

Real Partner

平成 28 年 9 月 10 日発行 (毎月 10 日発行) 通巻第 459 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

不動産キャリアパーソン で

検索



全宅連 全宅保証



特別企画

人材育成に取り組む会社 不動産キャリアパーソンで社内教育

不動産実務セミナーを11月17日に開催します

●紙上研修 最近の家賃滞納問題と最善対策③

連載 地域を笑顔でサポート! 空き家対策、地域貢献、etc.

9

September 2016

1 全宅連・全宅保証 理事会開催



理事会の様子

全宅連と全宅保証は7月26日、東京都内のホテルで第3回理事会を開催しました。両団体の理事会では、組織整備特別委員会の設置、専務理事の指名、専門委員会および合同委員会等の委員が承認されました。委員長等は右記のとおりです。

また、全宅連の理事会では、新たに発刊された「家本(いえほん)」(P20参照)の頒布の報告が行われました。同冊子は「売るとき・買うとき編」と「インスペクション・瑕疵保険編」の2編からなりますが、このうち「インスペクション・瑕疵保険編」については、同制度の啓発と普及促進のため全会員に配布します。

【全宅連】

専務理事	市川 三千雄(山梨)
総務財務委員長	加藤 信一(福井)
政策推進委員長	小林 勇(東京)
情報提供委員長	山上 健一(岡山)
不動産総合研究所所長	武井 建治(愛媛)
ハトマークグループ・ビジョン推進本部長	伊藤 博(愛知)

【全宅保証】

専務理事	木全 紘一(愛知)
総務委員長	赤間 淳巳(和歌山)
財務委員長	張替 武敏(茨城)
弁済業務委員長	多田 幸司(岩手)
苦情解決・研修業務委員長	貝川 和正(千葉)
中央審議会委員長	伊藤 博(愛知)

【全宅連・全宅保証合同委員会】

広報啓発委員長	追分 直樹(富山)
人材育成委員長	伊本 憲清(大分)
組織整備特別委員長	小寺 和之(滋賀)
全宅連50周年・全宅保証45周年記念式典等実行特別委員長	瀬川 信義(東京)

2 全宅連・伊藤会長が 石井国交大臣を表敬訪問

全宅連・伊藤博会長は8月18日、石井啓一国土交通大臣を表敬訪問しました。

伊藤会長は大臣再任について祝意を表するとともに、直近の課題として、事業用買い換え特例の延長等、平成29年度税制改正への対応を要望しました。さらに空き家等低額不動産の流通促進を図るため、不動産取引の現状に即した宅建業者の報酬制度の見直し、空き家の所有者情報の開示について検討するようあわせて要望しました。

表敬訪問には伊藤会長のほか、市川三千雄全宅連専務理

事、三輪昭彦全宅連理事、安部宏全宅連常務理事、佐々木正勝全宅管理会長、山田守前全宅連常務理事が同席しました。



(左から)石井国交大臣、伊藤全宅連会長、市川全宅連専務理事

Contents September 2016

02 Topics

全宅連・全宅保証 理事会開催／全宅連・伊藤会長が石井国交大臣を表敬訪問／平成28年度国土交通大臣表彰 18人が受賞

04 Information

改正「犯罪収益移転防止法」が施行されます／新ハトマークバッジ改良版作成、交換について／平成29年版 不動産手帳頒布のお知らせ／賃貸住宅管理業者登録制度の改正／「WEB版既存住宅価格査定マニュアル」が一部改訂／平成28年版 あなたの不動産 税金は』の訂正とお詫び

06 連載 vol.05 住宅・不動産 この50年を振り返る

07 連載 vol.04 行動経済学から学ぶ社員のモチベーションアップ

08 連載 vol.04 不動産トラブル事例・最近の裁判例から

09 連載 vol.85 知っていれば役立つ税務相談

10 連載 vol.05 地域を笑顔でサポート！ 空き家対策・地域貢献等

11 連載 vol.05 不動産関係で頑張っている女性を応援します

12 連載 vol.05 インスペクションと瑕疵保険入門

13 連載 vol.05 外国人賃貸 注意点 トラブル Q&A

14 紙上研修 最近の家賃滞納問題と最善対策③

18 特別企画 人材育成に取り組む会社 不動産キャリアアップで社内教育

20 不動産実務セミナーを11月17日に開催します／住まいのガイドブック「家本」発刊

Realpartner 9月号

2016年9月10日発行 通巻第459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／追分 直樹
〒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.zentak.or.jp/>

本誌の表紙は、「暮らし・住まい」をテーマに「絆」「パートナー」等をイメージしたイラストを書き下ろしています。
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。



3 平成28年度国土交通大臣表彰 18人が受賞

平成28年度の国土交通大臣表彰で、全宅連、全宅保証、宅建協会関係者18名が受賞の栄に浴されました。表彰式は7月

11日に国土交通省で行われ、不動産・住宅関係では、全宅保証推薦の徳嶺春樹氏（沖縄）が代表で石井国土交通大臣から表彰状を授与されました。その後、ホテルニューオータニで全宅連・全宅保証主催による受賞祝賀会が開催されました。

受賞者は次のとおりです（順不同）。

◆ 全宅連推薦

飯野 郁男（東京都／全宅連理事）
草間 時彦（神奈川県／全宅連常務理事）
三尾 順一（大阪府／全宅連理事）
三好 孝一（福岡県／全宅連理事）
西釜 博文（熊本県／全宅連理事）



飯野 郁男氏



草間 時彦氏



三尾 順一氏



三好 孝一氏

◆ 全宅保証推薦

多田 幸司（岩手県／全宅保証常務理事）
大滝 睦男（東京都／全宅保証理事）
徳嶺 春樹（沖縄県／元全宅保証副会長）



西釜 博文氏



多田 幸司氏



大滝 睦男氏



徳嶺 春樹氏

◆ 都道府県宅建協会推薦

星屋 洋樹（元北海道宅建協会副会長）
高橋 一夫（山形県宅建協会会長）
澤口 廣章（元宮城県宅建協会専務理事）
佐藤 肇（千葉県宅建協会常務理事）
長沼 卓司（元東京都宅建協会副会長）
冬木 克彦（滋賀県宅建協会常務理事）
川北 政廣（兵庫県宅建協会副会長）
仲田 博則（奈良県宅建協会理事）
有森 健児（元岡山県宅建協会副会長）
村上 裕二（熊本県宅建協会副会長）



星屋 洋樹氏



高橋 一夫氏



澤口 廣章氏



佐藤 肇氏



長沼 卓司氏



冬木 克彦氏



川北 政廣氏



仲田 博則氏



有森 健児氏



村上 裕二氏



元全宅保証副会長・徳嶺春樹氏が代表で石井啓一国土交通大臣から表彰状を授与される

全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

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

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





1 改正「犯罪収益移転防止法」が施行されます

近年のテロ資金、マネーロンダリングを巡る状況やFATF（金融活動作業部会）における指摘等を踏まえ、平成28年10月1日から「犯罪による収益の移転防止に関する法律の一部を改正する法律」が施行されます。改正の概要は以下のとおりです。

(1) 疑わしい取引の届出に関する判断の方法（改正法第8条）

宅建業者が、特定取引（宅地・建物の売買契約の締結またはその代理もしくは媒介）を行うに際して、その取引において收受した財産が犯罪による収益である疑いがある場合には、速やかに免許行政庁に届け出ることが義務付けられていますが、今般の改正により、その届出方法が定められました。

- 取引時確認の結果
- 取引の態様
- その他の事情及び犯罪収益移転危険度調査書を勘案して判断

(2) 特定事業者の体制整備（改正法第11条）

宅建業者が取引時確認の措置を適切に行うため、取引時確認をした情報を最新の情報に保つほか、以下の措置を講ずるよう努力義務が課せられました。

- 使用人に対する教育訓練
- 規程の作成
- 統括管理者の選任 等

(3) ハイリスク取引の類型の追加（改正令第12条）

ハイリスク取引の類型に外国PEPs（※）が追加されました。

（※）外国の元首及び外国の政府、中央銀行その他これに類する機関において重要な地位を占める者として主務省令で定める者等

(4) 顔写真のない本人確認書類に係る本人確認方法（改正規則第6・7条）

健康保険証や年金手帳等、顔写真のない本人確認書類により顧客等の本人確認事項を確認する場合は、その他の書類の提示を行うなど追加的な確認措置が必要となりました。

(5) 法人の実質的支配者の確認（改正規則第11条）

法人の実質的支配者について、議決権その他の手段により当該法人を実質的に支配している自然人まで遡って確認することとされました。

(6) 取引担当者の代理権の確認（改正規則第12条）

法人の取引担当者等が正当な取引権限を有していることを確認する方法から、社員証を有していることを削除、また役員としての登記は代表権を有する場合に限定することとされました。

