

# 月刊 宅建

Takken



jolo

城東ブロック  
国際展示場(江東区)



jonan

城南ブロック  
田町(港区)



josai

城西ブロック  
新宿駅(新宿区、渋谷区)



johoku

城北ブロック  
駒込(豊島区)



joto

多摩ブロック  
奥多摩(西多摩郡)



## 2020年オリンピック・パラリンピック 東京招致で署名活動

都民公開セミナー 成功者の大家さんに学ぶ

くみあい通信「ハトマークネット」は「ハトマークサイト」へ名称変更

東京駅(千代田区)  
中央ブロック

December 2016  
Vol.479

# 12



# 成功者の大家さんに学ぶ 21世紀の大家さんに必要な3つの知恵

7月開催分を収録



賃貸経営コンサルティングマスター  
西山 雄一

## 賃貸経営の置かれている現状

賃貸経営は非常に厳しい状況にあります。2005年前後に日本の人口はピークを打ち、徐々に減っています。そうしたなかで、土地活用を促進するビジネスマンの営業トークは、「1世帯の人数は減ります。ですが、世帯数は伸びてまいります。ですから、入居者層に合わせた物件を作る、または企画すると、満室経営ができます」というものでした。

ですが、世帯数は2015年で頭打ちするという予測が出ています。ついに「世帯数が今後増えていきますから人口が減っても大丈夫です」という営業トークは使えなくなります。

2015年以降に世帯数が頭打ちになるという話を初めて聞いたのは2005年でした。当時、あと10年は世帯数が伸びるなら、まだ何とかかなと思って自分の物件を新しく作ったり企画しました。木造物件の償却は22年。そのうち半分の期間は、世帯数は伸びる時代ですから、どうにかなるのではないかと思ったわけです。今年2012年です。あと3年で世帯数も頭打ちになります。我々に安心材料はあるのでしょうか。これが賃貸経営の置かれている現状です。

この現状に関する対応策は何かというと、眠っているマーケットを掘り起こすことです。そのマーケットとは外国人、高齢者、そして障害者の人たちです。一番活性化されていない障害者の方々の市場も、知的障害者の部分ではハード的にもソフト的にも対応できるノウハウがたまってきています。これからは障害者の分野が注目を集めてくるのではないかと思います。

## 不良入居者対策

今はデフレで、牛井は期間限定のキャンペーンだと一杯250円です。250円の牛井を食い逃げすれば罪になり、新聞に載ります。一方、東京近郊のワンルームが激安で3万円台としましう。住居の対価3万円を踏み倒しても、捕まらないし新聞にも出ません。おかしいですね。だから自分の身は自分で守るしかないのです。

多くの賃貸経営では、いまだに入居者側が強い権利を持っている普通借家契約、俗にいう旧法を利用しています。これは、戦後、復員兵に住むところを提供しようとしてきたものなので、その成り立ちを考えると今のように入居者側が強くなるというのは仕方がないところもあります。とはいえ、戦後何年経っているのでしょうか。今は物件が余って賃料が下がっています。そんな時代なのに戦後の契約でやらなければいけないか、ということです。ついでに言うと、普通借家契約はシェイクハンド、口頭で言って握手するだけで成立します。

では、どうやって不良入居者から身を守るのかというと、定期借家契約です。定期借家契約は書面で契約し、事前に書面を見てもらい、説明義務があります。さらに契約終了手続があり、終了6ヵ月前までに書面での通知が必要です。更新の概念がないので契約は必ず終了しますが、再契約はできます。

普通借家契約はなぜめめるのかというと、更新を重ねて長期間住むことで入居者の権利が強まるからです。定期借家契約は期間がくればその時点で契約はスパッと終わり、更新はない

- 2 都民公開セミナー 成功者の大家さんに学ぶ
- 5 カラートピックス オリピック東京招致署名簿を提出／東京都知事表彰／第35回ゴルフ大会
- 6 法律教室124 更地か底地か 土地売買と固定資産税の負担区分
- 8 カラートピックス 2012無料街頭不動産相談／全宅保証「会員之証」を有償交換
- 10 実務に即役立つ紛争事例43 保証会社の組織的な追い出し行為が不法行為として認められた事例

- 11 税務教室119 消費税の増税の前後で気をつけること
- 12 くみあい通信 「ハトマークネット」は「ハトマークサイト」へ／少額短期保険会社／特約・容認事項文例集(売買・賃貸編)／不動産実務セミナー／「ハトマーク東京不動産」利用申込み
- 14 業界ニュース 記帳・帳簿等の保存制度の対象者拡大／東京都「屋根貸しビジネス」マッチング事業／近代化センター登録実務講習・登録講習
- 15 インフォメーション 不動産コンサルティング専門教育／国土利用計画法に基づく事後届出制度／不動産相談所冬期休暇
- 16 住めば都 住むなら都 街の発展を支えてきた駅

ので、必要以上に入居者側の権利が強くないのです。

誤解している人が多いのですが、これは大家さん側に有利な契約ではありません。入居者側と大家さん側が対等に契約できるものであり、我々のビジネスがやっと250円の牛丼と同じレベルになった契約なのです。1年未満の定期借家契約の場合は、契約終了を予告しなくても期間が来たら契約が終わります。確実に契約が終了するので、1ヵ月単位や3ヵ月単位などの契約にも非常に使いやすい。たとえば自宅を建てたけれど、遠方に赴任が決まった場合。赴任期間が終わって戻るので退出してほしいと言っても「住む権利がある、金をよこせ」というのが今までのパターンでした。

定期借家契約の場合は、期間を決めて貸します。2年契約であれば、1年前から半年前までに今度戻ることになったので退出してくださいと書面で伝えます。仮に半年前を過ぎて契約が切れる1ヵ月前になっても、その時点で言えばそこから6ヵ月後には契約が終了し、出ていってもらえます。契約期間が364日であれば放っておいても期間がきたら契約は終了します。

大家さん側としては、やっと対等になれる契約なのに、どうして普及しないのかということ、非常にやることが多いのです。とはいえ、不良入居者がいれば大家さんも困り、管理会社も困るわけですから、できれば導入してほしいものです。

定期借家契約には都市伝説がいくつかあります。「定期借家契約は公正証書がないとだめだ」、「定期借家契約は更新の概念がないので嫌われているから、家賃を2割下げないと決まらない」など。これらはすべて嘘です。定期借家契約は様式が合っていれば、自分でパソコンで作成したもので十分使えますし、私の定期借家契約の物件は、家賃が周囲より2割高いです。入居者にはこのように説明しています。「この契約は定期借家契約です。普通借家契約と何が違うかということ更新の概念がありません。つまり住居用は2年なので、今回の契約は2年で結び、2年経つと契約は自動的に終了します」。ここまで言うと、入居者は更新がないということは2年でここを出なければいけないかという疑問を持つわけです。それに対しては、「更新の概念はありませんが、再契約はできます。終了したらまた契約すればよいのです」と伝えています。

