平成24年1月10日発行(毎月10日発行)通巻第413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

1·2
January-February
2012
リアルパートナー 1-2月号

平成24年度税制改正大綱が決定

●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3

● 紙上研修　民法の基礎知識—「債権各論・契約」編

連載 裁判例を分析　建物・設備等の安全性欠如による事故と法的責任

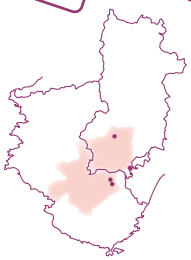
日本再発見!
各地の観光圏

和歌山県　田辺市
熊野古道 中辺路(見晴し台)
(写真提供:熊野本宮観光協会)

和歌山県　田辺市
川湯温泉 仙人風呂(冬季)
(写真提供:熊野本宮観光協会)

奈良県　十津川村
瀞峡

奈良県　十津川村
谷瀬の吊り橋



聖地熊野を核とした癒しと蘇りの観光圏(和歌山県・奈良県)—『健心・健脚・健浴・健食』を体感する心身再生の旅

熊野三山の一つ熊野本宮大社や聖地·玉置神社などでパワーがもらえる「健心」、世界遺産に登録された熊野古道で蘇りを願って歩く「健脚」、本宮温泉郷、秘湯·十津川温泉、美人湯·龍神温泉など数々の名湯が心を癒す「健浴」、口熊野·田辺の海の幸、山峡の地では山の幸で「健食」、癒しと蘇りの観光圏です。この地は昨年9月に台風12号により甚大な被害を受けましたが、現在、台風12号被災復興観光キャンペーン「紀州熊野は元気です!」を実施·展開中です。

新年のご挨拶

国民の住生活環境の改善と向上のための公益事業を積極的に推進

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
会長 **伊藤　博**

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年は、みなさま方のご支援とご協力により、円滑な組織運営が出来ましたことを感謝申し上げます。

全宅連と全宅保証は、総会決議に基づき、昨年8月に公益社団法人への移行認定を申請し、国民の住生活環境の改善や、一層の消費者保護に資する事業等の公益事業を積極的に展開しております。

その一環で、東日本大震災における被災者の住宅供給に関する支援として、都道府県宅建協会と連携を図りながら、国に対して提言活動を展開するとともに、応急借上げ住宅に関する情報提供やハトマークサイト等を活用して被災者に対する積極的な物件情報の提供による賃貸住宅の斡旋を推進してきました。

さらに都道府県宅建協会を通じて、義捐金の募集を行い、全宅連、都道府県宅建協会あわせて約3億円の義捐金が寄せられ、まさに全宅連とみなさま方との「絆」を実感いたしました。この場を借りて改めて御礼申し上げます。

また、国民の住生活環境の整備向上を図るための活動として、都道府県宅建協会の協力のもと国に対する土地住宅税制・政策提言活動を行った結果、政府の平成24年度税制改正大綱においては、住宅取得等資金の贈与税の非課税制度の拡充・延長をはじめ、新築住宅に係る固定資産税の減額、土地・住宅に係る不動産取得税の軽減や新築住宅用土地に係る不動産取得税の特例、宅地評価土地に係る不動産取得税の課税標準の特例等に関する延長という成果が得られ、国民の住宅取得の負担軽減が継続されることとなりました。あわせて特定事業用資産の買換特例の延長においても、一定の成果を得ることができました。

平成25年秋に迫った公益法人改革への対応については、全宅連・全宅保証の公益社団法人移行とともに、都道府県宅建協会へ情報提供を行い、万全を期す所存であります。

さらに、安全・安心な不動産取引の推進を通じて消費者保護を図るとともに、国民の住生活環境改善を図るため、各種調査研究、政策提言活動を通じて不動産取引の活性化ひいては我が国経済の牽引となるべく事業を実施していきます。

全宅保証においては、消費者保護を図るための苦情解決相談業務や弁済業務、手付金等の保管業務や紛争の未然防止のための研修業務等の実施を通じて、宅地建物取引の適正化に尽力していきます。

全宅連と全宅保証は、これからも都道府県宅建協会や会員各位と連携し、消費者利益の擁護と増進に努め、国民の住生活環境の改善と向上を目的として邁進していく所存です。

最後にみなさま方のますますのご繁栄とご健勝をお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

平成24年度税制改正大綱が閣議決定される

税制改正大綱が昨年12月10日に閣議決定されました。決定項目のうち、不動産関連で主なものは下記の通りです（本内容は、改正案です。税制改正関連法案は、政治情勢等に変動がなければ平成24年年明けの通常国会で審議され、3月末に成立する見込みです）。

1 拡充のうえ、適用期限が延長されるもの

●住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税制度

非課税枠が以下のとおり拡充され、適用期限が平成26年12月31日まで延長。

現行	改正案
〈非課税枠〉 1,000万円	〈非課税枠〉 ① 省エネルギー性・耐震性を備えた良質な住宅の場合 ・平成24年中の住宅取得等資金贈与　1,500万円 ・平成25年中の住宅取得等資金贈与　1,200万円 ・平成26年中の住宅取得等資金贈与　1,000万円 ※東日本大震災の被災者については、25年中、26年中の贈与についても、1,500万円まで非課税 ② ①以外の住宅（一般住宅）の場合 ・平成24年中の住宅取得等資金贈与　1,000万円 ・平成25年中の住宅取得等資金贈与　700万円 ・平成26年中の住宅取得等資金贈与　500万円 ※東日本大震災の被災者については、25年中、26年中の贈与についても、1,000万円まで非課税
〈住宅の床面積〉 50㎡以上	〈住宅の床面積〉 東日本大震災の被災者を除き、50㎡以上240㎡以下

2 適用期限が延長されるもの

（1）新築住宅に係る固定資産税の減額措置（2分の1に減額）…2年延長

（2）宅地評価土地に係る不動産取得税の課税標準の特例措置（2分の1に減額）…3年延長

（3）土地・住宅に係る不動産取得税の軽減税率…3年延長

（4）新築住宅を宅建業者が取得したものとみなす日を住宅新築の日から1年（本則6月）を経過した日とする不動産取得税の特例措置…2年延長

（5）新築住宅用土地に係る不動産取得税の減額措置について、土地取得後住宅新築までの経過年数を3年（本則2年）とする特例措置…2年延長

（6）住宅取得等資金の贈与に係る相続時精算課税制度の特例措置…3年延長

（7）居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の繰越控除等…2年延長

（8）特定居住用財産の譲渡損失の繰越控除等…2年延長

3 一部内容が見直されるもの

（1）特定の居住用財産の買換等に係る長期譲渡所得の課税特例措置（課税の繰延）…譲渡価格の要件を見直しのうえ、2年延長

・現行→譲渡資産の譲渡価格:2億円以下

・改正案→譲渡資産の譲渡価格:1.5億円以下

（2）長期保有土地等（所有期間10年超）を譲渡し、新たに事業用資産に買い換えた場合の特例（80%の課税繰延）…対象となる買換資産について一部要件を見直しのうえ、3年延長

（3）特定の民間住宅地造成事業のために土地等を譲渡した場合の1,500万円特別控除…適用対象を見直しのうえ、3年延長

（4）長期優良住宅の普及の促進に関する法律に基づく認定長期優良住宅を新築した場合における各種特例措置（登録免許税、不動産取得税、固定資産税、所得税）…一部見直しの上、2年延長

（5）土地に係る固定資産税の課税標準の特例措置…住宅用地については縮減

4 新たに創設される措置

低炭素まちづくり促進法（仮称）の制定に伴い、一定の認定省エネルギー住宅の新築・取得等について、住宅ローン減税の拡充や登録免許税の軽減税率の特例措置が講じられます。

●財務省・平成24年度税制改正大綱
URL http://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/24taikou_3.pdf

Contents January-February 2012

02 新年のご挨拶
03 平成24年度税制改正大綱が決定
04 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3
06 連載vol.5 データで読む居住志向
07 連載vol.9 わかりやすいリフォーム基礎知識
08 連載vol.16 不動産広告の注意点
09 連載vol.14 住宅ローンアドバイス
10 連載vol.9 これからの不動産流通
11 連載vol.12 明日への提言
12 連載vol.17 トラブル未然防止のために 裁判例を分析
14 連載vol.11 基本を確実に!宅地建物取引講座
16 連載vol.11 知っておきたい!建築基礎知識
18 連載vol.46 知っていれば役立つ税務相談119番
19 紙上研修 民法の基礎知識—「債権各論・契約」編
24 第179回国会で成立した宅建関連の主な法律／国税庁e-Taxで確定申告!／連載vol.9 マナーあれこれ

Realpartner 1-2月号

2012年1月10日発行　通巻第413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。

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3（最終回）

地価の中期展望 不動産サイクルとグローバルな観点から

これまでの2回の連載で、最近の地価全体の動きや地域別の動向について整理してきました。最終回となる今回は、こうした分析を踏まえたうえで、これから地価がどうなっていくか、その展望を述べていくことにします。もちろん、将来の地価がどうなるかを見通すことは極めて困難なことですし、2008年秋に起きた世界的な金融危機のような事象まで予想できるはずもありません。しかし、地価の動きを知るうえで参考になることはいくつかあります。そこで本稿では、不動産サイクルとグローバルな観点から見た日本の地価の水準感の2つを取り上げることにします。

■15年前後の不動産サイクルを4回経験

「不動産サイクル」とは、不動産価格が循環的に上がったり下がったりすることを意味します。戦後の日本では、これまで15年前後のサイクルを4回経験してきました（図表1）。

1回目は、日本が本格的な戦後復興に向けた動きを開始した1960年代前半です。この時期には、大都市圏の工場用地に対する需要が盛り上がり、地価は工業地を中心に大幅な上昇を記録しました。

2回目が、田中角栄元総理大臣が提唱した日本列島改造論によって全国的に開発が進められた70年代前半です。列島改造論は、日本列島全域にわたって高速道路や新幹線のネットワークを整備し、工業を地方へ再配置して人とカネとものの流れを巨大都市から地方に逆流させて地方分散を推進しようとするものでした。この結果、全国で土地投機が生じ、土地の用途を問わず、地方の山林・田畑にまで及ぶ異常な地価高騰が起きました。

3回目の地価高騰が起きたのが、80年代後半のいわゆるバブルのときです。地価高騰が始まったそもそもの理由は、政治・経済・文化といったあらゆる機能の東京への一極集中が進み、東京都心部のオフィスビル需要が急速に盛り上がったことにありました。加えて、政府が円高不況回避のために金融を緩和し、大量の資金を市中に供給したことから、市中で「金余り現象」が生じ、余ったお金が不動産や株式などの投機に向かい、地価が大きく上昇することになったのです。

90年代前半にバブルが崩壊してからは、地価は下落を続けましたが、経済環境の好転とともに、2000年代前半から不動産取引が活発化してきます。そうしたなか、主に大都市圏都心部の商業地や住宅地において、地価は2003年頃から上昇に転じました。これが第4回目の地価高騰（上昇）です。とはいえ、2007～2008年までの6大都市の地価の上昇率（対前年比）のピークは、商業地で10.5%（2006年）、住宅地で4.7%（2007年）で、決して異常値を示したわけではありません（日本不動産研究所「市街地価格指数」に基づく）。

■不動産サイクルから見た今後の地価は？

このような不動産サイクルが循環的に起きる原因には、諸説があります。経済学では、企業の設備投資が数年ごとに必要になることが主因と考えるジュグラー循環（10年程度の周期）や建築物の需要によるクズネッツ循環（20年程度の周期）が知られていますので、それに関係するとも言われています。

また、より実務的観点からは、15年程度経つと、各企業の不動産投資の判断権者が変わる、あるいは前回の地価高騰の記憶が薄れるといったことも理由として指摘されています。

いずれにせよ、直近の不動産サイクルでは、2007年半ばから市況に陰りが見え始めていたので、2012年時点ではすでに5年弱の下降サイクルを経過したことになります。とすれば、過去のサイクルが今後も続くと考えると、これから1～2年で回復に向かってもおかしくはないことになります。ただし、不動産市場が金融市場の影響を従来よりも大きく受けるようになったので、ギリシャをはじめとする欧州の財政金融問題や米国の景気動向にも注目しておく必要があります。