『宅地建物取引業における犯罪収益移転防止のためのハンドブック（第3版）』を発刊

今般の犯罪収益移転防止法の改正を踏まえ、犯罪収益移転防止等連絡協議会では、標記ハンドブック（第3版）を発刊しました。

● 価格 194円（税込、送料別）

※2016年12月末までの期間限定価格（ただし、最低20部からのご注文受付）。

※詳しくはご所属の宅建協会にお問合せください。

● なお、連絡協議会の事務局である（公財）不動産流通推進センター HPでは、本ハンドブックをはじめとした関連情報を無料で閲覧することができます。

URL <http://www.retpc.jp/shien/maneron>

2 新ハトマークバッジ改良版作成、交換について

昨年、全宅連・全宅保証はシンボルマークであるハトマークをデザインした新しいハトマークバッジを製作し、所属協会を通じて、みなさまに配布しました。

配布したバッジについて、留め具が外れる、バッジが回転する等の一部不具合が報告されたため、今般、改良版を作成しました。

つきましては、交換を希望される方は

所属協会まで、FAXで、【免許番号、商号、担当者氏名、電話番号】を明記の上、お申し出ください。



3 平成29年版 不動産手帳頒布のお知らせ

平成29年不動産手帳（REAL PARTNER DIARY）を製作中です。

付録として「不動産取引業務のチェックポイント」「不動産と税金」など実務に役立つ情報を収録しています。業務に役立てていただき、お客様への贈答用としてもご利用ください。

価格：1冊 285円（税込）
／11月完成予定／お申込み・お問合せは所属の宅建協会まで





4 賃貸住宅管理業者登録制度の改正

賃貸住宅の管理業務の適正化のため、平成23年12月1日に施行された国土交通省の告示による「賃貸住宅管理業者登録制度」が、平成28年9月1日に一部改正されました。改正の概要は以下のとおりです。

1.登録業者に実務経験者等の設置を義務化

登録業者は、事務所ごとに実務経験者等(※)を置くことが義務付けられました(実務経験者等の設置義務化にあたり、経過措置が設けられています)。

2.国に対する業務等状況報告内容の簡素化

登録業者が国に提出する「業務等状況報告書」の内容を簡素化し、「管理実績」項目が削除される等の措置がなされました。

3.貸主への重要事項説明等を実務経験者等が行うようルール化

登録業者に義務付けている貸主への重要事項説明等を、実務経験者等(※)が行うこととされました。

4.サブリースの借り上げ家賃等を含む家主への重要事項説明の徹底

サブリース原契約における家主への重説項目として「借り上げ家賃の改定」等が明文化されました。

(※)実務経験者等とは、管理事務に関し6年以上の実務の経験を有する者、もしくは同程度の実務の経験を有すると国土交通大臣が認定した者(賃貸不動産経営管理士資格登録者)です。

詳しくは、国土交通省 賃貸住宅管理業者登録制度サイトをご参照ください。

URL <http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/tintai/>

同改正とともに「宅建業法の解釈・運用の考え方」が改正され、賃貸住宅の媒介時の宅建業法第35条に基づく重要事項説明(管理の委託先)について、管理業者が賃貸住宅管理業者登録規程による登録を受けている場合は、その「登録番号」を記載することとされました。これらを踏まえ、全宅連ホームページ掲載の重要事項説明書式(建物貸借用)を改訂しました。

URL <http://www.zentaku.or.jp/download/index.html>

5 「WEB版既存住宅価格査定マニュアル」が一部改訂

(公財)不動産流通推進センターの「WEB版既存住宅価格査定マニュアル」が一部改訂されました。今回の改訂では、「住宅地価格査定マニュアル」および「マンション価格査定マニュアル」について、査定項目および評点を見直しました。

具体的には、「住宅地価格査定マニュアル」については、①「大都市圏版」と「標準版」の区分を廃止し一本化、②「交通の便」の査定項目の見直し、③「近隣の状況」や「供給処理施設」などの査定項目の評点の見直し、④方位の区分、評点の見直し等を行っています。

「マンション価格査定マニュアル」については、①マンションの築年数と評点、②交通・立地条件、住戸位置の評点、③専有部分の査定項目、④維持管理状況の査定項目について見直しを行っています。

詳細については、不動産流通推進センターのホームページをご参照ください。

URL <http://www.retpc.jp/chosa/satei-2>

6 『平成28年版 あなたの不動産税金は』の訂正とお詫び

今年6月に発行した『平成28年版 あなたの不動産 税金は』のP41の最終行が、印刷上の誤りにより1行欠落してしまいました。

誠に申し訳ありませんが、下記のように1行追加していただきますようお願い申し上げます。

誤	この場合、3月15日後遅滞なく(具体的にはその年の12月31日まで)入居しないと、住宅取得等資金贈与の非課税特例や相続時精算課税の住宅
↓	
正	この場合、3月15日後遅滞なく(具体的にはその年の12月31日まで)入居しないと、住宅取得等資金贈与の非課税特例や相続時精算課税の住宅取得等資金の特例は適用されませんので注意が必要です。



住宅・不動産 この50年を振り返る

宅建業への信頼、消費者保護 そのための制度を着々と整備

来年、全宅連は創立50周年を迎え、全宅保証は創立45周年を迎えます。それを記念し、4月号から連載で住宅・不動産の50年を振り返っています。第5回目は、昭和56年から58年までの3年間を振り返ります。

昭和56年の華々しい話題として、神戸で「ポートピア81」が開幕したこと、ダイアナ妃がチャールズ皇太子と結婚したこと、有人宇宙船スペースシャトルの初飛行などが挙げられます。現在、テレビCMに再登場している「なめ猫」がブームになったのも、この年です。

57年には、東北新幹線と上越新幹線が開業しました。中曽根康弘内閣が発足したのもこの年で、5年に及ぶ政権となり、三公社の民営化、内需拡大等が推進されます。

58年には、千葉県浦安市に東京ディズニーランドがオープン、入園者数はその後、ほぼ年々増え、多くの人に愛されるテーマパークとなりました。任天堂がファミリーコンピュータを発売したのもこの年で、子供たちの遊び方がその後、次第に変化していきます。NHKの朝ドラ『おしん』が大人気で、平均視聴率52.6%、最高視聴率62.9%を記録しました。

大手との分野調整問題が解決

不動産関連では、大手との対立軸が際立った「三井FC問題（分野調整問題）」が、昭和56年によりやく解決し、三井不動産販売と合意成立・調印するに至りました。全宅連と三井不動産販売は、「互いの長所を生かし相協力して不動産業界全体の健全な発達に尽力する」「相互の発展のために情報の交換等組織的な提携を図る」ことを約束しました。

媒介契約制度施行 法定講習も実施

昭和55年の宅建業法改正で宅地建物取引主任者の法定講習が義務化されたことを受け、56年から各都道府県宅建協会等で法定講習が実施されるようになりました。

同じく55年の改正で「媒介契約内容の書面化」が条文化されたことを受け、57年から媒介契約制度が施行されました。建設省（現国土交通省）は、消費者保護の観点から標準的な契約条項を普及させることが必要と考え、住宅宅地審議会の答申を踏まえて「標準媒介契約約款」を作成し、57年5月7日に告示しました。媒介契約書に基づいて依頼を受けた媒介業者は、依頼を受けた物件に関する情報を不動産流通機構に登録して、

第5回

昭和56年（1981年）～昭和58年（1983年）

法定講習実施
（東京都宅建協会）

分野調整問題が解決し、
三井不動産販売と
合意成立・調印
（昭和56年2月9日）



一般・専任媒介契約書



東北・上越新幹線の
初代営業用車両
200系

参考文献：株式会社不動産経済研究所『住宅不動産業 激動の軌跡50年』、全宅連・全宅保証『全宅連創立30周年・全宅保証創立25周年記念誌』

依頼者の期待に応えるため、成約に向けての努力をすることが義務付けられました。

58年には、在京不動産7団体が「不動産市場の閉鎖性を脱却して、広域流通の実現を図ろう」という趣旨で、「東京圏不動産流通市場の近代化の推進」についての合意書に調印しました。また、（財）不動産適正取引推進機構の設立についての議論が重ねられ、その準備が着々と進められ、翌59年に設立の運びとなります。

アンカリング効果を目標設定に生かす

前回まで、目標を達成するには、社員にどのようにインセンティブを与えれば効果的かについて整理してきました。今回は、その目標の設定の仕方について、行動経済学の研究成果を踏まえて説明していくことにします。

私たちはビジネスを進める際には、「今月の仲介手数料は100万円を目標にしよう」とか、「毎月、新規顧客を5件獲得しよう」という目標を立てます。目標管理が厳しすぎると「ノルマ」という感じが強くなって、かえって従業員のやる気や自主性を削ぐこともあります。やはり一定の目標管理が有効なことは事実です。そうした目標設定でなかなか難しいことは、目標が低すぎると、従業員が安易に達成してしまう反面、目標を高く設定しすぎると、従業員が最初から難しいと感じ、その達成を諦めてしまうことです。マネジメントの立場からは、従業員の自主性を促しつつ、ある程度高めの目標設定をしたいところです。

