

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

3

MARCH
2023

〔巻頭特集1〕

2023年の不動産市況の見通し

〔特集2〕

デジタル空間ビジネスに潜む
罣と対策法

〔特集3〕

近い将来、世代を超えて
「浴槽レス」が
求められる時代に

〔賃貸相談〕

解約申入れ後の
賃貸建物を購入すると、
買主は解約申入れの効果を
主張できるか

〔不動産トラブル事例と対処法〕

雨漏りと売主の
契約不適合(瑕疵)
担保責任に関するトラブル



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

一般保証制度のことがよくわかる動画をホームページ（会員専用ページ）内にて公開しておりますので、ぜひご覧ください。
[会員専用ページへログイン後、右側メニュー下方の『会員向け一般保証制度のご案内』をクリック]



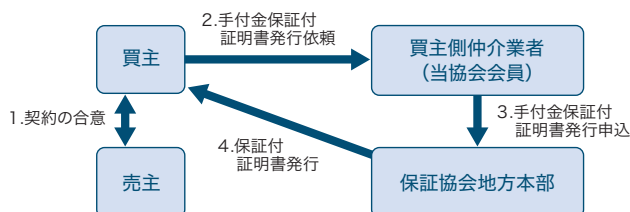
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約において、買主が売主に支払う手付金を万一のために保全（保証）する制度です。



手付金等保管制度

会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 制度の詳細
(公社)不動産保証協会ホームページ
[会員専用ページへログイン]
- 制度に関するお問い合わせ、制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局へ

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ（会員専用ページ）内の【保証だより】に掲載されております。

令和4年度 第9回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	4 社	4 件	30,614,518 円
認 証	3 社	3 件	23,190,502 円
否 決	1 社	1 件	
裁判上の和解に基づく認証	1 社	1 件	2,000,000 円
令和4年度認証累計	25 社	25 件	145,961,361 円



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。



COVER PHOTO

野生のアナウサギ

現在は全世界に分布しているが、もとはイベリア半島の森や草原にワーレンというトンネル状の巣穴をつくって生息していた。6世紀頃、ヨーロッパの修道院で家畜化されたのを皮切りに、主にペットとして品種改良されるようになった。今ではさまざまな品種が存在するカイウサギ(飼いうさぎ)だが、祖先はすべてアナウサギなのである。

02 保証のお知らせ

特集 1

04 2023年の不動産市況の見通し

特集 2

08 デジタル空間ビジネスに潜む罠と対策法

特集 3

10 近い将来、世代を超えて 「浴槽レス」が求められる時代に

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 相続土地国庫帰属法

弁護士 渡辺 晋

<賃貸相談>

14 解約申入れ後の賃貸建物を購入すると、 買主は解約申入れの効果を主張できるか

弁護士 江口 正夫

<相続相談>

16 利用区分が異なる建物と その敷地の用に供されている宅地の 相続税評価額および小規模宅地等の減額計算

税理士 若林 昭子

<賃貸管理ビジネス>

18 管理拡大5つのアプローチと費用対効果

みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

<労務相談>

20 メンタルヘルス休職者への対応

特定社会保険労務士 野田 好伸

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

22 宅建業法 広告等に関する規制

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

24 雨漏りと売主の契約不適合(瑕疵) 担保責任に関するトラブル

不動産適正取引推進機構 中戸 康文

<物件調査のノウハウ>

26 重要事項説明の追加事項の告知方法について

不動産コンサルタント 津村 重行

その他

28 新入会員名簿

29 協会からのお知らせ

30 地方本部の動き

2023年の不動産市況の見通し

2022年は地政学リスクが顕在化し、世界の多くの国々で物価上昇に起因する金融引き締めを余儀なくされました。日本では景気の回復基調が損なわれるには至りませんでした。2023年にかけて景気の足取りが重くなることは否めません。2022年末に日銀が実施した金融政策の変更は、その直接的な影響よりも、金融政策の予見可能性自体が損なわれたことを懸念する必要があります。

一般財団法人日本不動産研究所 吉野 薫

一般財団法人日本不動産研究所にて国内外のマクロ経済と不動産市場に関する調査を担当するとともに、大妻女子大学非常勤講師、国際基督教大学非常勤講師を兼務している。



地政学リスクが顕在化した2022年

2022年の年頭時点において、筆者は「実体経済が2022年の不動産市場の鍵を握る」と考えていました。そこでは新型コロナウイルス感染症の影響が薄らぐ状況のもとで景気回復のペースが徐々に加速するようなシナリオを思い描いていましたが、現実の世界経済が全く異なる展開を見せたことは読者の皆様をご承知のとおりです。

ロシアによるウクライナ侵攻をきっかけとして資源価格が高騰し、多くの国における物価の急上昇を招きました。各国の中央銀行は強力な金融引き締めを余儀なくされ、世界経済の減速感が急速に広がりました。

それでも日本経済はどうか持ちこたえ、景気後退が本格化するような情勢には至りませんでした。2022年第1四半期こそ、まん延防止等重点措置等の影響で経済活動が抑制されましたが、その後はコロナ禍の完全制圧には至らずとも日常生活との両立が進展しつつあり、景気の

回復が継続しています。

諸外国における金融引き締めは急速な円安を招きました。通常であれば円安は日本の景気にとってプラスであると考えられていますが、今回の円安局面ではそのような効果は十分に発現していません。その原因は製造業における供給制約の問題です。円安によって日本の輸出財のドル建て価格が下落することで、輸出財の国際競争力が高まって日本の輸出財に対する需要が増し、その需要に応えるために国内の生産活動が活発化する、というプロセスを通じて日本の景気が刺激されるものと期待されていたところですが、半導体部品の不足や諸外国におけるサプライチェーンの遅延などの供給制約のために「生産活動の活発化」が十分に生じませんでした。したがって円安によって日本の景気回復が一層後押しされるような状況とはなっていません。

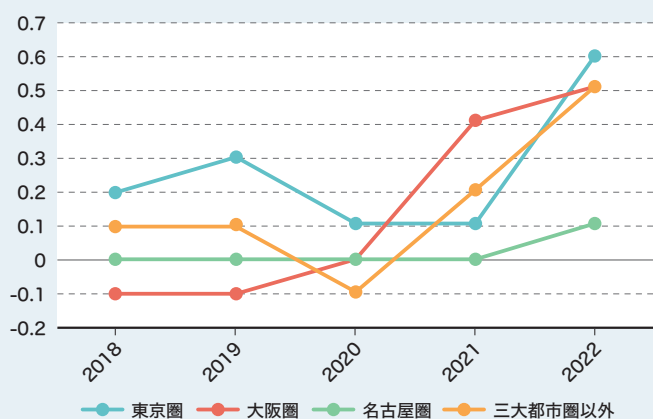
このように、2022年の日本の実体経済を振り返ると、景気が損なわれることはなかったものの、円安のメリットも期待外れであった、と総括することができます。

賃貸市場と売買市場の微妙な乖離

2022年の不動産市場を振り返ると、好調な売買市場が不動産価格を下支えた一方、一部の賃貸市場では需給が緩まった状態が継続しました。まず賃貸市場について振り返ると、リモートワークの定着が進む東京などの都市においてオフィスの空室率が高止まりし、賃料も下落しました。その一方、札幌や福岡ではオフィス賃料が上昇しており、オフィス賃貸市場の好不調は地域によってまちまちという様相です。またオフィス賃料が下落している都市においても、その下落幅は金融危機下にあった2008年～09年頃と比べて緩やかなものにとどまっています。住宅については、一部地域におけるワンルームマンションでは空室が埋まりにくい状況にあると指摘する向きもありますが、総じて見れば賃料は底堅いといえます(図表1)。

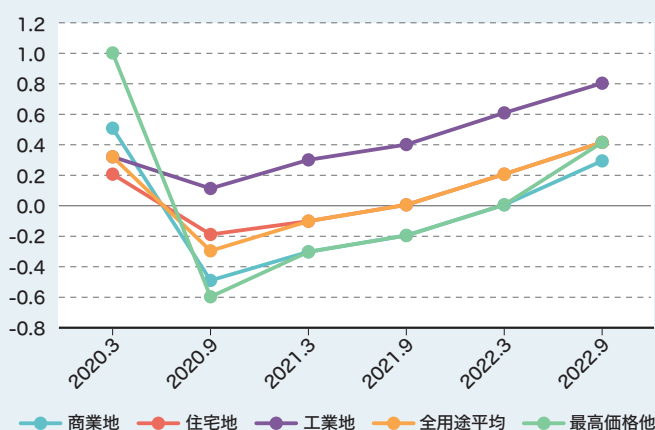
売買市場の好調さは、地価の回復等にあらわれています。コロナ禍による地価上昇の停滞感は2022年を通じてかなり

図表1 都市圏別共同住宅賃料指数(前年比、%)



注:各年9月末時点
出所:日本不動産研究所「全国賃料統計」

図表2 全国の用途別地価変動率(前期比、%)



注:各年3月末および9月末時点
出所:日本不動産研究所「市街地価格指数」

払拭されました(図表2)。新築マンションや中古マンションの価格も上昇基調を保っています。プロの投資家層による物件取得意欲も強く、日本不動産研究所が2022年10月に実施した「不動産投資家調査®」によると、今後1年間の不動産投資に対する考え方として、95%の市場関係者が「新規投資を積極的に行う」と回答しています。

2023年の実体経済

2023年の景気を占う上での明るい材料といえば、やはり宿泊・旅行業や飲食業などの回復に対する期待が挙げられます。新型コロナウイルス感染症と日常生活との両立、いわゆる“ウィズ・コロナ”が順調に定着すれば、これまで回復が出遅れていた対面型サービス産業にも大きな伸びしろがあることでしょう。2022年秋に海外からの入国制限が大幅に緩和されたこともその追い風となるはずです。

企業の業容拡大の意欲が高いままに保たれていることも今後の景気を見通す上での好材料です。2022年第4四半期時点の調査で、2022年度の企業の設備

投資計画は過去最大級の伸び率を記録しています(次ページ図表3)。過去2カ年度にわたって手控えられていた設備投資の挽回という側面もあるかとは思いますが、それでも設備投資計画の強さは企業の前向きなマインドの証であり、日本の景気が腰折れするような可能性が低いことを示しています。

しかしながら、景気の下押し要因が多いこともまた事実です。2023年の不動産市場を取り巻く実体経済の状況を見通す上で、国内景気の足取りが一定程度弱まることを織り込まなければなりません。諸外国における金融引き締めは2023年も継続する可能性が高く、それに起因する世界経済の減速は日本経済の足を引っ張ることでしょう。さらには、これまでの半導体不足が解消し、今後は半導体供給過多の状況に至ると予測されていることも懸念材料です。日本企業の得意分野である電子部品・デバイス工業や半導体製造装置をはじめとする生産用・業務用機械工業などの部門において、生産活動の上積みが期待しづらい状況にあるといえます。これまでの経験則では、外需に支えられた日本の輸出産業の好調が日本の景気を刺激する、とい

うパターンが典型的な景気回復のプロセスでしたが、2023年はそうした経路が発動することは期待薄です。

2022年以降、コロナ禍に伴う危機対応の政策が相次いで節目を迎えていることも経済の先行きに対する不確実性の要因です。実質無利子・無担保融資は2022年9月末に終了し、「中小企業活性化パッケージNEXT」の資金繰り支援策に置き換えられました。雇用調整助成金の特例措置は2023年1月末に終了しました。生活福祉資金貸付制度の受付けも2022年9月末に終了し、2023年からは順次返済が始まっています。2023年はこれらの政策の終了が日本経済に悪影響を及ぼすか否かについて注視する必要があります。

金融政策が最大の不確実性要因に

このように、景気が大きく悪化する可能性は低い反面、日本経済を取り巻く懸念材料も多くあることから、2023年の景気回復は生ぬるいものに留まるものと見込まれます。不動産の実需に照らして換言すれば、これまで好調だった賃貸市場

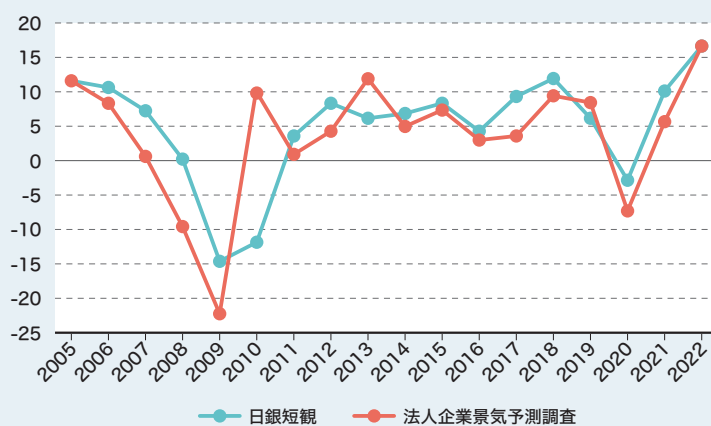
に変調を来すような危険は差し迫っていませんが、これまで調整色の強かった賃貸市場を反転回復させるほどの力強さも期待できない、といったところです。

