

# RealPartner



「西陣織」の名は応仁の乱(1467年)の戦火を逃れていた職人が、戦後、西軍の本陣跡付近で織物業を再開したことに由来する。以後、京都の絹織物業を代表するものと認められた。

地域の活力、日本の活力——地場産業！  
第12回 京都府・滋賀県



信楽焼(しがらきやき)は、滋賀県甲賀市信楽を中心に作られる伝統的陶器。狸の置物が有名だが、多様な焼き物がある。

宇治茶は、宇治市を中心とする京都府南部地域で生産される日本茶の高級ブランド。鎌倉時代から生産されていたと考えられている。



滋賀県の製薬の歴史は飛鳥時代までさかのぼる。戦国時代には甲賀忍者たちによって、常備薬などが作られ、江戸時代に全国に広まった。

Kyoto



世界遺産の神社・仏閣など数多い観光スポットがある京都は、観光業は最大の地場産業と言っていいだろう。写真は南禅寺三門。

Shiga



琵琶湖漁業を支える代表的な魚貝類は、アユ、ニゴロブナ、ホンモロコ、ビワマス、セタジミなど。写真の魚は琵琶湖特有のコアユ。

November  
2013  
リアルパートナー 11月号

25年度 消費者セミナー開催

**全宅連 presents 住宅選びの新時代到来**

インタビュー フリーアナウンサー 高橋万里恵さん

不動産仲介契約に係る消費税率の経過措置について

都道府県宅建協会 活動レポート 不動産フェアを開催

● 紙上研修 借地借家法について考える—借地編—

不動産キャリアパーソン

で 検索

- 02 TOPICS  
不動産仲介契約に係る消費税率の経過措置／  
国交省主催「不動産流通市場活性化のための講習会」
- 04 連載 vol.7 不動産トラブル事例とその法的論点
- 05 連載 vol.60 知っていれば役立つ税務相談119番
- 06 連載 vol.7 これでわかる!不動産登記簿の読み方
- 07 連載 vol.36 不動産の経済学
- 08 連載 vol.28 基本を確実に!宅地建物取引講座
- 09 連載 vol.29 知っておきたい建築基礎知識
- 10 連載 vol.6 都道府県宅建協会 活動レポート  
各地で不動産フェア・無料街頭相談等を開催
- 11 Information  
不動産キャリアパーソン受講申込み好評受付中!／「大規模  
災害時における住まい確保方策に関する研究会」開催／明  
海大学で不動産キャリアデザインの講義
- 12 連載 vol.7 住まいのデータ解説
- 13 連載 vol.7 店舗考察
- 14 25年度 消費者セミナー開催  
全宅連 presents 住宅選びの新時代到来
- 15 インタビュー  
フリーアナウンサー 高橋万里恵 さん
- 16 紙上研修  
借地借家法について考える——借地編
- 20 「ハトマークサイトSUUMO連動オプション」申込み受付中／  
26年版 不動産手帳 頒布のお知らせ

## Realpartner 11月号

2013年11月10日発行 通巻第431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。



## TOPICS

### 1 不動産仲介契約に係る消費税率の経過措置について

平成26年4月1日から消費税および地方消費税（以下「消費税等」といいます）の税率が8%に上げられ、あわせて所要の経過措置が設けられることになりました（国交省土地建設産業局不動産課平成25年10月7日事務連絡）。

不動産仲介契約に係る消費税等についても経過措置が適用対象となります。詳しくは、次のQ&A、右図および下記ホームページをご参照ください。

●不動産仲介契約に係る消費税率に関する経過措置の適用の有無等について

URL [http://www.zentaku.or.jp/public/amendment/pdf/25/law\\_25\\_20131007.pdf](http://www.zentaku.or.jp/public/amendment/pdf/25/law_25_20131007.pdf)

#### 不動産仲介契約に係る経過措置の適用の有無

Q1 不動産売買等の仲介契約は、改正令附則第4条第5項に規定する「その他の請負契約に類する契約」に該当し、同項に規定する経過措置の適用対象となりますか？

A1 不動産売買等の仲介契約は、改正令附則第4条第5項に規定する契約に該当するため、指定日（平成25年10月1日）前に締結した契約は、同項に規定する経過措置の適用対象となります。

#### 施行日以後に仲介料の残額を収受する場合

Q2 指定日以後に締結した不動産売買等の仲介契約に基づき、施行日（平成26年4月1日）前に不動産売買の仲介をした場合において仲介時（例：不動産売買契約の締結時）に仲介料の50%相当額を領収し売上げに計上し、残額を施行日以後の物件の引渡し完了の日（所有権移転登記時）に収受し売上げに計上するときにおいても、その残額には旧税率（5%）が適用されると解してよいでしょうか？

A2 事例のように不動産売買等の契約締結時に仲介料の50%相当額を領収し、売上げに計上し、物件の引渡し完了時に仲介料の残額（50%相当額）を売上げに計上する経理を継続している場合は、それぞれの売上げを計上した時の税率が適用されます。したがって、施行日以後の物件の引渡し完了（所有権移転登記）時に収受する仲介料は、施行日以後の役務提供に係る対価であり、8%の税率が適用されます。ただし、不動産売買等の契約成立時に、その仲介につき収受すべき仲介料の全額を売上計上する経理を継続しており、施行日以後の物件の引渡し完了（所有権移転登記）時に収受する仲介料部分についても旧税率を適用して請求をしているときは、その仲介料部分についても旧税率が適用されます。





## ●不動産仲介契約に係る消費税率の経過措置について

不動産売買等の仲介契約は、消費税法施行令の一部を改正する政令(平成25年政令第56号)に規定する「その他の請負契約に類する契約」に該当し、消費税法改正法の経過措置の適用対象となります。

【主なケース】	指定日(H25.10.1)	施行日(H26.4.1)	仲介手数料に対する消費税率の適用関係
仲介契約	●	●	旧税率
仲介契約	●	●	旧税率(※1)
仲介契約	●	●	新税率(※2) (売買契約時収受分は旧税率)
仲介契約	●	●	新税率

(※1) 具体的な仲介料の額が確定するのが指定日以後であるときには、経過措置は適用されません。

(※2) ただし、仲介料を売買契約時と物件の引渡し時に分けて収受する場合において、売買契約成立時に仲介料の全額を売上計上する経理を継続しており、施行日以後の引渡し時に収受する仲介料について旧税率を適用して請求しているときは、その仲介料部分についても旧税率が適用されます。

### 仲介契約を更新した場合

**Q3** 仲介契約は当初3ヵ月間を契約期間として締結し、その間に売買契約の仲介ができなかった場合には、当事者合意の上、当初の契約をさらに3ヵ月間単位で延長できることとなっています。この場合において、仲介契約の更新日が指定日以後のときにも、その後の売買契約の仲介契約について改正令附則第4条第5項に規定する経過措置の適用はありますか？

**A3** 更新日が指定日前である場合を除いて、経過措置の適用はありません。

### 仲介料率のみが定められている場合

**Q4** 不動産売買等の仲介契約では、「仲介料は、仲介した不動産売買の契約金額の〇〇%とする」と、その料率のみを

定める場合があり、このような仲介契約にあっては、仲介料の額は売買契約が成立して初めて具体的に確定することになります。このような場合においても仲介契約が指定日前である場合には、売買契約成立時に具体的に確定することになる仲介料の全額について、経過措置が適用されると解してよろしいでしょうか？

**A4** 指定日前に仲介契約を締結している場合でも、具体的な仲介料の額が確定するのが指定日以後であるときには、その全額が対価の増額分となりますから、経過措置の対象となる金額はないことになります。ただし、仲介に係る契約書において、依頼者の希望売買金額が記載されるような場合には、その希望売買金額に料率を乗じて計算される金額の範囲内の仲介料については、経過措置の適用の対象となります。

## 2

### 国土交通省主催

### 「不動産流通市場活性化のための講習会」のお知らせ

**国** 国土交通省は、不動産流通市場を活性化させるための講習会を、右記の日程で開催します。参加費は無料です。

国土交通省は現在、消費者が安心して不動産取引ができる不動産流通市場を整備するため、宅建業者を中心とする不動産関連事業者の連携による新たなビジネスモデルの検討や普及に取組む全国14の協議会の活動を支援しています。講習会では、国土交通省担当者、民間有識者等が不動産流通市場の活性化について講演するほか、(株)価値総合研究所と各協議会がその取組みについて紹介します。

大阪会場	平成25年11月20日(水) 12:30~16:00	新大阪丸ビル別館 大阪市東淀川区東中島1-18-22
静岡会場	平成25年11月26日(火) 13:30~16:00	静岡商工会議所 静岡市葵区黒金町20-8
東京会場	平成25年12月2日(月) 13:30~16:00	きゅりあん 品川区東大井5-18-1
甲府会場	平成25年12月4日(水) 13:30~16:00	コラニー文化ホール 甲府市寿町26-1
名古屋会場	平成25年12月6日(金) 13:30~16:00	ウインクあいち 名古屋市中村区名駅4-4-38
高松会場	平成25年12月11日(水) 13:30~16:00	サンポートホール高松 高松市サンポート2-1
広島会場	平成25年12月12日(木) 13:30~16:00	広島国際会議場 広島市中区中島町1-5