その際に、意識しておくべきことのひとつが「アンカリング効果」です。アンカリング効果は、小売店などでの価格表示に頻繁に利用されています。10,000円と表示されていたネクタイの値札が、線で消されて特売価格6,000円と修正されていることがよくあります。この場合、元の価格が見えることがポイントで、私たちは「これはお得だ」と感じる傾向があります。本来は元々6,000円の価値のものだったとしても、消されている10,000円が頭に残り、そのように感じてしまうのです。私たちの頭の中に10,000円が「アンカー」（錨）として作用し、私たちは価格の高低につきアンカーを基準として判断することとなるのです。

参照価格が本来価値より2.86倍高くても成立

それでは、こうしたアンカリング効果は、どの程度まで有効なのでしょうか。心理学者のリヒテンシュタインらの実験では、一般にアンカーとなる価格（参照価格）が高くなると、私たちが妥当と感じる価格もほぼ比例的に上昇するという結果が得られています。しかも、参照価格が本来の価値よりも2.86倍も高くても、この関係が成り立つとされています。本来は6000円の価格のものであっても、17,160円の価格付けをすることが可能だということです。

従業員の目標設定の話に戻しましょう。こうしたアンカリング効果を生かすには、従業員と目標を話し合う際に、最初に高めの目標を提示することが大切だということになります。それが適切か否かは別問題として、その目標が話し合いの基準になってしまうからです。従業員との話し合いの中で、結果的に目標が当初提示に比べて下がっても、ある意味では予定通りです。従業員も自分の意見を採用してくれたということで、やる気を維持できるでしょう。これは、従業員の能力を十分に引き出すことにもつながる話であり、決して会社にだけ有利な話ということではありません。その代り、従業員が目標を達成した場合には、十分に報いることを考えておく必要があります。

ある優秀な経営者が、「子会社に3年後に×億円の利益を上げるという目標を課したのだが、本音は無理だろうと思っていた。ところが、驚いたことにそれを上回る利益を上げてしまった」と仰っていました。いつもこのように上手くいくとは限りませんが、この場合は、設定された目標がアンカリングとなって心に残り、子会社の経営層の行動に影響を与えたのだと考えられます。

●従業員と目標を話し合う際に、最初に高めの目標を提示することが有効な場合も多い

君には大いに期待している！
毎月の仲介手数料目標は
××万円ではどうかな！



それは難しいですが、
その2割減なら
努力してみます。

結果的に部下が当初提示
の2割減ベースの目標（ほ
ぼ会社が元々想定してい
た数値）達成

努力が必要となるが、結果
的に報酬も増え、ビジネス
マンとしても成長

弁護士 佐藤 貴美^{たか よし}

売主が認知症で意思能力がなく 売買契約が無効とされた事例

高齢者の売主が居住中の不動産の売買において、売主が認知症により意思能力がなかったとして売買契約が無効とされ、所有権移転登記の抹消登記が認められた事例（東京地裁・平成21年10月29日判決）

■ 事案の概要

高齢者である売主X所有の土地付き建物（売主が居住中）の売買契約がなされ、その買主Y1がさらにY2に転売し、所有権移転登記も完了した。ところが契約から5ヵ月あまり経ってからXに対する後見開始の審判がなされ、成年後見人が、本件売買契約は意思無能力により無効であるとして、所有権移転登記の抹消登記を請求したのが本事案である。

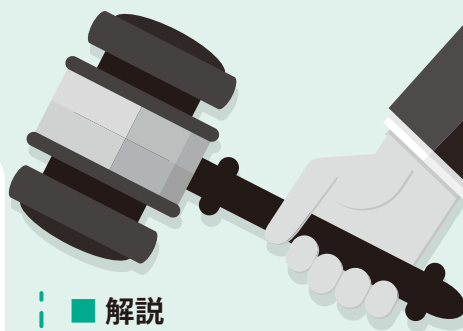
訴訟の過程において、次の事実が判明している。

- ・売主は、施設への具体的な入居の予定はなかったこと。
- ・売主の娘の元夫Aの立ち合いのもと、司法書士Bが売主に20分間程度面談し、所有権移転登記に必要な各種書類の署名押印や不動産取得の経緯等を聴取したが、その過程ではXに意思能力が欠如していることまでは確認できなかったこと。
- ・契約当時、売主はすでに認知症の診断を受けていたこと。
- ・介護ノートの記録によれば契約当時から正常とは思えない言動が続き、契約の1ヵ月半後に病院で診察を受けた段階では、後見相当の判断能力であるとの判定意見がなされたこと。
- ・本件売買については、Aが自己の事業資金を得るために、売主が認知症であることを利用して売却を勧めたものであること。

■ 裁判所の判断

裁判所は、おおむね以下のように述べて、売主側の主張を認めた。

- ①介護ノートや医師の診断書からすれば、売主はアルツハイマー型認知症に罹患し、本件売買によって自己の住居を失うということすら思い至らないほど症状が進行していて、本件売買当時意思無能力の状況にあったと認められる。
- ②司法書士Bの面談は登記に必要な範囲での短時間のものであって、その際にBが売主の判断能力に疑問を感じなかったとしても、その認識をもって売主に判断能力があったと認めるのは相当ではない。
- ③よって本件売買契約は無効である。また、Y1に所有権があるとの外観が形成されたことにつき、Xには何の落ち度もないから、Y2は善意悪意を問わず保護されず、Xは所有権移転登記の抹消登記をすることができる。



■ 解説

1 後見開始審判前の契約は有効か？

本件のような取引においては、当事者の意思能力・行為能力の確認が重要となります。すでに後見開始等の審判がなされている場合であれば、その事実を確認し、成年後見人等の関与を求めればよいわけですが、本件のように当該手続きがなされていないときは、さらに当事者の意思能力の有無が問題となる可能性があります。

意思無能力者による契約は無効であり、その後に転売がなされ所有権がさらに移転したときであっても、意思無能力者に当該状況を作らせしめた責任がない限り、すべての結果が巻き戻されてしまうことに注意しなければなりません。

2 当該取引の背景事情にも関心を持つ

しかし実際に意思能力の有無の確認・判断は短時間の面談では困難であり、本件でも裁判所は、司法書士の面談に基づく認識について、意思能力の有無の決定的な判断材料とはならないとしています。したがって、実務上は複数のスタッフによる複数回の面談の実施や、親族等への問合せなどの対応が基本となるでしょう。

ただし本件では、取引を主導していたのが売主の娘の「元」夫であり、売買後の売主の転居先が不明であるという、経験則からは疑念が生じる事情がありました。この点に着目し、より慎重な確認作業を施していれば、売主の意思能力の有無につき適切に判断できたとも考えられます。宅建業者としては、取引そのもののみならず、当該取引の背景事情にも十分に関心を持って、安心安全な取引の実現に心がけることが大切でしょう。

知っていれば役立つ税務相談

東京シティ税理士事務所 代表税理士 山端 康幸

契約書等を紛失した場合の譲渡所得の計算

不動産を売却することになりましたが、引越の際に購入時の書類を紛失したようです。
購入代金の証明ができません。売却の税金はどうなるのでしょうか。

不動産を売却して、譲渡所得が生ずると譲渡所得税が課税されます。不動産の売却は金額が大きいので譲渡所得税も高額となります。この譲渡所得税の計算では、取得費（購入代金）より譲渡収入（売却代金）が大きい場合、譲渡所得が生じます。取得費は実際に購入した金額ですが、購入した金額の証明は、購入時の契約書や領収書等で証明することになります。

ところが、購入時の契約書などを紛失した場合はどうなるのでしょうか。原則、購入した金額が不明な場合には譲渡代金の5%を取得費とすることになります。この場合譲渡代金の95%に税率（長期の場合20.315%、短期の場合39.63%）を乗じて計算することになります。

1 実額取得費と概算取得費（5%）の比較

具体的な事例で概算取得費の計算方法を確認し、実額取得費のケースと税額を比較すると、図のとおりです。

図のケースの場合、契約書・領収書を紛失した場合の税金は約1,869万円、実額取得費で計算した場合の税金は約955万円、差額は約914万円で、かなり大きく異なります。

2 実際の取得費の証明

契約書・領収書等を紛失した場合、原則は概算取得費（5%）での計算となりますが、これだけ不利になるのは困ります。

●実額取得費と概算取得費の比較

■前提条件

- ・昭和60年（長期譲渡所得）に父親が5,000万円（実額の取得費）で購入した土地
 - ・その土地を平成26年に父親から相続
 - ・平成28年に売却 売却代金（収入金額）1億円
 - ・譲渡費用 300万円
- ※居住用の3,000万円控除、相続税の取得費加算等の特例はないものと仮定、固定資産税の清算金などはないものとする。

