

RealPartner



すだちは徳島県を代表する特産物で、
全国シェアはほぼ100%。
さわやかな酸味と香りが愛されている。
花は、県花に指定されている。

地域の活力、日本の活力——地場産業！
第⑥回 徳島県・香川県



小豆島に初めてオリーブがやってきたのは1908年。
その後、一般農家で栽培されるようになった。
香川県の県花・県木に指定されている。



なると金時は、主に
徳島県鳴門市で
栽培されている
さつまいも。
中身が黄金色で
「金時イモ」と
呼ばれたことから、
この名が付いた。



全国的に有名な讃岐うどん。香川県のうどん消費量は
他の都道府県と比べると、ずば抜けている。
香川県観光協会は香川県を「うどん県」と表現している。

Tokushima

kagawa



阿波しじら織は布面に独特の縮みがあり、
さわやかな肌ざわりで夏物衣料として人気がある。
とくしま市民遺産に選定されている。



番の州(ばんのす)臨海工業団地は、
瀬戸大橋のたもとにある香川県随一の大型コンビナート。
瀬戸内工業地域の一翼を担う重工業の中核。

4

April
2013

リアルパートナー 4月号

都道府県宅建協会 活動レポート

消費者の方々を対象にしたセミナーの実施状況 ①

- トレンド・ウォッチ 民法(債権関係)の改正に関する中間試案
不動産流通市場活性化12協議会合同シンポジウム開催
- 紙上研修 中古物件を販売・仲介する場合の宅建業者の責任



民法(債権関係)の改正に関する中間試案 (平成25年2月26日決定)

■ 深沢総合法律事務所 弁護士 柴田 龍太郎



民法(債権関係)部会第71回会議(平成25年2月26日開催)で、「民法(債権関係)の改正に関する中間試案」が決定しました。その内容と不動産取引に与える影響を考察します。

民法(債権法)改正の検討の動向については、すでに本誌2012年10月号、11月号、12月号、2013年1-2月で報告してきたとおりですが、法制審議会の審議を経て、平成25年2月26日に「民法(債権関係)の改正に関する中間試案」が決定しました。今後、この中間試案については、実施開始時期は未定(平成25年3月27日現在)ですが、パブリック・コメントが受け付けられ、約1年をかけて具体的な条文の検討に入り、さらに改正に伴う整理法制定に約1年かかるため、実際の民法改正までは早くてもあと2年間ほどかかる見通しです。

したがって、民法改正がこのとおりになるか否かは現時点では不明ですが、まずは中間試案の内容と、その内容で民法改正がなされた場合の不動産取引に与える影響を解説します。

1 売買に与える影響

今回の民法改正中間試案で導入された図表で示した新制度や改訂された制度は、いずれも売主の告知義務およびその前提となる売主の調査義務を重視する方向を指し示していると思います。それぞれについて見ていきましょう。

① 契約当事者の付随義務および保護義務

契約当事者の付随義務および保護義務というのは、契約の当事者は相手方が契約から得る利益を確保できるよう必要と認められる行為や、相手方の生命・身体・財産を守るために必要な行為が義務付けられることです。たとえば、土壌汚染の可能性があって、買主の健康に悪影響を及ぼす恐れがあるときは、売主に土壌汚染に関する調査義務が問題となるでしょう。耐震性に問題がある場合も同様でしょう。

② 契約締結過程の情報提供義務

契約締結過程の情報提供義務も、どこまで情報提供しなければならぬかが必ずしも明確ではありませんが、

少なくとも積極的に正確な情報提供義務が問題とされ、可能性がある場合には検査義務が論じられる場合もあるでしょう。

③ 瑕疵→契約の趣旨に適合しない場合

瑕疵が「契約の趣旨」に適合しない場合(以下、本稿では「契約不適合」という)という概念に置き換えられ、「瑕疵担保責任を負わない」という特約が使えなくなると、個別の事項ごとに契約にふさわしい内容か否かが問題とされるようになります。物件が契約に適合するか否かを事前に調査しておかないと、追完義務(修補・代替物引渡等)、損害賠償支払義務、解除等が問題とされることになるので、やはり事前調査をしておこうということになるでしょう。

④ 事業者買主の検査・通知義務

事業者買主の検査・通知義務の規定も実務に与える影響は大きいものと予想しています。事業者というのは、消費者契約法の事業者と同じであれば、法人・団体・個人であって事業のために契約する者となりますが、かなりの取引で買主に検査義務が課せられることになります。そして、相当の期間内における通知義務も課せられることになるので、多くの売買契約で買主はリスク回避のため売主に契約締結前の調査・検査を求めるか、あるいは契約後、引渡前に調査・検査を行い、その結果、契約不適合があれば、それを条件とする解除等の特約を入れることになるでしょう(宅建業者の場合、誰から土地等を仕入れても、この検査・通知義務が課せられることは言うまでもありません)。

● 売買に与える影響

- ① 契約当事者の付随義務および保護義務
- ② 契約締結過程の情報提供義務
- ③ 瑕疵→契約不適合
- ④ 事業者買主の検査・通知義務
- ⑤ 競売物件に瑕疵担保(契約不適合)制度の適用
- ⑥ 不実告知→錯誤取消
不利益事実不告知→詐欺取消

○ 告知書の重視
(売主の物件事前検査の要請高まる)

○ 売主側の
インスペクションを
見直すことになる

○ 仲介業者の
適切なアドバイス
義務が問題とされる

そうすると従前から議論があるインスペクションは、むしろ買主側ではなく売主側から見直す契機になるかもしれません。

⑤競売物件に瑕疵担保(契約不適合)制度の適用

競売物件に瑕疵担保(契約不適合)制度が適用され、金融機関が競売で取得した配当金の返還義務が明文化されており、それを前提とすると融資の際に金融機関も独自に物件調査・物件の品質保証が問題とされるでしょう。

⑥不実告知→錯誤取消、不利益事実不告知→詐欺取消

買主の契約不適合調査のきっかけとなる告知書の内容は極めて重要となり、その記載が重要な事項で実際と異なっていた場合には損害賠償問題のみならず、新たに不実告知を取入れた錯誤制度による取消や、不利益事実の不告知形態を含む詐欺制度による取消に発展する可能性もあるでしょう。

以上から、元付業者は自ら調査・検査義務がないとしても売主への適切なアドバイスが求められるようになるでしょう。

2 中間試案で取上げられなかった論点

全宅連がいち早く懸念事項として問題提起した次の規定・論点は、中間試案では取上げられませんでした。全宅連が早くから懸念事項を表明したことの成果と考えて良いでしょう。

①媒介契約を定義する規定の新設

②「収益物件の売買契約の決済ができなくなる」と懸念していた、「収益物件売主の敷金返還義務の履行について担保責任」に関する規定(リアルパートナー2012年12月号P3参照)。

③敷引特約が再び無効になるのではないかと懸念した、事業

者賃貸人と消費者賃借人間の建物賃貸借における自然損耗・摩耗部分を原状回復義務の対象とする特約を一律無効とする規定(リアルパートナー2013年1-2月号P3参照)。

④モラルハザードが懸念された賃借人の故意過失で賃借物件の一部が確定的に利用できなくなった場合における賃料の当然減額(リアルパートナー2013年1-2月号P6参照)、「無断譲渡および無断転貸を理由とする解除の制限」。

3 賃貸借契約

保証制度については、個人保証人に対しては極度額の設定、事前説明が義務付けられ、裁判所の裁量による保証責任の減免制度が導入されようとしています。これらの制度が導入されると、賃貸人としては保証会社を保証人にしようとする傾向が強まりますが、結局、家賃の高騰・費用負担の増加という形で賃借人にも跳ね返る問題です。

また、賃貸人・大家さんの賃貸動機にも影響を与え、健全な賃貸住宅の発展が阻害され、一般消費者の居住確保を損ねる要因になるのではないかと懸念する意見もあります。これについては、引続き懸念事項として声を大きくしていく必要があると思います。

4 全宅連の対応

全宅連は政策推進委員会が中心となって、今回の中間試案の内容で、「不動産取引における懸念すべき事項等」をとりまとめてパブリックコメントとして、法務省に提出する予定です。

●法務省:「民法(債権関係)の改正に関する中間試案」(平成25年2月26日決定)HP
URL <http://www.moj.go.jp/shingi1/shingi04900184.html>

Contents April 2013

02	トレンド・ウォッチ 民法(債権関係)の改正に関する中間試案
04	特別企画 不動産流通市場活性化12協議会合同シンポジウム
06	新連載 vol.1 不動産トラブル事例とその法的論点
07	連載 vol.55 知っていれば役立つ税務相談119番
08	新連載 vol.1 これでわかる! 不動産登記簿の読み方
09	連載vol.30 不動産の経済学
10	新連載 vol.1 都道府県宅建協会 活動レポート 消費者の方々を対象にしたセミナーの実施状況 その1
11	Information 全宅連・全宅保証 理事会開催/平成25年地価公示 /平成25年度税制改正関連法案が成立
12	連載 vol.22 基本を確実に! 宅地建物取引講座

13	連載 vol.23 知っておきたい! 建築基礎知識
14	新連載 vol.1 住まいのデータ解説
15	新連載 vol.1 店舗考察
16	紙上研修 中古物件を販売・仲介する場合の宅建業者の責任
20	全宅連認定 不動産キャリアパーソン資格創設/春季インターンシップ実施/明海大学での研究会に全宅連が出席

Realpartner 4月号

2013年4月10日発行 通巻第425号
発行/公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益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/壹岐昇一
〒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2012年10月号から南から順番に2都道府県をクローズアップし、地場産業を紹介しています。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。