再契約する意思があるのに定期借家契約にしているのはなぜかという疑問もあります。それに対する答えはこうです。「たとえばあなたがこの物件に入り、隣に新しい入居者が来たとします。昔話題になった騒音おばさんみたいな迷惑な人です。その場合、自動的に更新してしまう普通借家契約ではずっとそのおばさんは隣にいることになります。ですが、定期借家契約であれば、終了すれば出ていってもらえ、居座ることは不可能になります」。これで入居者は納得します。入居者も隣に不良入居者

に住んでほしくないのです。

ここまでの説明で断るといふこと、定期借家契約だから私は入りませんという人は、入った後で不良入居者になる予定だと宣言しているのと同義です。普通に住んでいれば、定期借家契約で再契約をすればいいわけです。

今後、不良入居者は増えると予想されています。何とかして大家さんを守るには定期借家契約しかないのです。また、定期借家契約は管理物件を獲得するときにUSP(=)自社の売りにもなる、そう考えている管理会社も着実に増えています。

なお、普通借家契約から定期借家契約に切り替える、長く住んでいる人を切り替えたいという場合は、2000年3月1日以降に締結された契約は合意の上で変更できます。

## キャッシュ・フロー対策

帳簿上黒字なのにどうして手元にお金が残らないかという話です。これは減価償却と借入金の返済が関係しています。

たとえば木造物件の場合、建物の減価償却は22年で、定額法で毎年償却していきます。ですが、償却は最初にどんと払っていますから、毎年お財布からお金は出ていきません。設備の償却期間は15年で、定率法で償却することがほとんどです。16年目からは設備の償却が終わっているので、建物分だけが定額で毎年償却していくことになります。

次に借入金と返済方式をみてみましょう。借入金の返済方式は元金均等と元利均等があります。元金均等は、毎月元金を均等に返していくので利息がだんだん減っていきます。一方の元利均等は、最初の支払いは元金ではなく、ほとんど利息を払っていて、年数経過で元金比率が上がり、最終年あたりはほとんどが元金で利息はほとんどないという払い方です。

2つを比べると、元金均等の方がトータルの返済額は少なくなります。お金を払いたくない人はこちらの方がいいわけです。明らかに元金均等の方が得なのに、なぜ元利均等があるかといえば、月々の支払いが同額なので計画が立てやすいというメリットがあるからです。また、相続対策の場合も有利です。相続対策で借入れをして物件を建てると、元金の返済は後回しなので借金がごっそり残ります。つまり、亡くなったときに借金がいっぱいあるので、相続財産からマイナスできます。これらの理由から元利均等の人は多いようです。

償却と返済方式を組み合わせてみます。減価償却は建てる時に払っていますから、翌年からは実際にはお金は出ていきません。ですが、出たことになっています。お財布の中身は減らないのに帳簿上はお金を使ったことになっている、つまり帳簿には載せることができる経費がドカーンとあります。

返済を考えてみます。元金は経費になりません、経費になる



のは利息だけ。これがまず原則です。最初の頃は財布からお金が出ていかないけれど、帳簿には載せることができる経費がドカーンとあります。つまり、ドカーンが2つありますから、初年度は帳簿上大赤字が作れます。でも、償却で大赤字を作っているわけですから財布にはお金はあります。初年度に大赤字を作っておくと、青色申告をしておけば繰り延べができます。それをうまく活用して、3年ないし今なら7年以内にその繰り延べた赤字を消せるように利益を出せれば、手元のお財布に入っている現金を最大化できるのです。初年度は手元に現金はあるのですから、それをとっておけば問題はありません。ですが、これをすると、お金があるので実際には使ってしまうのです。

減価償却費と元金返済額がクロスするのはだいたい14年目ぐらいです。そこから帳簿上は赤字ではなくて黒字になっていきます。償却がなくなり、元金の返済割合が増えて利息の返済割合が減るので、経費で落とせなくなります。元金を返すので財布からはお金が出ますが、それは経費で落とせません。だから初年度で財布に残っていた現金は使ってはいけません。このクロスのポイント、デッドクロスを過ぎるから財布の中にお金が残らないのです。この状態に陥ってしまったら、回避方法としては自己資金を多くする、元金均等返済を選択する、返済期間を短くする、減価償却の仕方と青色申告のセオリーを守る、繰り上げ返済をするなどがあります。

新たな減価償却資産を購入するのも方法の一つです。物件を買って償却をまた増やすということです。常に償却がなくなる前に次の償却資産、償却を買っていく。ひたすら賃貸経営を続けて、ひたすら償却資産を買う、つまり新しい物件を建てたり買ったりし続けなければいけないのです。

ローンの借りかえを行い、返済期間を延長するリスクもあります。返済の金額を減らして、手元のキャッシュを膨らませるのです。売ってしまうというのも手です。売却した後、償却資産を購入し直すというのがあります。

まずは、自分の経営がどうなっているかを把握することが第一です。デッドクロスになってないかどうかを確認することが必要です。

## 未来予測ツール

100%不可能だと思い込んでいる未来が、ある程度だったらSカーブ理論で予測できます。Sカーブ理論は、物事はすべて世の中に浸透し成熟して衰退していくという理論で、それはS字を描く線で表されています。導入期、成長期、成熟期、衰退期のこの時間軸の長さは全部均等で、仮に導入期が1年だったら成長期は1年、成熟期も衰退も1年という不思議な線なのです。

スタートの段階、成長期の真ん中というのはだいたいわかります。物でいえば、大手がテレビCMを打ち始めるのが大体成長期の前半です。そうすると、大まかには予測ができます。過去にこれを活用

して、新築アパートを企画しました。その物件は駅から徒歩25分、72平米で築8年の木造アパートで賃料が14万円。この条件で14万円は高いですが、どうしてそれができるのでしょうか。

物件は増えていますから、今後は商品力で勝つしかありません。よそにはない体験を得られるようなところが必要になります。そうすると、特徴ある物件、とんでも物件になるわけです。特徴あるものを作ろうとしたときに思いついたのは、在宅SOHO専用のアパートでした。そこでSカーブ理論にプロットしてみたわけです。それで償却期間内は十分ブームが持つと判断したので実行しました。

先ほどUSP(=自社の売り)という話をしましたが、自分たちの大家さんの物件に何か特徴をつけようという場合、候補はいろいろなものがあります。ただ、そのネタがいつまでもつのかということです。Sカーブで予測して、どう考えても投下資本を回収できるほどの期間はブームがもたないと思ったら、それはやってはいけません。