そして政策的な不確実性という面では、金融政策が予見可能性を失ったことが大きなリスク要因です。2022年12月の金融政策の修正は、多くの人々にとって寝耳に水の出来事でした。後述するとおり、この政策修正が不動産市場に及ぼす直接的な影響はごく軽微です。しかしながら、日銀がサプライズ的な手法で政策の変更を行う可能性がある、という不透明感が生じたこと自体が、不動産売買市場の安定性を阻害する要因となりかねません。

不動産価格は実体経済や金融環境に対するさまざまな市場参加者の現状判断や将来予測を織り込むように形成されます。2013年以降に展開された緩和的金融政策は、現に金融緩和がなされたという過去の事実のみならず、将来にわたって緩和的金融政策が維持される可能性が高いという市場参加者の信頼感とあいまって、不動産売買市場を下支えしてきたものと考えられます。万が一にも金融環境の先行きに対する市場参加者の疑心暗鬼が募るようなことになれば、不動産売買市場における価格形成機能が低下し、ひいては市場を通じた不動産の適切な流通にも支障を来すことになるでしょう。

このように金融政策の将来に対する見通しを形成しづらい状況にはありますが、とりあえず本稿では、日銀が2013年に掲げた前年比上昇率2%の物価安定の目標を実現するために金融政策を行っている、という基本的な政策の枠組みに立ち返っておきたいと思います。日本の物価は2023年の後半にかけて減速していく可能性が高く、したがって日銀が

図表3 企業の設備投資計画(12月調査時点の前年度比、%)



注:ソフトウェアを含み土地を除く全規模・全産業
出所:日本銀行・内閣府・財務省

金融引き締めに転じる動機は生じない、と考えてよいでしょう。2022年以降の物価上昇がコストプッシュ・インフレであると指摘されているなか、資源価格や円安の進行はすでに一巡していますので、前年同月比ベースで見た物価上昇率は年後半にかけて徐々に低下していく筋合いです。このように、2023年も引き続き緩和的な金融環境が継続することが一応のメインシナリオとなります。

なお、2023年春に日銀の総裁・副総裁が任期満了を迎えることから「後任者の顔ぶれによって金融政策が左右されるのではないか」という説も聞かれます。しかし日銀首脳の人事がいかようになろうとも、日銀が経済や物価の情勢を勘案して金融政策を運営するという原則的な立場を崩すことはないでしょうから、総裁・副総裁の交代を金融政策変更の要因と想定することは無益だと筆者は考えています。

2022年12月の 金融政策の変更

2022年12月の日銀政策決定会合において、長期金利(10年国債金利)の変動許容幅を従来の $\pm 0.25\%$ から $\pm 0.5\%$

に拡大するとの政策調整が実施されました。それまで日銀首脳は変動許容幅の拡大が実質的な利上げであるとして、その可能性を否定していたため、今回の政策変更はサプライズであると受け止められています。今回の政策変更について日銀は「利上げではない」と前言を翻す説明をしていますが、その後の長期金利は実際に0.5%前後の水準に至っており、実質的には日銀が金利の上昇を追認した格好となりました。

ただし、この政策変更が不動産市場に与える直接的な影響は軽微であると考えて差し支えありません。まず政策金利(短期金利)が引き上げられた訳ではありませんので、金融機関の資金調達コストの上昇圧力には直結しません。そのため変動型住宅ローン金利や不動産ファンドのノンリコースローン金利等の上昇要因ともなりません。

一方、長期金利の上昇は3つの経路で不動産市場に影響を与える可能性があります。まずは長期固定型住宅ローン金利の上昇を招きますので、新規に住宅の取得を検討する家計にとっては住宅取得予算の縮小要因となります。2つ目には、不動産会社が発行する社債や上場不動産投資信託が調達する固定金利

型の借入金利の上昇につながります。3つ目には、金融・資本市場から見た長期国債に対する投資妙味が相対的に増しますので、不動産に対する投資を手控える要因となります。

振り返ってみれば、長期金利は2019年夏頃を直近のボトムとして、今回の政策変更の直前までに0.5%ポイント程度上昇してきました。その間もこうした経路を通じて不動産市場に与えた影響が皆無であったとは申しないまでも、長期金利の上昇が不動産市況の悪化要因であると意識されたことはありませんでした。例えば固定型住宅ローン金利は、今回の政策変更を待つまでもなく長期金利の上昇とともに既に上昇に転じていましたが、これを原因として住宅市況が悪化したとはいえません(図表4)。今回の政策変更を通じてさらに0.25%ポイントの長期金利の上昇が起こったわけですが、不動産売買市場の好調が唐突に終了するなど悲観する必要はないでしょう。

金融環境の変化に対する心構え

2023年の不動産市場は、一部の賃貸

市場の弱さが残る一方、緩和的な金融政策の継続を背景に売買市場の好調が続くと見込まれることから、2022年に見られたような両者の微妙な乖離が継続する可能性が高いと見込まれます。

ただし、日銀が金融引き締めを余儀なくされるようなリスクを無視できる状況にもありません。家計や企業の物価に対する見通しはこれまで以上に高まっています(図表5)。経済主体が物価の上昇を予測すると、価格が上がる前に買っておきたいという需要前倒し効果が生じ、実際に経済全体の需給バランスが引き締まって物価が上がってしまう、という原理(これを「期待の自己実現性」と呼びます)に照らせば、現在は過去と比べて物価が上がりやすい状況にあるものと警戒する必要があります。

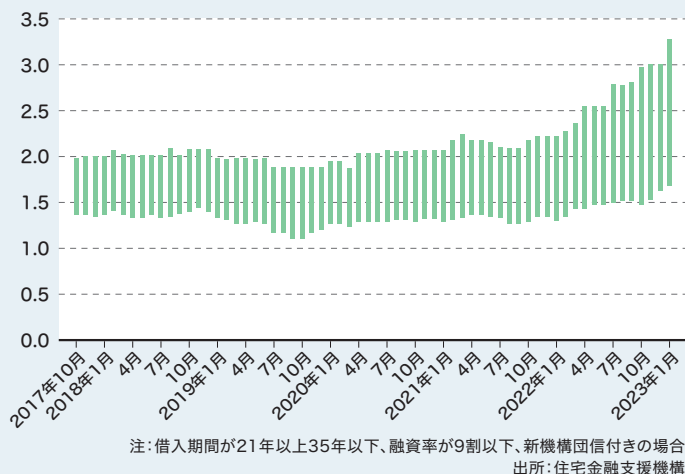
今後の不動産市場

現実には日本で物価が上昇し、金融引き締めによって金利が上昇したら不動産市場はどうなるのでしょうか。それを占う上で、日本に先んじて物価と金利が上昇している諸外国の事例が大いに参考に

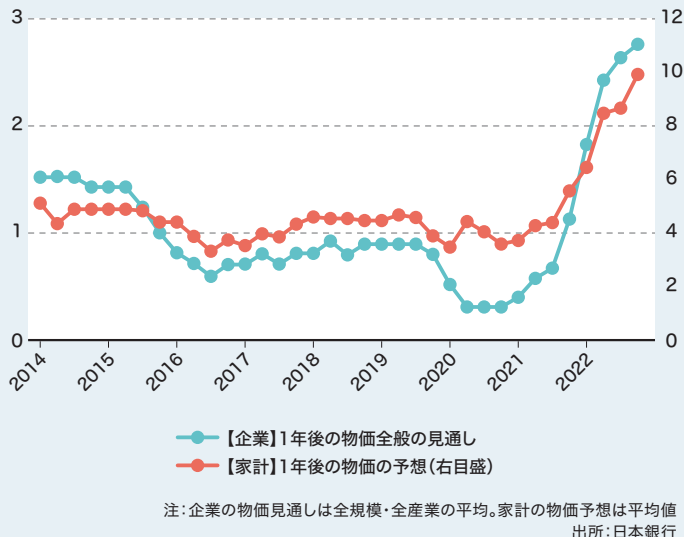
なるでしょう。これまでのところ、金融引き締めの影響が不動産市場で顕在化するまでには一定の時間を要することが観察されており、かつ利上げのペースと同じ幅で不動産の利回り(キャップレート)が上昇する訳でもありません。日本においても金融環境の変化に対して市場参加者が十分な心構えをもって狼狽することなく臨むことができれば、来るべき利上げ局面においてもその影響は^{おんとう}穏当なものにとどまるはずです。

中長期的に見れば、金利の上昇は国債費の増大を招きますので、財政に対する信認を危ぶませるリスクを高める可能性があります。万が一にも財政破綻が不可避であると多くの経済主体が信じるような事態に至れば、金融仲介機能の正常な機能が失われ、不動産市場に対する影響も決して穏当なものにはとどまりません。政府が財政再建の意思を失わず、財政に対する信認を堅持する姿勢を示し続けることが、中長期的な金融・資本市場の安定に寄与し、ひいては不動産市場が将来にわたって適切に機能するための前提条件ともなることでしょう。

図表4 フラット35借入金利の推移(上限～下限の幅、%)



図表5 経済主体の物価見通し(%)



デジタル空間ビジネスに潜む罠と対策法

メタバース※1、NFT(非代替性トークン)※2に代表されるWeb3.0に対する注目は日に日に高まっています。一方、既存のビジネスとは枠組みが大きく異なるがゆえに、ビジネス上のリスクを正しくとらえておかないと手痛いしっぺ返しを受ける可能性もあります。本稿では、「日本デジタル空間経済連盟」が発表した「デジタル空間の経済発展に向けた報告書」を基に、不動産業界に関わる事項を解説していきます。

※1 アバターを介して現実世界に近い状態で活動できるインターネット上の仮想空間。当初はゲームを中心に利用されていたが、徐々にビジネスシーンでの活用が増えてきている。

※2 Non-Fungible Tokenの略。偽造や改ざんが難しいブロックチェーン技術を活用した「代替できない＝唯一無二の価値」を持ったデジタルデータのこと。アート作品やトレーディングカード、コンサートのチケット等のデジタルな作品や商品の所有権を売買する。

株式会社Housmart
代表取締役

針山 昌幸



大手不動産会社、楽天株式会社を経て、株式会社Housmartを設立。テクノロジーとデザイン、不動産の専門知識を融合させ、売買仲介向けの自動接客システム「プロボクラウド」を展開する。著書に『中古マンション本当にかしこい買い方・選び方』(実業之日本社)など。

高まるWeb3.0への期待

2022年はWeb3.0への注目が一気に高まった1年でした。ドコモはWeb3.0に取り組む新会社を設立し、600億円もの巨額投資をすることを発表しました。また2022年4月に設立された一般社団法人「日本デジタル空間経済連盟」には、ソフトバンク、日本マイクロソフト、日本オラクルといったIT企業はもちろんのこと、SBIホールディングス、大和証券グループ、三井住友フィナンシャルグループなどの金融機関、イオン、カルチュア・コンビニエンス・クラブなどの小売業、そして住友不動産、東急不動産ホールディングス、野村不動産ホールディングスなどの不動産会社が加盟。そのほかにも日産自動車、吉本興業ホールディングス、京都府、横浜市といったさまざまな領域から加盟が相次いでいます。まさに2022年は「Web3.0元年」と言えるかもしれません。

ビットコイン、仮想通貨、NFTの暴落

一方で、ビットコイン、仮想通貨、NFTの価格が大きく値下がったのも、2022年の特徴です。ビットコインは2020年1月に約79万円であったものが、2021年11月に最高値である733万円を記録。約10倍の値上がりとなりました。しかし2022年は下落が続ぎ、2022年12月末には216万円にまで下落しました。

また2022年は、最大手の仮想通貨交換取引所の1つであったFTXが経営破綻に陥りました。FTXの負債総額は数兆円規模とされており、かつその破綻が、巨額の不正会計によるものであることが、仮想通貨に対する信頼を揺らがせています。

NFTについても暗い話題が続きました。NFTの取引高は、2021年に比べ約90%減少。ジャスティン・ビーバー氏が約1.6億円で購入したアートのNFTが、



ビットコインは2022年5月10日に価格が急落

1年のうちに約1,000万円にまで値下がりがりしたことも強い印象が残りました。

デジタル空間の経済発展に向けた報告書

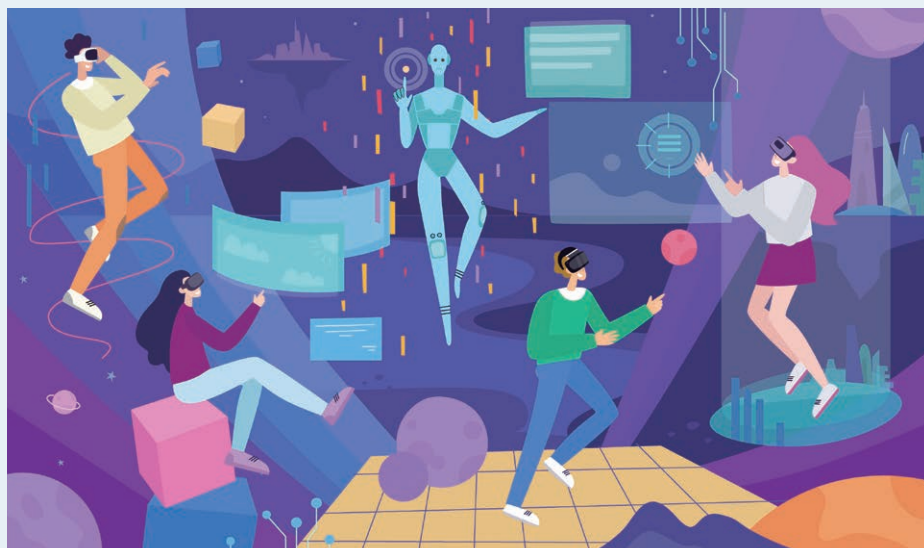
暗いニュースはあるものの、Web3.0のなかでも「メタバース」と呼ばれるデジタル空間への注目は上がり続けています。VTuber(2D、3Dのアバターを使って活躍するYouTuber)は一気に市民権を得ました。2022年年末の紅白でも、映画「ONE PIECE FILM RED」の登場キャラクター「ウタ」が歌手として出演。ウタの3Dモデルが紅白歌合戦会場にリアルタイムで出現していたことは、記憶に新しい方も多いのではないのでしょうか。