不動産流通市場活性化 12協議会合同シンポジウム 開催

国土交通省は平成24年度に、全国10都市で

「不動産流通市場活性化のための講習会」を開催しました。

そのとりまとめとして、3月19日に「不動産流通市場活性化・12協議会合同シンポジウム」が開催され、全国に設立された12協議会の活動報告およびパネルディスカッション等が行われました。

第1部 基調講演

動き出した不動産流通市場改革(要旨)

講師:野村正史氏【国土交通省 不動産課長】

国土交通省の不動産流通市場活性化フォーラムでは、不動産流通システム改革に関して、不動産情報の整備・蓄積、不動産業者の力量の向上という2大テーマを掲げた。また改革に必要な5本柱として、①消費者にとって必要な情報の整備・提供、②不動産の価格の透明性の向上、③先進的な不動産流通ビジネスモデルの育成・支援と成功事例の普及、④宅地建物取引業者および従業者の資質の向上、⑤住み替え支援など多様な手段による既存ストックの流動化の促進、がある。そのうち、③～⑤の項目に関してはぜひ不動産事業者が極めてほしい。



野村氏の基調講演(第1部)

第2部 12協議会の取り組み総括(要旨)

講師:小沢理市郎氏【㈱価値総合研究所 主席研究員】

昨年7月に事業者の公募が行われて12の協議会が選定され、それぞれがさまざまな活動をしてきた。共通するキーワードとして「連携」がある。同業者間、不動産流通に関する異業種間の連携をもとに、消費者のニーズに応えるサービスを提供していこうというさまざまな試みが行われている。来年度に向けた課題は、連携をさらに深めて協議会としての意思決定がスムーズにできるような仕組みづくり、協議会同士の連携、活動をPRLして一般消費者からの認知度を高めることなどが挙げられる。



小沢氏の総括(第2部)



パネルディスカッションの様子(第4部)

第3部 12協議会からの活動報告(要旨)

◆北海道既存住宅流通促進協議会・廣田聡氏

北海道では、建物検査の重要性についての事業者向けセミナーを開催してきた。今後は、地域特性に合った建物検査の基礎スキームを確立し具体的な商品として流通させる、金利優遇や割引制度などを付与した商品とするために瑕疵保険法人と協議する、協議会構成団体の専門知識を生かしたオプション商品を開発するなどを目標としている。

◆東北地区中古住宅流通促進協議会・大城秀峰氏

東北は大震災で被災した3県の建築業者は多忙で、中古住宅流通促進に対して目を向けてもらえないという実態がある。まずは金融機関に理解してもらえる商品づくりをすべきと考え、リフォーム会社にインスペクターの資格をとってもらい、認定リフォーム事業者となってもらったこととした。現在、宮城県において10社を超える業者に提携してもらい、実験的に進めている。

◆首都圏既存住宅流通促進協議会・西生建氏

当協議会では、教育研修プログラムの共有、既存住宅アドバイザー・インスペクターの講習会開催、これに伴う研修資料の作成、アドバイザーツールの制作などを行ってきた。来年度の活動目標は、流通建築会社の推進、瑕疵保険を案内する登録店の推進、他協議会や他団体との連携促進、重説の簡素化等不動産事業者の負担軽減策の検討、またこれらの取り組みに対する情報発信などを考えている。

◆既存住宅品質サポートセンター・吉田貴彦氏

当センターでは、①既存住宅売買時にホームインスペクショ

ンを行い、住宅の状態や品質を正しく理解すること、②瑕疵保険利用の促進、③ホームインスペクションの結果報告書に基づいて、鑑定士の協力を得ながら住宅の正しい価値を鑑定評価できる仕組みづくり、④その評価に応じて住宅ローンやリフォームローンなどが適切に実行される仕組みづくり、という4つのテーマを掲げて活動した。

◆静岡不動産流通活性化協議会・市川宜克氏

静岡では、中古住宅の流通活性化と健全な市場の構築、消費者への安全・安心な不動産の提供、循環型の住宅環境の3つを事業目的に掲げ、インターネットを利用した「リアルeオークション」というオークションサイトで、一元化された情報をワンストップで開示、伝達していくというビジネスモデルに取り組んでいる。今後は、全国的普及と業者間連携を図っていきたい。

◆富山県中古住宅流通促進協議会・野村保正氏

富山県では金融機関6行の参画と、各自治体への普及活動に努めている。県にオブザーバーとしての参加要請をして、金融機関については、交渉の結果、中古住宅売買とリフォームが一体化した融資を6行すべてでやってもらえることになった。さらに、協議会を通じた案件については優遇金利の適用、信用枠の拡大、返済期間の延長などについても、対応してくれる金融機関がある。

◆大阪府不動産流通活性化協議会・印南和行氏

当協議会は活動目標として、インスペクションの定期研修開催、ワンストップサービスの構築、という2つを掲げた。ワンストップサービスを提供する商品「ワンステート」を開発。瑕疵保険適合検査、白蟻点検、リフォームつき住宅ローンなどがパッケージとなった商品で、提供価格は木造100㎡未満で8万9,250円となっている。鑑定士による不動産価格調査書の導入、金利優遇等が今後の課題。

◆兵庫県中古住宅流動化推進協議会・才本謙二氏

兵庫県は阪神淡路大震災を経験しており、団体の目的に、まず建物の耐震診断・耐震改修ならびに瑕疵保険加入の促進を掲げ、4件の中古住宅に対してシミュレーションを実施した。インスペクションにかかる正確な時間と費用を算出した上で、問題点や改善点を洗い出し、25年9月から運用開始予定のワンストップサービス「フェニーチェパック」の商品化につなげようと考えている。

◆建築・住宅支援センター協議会・若井繁敏氏

奈良では、地域と歴史に順応させる、安さを求める消費者に応える、安心で優良な既存住宅を流通させるという3つの活動指針を掲げた。北部地区に「平城京」、南部に「飛鳥・藤原京」の住宅再生プロジェクト部会を組織し、今後既存住宅流通の拠点としたい。また、リフォーム代が高く中古住宅が流通しづらい現状があるため、瑕疵保険の活用や低価格施工を実現したい。

◆不動産コンシェルジュ中国地区協議会・山下英之氏

中国地区では、既存住宅ストックの質の向上、安心・安全な中古住宅・リフォーム情報の提供、良質なサービスを提供する住宅関連事業者との連携、魅力ある中古住宅・リフォームを提供できる担い手の育成という4つのテーマを基に活動をしている。宅建業者が中心となるワンストップサービスのスキームづくりを通して、各県が持っている既存住宅情報HPとの連動を軸にした活性化を目指す。

◆四国中古住宅流通促進事業協議会・松野誠寛氏

当協議会では、ウェブアンケートを実施して中古住宅に関する「民意」を探り、それを基に金融機関等へアプローチしていきたいと考えている。インスペクションの内容は、白蟻と主要構造部の検査に限ってやっていくことで、3万円という破格の料金体系とする。また、リバースモーゲージや古民家再生、定期借地借家制度や住育検定の普及にも努めていきたい。

◆九州・住宅流通促進協議会・工藤英寿氏

九州が行う事業の概要は、重要事項説明書の分業あるいは外注化事業、電子キーボックスシステム検証事業、流通を妨げないホームインスペクション事業、金融サービスの開発事業、空き家対策研究事業、消費者啓蒙による市場開拓事業の6つである。自治体や金融機関、各関連事業者との連携によって、さまざまなサービスが提供できるようになってきていると感じている。

第4部 パネルディスカッション 事業者間連携における今後の方向性(要旨)

■司会：本多信博氏(株)住宅新報社 論説主幹)

■パネラー：12協議会代表者

北海道既存住宅流通促進協議会・細井正喜氏／東北地区中古住宅流通促進協議会・大城秀峰氏／首都圏既存住宅流通促進協議会・西生建氏／既存住宅品質サポートセンター・吉田貴彦氏／静岡不動産流通活性化協議会・市川宜克氏／富山県中古住宅流通促進協議会・加田清男氏／大阪府不動産流通活性化協議会・印南和行氏／兵庫県中古住宅流動化推進協議会・才本謙二氏／建築・住宅支援センター協議会・若井繁敏氏／不動産コンシェルジュ中国地区協議会・見勢本浩一氏／四国中古住宅流通促進事業協議会・松野誠寛氏／九州・住宅流通促進協議会・工藤英寿氏

第4部では、12協議会の代表者をパネラーにパネルディスカッションが開かれ、12協議会で基礎となる部分を提示し、市場活性化のための制度の整備に対して業界からもっと声を上げていく必要があること等が確認された。

たかよし
弁護士 佐藤 貴美



雨漏りおよび敷金の承継の説明不備

不動産適正取引推進機構：不動産トラブル事例データベースより

◆ 要旨

雨漏り等の欠陥を説明せず、敷金の承継の説明も不十分であったとして、媒介業者が7日間の業務停止処分とされた。

●著者プロフィール

1989年に東北大学卒業後、総理府（現内閣府）入省。以後、建設省、総務庁などを経て、2001年に内閣府官房総務課長補佐を最後に退職。2002年に弁護士登録、2004年に現事務所「佐藤貴美法律事務所」開設。全宅連、全国の宅建協会等で講演等を行っている。

◆ 法的視点からの分析



(1) 事実関係

買主Xは、業者Yの媒介で、築30年の4階建てのビルを買受けた。Xは、「4階に事務所を構え、階下の6部屋を賃貸する予定であったが、4階や3階は雨漏りによる傷みが激しく、このような物件であることを事前に知っていたら購入はしなかった。また、購入した時点で3人の賃借人がおり、そのうちの1人が退去したが敷金155万円の返還をめぐってトラブルになっている」として、相談のため行政庁に来庁した。