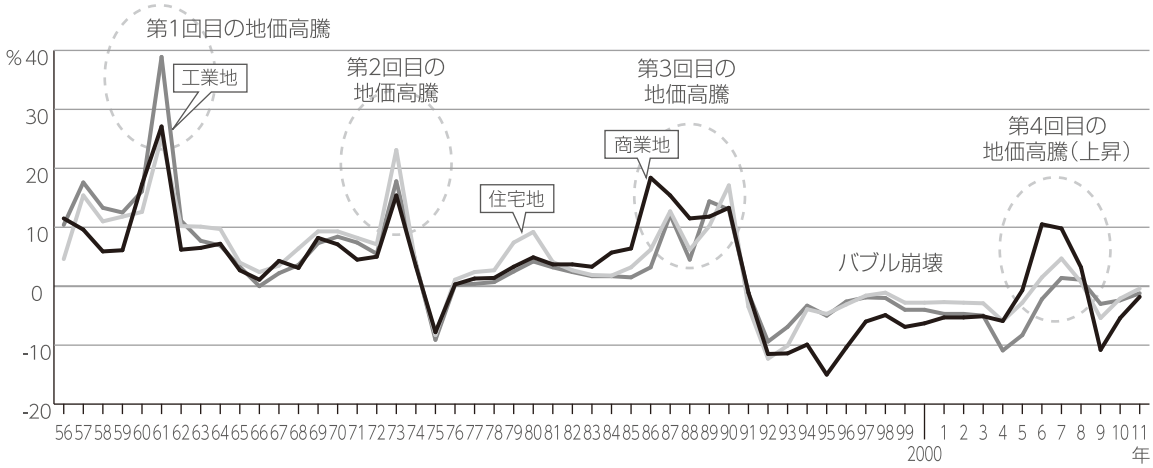
■グローバルな観点から見た地価水準

もう一つ、地価の見方で重要なのは、グローバルな観点から見た日本の地価水準です。世界の主要都市におけるオフィスビルに対する投資利回りを示したものが、図表2です。

ここで示している「キャップレート」とは、取引利回りのことを意味しています。この図からは、世界の主要都市のキャップレートはほぼ4%から7%の間にあることがわかります（2011年4月時点）。ただ、これだけでは、投資利回りの絶対的な水準の違いは把握できるものの、国ごとに金利も違うため、どの国の利回りが実質的に高いのか、投資として有利であるのかを判断することはできません。

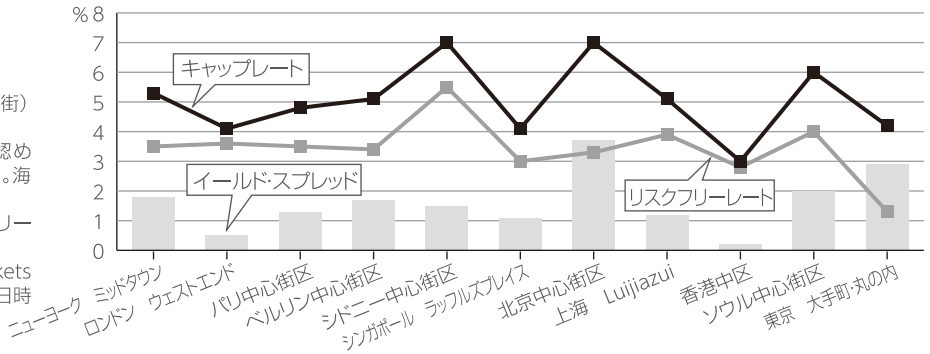
図表1●地価の推移（6大都市、前年同月比増減）

〈注1〉6大都市：東京区部、横浜市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市
〈注2〉各年とも3月末時点の数値
資料：日本不動産研究所「六大都市市街地価格指数」をもとに作成



図表2●グローバル市場におけるオフィスビルの投資利回り

〈注1〉CBD:Central Buisiness District（ビジネス中心街）
〈注2〉キャップレート：不動産の投資利回り。
〈注3〉リスクフリーレート：投資リスクが最も低いと認められる資産の利回り。日本では10年物国際利回り。海外諸国もほぼ同様。
〈注4〉イールドスプレッド＝キャップレートーリスクフリーレート
資料：日本不動産研究所「Global Real Estate Markets Survey（海外不動産投資家調査　2011年4月1日時点）」をもとに作成



そこで、元本や収益の保証がない不動産のような資産（リスク資産）へ投資する場合の利回りと、元本や利子の保証がある国債のような資産（リスクフリー資産）の利回り（リスクフリーレート）を比較する方法がよく利用されます。

「リスク資産」と「リスクフリー資産」の利回りの差（イールド・スプレッド）を見れば、安全な資産ではなく、不動産に投資するリスクを取った分だけ、どれだけプラスアルファの利回りを期待できるかがわかるからです。同じリスクを取るならば、投資家にとってはイールド・スプレッドが大きい方が望ましいことになります。しかし、イールド・スプレッドが大きいということは、投資家からそれだけリスクが大きい資産だと見られているとも解釈できます（ただし成長性の低さも加味されているので、すべてではありません）。すなわち、投資家がその国の不動産に投資するのであれば、そのリスク見合いに、これだけのイールド・スプレッドが欲しいと考えているということです。

■日本のイールド・スプレッドはかなり高水準

そこで世界の都市でイールド・スプレッドが大きい順に挙げていくと、北京中心街区、日本・大手町丸の内、ソウル中心街区となっています。この数値は、その時々の経済環境によって変化しますが、この時点で言えば、他国とのバランスから見て、日本のイールド・スプレッドはかなり高い水準にあるといえるでしょう。

日本の成長性が低いことは勘案するにしても、日本への不動産投資はそれだけリスクが高いと考えられているのです。「イールド・スプレッドが大きい」→「キャップレート（リスクフリーレート＋イールド・スプレッド）が高くなる」→「不動産価格が低く評価される（不動産価格＝不動産の純収益÷キャップレート）」という関係が成り立ちますから、日本の不動産投資に対する認識が改善すれば、日本の不動産がもっと高く評価されることになります。

グローバル化が進むなか、外国の投資家のスタンスが日本の不動産価格に及ぼす影響は極めて大きなものになっています。従って、日本の不動産投資市場がもう少し成熟してくれば、あるいはアジア全体の経済的地位が向上してくれば、日本の不動産投資に対するリスク認識が改善（あるいは安定性が評価）され、日本の不動産価格が全体的に上昇する可能性も十分にあります。

ただし、この場合は、不動産投資の対象となる大都市の都心部が上昇することになるでしょう。

（公立大学法人宮城大学事業構想学部教授・田辺 信之）

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/

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⑤ インターネットで変わる住宅の情報収集プロセス

8割近い人がインターネットを利用

今や仕事でも私生活でも、なくてはならないインターネット。日本では1995年の阪神・淡路大震災後、1990年代後半から一般に普及し始めました。2010年末の日本のインターネット利用率は約78%（出典:総務省・平成23年版「情報通信白書」）で、2003年以降、伸びは鈍化したものの、依然として右肩上がりとなっています。

インターネットの普及は、多くの市場や事業者、消費者に影響を与えています。住宅市場も例外ではありません。

不動産情報サイト事業者連絡協議会が、消費者に行った調査結果を見ると、「不動産情報サイトの利用経験」は約86%で、非常に高い経験率となっています。

エリア別に見ると、関東地方が突出して高く、それに続いて近畿や九州が高水準にあります（図表1）。北海道・東北・四国などは2009年まで低い利用率でしたが、2010年は一気に数字が伸び、全エリアで75%を超えました。

手に入る情報が増える一方で「選べない」人が増加

では、情報収集のプロセスはどう変化しているでしょうか?

図表2の「問合せをした不動産会社を選んだ理由」を見ると、「条件に合う物件情報を提供している会社だから」という回答が圧倒的に高くなっています。これは情報誌の時代から変わらず高い回答ですが、その内容は変化している可能性があります。

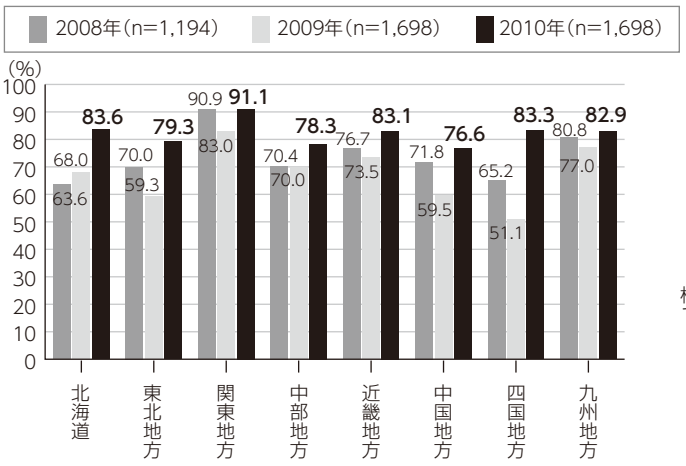
2年ほど前、地方の不動産仲介会社の方とお会いしたときのことです。当時、地方では住宅の情報をインターネットで探す動きは少ないと聞いていたため、その点を質問すると「ここ1～2年で、インターネットの利用が急増した。小さな町だと、ネットの情報だけで物件が特定できるから、自分で周辺の下見までした後に不動産会社に問合せてくる」というお話でした。インターネットによって多くの物件写真が見られるようになったことで、消費者の絞り込みの精度が格段に上がっているのです。

また、注目したい点が、「ネットに多くの物件を掲載している会社だから」「希望する物件の地域にある会社だったから」という回答が下がっていること。一方で「社名を知っている会社だったから」という回答が伸びています。

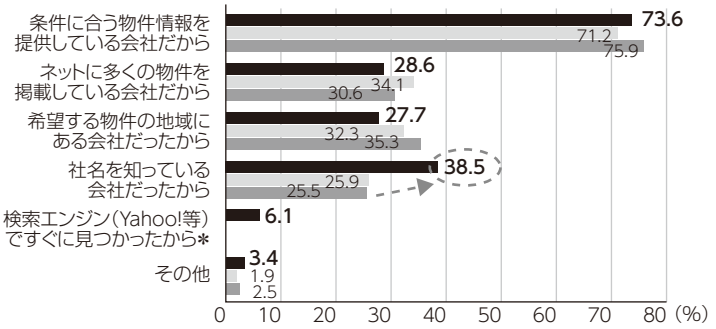
インターネットの普及で消費者が入手できる情報が増える一方、多くの情報から選べない人が出現しており、結果的に「会社名」という信頼性で選ぶ人が増えている可能性が浮かびます。

今後も、こうした「選べない」消費者が増加すると仮定すれば、物件情報をいかに提供するかが重要になってくると考えられます。サイト上にあふれる多くの物件の中で、消費者の心（目）を捉えられるような特徴を持った住宅の情報を提供すること。その特徴をサイト上で的確に伝えること。物件の質を上げるとともに、その表現にもこだわる必要があるのではないでしょうか。

図表1●不動産情報サイトの利用経験
Q:これまでに、インターネット上で不動産物件情報を調べたことはあるか?



