

にこにこ新聞

11月号

VOL. 119

発行 よねもと不動産

編集 米本 博

印刷 米本 文子



国土交通省が公表する「我が家の宅地安全マニュアル」によると、「不同沈下」とは、おもに宅地の地盤が軟弱なことで地盤が局部的に沈んで建物が傾くことをいうと定義しています。

- ①住宅の外壁や基礎などにひび割れが生じている。
- ②擁壁やブロック塀にひび割れや、目地に前後上下のずれが生じている。
- ③道路や側溝などに沈下やずれが生じている。
- ④擁壁にふくらみが生じている。
- ⑤擁壁の排水溝が詰まっている

このような事象を現地で確認できる場合は「不同沈下」を疑う必要があります。なお、不同沈下が生じやすい要因として

- ①盛土が十分に締まっていない、元々の地盤が軟弱である。
- ②建物が盛土と切土にまたがっている。
- ③杭が良好な地盤に届いていない・・・などが挙げられます。



知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

No.49 隣地の木の枝が、年々、私の土地へ伸びてきて私の家の屋根にかかるほどになったので、先日、こちらで切り取りました。すると「大事に育てた木なのに、どうしてくれる」と隣人が文句を言ってきました。私としては、越境している枝を切っただけで文句を言われる筋合いはないと思いますが、いかがでしょうか？

あなたの気持ちはよくわかりますが、残念ながらトラブルに対する心遣いが欠けていたようです。

まず、法的な定めからいいますと、木の枝が越境しているからといって勝手に切ることはできません。

勝手に越境してきたのだから、切ってもかまわないと思いがちですが、たとえば、家に侵入してきた泥棒を勝手にぶん殴ったりして良いのでしょうか。そうではありませんよね。木も勝手に切るわけにはいかないのです。

では、どうすれば良いのでしょうか？
民法では、木の所有者に切らせることができると定めています。つまり、自分では勝手に切ることはできないが切ってくれと請求はできるのです。

ただし、木の所有者に対してですから、隣地の借地人が木を植えているような場合は、その借地人に請求するのであって隣地の地主ではありません。

あなたが勝手に枝を切ってしまったのは、残念ながら違法です。責任を追及されてもやむを得ないでしょう。

ところで、あなたは法を知っていれば、まず相手に枝

を切るように求めたと思いますが、知らないがために今回のようなことになったのは致し方のないことかもしれません。

とはいえ、法を知っている知らないとは別に、あなたには「紛争を起ささないように」という配慮が欠けていたのではないのでしょうか。

相談もなしに、いきなり枝を切られれば誰だって良い気持ちはしません。まずはやんわりと申し入れてみるべきでした。

この意味でいえば、仮に切っても良いとされている根も同じです。

いちおう切るように申し入れ、切るのが手間であるなら自分の方で切っても良い旨、申し添えるくらいの配慮があってもいいでしょう。

なお、木や枝が越境していなくても、落葉で雨樋が詰まってしまうなどの被害が発生する場合は、木枝の切除を含めた適切な管理を、隣家に対して求めることができます。



どの業界においても同業他社は基本的にライバルですが、不動産業界では、ライバルでもあり大切な仲間でもあります。

「米本。きょうはまともな物件集めてこいよ！」
朝礼が終わり、その日に訪問する不動産会社のリストを整理していると、背中越しに上司から声を掛けられました。

会社によって考え方の違いはありますが、不動産業界において情報の収集はなりよりも大切な作業です。

大手の不動産会社は知名度が高く、一般顧客からの売却依頼が望めますから、業者回りをして物件を集めるといったことなどあまりませんが、中小ともなるとそうはいきません。

自社で預かる売り物件が圧倒的に少ないため、それだけで数字を上げるには無理があります。そこで、頼りになる、というか頼らなければならぬのが同業他社が持つ物件情報。

昭和63年、買えば必ず値上がりするという不動産神話を誰もが信じた時代。むずかしい説明も説得もなにも必要ありません。情報収集力こそ営業マンの力でした。

不動産会社に入社して三ヶ月。これまで営業一筋で生きてきた私ですが、異業種からの転職ということもあり、ここまで思うような成績を挙げられず、少々焦り気味でした。

その日、訪問するリストを整理していると背中越しに上司から声を掛けられました。

「業者訪問は行けば良いものじゃない。友達の関係にならなきゃダメなんだよ。だいたい、おまえは真面目すぎるから・・・たまには一緒に飲みに行ってくいよ。もちろん、おまえが奢るんだぞ。そうすれば、そのうちに良い物件を回してくれるよ。これも不動産屋として立派な仕事さ」

