平成23年12月10日発行（毎月10日発行）通巻第412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

12
December
2011
リアルパートナー 12月号

トレンド・ウォッチ
地価からみる不動産経済のこれから その2

● 紙上研修　民法の基礎知識――「債権総論」編

連載 裁判例を分析　サブリースと一般の転貸借の相違

日本再発見！各地の観光圏

広島県 廿日市市 厳島神社	広島県 広島市 平和記念公園
山口県 岩国市 錦帯橋	広島県 呉市 てつのくじら館

広島・宮島・岩国地域観光圏（広島県・山口県）――三本の矢を巡る国際観光地の旅！

世界遺産・原爆ドームと厳島神社、日本三名橋のひとつ岩国錦帯橋など、優れた観光資源を有する広島・宮島・岩国地域。JRやバスなどの公共交通で1～2時間圏内で距離的にも至便な位置関係にあるため、従来から広域観光ルートとして認識されていました。大都市圏のシニア世代や欧米からの外国人観光客を主なターゲットとし、国際競争力のあるワンランク上の観光地域としての発展を目指しています。

トレンド・ウォッチ　地価からみる不動産経済のこれから その2

地域別の地価動向 JRの機能が見直されてきている

■県内総生産からみる各地域の経済状況

前回は最近の地価動向について概観したうえで、住宅地に比べて商業地は、その土地の収益力に重点を置いて評価されるようになってきていること、その結果として3大都市圏に比較して、地方圏の商業地の下落幅が大きくなっていること、反面、住宅地の下落はそれほど大きくはないことを説明しました。

住宅地の需要を生み出すのは、当然ながらそこに住む人々です。従って、投機的な需要を除けば、住宅地の地価は基本的にはその地域の人口の増減に大きく影響されます。日本全体の人口が間もなく減少に向かうことは、事実として受け止めざるを得ないことです。ですから、ある地域の住宅需要が増えるためには、他の地域から人口が流入してくる必要があります。人口の流入を増やすためには、そこから通勤圏内で働ける場所が増えなくてはなりません。

ということは、ある地域の産業が発展・集積しなければ、その地域の人口は増えませんし、産業が衰退すれば人口も徐々に減少し、住宅地の価格も少しずつ下がっていく可能性が高いということになります。ただし、人口が減少しても、通勤圏内に産業が集積して多くのモノやサービスを提供するようになれば、その通勤圏に住むことの価値が向上するので、その場合は必ずしも住宅地の価格が下落するとは限りません。

そのように考えてくると、ある地域の地価がどうなるかは、商業地、住宅地ともに、基本的にはその地域（通勤圏内を含む）の産業が発展するか否かにかかっていると考えられます。特に商業地の地価は、90年代前半までとは異なり、その土地の収益力に直接的にリンクするようになったので、住宅地よりも産業や景気の浮き沈みによる価格変動が大きくなる傾向があります（参考参照）。この点、平成23年度の土地白書でも、2006年から2007年にかけての地価上昇が、三大都市圏および札幌、仙台、広島、福岡の中心部（主に商業地）で起き、その他の地方圏には及ばなかったことから、90年代のバブル期の地価上昇とは明らかに異なっていると説明しています。

それでは、各地域の経済状況はどうなっているのでしょうか。最初に、各県の経済力を表す指標として県内総生産（その県でどれだけモノやサービスに付加価値をつけることができたかを示す指標）を用いて、3大都市圏以外の地域の中核となる県の経済力について見ていくことにしましょう（図表1）。県単位で見ると、北海道の県内総生産が長期的に減少しているのに対して、福岡県では2000年代に入ってから

Contents December 2011

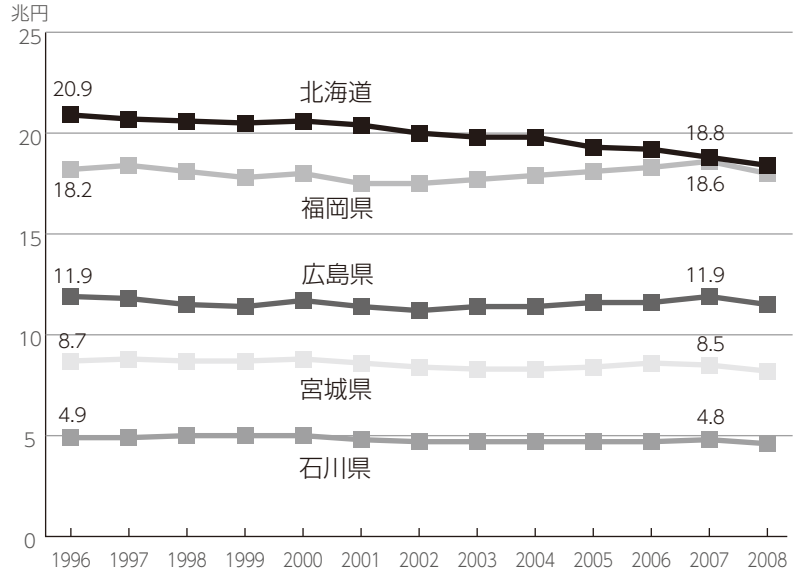
02 トレンド・ウォッチ 地価からみる不動産経済のこれから その2
04 連載vol.45 知っていれば役立つ税務相談119番
05 連載vol.19 不動産の経済学
06 連載vol.4 データで読む居住志向
07 連載vol.8 わかりやすいリフォーム基礎知識
08 連載vol.15 不動産広告の注意点
09 連載vol.13 住宅ローンアドバイス
10 連載vol.8 これからの不動産流通
11 連載vol.11 明日への提言
12 連載vol.16 トラブル未然防止のために 裁判例を分析
14 連載vol.10 基本を確実に!宅地建物取引講座
16 連載vol.10 知っておきたい!建築基礎知識
18 連載vol.13 IT活用のヒント
19 紙上研修 民法の基礎知識―「債権総論」編
24 12月1日から「賃貸住宅管理業者登録制度」施行／住宅エコポイントの適用再開／【フラット35】Sに加えて【フラット35】Sエコを創設／連載vol.8 マナーあれこれ

Realpartner 12月号

2011年12月10日発行　通巻第412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●県内総生産（名目）の推移



図表2●政令指定都市の市内総生産（名目）

（単位:兆円）

	1996年	2007年	増減率
札幌市	6.9	6.4	−7.2%
仙台市	4.5	4.3	−4.3%
さいたま市	-	4.0	-
千葉市	3.4	3.6	4.7%
横浜市	12.5	13.0	3.9%
川崎市	5.3	5.1	−2.5%
名古屋市	14.4	14.5	0.4%
京都市	6.2	6.1	−2.2%
大阪市	22.8	21.2	−6.8%
神戸市	6.6	6.2	−6.6%
広島市	5.2	5.2	−0.8%
北九州市	3.9	3.6	−7.2%
福岡市	6.8	6.9	1.5%
<参考>			
東京都	91.2	94.0	3.1%
日本	509.1	515.8	1.3%

（参考）収益による不動産価格の算定
不動産価格＝その不動産が生み出す収益（キャッシュフロー）÷取引利回り（キャップレート）

増加傾向にあります。広島県ではほぼ横ばい、宮城県と石川県では、微減で推移しています。ここから推定されることは、福岡県は九州新幹線が開通した効果もあって、九州地方の中心となって機能してきているのではないかということです。また、石川県は北陸新幹線開通までまだ時間を要することが影響していると考えられますし、宮城県は必ずしも東北の中核都市として機能していないことが伸び悩んでいる要因の一つだと言えるでしょう。

■貿易相手国との関係では日本海側に注目

もう少し詳しく、政令指定都市ベースで1996年と2007年を比較してみましょう（図表2）。札幌市、仙台市、広島市については、県単位で説明したことがほぼそのまま当てはまります。福岡県では、福岡市がプラスの経済成長なのに対し、北九州市がマイナスになっています。これは、同じ福岡県であっても、都市によって違いがあることを示しています。

三大都市圏で見ていくと、東京圏、名古屋圏の多くの中核都市がプラスの経済成長を維持しているのに対し、大阪圏では大幅なマイナスになっていることが目につきます。これは90年代前半のバブル崩壊後に、大阪圏の地価が東京圏に比べて大きく落ち込んだこととつじつまが合っています。バブルが生成される前の1983年を100とすると、2007年時点（金融危機の前）で東京都の住宅地は116.0、商業地は82.7なのに対し、大阪府の住宅地は97.5、商業地は54.2と、特に商業地で大きな下落を示しています。いずれにせよ、同じ3大都市圏であっても、日本の国内総生産（GDP）への寄与度という意味では、東京都が圧倒的に大きかったことがわかります。

このような地域ごとの相違点に加えて、見逃してはならないのが、JRの中心となる駅周辺に業務、商業機能などの機能が集まり、その近辺の土地の相対的な価値が高まっていることです。大阪では御堂筋から大阪駅に、名古屋では栄から名古屋駅に重心が移行（あるいは二極化）しつつありますし、札幌や福岡でも大通り公園や天神近辺だけではなく、JR駅前の開発が進んできました。東京駅も再開発によってこれまで以上に近隣地域の機能を高めようとしています。すなわち、各地域間の時間距離が短くなるなかで、改めて大都市間を結ぶJRの機能が見直されてきていると言うことができそうです。

ここまでで、人口の増減も重要ながら、地域産業の発展・集積が何よりも地価動向に大きく影響すること、同じ地域内でも地価の動きには差異があること、JR（特に新幹線）駅前の不動産の付加価値が向上していることを説明してきました。ただし、こうした現在の経済・産業の状況がそのまま継続するとは限らないということに、留意する必要があります。

例えば、日本の貿易相手国は今や太平洋側よりも日本海側にあるアジアが中心になっています。このことは、貿易港として新潟などの日本海側が有利になることを意味します。福岡から韓国までの距離は、国内の主要都市よりも近いくらいです。よく知られているように、グローバルな投資家の中には、北海道のリゾート地に投資するところも数多くあります。このように、グローバルな視点で見ると、地域の優位性が変化する可能性があるのです。

また、国内でも日本各地との時間距離が短縮されることは、それまでにはまったく考えもしなかった展開を産むこともあります。リニアモーターカーが開通すれば、かなり幅広い地域が東京への通勤圏になる可能性があります。また、東京の重要性は変わらないにしても、東日本大震災の経験はもうひとつの中核都市である大阪の存在感を改めて認識させるものとなりました。従って、今後の地域別の地価の動きを予測するには、このような中長期的な観点を欠かすことはできません。

（公立大学法人宮城大学事業構想学部教授・田辺 信之）

東京シティ税理士事務所　税理士　菊地 則夫

二次相続を考慮した相続財産の分割

Q 遺産分割を考える上で、節税対策の大きな柱の一つに「配偶者の税額軽減」があると聞きました。どういう内容で、どのように活用すると有利になりますか?

1「配偶者の税額軽減」の概要

被相続人の配偶者は、相続開始後の生活の保障、被相続人の財産形成への寄与および次の相続開始が早期であろうことを考慮し、配偶者の税額が軽減される制度があります。

具体的には、配偶者が相続した財産のうち、次のいずれか大きい方の額に応ずる部分の税額を軽減できます。

(1)配偶者が相続した財産のうち法定相続分まで

(2)配偶者が相続した財産のうち1億6,000万円まで

言い換えれば、配偶者は法定相続分までであれば、何百億円の相続財産をもらっても相続税がかからないということになります。また、相続財産を100%相続しても、1億6,000万円までであれば相続税がかからないということになります。

この制度は、相続税の法定申告期限(相続開始の日の翌日から10ヵ月以内)までに、遺産の分割が確定していることが要件です。相続が争いになり、分割が決まらないようだと、損してしまうケースもありうるわけです。

2 一次相続と二次相続

このように、「配偶者の税額軽減」を適用すると大幅な節税を図れるわけですが、あまり多額の財産を配偶者に相続させてしまうと、配偶者の相続の時(二次相続)に、多くの相続税がかかる結果となってしまいます。

具体的な例で、相続税のシミュレーションを右に示しておきます。I.父死亡時に母が遺産を全額相続し、その後、母死亡時に子供が母の遺産を相続するケース、II.父死亡時に母と子供それぞれが遺産を法定相続分通り相続し、その後、母死亡時に子供が母の遺産を相続するケース、の2つで相続税を計算しました。

このケースでは、IIのほうが税額が少なくなりましたが、実際はケース・バイ・ケースなので、あらかじめ概算しておくことをお勧めします。

3 二次相続の税額を少なくする方法

仮にシミュレーションのIの事例のように、一時相続で配偶者の税額軽減をめいっぱい適用し、二次相続の相続税が高くなる懸念がある場合、一時相続後に現金を用いてアパート建築をすることで、二次相続の相続税を下げるなどの方法があります。不動産の相続税評価額は実勢価格よりも小さくなること、小規模宅地の評価減を活用できること等により、税額が小さくなって節税できます。

