

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

—平成26年6月1日号～平成26年9月1日号—

当機構では、宅地建物取引主任者資格試験の合格者及び登録いただいた宅建業者・管理会社の皆様を対象に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94号から転載しています。業務の参考にし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

平成26年6月1日号

★定期借家制度と中途解約違約金

平成12年3月に施行された定期借家制度は、賃貸借期間の満了により確定的に建物賃貸借契約が終了する制度で、貸主と借主が合意すれば、従来型の普通借家契約でなく、この定期借家制度に基づく建物賃貸借契約を締結することができます（ただし改正借地借家法施行前に締結された居住用の普通賃貸借契約については、これを定期賃貸借契約に切り替えることはできません。）。ご案内とは思いますが、従来型の普通借家契約に基づいて建物を賃貸すると、貸主は借地借家法28条に基づく正当事由（①賃貸人・賃借人が建物の使用を必要とする事情（基本的要素）、②建物の賃貸借に関する従前の経過、③建物の利用状況、④建物の現況、⑤賃貸人からの財産上の給付を考慮して判断される。）がなければ、賃貸借期間が満了しても借主からの契約更新を拒むことはできません。貸主が、建物の老朽化や土地の有効利用等を目的とした建て替えが必要だなどとして、契約の更新を拒み、

研究理事・調査研究部長 石川 卓弥

明け渡しを請求するケースが増えてきているようですが、居住し続けたいとする借主との間で紛争になり、この正当事由が認められるかが常に争点となっています。

したがって、最初から借主と合意の上で、賃貸借期間が終了したら確定的に建物が明け渡される、その時合意すれば再契約もできるような定期賃貸借契約を締結できるようになった意義は大きく、その普及も事業用賃貸借を中心に進んでいるようです。転勤等のため自宅を開ける所有者による一時的な賃貸、数年後に建て替えを予定するような建物の期間限定的賃貸、自宅建築中の仮住まいの受け皿など新たな利用も増えているようです。

一方、定期建物賃貸借の制度導入から10年以上が経ち、その法的課題も明らかになりつつありますが、近年よく見られるのが、定期借家契約の賃貸借期間中途での解約における違約金を巡る紛争です。普通借家契約の場合も、契約書に契約期間（住宅だと2年が多い。）があり中途解約もありえるわけですが、通常は借主からの解約の規定があり、例えば「借主は貸主に少なくとも30日前に解約の申し入

れを行うことにより解約できる。」「解約申し入れの日から30日分の賃料を支払うことにより随時解約できる」となっています（逆にこの中途解約規定がなかったため、中途解約をしようとした借主が貸主から契約残存期間分の賃料を違約金として払えといった請求がされたという相談が当機構にも寄せられたことがあります。）。

現行の定期借家制度においては、特に住宅の借家人は普通借家契約と同じく、例えば1か月前に解約申し入れをすれば追加負担なく解約できると期待している場合が多いことなどに配慮して、200㎡未満の住宅の賃貸借については、やむを得ない事情がある場合に限り賃借人から中途解約の申し入れできる、賃貸借契約は申し入れの日から一か月を経過したら終了するとの規定（法38条第5項）、これに反する特約で賃借人に不利なものは無効との規定（同条第6項）があります（ただし、制度導入当時、解約理由が「やむを得ない事由」に当たるかどうかなどで当機構にも多くの相談が寄せられたことがあります。）。一方、これに当たらない事業用等の定期借家契約については、やむを得ない場合でも中途解約できないと解釈され、どうしても中途解約する場合は契約残存期間に相当する賃料を違約金として支払えと契約書に記載される場合が多いようです。

近年多く見られる紛争というのは、この違約金を巡るものです。貸主にとっては、仮に中途解約されても残存期間分の賃料が支払われるはずとの期待がある一方、借主側としても予定していた事業が思い通りに進むとは限らず、他へ移転したい、賃料が払いきれないという可能性が出てきます。料理店など内装工事、設備投資を回収するため長い契約期間を定めるケースがありますが、残存期間が長くなればなるほど中途解約の場合の違約金も