●セミナーの詳細およびWEBでのお申込み URL <http://www.jutaku-s.com/styuko/>

●お問合せ (株)住宅新報社 TEL 03-6403-7808



# 買主が申込みの撤回、金銭の返還請求を行ったが返還されなかった事例

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

買主が申込みの撤回および金銭の返還請求を行ったにもかかわらず、当該金銭を返還しなかった等として、売主業者が1ヵ月間の業務停止とされた。

## ◆ 法的視点からの分析



### (1) 事実関係

Xは、1,980万円で売りに出されている中古の戸建住宅を見に行き、売主業者Yから、人気のある物件だとも聞かれ、2日後、物件を押さえるため30万円を手付金としてYに支払った。この時、重要事項説明書および売買契約書の交付は受けなかった。

その後、Xは、さらに手付金として100万円を支払ったが、Xの妻から地盤が低いことや、知人の不動産業者から白蟻が発生するおそれがあることなどを告げられ、物件の購入を諦めることとした。その際、Xは、売買契約書も交付されていないのに手付金を支払う必要がなかったことを知り、その旨をYに伝え、支払った130万円の返還を求めた。

しかし、Yが手付流しだと主張して、その返還を拒んだ。

### (2) 事情聴取

行政庁で、Yに事情を聞いたところ、Yは、「Xが売買契約を急いでいたため、重要事項説明書も売買契約書も交付していない段階で、手付金として受領することになってしまった。重要事項の説明は口頭で行っている。手付金は、Xが物件を確保する目的で30万円支払いたいということで受領し、さらにXの方から、それでは少ないだろうというので100万円を受領した。白蟻の調査費用との精算の問題もあるので、今後、Xと話し合っていく」などと述べた。

### (3) 処分

行政庁は、Yは、土地付建物の売却において、重要事項説明書および売買契約書を交付していないにもかかわらず、買主から手付金名目で金銭を受領した、さらに、その後、買主が申込みの撤回および金銭の返還請求を行ったにもかかわらず、当該金銭を買主に返還しなかったなどとして、Yを1ヵ月間の業務停止処分とした。

### i 宅建業法上の手付金の取扱い

宅建業者が売主である場合、手付金は宅建業法第39条第2項の規定により、契約でいかなる性格付けをしようとも、「当事者の一方が履行に着手するまでは、買主はその手付を放棄して、売主である宅建業者はその倍額を償還して、契約の解除をすることができる」とされ、「解約手付」として扱われます。ただし、契約が成立したことを示す効力を有する「証約手付」としての性質は、この場合でもあると理解されています。したがって、手付金を受領し、保有することができるのは、少なくとも売買契約の成立と同時期以降ということになり、法第39条第2項でも、手付金の受領は「契約締結の際に」行われる旨を規定しています。

また、本件では直接関係しませんが、同条では、あわせて手付金の額についても、「売買契約の締結に際して、代金の額の10分の2を超える額の手付を受領することはできない」としている点にも注意が必要です(法39条1項)。

### ii 手付金の受領の時期

本件では、売主業者は当初は「手付流し」であることから返還をしないと主張していたようです。地盤等の点を考慮して買主側が売買をとりやめた本件では、受領済みの金員が手付金と評価され、売主業者が履行に着手していたのであれば、妥当な見解となります。しかし本件では、その金員を受領し保有していたのは、まだ重要事項説明書および売買契約書を交付していない段階でした。

重要事項説明(主任者による重要事項説明書の交付と説明)は「契約が成立するまでの間に」行わなければなりません(法第35条第1項)。また、売買契約は民法上、口頭での合意で成立するとされますが、宅建業者が関与する場合には、いわゆる37条書面を兼ねる売買契約書の締結および交付をもって確定的な合意が図られたと解されています。

したがって、本件では、まだ契約が成立していない段階で金員を受領し、保有していたのであって、それは手付金と評価することはできません。その後に売買契約が成立すれば、当事者の合意で手付金(代金の2割の範囲内)または代金の一部(代金の2割を超える部分)として取扱うことは可能ですが、結局のところ契約が成立しなかった本件では、その原因如何を問わず、当該金員は返還しなければならないこととなります。手付金については、その金額のみならず、手付金と評価されるためには受領時期も含め、どのように対応すべきか、重要事項説明や37条書面の交付とからめて考察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

## 遺産が未分割の場合の相続税の申告について

**Q** 今年の2月に父が亡くなり、現在、親族間で遺産分割の協議をしている最中ですが、難航しています。遺産が未分割の状態のまま相続税の申告期限が到来した場合、どのようにして申告を行うのでしょうか。

### 相続税の申告期限は10ヵ月以内

相続税は、相続の開始があったことを知った日の翌日から10ヵ月以内に申告書を提出しなければならないことになっています。例えば、2月1日に相続の開始があったことを知った場合には、12月1日までに申告書を税務署に提出する必要があります。

相続税については、相続財産の評価をしたうえで税額までの納税者自らが計算して申告しなければならないのですが、申告期限までに遺産の分割が終わらない場合もあります。その場合でも、民法で定める相続分の割合により相続財産などの金額を計算して申告しなければなりません。

その後、その財産の分割が行われ、実際に取得した財産の価格が民法に規定する相続分に従って計算した価格と異なる場合は、先に申告した税額より不足するときは修正申告書を提出して不足額を納税し、過大となるときは更正の請求をして還付を受けることができます。

### 各種の優遇措置の適用に要注意

また、相続税では各種の優遇措置が設けられていますが、申告期限までに遺産が未分割の場合には適用できないものがあります。被相続人が生前に居住していたり、貸し付けていたりした宅地を特定の条件を満たす相続人が取得した場合に、その宅地の評価額を減額できる小規模宅地等の課税価格の特例や、遺産を取得した者が被相続人の配偶者のときは一定の限度までは税額が軽減される配偶者の税額軽減などがこれにあたります。

ただし、小規模宅地等の特例については、申告期限から3年以内に対象となる宅地が分割された場合には適用を受けられません。その手続きとして、まず、財産が分割されていない理由や今後の分割の予定などを記載する分割見込書を当初の申告書に添付して提出します。その後、分割がなされ、小規模宅地等の特例を適用して計算した税額が、先に申告した税額を下回るようになった場合には、分割があったことを知った日の翌日から4ヵ月以内に更正の請求をしてその差額の還付を受けることができます。

さらに、申告期限から3年以内に分割できない場合であっても、その分割できない理由が、その相続に関して裁判や和解、調停、審判が起こされているなどやむを得ない事情がある場合には、税務署長の承認があるときに限り（承認申請書を所定の期限までに提出する必要があります）、判決が確定するなど分割ができることとなった日の翌日から4ヵ月以内に分割が終了すれば適用を受けられます。

また、同様の取扱いはい配偶者の税額軽減についても定められています。

これら小規模宅地等の特例や配偶者の税額軽減は、課税価格および税額を減少させる効果が大い規定ですので、遺産分割の協議を行うにあたっては、その期限について特に注意が必要です。

このほかに遺産が未分割の場合に適用できない制度としては、農地等の相続税の納税猶予や物納があります。ただし、これらの規定は先に述べた小規模宅地等の特例や配偶者の税額軽減とは異なり、後に遺産分割協議が調ったとしても適用は受けられないという違いがあります。

遺産分割そのものについては期限が定められているわけではありませんが、相続税の申告にあたっては、申告期限までにそれが終了しないと税の負担は重くなります。小規模宅地等の特例や配偶者の税額軽減は申告期限後でも適用が可能な場合がありますが、それでもいったんは過大な納税を強いられます。しかも、未分割の場合は被相続人の預貯金の払戻しもできないため、相続税の納税資金に窮することも考えられますので、遺産分割協議にあたっては申告期限に留意することが肝要です。





## 表題部の読み方⑤ 区分建物(マンション)〈下〉

区分建物の登記簿(表題部)を読むためのポイントとして、前回、「専有部分と敷地利用権の一体性の原則」「敷地利用権と敷地権の違い」について説明しました。今回はポイントの3つめ(最後)として、「敷地権付き区分建物に関する登記の効力」を取り上げます。

### 敷地権付き区分建物に関する登記の効力

下の登記事項証明書(イメージ)を見てください。区分建物のうち、区分建物に関する敷地権の登記がされている建物を「敷地権付き区分建物」といいます。土地や戸建て建物と異なり、敷地権付き区分建物(※1)については、その性質上、特有のある重要なルール(決まり)があります。

#### 【敷地権付き区分建物に関する「あるルール」】

敷地権付き区分建物についてされた所有権又は担保権(抵当権等)に係る権利に関する登記は、土地の敷地権についてされた登記としての効力を有する。

本来、土地と建物は別個の不動産ですから、(戸建ての)土地と建物を一括して売買した場合、両者の登記簿にそれぞれ所有権移転登記がされることは、周知のところかと思えます。ところが、敷地権付き区分建物については、上記ルールにより、「建物」の登記簿を通じて敷地権に関する権利関係が公示されることになります。

たとえば、当該建物について、売買を原因とする所有権移転登記がされた場合、当該登記は、建物の表題部の「敷地権の表示」欄に敷地権として記録された所有権についても売買を原因とする持分移転登記としての効力を有します。