では、定期借家契約をSカーブにプロットしてみましょう。始まったのが2000年です。10年以上経ちますが、まだブームは来ていないので、ブームまで15年ぐらいかかるかもしれません。それならここから先は長い。定期借家契約は主力になるので、今から準備されることをお勧めします。私が経営者だったら準備します。なぜなら、先陣を切れるから。成長期のちょっと前に導入するのが一番先陣を切れるので、先行者利益をとれます。自社のUSPにもなり、大家さんのためにもなり、さらには入居者さんも安心して住めるのです。

三大不安とあえて定義して、不良入居者対策、キャッシュフロー対策、そして不安定な時代の未来予測。突き詰めて言えばUSPの話をしました。理屈では今日の3つの話で解決することが可能なはずですが、ただ、実際にやらなくてはダメです。知っていることと実際にやるのでは大きな差があります。



# 1 「2020年オリンピック・パラリンピック東京招致」で署名活動。東京2万851名、全国7万8,551名の署名を都議会に提出

**東** 京都宅建協会は11月2日、東京都議会オリンピック・パラリンピック招致議員連盟(川井しげお会長)に、「2020年オリンピック・パラリンピック東京招致」の署名活動で集まった7万8,551名の署名簿を提出しました。

この署名は9月下旬から10月末までの期間、東京都宅建協会と、全国の各道府県宅建協会を通じて、オリンピック・パラリンピックを東京に招致するための署名活動への協力を呼びかけたもので、その結果、東京では2万851名、全国からは5万7,700名分の署名が集まりました。

本会は引き続き、オリンピック・パラリンピック東京招致に向けて、招致活動への協力を行っていきます。会員のみなさまのご協力をお願いします。



都議会オリンピック・パラリンピック招致議員連盟川井会長(中央右)に、署名簿を提出する池田行雄本会会長(中央左)

## 平成24年度東京都知事表彰

**平** 成24年度の都知事表彰が発表され、10月1日に東京都庁で表彰式が行われました。本会関係では、長瀬勝男氏(北多摩支部)が受賞されました。

本会理事  
**長瀬 勝男氏**  
(北多摩)



## 第35回ゴルフ大会開催 団体優勝は渋谷区支部



池田会長の始球式

**第** 35回ゴルフ大会が10月3日、富士レイクサイドカントリー倶楽部で開催され、161名がプレーを楽しみました。  
なお、参加者全員の「チャリティ募金」には32万2,000円が集まりました。

【成績】

■個人の部

優勝 須藤 吉章氏(小金井)  
準優勝 宮本 建司氏(府中稲城)  
3位 岡崎 芳一氏(練馬区)

■ベストグロス賞

渡邊 晃氏(調布狛江)

■団体の部

優勝 渋谷区支部  
準優勝 府中稲城支部  
3位 板橋区支部



個人の部



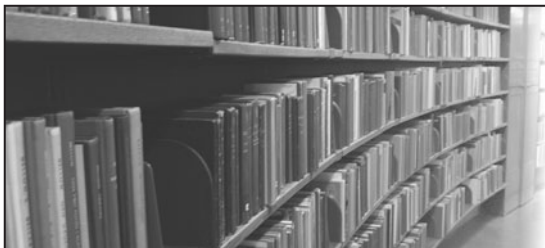
準優勝の府中稲城支部



団体優勝の渋谷区支部



3位の板橋区支部



# 法律教室

## 相談事例に学ぶこと 更地か底地か 土地売買と固定資産税の負担区分

### 1. はじめに

不動産に対する固定資産税は、毎年1月1日現在の登記名義人に課税されます。しかし、一年の途中、たとえば、2月に不動産の売買が行われ、所有権移転登記がなされると、実質的に一年の大半は買主が不動産を所有しているのに、1年分の固定資産税が課税されるのは売主(旧所有者)となり、不公平な感じがすることは避けられません。

そこで、多くの不動産売買契約書では、移転登記の日をもって固定資産税の負担者を区分し、その前日までを売主、当日以降を買主とするのが一般的です。この場合、税金の起算点を「1月1日」とする考え方と、「4月1日」とする考え方に大きく分かれ、一般に、前者は関東、後者は関西に多いと言われていました。法律的にはどちらが正しいということはありませんが、売買契約書には、いずれの考え方を採用するのかを明確にしておく必要があります。

今回の相談は、売買契約の締結日と残金決済日(所有権移転登記の日)が年をまたいだことから起こりました。

### 2. 事案

会員は、売主より、平成23年の9月ごろ、土地付き建物の売却の依頼を受け、土地、建物の登記簿謄本を預かりました。しかし、建物はかなりの古家で、たとえ買主が現れたとしても相当手を入れないと使用できないような老朽家屋でした。その後、売主も、買主が買って解体せざるを得ないような建物ならば、いっそ取り壊して更地として売買した方が有利ではないかと考えたのか、会員に「古家は解体した方がよいだろうか」と相談して来たので、会員は深く考えもせず「その方がよいでしょう」と答えたところ、「それでは解体しておきます」と言うので、会員は、更地の土地の売買として仲介活動を開始しました。

同年12月、ようやく購入希望者が現れ、会員の仲介により、売主買主の間に更地としての土地売買契約が締結され、手付

金が交付されて、残金決済は翌平成24年の1月末と定められました。

ところで、会員は、重要事項説明の際、初めて売主より、古家は解体済みで、滅失登記も済んでいることを告げられました。しかし、会員は、その意味することの重大性に気付くことなく、単に当該土地の固定資産税は売主に課税されるが、1月1日を起算日とすれば移転登記の日で分けてもわずか1ヵ月分だけだとの思いから、半年後の平成24年度の課税通知書を待つことなく、平成23年度の年額で11ヵ月分の固定資産税額を算出し、買主がこれを負担することで売主の責任において平成24年度の納税をする方法を提案し、その条項で合意させました。

### 3. 売主からの苦情

ご承知のとおり、土地の固定資産税は、更地の場合と建物の敷地となっている場合とでは、税額に大きな違いがあります。本件の場合、売買契約の締結から決済までに年をまたぐ可能性があったのですから、「1月1日現在の土地の状態」を更地のままにしておくのか、建物の敷地としておくのかにより、大きな違いがあったわけです。

ところが、会員は、売主からの古家を解体すべきか否かの問い合わせに対し、その点の配慮を全く欠いたまま、単に売却するには「取り壊した方がよい」とのみ考え、現実にもそう答えたのみならず、また、売主から契約までに「解体しておく」との発言を聞きながら、売買契約の締結の日までに、建物の登記簿謄本を取り直すなどして滅失登記の有無を確認することを怠りました。不動産登記法上、建物が滅失したときは、1ヵ月以内に滅失登記を申請しなければならないと規定されており(同法57条)、登記申請を遅らせると10万円以下の過料の制裁があるのですから(同法164条)、会員としては、売主がいつ解体したのか、いつ滅失登記をしたのかを確認しておくべきだったのです。