賃貸不動産経営は昨今の市場の冷え込みによる空室率の上昇などから敬遠されることが多いのですが、相続税の財産評価額を圧縮できる大きなポイントがあるので、二次相続が心配なケースがあれば、所有する土地に合う収支プランを検討し積極的に考慮していくべきでしょう。

●一次相続と二次相続の相続税額のシミュレーション

＜設例＞　父母と子1人の場合
父の保有財産　現金8,000万円、不動産8,000万円
母の保有財産　現金6,000万円
(小規模宅地評価減は考慮しない)

I. 父死亡時に母が遺産を全額相続し、その後、母死亡時に子供が母の遺産を相続するケース

1　父死亡時

(1)相続税の課税遺産総額
(8,000万円+8,000万円)−7,000万円(基礎控除)=9,000万円

(2)相続税の総額(相続税の計算では、遺産分割割合にかかわらず、法定相続割合でいったん相続したと仮定して、「相続税の総額」を計算する)
母:9,000万円×1/2×20%−200万円=700万円
子:9,000万円×1/2×20%−200万円=700万円
相続税の総額=700万円+700万円=1,400万円
→母が全額相続したので、これをすべて母が納税することになるが、「配偶者の税額軽減」がある。

(3)「配偶者の税額軽減」と相続税額
→相続財産が1億6,000万円以下なので、全額が「配偶者の税額軽減」の対象となり、相続税は0

2　母死亡時

(1)相続税の課税遺産総額
6,000万円+1億6,000万円(父からの相続)−6,000万円(基礎控除)
=1億6,000万円

(2)相続税の総額
子:1億6,000万円×40%−1,700万円=4,700万円

(3)相続税額
「配偶者の税額軽減」は適用されず、「相続税の総額」4,700万円が相続税額となる。

3　一時相続の相続税額+二時相続の相続税額
0+4,700万円=4,700万円

II. 父死亡時に母と子供それぞれが遺産を法定相続分通り相続し、その後、母死亡時に子供が母の遺産を相続するケース

1　父死亡時

(1)相続税の課税遺産総額
(8,000万円+8,000万円)−7,000万円(基礎控除)=9,000万円

(2)相続税の総額
母:9,000万円×1/2×20%−200万円=700万円
子:9,000万円×1/2×20%−200万円=700万円
相続税の総額=700万円+700万円=1,400万円

(3)「配偶者の税額軽減」と相続税額
→「配偶者の税額軽減」で母の相続税は0になり、子の700万円のみが相続税額となる。

2　母死亡時

(1)相続税の課税遺産総額
6,000万円+8,000万円(父からの相続)−6,000万円(基礎控除)
=8,000万円

(2)相続税の総額
子:8,000万円×30%−700万円=1,700万円

(3)相続税額
「配偶者の税額軽減」は適用されず、「相続税の総額」1,700万円が相続税額となる。

3　一時相続の相続税額+二時相続の相続税額
700万円+1,700万円=2,400万円

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④

前回までで、ドラッカーの考える「知識」「組織と個人の関係」「個人（知識労働者）」について整理してきました。今回は、これらを前提にして、それでは、そもそも企業にとって「マネジメント」とはどういう意味を持つものなのかという、いわば本題とも言える部分に話を進めていくことにします。

「マーケティング」と「販売」は異なる

ドラッカーはマネジメントについて語る前に、まず、「企業とは何か」について述べています。企業の目的は、「顧客の創造」にあるというのが、ドラッカーの基本的な考え方です。逆から追えば、企業のあり方を決めるのは顧客だということになります。顧客だけが、企業が提供する財（製品、商品など）やサービスの対価を支払うからです。顧客がお金を支払ってくれなければ、企業活動は成立しません。不動産仲介業でも賃貸業でも、仲介依頼者やテナントがいなければ、商売は成り立ちません。

企業の目的が「顧客の創造」にあるとすると、企業の持つ基本的な機能は、次の2つに絞られます。一つは、すでにある顧客の欲求に応える「マーケティング」であり、もう一つは、顧客にとって新しい満足を生み出す「イノベーション」（革新）です。

「マーケティング」は、顧客がすでに持っている欲求に応えるために、どのような財やサービスを提供すべきか、すなわち「顧客は何を買いたいか」を問うものです。商品をどうやって売るかを考える「販売」とは、まったく逆の性質を持つものです。不動産の買い仲介であれば、不動産会社が売却依頼を受けている物件を買い手に紹介する（これは販売です）ということではなく、買い手が真に欲しいと考えている物件を探す（マーケティング）ことになります。もちろん、結果的に買い手が欲しい物件が売却依頼物件の中にあれば、それに越したことはありません。

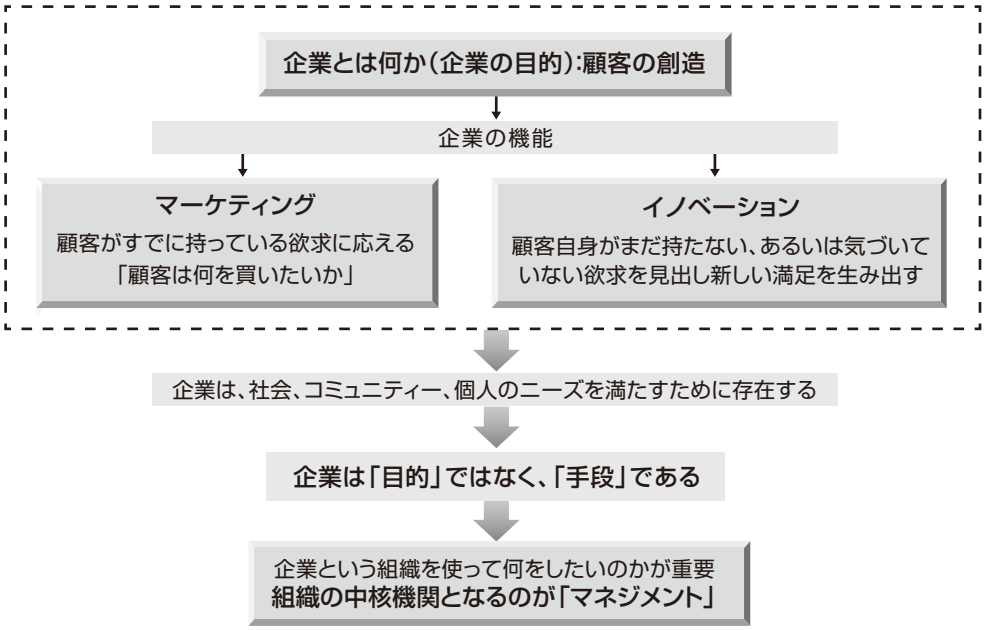
また、その際に、買い手の表面的な希望条件だけで、どの物件を紹介するかを判断するのではなく、それらの条件を満たすことにより、買い手はどのような満足を得たいのかということまで考えて物件を紹介することが大切です。顧客は財やサービスそのものではなく、それらが提供する「効用」に対して対価を支払っているからです。顧客が住宅を購入するのは、モノとしての家が欲しいからではありません。自宅に住むことによって得られる利便性、快適性、安心感、所有者としての満足感といった効用を得たいから購入するのです。

新たなサービス提供も「イノベーション」

一方、「イノベーション」は、顧客自身がまだ持っていない、あるいは気づいていない欲求を見出して、新しい満足を生み出すことです。イノベーションというと、発明や技術革新を意味することと捉えがちですが、商品の新しい用途を見出すことや、それまでにない新たなサービスを提供することも、イノベーションです。不動産仲介においてインターネットが活用されるようになったことや、不動産証券化が普及したことなども、広い意味ではイノベーションと言ってもよいでしょう。企業が飛躍的に成長するには「イノベーション」が不可欠です。

企業という組織は、こうした機能を果たすことによって、社会、コミュニティー、個人のニーズを満たすからこそ、存在価値があるのです。「組織は目的ではなく手段である。従って問題は『その組織は何か』ではない。『その組織は何をなすべきか。機能は何か』である」（ドラッカー著『マネジメント』）ということです。要するに、組織を使って何をしたいのかが問題だということです。その組織の中核の機関となるのが、「マネジメント」なのです。

●「マーケティング」と「イノベーション」



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④
「結婚のお金」から見る高額消費への意識

結婚式や披露宴の目的は「身近な人への感謝」

今年は、東日本大震災の影響から、「絆」が消費のキーワードになっているそうです。結婚したい人も増え、結婚相談所などへの入会申し込みが、前年より大幅にアップしたケースもあると聞きます。結婚式・披露宴は、若年世代にとって、住宅や車と並ぶ高額な出費。今回は結婚式・披露宴に関連するデータから、若年世代の高額消費に対する意識を探りたいと思います。

弊社の結婚情報誌「ゼクシィ」が調査した挙式・披露宴や披露パーティの総額（首都圏データ）を見ると、2011年は356.7万円で、前年調査から20.2万円の増加。1名当たりの金額も0.1万円増加する結果となりました。過去5年間では増減を繰り返しながら約45万円増加しており、景気に関わらず高い水準で推移していることが分かります。

無駄なことにはお金を使わない、節約志向・本質志向が強い若年世代が、結婚式や披露宴に多額のお金をかけるのは、どんな理由からでしょうか。

結婚式を挙げた理由に対する回答では、1位が「親・親族に感謝の気持ちを伝えるため」となっています（図表1）。過去5年で見ると、この「親・親族に対する感謝」とともに、「友人など親・親族以外の方に感謝の気持ちを伝えるため」の割合も大きく上昇しており、結婚式や披露宴が、周囲の人に「感謝を伝える」ための場に変化していることがうかがえます。

若年世代は、親や家族、近しい友人との結びつきを重視する特徴があります。「大事な人とのつながり」を確認するイベントの結婚式・披露宴には、惜しまずお金をかけている実態が分かります。

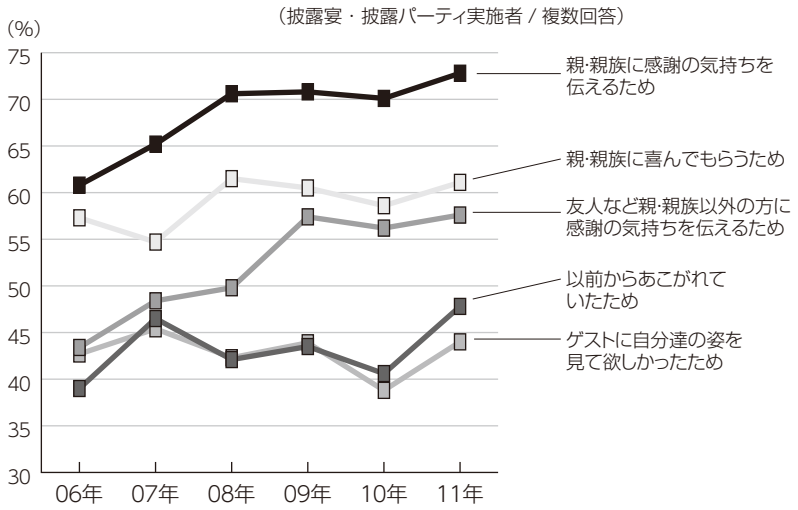
一方で、新生活にかける費用は減少傾向

その反面、削られる費用もあります。同じくゼクシィ調査の「新生活準備調査2010」によると、新生活準備にかかった費用総額の平均は110.1万円で、前年調査より7.9万円減少しました。

その理由として挙げられているのが、「新たに賃貸を借りて新生活をスタートする」人が3.4ポイント減少したこと。対して「（夫か妻）どちらかが以前から住んでいた場所に移った」人の割合が増加しています。また、主流である「賃貸を借りた人」の賃貸費用についても、全エリアで下がる結果となっています（図表2）。

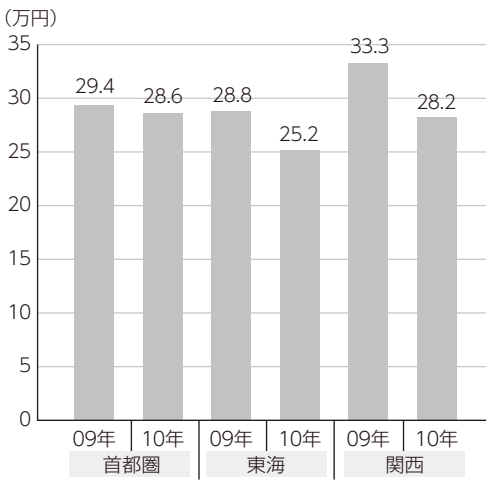
賃貸市場は、「進学」「就職」や「更新」といった外的な要因での住み替えが多いマーケットです。結婚による住み替えもその1つ。限られた予算の中、結婚式や披露宴というイベントが重視されることで、新居にかける予算が減少し、マーケットがさらに小さくなっていく可能性もありそうです。