デジタル空間において安心・安全に経済活動を行うためにはどのようにすればよいのでしょうか。その考察を行うためには、日本デジタル空間経済連盟が2022年11月16日に発表した「デジタル空間の経済発展に向けた報告書」(以下、報告書)が参考になります。

報告書では「知的財産」「デジタル金融」「プラットフォーム」の3つのカテゴリーに分けてリスクと対策を考察しています。そのなかでも特に不動産業界と関連性が高いのが「デジタル空間で、現実の建物を再現した場合に関する権利」と「デジタル空間上の土地を活用した事業を行う場合の会計処理」の2点です。

デジタル空間で、現実の建物を再現した場合に関する権利

不動産業界で仕事をしている人であれば、デジタル空間に現実の建物を建てたらおもしろいのではないかと、という着想は自然と出てくると思われます。一方、報告書のなかでは「デジタル空間内で現実の建物を再現(中略)する場合、現実の建物に関する権利者からの許諾



バーチャル世界で活動する人たちのイメージ

取得が必要」かどうか、確認が必要だと説明しています。有名な建物であればあるほど、またデジタル空間で価値が高いと見込まれる建物であればあるほど、許諾取得を行う必要が出てくるでしょう。

また自社で所有している建物がある場合、ほかのユーザーが、独自にデジタル空間上に再現した建物に広告を付けることも考えられます。この場合、自社のビジネスチャンスが失われてしまう、というリスクも考えられます。報告書には「違法となる行為等についてはあらかじめ利用規約で禁止することが重要であり、ガイドライン等において利用規約作成のポイントを整理することは有益」との提案があります。デジタル空間を提供するプラットフォームについては、自社に不利益なことがないか、あらかじめ利用規約を確認し準備と対策をしておく必要があるでしょう。

デジタル空間上の土地を活用した事業を行う場合の会計処理

実際にデジタル空間上で利益を上げた後に問題になるのが会計処理です。仮想通貨においても、会計上の取り扱いが定まっていないことから、大きな混

乱が見られました。

報告書のなかでは「商品設計によって会計処理の難易度は異なるものの、既存の会計基準や実務慣行を基に、会計処理が可能なケースもある」と解説されています。会計処理においては当初の対応負担は大きくなるものの、事例を集め、地道に対応していくことが求められます。

人に任せっきりにしないことが肝要

デジタル空間ビジネスに限らず、新しい領域のビジネスは往々にして「私にまかせてもらえば安心です」といった事業者が出てきます。たしかに人に任せれば楽ですが、それでは自社にノウハウが蓄えられないうえに、依頼を受けた事業者自体も何らかのリスクを見落としているケースがあり得ます。英語の格言に「信用する、しかし検証する(Trust but verify)」という言葉がありますが、新しい領域のビジネスであればあるほど「まずは自分の手でやってみて、自分の頭でリスクを考えてみる」ということが肝要だと言えます。

近い将来、世代を超えて「浴槽レス」が求められる時代に

国土交通省は令和5年度中を目安に「浴槽レス」浴室の基準を策定すると発表しました。

一方、住宅設備メーカーのLIXILは“温まるシャワー”をコンセプトにした新感覚のシャワーを昨年から販売するなど、ここに来て浴室の在り方、様相が変化してきています。

ゆっくり浴槽につかってバスタイムを楽しむ。そんな癒しの時間より機能重視が求められる時代がすぐそこまで来ているのかもしれません。そこで新たなトレンドも探ってみました。

写真提供／株式会社LIXIL

入浴中の事故防止のため、国が「浴槽レス」基準作成

日本人にとって入浴は単に体を洗って清潔にするだけでなく、1日の疲れを癒やすため、ゆっくり湯船に浸かるのが一般的な生活習慣です。それゆえ、浴室や浴槽は年々進化し、自動保温機能、ミストサウナ、ジャグジー風呂など家のお風呂を快適にする機能が続々と開発されてきました。最近では温泉スパのような肩湯、打たせ湯機能を搭載した浴室も登場しています。

そうした流れに逆行するかのように国土交通省が令和5年度中に浴槽のない浴室、すなわち「浴槽レス」のバリアフリー基準と設計ガイドラインを策定すると発表しました。

なぜかといえば、入浴中に溺れる高齢者の事故が増えているからです。

厚生労働省の2019年人口動態統計に基づき、国土交通省の国土技術政策総合研究所（以下、国総研）が試算したところ、住宅内の溺水死者数は年間

約5,700人であり、この死亡者数の93%を65歳以上の高齢者が占めていることが分かりました。これは10年前の1.5倍、交通事故死者数も上回っています。

今後さらに高齢者数の増加が見込まれているだけに、早急な溺水の事故防止対策が必要ということで考えられたのが「浴槽レス」です。そもそも入浴の際、高齢者が亡くなる理由の一つに、ヒートショックがあります。浴槽をなくせば湯船に浸かることがないので、血圧の急変動を防げるためにも「浴槽レス」を推進しようというわけです。「浴槽レス」浴室のバリアフリー基準と設計ガイドラインの策定は国総研が行います。昨年から「浴槽レス」とともに、介助者が一緒に入れるなど、安全性や介助のしやすさといった観点から実験検証を開始。浴室の平面配置とシャワーやカウンターといった室内機器の配置、適正な広さ、手すりの形状や位置、また、車いすのまま入ることも想定した出入口の幅などの研

表 建物内での事故による死者数(2019年)

2019年		住宅	建築	小計
日常災害	中毒	56	6	62
	墜落	558	159	717
	転落	388	79	467
	転倒	1,448	533	1,981
	落下物・衝突等	17	8	25
	感電	0	0	0
	溺水	5,673	384	6,057
非常災害	火傷	190	2	192
	小計	8,330	1,171	9,501
	火災・爆発	672	3	675
	天災・電撃	30	0	30
	小計	702	3	705
総計		9,032	1,174	10,206

(単位:人)

2019年の人口動態統計に基づき国土交通省の国土技術政策総合研究所が出した試算。建物内事故で「溺水」が最多。

究・検討を進めています。バリアフリー基準と設計指針策定後は、住宅メーカーなどに活用を促進していく予定だといいます。

LIXILが5分浴びるだけで体全体を温めるシャワーを開発

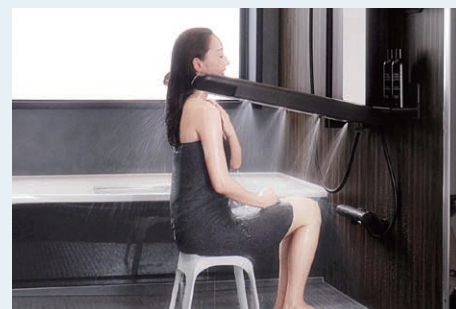
コロナ禍を経て価値観、生活様式の多様化がより加速し顕在化していく中で、入浴スタイルも様変わりしてきたといえます。湯船でリラックスしたい派が多い一方で、とりわけ若者を中心に入浴は



「ボディハグシャワー」は名前のごとく、お湯に「ハグされる」感覚がする浴び心地を提供するシャワー。



10個のノズルから吐水。ノズルの位置によって水の出方や量を変化。アーム先端部分は回転させることができる。



首や足はストレートに、胸やお腹には広く霧状に吐水。アームを手前に傾ければ、風呂椅子に座った状態でもOK。

湯船に浸からずシャワーだけで済ませてしまう人もまた増えています。そうした時代の流れを受けて、住宅設備メーカーのLIXILが昨年6月から販売を開始したのが「ボディハグシャワー」です。

シャワーの唯一の欠点は体が温まりづらいことです。その欠点を解消すべく、湯船に浸からなくても5分間シャワーを浴びるだけで、従来のシャワーより身体全体が温まるという画期的な商品です。「お湯にハグされ、包み込んでもらっているような感覚を体感してもらえことから、ボディハグシャワーという商品名にしました」と語るのは同社広報部河合慎太郎氏。

同社では以前からシャワーの新たな価値を模索しており、実は2003年から「シャワー・ド・バス」という商品を販売していました。10カ所のノズルからお湯を霧状に噴出し、体全体を包み込むため、お湯に浸かるのと同じように全身が温まる仕様です。

「ただ、後付けしづらい、デザインもい

かつくて昨今の浴室に合わせづらいということもあり、高齢者のお宅や一部の介護施設などからの需要はあったものの、一般家庭用としてはなかなか普及しませんでした」と河合氏。そこで、昨今の事情に合わせて「シャワー・ド・バス」の価値を再定義しようということになり、18年から構想を開始したそうです。

「基本的には全世代、誰もが使いやすいユニバーサルデザインを目指しました」（河合氏）。

誰もが使いやすい形に
イノベーション。
ユニバーサルデザインが基本

「ボディハグシャワー」の特徴は、そのまま壁に取り付け、現在の浴室の水栓をつなぐだけという簡易な工事で済むところ、そして空間を圧迫しないスタイリッシュなデザインです。

「10個あるノズルから水が出る点は『シャワー・ド・バス』と同じですが、位置

によって水の出方や量を変化させています。首や足にはややストレートに、胸やお腹には広く霧状に吐水し、身体全体でちょうど良い浴び心地と温まりを感じられる設計にしています」と河合氏。あくまで全世代向けの商品と位置づけけているのも「ボディハグシャワー」の大きな特色です。

「浴槽事故の不安を抱える高齢者にも使ってほしいし、冷え性なので浴槽浴がしたいけれど、お湯がもったいないので我慢している、また、スポーツ後のリフレッシュに気軽に使いたいなど、いろいろな方の事情とニーズに合致した商品です」（河合氏）。「ボディハグシャワー」なら、浴槽利用と清掃が減る分、水量やお湯をわかす時間が減るといったメリットもあります。実際、浴槽浴と比較し、約36%のCO₂削減、環境に配慮した商品になっているそうです。

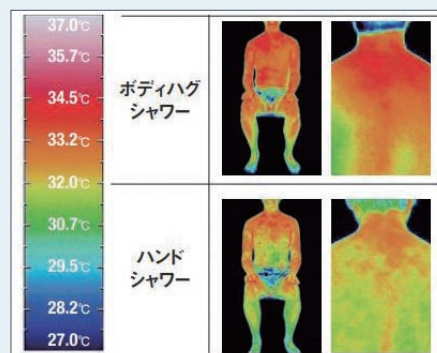
現在、一般家庭や介護施設はもちろん、集合住宅やマンション、ホテルのリニューアル時に導入したいという注文が増えてきているといいます。

昨今のサウナブームも相まって“サウナー”の方々からも、浴槽を水風呂として併用すれば自宅で効率的に温冷交代浴ができ、身体も“ととのう”と評判も上々と河合氏は話します。

今後も少子高齢化、一人世帯の増加といった現代社会の課題に対応しながら浴室空間はさらに進化していきそうです。



取付工事は簡単。既存の水栓はそのまま、ボディハグシャワーを壁に取り付けて浴室の水栓につなぐだけ。



入浴後、安静5分後の表面温度を比較。ボディハグシャワーの方が身体全体と首まわりの温まりが続いている。



法律 相談

Vol.83

相続土地国庫帰属法

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋

第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験考查委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』（大成出版社）、『民法の解説』（住宅新報出版）、『不動産取引における心理的瑕疵・環境瑕疵対応のポイント』『不動産の共有関係解消の実務』（新日本法規）、『不動産最新判例100』（日本加除出版）など。



Question



相続で土地を取得しましたが、土地が遠方にあり、しかもあまり価値がないので、手放したいと思っています。そんな折、土地を国に引き取ってもらう制度ができたとききました。どのようにすれば、土地を国に引き取ってもらうことができるのでしょうか。

Answer

相続土地国庫帰属法に基づいて、相続によって土地を取得した場合に、法務大臣に対し、その土地の所有権を国庫に帰属させることについての承認を申請することができるようになりました。ただし、どのような土地でも承認申請ができるわけではなく、前提条件があります。また、負担金の納付も必要です。負担金は、管理に要する10年分の標準的な費用の額を考慮して定められます。

1. 相続土地国庫帰属法の 制定

2021(令和3)年4月に、相続等により取得した土地所有権の国庫への帰属に関する法律(相続土地国庫帰属法)が成立し、2023(令和5)年4月27日に施行されます。この法律によれば、相続や遺贈によって土地を取得したけれども土地を手放したい土地の所有者は、土地を国庫に帰属させることができます。