その結果、上記のような、建物敷地としての低い固定資産税を前提とした清算方法を提案してしまったのです。平成24年6



月になり、今年の課税通知が届いた段階で、売主は、余りに高額な固定資産税の課税(その割には少額な買主の分担金)に驚き、なぜ年を越してから解体した方がよいと教えてくれなかったのか、なぜ高い平成24年度の税金で精算させなかったのか、それは会員の説明義務違反だ、配慮義務違反だと主張して、会員に対し、支払済みの仲介手数料の返還を求めて来た、というのです。

#### 4. 検討

言うまでもなく、会員は不動産業者であり税務の専門家ではありませんから、必ずしも税金についての高度な知識がないからといって、ただちに責任を問われることは通常ありません。

しかしながら、不動産取引のプロとして、不動産取引に関連した税金の一般的な知識は持っていて当然ですし、持っている必要があります。不動産取引に関連して、売主または買主から税金についての質問を受けた場合には、常識的なレベルの質問であれば答えられて然るべきですし、もし、わからないのであれば、自ら税理士その他の税務の専門家に問い合わせた上で正確な回答をすべきなのです。不動産業者としての一般的な知識を超えた専門的な質問を受けたときも同様に、税務の専門家に問い合わせた後から回答するか、質問者が自ら専門家に確認するよう促すべきなのです。

本件の場合、平成23年の秋に、売主から「古家を解体すべきか否か」を問われた時点で、進んで、解体は年を越してからの方が土地の固定資産税の課税の点で有利であるとの助言までしなかったとしても、ただちに会員に過失ありとまで言えるとは思えません。

ただ、本件の会員は、9月に土地、建物の登記簿謄本を預かったまま、12月の売買契約書や重要事項説明書の作成の時点まで、(特に建物については、解体しておくことと売主から聞いていながら)新たに登記簿謄本を取り直すこともなく済ませてしまい、滅失登記の有無を確認しなかった(売主に問い合わせもしていなかった)ことは、重大なミスと言わざるを得ないと思われます。滅失登記がなされていることに気づきさえすれば、本件の会員も、平成24年度からの土地の固定資産税の増額には気付いたはずなのです。相談して来た会員は、滅失登記をしたことを進んで言わなかった売主に責任があるのではないかと反論しましたが、売主からの発言を待つまでもなく、会員が自ら売

主に質問し、確認すべきなのです。

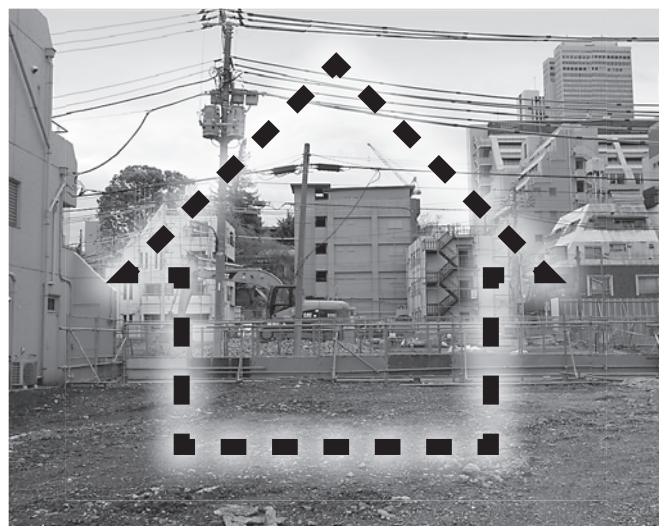
#### 5. 教訓

宅建業者の誤解しやすい落とし穴として、「売買の仲介手数料は売買代金の3%+6万円がもらえるもの」と思い込んでいる会員が多いことです。これは、国土交通省告示で仲介業者がもらえる媒介報酬の最高限度額であって、いつも当然に、その金額がもらえるわけではないのです。媒介契約書において、報酬額を上記告示と同額とすることを「合意」して初めてもらえるものですし、会員の仲介行為に何らの瑕疵(落ち度)がない場合に取得が認められるものなのです。もし、会員の仲介行為に瑕疵(不備)があれば、当然、その分の報酬を(損害賠償として)減額される、場合によっては報酬請求自体が認められない場合があることを覚悟してください。


本件で、会員は、最初から「サービスとして」正規の仲介手数料の半額で合意していたようですが、その「半額でもよい」との判断の前提には、今回のミスは含まれていません。

告示の半額が初めから「合意金額」なのですから、会員にミスがあれば、そこからさらに減額されることは十分あり得るのです。本件では、受領済みの仲介手数料の全額を返す必要はないかも知れませんが、何もなしでは到底済まされないと考えます。

要するに、いつも、きちんと宅建業者としてなすべきことをしておかないと、どんなに「サービス」をしても憂き目に遭うということです。



# 1 都内19会場で、ハトマーク街頭不動産相談を開催!

9月23日の「不動産の日」にちなんで開催される「ハトマーク街頭不動産相談」が今年も9月の1ヵ月間、都内19会場に設置されました。各会場では専門相談員などによる不動産相談とハトマーク入りのグッズなどを配布してハトマークのPRに努め、不動産相談月間を盛り上げました。今回は7会場のレポートです。  =献血実施会場



## 【中央ブロック】千代田中央・台東区・文京区・港区 9月26日(水)麻布十番パティオ通り「パティオ十番」



★今年も各相談ブースに冷風機を設置し、快適な空間で相談が行われました。相談者の年齢層の多くは50～60歳代ですが、今年は場所柄30・40歳代の方も来場されました。PR用にハトさんぬいぐるみを300個用意し配布、オリンピック東京招致のぼりも人目につくように会場にレイアウト。



涼しいブースが用意された相談会場

## 【城南ブロック】品川区・大田区・目黒区・世田谷区 9月17日(月)JR大井町東口ペDESTリアンデッキ2F

★スコールのような雨が降りましたが、午後は晴れ。家族連れや若い人たちが行き交う通りで開催されました。ハトさん着ぐるみは子どもたちに人気。会場前で、ハトさん付うちわを500、布袋とビニールポーチを各300配布しました。相談者の年齢層は50歳代が多く、献血に多数の方の協力がありました。



のぼりや着ぐるみで会場前を盛り上げる



## 【城東ブロック】江東区・江戸川区・墨田区・葛飾区・足立区・荒川区 9月21日(金)JR錦糸町駅北口アルカキット前

★スカイツリー効果もあって、人出の多くなっている錦糸町駅前で開催。昼頃から人が集まり始めたにもかかわらず、午後から雷雨になり減少してしまいました。年配の方の相談が多く、相続の相談も多くありました。献血車が相談コーナーと離れていたため若干、誘導しづらい面もありました。



