

RealPartner 2015 4

特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第1回)

毛利信二 国土交通省 土地・建設産業局長

● 紙上研修 現場案内・重要事項説明の留意すべきポイント

連載 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取り組み事例

不動産キャリアパーソン で 検索



天神祭は一千余年の伝統を誇る日本屈指の祭典。1981年から、天神祭ギャルみこしが登場
(写真提供:天神祭ギャル神輿実行委員会)



仁徳天皇陵はクフ王ピラミッド、始皇帝陵と並ぶ世界3大墳墓で、堺市にある日本最大の古墳

第2回
大阪府



大阪で
ハトマークグループ・ビジョンを実践する
小山さん(P10掲載)



あべのハルカスは地上60階
300mで日本一高いビル



今宮戎福娘。例年9月から募集し、
11月下旬に決まる
©大阪観光局[(公財)大阪観光コンベンション協会]

活気あふれる黒門市場。浪速の台所ここにあり
©大阪観光局[(公財)大阪観光コンベンション協会]



今やお笑いの聖地! なんばグランド花月
©大阪観光局[(公財)大阪観光コンベンション協会]



『宅地建物取引士』の展望と期待

信頼産業の要として宅建士がプロの自覚を高め、大きな役割を



国土交通省 土地・建設産業局長

毛利 信二

みなさま方には平素より、国土交通行政全般にわたり、格別のご支援、ご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昭和32年に宅地建物取引主任者制度が誕生してから半世紀になりますが、この間、宅地建物取引主任者は、消費者に対する重要事項説明などを通じて、安全な不動産取引のために欠かせない役割を担ってまいりました。

このたび、4月1日に改正宅地建物取引業法が施行され、すべての「宅地建物取引主任者」は「宅地建物取引士」に改められることとなりました。長年にわたりみなさまからいただいたご要望が結実したものであり、心よりお慶び申し上げます。

本改正は、名称変更にとどまらず、宅地建物取引士にふさわしい公正・誠実な業務遂行や、信用失墜行為の禁止の規定が盛り込まれました。不動産取引のプロとして、高い倫理観の保持やコンプライアンスの徹底は極めて重要であります。貴会におかれましても、早速こうした改正の趣旨を踏まえた倫理規程の見直しを行われたところであり、今後、取引の現場まで徹底していただければと思います。

また、本改正では、宅地建物取引士の知識・能力の維持向上や、宅地建物取引業者の従業者教育の規定も同時に措置されました。不動産取引における消費者の多様なニーズに的確に対応していくためには、広く取引に従事する方々の不断の研鑽が不可欠であり、業界を挙げたサポートが必要です。貴会では、一昨年に「不動産キャリアパーソン」を立ち上げられ、不動産実務における基礎知識の修得向上のための研修に取り組まれておりますが、さらなる専門科目の充実や一層の普及促進など、取組の裾野を広げていっていただくことを期待しております。

不動産は、国民生活や経済活動の基盤であり、社会の礎とも言えます。宅地建物取引業は、こうした重要な財産を預かる、国民の信頼の上に初めて成り立つ産業です。今回の宅地建物取引業法の改正により、不動産取引は、消費者保護の一層の充実や安全・安心な取引の実現に向けて大きく前進いたしました。平成27年は、「宅地建物取引士・元年」として、業界全体の信頼性向上に向けた取組がさらに加速されることを期待するとともに、「信頼産業」の要として、宅地建物取引士がプロとしての自覚を一層高め、わが国の中古住宅を含めた不動産流通市場の活性化に大きな役割を果たしていられるよう祈念申し上げます。

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24日、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27年度の事業計画・予算案が承認され、人材育成事業の推進、不動産総合研究所の活動についての報告が行われました。

全宅保証の理事会では、平成27年度の事業計画・予算案、会員之証のリニューアルについて承認されたほか、業務執行状況および財務状況が報告されました。



伊藤会長が挨拶



理事会の様子

2 「宅建士」スタートに伴い 全宅連が倫理規程を改正

4月1日から「宅地建物取引主任者」が「宅地建物取引士」へ名称変更したことに伴い、全宅連は、倫理規程を一部見直しました。

宅地建物取引士への社会的信頼の確保並びに資質の向上を図るために、専門家としての公正・誠実な業務遂行、信用失墜行為の禁止等、高い業務倫理を確立していくために、新たに「宅地建物取引士における規律」を追加しました。

また、宅建業法上に宅地建物取引士の「知識及び能力の

維持向上」や宅建業者の「従業者への教育義務」が盛り込まれたことから、「不動産キャリアサポート研修制度」のさらなる周知、普及を行うため、受講奨励を規程化しています。

さらに、コンプライアンスの徹底を図る観点から、法律等の遵守として「基本的人権の尊重」「個人情報保護」「反社会的勢力排除」「マネー・ロンダリング対策」等、具体的に関係諸法規を明記しました。

今後も、全宅連・全宅保証、都道府県宅建協会等、ハトマークグループとして、引き続き不動産業界全体の信頼向上に向けた取り組みを行っていきます。

URL <http://www.zentaku.or.jp/law/index.html> ※平成27年度フォルダを参照

Contents April 2015

- 02 特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第1回)
毛利信二 国土交通省 土地・建設産業局長
- 03 Topics 全宅連・全宅保証 理事会開催／「宅建士」スタートに伴い全宅連が倫理規程を改正
- 04 Information 全宅保証からのお知らせ～「会員之証」が全面リニューアル／「すまい給付金申請サポート」のご案内／ハトマークサイトリニューアル後、好調に推移!
- 06 連載 vol.20 不動産トラブル事例とその法的論点
- 07 連載 vol.72 知っていれば役立つ税務相談119番
- 08 連載 vol.21 これでわかる! 不動産登記簿の読み方
- 09 連載 vol.50 不動産の経済学
- 10 連載 vol.2 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取り組み事例
- 11 Topics2 不動産キャリアパーソン講座のご案内／宅建協会会員企業でインターンシップを実施
- 12 連載 vol.42 基本を確実に! 宅地建物取引講座

- 13 連載 vol.11 地域まちづくり活性化事例の紹介
- 14 連載 vol.11 what's 地盤?
- 15 連載 vol.43 知っておきたい! 建築基礎知識
- 16 紙上研修
現場案内・重要事項説明の留意すべきポイント[第1回目]
- 20 「ハトマーク宅建士会」設立へ／ハトマーク・キーボックスのご案内

Realpartner 4月号

2015年4月10日発行 通巻第445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／山上健一
〒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2015年3月号から一都道府県をピックアップし、ハトマークグループ・ビジョンで目標に掲げている地域の笑顔とともに、街、産業、特産物、観光地、自然等を紹介しています。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。

1

新しい「会員之証」は、平成27年度中に製作され、会員の本店事務所および従たる事務所に送付されることになります。つきましては、全宅保証にお届けの所在地に「会員之証」

なお、全宅保証ホームページ(<http://www.hosyo.or.jp>)の「会員専用ページ」に「会員名簿登録事項変更届」が掲載されていますので、プリントアウトしてご利用ください。

2

なお、本サポートの詳細・流れや所定の返信付きはがきのご請求については、すまい給付金事務局までお問合せいただきますようお願い申し上げます。

すまい給付金事務局

住宅事業者

住宅取得者

① 返信付きはがき送付依頼

② 返信付きはがき送付

③ 返信付きはがきに宛先を記入し、ポストに投函または手渡し

④ 返信はがき送付(後納)(サポート依頼)

⑤ サポート実施(電話サポート)

返信面記入して投函

返信付きはがき送付依頼

返信付きはがき送付

返信はがき送付(後納)(サポート依頼)

返信面記入して投函

サポート実施(電話サポート)

申請書送付

◆お問合せ先 すまい給付金事務局 0570-064-186

すまい給付金申請サポート返信付きはがき(新築用)イメージ
注)現時点での見本です。実際に送付するものと若干異なる場合があります。

● 住信用 表 (第1面) ● 送信用 表 (第2面)

