

# メールマガジン — Monthly E-mail Magazine — から

—平成26年1月1日号～平成26年5月1日号—

当機構では、宅地建物取引主任者資格試験に合格した方々及び宅建業者・管理会社を対象として希望する皆様に無料でメールマガジンを配信しています。

このメールマガジンでは、不動産に関する行政やマーケットの最新の動き、不動産取引をめぐるトラブル事例の紹介やトラブル予防

等についての情報を掲載しています。それらの中から、「今日の視点」と「相談事例」を本誌にも掲載することとしました。業務の参考にさせていただければ幸いです。

なお、メールマガジンの配信を希望される場合は、当機構のホームページから登録して下さい。

## 「今日の視点」より

研究理事・調査研究部長 石川 卓弥

平成26年1月1日号

### ★耐震・環境不動産官民ファンドに期待する

あけましておめでとうございます。前は空き家対策についてご紹介しましたが、日本経済の再生が望まれる年の初めでもあり、不動産の再生を資金面から後押しする官民ファンドについてご紹介したいと思います。

昨年末、国土交通省、環境省及び耐震・環境不動産ファンド運営機関である環境不動産普及促進機構が第一号ファンドマネジャーを選定するとともに、機構出資とこれを上回る民間出資及び銀行融資を集めて作られた第一号ファンドが再生用不動産1棟を取得したと発表しました。発表によると、この第一号ファンドが取得したのは東京都内の築年数が一定期間経過した稼働中のオフィス・住宅複合ビルであり、エネルギー使用量を概ね15%以上削減する省エネルギー改修工事を行うそうです。

ご案内のとおり、我が国には立地はよいのに老朽化が進んでいる物件が多く（国土交通

省「法人建物調査（2008版）」によれば、総数97.4万件のうち、新耐震基準導入前に着工された建物が36.6万件あるが、そのうち32.7万件、全体の33.6%が新耐震基準を満たしていない又は未確認という結果が出ています。)、特に東日本大震災後は耐震性に優れた不動産の需要が増え、病院や劇場など不特定多数の者が利用する大規模施設等の所有者に耐震診断を義務付ける改正耐震改修促進法が施行されるなど、老朽化した不動産の耐震化・環境対応は喫緊の課題になっています。

これらの不動産再生事業は、遊休地の新規開発と異なり手間も時間もかかるので大手デベロッパーは手を出しにくく、むしろ準大手、中堅のデベロッパーが積極的に取り組んでいると言われます。老朽不動産や遊休地を取得して再生工事を行って売却しようとする場合、多額の先行資金調達が必要になりデベロッパーの信用力だけでは集めきれない可能性があります。このため、再生事業そのものの魅力や採算性を投資家に説明して出資金を集め、それに見合った銀行融資を集める仕組み、つまりプロジェクトファイナンスとか不動産

証券化と呼ばれる手法が必要となります。昨年12月に施行された改正不動産特定共同事業法は、国の許可を得たデベロッパーなどが、投資対象不動産の保有だけを目的とする別会社（特別目的会社とかSPCとか呼ばれます。）を作って、その口座に投資家等から振り込んでもらった資金を使って不動産を購入、改修工事等を行って売却等を行いやすくする仕組みです。改正法の施行日に不動産証券化協会が行った実務研修会には不動産業者や金融機関を中心に500名近くの参加があったなど注目されているようです。

我が国における不動産投資は問題のないきれいな不動産（耐震性があり屋外広告違反などの法的問題もなく立地が良く稼働中といった投資適格不動産とかコア不動産と呼ばれる不動産）に集中し、老朽不動産を再生してリターンを得るようなバリューアップ投資はあまり行われてきませんでした。2007年に約8.9兆円という過去最高の民間資金が我が国の不動産投資市場に入った時でも、その取得対象は大都市圏に立地する投資適格不動産が主で、これがプチバブルの原因となったとの指摘もあります。

一方、米国の公的年金カルパス（カリフォルニア州職員退職年金基金）などは全ポートフォリオ約2,574億ドル（2013年3月末時点）のうち211億ドル（約10%）を不動産投資に振り向け、不動産投資の中身も投資適格不動産に限らずバリューアップ投資や開発投資が含まれています。

不動産特定共同事業法も改正され、バリューアップ投資しやすい法的仕組みは整いましたが、投資家からしてみれば、投資したことの無い不動産再生事業への投資に逡巡したり、通常より高い利回りを要求するかもしれません。平成24年度補正予算で措置された耐震・環境不動産官民ファンドは、国自らが呼