したがって、敷地権である旨の登記がされている土地に、敷地権の移転の登記がされることはありません。ざっくりばらんにいえば、以後、土地の登記簿を

見る必要がなくなる(見ても意味がない)というわけです(※2)。

### 敷地権付き区分建物の登記簿を読むための3つのポイント

前々回、「なぜ建物の登記簿に土地の情報が記録されているのか?」と書きましたが、それは、前回お話した事情(土地の登記簿が膨大かつ複雑になる等)や今回お話したルールがあるためなのです。

繰り返しになりますが、敷地権付き区分建物の登記簿を読むのが苦手な方は、登記簿の構造(形式面)に慣れていただき、下記3点(理論面)について理解を深めていただければ幸いです。

- ①「専有部分と敷地利用権の一体性の原則」の意味
- ②「敷地利用権」と「敷地権」の違い
- ③「敷地権付き区分建物に関する登記の効力」の内容

※1 「敷地権化されたマンション」といった表現をする人もいます。

※2 以後、土地の登記簿は存在価値がなくなるかといえば、「NO」で、諸々の事情(物件の詳細な権利調査など)のため、土地の登記事項証明書を取得することもあります。

#### ●登記事項証明書(抄)の一例(権利部のイメージ)

##### <その1: 敷地権付き区分建物の専有部分>

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	所有権保存	平成9年7月21日 第11999号	原因 平成9年7月21日売買 所有者 ○○区○○一丁目5番6-302号 江戸川 蘭子

##### <その2: 敷地権の目的となった土地>

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
2	所有権移転	平成8年6月6日 第11111号	原因 平成8年6月6日売買 所有者 □□区□□二丁目2番2号 株式会社E Q地所
3	所有権敷地権	空白	建物の表示 ○○区○○一丁目 111番地1 一棟の建物の名称 クイーンヒルズ 平成9年7月14日登記

※表題部については、前々回または前回の図表をご参照ください。

# 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) ⑭

今回は「人がどうしてそのような行動をするのか」を分析する「行動分析学」(Behavior Analysis)の考え方を紹介することになります。これは心理学の一分野に属する研究領域です。

## 行動分析学—「結果」が次の「行動」に

普通に考えると、人は何らかの「原因」があって、その「結果」として何らかの「行動」をするはずで。この場合、あくまで「原因」が先であり、「結果」である「行動」は後に来るわけです。しかし、行動分析学では、ある「行動」の前に何があったのかという「原因」を考えるのではなく、その行動の「結果」が何を起こしたのか、次のどのような「行動」に結びつくのかを考えます。

次のような事例を想定しましょう。天楽不動産会社に勤める野村君は新入社員である田中君の指導をしています。野村君の役目は、田中君を早く一人前にすることです。田中君は真面目な性格で努力家なのですが、要領のよい方ではありません。そのため、仕事上のトラブルが起きるたびに、その対処に悩みこんでしまいます。野村君は、そんな田中君を温かく見守り、トラブルが生じるたびに相談に乗って解決策を一緒に考えてあげています。しかし、半年経っても1年経っても、田中君は独り立ちできません。

このような場合、私達は田中君が独り立ちできない「原因」を探ろうとします。そして、田中君の努力がまだ不足しているとか、営業に向いていないとかいう「原因」を究明して、その対応策を考えようと思います。ですが、行動分析学の立場からこの問題を分析すると、それとは違った光景になります。田中君はトラブルが生じると悩み、野村君に相談をして解決しようと思います。その結果、何れともあれトラブルは解消し、田中君は悩みから解放されます。すなわち、田中君から見ると、「悩む」→「相談する」→「悩みから解放される」という図式が成立しているのです。すなわち、田中君は「野村君に相談する」という行動を続ければ、「悩みから解放される」というメリットを享受できることになっているのです。ですから、田中君は自らこの図式を変えようとはしないでしょう。

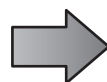
従って、田中君を独り立ちさせるには、この図式を断ち切る必要があります。そのためには、野村君は田中君から相談を受けても、必要最小限の助言をするのに止めるようにすべきでしょう。精神的な激励、助言はするにしても、悩みから解放されるため

には、田中君が自ら解決策を考えなければならない状況にすることが必要です。また、田中君が自力でトラブルを解決したら、大いに褒めてあげることもよいでしょう。これによって、田中君は「悩む」→「相談する」→「悩みから解放されない」ことになるので、「悩む」→「一人で解決に取り組む」→「(問題を解決して)褒められる」を選択するようになるでしょう。

最近では、日本の不動産価格が上昇傾向にあるため、海外の投資家が投資用不動産を探し求めています。ですが、今は物件の取得競争が厳しく、なかなか採算に合うような物件を買うことができません。すなわち、「日本の不動産に投資したい」→「物件を探す」→「良い物件が見つからない」という図式になっているわけです。このため、海外投資家から、「日本の不動産市場は不透明だ」とか「クラブディール(仲間同士の取引)が中心で排他的だ」といった批判が生じています。

これについて、ある海外の投資家が、「日本市場に対する批判に反論するのは簡単だ。日本市場に批判的な海外投資家に1回でもいいから購入の機会を与えればよい」と言っていました。確かに、「日本の不動産に投資したい」→「物件を探す」→「稀にはあるが、物件を購入できる」というように変わると、買えない原因を探すという思考パターンからは脱するかもしれません。特に、人は何回かに一回はうまくいくようなものにのめり込む傾向があります。ギャンブルがその典型例です。不動産投資はギャンブルではありませんが、「稀に物件を購入できる」という状況は、海外投資家の資金を日本に呼び込むためには有効かもしれません。

Aさんに相談すれば、  
悩みから解放される。



Aさんに相談しても、  
解決はしてくれない。  
自分で解決して  
評価してもらおう。





# 「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の知識

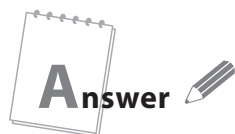
## 容積率調査のポイントと取引上の留意点②

千葉 喬



容積率は建ぺい率と異なり、建物の敷地に接する前面道路の幅員により建物の規模や形態に大きな影響を及ぼすものと理解していますが、特に容積率の算定にあたり前面道路の考え方で幅員の算定が難しい事例があります。

たとえば、2項道路・特定道路による容積率緩和のための幅員加算、その他、特例的な容積率の緩和についての算定方法や取引上の留意点について教えてください。

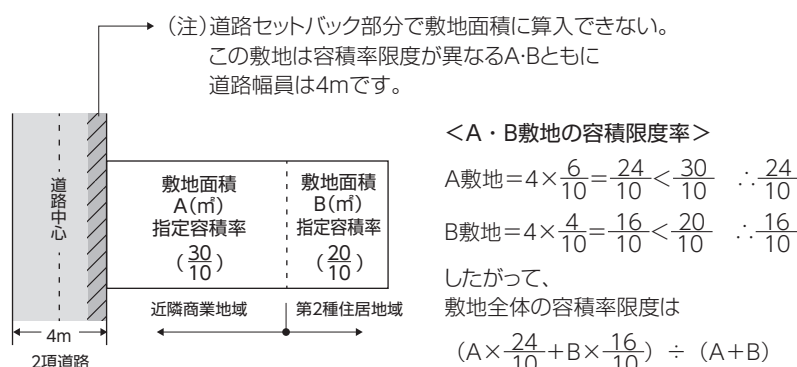


### 1. 2項道路関係の幅員と容積率算定

前面道路の条件による幅員の算定が難しい事例として、4m未満の道で特定行政庁が指定したものは道路とみなす、いわゆる「2項道路」「みなし道路」と呼称されている道路は、その境界線の取り方が違うため容積率の算定に注意しなければなりません。

すなわち道路のセットバック部分は敷地面積対象から除外され、前面道路幅員4mとみなされて計算されます(図表1参照)。さらに当該敷地が容積率の異なる2以上の地域にわたる場合には、敷地の過半地域の制限ではなく、それぞれの地域にかかる制限の合計になります(「加重平均方式」による容積率制限という)。

図表1●2項道路の幅員と容積率算定



### 2. 特定道路の前面道路幅員緩和(割増加算)

敷地の前面道路幅員が6m以上12m未満で、その前面道路が幅員15m以上の道路(「特定道路」という)に70m以内で接する場合には、特定道路からの距離に応じて一定の数値を加えて求めた容積率の制限で、指定容積率の数値との比較を行うことができます。

この場合、容積率算定に用いられる前面道路幅員加算Aは次の算式で求めることができます。なお、算式のBは前面道路の幅員で、Lは特定道路からの距離です。

$$A = \frac{(12 - B) \times (70 - L)}{70}$$

この算式で具体例の敷地の容積率の限度を求めます(図表2参照)。

### 3. 特例的な容積率の緩和

この事例として、建物の敷地が計画道路に接している場合や敷地内に計画道路がある場合は、特定行政庁が交通上など支障がないと認めて建築審査会の同意を得て許可した場合は、これを前面道路とみなして、容積率の限度を計算することができます。

ただし、敷地に計画道路がかかる部分の面積は敷地面積から除外し、容積率は指定容積率の範囲内で算定するので、必ずしも容積率の緩和とならないこともあるので取引実務に際して留意することです。