送 52	郵便はがき(住信) □ □ □ □ □ □ □ □	すまい給付金 申請サポート依頼 (新築) ■ 問1 既にすまい給付金の申請をいたしましたか? ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック) ■ 問2 ご自身をもち、取得された住宅の区分所有権に給付権利に当てはまる方はいますか? ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック) ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック) ■ 問3 すまい給付金申請期間による以下の申請サポートを希望しますか? ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック)
郵送する場合は、 住宅取得者の ・郵便番号 ・住所 ・氏名 を記入してください	1. 申請書類郵送サポート すまい給付金の申請書および問2の住宅を所有しない場合は、 ■ 問4 申請書類郵送サポートを希望しますか? ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック) ■ 問5 持分所有権と住宅ローン特約の両方に有権として登記していません 住宅ローン特約の所有権として登記してある場合は、登記が必要です。 ※登記簿上で登記していない登記事項を記載する場合は、登記簿記載と異なる内容で記入して下さい。	2. 電話サポート すまい給付金申請書記入用紙での受付が困難な場合は、お電話にてお申し込みください。 ※お電話での受付は、登録期間中に行われる登録期間中に限り受付可能となります。 ■ 問6 申請書類の提出が完了したにもかかわらず、お電話にてお申し込みください。 ■ 問7 電話サポートを希望しますか? ☐ はい (ワンクリック) ☐ いいえ (ゼロクリック) ■ 問8 既にすまい給付金に申し込む住宅事業費が以下の数値に満たなかったか? (※お電話にてお問い合わせください) ☐ 申請内容 ☐ 給付対象かどうか ☐ 申請方法 ☐ その他 ☐ 特に説明事項があった
郵送する場合は、 御社の ・郵便番号 ・住所 ・会社名(支店名) ・担当者を 記入してください	国土交通省よりすまい給付金(交付)のお知らせです。 詳しくは、表裏をご覧ください。 国土交通省 すまい給付金事務局 ※郵送によりすまい給付金に該当しない場合は、通知が送付されません。 送付先住所(〒) 郵便番号(〒) 市区町村(〒) 支店名(〒) 担当者(〒)	3. 申請サポート すまい給付金申請書記入用紙での受付が困難な場合は、お電話にてお申し込みください。 ■ 問9 既にすまい給付金に申し込む住宅事業費が以下の数値に満たなかったか? (※お電話にてお問い合わせください) ☐ 申請内容 ☐ 給付対象かどうか ☐ 申請方法 ☐ その他 ☐ 特に説明事項があった

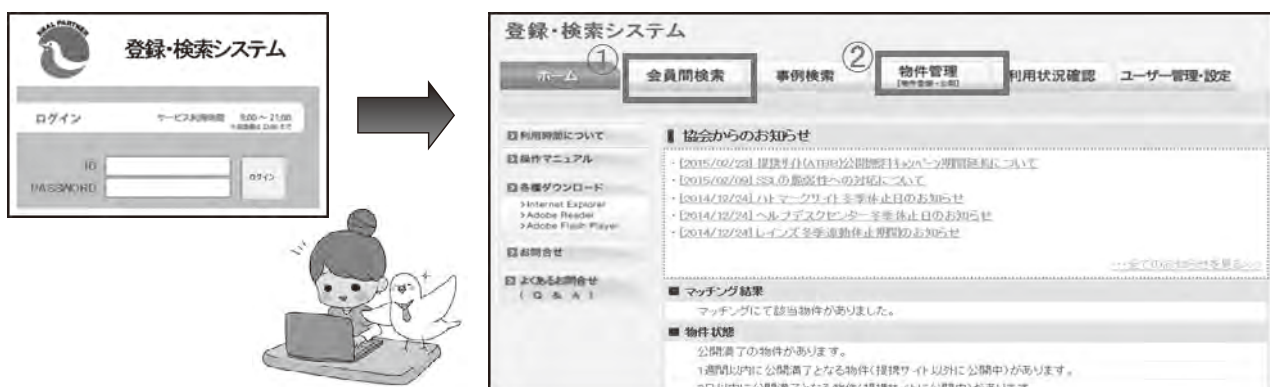
[illegible]

3 ハトマークサイトリニューアル後、好調に推移!

- 1 検索回数は約4倍、ページビュー数(PV)も大幅増!
- 2 公開物件数は運用開始以来、過去最高の47万件に!
- 3 【新機能】ハトマークサイトB to B(会員間流通)の物件数も順調に増加中、3月で約10万件!

ハトマークサイト登録システム利用会員の方で、

- ・客付け可物件をお探しの方は、ハトマークサイト登録・検索システムの **① 会員間検索** から物件をさがすことができます。
- ・客付けしてほしい物件がある方は **② 物件管理** から登録することができます。



4 リニューアルキャンペーン延長中!

1 メール問合せ利用者様へのプレゼントキャンペーン 第2弾

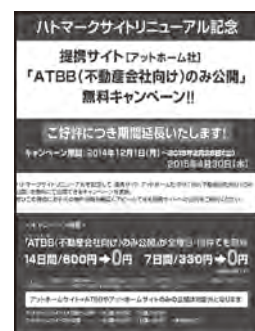
(詳細は<http://www.hatomarksite.com>)

- 実施内容:ハトマークサイト経由で物件情報を検索しメールでお問合せいただいた方を対象としたプレゼント
- 実施期間:2015年3月1日~2015年5月31日(3ヵ月間)
- 当選方法:期間内にメール問合せをしていただいた方から抽選
- 当選本数:10本
- 当選商品:卓上IH調理器、電子書籍リーダー、布団乾燥機等



2 ハトマークサイト登録利用会員様向けキャンペーン 延長

- 実施内容:提携サイト(ATBB)公開無料キャンペーン(詳細はハトマークサイト登録システムにログインし、ご確認ください)
- 実施期間:2015年4月30日まで



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/>





ごみ置き場のトラブルが 特定調停で和解

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

買主が売主業者に対して「ごみ置き場」の撤去等を要求したものの、
解決金60万円で和解成立。

◆ 法的視点からの分析

(1) 紛争の概要

買主Xは平成13年1月、売主業者Yから、新築マンション(1階の1室、専有面積90㎡)を購入、同年9月に残金を支払い、10月に入居した。

Xによると、建築現場を下見した時、当該室の専用庭の前面に工事資材が置かれていたが、そこは「建築現場機材置き場」と思い、将来は撤去されるものと考えた。内覧会が実施され、この時、Xは初めて「建築現場機材置き場」の所が近隣の町内会(当該マンションのものとは別の)「ごみ置き場」であることを知った。XがYに「ごみ置き場」の撤去を要求したところ、Yから「ごみ置き場」の移設は可能だから、後日、移設日を連絡する旨の回答があったので、Xはそれを信じて残金を支払った。その後、Yは「ごみ置き場」の移設に関して町内会と交渉したが、町内会役員の一部に反対があつて移設が困難になったとXに連絡してきた。XはYに対して、ごみ置き場を移設するか、それができないときは文書で謝罪し、専用庭の柵外に植栽をし、購入価格の減額を主張したために紛争になった。

(2) 調整の経過

特定調停は、委員3名で5回の調整が行われた。調整の過程でXは、購入前にYから隣地の「ごみ置き場」については説明がなく、その後、移設は可能だと言われ、それを信じて物件を購入したが、移設が不可能なことが判明した。異臭、浮浪者の覗きや空缶収集の際の騒音に悩まされ、病気の子供をかかえ精神的にも不安定な状態にある。今後も同じ状態で生活しなくてはならないし、事前にわかっていれば購入しなかった。契約を解除して代金を返還するか、移設が不可能ならYの謝罪と植栽などで目隠をし、慰謝料として270万余円を支払うよう主張した。

これに対してYは、「ごみ置き場」の移設については役所にもお願いしたが、近隣住民の同意がないとのことで移設が不可能になった。契約解除や代金の減額には応じられないが、迷惑をかけたのは事実なので、植栽(費用約30万円相当)の他に慰謝料として30万円程度は考えたいと回答した。

(3) 和解の内容

委員からXに対して、契約解除は難しいこと等を説明し、Yに対しては、「ごみ置き場」について事前によく説明しておく必要があったこと等を指摘した。諸般の事情を勘案して、委員から、Yに植栽すること、謝罪を文書ですること、解決金として60万円を支払うことを提示したところ、両当事者が納得して和解が成立した。

i ごみ置き場の存在は、物件の瑕疵に当たるか?