び水的な出資を行って、不動産に投資しようとする民間資金を投資適格不動産だけでなくバリューアップ投資にも振り向ける道筋を作るために措置されたものです。

すでに事業を行っている会社の株を買って出資するのと異なり、不動産再生事業に出資するためには、まずファンドマネジャーが投資家の了解を得た後、不動産のオーナーと買取交渉し、合意ができたところでSPCを作って、そのSPCが投資家と契約を結ぶことで初めて資金を集められるわけですからどうしても時間がかかります。今回の第一号事業も、官民ファンドの出資が呼び水となって他の投資家の資金や銀行融資も集まり、この資金力をもってオーナーと交渉した結果、取得につながったと考えられます。いくら補助金や税制優遇があっても、補助裏や再生後のテナント確保等に不安のあるオーナーは動きません。国の出資を得た不動産再生ファンドなどに物件を売却して再生してもらい、場合によっては再取得・再入居を真剣に考えるようなオーナーが増える契機となるでしょう。

また、同機構の発表によれば、地域の不動産事情をよく知る地銀や信金信組など中心とする174行が国交省も含めたパートナーシップ協定を同機構と結び、銀行側から事業化が進められそうな案件が出てきた場合は、同機構がファンドマネジャーを紹介するとともに採算性等に問題なければ機構出資を検討することとされているそうです。

国会議員の方々と話しても、どんな地域の駅前でも老朽化・遊休化が進んでいる不動産があり、これが放置されることは地域全体が放置されているように感じるとのことです。

金融機関だけでなく地元を支える企業や地方自治体などが、知恵と資金を出し合って地域のモニュメントである不動産の再生に取り組まれることに期待したいですね。

平成26年2月1日号

○空き家対策の難しさ（2）

前々回は、全国で増え続ける空き家の中でも、なお快適な居住が可能な住宅の有効活用策についてご紹介しました。今回は、老朽化が進行し、すでに朽廃が近いと思われるような空き家についてです（空き家に見えるが人が住んでいる場合も多いでしょう）。これらについては、建物の倒壊、建築材の飛散、不特定の者が建物内に侵入し火災・犯罪の温床になるといった危険性が指摘されます。自治体や地元住民の中には早期に除却してほしいと思う方も多いでしょうが、空き家であること自体は所有者に許容される財産権行使の範疇に入ることから、行政が勝手に除却することはできず、あくまで建物所有者の判断が優先されます。

平成25年4月時点の国交省聞き取り調査では全国200以上の自治体が空き家対策関連の条例を制定・施行しており、中には居住の有無を問わず老朽家屋の解体を促す条例も見られます。例えば東京都足立区が平成23年10月に制定した「足立区老朽家屋等の適正管理に関する条例」は、建物等が「危険な状態」にならないようその所有者等に維持管理を義務付けたり、「危険な状態」にあると認められる建物について区長は実態調査したり、その所有者等に「危険な状態」を解消するため必要な措置をとるよう勧告できる、所有者等の同意を得て区長自ら緊急安全措置を講じることができるといった規定を設けています。

除却費用の一部補助制度もありますが、聞いてみますと、対策が円滑に進まないケースとして、建物が未登記であるなど現実の所有者が不明で探索に時間を要することがあり固定資産税部局との連携を模索している、所有者との交渉がうまくいかず勧告に至ったがな

かなか勧告に応じてもらえないといったケースもあるそうです。高齢化の進行も影響しているでしょう。

また、建物の所有者が土地所有者と別人の場合、つまり空き家が借地権付き建物である場合には一層厄介なようです。旧借地法の下で契約された期間の定めのない借地契約の場合、地主つまり借地権設定者が、建物の所有者つまり借地権者に対して建物の朽廃による借地権消滅及び明け渡しを求めることは可能ですが、建物の朽廃の判断は難しく交渉が長期化する可能性もありますし（このため平成4年借地借家法制定において旧借地法に存在した朽廃による借地権消滅規定は削除された。）、朽廃が認められない場合に、借地権者側から建物買取請求や借地権買取請求といった金銭的補償を要求された場合の処理も懸念材料です。

居住用不動産における土地の固定資産税軽減特例があるため、建物を除却してしまうとその軽減を受けられなくなるという問題も多く指摘されます。このため、条例により建物を除却しても固定資産税は引き上げないという措置をとることも考えられるでしょうが、その実例は聞いたことがありません。

民間事業者の方と話しても、老朽空き家の場合は所有者がよくわからないといった理由で取り組みに逡巡する意見も多く、その再生には行政の関与が不可欠という指摘を聞きます。一方、事業者の中には、所有者等との円滑な交渉が期待できる場合には、例えば底地権を買い取った上で借地権者と交渉し、不動産の再生に向けた権利調整等に取り組む例も出てきています。

