

にこにこ新聞

1月号

VOL. 121



発行 よねもと不動産
編集 米本 博
印刷 米本 文子

軟弱地盤に普通の基礎で家を建てると、どうなるでしょうか。まず、地盤の不同沈下により基礎に亀裂が入ったり、ひどい時は基礎が壊れ、家が傾いたり、原因不明の雨漏り、モルタル壁の亀裂など、平常時でも家が傷みます。

また、地震の際には地盤に亀裂・沈下・崩れなどが生じて基礎を壊し家屋に被害をおよぼします。

そのため、軟弱地盤では地盤の不同沈下に耐えられよう基礎選びは慎重にしなければなりません。

軟弱地盤、地盤沈下地帯、盛土した敷地、液状化現象を生じやすい土地ではベタ基礎を採用します。家屋全体の重量が基礎全面に平均してかかるため、不同沈下しにくく、たとえ地震で地盤が破壊されても家屋に害が及びにくくなります。ただしベタ基礎は地面に接している面積が広いので、荷重が広範囲に伝わり、軟弱層が厚いときには沈下が却って大きくなることがあります。



知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

No.51 自宅を建築する目的で不動産会社から土地を購入しました。建築会社と打ち合わせをしたところ、建ぺい率の関係で、この土地の広さでは希望する建物が建てられないことがわかりました。これでは土地を買った意味がないので契約を解除したいと思いますが可能でしょうか？

宅地を購入しようとする際、その物件に他人の権利が付着していたり、法律上の制限が課せられていた場合には、使用収益できない、あるいは予定していた建物が建たない等、契約の目的を達することができないおそれがあります。

しかし、一般の人には、こういった権利関係や法令上の制限について知識や調査能力もないのが通常です。

そこで、宅地建物取引業法は宅建業者が売主となり、売買・賃貸借等の媒介（仲介）を行う場合は、契約成立までの間に取引の相手方に、物件に関する事項や取引条件など一定の重要事項を説明することを義務付けています。

ご質問の建ぺい率については、法令上の制限として重要事項説明の対象となっていますので、あなたが宅建業者に建物の建築計画について予め伝えておれば、宅建業者は建ぺい率や容積率についての規制の存在を説明するだけでなく、その規制があったらどうなるか、ということまで説明しなければなりません。

なぜなら、一般の消費者が建ぺい率・容積率について

通り一遍の説明を受けたからといって、建築可能な建物を判断するのは困難と考えているからです。

そこで、宅建業者としては、当該建ぺい率・容積率のもとで、買主の希望している建物が建築可能か否かについて説明すべきこととなります。

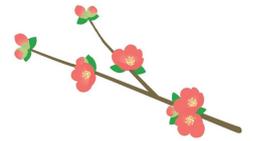
また、買主の建物計画が具体的に決まっていなくても、おおよそ、どの程度の規模の建物が建築可能かという程度の説明はすべきでしょう。

今回の場合、あなたが売主である宅建業者に対してどこまで建築計画を伝えていたのか、また、宅建業者はどの程度の説明をあなたにしたのか、この二点がポイントです。

もし、あなたが建築計画を宅建業者に伝えていたなら宅建業者に説明義務違反が認められるでしょう。

そして説明義務違反により、契約の主たる目的が達成できない場合は、あなたには契約解除が認められます。

なお、売主が宅建業者でなかった場合には、宅地建物取引業法上の重要事項説明義務はありません。よって、契約解除は認められません。



三十才前半の頃のことです。当時、勤めていた会社の給料では将来に夢が持てないため、もっと稼げる会社に転職することにしました。

その会社は、得意先回りは固定給ですが、新規開拓の飛び込み営業は頑張れば頑張った分稼ぐことができる給与体系です。

迷わず、新規開拓を選びましたが、一日に五件の新規開拓が最低ノルマで、それを超えると歩合が付くシステムです。

もっとも一日五件獲得できなかったとしても固定給はあるのですが、それではこの会社に来た意味がありません。

同期入社他の二人は、見るからに営業センスがありそうです。負けてはおられません。

「絶対稼いでやる！」その意気込みで会社を飛び出しましたが、甘くはありません。朝9時から夕方5時まで足を棒のようにして歩きましたが、初日の獲得件数は僅か3件でした。