ごみ置き場が宅地や建物に隣接して存在する場合、ごみ置き場から生じる異臭や騒音に悩まされたり、防犯上の問題が生じたりし、いわゆる嫌悪施設と同様に考えうる場合があります。ただし、ごみ置き場の存在が物件の瑕疵に当たるか、調査説明の内容や程度において宅建業者に責任が生じるかは、個々の取引の実情や施設の状況、具体的な位置関係、設置期間などに応じ、どのくらい当事者の取引動機に影響を与えるかによって判断がわかれうるところです。

ii 裁判例では責任を認めなかったケースもある

裁判例の中には、本事例とは異なり、当該ごみ置き場には恒久的な施設があるわけではなく、自治会の決定により移設が可能であり、仲介業者も自治会長等に働きかけをして一定の善処をすることができたことなどから、売主に対する瑕疵担保責任や、仲介時にその存在を知らず説明をしなかった宅建業者の責任を認めなかったケースもあります(神戸地裁尼崎支部・平成13年5月29日判決・不動産適正取引推進機構DBIに掲載)。

iii 近接するごみ置き場は日常生活に 重大な影響がある

一方、本事例では購入前にごみ置き場の説明がなかっただけでなく、途中でごみ置き場があることを知った買主がその移設の要請をしたところ、移設は可能との説明があり、それを信じて売買契約通りの代金残額が支払われたという経緯があります。したがって、移設不可能という結果となったことに加え、移設可能の説明にどの程度の根拠や裏付けがあったのかが問題とされうることになります。

いずれにしても近接するごみ置き場は日常生活に重大な影響が生じかねません。宅建業者としては、事前にその位置や施設の状況、移設の可能性等を十分に調査し、買主に誤解を与えないような情報提供をすることが大切です。

〈お詫びと訂正〉本誌前号(2015年3月号)10頁・法的視点からの分析「宅建業者自ら売主の場合の手付金の取扱いは?」の3行目、手付金が代金の10分の1以上の場合と6行目、10分の2以上の場合とあるのは、「10分の1を超える」と「10分の2を超える」場合の誤りでした。お詫びして訂正します。

東京シティ税理士事務所 税理士 菊地 則夫

ふるさと納税の概要と不動産売却時での活用

Q ふるさと納税について教えてください。今年、不動産を売却する予定がありますが、ふるさと納税を活用すると税金面で有利になりますか？

平成27年1月1日から所得税の最高税率が40%から45%にアップしました。住民税10%を合わせると55%の税率となります。所得税は累進課税で、たくさん稼いでいる方ほど税金の負担が大きくなる仕組みになっています。これに対し、所得が大きい人ほど得をする制度があります。ふるさと納税です。今年から寄付金控除の限度額が2倍に拡大され、さらに有利な制度となる予定です。不動産を売却して利益がでることで一時的に所得が大きくなってしまふ方にも有効です。

ふるさと納税とは？

ふるさと納税とは自治体への寄付金のことで、個人が2,000円を超える寄付を行ったときに、所得税が軽減され、さらに住民税からも控除される制度です。自治体によっては寄付のお礼として米、牛肉、カニなどの特産物・特典をもらうことができます。お礼の品の還元率が50%以上という自治体もあります。自分が住んでいる自治体に対して現在納めている県民税・市民税の一部を他の自治体に移転することにより、税金の使い道を自分

で選ぶことができる制度です。

ふるさと納税が「節税」と表現される場合もありますが、所得税・住民税・寄付金のトータルの支出は変わらないため厳密には「節税」ではありません。

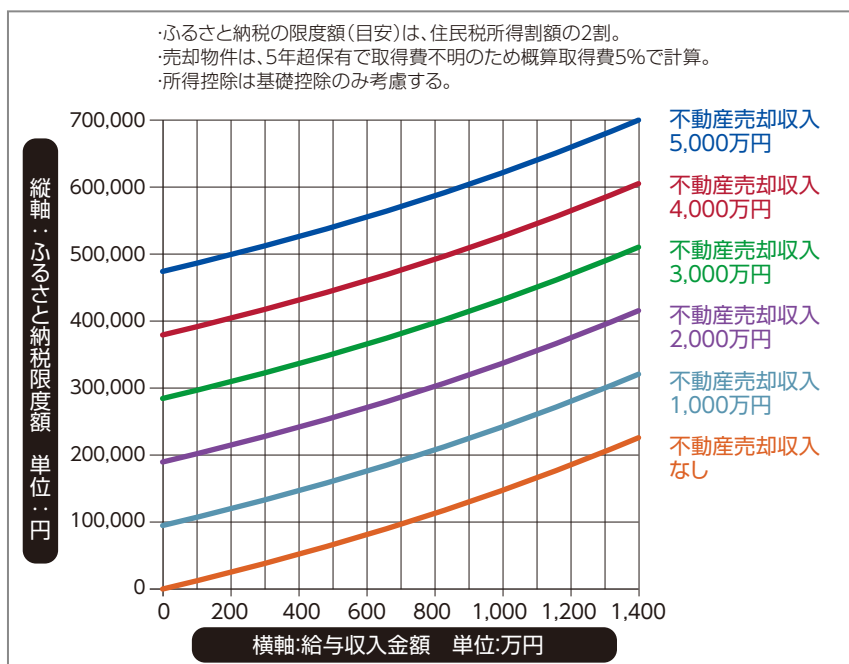
この制度は、事務手数料2,000円をかけ自ら寄付の手続き（確定申告）をすることにより米や肉などの特産物が無料で送られてくる、さらに所得が多ければ多いほどお礼をたくさんもらえる制度といえます。寄付金控除をめぐって受け取ることができる限度額（以下、限度額）として住民税所得割2割（目安）が設定されており、その額を超えた分は純粋に寄付となり持ち出しとなります。

●ふるさと納税による控除額の概要

- ①所得税の寄付金控除による減税額
 $(\text{寄付金} - 2,000\text{円}) \times \text{所得税率} \times 1.021$
- ②住民税の控除（通常分）
 $(\text{寄付金} - 2,000\text{円}) \times 10\%$
- ③住民税の控除（特例分）
 $(\text{寄付金} - 2,000\text{円}) \times (90\% - \text{所得税率} \times 1.021)$

※ただし、控除できる金額の上限は住民税所得割額の2割まで。

●不動産を売却した年のふるさと納税限度額



不動産売却時に、ふるさと納税を活用

不動産を売却して利益がでる場合には所得税・住民税がともに増加するため、限度額自体が大きくなります。賃貸アパートや未利用のマンションなどを売却する場合には、3,000万円特別控除を使えないため多額の税金が発生することがありますが、同時にふるさと納税を利用することで全国から特産物が送られてきます。

不動産を売却した年のふるさと納税限度額（控除できる金額の上限額）は表のとおりです。このように不動産売却に伴って所得税・住民税が大きくなってしまふ場合には、ふるさと納税が有効です。今年から控除枠が2倍に拡大したので、特産物・特典の額も大きなものになっています。ぜひご利用ください。

なぜ登記申請をするのか—対抗要件主義—

今回は、「誰が登記をするのか」「登記は、当事者の登記申請があってはじめてされる」といったこととお話ししました。今回はこれに関連して、「当事者は、なぜ登記申請するのか」といった素朴な疑問について解説します。

事案

土地の購入を検討している人が、当該土地の登記事項証明書を取得してみたところ、図表（登記事項証明書の一例）のような記録があったとします。今後、その人が、不動産を買った場合や不動産を担保に銀行から融資を受けた場合、法律上の義務がないにもかかわらず、通常はすぐ登記（所有権移転登記・抵当権設定登記）を申請します。これはなぜでしょうか。

権利に関する登記に対抗力という効力を付与

前回お話ししたように、今の不動産登記制度が、登記申請をするか否かを当事者の自由な意思に委ねた結果、当事者が登記申請をしなければ（嘱託登記はここでは考慮しないものとします）、権利変動（所有権移転や抵当権設定など）が生じて、それに対応する登記がされないという現象が生じてしまいます。

たとえば、A所有の甲土地（登記名義はA）につき、AとBとの間で売買契約が成立したにもかかわらず、AとBが当該売買に基づく所有権移転登記を申請しなかった場合、甲土地の実体的な所有者はBであるにもかかわらず、登記簿上は、あたかもAが所有者であるかのごとく公示されていることになります（※1）。

このような実体と登記の不一致が常態化すれば、国民の権利保全を図り、もって取引の安全と円滑に資するという不動産登記制度の目的が達成できず、結果、不動産登記制度への国民の信頼は地に落ちてしまいます（不動産取引において、登記簿は信頼に値しないというレッテルを貼られてしまいます）。

そこで、権利変動が生じた場合、取引当事者に登記の申請を促すような政策的工夫が必要となりますが、その工夫が、「権利に関する登記に対抗力という効力を付与する」というものです（民法177条）。「対抗力」とについては別の回で解説いたしますが、権利に関する登記に対抗力が付与された結果、権利の登記は、この対抗力の取得を目的として当該登記申請が促進されることとなります。これを「対抗要件主義」といいます（※2）。

つまり、取引当事者（特に買主や抵当権者）は、対抗力という登記の効力を得たいがために、登記申請をするということになります。

※1 わが国の民法は、「意思主義」を採用しています（民176条）。すなわち、所有権の移転をはじめとする物権変動は、当事者の意思表示のみによって効力を生じ、登記や引渡などの一定の形式・表象は必要とされておりません。なお、意思主義の下でも、当事者間の特約によって、所有権移転等の物権変動が契約成立時（当事者の意思表示があった時）に生じないことも可能です。不動産取引実務においては、売買契約の際、所有権移転時期を、契約成立時ではなく、売買代金の全額が支払われた時とするのが通例です。