(2) 事情聴取

行政庁で調べたところ、本件建物には、4階と3階に雨漏りの箇所が多数あるなど欠陥があったが、Yは売主側から現況渡しであると言われていたことなどから、調査を行わず、欠陥を認識していなかったため、雨漏りの欠陥等についてXに説明していなかったこと、敷金について、3人の賃借人から合計で321万円が差入れられていたが、Yは売主側から敷金の承継について説明を受けていたにもかかわらず、重要事項説明書に記載せず、口頭で「（売主からは）敷金は戻らない、出どこはない」と説明するのみであったことが判明した。

また、Yは、「Xは他にも不動産を所有し、大学の経済学部の教授であることなどから不動産取引について専門的な知識を持っている。売買代金についても650万円の値引きをした」などと主張した。

(3) 処分

行政庁は、Yは、Xに対して雨漏り等の欠陥を説明しなかった、敷金がXに承継されることの説明は極めて不十分であるとして、Yを7日間の業務停止処分とした。

①物件の瑕疵に係る調査説明

本件では、まず、建物等の瑕疵の存在に係る調査・説明のあり方が問題となります。建物の性状等は重要事項説明を定めた宅建業法35条中で列挙されている項目には含まれていませんが、あくまでも同規定は必要最小限度の説明事項であり、個々の契約において、当事者の契約の目的等に応じてさらに調査説明が必要となる場合があります。

雨漏り箇所が多数ある場合、買主としては取得後の修繕等のコストも考慮して契約条件を検討することになりますし、場合によっては契約を締結しないとの判断にも至る重要な事実です。本件では、売主から「現況渡し」であるとされていたということですが、買主側からすれば、買主が取得後すみやかに物件を取壊す予定であるなどの特段の事情がない限り、その「現況」がどうなっているかこそが契約条件等を判断するうえで大切なはずです。

したがって、とりわけ中古物件の取引においては、物件の瑕疵等の有無も含めた物件の性状につき売主から確認等をし、重要事項として説明することが大切です。

②敷金関係の調査説明

次に、本件では敷金の承継等に係る説明のあり方が問題となっています。これも宅建業法35条の規定中には列挙されていませんが、本件のような賃貸物件の取引の場合、買主は、所有権を取得するとともに、取引時に存在した賃貸借関係における貸主の地位を承継し、あわせて敷金関係も、それと一体的に承継されるのが原則です。この場合、買主は、すでに入居していた借主が退去する際には貸主として敷金の返還を求められる立場にあることから、その敷金相当額は売買代金等の契約条件に反映されるのが通常です。したがって、賃貸物件の取引に際しては、敷金関係が承継されること、預かっている敷金の額等につき、契約条件等を検討するうえでの重要な事項として、しっかりと説明することが大切です。

東京シティ税理士事務所 税理士 辛島 正史

25年度税制改正での小規模宅地等の特例の見直し

Q

平成25年度税制改正では、相続税の改正として小規模宅地等の特例の見直しが含まれているようです。

どのような内容になっているのでしょうか？

評価減ができる面積が拡大される

平成25年度税制改正では、相続税の基礎控除が引下げられ、課税対象者の大幅な増加が見込まれる一方で、小規模宅地等の特例の適用範囲が拡大されるなど優遇規定の充実も図られています。

この小規模宅地等の特例ですが、被相続人がその所有していた宅地を特定の用途に使用していた場合に、一定の面積を限度として、その評価額を減額することができるという制度です。現行では図表1のとおり減額が可能となっています。

今回の税制改正では、適用される範囲が拡大されています。まず、評価減ができる面積の限度について図表2のようになります（なお、これらの改正は平成27年1月1日以後の相続・遺贈から適用されます）。

二世帯住宅や老人ホーム入所時も見直し

次に、これまで小規模宅地等の特例の適用があるか必ずしも明確でなかった二つの場合について改正が図られています。

一つ目は、いわゆる二世帯住宅についてです。これまで、構造上各独立部分が完全に区分されており、内部で互に行き来ができないものについて、被相続人とは別の独立部分に居住する親族がその二世帯住宅の敷地のうち被相続人が居住していた部分を取得したとしても、その親族は被相続人と同居していたことにはならず、原則として小規模宅地等の特例の適用はないものとされていました。今回の改正では、このような構

造の二世帯住宅であっても、被相続人が居住していた部分については小規模宅地等の特例の適用があることが明確化されています。

二つ目は、被相続人が老人ホームに入所したことにより、居住しなくなった家屋の敷地についてです。これまではそのような宅地が被相続人の居住用の宅地といえるかどうかについて、難しい判断を求められる場合があります。改正後は、①老人ホームへ入所した理由が被相続人の介護の必要性からのものであること、②入所期間中にその家屋が他に貸付けられていないこと、を条件に小規模宅地等の特例の適用を容認することになっています。

これらの改正については平成26年1月1日以後の相続・遺贈から適用されます。

多くの方にとって相続財産に占める土地の割合は大きいものと思われます。今回の改正を機に、この小規模宅地等の特例を有効に活用して相続税の軽減を図りたいものです。

図表1 ● 小規模宅地等の特例（現行）

宅地の用途	限度面積	減額割合	その他の条件
事業用	400㎡	80%	相続人が申告期限まで事業を継続
居住用	240㎡	80%	配偶者以外の同居親族が取得する場合、申告期限まで継続して居住
貸付用	200㎡	50%	相続人が申告期限まで継続して貸付

図表2 ● 小規模宅地等の特例の評価減面積の拡大

	現行	改正後
①居住用の宅地	240㎡まで	330㎡まで
②事業用と居住用の宅地	最大400㎡まで	最大730㎡まで*

* 改正後は、事業用と居住用のそれぞれ限度面積（事業用400㎡、居住用330㎡）までの適用が受けられ、最大で730㎡（400㎡+330㎡）までとなる。

全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

全宅連・全宅保証は、一般の方が不動産取引に関して役立つ知識等を得られるホームページを開設しています。ホームページには不動産の基礎知識や不動産取引お役立ち情報のほか、政策提言と研究報告について専用バナーを設置し、全宅連の活動状況も閲覧できます。

URL <http://www.zentaku.or.jp/>



不動産登記簿とは? 登記事項証明書とは?

今回から「これでわかる! 不動産登記簿の読み方」と題する連載を担当することになりました。本連載は、連載タイトルのように、不動産登記簿の読み方を分かりやすく解説することを目的としています。

では早速ですが、「不動産登記簿(※1)」とは一体何でしょうか? 「不動産に関する情報が書いてある書面? 簿冊?」、あるいは「不動産に関する情報が保存されているコンピューター内のデータ?」、それとも「登記簿は登記簿!」。

あらためて問われると、答えに窮してしまいますね。今回は、第1回ですので、具体的に登記簿を読んでいく前に、「不動産登記簿の正体」を明らかにしてみようことにしましょう。

正確には「登記事項証明書の読み方」になる!?

不動産登記に関する法律である「不動産登記法」をよく見ると、ちゃんと「登記簿とは、**■**だ!」と書いてあります。では何と書いてあるか。以下、引用します。

登記簿 登記記録が記録される帳簿であつて、磁気ディスク(これに準ずる方法により一定の事項を確実に記録することができる物を含む。)をもって調製するものをいう(不動産登記法2条9号)。

前段に目を向けると、登記簿とは、「登記記録と呼ばれる何らかの情報が記録される帳簿」ということになります(※2)。

後段は、何だかイマイチよく分かりませんが、実は上の説明はすべて、「コンピューター化された登記簿」についての説明なのです(※3)。つまり、この登記簿は、「帳簿」と表現されてはいるものの、いわゆる「データ(として調整されたもの)」ですので、その内容を人が直接的に知覚することはできません。そこで、登記簿に記録されている情報を文字に変換して書面に出力(プリントアウト)したもの、つまり「登記事項証明書」を利用することになります(右イメージ図)。

本連載のタイトルも、「不動産登記簿の読み方」となっていますが、正確には「登記事項証明書の読み方」ということになります。

ただ、不動産登記制度にまつわる歴史や伝統から、世間一般では、本来の意味における登記簿と登記事項証明書をあまり区別せず、「登記簿」と呼んでいるのが実情です(※4)。

次回から本格的に「登記簿の読み方」を解説していくことにします。

- ※1 登記簿には、不動産に関する「不動産登記簿」の他に、会社に関する「商業登記簿」がありますが、本連載においては特に断り書き等がない限り、「登記簿」とは、不動産登記簿を指すものとします。
- ※2 「登記記録」については、別の回で解説します。
- ※3 現在、法務局(登記所)には、もうひとつ、「従来からのバインダーに綴じられた紙の登記簿」も存在しています。いわゆる「登記簿謄本」とは、この紙の登記簿の写しに登記官の認証文が付された書面のことです。
- ※4 本連載ではこの実情を考慮し、特に断り書き等がない限り、「登記事項証明書」の意味合いでも「登記簿」という表現を使用しています。なお、(厳密には違いますが)登記事項証明書を指して、「登記簿謄本」と呼んでいる人もいます。

●登記事項証明書の一例(イメージ)

東京都※区※一丁目2-3				全部事項証明書		(土地)			
表 題 部		(土地の表示)		調 製		除白	不動産番号	0123456789011	
地図番号		除白	筆界特定						除白
所 在		※※区※一丁目					除白		
① 地 番		② 地 目		③ 地 積 m ²		原因及びその日付〔登記の日付〕			
2番3		宅地		100 88		2番1から分筆 〔昭和47年11月7日〕			
除白	除白	除白		昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成12年10月12日					

権利部 (甲区)				(所有権に関する事項)				
順位番号		登 記 の 目 的		受付年月日・受付番号		権 利 者 そ の 他 の 事 項		
1		所有権移転		昭和47年11月30日 第4000号		原因 昭和47年11月30日売買 所有者 ※※区※一丁目1番2号 司 法 花 子 順位2番の登記を移記		
	除白	除白		昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成12年10月12日				
2		所有権移転		平成25年2月28日 第4000号		原因 平成25年2月28日売買 所有者 ※※区※二丁目2番2号 法 務 太 郎		

