

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

—平成27年1月1日号～平成27年3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27年1月1日号

宅地建物取引士に期待する

あけましておめでとうございます。読者の方々はすでにご案内のことと思いますが、昨年6月18日に議員立法により宅地建物取引業法が改正され、「宅地建物取引主任者」の名称が「宅地建物取引士」に変更され、「宅地又は建物の取引の専門家として、購入者等の利益の保護及び宅地又は建物の流通に資するよう、公正かつ誠実にこの法律に定める事務を行うとともに、宅地建物取引業に関連する業務に従事する者との連携に努めなければならない（業務処理の原則）」、「宅地建物取引士の信用又は品位を害するような行為をしてはならない（信用失墜行為の禁止）」、「宅地又は建物の取引に係る事務に必要な知識及び能力の向上に努めなければならない。」といった規定が新設されました。施行は今年4月1日となっています。

宅地建物取引主任者の名称変更は業界関係者の長年の要望事項であったと聞いており、当機構としても喜ばしく思うとともに、購入

者等の利益を守る宅地建物取引の専門家としての一層の自覚と責任をもって更なる研さんを積み、国民の不動産業への信頼向上、流通円滑化などに貢献していただくことを期待しています。

昨年、当機構が主催する不動産再生研究会で、三井不動産リアルティ様から米国における不動産流通実態調査報告をいただきましたが（<http://www.retio.or.jp/research/research01.html>）、米国においては、我が国の宅建業者に対応するものがブローカー、取引主任者に対応するものがエージェントと呼ばれ、不動産流通の現場において、情報収集や売却依頼を受け、物件調査、近隣取引事例などからみた売却価格アドバイス等を行うのはエージェントであること、日本の取引主任者が原則会社員であるのに対しエージェントは個人事業主の立場をとることが多く、エージェントは自分で稼いだ手数料のうち50～80%をコミッションとして受け取る仕組みがあること、米国にはMLSと呼ばれる不動産情報の共有システムがあるが、エージェントは自身の実績をアピールする目的で成約実績を

きちんと登録しているといった興味深い報告が行われました。

確かに「宅地建物取引主任者」という名称は従業員というイメージがありますが、「宅地建物取引士」という名称は、その他の士業と同じように、高い専門性を持ち、より独立性が高いイメージを抱かせます。「宅地建物取引士」の社会的認知が進めば、いわゆる「不動産取引の先生」に当たるわけですから、依頼者によってはどの宅建業者に取引媒介を依頼するかだけでなく、どの取引士に担当してもらうかを重視される方々も出てくるでしょう。優秀と言われる取引主任者は以前仲介した依頼者からの紹介率が高いとも聞きます。また、昨年開業したある不動産仲介業者は、担当する取引主任者が特に優秀なエージェントか一般のエージェントかなどに応じて媒介手数料に差をつけるなど取引主任者の能力をアピールしようとする姿勢を打ち出しています。

日米ともども売り物件のほとんどはインターネット上にリストアップされ、購入希望者はこれを参考に事前に物件を決定し、むしろ当該物件の詳細内容、契約内容等について具体的なアドバイスを求める傾向が出てきています（宅建業者のエージェント化と形容される方もいます。）。これからの宅建業者の強みは、豊富な売り物件情報を多く抱えていることよりも、優秀な宅地建物取引士を多く確保しているかどうかにかかっているかもしれません。経験を積んだ宅地建物取引士が他の取引士と組んで起業し、例えば中古住宅等の買い手のために詳細な情報を収集する、売り手と交渉するといった事業に特化するケースも出てくるでしょう。その際、「宅地建物取引士」という資格は依頼者に対する高い訴求力を持つと思われます。

一方、イメージアップや社会的期待の高まりの表裏とも言えますが、仮にトラブルが生

じた場合、依頼者によっては、依頼先の宅建業者のみならず、担当した宅地建物取引士本人の責任を問うケースも想定しなければならいでしょう。不動産取引に関連する他の士業においては、例えば、弁護士では2013年に各弁護士会が98件の懲戒処分を行いましたし、司法書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士についても少なからず行政処分が行われているようです。