図表 1●披露宴・披露パーティをあげた理由の推移【上位５項目】



出典:結婚トレンド調査2011　『ゼクシィ』（リクルート発行）調べ

図表 2●新生活準備費用のうち賃貸費用（＝敷金・礼金）



出典:新生活準備調査2010　『ゼクシィ』（リクルート発行）調べ
注:「敷金・礼金」は社宅を除く賃貸住宅居住者ベース

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）

リフォーム適齢期のシニア世代 その1

快適なシニアライフを創り出す夢の実現

リフォーム適齢期としてシニア世代が注目されています。シニアと呼ばれてピンとくる年齢は人さまざまですが、当研究所の定義としては60代以上をシニアと呼んでいます。60代以上のこの世代が、リフォーム件数からも大きなボリュームゾーンを占め、費用が500万円以上の物件を調べてみますと、この世代でも中古物件を購入してのリフォーム事例があります。

金額的にもメンテナンスリフォームではなく、快適なシニアライフを創り出す夢の実現としてのリフォームです。終の棲家をどうするのかを考えたとき、そのリフォームは住みなれた我が家で最後までと思う方もいらっしゃいますが、どこに住みたかったのかとか、高齢期の住まいとして子供との関わりを踏まえてどこに住むべきかを考える方たちもいらっしゃいます。

4,000万円以上の貯蓄のある世帯が16.8%

「高齢者の経済状況と住居」について見てみましょう。

内閣府の「高齢社会白書」（平成23年版）では、高齢者の暮らし向きについて、「苦しい」と感じている人は全体の1/4程度、ゆとりを感じている人が1割弱、2/3の人が普通となっています（図表1）。

また同白書によると、高齢者のいる世帯と、その他の全世帯の平均所得を比べると、200万円以上の差がありますが、1人あたりの所得にすると、全世帯とほとんど変わらない結果が得られており（図表2）、高齢者になり勤労所得がなくなっても、年金などの収入によって平均的な生活レベルが保たれていることがわかります。

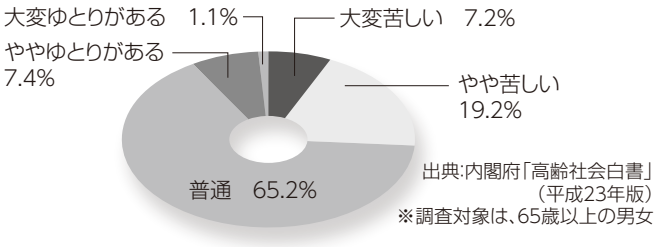
同白書の中で、高齢者の経済状況の中で特記すべきは貯蓄額です。貯蓄現在高について、世帯主の年齢が65歳以上の世帯と全世帯平均（いずれも二人以上の世帯）とを比較すると、前者は2,305万円と、後者の1,638万円の約1.4倍となっています。

貯蓄現在高階級別の世帯分布をみると、世帯主の年齢が65歳以上の世帯（二人以上の世帯）では、4,000万円以上の貯蓄を有する世帯が16.8%であり、全世帯（10.0%）と比べて高い水準となっています。そして、約2/3の世帯が1,000万円以上の貯蓄を有しているのです。反面100万円以下の世帯も6.2%存在し、高齢者世帯間でも大きな格差があることがみてとれますが、暮らし向きを普通と考えている方が多い中、貯蓄の一部をリフォームに使う方が多いのもうなずけます。

なぜなら60歳以上の方が住んでいる家は、88.6%が持家ですが（内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査結果」平成22年）、多くは築20年～30年の住宅で暮らしています。経済的な見通しもつき、終の棲家を考えたときに年齢を考えたら今さら100年住宅の新築は望みませんが、アクティブシニアは、わが家をリフォームする、もっと築浅の家に住む、もっと立地のいいところにと、積極的そして真剣に考えています。

家屋や土地などをできるだけ子や孫に残すという人は49.5%と約半数です（同）。近年の傾向として、不動産を子孫に残したいと思っている人は漸減し、自分のために活用したいという人が増えつつあります。この傾向は大都市に住む人、60歳代、夫婦2人世帯に意向が多いようです。「老いては子に従う」ばかりではない「独立シニア」にとって、高齢期を踏まえる上でも住宅のありようはますます重要な意味を持ってくるでしょう。

図表 1●高齢者の暮らし向きについて



出典:内閣府「高齢社会白書」（平成23年版）
※調査対象は、65歳以上の男女

図表 2●高齢者世帯の所得

	平均所得金額	
区分	一世帯当たり	世帯人員一人当たり（平均世帯人員）
高齢者世帯	総所得　297.0万円 稼働所得　52.6万円 公的年金･恩給　209.8万円 財産所得　17.7万円 年金以外の社会保障給付金　3.2万円 仕送り･その他の所得　13.7万円	192.9万円（1.54人）
全世帯	総所得　547.5万円	208.4万円（2.63人）

出典:内閣府「高齢社会白書」（平成23年版）
※高齢者世帯とは、65歳以上の者のみで構成するか、またはこれに18歳未満の未婚の者が加わった世帯をいう。

不動産広告の注意点
建物面積が小さい物件には要注意

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）

■傾斜地を含む土地であれば広告にも表示

売買物件広告のトラブルの要因としては「成約済物件の掲載」とともに「特定事項の明示義務の記載もれ」があげられます。

例えば、傾斜部分を30%以上含む土地や極端な不整形地は、その旨表示しなければなりません<注1>。これらの土地は有効宅地面積が小さくなるため、近隣の整形地と比べて単価が安くなるのが一般的です。それなりの理由があるから安いのに、その理由を明示せず「お得物件」のように見せることは、公正な競争を阻害すると考えられているわけです。

■流通図面の情報が不十分なこともある

自社で依頼を受けた元付け物件であれば、現地調査も行うでしょうから、土地の形状についても把握できます。一方、先物物件の場合は、流通図面など元付業者からの情報をもとに広告を作成します。傾斜や不整形については記載がなければわからない、ということも起こりえます。

下表はある流通図面の物件概要の一部です。この物件、実は50%ほど傾斜地が含まれているのですが、図面にはその旨の記載はありませんでした。この物件を傾斜地について表示せずに広告すると、広告した客付業者が規約違反として責任を問われます。

「元付けの図面に記載がないのでは、わかりようがないだろう」と思うかもしれませんが、まずは広告した客付業者に責任があるとされます。一般消費者から問い合わせがあった際も、「敷地面積のうち実際に建築できる部分は半分だけです。元付業者の図面に表示がなかったので、われわれに責任はありません」という応対はできないはずです。

そうは言っても先物物件のすべてについて現地を調査し、元付業者に特定事項の明示義務の記載もれがないかを確認するというのは現実的ではありません。では、どうすればいいのでしょう?

■図面を読み込む

実は、図面を注意深く見ることで、有効宅地が小さいことに気が付くこともあります。

物件概要をよく見てください。敷地面積が340㎡もあるのに建築面積が57.96㎡しかありません<注2>。敷地面積の割には建築面積が小さいですよね。建ぺい率は60%、容積率は200%ですから、法令上の制限によるものではありません。とすると建築できない部分があるのではないか、と推測できるわけです。

もちろん広大な庭の戸建住宅ということも考えられなくはないですが、形状に問題がなければ分割して売りに出されるのが一般的でしょう。

このように建築面積が小さい物件は、念のため元付業者に確認した方がいいわけです。先物物件のすべてについて調査をすることは事実上不可能でも、特徴のある物件について確認することで、トラブルを未然に防ぐことができます。敷地面積の割に建築面積が小さい、というのも一つの目安になるはずです。

〈注1〉特定事項の明示義務の詳細は本連載・第11回をご参照ください。
〈注2〉1階床面積が建築面積とは限りませんが、ここでは一応の目安としています。

●ある流通図面の物件概要の一部

土地	権利	（所有権）
	敷地面積	（公簿）　340㎡（約103坪）
	地目	（山林、雑種地）
	地勢	（平坦、一部傾斜）
	接面道路	（公道）　舗装
	接道方位	（北側4m公道、北西側4m公道）
	道路面より	（等高）
建物	構造	（木造スレート葺2階建て）
	1階	（57.96㎡）
	2階	（49.86㎡）
	合計	（107.82㎡）（約32.6坪）
	間取り	（4LDK）
制限	建ぺい率	（60%）
	容積率	（200%）
	用途地域	（準工業地域）
	高度地区	（第2種高度地区）
	防火地域	（準防火地域）
	計画道路	（なし）
	その他の法令上の制限	

住宅ローンアドバイス
住宅ローン選びのポイント②
融資額

多摩大学大学院客員教授
紀平(きひら) 正幸(まさゆき)

「借りられる金額」ではなく「返済できる金額」

取得したいと考える物件価格から、準備している頭金を差し引いた金額を「融資額」と考える人がいます。また、取得する物件や借入先の条件によって、金融機関が融資できる住宅ローンの上限額を「融資額」と考える人もいます。

融資を受ける金額が、無理なく返済できる金額なら問題ないのですが、希望額の融資が受けられた場合でも、実際にその金額を最後まで返済できる保証はありません。住宅ローンの融資額を考えるときは、借りられる金額から考えるのではなく、返済できる金額から考えることが大切です。

手取り月収の30%以内に抑えるのがポイント

住宅ローンの返済は、税込年収の25%程度までは無理のない融資額と言われていますが、実際に家計費を分析すると、手取り月収の30%を超えると、家計のやりくりは厳しくなります。特に子どものいる家庭では、高校や大学での教育費負担が増える時期に、住宅ローンの返済に窮するケースが見受けられます。

住宅ローンの返済負担率は、年収ベースで考えることも必要ですが、ボーナスの支給額は変動が大きいので、月収に占める住宅ローンの割合に目を向けることが大切です。

また、住宅を購入すると固定資産税や管理費、修繕積立金など維持費がかかります。こうした負担も考えると、住宅ローンの返済負担率は手取り月収の30%以内に抑えるのが好ましいといえます。

当初の金利が低いと借り過ぎになる可能性も

借り入れ当初の金利が低めに抑えられている変動金利型の優遇金利を利用した場合、本来の返済能力よりも多く借りてしまうことがあります。そうした場合、将来、金利が上昇して返済額が増加すると、収入に占める返済負担率が高くなり、返済が困難になる場合も起きてきます。そこで融資額を算定する場合に、仮に適用金利が優遇金利で1%であっても、将来の金利上昇を見越して3%程度の金利でも返せる融資額に抑えておくのがよいでしょう。

共働きの場合は、収入を合算できる

夫婦共働きの場合には、一般には夫婦の収入を合わせて借入能力を計算します。夫婦以外にも、同居する親、子など安定的な収入があれば収入合算が可能です。ただし、合算する収入基準は各金融機関によって異なります。たとえば、収入が借入者の夫が500万円、妻が300万円なら、合計した800万円を収入としてみてくれる金融機関もあれば、合算する妻の収入を夫の2分の1の250万円として750万円とするケース、妻自身の収入の2分の1とした650万円などさまざまです。

また、妻の働き方によっても収入合算ができない場合もあります。一般には、夫の扶養の範囲内のパート収入の場合には、収入合算は認められず、派遣社員や契約社員でも一定以上の年収が必要な場合などもあります。金融機関に事前に確認しておきましょう。

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】

一般的に、民間住宅ローンの融資額は、マイカーローンやキャッシングなど、住宅ローン以外のローンの返済額を含めた返済負担率に基づいて計算する。

【設問2】

同居予定の家族の収入を合算することで、融資額を増やすことが可能であるが、収入合算できる金額は、金融機関によって異なる。

正解と解説

【設問1】正解○　民間住宅ローンの返済負担率とは、一般に、住宅借入金を含めたすべての借入金の年間返済額の年収に占める割合である。

【設問2】正解○　収入合算できる金額は、「合算者自身の収入全額」「合算者自身の収入の1/2までの額」「合算者の収入のうち申込者本人の収入の1/2までの額」など、金融機関によって異なる。

（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

提案型営業に必要なコミュニケーションスキル①

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）

前号で紹介した「提案型営業」を実践し結果を出すには、顧客の置かれている状況や考え方、価値観、夢や理想の人生、不安や悩みといった多くの顧客情報を、顧客と営業担当者が共有することで互いの信頼関係を築いていくことが重要です。

顧客と営業担当者が信頼関係を築くために必要なコミュニケーションスキルは、①カウンセリング、②コンサルティング、③コーチングの3つに大別できます。そこで、次号との2回にわたり、これら3つのコミュニケーションを実践する上でのポイントを解説します。

