平成25年12月10日発行（毎月10日発行）通巻第432号　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

RealPartner

地域の活力、日本の活力――地場産業！

第⑱回 福井県・石川県

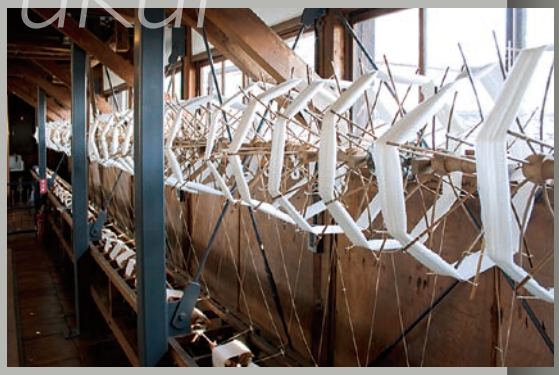
越前がにとは、福井県で水揚げされたズワイガニを親しみを込めて呼ぶ愛称。毎年11月6日が漁解禁日。

輪島塗は、石川県輪島市で生産される漆器。塗の工程が特に複雑さを究める最高級の実用漆器。昭和50年に伝統的工芸品に指定。

福井県鯖江市はメガネ製造の産地として世界的に高い評価を得ている。福井県のメガネフレーム出荷額は国内シェアの93.2%（平成22年・工業統計）。

加賀友禅の特色は、写実的な草花模様を中心とした絵画調の柄。起源は約500年前の独特の染め技法「梅染」にさかのぼる。

Fukui　Ishikawa



福井県の繊維産業は明治以降、新鋭設備の導入と技術開発の推進で常に一歩先を進んできた。（写真は勝山市「はたや記念館 ゆめおーれ勝山」の糸繰り機）

石川県小松市は、建設機械シェア日本1位・世界2位のコマツの発祥の地。関連企業も多く、北陸工業地域の一翼を担っている。（小松市「こまつの杜」の展示建機　写真提供:コマツ）

12
December
2013
リアルパートナー12月号

不動産実務セミナーを全国58会場で一斉に開催

都道府県宅建協会 活動レポート　スポーツ大会を実施／不動産フェアを開催②

● 紙上研修　借地借家法について考える―借家編①―

「不動産キャリアパーソン」受講のご案内

不動産キャリアパーソン　で　検索

Contents December 2013

02 TOPICS
中間省略登記関連で国交省回答／民法改正についての研究会開催／平成25年秋の叙勲・褒章受章／全宅保証からのお知らせ／全宅連・全宅保証　理事会開催／藤田名誉会長逝去

05 不動産キャリアパーソン受講申込み受付中!／提携大学企業推薦制度のご案内

06 連載 vol.8 不動産トラブル事例とその法的論点

07 連載 vol.61 知っていれば役立つ税務相談119番

08 連載 vol.8 これでわかる! 不動産登記簿の読み方

09 連載 vol.37 不動産の経済学

10 連載 vol.7 都道府県宅建協会 活動レポート
スポーツ大会を実施／不動産フェアを開催②

11 Information
不動産実務セミナーを全国58会場で一斉に開催／宮城大学で一人暮らしに関する基礎知識等を講義

12 連載 vol.29 基本を確実に! 宅地建物取引講座

13 連載 vol.8 店舗考察

14 連載 vol.8 住まいのデータ解説

15 連載 vol.30 知っておきたい! 建築基礎知識

16 紙上研修
借地借家法について考える―借家編①

20 ハトマーク支援機構の提携サービスのご案内

Realpartner 12月号

2013年12月10日発行　通巻第432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 中間省略登記関連で国交省回答
―直接移転取引の手法により宅建業者に土地を分譲させる場合の宅建業免許について―

ご案内のとおり、平成19年1月12日付の法務省文書により、民法の第三者のためにする契約を活用した直接移転登記が認められ、いわゆる中間省略登記が可能となる契約方法として本手法が活用されています。

このほど、本手法を活用して土地分譲を行った場合の宅建業法の適用について、本会九州地区連絡会から全宅連本部を通じて国交省に照会したところ、次頁のとおり回答があったので、お知らせします。

なお、個別具体の運用・解釈については、都道府県庁の宅建業所管課にお尋ねください。

2 「民法改正の動向をふまえた宅地建物取引制度のあり方に関する研究会」を開催

全宅連不動産総合研究所（田中武弘所長）は、10月24日に第1回「民法改正の動向をふまえた宅地建物取引制度のあり方に関する研究会」を開催しました。この研究会は、平成24年度に引続き、宅地建物取引の基礎となる民法の改正動向に対して、消費者保護の観点から、安心・安全な宅地建物取引への影響等について調査研究を行うものです。

第1回の研究会では、国土交通省と法務省がオブザーバーとして出席し、改正作業の進捗状況等についての説明がありました。

全宅連からは、先般提出したパブコメへの意見、ならびに懸念される問題点等について、実務上どのような影響が出るのか詳細に説明し、活発な意見交換を行いました。

なお、民法〈債権関係〉部会の審議状況は右のとおりです。全宅連は、今後も意見を述べていくこととしています。

平成25年3月5日
国土交通省土地・建設産業局
不動産業課経営指導係

照会回答

照会内容

一団の土地を所有する売主が、直接移転取引の手法（※）を使って宅建業者に分譲させる場合（買主は複数であることが前提）において、当該売主について業法違反（無免許営業）が問われたり、宅建業者に対し無免許幇助が問われたりすることはないか。（九州地区連絡会）

（※）甲乙間で「第三者のためにする契約」としての売買契約、乙丙間で他人物の売買契約を、それぞれ一定の条件を付した上で締結することにより、甲から丙への直接の移転登記を可能とする手法。宅建業者が不動産を取得して転売する場合に、登記費用の経費削減の効果がある。

回答

直接移転取引の手法により、売主（甲）から買主（丙）への直接の登記移転は可能となる一方、この手法により、甲乙間又は乙丙間の売買契約について、宅建業法の適用が無くなるというわけではない。

宅地建物の取引が宅建業法の適用を受けるかについては、宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方（平成13年国土交通省総動発第3号）第二条第二号関係1に従い、諸要因の勘案により総合的に判断される。

なお、本照会の甲乙間の取引について、当該箇所に掲げられた5要件の該当は、以下のように考えられる。

①取引の対象者

第三者として広く一般の者を対象とした登記移転を前提としており、事業性は高いと考えられる。

②取引の目的

取引毎に判断される。

③取引対象物件の取得経緯

物件毎に判断される。

④取引の態様

宅建業者への売買であり、事業性は低いと考えられる。

⑤取引の反復継続性

一回の販売行為として行われるものであっても、例えば売主が区画割りや周辺道路の整備等の開発行為を行ったうえで行う宅地の販売などは、反復継続的な取引に該当し、事業性が高いと考えられる。

「民法改正の動向をふまえた宅地建物取引制度のあり方に関する研究会」メンバー（敬称略）

座　長：松尾弘（慶応義塾大学・教授）
副座長：中村肇（明治大学法科大学院・教授）
委　員：柴田龍太郎（深沢綜合法律事務所・弁護士）、熊谷則一（涼風法律事務所・弁護士）、市川三千雄（全宅連・専務理事）、見勢本浩一（全宅保証・専務理事）、小林勇（全宅連・政策推進委員長）、土屋祐二（全宅保証・弁済業務委員長）、神垣明治（全宅管理・副会長、全宅連総研・副所長）

研究会の様子

●民法〈債権関係〉部会の審議状況

第1ステージ	（平成21年11月～平成23年4月） 「中間的な論点整理」（平成23年4月12日部会決定）　→　**パブコメ①**
第2ステージ	（平成23年7月～平成25年2月） 「中間試案」（平成25年2月26日部会決定）　→　**パブコメ②** ＊改正項目の絞り込み ＊改正提案をできるだけ一本化
第3ステージ	（平成25年7月～） 「改正要綱案」のとりまとめ
◇今後の予定	平成26年7月　民法〈債権関係〉部会「改正要綱仮案」

3 平成25年秋の叙勲・褒章受章

全宅連、全宅保証、都道府県宅建協会の推薦で、11月3日(文化の日)に次の各氏が叙勲・黄綬褒章の受章の栄に浴されました(役職は受章時の推薦団体の役職とし、順不同)。叙勲の伝達式は11月8日に、黄綬褒章の伝達式は同月13日に執り行われました。

＜全宅連推薦＞
●旭日双光章：金盛 正雄（元常務理事・栃木）
●黄 綬 褒 章：加藤 信一（現理事・福井）

＜全宅保証推薦＞
●黄 綬 褒 章：輪宝 順一（現常務理事・和歌山）

＜都道府県協会推薦＞
●旭日双光章：丸山 郁二（長野県宅建協会・元副会長）
●旭日双光章：津々見 功（大分県宅建協会・現副会長）
●黄 綬 褒 章：田鎖 康夫（岩手県宅建協会・現副会長）
●黄 綬 褒 章：貝川 和正（千葉県宅建協会・現副会長）
●黄 綬 褒 章：小林 代士未（新潟県宅建協会・現会長）
●黄 綬 褒 章：森川 祐吉（石川県宅建協会・元会長）
●黄 綬 褒 章：新見 葵（大阪府宅建協会・元副会長）
●黄 綬 褒 章：執行 龍美（福岡県宅建協会・現副会長）

4 ～全宅保証からのお知らせ～ 事務所所在地の変更、免許の変更等の場合は所属本部へご一報を!