現在の取引主任者については宅建業法に基づく行政処分として登録消除（第68条の2）事務禁止・指示（第68条）が規定されています。いずれも処分権者は都道府県知事で、毎年若干数の処分事例があるようですが（例えば宅建業者に対する取引主任者の名義貸し、取引主任者としての記名押印漏れなど）、実際の行政庁への苦情申し立てや裁判事例などを見ると、その苦情の相手は主に宅建業者であり、企業の従業員に過ぎないというイメージがあるのか取引主任者本人への処分や損害賠償を求める例は少ないようです。しかし、今後、「宅地建物取引士」が広く社会に認知されるようになると、依頼者からの期待度アップの表裏として、「あなたは専門家ではないか。」とか「会社と私のどちらを見ているんだ。」といった苦情も出てくるかもしれません。新たに取引士という資格を明示して業務を行われる方々においては、取引士に対する社会の期待とその責任の自覚、守るべき倫理や専門知識の向上がこれまで以上に必要になるでしょう。

政府においては、今回の宅建業法改正に合わせて、5年ごとに義務付けられた法定講習について内容の充実を図ることとしております。当機構においても、宅地建物取引士に対する期待や責任が一層大きく重くなることに対応して、改正宅建業法施行前の今年3月を目途に、重要事項説明に係る法令上の制限の

調査内容等についてわかりやすくとりまとめた「トラブルを未然に防止するために実務において注意したい法令上の制限と調査のポイント（仮題）」及び当機構に実際に寄せられた相談事例を元に事例の内容、事例の考え方、該当法令、参考判例をコンパクトに取りまとめた「不動産売買トラブル防止の手引き（苦情・紛争相談と業者責任の考え方）（仮題）」の二冊を主に宅地建物取引士向けに作成し、その業務の参考に供したいと考えております。ご期待ください。

平成27年2月1日号

インターネットによる重要事項説明について

政府のIT戦略本部（本部長安倍首相）は2013年末国土交通省に対して不動産取引時の重要事項説明や契約書面の電子化を検討するように求めました。インターネットをはじめとした情報通信技術は広く国民に浸透し、電子商取引の増加などを踏まえれば、不動産取引でも情報通信技術を一層活用すべきという指摘は理解できます。他業界を見ても、2001年に金融商品の契約書面が電子化、昨年は一般用医薬品全てのネット販売が可能になりました。

重要事項説明等の電子化については、主にIT関連企業約700社で作る新経済連盟などIT業界に待望論がある一方、不動産業界や消費者サイドからは、重要事項の理解不足などによりトラブルが増えるのではないかと導入に慎重な声が多いようです。このため、国交省において2014年4月に「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」が開催され（当機構も委員として参加。）喧々諤々の議論を経て、近く報告書が公表されるようです。前回の検討会の取りまとめ案や各種報道

によると、まずは賃貸借契約、法人間取引に限り、事前登録を受けた宅建業者がテレビ電話を使って希望する依頼者との間で社会実験として試行してみてもどうかという内容です。2年程度の実験の結果検証を経て、必要な対応策をとるなどして問題ないと判断される場合は、賃貸借契約及び法人間取引に限り本格運用に移行するとされ、概ね妥当な結論であると考えられます。

言うまでもありませんが、住宅などの不動産は高額かつ生活や仕事の基盤となるものであり、これから不動産を買おう、借りようとする方々にとって、その不動産がどのようなものであるのか、契約はどうなるのかを十分理解して判断する必要があります。そしてその内容は、売買で言えば、都市計画や建築基準上どのような建築制限や用途制限があるのか、接道は公道なのか私道なのか、どのような場合に契約の白紙解除ができるのか、どの程度の瑕疵があるのか。賃貸借で言えば、ライフラインや台所などの設備はどうなっているか、抵当権などが設定されていないかなど、一般の消費者には容易にわからない事項にあふれています。そこで、宅建業法は、売買や賃貸借の仲介等を業として行う業者を免許制とし、買主や借主向けの重要事項説明書を作らせ、取引主任者と呼ばれる資格者に説明させることで、一般の消費者などにしっかりした判断をしていただこうとしているわけです。それでも、実際の入居後、自分の想像していたものと異なっている、それなら契約しなかった、説明されていないなどとして宅建業者や行政庁に苦情を申し立てる例は後を絶たず（2013年度国交省調査「宅地建物取引における主な苦情・紛争相談の件数」で重要事項説明等についての苦情が売買、売上の媒介、賃貸借の媒介いずれもトップを占めています。）宅建業者としても依頼者と対面して説