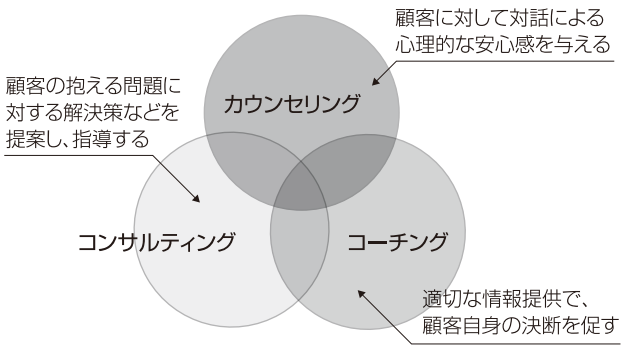
「カウンセリング」は安心感を与えるスキル

「カウンセリング」と言えば、メンタルの部分に対する専門的なケアをするコミュニケーションといった印象を持たれている人が多いのかもしれませんが、提案型営業における「カウンセリング」とは、顧客に対して、対話による心理的な安心感を与えるコミュニケーションといった意味あいに捉えていただければよいと思います。

たとえば、営業の現場では、顧客と対面すると、すぐに本題に入ろうとする営業担当者も多く見受けられますが、顧客との信頼関係が十分に築けていない時点で顧客ニーズの核心部分に触れようとしても、顧客は真意を表してはくれません。そこで、まずは雑談などを交えながら、顧客を“リラックス”させることから始めることが大切なのですが、このとき必要となるコミュニケーションスキルが「カウンセリング」なのです。営業の現場において効果的な「カウンセリング」スキルは、決して難しいものではありませんので、ぜひ、実践していただきたいと思います。

●カウンセリングでのポイント
①相手（および、相手の話）に興味を示し、相手の話を遮らない。
②相手の言葉や意見を安易に否定しない（価値観や常識を押し付けない）。
③相手に共感を示す。

●提案型営業に必要な3つのコミュニケーションスキル



「コンサルティング」はプロの立場で提案

「コンサルティング」とは、顧客の抱える問題に対する解決策などをプロの立場から提案し、かつ、指導するといったコミュニケーションスキルのことを指します。つまり「こちら側であらかじめ答えを用意し、それに相手を従わせる」という形になります。

そのためコンサルティングを受ける相手側は自分の行動について押し付けられた、といった印象を受ける場合もありますし、顧客自身が抱える問題に対する自覚や責任感が薄れ、自立的な行動が行われないといった面が否めないため、顧客にとって重要な判断が必要となるようなことに対しては使わないほうが賢明なコミュニケーションです。

●コンサルティングでのポイント
①顧客が抱える矛盾点の整理や、手続き的な問題の解決など、最終的な意思決定に影響しない問題に使う。
②顧客との間で、インフォームド・コンセント（＝正しい情報を得た上での合意）の実践を目指す。
※メリット・デメリットなど、十分な情報を提供した上で顧客の同意を求める。

連載 VOL 11 明日への提言

第4回

新商品・新サービスで市場を拡大する6差化戦略

現代社会研究所所長
古田隆彦（元青森大学教授）

■戦略アナロジーのすすめ

人口減少、顧客減少という逆境に、宅地建物取引業が対応していくには「戦略アナロジー」、つまり他業界の成功事例を積極的に導入することが必要だ。さまざまな業界の成功事例を整理すると、営業力の改善で売り上げを維持する「新営業対策」と、新市場の創造で売り上げを拡大する「新商品対策」の2つが浮かび上がる。前者については先月号で解説したので、今回は後者を「6差化戦略」として考えてみよう。

新商品対策には、物質的な違いを訴求する「差別化」、言葉や形で訴える「差異化」、顧客志向を徹底する「差延化」、五感や精神性を強調する「差元化」、学習やトレーニングを付加する「差真化」、遊びやゲームと連動する「差戯化」の、6つの戦略があり、それぞれには表に示した諸戦術がある（詳細は拙著『人口減少社会のマーケティング』参照）。これらを宅地建物取引業に応用すると、対象物件と仲介業務で、次のような方向が考えられる。

■基本的な3戦略で市場を広げる

●**差別化**…新たな機能・性能・品質で市場を広げる戦術を応用すると、物件では安心・安全強化物件やバリアフリー物件の増加、また仲介では安心・安全情報提供や緊急時保障条件の強化、常時クレーム処理対応や高齢者・単身者向け住宅助言・紹介の拡大、デジタル情報を超えるアナログ情報の提供などが必要になる。

●**差異化**…カラー・デザイン・ブランドなど非物質的な戦術を応用して、物件では有名デザイナーズ物件やカラフル物件などの拡大、仲介では取引業店舗の駅前情報拠点化やクチコミ生活センター化、斬新なデザインやカラーの新店舗モデルなどが考えられる。

●**差延化**…私仕様・参加・手作りなど顧客のカスタマイズ（特注）志向に対応する戦術を進めると、物件ではカスタマイズ可能賃貸、原状復帰不要賃貸、近隣開放型食堂付き賃貸物件、カスタマイズド・ログハウスなど、仲介では契約方式のカスタマイズ化、コミュニティー参加の推進、カーシェアリング&レンタサイクルサービスの付加など、顧客生活の自由度や創造性を広げる対策が考えられる。

■革新的な3戦略で市場を変える

●**差元化**…体感・象徴（無意識次元のイメージ）・神話性を強化する戦術を応用すると、物件では音・風・風土などで五感を刺激する住宅、スピリチュアリティー（精神性）を向上させるマンションなど、仲介では易・恵方など神話的条件の提供、風水的アドバイス、自分史・家族史の形成支援情報など、精神性の高い情報を提供することが有効だろう。

●**差真化**…学習・訓練・儀式性などを付加する戦術を適用すると、物件ではスポーツジム付設物件、学習塾併設物件、保育園・幼稚園併設物件、芸術センター・美術館近隣物件などの拡大が、仲介では近隣における認可保育園の有無、公立学校・有名進学校通学圏の紹介、カルチャーセンターやスポーツクラブの利用可能性など、教育・訓練機関の情報提供を強化することが望まれる。

●**差戯化**…ゲーム・遊び・模擬体験などを重ねる戦術を応用すると、物件では音楽スタジオタイプ物件、共有アトリエ付き物件、温泉・足湯付き物件、屋上菜園付き物件などの増加、仲介では公園・ゲームセンター・遊園地などの近隣情報の提供や、物件探しのゲーム化など、遊戯関連の情報やサービスを広げるという対応も考えられる。

●新商品対策の6つの戦略

戦略	戦術
差別化	新機能化、高性能化、高品質化
差異化	カラー化、デザイン化、ネーミング化、ブランド化、ストーリー化
差延化	私仕様化、参加化、手作り化、編集化、変換化
差元化	体感化、象徴化、神話化
差真化	学習化、訓練化、修行化、儀式・作法化
差戯化	ゲーム化、遊戯化、模擬体験化

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/

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

サブリースと一般の転貸借の相違

裁判所は「サブリースの原賃貸借契約にも借地借家法は適用される」という判断を示しましたが、それはあくまでも原則で、サブリースの特性により一定の修正を行い、他の契約条件についても内容を精査する必要があります。

■事案の概要と裁判所の判断

サブリース原賃貸借契約（オーナーとサブリース業者間の契約。以下「本件契約」といいます）につき、転借人からの賃料収入の減少等により、借主であるサブリース業者がオーナーに対し借地借家法に基づく賃料減額請求権を行使したところ、サブリース原賃貸借契約において借地借家法が適用され、同法32条に基づく賃料減額請求権が認められるかが争われた事案です。

裁判所は、本件契約における合意の内容は、オーナーがサブリース業者に対して賃貸部分を使用収益させ、サブリース業者がオーナーに対して、その対価として賃料を支払うものであり、本件契約は建物の賃貸借契約であることが明らかであるから、借地借家法が適用され、同法32条の規定も適用されるものというべきであるとしました。

しかし、続けて裁判所は、本件契約は、サブリース業者が、オーナーの建築した建物で転貸事業を行うために締結したものであり、あらかじめ、当事者間で契約期間、当初賃料および賃料の改定等についての協議を調え、オーナーが、その協議の結果を前提とした収支予測の下に建物を建築すること等を内容とするものであると認定しました。したがって、賃料の取扱等は、オーナーが多額の資本を投下する前提となったものであって、本件契約における重要な要素であることから、借地借家法32条の規定に基づく賃料減額請求の当否（同項所定の賃料増減請求権行使の要件充足の有無）および相当賃料額を判断する場合には、衡平の見地に照らし、これらの事情（サブリース契約に至る経緯、契約条件設定の趣旨等）を重要な事情として十分に考慮されるべきであるとしたところです。

（最高裁・平成15年10月21日判決）

この判断を受けて、その後の下級審では、相当賃料を決定するには、事業を行うにあたって考慮した予想収支や、それに基づく建築資金の返済計画を、できるだけ損なわないように配慮して決定しなければならないというべきであるとする考え方が示されています。

（東京高裁・平成16年12月22日判決）

1 サブリース関係とは

(1) サブリースの契約形態

いわゆるサブリースとは、転貸借契約を使って管理を行う形態です。すなわち、オーナーと管理業者との間で、まずは原賃貸借契約を締結し、その上で、管理業者はエンドユーザーであるテナントや入居者に転貸することになります（図表1参照）。

(2) オーナー（原賃貸人）と業者との間の関係

オーナー（原賃貸人）との間では、サブリース業者は、まずは賃貸借契約関係に基づく借主としての権利義務があります。しかし、サブリース形態は、一般的な転貸借とは異なり、実質的には賃貸物件の管理やオーナーの賃貸運営の代行等を行う趣旨を含むことから、オーナーとの間の権利義務関係は、契約およびサブリースの特性により一定の修正を受けることになります（図表2参照）。

(3) 転借人とサブリース業者との関係

一方、エンドユーザーである転借人・テナント等との間では、サブリース業者は、一般の賃貸借契約関係に基づく貸主としての権利義務があります。こちらについては、サブリース契約形態であるといったことからの特別な扱い等は予定されていません。

しかし、物件の維持保全等に係る修繕など建物に一定の手を加えるなどに際しては、建物の所有者であるオーナー（原賃貸人）の意向を踏まえることが必要になるとともに、転借人の選択等においてオーナー（原賃貸人）との間の原賃貸借契約で一定の転貸条件を課されている場合には、それを踏まえる必要があることなど、単独の意思ですべてが行えるわけではない点は注意しておく必要がありましょう。

2　原賃貸借契約における借地借家法の適用

(1)基本的に建物賃貸借契約

原賃貸借契約も基本的に建物賃貸借契約であり、借地借家法が適用されます。この点、サブリースは通常の賃貸借契約とは、まったく別個の契約形態であるとして、借地借家法の適用を否定する説もありましたが、裁判所はその説は採用しませんでした。

(2)一定の修正が施される

しかし、サブリースは、賃貸経営の共同事業的な側面等があるため、賃料増減請求権については、共同事業者としてのオーナーとサブリース業者との負担の衡平等が考慮され、相当な賃料の決定に当たっては、事業計画における収支計画をベースにしつつ、オーナーの建築資金返済計画への影響を最大限重視し、金利や公租公課の負担の減少によりオーナーがメリットを得た部分は賃料減額に反映され、その他の賃料(転貸料)下落部分はサブリース業者が負担すべきとされるなど、その内容には解釈により一定の修正が施されます(図表3参照)。

(3)他の契約条件についても内容を精査

同様に、他の契約条件についても、サブリース契約に至る経緯や契約条件設定の際に考慮された事情を踏まえて、内容を精査していく必要があります。

したがって、原賃貸借契約の内容を決定する際には、借地借家法の規定を前提にしつつ、サブリースの特性を考慮して必要な修正を検討するとともに、オーナー(原賃貸人)およびサブリース業者双方がその内容を十分に理解しておくことが大切でしょう。

くれぐれも、上記判決の結論の一部分である「サブリースの原賃貸借契約にも借地借家法は適用される」という点のみを取り上げて、サブリース業者も通常の借主と同様の借地借家法上の保護が図られるなどとすることがないよう注意が必要です。

3　賃貸住宅管理業者登録制度における取扱等

なお、平成23年12月1日から、賃貸住宅管理業者登録制度がスタートしました。これは任意の登録制度であり、登録をしないからといって賃貸住宅管理業が行えないというわけではありません。しかし、登録業者であることは一般に公表されるため、借主の物件選択や貸主の管理業者の選択の際には、登録の有無が判断材料の一つとなることなども予想されるところです。

サブリース業者も、この登録制度の対象となっていますが、この制度では、サブリースも賃貸住宅の管理方式の一つであるという点を明確に意識し、原賃貸借契約上のルールとして、重要事項説明と契約成立時の書面の交付、オーナー(原賃貸人)に対する定期報告の実施、オーナー(原賃貸人)に支払われるべき賃料については分別管理を実施するなどの取扱がなされています。

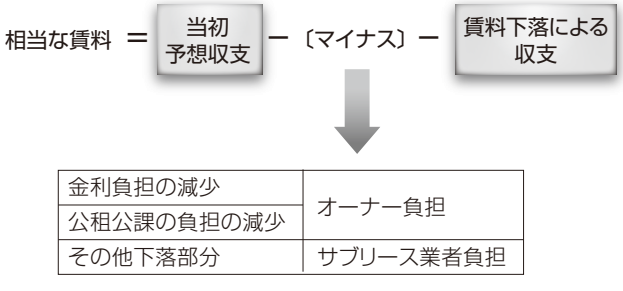
サブリース関係については、従前は、サブリース業者ごとに契約において個別に態様や条件等が定められていたところですが、今後は、登録業者のルールなどを参考に、通常の転貸借とは異なる賃貸不動産管理の一方式であるという点を十分に意識した契約や管理のあり方の大枠が整理されていくことを通じて、関係者の利益保護がいっそう図られていくことが期待されます。

図表1●サブリースの契約形態

図表2●通常の転貸借とサブリース関係の相違

	通常の転貸借	サブリース
転貸借の成立	後発的に発生	当初から想定(前提)
原因	借主の一時的な利用不可等	共同事業・物件管理 等
オーナー(原賃貸人)の承諾	そのつど	事前の包括的な承諾
原賃貸借における借主の立場	借主としての立場のみ	借主であるとともに、管理業者等としての立場を兼ねる
借地借家法	そのまま適用される	適用されるが、経緯等に照らし個々の規定の解釈には一定の修正が施されうる。

図表3●相当な賃料の算定



基本を確実に! 宅地建物取引講座

公簿等の調査は「どのような手順で」「何のために」「どのような事項」に注意して調査するのか?