各地で定められている条例以外にも、所有者確認のための税務情報活用、市町村への立ち入り調査権付与、固定資産税見直しといった規定を盛り込んだ新たな法律を作ろうとい

う動きが進んでいるようです。このような法的仕組みをバックに、不動産の再生に向けた所有者等の理解が醸成されれば、民間事業者の参入も一層進んでくるでしょう。

平成26年3月1日号

### 《不動産再生研究会を開催しました》

我が国は約2500兆円もの不動産ストックを抱え、その有効活用、特に耐震性に劣る建築物の建替え・改修や、高齢者人口の急激な増加に対応した高齢者向け住宅の整備、地方の老朽施設の再生等が喫緊の課題となっています。更地を買って新たな不動産を建設する事業に比べ、駅近の低未利用地の再開発や老朽化した建築物の建替え・改修に代表される不動産再生事業は、多額の先行資金が必要となるのはもちろん、テナント交渉、遵法性調査・回復作業など時間も手間もかかり、デベロッパーでも手の出しにくい分野と言われてきました。

しかしながら、改正耐震改修促進法施行、改正不動産特定共同事業法施行、耐震・環境不動産官民ファンドの発足など、立地のよい不動産や社会的重要性の高い不動産の再生を進める各種施策が拡充されてきており、買取再販事業、分譲マンション建替え事業、リフォーム事業など不動産再生事業に参入しようとする事業者も拡大しているようです。不動産再生に公益性があっても、官にできるのは補助や規制緩和くらいで、実際に事業を行うのは民間事業者ですから、応援すべき流れと言えるでしょう。再生された不動産を活用しようという企業や家計が元気になる経済成長は欠かせませんが、このような不動産再生事業を新たな成長産業としてとらえることも可能でしょう。

当機構は、頻出する不動産関連判例を常時

チェックし、注目される判例を随時検討の上紹介していますが、東日本大震災の発生や南海トラフ地震の懸念などを背景に、耐震建替えなどを目的としたテナント立ち退き請求案件が多く見られます。テナントには借地借家法で保護された権利がある一方、賃貸ビルのオーナーなどは耐震改修促進法への対応や土地工作物責任回避、立地に合わせた有効活用を図りたいといった希望があります。これらがぶつかりこじれると訴訟・裁判ということになるわけですが、契約更新拒絶の正当事由を補完する上で一定の立ち退き料の支払い等が求められるケースも多く、オーナー側としてもそれなりの先行資金を用意してテナントと目線を合わせる努力が必要となります。

このような不動産再生にかかる法律問題や資金調達等関連する課題を把握し、不動産のオーナーやテナントが納得しながら不動産の再生が進められるよう、このたび当機構内に不動産再生研究会を設け、実務担当者や有識者からのヒアリングや意見交換を行い、その概要を広く発信し、関係者の参考に供することとしました。研究会メンバーは、国土交通省をはじめ、環境不動産普及促進機構、全国市街地再開発協会、日本建設業連合会、全国住宅産業協会、日本ビルディング協会連合会、日本不動産研究所、不動産協会、不動産証券化協会、不動産適正取引推進機構、民間都市開発推進機構といった公益団体から構成されています。

さる2月14日に第一回研究会が開催され、メルマガ1月号でもご紹介した耐震・環境不動産官民ファンド（国土交通省及び環境省による予算措置。350億円。）の第一号ファンドマネジャーに選ばれたトーセイ株式会社をお招きしました。しっかり手を加えれば価値が上がるような不動産を取得し、必要な改修工事等を行った上で売却する、いわゆる不動産

流動化事業を得意とされています。最近の買取再販やリフォーム需要の高まりに見られるように、新築ではないが割安に取得できる再生不動産の需要は大きいし、耐震改修、環境対応などの確保はテナントにとどまらず、周辺住民、自治体も評価する公益性のある仕事です。通常のケースは、再生前の不動産を自社で買い取り（「シード案件」と言われるそうです。）、テナントとの交渉などを経て共用部分や専用部分の改修工事を行い付加価値をつけて市場に売却するわけですが、売却まで時間がかかりその間資金が寝てしまう、売却時の不動産市況にも影響を受けるなどのリスクも指摘されます。

このようなリスクを回避するため、不動産証券化とかプロジェクトファイナンスという手法を使って自社以外の民間投資資金を活用することが考えられました。例えば、あらかじめ取得したシード案件について、テナントとの交渉等がある程度終わった段階で、その他の投資家が資金を拠出した不動産ファンドに適正価格で売り、自らはそのファンドのアセットマネージャーとして参画（ただしこの場合は不動産投資運用業登録や不動産特定共同事業許可などを取得することが必要となります。）することで、必要な改修工事を行うなどの関与を継続し、売却につなげるという発想です。売却の時点で売却益が出れば投資家に分配するのは当然ですが、仮に損が出てもこれを分散することができます。さらに、会社としてはそのファンドにシード案件を売却して資金回収できますから、資金回転率の向上、有利子負債の抑制、手元資金の充実につながります。そのファンドの運用や管理まで手掛ければ安定的な手数料収入を得ることもできます。このような不動産ファンドを活用した再生の事例は三大都市圏に限らず、地方都市においても見られるようになってきて