明することで、本当に理解しているか確認しておきたいわけです。メールや郵送で送ってハンコが押されて返ってきても、本当に相手を読んで理解しているかわかりません。対面による説明は時代遅れと言われるかもしれませんが、「あえてアナログな方法を選んでいる。」ということもできるでしょう。

アマゾンや楽天などが行う一般の電子商取引の場合は、商品をネット上で確認し、手元に届いて初めて現物を見るわけですが、これを簡単に不動産売買や賃貸借にあてはめてよいのでしょうか。おそらく消費者にとっては、契約をして鍵をもらうまでは楽でしょう。しかし、実際に現物を見たら考えていたものと異なるというケースは容易に想像できます。また、不動産の場合、金額が大きいだけでなく、一度契約してしまうと簡単に契約解除できません。無理に契約解除すれば売主から例えば代金の2割程度の違約金を求められますし、賃貸借の場合は借主からの解約申し入れの日から例えば30日分の賃料支払いが求められるでしょう（仲介手数料も返りません）。その時になって、ネットだけでなく自分の目で見ておけばよかった、重要事項説明書や契約書をきちっと読んで業者さんにもっと質問しておけばよかったと後悔することになるでしょう。不動産に限ったことではないでしょうが、安易に契約して「失敗した」では済まされないのです。当機構も、消費者に対して重要事項説明をよく聞いて何でも質問すること、必ず内覧をすることなどをアドバイスしています。

問題の本質は、宅建業法35条が義務付ける本番の重要事項説明をネットでできるかどうかということよりも、重要事項説明書を早めに交付するなどして相手方にじっくりと検討する機会を与えているかどうかということではないのでしょうか。古くて恐縮ですが2006年

に発表された「不動産取引における消費者への情報提供のあり方に関する調査検討委員会報告書」によると、回答した宅建業者の56.4%が重要事項説明を行う日以前に重要事項説明書（その「案」を含む。）を交付しているとし、そのうちの7割以上が3日以上前に交付しているとのことです。この場合、相手方はその重要事項説明書をじっくりと読んで質問する機会が増え、本番の重要事項説明もスムーズに行われ、その後のトラブル防止につながる可能性が高まるでしょう。このような事前交付においてITを積極活用することはむしろ必要と言えますし、この部分については何ら宅建業法の規制はありません。現に、相手方の要望に応じて重要事項説明書案文等をメールなどで事前交付している業者さんも珍しくないと聞きます。ネットの活用によって忙しい消費者も気軽に問い合わせができる、契約日当日の重要事項説明を長々聞くより理解度は深まるはずだというIT賛成派の主張はこういうところにこそあてはまると思います。

重要事項説明の事項、特に登記の内容などは最新のものが必要ですし（急に抵当権等が設定されたなど）、相手方の要望で追加調査を行って重説備考欄に書き込むこともあることなどを考えれば、完全な重要事項説明書を事前交付するのが困難な場合もありますが、都市計画、建築基準関連など広告時点ですでに出来上がっている部分などについては事前にメールなどで相手方に送付し、問い合わせも自社サイトの画面操作で受け付けるといった工夫をしていけば、相手方の理解も深まりますし、本番の重要事項説明もスムーズに行われると考えます。

不動産取引とITについては決して水と油ではなく、相手の理解を高めるためにITをいかに活用するかという観点が重要で、本番

の重要事項説明をITで行えるようにするか、法改正をするかという議論の前に、ITを利用してできることはたくさんあると感じます。今後の社会実験などを通じて、消費者の利益を損なうことなく不動産取引が活発になるような方向性が示されることを期待しています。

(注) ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会最終とりまとめは平成27年1月30日に公表されました。

平成27年3月1日号

我が国初のヘルスケアリート誕生

昨年11月5日に我が国初のヘルスケアリートである日本ヘルスケア投資法人が東京証券取引所に上場しました。Jリート(REIT)とは、投信法という法律に基づいて設立された特別の法人(不動産投資法人: Real Estate Investment Trust)で現在49法人が上場しています。上場資格を活かして株式を広く機動的に発行し、社債発行や銀行借入を組み合わせ大量の民間資金を集め、優良な賃貸不動産を購入・長期保有し賃貸利益を投資家に広く分配します。政府の監督と税の優遇措置のある大手不動産賃貸業者というイメージがぴったりくるでしょう。