千葉 喬

Question

公簿等の調査は「物(不動産)」「当事者(人・法人)」および「権利関係」が、公簿等と現況で一致しているか否かを調査することであると理解していいでしょうか。

また、公簿調査の一般的な手順すなわち取引物件の特定の仕方、不動産登記簿、そのほかの公簿等の調査と情報の取得の方法等において、どのような手順で何のために、どのような事項に注意して調査すればいいでしょうか。

Answer

1 公簿等の調査の一般的な手順

公簿等で関係する情報を調査し、チェックする業務は容易なことではありません。それは、それぞれの公簿上の情報が相互に関連性や同一性をもっているほかに、場合によっては公簿間で重複して調査しなければならない関係になっていることにもよります。たとえば相続登記手続や住所・氏名変更の未了、増改築の未登記等の状況があれば一般的な調査では難しくなります。

ここでは、登記がなされている物件調査で一般的な手順について説明することにします(図表1参照)。

2 不動産を特定する公図等の調査

(1)本調査の目的

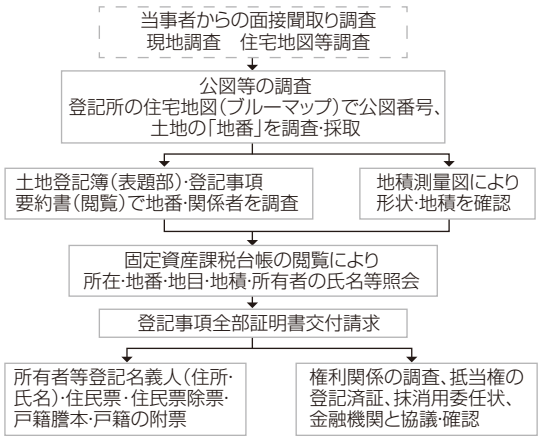
対象物件の特定(所在、地番、家屋番号等)は、登記簿の表題部や固定資産評価書等でできますが、その物件がどこに位置し、どのような形状であるかは確認できません。そこで登記所では、公図(または14条地図)、地積測量図および建物図面が備えられていますので、住民票、戸籍簿、商業登記簿等の他の公簿等の調査に先立って、取引対象物件の特定をするために調査します。この物件を特定するための調査は、隣地との境界や周辺の道路等に関する事項につき、現地調査や法令上の制限調査(後日詳細に説明予定)の基本となる必要不可欠の調査です。

(2)不動産を特定する手順

不動産の特定は、土地は「地番」で、建物は「家屋番号」で特定し、住居表示で特定するものではありません。不動産を特定するための調査は先に土地を特定し、土地の地番を確定してから建物の調査を行います。特定するための手順は当事者からのヒアリング、現地調査および住宅地図(航空地図)で調査し、管轄する登記所で公図番号を調べます。この場合、登記所の住宅地図に公簿番号を書き込んだ対照用の地図(通称「ブルーマップ」)で地番も調べることができます(住居表示は黒色で番地であり、青色は地番)。

公図番号・地番が確定したら「公図写しの申請」をして、住宅地図と公図上の土地の形状について周辺地も含めて整合性をチェックします。その次に、登記簿(登記事項要約書、登記事項証明書)、地積測量図(登記が昭和35年以前

図表1●公簿等の調査の一般的な手順



図表2●住民基本台帳・戸籍簿等の種別・請求先および証明事項

書類の種別	調査・請求先	書類の証明事項
住民票(印鑑証明書)	現住所の市区町村役場の住民課等	住民基本台帳の写しで1世帯単位
不在住証明書	従前の住所地の市区町村役場の住民課等	住所移転等により、当地に居住していない証明書
住民票除票		従前(過去)に居住した住民票(保存期間5年)
戸籍謄本(全部事項証明書)	本籍地の市区町村役場の戸籍課等	家族関係・相続関係
除籍謄本		無人となって除籍した戸籍で相続関係の調査資料(保存期間150年)
戸籍の附票		住所移転のすべての記録
不在籍証明書	従前の本籍地の市区町村役場の戸籍課等	転籍によりまたは元来、当地に在籍していない証明書
後見登記等ファイルの登記事項証明書	法務局(登記所)	成年被後見人、被保佐人、被補助人として登記されているか否かの証明書

の場合は備えられていない）で土地の所在、地番、地目、地積とこれまで調査した資料を照合します。その後、市町村等の資産税課で固定資産課税台帳を閲覧（委任状持参）し、登記記録の記録や現地調査の結果と台帳の記載内容とも確認して、最終的に土地の特定を行います。

その他に注意することは、「地目」が田や畑などの農地が記録されているときは、農地法の農地転用の規制が適用されます。また、公図の道路調査では公道か私道かの判断をします。道路に地番がない場合や赤色の場合は「赤道」といわれて、通常は都道府県の土木事務所等が管轄しています。なお、水色は水路で「青道」といわれ赤道と同じように法定外公共物（国有地等）として判断することになります。

（3）建物の特定調査で注意する点

①登記記録がされていない場合

この場合は、登記記録では調査が不可能ですので、住宅地図を調査した後に、市町村等に備え付けてある「家屋補充台帳」を閲覧して所有者の住所・氏名等を確認します。

②増改築や取壊しの表示の変更登記や滅失登記がされていない場合

この場合は、登記記録表題部の種類、床面積および建物図面の建物の位置、形状が現状と異なることがありますので、建物の登記記録の建築年月日の確認や閉鎖登記記録などの調査によりチェックします。

3 住民票・戸籍簿等の調査と注意点

（1）本調査の目的（図表2参照）

①登記名義人（売主等）の現在の氏名・住所の確認、氏名変更、住所移転等の経過と、その年月日を登記記録でチェック

②登記権利者（買主・抵当権者等）の氏名・住所のチェック

③登記義務者（売主・抵当権設定者等）の印鑑証明書に記載されている氏名・住所のチェック

④法定代理人の存在および利益相反関係の有無のチェック

⑤相続関係のチェック

（2）本調査に対する注意点

①登記義務者関係

印鑑証明書は、契約時に当事者が提出するまでチェックすることができないので、その記載事項や有効期限（発行日から3ヵ月以内）を短時間で確認します。登記義務者の住民票は、登記申請の必要情報でない場合でも、他の書類と比較して確認するために使用します。

②登記権利者関係

（イ）登記権利者の氏名・住所の誤登記や、架空人物名義に所有権移転登記がされる等を未然に防止するため住民票を取寄せます。公的融資を利用する場合には、購入物件に居住することが要件ですので、新住所の住民票が必要になります。

（ロ）取引の相手の法律上の適格要件として、取引ができる行為能力を有しているか否かを後見登記等ファイルの登記事項証明書等でチェックします（たとえば成年被後見人、被保佐人として登記されているか否かの証明書）。

③法定代理人関係

（イ）住民票等で当事者が未成年者であることが判明した場合、未成年者は重要な法律行為（契約等）を行うには、法定代理人である親権者または後見人が代わって取引を行うため、その未成年者の戸籍謄本で法定代理人が誰であるかをチェックします。

（ロ）親子が利益相反する関係になっている場合、たとえば不動産の売主と買主の関係や遺産分割の当事者となっている関係では、子の利益保護のため、家庭裁判所で子の特別代理人を選任することになります。

④相続関係

相続により取引対象物件の所有権が移転している場合には、現在の所有者は相続人のうち誰であるかをチェックすることは最低必要条件ですが、戸籍謄本（全部事項証明書）等による相続人の確定にも限界があります（たとえば相続放棄した者や相続欠格者等）。しかも売買等を原因とする所有権移転は、共同申請主義という登記の大原則に対して、相続人からは単独申請ができる例外とされています。

また、取引物件が被相続人の生前の売買である場合で、相続人が登記申請するケースでは、誰がその権利・義務を承継しているかを調査し、チェックすることになります。たとえば被相続人の親族であっても遺産分割がなされていない場合等、取引や登記申請するための権限のない者もいますので、相続人の確定には十分な注意が必要になります。

このような場合にはトラブルを防止するためにも正確を期して、事前に専門家（司法書士等）に相談、点検してもらう必要があります。

設問コーナー

公簿等の調査に関する次の記述について、適切か不適切かを解答してください。

【設問1】 物件調査では、公簿等の調査がもっとも重要であり、公簿等の書類から取得した情報を最優先することで宅建業者としての「善管注意義務」を果たしたことになる。

【設問2】 不動産の特定は通常、土地は「地番」で建物は「家屋番号」で特定し、「住居表示」で特定することはできない。

＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊ ＊

正解と解説

【設問1】 不適切。現地調査や面接聞取り調査等すべての物件調査（5種類）が重要です。したがって、公簿等の調査を最優先させても「善管注意義務」を果たしたことになりません。

【設問2】 適切。「住居表示」では不動産を特定することはできません。

知っておきたい! 建築基礎知識

接道規定と小集団開発

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

農地の宅地転用、大規模敷地における相続の発生などに際して、区画分割して複数の戸建住宅とする小集団開発が行われることがあります。ミニ開発といわれることもあります。わが国の新築戸建て住宅供給の一定程度の割合を占めていますが、このような開発が良好な住環境を確保しているか、将来的に良好な住環境を育成することができるかについては問題がないわけではありません。小集団戸建住宅地開発において住環境を確保するための方法について考えます。

1.接道規定

都市計画区域および準都市計画区域内において、建築物の敷地は、道路に2メートル以上接しなければなりません（建築基準法43条）。建築基準法の道路とは、図表1のものを指します。

接道規定は厳格に審査されますので、図表2-1のような土地を4の敷地に区画分割して戸建住宅とする場合、一般に、図表2-2のように敷地を延長して接道する方法（敷地延長方式）か、図表2-3のように道路を開設して接道する方法（道路開設方式）を採用します。

建築基準法は、「建築物の敷地、構造、設備及び用途に関する最低の基準を定めて、国民の生命、健康及び財産の保護を図り、もつて公共の福祉の増進に資する」（建築基準法1条）もので、図表2-2および図表2-3は、「最低限の基準」を満たしているにすぎません。

図表3は道路開設方式によって逐次供給された住宅地の例ですが、災害時の避難のほかに問題のある行き止まり道路が無秩序に並び、公費を投じて整備された街区道路によっていったんは高められた、良好な住環境形成の可能性を蚕食しています。

人口が減少に向かう中で、すでに空き地・空き家問題がクローズアップされています。また、相次ぐ自然災害により、居住の安心・安全に対する意識が高まっています。住宅供給者においては、爾後、数十年の状況変化に耐えて継続利用できる住宅（地）を供給する責務があることを自覚し、「最低限の基準」を墨守することを見直す時期に来ています。

