

にこにこ新聞

2月号

VOL. 122



発行 かねもと不動産
編集 米本博
印刷 米本文子

地盤調査をしたにもかかわらず、不同沈下によるトラブルがなくなるのはなぜか？ それは、不同沈下の原因について勘違いされているからだと考えられています。

じつは不同沈下は軟弱地盤より造成地盤で多く発生しています。つまり地耐力不足よりも、地盤の「不均質性」が問題というわけです。

造成地は一見すると平らにできていますが軟質、硬質地盤が混在していたり、硬質地盤の厚さが異なっていることが多いのです。たとえば、切土や盛土で造成した地盤は、どうしても地盤の固さや地質にバラツキが出来ます。

地盤が不均質であれば、建物は局所的に沈み、その結果、基礎が変形して建物に重大な損害が生じることになります。



知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

賃貸編

これまでは「売買」に関するテーマでしたが、今月から「賃貸」に関して取り上げてまいります。

No.52 デザイナーズマンションの雰囲気気に入って、数年前に賃貸で入居しました。契約書には「子供が生まれたときは明渡す」という特約がついていましたが、私たち夫婦には子供がいまませんでしたのでとくに気にもしていませんでした。ところが、最近、妻が妊娠していることがわかりました。私たちは約束通りこの部屋を退去しなければならないのでしょうか？

賃貸借契約に特約を設けること自体は、当事者間の合意があれば有効となります。

しかし、借地借家法は借主保護の観点から借主にとって著しく不利な特約や、不合理な特約は公序良俗に反するものとして無効とされます。

では、「子供が生まれたときは明渡す」という特約が公序良俗に反し無効となるか否かが問題となります。

そもそも、賃貸借契約は貸主と借主との間に信頼関係があることを前提としています。

そのため、借主の私生活に関することであっても、貸主に不当な経済的・精神的損害を与えるような行為を禁止する特約を設けることは当然可能です。

しかし、住居の賃貸借契約は、その部屋で借主が生活することを当然予定するものである以上、借主の人格権を不当に侵害する特約は公序良俗に反します。

今回の貸主が「子供が生またら明渡す」という特約を設けたのは、子供が騒ぎまわって建物の雰囲気を壊したり、建物を汚す、傷つけることを恐れていたことと思

います。

しかし、夫婦が建物の中で生活する以上、その中で子供を出産したり、子供と生活することは当然予想できることです。

よって、今回のような特約を認めれば、子供も作れないという不自然な夫婦生活を強いられるようになり、借主の人格権を不当に侵害するものといえます。

また、子供の存在それ自体がデザイナーズマンションの雰囲気を害するわけでもありません。

雰囲気や景観を守るのが特約の目的なら、子供の共用部分の利用について配慮を求めると、他の方法もあります。

従って、今回の特約は公序良俗に反するものとして無効となり、子供が生まれても明渡す必要はありません。

ただし、子供の行為により建物が著しく破損した場合は、借主の用法違反もしくは保管義務違反が問題となります。

※後々この件で再びトラブルにならないよう、賃貸借契約書を修正することをお奨めします。



学校を出てから営業職一本の私。
現在65才ですから40年以上、営業を続けているわけですがこれまでいちばん苦しかったのが、三十代前半に就いた飛び込み営業ではないかと思えます。

将来に不安を抱き、なんとかしなければという思いで歩合給の大きい飛び込み営業を選んだわけですが、大したセールステクニックを持っているわけでもなく、また口も達者ではありません。あるのは、粘りと他人より多く働くこと、この二点だけです。