図表2●特定道路に接続する敷地の容積率緩和

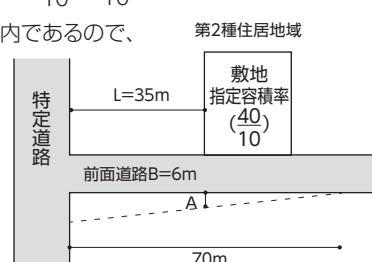
容積率算定の前面道路幅員=6+A

$$A = \frac{(12 - 6) \times (70 - 35)}{70} = 3m$$

$$\text{容積限度率} = (6 + 3) \times \frac{4}{10} = \frac{36}{10}$$

指定容積率  $\frac{40}{10}$  以内であるので、

$\frac{36}{10}$  がこの敷地の  
容積率限度と  
なります。





# 追加投資を繰り返す建物の 積算価格①

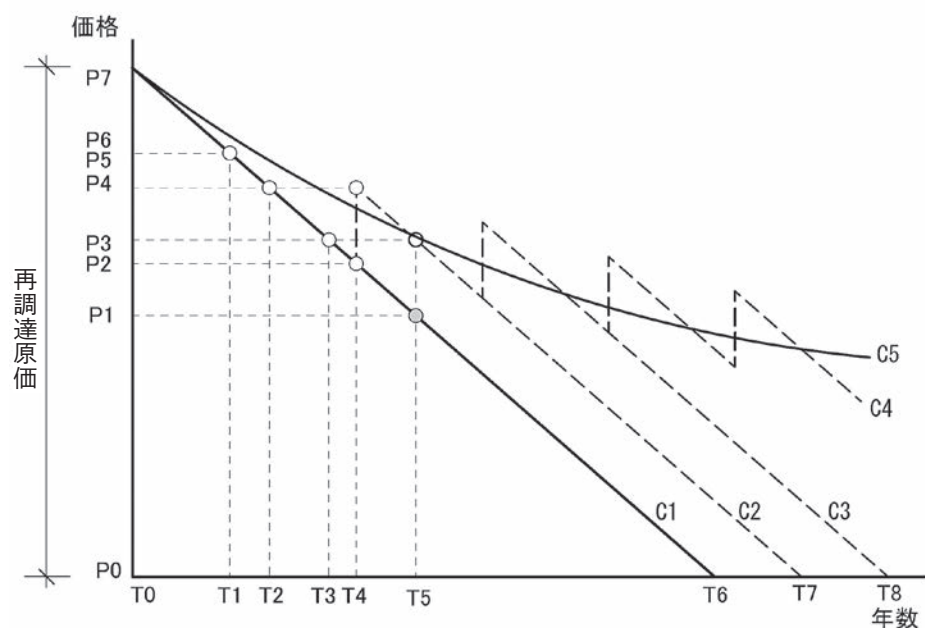
明海大学不動産学部教授 中城 康彦

## 多様な追加投資を最大限、 詳細に反映することが基本

前々号、前号と2回にわたり、建物に対する追加投資をどのように価格評価に反映するかについて考えてきました。その結果、少しずつ評価方法が緻密になってきました。しかし、根幹的な問題として、異なる耐用年数の多様な材料で構成されている建物について、1本の直線で示すことが本当に妥当であるのか、という疑問があります。

建物が効用を維持するためには、耐用年数を迎えた部位・材料について、これを取り換え(更新)、場合によってはより性能の高いものに入れ替え(改修)ながら、建物全体を使い続けることが一般的です。

図1●コストアプローチによる建物価格



コストアプローチで価格を求めるのであれば、更新、改修はもとより、このいずれにも該当しない、より簡易な修繕等を含め、多様な追加投資についてこれを最大限、詳細に反映することが基本といえます。今号と次号では、追加投資を繰り返す場合の建物価格について考えます。

## 追加投資を繰り返す場合の 価格線のイメージ

図1で、基本の価格線C1について、時点T4において追加投資を行うことによって、価格がP2からP4に上昇するとともに、建物の価格線はこの時点でC1からC2に移行します。同様に追加投資を繰り返すと価格線はC4になります。

建物に対する追加投資をより小刻みに行うとすると、価格線は鋸状の価格線C4をベースに、より滑らかな価格線で示すことができます。価格線C5はこれを示しています。つまり、恒常的に修繕等の追加投資を繰り返す建物の価格線はC5のとおりイメージできます。

ここで重要なことは、建物それ自体は直線的(定額法)に減価する性質を持つと考えとしても、修繕を繰り返す場合、結果的に建物の価格線は曲線的に減価することとなります。つまり、価格線は、新築時から時間の経過に伴って徐々に勾配を緩やかにしながら下がっていく(定率法的なものとなります。(次号に続く)

## 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/>





# 各地で不動産フェア・無料街頭相談等を開催

このページでは、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ます。今号は、各地で開催された不動産フェア・無料街頭相談等について報告します。

## 滋賀県宅建協会

滋賀県宅建協会は9月23日に、滋賀県彦根市のショッピングセンターで不動産フェアを開催しました。弁護士による無料相談や役員による住まいの相談コーナーだけでなく、琵琶湖のよし(アシ)と風船で作るよし笛工作などのブースや、漫才師かつみ・さゆり両氏、プロバスケットリーグの滋賀レイクスターズのキッズチア、よし笛演奏などのイベントもあり、多くの方が来場されました。



かつみ・さゆり両氏と協会役員とのトークショー

## 山口県宅建協会

山口県宅建協会は毎年9月23日の不動産の日に合わせて、県下8支部でさまざまな不動産フェアを開催しています。周南支部では周南市文化会館で「不動産フェア・宅建芸術祭(アンデパンダンVI)」として、地元で文化芸術活動をされている11名の芸術家と、その生徒さんの合同作品展を行いました。来場者は3日間で1,000人を超える盛況ぶりでした。

宅建芸術祭を開催



## 石川県宅建協会

石川県宅建協会は10月13日、JR小松駅前で「どんどん祭り」協賛の不動産フェアを開催しました。不動産フェアでは、不動産無料相談等を行う住まいの相談会や、子供たちのためのゲームコーナーやエコ体験をめぐるスタンプラリーを実施しました。相談会では、時勢を反映してか、昨年11月に開店した全宅住宅ローン北陸支店から担当者を招いて設けた住宅ローン相談が大盛況でした。

住宅ローン相談



## 佐賀県宅建協会

佐賀県宅建協会は今年も9月23日に、県内6カ所の会場で不動産フェアを開催しました。ハトマークの宅建協会をアピールするイベントとして年々浸透していますが、各会場では不動産に関する相談はもちろん、献血活動、チャリティバザー、お菓子や風船の提供、アンケート協力者への福引抽選会などが行われ、連休の最終日を賑やかに飾りました。



チャリティバザー



アンケート&福引抽選

## 兵庫県宅建協会

兵庫県宅建協会但馬支部は9月29日に、北但地区と南但地区の2会場で不動産フェアを開催しました。折り込みチラシを見て不動産相談に来たという方も多く、会場は盛況でした。また、フェアでは物件の展示も行われました。地方の景気はまだ回復には至りませんが、但馬支部のこのような活動が、将来的に

地域住民の信頼獲得に繋がることを期待しつつ今年のフェアを終了しました。



会場の様子



ゲームコーナー入口で



## 1 実務の基礎の再確認に 不動産キャリアパーソン受講申込み好評受付中!

不動産キャリアパーソンは、不動産取引実務の基礎知識修得を目的とした通信教育資格講座です。修了試験に合格された宅建業従事者の方は、全宅連への資格登録により「不動産キャリアパーソン」資格登録証が発行されます。

### ■学習内容

宅地建物取引主任者資格試験の内容と異なり、「実務」に関する以下の基礎知識を、取引の流れに沿って体系的に学習いただけます。

- ①従業者としての大切な心構え（顧客対応、トラブル事例、宅建業法）
- ②物件調査・価格査定
- ③不動産広告
- ④資金計画（資金計画、住宅ローン）
- ⑤契約の基本（売買契約、賃貸借契約）
- ⑥その他知識（賃貸管理、建築、リフォーム、関係法令）

### ■修了試験受験者の声（抜粋）

・通常業務に即して、知識として活用できる内容が多かつ

た。今後も使用していこうと思った。

・業務経歴は長いが、ごく狭い範囲でしか実務をしていないため参考になった。

・実務書の手順書として役立てたい。

・内容が多岐に渡り、現場でこれだけの指導をするのは5～10年かかりそうなので参考になった。

### ■受講料

- ①都道府県宅建協会会員およびその従業者…8,400円(税込)
- ②その他…1万2,600円(税込)

### ■お申込み方法

- ①全宅連ホームページからインターネット申込み
- ②所属宅建協会への書面申込み

URL <http://www.zentak.or.jp/public/training/career/index.html>



## 2 「大規模災害時における住まい確保 方策に関する研究会」開催

頻発する自然災害時における被災者や要生活支援者への住まいの確保は重要な課題であり、地域貢献の観点からも宅建業者の積極的な協力が求められるところです。このような状況から、全宅連不動産総合研究所（田中武弘所長）は9月20日に第1回「大規模災害時における住まい確保方策に関する研究会」を開催しました。