午後の雷雨は相談者の出足にも影響

## 【杉並区支部】 9月21日(金)荻窪駅北口タウンセブン駅前広場

★朝から曇り、午後は雨で気温も低めの中で開催。天候が悪くても人通りは多い方だったため、スピーカーを使ってテープを流しながら呼び込みを行いました。バンドエイド・綿棒セット等を配布しアピール。高齢の女性の方の来場が多くありました。



女性の相談者が多い



【城北ブロック】 豊島区・北区・板橋区・練馬区  
9月23日(日)池袋駅東口駅前広場

★一日中雨という悪天候の中で開催。年配の夫婦の相談者が多く、チラシを見て来場された方も。会場では一般向け「TAKKEN」などを配布しました。昨年に続いて第2会場として「震災復興イベント」にも



雨の中、熱心な相談者も

協力、この会場は青年部会が担当しました。復興支援の義援金を集め、あしなが育英会からお礼状が贈呈されました。



第2会場では福島、岩手などの野菜や酒などの特産物の販売、牛タンの実演販売も

【町田支部】  
9月2日(日)小田急町田駅東口広場(カリヨン広場)

★毎年、一番に実施される相談会場。今年は天気はいい方で午後には少し雨が降ったが、人出も多く、あまり影響を受けずに開催。会場では不動産に関するアンケートを実施(お花のプレゼント)し、500部を回収しました。風船を用意し、LEDライト、バンドエイド綿棒のセットを配布。



相談 TENT をハトマークの旗で飾る

【武蔵野三鷹支部】 9月14日(金)  
吉祥寺駅北口コピス「ふれあいデッキこもれび」

★天気には恵まれたこともあり、昨年と同じ会場にもかかわらず相談者は倍近く増えました。50歳前後の方が多く、男女は半々。真剣な相談が多く、順番待ちする人もでしたが、丁寧に相談に応じました。ハトマーク入LEDライトと税金の本を配布しました。

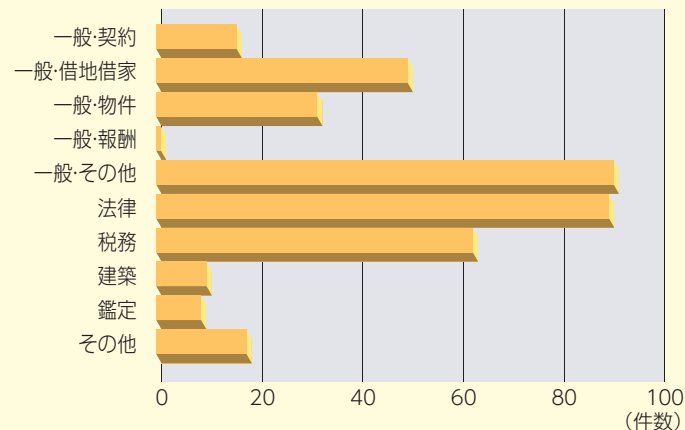


家族連れやカップルなど、にぎやかな通り



広いデッキの上にテントを設営

●平成24年度街頭不動産相談・相談内容内訳



## 2 全宅保証「会員之証」を有償交換します

**全** 国宅地建物取引業保証協会は、平成24年4月1日付けで公益社団法人として移行登記を行い、法人名称を「公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会」へと変更しました。

会員のみなさまが店内に掲示されている「会員之証」については、「社団法人」の文字の上に「公益社団法人」のシールを貼ることができるように字句変更シールを配付しましたが、このほど「公益社団法人全国宅地建物取引業保証

協会」と印刷された「会員之証」との有償交換を実施します。有償交換を希望される方は、下記方法でお申込みください。

- ◆費用 一枚5,000円 (送料、代引手数料、旧看板の交換・廃棄費用含む)
- ◆申込期間 平成25年1月末日まで
- ◆申込方法 インターネットもしくはFAX
- ◆お申込み・お問合せは  
中央本部管理部 TEL03-5821-8121  
全宅保証ホームページ [http://www.hosyo.or.jp/sp\\_member/](http://www.hosyo.or.jp/sp_member/)



# 保証会社の組織的な追い出し行為が 不法行為として認められた事例

■賃借人が債務の保証委託契約に関して、保証会社に対し不当利得の返還や不法行為に基づく損害賠償を求めた事案で、保証委託契約における特約が消費者契約法10条により無効とされるとともに、保証会社が根拠のない不当な請求や退去の勧告を組織的に行っていたことが社会通念上許容される限度を超えたもので不法行為に該当するとされた事例

(名古屋地裁 平成23年4月27日判決 一部認容 消費者法ニュース88号208頁)

## 1 事案の概要

(1)賃借人Xは、株式会社Aから平成19年11月7日、以下の約定等で本件建物賃借し(以下「本件賃貸借契約」)、本件建物の引渡しを受けた。

①期間:19年11月7日から21年11月6日まで。

②賃料および共益費(以下「賃料等」):賃料7万円、共益費8千円。

支払期日:毎月末日限り翌月分を支払う。

③Xが賃料等の一部でも支払を遅延した場合、Xは遅延した金額とこれに支払日の翌日から支払をなした日まで年14%の割合による遅延損害金を付してAに支払う。

(2)A、Xおよび保証会社Yは19年11月7日、以下の約定を含む「住み替えかんたんシステム」の契約を締結して、XはYに対し本件賃貸借契約に基づくXのAに対する債務の連帯保証を委託し(以下「本件保証委託契約」)、YはAに対し同日、本件賃貸借契約に基づくXのAに対する債務を連帯保証した。

(以下約定抜粋)

①期間:19年11月7日から20年11月6日まで

②初回保証委託料:40,500円

③XはYに対し、本件保証委託契約締結後1年経過ごとに、1万円の更新保証委託料(以下「経過更新料」)を支払う。

④Xが賃料の支払を1回でも滞納した場合、本件保証委託契約は、AおよびXの承諾の有無にかかわらず無催告で自動的に債務不履行解除された上で、自動的に同一条件で更新される(以下「解除更新特約」、この更新を「解除更新」)。

⑤解除更新の場合、Xは、Yに対し、その都度1万円の更新保証委託料(以下「解除更新料」)を支払う(以下「解除更新料特約」)。

⑥Yは、Xが2ヵ月分以上賃料の支払を滞納したとき、またはXが2ヵ月以上更新保証委託料の支払を滞納した場合は、AおよびXの意向にかかわらず、Y単独にて本件賃貸借契約を解除することができる。

(3)その後、Xは賃料支払いを遅滞し、解除更新料7万円を支払ったが、21年6月ごろ本件建物を明渡し、解除更新特約および解除更新料特約は消費者契約法10条に反し、無効であるなどとして訴訟を提起した。

