは柱（正方形）の2ツ割や3ツ割を用います。たすき掛け（X字型）に入れる場合は交差部で断面欠損が起きないよう注意します。できれば、たすき掛け（X字型）にしなくてもすむような平面計画とすることが望ましいといえます。鉄は引張力に大変強い材料ですので、木材でなく、鉄の筋かい（ブレース）とすることもあります。鉄製のブレースであれば木製のものよりも断面が小さくてすみます。

②構造用合板

筋かいは他の構造体と接する位置が2箇所しかありません。このため、地震時に結合部が破損してしまうことが危惧されます。近年では筋かいの代わりに、耐力壁にしようとする架構部分全体に構造用合板を取り付けることも多くなっています（図6）。

この場合、合板の4周が構造体と接していますので、堅固に取り付けることができます。板全体で変形に対抗しますので、水平方向の変形には効果的です。鉄筋コンクリート造では壁厚の大きな壁にします。

（3）耐震壁の配置

耐震壁は平面図のX方向とY方向で計算し、それぞれ必要な量を確保しますが、建物全体にバランスよく配置することも大切です。耐震壁の配置に偏りがある場合は、リフォームなどに際して、耐震壁のばらつきを修正します。

3.床の耐震性

耐力壁は地震時に働く水平力に対して、建物の壁（鉛直面）の変形を少なくして安全性を確保するものですが、同様に建物の床（水平面）の変形（ねじれ）に対しても安全性を確保することが必要です。

水平面にもブレースなどの斜材を入れることもありますが、木造住宅などでは、火打梁（ひうちばり）を入れることが一般的です。床構造の隅部に火打梁をいれることで床面の変形を留めます。火打梁も引張力によって変形を留めることが基本となりますので、鉄製のものを用いることもあります。この場合も変形に対して火打梁が抜けないよう注意して施工します。

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
- 物件情報の更新は、少なくとも週1回。
- 物件情報の数・質を高めることで、問合せが来やすくなる。
- メール対応は「接客」と同じ。
  遅くとも翌営業日中には返信を。

不動産ホームページ・運営のコツ

現在、自社ホームページをお持ちの不動産会社さんはたくさんいらっしゃると思います。しかし、「作っただけ」で終わっているホームページがたくさんあるのも事実です。ホームページは店舗と同じで、公開後の運営が非常に重要です。今回は不動産ホームページの運営のコツを、ご紹介します。

更新頻度は何より大事

物件情報の更新頻度が高い不動産ホームページは、リピーター率が高まり、お問合せも増える傾向にあります。まったく商品の入れ替えをしないお店より、こまめに人気商品を仕入れたり、並べ替えたりするお店のほうが人気が出ますよね?

毎日更新するのがベストですが、無理な場合でも、週1くらいで更新したいものです。

物件情報同様、ブログ*の更新頻度も大事です。

スタッフブログの場合、ネタがなくて困ってしまうこともあるかと思います。「今日は内見のご案内をしました」「こんな物件写真を撮ってきました」という業務についてと、「ぜひ、いい部屋を見つけてほしい」など、それに対する思いを書いていくと、ユーザーが御社スタッフの人となりを知ることができますし、業務負担も軽減できます。

物件情報は充分ですか?

管理物件の数や営業エリアの都合上、物件数を増やしづらい場合もありますが、物件数が多いほうが選択肢が増えることになるので、お問合せは来やすいです。

また、今のネット社会では「できるだけ自分で事前に情報収集したい」というニーズが高いといえます。「ご来店いただければ、もっと物件があります」というやり方よりも、出せる物件はすべて出してしまった方がよいでしょう。

物件情報自体の数だけでなく、1つ1つの物件情報の中にある情報量も重要です。写真が1枚もない通販サイトより、たくさんの写真を掲載している通販サイトで買い物をしたくなりますよね?　不動産でも同様です。1記事あたりの写真点数が多い会社の方が、問合せ率が高い傾向があります。

理想は1物件当たり10枚以上ですが、難しい場合、せめて外観・内観の2枚は欲しいところです。

また、基本項目を記載しただけの物件情報より、担当者コメントや、周辺情報が豊富な物件記事のほうが、ユーザーに好まれます。また、物件を魅力的に見せるだけでなく、御社のイメージをもアップさせます。物件の良い点、注意すべき点、周辺環境など、わかる範囲で書きこんでみましょう。