■概算取得費の場合

譲渡費用 300万円	
取得費 500万円	収入額×5%
譲渡所得 9,200万円	収入額 1億円

■実額取得費の場合

譲渡費用 300万円	
取得費 5,000万円	
譲渡所得 4,700万円	収入額 1億円

税金 約1,869万円

914万円の差額

税金 約955万円

す。領収書等の購入時の書類を紛失した場合、すべて概算取得費で計算するというものではありません。合理的で、客観的証明資料を用いれば実額で取得費を計算することができます。購入時の状況説明、紛失した理由、取得費の合理的計算方法を記載した書面（申述書）にできるだけ多くの証明資料を添付して、確定申告書と同時に提出します。その内容に信憑性があると税務署が認めた場合に、その税務申告は認められることになります。

3 証明資料

購入価格の証明には次のような書類をできるだけ多くそろえるようにします。

- ①通帳等の出金により購入価額として支払った金額が明らかに証明できる。
- ②通帳等に借入金の入金、購入代金の支払い、住宅ローンの支払いがあり、金額・日付等の確認ができる。
- ③住宅ローンを借りた金銭消費貸借契約書のコピー、ローンの償還表等がある。
- ④全部事項証明書の乙欄で抵当権の設定金額の状況がわかる。
- ⑤購入当時における価格が記載されている不動産会社等のパンフレット等がある。分譲住宅であれば、隣地のお宅の契約書等のコピーなども有効です。

⑥土地価格や建築価格の統計数字

また、次のようにデータで購入当時の価格を推定した金額を根拠として示すと、上記の証明資料を補完することができます。

- ・土地…一般財団法人日本不動産研究所が公表している「市街地価格指数」を基にして、現在の価額に、土地価格の上昇（下落）指数の割合を乗ずることにより購入当時の価額を推定する方法。
- ・建物…「建物の標準的な建築価額表」を基にして、購入当時の建築価額を推定する方法。

*ただし、上記の計算はあくまで推定価格です。税務署に100%認められるものではありません。購入時の契約書類は紛失することがないように大切に保管するようにしましょう。

地域を笑顔でサポート!

空き家対策

地域貢献 etc.

編集/全宅連不動産総合研究所

NPO法人モクチン企画(連 勇太郎代表理事)

木造賃貸アパートの改修アイデアを提案
地場不動産会社と連携、町の資源活用

連代表理事

NPO法人モクチン企画は、その名の通り木造賃貸アパート(以下、木賃アパート)の改修に取り組んでいる団体で、代表理事の連勇太郎さんが2009年にスタートした学生プロジェクトがベースになっています。

戦後建築された木賃アパートは築40年~50年経過すると老朽化が進み、新築物件との競争力が保てず、空き家化・空室化が進行しています。また古い木賃アパートを所有する家主さんは、新築に建て直すか、家賃を下げる、放置するなど限られた選択肢しかなく、資金面や物件価値の低下などリスクが大きいことも課題です。

同団体はこういった物件の改修に加え、大量に存在する木賃アパートを面的に捉え、全体的な価値を上げながら町の資源として活用していくことをミッションとしています。

● 少しの予算で知恵の詰まった改修アイデア

そのツールとして提案しているのが、少しの予算で木賃アパートを魅力的に改修するための知恵の詰まったアイデアツール集「モクチンレシピ」です。例えば、収納にも窓際ベンチ

にもなる「まどボックス」や、壁掛け収納可能で部屋のアクセントにもなる「きっかけ長押」など。部分的に利用できて、かつ汎用的なアイデアツールを組み合わせることでデザイン面をカバーし、安く効果的に空間を魅力的に仕上げます。

実際に築45年の木賃アパートを「モクチンレシピ」8種類を使って改修したところ、改修前は家賃5万円でも入居がなかった物件が、5.5万円の募集に1週間で入居が決定。改修費用も家賃1年分(60万~70

万円)程度と、オーナー負担もかなり軽減できました。

またレシピは、木賃アパートの居住者へのリサーチを積み重ねながら、木賃アパートのタイプや間取りのパターン分け、表層的なデザインではなく実用性を考慮した開発を重視。現在リニューアル分も含め60通りあり、WEBサイトでは、レシピから改修アイデアを探したり、改修履歴からレシピを探したりと、利用者ニーズで検索できるようになっています。

● 地域密着型の不動産業者が町を変える

同団体では、このレシピを「地元密着型の不動産業者に使って欲しい」と考え、「パートナーズ会員」(入会金1万円/年会費20万円)というプログラムを作り、不動産業者との連携を進めています。さらにリフォーム会社や工務店が加われば、空き室物件への提案から改修工事に至るまでが効率的になるといいます。普段の原状回復の業務の中で、少しずつ部屋を魅力的にすることを続けていけば、結果的に家賃を下げずに入居者を付けることができるため、「この関係・連携が非常に重要です」(連代表理事)。

「地元密着の不動産会社こそが物件を魅力的にし、町の価値を上げる強みを持っている」との思いから、今後もパートナー会員を増やしていきたいと考えています。

● モクチンレシピ <http://mokuchin-recipe.jp>

モクチンレシピのサイトトップページ



築45年の木賃アパートの改修前(上)と改修後(下)

Realtor Woman

女性の起業・開業を支援する店舗物件も仲介

このページでは、不動産業界で活躍されている女性を応援するとともに、住まいの賃貸・購入を考えておられる女性を応援します。

(株)ハピネススタイルは、社長の中村多喜子さんが20代からの夢を実現させた不動産会社で、「横浜で女性に優しい女性向け不動産会社」をコンセプトに2014年11月にオープンしました。開業から2年目となり、取引の6割は女性客、全体の4割が口コミによる紹介・リピーターです。賃貸を中心としながら、とくにエステサロンやリラクゼーションサロンといった女性の起業・開業を支援する店舗物件の仲介業務に力を入れています。

「担当者が女性でよかった」といわれる提案

今年6月に移転したばかりの新事務所は、JR桜木町駅から徒歩近いビルの3階。目立つ看板もなく、一般的な不動産店とは趣が異なります。通常、店舗開業では路面の1階店舗物件を探すことが多いのですが、例えばマンションの1室でも“隠れ家サロン”として成功している例もあり、この事務所自体も、その事例になっています。

最近は女性自らが不動産購入・投資をしたり、独立して店舗を開いたりする人が増えてきました。中村さんは「不動産会社に勤めていたときから、女性の担当者だと微かなニュアンスが伝わり、相談がしやすいというお客様が多かったので、女性を応援する“優しい不動産店”を目指しています」と話します。

店舗物件の相談についても必ず最初にヒアリングを行い、お客様の事業計画や資金、イメージをじっくりと聞き出していくことを重視。「提案によって物件の価値は変わります。不動産

会社の商品は物件ですが、私は女性ならではの提案力、コミュニケーション力を含めた“自分”が商品だと思っています」と中村さん。

同社の特徴は、オートロック付マンションの1室や、エレベーターのない築古物件上層階などの店舗成約物件が多いこと。これらをはじめとした物件について、住宅から店舗まで手掛けた不動産業としての知見と、自分自身の起業経験を生かした提案をすることで、2店舗、3店舗目と相談のリピーターも増えています。

イメージが伝わると好評のお客様事例ボード



共感し合える関係、1つの縁を続けていく

中村さんは、「薄皮を1枚ずつはがしていくように、コミュニケーションを図りながら、お互いが“共感”し合う関係を作ることが不動産業にとっては重要で、それができる業種だと思います」と指摘します。

インターネットで物件を探す時代になっても、最終的には人とのつながりを最重視しています。成約物件の店舗情報を積極的に流し、不動産会社を軸とした“口コミ”を広げる取り組みとともに、将来は起業・開業した自社顧客間のコミュニティを作り、お客様同士がマッチング・シェアできる環境を整備したいと考えています。「新規開拓も重要ですが、1つの縁を続けていくことも大切」との信条のもと、これからも女性目線で取り組んでいく方針です。

(株)ハピネススタイル
[神奈川県] ①

代表取締役 中村 多喜子さん



インスペクションと瑕疵保険入門

住宅保証機構株式会社 営業推進部長
手塚 泰夫

既存住宅インスペクション・ガイドラインの概要〈上〉

今後のインスペクションの普及に伴い、国土交通省が平成25年6月に策定した「既存住宅インスペクション・ガイドライン」が一つの指針になり、市場での活用が進むと見られます。

そこで、今号と次号で「既存住宅インスペクション・ガイドライン」の概要について説明します。

インスペクション・ガイドライン策定の背景

中古住宅市場の活性化に伴い、消費者は、その品質や性能に不安を感じているという現状を踏まえ、新築時の品

質や性能の違いに加えて、その後の維持管理や経年劣化の状況により物件ごとの品質に差があることから、中古売買時点の物件の状態を把握できるインスペクションサービスへのニーズが高まっています。

一方、現在、民間事業者により実施されている「インスペクション」といわれるサービスは、中古住宅の売買時検査のみならず新築入居時の検査やリフォーム実施時に行うものなどさまざまです。目視等を中心として住宅の現況を把握するために行われる現況検査は、もっとも基礎的なインスペクションですが、現場で検査等を行う者の技術力や検査基