※2 当事者に登記申請を促すための工夫として、登記を物権変動の効力要件とする、すなわち、物権変動の効力が発生するためには、当事者の意思表示だけでは足りず、登記の具備を必要とすることが考えられています。これを「効力要件主義」といいます。ただし、わが国においては、意思主義が採用されていることから、この考え方を採ることはできません。

●登記事項証明書の一例（イメージ）

東京都※※区※※一丁目123

全部事項証明書（土地）

表 題 部 （土地の表示）		調 製	余白	不動産番号	0123456789011
地図番号	余白	筆界特定	余白		
所 在	※※区※※一丁目			余白	
① 地 番	② 地 目	③ 地 積 m ²	原因及びその日付〔登記の日付〕		
123番	宅地	100 86			

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26年2月3日 第2000号	原因 平成26年2月3日売買 所有者 （住所省略）（氏名省略）
2	所有権移転	平成27年1月30日 第1000号	原因 平成27年1月30日売買 所有者 （住所省略） A

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) ②7…アンカリングが質に及ぼす影響

今回は以前紹介した「アンカリング」について、最新の実験成果を踏まえてもう少し詳しく説明します。「アンカリング」とは、人々が主に物の大きさや価格などの数量的な評価を行う際、その回答がその時にもたらされている既存の情報に左右される傾向があるというものです。例えば、コーヒーカップの価格当てクイズをする場合、「近くの店で別のカップを1,000円で売っていた」という話を事前にしておくと、「1,000円」が心のアンカー（錨）となって、クイズの回答は1,000円前後に集中する傾向があります。

筆者の研究室では、「アンカリング」が「量」だけでなく、「質」でも同じような効果を及ぼすかどうかについて、イタリア料理の専門店の協力を得て、実際に実験をしました。実験では、その店の「人気メニュー」と「不人気メニュー」のそれぞれに《大人気》というPOP広告を貼ることで、POPを貼る前と後でそのメニューの販売点数が変化するかを調べました。

その結果は、実に興味深いものとなりました。まず、「人気メニュー」にPOPを貼っても、それほど大きな売上げの変化はありませんでした。やはり、一定以上の売上げを確保しているメニューでは、その味付けなどを好む顧客の多くが元々そのメニューを選択している可能性が高いため、それ以上に大きく売上げを増やすことは難しかったということでしょう。

「不人気メニュー」にPOPを貼った場合は？

一方、「不人気メニュー」にPOPを貼った場合、総じて売上げは増加しました。個々のメニューによって差異があるものの、4～17%の増加率ですので、一定の効果があつたと判断することができます。これは、潜在的には「不人気メニュー」を選択する余地があつた顧客が、これまではあまり興味を惹かれずに注文を控えていたものの、POPを見て選択する決断をしたものと推測されます。すなわち、POPはそのメニューの潜在顧客の開拓に役立ったとすることができそうです。「不人気メニュー」にPOPを貼った場合の効果を、もう少し詳しく見ると、以下の2つの特徴があります。

その一つは、セットメニューの中から個々のメニューを選択するようになっていて、その中にPOPを貼ったメニューが含まれている場合、当該メニューの売上げが大きく増加すること

です。何らかの選択肢の中から選ばなくてはならない場合、人はPOPの《大人気》という表示を参考にする傾向があるということでしょう。

もう一つの特徴は、ピザのようにどの種類を選んでも基本的な味に変化がないもの（パスタはトマト系、和風系、カルボナーラなどでまったく味が変わる）に関しては、POPの効果が大きいということです。これは、POPはパスタを食べたい人をピザに誘導したり、味の異なるパスタに誘導したりする効力はそれほどないものの、ある程度同質のものからメニューを選択する際には大きな効力を発揮することを意味します。

総括すると、「POPの《大人気》」という「アンカー」は、もともとあまり好きでない、あるいは関心のないメニューに人を惹きつけるまでの効果は薄いものの、ある程度の関心あるものの中から選択するときや、ある範囲のメニューからの選択を強制されるときには、大きな効果を発揮するということです。不動産の営業に当てはめると、まずは顧客のニーズをよく探ったうえで、そのニーズに合った物件をいくつか紹介するときに、「その中でも、これがおすすめ物件です!」と話す、高い効果が得られることが期待できるということです。ニーズに合わない物件を、いくら「おすすめです」といってもあまり効果がなさそうです。

●アンカリングの質的效果…ニーズに合ったものを薦める



丸順不動産株式会社（大阪府）

まちの財産として長屋等を再生 “Be Local Partners”を結成

日本で初めて「区画整理」によるまちづくりが行われ、戦前からベッドタウンとして発展してきた大阪・阿倍野エリア。その阿倍野で90年余りにわたり地場密着で不動産業を営み、地場不動産業者ならではの視点で阿倍野エリアのタウンマネジメントに取り組んでいるのが、丸順不動産（株）（大阪市阿倍野区、代表取締役：小山隆輝氏、大阪府宅建協会所属）です。

阿倍野という“畑”を何とかして耕していく

同社が、阿倍野エリアのまちおこしに注目し始めたのは、バブル崩壊後。地場不動産会社の独壇場だった賃貸仲介や駐車場管理に大手不動産会社が参入、資本力とブランド力でシェアを拡大してきたことに対する危機感と、空き家率の増加、人口の減少、住民の高齢化、商店街の衰退など、活気を失いつつあった阿倍野エリアを何とかしたいという思いからでした。「地域が衰退すれば、不動産会社の仕事も衰退する。地域に根差して商売しているわれわれが生き残るためには、阿倍野という“畑”を何とかして耕していかななくてはならない」（小山社長）

そこで、小山社長は、まちにある財産（ストック）に新たな価値を生み出すことで、まちの価値を高めていこうと考えました。そして「まちの財産」として真っ先に目を付けたのが、前記した区画整理により大量に供給された「長屋」です。長屋の多くは、使い道がないまま放置されるものも多かったのですが、その歴史的価値を評価し、何とか長屋を維持していきたいというオーナーの声も増えていました。そこで同社がプロデューサーとなり、こうした長屋や築古の住宅・ビル、店舗

をリノベーションで再生し、まちおこしのアンテナ物件として、個性的なテナントを誘致しました。

テナント入居後は伴走者として運営を見守る

オーナーとテナントとの間に立ち、対等な関係を構築。テナント入居希望者とは、入居前に必ず一緒にまちを歩き、まちの人達やオーナーのまちおこしに対する想いを伝えます。経営が行き詰らないよう契約条件等もオーナーと調整し、入居後は伴走者として、その運営を見守っています。

同社は、このタウンマネジメント事業を、地域住民等を巻き込んだ大きなまちおこし活動へと昇華させようとしています。合言葉は“Be Local”。建築士や都市計画コンサルタントなどの専門家集団が集まり、“Be Local Partners”を結成、buy-local（地域商業を守り育てる）活動、専門知識を生かしたリノベーションや新しい不動産活用提案を行っています。

「この業界の次代を担う若者たちがまちおこし活動で食べていけるよう、不動産会社が地域から尊敬される存在にしていきたい。幸い、全国各地の地場不動産会社の中にも、同じような考えを持つ人たちが増えてきました。こうした人たちと連携し、地場不動産業者によるまちおこし活動を活性化していきたいと思っています」（同）

ハトマークグループ 10年後の理想の姿

私たち、ハトマークグループは、みんなを笑顔にするために、地域に寄り添い、生活サポートのパートナーになることを目指します。

編集／全宅連不動産総合研究所 協力／不動産流通研究所



小山社長



まちおこしのアンテナ物件として初めて再生に関わった登録有形文化財「寺西家阿倍野長屋」。和・洋・中の飲食店舗を誘致。長屋の雰囲気を変えないよう内装を改修、同社が管理。



再生コストを抑えて築古ビルを改修。開業資金の乏しい女性企業家にターゲットを絞って募集、アトリエや雑貨店など個性的なテナントを集め、わずか3ヵ月で全8店舗が埋まる（下はテナント内部）。



平成27年4月 改正宅建業法 『従業者への教育義務規定』に対応！

1 不動産キャリアパーソンをご利用ください

今回は第5編を紹介しします。

不動産キャリアパーソン講座テキスト 【第5編：契約の基本】の内容

第5編は、6つの章から構成され、契約の基本についての解説となります。取引＝契約ということに結びつくことになることから、基礎的な内容が中心ですが、しっかり押さえておく必要があります。

第1章では、契約に関する基礎知識として契約の成立過程、買付証明書や売渡承諾書の効果、契約書の効用、契約が無効・取消となる場合について解説されています。

第2章では、売買契約に関する業務の流れについて、売買契約の全体的な流れをはじめ、契約締結の準備、重要事項説明や売買契約締結、契約締結後から残代金決済まで、また、決済に關しての準備については、当事者への連絡・確認、資金準備や登記の確認、引渡しや報酬の授受について記されています。