研究会の様子

に関する研究会」を開催しました。

この研究会は、平成24年度に引き続き、大規模災害時における被災

者等の住まい確保について、東日本大震災における宅建協会および会員の取組み実績、住宅要配慮者への住まい確保のための課題について調査研究を行うものです。座長には佐藤貴美弁護士、副座長には消費者団体の代表として土田あつ子主任研究員が就任し、全宅連の市川三千雄専務理事、全宅保証の見勢本浩一専務理事が委員となっています。

第1回の研究会では、まず東日本大震災後における住まい確保の状況について確認した後、応急借上住宅の明渡し時の原状回復などについて、活発な意見交換が行われました。また、国土交通省と内閣府がオブザーバーとして出席し、国の施策等についての説明がありました。

今後は、地域防災・減災の観点から、各宅建協会や宅建業者が事前に取組むべき事項やその方策について、先行事例の収集、分析などを踏まえてとりまとめを行う予定です。

## 3 市川専務理事が明海大学で 不動産キャリアデザインの講義

全宅連の市川三千雄専務理事が明海大学不動産学部で、「不動産キャリアデザイン」についての講義を行いました。

不動産キャリアデザインは、大学で学んだ知識を実務でどのように活かしていくかを意識付けていく目的で、不動産業に携わる方々を講師に招き、不動産業を取巻くさまざまな社会状況や不動産業の動向、業界が求める人材などについて学ぶ授業です。



講義の様子



講師の市川専務理事

市川専務は、これからの住宅事情や地域不動産業者のあり方、全宅連の方向性等について解説し、学生のみなさんからの質問も多く、充実した講義となりました。





# 中古住宅の検討にあたって 消費者は何を知りたいか？

リクルート住まい研究所 主任研究員 矢部 智仁

リクルート住まい研究所は2013年3月に「不動産仲介の提供価値に関する調査」として、すでに不動産会社と接触をしている中古住宅の検討者、不動産仲介会社を通じて住宅を購入した購入者に対する調査を行いました。今回は、その結果から単純に住宅選びにおける重視条件を聞いた質問の回答結果と、お金を払ってでも不動産会社から提供されたい情報のサービスを聞いた質問への回答結果の比較から考えられることを紹介します。

## 1 住宅を選ぶ際の重視条件

「あなたは、住宅選びの際には、どのような条件を重視していますか(いましたか)」(単一回答)を尋ねると、その重視度の上位は、①物件価格、②日当たりの良さ、③間取りプランの良さ、④建物の広さ(専有面積)、となっていて、それに次いで築年数、地域の治安がいい、耐震性、建物の状態(劣化状況)、見えない個所に隠れた瑕疵がない、といった選択肢が重視されています。

## 2 対価を支払ってでも手に入れたい情報

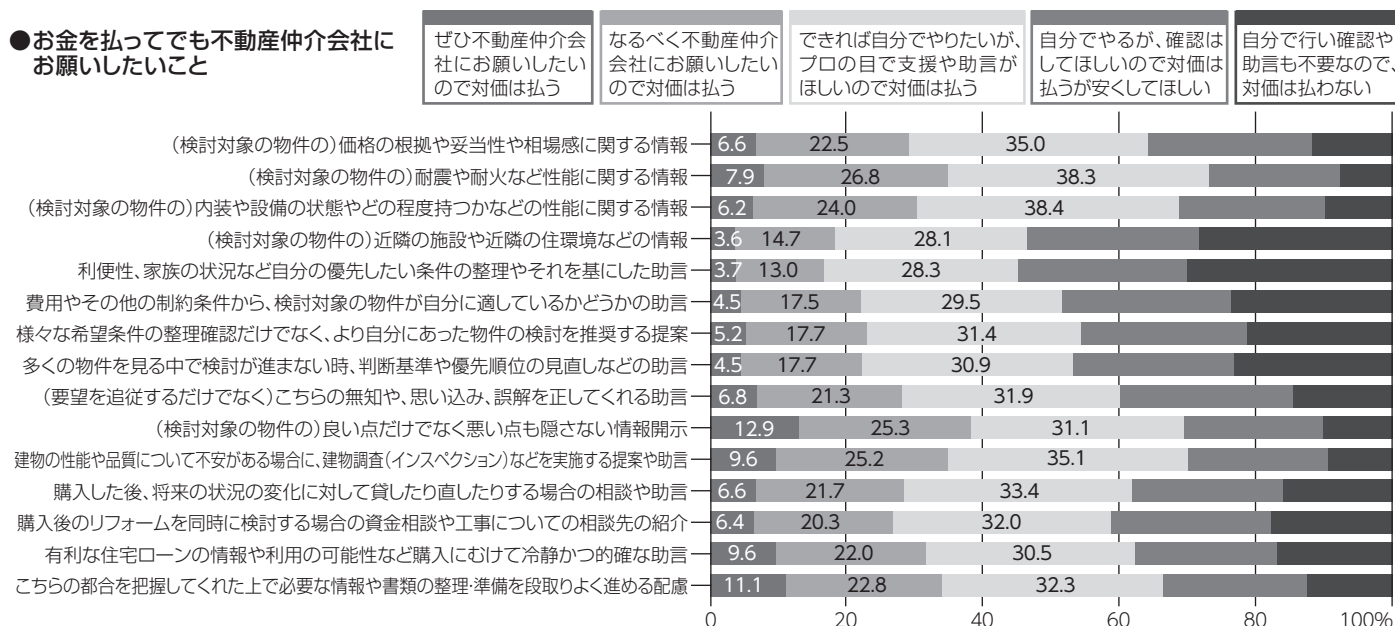
別の質問で「もし提供されたサービスに応じて手数料を支払うことができるとしたら、あなたは、どの項目についてならばお金を払ってでも不動産仲介会社にお願ひしたいと思いますか」(単一回答)という問いを、「ぜひ不動産仲介会社にお願ひしたいの

で対価は払う」「なるべく不動産仲介会社にお願ひしたいので対価は払う」「できれば自分でやりたいが、プロの目で支援や助言がほしいので対価は払う」「自分でやるが、確認はしてほしいので対価は払うが安くしてほしい」「自分で行い確認や助言も不要なので、対価は払わない」とう段階で尋ねてみました(下図)。

その結果、ぜひお願ひしたいので払う、なるべくお願ひしたいので払う、プロの目や助言がほしいので払う、という回答が高かった項目は、①耐震や耐火など性能に関する情報、②内装や設備の状態やどの程度持つかなどの性能に関する情報、③価格の根拠や妥当性や相場感に関する情報という建物に関する詳細情報について、さらに検討対象の良い点だけでなく悪い点も隠さない情報開示や建物の性能や品質について不安がある場合に、建物調査(インスペクション)などを実施する提案や助言を行う、という消費者の立場に立った情報提供姿勢に払うという回答が上位にきています。

この2つの問いの比較から考えるべきことは、不動産事業者は、消費者が提示する価格やプランといった重視条件に単純に応えるだけでよいのか、ということです。「プロとしての情報収集をお願ひしたいので対価を払ってでも得たい」という消費者の判断は、「実は本当はそちらが優先的にほしい情報なのですよ」というメッセージなのではないでしょうか。消費者が真に求める情報提供の実現のために、不動産事業者は、より多くの努力をすべきだと考えます。

### ●お金を払ってでも不動産仲介会社にお願ひしたいこと





# お店とお客様という 関係を知る

屋外広告士 高橋 芳文

「あなたの店舗が他人からどう思われているか」について真剣に考えたことはありますか？ 実はこれ、商売に一生懸命なあまりに、見落としがちな盲点だったりするのです。

## 「ジョハリの窓」で店舗を見てみると…

心理学でいう「ジョハリの窓」に当てはめ、お店という存在をいろいろな立場からみると、それぞれ見え方が違い、お店とお客様という関係の中に、いろいろな壁が存在することがわかります。ジョハリの窓とは、自分をどのように見せ、隠すのかを知り、人とのコミュニケーションを円滑にするために考えられたモデルです。

自己には、(A)開放され、自分はもちろん、周囲の人もわかっている自己、(B)自分はわかっているが周囲の人はわかっている自己、(C)自分はわかっているが周囲の人はわかっている自己、(D)自分でもわからず、周囲の人もわかっている自己、があるといわれています。

自分の店舗を、これらのそれぞれの窓の部分に当てはめて考えていくと、客観的な分析ができます(表参照)。

その上で、店舗の入りやすさ、店舗の雰囲気、サービスの質、従業員の態度などにおいて、通行人、従業員、一見客、なじみ客の視点で「どう見られているのか」をじっくりと考えることをおすすめします。

- ①通行人は、貴店をどう見ているか？
- ②一見客は、貴店をどう見ているか？
- ③なじみ客は、貴店をどう見ているか？
- ④従業員は、自店をどう見ているか？



【このような人たちから自店がどう見られているか】

### ●商売の窓(ジョハリの窓参考)

商売の窓		経営者自身が	
		知っている	知らない
お客様や スタッフの人が	知っている	A 開放された窓(情報を出す、拾う)	B 盲目の窓(思い込み、こだわりなど)
	知らない	C 隠された窓(秘密、秘訣など)	D 未知の窓(経営者自身の可能性)

Bの「自分はわかっているが、周囲の人はわかっている自己」、この盲目の窓に気付き、課題が具体的にになれば、あとは改善していくだけです。

同時に、不動産を扱う店舗の経営者やスタッフにとっては、当たり前のことだけれども、お客様にとっては、未知で不安だと思われることを考えてみてください。その課題を最低10個見つけて対処していくことができれば、店舗サービスで競合他社と差別化できることは、まちがいありません。