## 2 判決の要旨

裁判所は次のとおりXの請求を一部認容した。

(1)Xが賃料の支払を1回滞納しただけで、AおよびXの承諾の有無にかかわらず無催告で自動的に債務不履行解除されるというのは、Xが初回保証委託料40,500円を支払ってYに対する債務を履行しているのに、Yが自ら受託した保証債務を履行する前に自動的に債務不履行解除されることになるのであって、明らかに契約の趣旨に反するものであり、その場合自動的に同一条件で更新されるとされてはいるが、Xはその都度1万円の解除更新料を支払わなければならないとされているものであるから、解除更新特約および解除更新料特約は、消費者の権利を制限し、かつ消費者の義務を加重するものであるし、信義誠実の原則に反して消費者の利益を一方的に害するものであって、消費者契約法10条により、無効というべきである。

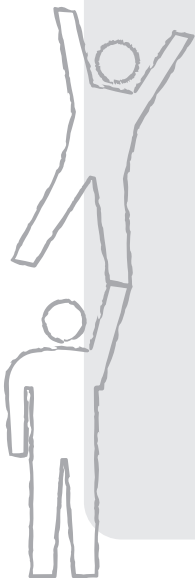
(2)Xに解除更新料合計7万円を支払わせ、これに加えて、Xに年14.6%の遅延損害金を支払わせて自らこれを取得し、さらには不明瞭な処理を行い、Aへの家賃等の振込手数料のほかに、「振込手数料」、「その他・別途振込手数料」などと、根拠の明らかでない金銭も含めXに過大な支払をさせていたこと、また本件建物から出て行くように働きかけていたことなどについて、不当な請求や退去の勧告を組織的に行っていたことが認められ、社会通念上許容される限度を超えたもので、不法行為に該当するものというべきである。

(3)よって、Xの本訴請求は、Yに対し、7万円、慰謝料20万円および弁護士費用5万円と遅延損害金の支払いを求める限度で理由がある。

## 3 まとめ

本事例は、物件を借りる際、連帯保証人を用意することができない賃借人のための賃貸保証委託会社が、根拠不明の金銭を含め賃借人に過大な支払をさせる行為や退去勧告を組織的に行っていたとして慰謝料等が認められた事例で、実務上参考になろう。なお、RETI084号122頁、同81号98頁についても併せて参考にされたい。

HELP!



# 消費税の増税の前後で気をつけること

不動産賃貸業の会社を営んでいます。これから事務所ビルを建築する予定ですが、消費税の増税の前後で気をつけることを教えてください。

消費税の税率が、2014年4月1日から8%、2015年10月1日から10%になることが決まりました。その前後での注意点は次のようになります。

## ■請負契約の工事の経過措置

請負契約の工事については、経過措置が定められています。それぞれ増税される日の半年前までに契約した場合は、たとえ引渡しの日が増税後になったとしても、増税前の旧税率が適用されます。

○2013年9月30日までに契約…5% (図表1)

○2015年3月31日までに契約…8%

よって、工期が半年を超えるような物件の建築を予定している場合は、来年9月末までに契約を結ぶことがお勧めです。建物の建築は金額が大きくなりますので、たとえば1億円の物件であれば、5%→8%と増税になると、増税額は300万円にもなります。ただし、これは消費者向けの話で、会社の場合は話が違ってきます。

## ■消費税の税率が上がる前にまとめ買いをすべきか？

前回、消費税率が3%から5%に増税された1997年4月の前には、特に自動車など高額な商品の駆け込み需要がありました。

今回も消費税の増税前の購入は、消費者の場合は有効ですが、会社の場合はあまり意味がありません。たとえば100万円(税抜き)の仕入れで考えてみましょう。

○2014年3月に仕入れた…105万円(消費税5万円)

○2014年4月に仕入れた…108万円(消費税8万円)

消費税の5万円、8万円はそれぞれ消費税の納税計算において、差し引くことができます。よって、仕入れたときには3万円多く支払ったとしても、納税額も3万円少なくなりますので、損得はないことにな

ります。

むしろ2014年4月以降は、消費税率の増税の影響で物が売れなくなることが予想されますので、そのときに値引き交渉をして安く購入するのがうまいやり方と言えます。

## ■簡易課税と免税の場合は異なる

ところが、あなたの会社が「簡易課税制度」の適用を受けているか、または「免税事業者」である場合は、答えが違ってきます。

簡易課税制度とは、課税となる売上高に業種ごとの「みなし仕入率」を掛けて消費税額の計算をする方法です(図表2)。この場合、仕入れや経費にかかる消費税がいくらであろうと、納税する消費税額は変わりませんので、増税前に多めに仕入れたり、経費を使うことは有効です。

また、「免税事業者」とは、基準期間(2年前)の課税売上高が1,000万円以下の事業者のことで、消費税の納税義務がありません。免税事業者も、引き上げ前の多めの仕入れは有効となります。

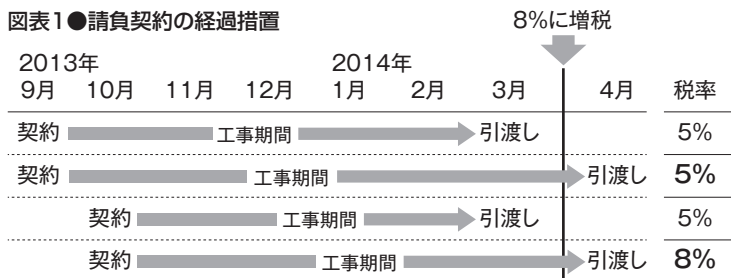
## ■還付を受けるためには届出が必要な場合も

事務所ビルの購入など大きな設備投資をする場合は、消費税の還付を受けることができる場合があります。

「免税事業者」は還付を受けることができませんので、その設備投資する前期末までに、「消費税課税事業者選択届出書」を税務署に提出する必要があります。

また、「簡易課税制度」を選択している場合は、最低2期間は簡易課税の適用を続ける必要があります。簡易課税を選択して消費税の還付を受けたい場合は、前期末までに、「消費税簡易課税制度選択不適用届出書」を税務署に提出する必要があります。

図表1 ●請負契約の経過措置



契約を2013年9月末までに結べば、引渡しは2014年4月以降になっても消費税の税率は5%でOK

図表2 ●簡易課税制度の概要

| 業種                      | みなし仕入率 |
|-------------------------|--------|
| 第1種事業(卸売業)              | 90%    |
| 第2種事業(小売業)              | 80%    |
| 第3種事業(製造業、建設業等)         | 70%    |
| 第4種事業(飲食店業、その他の事業)      | 60%    |
| 第5種事業(不動産業、運輸通信業、サービス業) | 50%    |

※基準期間(2年前)の課税売上高が5,000万円以下が対象

【具体的な計算方法】

不動産賃貸業の場合

4,000万円×5% - 4,000万円×5%×50% = 100万円(納税額)