ノルマの5件すら果たすことができず意気消沈して会社に戻ると、同期の他の二人は、涼しい顔で帰り支度をしているではありませんか。

「どうでした？」その日の成績を聞いてみました。他人の成績なんてどうでもよいと思うも、やはり気になります。

「いやあ、あかんかったねえ〜。ゼロだよゼロ。ハハハ…」笑えるその根性に驚きました。

あとの一人も私より悪い一件。少しは気が楽になりました。責任者は「みんな初日はこんなもんだよ。きょうの分は明日取り戻せばいいさ」と慰めて(?)くれます。

それから一週間。慣れてきたのか5件のノルマはなんとかクリアできるようにりましたが、未だ歩合はゼロです。

この調子では前の会社の給料と変わりません。休日も飛び込みをすることにしました。

「米本さん、無理しないほうがいいのじゃない？」

初日こそ、惨憺たる成績だった同期の二人は、センスが良いのか、このところ順調に成績を上げています。

同情というより、見下げられている気がしました。絶対に追い抜いてやるから！

一か月が過ぎた頃です。その日、同期の一人は10件の新規を午後3時までに獲得したそうです。

責任者も大喜びで、その日、彼は特別に早帰りを許されたとのこと。

それを聞いて思わず「阿保か」と思いました。これなら奴等に勝てるぞ……。

次号に続く

編集後記

おせちと森進一



十二月三十一日。普段はスタンドの洗濯機で済ますところですがきょうは久しぶりの手洗い洗車。ワックス掛けも終わり、気のせいか車が輝いているようです。

一息入れに台所へ行くと、なにやらいい匂いが……。そう、おせち料理の匂いです。うま煮、田作り、煮豆……。素朴な料理ばかりですが我が家は昔から手作り。台所に立つ妻の後ろ姿を見てみると、ふと亡くなった母のことを思い出しました。

年末の三日間、それこそ朝から晩までおせちづくりに励む母。つくる量も半端ではありません。

どうせ食べきれないのだから控えればいいと思うのですが言えは怒られるのが関の山。

父は「弁当におせちを入れるのは止めてくれ」と母に泣きつきますが、母のもったいないの一言で父の負け。

その母も、たった一度だけですが、おせちを作らなかつた年があります。

今から四十六年前、私が十九才の学生の時でした。十二月初旬、一人で病院に行くのは怖いと母は私に付けてくるよう頼みます。

おそらく検査になるからと国立病院に行きましたが、検査どころか、その場で手術を言い渡されました。

結果は最悪でした。末期のガンです。開腹はしたものの、手の施しようがないほどガンが大きく、結局なにもせずお腹を閉じた、と医師から告げられ茫然となりました。

油にまみれた作業着で急遽駆け付けた父は人目もはばからず泣きだしました。父の涙を見たのはこのときが初めてです。

そこへ看護婦さんが来ました。「一人は付き添って下さいね」あまりに事務的な言い方に父は苛立ったのか「私が付きまますから」と、普段の父からは想像もできない強い口調で言い放ちます。

付添いは二十四時間体制です。父は会社で事情を話し、母の看病に専念してくれました。

私も時間を見つけては看病に行きました。あれだけ夫婦仲が悪かったのに母は父の方が良いと言います。

十二月三十一日。いつもなら母はおせちづくりに励んでいる頃です。しかし今は鼻にチューブが入られ、ベッドで横たわっています。それなのに、母は「悪いねえ今年はおせちがなくて」と謝ります。

これ以上母と一緒にいると本当のことを言ってしまうそうです。父に後のことをお願いして病室を出ました。

待合室では紅白歌合戦の歌声が流れています。森進一のせつない歌声は、私をさらに悲しくさせます。寒空のなか、バスを待っていると空には星が輝いています。堰を切ったように大粒の涙がこぼれ出しました。

あれから四十六年。あのときの森進一の「花と蝶」を聞くたびに当時のことが思い起こされます。

大晦日の夜、妻の手作りのおせちを仏壇にお供えし、仏様に元気に正月を迎えられたことを感謝した次第です。