おり、今回自ら耐震・環境不動産官民ファンドのファンドマネージャーに応募され、厳しい審査を経て第一号として選定されたわけです。

第一号の不動産再生事例では、耐震・環境不動産官民ファンド（親ファンド）は、シード案件を取得して環境対応工事（エネルギー使用量を15%超削減）を行い価値を高めた上で売却することを目的とする再生型不動産ファンド（子ファンド）に対し一部出資を行ったわけですが、公的出資が行われているという安心感や意義が評価され、上場企業や投資ファンドなど複数の投資家から多くの民間出資を集めることができ、銀行融資も行われたとのこと。これまでデベロッパーが資金調達からシード案件の取得、テナント交渉、再生工事、売却まで全て負っていた不動産再生のリスクを、公的出資を呼び水として民間資金を集めた不動産ファンドが、売却益の分配を見返りにこのリスクを一部負うことによって、デベロッパーの体力を過度に奪うことなくそのノウハウを活用しながら不動産再生を進める機会が生み出されたと言えるでしょう。近年、我が国の不動産投資への関心が再び高まっていることも追い風となっていることは間違いありません。

不動産再生研究会は、資金や手間ひまのかかる不動産の再生を関係者の納得を得ながら迅速に進めていくためにはどのような環境整備が必要かを探るため、定期的開催する予定です。研究会そのものは非公開ですが、議事概要等は機構ホームページや機関誌RETIOなどで適宜紹介していきます。

平成26年4月1日号

★気をつけよう、がけ条例

3月18日に発表された今年1月1日時点の公示地価は、三大都市圏で前年比0.7%上昇

と6年ぶりにプラスに転換、過半数の地点で地価が上がり、全国平均も0.6%下落ですが下げ幅が縮小するなど印象的なものになりました。土地の取引についても、東日本不動産流通機構のレポート（平成26年2月度）によれば、首都圏の土地（面積100~200㎡）の新規登録件数が昨年10月から前年比プラスに転じています。不動産の取引が活発になれば宅建業者の仕事も増えていくわけですが、中でも土地取引については、そこに住宅などを建てようとする買い手に対する宅建業者の重要事項説明は一層重要になります。ご案内とは思いますが、宅建業者の調査義務対象には様々なものがあり、調べればわかるものについて手を抜くと、後で調査義務違反による債務不履行、不法行為等を原因とする損害賠償等を請求され、場合によっては売主にも迷惑をかける可能性があります。

今回は、土地取引における「がけ条例」適用の有無についてとりあげてみます。がけ条例とはがけの近くにある建築物の安全性を確保するためのルールで、都道府県や市町村が設ける建築基準条例の一部です。例えば東京都建築安全条例第6条の見出しが「がけ」とあり（30度を超える傾斜のある土地という定義が多いようです。）、同第2項において「高さ二メートルを超えるがけの下端からの水平距離ががけ高の二倍以内のところに建築物を建築し、又は建築敷地を造成する場合は、高さ二メートルを超える擁壁を設けなければならない。ただし、次の各号のいずれかに該当する場合はこの限りではない。（以下略）」といった規定を指します。この条例の適用有無を巡るトラブルは多いのですが、例えば1年前の東京地裁の判決（平成25年2月5日）のケースでは、売主宅建業者が宅地を分譲するに当たり、買主ががけ条例が適用される可能性がある」と明確に説明し分譲したのですが、

建築を請け負った同業者が建築予定の住宅の建築確認申請を行ったところ、審査機関から本件土地はがけ条例の適用を受ける土地であり、申請した建物を建築するには本件土地の北側部分に防護壁を設置する必要があるとの指摘を受け、買主との間でトラブルとなりました。東京地裁は「本件土地にはがけ条例により規制を受けるという瑕疵があり、買主がそれを知らなかったことに過失がないため隠れたる瑕疵に当たると言える」としましたが、原告買主の最初の請求が、契約解除に基づく損害賠償請求、錯誤による不当利得返還請求だけであったため棄却されました。その後、原告は、訴因を変更して控訴しました。主位的請求はあくまで隠れた瑕疵により契約の目的が達せられないこと、詐欺行為があったことによる契約解除及び損害賠償請求ですが、地裁判決を受け、予備的請求として、不法行為及び債務不履行に基づく損害賠償請求及び瑕疵担保責任に基づく損害賠償請求も行いました。結局、東京高裁で和解して、業者側が買い戻すことになったようです。