準等は事業者ごとにさまざまな状況にあります。

このガイドラインの対象は「中古住宅売買時の基礎的なインスペクション」であり、具体的には図表のように、中古住宅のインスペクションを3つのレイヤーに分類・整理したうえで、一番左の範囲についてのインスペクションということです。調査方法は「目視」を中心とした「非破壊検査」が基本で、特殊機材を用いた検査や破壊検査、リフォームを前提としたインスペクションなどは対象としていません。

●「既存住宅インスペクション・ガイドライン」が対象としているインスペクション



	既存住宅に係る一次的なインスペクション ＝既存住宅現況検査	既存住宅に係る二次的なインスペクション ＝既存住宅診断	性能向上インスペクション
概要	・既存住宅の現況を把握するための基礎的なインスペクション	・劣化の生じている範囲や不具合の生じている原因等を把握するための詳細なインスペクション（耐震診断等）	・性能向上リフォーム実施時の住宅性能の把握
主な利用場面	・中古住宅の売買時に補修工事の必要性等を把握しようとするとき ・維持管理時に現況を把握しようとするとき（定期的な点検）	・リフォーム工事実施前に対象範囲を特定しようとするとき ・一次インスペクションで詳細な検査が必要とされたとき	・リフォーム工事の実施時 →省エネ、バリアフリーリフォーム等 →内装、設備リフォーム等
	インスペクションの結果を住宅履歴情報として蓄積するなどにより活用		

◆ 国土交通省「既存住宅インスペクション・ガイドライン」の策定について

URL http://www.mlit.go.jp/report/press/house04_hh_000464.html

文化の違いから生じる騒音トラブルの例

NPO 法人かながわ外国人すまいサポートセンター 理事長 ^{べい あん} 裴 安



Q

外国人入居者とのトラブルで、騒音が問題になることがあると聞いたことがあります。どのような相談を受けた経験がありますか？

A

自宅では心穏やかにのんびりと過ごしたいものです。その時間と空間が何者かに壊されると不愉快極まりないと思うのは当たり前のことです。

外国人の民間賃貸住宅入居が困難とされる理由のひとつに、トラブルを挙げることができます。外国人住民とトラブルになった時、どう対処したらよいかわからないというのが大方の意見のようです。かながわ外国人すまいサポートセンター（以下「すまセン」）にも、宅建業者さんやオーナーさんから騒音、ゴミ出し、敷金トラブルの相談が持ち込まれますが、反対に外国人からは自分たちの生活習慣や主張が理解されにくく困っているとの相談もあります。

今回は騒音に関して持ち込まれたケースについてご紹介します。

<Aさんのケース>

毎晩、大勢で集まって歌ったり踊ったり…

あるアパートの住民から「毎晩、人が大勢集まって歌ったり踊ったりしてうるさくてしょうがない。言葉が通じないし、静かにしてほしいとどう伝えれば良いかわからない」との相談がありました。

私たちは、騒音の原因と思われる人と連絡を取り、近隣住民たちが困っている旨を伝え、一度、「すまセン」に来て下さいとお願いしました。

数日後、来所された方に、日本での生活の仕方、マナー、ルールについてお伝えし、毎晩、夕食時、お酒を飲むのは良いが大勢が集まって歌ったり、踊ったりするのは回数を減らす方が良いと伝え、週末や特別な日に限りパーティーを開くのが良いのではないかと提案しました。本国では毎晩、仲間たちと賑やかに楽しく過ごすことを憚られることはありませんが、日本でそれが迷惑行為になるとは、まったく認識していなかったそうです。

「初めから知っていれば周りに迷惑をかけずに済んだ。気を付けます」と言って帰って行かれました。



<Bさんのケース>

夜、ドタン! バタン! とすさまじい音が響く

「あるマンションの部屋から毎晩、人々が眠りにつく時刻頃から決まってドタン! バタン! とすさまじい音が響き、住民たちは、ひどい騒音に悩まされている」との相談がありました。

管理組合の委員の人たちが騒音元のお宅を訪ね、音を出さないようにと何度も注意しましたが、言葉が通じないせいか、けんか腰になるばかりで、なんら解決法を見出すことができなかったそうです。

私もこのような騒音がなぜ起こるのか理解に苦しみ、騒音を出している住民の同国人スタッフにアドバイスを求めました。彼女の話によるとおそらく、主食の麺を打っているのだらうとのことでした。

騒音を止めるために主食を食べられなくすることもできず、さりとて騒音をそのままにしておくこともできず悩ましい所でした。いずれにしろ互いの文化、習慣を理解し合うことでしか解決ができないと思い、スタッフを伴い状況確認に赴きました。本人に聞くとところによると、確かに毎晩遅くまで麺を打っているとのことでした。

マンションのような所で夜、麺を打つのは周囲に迷惑になると伝え、「迷惑をかけるつもりはなかった。みんなで押し付けてきて一方的に攻められているようで腹が立ったので喧嘩のようになってしまった。主食を食べられないと困るので夜は麺を打つのは止める」と約束してくれました。

「郷に入れば郷に従え」とは言いますが、外国人に日本的な生活の仕方を押し付けるのは良策だとは思えません。しかし、みんなが気持ちよく生活するためには互いに理解し合い折り合う努力は必須ではないかと思います。

入居前に言葉や習慣の違いなどを確認し、問題が起きる前の対策で騒音を防げればと思います。私たちも個別対応だけでなく、システムチックに騒音を防ぐことができる良いスキームはないかと現在も模索中です。

紙
上
研
修

最近の家賃滞納問題と 最善対策③

弁護士 柴田 龍太郎 弁護士 関根 究

今回は、家賃の滞納問題でも他の法律関係を理解しておかないと対応に苦慮する問題をいくつか取り上げましたので参考にしてください。



ケース 1 内縁の夫が死亡後、 内縁の妻に賃料督促等は可能か

賃借人Aの内縁の妻Bが、賃借人であった内縁の夫Aの死亡後、経済的な困窮を理由に賃料を支払ってきません。賃貸人は、賃料の督促を内縁の妻Bにすることができるのですか。また、契約の解除もできるのですか。

回答 1

賃借人Aに相続人が存在するか否かにより結論が変わってきます。

〈賃借人に相続人がいない場合〉

賃借人Aに相続人が存在しない場合に、借地借家法に特別な定めがあります。

借地借家法36条(居住用建物の賃貸借の承継)

1 居住の用に供する建物の賃借人が相続人なしに死亡した場合において、その当時婚姻又は縁組の届出をしていないが、建物の賃借人と事実上夫婦又は養親子と同様の関係にあった同居者があるときは、その同居者は、建物の賃借人の権利義務を承継する。ただし、相続人なしに死亡したことを知った後1月以内に建物の賃貸人に反対の意思を表示したときは、この限りでない。

2 前項本文の場合においては、建物の賃貸借関係に基づき生じた債権又は債務は、同項の規定により建物の賃借人の権利義務を承継した者に帰属する。

とし、相続人がいない場合には、内縁の妻Bは借家権を承継する、と規定しています。

したがって、この場合には、賃貸人としては、内縁の妻Bに借家権の承継を確認した上で、承継するというのであれば、賃料の支払を督促し、それに応じない場合には、契約解除を行い、立ち退いてもらうことになります。承継しないという場合には、そもそも内縁の妻Bは不法占拠者になりますから、それ

を理由に立ち退いてもらうことになります。契約解除の場合も含めてですが、内縁の妻Bが任意に立ち退かない場合には、賃貸人としては法的手続きを要することになることはいうまでもありません。

〈賃借人に相続人がいる場合〉

それでは、相続人がいる場合はどうなるのでしょうか。最高裁は、「建物賃借人と同居しているその内縁の妻は、夫が死亡した場合、他に居住している相続人が承継した賃借権を援用して、賃貸人に対し右建物に居住する権利を主張することができるが、賃借人となるわけではないから賃料支払の義務は負わない」(最高裁・昭和42年2月21日判決・民集21巻1号155頁)としています。

このように判例はいわゆる援用説を採用しているのですが、建物は内縁の妻が利用し、賃料は賃借人である相続人に対して請求するという奇妙な関係になります。そこで、引き続き居住を認める場合でも関係者で話し合い、元の賃貸借契約を解除し、新たに建物利用者と同一条件で賃貸借契約を締結する方がよいのですが、内縁の妻Bに支払能力がない場合には、賃借人Aの相続人に賃料を請求する他ありません。もし相続人が支払ってこない場合には相続人を相手に契約を解除することになり、裁判では相続人に対しては、賃料を支払わなかった賃借人として被告とし、内縁の妻Bに対しては不法占拠者として、被告とすることになります。

なお、相続人に賃料督促や契約解除をすることが面倒なので、賃貸人と賃借人となった相続人間で話し合いをなし、賃貸借契約を合意解約して、それを理由に内縁の妻Bに立ち退いてもらうことはできるでしょうか。残念ながら、それはできないと解されています。すなわち、賃貸人と賃借人相続人が賃貸借契約を合意解約しても内縁の妻には対抗できないとする判例があるからです(東京地裁・昭和63年4月25日判決・判例時報1327号51頁)。