権利部 (乙区)				(所有権以外の権利に関する事項)				
順位番号		登 記 の 目 的		受付年月日・受付番号		権 利 者 そ の 他 の 事 項		
1		抵当権設定		平成25年2月28日 第4001号		原因 平成25年2月14日保証委託契約による求償債権平成25年2月28日設定 債権額 金5,000万円 損害金 年14%(年365日割計算) 債務者 ※※区※二丁目2番2号 法 務 太 郎 抵当権者 ※※区※三丁目3番3号 ※※信用保証株式会社		

●著者プロフィール

1976年、大阪府生まれ。同志社大学卒。現在、東京都大田区に、不動産登記・商業(会社)登記を中心業務とする司法書士事務所を開設している。主な著書は「マンガはじめて司法書士 民事訴訟法(0からわかる法律入門シリーズ)」(住宅新報社)。

人間心理を知って不動産ビジネスに活用しよう (行動経済学) ⑩

今回も行動経済学の成果の中から、知っておくとビジネスに役立つ人間心理を紹介することにします。今回のテーマは「選択」に関するものです。

選択肢は多ければ多いほどよいのか？

読者のみなさまは、何かをしようとするときに、いくつかの「選択肢」があった方が好ましいと感じるのではないのでしょうか。「これだけしかない」という状況で、やむを得ず何かをするよりも、いくつかの選択肢があって、その中から自分の意思や希望にあったものを選択する方が、一般的には満足度が高いでしょうし、後悔も少ないはずです。住宅を借りようと思っている人も、仲介している不動産会社に、「ここがお薦めです」と1ヵ所だけ紹介されるよりも、いくつかの候補物件を案内してもらい、そこから自分の意思で賃借物件を選択することを好む場合が多いでしょう。

それでは、選択肢は多ければ多いほどよいのでしょうか。このことに関して、行動経済学では数多くの実験が行われています。その一つが、米国コロンビア大学のシーナ・アイエンガー教授によるジャムを使った実験です。この実験では、店でジャムを販売する際に、いくつかのジャムを並べて試食ができるようにし、テーブルに6種類のジャムを置く場合と、24種類のジャムを置く場合とで、どれだけジャムの購入者数に違いがあるかを調査しました。

24種類ものジャムがあれば、その中の一つくらいは顧客の好みに合うものがあるでしょうから、6種類のジャムしか選択肢がない場合よりも、ジャムの購入者が増えそうに思います。ところが、実際にはテーブルでジャムの試食をした顧客数は大差なかったのにもかかわらず、最終的にジャムを購入した人の割合は、6種類の場合は30%、24種類の場合は3%と大きな違いが生じたのです。つまり、選択肢の少ない方が、顧客をジャムの購入に向かわせることとなったのです。

同じような観点から、アイエンガー教授は米国の年金制度(401プラン)において、退職者が自らの退職金の運用を、どこかの運用機関(ファンド)に任せるかの判断に関する調査を実施しました。その結果、判明したことは、選択できるファンドが多すぎると、そもそも年金制度に入る人数が減ってしまうということでした。

こうした実験結果の理由として、アイエンガー教授は、「選択者にとっては、自分で把握できる範囲で選択することが望ましい。選択肢が多すぎると、選択自体が難しくなることに加えて、選択をまちがったのではないかと後悔の観念にとらわれる」と分析しています。

米国スワースモア大学のバリー・シュワルツ教授も、学生の就職状況について調査した結果、より多くの仕事から就職先を選ぶことができる学生ほど、就職活動に対する満足度が低いという結論を導きだしました。シュワルツ教授は多くの選択肢があることが、かえって人間の満足度を低下させる要因として、選択自体に対する後悔の念に加えて、他の選択肢を捨てざるを得なくなること、多くの選択肢の存在が期待値を上げてしまうこと、選択の結果を自己で受け止めざるを得ない(人のせいできない)ことなどを指摘しています。

また、人類はより大きな自由を求めて進歩してきたために、選択肢が広がると高い満足度が得られると考えがちであるが、現実にはあまりにも選択肢が広がると、かえって幸福度を低下させることになるとも述べています。

このような実験結果からすると、不動産の仲介をするときに、多くの品揃えを持つことはいいことではあるものの、顧客に物件を紹介するときには、あまり多くの選択肢を提示しすぎるのも、かえって顧客の気持ちを萎えさせてしまうとも言えそうです。ただ、多くの情報が欲しいという方もいますから、そのバランスを取ることが営業的には大切なのかもしれません。

●選択肢がたくさんあると、購買意欲が萎えてしまう…





消費者の方々を対象にしたセミナーの実施状況 その1

今号から、各地の宅建協会の活動状況について、公益的な事業を中心に特集を組んでお伝えしていきます。

第1回目は、各都道府県宅建協会が実施している消費者の方々を対象としたセミナーについて報告します。(掲載順不同)

岐阜県宅建協会

岐阜県宅建協会・全宅保証岐阜本部は、平成25年2月11日に、一人暮らしを始められる方、賃貸住宅にお住まいの方・お貸しされている方等を対象とした、賃貸住宅の入退去の問題、お住まい中の問題等を解説する講演会を開催しました。



沖縄県宅建協会

沖縄県宅建協会は平成24年12月8日、沖縄コンベンションセンターで消費者講座を実施しました。消費者の方々には、全宅連・全宅保証が作成した『住まいの購入ガイド』が配布され、「間違った契約をしないために」と題して宮城康情報啓発委員長がガイドブックをもとに講演を行いました。約90名の来場があり、多数の質問もあって受講者の方々の熱心さがうかがえました。



新潟県宅建協会

新潟県宅建協会は、一般の消費者の方々に安心・安全な住環境について関心を寄せてもらうことを目的に、消費者を対象とした特別講演会を、平成25年2月18日に開催しました。中部大学の武田邦彦教授を講師に招き、「誰も知らない『危ない日本』大きな声では言えない7つの問題」というテーマでの講演がありました。



武田教授の講演

高知県宅建協会

高知県宅建協会は、平成25年2月21日に高知市内で消費者公開セミナーを開催し、約300人の来場がありました。第1部では明海大学の中城康彦教授が「災害と不動産」をテーマに講演し、高知県では確実視されている南海トラフ巨大地震への関心の高さがうかがえました。第2部では心理学者の植木理恵氏が「仕事で活かせる心理学」をテーマに、テレビ番組のエピソードやユーモアを交えながらの講演がありました。



中城教授の講演



植木氏の講演

大分県宅建協会

大分県宅建協会は、一般消費者の方々への宅地建物取引に関する正しい知識の普及、啓発を行うことを目的として、各種の公開セミナーを開催しています。その一環として、平成24年10月10日に大分市で「賃貸に係わる家主セミナー」を全宅保証大分本部と共催で開催しました。講演内容は「敷金・原状回復および賃貸トラブルについて」「賃貸借に関する最近の動き」等で、366名の出席がありました。



大分市で開催した
家主セミナー



埼玉県宅建協会

埼玉県宅建協会は、毎年秋に「ハトマーク不動産セミナー」を県内4会場で開催しています。セミナーは、不動産の基礎知識とトラブル未然防止などをテーマに、弁護士がわかりやすく解説します。また消費者の方々が気軽に参加できるよう、開催時間を土曜日午後にし、鉄道駅から近い会場で開催しています。



東京都宅建協会

東京都宅建協会は、平成24年度については、都内7会場で年2回開催された本部主催研修会を、都民の方々に公開しました。第1回目は「平成23・24年度税制改正」「成功者の大家さんに学ぶ」、第2回目は「宅地建物取引における人権の尊重と個人情報保護について」「住宅リフォームを学ぶ」をテーマに開催し、多くの都民の方々にご参加いただきました。また、支部独自の公開セミナーも行いました。



千葉県宅建協会

千葉県宅建協会は、千葉県と明海大学等と連携し、マイホーム購入を考えている方に購入前の心構えや留意事項など、基礎的な知識をわかりやすく解説する講習会を年2回開催しています。平成25年3月2日に、さわやかちば県民プラザで開催された講習会では、参加された方々が熱心に講義に耳を傾けられました。



1 全宅連・全宅保証 理事会開催

全宅連と全宅保証の理事会が、3月21日に東京都内のホテルで開催されました。全宅連では、平成25年度の事業計画・予算案が承認されたほか、宅建業従事者等に対する教育研修・資格制度（不動産キャリアサポート研修制度）や民法改正動向等に関する報告が行われました。さらに、会員業務支援を目的とした（一財）ハトマーク支援機構が1月に設立されたことが報告されました。全宅保証では、業務執行状況の報告、平成25年度事業計画、予算案の審議が行われ、承認されました。



2 平成25年地価公示 下落率は縮小

国土交通省は3月21日、平成25年地価公示（平成25年1月1日時点）を発表しました。全国平均の変動率は、住宅地が-1.6%（前年-2.3%）、商業地が-2.1%（前年-3.1%）となっています。1年間の地価は、全国的に依然として下落となりましたが、下落率は縮小し、上昇・横ばいの地点も大幅に増加し、一部地域で回復傾向が見られます。各エリアの変動率は表のとおりです。詳しくは下記ページをご参照ください。

●国土交通省・平成25年地価公示 HP

URL <http://tochi.mlit.go.jp/chika/kouji/2013/>

●平成25年地価公示・圏域別変動率 (▼はマイナス、単位%)

	住宅地		商業地	
	平成24年	平成25年	平成24年	平成25年
全国平均	▼2.3	▼1.6	▼3.1	▼2.1
三大都市圏	▼1.3	▼0.6	▼1.6	▼0.5
東京圏	▼1.6	▼0.7	▼1.9	▼0.5
大阪圏	▼1.3	▼0.9	▼1.7	▼0.5
名古屋圏	▼0.4	0.0	▼0.8	▼0.3
地方平均	▼3.3	▼2.5	▼4.3	▼3.3