続く第3章では、売買契約書の基礎知識として、売買契約書に記載すべき主な事項や具体的な契約条項の内容と注意点を解説しています。

第4章では、賃貸借契約における媒介業務の流れ、業務の過程、契約当事者の確認、入居審査の目的や入居申込者のチェック、連帯保証人の役割や選び方、保証契約のポイント、重要事項説明書や賃貸借契約書の作成・締結や賃貸住宅紛争防止条例に基づく説明義務、契約成立に伴う鍵の引渡しについて記されています。

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)



まかせて安心
不動産キャリアパーソン
有資格者在籍店
公認教育法人

第5章では、賃貸借契約書の内容について、例として国土交通省の示す賃貸住宅標準契約書を基に契約書に関する条項について解説しています。

最後の第6章では、賃貸借契約に関する法律ということで、賃貸借契約の賃貸人と賃借人の権利・義務、法定更新制度、賃貸人からの解約の制限、定期借家制度の要件等についての解説となっています。

受講申込等、詳しくは全宅連ホームページへ まずは **不動産キャリアパーソン** で **検索**

2 宅建協会会員企業で インターンシップを実施

全宅連は、将来不動産業界への就業を目指す大学生を対象に、毎年インターンシップを実施しています。実際に宅建協会会員企業の協力のもとで不動産取引実務の就労体験を行う制度です。現在は、事業提携大学として明海大学不動産学部(千葉県浦安市)と城西大学現代政策学部(埼玉県坂戸市)の学生を受け入れています。

今回は、大学の春季休暇を利用して明海大学の学生2名が千葉県宅建協会の協力のもと、会員企業[千葉県宅建協会：京葉エステート(株)、市原市不動産協同組合、三井ハウジング(株)]で、契約書類の作成や内容確認、法務局に赴いての謄本取得、物件調査、契約・販売物件決済・販売現場などの立合い、査定対応等、実務の現場を体験しました。

学生からは「不動産業界に興味があるので、インターンシップを通じて貴重な体験ができた」「今年の宅地建物取引

三井ハウジングで



京葉エステートで



士試験合格に向けて一生懸命勉強していきたい」などの感想や抱負がありました。また、今回受け入れにご協力いただいた企業の方からも「自らが人生の主人公であると考えて熱い人生を送ってください」「将来、お客様に喜んでもらえるような人材になることを期待しています」「不動産業界のイメージアップのために頑張ってください」などの感想をいただきました。

〈お詫びと訂正〉 本誌前号(2015年3月号)8頁・全宅連ホームページに「ハトマークグループ・ビジョン」を掲載の記事中、最終行に2016年9月号にDVD貼付とあるのは、2014年9月号にDVD貼付の誤りでした。お詫びして訂正します。

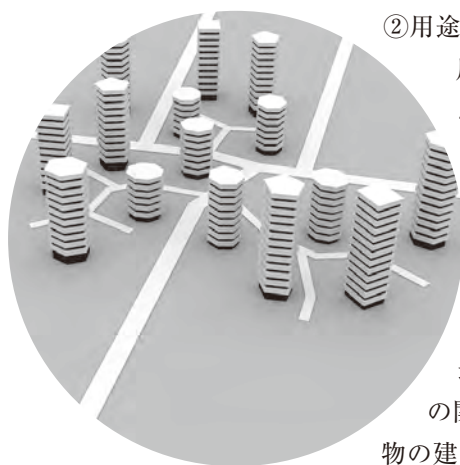
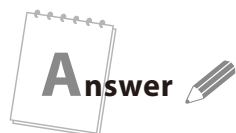
「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

地域地区に関する調査のポイントおよび留意点(その1)

千葉 喬



地域地区について物件調査の視点から、機能別の分類、建築基準法等の関係する法令のポイントや留意点について教えてください。



②用途地域補完ゾーニング

用途地域の用途規制は全国一律に規制しているため、その地域の実情に即した特別の目的のために用途地域の用途規制を付加したり、緩和したりすることにより、土地利用の増進、環境の保護および産業の育成等を考慮し、きめ細かな建築物の用途を規制していくゾーニングとして特別用途地区があります。これらは用途地域に重ねて指定されますので、用途地域との関係、その地区の指定の目的のためになす建築物の建築制限や禁止に関しては、地方公共団体の条例(49条条例)で定められます(詳細は次号)。

③形態・密度補完ゾーニング

上記の②が用途地域の用途規制を補完するのに対し、高さや容積率に制限を加えたり、緩和したりするもので、高度地区、高度利用地区および特定街区があります。また、住環境の保持のために高さ制限を加えたり、低利用地の高度利用の誘導を図るため形態制限等を緩和したり、大都市の都心部等の住商工の混在する比較的土地利用密度の高い地区を対象に、高層住居の立地誘導を図るためのゾーニングとして高層住居誘導地区、都市再生特別地区、特例容積率適用地区があります。

④建築物構造(耐火建築物)ゾーニング

市街地における火災の危険の防除や防災機能の確保を図るため、建築物に耐火構造を義務づけたり、敷地や建築物形態を規制するためのゾーニングとして、防火地域、準防火地域および特定防災街区整備地区があります。

1. 「地域地区」の調査上の視点

地域地区制度は、都市計画における土地利用計画の全体像を示すもので、新法(昭和43年の都市計画法)以前からの土地利用に関する「ゾーニング制度」と呼ばれています。地域地区は現在用途地域のほか30近くの種類があり、その呼び方から「地域」は比較的広いエリアをカバーし、「地区」は特別の必要性のある土地のエリアに、「街区」は主として道路で囲まれたエリアを単位として指定されているのが一般的です。

これらの地域地区はそれぞれの目的に応じ、建築物や工作物などに一定の制限を課すことにより、環境の悪化をもたらす土地利用を排除し、都市機能の維持増進と良好な都市環境の保持を図ろうとするものです。これらの目的を実現するため、それぞれの目的、機能に応じて3つのゾーニングに大別でき、建築基準法のほか関係する法令等の適用により実現されます。

2. ゾーニング制度の機能的分類

(1)市街地環境維持・形成関係

①基本ゾーニング

都市計画区域内の物件調査で使用する都市計画図で色塗りがされている用途地域が基本的なゾーニングとして、各々の用途に適した建築物の用途を誘致し、それ以外は排除して無秩序な環境悪化等を防止するものです。また、市街地の建築物の用途規制のほか、容積率、建ぺい率、高さ等の形態規制を加え、建築物相互間で悪影響を及ぼさないように未然に防止します。

(2)景観・環境保全関係

この関係のゾーニングには景観地区のほか風致地区、緑化地域、生産緑地地区等がありますが、特定の目的から都市環境の維持・保全を図ることを目的に、用途地域に付加するもので特別法にも留意する必要があります。

(3)都市機能・施設立地誘導関係

この関係には駐車場整備地区、流通業務地区等があり、都市に必要な地区や特定の施設の機能の維持・増進を図るため用途地域に制限を付加、緩和するゾーニングです。

人と店、人と地域、地域と地域を繋ぐポスター展 (兵庫県伊丹市)

NPO法人ストリートデザイン研究機構 理事 高橋 芳文

今号は、兵庫県伊丹市の伊丹西台ポスター展の取組みを紹介합니다。先日、伊丹市役所の綾野昌幸さんと理容ハマダの浜田広一さんに伊丹西台ポスター展を案内していただきました。ポスター展は、電通関西支社クリエイティブ局の日下慶太さんが仕掛人となって、「買わんでええから見に来てや」をコンセプトに、新世界市場、文の里商店街で開催されてきました。伊丹西台のポスター展は、3回目のポスター展として開催されました。

切れ味の鋭いポスターでハッとする

ポスター展開催のきっかけは、新世界、文の里商店街でのポスター展のことをニュースなどで知った伊丹西台商店会の若き店主らが自分たちのところでもやりたいと思ったことがきっかけです。生まれも育ちも伊丹で、行政職員の前に自分は市民であるという気持ちを持つ熱血公務員、伊丹市役所の綾野さんに相談をして、日下さんにコンタクトをとり、熱意が通じました。

かつて伊丹の中心は、西台を含む阪急伊丹駅近辺でしたが、阪急伊丹駅が倒壊した震災、JR伊丹駅近くに大規模店進出など、さまざまな要素が絡み合っ、いつしか伊丹の中心は、JR伊丹駅近辺となりました。危機感を持った若手の店主らが一致団結してまちを盛り上げる西台地区活性化の取組みとしてポスター展が実施されました。