重いものとなります。

訴訟の際の双方の主張を概観すると、貸主側は、法律上事業用借主からの中途解約申し入れ規定がなく、契約期間は必ず賃借してくれると高い期待をしている、契約書に中途解約の場合は残存期間分を払うと規定されていると主張します。借主側は、事業等がうまく行かず、やむを得ず退去するのであり、長い契約残存期間に相当する賃料分といった高額な違約金は公序良俗に反する、すでに後継のテナントが入居しているから賃料の二重取りだなどと反論します。そして判例は、①保証金の準備ができず違約解約となった定期借家の賃借人に対し契約残存期間（10年）の賃料等相当額の違約金を請求したが賃料30か月相当に限り認容された事例（平成25年7月19日東京地裁）、②定期借家の賃借人の賃料不払いにより契約解除し契約残存期間30か月分に相当する違約金請求が全額認容された事例（平成25年6月25日東京地裁）、③定期借家の賃借人の賃料不払いにより契約解除し、契約残存期間21か月分に相当する違約金請求したが新たな賃借人を確保するための合理的期間として6か月相当分のみ認容された事例（平成19年5月29日東京地裁）、④契約残存期間10年に対し、賃借人が残存期間の一部として2年分の賃料相当分を求め認容された事例（平成21年1月30日東京地裁）、⑤中途解約の場合に敷金（約10か月分）放棄する旨の規定を有効とした事例（平成23年8月25日東京地裁）などがあり、賃貸借期間や残存期間、次の賃借人が見つかるまでの期間等を勘案しながら判断されているように思われます。定期借家制度で借りよう、特に長い期間借りようとする事業者は、万が一の中途解約の際の違約金規定についても十分検討し、貸主と交渉すべきでしょう。貸主としては、賃貸借期間が過ぎれば契約は必ず終了するし、合意すれ

ば再契約もできるという、普通借家制度にない高いメリットがあります。残存期間にこだわらず、新たなテナントを見つけるまでの空室期間等に相当する違約金といったレベルにしておけばお互い合意しやすくなりますし、このようなバリエーションを設けることは借地借家法も禁じていません。お互いが納得いく定期借家契約を締結することが紛争の防止につながり、ひいては、定期借家制度の普及につながってくるものと思われま

平成26年7月1日号

★老朽マンション対策について

東日本大震災の発生を契機に耐震改修促進法、マンション建替え円滑化法が改正されるなど、老朽マンションの対策が課題になっています。国土交通省によれば、「我が国のマンションのストック総数は約590万戸であり、そのうち旧耐震基準により建設されたものが約106万戸存在し、それらの多くは耐震性不足であると考えられるところ、マンションの建替えはこれまで183件、約14,000戸の実施にとどまっております。巨大地震発生に備えるために、耐震性不足のマンションの耐震化の促進が喫緊の課題となっている。」としています（国交省記者発表「マンションの建替えの円滑化等に関する法律の一部を改正する法律案について」（平成26年2月28日））。

過去のメルマガでご紹介したとおり、賃貸マンションについては、すでに耐震建替え等を理由とした賃貸借契約更新拒絶、明け渡し請求が増えているようであり、最近の判例を見ても、建物老朽化の程度、貸主の建替え計画の具体性、借主の継続利用の必要性等を勘案して、立退料等相応の代償措置を講じることで請求が認められたケースが増えているように思われます。一方で、分譲マンションに

ついては、それぞれの住人が所有する区分所有権の塊ですから、建替えをしようとする場合には、区分所有法に基づく集会決議がまず必要となる（5分の4以上の賛成）など、区分所有者の方々の合意形成、専門家の支援などが事業を進める上で重要な要素となります。

当機構が主宰して行っている不動産再生研究会では、これまで多くのマンション建替えを携われてきた旭化成不動産レジデンス様をお迎えして詳しくお話を聞きました。これまでのご経験によれば、住民の方々は平均して築後35年くらいで建替えの是非について検討を始め、実際のマンション解体時点の築年数は約45年くらいとのことでした。ちなみに国土交通省はマンションの大規模修繕工事の周期目安を12年とし、実施回数を重ねるにつれ改良の割合を大きくした改修工事が必要とアドバイスしています。つまり3回目の大規模修繕時に建替えを意識し始め、4回目に建て替えを実施する例が多いようです。また、東日本大震災による意識変化も認められるようであり、震災直後に相談はなかったものの、個々のマンション内で2年ほど議論した結果、今になって相談が増えてきたとのこと

です。その相談の中で気づいたこととして、マンション管理組合の理事長の中には、容積率ボーナスなどを活用すればマンション建替えは住民負担なく今とほとんど同じ面積の床を手に入れることができるの思い込みが見られることだそうです。確かに、これまで報道されてきたマンション建替え事例は、元々容積率に余裕があったり（東京建物が参画した多摩ニュータウン諏訪地区のケース）、隣接する建物と一体で建替え、総合設計制度を活用して割り増された容積率を利用できたため（野村不動産が参画した東京都港区白金台の