事務所を新設される際には、本会への入会・弁済業務保証金分担金納付に係る手続が必要ですが、事務所の移転や免許の変更、商号・代表者の変更などがあった場合は、全宅保証の所属本部あてに届出を行っていただくことになっています。

また、営業を行う事務所所在地の都道府県が変更になる場合(大臣免許の事務所移転を除く)には、宅地建物取引業法に基づく免許換えの手続が必要になります。免許換えの際には、免許権者への申請とともに全宅保証の所属本部あてにご連絡のうえ、新しい免許に係る事務手続を遅滞なく行っていただくようお願いいたします。

5 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、11月26日に東京都内のホテルで開催されました。

全宅連の理事会では、平成26年度税制改正および土地住宅政策の要望活動、個人間中古住宅売買瑕疵保険の制度変更、藤田名誉会長の葬儀・告別式の報告が行われました。全宅保証の理事会では、業務執行状況および財務状況が報告されました。なお、両団体の共通事項として、今年9月に発生した台風18号による集中豪雨被害に伴う災害見舞金支給の報告がありました。

理事会の様子

伊藤会長が要望活動等を報告

藤田名誉会長逝去

全宅連の藤田和夫名誉会長が、平成25年11月18日に逝去されました。同月22日、23日に通夜・告別式が行われ、菅義偉内閣官房長官、太田昭宏国土交通大臣はじめ、1,500名の方々が参列されました。謹んで故人のご冥福をお祈り申し上げます。

全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

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

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

不動産キャリアパーソンの受講者が5,000名超に　―受講のご案内―

全宅連が今年度から実施している「不動産キャリアパーソン」の受講者が5,000名を超えました。
全国47都道府県で毎月実施している修了試験についても
順次、通信教育を終えた受講者の方々が受験され、全国に資格者を輩出しています。

「不動産キャリアパーソン」の通信教育講座は、「不動産取引実務」に関する下記の項目を取引の流れに沿って体系的に学ぶことができます。受講料、お申込み方法等は次のとおりです。

◆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.zentaku.or.jp/public/training/career/index.html

講師紹介

今号から、不動産キャリアパーソンテキストの監修および解説動画の講師となっている各分野の先生を紹介していきます。

今回は、テキスト第1編「従業者としての大切な心構え」、第1章「社会的使命と役割」の解説動画講師である明海大学不動産学部の中城康彦学部長(教授)です。ここでは、これから学習するうえで前提となる倫理、コンプライアンス等について解説いただいています。

◆明海大学不動産学部・中城康彦学部長(教授)からのメッセージ

不動産の仕事を理解して進めるためには、幅広い知識と素養が必要です。不動産キャリアパーソンは不動産取引に必要な知識習得のための包括的な研修プログラムです。正しい基礎があって初めて建物(大きな成果)ができます。このプログラムは、不動産取引を理解するための基礎です。基礎はシンプルで退屈ですが、基礎を作るときはよい基礎を作る事に集中することが重要で、それが大きな成果を達成する王道です。しっかりと王道を歩み始めてください。

不動産キャリアパーソン講座テキスト

1. 従業者としての大切な心構え
   (社会的使命と役割、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)

全宅連提携大学企業推薦制度のご案内

	明海大学不動産学部・B日程 URL http://www.meikai.ac.jp/	宇都宮共和大学シティライフ学部 URL http://www.kyowa-u.ac.jp/
◆入試日程	・願書受付期間(全宅連必着): 平成26年1月30日(木)～2月12日(水) ・試験日:平成26年2月23日(日) ・合格発表日:平成26年2月27日(木)	・願書受付期間(全宅連必着): 平成26年1月6日(月)～1月24日(金) ・試験日:平成26年2月15日(土) ・合格発表:平成26年2月21日(金)
◆出願資格等のお問合せ	明海大学 浦安キャンパス入試事務室 〒279-8550　千葉県浦安市明海1丁目 TEL 047-355-5116(直)	宇都宮共和大学 宇都宮シティキャンパス 〒320-0811　栃木県宇都宮市大通り1-3-18 TEL 028-650-6611

◆各大学の入試要項の請求連絡先　(公社)全宅連・広報研修部　TEL 03-5821-8112

弁護士　佐藤 貴美（たかよし）

土壌汚染対策法の施行以前に購入者に土壌汚染の告知を怠った事例

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

マンションの購入者に対して土壌汚染の告知をしなかったとして、売主業者が7日間の業務停止処分とされた。

(1)事実関係

不動産業者Yは、平成9年2月から平成14年9月にかけて行ったマンション販売業務において、「マンション敷地の土壌がヒ素等の重金属で汚染されていることが判明し、汚染土壌の撤去、地中への封じ込め等の対策工事が行われたこと」「販売時において、マンション敷地にヒ素等の重金属で汚染された土壌が存在し、その一部は周辺環境への影響を防止するための措置が講じられていないこと」および「販売時において、無処理では公共下水道に排水できない濃度のヒ素、セレン等の重金属で汚染された地下水がマンションの地下駐車場に湧出していること」の事実があったにもかかわらず、平成13年12月以降の販売業務に関して、その事実を購入者に告知しなかった。

(2)事情聴取

行政庁でYに事情を聴いたところ、Yは、上記の事実について、購入者がその事実を告げられないことにより重大な不利益を被るおそれのあることを認識することが可能であったにもかかわらず、これを認識せず、購入者に告知することを怠ったことを認めた。

(3)処分

行政庁は、Yは、平成9年2月から平成14年9月にかけて、マンションの販売を行ったが、敷地の土壌汚染の事実については、遅くとも平成13年12月頃には、不動産業界の認識において、仮に購入者に健康被害が生じるおそれがないとしても、購入者が心理的嫌悪感を持つおそれがあることおよび資産価値が下落するおそれがあることから、その事実を告げられないことで、購入者が重大な不利益を被るおそれのある事項であったと考えられるところ、Yは土壌汚染対策工事の施工者でもあったにもかかわらず、これを認識せず、購入者に告知することを怠ったとして、Yを7日間の業務停止処分とした。

＊本件は売主業者4社、販売代理業者1社による共同事業であり、他の売主業者1社は2週間の業務停止処分、売主業者2社および販売代理業者1社は指示処分となっている。

◆ 法的視点からの分析

i 土壌汚染の取扱い

現行の土壌汚染対策法では、使用が廃止された有害物質使用特定施設に係る工場または事業場であった土地等の所有者等には、土壌汚染の状態の調査が義務づけられています。また、土壌汚染により人の健康被害が生ずるおそれがある土地と認めるときは、都道府県知事は所有者等に対し調査報告を命ずることができるとされています。そして、その調査の結果、土壌の汚染状態が指定基準に適合しない土地については、都道府県知事は、要措置区域または形質変更時要届出区域として指定するとしているところです。

宅建業者は、建物の売買・交換契約に際しては、要措置区域内における土地の形質の変更の禁止、形質変更時要届出区域内における土地の形質の変更届出および計画変更命令につき、重要事項として説明しなければなりません（宅建業法35条1項・同法施行令3条1項）。

このように、土壌汚染の問題については、宅建業法上明文で一定の対応が求められているところであり、上記以外の土壌汚染問題についても、取引に際して十分に注意すべき調査説明事項であることは容易に認識しうるところです。

ii 調査説明の範囲

ところで、本件で問題とされた取引の時点では、上記の土壌汚染対策法は制定施行されていませんでした（同法は平成14年5月29日公布・平成15年2月15日施行）。にもかかわらず、本件では、敷地の土壌汚染の事実は、「不動産業界の認識において」「購入者が重大な不利益を被るおそれのある事項であったと考えられる」とし、その説明告知を怠ったことをもって、処分理由としていることに注意が必要です。

土地建物の取引においては、個々の物件ごとに、さまざまな不利益事実等が想定されますが、本件のように、必ずしも法令上のとっかかりはなくても、不動産取引の専門家として、広く説明告知の必要性を検討することが求められています。一般的な取引におけるトラブルの現状や、実際の取引における購入者の目的等を踏まえ、調査説明対象を確定していくことが大切です。

東京シティ税理士事務所 税理士 辛島 正史

平成26年4月1日以降でも、経過措置として消費税率5%が適用される賃貸借契約とは?