がけ条例に該当するかどうかの判断は、最終的に行政庁などの判断となり、土木の専門的知識を有しない宅建業者にとってはどこまで調査すべきなのか、実務面では非常に悩ましい問題となっています。がけ条例は全国にあり、目視で大丈夫だろうと思っていると、後から建築確認申請の時にがけ条例適用を指摘され、どういう調査をしたんだ、重説に何も書いていないではないかと批判されることになります。宅建業者の方々に聞いてみましても、「がけ条例のトラブルは結構ある。あってはならないのだが、担当の注意が足りないこと及び安易な説明にも原因がある。」「がけ条例の適用有無については建築確認申請の時に答えるという行政庁が多い。」「適用される可能性がある」と重説に記載していても、

実際に適用されて建築費が高くなればトラブルになり、可能性がある」と書けば済むものではない。」「可能性がある」と書かざるを得ないが、区役所にいって調査は必須だ。この件はがけが高が高く、かかる可能性が高い前提で重説をすべきだ。」「適用されれば追加費用がかかると説明してしっかりリスクを認識させるべきだ。」という意見がありました。

がけ条例を巡るトラブルについての関連判例を読んでも、重説でとりあえず説明してあるだけでは業者側の主張が認められない場合が多いようです。民法や不動産取引に詳しい学識経験者等からなる機構内の取引事例研究会（委員長：升田純弁護士・中央大学教授）でも検討しましたが、重説に「適用の可能性はある」と書いただけでは買い手がその影響を十分理解しているとはいえずトラブルになる可能性があり、そのリスク回避策としては、「可能性がある」と記載するだけでなく、適用になった場合には追加的なコストが発生するといったリスクを買主に説明しておくことが重要ではないかとの見解が多く出されました。

実際にがけ条例が適用になるかどうかは建築確認申請を受けて個別に行政庁等が判断するため、重説の時点でははっきりしない事項の説明については、単純に「可能性がある」と書くだけでなく、買主の立場に立って、できるだけ調査し、買主負担になる可能性のあるリスクを示して、これをきちんと認識させることが必要だと言えるでしょう。

平成26年5月1日号

★2020東京オリンピックと不動産産業

2020東京オリンピックの開催に向けて様々な取り組みが始まっています。インフラ面

例えば、羽田空港と成田空港を結ぶ新線計画や三環状道路の整備計画、虎ノ門地区と新豊洲地区を結ぶ環状2号線整備などが計画されています。すべてが2020年に間に合うものではありませんが、オリンピック後を見据えた国土整備が念頭に置かれています。

当然ながら不動産業界への影響も大きく、すでに大手デベロッパーなどが湾岸エリアで進めている住宅供給について、開催決定直後から問い合わせやモデルルーム来場者が大幅に増加しているそうです。特に中央区・晴海に建設される選手村近くに今後確認されるだけでも20近くのマンション再開発プロジェクトが立ち上がる予定です。当機構が月一回ペースで開催している不動産再生研究会でも取り上げましたが（議事概要等については近く当機構ホームページに掲載します。）、最大のプロジェクトは、2019年竣工が予定される勝どき東地区第一種市街地再開発事業で、これだけでも約3千戸の住宅供給、それ以外のプロジェクトと合わせると15,000戸以上の住宅供給が計画されています。選手村自体も約1万戸の集合住宅のイメージであり、民間事業者が建設し大会組織委員会が一括賃借し、オリンピック終了後、民間事業者が改装の上、分譲又は賃貸用の住宅として供給すると言われています。一方、最寄り駅である都営大江戸線勝どき駅は、平成13年開業当初の乗車数が28,000人であったところ、平成24年時の乗降者数は84,000人になり、朝のラッシュ時には激しい混雑に見舞われ、現在もホームや出入り口の増設工事を行い、新駅や新線が必要ではないかとの指摘もあります。

加えて心配な点は、建築費の高騰懸念です。被災地を中心に多数の入札不調が報道され、公共工事の労務単価も引き上げが続いており、政府も東日本大震災復興やオリンピック開催に向けた人手不足に対応するため、建設

現場で働きながら技術や知識を習得する外国人技能実習生の在留期間延長や帰国後の再入国を時限的に認める緊急措置を決定しました。建設業界も、これまで工事量確保を優先してきた部分もあったが、技能労働者の適切な賃金水準を確保できないような価格では受注しないという姿勢を強めています。こうなると発注者側のデベロッパーとしても、最終製品の価格転嫁を真剣に検討せざるを得ないでしょう。地価の上昇、脱デフレが期待されている現在、おかしな話ではありませんが、オリンピック終了後のマーケット状況、インフラの整備の進捗等を見据えた慎重な経営判断が求められるでしょう。

建築費の高騰は、開発や建替えに比べて工事依存度の低い既存の不動産改修を促す可能性があります。例えばオリンピック期間中は観客滞在施設の大量供給が必要となりますが、地震国として有名な我が国においてはホ