図表1●建築基準法上の道路

※43条3項道路は省略

42条1項道路 現況幅員4m （指定区域では6m） 以上のもの	1号	①道路法による道路
	2号	②都市計画法 ③土地区画整理法 ④旧住宅地造成事業に関する法律 ⑤都市再開発法 ⑥新都市基盤整備法 ⑦大都市地域における住宅及び住宅地の供給の促進に関する特別措置法 による道路
	3号	建築基準法第3章の規定が適用されるに至った際（都市計画区域に編入された際）、現に存する道
	4号	上記①②③⑤⑥⑦の法律による新設または変更の事業計画のある「道路」で2年以内に、その事業が執行予定のものとして特定行政庁が指定したもの（予定道路）
	5号	土地を建築物の敷地として利用するため築造する道路築造基準に適合する道で、特定行政庁から、その位置の指定を受けたもの（位置指定道路）
42条2項道路 現況幅員4m （指定区域では6m） 未満のもの		建築基準法第3章の規定が適用されるに至った際（都市計画区域に編入された際）、現に建築物が立ち並んでいる幅員4m未満の道で、特定行政庁の指定するものは建築基準法上、幅員4mの道路とみなす（2項道路・みなし道路）

2.地域の住環境と全体の資産価値に配慮した小集団開発

●A住宅地の写真

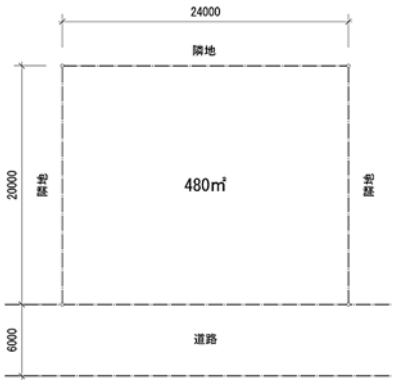
A住宅地は、土地区画整理事業地内の換地を4の区画に分割し住宅供給したものです（図表4-1、図表4-2、写真参照）。無道路地となるのは1区画（2号地）であることより、通常であれば、2号地を敷地延長により接道させるところですが、この部分を積極的にコモンスペース化*しています。敷地延長部分の幅員と奥行きを最低限度の2倍程度確保するとともに、両サイドは敷地の一部の利用方法を制約し、両者を一体化してコモンスペースとしています。敷地延長部分は車の通行を確保するとともに（共用地／コミュニティーガーデン）、両側は花壇や植栽を配し、公共空間と私的空間の中間領域としています（協定用地／グリーンゾーン）。

公道に面した住戸もアクセスはコモンスペース側にとり、道路側の植栽の連続性を確保するとともに、コモンスペースがコミュニケーションの核となるよう計画しています。コモン面積率は20%で、20%ゆとりのまちづくりを実践しています。2050年の人口予測は約1億人で現在より20%減少すると考えられていますので、20%ゆとりのまちづくりは一つの目安といえます。

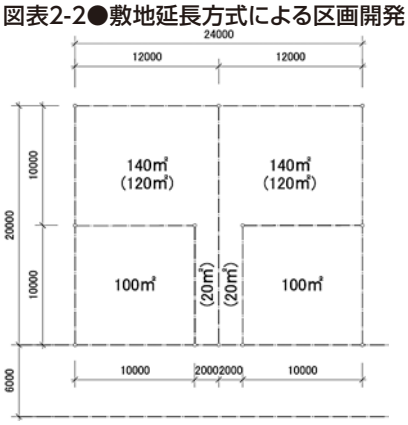
コモンスペースは建築基準法上の敷地の一部を利用したものでありながら、みんなで利用できる小公園状になっていて地域の住環境と資産価値を高めるポイントになっています。

*コモンスペース:集合住宅や住宅地などで、数戸程度の住戸が共用するために設けられた道路・庭などの空間のこと。

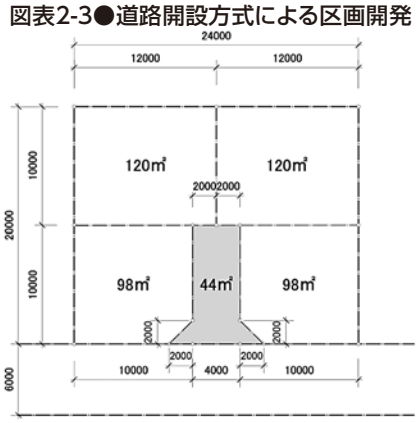
図表2-1●開発前の土地



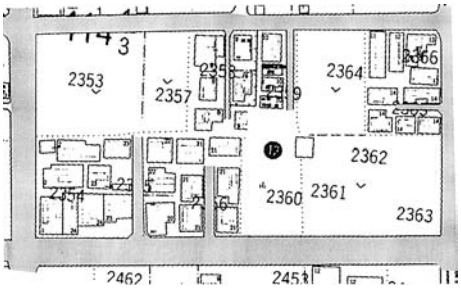
図表2-2●敷地延長方式による区画開発



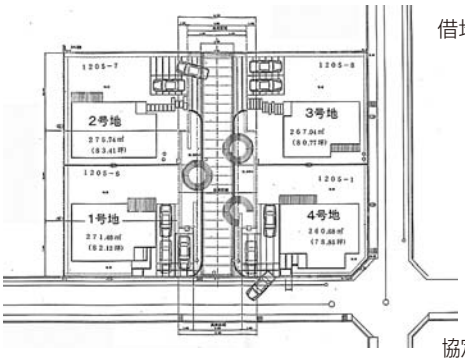
図表2-3●道路開設方式による区画開発



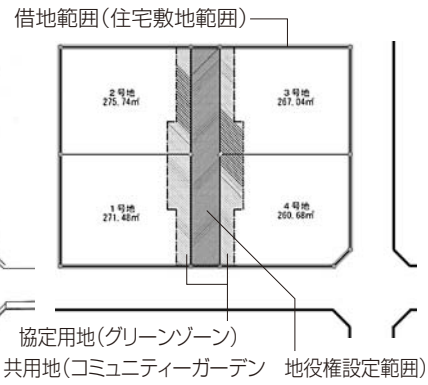
図表3●個別開発の効率と地域の価値の相克



図表4-1●A住宅地の区画配置図



図表4-2●コモンスペース創出の工夫



3.小集団開発におけるコモンスペースの考え方

図表2-2から図表2-3のような小集団開発においてコモンスペースを作る方法として、大きく4つの方法が考えられます。

(1)敷地延長部分を利用したコモン化

路地状部分の形状や利用方法を工夫してコモン化します。路地状部分に敷地境界を示す塀やフェンスは設けません。一体的な仕上げにするなどにより、全員で利用する空間であることを演出します。

路地状部分を相互に無料で利用しあう、建築物や工作物を設置しないなどの取り決めを行います。路地状部分の周辺を準コモンスペースとすると視覚的な広がりがでます。この部分についても建築物を設置しないなど利用方法について協定します。また、必要に応じて地役権を設定して登記すれば第三者対抗力が発生し、将来所有者が変わってもコモンスペースは維持されます。

(2)開設道路部分を利用したコモン化

道路形状(曲線にするなど)や仕上げ(インターロッキング*にするなど)を工夫することによりコモン化を図ります。上記(1)と同様、開設道路の周辺についても準コモン化して広がりを持たせます。

*歩道などに舗装用ブロックを敷くこと。

(3)43条ただし書きを利用したコモン化

建築基準法43条は、「建築物の敷地は、道路に2メートル以上接しなければならない。ただし、その敷地の周囲に広い空地を有する建築物その他の国土交通省令で定める基準に適合する建築物で、特定行政庁が交通上、安全上、防火上及び衛生上支障がないと認めて建築審査会の同意を得て許可したものについては、この限りでない」と規定しています。

小集団開発において43条ただし書きに該当する広場を設置してコモン化します。許可を受ける必要があり、そのためには、当該広場の存続が恒久的に担保されるものでなければなりませんので、そのための工夫が必要となります。

(4)総合的設計制度を利用したコモン化

建築基準法86条1項に規定する総合的設計を利用すると、複数の建築物が1の敷地(団地)にあるものとして、接道規定、建ぺい率制限、容積率制限、日影規制などが適用されます。接道規定についても、敷地全体(団地)で判断され、建物ごとに建築基準法の道路に接していなくてもよいことになります。通常は道路にする部分についてもコモン化することが可能となります。

なお、特定行政庁によっては、民間の開発に総合的設計制度を適用することに慎重なものもあります。

4.まとめ

小集団開発においてコモンスペースをつくることだけが、地域の住環境や全体の資産価値に配慮する方法ではありません。コモンスペースの開設および維持管理に必要な取り決めなどが適切になされないとかえって混乱をもたらす可能性もあります。

具体的なコモンスペースを作らない場合でも、住宅(地)供給者が、買主の視点に立ち、長期的な住環境や資産価値の維持向上を重視したものづくりを行うことが大切な時代になっています。

不動産WEBマガジン編集者　斉藤 裕加（ゆか）

IT活用のヒント

不動産業界のWEB集客方法まとめ

今回のポイント

- SEOは、検索順位だけにとらわれるのではなく、実際の成果にどれだけ結びついたかをチェックする。
- リスティング広告は、出稿単価によっては赤字になってしまうので、成約単価を意識する。
- ブログは、不動産を探すお客様に役立つ内容を継続的に発信していくことによって、アクセス・問合せ増につながる。

WEBも進化し、ホームページをつくるだけの時代から、メルマガ、ブログ*、SEO、Twitter*、Facebook*…等々、いろいろな方法が出てきました。選択肢が増えるのはよいのですが、「いろいろありすぎて、混乱してしまう!」という方もいらっしゃるのではないかと思います。そこで今回は、代表的なWEBでの集客方法をまとめてみます。

SEO対策は、費用対効果との両輪で

いちばん広く知られているのが、この「SEO対策」だと思います。SEO対策はYahoo!などの検索エンジンで、特定のキーワードで上位表示させるというものです。すでに専門業者に依頼されている会社も少なくないと思います。

ただ、SEOほど誤って理解されているものはない、というのも現状です。「裏ワザ」的なものを使えば、簡単に上に来るものだと思っていたり、リンクをとにかく増やせば順位が上がると思っていたりされているケースがあります。

また、順位を上げることだけに意識を集中してしまうのも問題です。例えば、実際に検索される回数が極端に少ないキーワードで業者に依頼し、実際の集客には結びついていないのに、毎月、高額を支払っていたりする場合も…。

そもそも「何のためにSEOをするのか/したいのか」ということをはっきりさせないと、いちばんお金を無駄遣いしてしまうのが、この施策です。なので、SEOをどこかの会社に頼みたい時は、費用対効果の面まで含めて提案してくれる会社を選ぶことをおすすめします。

リスティング広告は、反響を把握するように

リスティング広告についても、不動産業界ではすっかりおなじみですね。検索結果の上や右側に出る、文字広告です。1クリック数十円～数百円で出稿できる手軽さが魅力です。しかし、こちらも手軽さゆえの問題があります。「1クリック何円」のクリック課金なので、実際の成約（儲け）にいくらかかったか?ということは、計算しないとわかりません。

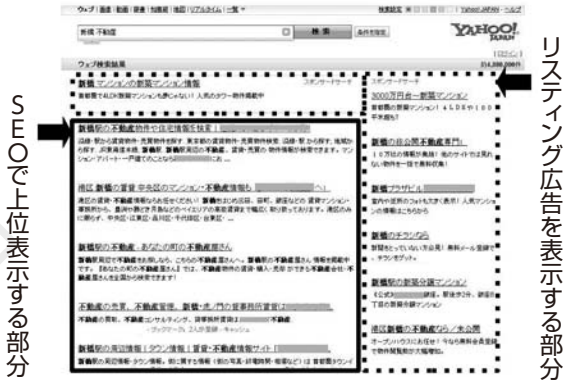
計算自体は簡単なのですが、そのためには自社ホームページの問合せ率、またその後の来店率、そして成約率を把握している必要があります。そうしないと、実は赤字になってしまうくらいの単価で出しているのに、気づかないということも。出せば出すほど赤字の広告…恐ろしいですね。

ですから、こちらもSEO対策同様、そういった費用対効果面まで含めた提案ができる会社を選ぶことが必須条件になります（もちろん、自社で勉強されて社内で行うというのもアリです）。

ブログは、検索結果にも出てくる

ブログが集客に関係あるの?と意外に思われるかもしれませんが、実はあるのです。Yahoo!などの検索結果に出てくるのは、ホームページのトップページだけではありません。ブログ記事等、その下のページも引っかかってきます。なので、ブログを書いて記事を増やすことによって、お客様が入ってくる入り口ページを増やすことができます。

ただ、記事であれば何でもいいというわけではありません。不動産とは何の関係もない、食べ物やレジャーの話だけを延々と書いてあったら、お客様はそのまま帰ってしまいます。したがって、ブログの「集客」効果を狙う時は、ブログ記事でリッチな物件情報を紹介したり、営業エリアの地域情報を詳しく書いたりする、つまりお客様にとって役立つ情報を掲載することが大事です。



＊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）。
＊Twitter（ツイッター）:個々のユーザーが140文字以内の短い投稿（ツイート）を入力し、閲覧できるサービス。
＊Facebook（フェイスブック）:Facebook, Inc.の提供するSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス=インターネット上で社会的つながりを作るサービス）で、実名登録制。