2. 承認申請

相続・遺贈(相続等)によって土地の所有権の全部または一部を取得した者は、法務大臣に対し、その土地の所有権を国庫に帰属させるこ

とについての承認を申請することができます(相続土地国庫帰属法(以下「法」)2条1項)。土地の共有持分の全部または一部を取得した共有者も承認申請が可能です。土地が共有の場合、承認申請は共有者の全員が共同して行わなければなりません(法2条2項前段)。

もっとも、相続土地が国庫帰属にふさわしくないものについての承認申請は却下され(却下事由。法2条3項)、また「通常の管理または処分をするに当たり過分の費用または労力を要する土地」に該当する場合には、国庫帰属は承認されません(不承認要件。法5条1項5号)。

3. 却下事由・不承認要件

1 却下事由

申請が却下されるのは、その事由があれば直ちに通常の管理・処分をするにあたり過分の費用・労力を要すると扱われる場合(却下事由がある場合)です。土地が次の5項目のいずれかに該当するときは、申請は却下され、承認されません(法2条3項)。

- (1) 建物の存する土地
 - (2) 担保権または使用及び収益を目的とする権利が設定されている土地
 - (3) 通路その他の他人による使用が予定される土地
- ア 現に通路の用に供されている土地
- イ 墓地内の土地

ウ 境内地

エ 現に水道用地、用悪水路またはため池の用に供されている土地

(以上、相続土地国庫帰属法施行令(以下「令」)2条)

(4) 特定有害物質(土壤汚染対策法第2条第1項)により汚染されている土地

(5) 境界が明らかでない土地、その他の所有権の存否、帰属または範囲について争いがある土地

2 不承認要件

土地が次の5項目のいずれにも該当しないときは、土地の所有権の国庫への帰属について承認されます(法5条1項)。いずれかに該当するときは、承認されません(不承認処分)。

(1) 崖がある土地のうち、勾配が30度以上であり、かつ、その高さが5m以上であるもの(令3条1項)

(2) 土地の通常管理または処分を阻害する工作物、車両または樹木その他の有体物が地上に存する土地

(3) 除去しなければ土地の通常管理または処分をすることができない有体物が地下に存する土地

(4) 隣接する土地の所有者その他の

者との争訟によらなければ通常管理または処分をすることができない土地(令3条2項)

(5) このほか、土砂崩落による人の生命、身体、財産に対する被害の発生防止のため、土地の現状に変更を加える措置を講ずる必要がある土地など、通常管理または処分をするにあたり過分の費用または労力を要する土地(令3条3項)

4. 負担金の納付

承認申請者は、法務大臣の承認が

あったときは、国有地の種目ごとにその管理に要する10年分の標準的な費用の額を考慮して定められる額の金銭(負担金)を納付しなければなりません(法10条1項)(図表参照)。現状の国有地の標準的な管理費用(10年分)は、粗放的な管理で足りる原野は約20万円、市街地の宅地(200㎡)は約80万円となります(令4条1項)。

承認申請者が負担金を納付したときは、その納付の時に、土地の所有権は、国庫に帰属します(法11条1項)。

図表 負担金算定の具体例(管理費用10年分の標準的な費用の額)

① 宅地 	面積にかかわらず、20万円 ただし、都市計画法の市街化区域または用途地域が指定されている地域内の宅地については、面積に応じ算定
② 田、畑 	面積にかかわらず、20万円 ただし、以下の田、畑については、面積に応じ算定 ア 都市計画法の市街化区域または用途地域が指定されている地域内の農地 イ 農業振興地域の整備に関する法律の農用地区域内の農地 ウ 土地改良事業等(土地改良事業またはこれに準ずる事業であって、農地法施行規則第40条第1号および第2号イもしくはロに規定する事業)の施行区域内の農地
③ 森林 	面積に応じ算定
④ その他 ※雑種地・原野等 	面積にかかわらず、20万円

出典：法務省ホームページ「相続土地国庫帰属制度の負担金」より抜粋・編集

👉 今回のポイント

- 相続土地国庫帰属法によれば、相続や遺贈によって土地を取得したけれども土地を手放したい土地の所有者は、土地を国庫に帰属させることができる。
- 土地上に建物がある場合など、通常管理・処分をするにあたり過分の費用・労力を要するものについては、申請は却下される。
- 通常管理・処分をするにあたり過分の費用また労力を要する土地に該当しないことが国庫帰属の要件であり、勾配が30度以上・高さが5m以上の崖がある土地や、隣地の所有者とのトラブルがある土地などについては、申請は承認されない。
- 土地を国庫に帰属させるには、土地の管理に要する10年分の標準的な費用の額を考慮して定められる額の金銭(負担金)を納付しなければならない。



賃貸 相談

Vol.48

解約申入れ後の賃貸建物を購入すると、 買主は解約申入れの効果を主張できるか

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士

江口 正夫



東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所弁護教官室所付、不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』『大改正借地借家法Q&A』（ともに にじゅういち出版）など多数。

Question



当社は、賃貸アパートの賃貸人が賃借人に解約申入れをしたものの、急に資金需要が発生したとのことで、解約申入れをして6カ月の期間が満了していない賃貸建物を買ってほしいとの要望を受け、この建物を買い取りました。

賃貸建物の所有権を取得すると賃貸人の地位を承継することになりますが、解約申入れをした地位も当社が承継していると考えてよいのでしょうか。

Answer

賃貸人が賃貸借契約を期間内解約する場合には、6カ月前の予告が必要であること、正当事由を具備することの2つの要件があります。

解約申入れをした後、6カ月の期間が経過しておらず解約の効力が発生する前に賃貸建物の所有権を取得した場合、賃貸人の地位を承継します。しかし、それに伴い解約申入れをした地位もそのまま承継できるかについては、裁判例は、「正当事由の有無は解約申入れをした賃貸人自身について論ずるのが原則であり、一般的には賃貸人に変更があるときは前賃貸人の解約申入れは、その申入れの基礎である事由の消滅により効力を失うのが原則」とされています。

もっとも、社会通念に照らして、解約申入れの基礎となる事由に変更を生じない特段の事情がある場合には、解約申入れの効果は新賃貸人についても存続する、とされています。

1. 賃貸人による 賃貸借の解約

民法では、賃貸人による解約は、期間の定めがない場合にはいつでも、期間の定めがある場合には期間内解約条項が設けられている場合に限り、いずれも3カ月の予告をもって解約できると定められています（民法617条、618条）。

しかし、賃貸人による解約は、借地借家法の強行規定により、2つの制約が課せられています。1つは、予告期間は民法の定める3カ月ではなく、賃貸人が期間内解約をする場合に限り6カ月とされ（借地借家法27条）、さらに賃貸人による解約はいわゆる正当事由を具備することが必要とされています（借地借家法28条）。

2. 賃貸人の地位の承継と 解約申入れの事由の承継

賃貸建物を買い受ければ、買主は、売主の賃貸人たる地位を承継します（民法605条の2第1項）。そうであれば、売主が行った解約申入れをしたことについても買主が承継してよさそうにみえますが、賃貸人による解約申入れについては正当事由を

具備することが必要とされています。正当事由の存否は、当該賃貸人と、当該賃借人との間の個別的な事情により判断されるのが原則です。したがって、前賃貸人による解約申入れによる正当事由の判断は、前賃貸人自身について判断されるもので、裁判例では、「賃貸人の交替ある時は、前賃貸人の解約申入れは、その申入れの基礎である事由の消滅によって効力を失う」との判断を示しています(東京地判昭和26年2月16日)。この裁判例は、長男が所有していた賃貸建物で、長男が、家族が居住するために必要であるとして賃貸借の解約申入れをしたのですが、その後長男の親が同賃貸建物の譲渡を受けたという事案です。長男とその親は生計を異にしており、長男がした解約申入れの事由がそのまま親についても存在するとは認められないとしています。

3. 例外的に

解約申入れの事由に 変更を生じない場合

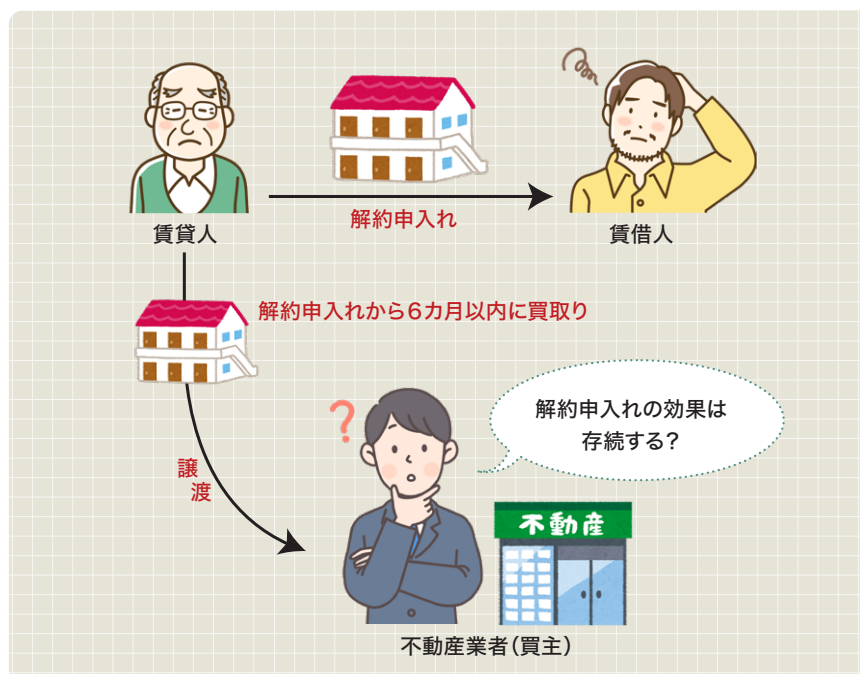
上記の裁判例は、例外的に、社会通念に照らし解約申入れの事由に変

更を生じないと考えられるような特段の事情の下に賃貸人の交替が生じた場合には、解約申入れの効力がそのまま存続するとしています。

どのような場合がこれに該当するかですが、会社が会社所有の建物を役員社宅として同会社の取締役賃貸していたところ、会社が経営不振に陥ったため、債務整理のために設立された会社に当該建物を譲渡し、譲渡代金を金融機関への弁済に充てるとともに、当該建物を高額で売却で

きるよう、あらかじめ前所有者が解約申入れをした後、債務整理のために設立した会社に譲渡をしていたという事案において、解約申入れの事由に変更を生じない特段の事情が認められると判断して、買主である会社からの明渡請求を認めたものがあります(大阪地判昭和33年6月13日)。

正当事由の判断は、賃貸借契約の個別の当事者について判断されるのが原則である、という点にご留意いただく必要があります。



👉 今回のポイント

- 賃貸人が賃貸借契約を期間内解約する場合には、「6カ月前の予告が必要であること」「正当事由を具備すること」の2つの要件を満たすことが必要である。
- 賃貸建物の所有権を取得した者は、前所有者の賃貸人たる地位を承継する。
- 解約申入れ後、6カ月が経過する前に賃貸建物の所有権を取得したときは、原則として、前賃貸人の解約申入れは、その申入れの基礎である事由の消滅により効力を失う。
- 例外的に、解約申入れの基礎となる事由に変更を生じない特段の事情がある場合には、解約申入れの効果は新賃貸人についても存続する。



相続相談

Vol.24



利用区分が異なる建物と その敷地の用に供されている宅地の 相続税評価額および小規模宅地等の減額計算

コンパッソ税理士法人 税理士 若林 昭子

大学卒業後、弁護士秘書を経て税理士資格取得。平成15年東京税理士会登録。平成29年から現職。
TKC東京都心会会員。(株)山櫻監査役、(一社)日本中小企業経営支援専門家協会理事を務める。



ある土地に建物を建て、その建物を居住用・貸付事業用・事業用として利用していた場合、その建物と宅地の相続税評価額および小規模宅地等の特例の減額計算はどのように行いますか？

Answer

居住用・貸付事業用・事業用の利用区分に応じた建物の床面積を用いて、建物とその敷地である宅地の相続税評価額および小規模宅地等の特例の減額計算を行います。

1. 事例

甲…被相続人 乙…相続人(甲の配偶者)

(1) 宅地 150㎡

自用地評価額 120,000,000円

借地権割合 60%

(2) 家屋 300㎡

固定資産税評価額 25,000,000円

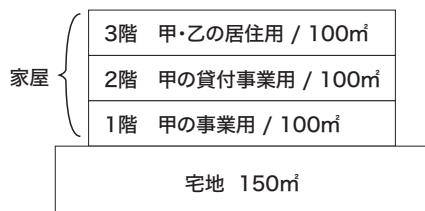
借家権割合 30%

(3) 利用状況

1階 100㎡ 甲の事業の用に供されていた

2階 100㎡ 甲の貸付事業の用に供されていた

3階 100㎡ 甲および乙の居住の用に供されていた



されている宅地(貸家建付地)の価額は、次の算式により計算した価額によって評価します。

その宅地の
自用地として
の価額 $\times$ 借地権
割合 $\times$ 借家権
割合 $\times$ 賃貸
割合

この式をまとめると図表1<評価算式>中の宅地の式となります。

図表1 <評価算式>

宅地 自用地評価額 $\times$ (1 - 借地権割合 $\times$ 借家権割合 $\times$ 賃貸割合)