我が国の投資法人の投資対象、つまり取得する賃貸不動産のジャンルは、長らくオフィス、賃貸マンション、商業施設、物流施設などに限られてきましたが、今回のヘルスケアリートは、有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅、病院などのいわゆるヘルスケア施設を専門に保有しようとするものです。ただし、保有するのは不動産部分だけであり、これを事業者(施設のオペレータや医療法人)に一括賃貸します。

日本ヘルスケア投資法人が投資家向けに作

成した目論見書によれば、株式発行等によって調達した資金で取得を予定する施設は14の有料老人ホーム。新たに大家となる同投資法人から施設をマスターリースし、入居者に居住やサービスを提供する事業者(オペレータ)は全て上場企業。公募価格(投資法人株一株当たりの売価)は15万円でしたが、初値は22万円、現在も26万円程度で安定的に推移しているようです。Jリート市場全体の上げ基調も手伝っていると思いますが、まずは高い評価を受けたといっていいいでしょう。

当機構でも今年1月に開催した不動産再生研究会で同法人からお話を伺いましたが(近く当機構HPにて公開予定。)、このように投資家から評価された理由として、投資法人の運用会社が介護報酬の仕組みや賃借人であるオペレータの評価等に精通していること、

万が一あるオペレータが事業継続困難になった場合に他のオペレータがバックアップする仕組みがあること、平均築年数が6.5年と新しいこと、介護報酬全額に占める賃借料の割合が平均50.6%(仮に介護報酬基準引き下げがあっても賃料不払いにはつながりにくい。)、株主に対して各オペレータから居室料割引、入居一時金割引などの優待制度があることなどです。入居者からの評価はこれからでしょうが、大家である投資法人は国の監督に服する上場企業であり信用力が高いこと、投資法人がオペレータから受け取る賃料は20年固定賃料となっていること、投資法人が施設改修工事などを行うこと、投資法人がオペレータの経営状況を第三者的にモニタリングすることなど、入居者にとっても安心感は高いと思われます。

また、このヘルスケアリートの上場は、通常の会社上場と異なり、我が国社会経済にとっても大きな意義を有していると思われます。ヘルスケアリートが民間資金を集めて取

得しようとする高齢者向け住宅等のシニア向け施設は、高齢化が急速に進む我が国でその圧倒的な不足が指摘されている分野です。例えば昨年3月の厚生労働省の集計では、高齢化に伴い入居希望者が増えたこともあり、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、5年前の集計から10万人以上も増えたとのこと。

特養ホームは公共団体や社会福祉法人等が経営する低額かつ介護サービスの充実した施設ですが定員はなかなか増えず（無理に増やそうとすれば財政を圧迫してしまいます。）また介護の必要がない又は介護度の低い高齢者にとっては逆に不自由を感じる部分も指摘されています。その他の高齢者向けの住まいとしては、有料老人ホーム（約36万室）サービス付き高齢者向け住宅（約17万室）などがありますが、地域によっては入居一時金や家賃が高く手が出ないものが多いといった指摘もあります。一般に75歳ごろから介護サービスの提供を受けられる施設を探し始めると言われますが、現在団塊の世代の方々もあと10年経てみたら近くに安心かつ手の届く価格帯の施設が極めて少ないという事態も想定されます。今のうちに手の届く価格で入居できるような良質な施設の大量供給を進める必要性は高く、政府においても、例えばサービス付き高齢者向け住宅について今後10年で60万戸供給する目標を掲げているところです。

そこで、デベロッパーや建設業者、介護事業者などの努力で、新規開発や既存物件の転用などを通じて高齢者向け住宅を積極的に供給していただく必要があるわけですが、それなりの先行資金調達が必要となります。特に、これからの入居者はそれまで住んでいた自宅と同じ生活圏で住み替えたいというニーズが高いとされ、土地などの確保も簡単ではありませんし、手の届く価格帯で多くの住居を提