3 平成25年度 税制改正関連法案が成立

平成25年度税制改正の内容を盛り込んだ「所得税法等の一部を改正する法律案」等が、3月29日に参議院本会議で可決され、成立しました。不動産関連では、来年の消費税増税を踏まえた住宅ローン減税の延長・拡充、リフォーム減税の拡充、適用期限を迎える各種税制特例措置の延長等が盛り込まれています。

●財務省・税制改正の概要HP

URL http://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/

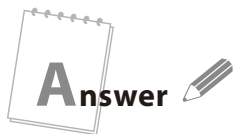
「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

— 建築基準法42条2項の道路調査のポイントと注意点 —

千葉 喬



幅員が4m未満の道であっても建築基準法42条2項では道路とみなされる場合がありますが、どのような理由から道路とされているのでしょうか。また、このような道路は、いつの間にか消えたり、突然現れたりしてトラブルになることもあるようですので、4m未満の道路調査のポイントや注意点について教えてください。



1. 2項道路(みなし道路)

現行の建築基準法では、建物を建築する場合は、幅員4m以上の道路に敷地が2m以上接していなければ建築確認を受けることができないことは言うまでもありません。

ところが、戦前は建物が狭い道に密集していた場所も多く、たとえば一間道路と言われて幅員1.8mの道にしか接していない建物があり、このような地域も現行法の接道義務を受けるとなれば、建物の存在自体失われてしまい、建物の再築もできず、移転せざるを得なくなります。これは現実の問題として妥当でないことから、次の一定の要件に適合していれば道路とみなすとする救済措置が設けられることになりました。

すなわち同法42条2項において、同法の第3章の施行(昭和25年11月23日)の際、または当該区域が都市計画区域に指定された時に現に建物が立ち並んでいる幅員4m未満の道で、特定行政庁が指定したものは、同法上の道路とみなして、この道路の中心線から水平距離2mの線を、その道路の境界線とみなすことにしたものです(これを通常「2項道路」とか「みなし道路」と呼称しています)。

この規定により、既存建物は特定行政庁が指定した道路境界線内に存立することもあります。既存不適格建築物(同法3条2項参照)として、建築制限の適用(同法44条1項参照)を免れ、除却の義務をただちに負うことになりません。

しかしながら、いずれこの建物については境界線とみなされる部分まで建築制限を受けることになりますので、この道路に接する建物が建替えられる場合にはセットバックしなければならないことになり、その結果、将来的には4m幅の道路が確保されるように構成されています。

2. 調査のポイントと注意点

このように「2項道路」は特定行政庁の指定があつて初めて同法上の道路とされますので、前号で記述した「道路位置指定」のように関係者の申請に基づいてなされるものでなく、特定行政庁の職権により一方的になされることに注意することです。

この指定をする場合、対象区域を特定した個別的指定もありますが、一定の基準を定めて、その基準に該当する場合に、みなし道路とする包括的指定もなされており、多くの地方公共団体では昭和25年11月23日の同法の施行日に、幅員4m未満1.8m以上の道で一般の通行の用に供されていて、道路の形態が整っている等の場合、包括的に、みなし道路と指定しています。

したがって、「2項道路」の調査については、特定行政庁の指定があつて初めて道路とされるため、道路敷地が官有地および私有地また道路形態等には関係がないので、現地調査のほか所轄担当窓口で書類による調査、たとえば「指定道路調書」で指定道路の種類、指定年月日、指定道路の延長、幅員、位置等の調査をして必ず確認することです。

また、対象路線沿いの新築建物については建築計画概要書のほか、現地で建物の立ち並び等を目視し、書類との照合を行うことが重要になります。

そのほかの注意点は、現況道路境界線から道路境界線の範囲内は同法上では道路の敷地として取り扱われ建築確認上、敷地面積が減少しますので、容積率や建ぺい率も小さくなります。

また、道路と敷地の境界と道路の中心線を調査し、確認することがポイントですが、その際にカーブしている部分では上述した「指定道路調書」の添付図面でセットバック部分の差異を確認する必要があります。



道路斜線制限と街並み

— 制度変更と建物の位置と高さ

明海大学不動産学部教授 中城 康彦

日本の都市は、建物の壁面や高さが揃っていないといわれることがあります。揃うことがよいことであると断定することはできませんが、ここでは道路斜線制限の変遷の観点から不揃いの理由を整理します。なお、ここでは、商業地域で、基準容積率が800%の敷地を想定します。

1. 道路斜線制限の“基本線”

道路斜線制限は、建築物の建築可能な高さを、前面道路の反対側の境界線から一定の勾配で見上げた斜線より低い範囲内に規制するものです。道路斜線制限の“基本線”は、図のa'から立ち上がる勾配1.0:1.5の斜線で示され、建築可能な範囲は、a-a1-a2で示されます（図中、網掛け1）。一般的な重要事項説明補足資料では、これが示されています。

2. 道路斜線制限の“合理化”

昭和62年の建築基準法改正により、上記の“基本線”に対して“合理化”が図られました。その内容は、建築物を道路境界線から後退して建築する場合、道路斜線制限の始点を当該距離だけ、前面道路の反対側の境界線のさらに反対側に移動することができるというものです。土地の有効活用の観点から実質上斜線制限を緩和したものです。併せて、道路斜線の適用

距離が定められ、それを超えた範囲では道路斜線制限は適用しないこととなりました。適用距離は、用途地域とその敷地の基準容積率によって決められます。商業地域で基準容積率800%の場合は、30mとなります。

道路境界線aから5m後退したbの位置に建築する場合、斜線制限の始点がa'から5m反対側に移動したb'となり、斜線制限の適用距離を加味すると、建築可能な範囲はb-b1-b2-b3となります（図中、網掛け2）。なお、道路斜線制限の適用距離は、a'からではなく、b'からとなります。当該“合理化”以前は、道路斜線制限の内容は、上記1が絶対的なものでしたが、“合理化”により、建築物の位置によって建築可能な高さが変わることになりました。つまり、道路斜線制限は相対的なものとなりました。

道路境界線aから10m後退したcの位置に建築する場合、道路斜線制限の始点はa'から10m移動したc'となり、斜線制限の適用距離を加味すると、建築可能な範囲は、c-c1-c2となり、実質上、道路斜線制限はないものと同じになります（網掛け3）。

この敷地では道路境界線から10m以上後退することができれば、道路斜線制限はないに等しいわけですから、当該“合理化”によって、後退する余裕がある敷地、つまり、広い敷地ほど、斜線制限が有利になる側面があります。広い敷地に立つ大規模ビルは建築物そのものの品等が高いことに加え、形態制限も有利になることにより、敷地の大規模化を促進する要因になっています。

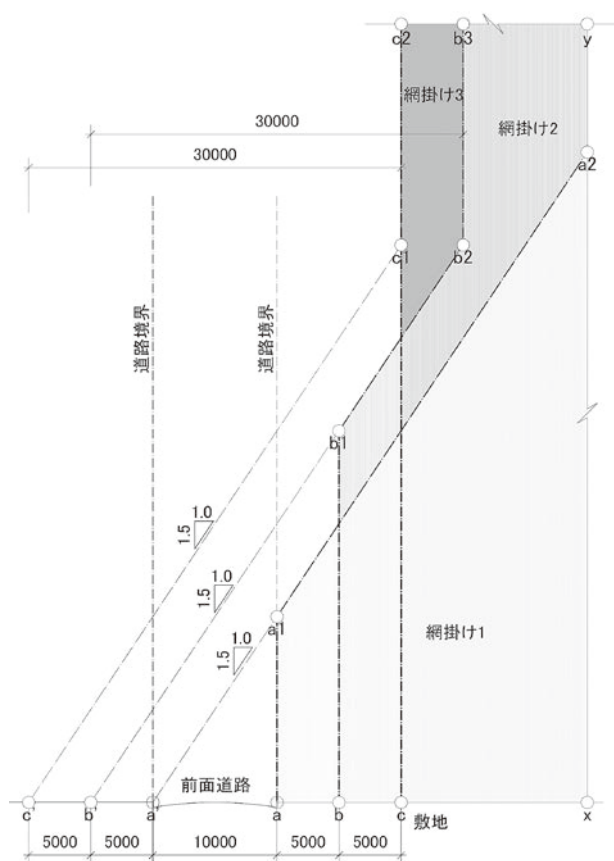
3. 天空率による高さ制限

平成14年の建築基準法改正によって天空率の概念が導入され、斜線制限と同程度の採光等を確保する建築物について、斜線制限を適用しないことになりました。上記2の道路斜線制限にもとづいて建築することも可能であるとともに、斜線制限の限度まで建築した場合以上の天空率を確保するのであれば、斜線制限による高さ制限を考慮することなく、建築することもできます。

4. まとめ

道路斜線制限にかかる以上のような法律改正により、建築物の壁面の位置や高さについて、どの制限が適用された時期に建てられたのかによって異なったり、敷地ごとにどの規定を利用して建築することが適切かが異なったりする側面があり、結果として不統一感をもたらしている側面があります。

●隣棟間隔と日影規制の測定ポイントの関係



住まいのデータ解説



(1.10)⁷の実現は可能か？ ～不動産流通市場倍増にむけて～

リクルート住まい研究所 主任研究員 矢部 智仁

●著者プロフィール

1987年慶応義塾大学卒業後、株式会社リクルートに入社。不動産流通、賃貸業界の広告営業職に20年以上従事したのち、2009年からリクルート住宅総研所長、2012年から現職。