## 消費成熟社会は差別化された店だけが 生き残る

なぜ、差別化が必要なのでしょう？ 今の日本経済は、誰もが感じるとおり「衰退期」で、いろいろな商売が発想を変えなければならぬ時期にきています。

また、衰退期というのは消費成熟社会とも言い換えられて、「競争」の時代から「共生」の時代への変化の時期でもあり、商売は顧客やクライアントの共感を得ることができなければより厳しくなるのです。この「共感」を得るという発想が、これからの時代、より重要になってきます。

あなたの店舗でお客様から「共感」を得られることは何か？  
ここでもう一度、店舗とお客様の関係を見直してみましょう。



## 25年度 消費者セミナー開催

## 全宅連 presents クロノス住宅セミナーvol.2

## 住宅選びの新時代到来

—リフォーム・リノベーションの新潮流—

**全** 宅連・全宅保証は、一般消費者の方々に不動産の取引等に関する理解を深めていただくことを目的として、9月23日(不動産の日)に愛知県名古屋市のミッドランドホールで消費者セミナーを開催しました。

今回のセミナーは昨年同様、スポーツジャーナリストの中西哲生さんとフリーアナウンサーの高橋万里恵さんの司会で進行し、2部構成で行われました。

冒頭、主催者を代表して伊藤博会長から、ハトマークの意味・意義や同セミナーの主旨についての説明があり、「このセミナーが、住宅を選ぶ際の参考となることを期待し、そのサポートをハトマークの会員業者がお手伝いできると思う」と述べました。

会場入口に並べられた公益事業を紹介するパネル。



開場前には入場者の列ができました。



伊藤会長が挨拶。



今年も昨年に引き続き、中西さんと高橋さんの司会で進行しました。



第1部、建築家・杉浦さんの講演。



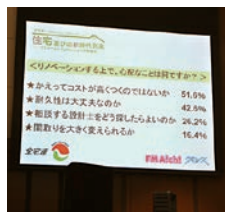
女優の菊川さん登場！  
会場は大喜び。



パネルディスカッション。左から、高橋さん、中西さん、菊川さん、杉浦さん、市川専務理事。



パネルディスカッションでは、菊川さんは「現在の住まいで気に入っているところは、西日が当たる部屋でのんびりと過ごせる空間」と述べられ、杉浦さんは自身の経験を踏まえ「家は家族とともに成長する。作った時がピークでなく、柔軟な遊びがないと楽しくない」と発言されました。



会場に映し出された大画面。



最後にジャンケン大会が行われ、ジャンケン勝利者に司会者・ゲストからプレゼントが贈られました。



1983年10月4日、東京都世田谷区生まれ、成蹊大学文学部卒。大学在学中にテレビ番組で女子大生キャスターとして出演し、卒業後もいくつかの番組でアナウンサー、キャスターを務める。2011年からクロノス(TOKYO-FMほかJFN各局)のMCを続けている。特技は、ヨガ、ゴルフ、テニス、水泳。

フリーアナウンサー

高橋 万里恵 さん

## 自分の中で、住居の比重が大きいことに気づきました

9月に開催された全宅連・全宅保証の消費者セミナーで、トークの司会を務めていただいた高橋万里恵さんに、日々のこと、住まいのこと、将来のことなどについてお聞きました。

— ラジオ番組「クロノス」は平日早朝からですが、体調管理の面で気をつけていることは？

体調管理についてはあまり心掛けていないというか、逆に我慢しないのがいいと思っています。食べたいときに食べ、眠りたいときに眠り、心を元気にしています。だから、マイクに向かったときにストレスなく話せるように思います。でも、10月4日に30歳になったので、食べ過ぎには気をつけるよう、ほんの少し心掛けています(笑)。

— 2年連続でセミナーの司会をしていただきました。その結果、家に対する考え方等は変化しましたか？

私は生まれてから30年間ずっと同じ家に住んでいて、住み替えたことがありません。それも、4世帯・計12人家族で暮らしています。だから、自分がこういう家に住みたいというようなことは、あまり考えたことがありませんでした。でも、今回のセミナーを通じて、住みたい家で何がしたいのかが重要なことを知り、そのイメージが明確になりました。私自身は家族団らんを大事にしたいので、みんなが集ることができる空間があって、そこからキッチンや庭も見え、部屋には窓が多い家が好きです。

今の住まいも家族が集まるリビングがあり、そこから庭が見え、季節の花が楽しめます。この季節だと、キンモクセイがきれいですね。自分の部屋にはロフトがあり、夜、上の窓を開けて、ロフトで寝転んで本を読むのが最高です。特に秋の夜長は時間を忘れます。

— 住み替えたことがないということは、不動産業者とかかわったこともないということでしょうか？

そんなことはありません。この前、一緒に住んでいた従妹が一人暮らしを始めるので、一緒に不動産店へついていき、お部屋探しを手伝いました。すごい数の間取り図を見せていただきましたが、間取り図だけでは実際の家はなかなかイメージすることはできませんでした。ところが、いくつか見学してみると、まさしくぴったりとはまるような住まいを見つけることができ、従妹は「運命の物件に出会った」と言って喜んでいました。

地元の不動産店で、街のことにすごく詳しい方が担当でした。「この街にはこんな歴史があった」「実は昔はこういうところだった」とかを教えていただき、新鮮で勉強になりました。自分の中で、住居というものの比重が大きいにあらためて気づきました。従妹は、店構えがきれいで、写真もいっぱい貼ってあって、オープンな感じがして入りやすかったから、その店を選んだと言っていました。

— これからの目標は？

現在の仕事、伝えていく仕事を続けていきたいですね。今、東日本大震災の被災地取材する仕事が多いのですが、何年後かに「こんなに復興しました」と伝えられるまで携わりたいと思っています。



# 借地借家法について考える —借地編—

中央大学法科大学院教授・弁護士 升田 純

平成になって借地借家法が施行され、その後、何度かの改正があったということは、この制度が多くの個人、法人にとって日常生活上や経済活動上で、いかに重要な問題であるかということを意味しています。借地借家法について、借地編・借家編として3回にわたって勉強しましょう。



## I 借地とは？

日常の用語として、土地の賃貸借が「借地」と呼ばれることが多いですが、法律上の「借地」は、もっと狭い意味で使用されています。借地は、建物の所有を目的とした地上権または土地の賃借権のことです(借地借家法2条1号)。実際には、地上権が利用されることは稀であり、大半が賃借権です。

借地権を設定する契約が借地契約、借地権設定契約と呼ばれています。

土地の賃貸借は、建物の所有を目的とする場合だけでなく、物置き場、資材置き場、駐車場、仮設の建物・設備の設置場所、ゴルフ場等の目的で利用されていますが、構築される設備が建物で、しかも建物の所有を目的とするものでない限りは借地には当たりません。なお、土地に建物を建築する場合であっても、建物の所有を目的とするかは、土地の利用の主たる目的が建物所有であるかどうかで判断されることになっています。

## II 借地契約とは？

借地契約は、土地の賃貸借の一部になりますから、民法の賃貸借の規定(民法601条)の適用を受けますが、そのほかに、借地借家法の適用を受けます。なお、借地借家法は、平成4年8月1日から施行されたものであり、その前に締結された借地契約については、現在でも、借地法、建物保護二関スル法律

(建物保護法)の適用を受けています。

借地借家法は、基本的には借地権者を保護する規定を設けているものであり、この規定に反する契約の内容はその範囲で無効となります(借地借家法9条、16条、21条)。もともと、契約の一部が無効となるといっても、空白になるわけではなく、借地借家法の関係規定が適用されます。

## III 借地借家法とは？

借地借家法においては、借地権者の保護のため(これは、ひいては借地上の建物の保護につながるものです)、いくつかの規定を設けています。

### 1. 存続期間

まず、第一には、借地権の存続期間を保護するための規定があります。借地契約上、借地権の存続期間を定めることがで

きますが、最短は30年です。30年より長期の特約は有効ですが、短い特約は30年のものとなります(借地借家法3条)。なお、存続期間の定めをしなかった場合には、30年になります。

## 2.更新の保障と正当事由(立退き)

第二に、期間が満了した場合、更新が保障されています。期間が満了する場合、当事者間で合意による更新をすることが可能ですが(もっとも、借地借家法上の更新に関する規定を損なうような合意は無効とされる可能性が高いでしょう)、合意がまとまらなかった場合には、借地権者のために更新が保障されています。

更新の保障のうち、更新期間については、最短の期間の保障があり、最初の更新は20年間、その後の更新は10年間です(借地借家法4条)。これらの期間よりも短期の期間を合意しても無効になりますが(最短の期間の保障に戻ります)、長期の合意をすることは自由です。

借地権者からの更新を確保する方法も認められています。借地権者は、借地の存続期間が満了する際、建物がある場合には、更新請求をすることができ、この場合、借地権設定者が遅滞なく異議を述べなければ、従前と同一の内容で契約を更新したものとされます(借地借家法5条1項)。なお、借地権設定者の異議が認められるためには、後に紹介する正当の事由(正当事由と略称されることが多い)を備えていることが必要です。