メール対応は「接客」と同じ

お問合せのメール対応は、実店舗でいう「接客」と同じです。

人数が少ない会社は、飛び込み客対応などで、どうしてもメール返信が遅くなってしまうかもしれません。しかし、メールへの返信速度によって、成約率が変わってきます。

できれば当日、遅くとも翌営業日中には、一回目の返信を行いたいものです。

もし返信がなくても、見落としてしまったのかもしれませんし、忘れてしまっているだけかもしれません。頃合いを見て、もう一度確認のメールを送るのも、効果的です。

＊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（ホームページ）。

宅地建物取引業者として必要な不動産関連法規以外の法律知識

弁護士　熊谷 則一

宅地建物取引業者は、宅地建物取引の専門家として、常日頃から不動産関連法については意識して業務にあたっておられることでしょう。ここで「不動産関連法」というのは、民法、宅建業法、建築基準法その他の法律であって、宅地建物取引主任者試験の対象となっている一連の法律群のことをいいます。しかし、宅地建物取引実務は、宅地建物取引主任者試験の対象となっている法律だけで完結するわけではありません。不動産関連法以外の法律であっても、宅地建物取引業者として実務に不可欠な法律は少なくありません。

そこで本稿では、宅地建物取引業者として必要な不動産関連法以外の法律として、「商法」「消費者契約法」「個人情報の保護に関する法律」（以下「個人情報保護法」）「犯罪による収益の移転防止法」（以下「犯罪収益移転防止法」）を取り上げ、実務に関わる基本的な知識を解説していきます。

Ⅰ 商法

【商法の趣旨】

商法は、商人の営業、商行為その他商事について定めた法律です（商法1条1項）。かつては、株式会社等に関する規律も商法に規定されていましたが、現在では会社法という法律が株式会社等に関する規律を定めており、商法からは当該部分が削除されています。

【商法526条】

では、宅地建物取引において、商法のどのような規定が問題になることがあるのでしょうか。多くの宅地建物取引業者が失念しがちなのは、商法526条の規定です。

実は、商人間の売買においては、買主は目的物を受領した場合に、遅滞なく目的物を検査しなければなりません（同法526条1項）。この検査において買主が目的物に瑕疵があることや数量不足があることを発見した場合には、直ちに売主に対してその旨の通知を発しなければ、瑕疵や数量不足を理由とする契約解除や損害賠償請求等をすることができません（同条2項1文）。

その瑕疵が直ちに発見できないものであっても、6ヵ月以内に瑕疵を発見した場合には、直ちに売主に通知すれば契約解除や損害賠償請求等をすることができます。しかし、6ヵ月以内に売主に対して通知がなされない場合には、もはや、買主は瑕疵を理由に契約解除や損害賠償請求等をすることができなくなってしまいます（同条2項2文）。

【具体例】

具体例でみてみましょう。

株式会社Aがリストラの一環で同社保有の甲土地を手放すことにして、宅建業者Bに売却を打診してきました。宅建業者Bは甲土地を買取り、いくつかの区画に分けて宅地として消費者Cらに売却しました。Cらが当該宅地に建物を建築しようとしたところで、当該土地からガラ等の地中埋設物が発見されました。

地中埋設物は土地の隠れた瑕疵に該当しますから、宅建業者BはCらに対して瑕疵担保責任を負うことになります。宅建業者Bは自ら売主としてCらに宅地を売却したのですから、

宅建業法40条によって、瑕疵担保責任の特約規定を設けていたとしても、少なくとも引き渡しから2年間は瑕疵担保責任を負うことになります。

次に、宅建業者Bは、甲土地の買主として、売主である株式会社Aに対して瑕疵担保責任を追及することになります。

例えば宅建業者Bが甲土地を受領してから1年経過後に株式会社Aに瑕疵担保責任を追及する場合には、どうなるでしょうか。AB間の売買契約書の中に、瑕疵担保責任の追及期間についての特約が定められていない場合には、商人間の売買として商法526条が適用されます。したがって、株式会社Aとしては、商法526条を根拠に宅建業者Bによる瑕疵担保責任に基づく損害賠償請求等を拒否することが可能になります。