ケース)、追加された容積率に対応した床が新たに生み出されることで、住民が建替え後に取得する床面積を減らすことなく建替え資金を調達できた、つまり還元率が100%というものがありました。

しかし、このような環境に恵まれたマンションはそう多くありません。先の国会で改正されたマンション建替え円滑化法には、耐震性不足の認定を受けたマンションの建替えにより新たに建築されるマンションで一定の敷地面積を有し市街地環境の整備・改善に資するものについて、特定行政庁の許可により容積率制限を緩和するとの規定がありますが、仮に指定容積率が上がったとしても、日影規制や前面道路幅員等に基づく規制などがかかって指定容積率一杯を使える保証はありません。建替えに必要な準備金のプールが十分でなく、追加の容積率も期待できない場合には、住民負担ゼロの建替えは結果的に難しく、むしろ住み替え資金を確保する意味で、区分所有権と敷地持ち分を一括売却して資金化する方が現実的な場合もあるでしょう。改正マンション建替え円滑化法の目玉は、耐震性不足の認定を受けたマンションについては、区分所有者等の4/5以上の賛成でマンション及びその敷地の売却を行う旨を決議できることとする、つまり、一括売却決議制度の導入ですが、このようなケースに備えたものとも言えるでしょう。

なお、老朽マンション建替え等に関連して宅建業者の方々が注意することとしては、中古マンションの区分所有権売買を仲介する場合に、将来、建替えや大規模修繕が予定されているかどうかを管理組合に事前に確認しこれを相手方に説明しておくことが大事です。買ったとたんに管理組合から多額の修繕費の請求がなされたとして仲介業者の説明責任を追及したり、建替えがあることを知らずに中

古マンションを買ってリノベーションをした直後に建替え決議があることを知り、強硬な反対者になったケース（建替え前マンションに有する権利を、建替え後マンションの権利に変換する権利変換計画においては設備の価値はカウントされません。区分所有者間で不公平になるからです。）もあるそうです。老朽マンション対策は不動産に明るい専門家の支援が不可欠ですので、読者の皆様におかれてもできる限りのサポートをお願いします。

平成26年8月1日号

★広めたい中古住宅瑕疵担保保険

ある業者さんのブログにありましたが、最近中古物件の買取相談が急激に増えておりそのほとんどが相続による家の処分でお子さんが大勢来社されるとのことです。また、所有している住宅を売って地方でゆったり過ごすとか、ご夫婦だけでは広すぎるので便利なマンション、将来の介護などに備えてシニア向け住宅に住み替えたり、仮に売却益が出れば旅行しようかといった中古住宅の売りニーズが増えているようです。一方で、住宅の一次取得者の大半である30代の中には、広い新築住宅を取得することが経済的に厳しく、値ごろ感のある中古住宅を購入して自分の好みにリフォームして住むというスタイルが注目され始めています。

このような需給の増加だけでなく、建築費の高騰、個人間売買の場合の消費税非課税といった環境も相まって、中古住宅の成約件数が増加しているようです（平成25年の首都圏における中古マンション成約件数は3万6432件と過去最高件数を更新し（東日本不動産流通機構調べ）、大手4社の取扱件数も過去最高を記録したとのことです。）。

住宅のストックは量的に充足し、資源・エ

エネルギー問題がますます深刻になる中で、既存のストックを有効活用することは重要であり、国としても平成18年に制定された住生活基本法において、量の確保から住環境を含めた質の向上へと住宅政策を転換しました。ただ、全住宅流通量（中古流通17万戸+新築着工109万戸）に占める中古住宅の流通シェアは約14%であり、シェアは大きくなりつつあるものの、欧米諸国と比べると6分の1程度と依然として低い水準にあります。そこで、国は、住宅市場に占める中古住宅の割合を現在の約14%から、平成32年には25%に引上げる目標を掲げて流通市場の整備を進めているところです。