仮に借地権者が更新請求をしなかったとしても、存続期間が満了した後、建物があり、借地の使用を継続する場合にも、借地権者が遅滞なく異議を述べなければ、従前と同一の内容で契約を更新したものとされます(借地借家法5条2項)。

不動産取引の実務において話題になることが多い正当事由ですが、借地権者(転借地権者を含みます)が土地の使用を必要とする事情、借地に関する従前の経過および土地の利用状況並びに借地権者が土地の明渡しの条件として、または土地の明渡しと引換えに借地権者に対して財産上の給付をする旨の申出をした場合におけるその申出を考慮して、正当事由があるかを判断することになっています(借地借家法6条。なお、この規定の解釈は、従前の借地法の時代における判例と同様な考え方に立って立法化されたと説明されていますから、従来の判断と同様です)。

具体的な事案で正当事由の有無を判断することは、正当事由が抽象的で裁量の広い判断が必要であり、多様な諸事情を考慮して判断することは相当に困難であり、実際に訴訟になった場合、その予測をすることは困難ですし、裁判所の判断もまちまちになりがちです。借地関係を終了させようとする借地権設定者(借地の所有者)側としては、より確実に正当事由を認めさせるため、前記の財産上の給付として立退料を提供する方法がとられることが多くあります。もっとも、立退料の額

をめぐる争われることも多いのですが…。

## 3.対抗要件

第三は、簡便に対抗要件の取得が認められています。借地契約を締結し、借地に建物を建築しても、借地が売買された場合、借地権者は借地権を新所有者に対抗することができないのが原則です。借地権者を保護するためには、借地権につき対抗力を備えておくことが必要であり、民法上、その方法が定められています(民法605条所定の借地権の登記です)、實際上ほとんど利用されてこなかったものです(この登記をするためには、借地契約の双方が合意することが必要ですが、地主の同意が得られなかったのです)。建物保護法は、このような事態に備え、借地権者が容易に対抗要件を取得する方法を認めるために制定されたものであり、現在の借地借家法に引き継がれていますが、借地上の建物の所有登記を対抗要件と認めたものです(借地借家法10条1項)。

借地上の建物の登記は、建物の所有者である借地権者が単独で申請することができるものですから、簡単に対抗力を得ることができるのですが、借地権者と建物の所有者、所有登記の名義人が異なる場合には、特段の事情のない限り、対抗力が得られないことに注意が必要です。

借地借家法における借地権者の保護を図るための主要な規定は、以上のようなものですが、ほかにも、建物の再築をする場合の借地権の期間の延長(借地借家法7条)、借地契約が更新された後の建物が滅失した場合における解約(同法8条)、地代等増減額請求権(同法11条。なお、この規定は、借地権設定者に増額請求権を、借地権者に減額請求権を認めるものであり、実際に利用されることが多い権利であり、調停、訴訟の場で争われることが多いものです)、借地権設定者の先取特権(同法12条)、建物買取請求権(同法13条、14条)、自己借地権(同法15条)、借地条件の変更等(同法17条ないし20条)、定期借地権等(同法22条ないし25条)が定められています。これらの規定のうち、実際に話題になることが多いいくつかの規定の概要を紹介しておきます。

## 4.定期借地権

まず、定期借地権については、定借マンションなどで話題になっていますが、これは、借地借家法22条の定期借地権のことです。これは、存続期間を50年以上として借地権を設定し、契約の更新、建物の築造による存続期間の延長がなく、建物の買取請求をしない借地権のことであり、これらの特約を公正証書による等、書面によってすることが必要です(借地借家法22条)。この場合には、存続期間の満了とともに、借地権が消滅することになり(借地契約は終了します)、借地権者は借地上の建物を収去して土地を明渡すこととなります。借地上



の建物は、マンションに限りませんし、存続期間は50年以上であればよく、法律上の上限はありません。

二番目の定期借地権は、事業用定期借地権と呼ばれるもので、借地借家法23条が定めています。専ら事業の用に供する建物（居住の用に供されるものを除きます）の所有を目的とし、かつ、存続期間を30年以上50年未満とし、契約の更新、建物の築造による存続期間の延長がなく、建物の買取請求をしない借地権の場合（借地借家法23条1項）と、専ら事業の用に供する建物の所有を目的とし、かつ、存続期間を10年以上30年未満とする借地権の場合（同条2項）があり、いずれの場合にも、公正証書によって借地契約を締結することが必要です（同条3項）。この借地権についても、存続期間の満了とともに借地権が消滅し、借地権者は借地を明渡す義務を負います。

三番目の定期借地権は、前記の各定期借地権とやや類型の異なるものであり、借地権を設定し、借地権を消滅させるため、設定後30年以上を経過した日に借地権の目的である土地の上の建物を借地権設定者に相当の対価で譲渡する特約を定める借地権のことで（借地借家法24条1項）。この定期借地権においては、存続期間の満了により借地権が消滅するというものではなく、借地上の建物を借地権設定者に譲渡することにより（権利者と義務者が同一になり、混同の法理により消滅することになります）、借地関係を終了させるものです。

三種類の定期借地権は、正当事由による更新の保障のある通常の借地と大きく異なる制度であり、借地契約の当事者のそれぞれの需要に応じて利用することを検討することができますが、予定した効果を確実に発生させるためには、借地契約に必要な特約を定め、借地借家法上要求される書面等の手続を遵守することが重要です。

## 5. 一時使用目的の借地権

定期借地権以外にも、不動産取引において重要な借地契約として、一時使用目的の借地権があります。これは、臨時設備の設置その他一時使用の目的のために借地権を設定したことが明らかな場合には、前記の存続期間、更新等に関する規定の適用を受けないものです（借地借家法25条）。一時使用目的の借地権は、建物の所有を目的とするものですが、そのうち、一時使用の目的のために設定されることが明らかな借地権のことで（借地借家法25条）。

実際に一時使用目的の借地権設定契約を締結する場合には、契約書の名称、存続期間（1、2年程度）、短期間の借地である必要性・事情、建築する建物が簡易なものであること、建物の用途が一時的なものであること、更新をしないこと等を明記した契約書を作成することが重要です。この場合、合意による更新を妨げるものではありませんが、これが繰り返された場合には、一時使用目的が後日否定される可能性が高まります。

## IV 最近の判例から学ぶ

借地をめぐる判例は従来、多数公表されていますが（バブル経済の膨張、崩壊の時期には多数の判例が公表されましたが、それだけトラブルが多かったということでしょう）、近年は少なくなっています。近年公表された判例のうち2件を紹介します。

### <事案の概要>

最初の判例は、借地契約において借地権者が銀行から融資を受けるため、建物に根抵当権を設定したのですが、その際、借地契約が解除されたりすると、根抵当権の実質的な価値が大きく減少することから、借地権設定者（借地の所有者）に消滅等を来す場合には銀行に通知するなどの内容の念書を作成、交付させ、後日、銀行が借地権設定者に念書違反に基づく損害賠償責任を追及した事件です。

### <解説>

具体的には、Y1有限会社（代表者はY2）は、土地の所有者であるY2、Y3から建物所有を目的として賃借し、スーパーマーケット事業の用に供するため本件各土地をA株式会社に転貸し、Aは、本件各土地上に建物を建築し、平成14年7月、銀行業を営むX株式会社のために極度額5,000万円の根抵当権を設定したのですが、その設定に先立ち、Xの求めにより、Y1、Y2、Y3においてAがXに根抵当権を設定することを承諾する、Aの地代不払い、無断転貸など借地権の消滅もしくは変更を来すようなおそれのある事実が生じた場合または生じるおそれのある場合には、Y1らはXに通知するとともに、借地権の保全に努める旨の念書を作成し（Y1らは念書の作成につき対価を受領したことはなかった）、Xに交付したものです。

その後、Aが平成17年12月に民事再生手続開始決定を受け、平成18年1月以降の地代の支払を怠ったため、Y1はAに対して転貸借契約を解除し、建物の収去、土地の明渡しを請求する訴訟を提起したのですが、Xはこの訴訟を知ったものの、補助参加をすることなく、Y1の勝訴判決が出され、確定し、同判決に基づき本件建物が収去されたため、XがY1らに対して本件念書所定の借地権の保全に努める義務違反を主張し、債務不履行等に基づき損害賠償を請求したのに対し、Y1らが反訴として不当訴訟を主張し、不法行為に基づき損害賠償を請求したものです。

この事件では、念書に法的な拘束力があるのか、念書違反により損害賠償責任が認められるのかが主として問題になったのですが、従来は、前者の問題については否定する地裁の判決がありましたし、念書を作成した地主は比較的気軽に作成したとの事情があるし（加えて、長期にわたって継続する借地関係において長期にわたる念書の効力を認めることも重大な問題があります）、この交付を求めた金融機関も自分で債権管理をすべきであるのに、地主にその責任を転嫁するもの

であり(この事件の銀行も債権管理の自己責任を他人に転嫁しています)、この念書に法的な拘束力を認めることに疑問が感じられたのです(筆者も、疑問を持っていました)。

第一審判決(岡山地裁、平成20年9月18日判決、金融・商事判例1355号35頁)は、本件念書による通知義務違反を認め、本件建物の担保価値侵害の損害を認め(過失相殺を5割認めた)、本訴請求を一部認容し、反訴請求を棄却しました。