供するためには規模のメリットを追求する必要もあるでしょう（その意味でもURや都道府県公社が所有する団地は注目されます。）

これらの高齢者向け住宅建設には各種補助制度などがあり、金融緩和で融資も受けやすい環境にあります。また、有利子負債の増加を懸念する事業者にとっては、他の投資家と組んで資金を調達する、いわゆる不動産証券化の手法も充実してきています。ただ、気をつけなければならないのは、自分たちで建設した高齢者向け住宅をいつまで保有し続けるのかということです。借入れを起こしてどんどん施設を作っていけば企業のバランスシート上の有利子負債が膨張し経営的にはリスクになります。不動産証券化手法を利用した場合でも、自らの持ち出しやリスクは限定できますが、他の投資家は5年くらいで投資の精算を求めるのが通常です。このため、施設を建設し入居者を集め、ある程度軌道に乗った段階でこれを売却する、いわゆる「出口」戦略が重要になります。売却代金はその時の経済状況に左右されますから、できるだけ安定した買い手が多く存在する必要があります（例えば、都心の某高層ビルはリーマンショック前に1400億円であるファンドが購入しましたが、リーマンショック後500億円程度で売却されました。今ならもっと高く売却できたでしょう。）

今回のヘルスケアリートの登場は、これから施設を建設しようとする、あるいはすでに保有している事業者にとって、物件の安定的な「出口」を提供する役割もあると思われます。そもそもヘルスケアリートは、オフィスリート、賃貸住宅リートなど異なり、入居者の異動が少ないため賃料を上げにくいなどその内部成長には限界があります。このため、成長の源泉は外部成長、つまりより多くの施設を適正な価格で買い取ることで規模を大き

くしていくことが基本となります。これは、施設を建設しようとする事業者からみれば、質が良く稼働率の高い施設を作れば最後はヘルスケアリートが適正価格で買ってくれる安心感につながります。その売却代金を新たな施設建設に振り向けることも十分可能になるでしょう。このように入居者の満足にも配慮しつつ、マーケットメカニズムの活用を通じて民間資金を大量に投入しなければ、10年間

で60万戸といった目標、「外車と満員電車（すごく高いか入居待ち）」と形容されるような現在の高齢者向け住宅不足の解消には応えられないと考えられます。3月中に第二号のヘルスケアリートが上場し、その後も続く予想されています。このイベントを契機として、質が高くアフォードブルな高齢者向け住宅が増えていくことに期待したいですね。

「相談事例」より

平成27年1月1日号

担当：村川

○「購入申込み」のキャンセルについての相談

Q. 建売住宅の「購入申込み」のキャンセルをした消費者からの相談です。

チラシ広告を見て建売住宅を見学した相談者は、立地条件、間取り等が希望条件に近いことから気に入り購入を検討することにしました。媒介業者の営業担当者が「人気物件なので気に入ったのであれば押さえておきます」と「購入申込書」の提出をすすめる（申込金は不要）ので、物件名、売買代金、手付金の額等が記載された「購入申込書」に署名・捺印しました。その際、重要事項説明も受けました。翌日、他に良い物件が見つかったので、申込みのキャンセルを連絡をしたところ、申込書に書いてあるとして、仲介手数料の半金50万円の請求を受けました。申込書をよく見ると「申込者は、一方的都合により申込をキャンセルした場合、契約の準備行為に要した費用として所定の手数料の半金を支払うものとします」との記載があります。

申込書を読まずに署名したことは反省していますが、支払う必要があるのでしょうか。

A. 支払う必要はありません。媒介業者の不当請求といえます。

「購入申込書」は、相談者が購入の検討する一定期間、物件を押さえておくために提出したものであり、契約の約束をしたわけではありません。申込者は申込書に拘束されることがなく自由に申込を撤回（キャンセル）することができます。申込書とともに申込金を支払うことも多くありますが、申込みの撤回があった場合、申込金等の支払を受けた宅建業者は、当該申込金等（「預り金」）の返還を拒むことを禁止されています（宅建業法47条の2、宅建業法施行規則16条の12第二号）。事例では申込金の支払はありませんが、契約準備行為経費の請求を受けています。申込書に記載された支払約定に効力は認められません（消費者契約法上も無効といえます）ので、このような記載があったとしても申込者に支払義務はありません。

購入申込書に契約準備行為の経費を支払う旨の記載をして手数料の半金を請求する行為は、宅建業者として著しく不当なものであり、宅建業法65条2項第五号に該当する行為と思われる。