さて、今回は同期生が一日のノルマの倍を午後三時の時点で達成した・・・というところまででした。

やられた、という悔しさの半面、そんなに調子が良いにもかかわらず、早帰りをしてしまう同僚の淡白さに、内心しめしめと思ったものです。

入社して三ヶ月が経ちました。
仕事の厳しさは相変わらずですが、飛び込みを続けているうち、精神力が以前より強くなったのが自分でもわかります。

一日に、飛び込む件数は百軒前後。九割以上の確率で断られるわけですが、この頃には慣れというのでしょうか、厳しい断りの言葉も平気で聞き流せるようになりました。

それまでは、恐怖心(?)から、飛び込む前から諦めていた

大きな会社や、人目が気になる繁華街、地下街、デパートのテナントなど、他社が行かないような所も積極的に営業に回りました。

やってみるものですね。これが結構穴場でした。
面白いように開拓が出来、責任者も「おいおい、こんな所まで営業に行ったのか」と驚く始末です。

半年ほど経った頃には、一日に十件以上の新規開拓がそれほど珍しいことではなく、歩合給もうなぎ上りに増えていきます。

責任者もご機嫌で、「米ちゃん。あとひと踏ん張りですべての一番になれるぞ」と煽てます。

お世辞とわかっている、褒められればその気になります。
ノルマを一日最低でも10件と自分で決め、月間300件を目指しました。

目標を持つと人は変わるものですね。

まず、歩くスピードが速くなりました。営業センスがない私が数字を上げるには訪問件数を増やすしかありません。

当然、疲れたと言って喫茶店でサボることもありません。
また、数字が悪い週は休日出勤で取り返しました。
労働時間に限って言えば、おそらく社内でナンバーワンだったのではないのでしょうか。

編集後記

ヘイッ！何握りましょう？



何だかわかりますか？
これは、素人でも簡単に握り寿司・・・の早業握り寿司トング。
我が家では手巻き寿司をちよくちよく楽しむのですが、いかにせん握りとなるとお手上げ。値段も手頃でしたので早速注文しました。

不動産会社の多くは水曜日が休日ですが、当社には定休日がありません。
振り返れば、不動産業を始めたのが平成三年。四十二才の時でした。今年で開業二十四年になるわけですが、定休日なしで来たのは二つの理由があります。
まず、他人より多く働かないと会社が回っていかないと。吹けば飛ぶような(飛ばされないう必死で地面に這いつくばりますが)小さな会社は、知恵と人一倍の努力がなければ生きていきません。
つぎに、休日をどう過ごすかという問題。基本的に、私が休日を取るのには百パーセント目的がある場合だけ。
予定もないのに、ただ定休日だからといって、家でボーとするのは居心地が悪くてたまりません。友人は「おまえは貧乏性だから」と言いますが、なるほどしかしにそうかもしれませんね。
とはいえ「貧乏性」のどこが悪いんだと自分では思っていますので全く意に介しません。
さて、話は一転。先日、ネットでこんなものを見つけました。

「何？それ」宅急便で届いた瞬間すぐに妻が反応。
「ド素人でもは握りができるんだって・・・」と、箱から取り出すと妻の冷たい視線。「ふん」
「おいおい、なんだ、その態度は！娘も娘で「どうせ手で握り直すことになるんじゃないの？手がベタベタになるよ」と、これまた冷めたことを言います。
傍にいた孫だけが「テレビで見たことある。やりたらしい」
妻も娘も素直じゃないなあと、ぶつぶつ独り言を言うも、たしかにこれで握れるのか、かなり怪しそうです。まっ、それはともかくこれで愉しみができました。
ネタの買い出しに下ごしらえ：今度の休日は久しぶりに家で過ごすことになりそうです。
「おい。柳橋の中央市場に買い出しに行くけど一緒に行く？」
「何時に行くの？」
「そうだな。朝の五時かな」
「無理、無理。家で待っているから、おいしいもの買ってきて」
朝がまるで弱い妻。聞くまでありませんでした。
「なにか食べたいものある？」
「そうねえ。クルマエビとカニにアワビ・・・そうそう、フグもいんじゃない？」
「なんで寿司にフグなんだ？」
「いいがねえ。そんなん。フグはツマミよ。ね、ミイちゃん」
メシはまだかあの我が家の長老ネコ、ミイ君。妻の言葉にエサがもらえるかと勘違いし、よたよたと足下に寄ってきます。
言語明瞭意味不明な妻に腹減ったの長老ネコ。なんだか疲れる休日になりそうです。