新たに平成25年度を迎える今となつては、すでに1年前の話になりますが、新成長戦略(平成22年6月18日閣議決定)に示された「中古住宅・リフォーム市場の倍増」に向け、新築中心の住宅市場からリフォームにより住宅ストックの品質・性能を高め、中古住宅流通により循環利用されるストック型の住宅市場への転換を図るために、「中古住宅・リフォームトータルプラン」がとりまとめられました。そこには目指すべき姿として、2020年(平成32年)までに中古住宅流通・リフォーム市場の規模を倍増(20兆円)が記されています。

前年比10%アップを7年続けることが必要

タイトルに(1.10)⁷という数を記した意味は、実はここに関係しています。2020年までに残された期間は2013年を起点とすればあと7年で、7年をかけて現時点で1あるものを2にするための単純な算式を考えれば、前年比10%アップを7年続けることが必要になる、という程度の意味です。

2012年の市場の動きに関して発表されている数値をみると、例えば東日本不動産流通機構による成約件数(首都圏)は中古マンションで前年比8.7%増、中古戸建で同8.4%増となっています。市場の成長率として、この数値は低いとは言えず、先に見た年率10%の継続をひとつの基準としてみればあと一歩といえなくありません。しかし、居住世帯の地域分布や、それぞれの地域ごとの若年層の多さなど、不動産(住宅)の流動性に影響を与える条件に差があることを考えれば、都市圏や人口集積地域の不動産流通市場に期待される市場成長率は10%以上の高い期待がかけられることになるはずでしょう。

また、日本の2012年の成長率は2.5%との予想を国際通貨基金(IMF)は示していますが、国全体でこの成長率の水準の中、

年率10%以上の高い市場成長率と、その継続を実現するためには、従来の延長線上にあるような手法をどこかでシフトする必要がありますのではないのでしょうか。

ではどのようにシフトするのでしょうか？ それは、中古住宅・リフォームトータルプランで指摘された市場の課題と、その解消にむけた論点、あるいは、その後に出された不動産流通市場活性化フォーラムの提言(下図)においても、不動産事業者、金融、リフォーム事業者など市場に関係するプレイヤーそれぞれになすべきこととしてすでに提示されています。

例えば不動産流通市場活性化フォーラム提言の目次から宅建業者ができることと考えられるものをいくつか抜粋すると、次のようなものが並びます。

- ・ 物件情報の提供の充実
- ・ 消費者に対する分かりやすい情報提供
- ・ 検査項目の明確化等インスペクションに関する仕組の整備
- ・ 住宅購入者がインスペクションとリフォームを併せて行うことへの支援
- ・ リフォームプランの早期提案

従来は当たり前とはいえなかったこれらの行為は、まさにシフトの切り口ではないのでしょうか。もちろん金融機関の評価のあり方や情報整備のあり方など、共通インフラやシステムが変わることなど宅建業者だけでは解決できない課題も含まれますが、だからといって待っているだけでは(1.10)⁷という非常に高い期待に応えることは難しいといえます。宅建業者として、まずは示されているような行為の提供を必須にしていくことで消費者の安心安全に対するニーズを満たし、住宅取得といえはまず既存住宅の検討からというのが当たり前の市場を創造していくべきではないのでしょうか。

1 消費者にとって必要な情報の整備・提供

- ①住宅性能など市場流通時の物件情報の充実
- ②修繕履歴など不動産に係る情報ストックの整備

不動産流通システム 改革のための5つの柱

消費者ニーズへの的確な対応

不動産事業者のコンサルティング機能の向上等に係る
施策の実施による不動産流通システムの構築

2 不動産の価格の透明性の向上

建物評価手法の見直し(リフォーム・改修等の査定への反映)と金融機関など取引関係者への普及

5 住み替え支援など多様な手段による 既存ストックの流動化の促進

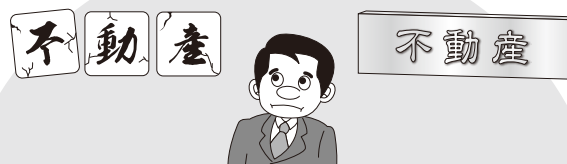
4 宅地建物取引業者および従業者の資質の向上 消費者保護のための取引主任者・従業者の教育制度の充実

3 先進的な不動産流通 ビジネスモデルの育成・支援 と成功事例の普及



高橋 芳文

“快”の空間づくり 4つのパーソナルスペース



●著者プロフィール

1968年、東京都生まれ。法政大学大学院修士課程修了（政策学）、現在、同博士課程在籍。お店の顔づくりプロデューサー、まちづくりファシリテーター、屋外広告士。広告景観研究所・所長、興和サイン株式会社・代表取締役社長、NPO法人ストリートデザイン研究機構・理事長。著書は、「儲かるお店の「すごい」見せ方」（PHPビジネス新書）等。

今号から、不動産業での「店舗についての考察」をテーマに連載を開始します。連載では、店舗の外見の魅力アップ等で、集客にもつながる工夫について等、お金をかけなくても実践しやすいことを中心に取り上げていきます。

第1回目は、“快の空間づくり”です。

45cm以上で安心感、120cmでさらに安心

気持ちよく自店を利用してもらうための社会との適度な距離感とは、どんなものなのかを考えてみます。

E・T・ホールというアメリカの文化人類学者は、「生き物には、そこまで他者に接近されると逃走したり、戦ったりする、一定の距離感がある」と言いました。それを“縄張り”といい、人間にも「自分のカラダの周囲に縄張り意識がある」と唱えています。そして、その距離を「パーソナルスペース」と呼び、密接距離、個体距離、社会距離、公衆距離の4つの距離に分類しています。これによると、人が他人と接する場合は、だいたい45cm以上離れていると安心感をもてるようです。そして、120cm以上離れていれば、誰とでもある程度は安心して接することができるということです。

不動産業におけるお客様と従業員の距離感のとり方についても、この考え方は役立ちます。無意識のうちに、密接距離に入ってしまう、不快感を与えてしまうと「落ち着いて（物件情報）を見ることができない」と、店舗から出ていかれてしまうかもしれません。図表を参考に、上手な距離のとり方、安心感を与えられるような密接距離、個体距離、社会距離の3つのパーソナルスペースの距離感を意識して接客に役立ててください。

店舗の第一印象を重視する戦略は大切

もうひとつの公衆距離についても考えてみましょう。公衆距離における“快”の演出は、まずは、店舗の第一印象をよくすることを考えてください。私たちは、毎日の生活の中で、外からのさまざまな刺激や影響を受けていますが、中でも見た目を中心とした“第一印象”が与える影響力は大きいといわれています。

意識する、しないにかかわらず、最初に目にした情報は、私たちの意識に影響を与えるのです。これを不動産業の店舗づ

くり当てはめた場合、第一印象をよくする店舗づくりができれば、多くの人々の印象に残ります。もちろん、ブランドが確立されているなら、すでにお客様の信頼を得ているので、“第一印象”にこだわる必要はありません。しかし、フリー客への情報発信が必要な店舗にとっては、“第一印象”を重視する戦略は大切です。

では、看板、外観、雰囲気などをどのように改善していけば、店舗の“第一印象”をよくすることができるのでしょうか？ 次号では、具体的にそのポイントを解説します。

●パーソナルスペース（E・T・ホール 1966年）

密接距離 intimate distance

45cm以下の身体接触が容易な距離

恋人、夫婦、親子同士などの近親者がいることが許される距離。触れあうコミュニケーションも有効。それ以外の人が、この距離に近づくと不快感を伴う。

個体距離 personal distance

45cm～120cmで、一人が手を伸ばせば相手に届く距離から、二人がともに手を伸ばせば手の届く範囲

親しい友人同士のコミュニケーションや知人との会話には、この程度の距離がとられる。

社会距離 social distance

120cm～360cmで、相手との接触が不可能な距離

仕事上のやりとりで多く使われる距離。あらたまった席上や上役に報告を行うときにもとられる距離。

公衆距離 public distance

360cm以上

個人的にコミュニケーションだけでなく、講習会や演劇鑑賞のときにとられる距離。

中古物件を販売・仲介する場合の 宅建業者の責任

深沢綜合法律事務所 弁護士 柴田 龍太郎

中古物件の売買、仲介において宅建業者の責任が問われるケースを
具体的にまとめてみました。
うっかりミスをなくすためにも一読いただき、日常の業務に役立ててください。

第
119
号

I 中古物件を販売する場合の 宅建業者の責任

＜ケース1＞中古物件についての売主業者としての瑕疵担保責任について、2年間だけ修繕義務のみを負うとの特約を入れたところ、買主（非宅建業者）から宅建業法40条違反を理由に特約の無効を主張された事例

【解説】

(1) 瑕疵担保責任についての特約を入れるケース

中古物件を扱う売主業者のほとんどが自らも借入れを起して中古物件を仕入れているので、できるだけ早く売却したいと思い、また、売却後、瑕疵担保責任が問題とされて契約解除の問題になっても困るので上記のように「瑕疵担保責任については2年間だけ修繕義務のみを負う」との特約を入れるケースが見受けられます。しかし、この特約によっても買主の契約解除権、損害賠償請求権は奪えませんので留意が必要です。以下、瑕疵担保責任の免責特約ならびに宅建業法40条についての留意点を解説しますので正確な理解をお願いします。

(2) 瑕疵担保責任の免責特約について

瑕疵担保責任（民法570条）はいわゆる「任意規定」であるため、当事者間の合意により、この全部または一部を排除することができますが、売主が瑕疵の存在を知りながら、これを買主に告げなかったときは、売主は、その責任を免れることはできません（民法572条）。民法572条の趣旨は、信義則に違反する場合には瑕疵担保責任を排除、軽減する特約があっても瑕疵担保責任を免れることはできない旨を規定するものですから、売主が瑕疵の存在を知っていた場合、知らなかったことについて悪意と同視すべき重大な過失があった場合にも同条が類推適用され、売主は免責特約を主張することはできない