これに対してY1らが控訴したのですが、控訴審判決(広島高裁岡山支部、平成21年6月18日判決、金融・商事判例1355号31頁)は、反訴請求に関する控訴を棄却したが、Y1らの通知義務を認め、通知義務違反による損害賠償責任を認めることは特段不当であるとはいえない等とし(過失相殺を8割認めた)、原判決を変更し、Xの請求を一部認容したわけです。この高裁判決は、借地権設定者の通知義務を認めつつ、双方のバランスをとろうとしたのでしょうか、過失相殺を8割という高率の割合で認め、損害賠償額を大きく減額したものです。

これに対してY1らが上告受理の申立てをしたのですが、努力もむなしく、上告審判決(最高裁第一小法廷、平成22年9月9日判決、金融・商事判例1355号26頁)は、Y1らが本件念書が解除前に通知する義務を負うとの趣旨の条項であることを理解していたとした上、本件の事情の下では、通知義務違反による損害賠償を請求することが信義則に反するとはいえないとし、上告を棄却したのです。

#### <実務の対応>

筆者は、これらの一連の判決は、借地の実際を無視ないし軽視した判決であり、不合理であり、金融機関を一方的に優遇する不当な判決であると考えていますが、不当な判決であっても、実際には適用されますから、今後は、借地権者、あるいは金融機関から依頼されても、よほど慎重な検討が必要ですし、そのような依頼は断るのがよいと助言することがよいでしょう。

#### <事案の概要>

二番目の判例は、借地権の譲渡・転貸を理由とする借地契約の解除の効力が問題になった事件です。

Y1の先代Aは、昭和21年頃、Xの先代Bから建物所有の目的で土地を賃借し、建物(旧建物)を建築していたところ、Y1が賃借人の地位、Xが賃貸人の地位をそれぞれ引き継ぎ、Y1は、旧建物で妻Y2、長男Cと同居し、CがY3と結婚した後はY3らも同居していたが、平成9年頃、旧建物が取り壊され、C、Y2と建物(本件建物)を建築し(持分は、Y1が10分の1、Y2が10分の2、Cが10分の7であり、これについてはXが承諾していたが、実際にはY3が10分の3、Cが10分の7の登記がされ、本件土地が転貸されました。第1転貸)、CとY3は、平成17年、離婚し、Cのみが本件建物を退去し、その際、本件建物のCの持分を財産分与したことから(第2転貸)、Xが無断転貸を理由に賃貸借契約を解除し、Y1らに対して本件建物の収去、土地の

明渡し等を請求したものです。

#### <解説>

ご承知のとおり、借地契約において、借地権設定者の承諾を得ないで、借地権者が借地権を譲渡したり、借地を転貸した場合には、借地権設定者は借地契約を解除することができませんが、例外的に、それが背信行為に当たらない特段の事情がある場合(信頼関係を破壊するに足りない特段の事情がある場合と表現されることもあります)には、解除の効力が生じないとするのが確定した判例になっています。この背信行為に当たらない特段の事情が問題になったわけです。

第一審判決は、第1転貸、第2転貸ともに背信行為と認めるに足りない特段の事情があるとし、解除の効力を否定し、請求を棄却したため、Xが控訴しました。

控訴審判決は、第一審判決とは逆に、第1転貸、第2転貸ともに背信行為と認めるに足りない特段の事情があるとはいえないとし、解除を有効とし、原判決を変更し、請求を認容したため、Y1らが上告受理を申し立てたものです。

上告審判決(最高裁第二小法廷、平成21年11月27日判決、判例時報2066号45頁)は、第1転貸、第2転貸ともに利用状況に変化が生じていない等とし、背信行為と認めるに足りない特段の事情があるとし、解除の効力を否定し、原判決を破棄し、控訴を棄却したわけです。

#### <実務の対応>

この判決の主な理由は、本件土地の利用状況が全く変化していないこと、借地権設定者が不利益を被っていないことから、この判決の事実関係に類似した事件にも適用される可能性があります。

これらの一連の判決を眺めてみると、同一の事実関係であっても、担当裁判官の考え方によって結論が大きく異なることであり、裁判がつくづく水物であることを考えさせるものになっていることです。借地をめぐる紛争が発生し、訴訟に発展した場合、当事者にとっては、勝訴・敗訴の予測に関心が向きがちですが、今回紹介した各判例は、事柄が相当に困難であることを教えています。

#### ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが「文書」で下記あて先までご郵送くださいますようお願いいたします(電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただいております)。

また、執筆者に確認のうえご回答申し上げますので、回答には時間を要しますことをご承ください。なお、個別の取引等についてのご質問・相談にはお答えできません。

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



# 「ハトマークサイトSUUMO連動オプション」申込み受付中

「ハトマークサイト」から「SUUMO(スーモ)」へ物件データ連携を行うことができる「ハトマークサイトSUUMO連動オプション」の利用申込みを受付けています。本オプションの内容および申込み手続きについては、以下のとおりです。

## 1 本オプションの内容

「ハトマークサイト」に登録した物件について、ハトマークサイト画面から「SUUMO」への広告掲載指示ができるようになります。

## 2 利用にあたっての条件

(1) ハトマークサイトを利用できる方(ハトマークサイトIDを所有している方)で、かつ「SUUMO」掲載会社の方  
※「SUUMO」未利用会社様は、別途「掲載会社登録」の手続きが必要となります。

(2) 利用できる地域

当面は以下の都道府県で実施します。

北海道、青森県、岩手県、秋田県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、長野県、山梨県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、富山県、福井県、岐阜県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、愛媛県

(3) 連動できる物件種類

居住用の売買物件、居住用の賃貸物件

**3 利用料金:**本オプションの利用料金は以下のとおりです。

・初期費用1,050円(税込)・月額利用料4,200円(税込)

(上記料金はハトマーク支援機構へお支払いいただけます。)  
なお「SUUMO」への広告掲載にあたっては別途掲載料金を「SUUMO」へお支払いいただく必要があります。広告掲載の仕様、料金につきましては「SUUMO」へお問合せください。

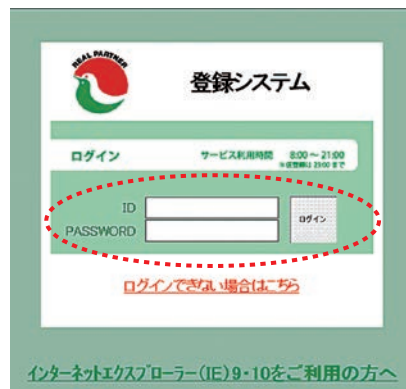
※すでに「SUUMO」ご利用中であればそのままご利用いただけます。

## 4 申込み手続き

- ① 下記のSUUMOお問合せ先へ連絡し申込書を入手するか、ハトマークサイトへログインし申込書をダウンロードしてください。  
(※「申込書ダウンロード手順」参照)
- ② 申込書を「ハトマーク支援機構(事務代行委託先)」へFAXで送信してください。(FAX.03-5821-8101)
- ③ 「ハトマーク支援機構」から口座振替依頼書等をご送付しますので記入押印の上ご返送ください。
- ④ 「ハトマーク支援機構」の指定口座へ初期費用と初回月額利用料をお振込みください(口座引落しは翌月からとなります)。
- ⑤ 口座振替依頼書等のご返送、初回費用お振込み後(毎月20日)の翌月から利用可能となります(「SUUMO」への掲載開始は初回費用お振込み後の翌月第1水曜日からです)。

## 【申込書ダウンロード手順】

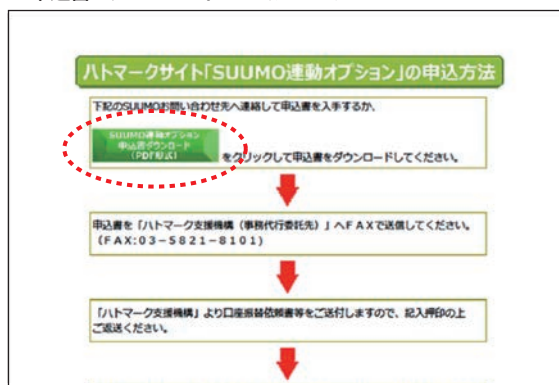
1 ハトマークサイト会員ログイン画面からログインしてください。



2 ログイン後、**SUUMO連動オプション開始(有料) 申し込みはこちら suumo/** をクリックしてください。



3 **SUUMO連動オプション 申込書ダウンロード (PDF形式)** をクリックして申込書をダウンロードしてください。



- 「ハトマークサイトSUUMO連動オプション」の申込み手続きに関するお問合せ／(株)リクルート住まいカンパニー TEL.03-6835-5460
- 「ハトマークサイトSUUMO連動オプション」概要に関するお問合せ／(公社)全国宅地建物取引業協会連合会・事業部 TEL.03-5821-8113

## 26年版 不動産手帳 頒布のお知らせ

平成26年版の不動産手帳(REAL PARTNER DIARY)を販売中です。表紙にハトマークを配し、「不動産と税金」や「不動産と規制のチェックポイント」など実務に役立つ情報を収録しています(アドレス帳付き)。業務に役立てていただき、お客様への贈答用としてもご活用ください。

- 頒布価格:1冊280円(税込)
- お申込み・お問合せは所属の宅建協会まで