〈関連事項〉

- ・相続人の借家権を援用する者がいる場合でも、賃借人はあくまで相続人なので賃料は相続人に請求することになります（民法428、430条）。
- ・相続開始前に発生した賃料債務については、一般の金銭債務と同様に「法律上当然に分割され、各相続人が相続分に応じてこれを承継する」こととなります（最高裁・昭和34年6月19日判決・民集13巻6号757頁）、相続開始後に発生した賃料は、不可分債務の規定（民法430条）に従って共同相続人のひとりに対して全額請求することができます（大審院・大正11年11月24日判決・民集1巻670頁）。
- ・ただし、賃貸借契約の解除もしくは解約の申し入れの意思表示は、共同相続人全員に対してしなければなりません（最高裁・昭和36年12月22日判決・民集15巻12号289頁）。
- ・賃借人が死亡して解約する場合は、解約の申し入れ、敷金の返還にあたっては申し入れてきた者の言葉を信じるだけでなく、戸籍謄本、除籍謄本等の提供を受けて、相続人の範囲を確認しなければなりません。

ケース 2

賃借人が修繕義務を怠った場合

賃借人が修繕義務を怠った場合、賃借人はそれを理由に賃料の支払を拒絶できますか。

回答 2

この問題については下記の賃料支払義務と修繕義務に関する判例がありますが、結論が分かれています。古い判例では賃借人の修繕義務と賃借人の支払義務の同時履行を否定するものが多く、新しい判例では一部支払の拒絶を認めています。

いずれにしても、賃借人が修繕義務を履行しないことを理由に、賃借人が賃料全額の支払を拒絶する場合、裁判所が契約解除を認める場合もあると思います。ただし、賃借人の解除が認められるか否かに関して明確な基準を示すことは難しいのですが、賃借人側において、賃借人に対し、支払拒絶の根拠を明確に書面で通告し、使用できない損害がどのようなかを明確にしているか否か、また、割合的に支払拒絶をしているかがポイントになると思います。

●賃料支払義務と修繕義務の関係に関する判例

〈支払の拒絶を認めない判例〉

1. 賃貸家屋修繕義務の不履行を理由に賃料支払を拒絶できないとされた事例（最高裁第二小法廷・昭和40年9月10日判決・裁判集民80号251頁）

「賃貸家屋の僅かな一部が破損したが、その余の部分に著しい支障もなく居住の目的を達することができ、また、賃料が地代家賃統制令の統制に服している等原判決判示の事情のもとにおいては、賃借人は賃貸人の賃貸家屋修繕義務の不履行を理由に賃料全部の支払を拒むことはできない」

2. 家屋賃貸人の修繕義務と賃借人の賃料支払義務に関する同時履行の抗弁権の成否（消極）（東京地裁・昭和31年5月19日判決、下級民集7巻5号1292頁、判例時報82号16頁）
3. 建物の賃借人が落剥した側壁を修理するために支出した必要費の償還請求権と賃料債務とは同時履行の関係に立つものとはいえないとした事例（東京高裁・昭和36年9月18日判決・東高民時報12巻9号183頁）

〈一定限度で支払の拒絶を認めた判例〉

1. エアコン、ガスオープン等が設置されている状態で建物居室の賃貸借契約を締結した場合には、それらが故障していても賃貸人が修理しない旨明示した場合でなければ、備品が通常の機能を有するものとしてそれらの設備付の貸室として賃貸したものと解するのが相当であるとされた事例（東京地裁・平成12年7月18日判決・判例マスター）

「賃貸借契約の賃貸人が修繕義務を負う場合において、賃借人の要求にもかかわらず賃借人が義務を履行しないときは、賃借人は同時履行の抗弁権に基づき修理されるまでは、少なくとも修理費用の限度で賃料の支払を拒絶することができる」とされた事例」

2. マンションの排水管の閉塞について賃借人に責任がある場合でも賃貸人において合理的な期間内に修繕すべきであるとして、賃料の3割相当額の支払拒絶を認めた事例（東京地裁・平成7年3月16日判決・判例タイムズ885号203頁）

「本件建物の排水に支障を生じさせたことについては、被告管理組合には責任がなく、被告Aに責任があつたものと認めることができる。しかし、建物の賃貸人は、賃貸建物の使用収益に必要な修繕を行う義務を負うから、賃借人の責任で修繕を必要とする状態に至った場合においても、合理的な期間内に修繕を行うべきであり、したがって、右期間内に修繕が行われなかつたときは、賃借人は信義則上、以後の賃料の支払を建物の使用収益に支障を生じている限度において拒絶し、あるいは減額の請求をすることができると解すべきである。本件において、平成3年9月8日時点の排水状態は本件建物の使用収益に支障を生じる程度に達しており、かつ、同被告は原告に対し、右状態にあることを指摘して修繕を要求し、賃貸人の原告も調査をして右状況を認識するに至っていたのであるから、遅くとも11月末までに（弁論の全趣旨により、本件排水管の修繕には2か月程度の調査、施工を要したものと認める。）修繕

紙上研修

を行うべき義務があつたものと認めるべきである。したがって、被告Aは、同年12月分以降の賃料について、本件建物の使用収益に支障を生じていた程度に応じた部分の支払を拒むことができるところ、前記認定の排水状態からすれば、最大限賃料の30パーセント相当額の支払を拒むことができるものと解すべきである」

ケース3 大量の水が降り注ぐ天井の修理を拒否し、損害を要求

ある日、賃貸物件の賃貸人のところに賃借人がやって来て、「今、突然賃貸物件の天井から大量の水が降り注ぎ、私のパソコンや着物が水浸しになった。すぐに見に来て欲しい。なんとかして欲しい」と言ってきました。そこで、管理会社は賃貸人とともに賃借人の部屋に行ってみると、確かに大量の水が降り注いで部屋中が水浸しになっていました。水が漏れた天井の箇所を見ると、水の影響で黒く変色していて、天井の全体は長年の水の重みのためかなり下方にたわんでいました。要するに、水は突然降り注いできたものではなく、かなりの時間をかけて天井裏にたまり、その重みに耐えかねて天井がやぶれ、大量の水が落下した様子が見受けられました。

しかし、そうは言っても天井から水が降り注ぎ、賃借人に迷惑をかけたことは間違いのないことなので、賃貸人は、①翌日、業者を連れて再度来訪すること、②水漏れの原因を究明して、全て修繕することを約束して帰宅しました。ところが、翌日、業者を伴って賃借人方を再来訪したところ、賃借人は昨日とは違って、「私のプライバシーがあるので、部屋には入れない。損害は100万円を下らないので、それを支払えばよい」といって、部屋への入室を拒否し、修繕も拒否してきました。そして、その後の3ヵ月以上の賃料も支払ってこなかった場合、賃貸人はどのような対応ができるでしょうか。

回答3

この問題に対応するためには、まず、賃貸人と賃借人の権利・義務関係を正確に理解しておく必要があります(右表参照)。

次に、このケースで、賃貸人には、修繕義務(民法606条1項)がありますが、一方で賃貸人が自己の所有物件を修繕することは権利でもありますから、賃借人は「賃貸人が借家の保存に必要な修繕をすることを拒むことはできない」(同606条2項)とされています。本件の場合、まだ、水漏れの原因も究明できていない状態なのに、プライバシーを理由に修繕を拒むのは正当な行為とは言えません。

また、水は突然降り注いできたものではなく、かなりの時間

●賃貸人の義務

①**使用・収益させる義務**=賃借人に対し建物を使用・収益させる義務(民法601条)

②**修繕義務**=建物を賃借人の使用及び収益に必要な修繕をする義務(民法606条)

建物の賃貸借契約は、建物の所有者が賃借人から賃料を受け取り建物を使用収益させるという契約ですから、賃貸借の目的である建物が使用収益できる状態となっていることが前提条件とされます。したがって建物がこの条件を満たさないときには「家主は、借家の使用及び収益に必要な修繕義務を負う」(民法606条1項)ことになります。同時に賃借人は「家主が借家の保存に必要な修繕をすることを拒むことはできない」(同606条2項)とされています。

③**必要経費の償還**=屋根のふきかえ等建物の保存に必要な費用を賃貸人の都合で賃借人が立て替えて費用を支払った場合には、賃貸人はその必要経費を賃借人に償還しなければなりません(民法608条1号)。

④**有益費の償還**=建物を改良し価値を増やすことに役立った費用を賃借人が支出した場合には、建物の明渡しの際に賃貸人は賃借人に費用を償還しなければなりません(民法608条)。

●賃借人の義務

①**賃料支払義務**(民法601条)

②**保管義務**=賃借建物を賃貸人に返還するまで善意の管理者の注意をもって保存する義務(民法400条)

③**通知義務**=賃借建物に修繕を必要とする箇所があるとき、または、第三者が権利を主張してきた場合に遅滞なく賃貸人に通知する義務(民法615条)