Q 平成26年4月1日から消費税の税率が現行の5%から8%に引上げられることが決定しました。ただし、経過措置として一定の条件を満たす賃貸借契約については、引続き5%の税率が適用される場合があると聞きました。その具体的な内容について教えてください。

資産の貸付けの税率等に関する経過措置

一般にアパートやマンションなど、人の居住用として家屋を賃貸する場合には、その賃料に対して消費税は課税されませんが、店舗や事務所などを賃貸する場合には消費税が課税されます。このときの税率は賃料に対して現在は5%となっていますが、消費税の税率引上げが決まったため、平成26年4月1日(「施行日」といいます)以降に行われる貸付けからは8%となります(さらに平成27年10月1日以降は10%の予定となっています)。

ただし、これには経過措置が設けられており、一定の条件を満たせば施行日以後の賃料については引続き5%の税率が適用されます。その条件としては、「指定日」の前日となる平成25年9月30日までに賃貸借契約を締結し、施行日前である平成26年3月31日前から引続き賃貸借を行っている場合で、次の「①および②」または「①および③」の要件に該当していることです。

①事務所などの貸付の期間およびその期間中の対価の額が定められていること。

②事業者が事情の変更等の理由により、その対価の額の変更を求めることができる旨の定めがないこと(※)。

③契約期間中に当事者の一方または双方がいつでも解約の申入れをすることができる旨の定めがないこと、ならびにその貸付けに係る資産の取得価額と付随費用の合計額に対するその契約期間中に支払われる賃貸料の合計額が、100分の90以上であるように契約において定められていること。

※賃貸借契約によく見られる「賃料が経済事情の変動、公租公課の増額、近隣の家賃との比較等により不相当となったときは、甲は、契約期間中であっても、賃料の増額の請求をすることができる」といった規定がある場合には、②の条件に該当しないため経過措置の適用はありません。

ただし、指定日以後にその貸付けの対価の額の変更が行われた場合には、その変更後の貸付けについては、この経過措置は適用されず税率は8%となります。また、この経過措置を適用した場合には、その相手方に対してその貸付けが経過措置の適用を受けたものであることを請求書などに記載するなどして書面で通知する必要があります。

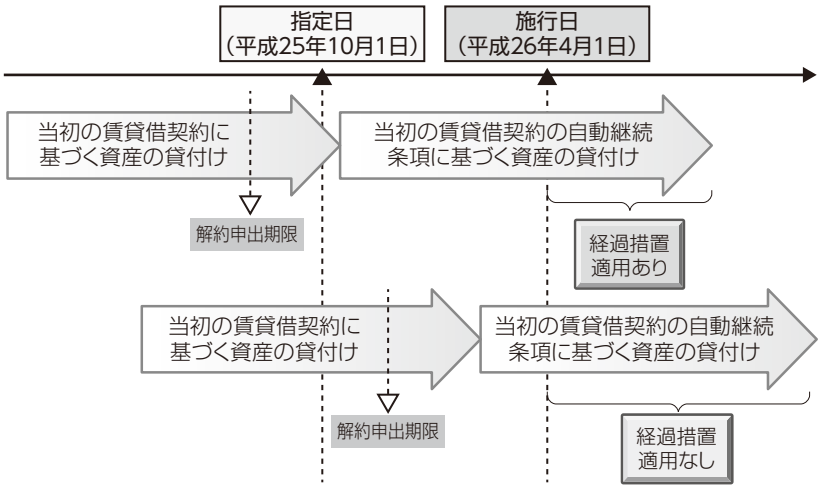
自動継続で、指定日の前日までに解約申出期限到来の場合は経過措置を適用

ところで、賃貸借契約に自動継続条項が付されている場合、解約申出期限までにいずれか一方からの解約の申出がない限りは、当初の条件で自動的に賃貸借契約が継続されることがあります。すると、例えば当初の貸付期間が施行日を含む2年間で、その後2年ごとに契約が自動継続する場合、自動継続期間中は経過措置が適用され続けるのかどうかが問題となります。

このような自動継続条項については、解約申出期限が経過した時点で、当事者の合意、すなわち新たな契約の締結があったと解するのが相当とされています。

したがって、指定日の前日までに解約申出期限が到来する場合は、指定日の前日までに契約が締結されたものとして、施行日前から引続き貸付けている限り、経過措置の適用があります。一方で、指定日以後に解約申出期限が到来する場合は、指定日以後に契約の締結があったとしても経過措置の適用はありません(図参照)。

●自動継続条項と経過措置



不動産登記のABC

これでわかる!不動産登記簿の読み方

司法書士　阪田 智之

権利部(甲区)の読み方①
登記簿上の所有者の把握

今回からは、不動産登記簿の権利部にスポットを当ててみたいと思います。まずは、「甲区」についてです。Vol.2(不動産登記簿の構成)で解説したとおり、不動産登記簿の権利部は、不動産の権利関係を把握するための部分であり、権利部の甲区には、所有権に関する事項が記録されます(※1)。

そのため、甲区においては、「登記簿上の所有者の把握」が、基本であると同時に最大のポイントとなります。今回は、基本的なことにはなりますが、下記の登記事項証明書を例にとって、登記簿上の所有者の把握方法を解説します(※2)。

権利部甲区の最後の登記だけで判断できる場合

登記簿上の所有者を把握するための手順はいくつか考えられますが、一番手っ取り早い手順は、権利部甲区の最後の登記を確認することです。

[登記事項証明書・その1]の事例のように、最後の登記の目的欄に、「所有権移転」または「共有者全員持分全部移転」とあり、かつ、権利者その他の事項欄中、登記名義人の氏名の上部に「持分」の記載がなければ、その不動産は、当該登記名義人の「単独所有(単有)」であると判断できます。

権利部甲区の最後の登記から遡る必要がある場合

権利部甲区中、最後の登記の目的欄に「○○移転」とあり、その登記の権利者その他の事項欄中、所有者の氏名の上部に「持分」の記載がある場合、その不動産は、原則として、当該登記名義人を含めた複数の者の「共同所有(共有)」であると判断できます。

この場合、他の共有者を把握するためには、最後の登記を起点として順次その前にある登記を確認していく必要があります。具体的には、「移転」登記、「保存」登記の登記名義人の持分を加え、その合計が「1」になるまで登記を遡っていきます。その過程で把握することができる登記名義人が、当該不動産の共有者となります。

したがって、[登記事項証明書・その2]の事例では、A(持分4/6)、B(持分1/6)、C(持分1/6)の共有となります。

ただし、[登記事項証明書・その3]のように共有者全員の氏名と住所が一致しているときは、その者の単独所有ということになります(登記簿上の所有者は、「○○区A町二丁目2番2号」の「C」)。

※1 権利部の乙区には、所有権以外の権利(抵当権、地上権、賃借権等)に関する事項が記録されます。

※2 その他、甲区には、例えば、「差押の登記」がされることがあり、こちらも見逃すことはできません。この点、機会があれば、別のところでお話ししたいと思います。

●登記事項証明書(抄)の一例(権利部甲区のイメージ)

＜その１：最後の登記の目的が「共有者全員持分全部移転」である場合＞

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	平成10年2月1日 第3061号	原因　平成10年2月1日売買 所有者　(住所省略) A
2	所有権一部移転	平成11年1月29日 第2061号	原因　平成11年1月29日贈与 共有者　(住所省略) 持分6分の1　B
3	共有者全員持分全部移転	平成24年8月8日 第32224号	原因　平成23年8月8日贈与 所有者　(住所省略) C

＜その２：最後の登記の目的が「□□持分一部移転」である場合＞

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	平成10年2月1日 第5061号	原因　平成10年2月1日売買 所有者　(住所省略) A
2	所有権一部移転	平成11年1月29日 第2061号	原因　平成11年1月29日贈与 共有者　(住所省略) 持分6分の1　B
3	A持分一部移転	平成24年8月8日 第32224号	原因　平成23年8月8日贈与 共有者　(住所省略) 持分6分の1　C

＜その３＞

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	平成10年2月1日 第3061号	原因　平成10年2月1日売買 所有者　(住所省略)　A
2	所有権一部移転	平成11年1月29日 第2061号	原因　平成11年1月29日贈与 共有者　(住所省略) 持分10分の3　B
3	A持分全部移転	平成24年3月26日 第8113号	原因　平成23年1月1日相続 共有者　○○区A町二丁目2番2号 持分10分の7　C
4	B持分全部移転	平成24年7月30日 第21113号	原因　平成23年8月8日相続 所有者　○○区A町二丁目2番2号 持分10分の3　C

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授　田辺 信之

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）⑮

最近、新聞やテレビなどで、鉄道の管理不十分、薬や化粧品の効用に関する疑義、料理の食材の偽装表示など、いわゆるコンプライアンス（法令等遵守）に関わる話題が頻繁に取り上げられています。こうした事件は、当然のことながら撲滅するようにしなければなりません。