しかしながら、いまだ中古住宅に不安をもつ買い手は多いと考えられます。特に指摘されるのは、住宅購入後、住んでからわかる瑕疵（欠陥）です。仮に瑕疵の存在を知っても、一般的な個人間の中古住宅購入の場合、契約時の特約で売主側の瑕疵担保責任を免除しているケースが多くあります（この特約は、そもそも売主がその瑕疵の存在に気が付いていないような場合のトラブルから売主を守るものでもあります。なお、宅建業者が販売する中古住宅の場合は、瑕疵を担保する特約は期間について2年以上としなければなりません。）。当機構にも、中古住宅を買ったが、雨漏りやシロアリ発生、改築しようとしたら地中に埋設物があったなどとして売主に損害賠償請求できないかとか、仲介業者に説明義務違反を問えないかといった相談が多く寄せられています。このように、中古住宅の買い手にとっては、思わぬ瑕疵の補修にかかる費用を補てんする保険が必要です。保険が適用されれば、瑕疵補修費用等は保険金でカバーされますから、売り手側も買い手からの苦情をあまり心配せず中古住宅を売れますし、仲介業者が責任を問われる機会も減るでしょう。

住宅瑕疵担保保険については、新築住宅では、住宅の品質確保の促進等に関する法律（品確法）（平成11年）に基づいて、「構造耐力上主要な部分」と「雨水の浸入を防止する部分」に対する10年間の瑕疵担保責任を負うことが売主及び請負人に義務付けられるとともに、特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（住宅瑕疵担保履行法）（平成19年）に基づき供託もしくは保険加入が義務付けられています。中古住宅については、あくまで任意保険の位置づけとなっています。「宅建業者販売タイプ」と「個人間売買タイプ」の2種類がありますが、累計申込み件数で見ると、平成25年6月時点で「宅建業者販売タイプ」が8千件あまり、「個人間売買タイプ」が2千件弱にとどまっているようです。大半の中古住宅は売主が個人であることを考えると、「個人間売買タイプ」はほとんど活用されていない状況と言えるでしょう。大手業者の中には、既存住宅売買瑕疵保険とは別に、独自に充実した保証制度を提供するケースも出てきています。中古住宅は経年劣化が進んでいるため早く瑕疵が表面化しやすい側面があり、中古住宅における瑕疵担保保険の役割は新築住宅以上に高いと言えるのではないのでしょうか。

当機構が主宰する不動産再生委員会でご講演いただいた首都圏既存住宅流通協議会代表の西生建様によりますと、中古住宅の買い手をサポートする上でも瑕疵担保保険の付与は重要であり、この話をするとほぼ全員の買い手は保険の付保を希望されるとのことです（議事概要については準備でき次第当機構HPで公開します。http://www.retio.or.jp/research/pdf/saisei_kenkyukai_005.pdf）。ただし、保険の付保を希望する場合は、当然ながら保険法人や検査機関による売り物件の事前インスペクション（調査）が必要になる

わけですが、売主や売り仲介業者による協力が得にくい場合がある、買い仲介業者の中にも保険制度について知識が十分でない場合があるとのことです。事前インスペクションを受け入れるかどうかはあくまで売主の判断ですが、物件を他人に売ろうとする以上、自分の物件がどういう状況にあるのか、知りうる限り詳細に告知するのが基本です。事後のトラブルを避けるためにも、専門的な第三者に保険がかけられるかどうかだけでも事前審査してもらい、売り広告等において瑕疵担保保険付保可能かどうかを明示することが望まれます。売り手や買い手の中には保険制度の存在そのものを知らない方が多いと指摘され、仲介業者におかれても、建築業者など他業種と連携して、保険の付保がしやすくなるような努力が中古住宅流通活性化には不可欠と言えるでしょう。

また、新築に劣らない美観を重視する買い手や自分でリフォームするのを敬遠する買い手も多く、この場合は瑕疵担保保険があるだけでは不十分です。このような買い手のためには専門業者による買取再販事業が重要です。平成26年度から、専門業者によるリノベーション物件に対する税制優遇措置も設けられました。買取再販型のリノベーション住宅は事前に建物の検査を行うケースが多く、不具合などが改修された状態で買うことができます。また、宅建業者が売り主になるので、宅地建物取引業法の規定により2年間の瑕疵担保責任が売り主に課せられ、その間に雨漏りなどの隠れた瑕疵が見つかった場合には修繕または損害の賠償を受けられると思われま。なお、中小規模マンションやオフィスビルなどお金のかかる買取再販事業や不動産再生事業を進めるため、宅建業者が別途特別目的会社（SPC）を設立し、そのSPCが民間投資や融資を集めて中古物件を買い取り、再生

工事を行った上で売却できるような改正不動産特定共同事業法も施行されており、すでに数社が新たな許可を取得しているようです。民間の知恵と努力を結集して中古住宅流通を活性化し、冒頭にご紹介したような多くの潜在的な売り手や買い手の希望をかなえていただければと思います。