このポスター展には、36店舗が参加し、ポスターは西台地区の町全体に約180枚貼られました。この連載でも以前、文の里商店街のポスター展の取組みを紹介していますが、伊丹西台のポスター展のポスターも文の里商店街のポスターに負けず劣

らず、切れ味の鋭いポスターでハッとさせてくれる面白さがあります。

女川町と「被災地」というキーワードで繋がる

ポスター展を案内してくれた理容ハマダの浜田さんに聞きました。伊丹ポスター展を開催したことで、どんな良いことがありましたか？

浜田さん曰く、「人同士の繋がりができたこと。ご近所のお店、電通の方々、綾野さん達、役所の方々、地元内外の街づくりの方々、研究者、各メディアの方々、市長、女川町の方々、その他…。いずれもポスター展をやってなければ知り合っ、なかった人同士です」「兵庫県伊丹市と宮城県女川町という遠く離れた見ず知らずの人間同士が、ポスター展と『被災地』というキーワードで深く繋がることができました。ひとくちに『繋がり』と言っても様々な繋がり方があります。特に地域の繋がりは現代の薄い顔見知りから知り合いを飛び越えて仲間になりました。広告媒体としてのポスターや店主の顔スタンプが残った以上に、色んなものを巻き込んだ大きな力が西台に発生したことは紛れもなくポスター展がキッカケです」

浜田さんのコメントにあるように、宮城県女川町でもポスター展が始まりました。Facebookの商店街ポスター展のページを見ていたら、女川町のポスター展には、ウィリアム王子もやってきたらしいですね。

ポスターが人と人を繋ぐ、人と店を繋ぐ、人と地域を繋ぐ、地域と地域を繋ぐ、素晴らしい取組みですね。

ポスター展の様子。「買わんでええから見に来てや」



関東ローム層が広く分布

ジャパンホームシールド(株)技術統括部技術推進部部长 小尾 英彰



昨年度は住宅の地盤に関する一般的なことについてお話をしてきました。日本列島は、地域によって様々な気象条件、火山や地震の影響などにより、その地域独特の地盤を形成しています。本年度は、日本各地の地盤の特色について書きたいと思います。今回は首都圏編と題し、関東一円に広く分布する関東ローム層と、それとは逆に局所的に分布する腐植土についてお話しします。

関東ローム層とは？

「関東ローム層」というのは一般的な呼び名で、技術的な用語では「風化火山灰層」「火山灰質粘性土」と言います。つまり、数万～数十万年前に箱根山や富士山（北関東は浅間山や榛名山、赤城山など）が噴火した際に放出された火山灰や軽石が、偏西風に乗って運ばれ、当時の地表面に堆積して風化したものです。

そのため、火山がある東側に分布するのが特徴で、火山灰や軽石に含まれる鉄分が酸化（赤さび）することで赤茶色をしていることから、赤土とも呼ばれています。東京都北区に赤羽という地名がありますが、これは、荒川の流れによって浸食された

崖に、ローム層がむき出しになっていたことから、赤土を意味する赤埴（あかはに）が地名の語源ではないかとされています。

ローム=強い土、でも変身すると…

関東地方の台地の大半は、この関東ローム層が堆積しています。低地に比べて高い台地は洪水が起きても水に浸からないことが多く、降り積もった火山灰が浸食されずにそのまま残り、何万年という間に厚く堆積しました。そのため台地は地盤が良く、水害の影響が少ないこともあって、古くから家を建てるのに適した地盤として利用されていました。

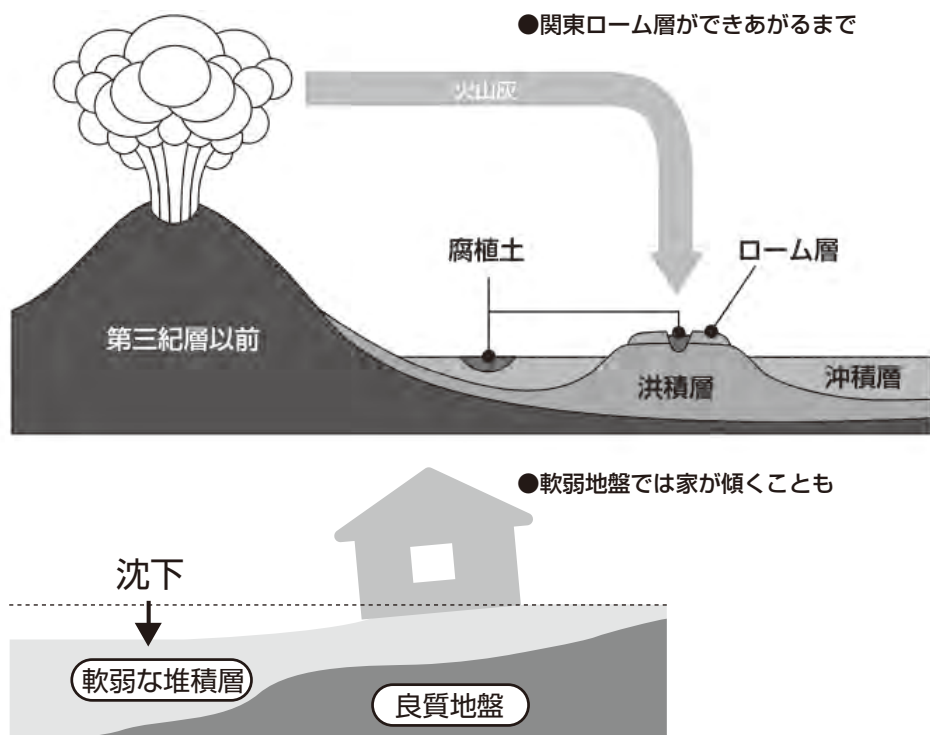
ロームの地盤としての特徴は、そのままにしておくで強く、ほぐすと弱くなるという性質です。自然にたまったままの状態のロームは、中低層のマンションも建てられるほどの強さを発揮する場合もありますが、ほぐしてしまうと木造平屋でも地盤補強が必要なほど軟弱になります。また、人力で崩しやすい土であるために、昔から「防空壕」や「室（ムロ）」と呼ばれる穴をあけて利用してきた歴史があります。このような、人為的に手が加えられた場所に家を建て、しばらくして陥没や家の傾きなどが発生した例もいくつか報告されています。

スポンジのように柔らかい土がある？！

腐植土は、枯れた植物が何重にも折り重なってできた地層で

す。腐植土が堆積する場所は限られています。かつて、湿地のようにジメジメとしていて植物が生えやすく、水が集まりやすく水はけの悪かった場所です。腐植土は水分をたっぷり含んでいて、水を吸ったスポンジをイメージするとわかりやすいかと思います。水を含んだスポンジを、上から軽く押すと水が抜けて縮みます。腐植土も同様で、低層住宅程度の重さであっても、含まれている水が抜けて大きく変形し住宅に沈下被害を及ぼします。そんな地盤が、関東には局所的に分布しています。

腐植土は、スウェーデン式サウンディング試験のデータを見ただけでは見分けられないケースが多く、水が集まりやすい地形など間接的な情報も併せて見抜くことが重要となります。



敷地条件と建築計画③ 平面計画の相違(上)

明海大学不動産学部教授 中城 康彦



前号では断面図をもとに建築可能な階数を推定しました(断面計画)。今号では、敷地の規模・形状と基準階平面図の異同について考えます(平面計画)。なお、前号同様、賃貸事務所ビルを想定します。

敷地の位置と形状は前号でも掲載しましたが、図1のとおりです。これの敷地A、敷地B、敷地C、敷地Dそれぞれの平面計画を考えます。平面図は図2のとおりです。なお、今号で全般論と敷地Aの平面計画、次号で敷地B・敷地C・敷地Dの平面計画について解説します。

オフィスビルのコアタイプ

オフィスビルの平面図の構成を見る際の重要な視点として、コアタイプがあります。コアタイプには、片寄せコア、両側コア、センターコア、分離コアなどがありますが、小規模な敷地の場合は、コアを形成しないこともあります。コアを形成しないとは、コアの要素である、廊下、階段、エレベーター、トイレなどが、適宜配置されて分散する、本来共用部分であるこれらの機能が専用部分に入れられてしまう、などが原因です。

建築意匠的にはセンターコアタイプや分離コアタイプが高い評価を受けることが多いため、デザインを優先するとこのような建築作品が作られる傾向があります。中小規模の敷地は、一般に片寄せコアになります。コアをどこかに寄せて、事務室部分をまとめて確保する方法です。

敷地Aの平面計画

(1) 基本的な構成(コアタイプ)

敷地Aは奥行きが短く、上層階は道路斜線制限のためのセットバックが必要となります。エレベーターや階段で構成するコア部分は最上階まで必要ですので、道路斜線制限の影響が少ない敷地の一番奥に限定されます。