のです。

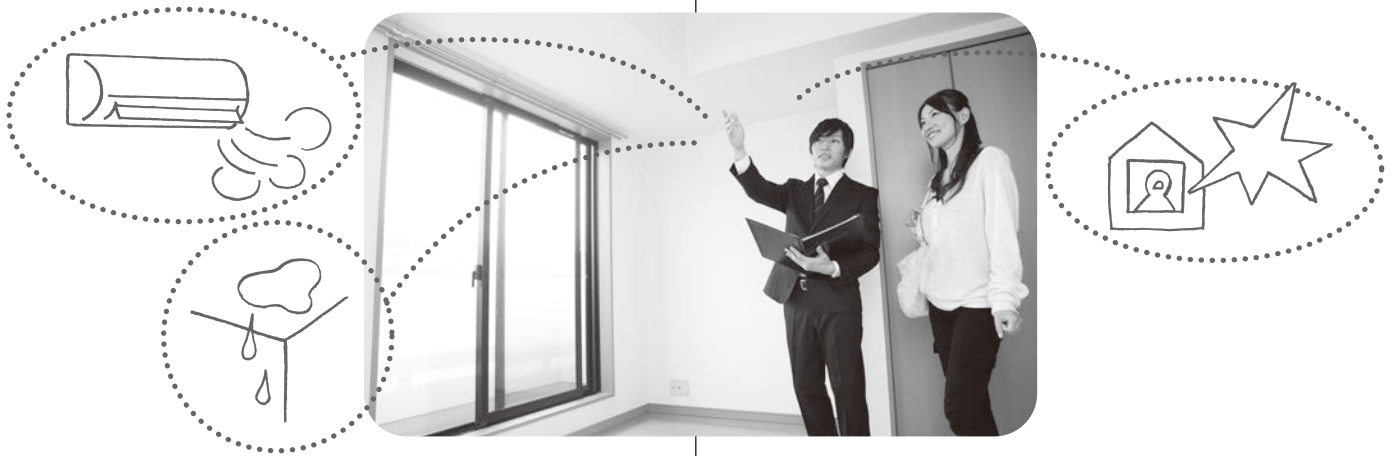
(3) 宅建業法による規制

①宅建業法40条1項にいう「目的物の瑕疵を担保すべき責任」とは、民法570条、566条における瑕疵担保責任と同じです。宅建業法40条1項は、売主が宅建業者、買主が非宅建業者である場合の瑕疵担保責任について、瑕疵担保責任の行使期間について「目的物の引渡しの日から2年以上となる特約をする場合を除き、民法566条に規定するものよりも買主に不利となる特約をしてはならない」との制限規定を置き、これに反する特約は無効とします（本条2項）。宅建業法40条1項が瑕疵担保責任期間について引渡しの日から2年以上となる特約を禁止の対象から除いたのは、通常、季節環境が変わる四季を2度経過すれば、隠れた瑕疵であっても発見できであろうと考えたことによります（昭和46年5月7日・衆議院建設委員会議録第14号）。そこで、実際の取引実務でも、「売主は瑕疵担保責任期間を宅地建物の引渡しの日から2年間とする」旨の定めをしている場合が多いわけです。

②宅建業法40条1項が禁止している特約は、瑕疵担保責任の期間についての特約のみならず、瑕疵担保責任の内容についての特約をも含みます。

i) 民法566条3項は、瑕疵担保責任に基づく契約解除または損害賠償請求は、「買主が事実を知った時から1年以内にしなければならない」と規定し、起算点は「買主が事実を知った時」ですが、その期間は「1年以内」です。これに対し、宅建業法は、起算点を目的物の「引渡しの日」とし、その期間は「2年以上」となる特約以外は民法の規定よりも不利となる特約を禁止しています。したがって、例えば売主業者が目的物の引渡しから1年間に限り瑕疵担保責任を負う旨の特約は、法40条1項の規定に違反し無効となります。

ii) 売主業者の瑕疵担保責任として契約解除、損害賠償請求



に加えて、買主の選択により売主が瑕疵修補責任まで負うとの特約は民法の規定よりも買主に有利であるから有効ですが、売主業者が中古住宅について瑕疵担保責任を一切負わないとか、瑕疵修補請求を認めるが契約解除、損害賠償請求はできないとする旨の特約は、買主の契約関係からの離脱を排除し、損害賠償といった速やかな紛争解決を排除するものとして、民法566条1項に規定するものよりも買主に不利ですから宅建業法40条1項の規定に違反することになります。

(4) 宅建業法40条1項違反の特約と民事上の効果

宅建業法40条1項の規定に違反する特約で、買主に不利な特約は無効となります(宅建業法40条2項)。この意味は、当該売買契約自体が無効になるわけではありませんが、特約が効力を有しないこととなる結果、瑕疵担保責任に関しては、当該特約が存在しなかったものとして、民法570条、566条の規定が適用されることになるのです。例えば瑕疵担保責任を負う期間を目的物の引渡しの日から1年とする特約は宅建業法40条1項の規定に違反するから無効となり、買主は瑕疵の存在を知ったときから1年以内であれば引渡しの日から10年が経過するまでは瑕疵担保責任を行使することができるということです。

瑕疵担保責任期間について目的物の引渡しの日から2年以上としていても、買主からの契約解除、損害賠償を認めず修補義務しか認めないような特約を付した場合、瑕疵担保責任期間については宅建業法40条1項に違反しないことから有効ですが、瑕疵担保責任の内容についての特約部分が無効となり、買主は、目的物の引渡しの日から2年以内であれば契約の解除または損害賠償請求をすることができることになります。

ちなみに、取引実務では、「売主の瑕疵担保責任期間を宅地建物の引渡しの日から2年間とする」旨の特約をした場合、瑕疵担保責任に基づく解除または損害賠償請求は、目的物の引渡しの日から2年以内にしなければなりません。例えば引渡しの日から1年11カ月経過した時点で瑕疵の存在が判明したとすると、買主は売主業者に対し目的物の引渡しから2年以内に瑕疵担保責任に基づく請求権を行使する必要があります。

(5) 違反に対する措置

なお、宅建業法40条1項の規定に違反した場合、指示処

分の対象にもなりますから注意してください(宅建業法65条1項、3項)。(参考文献:逐条解説宅地建物取引業法/大成出版社)

＜ケース2＞前所有者が設置したエアコン付の中古マンションを宅建業者が非宅建業者に販売したところ、引渡し後3ヵ月でエアコンが作動しなくなったとして、買主からエアコンの取換え費用を請求された事例

【解説】

エアコンが引渡し時には正常に稼働していたのであれば、契約後の故障は瑕疵担保責任の対象にはならないと言えます。買主側からは、引渡し後すぐに壊れてしまうのは、引渡し時に通常有すべき性状・性能を有しなかったと言えるのであって潜在的な瑕疵があったと主張されることになります。この買主の主張が、まちがいであるとは一概に言えません。

そこでトラブル回避の対応策ですが、まず、告知書あるいは付帯設備一覧表(いずれも全宅連の会員用サイトからダウンロードできます)に、例えば「使用開始後12年経過し耐用年数は経過している。いつ故障してもおかしくない状態であり、引渡し後の異常、故障、その他のトラブルは隠れたる瑕疵に該当するものではなく、買主の責任と費用で対応する」と明記しておくべきでしょう。

また、契約書の特約欄にも包括的に「宅建業者である売主は引渡しから2年間瑕疵担保責任を負う。ただし、本物件は築20年を経過しており屋根等の躯体・基本的構造部分や水道管、下水道管、ガス管、ポンプ、エアコン等の諸設備については相当の自然損耗・経年変化が認められるところであって買主はそれを承認し、それを前提として本契約書所定の代金で本物件を購入するものである(それらの状況を種々考慮、協議して当初予定していた売買代金から金50万円を値引きしたものである)。買主は、それぞれの設備等が引渡し時までに正常に稼働していることを現地で確認したが、引渡し後に自然損耗、経年変化による劣化・腐蝕等を原因として仮に雨漏り、水漏れ、ポンプ等の設備の故障等があったとしても、それらは隠れた瑕疵に該当するものではなく買主の責任と費用で補修するものとし、売主に法的請求・費用負担等を求めないものとする」と明記しておくべきでしょう。

Ⅱ 中古物件を媒介する場合の 宅建業者の責任

＜ケース3＞買主から雨漏りがないかとの質問があり、
売主に確認したところ、「雨漏りはない」とのことであ
ったので、その通り説明した。ところが実際には雨
漏りがあったということで、仲介業者の調査義務違反
が問題とされた事例

【解説】

買主から仲介業者に雨漏りがないかとの質問があり、仲介業者が売主に雨漏りがあるか否かを尋ねたところ、「ない」との回答だったので、それ以上の調査はせず、買主に対しその通り説明したところ、実際には雨漏りがあった事案で、売主には瑕疵担保責任を認めたが、仲介業者の責任を否定した判例（札幌地裁・平成8年5月27日判決・判例集未登載・財団法人不動産適正取引推進機構「不動産取引の紛争と裁判例」〈増補版〉、東京地裁・平成13年11月14日判決・ホームページ下級裁主要判決情報）があります。

しかし、一方で、最近の事例として被告仲介会社の仲介により被告売主から土地建物を買受けた原告が、売買契約時に、当該土地建物において過去に火災等が発生したことがある旨の説明がなかったとして、被告らに瑕疵担保ないし不法行為に基づく損害賠償責任を求めた事案で、火災による焼損が隠れた瑕疵に当たるとし、瑕疵担保責任を負わない旨の特約が適用されないとした事例がありました。