たしかに、同期の同僚は頻繁に同業者と飲みに行っていました。それが功を奏しているのかはわかりませんが、しっかりと成績を上げています。

とはいえ、彼を見習う気持ちは全くありませんでした。なぜなら、彼の営業は同業者と交友関係を築くこと、それがすべてで、一般のお客様に対する接客態度は、ひどいものでした。

「一般の客なんてどうせ一回ぼっさり。不動産業者とは、これから長く付き合うわけだから、どっちが大切か、言わなくてもわかるだろ」と彼は嘯きます。

ある日、彼の仲介で中古住宅を購入したお客様から苦情の電話が入りました。

水漏れが起きたので、なんとかしてほしい、といのこと。「お客さん。うちは水道屋ではありません。不動産屋ですよ」平然とそう言ってのける彼は、バブル景気が弾けるまでは、成績優秀者でした。

編集後記

美味しいものでお腹も心も幸せ



世話になった友人に、なにか気の利いた物を・・・と考えていた矢先、「今年は八月に入り気温が低かったのが幸いして、松茸が例年よりも豊作」というニュースが飛び込んできました。

秋は食べ物がおいしい季節。この時期、我が家ではサンマや里芋はよく食卓に上りますが、松茸となると、せいぜい外国産の物が炊き込みご飯として登場するのが関の山。

せめて一度くらいは国産松茸をたらふく食べたいと、常々思っていましたので、友人用と併せて買いに行くことにしました。

長野県まで足を延ばせば、良い松茸があるようですが、岐阜県の八百津でも国産松茸を売っているお店を見つけました。

八百津といえば、栗も有名で栗きんとんはこの地が発祥だそうです。

「松茸でも買いにいこうか」
「そんなお金ないわよ。生活費からは出せないからね」
「そう言うだろうと思った。いいよ。俺の小遣いで買うから」
「行こう行こう」
「・・・・・・」

我が家から八百津までは車で一時間ちょっと。ドライブがてらにちょうどいい距離です。

可児市あたりで、お昼近くになり道の駅に寄ることにしました。すると、店内には地元産の野菜に混じって国産松茸が並んでいます。どれどれ、いくらくらいかな？と値札を覗き込むと安いもので一本五、六千円、上は数万円。なんだ全然安くはないじゃないかと

呟くと、近くにいた店員さんが申し訳なさそうに「私もまだ一度も食べていないんですよ」

たしかに、気安く買えるような値段段ではありませんが、そもそも国産は高くて当たり前。せっかくなので来たわけですから軸の太い立派なやつを・・・と品定めをするも、またここで悩みます。

というのも、同じ国産でありながら産地によって値段が全く違う東北の岩手県産が思いのほか安く次に岐阜県産、最高級は地元の八百津産で、これは岩手産のほぼ倍の値段。量？それとも質？

松茸を目の前に悩んでいると後から来た中年夫婦、初めから決めていたのか迷うことなく八百津産を手に取ります。

松茸はいかがが、と呼び込みをしていた店員さんも、その豪快さにあっけに取られていましたが「みなさん、迷われるんですけどねえ」と慰め(?)てくれたのはご愛嬌。

年に一回のことと言いながら、結局は質より量を取った私はやっぱり小市民か・・・

もっとも、八百津産と岩手産の味の違いなど、わかりようがありませんので、我が家には岩手産で十分です。

美味しいものは人生を豊かにさせる、といわれますが、まさにそのとおり。

その夜の食卓、来年は八百津産にしようとか、あの中年夫婦はなにもの？・・・とか、いつもより会話は弾み、おかげで冷やで呑むお酒のなんとおいしいことか。

今夜は、久しぶりに酔いが回りそうです。