【実務の留意点】

宅建業者の場合、宅建業法40条によって買主に対して最低でも引き渡しの日から2年間は瑕疵担保責任を負うことになります。そうだとすれば、宅建業者は、転売の対象となる不動産につき、自らが瑕疵担保責任を負う期間内は、売主に対しても瑕疵担保責任を追及できるようにしておく必要があります。

商人間の売買の場合には、商法526条が適用されるということを念頭に置いて、6ヵ月で瑕疵担保責任の追及ができなくなることがないように、売買契約書の中に瑕疵担保責任を追及することができる期間についての特約を設けたり、土地の引き渡しを受けた場合には、直ちに瑕疵の有無について調査したりするなどの対応をする必要があります。

商法526条は、忘れられがちではありますが、宅地建物取引業者の実務において重要な規定ですから、しっかり理解しておく必要があります。

Ⅱ 消費者契約法

【消費者契約法の目的】

消費者契約法は、消費者と事業者との間には情報の質・量・交渉力に格差があることを前提に、消費者の利益の擁護を図り、国民生活の安定向上と国民経済の健全な発展に寄与することを目的に平成13年4月1日から施行され、さらに、平成19年6月7日からは、一部が改正されて施行された法律です。

宅地建物取引業者は、消費者契約の一方当事者として消費者契約に関与することがありますから、そのような場面における知識が不可欠です。また、近時は、賃貸借契約の解釈を巡って消費者契約法が問題になることがあるので、賃貸借契約に関わる宅地建物取引業者としては、消費者契約法についての知識を有し理解しておく必要があります。

【消費者契約法の全体像】

消費者契約法は、①消費者と事業者との間で締結された消費者契約全般が適用対象であり、②消費者契約締結過程で事業者による誤認行為・困惑行為があった場合には、契約の申し込みや承諾の意思表示を消費者側が取り消すことができるとされ（同法4条1項～3項）、③個別の消費者契約の約定に、消費者に一方的に不利益な条項がある場合、当該条項は無効であるとの規定を設けています（同法8条～10条）。さらに、④事業者の不当な行為に対する差止請求権を、適格消費者団体に与え、適格消費者団体が事業者に対して、差止請求訴訟等を提起することができるようにしています（同法12条以下）。

【消費者契約】

消費者契約法では、法人その他の団体と、事業としてまたは事業のために契約の当事者となる個人を「事業者」と定義し（同法2条2項）、それ以外の個人を「消費者」と定義しています（同法2条1項）。宅地建物取引業者は「事業者」です。

消費者と事業者との間の契約は「消費者契約」として（同法2条3項）消費者契約法の適用対象となりますから、宅建業者が消費者との間で契約する売買契約や媒介契約等は消費者契約法の適用対象となります。

【取消の対象となる行為】

事業者が消費者契約の締結について勧誘するに際し、消費者を誤認させるような勧誘や消費者を困惑させるような勧誘を行った場合には、消費者は当該消費者契約の申込み、または承諾の意思表示を取り消すことができます。

消費者を誤認させるような勧誘とは、①重要事項について事実と異なることを告げる「不実告知」（同法4条1項1号）、②物品、権利、役務その他消費者契約の目的となるものに関し、将来におけるその価額、将来において当該消費者が受け取るべき金額その他将来における変動が不確実な事項につき断定的判断を提供する「断定的判断の提供」（同法4条1項2号）、③消費者に対して重要事項または当該重要事項に関連する事項について消費者の利益となる旨を告げ、かつ、当該重要事項について消費者の不利益となる事実を故意に告げない「利益事実を告知しての不利益

事実の不告知」（同法4条2項）などです。

消費者を困惑させるような勧誘とは、①消費者が、当該事業者に対し、その住居またはその業務を行っている場所から退去すべき旨の意思を示したにもかかわらず、それらの場所から退去しない「不退去」（同法4条3項1号）、②事業者が消費者契約の締結について勧誘をしている場所から消費者が退去する旨の意思表示を示したにもかかわらず、事業者が消費者をその場所から退去させない「監禁」（同法4条3項2号）などです。