この判決では「売主と買主の双方から仲介を依頼された仲介業者は、売主の提供する情報のみに頼ることなく、自ら通常の注意を尽くせば仲介物件の外観から認識することができる範囲で、物件の瑕疵の有無を調査して、その情報を買主に提供すべき契約上の義務があり、当該建物の焼損の確認義務違反が認められる」と判示しています（東京地裁・平成16年4月23日判決・判例時報1866号65頁、判例マスター）。仲介業者には厳しい内容ですが、要は手抜きをせず、売主、買主を同道して内覧を十分し、確認を励行するということです。

その際には、前記の付帯設備一覧表を利用し、一つ一つ正常に稼働するか、異常なところはないかを確認し、異常等があれば書入れておくことが大事です。例えば、洗面台の備考欄に「S字排水管部分の継ぎ目部分から水が染み出ている」とか、換気扇の備考欄に「異常音あり」とか、駐車場の備考欄に「軽自動車のみ駐車可」といった要領です。そして、末尾に「備考欄に記載した事項については隠れた瑕疵に該当するものではなく買主の責任と費用で補修するものとし、売主に法的請求・費用負担等を求めないものとする」と記載しておくのです。

要するに「隠れたる瑕疵」ではなく買主に認識してもらって「顕れたる瑕疵」にするのです。「顕れたる瑕疵」であれば、瑕疵担保責任の問題は生じません。わずか1日数千円のレンタカーを借りるときでさえ、傷を書入れた自動車図面と現物のレンタカーを見比べて確認しますが、特に高価な不動産売買では同様の作法を丁寧にすべきと思います。

また、売主には告知書を書いてもらうべきです。それは二つの理由があります。告知書は売主に書いてもらう「告知書」本体と仲介業者が売主に渡す「告知書ご記入にあたって」という2つの書式からなっていて、後者の書式には、宅建業者が質問したい項目のすべてが記載されており、仲介業者として聞くべき事項はほぼ網羅されているからです。全宅連の書式では、雨漏り、シロアリから始まって、②には事件・事故・火災等がなかったかとの項目があり、仲介業者として調査すべきことについて、すべて質問したのと同様の効果が期待できることになります。また、口頭では質問しにくい事故物件であるか否かについても質問したことになり、一応の調査の機会は持ったとの主張に使えます。二つ目の理由は、それに対して売主が任意に回答する機会を与えることになるからです。売主も告知義務があるのに告知しないことは説明義務違反という契約責任の問題ともなり、好ましいことではないからです。告知書を通して告知を促し、その機会を与え得るのです。

＜ケース4＞中古物件を仲介したところ、検査済証がないため買主にローンが下りないということがわかり、
調査義務違反が問題とされた事例

【解説】

新築物件、中古物件に限らず、現在、ほとんどの金融機関では検査済証を提出することが、住宅ローン融資の条件となっています。検査済証がないと担保価値が下がり、万一、競売になっても競落価格が下がるからです。

また将来、買主が購入した住宅を売却するようなことになった場合、検査済証がない物件となると、売却することも難しいことになり、買主にとっては重大な不利益となり、仲介業者としては検査済証の有無や、ない場合の買主の不利益は当然、説明事項ということになります。最近では建築基準法6条により大規模な増築、修繕、模様替えにも建築確認が必要であり、その検査済証がないとローンが実行されないの、この点についても十分な調査が必要です。

＜ケース5＞近所に奇声を発する住民がいることを知りながら説明しなかったことが、説明義務違反となるとされた事例

【解説】

契約書には次のような容認事項を書き、説明しておくべきです。

●奇声

本物件の隣接地に昼夜時折奇声を発する住民が居住していることを買主は予め容認するものとします。

なお、隣人の奇行に関する案件で参考になる事案として、隣人とのトラブルにより購入した建物に居住できなかったとして、買主が売主および元付業者に対して求めた損害賠償請求が認められた事例（大阪高裁・平成16年12月2日判決・判例時報1898号64頁、判例タイムズ1189号275頁）があります。

事案は、売主Yが、平成11年10月に本物件を買受けたが、西側の隣人Aから「子供がうるさい」と苦情を言われ、洗濯物に水をかけられたり泥を投げられたりしたことがあり、自治会長や警察にも相談し、また、A宅との間に波板の塀を設け、2階のベランダにも波板を付け、子供部屋を東側にする等の措置を講じていました。

Yは、平成13年9月頃、本物件を売却しようと業者Z（元付）に媒介を依頼し、Xは、業者B（客付）に購入の媒介を依頼しました。平成14年3月3日午前、ZとBが本物件の別の購入希望者と現地を訪れたところ、Aは大声で苦情を言い、この取引は流れてしまいました。しかし、同日午後、Xが子供とともに現地を訪れたときにはAからの苦情はありませんでした。

Xは、Zから「重要事項説明書」および「西側隣接地の住人の方より、騒音等による苦情がありました」との記載のある「物件状況等報告書」に基づいて説明を受けて売買契約を締結し、5月には代金2,280万円を支払って所有権の移転登記を受けました。ところが、6月にXが子供と現地に行くと、Aから「うるさい」と言われ、後日にも、警察を呼ぶほどの騒ぎになりました。

本物件への居住を断念したXは、YとZに対して、説明義務違反があるとして不法行為による損害賠償を請求しましたが、一審はその請求を棄却しました。高裁（二審）は請求を認めました。

【高裁（二審）判決の要旨】

①売主は宅建業者に仲介を依頼していても、信義則上、重要な事項につき事実と反する説明をすることが許されないことはもちろん、誤信させるようなことは許されないというべきであり、当該事項について説明義務を負うと解するのが相当である。Yは、引越後の隣人とのトラブルや3月3日午前の件をXに説明せず、また、最近では隣人との間でまったく問題が生じていないという誤信を生じさせたのであるから説明義務に違反した。

②宅建業者は、購入者が居住するのに支障を来すおそれがあるような事情について客観的事実を認識した場合には、

当該客観的事実について説明する義務を負う。ZがBに対して、3月3日午前の件をXに伝えるよう連絡したとしても、Zの説明義務が尽くされたとはいえない。

【実務的対応】

プライバシーの問題については、本判決は、客観的事実をありのまま述べるにすぎないから法的に問題を生じるおそれはない等として媒介業者の説明義務違反を認め、Xの損害を、売買代金2,280万円として、代金の20%相当額として、YおよびZにその支払いを命じています。しかし、隣人とのトラブルの内容は、さまざまなものがあると考えられ、実務上は隣人のプライバシーにも配慮しなければなりませんので、他に漏えいしないことを条件に買主にはなるべく早い段階で告知すべきでしょう。買主には、他に漏らさないという誓約書をもらうことも必要でしょう。

【中古物件売買の場合の手順】

1. 「隠れたる瑕疵」ではなく「顕れたる瑕疵」にするため、引渡し時までには買主との内覧を徹底し、その際は、設備稼働状況を引渡し時まで「付帯設備および物件状況確認書（告知書）」で確認・確定します。この場合、専門家による調査によらなければ明らかにならない不明事項は、「不明。ただし、専門家による調査が未了」と明記しておくことも重要です。
2. 重要事項説明でも以上の点を十分説明します。ただし、宅建業者の立場で知った重要事項は説明しなければなりません（宅建業法47条）。また、買主から依頼を受けた宅建業者は、売主の言動や告知書だけでは調査不十分という上記の判例もあるので留意してください。
3. 事案に合わせて、契約書の特約欄にはケース2で記した特約を入れます。
4. 売主には告知書によって物件の問題点を正直に告知してもらいます。告知書の責任の所在を明確にするため告知書は売主本人に書いてもらいましょう。

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、個々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 ●（公社）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

1

4月から
受付開始(公益認定事業)
全宅連認定

不動産キャリアパーソン資格創設

前号でご案内のとおり、全宅連は今年度から本会独自の研修資格制度「不動産キャリア」サポート研修制度を創設し、第1段階として『不動産キャリアパーソン』資格講座の申込受付を開始しました。

同資格制度は、昨今の不動産取引が高度化・多様化する中で、消費者が必要とする情報が十分に提供されていないことを起因としたトラブルが絶えない状況に鑑み、消費者を含め不動産取引に関わる者を対象として、不動産取引の基礎的実務全般を学んでいただくものです。宅地建物取引業に従事している方は、通信教育終了後、修了試験に合格すると、「不動産キャリアパーソン」資格に登録できます。

- 受講要件 どなたでも受講できます。
- 受講料 ①都道府県宅建協会会員およびその従業者で従業者証明書を発行された者…8,400円(税込)
② ①以外の者…1万2,600円(税込)
- 受講の流れ ①都道府県宅建協会事務局または全宅連ホームページから受講申し込めます。全宅連ホームページの申込窓口は5月に開設します。
②後日、受講者宛に届くテキストとWEB上での講習動画による通信教育で学習していただきます。
③通信教育学習後、都道府県に所在する指定会場でパソコンによる修了試験を受験していただきます。試験は、60分間、4肢択一の全40問、7割以上の正解で合格となります。
④合格者で宅建業従事者は、全宅連への申請により資格登録されます。



2

春季インターンシップが実施されました



実務体験中



受入れ先企業のみなさんと

全宅連は、不動産業の将来を担うにふさわしい有能な人材を育成することを目的に、大学生が宅建協会の会員店等で不動産取引の就業体験を行うインターンシップ事業を行っています。今回は、明海大学不動産学部生が、東京都宅建協会会員の(株)ドリームジャパンで電話応対や接客などの実務を体験しました。

3

明海大学での研究会に全宅連が出席

東日本大震災から2年が経過し、不動産・住宅制度、市場、流通等について、2年間の検証とこれからのあり方を検討するために、明海大学不動産学部は3月7日に不動産流通研究会を開催しました。国土交通省や全宅連をはじめとした関連他団体も出席し、全宅連の安部宏常務理事は、福島県宅建協会の震災時の活動、行政との連携、現在の福島県の状況および今後の問題点等について説明しました。



研究会のまよう



安部常務理事