民法の基礎知識―「債権総論」編

中央大学法科大学院教授・弁護士　升田 純

民法は、第2編の物権に続き、第3編で債権に関する諸規定を定めています。その内訳は、総則、契約、事務管理、不当利得、不法行為から成っています。みなさんの日頃の業務は、法律的な視点からは、契約を中心とした業務ですが、契約に関する主要な規定は債権の分野の中に盛り込まれています。特に総則、契約の分野に定められています。

Ⅰ 債権とは―債権者と債務者の関係

みなさんは日頃、お客さんと売買契約等の契約を締結し、契約の内容を実現する等をして事業を行っているのですが、契約の締結によってみなさんが属する会社とお客さんは、それぞれ契約によって互いに相手方に対して債権を取得し、債務を負うことになります。そこで、この債権の意味が問題になりますが（債務は、債権の対の概念であり、債権に対応して債務があります）、簡単にいえば、特定の人が他の人に対して一定の内容の財産に関する行為をすることを求める権利であるということができます。

この権利を有する特定の人が債権者と呼ばれ、行為を求められる人が債務者と呼ばれています。さきほどの債務は、一定の内容の行為を求められることをいい、債権とは逆の内容になります。債務の内容になっている一定の内容の行為は給付と呼ばれています。

例えば、みなさんがお客さんに自社所有の宅地を販売する場合、売買契約を締結することになります。売買契約の内容は、契約書にさまざまな内容が記載され、合意されていますが、基本的には、売主である会社は、買主であるお客さんに宅地の所有権の移転、引渡し、所有権移転登記をする債務を負いますし、お客さんは会社に売買代金を支払う債務を負うことになります（民法555条参照）。

これを逆に見ると、お客さんは会社に対して宅地の所有権を移転すること、宅地の引渡しをすること、所有権移転登記をすることを内容とする債権を取得することになり、会社はお客さんに対して売買代金を支払うことを内容とする債権を取得することになります。他の類型の契約でも、契約の当事者の双方または一部がさまざまな内容の債権を取得し、債務を負うことになります。

債権は、前回（2011年9月号）紹介した物権と比較されることが多いのですが、物権は物（動産、不動産）を直接に支配することを内容とする権利であるのに対し、債権は他の人の行為を求めることを内容とする権利であるところに大きな特徴があります。債権は、契約の締結、履行を重要な業務としているみなさんにとっては日常的であり、重要な権利ですから、その基本的な内容を紹介します。

なお、現在、民法の債権に関する部分（債権法と呼ばれることがあります）の改正が問題になっています。報道を聞いたり、本屋で債権法改正に関する本を見たりしたことがあるかもしれませんが、遠くないうちに法律が改正されるかもしれません。もっとも、債権法の改正といっても、基本的な部分は維持され、現在の契約実務を尊重した内容になると予想されますから、現在の債権法を学んでおくことが重要です。

Ⅱ 債権の目的・給付に関する規定

今回紹介するのは、債権に関する諸規定の中では、債権総則の部分です（民法399条ないし520条）。

債権は、契約の締結等によって発生し、債権の内容が実現され（債務の側からみると、債務の履行）、債権が消滅し、また、その間、債権が移転する等の出来事が見られます。債権の一生ということができますが、債権総則には、これらの基本的な出来事に関する規定のほか、債権の目的、複数の当事者、保証等の規定を含め、通則的な規定が設けられています。

債権については、まず、債権の目的である給付に関する規定を設けています（民法399条ないし411条）。ふだん聞きなれないと思いますが、重要な規定があります。

例えば、善管注意義務という言葉は、みなさんの仕事に関係するいろいろな場面で聞いたことがあると思いますが、債権の目的にも関係しています。具体的には、債権の目的が特定物（みなさんが取り扱う土地、建物が代表的な特定物です）の引渡しであるときは、債務者は、その引渡しをするまで、善良な管理者としての注意をもって、その物を保存しなければならないとされています（民法400条）。善良な管理者としての注意義務が善管注意義務と略称されることが多いのです。不動産の売買契約を締結した場合などには、売主が不動産を引渡すまでは、その不動産につき善管注意義務をもって保存することが必要になるわけですが、どのようにすれば「善良な管理者」の注意をもって保存したか、義務違反による損害賠償責任を負うかが問題になることがあります。

また、債権の多くは、金銭の支払を目的とするものですが（これが金銭債権と呼ばれています）、金銭債権につき、どの種類の通貨で支払うかについての規定も設けられています（民法402条、403条）。

債権の中には利息が発生するものがありますが（金銭債権が典型的なものですが、それ以外の債権でも利息が生じる可能性があります）、利息が原則として年5%であるとか（民法404条。これと異なる利息を定めることもできます）、利息の元本への組み入れ（同法405条）についても規定が設けられています。

なお、金銭消費貸借契約の場合の利息については、利息制限法に制限がされていますし、貸金業者の場合には、貸金業法による制限を受けています。近年、貸金業者に対する過払金返還訴訟が世間で話題になったことがありますが、これは、利息制限法を超える利息の支払が問題になったものです。

みなさんの仕事の関係では、特定物である不動産を対象とする債権を取り扱うことが多いのですが（特定物債権と呼ばれています）、種類債権（物の中には、種類のみで契約の対象とすることができることがあり、商取引では多く見られますが、このような物の給付をする債権を種類債権と呼んでいます。民法401条）、選択債権（給付の目的を数個の給付の中から選択することができる債権のことです。民法406条ないし411条）と呼ばれる債権もあります。

Ⅲ 債務の強制履行と不履行責任追及

債権は、発生すると、その内容を実現することが必要になりますが、債務者が任意に履行をすればよいものの、任意に履行しないことがあります。債権者としては、債権の内容を強制的に実現する方法を望むことになりますが、これが強制履行の問題です（民法414条）。

債権の内容を強制的に実現するためには、民事執行法という法律に、その具体的な方法（強制執行と呼ばれています）が債権の種類ごとに定められています。ただ注意が必要なことは、契約を締結し、債務者が債務を履行しないと、それだけで強制執行することができるわけではありません。債権者としては、債権の存在、内容を原則として公の文書によって証明し、その公の文書を基礎として強制執行をすることができることになります。

債務者が債務の履行をしない場合、債権者が訴訟を提起し、勝訴判決を得ることが必要になりますが、これは強制執行のための公の文書を取得するための手続であるということもできます（そのほか、公正証書によって強制執行をすることができるときがあります）。

債権が発生すると、債務者としては履行するか、履行しないかのどちらかの状態になりますが、債権者としては、前記のとおり、履行を強制することができるほか、不履行の責任を追及することができます。これが債務不履行の問題であり、みなさんが業務上直面する重要な問題の一つです。

債務者が履行をしないと、不履行の状態に陥り、過失がない場合を除き、債権者に対して債務不履行責任を負うことになりますが、債務不履行としては、履行遅滞、履行不能、不完全履行に分けられています（民法412条、415条）。

履行遅滞は、もっとも問題になりがちな債務不履行ですが、債務の履行につき確定期限があるときは期限の到来の時から、不確定期限*があるときは債務者が期限の到来を知った時から、期限の定めがなかったときは履行の請求を受けた時から、履行遅滞になります。

履行不能は、社会通念上履行をすることができないときのことであり、不完全履行は、履行があったものの、債務の本旨に従った履行がないときのことです（民法415条）。不完全履行は、履行遅滞に次いで問題になることが多くなっています。

債務者に債務不履行があった場合、債権者としては、損害賠償責任を追及したり（民法415条ないし422条）、債務が契約によって発生したときは、契約の解除をしたりすることができます（同法540条ないし548条。契約の解除とともに損害賠償をすることもできます）。

なお、最近は契約の付随的な義務として、説明義務、調査義務、守秘義務等の義務が認められることがあり、これらの義務違反による損害賠償責任が認められることがありますし、契約締結の過程において交渉の相手方が信義則上の義

務を負うことがあり、この義務違反による損害賠償責任が認められることもあります（後者は契約締結上の過失責任などと呼ばれることがあります）。

債務者に債務不履行があった場合、債権者が損害賠償責任を追及することは通常よく見られることですが、金銭による損害賠償を相当因果関係の範囲内で求めることができます（民法416条、417条）。債務者に対して損害賠償を求めた債権者に過失がある場合には、過失相殺によって免責または減額が認められることがあります（民法418条）。

また、みなさんの業務において違約金の特約が利用されることがありますが、民法上は賠償額の予定と推定され、契約上、違約のとき等に原則として約定の賠償額が認められることになっています（民法420条）。

＊不確定期限とは、到来することは確実だが、いつ到来するか期日の確定していない期限。一例として「○○が死亡すれば、この家を引渡す」など。

Ⅳ 債権者代位権と詐害行為取消権

債権が実現されるためには、大半の債権は最後には金銭債権になることが多く、債務者に財産があるかどうかが重要な事情になります。例えば、契約の交渉時には、相手方（債務者）が債務を履行しない自体に備えて、担保、保証をとったりすることがありますが、相手方が資産を有するかどうかが契約締結の重要な事情として考慮されます（もっとも、相手方の誠意、性格もさらに重要な事情です）。

債務者が保有する資産は、債務の保障になりますから、民法は、債権者代位権（民法423条）、詐害行為取消権（同法424条ないし426条）を認めています。

債権者は、自分の債権を保全するため、債務者の一身専属権を除き、債務者が有している権利を行使することができ（民法423条）、これによって債務者の資産を保全することができます。債権者は、債務者が自分の権利を行使しない場合、債務者の権利を代わって行使することができるのですが（この特徴があるため、債権者代位権と呼ばれています）、主として債権者が金銭債権を有するときに、無資力になった債務者の権利を行使し、取得した資産につき事実上自己の金銭債権の弁済に充てることが認められています。

債権者代位権は、訴訟外でも行使することができ、事案によっては債権者にとって便利な権利です。逆に、債務者にとっては他人に勝手に権利を行使されるわけですから、迷惑な話です。

他方、詐害行為取消権は、訴訟によってのみ行使することができるものですが、債務者が債権者を害することを知って法律行為（例えば、売買、贈与等）した場合、債権者は、その法律行為の取消とともに、逸失した財産の回復を請求することができます（民法424条）。具体的には、債権者は、債務者が契約を締結すること等によって資産を失い、債務超過になった場合には、これによって利益を得た者（受益者）、転得者に対して取消と資産の回復を求める訴訟を提起し、債務者の資産を保全することができます。

詐害行為取消権を行使した債権者は、事案によっては回復した資産を自分の金銭債権の弁済に充てることができることがあります。

債権者は、債権を有し、債務者に弁済を求めれば、弁済がされるかというと、実際には言を左右にしてなかなか弁済に応じない者がいますし、債務者の中には自分の資産を他に譲渡したりし、資産を減らす者もいます。債務者の中には、債務の弁済を回避するために資産を譲渡したりする者もいます。債権者としては、債務者の資産の調査、確保を図っておかなければ、債権の弁済を受けることができないため、常日頃から債務者の資産状態を把握し、必要に応じてこれらの権利の行使に踏み切ることが重要です。

Ⅴ 多数当事者の債権・債務の関係

債権は通常、一人の債権者に対して一人の債務者の関係ですが、債権によっては、債権者または債務者が数人いたり、保証人がいることがあります。これらの場合には、同一の給付を内容とする債権または債務が複数の者に属するものであり、多数当事者の債権及び債務と呼ばれています（民法427条ないし465条）。

多数当事者の債権・債務の関係は、分割債権・分割債務、不可分債権・不可分債務、連帯債権・連帯債務、保証債務がありますが、保証債務は、みなさんの業務の場面でも、日常生活の場面でも、関係することが多いものです。

分割債権・分割債務は、同一の給付を目的とする債権または債務が複数の者に分割されている関係です。

不可分債権、連帯債権は、複数の者が同一の給付全部を目的とする債権を有するものですが、実際上見かけることは稀です（不可分債権については、民法428条、429条。なお民法上、連帯債権に関する規定はありません）。

不可分債務、連帯債務、保証債務は、実際上見かけることがあり、特に保証債務は取引上、通常見かけますし、重要な機能をもっています。これらの債務は、債権の効力を強化するものです（実際上、債権の担保としての機能をもっています）。複数の債務者が同一の給付全部をする債務を負っ

ているものですから、それだけ、債権者にとっては有用なものです。

これらの多数当事者の債務のうち、不可分債務は、性質上または当事者の意思表示によって複数の者の負う債務が不可分である場合です（民法430条）。例えば、建物の賃貸借契約において賃借人が複数いる場合などでは、複数の賃借人が賃料支払義務、建物の原状回復義務、建物の返還義務を負うことがありますが、これらが不可分債務に当たります。