平成26年9月1日号

★高齢者向け住宅について考える

不動産の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するため、当機構では今年2月から国交省や関係団体の参加を得て不動産再生委員会を主宰しておりますが、今年7月には、現在急速に供給を伸ばしているサービス付き高齢者専用賃貸住宅（以下「サ高住」と呼びます。）について取り上げ、サ高住誕生の契機となった平成23年高齢者すまい法改正に尽力し、自らも多くのサ高住を運営されている学研ココファンHDの小早川仁社長をお迎えし、高齢者向け住宅を取りまくマーケットの変化と課題について講演いただきました。

学研と言いますと、「学習と科学」など私も子供の頃にお世話になった教育雑誌のイメージがありますが、学研ココファンは、約10年前に社長を含め3人で立ち上げた社内ベンチャーを源とし、自ら地域のケアマネジャーや民生委員等にインタビューしてマーケットリサーチを行いながら高齢者向け住宅の整備・提供を進めた結果、今では年間100人を超える採用を行うまでの上場会社になったとのことです。UR団地内に整備した大規模な高齢者向け住宅にあえて子育て支援施設などを併設するなど、これまでのビジネスとの連携にも努めた社内ベンチャーの成功事例と言えるでしょう。

お話によると、立ち上げ時の問題意識は、当時の高齢者向け住宅は入居者にとって初期費用や賃料等が高額である一方、低額で入居できる特別養護老人ホームのような施設は入居待ちが多く（今年3月の厚生労働省集計によると、特別養護老人ホームの入居待機者は全国で約52万2000人に上り、前回集計（2009年12月）の約42万1000人より10万人以上増えた、高齢化に伴い入居希望者が増えたためとみられるとのことです。）、良質な高齢者向け住宅を何とか手の届く価格帯で供給できないかということだったそうです。小早川様は、この高齢者向け住宅の供給の現状を「外車と満員電車」と形容しておられます。

確かに、新聞では毎日のように高齢者向け住宅の広告を見かけますが、一時入居金は一千万円を超え、月々の利用料も決して安くはなく、年金に不安のある自分はとても無理だなあと漠然とっていました。ちなみに、学研ココファンが運営している高齢者向け住宅の居住者平均年齢は81.8歳とのことですが、今年65歳と高齢者入りした団塊の世代が、あと10年経つと後期高齢者となり、万が一の安否確認や介護需要に備えたサ高住などの高齢者向け住宅を探し始めます。しかし、現在の入居金等のレベルでは、上場企業の部長クラスでも余裕をもって入居できない可能性が高く、10年後を見据えて、ハードは贅沢でなくてもいいから、住み慣れた地域、医療介護、経済面の安心、プライバシーなどソフトの部分を充実させた高齢者向け住宅の大量整備を行う必要があると述べられています（議事概要については準備でき次第当機構HPで公開します。http://www.retio.or.jp/research/pdf/saisei_kenkyukai_005.pdf）。

当機構に寄せられる電話相談の中にも、単身高齢者の入居をできれば断りたいという家主さん側の相談もあります。むろん相談され

ても困るわけですが（現在入居中の方におかれては家賃滞納などが無い限り借地借家法により居住の権利が守られています。）、家主さんとしては、賃借人の安否確認や隣人関係、万が一の場合の残置財産整理などの一抹の不安があることも理解できます。

このように、高齢者の住まいの確保は、決して市場任せにできず、国や自治体を挙げて取り組むべき深刻な課題と言えます。例えば、大阪府は昨年秋からサービス付き高齢者向け住宅家賃減額補助制度を設け、低所得高齢者向けのサ高住の供給促進を図るとともに、家賃の一部を事業者に補助する事業を行っています。他にも、移住・住みかえ支援機構は高齢者向け住宅への住み替えを希望されるような高齢者の方々が所有する住宅を一括借り上げする事業を行っていますし、厚生労働省も、NPO法人などが空き家を借り上げ、見守りなどの生活支援を付与した「高齢者ハウス」として低額な賃料で貸し出すモデル事業を始めています。

政府もサ高住など高齢者向け住宅の大量供給の必要性を認識しており、今後10年で60万戸の供給を目標に上げています。確かに、サ高住はスタートわずか2年で約13万戸が供給される急増ぶりですが、昔からある有料老人ホームが約32万戸、養護老人ホームは約7万戸で頭打ちであることと比べても相当高い供給目標であり、従来のような一般地主の土地有効活用型小規模集合住宅の整備では追い付かず、入居者の満足にもつながる保証もありません。昨年のメルマガでもご紹介しましたが、政府は、市場から大量に民間資金を調達して優良なシニア向け住宅などを大量に購入・長期保有するJリート（ヘルスケアリート）の創設を促しています。すでに1社が事業を開始し、今後、数社が追随する見通しです。このようなヘルスケアリートが最後の買