家屋 自用家屋評価額 $\times$ (1 - 借家権割合 $\times$ 賃貸割合)

賃貸割合 =

Aのうち課税時期に賃貸されている各独立部分の床面積の合計

家屋の各独立部分の床面積の合計(A)

図表2 <評価計算>

宅地 $120,000,000円 \times (1 - 0.6 \times 0.3 \times \frac{100㎡}{300㎡})$
(自用地評価額) (借地権割合) (借家権割合) (賃貸割合)
 $= 112,800,000円$

家屋 $25,000,000円 \times 1.0 = 25,000,000円$
(固定資産税評価額) (自用家屋評価額)

$25,000,000円 \times (1 - 0.3 \times \frac{100㎡}{300㎡})$
(自用家屋評価額) (借家権割合) (賃貸割合)
 $= 22,500,000円$

2. 相続税評価額の計算

本事例の宅地は、2階が貸付事業の用に供されているため、貸家建付地の評価をします。

貸家(借家権の目的となっている家屋)の敷地の用に供

賃貸割合は、その貸家に係る各独立部分がある場合に、その各独立部分の賃貸の状況に基づいて、図表1＜評価算式＞により計算した割合によります。本事例では、図表1のAは1階から3階までで合計300㎡となり、賃貸されている部分は2階の甲の貸付事業用の100㎡で、賃貸割合は100㎡／300㎡となります。

自用家屋評価額は、固定資産税評価額に1.0を乗じて計算します。本事例の家屋は、貸家の評価となり、貸家の価額は次の算式により計算した価額によって評価します。

$$\frac{\text{自用家屋評価額}}{\text{自用家屋評価額}} - \frac{\text{自用家屋評価額}}{\text{自用家屋評価額}} \times \frac{\text{借家権割合}}{\text{借家権割合}} \times \frac{\text{賃貸割合}}{\text{賃貸割合}}$$

この式をまとめると図表1＜評価算式＞中の家屋の式となり、図表2＜評価計算＞により、本事例の相続税評価額は、宅地が1億1,280万円、家屋が2,250万円となります。

3. 小規模宅地等の特例の減額計算

貸付事業以外の事業用の宅地等：特定事業用宅地等に該当する宅地等は 400 ㎡まで 80%が減額

貸付事業用の宅地等：貸付事業用宅地等に該当する宅地等は 200 ㎡まで 50%が減額

居住の用に供されていた宅地等：特定居住用宅地等に該当する宅地等は 330 ㎡まで 80%が減額

＜小規模宅地等の特例の適用＞

図表3の算式に基づき算出したその区分に応じた宅地等の評価額を基に有利判定を行い、減額金額を計算します。

＜減額金額の計算＞

(1) 有利判定 ※有利判定は㎡単価で比較し、
限度面積×減額割合の数値を基準に比較

1階部分の事業用に対応する宅地（特定事業用宅地等）

$$\frac{40,000,000\text{円}(\text{注1})}{50\text{㎡}} \times 80\% \times 400\text{㎡} = 256,000,000\text{円} \quad \text{【順位1】}$$

$$(\text{注1}) \quad 120,000,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}}{150\text{㎡}} = 40,000,000\text{円}$$

2階部分の貸付事業用に対応する宅地（貸付事業用宅地等）

$$\frac{32,800,000\text{円}(\text{注2})}{50\text{㎡}} \times 50\% \times 200\text{㎡} = 65,600,000\text{円} \quad \text{【順位3】}$$

$$(\text{注2}) \quad 120,000,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}}{150\text{㎡}} \times (1 - 0.6 \times 0.3) = 32,800,000\text{円}$$

3階部分の居住用に対応する宅地（特定居住用宅地等）

$$\frac{40,000,000\text{円}(\text{注3})}{50\text{㎡}} \times 80\% \times 330\text{㎡} = 211,200,000\text{円} \quad \text{【順位2】}$$

$$(\text{注3}) \quad 120,000,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}}{150\text{㎡}} = 40,000,000\text{円}$$

(2) 減額金額

(1) の有利判定の順に従って特例を適用して減額金額を計算します。特例の適用を選択する宅地等に貸付事業用宅地等がある場合なので、限度面積の判定は次のようになります。

$$50\text{㎡} \times \frac{200}{400} + 50\text{㎡} \times \frac{200}{330} + 50\text{㎡} \leq 200\text{㎡}$$

(特定事業用宅地等 × 200/400 + 特定居住用宅地等 × 200/330 + 貸付事業用宅地等 ≤ 200 ㎡)

【順位1】

1階部分の事業用に対応する宅地（特定事業用宅地等）

$$40,000,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}^{\ast}}{50\text{㎡}} \times \left(1 - \frac{20}{100}\right) = 32,000,000\text{円}$$

【順位2】

3階部分の居住用に対応する宅地（特定居住用宅地等）

$$40,000,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}^{\ast}}{50\text{㎡}} \times \left(1 - \frac{20}{100}\right) = 32,000,000\text{円}$$

【順位3】

2階部分の貸付事業用に対応する宅地（貸付事業用宅地等）

$$32,800,000\text{円} \times \frac{50\text{㎡}^{\ast}}{50\text{㎡}} \times \left(1 - \frac{50}{100}\right) = 16,400,000\text{円}$$

※特例等の適用を受ける地積／各利用部分の地積

減額合計

$$32,000,000\text{円} + 32,000,000\text{円} + 16,400,000\text{円} = 80,400,000\text{円}$$

以上により、減額合計は 8,040 万円となります。

図表3 ＜宅地等の評価額の算式＞

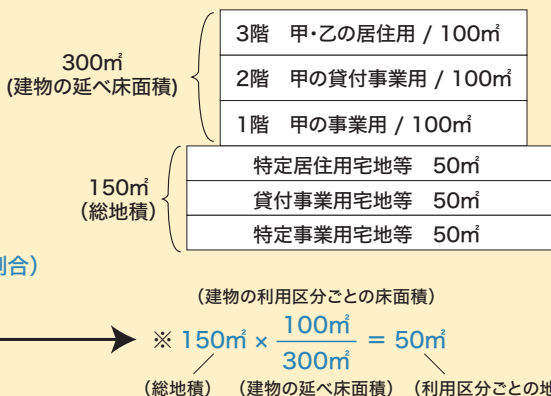
自用地評価部分 ※3.(1) (注1～3)の式に対応

$$\text{自用地評価額} \times \frac{\text{利用区分ごとの地積}}{\text{総地積}}$$

貸家建付地評価部分 ※3.(2) 【順位1～3】の式に対応

$$\text{自用地評価額} \times \frac{\text{利用区分ごとの地積}}{\text{総地積}} \times (1 - \text{借家権割合} \times \text{借家権割合})$$

$$\text{利用区分ごとの地積} = \text{総地積} \times \frac{\text{建物の利用区分ごとの床面積}}{\text{建物の延べ床面積}}$$





Vol.60

管理拡大5つのアプローチと費用対効果

みらいずコンサルティング株式会社
代表取締役

今井 基次



賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、みらいずコンサルティング株式会社を設立。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとにして、全国の賃貸管理業を行う企業へのコンサルティングや講演・研修活動を行う。聴講者はこれまでに3万人を超え、好評を得ている。CPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど資格多数。著書に『ラクして稼ぐ不動産投資33の法則 成功大家さんへの道は管理会社で決まる!』（筑摩書房）がある。

Question



以前から管理受託戸数を増やしたいと営業活動をしているものの、受託営業に慣れていない人材が担当をしているからか、目標に到達するに至っていません。当社は、地場に根付いた不動産会社のため、昔からの地主さんとのつながりがありますが、管理受託となると一歩先へ踏み込めずにいます。さらに、地主さんは別の大手管理会社に委託している人も多く、そこに入り込んで管理を取得するのは、容易ではないと思っています。どうしても自社営業のリソースに頼ってしまうのですが、選択肢をもっと広げたいと思っています。何かよい方法があれば教えてください。

Answer

管理受託は安定的な受託ルートができるまでには、相応の時間を要します。一朝一夕というわけにはいきません。長い時間をかけて、管理のブランドを作り込んでいかなければ認知されにくい事業だからです。地道にオーナー訪問を繰り返しても、毎回同じ結果になるのであれば、別の方法を探るのも1つの方法です。受託先はオーナー営業だけでなく、BtoB営業、建築企画や販売からの受託、M&Aなど、これまでのリソースだけに頼らないルート構築もできるはずです。それらを意識しながら、広い視点でマーケティング活動をしていくとよいでしょう。

管理事業の拡大・安定に 時間を要する理由

管理事業は拡大すれば安定するものの、そこに至るまでにはそれ相応の時間が必要となります。参入障壁は低いものの、大きな資産を預かるにはそれなりの信用力が必要であり、簡単に管理戸数は増やせません。その理由はいくつかあるのですが、オーナーは多少の不満はあつて

も、お金の管理から雑務までお任せしている既存の管理会社から、むやみに管理を変更するリスクを嫌がります。

また、地域に根ざしているがゆえ、新しい関係を作るよりも、これまでの関係を無下にできないという意識が働くことで、億劫になることもあるのでしょう。これにより、管理が他社に移行しにくい（競争が起こりにくい）環境となるため、後発参入はより時

間がかかるのです。

オーナー開発 2つのパターン

管理事業拡大をするためには、大きく分けて5つの方法があります。冒頭に述べたのは、オーナーへの直接営業(BtoC)であり、最も一般的な方法と言えますが、後発参入するほど他社に勝る「明確な強み」が必要とな

ります。言い方をかえれば「あなたの会社に管理を任せなければならない理由」が明確でなければ、競争優位には立てません。たとえば、「客づけが他社よりも強い」「管理料が安い」「会社や担当者が誰よりも信頼できる」などの圧倒的な強みです。この強みを明確にしないまま、ただ管理を増やそうとするから、実績が増えにくいのです。

次に、ただ管理を請け負うだけではなく、自社での建築企画や物件販売から始めるパターンがあります。自社の企画物件である以上、建てて終わりということではオーナーの満足感が得られないため、建築企画販売は必ず管理もセットとなります。ただ管理を増やすのと違い、建物ありきなので主導権を握りやすい状態で受託活動を始められるため、管理戸数が増えやすいのが特徴です。一方で、企画力や土地や建物の仕入れという、管理そのものとは違う事業側面があるため、資金力や人的リソースも必要となります。

コア事業からの多角化と、ネットワーク化

収益物件の売買仲介がコア事業の会社は、これまで管理事業に手を伸ばさなかったという話をよく聞きますが、すでに入口をつかんでいるのですから、事業を拡大させやすいことは間違いありません。

販売(仲介)した後の管理という受け皿があれば、売って終わりの会社よりも信頼を得られやすいため、売買仲介と管理事業の親和性は高いと言えるでしょう。売買中心の会社は、管理事業が花形になりにくいいため、

評価されない担当者の離職率が高くなりやすいのも特徴です。管理部門の評価制度などを構築することが課題になります。

反対に、自社では管理はやるが収益物件の売買仲介をしない会社の場合、売買仲介のみを行う会社に対して営業をかけて業務提携(BtoB営業)するのも1つの方法です。また工務店や設計事務所、リフォーム会社などと提携をして、お互いにないのを補い合い、少ないリソースをまかないつつ相乗効果を出すという方法もよい考えです。

M&Aは今後、管理獲得の主流に

最後に、最近少しずつ盛んになりつつありますが、M&Aや事業譲渡という方法があります。資本力のある企業が、管理会社を買ってグループ会

社化する話がありますが、そこまでの規模ではない数百世帯の小さなM&Aや事業譲渡は、ニーズが顕在化していないだけで、潜在的には相当数あると言えるでしょう。団塊ジュニア世代が、親の事業を引き継がない場合、あずかっている管理物件の行き先がなくなります。オーナーから信頼が厚ければ厚いほど、会社を収束させるのが難しいため、実際には行動に移せないまま管理事業を続けているケースがあります。以前に比べると事業譲渡はビジネスライクになりつつあるため、短時間で戸数を増やせるこの方法は、今後ますます増えて主流になるでしょう。

このように管理戸数を増やすアプローチはいくつかあります。自社のリソースと獲得目標を見極めながら最適な方法を見出しつつ、いくつかの領域を手がけることでより相乗効果が高まることになるでしょう。

概念図 管理拡大5つのアプローチと費用対効果



※円の大きさは、費用対効果



労務相談

Vol.16

メンタルヘルス休職者への対応

社会保険労務士法人 大野事務所パートナー社員 **野田 好伸** (特定社会保険労務士)

大学卒業後、社労士法人ユアサイドに入所し社労士としての基本を身に付ける。その後6年の勤務を経て、2004年4月に大野事務所に入所する。現在はパートナー社員として事務所運営を担いながら、人事労務相談、人事制度設計コンサルティングおよびIPO支援を中心とした労務診断(労務デュー・デリジェンス)に従事する。