しかし、ここまで大きな事件でなくても、私達の日常生活の中で、「不正」や「ごまかし」と思われる行為が散見されるのも事実です。例えば、会社のコピー機や携帯電話を使って、私用のコピーや電話をしたことのある人は、結構多いのではないでしょうか。大学で教師をしていると、なぜか必修科目の講義を休むときに、親戚の病気とか交通事故による打撲だとか、緊急の不幸による欠席理由が増える傾向があることがわかります。もちろん、多くは事実だと思いますが、年に何回も親戚の病気や交通事故に会う学生がいるのには、同情を禁じ得ません。

「ごまかし」や「ずる」をする原因は？

こうした「ごまかし」や「ずる」について、行動経済学の第一人者であるデューク大学のダン・アリエリー教授が、多くの実験を通して、その原因を調べています。今回はその研究成果について、ご紹介することにします*。

通常の経済学では、人は合理的に行動することが前提になっていますから、「ごまかし」や「ずる」をするときにも、合理的に考えて、そうすることが自分にとって損か得かという観点から判断することになります。例えば、会社のコピー機を私用で利用する場合であれば、それによって得られる便益（金額的な利得、時間の節約など）と、そのために要する費用や犠牲（発覚する確率、発覚したときの処罰など）を比較して、自分にとって有利だと思えば、ごまかそうとします。ですが、私達が何かで「ごまかし」をするときに、いちいちそんな計算をしているでしょうか。

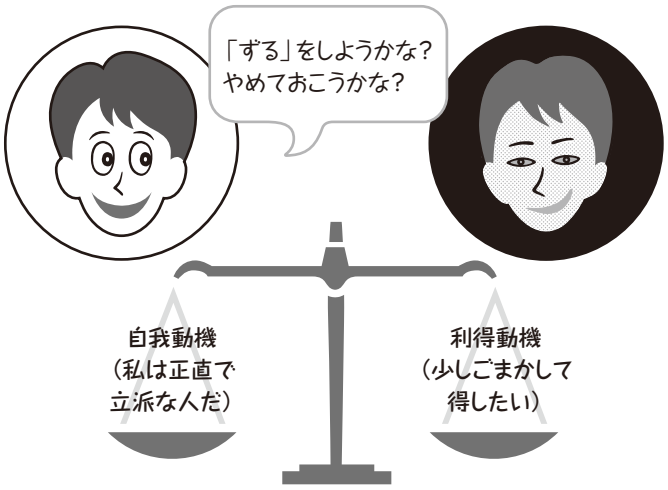
この点についてアリエリー教授が疑問を持ち、さまざまな実験を重ねたところ、人は「ごまかし」のチャンスがあると、大多数の人々がそれを利用しようとするのだが、その程度が大きくなると、むしろ自粛する傾向があることがわかりました。必ずしも費用便益計算だけで動くのではないということです。ここで「程度の大きさ」とは、ごまかしによる利得の大きさや、社会規範からの逸脱の大きさなどを意味します。そして人には、①自我動機（自分を正直で立派な人物と思いたいという気持ち）と、②利得動機（ごまかしから利益を得てできるだけ得をしたいという気持ち）という相反する2つの動機があり、私達は自分が「そこそこ正直な人間」というイメージを保てる水準までは、ごまかしをする傾向があると分析しています。従って、「自我動機」と「利得動機」のバランスをどこで取るかで、個々人の行動が変わってくることになります。

また、「利得動機」を高めるものは、金銭的利益である必要はなく、誰かへ恩返しをしたいとか、節制生活に疲れて消耗してしまったとかいうことが含まれると指摘しています。職場仲間の私用電話を見過ごしたり、疲れてくると自己抑制が効きにくくなったりするのは、その典型的な事例です。さらに、いったん自分の殻が破られると、「どうにでもなれ効果」が作用し、「自我動機」が放棄されやすくなるとも分析しています。

それでは、「ごまかし」を減少させるにはどうしたらよいでしょうか。アリエリー教授は、少なくとも短期的には、倫理規定を読ませて署名させるなど、何らかの道徳心を高める措置を講じることが、「自我動機」を高めるのに有効だとしています。また、最初のたったひとつの小さなごまかしが、より大きなごまかしに発展する可能性も指摘しています。私達のビジネスはお客様や仲間からの信用で成り立っています。程度問題とはいいながら、企業で「ごまかし」を少なくするには、定期的なコンプライアンス研修を開催・受講したり、日頃から倫理感の重要性を話したりすることが有効だと言えそうです。

＊ダン・アリエリー著『ずる―嘘とごまかしの行動経済学』（早川書房）

●自我動機と利得動機



スポーツ大会を実施／不動産フェアを開催 その2

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、宅建協会が実施・協賛したスポーツ大会を紹介するとともに、前号に引続き、各地で開催された不動産フェア・無料街頭相談等ついて報告します。

スポーツ大会を実施

沖縄県宅建協会

沖縄県宅建協会、浦添・西原地区業者会は、浦添市と西原町の小学校を対象とした「浦西宅建カップサッカー大会」を毎年12月に開催しています。

平成16年から開催され、最初は浦添市だけの小さな大会でしたが徐々に評判を呼び、他地域からの参加も増え、地域の恒例行事となりました。今後も、子供たちがきれいな芝生でサッカーができるよう地域の方々と協力し、子供たちの記憶に長く残る大会を目指します。

浦西宅建カップサッカー大会

石川県宅建協会

石川県宅建協会は、野球とサッカーの2種のスポーツ大会を主催しています。

「ハトマーク杯争奪リトルリーグ金沢大会」は、今年で7回目を迎えました。8月末に最上級生が卒団し、新チームで臨む初めての遠征・大会として位置付けられ、毎年9月に東海北陸・近畿・信越から8チームが参加して開催されます。新チームの可能性を試しつつ、チームワークの醸成、規律の確立に役立てられています。

「ハトマーク杯石川県8人制サッカーU-10大会」は、その名のとおり8人制サッカーで、ボールタッチの回数やゴール機会が増えることから、近年、選手育成のために推進されている競技です。石川県内各地区リーグで年間リーグ戦を勝ち抜いた上位16チームが集うチャンピオンシップ大会です。

8人制サッカーU-10大会

リトルリーグ金沢大会

滋賀県宅建協会

滋賀県宅建協会は平成25年6月22日、23日の両日、「第3回滋賀県宅地建物取引業協会会長杯 学童軟式野球大会」を開催しました。

滋賀県内の予選を勝ち抜いてきた9チームが熱戦を繰り広げ、保護者諸兄の応援にも力が入っていました。優勝チームの多賀少年野球クラブは、滋賀県代表として第30回西日本学童軟式野球大会に参加して、優勝という輝かしい成績をおさめました。

学童軟式野球大会

東京都宅建協会

東京都宅建協会は、将来を担う子供たちの健全な育成に役立ちたいという思いから、平成22年度から「ハトマークフェアプレーカップ 東京都4年生サッカー大会」に協賛しています。主催は、公益社団法人東京都サッカー協会・東京都サッカー連盟です。

今年の大会は、子供の頃から芝のコートで試合を体験してほしいとの思いで、朝日サッカー場も使用して開催しました。国体で使用するグランドなので整備も格別に整っていて、絶好のコンディションの中で素晴らしいプレーが展開されました。今年は参加選手を掲載した冊子を配布しました。今後も末永くサポートできることを楽しみにしています。

ハトマークフェアプレーカップ

不動産フェアを開催 その2

神奈川県宅建協会

環境美化・緑化キャンペーン グリーン&クリーン アクション

9月から11月にかけて、不動産フェアが開催され、弁護士、宅建協会相談員による「不動産無料相談会」、「グリーン&クリーンアクション」の地域緑化・清掃活動、災害支援募金活動等が、県内18支部の特徴を活かしながら実施されました。特に「無料相談会」「G&Cアクション」は長年継続され、地域に浸透した馴染みの活動です。詳細は、同協会ホームページの「地域とともに」を御覧ください。

横浜中央支部

湘南中支部

新潟県宅建協会

新潟県宅建協会は不動産フェア事業の一環として、将来を担う子供たちに、住宅の絵を通して夢を抱いてもらうことを目的に、「夢のある家」をテーマとした住宅の絵を募集しました。県内の10保育園から216作品が集まり、ホームページ上で公開したところ大きな反響がありました。

子供たちの色とりどりの絵や発想の豊かさに、宅建業に従事している私たちも感銘を受けるとともに、生活の基本である「衣・食・住」の住宅部門を司るものとしての社会的責任の重大さを、あらためて自覚しました。

子供たちが描いた「夢のある家」

1 不動産実務セミナーを全国58会場で一斉に開催

全宅連・全宅保証は、11月12日に不動産実務セミナーを開催しました。今回のセミナーは、全国のより多くの方に受講していただくことを目的に、昨年度に引続き映像配信で全都道府県・合計58会場で一斉に行われ、当日は全国で2,000名を超える方々に受講していただきました。

第1部は福田郁雄氏（株式会社福田財産コンサル代表取締役）が、相続税改正動向や相続に関する事例等についての講義を行い、第2部は味園健治氏（株式会社船井総合研究所上席コンサルタント）が、人口減少・高齢化社会の進展に伴う今後の各種動向等についての講義を行いました。