い手として控えれば、事業者は所有・運営する高齢者向け住宅の不動産部分をヘルスケアリートに売却、再びリースバックを受けて経営を続けながら、その売却資金で新たな施設を開発できるという好循環が生まれます。国や自治体が公費で高齢者向け住宅をどんどん作ることはできないわけですから、このような民間資金の活用は不可避と言えるでしょう。

高齢者の増加と住まいの確保は我が国だけの問題ではなく、ヘルスケアリート発祥の地である米国のみならず世界の先進国共通の課題です。例えば、ロンドンにBattersea Place

と言う65歳以上のみが買える団地があり高齢者の住み替え需要に込んでいること、このような団地開発が必要だが自治体は高齢者が急激に増えるのを恐れ65%の開発申請が却下されていること、開発者に求めるインフラ負担が重いため自治体は高齢者向け住宅開発に限りインフラ負担を免除するなどもっと応援すべきだとの記事がありました（Economist 2014年1月4日号）。我が国の高齢化進行は世界一です。2000年にスタートした介護保険制度に引き続き、高齢者の住まいについても、何とか世界のモデルとなるような取り組みが期待されるようです。

「相談事例」より

平成26年6月1日号 担当：室岡

○契約更新時の連帯保証人についての相談

Q. 賃貸借契約の更新に際し、借主から「連帯保証人が死亡した、または、生活保護を受けるようになったため、貸主から、代わりの連帯保証人を立ててくれ、立てられないのであれば、契約を更新しないと言われていた。退去しなければいけないのか」といった相談が何件ありました。

A. 連帯保証人の署名・押印がないものの、貸主・借主が署名・押印していることで、賃貸借契約が成立しているとの判例（東京地裁平成25年7月17日 事件番号平24（ワ）13406号）もあることから、代わりの連帯保証人を立てられないことが、即契約解除となり、退去しなければならないとは言えないと考えられます。

ただし、借主が貸主側に強硬に退去しないと主張すると、貸主・借主間の関係は悪化し

ますので、次のような代替案をお伝えしています。

- ・貸主側が、連帯保証人を立てることを条件とするのは、家賃滞納時等の請求先とするためとともに、借主が迷惑行為等をした場合の身元保証人の意味も大きく、契約更新時には借主属性も把握できているわけであり、身元保証人としての役割は不要と考えられることから、従前の契約で機関保証を立てていないのであれば、機関保証を立てることを、連帯保証人を立てる条件の交換条件として提案する。

- ・貸主側の懸念事項の一つには、借主の孤独死といったこともあると考えられます。連帯保証人が立てられずとも、貸主に、明確な連絡先を告知しておくことも、ひとつの交渉材料になるかもしれません。

- ・連帯保証人を立てられないことに関し、貸主が頑なで譲歩が得られない場合は、管理会社に機関保証のみで入居できる物件を探してもらいことを条件に退去する旨伝え、また、

退去費用に関し貸主側の提案を求めていく。

なお、連帯保証人が死亡した場合は、連帯保証人の義務は一身専属債務ではないので、相続人に承継されます。(民法896条)、そのため、相続人は相続放棄をしない限り、連帯保証人であった被相続人が負うべき債務を、原則、負うこととなりますので、借主はこの点も踏まえたうえで、代わりに連帯保証人を立てられるかを考える必要があります。

以上記載した内容は、これを実行すれば即解決するといったものではありませんが、貸主から委託をうけた管理会社としても、単に借主に契約解除を求めるのみでなく、上記内容等を、借主・貸主に提案していくことが、円滑な解決につながると考えます。

平成26年7月1日号

担当：金子

○媒介報酬についての相談

Q. 土地の売却について代理を依頼された業者さんから、報酬についての問合せがありました。

「代理の依頼を受けた業者は、媒介の場合の2倍の報酬を請求出来ることになっているので、例えば、代金1,000万円で契約が成立したとすれば、72万円 $((1,000万円 \times 3\% + 6万円) \times 2)$ を上限として報酬を受領できる(消費税は別途受領)ということですよ。」との確認のお問合せです。