Question



メンタル不調にて休職中の社員が、体調が回復してきたので復職したいと言っています。本人が言うように復職させてよいのでしょうか。

Answer

復職に際しては、主治医の診断書だけで判断するのではなく、業務が遂行できる状態にまで気力・体力・職務遂行能力が回復しているかを確認する必要があります。そのためには、復職前に生活リズム表を提出させたり、リワークプログラム・試し出勤を実施したりするなど、十分な情報収集と能力評価をしたうえで復職の可否を決定します。

多様な視点

メンタル不調者から診断書が提出されると、どうしても病名(疾病性)に注目してしまいがちですが、留意すべきは事例性です。事例性とは、仕事の能率が低下した、上司の指示に従わない、遅刻・欠勤が多い、離席時間が長い、就業規則を守れないなど、現に職場で発生しているトラブル・事実のことであり、これを認識することが重要です。

たとえば、統合失調症を患っているAさんとBさんがいるとします。Aさんは幻聴があるせいか、時々独り言や独り笑いをしています。Bさんは被害妄想が強いせいか、上司や同僚とのトラブルが絶えない状況

です。同じ病名ではありますが、Aさんは静観していても問題なく、Bさんには企業対応が求められます。つまり、疾病があるから介入が必要なのではなく、トラブルを起こしているという事例性があれば、積極的な介入を要します。

家族への連絡と協力依頼

職場トラブルを起こしている社員が医療機関の受診を拒む場合は、家族に連絡することを検討します。特に1人暮らしであったり、健康な状態ではないと自覚していなかったりする社員が受診する場合、家族が大きな役割を担います。

家族と連携を図ろうにも、家族がいなかったり、疎遠になっていたり

する場合があります。また、家族との連絡が可能であっても、それまでの本人と家族との関係から本人が望まない場合もあります。家族が関わることで本人の状態にさまざまな影響を与えることもありますので、家族と連絡をとる際は、本人の同意を得たうえで行います。ただし、社員自身や他人を傷つける可能性が非常に高い場合は、この限りではありません。

会社からの突然の連絡により、社員にメンタル不調があることを伝えられると、家族としては会社が原因で病気になったのではないかと考えるかもしれませんので、職場での状況を丁寧に伝え、会社としても本人を心配していることを理解し

ていただき、家族からも受診を勧めていただくようお願いするとよいでしょう。

治癒とは

精神疾患における「治癒」には、安定、寛解、治癒、完治などさまざまな用語がありますが、原則として、従前の職務を通常の程度に行える健康状態に復したときを治癒と解すべきです。ほぼ治癒したが従前の職務を遂行するまで回復していない場合には、復職は権利として認められないものといえます。復職可否の判断の目安は「8割程度の仕上がり」とされていますが、それは「症状の改善度」ではなく、「業務遂行能力の回復度」を意味します。

職場復帰レベルとは

図表1のとおり、日常生活レベル・復職検討レベル・職務遂行レベルと段階的に回復していきますが、病気の回復過程において、回復期は調子が良い日と悪い日の波がある

ことから、調子の悪い日でも出社できる程度の状態になったら復職を検討します。規則正しい生活リズムになっていること、日中は外出して過ごす体力が回復していること、通勤電車に乗れること、読書やパソコン作業などを集中してできること、人間関係においてある程度接触が可能であることなど、毎日出社して軽減業務程度ができるレベル・状態であることが求められますが、主治医の中には寛解(日常生活レベル)でも復職可能とする診断書を出す医師がいるので、診断書だけで判断するのは危険です。この点について、「こころの耳:働く人のメンタルヘルス・ポータルサイト」(厚生労働省)でも、主治医により職場復帰可能の判断がなされたら、すぐに職場復帰を決定するのではなく、実際に業務遂行できる状態であるかどうか、十分な情報収集と評価を実施したうえで、最終的な復職のタイミングはあせらず、総合的に判断をして決定するように指導しています。

復職判断に際し確認すべきこと

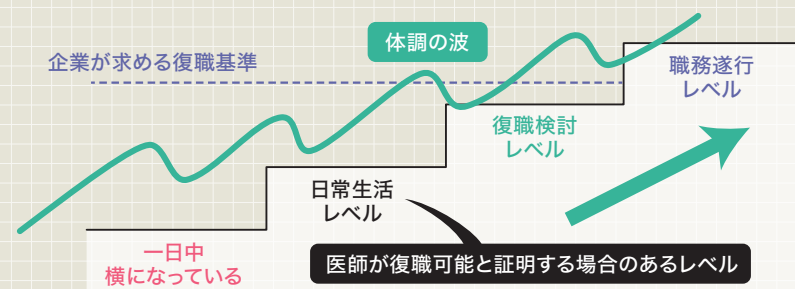
主治医からの職場復帰可能との簡易な診断書を受けて復職を認めている企業も多いと思われますが、月1回程度の診療では、休職者(患者)が職務に耐えうる状態にまで回復したのかどうかを判断することは不可能ですので、事業主が直接、回復度合いを確認する必要があります(図表2)。

そのためには、復職前最低2週間以上について、「生活リズム表」の作成を求めたり、試し・慣らし出勤を実施したり、リワークプログラム(都道府県産業保健推進センター、地域産業保健センター)への参加を命じたりするなど、気力、体力、職務遂行能力等が十分に回復しているのかについて、休職者自身に証明させることが肝要です。※復職可能な状態にあることを主張・立証する責任は休職者自身にあります。

おわりに

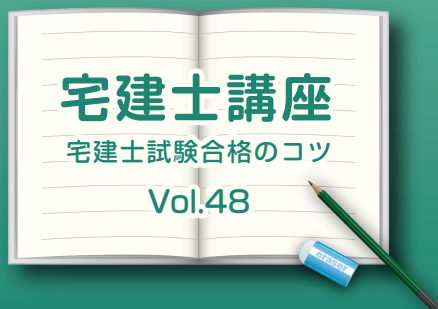
復職する前に休職者と主治医に対し、会社が求める復職基準を明確にしておくことが重要です。日常生活ができるレベルではなく、仕事がかかっても問題なくできるレベル(一定の負荷がかかっても問題なくできるレベル)が復職基準であることを休職期間の早い時期に伝えておくといでしょう。職場復帰可否については、個々のケースに応じて総合的な判断が必要であり、労働者の業務遂行能力が完全に改善していないことも考慮し、職場の受け入れ制度や体制と組み合わせながら決定する必要があります。

図表1 回復レベルと復職基準の関係



図表2 判断基準の例(職場復帰支援の手引き)

- ・ 労働者が十分な意欲を示している
- ・ 通勤時間帯に1人で安全に通勤ができる
- ・ 決まった勤務日、時間に就労が継続して可能である
- ・ 業務に必要な作業ができる
- ・ 作業による疲労が翌日までに十分回復する
- ・ 適切な睡眠覚醒リズムが整っている、昼間に眠気がない
- ・ 業務遂行に必要な注意力・集中力が回復している



宅建業法

～広告等に関する規制～

消費者を保護することは、宅建業法の重要な目的です。そのためには、宅建業者が行う広告等を規制する必要があります。本試験において、広告等の規制に関する問題は毎年1問以上出題されています。内容的には難しくないのですが、確実に得点できるようにしておきたいところです。



1. 誇大広告等の禁止

誇大広告というのは、簡単に言えばウソの広告、見た人を勘違いさせる広告です。誇大広告は、消費者に大きな損害をもたらすおそれがあるので、宅建業法で禁止されています。

対象事項	①所在、②規模、③形質 現在・将来の、④利用の制限、⑤環境、⑥交通その他の利便 ⑦代金・借賃等の対価の額・支払い方法 ⑧代金・交換差金に関する金銭の貸借のあっせん 上記の事項について、著しく事実に相違する表示をし、または実際のものより著しく優良・有利であると人を誤認させるような表示をしてはならない
監督処分	指示処分、業務停止処分(情状が特に重い場合は、免許取消処分)
罰則	6月以下の懲役もしくは100万円以下の罰金またはこれらの併科

誇大広告等の禁止については、次の3点に注意してください。

- ① 広告の方法は問わないので、新聞・雑誌・折込チラシ・インターネット広告などの方法を問わず、制限の対象になります。
- ② おとり広告(取引する意思のない物件の広告をして客寄せをし、実際には他の物件を紹介することを目的とする広告)も制限の対象に含まれます。
- ③ 誇大広告をすれば、実際には誤認・損害がなくても宅建業法違反になります。



2. 広告開始時期・契約締結時期の制限

業者は、物件の工事完了前において、当該工事に関し必要とされる確認・許可・処分・承認等(都市計画法の開発許可、建築基準法の建築確認等)があった後でなければ、当該物件の取引に関する広告・契約をしてはなりません。広告・契約は、とにかく許可等の処分を受けた後でなければならないので、許可等の申請中であることを明示したとしても、許可等を受けていない以上、広告・契約をすることはできません。

例：建物の場合(建築確認)



植杉 伸介



宅建士・行政書士・マンション管理士、管理業務主任者試験などの講師を35年以上務める。著書に『マンガはじめてマンション管理士・管理業務主任者』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士2022』（三省堂）などがあるほか、多くの問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。

規制の対象となる取引の範囲が広告の場合と契約の場合とで異なっていることに注意してください。それは、広告開始時期の制限は、貸借の代理・媒介を含めたすべての宅地建物の取引に適用されますが、契約締結時期の制限の方は、貸借の代理・媒介には適用されないという点です。売買・交換に比べて貸借なら損害額が小さいですし、広告は多くの人が被害を受ける可能性があるのに対し、契約で被害を受けるのはその契約の相手方だけだからです。

広告開始時期の制限	契約締結時期の制限
① 自ら売買・交換 ② 代理して売買・交換・ 貸借 ③ 媒介して売買・交換・ 貸借	① 自ら売買・交換 ② 代理して売買・交換 ③ 媒介して売買・交換



3. 取引態様の明示義務

宅建業者は、広告をするとき、および注文を受けたときは、自分がどういう立場で取引に関与しているか（取引態様）を明示しなければなりません。つまり、自ら売主なのか、媒介なのか、代理なのかといったことです。受験対策上、取引態様の明示義務について注意すべきは、次の2点です。

- ① 取引態様の明示義務は広告時と注文時の両方に課されているので、取引態様を明示してある広告を見た顧客から注文を受けた場合でも、再度、取引態様を明示しなければなりません。
- ② 明示の方法については特に規制がなく、口頭で明示することも許されます。

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

【Q1】 宅地建物取引業者は、建築基準法第6条第1項に基づき必要とされる確認を受ける前において、建築工事着手前の賃貸住宅の貸主から当該住宅の貸借の媒介を依頼され、取引態様を媒介と明示して募集広告を行った場合、宅地建物取引業法の規定に違反する。(R1 問30)

【Q2】 宅地建物取引業者は、宅地または建物の売買、交換または貸借に関する広告をするときに取引態様の別を明示していれば、注文を受けたときに改めて取引態様の別を明らかにする必要はない。(H20 問32)



こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 広告開始時期の制限は、貸借の代理・媒介にも適用されます。したがって、建築確認を受ける前に広告をすると宅建業法違反となります。

Answer 2



【解説】 広告をするときに取引態様を明示していても、注文を受けたときは改めて取引態様を明示しなければなりません。



不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探す

Vol.20

雨漏りと売主の契約不適合(瑕疵) 担保責任に関するトラブル

既存住宅の取引後に判明した雨漏りについて、売主・買主の「契約不適合(瑕疵)」と「経年劣化による不具合等」に関する誤った理解から、トラブルになる事案がみられます。既存住宅の雨漏りと瑕疵に関して、次のような裁判例がみられますので、実務の参考にさせていただけたらと思います。

トラブル事例から考えよう

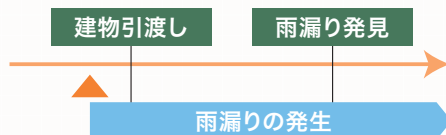
〈事例1〉建物の経年劣化による雨漏りが、建物引渡し前に発生していた

【東京高判 平31・1・16】

- 取引の概要：鉄筋コンクリート造5階建て、築22年の共同住宅の売買
- 売主の瑕疵担保責任負担期間：建物引渡し後3カ月
- 雨漏りの状況：建物引渡し2カ月後に、入居者が退去した5階の一室において、天井の染みを発見した買主は、壁紙を剥がしコンクリートの天井が湿っていることを確認、当該雨漏りについて売主に瑕疵担保責任による修繕を請求した。しかし売主は、建物所有当時、入居者から雨漏りの苦情はなかったから瑕疵にあたらないとして、修繕に応じなかった。

裁判所の判断 ⇒ 瑕疵に該当する

本件雨漏りは、屋上防水層の劣化した部分からコンクリート躯体に雨水がしみ込み居室まで到達したもので、一定の年月をかけて徐々に進行することを考えれば、建物引渡し前から雨漏りが存在したものと認められ、売主は当該雨漏りについて瑕疵担保責任を負う。