④**原状回復義務(条文なし)**=「通常の使用収益に伴って生じる自然の損耗は別として、賃借人の保管義務違背等その責任に帰すべきことで加えた毀損について毀損前の原状に回復する義務」(東京高裁・昭和31年8月31日・下級民集7巻8号2318頁、東高民時報7巻9号187頁、判例タイムズ62号70頁)

をかけて天井裏にたまり、その重みに耐えかねて天井がやぶれ、大量の水が落下した様子が見受けられたということは、賃借人は、賃貸物件の異変に気づいていたはずですから、賃借建物に修繕を必要とする箇所があるときにあたり、賃借人は、その旨を遅滞なく賃貸人に通知する義務を果たしたとも言えず(民法615条)、損害の具体的な根拠や理由を明示しないまま、賃料の支払をしないことも正当な行為とは認められないと思います。賃借人は、賃貸人との任意の協議にも根拠なく応じないということですから、賃貸人としては何とか法的な場に持

ち込みたいところでしょう。類似の案件で、賃貸人が上記賃借人の義務違反を理由に契約解除をなし、その後、裁判所における和解によって問題を解決したという事案があります。

ケース 4 滞納賃料を敷金から差し引いて欲しいと要求された場合

賃借人から滞納賃料を差し入れている敷金から差し引いて欲しいと要求された場合の対応について。

回答 4

賃借人はそのような要求はできません。「敷金を差し入れた場合、賃借人は、債務不履行がないことを条件に、その返還を請求しうる」(大審院・大正15年7月12日判決・民集5巻616頁)、「建物の賃借人から賃貸人に対し敷金が差し入れられていても、特段の事情のない限り、賃借人が賃料を延滞したときは、これを理由に賃貸人は賃貸借契約を解除することができ、延滞賃料額から差し入れ敷金額を差し引くと賃料の延滞分が一月分にも満たないとしても、右契約解除が信義則に反し権利濫用となるものではない」(最高裁・昭和45年9月18日判決・判例時報612号57頁)との判例があり、賃借人側より敷金から差し引いて欲しいということはできません。

ところで、賃貸人からは、滞納賃料と敷金を相殺することはできますが、賃借人が建物を明渡すまで相殺などしないで、できる限り全額預かっておくべきです。滞納したときは滞納分まで取り立て、敷金をなるべく多く預かっておくことが必要です。賃貸人にとって敷金は最後の砦であるからです。

ケース 5 短期賃貸借制度廃止で敷金はどうなる?

平成16年4月1日の民法改正により、短期賃貸借制度が廃止され、以後賃貸物件の競落人は敷金を承継するということがなくなりました。そこで賃借人が何らかの特約を賃貸人とすることで、敷金に満ちるまでの賃料の滞納を正当化できますか。

回答 5

平成16年の改正により、敷金の返還を受けることができるとされていた短期賃借人についても、競落人からの敷金返還請求はできないことになりました。このようなことから、「賃借人は競売手続開始後は敷金の範囲内で賃料の支払を拒める」との条項も追加すべきとの意見も審議過程で出されましたが、結局立法化されませんでした。

そこで、この問題に備えるために、当初の契約書に「賃貸人に手形の不渡り、破産、民事再生、会社更生等の申立、あるいは本件賃貸物件に競売申立、公売手続等による差し押さえがあった場合には、賃貸人は、敷金、保証金返還の期限の利益を失い直ちに返還するものとし、賃貸人が返還できない場合には賃借人は敷金、保証金額に満ちるまで月々の賃料と相殺できるものとする」という特約が記載されることがあります。そのような特約がなくとも差し押さえ等を契機に賃貸人と賃借人が協議して、毎月の賃料と敷金を相殺合意する例もあります。このような特約は、賃貸人が納得すれば有効です。したがって、賃借人としては、まず防衛策としてはこのような特約を入れることを要求するようになるでしょう。

しかし、金融機関が物上代位等によって家賃差し押さえをするとはいえず困ってしまいます。すなわち、金融機関は「賃貸借契約に先立つ抵当権に基づいて賃料を物上代位によって差し押さえたから、相殺の効力は金融機関に対抗できないので、当行に支払え」といいます。

これについては現実に訴訟が多発しました。下級審では相殺が優先するのか抵当権の物上代位が優先するのか結論が分かれていましたが、平成13年3月13日、最高裁判決は次のように判示しました。「抵当権者が差し押さえた後においては、賃借人は抵当権設定後に賃貸人と合意していた賃料との相殺は対抗できない」、つまり物上代位の差し押さえ後は、差し押さえがされた後に発生する賃料債権との相殺はダメで賃料を銀行に払わなくてはならないとしたものです。

ただし、その後の平成14年3月28日の最高裁第一小法廷判決は、「敷金が授受された賃貸借契約に係る賃料債権につき抵当権者が物上代位権を行使してこれを差し押さえた場合において、当該賃貸借契約が終了し、目的物が明け渡されたときは、それまでの賃料債権は、敷金の充当によりその限度で消滅する」とし判示しましたので、賃借人が物上代位により賃料を差し押さえられた場合に、敷金に満ちる頃まで賃料を滞納した後で、建物を明け渡した場合には、賃借人は、滞納賃料分を金融機関に支払う必要がないという結論になりそうです。

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)。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

人材育成に取り組む会社 不動産キャリアパーソンで社内教育



大興不動産本社

株式会社 大興不動産 [宮崎県]

不動産キャリアパーソンを積極的に活用して人材育成、社内教育を行っている(株)大興不動産。全宅連は平成28年定時総会で、不動産キャリアパーソン受講の取組みで同社を表彰しました。不動産キャリアパーソンの受講のきっかけ、効果、社内教育全般等について、中村忠治社長と、キャリアパーソンの資格取得推進責任者である井野安弘部長に、お聞きしました。

「働きがいのある企業づくり」を目指して

—不動産キャリアパーソンを知ったきっかけ、導入の理由は？

中村 ここ数年、グループ会社4社全社をあげて宅建士資格取得を推進してきました。理想は、少なくとも営業担当は宅建士取得ということで取り組んできたが、なかなか思うように合格率があがりませんでした。そのような中で、資格取得を通じて全社員のリテラシーの向上を図るため、なにかいい資格はないかと、資格取得推進の責任者である井野部長がいろいろ調べ、全宅連主催の不動産キャリアパーソンの存在を知り、全社員で取得しようということになったのが、きっかけです。「われわれはどれだけお客様の要望に応えられているか？」といったことを考えたときに、全般的な不動産の基礎知識は全社員が持っておかなければいけないと考えたのが理由の一つです。

それ以外の理由として、会社の経営方針の一つとして「働きがいのある企業づくり」というものがあり、そこで「働きがい」とは何かということ考えたとき、一つ目は「給料や賞与」といった経済的条件、二つ目は「仕事のやりがい」、そして三つ目が「仕事を通じた自己成長」だと思いました。会社は、継続的な

中村社長

自己成長の「環境」を提供しなければならぬと考えています。

社員70名全員が 不動産キャリアパーソンに

—不動産キャリアパーソン資格取得 に取り組んだ効果は？

中村 賃貸の担当者は賃貸部門で仲介業務だけを行ってればよく、売買の部門であれば売買仲介を行ってればよい。賃貸管理であれば管理業務だけ行い、さらにその中で与

えられた細分化された業務しか行わない。そのような状況の中で、不動産キャリアパーソンの資格を取得することで、不動産取引を全体的に俯瞰してみられるようになり、そこからいろいろなアイデアや、新しい分野へのチャレンジ、新しいマーケットの発見につながることにしたいと思います。

昨年1年間で社員全員の不動産キャリアパーソン資格取得を推進した結果、業務改善・改革について、的確な議論を進められるようになりました。定期的に担当社員が集まって意見交換をし、さらに新提案を出し合うことで「アンブレラキャンペーン」(写真参照)など、さまざまなアイデアが実現しています。加えて、社員各々がハードルを1つクリアしたという自信が付き、名刺にも「不動産キャリアパーソン」と記載して業務に臨めることも励みになっているのではないのでしょうか。

井野 一部の社員だけでなく、社員70名全員が不動産キャリアパーソン資格を持っているということに価値があると考え、複数回に分けて全社で受験しました。営業・事務、総合職まで、全員が合格しています。

中村 当社は仲介業務を主軸に43年目を迎えますが、マンパワーの介在する業務はどんどん軽減されています。従来は物件情報の量の確保が重要で、それを新聞や雑誌に載せて集客していましたが、今は、お客様がネットの情報からあらかじめ物件を絞り選択したうえで来店されます。物件に案内し決まれば重説・契約という流れになりますが、これを続けることに

井野部長と、付箋マーカーだらけの部長のテキスト



個人としての発展性があるのか、従来どおりの手数料をこれからずっと貰えるのか、という危機感があります。

賃貸仲介については、オーナーのニーズが、よりコンサルティング的なものになってきています。「何か悩みはありませんか?」と聞くと、何を悩んでいいかわからないというようなこともあれば、非常に漠然とした「このまま賃貸経営を続けてよいのか」とか、「相続をどうしたらよいのか」「売却したらどうなるか」などの相続・税金・賃貸経営・キャッシュフローについての悩みも増えています。

オーナーのレベルも年々上がってきている中で、そこにわれわれの次の新しい不動産業として対応すべきミッションがあり、仲介中心でやってきたものを発展させるステージではないかと考えています。その実現のためには、まずは不動産キャリアパーソンを足掛かりに、宅建士、相続、FPといった範囲までリテラシー・業務スキルを広げ、それを明確なビジネスモデルに転換していくのがわれわれの未来だと思っています。

——社員全員で不動産キャリアパーソンを取得すると決めたときの社員の反応は?