これらの勧誘によって消費者が消費者契約を締結したとしても、消費者を当該意思表示を取り消すことができます。宅地建物取引業者がこのような態様による勧誘を行った場合には、消費者契約法により、当該契約が取り消されることになります。

【無効となる契約条項】

消費者契約法は、一定の類型の条項については、取り消すまでもなく、無効であると定めています。

まず、①事業者の債務不履行・不法行為により消費者に生じた損害賠償責任を全部免除する条項、②故意または重過失による事業者の債務不履行・不法行為により消費者に生じた損害賠償責任の一部を免除する条項、③有償契約において、事業者の瑕疵担保責任の全部を免除する条項については、いずれも無効です（同法8条）。

次に、①契約解除に伴う損害賠償額の予定・違約金を定める条項であって、当該消費者契約と同種の消費者契約の解除に事業者に生ずべき平均的な損害の額を超えるものは、当該超える部分につき、無効であり、②支払期日までに支払わない場合における損害賠償額の予定・違約金を定める条項であって、年14.6%を超える部分については無効です（同法9条）。

さらに、民法等の任意規定と較べ、消費者の権利を制限し、または消費者の義務を加重する消費者契約の条項であって、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものは、無効です（同法10条）。

実は、この消費者契約法10条の適用関係をめぐって、賃貸借契約の条項の有効性が問題となっています。

【賃貸借契約と消費者契約法10条】

消費者契約法においては、家主は、貸家業を営む事業者であり、他方、居住用の建物の賃借人は消費者に該当しますから、これらの当事者間の賃貸借契約は消費者契約です。

賃貸借契約に定められる賃借人の負担が賃料だけであれば問題ありませんが、賃料以外の費用負担が定められていると、「当該規定は民法の規定と較べて、消費者の義務を加重する条項であり、信義則に反して消費者の利益を一方的に害する無効な規定」に該当するか否かをめぐって紛争になることがあります。

このような中、最高裁判所は、敷引特約について、賃借人が自ら負うこととなる金銭的負担を明確に認識した上で当該賃貸借契約を締結したとの認定を行った上で、敷引の額が近傍同種の建物における敷引特約における敷引金の相場に比して大幅に高額でもないとして、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の判断を示しました（最高裁・平成23年7月12日判決）。

さらに最高裁判所は、更新料条項について、当該契約においては更新料条項は契約書に一義的かつ明確に記載されているとの認定のもと、更新料の額（1年ごとに2ヵ月分）が高額に過ぎるなどの特段の事情もないので、消費者契約法10条により無効とすることはできないとの判断を示しました（最高裁・平成23年7月15日判決）。

本稿では判例の解説は致しませんが、消費者契約法10条に関する裁判所の判例として理解するようにして下さい。

【適格消費者団体による差し止め請求】

内閣総理大臣が認定した適格消費者団体は、①消費者契約法4条1項から3項に規定する不当な勧誘行為（不実告知、断定的判断の提供、利益事実告知かつ不利益事実不告知）や②消費者契約法8条から10条に規定する不当な契約条項を含む消費者契約の申込みまたはその承諾の意思表示をすることを差し止める請求を行うことができます。

事業者にとっては、消費者個人ではなく、適格消費者団体が訴訟の相手方になることになります。消費者の救済が迅速に、かつ広範囲になされることになります。

【実務の対応】

適格消費者団体による団体訴訟制度は、差し止めだけではなく、損害賠償請求についても認められるようにする消費者契約法改正も検討されています。組織的な消費者契約法違反がなされることがないよう、十分な理解と対応が必要です。

Ⅲ 個人情報保護法

【個人情報保護法の目的】

個人情報保護法は、高度情報通信社会の進展に伴い個

人情報の利用が著しく拡大しているという社会状況を背景に、個人情報の適正な取扱いについての国や地方公共団体の責務等を明らかにするとともに、個人情報を取り扱う事業者の遵守すべき義務等を定め、個人情報の有用性に配慮しつつ個人の権利利益を保護することを目的とする法律です。平成17年4月1日から全面的に施行されています。