コアタイプは、片寄せコアタイプですが、完全なものではありません。

(2) 二方向避難(階段)

二方向避難を確保するため、階段は2箇所必要ですが、ここでは1箇所を屋内、1箇所を屋外としています。

わが国では、事務所ビル、共同住宅を問わず、屋外階段が多用される傾向がありますが、その理由は、事業採算上、屋外階段のほうが魅力的に見えるからです。①床面積に入らないためにレントابل比(賃貸有効率)を高くすることができる、②必要な面積が小さくて済

む、③工事費が安くて済む、④避難上は屋内階段より安全である、⑤工期が短縮できる(鉄骨造の場合)、などがその理由です。一方で、建築意匠上は一般に醜悪で、建物のグレードを低下させてしまう欠点もあります。

敷地Aではレントابل比と建物グレードのバランスを考え、屋内階段と屋外階段を1箇所ずつ配置しています。

図1●敷地の位置と形状

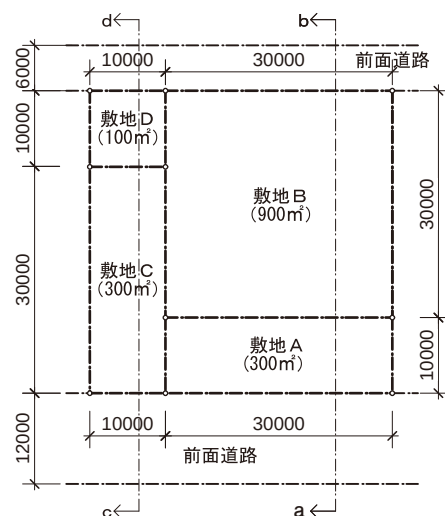
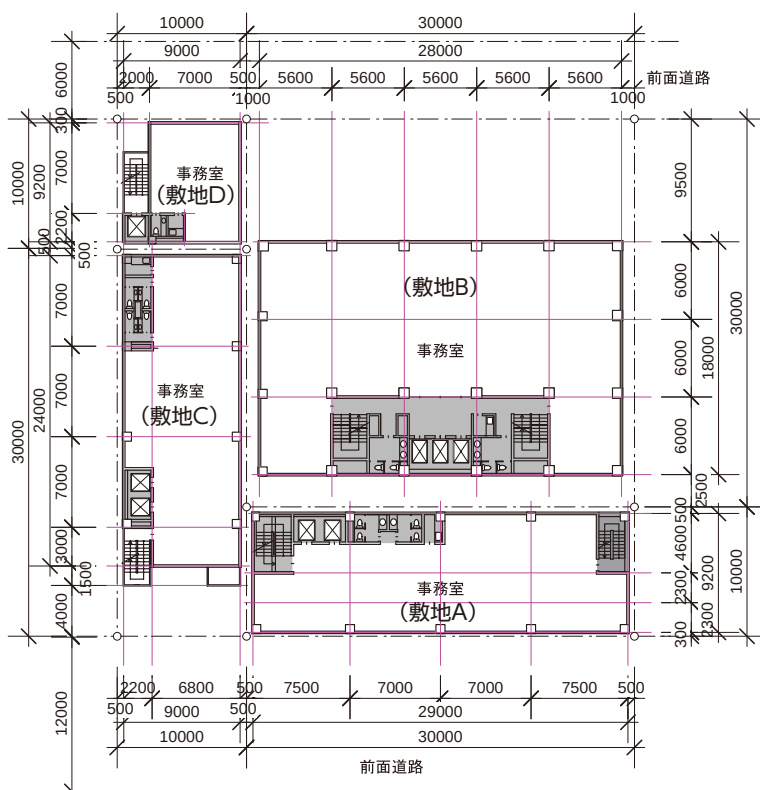


図2●敷地ごとの基準階の平面図



現場案内・重要事項説明の 留意すべきポイント [第1回目]

弁護士 柴田 龍太郎

4月1日から「宅地建物取引主任者」の呼称が「宅地建物取引士」に変更されました。社会的責任が今後いっそう問われることになるのはまちがいありません。そこで、宅地建物取引士にとってもっとも重要な職務である重要事項説明についての留意すべきポイントを再確認しましょう。特に現場案内時の説明と重要事項説明とが異なってトラブルになるケースが多いので、それについての判例等も紹介しておきます。

I 現場案内における物件説明の留意点

現場案内でのオーバートークや説明の誤りは命取りとなることがあります。現実の取引では最初の現場案内から説明が始まり、むしろ現場における説明の方が顧客の購入動機に決定的に影響を与えるのが実情ですから、予想される質問には事前に調査をし、十分に準備してオーバートークにならないよう注意が必要です。

重要事項説明は取引の最後の段階における宅地建物取引士の法的説明ですが、現実の取引では最初の現場案内から説明が始まり、むしろ現場における説明の方が顧客の購入動機に決定的に影響を与えるのが実情です。前面道路が公道か私道か、私道である場合、乗用車の乗り入れは可能か、空き地である隣地に建築計画はないのか等です。これらの問題について顧客から矢つぎばやに質問がなされ、咄嗟に説明を求められることも多々あると思います。しかし、現場におけるこれらの説明は宅地建物取引士ではない営業担当が行うことも多く、セールストークを交えたものになりがちです。また、法的にも必ずしも正確なものとは言えない場合も多いようです。

そのような状況に警鐘を鳴らすべく、重要事項説明は法的に正確であったにもかかわらず、現場におけるセールストークが問題とされ損害賠償責任や契約の取消が認められた事例を紹介します。



事例 1

損害賠償が認められた事例

(東京高裁・平成11年9月8日判決・確定・判例時報1710号110頁)

被告となった売主Yは、不動産業を営む株式会社。売買契約締結当時、販売マンションの南側に所在する土地は当時の大蔵省が所有し、建物は建てられていなかったため、マンションの日照は良好でした。そして原告となった買主Xとの現場案内を担当した従業員Aは、私見と断りながらも「南の土地には当分の間建物が建てられることはなく、建てられることがあったとしても変なもの建たない」との見通しを口頭で買主Xに告げ、買主Xはその説明を前提に契約を締結しました。

しかし、契約後間もなく別のマンション業者が、大蔵省から南側隣地を買受、地下1階地上11階建のマンションを建築することを計画し、その旨を買主に申し入れたことから紛争に発展しました。



売主業者Yは、本件売買契約書および本件重要事項説明書において「本物件周辺の現在空地となっている用地については、将来、所有者の都合その他により建築基準法その他法令の許認可を得て、中高層建物等が建築される場合があり、これに伴う日影等の環境変化が生じうること」が明記されていたうえ、買主X自身本件マンションを見分しているのであるから、近い将来において、南側隣地に本件マンションと同程度の中高層建物が建築されることを予測できたと主張しました。

ところが、判決は「売主業者Yは、不動産売買に関する専門的知識を有している者として、大蔵省において、早晩これを換金処分し、その購入者がその土地に中高層マンションなどを建築する可能性があることや南側隣地におけるマンションなどの建築等によって本件建物の日照・通風などが阻害されることがあることを当然予想できたというべきであるから、これを営業社員に周知徹底させるなどする義務があったにもかかわらず、これをしなかったため、従業者Aは、買主Xに対し個人的見解と断りながらも、南側隣地の所有者が大蔵省なので、しばらくは何も建たないし、建物が建てられるにしても変なものでは建たないはずである旨説明し、買主Xをして、南側隣地に建物が建築されることはなく、本件建物の日照が確保される旨の期待を持たせて本件建物の購入を勧誘し、買主Xをして購入させたものであるから、売主Yには告知義務違反の債務不履行があった」と判示し、買主Xの過失割合50%を前提として250万円の損害賠償を認容しました。

このように従業者のセールストークは、厳しい結末を招くことになることを留意すべきです。

事例 2

一審で消費者契約法第4条第2項の不利益事実の不告知を理由に契約の取消が認められ、控訴審で和解した事例

(東京地裁・平成18年8月30日判決・ウエストロー・ジャパン)

事案は、売主のマンション販売業者から販売委託を受けた宅建業者がマンションの一室を販売するに当たり、買主がマンションギャラリーを訪問した際には、本件建物の眺望・採光・通風といった重要事項の良さを告げました。重要事項説明書では「周辺環境につきましては、建築物の建築、建替え、増改築等により将来変わる場合があること。また、本件建物の隣接地は第三者の所有地となっており、将来の土地利用または建築計画に関して売主の権限のおよぶ範囲ではなく、一般的には都市計画法・建築基準法その他の法令等による制限の範囲に該当する建築物であれば建造が許可されるため、将来本物件の日照・眺望・通風・景観等の住環境に変化が生じ、現在と異なる近隣および周辺環境になる場合があること」と説明しました。