図表 2●問合せ先の会社の選択（不動産会社に問合せをした人ベース）
Q:問合せをした不動産会社を選んだ理由（複数回答可）



*2010年から聴取

不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）「〈第8回〉不動産情報サイト　利用者意識に関する調査」より

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2

かなりの大型リフォームが多い

シニア世代が行うリフォーム内容を見てみましょう。「定年後を、ゆっくり暮らす夢の家」「車いすを念頭においた、これからの20年」「介護を見すえた、60代の生活拠点づくり」とテーマはいろいろですが、動線のコンパクト化や回遊動線*を取り入れたプランが目に付き、かなりの大型リフォームになっています。

高齢期を見すえると、バリアフリーは必須です。1995年に施行された「長寿社会対応住宅設計指針」以前の建物か、それ以降の物件かが気になるところですが（図表1参照）、築20年～30年の住宅に住んでいることが多いシニアは（図表2参照）、当然これ以前の建物でバリアフリー対応ができていないことが多いのです。階段に手すりが付いていない、和室は畳の厚さ分、床が上がっている、トイレと廊下に段差がある、バリアフリー対応のバスルームになっていない、などなど、リフォームでどこまで改修していくのか考えなければなりません。

もしかすると、もっと築年数の浅い物件に移り住むという選択肢も考えられます。実際、当社事例でも築20年の物件から築6年の物件に買い換えた方がいらっしゃいました。もちろん自分流の暮らしにするためリフォームは行っています。メンテナンス中心ではなく、好みのデザインをふんだんに盛り込んだリフォームです。築6年ですから、バリアフリーのための床の解体を行う必要もなく、断熱性能を高めるためのリフォームも不要です。「次世代省エネ基準」の導入は1999年です。この基準もクリアした築年数の浅い物件を購入し、ライフスタイルを中心にリフォームすることは、ある意味賢い選択だったのではないでしょうか。

シニア世代のリフォームのポイントは？

今お持ちの不動産価値と建物の築年数、そしてリフォームの予算を掛け合わせて高齢期を見すえたわが家を考える必要がありそうです。

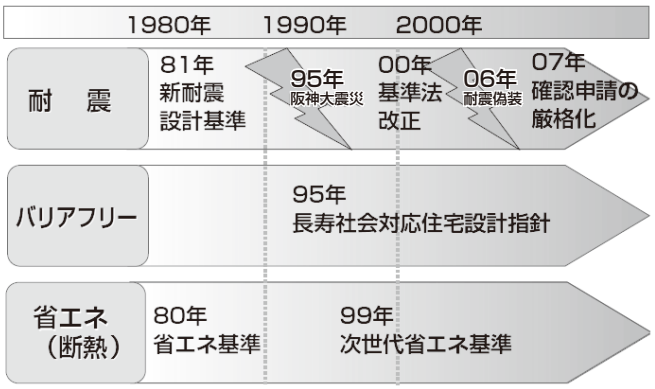
備えておくべき「基本性能」として、耐震1.0以上の評点を確保することを念頭に建物強度の確認。開口部だけではなく床・壁・天井の断熱性能の向上。耐火性能の確保も大事でしょう。築年数が古いほど基本性能向上への費用はかかりますが、今後20年を安心・快適に過ごすためには必須です。そして性能だけではなく「暮らし方への配慮」も大事です。

夫婦が共存するための知恵としてプライベートゾーンをどう考えるのかがテーマになります。「夫婦別寝室やそれぞれの書斎」を検討する必要がありそうです。また、ものの管理も夫用収納・妻用収納・共用収納と収納設定を「所有者で分ける収納」が大事になってきます。

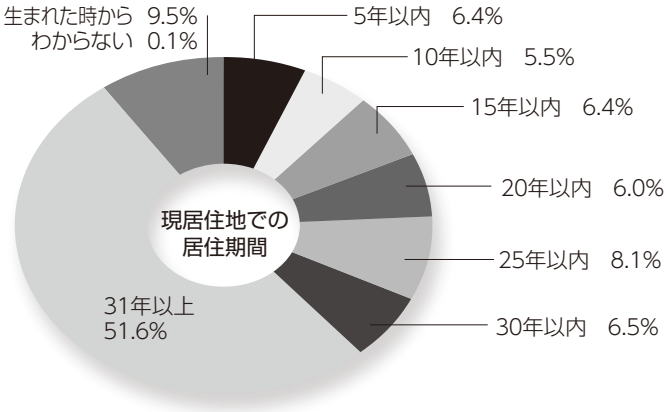
シニア世代のリフォームとして、家事軽減のための「ワンフロアー化」や「回遊動線プラン」など将来の介護も念頭においての家作りが求められています。

*動線とは、家の中を人や物が移動する軌跡のこと。回遊動線とは、同じところを通らずに一周できる通り道のこと。

図表 1●住宅性能基準の経年変化



図表 2●高齢者の居住歴



出典:内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査結果（2010年）

不動産広告の注意点
価格を表示しない広告は規約違反か?

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）

■違反広告ばかり??

先日、研修会場に向う途中での話です。車で迎えに来てくださった研修担当の役員の方が嘆いていました。

「お恥ずかしいことですが、広告ルールを守らない方も多いんですよ。違反広告ばかりなんです。（売地の看板を指しながら）ほら、あれなんか価格も面積も書いていないでしょう。ほらあれも…」

ときどき誤解されている方がいるのですが、売地の看板広告に価格を書かなくても規約違反にはなりません。

「売地の現地看板であっても広告だ。広告である以上、価格、駅からの徒歩分数、面積など物件の概要を表示しなくてはいけないのでは?」と考えた方もいるかもしれませんが、そうではありません。

■「必要な表示事項」の規制をうける媒体とは

確かに現地看板であっても広告です。表示規約の規制を受けます。しかし、「必要な表示事項*」の適用は受けません。すべての広告が「必要な表示事項」の記載を求められているわけではないのです。

最近では、地下鉄車内の液晶ディスプレイに新築分譲マンションの広告映像が表示されることもありますが、所在、価格、面積等を表示していません。仮に表示しても細かい情報を読み取ることは不可能でしょう。

必要な表示事項の記載を義務付けている媒体は、パンフレット、折り込みチラシ、新聞、雑誌、インターネットです。これ以外の媒体は必要な表示事項を記載しなくても規約違反とはなりません。役員の方が嘆いていた「価格表示のない現地看板」も規約違反ではないのです。他にもダイレクトメール、電車内の中吊り広告、駅貼りポスター、といったものも価格等を表示しなくても問題にはなりません。

■「規約の適用を受けない」は、まちがい

しかし、現地看板について「表示規約の適用を受けない」と考えるのは誤りです。あくまで「必要な表示事項」の適用を受けないだけで、これ以外の規定は適用されます。現地看板であっても建築確認を受けていなければ新築住宅の広告はできませんし（広告開始時期の制限）、交通の利便は道路距離80mを1分として計算する必要があります（表示の基準）。優良誤認を招く表示は許されません（不当表示の禁止）。

つまり、表示規約施行規則の別表の項目を表示しなくても規約違反にはならないというだけで、それ以外の規約の規定は守らなければならないのです。

■業者間図面も消費者に渡せば広告扱いに

もうひとつ、ありがちな誤解が業者間図面の扱いです。「業者間図面は規約の適用がない（規制を受けない）」、これ、どう思います?

答えは「正しい」です。表示規約は一般消費者向けの広告を対象とするものですから、業者間図面については適用されません。

ただし、業者間図面といえども、一般消費者に提示した時点で表示規約の適用を受けることになるので注意が必要です。例えば、建築確認のない未完成住宅の図面を見せれば開始時期制限違反ですし、最低価格だけしか表示していない分譲戸建住宅の図面を見せれば表示基準に違反します。不当表示が許されないのは言うまでもありません。

業界の自主規制ルールである表示規約。その適用範囲をきちんと知っておくことも大切だと思います。

*「必要な表示事項」とは、表示規約第8条、施行規則第4条、第5条。具体的には施行規則別表1～11の事項のことです。

住宅ローンアドバイス
住宅ローン選びのポイント③ 金利タイプ

多摩大学大学院客員教授
紀平(きひら) 正幸(まさゆき)

住宅ローン金利は市場の金利に連動する

かつてバブル期には銀行の変動金利が8.5%を記録しましたが、2010年のゼロ金利政策の復活などにより、最近は変動金利が1%を下回る優遇金利も登場しています。このように、住宅ローンの金利は市場の金利に連動することを理解しておくことが必要です。

変動金利型と固定金利期間選択型のうち2年固定や3年固定といった短期間で金利が変動するタイプは「短期プライムレート」に代表される短期金利に連動します。10年以上の固定金利タイプなど長期間金利が固定される全期間固定金利型は「10年物国債利回り」に代表される長期金利に連動する傾向が強いのですが、最近では各金融機関の資金調達金利によって格差が生じています。

「フラット35」の金利は、住宅金融支援機構が提示する金利(10年物国債金利に一定の事業運営費などを上乗せした金利)で、取扱金融機関ごとに決定されています。

金利タイプの種類と特徴

①変動金利型

変動金利型は半年ごとに適用金利が見直されます。適用金利が変わると連動して返済額が変わるタイプと、返済額が急激に上がらないように返済額について5年ごとの改定で、その変動幅は従前の返済額の1.25倍までとするタイプがあります。変動金利タイプは高金利期や金利下降期にはメリットを享受できますが、反対に低金利期や金利上昇期には適さないタイプといえます。特に、金利が急上昇すると利息の割合が増え、元金の返済が進まない事態も起こりかねません。

②固定金利期間選択型

固定金利期間選択型は一定期間の金利が固定される特約がついています。固定される期間には、2年、3年、5年、7年、10年、15年、20年、25年などがあります。固定金利期間終了後は、その時点の金利で改めて変動金利型や固定金利期間選択型を選べる仕組みになっています。固定金利期間が短いタイプほど適用金利が低めで、金融機関の金利優遇対象になっています。固定金利期間が終了し、改定後に適用される金利次第では返済額が急激に増加する可能性もあるので注意が必要です。

③全期間固定金利型

全期間固定金利型は融資申込み時点または融資実行時に、借入当初から最終回までの金利が決定しています。最初から最後まで金利が一律なものと、当初10年間など一定期間とその後の金利が異なる段階金利のものがあり、代表的なものとして「フラット35」があります。あらかじめ最終回までの返済額が決まっているので、将来にわたって家計の見通しが立てやすいメリットがあります。特に教育資金や老後資金準備などの資金計画も立てやすいといえます。一方、適用金利は他の金利タイプに比べて高めになっているので、借入額が少額の場合や返済期間が短めの場合には、適用金利の低い他の金利タイプを選ぶことも検討しましょう。

④金利ミックス型

住宅ローンは、全額を同じ金利タイプで借入するだけでなく、他の金利タイプと組み合わせることも可能です。組み合わせる場合には、金融機関によって、2本の住宅ローンになる場合と、1本となる場合があります。組み合わせの比率を検討するに際しては、金利上昇リスクの分散を前提にするのがよいでしょう。

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】 借入額が小さい場合や短い期間で返済が可能な場合は、将来の金利上昇による支払額の増加分が比較的少なくて済むので変動金利型住宅ローンも選択の余地がある。

【設問2】 固定金利期間選択型住宅ローンは、子供の教育費のピークが過ぎて、数年後は返済額を増やすことができる人などに向いている。

正解と解説

【設問1】 正解○ 変動金利型住宅ローンは、将来金利が上昇しても返済ができる余裕がある人にとっては変動金利型の利用も選択肢となる。

【設問2】 正解○ 固定金利期間選択型住宅ローンは、固定金利期間終了後の返済額変動に対応できる人に向いている。

(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」)

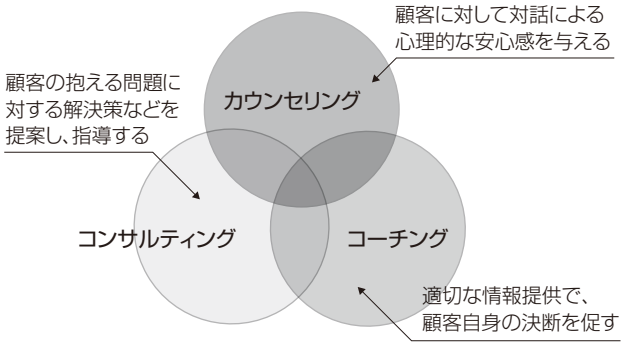
これからの不動産流通

提案型営業に必要なコミュニケーションスキル②

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）

前号で解説したように
「カウンセリング」は安心感を与えるコミュニケーションスキルで、
「コンサルティング」はプロの立場で提案するスキルだといえます。
今回解説する「コーチング」は、
選択や決断を自発的に促すスキルです。

●提案型営業に必要な3つのコミュニケーションスキル



前号では、提案型営業を実践する際に必要な3つのコミュニケーションスキルのうち、①カウンセリング、②コンサルティング、についてご紹介しました。今回は3つ目のコミュニケーションスキルである「コーチング」について解説します。

コンサルティング＝受容的な立場
コーチング＝自立的な立場

「コーチング」とは、顧客に対して適切な情報を提供することで、顧客自身の選択や決断を自発的に促すといったコミュニケーションスキルのことを指します。

前号でご紹介した「コンサルティング」との決定的な違いは、コンサルティングを受ける人が“受容的な立場”に置かれることに対して、コーチングでは“自立的な立場”に置かれるという部分です。たとえば、多くの場合、人は自分の抱える問題や迷い等について自分なりに何らかの答えを持っているものです。ただし、その答えが果たして正しいものなのかどうか自分一人の力では判断ができず、先へ進むことができないといったこともしばしばあります。