個人情報保護法は、「生存する個人に関する情報であって、当該情報に含まれる氏名、生年月日その他の記述等により特定の個人を識別することができるもの（他の情報と容易に照合することができ、それにより特定の個人を識別することができることとなるものを含む）を「個人情報」と定めています（同法2条1項）。

顧客の情報も、従業員の情報も、契約締結のために市場に流通している物件情報も、「個人情報」に該当します。

【宅地建物取引業者と個人情報保護法】

個人情報保護法は、国および地方公共団体の責務等を定めるほか、個人情報取扱事業者の義務等を定めています。

「個人情報取扱事業者」とは、5,000件以上の個人情報を有する個人情報データベース等を事業の用に供している者であり（同法2条3項）、「個人情報データベース等」とは、特定の個人情報を電子計算機その他により容易に検索することができるように体系的に構成したものをいいます（同法2条3項）。個人情報データベース等を構成する個人情報を「個人データ」といいます（同法2条4項）。

宅地建物取引業者の中で、「わが社は顧客が5,000人もいない、5,000件以上の個人情報を事業の用に供していないから、わが社は個人情報取扱事業者には該当しない」と考えている方がいるとすれば、大いなる誤解です。

というのは、レインズ等の物件情報検索システムは、個人が所有者である物件を含んでおり、個人情報をデータベース化したものであり、「個人情報データベース等」に該当します。その情報数は5,000を超えるので、レインズ会員である宅地建物取引事業者は、個人情報保護法の「個人情報取扱事業者」に該当します。したがって、宅地建物取引業者そのものの顧客の数に関わりなく、レインズ会員である場合には、個人情報取扱事業者に該当しますから、個人情報保護法が定める個人情報取扱事業者の義務を遵守しなければなりません。

【個人情報取得時の義務】

個人情報取扱事業者は、個人情報を取り扱うにあたっては、その利用目的をできる限り特定しなければなりません（同法15条1項）。個人情報を取得するにあたっては、不正な手段（未成年者から取得する場合や、相手を欺いて取得する場合等）で取得してはなりません（同法17条）。

また、個人情報を取得するにあたっては、あらかじめ、利用目的を公表しておくか、または、あらかじめ利用目的を公表していない場合には、個人情報を取得した場合に速やかに、利用目的を本人に通知するか、利用目的を公表しなければなりません（同法18条1項）。個人情報を、書面（申込書、アンケート、懸賞）で取得する場合には、あらかじめ本人に利用目的を明示しておかなければなりません（同法18条2項）。

【個人情報利用時の義務】

個人情報取扱事業者は、個人情報の利用目的を変更する場合には、変更前の利用目的と相当の関連性を有すると合理的に認められる範囲を超えて変更してはいけません（同法15条2項）。あらかじめ本人の同意を得ることなく、特定された利用目的の達成に必要な範囲を超えて、個人情報を取り扱ってはいけません（同法16条1項）。

また、個人情報取扱事業者は、個人データについては、利用目的の達成に必要な範囲内で個人データを正確かつ最新なものに保つ努力義務がある（同法19条）ほか、個人データについては、漏えい、滅失、毀損の防止その他安全管理のために必要かつ適切な措置を講じなければならず（同法20条）、従業者に対して必要適切な監督を行い（同法21条）、委託先に対して必要適切な監督を行う必要があります（同法22条）。

【個人情報の第三者提供について】

個人情報取扱事業者は、一部の例外を除き、個人データを第三者に提供するためには、①あらかじめ本人の同意を得ておくか（同法23条1項）、②いわゆる「オプトアウト」の措置（同法23条2項）をとる必要があります。「オプトアウト」の措置とは、本人の求めに応じて個人データの第三者への提供を停止することとしており、①第三者提供を利用目的としていること、②第三者提供されるデータの項目、③第三者提供の手段・方法、④本人の求めに応じて個人データを第三者に提供することを停止することを、あらかじめ本人に通知し、または本人に容易に知り得る状態にしておくことをいいます。

不動産流通業務では、物件情報の広告・提供や売主・買主の情報の提供など、個人データの第三者提供が必ず発生します。したがって、個人情報保護法に適合した業務を実施するためには、確実に「オプトアウト」の措置を講じておく必要があります。