中村 総合職(事務職)の社員のほうがすんなりと受け入れてくれたと思います。営業職の社員は、資格がなくても営業成績は残せているので、そういった部分で若干の抵抗はあったのではないのでしょうか。

井野 学校を卒業しても、また勉強かという思いもあったかもしれません(笑)。

中村 ただし、先程申し上げたとおり、社員全員で資格取得したことにより、次のチャレンジ、新しいことに取り組んでいこうという気風が生まれたのはまちがいない事実で、資格取得に取り組んで結果的に良かったと思います。

資格取得を通じて社員の意欲が向上

——不動産キャリアパーソンの学習自体の感想は

井野 テキストの解説動画もありスマホなどでも視聴できて、非常にありがたかったです。誰かが説明してくれるのと、自分でただテキストを読んで学習を進めていくのとではだいぶ差があり、動画があったおかげでスムーズに学習に入り込むことができたと思います。

テキストのレベルについては、社員には、新入社員や事務員さんでもわかる内容で不動産取引実務の入口だけれど、とてもためになるものだ伝えていました。資格取得の入口としては(難易度は)非常によかったと思います。

中村 1回で合格しなくても、知識のギャップを感じてもらうことが非常に有効なことだと思います。例を挙げれば、3回目で合格したある社員が、「最初はみんなが試験に合格しているのに恥ずかしかったのですが、3回目でやっと合格し、自分がどれだけ知らないでいたかということを知ることができました」と言っていて、逆に言えば、その点は非常に良かったと思います。合格することは「目標・着地点」ですが、そのプロセスで

そう感じられるのは、チャレンジの素晴らしさだと言えます。

——今後はどのような社内教育を推進していくか?

中村 去年は不動産キャリアパーソンの取得に取り組んだので、今年は社員全員のFP取得を進めています。未来への投資としてやっていきたいと思っています。

今後は、資格取得推進と並行して、業法やその他の法令改正について社内でも講師ができるような体制が取れたら一番いいと思います。また、全宅連で定期的に不動産キャリアパーソン資格取得者を対象としたフォローアップ研修などをしてもらえると、会社としては非常にありがたいです。



社員の方からの声



●甲斐 志美さん

(女性26才、従事歴5年、賃貸営業事務・FP3級取得済み)

実務経験はありましたが、基礎知識を再確認するという意味でキャリアパーソン受験について前向きに取り組めました。テキストは、日々行っている業務のことが細かく書かれていて、再確認できたのが非常に良かったと思います。試験は思っていたよりは簡単でした。

お客様から、入居前、入居時、退去時それぞれの場面でいろいろな質問を受けますが、学習して再確認ができたおかげで、臨機応変に対応できるようになりました。お客様からの質問に、テキストで再確認してから回答することもあります。

●松本公希さん

(男性24歳、従事歴3年目、賃貸営業担当)

不動産キャリアパーソンは、社員全員で取得している会社はまだ少ないのに、当社は社員全員で取得することになり、消費者に対する強いアピールになると思って積極的に取り組みました。学習方法はテキストも動画も活用しました。動画はわかりやすく、要点を押さえて解説してくれていました。賃貸は業務担当なので比較的簡単でしたが、売買については多少難しいと感じる場所もありました。

今まで当たり前と思っていたことが、そうではないということを学習できたことや、業務担当外の売買のお客様が店頭を訪れたときにも、親近感を持って接客できるようになりました。今後は、他の資格取得も頑張りたいと思います。



重説トラブル防止と 不動産取引の環境変化への対応

平成28年度

不動産実務セミナーを開催します

昨年度4,300名超受講申込の映像セミナー。今年は11月17日に全都道府県65会場一斉開催。

■セミナー内容

- 第1部：最近の事例から学ぶ重説トラブル6篇。トラブル未然防止のポイント

講師：久保内統氏(中島・彦坂・久保内法律事務所 弁護士)
角田智美氏(中島・彦坂・久保内法律事務所 弁護士)

- 第2部：不動産をとりまく環境の変化や諸課題への対応と展望

講師：中田裕人氏(国土交通省 土地・建設産業局不動産課長)
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)

■開催日(全会場共通)：平成28年11月17日(木)

[受付] 12:30~[開始] 13:00[終了] 16:30(予定)

■受講料(おひとり分)

- ①都道府県宅建協会会員およびその従業者／1,080円(税込)
②一般消費者等(①以外の方)／2,160円(税込)

■受講申込の流れ

- ①専用の申込用紙によりFAXでお申し込みください(申込用紙は本

誌同封または全宅連ホームページからダウンロードしていただけます)。

- ②受講料はコンビニ払込票による事前支払です。払込票が申込者1名につき1枚郵送されますので、所定の期日までにコンビニエンスストアでお支払いください。

※セミナー当日会場での受講料支払は受付できません。予めご了承ください。

- ③受講料支払済みの方に、
10月24日(月)から順次FAXで
受講票が送られます。

- ④セミナー当日は受講票を会場受付に
ご提出ください。

■申込受付期間

平成28年9月12日(月)~
11月4日(金)

※各会場定員に達し次第、締切となります。



■都道府県会場一覧(全65会場) ※「〇〇校」と記載の会場はすべて日建学院の校舎です。

北海道	札幌教育文化会館、 旭川市大雪クリスタルホール	栃木県	宇都宮校	三重県	四日市校	徳島県	徳島校
青森県	青森校	群馬県	群馬県不動産会館	滋賀県	草津商工会議所	香川県	高松校
岩手県	アイーナ (いわて県情報交流センター)	埼玉県	埼玉県宅建会館、川越校、南越谷校	京都府	京都府中小企業会館	愛媛県	愛媛県不動産会館
秋田県	秋田校	千葉県	千葉県不動産会館、成田校	大阪府	天満研修センター	高知県	高知校
山形県	山形校	東京都	新宿校、上野校、新橋校、立川校	兵庫県	三ノ宮研修センター、神戸校、 姫路校	福岡県	福岡県不動産会館、天神校、 北九州校
宮城県	宮城県不動産会館	神奈川県	神奈川県不動産会館、横浜校	奈良県	奈良商工会議所	佐賀県	佐賀校
福島県	郡山校	富山県	富山校	和歌山県	和歌山校	長崎県	長崎校
新潟県	コープシティ花園 (ガレソンホール)、長岡校	石川県	金沢校	鳥取県	鳥取県立生涯学習センター	熊本県	熊本県不動産会館
長野県	長野校、松本校	福井県	福井校	島根県	松江校	大分県	大分校
山梨県	山梨県不動産会館	岐阜県	岐阜校	岡山県	岡山校	宮崎県	宮崎校
茨城県	水戸校、つくば校	静岡県	ペガサート(静岡市産学交流センター)、 プラザヴェルデ、浜松校	広島県	広島YMCA国際文化センター	鹿児島県	鹿児島市町村自治会館
		愛知県	名古屋本校、ウイंक愛知	山口県	山口校	沖縄県	沖縄校

■お問合せ先：不動産実務セミナー受付事務局 TEL：03-6820-8865(東京事務代行(株)内：受付時間10時~17時、土日祝日を除く)

■セミナーの詳細、受講のお申込み等については、全宅連ホームページをご覧ください。

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

不動産実務セミナー で 検索

住まいのガイドブック『家本』発刊

消費者の方が、住まいを購入・売却する時に必要となる手続きや関連する税金、法律の知識を解説したガイドブックです。従来の『住まいの購入ガイド』と『住まいの売却ガイド』を一冊に合本し、内容をリニューアルしました。また、宅建業法にインスペクションに係る規定が措置されたことを受け、別冊「インスペクション・瑕疵保険編」を刊行しました。

詳しくは、全宅連Webサイトをご覧ください。

■体裁：A4判(本編48ページ、別冊24ページ)

表紙・本文カラー

■頒布方法・価格

1セット(2冊組) 150円(税込) ※送料が別途必要となります。

■お申込み方法：全宅連Webサイト「出版物のご案内」

URL <http://www.zentaku.or.jp/public/publication/index.html>



本編：買うとき・売るとき編



別冊：インスペクション・瑕疵保険編
※制度の啓発と普及促進のため、
全会員に別冊を1部ずつ配布。

全宅連 家本 で 検索