このような状況において、営業担当者が、顧客自身の持つ答えが正しいものかどうかを、顧客自身の尺度で判断できるような情報を提供することができれば、顧客は自分自身の意思で決断をすることが可能となり、その決断に大変満足するはずです。

このように、コーチングというコミュニケーションは顧客満足度を高めることに大変役立つのです。このコーチングを成功させるためには、顧客自身が自分の尺度で物事を判断できるよう、顧客の理解できる水準で、かつ、適切な情報を提供することが必要となります。

客観的な視点からみたメリット・デメリットを提供することは当たり前のこととして、難しい事柄でも簡単な言葉に置き換えて、顧客にとって身近なことに例えるなど、工夫を凝らした情報の提供が求められます。

●コーチングでのポイント
①顧客の抱える不安や問題点を、会話を通してあぶりだす（顧客自身に言わせる）。
②不安や問題点を顧客と共有する（共通の認識を持つ）。
③顧客がインフォームド・チョイス（＝知らされた上での選択）を実践できるような情報を提供する。
※十分な情報を提供した上で、納得のいく選択を顧客自身に委ねる。

顧客自身が自己の持つニーズを顕在化

3つのコミュニケーションスキルをバランスよく活用しながら、顧客が本来抱えている潜在的ニーズを刺激することによって、顧客自身が自己の持つニーズを顕在化させ、行動に促すといった「提案型営業」は、顧客満足度の向上に大きく貢献することになり、結果として継続的に業績を伸ばす力強い原動力となるはずです。

連載 VOL 12 明日への提言

第5回（最終回）

5多化×6差化＝多重戦略で逆転する

現代社会研究所所長
古田隆彦（元青森大学教授）

■多重戦略を展開する

前々回は「営業5多化」戦略、前回は「新商品6差化」戦略を紹介してきたが、両者を掛け合わせると、さらに強力な多重戦略が浮かんでくる。代表的な戦略は、多層・多数化と差別・差延・差真化などを掛け合わせた3戦略、つまり、①シングル世帯戦略、②スーパーファミリー戦略、③住み替え促進戦略、である。

■シングル世帯戦略

シングル（単身）世帯は若年層と高齢層の両方で増えており、どちらでも独居と共棲という、相反する住宅需要が広がっている。

独居志向では、若年層が設備水準の高い住空間、アートや音楽などを気がねなく楽しめる住空間などを、また高齢層がリバースモーゲージやサービス付き高齢者向け住宅などを求めている。他方、共棲志向では、若年層がシェア住居型ゲストハウスを、高齢層がグループホームやコミュニティー性の強い住宅などへの需要を、それぞれ広げている。

新たな需要に対応するには、新築や賃貸などの対象物件を拡大するとともに、管理・運営の諸契約や共生のためのノウハウなど、ソフト面への対応が急がれる。

■スーパーファミリー戦略

シングル世帯とともに、2人以上の家族世帯も多様化し、同棲、事実婚、別居婚、子連れ再婚などが増えている。あるいはシングル層のハウスやルームのシェアリング、複数の家族や高齢シングルが一緒に暮らすコレクティブハウス*など、従来の「家族」に代わる「スーパーファミリー（超家族）」も拡大している。

これに対応するには、シェアリング向けの専用アパート・マンション・一戸建ての拡大に努めるとともに、契約方式や居住マニュアルも充実させ、新たな居住形態を広く社会へ認知させることが必要だろう。コレクティブハウスについても、新築物件の増加を支援し、生活作法・居住・契約条件など、ソフト面の整備に取り組むことが求められる。

*集合住宅の形態の一つ。独立した居住スペースのほかに、居間や台所などを共同で使用できるスペースを備えたもの。住民同士の交流や、子育て・高齢者などの生活支援に有効とされる。

■住み替え促進戦略

人口減少社会では、生き方や暮らし方が変わり、住み方や住む場所も変わる。子どもの数が少ない両親は、その分大切に育てるから、よりよい育児・教育環境を求めて、次々と住み替える。他方、定年を超えた60～70歳代は、新たな人生を求めて、温暖地や帰農適地へ移住するが、80歳を過ぎれば、家族構成の変化や身体能力の低下を考えて、利便性の高い都心部などへ戻ってくる。

子育て需要については、マンション業界が「子育て仕様マンション」を増やしているが、宅地建物取引業が本気で参加すれば、高齢層の所有する大・中規模の住宅を、子育て向きの広さを求める若い世帯に賃貸するという、新たなしくみを拡大させ、ミスマッチが解消できる。

高齢層の住み替え需要についても、定年組や長寿層の所有する住宅を、賃貸や転売を仲介するNPO(非営利組織)や公的組織が増えているが、宅地建物取引業にとっても、農・山・漁村の空き家に手を入れて田舎暮らし志向の定年組に貸すサービスや、定年組・長寿層の所有する住宅の賃貸・転売仲介を増加させるなどの対応が急務だ。

また都心と郊外のダブルハウジング志望者が増えることを考えると、大都市郊外の空き家住宅・マンションの利用を促進することが求められる。80歳以上の高齢層の都心回帰についても、住み替え対策や代替賃貸など、新たなしくみを提案する必要があろう。

■多面的な住生活提案業へ向かって

3つの戦略に共通するのは「少産・長寿化」、つまり「少なく産まれた人々が長く生きる」社会への対応だ。平均寿命が80歳前後に延びたため、人生の区切りも大きく延びて、子ども時代は20代前半まで、青年も40代前半まで、中年も70代前半まで、老年は70代後半からというのが実態だ。これに伴って、就職や結婚は遅くなるし、退職や引退年齢も上がる。当然、年齢別の住宅需要も様変わりし、賃貸・戸建需要はもとより、住み替えや老後需要も大きく上方へシフトする。

激変する需要に対応するには、供給モデルもまた、1960～70年代にできた「人生70歳型」をいち早く脱し、「人生80～90歳型」に切り替えることが必要だ。長くなった人生にふさわしい住生活計画モデルを創造し、積極的にユーザーに提供していかなければならない。

今後の宅地建物取引業に求められるのは、「宅地や建物の仲介業」というアイデンティティー（存在意義）を超えて、「多面的な住生活提案業」へと転換していくことではないか。

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

建物・設備等の安全性欠如による事故と法的責任

貸主には、借主等が建物・設備等を安全に利用できるように配慮する義務があります。
この義務に違反した場合、損害賠償の問題になりうることになります。
火災警報器等の設置については今後、特に気をつけなければなりません。

■事案の概要と裁判所の判断

２階建てアパートの２階の部屋の借主の妻が、部屋に設置してある窓（以下「本件窓」といいます）から転落して亡くなりました。そこで遺族が、アパートの所有者に対し、損害賠償を請求した事案です。

被害者の遺族は、転落した本件窓の外には竿受け金具が設置されており、洗濯物を干すときにはその竿受け金具に物干し竿を渡して干していたところ、本件窓は腰高が低く、かつ手すりがないことから、建物等の設置・保存上の瑕疵に当たるとして建物所有者である貸主の工作物責任を主張しました

裁判所は、本件窓の腰高については、（建築基準法の）基準の範囲内であるものということができるし、また、採光や通風、さらには居室の開放感等の見地からしても、窓の腰高を余り高くすることはできないことから、腰高自体を瑕疵とみなすことはできないとしました。

しかし、本件窓は洗濯物を干すために利用されており、しかも、竿受け金具が錆び付いて伸縮できなくなっていたところから身体を戸外に伸び出す姿勢を取ることになるので、「本件竿受けに設置した物干し竿に洗濯物を干すには一定程度の危険性があったことは否めないから、本件窓の外に手すり等を設置して、転落防止に備えるべきであったものである」と認定しました。そのうえで、「本件窓に手すりや柵等が設置されていなかったことは、転落防止という観点からしてその安全性が十分なものでなかったということにならざるを得ない」とし、本件窓には設置・保存上の瑕疵があるとしたところです。

ただし、被害者にも重大な過失があったとして、被害者の過失割合を９割とする過失相殺をしました。

（福岡高裁・平成 19 年 3 月 20 日判決）

1　賃貸物件内で事故が発生した場合の貸主の責任

賃貸物件内で事故が発生した場合、貸主の立場からは、工作物責任や債務不履行責任が問題となります。

工作物責任とは、土地上の工作物（建物が典型例です）に瑕疵（「通常有すべき安全性の欠如」と定義づけられます）があり、その瑕疵を原因として第三者に損害が発生した場合には、その工作物の占有者や所有者は損害を受けた者に対し損害賠償責任を負うとするものです。とりわけ所有者の責任は無過失責任とされ、「事故がないように十分注意していた」という反論は認められないことに注意が必要です。

また、貸主は、借主に対し、賃貸借契約上、目的物件を、契約等で定められた目的に従って利用させる義務を負いますが、この義務の中に、借主等が安全に利用できるように配慮する義務（安全配慮義務）も含まれると理解され、その義務に違反した場合には、借主等との関係では債務不履行責任が生じ、同様に損害賠償が問題になりうることになります。

さらに、この安全配慮義務違反は、契約関係にはない第三者（来訪者等）に対する不法行為責任の根拠として問題とされることもあります。

2　「瑕疵」および「安全配慮義務」の内容

建物等で事故が発生した場合、貸主の責任の有無を判断する際には、上記のとおり、工作物責任でも債務不履行責任等でも、建物等の設置・保存における「安全性」がポイントになります（工作物責任では安全性が客観的に存在しているかが問題となりますし、債務不履行責任等では安全性保持に対する貸主側の対応が問題となります）。そして、この「安全性」は、一般的・抽象的に捉えるのではなく、具体的・個別的に判断されることに注意しなければなりません。

まず、その建物等の利用目的による属性（例えば住居など特

定の者のみの利用が想定されるものか、商業ビルなど不特定多数の者の利用が想定されるものかなど）、利用客の属性（例えば専ら高齢者などが使用するのか、酔客の存在が当然予想されるのかなど）、予想される利用態様（例えばスポーツ施設において、単純なレジャー用か、本格的な練習での利用が前提とされているかなど）に応じて、その建物において通常予測される利用者の行動に伴う安全性の確保が求められます。

したがって、裁判においては、住宅であれば、入居者の危険回避行動を期待し、それを前提として施設設備の安全性を検討することは許容される一方、商業施設・ホテル等では多数の人の出入が予想される以上、利用するさまざまな来訪者等に対し安全性が確保された設備を用意し、あるいは安全性を確保するように管理して建物設備等を提供すべきであるとされる傾向があります。とりわけ、酒等を提供する施設等の場合は、一般の事務所用ビルとは異なり、酩酊客の存在なども想定した安全対策を施しておくことが要求されます。

さらに、そのような利用目的等ごとの基準に加え、個々の物件における設備等の使われ方も考慮されます。事案のように、窓からの落下事故に関しては、その窓が建築基準法等の法令に則しているかどうかというだけではなく、その窓の実際の利用のされ方との関係で、「通常有すべき安全性」等が問題になります。事案では、窓を単なる通風、日照の確保等の機能としてだけではなく、「洗濯物を干すために身を乗り出す」という行為をも想定されるものとし、当該行為を前提とした安全性が問題とされたことに注意しなければなりません。

3　火災警報器の設置義務化と未設置の場合の法的責任

ところで、消防法の改正により、平成 23 年 5 月までに、すべての自治体において、新築物件のみならず、すべての住宅に火災警報器の設置が義務付けられました（新築物件については平成 18 年から設置が義務付けられていましたが、それ以前に建築されていた既存物件も対象となりました）。賃貸住宅についても例外ではありませんし、建築年数も問われません。古い物件であり、もうすぐ建て替えも予定されているといった場合でも、現にその物件に人が居住していれば火災警報器を設置しなければならないことになります。

なお、消防法では、未設置であっても罰則は科されません。しかし、上記の考え方によれば、仮に未設置の状態で火災が発生し、被害が発生拡大した場合には、法令で義務付けられている安全性確保のための設備が存在していないということから、工作物責任であれば「通常有すべき安全性を欠く」とされ、また、債務不履行責任であれば「安全配慮義務を怠っていた」とされて、損害賠償等の問題が生じうることになります。

4　不動産業者としての留意点

不動産業者においては、自ら貸主となる場合を除いては、建物等で事故があったとしても、その事故の原因となる建物等の安全性の確保に対する義務や権限（例えば建物等の維持保全に対する権限）があり、かつ、当該業務の遂行上過失があった場合でなければ、直接の法的責任は生じません。

ただし、専門家としての善管注意義務などの観点からは、建物等の安全性に対する情報提供・助言義務が問題とされることがあります。したがって、例えば火災警報器については法令上設置が義務付けられている設備ですし、法令上の義務ではないものについても、上記のとおり、建物等の瑕疵の有無は個々の機能や使われ方に従い「通常有すべき安全性を欠いているか」が判断されますので、物件内の設備の安全性の確保については、個々の物件に則して十分な対応をとるよう貸主に助言することなどが望まれます。

●参考…建物・設備等の安全性欠如についての民事上の責任と要件等

	原　因	契約関係	過　失	責任の主体
一般不法行為責任（民法 709 条）	安全配慮義務違反	不要	必要（被害者側で過失を証明する必要あり）。	貸主 管理業者等
工作物責任（民法 717 条）	建物等の瑕疵（通常有すべき安全性の欠如）	不要	①所有者…不要（無過失責任） ②占有者…免責要件として必要（無過失を立証できれば免責される）	貸主（建物等所有者） 借主（占有者）
債務不履行責任（民法 415 条）	安全配慮義務違反	必要	必要…免責要件として必要（過失がないことを債務者側で証明すれば責任をのがれる）	貸主 管理業者等

※他に、場合によっては、業務上過失致死傷（刑法 211 条）等の刑事責任が生じることもあります。

基本を確実に! 宅地建物取引講座

法務局(登記所)における不動産登記簿に関する調査のポイントと注意点は?