テルや賃貸マンションなどをオリンピック開催までに耐震改修して安心感を高めておく必要があります（なお、今年4月1日に施行された国家戦略特別区域法13条で旅館業法の特例として、例えばアパートやマンションの空き部屋を旅館業法登録の必要なくウィークリーマンションのような宿泊施設に転用できるような規制緩和措置が打ち出されています。）。昨年3月の東京都の発表によると、都内マンション約13万棟のうち旧耐震基準のものが約2.5万棟、特に賃貸マンションの耐震診断実施率が6.8%、耐震改修実施率は3.4%とマンション耐震化の取り組みは進んでおらず、その耐震化が喫緊の課題であるとしています。不動産業界においても、耐震建て替え・改修、買取再販事業や中古物件の仲介・リフォームといった大きなビジネスチャンスが生まれるのではないのでしょうか。

## 「相談事例」より

平成26年1月1日号 (担当：河内)

### ○賃貸住宅の賃借人から媒介報酬についての相談

**Q.** 賃貸借の場合、仲介手数料は賃料の1か月分が上限だと聞きました。私は賃料月額10万円のアパートを借りようとしているのですが、仲介業者に手数料10万5000円を請求されています。これは法律に違反しているのではありませんか。

**A.** 賃貸の媒介を行った宅建業者（消費税課税事業者）が賃貸人・賃借人双方から受け取る報酬総額としては違反ではありませんが、賃借人から上記金額を受け取るためには賃借人の承諾が必要です。

建設省告示（昭和45年10月23日建設省告示第1552号 最終改正平成16年2月18日国土交通省告示第100号）によると、宅建業者（消費税課税事業者）が賃貸の媒介に関して依頼者の双方から受け取ることのできる報酬の総額は＜税抜き賃料の1か月分 × 1.05＞が消費税込みの上限とされ、居住用建物の賃貸借契約の媒介に関しては、依頼者の一方から受け取ることのできる報酬の額は当該依頼者の承諾がなければ＜税抜き賃料の1か月分 × 0.525＞が消費税込みの上限とされています。

住宅の賃料には消費税がかかりません（消費税法第6条第1項、同法別表第一第13号）が、媒介報酬については消費税がかかるため、ご質問のように月額賃料を税込み媒介報酬額



が上回ることがあります。<10万円 × 1.05 = 10万5000円>

媒介を行った宅建業者が免税事業者であった場合、売買の媒介・貸借の媒介とも報酬上限額は<税抜き手数料額 × 1.025>となっており、税抜き手数料を超える部分（2.5%部分）も消費税ではなく、報酬の一部であるとされています（宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方 第46条第1項関係 5 消費税の免税事業者の仕入れに係る消費税の円滑かつ適正な転嫁について）。

事業者は、売り上げ時に顧客から消費税を預かる一方で、仕入れや経費の支払い時に消費税を支払っているため、確定申告をして、<預かった消費税 - 支払った消費税>を納める（マイナスであれば還付される）こととなっています（消費税法第45条、同法第46条）。

免税事業者は仕入れや経費の支払い時には消費税を支払っていますが、還付を受けるための申告の対象外となっています（消費税法第46条）。そこで、仕入れや経費の支払い時に支払った消費税額を媒介報酬（売り上げ）の2.5%とみなして、依頼者に転嫁しようというものです。「転嫁する」と表現すると、依頼者は損をしたように感じるかもしれませんが、消費税は流通過程で転嫁され財やサービスの最終消費者が負担するものであり、また、本来消費税5%を負担する場面ですので損にはあたらないと思います。

媒介報酬における消費税の扱いについて、増税前に改めてご確認ください。また、上記の数字については、消費税率5%を前提としたものです。増税時にはご注意ください。

※ 本文において「消費税」には地方消費税も含まれます。  
 ※ 消費税率は、平成26年4月1日より8%に引き

上げられています。

平成26年2月1日号 担当：中村

**売却依頼を受けた業者から、重要事項説明の耐震診断の説明についての相談**

**Q.** 戸建住宅の売却依頼を受けましたが、売却する戸建住宅は中古住宅を購入したもので、売主（元の所有者）から確認済証や検査済証をもらっていないので建築時期が明確でなく、重要事項説明で耐震診断について説明すべきかどうかの判断ができません。

**A.** 耐震診断の有無等の説明は、宅地建物取引業法施行規則で定める説明事項のひとつ（16条の4の3（5号））で、建物の売買・交換だけでなく、建物の貸借の契約でも説明すべき事項とされています。説明が必要か否かは「建物の建築時期」により判断し、説明が必要な場合は、「診断の有無」と「診断を受けている場合にはその内容」を説明することとされています。

耐震診断に関する説明は、建物が建築基準法の旧耐震基準により建築されている場合の説明事項とされるもので、建物が新耐震基準により建築されている場合には説明義務はありません。