第1部·福田氏の講義

第2部·味園氏の講義

講義後は、全国各地からメールあるいはFAXで寄せられた受講者からの質問に対し、衛星配信による質疑応答が行われました。

なお、平成26年2月～3月頃に後期セミナーの開催を予定しています。セミナーの概要や申込開始時期等の詳細については、決定次第、全宅連ホームページでお知らせします。

質疑応答

2 宮城大学で一人暮らしに関する基礎知識等を講義

全宅連は、若年層などを対象に一人暮らしに役立つ基礎的知識を掲載した「はじめての一人暮らしガイドブック」を作成しています。今回、若年層にわかりやすくすることをコンセプトにリニューアルを行いました。

本ガイドブックの監修責任者である宮城大学の田邉信之教授にご協力いただき、同大学事業構想学部学生に対し、解説授業を10月25日に行いました。当日は、田邉教授の他に、（一社）全国賃貸不動産管理業協会の佐々木正勝業務企画委員長（宮城県）が、賃貸借契約や入居後の注意点等について解説しました。

講義の様子

「法令上の制限調査」に伴う関係法令等の知識

容積率算定上の延べ面積の特例と取引上の留意点

千葉 喬

Question

容積率制限の規定である建築基準法第52条は、同法で最も長い条文（第1項～第15項）で内容も複雑となっています。これらの特例規定等のポイントおよび取引上の留意点について教えてください。

Answer

1. 容積率算定の床面積・延べ面積の算定方法

建築基準法では、建築物を、その面積により規制していますので、その面積の算定方法を定めておくことが必要になります。床面積の算定方法は、建築物の各階またはその一部で壁その他の区画の中心線で囲まれた部分の水平投影面積によるものとされていますが、これは不動産登記上の面積の算定と同じ考え方です。

延べ面積は、建築物の各階の床面積の合計によるものとしていますので、床面積に算入されない部分は、延べ面積にも算入されません。床面積の算定で注意することは、たとえばピロティ等（十分に外気に開放された部分）で壁柱、扉がない場合には原則的に床面積に算入しませんが、ピロティ等は使用目的が通行のみでなく室内的用途に使用する部分であれば算入されることがあります。これらの算定方法の詳細は、建設省住指発第115号（昭和61年4月30日）を参照してください。

延べ面積の算定で注意することは、延べ面積には、防火規定などに使用する一般の延べ面積と容積率算定上の延べ面積について使用するものがあります。たとえば、自動車車庫（駐車場）等については、一般の延べ面積には算入しますが、容積率算定上の延べ面積には、一定の数値を限度（その敷地内の建築物の各階の床面積の合計の5分の1）として不算入の措置が適用されます（5分の1を超えているときは、5分の1だけを不算入します）。

すなわち、建築できる最大延べ面積X（㎡）、駐車場部分の床面積Y（㎡）および容積率算定上の延べ面積［建築物の各階の床面積の合計で、駐車場部分の床面積Y（㎡）は含まない］Z（㎡）の関係は次のようになります。

①建築できる最大延べ面積X（㎡）は、容積率算定上の延べ面積Z（㎡）の4分の5倍（1.25倍）です。

②差し引くことができる駐車場部分の床面積Y（㎡）は、容積率算定上の延べ面積Z（㎡）の4分の1倍です。

2. 容積率算定上の特例（住宅の地階の場合）

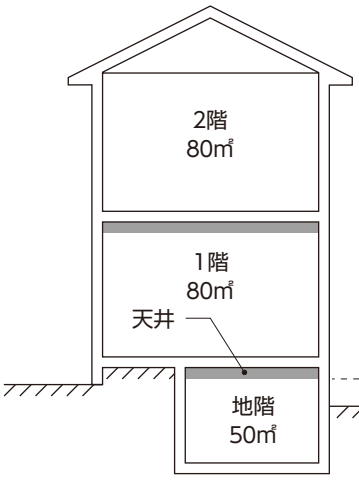
一定の条件を満たす建築物の地階の住宅部分の床面積については、その住宅として使用する部分の床面積の合計（地階の住宅部分も含む）の3分の1を限度として、容積率の算定に用いる延べ面積から除外される特例があります。

一定の条件とは、第1に住宅に使用する地階で、床が地盤面下にあり、床面から地盤面までの高さが天井高の3分の1以上のものです。第2に、建築物の地階で、その天井が地盤面からの高さ1m以下にあることです。

これらの条件を両方とも満たす場合は、延べ面積に算入されないことになりますが、この特例で留意することは、最大延べ面積の場合は3分の1を限度として差し引くことができますが、容積率算定上の延べ面積の場合は2分の1になります。

すなわち、建築できる最大延べ面積（地階の住宅部分の床面積を含む）X（㎡）は、容積率算定上の延べ面積（住宅部分の床面積の合計で、地階の住宅部分の床面積は含まない）Z（㎡）の2分の3倍（1.5倍）です。差し引くことができる地階の住宅部分の床面積Y（㎡）は、容積率算定上の延べ面積Z（㎡）の2分の1倍となります。

●容積率算定上の延べ面積の具体例



住宅の延べ面積は
50㎡+80㎡+80㎡=210㎡
地階の床面積50㎡は
210㎡×1/3=70㎡>50㎡
地階の50㎡は延べ面積の$\frac{1}{3}$を超えていない。
よって、容積率算定上の延べ面積は地階部分を除いて
80㎡+80㎡=160㎡

当たり前だと思っていることを見直そう!

屋外広告士　髙橋 芳文

前号では、「消費成熟社会は差別化された店だけが生き残る」ということを書き、今の日本経済は、誰もが感じる通り「衰退期」で、いろいろな商売が発想を変えなければならない時期にきているとお伝えしました。

お店には4つの成長過程がある

ご存知の通り、お店にも成長過程のライフサイクルがあります。お店は、順調に成長すると、次の4つのステップを踏みます。創業期、成長期、成熟期、衰退期です。どんなお店でも、この4つのステップを辿り、隆盛を繰り返しています。つまりは、ご自身のビジネスをこれからも末永く持続させていくために、自分のお店がライフサイクルのどの時期にあるのかを知り、成長過程に合った発想で、差別化を仕掛けていく必要があるということです。

昨今は、インターネットの台頭により、物件選びもネットであたりをつけるお客様が増えています。このネットの活用は、創業期、成長期のお店が得意とするところでしょう。一方、インターネットに依存しないお店もたくさんあります。こちらの特徴は、対面の商談を基本としていて、地元での評判や信用も高い等、成長成熟期に入っているところが少なくないでしょう。

このような成長過程の背景を踏まえた上で、ネットにしろ、リアルにしろ、どのような差別化が効果的なのでしょうか?

不動産の賃貸物件などの取扱いは、扱っている物件が競合他社と同じ物件であるなど、他社との差別化を図りにくい傾向があります。そこで、考えられるのは、当たり前だと思っているサービスの見直し、つまり「顧客満足」という経営品質向上の差別化が重要なポイントになるのではないでしょうか。

早速ですが、その一例をネットとリアルのそれぞれで見てみましょう。

対応スピードや来店アンケートを見直すなど…

まずは、ネットから。ネットであれば、お客様が問合せをしてきてから、その問合せに返信するスピードをどれだけ早くすることができるか。あなたのお店では、平均どの位でお客様対応の返信ができていますでしょうか?

問合せ後、30分以内にお客様に返信をするのと、3時間後、5時間後、または、翌日返信をするのでは、明らかに仕事の受注確率が変わります。一見、当たり前に対応しているお客様対応でも、スピードを極めれば、それは、差別化になり、他店より競争優位を築くことができます。

次にリアルでは、どうでしょうか?　ほとんどのお店で、お客様に来店時に書いてもらう「ご来店アンケート」を用意していると思います。しかしながら、このアンケートを毎月、もしくは、半年ごとに、1年ごとにと改善を重ねて、お客様のために工夫をしているというところは、案外少ないのではないでしょうか。

もちろん、この「ご来店アンケート」は、お客様のニーズ理解、さらには、ご予算、収入、支払い能力、身分の確認等を知る上でも重要な資料になります。

しかしながら、筆者も経験があるのですが、一度、アンケートを記入すると、「その後いかがですか?」と何度も営業電話がかかってくるなど、うんざりした記憶もあります。なので、最初は、あまり個人情報を書きたくない等、お客様には、お客様の論理があります。

このような消費者心理も理解して、「ご来店アンケート」の質問を簡素化したり、お客様が質問にストレスなく答えられる質問の順番を工夫したり、ご来店アンケートの文字の大きさを老眼の人でも読みやすい大きさにしたり等、今、当たり前におこなっているサービスを消費者目線で見直してみると顧客満足向上の発見があります。それは、結果として、成約率の向上にもつながります。当たり前だと思っているサービスをあらためて見直してみましょう!