〈事例2〉建物の経年劣化による雨漏りが、建物引渡し後に発生した

【東京地判 令3・11・25】

- 取引の概要：築28年の共同住宅(取引の約6年前、建物外壁について補修工事が行われていた)
- 売主の瑕疵担保責任負担期間：建物引渡し後2年
- 雨漏りの発生：建物引渡し2年1カ月後に3階の一室に雨漏りが発生、外壁のコーキングに多数のひび割れを確認した買主は「本件ひび割れは建物引渡し当時存在していた、引渡し時に存在していなかったとしても、2年1カ月しか経過していない時点で漏水を招くようなコーキングの状態は瑕疵に当たる」として、売主に瑕疵担保責任による修補請求をした。しかし売主は「雨漏りの原因はコーキングの劣化によるもので、築年相当の経年劣化の域を出ず瑕疵にあたらない」として修繕に応じなかった。

裁判所の判断 ⇒ 瑕疵に該当しない

建物引渡し時点で、本件ひび割れが生じていた証拠はないこと、一般的なコーキング材の耐用年数(5～10年程度)を考慮すると、本件ひび割れは経年劣化によるものといわざるを得ず、売買契約締結当時、本件建物に瑕疵があったと認めることはできない。



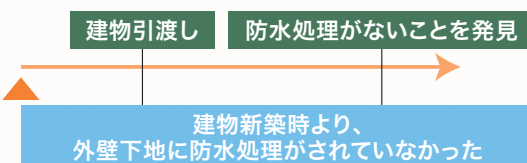
〈事例3〉サイディング内側に通常施工される防水処理がされていなかった

【東京高判 令3・8・31】

- 取引の概要：木造2階建て、築26年の共同住宅の売買
- 売主の瑕疵担保責任負担期間：建物引渡し後2年
- 建物不具合の発見：建物引渡し1年9カ月後、買主は、貸室の床の沈みなどの調査により、外壁のサイディング材内側に防水紙等を貼るなどの防水処理がないことを発見し、「本件建物には雨が外壁内部に侵入する構造上の瑕疵があり、構造体である柱・筋交い等が腐食していた」として、売主に損害賠償を請求した。しかし売主は「本件建物において防水紙を貼るなどの措置は不要、本件建物は、築26年の経年劣化があることを前提に安く売買代金を定めており、構造体の腐食は経年劣化によるもので瑕疵には当たらない」と主張した。

裁判所の判断 ⇒ 瑕疵に該当する

外壁をサイディング材とする場合、下地材として防水紙を貼ることが標準的な施工方法（建築基準法施行令49条1項規定等）であり、そうすると防水紙が貼られる等の防水工事がされていない本件建物は、新築時点から通常有すべき品質・性能を有していなかったというべきで、本件構造体の腐食も、本件売買契約上の瑕疵と認めるのが相当。



01

経年劣化による雨漏りと契約不適合責任

契約不適合（瑕疵）は、引き渡された目的物が、「種類・品質等に関して、契約の内容に適合していないこと」をいいます。

買主が居住を目的とする既存住宅売買の契約の内容は、「経年相応の劣化が生じている既存住宅の売買」、雨漏りに関していえば、「建物引渡し時に、雨漏りは発生していないが、建物引渡し後に、時期は不明だが、経年劣化による雨漏りが発生する可能性がある品質の建物の売買」です。

したがって、建物の経年劣化による雨漏りが、建物引渡し前に発生していた事例1の場合は、売主が担保責任を負うことになりますし、建物引渡し後に発生した事例2では、買主の負担となります。

02

雨漏りに関する構造上の不具合と契約不適合責任

既存住宅（居住目的）の売買契約の内容は、「新築当初は通常有すべ

き防水性能を有していたが、その後経年により防水性能が劣化しており、その回復には劣化部分の改修等が必要となる建物の売買」といえますから、外壁構造の防水性能に関し、もともと通常有すべき性能を有していなかった事例3の場合は、建物が相当年数経過をしても、契約不適合（瑕疵）に該当することになります。

一方、事例2の買主の「数年もたずに、雨漏りを発生させたコーキングの状態は、構造上の瑕疵にあたる」の主張ですが、当該雨漏りは、建物所有者が負う、いつ発生するか不明な建物の経年劣化による雨漏りリスクが、単に顕在化したもので、契約不適合（瑕疵）に該当しないことになります。

03

トラブル回避のために

契約不適合（瑕疵）に関するトラブルの多くは、経年劣化による不具合等が建物引渡し前において発生している場合は売主の負担、引渡し後に発生した場合は買主の負担であること、契約不適合（瑕疵担保）責任は、売主の担保責任負担期間内に不具合等が発生した場合に、売主が修繕等を行うとするものではないことを、売主・買主が契約時に理解していないことにより発生しているように見受けられます。

宅建業者においては、売主・買主に、契約不適合（瑕疵）と経年劣化に関する考え方やその負担等について十分な説明を行い、理解を得ておくことが重要と思われます。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席研究員
不動産鑑定士

中戸 康文

一般財団法人不動産適正取引推進機構（RETIO）は、「不動産取引に関する紛争の未然防止と迅速な解決の推進」を目的に、1984（昭和59）年財団法人として設立。不動産取引に関する紛争事例や行政処分事例等の調査研究を行っており、これらの成果を機関誌『RETIO』やホームページなどによって情報提供している。HP： <https://www.retio.or.jp/>



物件調査のノウハウ Vol.48

売買重要事項の調査説明 ～取引直前調査編②～

重要事項説明の 追加事項の告知方法について

不動産の売却のための営業活動のなかで、営業社員が顧客に説明をするためには、不動産売買用の広告チラシや間取り図などを交付していることが多くありますが、これらの顧客に配布された書類に関する不動産トラブルが多いということを知っておくことが大切です。本章では、どのような点に注意をしたらいいかを述べます。

販売チラシ作成における 問題点

売主から不動産の売却依頼を受けると、専属専任媒介契約を締結した場合では、締結日の翌日から5営業日以内に、専任媒介契約の締結の場合では、7営業日以内に、それぞれ指定流通機構に登録することが、法令で義務付けられています。つまり、翌日から直ちに不動産調査を行い、重要な事項を調べて、販売図面を作成し、指定流通機構に登録をするというフローチャートの中では、そのすべてを完璧に調査するというには、困難が付きまといまいます。例えば、前面道路が道路位置指定道路であるにもかかわらず、4.00mの幅員が維持管理されていない場合、近隣の方々との面談や協定書の作成などの書面の確保ができるか否か、といった問題が発生する場合があります。この対処だけでも1週間以上はかかるため、未回答のまま、販売を開始することとなります。このような場合、広告用の販売チラシについては、「前面道路は位置指定道路、4.00m」といった表示にとどまることもあり得ます。せっかく買手がついても、道路位置指定のための協定書

が1人の反対にあって、書類が揃わず、建て替えが認められない土地になる可能性が出てくることもあります。このような状態が長く続くと、「チラシに“位置指定道路は認められないかもしれない”ということを表示すべきだったのではないか」といった顧客からのクレームに発展することがあります。これは、「媒介契約締結後の翌日から5日以内または7日以内に指定流通機構に登録しなさい」という宅建業法施行規則第15条の10の規定に基づくもので、この期間内に、「調査不足でも、見切り発車せざるを得ない物件」ということから起きる問題かもしれません。

**販売物件としては、少し難があり
そんな物件で、詳細調査を必要とする
ような物件の場合は、専属専任媒
介契約などを控えて、一般媒介契約
を締結して、時間をかけて十分な調
査をした上で、広告チラシを出すとい
う方法が、より安全かもしれません。**

販売チラシの表現で トラブルに発展も

こんな事件がありました。宅建業者は、売主から依頼された土地に地積測量図がなかったため、やむを得ず、登記簿に記録された敷地面積198.34

m²(60坪)、価格3,000万円、という広告チラシを作成し、販売を開始しました。その際、宅建業者は、少し手を入れて、「坪50万円」という言葉も添えることにしました。早速チラシを見た顧客は、「坪50万円は高いので、坪48万円にならないか」と交渉してきました。業者は、売主にその旨を伝えると、売主はこれを承諾し、公簿売買により、売買契約を締結することができました。ところが、買主が建築会社に建築を依頼したため、敷地測量が行われ、敷地面積が55坪しかないことがわかり不動産トラブルとなりました。最高裁判決では、「広告チラシに坪単価が記載されて、坪単価の交渉があるのだから、それは、敷地面積が実際に60坪存在することが前提での坪単価交渉であったと言える」と判断し、「この坪単価交渉は、事実上の実測売買にあたる」と判断されたのです。

このように、うっかり坪単価を記載して販売チラシを作成し、坪単価交渉が、事実上、一回でも発生した場合は、売買契約特約と重要事項説明書の特記事項に、「本物件売買価格は、一時、土地の面積に対する坪単価交渉がありましたが、販売価格は、敷地現況における売買代金総額として

2,900万円と決定したものです。このため、売買対象不動産の敷地面積については、公簿売買によるものとし、後日、買主が実測した結果、敷地面積に増減が生じたとしても、売買代金の増減を要求しないことを、売主・買主は互いに承諾しました」という文言を挿入しておくことにより、トラブルを回避するのに、役立つ場合があります。

チラシの誤記は、訂正したことがわかるように重説に添付する

チラシには、敷地面積の表示や坪数換算の計算ミス、私道面積の誤記、用途地域の誤記、42条2項道路の書き間違い、間取り図と現況との相違など、さまざまな誤記が起こり得ますが、大切なことは、重要事項説明の際、チラシは既に顧客に手渡されていますので、重説添付書類として、チラシの訂正箇所には訂正線を引き、訂正印を押したチラシを添付して、重要事項説明をすることです（ポイント1参照）。最近、販売チラシに係わる不動産紛争が多発していますので、注意が必要です。

売買契約締結後の重要事項説明の追加事項

売買契約も済み、売主と、その後の打ち合わせ会議等をする中で、「言っていないのかわからず、契約の際つい黙ってしまったのですが、こちらの町内会に加入するとき、最初だけ、一律10万円を町内会から徴収されます。ど

うしたらいいですか」といった話が降ってわいたように出てくることがあります。このようなときは、重要事項説明書の交付は終了しているのですが、「重要事項説明の追加事項」というタイトルの書面に、このような事実があるということを書面にして、重要事項説明

をするために面談することが大切です。2部作成し、1部には、顧客の署名と捺印をもらって書類を受領します。つまり、残金決済が終わるまでに、新たな重要事項が判明した場合は、慌てずに、「追加の重要事項説明」をすることが大切です（ポイント2参照）。

ポイント1

販売チラシには、誤記がよく発見されます。契約締結前には、交付済みの販売チラシをよく点検し、誤記が判明すれば、速やかに訂正線を引き、訂正印を押すなどした販売チラシを、必ず重要事項説明書の添付書類に収録し説明をします。

*以下の販売図面の一部に、有効敷地は約164㎡とあるところ、約162㎡に訂正し、訂正線を引き、その上で訂正印の押印をしています。



ポイント2

重要事項説明を終え、契約締結も終了した後に、売主から思わぬ告白があり、それが重要な事項である場合は、「売買重要事項説明の追加事項」として書面を交付し、署名押印を取得します。（以下の書類は「重要事項説明の追加事項」の参考です）

重要事項説明の追加事項

買主 田中久兵衛 様

令和5年1月10日、買主 田中久兵衛と売主 吉田五右衛門とが締結した後記表示不動産の売買契約に先立ち、仲介業者不動産太郎株式会社が行った重要事項説明について、下記の通り、追加事項がございます。買主は、その内容を十分にご理解されるようにお願いします。

記

1. 本物件所在地の町内会に参加する場合は、施設整備協力金10万円を徴収されます。
2. 町内会加入は、あくまでも個人の自由ですが、地域コミュニティに参加をしない場合は、ゴミ出し等において、不利益を被る場合がございます。

以上

(物件の表示)

土地の表示 東京都〇〇区〇〇町〇番〇

建物の表示 東京都〇〇区〇〇町〇番地〇 家屋番号〇番〇

令和5年1月15日

宅建業者 不動産太郎株式会社

不動産コンサルタント

津村 重行

三井のリハウス勤務を経て有限会社津村事務所設立。2001年有限会社エスクロームに社名変更。消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とし、不動産取引におけるトラブルリスク回避を目的に、宅建業法のグレーゾーン解消のための開発文書の発表を行い、研修セミナーや執筆活動等により普及活動を行う。著書に『不動産物件調査入門 実務編』『不動産物件調査入門 取引直前編』（ともに住宅新報出版）など。