建物が新・旧どちらの基準による建物かの判断は、確認済証または検査済証に記載された「確認済証交付年月日」の日付で確認することになります。建基法の新耐震基準の施行日が昭和56年6月1日ですので、交付年月日の日付が昭和56年6月1日（新耐震基準の施行日）以降の建物は新耐震基準により審査された建物で、交付年月日がそれより前の日付（昭和56年5月31日以前）の建物は旧耐震基

準で審査された建物として耐震診断の有無等を調査すべき建物であることとなります。

ご質問のように、確認済証や検査済証が無い場合は、日付が明確な建物の登記簿に記載された表題登記をもとに判断することとされ(注参照)、戸建住宅のような「居住の用に供する建物」は表題登記日が昭和56年12月末日以前の建物(マンションのような区分所有建物は表題登記日が昭和58年5月末日以前の建物)を旧基準の建物として扱います。

(注) 宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方/35条1項14号関係/「五建物の耐震診断の結果について(規則16条の4の3、5号関係)

業法でいう「耐震診断」とは建基法に規定する「指定検査確認機関」、建築士法に規定する「建築士」、品確法に規定する「登録住宅性能評価機関」、「地方公共団体」が、「建築物の耐震改修の促進に関する法律」の技術上の指針に基づいて行ったものを指し、それ以外の者や違った方法で行われた耐震診断は「耐震診断」に該当しないこと、また、マンションの区分所有者である売主から「耐震診断を行っていない」との説明を受けた場合には、管理組合および管理業者にも問い合わせをして「存在しないことが確認された」場合に調査義務を果たすとされています。なお、業法上の耐震診断に該当しない自治体等による「簡易診断」が行われているときは、その診断結果は購入者等が売買等の契約を締結するかどうかの判断・意思決定をするにあたって重大な影響を与える事項と考えられますので、重説の備考欄等に診断結果の概要を記し、報告書を添付して説明しておくことが必要です。

耐震診断は全ての建物に義務付けられたものではありませんが、「建築物の耐震改修の促進に関する法律」は、階数3及び床面積の

合計5,000㎡以上の病院・店舗・ホテル等の不特定かつ多数の者が利用する旧耐震基準の建築物(要緊急安全確認大規模建築物)等に耐震診断の実施及びその結果の報告を義務付けているほか、全ての旧耐震基準の建物所有者は「耐震診断を行い、必要に応じ、耐震改修を行うよう努めなければならない」としています。(RETIO・No.91、17～参照)

平成26年3月1日号

担当：新井

### 賃貸借契約申込みのキャンセル料についての相談

今回は、賃貸借契約の仲介業者さんからの相談です。

Q. 「アパートの賃貸借契約申込書を提出していた借受希望者が、契約の前日になって、自己都合でキャンセルしてきた。仲介業者として申込金は預かっていない。貸主は、他に申込が2件あったが、この借受希望者のために断っている。借受希望者はキャンセル料(迷惑料)を払っても良いと言っているが、仲介業者として迷惑料を受領することは可能か?あるいは、当該迷惑料を一旦貸主に払ってもらった後、貸主から何らかの名目で受領することは問題ないか?」

A. まず、媒介業者の仲介手数料は成功報酬ですので、契約前にキャンセルとなった場合は、契約が成立しなかったので報酬は受領出来ません。当然、迷惑料の受領も不可です。

また、媒介業者は、貸主からの依頼による特別な広告を除き、貸主から何らかの名目をつけて受領することもできません。

貸主・借主間においては、借主が任意にキャンセル料(迷惑料)を支払い、これを貸主が受領することは問題ありません。民事上の問題として、キャンセルによって貸主に損害

が発生していれば損害賠償請求も可能でしょう。

今回のご相談では論点ではありませんでしたが、一般的には「契約の成立」については、以下のとおり取り扱われています。

民法上は、契約は貸主と借主双方の合意で成立し、必ずしも「契約書の作成」は契約成立の要件ではありません。しかし、実際の取引では、後日のトラブルを防ぐために契約書を交わすのが一般的です。原則として、貸主と借主の双方が契約書に記名・押印した時点で契約が成立するとしています（当機構発行の「住宅賃貸借（借家）契約の手引」13ページ参照）。

また、仲介業者の宅建業法上の問題として、重要事項説明を契約当日に行うケースも多いようですが、契約の前日に申込が直前キャンセルとなったにもかかわらず、契約が一旦成立したと主張して金銭請求などを行いますと、契約成立前に行うべき重要事項説明をしていないことになり、宅建業法35条違反を問われることにもなりますので念のため申し添えます。

平成26年4月1日号 担当：松木

○中古マンションの住宅ローン控除の説明についての相談

**Q** 売買契約の際、仲介業者に対し、「築20年の中古マンションなので住宅ローン控除の適用はないですね？」と尋ねたら、仲介業者は、「中古だから適用はない」との答えでした。引渡後、まもなく、上階のマンションを購入した方から住宅ローン控除の適用が認められ、良かったという話を聞いて驚き、慌てて、仲介業者に問い合わせたところ、調査もせずに答えてしまい申し訳なかったというこ