千葉 喬

Question

不動産登記事項の不備を原因とするトラブルを防止するためにも、法務局(登記所)における不動産登記簿等(登記記録・地図・図面等)の調査は宅建業者にとっても重要なものであり、同時に難解な事項なので、ポイントや注意する点等について具体的に説明してください。

Answer

1 不動産登記簿の調査の目的

(1)対象物件の現況を把握するため表題部の調査

(2)所有者の住所・氏名、所有権の取得原因(売買・相続等)および共有等による所有者のチェックのため権利部の甲区で調査。

(3)所有権以外の権利(抵当権、地上権、賃借権等)の有無を権利部の乙区で調査。

2 不動産登記記録および地図・図面の調査のポイント

(図表1参照)

(1)不動産登記記録の調査のポイント

不動産登記記録は、1筆の土地、1個(棟)の建物ごとにコンピュータのデータ化により登記記録が編成されて、不動産取引後の法的効果を取引当事者以外の第三者に対抗するために、その権利変動(所有権移転等)のプロセスを公示することにより取引の安全を図るため必要となります。

その構成は、土地と建物それぞれについて「表題部」と「権利部(甲区・乙区)」が一対として記録されています(「一不動産一登記記録の原則」という)。

しかし、権利部の登記のない(所有権の登記がされていない)場合には、表題部末尾に所有者が表示されていますので注意する必要があります。この場合には「権利に関する登記」ではないので、対抗力をもちませんが、この表題部の所有者は、いつでも自由に単独申請により自己の所有名義で甲区に所有権の保存登記ができる資格者であることを理解しておくことです。

ただし、この保存登記は常に甲区壱番の登記とは限らず、分筆登記がなされた場合の転写や粗悪用紙の移転等により甲区壱番に所有権移転登記がなされていることがあることも知っておくことです。この場合には、それ以前の権利関係を調査するため「閉鎖登記簿」を調べる必要があり、分筆登記については、分筆元地の登記簿を調査します。

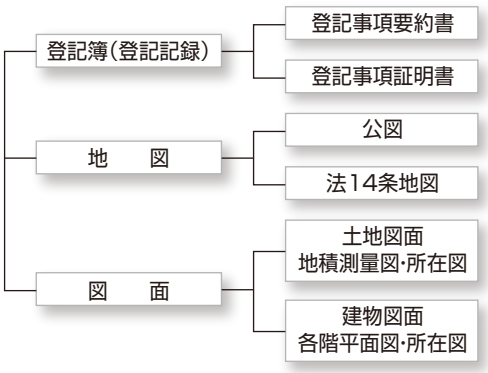
なお、権利部の調査については次の項目で説明します。

(2)公図・地積測量図・建物図面等の調査のポイント

①公図

現在の公図は、地租改正の際に作成された改租図[字(あざ)切(ぎり)図等]を基礎として作成された地押(じおし)調査図(更正図)が基本とされ、明治22年に土地台帳規則が制定されたことに伴い、土地台帳附属地図として税務署(正本)や市町村役場(副本)に保管されていましたが、台帳事務の登記所への移管により、昭和25年以降は登記所に保管されることになった地図のことです。したがって、その法的根拠は失われていますが、「法14条地図」が整備されるまで暫定的な措置として登記所に保管されています。

図表1●登記所の登記簿・地図・図面一覧



図表2●「表示登記」と「権利登記」

	「表示登記」	「権利登記」
①登記部所	表題部に記録	権利部の甲区・乙区に記録
②申請義務	所有者に登記義務	国に対して登記義務がない
③公示内容	不動産自体の物理的現況を公示し、同一性を識別する	不動産の権利変動を公示する
④申請形態	単独申請・職権登記	原則として共同申請
⑤対抗要件	対抗力はない	対抗力がある
⑥実質的審査権	あり	なし(形式的審査権)

公図は地形や隣地の位置関係を概ね表していますが、地積、距離、角度等の面に関しては、ほとんど信頼すべきものでありません。

②地積測量図

地積測量図は実測図面であり、公図と異なり、高い現地復元力を有しています。ただし、この現地復元力は地積測量図の作製年代により差があります。

地積測量図に境界線の表示が義務付けられたのは、昭和52年10月1日の法改正施行からであり、それ以前はその基準が必ずしも明確でなかったことに注意する必要があります。なお、地積測量図は、土地の表示登記、分筆登記、地積の変更・更正登記の時の添付書類でありますが、その登記が昭和35年以前になされている場合には、地積測量図の添付は不要であったので備えられていませんので、表題部の「登記の日付」欄で判断します。

③建物図面・各階平面図

取引対象地上に建物が存在するかどうかは建物登記簿で調査します。

未登記の建物では登記簿をみても登記されていませんので、固定資産税の補充台帳を調査することになります。また、建物が対象地に対してどのような位置関係で存在しているかは「建物図面・各階平面図」により調査します。

ただし、この図面は地積測量図と同様に、昭和35年以降の建物の表示登記、床面積の更正・変更登記、分棟登記の申請時の添付書類ですので、昭和35年以前に登記された建物には存在していないことに注意する必要があります。

3 「表示登記」と「権利登記」に関する調査のポイント

不動産登記簿の調査に際しては、表示に関する登記（以下、「表示登記」という）と権利に関する登記（以下、「権利登記」という）の違いを理解した上で、登記簿調査をする必要があります（図表2参照）。

4 登記簿調査における注意点

不動産登記簿の調査では、まず登記簿表題部で対象物件の状況を把握し、次に権利部で所有権等の過去から現在までの変遷の記録を調査することになりますが、その調査のポイントおよび注意点は次のとおりです。

（1）表題部の調査

表題部の調査では、物件を特定するための地番、家屋番号や面積の表示のほか、原因およびその日付・登記の日付について詳しく調査する必要があります。たとえば、土地であれば分筆・合筆の記録等、建物であれば新築年月日等が記録されていますので、形状や面積が異なるときや建物の建築の時期が実際と異なる場合の確認資料となります。

また、権利部の甲区記録がない場合（保存登記や移転登記等が記録されていないとき）、表題部末尾の所有者の表示に注意する必要があります。

なお、マンション等の区分所有建物では、表題部は一棟の建物全体の表題部と建物の各区分所有（専有部分）の表題部がありますので、双方とも調査することが必要です。

（2）権利部の甲区の調査

甲区には所有権の保存や移転の経過が記録され、過去から現在の登記名義人の住所や氏名がわかり、通常は現在の登記名義人が真の所有者となりますが、登記には公信力がないため真の所有者の確認は注意して行う必要があります。

特に次のような点には十分注意して調査することです。

①登記名義人が売主であるか否か。

②登記名義人の登記簿上の住所・氏名と現住所・氏名とが同じか異なるか。

③差押等の所有権を制限する登記がされているか否か。
仮に差押等の登記がされているときは、事前に債権者との弁済手続の打合せが必要です。

④所有権が否定される可能性がある仮登記、買戻特約等があるか否か。

そのほか、登記名義人の取得原因（たとえば譲渡担保等）に問題がないか否か等に注意する必要があり、場合によっては専門家に相談します。

（3）権利部の乙区の調査

乙区は所有権以外の抵当権、地上権、賃借権等が記録されています。これらの権利が設定登記されていますと、その物件の買主は、その物件を利用できなかったり、抵当権の実行（競売）により所有権を失ったりする等の損害を受け、紛争に発展します。したがって乙区に登記されている権利の種類や、その権利者の確認をして売買等の契約締結前に、これらの権利をどうするのか、弁済方法や抹消等の方法も含めて検討しておく必要があります。

なお、商業登記関係の調査については次号で掲載の予定です。

設問コーナー

不動産登記簿調査に関する次の記述について、不適切が適切かを解答してください。

【設問1】　公図は法14条地図や地積測量図のように、現地復元力を有していないので、対象地の特定に関する決め手となる資料でない。

【設問2】　登記簿の構成は、土地は1筆、建物は1個（棟）ごとに「表題部」と「権利部」が一対として登記されているので、表題部のみの登記はありえず、必ず権利部甲区に壱番として「保存登記」がなされ、その効果として対抗力が認められている。

＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊

正解と解説

【設問1】　適切。公図はその変遷や性格上、対象地の特定の決め手となる資料ではありません。

【設問2】　不適切。表題部のみの登記もあり、この場合は対抗力が認められません。

知っておきたい！ 建築基礎知識

建築可能な階数

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

土地の取引や有効活用の相談の際に、与えられた土地に何階建てが建築可能かを知ることができると、たいへん便宜なことがあります。質問に対して的確にこたえることで、専門家としての信任を得ることができます。

建物の階数を規定する要因はいくつかあります。斜線制限のほか、絶対高さ制限、日影規制、高度地区などの直接的な規制のほか、容積率制限、建蔽(けんぺい)率制限、住宅等の場合の採光規定など、間接的に階数を規定する規制もあります。また、天空率の制度も高さ制限を複雑にしています。

ここでは、もっとも基本的な高さ制限である斜線制限と建物の階数の関係を考えます。簡単な計算によって建築可能な階数を求めるものです。

発展型として、この内容をエクセルなどの表計算ソフトに計算式を入力しておけば、用途地域によって異なる勾配や立上りの数値を間違えることがありません。また、現行法では建物の位置によって建築可能な階数が異なるため、最適解にいたるためにはいくつかのケースを試みる必要があります。この場合でも表計算ソフトにより、短時間で繰り返しシミュレーションをすることができます。

1. 斜線制限

都市計画区域および準都市計画区域内の斜線制限は図表1のとおりです。図表1の「用途地域の指定のない区域」とは、市街化調整区域および非線引き都市計画区域で用途地域の指定のないところです。これらの区域では「原則として用途地域を定めない」（都市計画法13条）のでこれらの区域の多くは図表1の「用途地域の指定のない区域」に該当します。都市計画区域外のことではありませんので注意が必要です。

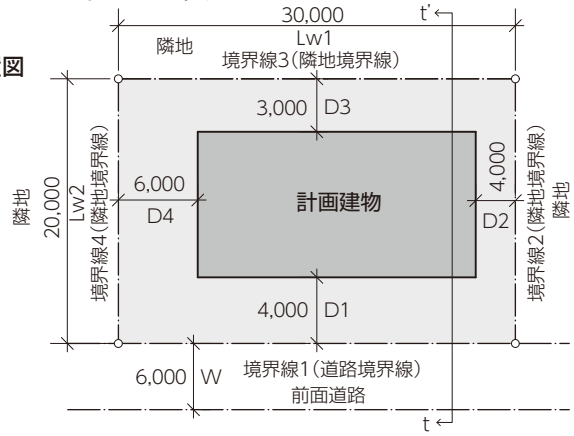
なお、図表1の数値にはいくつかの例外規定がありますが、本稿では、例外規定は考慮外とします。