A. 確かに、売買の代理の依頼を受けた業者は、媒介の場合の2倍、この例では、72万円を上限として報酬を受けられるのが原則ですが、もし、買主側にも媒介等の依頼を受けた業者が存在し、同社が36万円 $(1,000万円 \times 3\% + 6万円)$ を受領するとすれば、代理を

受けた業者は、72万円 $-36万円=36万円$ の限度で、売主から報酬を受け取ることができることとなります。仮に、買い側の業者が、30万円の報酬を受領する場合は、72万円 $-30万円=42万円$ を上限として報酬を受けられることとなります。

(報酬告示第3 売買又は交換の代理に関する報酬の額：抄)

宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買又は交換の代理に関して依頼者から受けることのできる報酬の額は、第2(媒介に関する報酬額)の計算方法により算出した金額の2倍以内とする。ただし、宅地建物取引業者が当該売買又は交換の相手方から報酬を受けるときにおいては、その報酬の額と代理の依頼者から受ける報酬の額の合計額が第2の計算方法により算出した金額の2倍を超えてはならない。

一つの取引に複数の業者が関与する場合、関与した業者が依頼者の一方から受領する報酬の合計は、報酬告示の上限額を超えることはできません。また、取引の当事者双方が別々の業者に代理または媒介を依頼した場合には、双方の報酬額の総計は、告示で定める額(一方から受けられる額の2倍)以内に収まっていなければならないこととなります。

(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)

2 複数の宅地建物取引業者が介在する媒介について)

(1) 複数の宅地建物取引業者が一つの宅地又は建物の売買又は交換の媒介をしたときは、その複数の宅地建物取引業者が依頼者の一方から受領する報酬額の総額が告示第2の計算方法により算出した金額

以内でなければならない。

- (2) 複数の宅地建物取引業者が一個の売買等の代理又は代理及び媒介をしたときは、その複数の宅地建物取引業者が受領する報酬額の総額が告示第2の計算方法により算出した金額の2倍以内でなければならない。

報酬告示の限度額を超える部分については、無効であるとする判例（最判昭45.2.26）があります。また、報酬額の制限（宅建業法46条2項）に違反した場合は、業務停止等行政処分の対象（65条2項2号等）であり、罰則の適用対象（82条2号）でもあるので注意が必要です。

平成26年8月1日号

担当：齊藤

○マンション管理費の滞納清算についての相談

Q. マンション管理費の滞納の精算について、最近、媒介業者より以下のような相談がありました。

先日、中古マンションの売買契約の仲介を行い、残代金授受と所有権移転登記も無事完了させた。

本件売主は所有期間中に管理費を滞納しており、契約にあたっては、残代金授受後、売主が管理会社に納付することで双方合意していたが、売買契約書へは明記していなかった。

一方、重要事項説明書内で「滞納管理費は売主が負担します」と記載しており、売主買主ともに署名捺印があった。

入居後、しばらくして買主は、管理組合から前所有者の滞納分の請求を受けた。管理組合の話によると、前所有者の滞納管理費は全く支払われていないとのこと。驚いた買主から仲介業者に連絡があり対応するよう要求が

あった。

仲介業者が売主に確認したところ、売主からは「受領した売買代金を全て金融機関の返済にあててしまい、管理組合に対しては全く返済してない、お金がないので払えない」との回答であった。買主は、仲介業者に対しても責任追及する姿勢を見せ始めている。

A. 当事例の問題点

- ① 売主と買主の合意事項である滞納管理費の精算に関する規定が、売買契約書に記載されていないこと。

売買契約書を作る際、媒介業者は滞納管理費に関して、「本来、その支払いは売主の管理会社に対する債務であり、売主が負担すべき金銭なのだから売主から支払うのが当然。売買契約書に記載するまでもない」と考えたのかもしれませんが、後に記載の通り清算の方法が複数通りあることを考えると、売主が滞納管理費を支払うことで合意されていたのであれば、売買契約書上にその旨記載すべきであったと思います。本件が裁判になった場合、売主が、「そのような約束はなかった。売買契約書にも書いてない」と主張するかもしれません。その場合、合意があったことの証明に余分な労力を要することとなります。売買契約書に記載があれば、一応合意があったものと推察されますのでこのような主張は難しくなると思います。

この点「重要事項証明書に記載があるじゃないか」との意見があるかもしれません。確かに重要事項説明書に記載があり、双方押印している点では、合意があったことを推察させる強い証拠になるかも知れません。ただ、重要事項説明書はあくまでも、不動産業者が当事者に対し説明する書類に過ぎず、ここに記載があるからといって、当然に当事者間で合意がなされているとまではいえないので