連載 vol.8

住まいのデータ解説

安全と安心は異なる?! 取引に臨む姿勢が重要

リクルート住まい研究所 主任研究員　矢部 智仁

既存住宅購入者の「不安」

今回は2013年2月にリクルート住まい研究所が実施した「住宅検査への期待に関する調査」の結果から、取引に臨む事業者の姿勢について考えてみます。

既存住宅購入者に対して、購入した住宅に暮らし始めた後に「不安を感じたことがあるか」という質問に対する回答結果を示したのが図表1、2です。それによると、構造面や設備面ともに約4分の1の購入者が「不安を感じた」ことがあると言っています。ただし、不安を感じたと言っている方に「実際の不具合」の詳細をフリーコメントで尋ねてみると、期待した性能が発揮できない故障や損壊というよりは、「不安に感じた」程度というような回答も高い割合で見受けられました。

もちろん、本稿では「感じた」だけで実際のトラブルが多くなさそうなら取引の進め方も現状どおりでいいのでは、という論を展開するのではなく、むしろ買っていただいた商品を使い始めた方の20%以上が不安を感じるような商品サービスを提供する業界が他にあるのかと受け止め、消費者の不安を取り除くためにどう取り組むべきかを考えるのが主旨です。

安心と安全の違い

消費者が言っているのは「不安」ですが、ここで安心と安全の違いについて考えてみます。この二つはセットで言い表すことが多いのですが、実はその定義を改めて調べてみると、全く別の概念であることが分かります。具体的には、安全とは「客観的に示すことが可能なこと」であり、安心とは「基準指標を満たしているか否かではなく"受け手がどう思うか"を示したこと」であるという違いがあります。

この違いから、本稿の主旨である消費者の不安を取り除くことを考えることは、すなわち「消費者が示された情報をどう受け止めるか」ということを考えることであると言えます。

事業者にとって、物件の詳細情報を提供する側が安全であることを確認する能力を備える必要があることはもちろんですが、安全であると確認できたその情報について、消費者とやり取りする段階で相手に「安心」だと受け止めていただくための準備をする必要もあるということです。

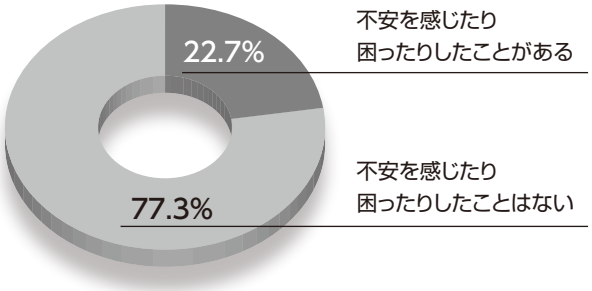
取引に臨む際の能力と姿勢

ではこれから先、消費者に「安心」と思っていただけるような取引を進めてゆくために、事業者は、どのように取り組めばよいのでしょうか。

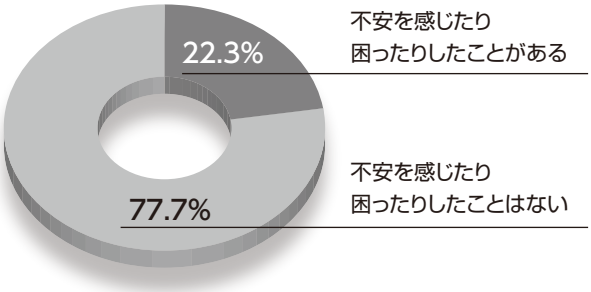
そもそも安心の醸成とは、消費者からみて情報提供者である事業者が信頼できるかということに置き換えることができそうです。つまり、情報の受け手から、①安全を確かめられた情報を提供できる"能力"があると認められ、②良い点も悪い点も隠さずに顧客本位で取引を進めるといった"姿勢"をもっている等の事業者であると認められているか、という二つの要素によって得られるものだと言われています。

建物の状態について安全である、つまり現状がどのような状態にあるかを示すことができる"能力"は事業者自身がもつこともあれば、専門家と協業によって得られる場合もあるわけですが、一方で取引に臨む姿勢というのは事業者自身の能力とは違い、だれでもすぐ備えることができる要件だと考えられます。安心を提供する姿勢は、既存住宅流通市場の活性化にむけて重要な要素になるでしょう。

図表1●構造的な面
（寒さ、暑さ、雨漏り、地震時のゆれなど）に関して



図表2●住宅設備
（ガス器具の不具合、水回りなど）に関して



追加投資を繰り返す建物の積算価格②

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

今号は、前号からの続きで「追加投資を繰り返す建物の積算価格」について解説します。

多様な部位に対する追加投資を反映した価格線

実際の建物は、躯体、内部仕上、外部仕上、設備など耐用年数が異なる部位の組み合わせで構成されていて、建物利用に際しては部位ごとの耐用年数に対して随時必要な更新工事や改修工事を行います。建物価格は建物の部位ごとの価格の合計としてとらえることができますので、異なる部位ごとの異なるタイミングの追加投資を反映し、それを重ね合わせて一つの積算価格を把握することを試みます。

図2は、①部位ごとの積算価格は定額法により直線的に減価する、②部位ごとに耐用年数到来時点で更新工事を行って価値を新築時の価値に復帰させる（更新）、という二つの前提のもとで、建物の部位ごとの積算価格の変化を示したものです。例えば内部雑工事でみると、新築時の価格（再調達原価）が約9,000円／㎡で、期待耐用年数が35年ですので、当初35年間は定額法により直線的に減価し、更新工事により再び再調達原価約9,000円／㎡をとりもどし、その後、ふたたび直線的に減価します。他の部位も同様です。

図3は、三つ目の前提である、③建物全体の積算価格は部位ごとの積算価格の積み上げで示すことができる、にもとづいて建物全体の積算価格の経年的な変化をとらえたものです。

グラフは図2の折れ線グラフを積み上げ式の折れ線グラフに変えたもので、一番上の線が各部位の積算価格の合計、すなわち、建物全体の積算価格を示しています。まだ鋸状ではありますが、前号の図1で示したC5のイメージに近い価格線になっています。

図2●各部位の積算価格

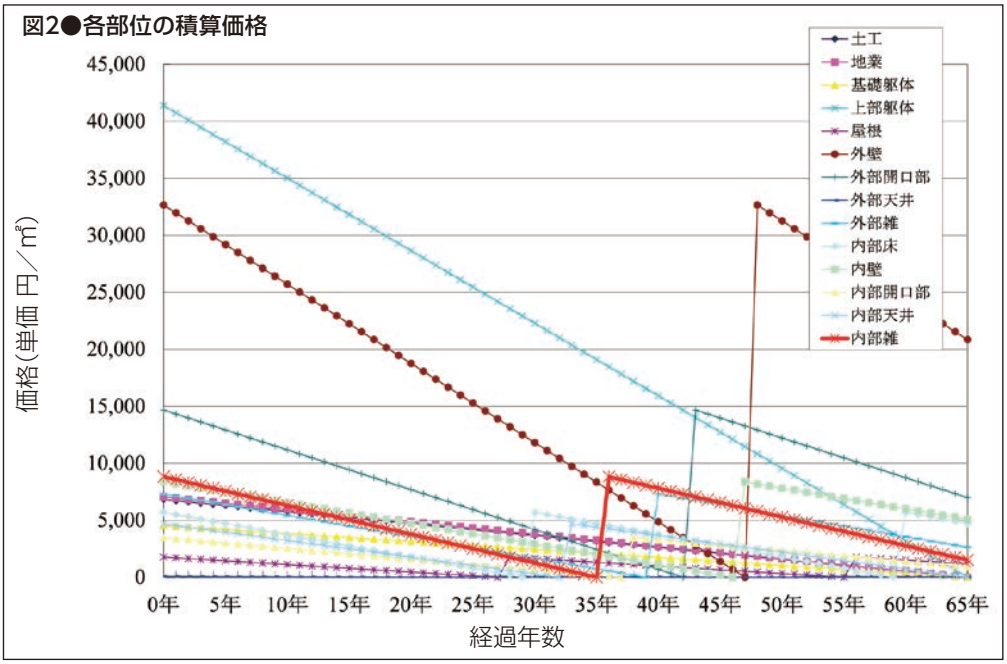
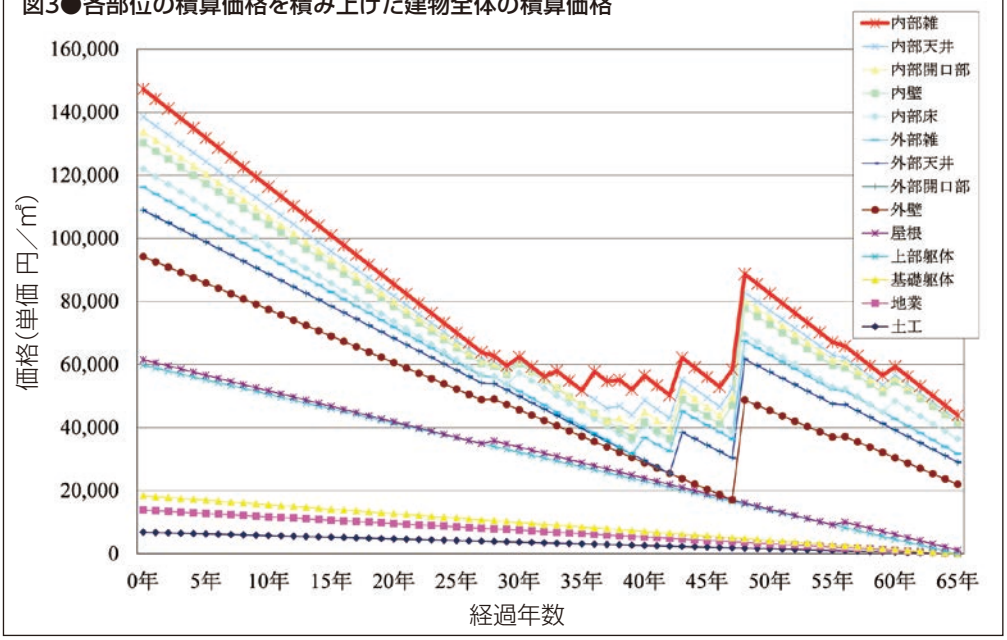