とでした。そして、既に引渡後のため手遅れだと言われてしまいました。住宅ローン控除の適用はないと説明した仲介業者の責任を問えないでしょうか？

**A** 多くの方が住宅購入の際に住宅ローンを組みます。そして国が住宅取得支援のために設けている税優遇措置が住宅ローン控除です。

ただし、宅建業者は税金の専門家ではありませんので、住宅ローン控除の適用の有無までを調査・説明する義務はありません。相談者からの質問については、わからないので税務署に尋ねるよう、助言をすれば良かったのですが、「中古だから適用はない」と断定的な答え方をしたのであれば、誤った説明をした責任を問われることになります。

これから住宅を取得される方にとって住宅ローン控除の適用の有無は重要なことですが、新築だけしか対象でないと勘違いをしている方が多いのも事実です。住宅ローン控除は中古住宅でも対象となります。ただ、築後年数要件が定められており、木造住宅など非耐火構造の建物の場合は築20年以内、マンションなど耐火構造の建物の場合は築25年以内と定められ、さらに、平成17年の税制改正で住宅ローン控除の築後年数要件について見直されました。

耐震改修などを行なって、現行の耐震基準を満たすことを示す「耐震基準適合証明書」が発行されている案件であれば、築何年であっても住宅ローン控除の対象となったのです。しかし、「耐震基準適合証明書」は引渡し前までに、売主名義で発行されているものでなければなりません。相談者は、引渡し前までにこの「耐震基準適合証明書」を売主から取得しておれば、上階のマンションを購入した方と同様、住宅ローン控除の適用が受け

られたはずで。

仲介業者は、「中古だから適用はない」と断定的な答え方をするのではなく、税金については、専門外だからと説明し、国税庁もしくは税務署に尋ねて頂くよう、説明すべきでした。

<参考>財務省HP住宅ローン減税制度の概要  
[https://www.mof.go.jp/tax\\_policy/summary/income/063.htm](https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/income/063.htm)

平成26年5月1日号 担当：村川

### ○媒介手数料と不動産コンサルティング料についての相談

媒介業者さんから「売主（又は買主）と不動産コンサルティング契約又は業務委託契約を締結していれば、仲（媒）介手数料とは別にコンサルティング料又は業務委託料を受領することができる」と聞きましたが、本当でしょうか。今回の取引では、売買契約金額が600万円なので仲介手数料は252,000円（消費税込み）が上限になりますが、売主は手数料として40万円支払ってもいいと言っています。」とのご質問がありました。

宅建業者が「媒介業務以外の不動産取引に関連する業務を行う場合」には、媒介業務に係る報酬とは別に当該業務に係る報酬を受けることができますが、不動産コンサルティング契約・業務委託契約を締結していれば、媒介報酬（仲介手数料）とは別にコンサルティング料・業務委託料を受領できるわけではありません。あくまでも「媒介業務以外の不動産取引に関連する業務を行う場合」であることに注意します。コンサルティング・業務委託の内容が媒介業務の範囲のものであるときには、コンサルティング等の契約を締結していたとしても、コンサルティング料等を別途

受領することはできません。

相談者（媒介業者）は、売主が40万円の支払に合意していても252,000円を超える手数料の支払を受けることはできません。

次の「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」を参照してください。

#### ●第34条の2関係7不動産取引に関連する他の業務との関係について

宅地建物取引業者に対しては、媒介業務のみならず、金融機関、司法書士、土壤汚染調査機関等の不動産取引に関連する他の多くの専門家と協働する中で、消費者の意向を踏まえながら、不動産取引について全体的な流れを分かりやすく説明し、適切な助言を行い、総合的に調整する役割が期待されている。また、宅地建物取引業者自らも積極的に媒介業務以外の不動産取引に関連する業務の提供に努めることが期待されている。

なお、宅地建物取引業者自らが媒介業務以外の関連業務を行う場合には、媒介業務との区分を明確化するため、媒介契約とは別に、業務内容、報酬額等を明らかにした書面により契約を締結すること。

特に、宅地建物取引業者が不動産コンサルティング業務を行う場合には、媒介業務との区分を明確化するため、あらかじめ契約内容を十分に説明して依頼者の理解を得た上で契約を締結し、成果物は書面で交付すること。

#### ●第46条1項関係6不動産取引に関連する他の業務に係る報酬について

宅地建物取引業者が、「第34条の2関係7」に従って、媒介業務以外の不動産取引に関連する業務を行う場合には、媒介業務に係る報酬とは別に当該業務に係る報酬を受けることができるが、この場合にも、あらかじめ業務内容に応じた料金設定をするなど、報酬額の明確化を図ること。