道路斜線制限には、その敷地の基準容積率に応じて適用距離が定められており、それを超える部分では道路斜線制限は打ち切りになります。言い換えると、道路斜線を考慮する必要がなくなり、この限りにおいてどんな高い建物も建築できます。また、北側斜線制限は、低層および中高層の住居専用地域のみ適用がありますが、中高層住居専用地域で日影規制の適用を受ける場合は北側斜線制限が適用されません。

2. 建物配置計画

建物配置計画を第1種住居地域内の長方形の中間画地で考えます（図表2）。また、道路と敷地の高さ、隣地と敷地の高さに高低差はないものとします。

図表2●建築配置図



図表3●境界線の名称と斜線制限の種類

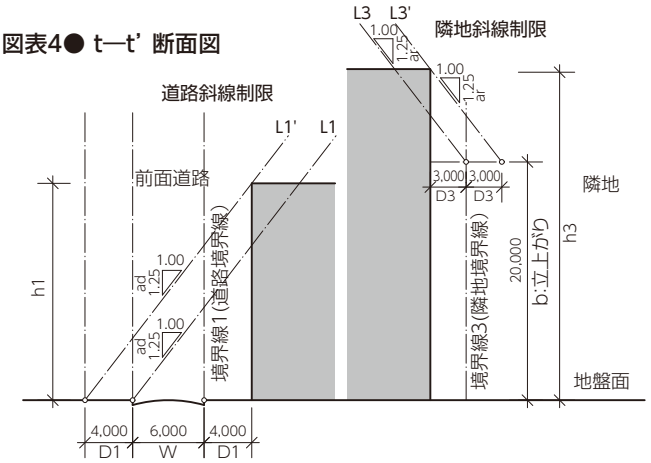
	境界線の名称	斜線制限の種類
境界線1	道路境界線	道路斜線制限
境界線2	隣地境界線	隣地斜線制限
境界線3	隣地境界線	隣地斜線制限
境界線4	隣地境界線	隣地斜線制限

図表1●斜線制限の内容一覧

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

（注）表中の「容」は敷地の基準容積率を示す

図表4● t—t’断面図



(1)敷地と建物の関係の設定

長方形の中間画地ですので、敷地境界線が4か所あります(境界線1～境界線4)。境界線1は道路境界線、境界線2～境界線4は隣地境界線になります。道路境界線側からは道路斜線制限がかかり、隣地境界線側からは隣地斜線制限がかかります(図表3)。斜線制限の種類を間違えないように、敷地図には必ず、境界線の名称を記入します。

(2)境界線からの後退距離

建物は大なり小なり境界線から後退して建築します。現行法では境界線からの後退距離に応じて斜線制限が“合理化”されます。“合理化”とは実質上の緩和です。建物の位置によって斜線制限の実質的な内容が変化することに注意します。

3. 建築可能な高さの計算

図表4は図表2の t—t’断面図を模式化したものです。なお、本稿では斜線制限を受けて、上部で後退する建て方は想定せず、斜線制限を受けた高さで建築物は打ち切るものとします。図表4で計画建物の最上部がフラットになっているのは、この前提によるものです。

(1)道路斜線制限を考慮して建築可能な高さ(h1)

境界線1は道路境界線で、道路斜線制限が適用されます。道路斜線制限は、建物の高さを、前面道路の反対側の境界線から指定された勾配(ad)で見上げた斜線(L1)以下に抑える制限です。ただし、現行法では、建築物が道路境界線から後退した距離(D1)だけ、前面道路の反対側の境界線のさらに反対側に移動して、そこから道路斜線制限をかけます。この扱いにより、道路斜線制限の基本線L1は、D1だけ移動し、L1’となります。これが建物の後退を考慮した道路斜線制限となり、建築物はL1’の範囲内で建築可能となります。この結果L1は意味を失いますが、理解のために図中ではL1を残しています。

建築可能な高さは、(水平距離)×(勾配)で求められます。すなわち、建築可能な高さh1は、

$$h1=(D1+W+D1)\times ad$$

で求めることができます。この場合は、

$$h1=(4+6+4)\times 1.25=17.5(m)$$

となります。

(2)隣地斜線制限を考慮して建築可能な高さ(h3)

境界線3は隣地境界線で、隣地斜線制限が適用されます。隣地斜線制限は、建物を、指定された高さ(立上りb)を超えて建てる場合、超える部分を、隣地境界線から指定された勾配(ar)で見上げた斜線(L3)以下に抑える制限です。ただし、現行法では、指定された高さ(立上りb)を超えた部分で建物が隣地境界線から後退した距離(D3)だけ、隣地境界線の外側に移動して、そこから隣地斜線制限をかけます。この扱いにより、隣地斜線制限の基本線L3は、D3だけ移動し、L3’となります。これが建物の後退を考慮した隣地斜線制限となり、建築物はL3’の範囲内で建築可能となります。この結果L3は意味を失いますが、理解のために図中ではL3を残しています。なお、隣地境界線からの後退距離は、指定された高さ(立上りb)より高い部分で判断し、それより低い部分は隣地に接して建てていてもかまわないことになっていますが、地盤面から後退して建てることが一般的です。

建築可能な高さは、(立上り)+(水平距離)×(勾配)で求められます。すなわち、建築可能な高さh3は、

$$h3=b+(D3+D3)\times ar$$

で求めることができます。この場合は、

$$h3=20+(3+3)\times 1.25=27.5(m)$$

となります。

(3)残りの境界線の斜線制限

境界線2、および、境界線4は、ともに隣地境界線ですので、上記(2)と同様の計算で建築可能な高さを計算します。

$$h2=b+(D2+D2)\times ar=20+(4+4)\times 1.25=30.0(m)$$

$$h4=b+(D4+D4)\times ar=20+(6+6)\times 1.25=35.0(m)$$

となります。

(4)建築可能な高さ

以上求めたh1からh4までの最小値が建築可能な高さとなります。本件では17.5mです。

4. 建築可能な階数

建築可能な高さを階高で割って、建築可能な階数を求めます。本件では、

17.5m÷3.0m=5階　余り　2.5m

ですので、5階建てとなります。

なお、実際の建物は、①地盤面と1階の間に高さがある、②最上階の屋上スラブからパラペット(防水処理のための屋上端部の50cm程度の立上り)があり高さに含める、といった事情がありますが、ここではこれらを含めた平均の階高を3.0mとしています。さらに、屋上にはエレベータ機械室や階段の最上部が突出した塔屋がありますが、一般的な建物では、高さにも、階数にも算入しなくてすみます。

5. より効果的な土地利用を実現する建物に

以上のケーススタディーではh1が他と比較して極端に小さい値となって階数を規定しています。より高い建物とするためには、D1を大きくします。一方、D2～D4を可能な範囲で小さくするなどして、各階の平面形状と階数のバランスをとり、最適解を求めます。

東京シティ税理士事務所 税理士 菊地 則夫

不動産所得の注意点

Q 不動産による所得は、いくつかの所得に区分されるという話を聞いたことがあります。どういう場合が不動産所得に該当し、その注意点について教えてください。

1 不動産所得の範囲

不動産所得とは不動産等の貸付による所得をいいます。しかし、不動産等の貸付であってもすべて不動産所得になるわけではなく、その貸付の内容によって、図表1のようにいくつかの所得に区分されます。具体例をあげると、次のとおりです。

①有料駐車場・有料自転車置場
・自己の責任において保管する場合→事業所得または雑所得
・単なる土地の貸付→不動産所得
②アパート、下宿等
・アパート等のように食事を供さない場合→不動産所得
・下宿等のように食事を供する場合→事業所得または雑所得
③広告等のため看板等を設置した場合
・土地、家屋の屋上または側面、へい等の使用の対価→不動産所得
・飲食業、浴場業等における広告の掲示→事業所得
④建物等の所有を目的とする借地権等の設定による対価で、その対価がその設定の対象となった土地の時価の1/2を超える場合→譲渡所得
⑤借地権等の存続期間の更新の対価として受ける更新料および名義書替料に係る所得（資産の譲渡とみなされる行為に該当しない場合）→不動産所得

2 事業的規模と事業的規模以外

不動産所得の場合、その貸付が事業的規模か否かにより課税上の取扱いが異なります（図表2）。

建物または土地の貸付が事業的規模として行われているかの判定については、社会通念により判定しますが、建物については次のいずれかに該当する場合には事業的規模として行われているものとします。

(a) 貸間、アパート等10室以上は事業的規模
(b) 独立家屋→5棟以上は事業的規模

3 収入計上時期

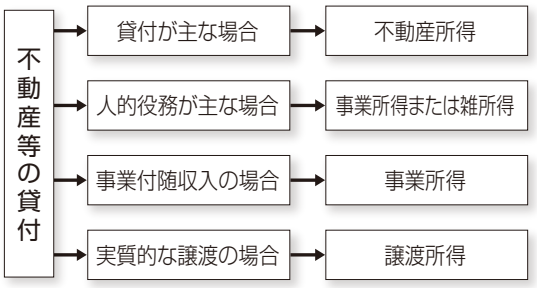
平成23年の場合を例にあげると、23年中に収入することの確定した金額により計算します。したがって、まだ実際に受取っていない場合でも、支払期日が23年中に到来したものは、23年分の所得になります。具体的な収入計上時期は次のとおりです。

①地代、家賃等
・原則→契約等による支払日（地代、家賃等が未収であっても収入に計上）
・継続的に前受未収の経理をしている場合→その年中の貸付期間に対応する賃料の額

②権利金、更新料等
前受未収の経理をしていても、期間対応はさせず全額を収入に計上します。
・資産の引渡を要するもの（頭金、権利金等）→資産の引渡の日
・資産の引渡を要しないもの（更新料、名義書替料等）→契約の効力の発生日

③敷金、保証金等
敷金、保証金等の返還不要部分については、返還を要しないことが明らかになった時に、その明らかになった部分の金額を収入に計上します。
・契約で返還を要しないことが定められている場合→資産の引渡の日
・貸付期間の経過に応じて返還を要しなくなる場合→契約により返還を要しなくなった日
・貸付期間の終了日に返還を要しない金額が確定する場合→貸付期間の終了日

図表1●不動産等の貸付等による所得を分類すると…



図表2●不動産所得の課税上の取扱い

区　分	事業的規模	事業的規模以外
専従者給与等	・青色申告者→届出た金額の範囲内で必要経費に算入できる。 ・白色申告者→配偶者は86万円、配偶者以外は50万円を控除できる。	必要経費に算入できない。
青色申告特別控除	帳簿要件を満たせば65万円。	10万円。
資産損失	必要経費に算入できる。	所得を限度として必要経費に算入できる。
未収賃貸料	必要経費に算入できる。	所得を限度としてなかったものとみなして控除できる。

民法の基礎知識―「債権各論・契約」編

中央大学法科大学院教授・弁護士　升田 純

今回は、前回の債権総論に引き続き、債権に関する民法の諸規定のうち、
各論の分野のなかの「契約」について紹介します。
債権各論は、契約、事務管理、不当利得、不法行為の各章から構成されていますが
(521条から724条にわたります)、みなさんが日常業務で見聞きし慣れた用語が多数登場します。
債権総論は、債権の一般的な性質、効力、消滅等について諸規定を設けていましたが、
債権各論は、契約の成立、効力、解除という契約に関する一般的な規定を設け、
さらに債権の具体的な発生原因、具体的な内容に関する規定を設けています。
債権各論の諸規定のうち、契約に関する分野は、
みなさんの日常業務は契約を手段として行われていることから、
日常的に馴染みがあると思いますが、民法上も重要な分野になっています。
また、不法行為に関する分野は、契約の交渉、締結、履行の過程において契約とは別に
損害賠償責任を負わされることがあり、日常業務で注意が必要であるため、
条文の数は少ないのですが、重要な規定を設けています。

Ⅰ 「契約」の分野の概要

民法の契約に関する規定は、みなさんの日常業務を支える多様な内容になっています。契約の分野は、まず契約の総論として、契約の成立(民法521条ないし532条)、契約の効力(民法533条ないし539条)、契約の解除(民法540条ないし548条)に関する規定が設けられています。

契約は、最小限度の要件として、これを締結する当事者が相対立する立場から特定の内容を合意することによって成立するものです。例えば、不動産の売買契約についてみると、売主と買主という対立する立場の者が、特定の不動産につき代金1億円として、特定の買主に売るという意思表示と、特定の売主から買うという意思表示が交渉等を経て合致することによって成立するものです〔当事者が契約の意思表示を合致させることは、通常、契約の締結と呼ばれています。なお、意思表示については本誌2011年1-2月号「紙上研修・民法総則について」P16の「Ⅲ　人(自然人と法人)に関する規定」を参照してください〕。