ところが、当該重要事項に関して本件マンション完成後すぐに、その北側に隣接する所有地に3階建の建物が建つ計画があることを知っていたのに、これを説明しなかったのは不利益事実を故意に告げなかったものであるとして、消費者契約法第5条による仲介業者による消費者契約法違反を認め、消費者契約法第4条第2項に基づく売買契約の取消に基づく売買代金の返還を建物明け渡しによる引換給付とともに請求し認容しました。

〈チェック〉 仲介業者の消費者契約法違反

売主に消費者契約法違反がなくても、媒介業者に消費者契約法違反があった場合、売主・買主間の売買契約は取り消されるのか? → 取り消される(法第5条)

Ⅱ 重要事項説明について 繰り返し確認するための十箇条

重要事項説明は、消費者が購入あるいは借りたい物件について、自分に代わってプロである宅建業者が調査し、説明をしてほしい事項です。インターネット等で物件情報があふれている現在社会においては、顧客が宅建業者に期待する最も重要なものになっています。したがって取引の要となっていますから、その善し悪しがすべてを決めると言っても過言ではありません。以下に重要事項説明をするにあたっては繰り返し確認しなければならない事項を十箇条にまとめたので、重要事項説明をする際には常に事前に確認するようお願いします。

1 重要事項説明は宅地建物取引士が行う必要がある (宅建業法第35条第1項)

宅地建物取引士の資格を持たない代表者や従業者が行うと最低7日の業務停止に処せられることになります。

2 複数の宅建業者が取引に関与する場合には、 売主業者も含め関与するすべての宅建業者が 連帯責任を負うことになる

宅建業者ごとに複数の重要事項説明をする必要はありませんが、いずれの宅建業者が行うにしろ重要事項説明に誤りがあれば、原則、連帯責任を負わされることには十分留意が必要です。

3 買主、借主が宅建業者の場合でも重要事項説明義務 は免除されない(宅建業法第78条第2項参照)

買主、借主が宅建業者の場合でも重要事項説明義務は免除されません。ただし、重要事項説明に誤りがあった場合の買主等からの損害賠償請求について過失相殺(請求額の減額)が認められる場合があります。

4 売主・貸主にも重要事項説明を 確認してもらうことが妥当

売主、貸主への重要事項説明義務は課せられていませんが、仲介業者は自らの利益を守るために重要事項説明の内容は事前に売主・貸主にも確認しておいてもらうことが望ましいと言えます。売主・貸主は最も物件の状況を知り得る立場にあり、重要事項説明の誤りを防止することになるからです。全宅連版の売買契約の重要事項説明書では、売主にも内容を確認する書式になっています。

5 重要事項説明をする場合は宅地建物取引士証 (または宅地建物取引主任者証)を提示する必要がある

要求されなくても責任の所在を明らかにするため、宅地建物取引士証(または宅地建物取引主任者証)を提示しなければなりません(宅建業法第35条第4項)。これをきちんとした作法により行えば、顧客からの信頼にもつながります。

6 重要事項説明は、宅建業法の要求する事項について 説明する必要がある

宅建業法の要求する事項について説明するためには、最新の全宅連書式等をダウンロードして説明する必要があります。重要事項説明事項は毎年確実に増加し、慣れているからといって古い書式を使用していると、最低7日の業務停止に処せられることになります。

7 告知すべきか否かを迷った場合には告知すべき

「宅建業者の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすこととなるもの」については重要事項となることが宅建業法47条の改正(平成18年12月20日施行)で明記されました。告知すべきか否かを迷った場合には告知するのが妥当です。

8 説明する相手方に理解をしてもらう

説明するということは、説明する相手方に説明内容を理解してもらうことが必要です。「分からない」ということでは、説明したとはいえません。専門用語・法令用語を使用して記入する場合も、一般消費者にも分かるように言い換えたりして意味を説明してください。例えば、「建ぺい率」と「容積率」の違い、「既存不適格」「セットバック」の意味など、説明者には常識でも一般消費者には理解できないことがありますので、「お分かりいただけましたか」と念を押すように心掛けてください。とくに、マイナスとなる内容については、十分説明するように注意することが必要です。

9 推測や見込みで説明しない

十分説明するといっても、つい口が滑って、いわゆる「オーバートーク」にならないように注意してください。予定に過ぎないことは、「予定ですから変更されることがあります」というように断り書きを入れてください。また、「……と思います」「……だろうと思います」「……でしょう」というように、推測や見込みで説明しないでください。根拠もないのに「大丈夫でしょう」というのも危険です。後で保証責任を問われかねません。

10 重要事項説明書を交付して説明する

宅地建物取引業法は、重要事項説明書を「交付しなさい」と規定しているのではなく、「交付して説明しなさい」と規定しているのですから、「書いてある通りです」というのでは、説明義務を果たしたことにはなりません。もちろん顧客が遠方にいることを理由に郵送で済ますことも許されません。宅建業法は、宅地建物取引士証(または宅地建物取引主任者証)を顧客に現実に提示して説明することを求めているからです(宅建業法第35条第4項)。

また、重要事項説明の項目のうち、契約書(いわゆる37条書面)の記載事項と重複する事項については、重要事項説明の際には、適宜、契約書の(案)を添付し内容を必ず説明してください。書式中「別添売買契約書(案)の通り」「別添賃貸借契約書(案)の通り」としてください。重要事項説明の段階では、未だ契約は締結されていませんし、重要事項説明書と契約書の内容の食い違いから、しばしば紛争が起きている実態にかんがみ、両者の相違をなくすことを意図するとともに、重

重要事項説明を契約締結とは別個の機会に行うことで、取引の相手方に重要事項と同様に契約書の内容についても理解・検討する時間的余裕を持ってもらうことがより望ましいからです。

なお、契約日当日に重要事項説明を行い、その説明書中に(案)を入れずに「別添契約書参照」と記載した結果、行政指導を受けた事例があります。

その他、形式上の注意点は次のとおりです。

①資料添付の仕方

添付資料があるときは、必ず説明書に資料を糊付けし(やむを得なければホッチキスどめ)、綴じ目に割り印をしておいてください。渡してあるのに「もらっていない」と否定されて説明不足の責任を問われた事例がありますから、注意してください。

●参考…国土交通省が公表した重要事項説明義務違反の基準例

違反行為の概要	業務停止期間
(1) 次のいずれかに該当する場合〔(2)の場合を除く〕 ①法第35条第1項又は第2項の書面に、同条第1項各号又は第2項各号に掲げる事項の一部を記載せず、又は虚偽の記載をした場合 ②法第35条第1項又は第2項の書面は交付したものの、説明はしなかった場合 ③宅地建物取引士以外の者が、法第35条第1項又は第2項の規定による重要事項説明をした場合	7日
(2) (1)の①から③までのいずれかに該当する場合において、当該違反行為により関係者の損害が発生した場合〔(3)の場合を除く〕	15日
(3) (2)の場合において、当該関係者の損害の程度が大であると認められる場合	30日
(4) 法第35条第1項又は第2項の規定に違反して、同条第1項又は第2項の書面を交付しなかった場合〔(5)の場合を除く〕	15日
(5) (4)の場合において、当該違反行為により関係者の損害が発生した場合〔(6)の場合を除く〕	30日
(6) (5)の場合において、当該関係者の損害の程度が大であると認められる場合	60日

②訂正印

重要事項説明書を訂正する場合には、宅地建物取引士の訂正印があればさしつかえがないと解されていますが、宅地建物取引業者と宅地建物取引士の双方で訂正印を押印することが、原則です。

③重要事項事前説明書

平成15年7月、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」が改正され、「宅地建物取引業者は、重要事項の説明に先立ち、重要事項の説明を受けようとする者に対して、あらかじめ重要事項説明の構成や各項目について理解を深めるよう、重要事項の全体像について書面を交付して説明することが望ましい」とされました。

●情状等による主な加重軽減措置

- ①複数の違反行為に対し監督処分をしようとする場合の加重
・各違反行為に対する業務停止期間のうち、最も長期であるものの2分の3倍とする。
- ②違反行為を重ねて行った場合の加重
・過去5年間に監督処分を受けていた場合、業務停止期間を2分の3倍とする。
- ③関係者の損害の程度等による加重・軽減
・損害の程度が特に大きい場合、違反行為の態様が悪質な場合は、業務停止期間を2分の3倍に加重することができる。
・損害の程度が軽微な場合は、業務停止期間を4分の3倍に軽減することができる。
- ④関係者に対し十分な損害補てんを行った場合の軽減
・関係者に損害が発生した場合であっても、直ちに、十分な損害補てんをした場合は、業務停止処分ではなく、指示処分とすることを可能とし、業者の誠実な対応(紛争処理、補てん措置等)を促す。

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)。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