(200万円)

(100万円)

※課税売上高4,000万円、消費税率5%の場合

## 「ハトマークネット」は「ハトマークサイト」へ名称変更

「ハトマークネット」は11月1日、サイト名称を「ハトマークサイト」へ変更しました(URLは変更なし)。これに伴い、サポートセンターの連絡先も変更しました。

なお、名称変更に伴い、ハトマークネットの「のぼり旗」・「フラッグ」は利用できなくなりますので、店頭等に掲出中の会員のみなさまは、撤去、廃棄をお願いします。

- 新「ハトマークサイトサポートセンター」  
メールアドレス helpdesk@athome.co.jp  
TEL 03-3262-9383  
(平日午前10時～午後3時 正午～午後1時は除く)
- 代行センター  
TEL045-651-6573(平日午前9時～午後5時)

### 賃貸住宅向けの少額短期保険会社について その⑦

## いまお使いの保険会社との併用から始めてみてください!

東京都不動産協同組合が推薦する少額短期保険会社に対して、組合員のみなさまから「いま利用している保険会社をやめないと登録はできないのでは?」というご質問を多数いただきます。みなさまが登録されている保険会社を利用しながら、組合推薦の少額短期保険会社にご登録・ご利用していただくことも可能です。

現在お使いの保険会社をご利用されながら、ぜひ組合推薦の少額短期保険会社もご利用してみてください。簡便さ、手数料等、ご満足いただけるものと確信しています。



### 今後の活動について

9月に開催された協同組合主催「不動産実務セミナー」の各会場に少額短期保険のブースを設け、案内チラシ等の配布を行った効果もあり、着実に代理点数が増加しています。今回ご参加されなかった組合員のみなさまは保険説明等のご要望がありましたら下記の推薦会社に直接、お問い合わせください。

#### 【代理店状況】平成24年9月末時点

代理店登録数…556社  
代理店承諾数…44社(代理店登録手続き中含む)

#### ■東京都不動産協同組合推薦 少額短期保険会社

- ジャパン少額短期保険株式会社 TEL.03-3516-8550
- 日本共済株式会社 TEL.03-3292-6904

## 組合ホームページで、「特約・容認事項文例集(売買・賃貸編)」を公開

東京都不動産協同組合は、組合員のみなさまの業務サポートとして、不動産契約締結の際に利用できる「特約・容認事項文例集(売買・賃貸編)」を、組合ホームページに掲載しています。

文例集に掲載しているのは組合員専用ページ(アクセスするには共通ID・パスワードが必要)で、同ページのセキュリティをさらに強化するため、初回利用時に、レインズ会員番号(16ケタ)をID番

号として個別パスワード等の登録も必要になります。重要事項説明書・契約書の作成時に参考になる文例が多く出揃っていますので、パスワードを設定して、ぜひご活用ください。

**URL** <http://www.kyodokumiai.org/>  
(組合員専用共通 ID kumiai パスワード kumiai)

## 不動産実務セミナー好評のうちに終了!

組合員・宅建協会会員のみなさまを対象にした「不動産実務セミナー」は9月に7会場で好評のうちに終了しました。会場にはハトさん・ハトっち着ぐるみも登場し、組合事業を動画で紹介、棚部協同組合専務理事が組合の解説をしました。

セミナーテーマの「不動産契約における特約・容認事項の必要性について」には深沢総合法律事務所から講師を招き、講演を行いました。実務に直接関わる話とあって、出席された方々は真剣に聞き入りました。





## 平成26年1月から、記帳・帳簿等の保存制度の対象者が拡大

事業所得等を有する白色申告の方に対する現行の記帳・帳簿等の保存制度について、平成26年1月から対象者が拡大されます。

現行の記帳と帳簿書類の保存は、個人の白色申告者のうち、前々年分あるいは前年分の事業所得、不動産所得または山林所得の合計額が300万円を超える方に必要とされています。これが平成26年1月からは、事業所得、不動産所

得または山林所得を生ずべき業務を行うすべての方(所得税の申告の必要がない方を含む)に必要となります。

記帳する内容は、売上げなどの収入金額、仕入れや経費に関する事項について、取引の年月日、売上先・仕入先その他の相手方の名称、金額、日々の売

上げ・仕入れ・経費の金額等です。

記帳にあたっては、一つ一つの取引ごとではなく日々の合計金額をまとめて記載するなど、簡易な方法で記載してもよいことになっています。

詳細は、国税庁ホームページに掲載されていますのでご覧ください。

■国税庁・所得税(確定申告書等作成コーナー)

[http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/shotoku/kojin\\_jigyo/](http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/shotoku/kojin_jigyo/)



## 東京都が太陽光発電「屋根貸しビジネス」のマッチング事業を開始

東京都は、「発電事業者」と太陽光発電設置用に貸付けを希望する「屋根」を募集し、「屋根貸しビジネス」のマッチングを図る取組みを開始しています。

この「屋根貸しビジネス」は、発電事業者にとっては賃料を払いながらも売電収益が得られる一方、建物所有者にとっては定期的に賃料が入るとともに費

用負担無く太陽光発電が設置され、非常用電源としても活用可能な場合があるなど、双方にとってメリットがある新たなビジネスモデルです。

都は、「発電事業者」と、太陽光発電設置用に貸付けを希望する「屋根」を募集し、発電事業者に情報を提供します。募集する屋根の条件は、20年間貸

付可能、面積150㎡以上、日照条件が良好等。情報提供期間は10月下旬から平成25年3月までを予定しています。

なお、同事業は、都が「屋根貸しビジネス」を推進するため屋根情報の登録・紹介を行うもので、個別の契約等に対して責任は負いません。

■東京都環境局 [http://www.kankyo.metro.tokyo.jp/climate/renewable\\_energy/roof\\_rental.html](http://www.kankyo.metro.tokyo.jp/climate/renewable_energy/roof_rental.html)



## 近代化センター 25年「登録実務講習」と「登録講習」のご案内

(公財)不動産流通近代化センターは平成25年「登録実務講習」と「登録講習」を開講します。

登録実務講習は11月26日から受付が開始され、登録講習は来年2月1日から受付が開始される予定です。

現在受付中の登録実務講習(主任者資格登録のための講習)については、

東京都宅建協会会員の方は団体割引の受講料が適用され、一般受講料20,500円(税込)のところ、18,000円(税込)で受講できます。一方の登録講習については来年1月頃に詳細が公表さ