意思表示の合致は、契約の成立のための最小限度の要件であり、契約によっては、要物契約と呼ばれる契約のように、物の授受(消費貸借契約の場合。民法587条)、物の引渡し(使用貸借契約、寄託契約の場合。民法593条、657条)が要件とされることがあります(要物契約でない契約は、諾成契約と呼ばれます)。

また、契約によっては、法律によって書面によることが要件とされることがありますが、契約の効力に関係する場合は別として(例えば、保証契約に関する、民法446条2項)、書面によらない契約であっても無効とされないものです(書面によらないことにつき、法律上制裁があることがあります)。書面による契約は、契約の成立につき一定の要式を必要とする要式契約の一種です(要式を要しないものは不要式契約と呼ばれます)。

契約が成立すると、双方の当事者を法的に拘束することになります。契約が成立した後、無効、取消し、解除条件の成就、解除、解約等の特段の事情がない限り、当事者は契約によって生じる債務(日常的には義務と呼んでよいでしょう)を履行すべき法的な拘束を受けるものです。契約によって定められる義務には、相手方の義務と対価的な関係にあるものとそうでないものがありますが、前者の義務が重要です。

契約の成立は、双方の当事者に権利を与える反面、義務を負わせることが通常ですから(双方の当事者が対価的な義務を負う契約は双務契約と呼ばれ、それ以外のものは片務契約と呼ばれます)、安易に契約を締結しないことが重要です。特に契約の当事者の一方が消費者とか、高齢者の個人

であるような場合には、慎重な判断もなく契約を締結することがあり、消費者保護の要請が指摘されています（クーリングオフの権利が認められたり、消費者保護法による保護が認められたりしています）。

契約は、さまざまな観点から分類することができ、前記の要物契約・諾成契約、書面による契約・口頭による契約、要式契約・不要式契約、双務契約・片務契約のほか、典型契約（有名契約）・非典型契約（無名契約）、有償契約・無償契約、本契約・予約などの分類があります。

Ⅱ 契約の成立

契約の成立は、前記のとおり、双方の当事者の意思表示が合致することですが、申込みと承諾によって意思表示が合致することが通常です。民法は、申込みにつき承諾の期間を定めた場合、定めない場合の取扱い（521条、524条）、申込みの撤回（527条）、遅延した承諾の取扱い（522条、523条）、申込みに変更を加えた承諾の取扱い（528条）、隔地者間の契約の成立時期（526条）等について定めています。民法の定める申込み、承諾の方式のほかに、電話、面談によって申込み、承諾がされ、意思表示が合致することもありますし、最近は、インターネットを利用した申込み、承諾が利用されています（電子消費者契約については「電子消費者契約及び電子承諾通知に関する民法の特例に関する法律」があります）。

また、契約の中には、みなさんも日常的に利用されている自動販売機を利用した場合、代金を機械に入れることによって契約が成立したと取り扱うほかないのですが、通常の申込みと承諾とは大いに様相が異なっています。

契約の締結に当たって事業者が約款を利用することがあり、約款による意思が認められる場合には（実際上、相手方としては、約款による契約の締結を承諾するかどうかの選択肢しかありません）、約款を内容とする契約が成立します。約款の内容には事業者に一方的に有利な内容のものがあり、法律によって規制されていることがあります。

契約の締結に当たっては、契約の締結を希望する者同士が申込み、交渉等の過程を経て特定の相手方と特定の内容を定めて締結するものですが、その過程において説明、情報の提供が問題になったり、交渉が決裂したりすることもあります。これらの事象をまとめて契約締結上の過失責任とか、契約締結の準備段階における信義則上の義務違反として事業者の損害賠償責任として問題になることがあるので、十分に配慮することが求められます。

Ⅲ 契約の効力

契約は、成立すると、無効、取消し等の特段の事情がない限り、有効なものとして取り扱われますが（契約の有効・無効についてはすでに本誌2011年1-2月号「紙上研修・民法総則について」P17の「Ⅳ　民法と取引上の法律問題」で説明しています）、このほか、民法は、契約の効力として、同時履行の抗弁（533条）、危険負担（534条ないし536条）、第三者のためにする契約（537条ないし539条）について定めています。なお、契約が成立すると、当事者は、相手方に対して権利を取得し、義務を負担することになり、権利・義務を発生させる法的な手段としては契約が最も重要なものだといえます。

双務契約については、双方の当事者が対価関係のある債務を負うものであり、相互に依存関係にありますから、その牽連関係（「けんれん関係」と呼びます）を認めるために、同時履行の抗弁、危険負担の制度が設けられています。

同時履行の抗弁は、履行上の牽連関係を認めるもので、みなさんの日常の仕事においても密接に関係する法律問題です。双務契約については、当事者の一方は、相手方がその債務の履行を提供するまでは、原則として自己の債務の履行を拒むことができることをいいます（民法533条）。

同時履行の抗弁は、行使の効果と存在の効果が認められていますが、前者は、双務契約に基づく訴訟を提起した場合、相手方が同時履行の抗弁権を行使すると、同時履行の関係にある債務の履行（これは給付と呼ばれることがあります）につき引換えを命じる認容判決がされるのに対し、同時履行の抗弁を行使しないと、無条件の認容判決がされます（専門的なことですが、実際上重要です）。

後者は、同時履行の関係にある場合、債務の履行を遅滞しても、履行遅滞として債務不履行になりませんし、これを理由とする解除をしてもその効力が生じません（民法541条）。不動産の売買でも問題になることが多く、十分に理解しておきたいところです。例えば、みなさんが不動産の売主であり、売買契約を締結し、実行日を決めた場合、買主である顧客が代金の支払をしないと、顧客の債務不履行が成立すると考えがちですが、同時履行の関係にありますから、それだけでは売買契約を解除することができません（仮に解除をしても、その効力が生じません）。この場合、売買契約を解除するためには、自分の負う売主としての債務につき履行の提供（民法493条）をし、買主の有する同時履行の抗弁権を消滅させることが必要です。

危険負担は、存在上の牽連関係を認めるものですが、言葉自体がなじめないものです。双務契約において、双方の債務が履行される前に、一方の債務が債務者の責に帰すことができない事由によって債務を履行することができなくなった

場合、他方の債務の取扱いを定めるのが危険負担の制度です（要するに、債務が履行できなくなったことの危険を債務者、債権者の誰が負担するかということです）。

この場合、具体的には、履行できなくなった債務の債務者が他の当事者に対して債務（反対の債務になります）の履行を請求することができるか（その債務が存続することになります）、その債務もまた消滅するかが問題になり、その債務が存続することが債権者主義（履行できなくなった債務の債権者が反対の債務の履行をする必要があるため、債権者が危険を負担することになります）と呼ばれ、その債務が消滅することが債務者主義（履行できなくなった債務の債務者が反対の債務の履行を請求することができなくなるため、債務者が危険を負担することになります）と呼ばれています。

民法は、債務者主義の原則を定めているのですが（536条1項）、広い例外の債権者主義を認めています（534条。なお、民法の規定と異なる内容の特約を定めることは可能であり、実際にも、このような特約が利用されています）。

不動産の売買の場合には、債権者主義が適用されますので、売買契約が締結され、双方の債務が履行される前には、不動産の所有権の移転等の債務が履行できなくなったときは、債権者（買主）の負担になりますから、十分に留意しておきましょう。

Ⅳ 契約解除

契約の解除は、契約が成立した後、当事者が一方的な意思表示によって契約がなかった状態（原状）に戻す効果を生じさせることです。契約の解除は、法律の現場でもしばしば問題になりますし、みなさんの仕事上も直面することが多い事項の一つです。

契約を解除するためには、解除原因が存在し、解除権を有することが前提になります。解除原因、解除権は、契約において特約として定めることができますし（約定解除権と呼ばれています）、法律上特別の規定があることもあり（例えば、売買契約における瑕疵担保を理由とする解除等）、民法は、一般的な解除原因を定め、解除権の行使方法等につき定めています（法定解除権と呼ばれています）。

約定解除に関する特約は、契約の拘束を強めたり、弱めたりする可能性があり、契約の交渉の際、さまざまな思惑、動機によって特約の内容を検討し、締結することになります（なお、法定解除原因と同じ内容、類似した内容の特約が定められることも少なくありません）。違約金、賠償額の予定等の損害賠償に関する特約と併せて締結されることが多いです。

民法が定めるのは、法定解除ですが、解除原因としては、履行遅滞、不完全履行（541条）、定期行為の履行遅滞（542条）、履行不能（543条）があります。

履行遅滞等の債務不履行があると、債権者（契約の当事者のうち、履行遅滞等をしていない当事者です）が原則として催告をし（民法541条）、解除の意思表示をすることによって（民法540条）、契約を解除することができます（実際には、一定の期間の猶予を与えて債務の履行を催告するとともに、その間に履行されないことを停止条件に解除の意思表示をすることが通常ですし、将来の解除の有無をめぐる無用な紛争を回避するために、内容証明郵便を利用することが多いですし、確実です）。

契約を解除すると、双方の当事者は、その相手方を原状に回復させる義務を負うことになり、解除によって契約の締結後、解除までに取得した第三者の権利を害することはできません（民法545条1項）。解除によって契約の当事者は、原状回復義務を負うことが解除の重要な効果ですが（遡及的に効果が発生すると解されています）、賃貸借契約のような継続的な契約については、解除しても将来に向かって効果が生じることがあります（民法620条参照）。

例えば、不動産の売買契約が締結され、買主が代金の支払を遅滞し、売主が売買契約を解除した場合、売主はすでに履行したものの回復、不動産の引渡し等を請求することができますし、買主は売買代金の返還を請求することができます（この双方の当事者の負う原状回復義務は、同時履行の関係になります。民法546条）。そのほか、売主は支払った代金につき受領の時から利息を付けることが必要ですし、他方、買主は不動産の使用・収益の利益を返還することが必要です（民法545条2項）。また、契約の解除とは別に、解除の原因を作った当事者は、相手方に対して債務不履行に基づく損害賠償責任を負うことになります（民法545条3項）。

解除権は、消滅時効の対象になりますし（民法167条1項）、催告、解除権者の行為等によって消滅することがあります（民法547条、548条）。

Ⅴ 「契約」の種類

続いて、みなさんが日頃利用することが多い典型契約について紹介します。

①贈与

贈与は、当事者の一方（贈与者）が自己の財産を無償で相手方に与えることを約し、相手方（受贈者）がこれを受諾する内容の契約です（民法549条）。贈与は、財産を与える者が単独で行う行為であると誤解されることがありますが、契

約です。また、贈与は、無償契約ですが、しばしば贈与の背景にある人間関係、利害関係が重要な意味をもっているため、社会的には無償ではないと認識されることもあります。

②売買

売買は、みなさんの仕事の大半に関係する契約ですが、当事者の一方（売主）がある財産を相手方に移転することを約し、相手方（買主）がこれに対してその代金を支払うことを約する契約です（民法555条）。売買は、有償契約、双務契約であり、代表的な契約です（売買契約に関する規定は、有償契約一般に準用されています。民法559条）。

不動産の売買契約の締結に当たっては、手付が交付されることが通常ですが、解約手付であるのが原則であり（他の趣旨の手付としては、証約手付、違約手付、賠償額の予定の趣旨のものがあります）、解約手付に関する規定が設けられています（民法557条）。手付が交付された場合には、他方の当事者が履行に着手するまでは、買主は手付を放棄し、売主は手付の倍額を償還して売買契約を解除することができます。実際上、いつ履行に着手したかが問題になることがありますが、履行の一部だけでなく、履行に不可欠な準備行為をした場合にも、着手したといえます。

不動産の売買契約が成立すると、買主は売買代金の支払義務を負いますし、他方、売主は所有権の移転、引渡しのほか、所有権移転登記の各義務を負うものです。

売主は、売買の目的の権利を買主に移転する等の義務を負うわけですが（他人の権利を売買の目的とした場合には、売主は、その権利を取得して買主に移転する義務を負います。民法560条）、その目的に物の瑕疵、権利の瑕疵がある場合には、瑕疵担保責任を負うことになっています（民法561条ないし570条）。担保責任が認められる場合には、買主は、売主に対して個々の事情によって損害賠償請求権、代金減額請求権、解除権を取得するものですが、権利行使の期間が1年間に制限されたり（民法564条、566条3項等）、限定的に担保責任を負わない特約が認められる（民法572条）等しています。担保責任のほか、売主が債務不履行責任を負うかが盛んに議論されていますが（買主が債務不履行責任を負うことがあるのは当然です）、みなさんは、債務不履行責任も負うものとして仕事を進めるのが穏当です。