す。

また、売買契約書に記載のない事項を、重要事項説明書に記載している点についても、疑問を感じます。実際に合意した事項を記載したのだから仕方ないのかもしれませんが、後日、そのような合意はなかったと判断された場合、結果として重要事項説明書に間違っただけであることを記載したといわれかねません。

② 管理会社への返済を売主に任せ、その場で完結させなかったこと

滞納管理費のある物件の所有権が、売買により新しい所有者に移った場合、管理組合は旧所有者に対して滞納管理費の支払いを請求することができるのはもちろん、新所有者に対しても、その支払いを請求することができます（区分所有法第8条 特定承継人の義務）。従って、滞納管理費の支払いがされない以上、売主、買主ともに請求を受ける危険があるわけです。では、売主、買主、どちらが迷惑を被るのでしょうか？

一概には言えないかもしれませんが、すでに退去した売主と、所有者となり今後そこで生活する買主では、おそらく買主の方が滞納管理費の問題を深刻に感じるのではないかと思います。また、管理組合としても近くにいる買主に請求する方が楽だと考えるかもしれません。

加えて、売主は管理費を滞納しています。経済的に困窮しているか、何らかの理由で管理費の支払いに納得していないことが容易に推測されます。個人的な意見ですが、このような状況下の売主に滞納管理費の支払いを任せてしまうことには、大きなリスクがあるのではないかと思います。

売買契約書上の義務の履行に関しては、一義的には売主と買主の間で解決すべき問題ですが、実務上ではそれで済ませられるはずも

なく、仲介者が巻き込まれるのは必至ではないでしょうか？

今回のような場合、残代金決済時にその場で売主から管理組合の指定する口座に送金させるか、契約書上に買主が支払う為、残代金支払い時に滞納管理費相当額を差引くとの規定を契約書に置いたうえで、残代金決済完了後速やかに買主から管理組合の指定する口座に送金してしまえば、何ら問題は発生しなかったものと考えます。

本件が裁判となった場合、最終的に仲介業者に損害賠償義務が認められるかどうかは判断できませんが、少なくとも当該仲介業者はこの対応に追われることとなります。ほんの少し、気を付けることで、無用なトラブルの発生を防止でき、両当事者に満足してもらえ、仲介ができるうえ、トラブル対応に余分な時間や費用を使うことを回避することができます。

平成26年9月1日号 担当：畑山

《任意後見制度についての相談》

Q. 仲介業者からの相談で、売買契約の打合せに際し、所有者の長男が「自分は父と任意後見契約を締結しており、父に代理して契約手続きを行います」との申し出がありました。この制度の内容と注意点等について質問がありました。

A. 任意後見制度とは、自らの判断能力が十分にあるうちに、判断能力が不十分になったときに備えて、信頼できる人（任意後見人）との間で財産管理等についてあらかじめ委任契約を締結しておくという制度です。（任意後見契約に関する法律第2条）

仲介業者としては、所有者の長男が代理権

を有しているか確認する必要がありますが、所有者とその長男の間で任意後見契約を締結しているだけでは、代理権の効力は発生しません。本人の判断能力が低下した時点で、本人、配偶者、親族等の申立てにより家庭裁判所が任意後見監督人を選任したときに任意後見契約は効力を生じ、代理権の効力が発生することになります。

したがって、長男から任意後見契約の内容等が記載されている登記事項証明書の提出を受け、契約書が公正証書で作成されているか、長男が任意後見人になっているか、当該行為が代理権の範囲内の行為であるか等を確認することが必要です（任意後見契約に関する法律第2条、3条）。

売買契約時には売主は認知症により意思能力がないとのことで不動産売買契約が無効となった過去の事例（平成21年10月29日東京地裁、平成20年12月24日東京地裁）もあり、仲介業者としても高齢者との取引については慎重な対応が求められるなか、特に意思能力については表面上では判断できない場合も考えられます。

また、高齢者（消費者）からの相談でも、「自分が元気なうちはいいが、将来、認知症等により意思能力が低下したときのことが心配だ」という声がよく聞かれ、任意後見制度の説明をすると当該制度の必要性に納得しているケースがありました。

今後、高齢化が進んでいく中、今回のようなケースが増加していくものと予想されます。仲介業者が、成年後見制度（法定後見制度・任意後見制度）を理解しておき、必要に応じて当該制度の利用を勧めることは将来のトラブル防止につながるものと思われます。