図3●各部位の積算価格を積み上げた建物全体の積算価格



編集／(公社)全国宅地建物取引業保証協会苦情解決・研修業務委員会

借地借家法について考える
—借家編(その1)—

中央大学法科大学院教授・弁護士　升田 純

前号は借地について学びましたが、今号と次号は借家について判例を紹介しながら勉強します。

Ⅰ　借家の概説

借家は、借地と比べると、みなさんの日常の業務により密接に関係する契約です。借家は、日常の言葉としても使用されていますが、法律用語としても使用されています(借地借家法第3章参照)。なお、「借家」を「しゃくや」と読むか、「しゃっか」と読むかは、人によるもののようです。

借家は、建物の賃貸借のことです(借地借家法1条、26条1項参照)。借家に関する契約は、日常的には借家契約と呼ばれることが多いのですが、法律上は、建物賃貸借契約と呼ばれています(借地借家法26条1項等)。他人の建物を使用する契約には、賃貸借のほか、使用貸借(民法593条参照)、建物の管理受託等がありますが、賃貸借の場合には、借地借家法が適用され、賃借人が契約の更新、効力等につき保護されることに大きな特徴があります。前回も紹介しましたが、平成4年8月1日以降に締結された借家契約には借地借家法が適用されます。それ以前に締結された借家契約には基本的には借家法が適用されます。

借家契約は、賃貸人と賃借人との間で建物の対価を支払って使用・収益することを認める契約のことですが、建物の意義が問題になることがあります。借家の対象になる建物は、一棟の建物全部であることは必要ではありませんし、建物の規模、用途を問いません。一棟の建物の一部であっても、使用する部分が周囲を壁等で遮蔽され、独立して使用・収益をすることができるような場合には、借家の対象になります(実際には、デパート等の出店部分が建物かどうかが問題になったことがありますが、原則としては借家が否定されています)。

また、借家契約であると認められるためには、建物の使用・収益と賃借人の経済的な負担とが対価関係にあることが必要です。賃貸借と使用貸借の違いは、前者が有償であり、後者が無償であることですが、見方を変えれば、対価関係があるかどうかによる違いです。対価としては、通常は賃料が支払われますが、金銭の支払いに限られません。もっとも、金銭が支払われるといっても、対価といえるほどの金額でない場合には、借家(賃貸借)ではありません。建物の固定資産税等の税金程度の金額とか、お礼程度の金額が支払われる場合には、使用貸借と認められ、借地借家法が適用されません。

借家契約は、その用途、目的の観点からさまざまな区分ができますが、賃借人の立場を基準として、居住用の借家・事業用の借家、賃借人が消費者である借家とそれ以外の借家が重要な区分です。居住用・事業用の区分は、借地借家法において認められているわけではありませんが、行政上、住宅の居住者の保護の観点から保護が図られることがあります。消費者の区分は、借地借家法のほか、消費者契約法が適用され、消費者である賃借人が一層保護されることがあり、借家の取引実務に重要な意味をもっています。

Ⅱ 借家契約の特徴

借家契約は、社会において一般的に認められている契約自由の原則によって、借家の希望者、仲介業者、代理人が交渉によって自由に契約の内容を決めることができるのが原則です。また、借家契約の内容が明確でなかったり、内容として盛られていなかったりした場合には、民法の賃貸借に関する規定（601条ないし621条。なお、これらの規定によって他の規定を準用するとされている場合には、これらの規定も準用されます）が適用されます。借家契約によっては、民法の規定をそのまま契約の内容とされていることもありますし、個々の事情に応じてさまざまな特約が盛り込まれていることもあります。

一方、借地借家法は、借家についても基本的には賃借人の保護のためのいくつかの規定を定め、これらの規定に違反する合意、特約を無効とするものです（30条、37条。このような性質を有する規定は、強行規定と呼ばれています）。注意すべきことは、特定の合意、特約が借地借家法上の強行規定に違反し、無効とされる場合には、借家契約全体が無効となるものではなく、問題になった特定の合意、特約が無効とされ、その代わり、借地借家法上の関連規定が適用されることです。

消費者契約法も、借家契約が消費者契約である場合には、適用され、その中には強行規定（8条ないし10条）がありますから、みなさんの取引上注意が必要です。賃借人が個人（事業者でない個人）である借家契約の場合には、消費者契約法が適用されると考えたほうが賢明です。

借家は、建物の種類、規模、用途、目的、当事者の地位等、多様なものがありますし、社会における借家に対する需要の変化によって変化しています。借家に対する需要の変化は、借家の内容・態様を変化させますし、契約の内容に従来見られなかった特約が工夫されることになります。もちろん、借家をめぐる紛争の内容も大きく変化してきます。

借家契約の種類としては、契約期間（賃貸期間）の定めのあるものとないものがあります。従来は、いずれの契約であっても、賃貸人が契約を更新、あるいは解約するには正当事由が必要でしたが、平成3年の借地借家法の改正によって、一定の要件の下に契約期間の満了によって終了する類型の契約が導入されました（38条、39条）。その後、借家において一般的に契約期間の満了によって終了する借家契約を認めるべきであるとの議論が強まり、現在、定期借家契約が認められています（借地借家法38条の改正によって導入されましたが、法律上の名称は、定期建物賃貸借というもので、定期借家は俗称です）。

これらの借家契約のほかに、一時使用目的の借家契約がありますが、これは、一時使用のために建物の賃貸借をしたことが明らかな場合の借家契約のことであり（借地借家法40条）、賃貸借の目的、動機、契約期間の長短、その他諸般の事情から、借家契約を短期間内に限り存続させる趣旨のものであることが、客観的に判断される場合に認められるものです（契約期間が1年未満であることは必ずしも必要ではありませんし、社会においては一時使用目的のための借家の需要も相当にあります）。

近年、借家取引の実務、訴訟で話題になった種類の借家として、サブリースがあります。サブリースは、日本語に翻訳すると、単に転貸借ということですが、実際にはビル等の建物の一棟全体または一部を転貸借自由の特約、賃料増額特約、賃料保証特約等の特約で不動産業者が賃借人となる類型の借家のことを指すものとして使用されています。最近は、不動産業者が借家管理を拡大させる類型として、建物の一部、一部屋を転貸借自由の特約等を締結してサブリースが利用される事例も見られます。不動産業者は、サブリースによる建物をテナントに賃貸することによって（法律上は転貸借になります）、借家事業を行うものです。

借家契約は、見方を変えると、継続的な契約に属する契約ですが、この性質が契約の解釈、契約の更新、賃料の改定、契約の解除等の法律問題に重要な影響を与えています。具体的には、信義誠実の原則（信義則。民法1条2項）が比較的広く適用されるという特徴があります。

借家契約においては、賃借人が住居、事務所、店舗等として使用し、生活、事業の基盤となることが多く、いったん紛争が始まると、解決が困難になることが少なくありません。

Ⅲ 借家契約の締結

借家契約は、賃貸、賃借を希望する者の間で直接、あるいは仲介業者を介して交渉をし、その内容に双方が納得し、合意すること（「合意すること」は「契約を締結すること」と言い換えることができます）によって成立します。

借家契約の交渉にあたって、建物の規模等によっては相当期間が必要になり、契約の成立を前提として設備の設置、模様替え等がされたりすることがありますが、交渉が最終的に決裂し、契約の締結に至らなかったような場合には、契約締結上の過失責任が認められ、不当に契約の締結を拒否した者に損害賠償責任が認められることがあり、交渉上の注意が必要です。

また、契約の締結にあたっては、賃貸人、その仲介業者は、賃借人に対して借家の物理的な性状、機能的な性状、借家の履歴、周囲の環境のほか、各種の特約を含む契約の内容につき説明すべき義務を負います。賃貸人、仲介業者がこの説明