Initiate Member

新入会員名簿

令和8年度4万社達成を目指します！

[令和5年1月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	ARQ ESTATE GROUP 株式会社
	札幌市	アスカ・コア 株式会社
	札幌市	有限会社 くら
	札幌市	株式会社 コアカン
	函館市	株式会社 興義
	空知郡	合同会社 たかび
	札幌市	株式会社 ナガイ事務所
	札幌市	株式会社 マーベラス
青森県	八戸市	株式会社 HRC
岩手県	盛岡市	株式会社 栄智
宮城県	岩沼市	株式会社 ARCS form
	仙台市	株式会社 オフィスサポートカナン
	仙台市	株式会社 まきのホーム
秋田県	秋田市	株式会社 Amazing products
福島県	いわき市	OMサポート 有限会社
	土川郡	土地フル 合同会社
茨城県	取手市	株式会社 ユーサークル
栃木県	宇都宮市	株式会社 タカラサービス
群馬県	伊勢崎市	株式会社 GLAD
	太田市	モアハウス 株式会社
埼玉県	さいたま市	株式会社 オウチード
	久喜市	ダイワ不動産リアルティ 株式会社
	行田市	株式会社 野口商事
	飯能市	ボウス・ウィナー企画 株式会社
	蕨市	株式会社 RELAND
	志木市	レヴィー 株式会社
千葉県	市川市	株式会社 WIVIC
	船橋市	株式会社 ジュエツエステート
	木更津市	ヤマグチライフクリエイト 株式会社
	東京都	中央区 株式会社 アールスリー
東京都	板橋区	AIライフプランニング 株式会社
	豊島区	株式会社 アイランド
	板橋区	株式会社 碧
	港区	株式会社 アクトプロ
	新宿区	株式会社 アセットエイド
	世田谷区	株式会社 アップルルーム
	葛飾区	イーハウスコンサル 株式会社
	練馬区	株式会社 イスム
	新宿区	株式会社 ASAP
	葛飾区	合同会社 NKM
	八王子市	株式会社 エヌ・デザイン
	稲城市	株式会社 M. ハウス企画
	港区	株式会社 エム・ワイ・アセット
	町田市	株式会社 オフィス志村
	新宿区	株式会社 カイマストラスト
	港区	株式会社 管理/バンク
	目黒区	株式会社 KITI
	渋谷区	合同会社 きりゅう総合事務所
	渋谷区	株式会社 グランインテリア
	品川区	グリーンスカイホーム 株式会社
	千代田区	KICホールディングス 株式会社
	多摩市	合同会社 コージシステム
	世田谷区	株式会社 サイクル
	目黒区	株式会社 坂正
	渋谷区	株式会社 サンセットプロパティ
	渋谷区	株式会社 GENEROUS
	台東区	自由不動産 合同会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	港区	株式会社 新宿プロパティーズ
	江戸川区	シンライ 株式会社
	目黒区	スタークエスト 株式会社
	品川区	株式会社 T.I.K
	杉並区	株式会社 都心不動産
	渋谷区	株式会社 TRUSTATE-ARC
	中央区	株式会社 ネオエSTM
	新宿区	HIGHLAND CITY 合同会社
	新宿区	株式会社 日の出エステート
	千代田区	株式会社 ビルサーチ
	港区	株式会社 Fanta
	千代田区	株式会社 福祉建設
	八王子市	合同会社 藤井不動産
	町田市	株式会社 Footwork
	江東区	株式会社 不動産動画制作
	港区	株式会社 FLAGSHIPS
	武蔵野市	株式会社 プロエイト
	台東区	株式会社 三木
	渋谷区	美吉住宅 株式会社
	中央区	合同会社 ライオンプロパティ
	千代田区	株式会社 ライドエステート
	杉並区	合同会社 ライフ・エンジニアリング
	豊島区	ラルフ 株式会社
	千代田区	LandIssues 株式会社
	渋谷区	株式会社 リアルエステート東京
	港区	Real Crowd 株式会社
	中央区	株式会社 鈴和エステート
	千代田区	LEVECHYファン1号 合同会社
	豊島区	合同会社 66
神奈川県	川崎市	株式会社 ABBIE
	横浜市	株式会社 オーランド
	横浜市	株式会社 CRAFT-K
	川崎市	株式会社 シンセイ不動産
	横浜市	杉山総合財務管理 株式会社
	横浜市	株式会社 セイワ
	川崎市	株式会社 海安
石川県	金沢市	株式会社 コムズ
	福井県	越前市 有限会社 田中静材本店
山梨県	中巨摩郡	株式会社 ジョインズ
長野県	松本市	株式会社 フジミヤ
岐阜県	岐阜市	砂田不動産
静岡県	静岡市	株式会社 アートプラン. エスト
	浜松市	株式会社 ヴィプラス
	静岡市	AC Trust 株式会社
	静岡市	株式会社 クラスマイル
	大府市	株式会社 N-collection
愛知県	岩倉市	サンキョーコミュニティ 株式会社
	名古屋市中	株式会社 相続不動産フルサポート
	豊橋市	有限会社 大丸不動産取引所
	名古屋市中	株式会社 トップ1
	名古屋市中	株式会社 ハウスハレット
滋賀県	海部郡	一二三不動産
	長浜市	大栄テクノ 株式会社
京都府	蒲生郡	外池不動産
	亀岡市	株式会社 大矢工務店
京都府	京都市	株式会社 KOTO

都道府県	市区町村	商号名称
京都府	京都市	スマイルホーム
	亀岡市	株式会社 つばくら不動産
大阪府	大阪市	株式会社 アイ興産
	和泉市	Asura 株式会社
	池田市	池田建設 株式会社
	松原市	合同会社 泉屋建物管理サービス
	松原市	株式会社 いつき建設
	大阪市	株式会社 エフォートラスト
	大阪市	株式会社 エミシアエステート
	堺市	株式会社 きぼう建設
	大阪市	株式会社 KIRINJI不動産
	大阪市	株式会社 グループシナジー
	大阪市	株式会社 佳和
	大阪市	株式会社 Gestao
	大阪市	ジョイグローバル 合同会社
	堺市	株式会社 千輝
	高槻市	株式会社 だるま不動産
	大阪市	株式会社 TSUBASA JAPAN
	大阪市	株式会社 TEN
	大阪市	日本ビジネスコンサルティング 株式会社
	大阪市	株式会社 ハク不動産
	大阪市	ビルデクス 株式会社
	大阪市	FAN 株式会社
兵庫県	神戸市	株式会社 AYAホーム
	神戸市	株式会社 tosite
	神戸市	ベスト・レジデンス 株式会社
	神戸市	株式会社 マサル不動産
	姫路市	株式会社 リバース
鳥取県	米子市	株式会社 UESパートナーズ
	岡山市	株式会社 アシスト不動産プラス
岡山県	岡山市	株式会社 グラムス
	広島県	広島市 株式会社 オキハウス
広島県	三次市	有限会社 川地クラウド
	尾道市	グローブス 株式会社
	広島市	株式会社 ハクトハウジング
	徳島県	鳴門市 株式会社 ツバメ不動産
香川県	高松市	株式会社 KBプランニング
愛媛県	松山市	Ms. Smile
福岡県	福岡市	有限会社 さくらい
	福岡市	株式会社 セルサス
	福岡市	株式会社 TAB
	大牟田市	不動産沖縄 株式会社
	福岡市	保全工業 株式会社
	福岡市	ランドホーム 株式会社
佐賀県	鹿島市	ジックリットみのたけ
	熊本県	熊本市 株式会社 TERU
熊本県	熊本市	株式会社 PLUS
	熊本市	株式会社 Blooo
	宮崎県	BIG STRAIGHT DN 合同会社
沖縄県	那覇市	株式会社 S・U・H
	南城市	有限会社 トップページ
	浦添市	有限会社 三宝業

1月末正会員: 35,094 従たる事務所: 4,064

＜ 内閣府からのお知らせ ＞

重要土地等調査法に基づく 「特別注視区域」指定のお知らせ

「重要施設周辺及び国境離島等における土地等の利用状況の調査及び利用の規制等に関する法律（重要土地等調査法）」では、防衛関係施設等の重要施設の周囲おおむね1,000mの区域内および国境離島等の区域内の区域を、その機能を阻害する土地等の利用を防止するため、「注視区域」・「特別注視区域」として指定することとされています。今般、北海道根室市、松前町、枝幸町、厚岸町、青森県大間町、東京都八丈町等、島根県出雲市、隠岐の島町、長崎県対馬市、五島市において、本法律に基づく第1回目となる区域の指定を行いました。

指定した区域においては、内閣府が区域内の土地・建物の利用状況の調査を行い、重要施設や国境離島等の機能を阻害する行為（機能阻害行為）が認められた場合には、土地等の利用者に対し、機能阻害行為の中止等の勧告・命令を行います。また、今回指定した「特別注視区域」内においては、令和5年2月1日から、面積が200㎡以上の土地・建物を売買等する際に、あらかじめ内閣府に届出をすることが必要となります。

宅地建物取引業者の皆様におかれましては、「特別注視区域」内における土地・建物の売買等の仲介等を行う際に、重要土地等調査法に基づく届出義務について、当事者に対して重要事項として説明することが必要となりますので、適切にご対応いただけますよう、ご理解とご協力をお願いいたします。

詳しくは内閣府ホームページをご参照いただくか、下記の内閣府のコールセンターまでお問い合わせください。なお、ホームページには、今回指定した区域の図面を公表するとともに、FAQも掲載しています。

内閣府ホームページ

URL <https://www.cao.go.jp/tochi-chosa/index.html>

または  で検索



問い合わせ先

内閣府重要土地等調査法コールセンター

電話番号 **0570-001-125**（平日9:30～17:30）





REPORT

愛媛県本部

「令和4年度 第2回・第3回法定研修会」を開催

愛媛県本部では、令和4年11月18日(金)西予市教育健康センター、12月5日(月)新居浜市市民文化センターにおいて、いずれも13時30分～16時00分にかけて、令和4年度の第2回・第3回法定研修会を開催しました。

昨年に続き国立大学法人愛媛大学に講師を依頼し、本年度は、西予市空き家対策委員、新居浜市公共下水対策委員でもある社会共創学部、環境デザイン学科准教授の羽鳥剛史氏をお迎えしてお話をうかがいました。

西予市会場では、一部は羽鳥准教授による「空き家問題再考—住まうことの論理—」について、二部は宇和島市内に事務所を構える木下司法書士事務所の代表 木下康裕氏による「不動産に係る『後見人制度』について」の講義を行いました。

新居浜市会場では、一部は「地域活性化と不動産業」と題した羽鳥准教授による講義。松山市花園町および松山ロープウェー商店街の改修前後の写真を比較しながら、「人が集まれる場所を新たに設けることで空き家の数が減っていく」といったお話等があり、あるべき将来像の指針となる内容でした。続いて二部は、県本部顧問弁護士 重松大輔氏による「近年大きく変わる民法等と不動産I」の講義で、債権関係、相続関係、遺言書の保管等に関する法律改正等のお話をうかがいました。参加された方々は真剣に受講されていました。



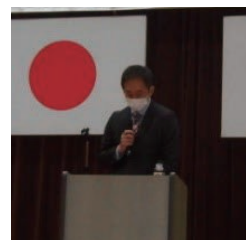
令和4年度 第2回法定研修:西予市会場



国立大学法人愛媛大学
羽鳥剛史 准教授



羽鳥剛史 准教授 講義風景



木下康裕 司法書士



令和4年度 第3回法定研修:新居浜会場



美崎敏昭 研修広報委員長



国立大学法人愛媛大学
羽鳥剛史 准教授



重松大輔 顧問弁護士

姫路・神戸・阪神の各支部で忘年会を開催

(一社)全国不動産協会兵庫県本部が主催し、姫路・神戸・阪神の各支部で、コロナ感染症対策を実施したうえで忘年会を開催しました。実に3年ぶりの開催となった支部もあり、しばらくぶりに顔を合わせ喜んでおられる様子も多く見受けられました。

会場は終始和やかな雰囲気で、美味しい料理に舌鼓を打ちつつ、楽しげな会話が交わされていました。また、ビンゴゲームを行った支部では、豪華な景品を手にして喜んでおられる姿もありました。各会場それぞれに親睦を深め、素敵な年の瀬となりました。



姫路支部の会場の様子



神戸支部の会場の様子



ビンゴ大会



阪神支部の会場の様子

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、横山鷹史、後藤博幸、浅見保明、吉田啓司、千北政利

● 発行人

秋山始

● 編集

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
広報委員会

● 制作

株式会社住宅新報

● 発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 (全日会館)
TEL:03-3263-7030 (代) FAX:03-3239-2198
公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 (全日会館)
TEL:03-3263-7055 (代) FAX:03-3239-2159
URL <https://www.zennichi.or.jp/>

月刊 不動産

月刊不動産 2023年3月号
令和5年3月15日発行

重要

スキルアップ研修

eラーニングで学ぶ

New! /

不動産広告表示の規制等について



ラビーネットログイン

検索

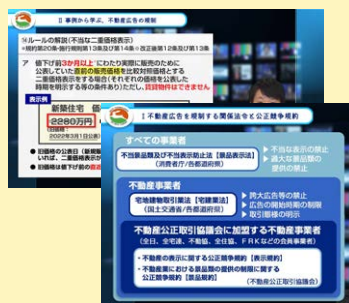
ラビーネットのID・パスワードでログイン!

会員限定
無料

- I 不動産広告を規制する関係法令と公正競争規約
- II 事例から学ぶ、不動産広告の規制
- III 厳重警告・違約金の措置を受けたのはどんな広告?
- IV よくある相談事例
- V (参考) 景品規約の規制概要

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。
新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは
所属本部にご確認ください。

※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

改正規約
についても解説!

月刊 不動産

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159ラビーネット
不動産「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報

法規・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な疑問から、起こりがちなトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。行政機関からの連携・連携
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナーやシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。法令改正情報
新に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令にも先取りしてお知らせ。改正に伴うポイントや注意点を、実際に役立つ情報を掲載しています。不動産買入の手引き
不動産買入までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産

<https://rabbynet.zennichi.or.jp/>

スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