れる予定です。

登録実務講習の受講を希望される会員の方は、近代化センターホームページの申込み画面で法人コードを入力してお申込みください。

■不動産流通近代化センター 登録実務講習

<http://www.kindaiika.jp/koshu/jitsumu/>  
法人コード

## 不動産コンサルティング技能登録証更新要件認定講座 不動産コンサルティング専門教育開催のご案内

東京都不動産コンサルティング協議会は、幅広い高度な知識・技能と業務執行能力を養成することを目的として、今年度も下記内容で専門教育を実施します。折りしも今年6月に公表された国土交通省の「不動産流通市場活性化フォーラム」提言でも、コンサルティング機能の向上が盛り込まれており、ますます不動産コンサルの役割が高まるものと期待されています。

この機会に自己研鑽と専門能力を磨いていただき、さらなるレベルアップを図ってください。ぜひ、ご受講ください。

日 程：平成25年2月13日(水)  
テーマ：相続対策コース  
会 場：日本教育会館  
時 間：午前10時～午後4時50分  
受講料：20,000円

**対 象 者** 更新対象者にかかわらず、どなたでも受講することができます。

**お申込み方法** ①東京都不動産コンサルティング協議会に申込書を請求してください。

②申込書記載の口座にご入金のおうえ、申込書と振込控をFAXしていただきます。

**お申込み期間** 平成24年12月3日(月)～講座開催日の10日前まで。

ただし、定員になり次第、締切りとなりますので、お早めにお申込みください。

※技能登録証の更新を希望される方は、このコースを受講することにより更新要件を満たしますが、別途、(公財)不動産流通近代化センター(TEL.03-5843-2079)で所定の手続きが必要になりますので、ご注意ください。

■お問合せ・申込書の請求先 東京都不動産コンサルティング協議会

〒102-0071 東京都千代田区富士見2-2-5飯田橋メインビル3F TEL 03-3288-3450 FAX 03-3234-1581

## 国土利用計画法に基づく事後届出制度のご案内

国土利用計画法は一定面積以上の大規模な土地の取引について、土地売買等の契約を締結した場合に届出が必要と定めています。

契約当事者のうち、土地の所有権、地上権、賃借権またはこれらの権利の取得を目的とする権利を取得することとなる者、すなわち

権利取得者(買主)は、契約締結日を含めて2週間以内に、市町村長を経由して都道府県知事または政令市長に対して、利用目的、取引価格等を届出する必要があります。届出をしなかった場合には罰則の適用があります。

■詳しくは国土交通省ホームページでご確認ください。 <http://tochi.mlit.go.jp/torihiki/torihiki-kisei>

### 不動産相談所 冬期休暇のお知らせ

東京都宅建協会・不動産相談所は下記の期間、相談業務はお休みとなりますので、ご注意ください。

●平成24年12月25日(火)～平成25年1月7日(月)

### 編集 後記

◆2020年東京オリンピック誘致署名活動が行われました(5頁参照)。東京では2万851名の署名を集め、オリンピック誘致に向けた運動を強力に推進しています。1964年の東京オリンピック開催からすでに48年が経過。8年後にぜひ、2度目の東京オリンピックを実現したいものです。

◆公益事業の一環としての無料街頭不動産相談が成功裏に終了しました(8頁)。町田支部では昨年度から、青年部会が不動産アンケート調査を実施し、今年は500名のデータを集めました。賃貸、売買の他、地域に関する項目も調査し、消費者ニーズの動向を支部会員に提供しています。頑張れ青年部会。(大滝)

発行人／池田行雄 編集人／大滝睦男  
発行所／公益社団法人東京都宅地建物取引業協会  
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会東京本部  
〒102-0071 東京都千代田区富士見2-2-4  
TEL.03-3264-7041 FAX.03-3264-7047  
<http://www.tokyo-takken.or.jp/>



# 人々が行き来し、人々の物語が交差 街の発展を支えてきた駅

東京駅丸の内駅舎保存復元が、今年10月1日に完成しました。赤レンガ駅舎として親しまれ、誕生からまもなく100年を迎える東京駅が、創建時の姿となって蘇りました。

東京駅だけでなく、どんな駅にも歴史や物語があるのはもちろん、その駅を利用する人も駅にまつわるそれぞれの物語を持っています。久しぶりに過去に利用した駅で降車すると、当時の思い出が自然と想起されます。それぞれの駅では今日もさまざまなドラマが生まれていることでしょう。駅を中心にして人々が行き来し、街の発展を支えてきました。

「鉄道の日」記念行事の一環として、関東運輸局管内(茨城県、栃木県、群馬県、千葉県、埼玉県、東京都、神奈川県、山梨県)から特徴のある駅を公募等で募集し、「関東の駅百選」が選定されたことがあります。このうち東京都からは29駅が選定されました。その中からブロックごとに特徴のある駅をピックアップして紹介します。



## 中央ブロック 東京駅(千代田区)

営業を開始したのは1914年。壮麗なルネッサンス様式で、帝都の玄関にふさわしい、まさに日本を代表する建築物として威容を誇りました。1945年の空襲による火災で丸の内駅舎内の屋根等が焼失し、1947年に2階建て駅舎として再建されました。

## 城東ブロック 国際展示場駅(江東区)

りんかい線の駅で、東京ビッグサイトの最寄り駅。駅舎は、幌馬車をイメージして作られ、屋根全体が白い膜で覆われています。この膜は光を透過し、昼間は太陽の光を受け構内が柔らかな光に包まれます。



## 城南ブロック 田園調布駅(大田区)

東急東横線・目黒線の駅。旧駅舎は扇状に広がる街並みの中心部分に位置し、1990

年に解体されるまでの67年間、街のシンボルとして親しまれてきました。旧駅舎復元工事は、2000年に竣工しました。



## 城西ブロック 新宿駅(新宿区、渋谷区)

1日平均乗降者数は300万人を超え、世界一多い駅です(ギネス世界記録認定)。JR、京王、小田急、東京メトロ、都営地下鉄、さらに西武(正式には「西武新宿駅」)が乗入れる副都心・新宿に位置する大ターミナル駅。



## 城北ブロック 駒込駅(豊島区)

JR山手線、東京メトロ南北線が乗入れています。JR駒込駅のホーム両側の斜面一面にはつつじが植えられていて、4月末から5月中旬にかけて見事な花を咲かせます。北口新駅舎は2006年に完成しました。



## 多摩ブロック 1 奥多摩駅(西多摩郡)

JR青梅線の終着駅で、都内ではもっとも西にある東京の奥座敷となる駅。標高は約340m。駅長お勤めのハイキングコースは、旧青梅街道沿いを巡る古の道「奥多摩むかしみち」。歩行時間4時間の簡単コースです。



## 多摩ブロック 2 多摩センター駅(多摩市)

京王(正式名称は「京王多摩センター駅」)、小田急(同「小田急多摩センター駅」)、多摩都市モノレールの駅。多摩都市モノレールの駅の外観は蒸気機関車の動輪をイメージしたデザインで、内側がエスカレーターになっています。