【実務の対応】

個人情報保護法が全面的に施行された際には、各宅地建物取引業者とも、しっかりと対応を行っていました。個人情報の利用目的を事務所に掲示すること、個人情報取得の際に利用目的を記載した書面を交付すること、オプトアウトの措置を講ずること等の対応がなされていました。

今日においても、個人情報保護の重要性は変わっていません。改めて、個人情報保護法の観点から、業務を見直すことも行ってみてはいかがでしょうか。

Ⅳ 犯罪収益移転防止法

【犯罪収益移転防止法の目的】

犯罪収益移転防止法は、犯罪による収益が組織的な犯罪を助長するために使用されるとともに、これが移転して事業活動に用いられることにより健全な経済活動に重大な悪影響を与えるものであること等を背景に、いわゆるマネーロンダリングを防止し、また、テロ資金供与を防止するための法律です。

平成20年3月1日から全面的に施行されています。

【特定事業者】

犯罪収益移転防止法は、特定事業者が顧客と一定の取引を行うにあたり、本人確認等を行うことを義務付けています。

「特定事業者」としては、金融機関だけではなく、宅地建物取引業者、ファイナンスリース事業者、宝石・貴金属取扱事業者、弁護士、司法書士、行政書士、公認会計士、税理士等が定められています（同法2条2項）。

【宅地建物取引業者の義務】

犯罪収益移転防止法は、特定事業者が特定業務につき特定取引を行う場合に、特定事業者に本人確認等の義務を課しています。

これを宅地建物取引事業者に即して見てみると、宅地建物取引業者が、宅地建物の売買・売買の代理・売買の媒介業務につき売買契約・代理契約・媒介契約を締結する場合に次の①～④の義務を負います。

①本人確認：運転免許証の提示を受ける方法等により、当該顧客等について、本人確認を行わなければなりません（同法4条）。

②本人確認記録の作成・保存：本人確認を行った場合には、直ちに、主務省令で定める方法により、本人確認記録を作成しなければならず、本人確認記録を、特定取引に係る契約が終了した日その他の主務省令で定める日から、7年間保存しなければなりません（同法6条）。

③取引記録の作成・保存：当該取引を行った場合には、少額の取引その他の政令で定める取引を除き、直ちに、主務省令で定める方法により、取引記録を作成し、当該取引等の行われた日から7年間保存しなければなりません（同法7条）。

④疑わしい取引の届出：収受した財産が犯罪による収益である疑いがある等の場合においては、速やかに、政令で定めるところにより、政令で定める事項を都道府県知事等に届け出なければなりません（同法9条）。

【実務の対応】

宅地建物の売買は、その取引価格が高額であるため、いわゆるマネーロンダリング等がなされた場合の影響も大きなものがあります。

実務においては、本人確認書類等の作成を適切に行うようにする必要があります。

《お詫びと訂正》

紙上研修110号（7・8月合併号掲載）の23頁の「●ケース6」の「1　売主の責任」の（2）中に誤りがありましたので、お詫びとともに訂正させていただきます。

「（2）瑕疵担保責任を追及できる期間」の下から4行部分

> 平成13年4月1日に施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律」では、瑕疵担保責任期間が10年とされましたが、品確法は平成12年4月1日に施行されていますので、本ケースには適用されません。

↓

> 平成12年4月1日に施行された「住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）」では、瑕疵担保責任期間が10年とされましたが、本ケースには適用されません。

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10月10日発行(毎月10日発行) 運営第410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

宅建業法施行規則一部改正　悪質な勧誘行為の禁止の強化

宅地建物取引業法では、宅建業者等の勧誘行為が相手方等を困惑させることを禁止していますが、国土交通省は今般、宅地建物取引に係る悪質な勧誘行為の実態調査の結果を踏まえ、以下の事項を明文化する等の改正を行いました。今年8月31日に公布され、10月1日から施行されています。