平成27年2月1日号 担当：室岡

○賃貸住宅を借りる際の保険の加入について

賃貸借契約に際し、借家人賠償責任保険に加入はしないといけないのかといった相談や、もらい火をして被害を受けた方から被害に対する請求についての相談がありますので、もし賃貸物件で賃借人の部屋から火事が発生し、消火のための放水により、他の賃借人の部屋に被害が及んだケースを例にとり、原則的な内容を確認すると、次のようになります。

日本は木造家屋が多く、火事となった場合被害が甚大となる可能性があり、それに伴う損害賠償を失火者に負わせるのは過酷であることを考慮して、一般不法行為の特則としてできた特別法が失火責任法です。

民法第709条（不法行為による損害賠償）では、故意又は過失によって他人の権利や法律上保護される利益を侵害した場合、損害賠償責任を負うことが規定されていますが、失火責任法では、失火者に重大な過失がない場合は民法第709条を適用しない、つまり、損害賠償責任が免責されることとなりますので、法律上、失火元の賃借人は、重過失がない場合に限りませんが、他の賃借人に対し損害賠償をする義務を負いません。

一方、賃貸人も失火元の賃借人に損害賠償を請求してくると思いますが、失火責任法は債務不履行責任には適用されないという最高裁判例があり、賃借人には、賃貸借契約に基づく民法400条（特定物の引渡しの場合の注意義務）が適用されるため、失火元の賃借人は賃貸人に対し損害賠償責任を負うこととなります。もし借家人賠償責任保険に加入していない場合、賃貸人からの請求に自費で対応

せざるを得なくなり、高額な負担を強いられることとなりますので、同保険に加入しておくことが賢明と思われます。

なお、失火元の賃借人の責任範囲については、賃借部分と不可分一体の部分に生じた損害についても賠償責任を負うとする判例もあり、弁護士等相談しながらの対応が必要でしょう。

（不法行為による損害賠償）

第709条 故意又は過失によって他人の権利又は法律上保護される利益を侵害した者は、これによって生じた損害を賠償する責任を負う。

（失火の責任に関する法律）

民法第709条の規定は失火の場合には之を適用せず但し失火者に重大なる過失ありたるときは此の限に在らず

（特定物の引渡しの場合の注意義務）

第400条 債権の目的が特定物の引渡しであるときは、債務者は、その引渡しをするまで、善良な管理者の注意をもって、その物を保存しなければならない。

平成27年3月1日号 担当：金子

○家賃の日割計算方法について

アパートの管理をしている会社から、借主からの中途解約の申し入れがあった際の賃料の精算について問合せがありました。

契約書には、「解約予告」として、「乙（借主）が本契約を解約する場合は、甲（貸主）に対しその1か月前までに申し入れをしなければならない。ただし、解約申し入れの日から1か月分相当の金員の支払いをもって即日解約することができる。1か月に満たない期間の

賃料は、1 か月を30日として日割計算とした額とする。」などとする約定があり、借主は直ちに退去するようですが、この場合の日割り賃料の額について確認したいということでした。

お問合せのケースでは、借主は、解約の申入れを行った日の翌日から起算して（初日不参入：民法140条）1 か月分に相当する賃料を支払って解約することになります。

例えば、2月10日に解約の申入れをした場合は、契約上、2月11日から起算して翌月の応当日（3月11日）の前日である3月10日に解約の期間が満了することになります（民法143条）。

（期間の起算）

第140条 日、週、月又は年によって期間を定めたときは、期間の初日は、算入しない。ただし、その期間が午前零時から始まるときは、この限りではない。

（暦による期間の計算）

第143条 日、週、月又は年によって期間を定めたときは、その期間は、暦によって計算する。

2 週、月又は年によって期間を定めたときは、その期間は、最後の週、月又は年においてその起算日に応答する日の前日に満了する。ただし、月又は年によって期間を定めた場合において、最後の月に応答する日がないときは、その月の末日に満了する。

したがって、借主は、2月分の賃料のほかに、3月10日までの賃料（1 か月分の賃料÷ 30×10 ）を支払って退去することになります（仮に、契約上「1 か月を30日として」とす

る旨の約定がない場合には、3月は31日あるので、日割りの賃料は、「1 か月分賃料÷ 31×10 」となります。

賃料の日割計算は、細かくて分かりにくい点も多いのですが、額の多寡にかかわらずトラブルになってしまうこともあるので、特約内容等を十分に確認して対応することが必要です。