連帯債務は、取引上見かけることがありますが、複数の債務者が同一の給付をする債務を負い、かつ各債務が独立した債務である場合です（民法432条ないし445条）。各債務者間には何らかの結合関係が存在すると考えられています。

連帯債務の場合、債権者は、各債務者に対して給付全部または一部の請求ができますし、各債務者はこれに応じなければならないです（債権者が給付を受けることができるのは一個の給付だけであり、複数の給付全部を受けることはできません）。給付をした債務者は他の債務者に対して求償を求めることができます。

保証債務は、複数の債務者が同一の給付をする債務を負うものですが、債務に主従の関係があり、従たる債務（保証債務）が主たる債務に従属する関係がある場合です（民法446条ないし465条の5）。保証は専ら債権担保として利用されています。

保証債務は、主たる債務と別個の債務ですが、主たる債務が成立しなければ成立しませんし、主たる債務が消滅すると消滅する等の関係にあること（付従性と呼ばれています）、主たる債務者に対する債権が譲渡されると、保証人に対する債務も移転すること（随伴性と呼ばれています）、保証人は主たる債務が履行しないときに履行する責任を負い、催告の抗弁権、検索の抗弁権*を有していること（補充性と呼ばれていますが、連帯債務の場合には認められていません）といった特徴があります。

保証債務は、主たる債務より軽いことはあっても、重い債務を負うものではありません（民法448条）。保証債務は、保証契約を締結することによって成立するものですが、書面でしなければならないものです（民法446条2項）。保証人の資格には法律上の制限はないのですが（もっとも、意思能力のない高齢者等が保証をしても、無効です）、保証人を立てる義務が法律上定められている場合には、制限があります（民法450条）。

保証には、単純保証、連帯保証、根保証、信用保証、身元保証、役員保証等の保証がありますが、近年、貸金等根保証契約という特別の類型の保証が民法上認められています（民法465条の2ないし5）。保証人が債務を履行した場合には、主たる債務者等に対して求償をすることができます（民法459条ないし465条）。

保証は、古くから利用されている制度ですが、現代社会においても広く利用され、重要な機能をもっています。保証人の中には、事業として行っている保証業者もいますが、個人の保証人もいて、迷惑をかけないなどと言われて安易に保証をする者も見られ、保証をめぐる紛争は多数発生しています。みなさんも業務上保証を求める場合には、十分な注意が必要です。

*「催告の抗弁権」とは、債権者が保証人に債務の履行を請求したときに、保証人が、まず主たる債務者に催告をなすべき旨を請求することができる権利。「検索の抗弁権」とは、保証人が債権者に対し、主たる債務者の財産につき執行をなすまで自己の保証債務の履行を拒むことができる権利。

Ⅵ 債権譲渡と債務引受

債権は、その成立以降、成立当時の債権者、債務者から同一性を維持して移転することがあります。債権譲渡と債務引受が生じることがあります。

債権譲渡は、債権の内容を変更せず、その同一性を維持して債権を移転することですが、債権者が譲渡人から譲受人に移転することになります。債権譲渡は、債権の売買、担保、事業譲渡等において利用されていますが、最近は、債権回収の専門業者であるサービサーが登場する等して、従来以上に利用されるようになっています。

譲渡の対象となる債権は、指図債権と指名債権に分けられます。

指図債権の代表的なものは手形・小切手等で、例えば手形債権等の債権譲渡は、譲渡性が本質である債権を対象とするものであり、広く利用されています（民法469条ないし472条）。

指名債権は、貸金債権、売買代金債権、報酬債権、賃料債権、預金債権等の債権であり、債権者が特定していることが特徴であり、譲渡性が本質的なものではありませんが（譲渡禁止特約を締結することができる等、広く譲渡制限が認められており、制限に反して譲渡されたとしても、原則として譲渡は無効です。民法466条）、債権譲渡されることがあります。

指名債権が譲渡された場合、債務者にとって誰が債権者であるかを明確に知ることが必要になったり、二重三重に譲渡される等して（債権が差押え、仮差押えがされることもあります）、誰が債権者であるかが不明な状況が生じることがありますが、これらの問題を取り扱うのが対抗要件です。

対抗要件には、債務者対抗要件（債務者への通知または債務者の承諾を備えることが必要です。民法467条1項）、

第三者対抗要件（確定日付のある証書による債権者の通知または債務者の承諾を備えることが必要ですが、最近は、債権譲渡登記も認められています。民法467条2項、動産及び債権の譲渡の対抗要件に関する民法の特例等に関する法律）、があります。

債務引受は、債務が同一性を維持しながら引受人に移転することです。債務引受は、民法上規定はありませんが、契約自由の原則により認められています。債務引受は、実際上見かけることは多くはないのですが、個人にとっても、企業にとっても利用されることがあります。

債務引受の主な種類として免責的債務引受、並存的債務引受があります（従来の債務者が債務を免れるかどうかが基準です）。債務者が債務を履行することが困難な事情に直面した場合等において、引受人が債務を引き受けるものですから、債権者にとっては好都合です。債務引受は、債権者の意思を無視することはできませんから、債権者が債務引受契約の当事者になるか、その同意がある場合に有効とされます。

Ⅶ 債権の5つの消滅事由

債権は、発生した後、その内容が実現されると、消滅することになりますが、民法は、債権の消滅の項を設けて、各種の消滅事由を定めています。

債権の消滅事由としては、民法総則に消滅時効が定められていますが（一般的にも、債権者と債務者が債権を消滅させる契約を締結しても消滅させることができます）、債権総則で定められている事由は、弁済、相殺、更改、免除、混同です。

弁済は、債務者が給付をし（債務をその本旨に従って履行することです）、債権者が給付を受領することであり、債権はその内容が実現されるものですから、債権は本来の目的を達成して消滅するものです（民法474条ないし504条）。

弁済は、債務者が債権者に債務を履行するものですが、第三者が債務を履行した場合にも、弁済が認められることがあります（民法474条）。債務者が弁済をしようとしても、債権者がこれを拒絶すること等がありますが、債務者は、弁済の目的物を供託することによって債務を免れることができます（供託と呼ばれています。民法494条ないし498条）。

また、債務者は、本来の給付に代えて他の給付をすることによって債権を消滅させることができますが、債権者の承諾が必要です（代物弁済と呼ばれています。民法482条）。

債務者は、債権者本人に給付をすれば足りるのですが、債権者以外の者であっても、弁済の受領権限を有する者に給付をすることができます（受領権限のない者に給付をした場合であっても、債権の準占有者に対する弁済として債権が消滅することがあります。民法478条）。

弁済の前提として弁済の提供が問題になることがありますから、みなさんも売買契約の実行日等は、気を抜くことができないでしょう。

相殺は、債権者と債務者が相互に同種の債権・債務を有する場合、これを対当額で消滅させることによって債権を消滅させることです（民法505条ないし512条）。相殺は、一方の当事者の意思表示によって消滅させるものであり、簡便に債権を消滅させることができます。

相殺は、みなさんの業務上も見かけることがありますが、双方の債務が弁済期にあるとき（相殺適状と呼ばれています）、条件、期限を付さないで相殺するという意思表示によってすることができ、相殺適状の時に遡って効果が生じるものですから（民法505条、506条）、相殺するにせよ、相殺されるにせよ、何と何がどの範囲で相殺をされるか、相殺されたかを慎重に検討することが重要です。

更改は、債権の要素を変更し、新債権を発生させ、旧債権を消滅させることです（民法513条ないし518条）。更改は実際上みかけることは稀です。

免除は、債権者が無償で債権を消滅させることですが（民法519条）、一方的な意思表示をすることによって免除することができます。免除は、見方を変えると、債権者が債権を放棄することです。

混同は、債権者の地位と債務者の地位が同一人に帰属することです（民法520条）。混同は、意思表示によって生じるのではなく、同一人に帰属するという事実によって生じるものです。実際上は稀ではありますが、見かけることがあります。

＊　＊　＊　＊

※次号では、「債権」に関する分野のうち、「契約の総論・各論」について紹介いたします。

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

12 December 2011
リアルパートナー 12月号
平成23年12月10日発行（毎月10日発行） 通巻第412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
Realpartner

12月1日から「賃貸住宅管理業者登録制度」施行

賃貸住宅管理業者登録制度の国交省パンフレット

国土交通省は平成23年12月1日から、国土交通省告示による任意の登録制度「賃貸住宅管理業者登録制度」を施行しました。

この制度は、貸主から委託を受けて賃貸住宅の管理を行う事業者およびサブリース事業者が「家賃・敷金等の受領事務」「契約更新事務」「契約終了事務」の業務を行う場合を登録の対象としており、登録を受けた賃貸住宅管理業者は、管理事務の対象や契約内容について一定のルールを遵守することになります。これにより紛争の未然防止や適切な管理を行う事業者が評価され、賃貸住宅管理業の健全な発展に寄与することが期待されています。

■全宅管理が登録サポート!

全宅連を母体として設立された一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）は、賃貸住宅管理業者の登録をサポートしています。

【お問合せ先】 一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）事務局 TEL.03-3865-7031

URL http://www.chinkan.jp/

住宅エコポイントの適用再開 新築は10月21日着工分、リフォームは11月21日着手分から

国土交通省は、23年度第3次補正予算の成立に伴い、住宅エコポイントを再開しました。新築は23年10月21日着工分から、リフォームは同11月21日工事着手分からが対象です。着工・着手の期限は、新築・リフォームとも24年10月31日を予定していますが、期日前に予算が消化されそうな場合は前倒しで終了する場合もあります。

特に今回は、被災地復興支援も制度の目的とし、エコ住宅の新築購入については、被災地は30万ポイント、被災地以外は15万ポイントが付与されます。被災地は、東日本大震災で被害を受けた岩手・宮城・福島の3県のほか、青森・茨城・栃木・埼玉・千葉・新潟・長野の7県の一部の市町村も含まれます。

●国土交通省・住宅エコポイントの再開について URL http://www.mlit.go.jp/common/000184527.pdf

従来の【フラット35】Sに加えて、【フラット35】Sエコを創設

住宅金融支援機構の住宅ローン【フラット35】Sとは、【フラット35】を申込んだ方が、省エネルギー性、耐震性などに優れた住宅を取得される場合に、【フラット35】の借入金利を一定期間引下げる制度です。

23年度第3次補正予算の成立に伴い、従来の【フラット35】Sに加えて、【フラット35】Sエコが創設されました。【フラット35】Sエコでは、東日本大震災からの復興・住宅の省CO_2対策を推進するため、省エネルギー性の優れた住宅について金利引下げ幅が従来の【フラット35】Sより拡大されます。23年10月1日以後に申込み、かつ、23年12月1日以後に資金を受取った方が適用対象となります。

【フラット35】Sエコの創設に伴い、【フラット35】Sの名称区分は、①省エネルギー性に優れた住宅が【フラット35】Sエコ、②耐震性・バリアフリー性などに優れた住宅が【フラット35】Sベーシック、となりました。

URL http://www.flat35.com/

連載 vol.8 マナーあれこれ 相手の気持ちを汲み取りながら話をする

嶋岡 美穂子（元セゾングループ教育事業部担当者）

私は買物をするとき、必要以上に緊張したり、警戒心が働いたりすることがあります。「無理やり買わされる」「言葉巧みにだまされる」という思いが心のどこかにあるからです。

人の心をつかむのがうまい方がいらっしゃいます。上手な会話でいつの間にか警戒心がなくなり、不思議とその場の居心地がよくなります。そして、この人なら信用できるという気持ちに変わります。

会話には3つの軸があります。1つめは“自分”軸。自分の夢や価値観など自分のことを話します。自分の聞きたいことを相手に質問します。2つめは“相手”軸。相手の話に共感を持って聞きます。そして、相手の話したいことを感じ取り、引き出すような質問をします。相手の言いたいことをうまくまとめます。3つめは“中立的”軸。分析し、評価しながら会話をします。評論家のような話し方をします。

日ごろ私たちは「自分」「相手」「中立」を、状況を感じ取りながら使い分けて会話をしています。どれが良い悪いということではありません。相手が望んでいる話なら信頼感が生まれますし、相手が望んでいなければ不満が生まれるのです。

例えば「自分」が軸のとき、相手が望んでいれば“この人、面白い、興味深い人だ”となりますし、望んでいなければ“自慢話ばかり”ととらえられます。「相手」が軸のときはどうでしょう。相手が望んでいれば“話をよく聞いてくれる、気持ちを汲んでくれる”と好感が持てます。しかし望んでいなければ“この人自分の意見がない”という批判に変わります。「中立」的な会話では、相手が望んでいれば“物事をよく知っている知識のある人だ”となりますが、望んでいなければ“評論家みたいなことしか言わない人だ”ということになってしまいます。

会話のうまい販売員の方は、3つの軸の織りまぜ方が素晴しいのです。