◆悪質な勧誘行為として禁止が明文化された内容

- 勧誘に先だって宅建業者の商号または名称、勧誘を行う者の氏名、勧誘をする目的である旨を告げずに、勧誘を行うことを禁止。
- 相手方が契約を締結しない旨の意思(勧誘を引き続き受けることを希望しない旨の意思を含む)を表示したにもかかわらず、勧誘を継続することを禁止。
- 迷惑を覚えさせるような時間(相手方の職業・生活習慣に応じて個別に判断されるが一般的には午後9時から午前8時まで)の電話または訪問による勧誘を禁止。

URL http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16_hh_000060.html

23年都道府県地価調査　住宅地−3.2%、商業地−4.0%

国土交通省は9月20日に、平成23年7月1日現在の都道府県地価調査結果(基準地価)を発表しました。平成22年7月以降の1年間の地価は、全国的に依然として下落を示していましたが、下落率は縮小し、上昇・横ばいの地点も増加しました。ただし、東日本大震災のあった平成23年3月以降は、全国で下落率がやや拡大しています。

1年間の平均の地価変動率は、全国平均で見ると、住宅地が−3.2%、商業地が−4.0%となっています。圏域別では右表のとおりです。なお、今回の地価調査は、東日本大震災の被災地である岩手県、宮城県、福島県については、86地点(全国の調査地点数の0.4%)で調査を休止しています。

●平成23年基準地価の対前年変動率

	住宅地	商業地
全国	▼3.2(▼3.4)	▼4.0(▼4.6)
東京圏	▼1.9(▼3.0)	▼2.3(▼4.1)
大阪圏	▼1.8(▼3.6)	▼2.6(▼5.3)
名古屋圏	▼0.7(▼1.3)	▼1.1(▼2.9)
地方圏	▼3.7(▼3.6)	▼4.8(▼4.8)

(▼はマイナス。カッコ内は前年。単位%)

「住まいの売却ガイド」「住まいの購入ガイド」を発行

全宅連・全宅保証は、消費者のみなさまが住まいを売却・購入するときに必要になる法知識や手続き等について解説した冊子を発行します。

「住まいの売却ガイド」「住まいの購入ガイド」

○ともにA4判、表紙カラー、各1冊105円(税込・予価)。別途送料必要
○10月下旬発売予定
○お申込み方法／全宅連HPに掲載予定　http://www.zentaku.or.jp/
○お問合せ／全宅連広報研修部　TEL.03-5821-8181

連載 vol.6 マナーあれこれ　夢がかなうのは「努力し続けた結果」

嶋岡 美穂子 (元セゾングループ教育事業部担当者)

2011年、今年も残すところあと2ヵ月半となりました。年始に立てた目標は順調に進んでいらっしゃいますか?　私は目標を達成したもの、努力中なもの、そうでないものがあります。大変恥ずかしいのですが達成したものや努力している最中のものは少なく、できていないことのほうが多いです。

今やっておいたほうが良いというのは分かっているのに、「忙しくて時間がないから…」「お金がないから…」「評判が悪いから…」「身体がだるいからまた今度…」など、言い訳を考えたり、なんとなく億劫だったりして、実行に移さない悪い癖があります。「今やらなければいつやるの!」それがわかっていながら実行しない怠ける気持ちが出てきます。まさに夢実現の先送りです。

私の尊敬する経営者はこう言います。すべては「一事が万事」と。一つのことを見るだけで他のすべてが想像できる。また、一つの小事を見ても、ひいては万事その調子になるだろうという意味です。

自分の夢なんだから立てた目標をやらなくても良いじゃない…自分のことだもの。そういうことではないのです。自分には怠けるところがあり、それは万事である。例えば、仕事においてもそういう考えや行動をとる要素を持っているんだよと諭してくれます。己という人間を良い面も悪い面も含めて理解し、どうするのが良いか自分にあった方法を見つけ行動することはとても大切なことだと教えられました。“今”やらなければいけないと思ったことをまず「はじめてみる」そして「やり続ける」ことが大切なのだと。

そしてその方はこうも言います。「続ける=努力できるのは才能だ」と。夢がかなうのは「努力し続けた結果」である。続けることは難しいことだ。いろいろな条件をクリアし続けた結果の成功だから、価値があり尊いのだと言います。人生どうありたいかを決めるのは己自身です。後悔しないように生きたいと思います。