③交換

交換は、当事者が互いに金銭の所有権以外の財産権を移転すること約する契約です（民法586条1項）。交換は実際上利用されることが少ないものです。

④消費貸借

消費貸借は、当事者の一方（借主）が種類、品質および数量の同じ物をもって返還することを約して相手方（貸主）から金銭その他の物を受け取る内容の契約です（民法587条）。なお、消費貸借に準ずる契約として、準消費貸借がありますが、これは、消費貸借によらないで金銭その他の物を給付する義務を負う者がある場合において、当事者がその物を消費貸借の目的とすることを約する内容の契約です。

また、消費貸借のうち、その目的が金銭であるものは、金銭消費貸借契約（貸金契約とか、融資契約と呼ばれることがあります）と呼ばれ、みなさんの仕事にも密接に関係する契約です。貸主が借主に金銭を貸し付け、借主はこの金銭を自分のものとして使用し、同額を返還することを内容とするものです。金銭の貸付に当たっては、利息が付されることが通常ですが、これは利息契約によるものであり、一応、別の契約です。利息については、利息制限法の制限やその他の法律があります。

⑤使用貸借

使用貸借は、当事者の一方（借主）が無償で使用および収益をした後に返還することを約して、相手方（貸主）からある物を受け取る内容の契約です（民法593条）。

使用貸借は、無償契約であり、要物契約です。使用貸借に類似した契約に賃貸借がありますが、賃貸借は、有償契約であり、諾成契約であり、違いがあります。有償・無償の違いは、対価の支払があるかないかによるものですから、無償で物を貸すのが使用貸借であるのに対し、有償で物を貸すのが賃貸借です。また、対価関係は一切の金銭の支払、経済的な利益の提供がないということではありませんから、対価に至らない金銭の支払、経済的な利益の提供を伴うものであっても、無償契約としての使用貸借です。

⑥賃貸借

賃貸借は、当事者の一方（貸主）がある物の使用および収益を相手方（借主）にさせることを約し、相手方がこれに対してその賃料を支払うことを内容とする契約です（民法601条）。賃貸借は、みなさんの仕事上もよく利用している契約ですし、社会的にも、個人、企業を問わず、日常的に利用されているものです。貸主が借主に物の使用・収益を認め、借主が賃料の支払をすることが特徴です。

不動産の賃貸借は、その後、不動産の所有権が移転等すると、賃借人が賃借権を新所有者等に主張することができなくなるため、対抗力を具備しておくことが重要です。民法は、対抗力の具備のために賃借権の登記制度がありますが（民法605条）、使い勝手が悪いものです。借地借家法は、借地については借地上の建物の登記、建物の賃貸借については建物の引渡しによる対抗力を認めています。これによって賃借権が保護されるわけです。

建物の賃貸借については、建物の修繕が問題になることがありますが、賃貸物を使用・収益に適した状態におくことは賃貸人の義務ですから、原則として賃貸人が修繕義務を負

います（民法606条1項）。この原則と異なる修繕特約を定めることは可能ですが（実際にも多様な内容の修繕特約が見られます）、賃借人に不当に不利な修繕特約は無効とされる余地があります。賃借人が賃貸物に手を加えることは、原則として用法違反になりますが（民法616条、594条1項）、必要費、有益費については、償還請求が認められています（民法608条）。

賃借人は賃貸人の承諾を得た場合には、賃借権を譲渡し、賃貸物を転貸することができますが（民法612条1項）、承諾なく、第三者に使用・収益させた場合には、賃貸人は賃貸借契約を解除することができます（民法612条2項）。実際にも、建物の賃貸借等において無断譲渡、無断転貸として解除され、問題になることが少なくありません。

建物の賃貸借、借地については、契約の締結に当たって、賃借人が敷金を交付することが通常ですが、敷金は、賃貸借契約上賃借人が負う債務を担保する金銭のことであり（近年は、主として営業用の賃貸借については保証金の名目の金銭が担保として交付されることがありますが、敷金として取り扱われます）、主として判例上、実務上発展してきたものです。敷金の法律関係は、賃貸借とは密接な関係にはありますが、別の契約によるものです。敷金は、賃貸人が建物、土地の返還後に返還義務を負うのが原則ですが、原状回復費用の控除、一定の額・割合の当然控除をめぐって紛争になることが多いのです。

建物の賃貸借、借地の場合、賃貸借が終了すると、賃借人は原状回復義務を負うと解されていますが（賃貸に係る建物、土地に附属させた物を収去する義務を負うものです）、原状回復の範囲、方法、費用負担等に関する特約（原状回復特約）を締結することができます。近年、居住用建物の賃貸借における原状回復特約、ひいては敷金特約については、消費者の保護の観点からその効力が争われ、賃借人の原状回復義務を限定する最高裁等の判例がありますから、特約の内容の検討、建物の明渡しの際の原状回復の実施に当たっては十分な注意が必要です。現在の判例の傾向によると、居住用建物の賃貸借では自然の損耗は賃貸人が負担すべきものと解されていますから、これを賃借人の負担とするためには賃借人の故意、過失が必要です（これに反する内容の原状回復特約は無効になります）。

また、最近、建物の賃貸借における更新料の特約が問題にされてきましたが、最高裁の判例によってこの特約は有効であると解されています。このほかに賃貸借契約の締結に伴って権利金とか、建設協力金といった金銭が交付されることがありますが、前者は建物の場所的価値の対価等としてもらいきりのもの、後者は貸金として解されています。

⑦雇用、請負、委任、寄託、組合、終身定期金

そのほか、いくつかの典型契約があります。

雇用は、当事者の一方（労働者）が相手方（使用者）に対して労働に従事することを約し、相手方がこれに対してその報酬を与えること約することを内容とする契約であり（民法623条）、民法に諸規定が定められています（民法623条ないし631条）。

請負は、当事者の一方（請負人）がある仕事を完成することを約し、相手方（注文者）がその仕事の結果に対してその報酬を支払うことを約することを内容とする契約です（民法632条）。

委任は、当事者の一方（委任者）が法律行為をすることを相手方（受任者）に委託し、相手方がこれを承諾するによって成立する契約ですが（民法643条）、法律行為でない事務の委託を目的とするものは準委任と呼ばれています（民法656条）。

寄託は、当事者の一方（受寄者）が相手方（寄託者）のために保管をすることを約してある物を受け取ることによって成立する契約です（民法657条）。

組合は、各当事者が出資をして共同の事業を営むことを約することを内容とする契約です（民法667条）。

終身定期金は、見かけること自体が稀ですが、当事者の一方が、自己、相手方または第三者の死亡に至るまで、定期に金銭その他の物を相手方または第三者に給付することを約することを内容とする契約です（民法689条）。

⑧和解

最後に紹介する典型契約は和解です。和解は、当事者が互いに譲歩をしてその間に存する争いをやめることを約する内容の契約ですが（民法695条）、みなさんの仕事上も無視できない契約です。みなさんが顧客との間でトラブルが発生すると、手付、売買代金の返還、損害賠償等をめぐる紛争が発生することがありますが、この紛争を解決するために利用することができる契約が和解です（示談と呼ばれることもあります）。

債権各論のその他の分野については、また機会があれば解説することとします。

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

平成24年1月10日発行（毎月10日発行） 通巻第413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

第179回国会で成立した宅建関連の主な法律

第179回国会（臨時会・会期:平成23年10月20日～12月9日）で成立した宅地建物取引関連の主な法律は、下表のとおりです。3法律ともに23年12月7日に成立し、公布から2ヵ月以内に施行される予定です。

なお、賃貸住宅居住安定化法案（正式には「賃借人の居住の安定を確保するための家賃債務保証業の業務の適正化及び家賃等の取立て行為の規制等に関する法律案」）は、同国会で審議未了で廃案となりました。

●第179回国会で成立した宅建関連の主な法律

法律名	概　要
東日本大震災復興特別区域法	東日本大震災からの復興が、国と地方公共団体との適切な役割分担および相互の連携協力が確保され、かつ、被災地域の住民の意向が尊重され、地域における創意工夫を生かして行われるべきものであることに鑑み、復興特別区域基本方針、復興推進計画の認定および特別の措置、復興整備計画の実施に係る特別の措置、復興交付金事業計画に係る復興交付金の交付等について定める。
津波防災地域づくりに関する法律	津波による災害を防止し、または軽減する効果が高く、将来にわたって安心して暮らすことのできる安全な地域の整備、利用および保全を総合的に推進することにより、津波による災害から国民の生命、身体および財産の保護を図るため、国土交通大臣による基本指針の策定、市町村による推進計画の作成、推進計画区域における特別の措置および一団地の津波防災拠点市街地形成施設に関する都市計画に関する事項について定めるとともに、津波防護施設の管理、津波災害警戒区域における警戒避難体制の整備並びに津波災害特別警戒区域における一定の開発行為および建築物の建築等の制限に関する措置等について定める。
津波防災地域づくりに関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律	「津波防災地域づくりに関する法律」の施行に伴い、国土交通大臣が洪水、津波または高潮による著しく激甚な災害が発生した場合において浸入した水の排除等の特定緊急水防活動を行うことができることとする等、関係法律の規定の整備等を行う。

国税庁e-Taxホームページで確定申告書等が作成できます!

国税庁ホームページ内のe-Tax（イータックス、国税電子申告・納税システム）を利用すると、国税に関する各種手続き（①所得税、法人税、消費税などの申告、②全税目の納税、③法定調書の提出や納税証明書の交付請求などのほか各種申請・届出）を、自宅やオフィスからインターネットを利用して行うことができます。

e-Tax利用のメリット

①最高4,000円の税額控除

平成23年分の確定申告を本人の電子証明書を付して、申告期限内にe-Taxで行うと、所得税額から最高4,000円の控除を受けることができます（平成19年から22年分の確定申告でこの控除の適用を受けた方は受けられません）。

②添付書類の提出・提示省略

医療費の領収書や源泉徴収票等は、その記載内容を入力して送信することにより、提出または提示を省略することができます（その後、提出または提示を求められることがあります）。

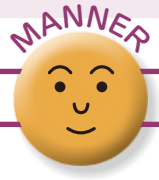
③還付金がスピーディー

e-Taxで申告された還付申告は、早期処理（3週間程度で還付）しています。

詳しくは、国税庁e-Taxホームページでご確認ください。

詳しくは　イータックス　検索

e-Tax URL　http://www.e-tax.nta.go.jp/



連載 vol.9 マナーあれこれ　勇気を出すには、不安をコントロールする

嶋岡 美穂子（元セゾングループ教育事業部担当者）

あけましておめでとうございます。2012年、新しい気持ちでスタートしたいと思います。

仕事で新しいことを始めるとき、それが未知の体験であると、“本当に自分にできるだろうか”と漠然とした不安におそわれます。どんなに前に進むのが怖くても行動すること、これが「勇気」です。勇気がなかなか出ないときというのは、不安が大きいからです。不安が小さければ前に進めます。ゴールへの道筋がみえているからです。

つまり、勇気を出すには不安をコントロールすれば良いのです。「自分は何に不安を感じているのか」をいくつも描きだしてみます。そして描きだしたものに対して1つずつ丁寧に考えシミュレーションしてみるのです。

もし、自分ひとりでは解決が困難だと感じたら、誰かサポートしてくれる人はいないかを考えてみます。「先輩や上司など周りに相談できる人はいないか」「普段仲良くしている方に話してみるのはどうだろうか」、そのためにはもちろん、日ごろの人間関係が大切です。アスリートにコーチがいるように、自分のミッション成功のためにコーチをつけるというのも考え方の1つだと思います。方法はどうであれ、はじめにある程度導く方法を見つけておくことは大切です。

やってはいけないことが2つあります。1つめはネガティブな気持ちを想像することです。気持ちや意志が悪い方へと向いてしまい自信がなくなるからです。2つめは、言い訳をしないことです。言い訳は、それをやらない理由作りであり、自分の甘えだからです。

2012年、みなさまのますますのご発展をお祈り申し上げます。