義務に違反した場合には、債務不履行責任、不法行為責任等を負うことがありますし、特約の説明が十分にされていないときは、特約の効力が否定されることがあります。

近年特に話題になっているのは、原状回復特約（これは、敷金の返還特約に密接に関連しています）についての説明の問題ですが、賃借人が特約の内容を理解して合意したことが明白でなければ、特約の効力が否定されます。賃貸人、仲介業者の説明義務は、近年特に重要性を増している法的な義務ですから、借家取引の実務において十分に留意すべき事柄です。

借家契約においては、契約期間、賃料の額・支払時期、賃料の改定、敷金、敷金の控除、更新料、模様替え、修理・修繕、建物の使用方法、原状回復等に関する多様な特約が締結されることが通常です。各種の特約は、賃借人の重要な権利・義務を定める内容のものであり、原状回復特約のような複雑な内容のものがありますから、契約締結の際に十分に説明しておくことは、将来のトラブルの防止のためにも重要です。特に居住用の借家契約の原状回復特約は、トラブルの実情に照らすと、国土交通省が公表している「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」（「原状回復ガイドライン」と呼ばれることが多いようです）を参考にして、その内容を定めることも一つの対策です。

Ⅳ 借家契約に伴う一時金の授受

借家契約が締結された場合、賃借人が契約の内容に従って賃料の支払義務を負いますが、これは、賃借人の基本的な義務です。賃借人は、借家契約に伴って、賃料のほか、地域の慣行によって異なりますが、礼金、敷金、保証金、更新料等の一時金を支払うことがあります。

礼金は、契約締結の際、建物の場所的な対価、賃借権設定の対価等として支払われるものですが（支払いの趣旨が明確でない場合には、後日、トラブルの元です）、契約が有効に成立した後は、返還されないものです。

敷金は、借家契約上の賃借人の負う債務を担保する金銭です。敷金の額は、居住用の借家の場合には、月額賃料の数ヵ月分として定められることが通常であり（首都圏では、2、3ヵ月程度のことが多いでしょう）、地域等の事情によって金額の基準が異なります。事業用の借家の場合には、建物の種類、規模、所在地等の事情によって大きく異なりますが、数億円、数十億円といった金額の敷金を見かけることもあります。

敷金は、特約がない限り、建物の明渡し後に具体的な返還義務が生じると解されています。建物の明渡し後、一定の期間を経た後に返還する旨の特約が使用されていることがありますが、期間が数日程度のものであれば不合理ではないでしょうが、それを超えるような特約は問題が多いでしょう。建物の明渡しの際、賃借人が原状回復費用を負い、この費用が敷金から控除されることが多いため、原状回復の範囲（修理・修繕の費用も含みます）、額をめぐるトラブルが生じることが少なくありません。建物の明渡しにあたっては、賃貸人、賃借人等が建物の現状を確認し（契約締結の際、その当時の建物の状態を確認することは、明渡しの際の確認の前提として重要です）、費用の見積もり等を協議することが非常に重要です。

なお、最近は、敷金という名称の一時金に代えて、保証金という名称の一時金が支払われることがありますし、借家によっては敷金に加えて保証金が支払われる事例を見かけることがあります（事業用の借家で、多額の金額が支払われる場合には、保証金が支払われることが多いようです）。保証金の性質については、個々の保証金の特約の内容によって判断することになりますが、前記の内容の敷金の性質を有する場合には、保証金の全部または一部が敷金と認められ、法的には敷金と同様に取り扱われることになります。保証金の中には、敷金の性質のもの、貸金の性質のもの、礼金の性質のもの等が含まれている可能性があります。

敷金特約の中には、借家期間の途中、あるいは明渡しの際、前記の原状回復費用、修理・修繕費用の控除とは別に、一定の額、一定の割合の敷金を控除する旨の特約を見かけることがあります（借家期間の途中で控除される場合には、そのつど、必要な額を補充するため、賃借人がその金額を支払うことになります）。このような特約は、敷金の当然控除の特約ということができますが、関西の一定の地域では、敷引特約、敷引きと呼ばれることがあるようです。敷引特約を含め、敷金の当然控除の特約の効力については、控除額、趣旨等の事情によるところがありますが、原則として有効と解されています。敷引きについては、最近、最高裁の判決が2件公表されましたが、重要なものですから、簡単に紹介しておきます。

Ⅴ 最近の判例から学ぶ

<事案の概要>

最初の事案は、Xは、平成18年8月、Yとの間で、マンションの一室を賃貸期間を2年間とし、賃料月額9万6,000円、保証金40万円、明渡しの後は契約経過年数に応じて決められた一定額の金員（敷引金）を控除する、通常損耗、自然損耗の回

復費用は敷引金でまかなう旨の特約で賃借し、平成20年4月、契約が終了し、Xは、本件建物を明け渡したところ、Yが保証金から敷引金として21万円が控除され、19万円の返還を受けたため、Xは敷引特約が消費者契約法10条に該当して無効であると主張し、Yに対して敷金の返還等を請求したものです。

<解説>

この事件は、居住用の借家につき敷引特約があったこと、敷金の性質を有する保証金（40万円）が交付されたこと、建物の明渡し後、敷引金として21万円が控除されたこと、賃借人は敷引特約が消費者契約法10条に該当すると主張したことという特徴があります。すでに紹介した借家契約の特約につき消費者契約法10条に該当するかが問題になったわけですが（消費者契約法10条に該当すると、特約、合意は無効とされます）、この規定は、抽象的な内容のものであり、事業者は、消費者との取引にあたっては相当に注意を払っておくことが必要なものです。

第一審判決（京都地裁、平成20年11月26日判決、金融・商事判例1378号37頁）は、敷引特約が消費者契約法10条に該当しないとし、Xの請求を棄却したわけですが、Xが控訴しました。

控訴審判決（大阪高裁、平成21年6月19日判決、金融・商事判例1378号34頁）は、第一審判決と同様に解し、控訴を棄却したのですが、Xは、さらに上告受理を申し立てたものです。

<実務の対応>

最高裁の判決（最高裁第一小法廷、平成23年3月24日判決、民集65巻2号903頁、判例時報2128号33頁）は、敷引特約は、建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額、賃料の額、礼金等他の一時金の授受の有無及びその額等に照らし、敷引金の額が高額に過ぎると評価すべきものである場合には、当該賃料が近傍同種の建物の賃料相場に比して大幅に低額であるなど特段の事情のない限り、信義則に反して消費者である賃借人の利益を一方的に害するものであって、消費者契約法10条により無効となると解するのが相当であるとした上、本件では消費者契約法10条に該当せず、敷引特約が無効とはいえないとし、上告を棄却したものであり、敷引特約が原則として有効と解したところに、重要な意義があります。

なお、この最高裁の判決は、例外的に敷引特約が無効と解される余地を認めるものですが、無効と解される範囲が抽象的な基準であるため、借家取引の実務においては十分に注意をしておくことが重要です。

次の事案は、内容は前記の事案と類似しているのですが、地裁、高裁の各判決が敷引特約を無効と解したのに対し、最高裁の判決がこれを破棄したところに特徴があります。

<事案の概要>

この事案は、Xは、平成14年5月23日、A株式会社との間で、マンションの一室を賃貸期間を平成16年5月31日まで、賃料月額17万5,000円、保証金100万円（預託分40万円、敷引分60万円）とし、明渡しを完了したときは預託分を返還する旨の特約で賃借し、その後、Y株式会社にAの賃貸人の地位が移転し、契約が更新され、更新時、賃料額を月額17万円とする合意がされ、平成20年5月、賃貸借契約が終了し、Xは、本件建物を明渡したところ、Yが敷引金60万円を控除し、原状回復費用等20万8,074円を控除し、19万1,926円を返還したため、Xが敷引特約が消費者契約法10条に違反して無効であると主張し、Yに対して保証金の未返還分の返還を請求したものです。

<解説>

第一審判決（京都地裁、平成21年7月30日判決、金融・商事判例1378号50頁）は、敷引特約が無効であるとし、原状回復費用として16万3,996円を控除し、残額の範囲で請求を認容したものですが、Yが控訴しました。

控訴審判決（大阪高裁、平成21年12月15日判決、金融・商事判例1378号46頁）は、第一審判決と同様に解し、控訴を棄却したため、Yが上告受理を申し立てたものです。

最高裁の判決（最高裁第三小法廷、平成23年7月12日判決、判例時報2138号43頁）は、本件敷引特約は信義則に反してXの利益を一方的に害するものということはできず、消費者契約法10条により無効であるということはできないとし、控訴審判決中、Yの敗訴部分を変更し、Yの控訴に基づき第一審判決を変更し、4万4,078円の範囲で請求を認容したものです。

<実務の対応>

この最高裁の判決は、前記の最高裁の判決と同様な理論を前提とした上、この事件の敷引特約も消費者契約法10条に該当せず、有効であるとしたものであり、重要な意義をもつものです。

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了承ください。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