

にこにこ新聞

5月号

VOL. 125



発行 米本 よねもと不動産
編集 米本 博
印刷 文字

地盤沈下は、音もなく静かに沈下します。沈下がある程度進むと犬走りやカーポートなど建物本体と接する薄い土間コンクリートにひび割れが生じます。

その後、なおも沈下が続けば、数年後には構造上ゆがみやすい基礎の床下換気孔の隅に斜めのひび割れが生じます。

コンクリートにひび割れが生じるのは仕方がないと受け流してはいけません。

構造クラックは、コンクリートが乾燥した後も、その幅と深さが拡大します。

最初はわずか0.1mm程度の幅だったものが、0.3mmまで広がれば構造クラックを疑わなければなりません。

構造クラックかどうかを見極めるには、ひび割れを樹脂で一旦修復し、その後もひび割れが再発すれば構造クラックだと判断できます。



知っててよかった！ 不動産こんなこと・あんなこと

賃貸編

No.55 私が住んでいるアパートは、建築年数が古くかなり老朽化してきました。大家は「建て直しを考えている。次回の契約期限には契約更新は行わいから、期限が来たら退去してほしい」と言います。

このような理由で、大家は賃貸借契約の更新を拒絶できるのでしょうか？

賃貸借契約において、契約更新を拒絶するには「正当事由」が必要です。

では、建物の老朽化が「正当事由」になるのでしょうか？

借地借家法では、老朽化は正当事由の要素にあたるしていますが、問題は老朽化の程度です。

老朽化の程度が朽廃寸前、すなわち、いつ倒壊してもおかしくないほどに進んでいる場合、または老朽化がそこまで進んでいないとしても、大修繕・大改築が必要で新築に見合うほどの莫大な費用がかかる場合は、正当事由と認められます。

そもそも、建物の賃貸借契約は、建物が朽廃してしまえば終了するものです。

それ故、建物が朽廃直前の場合には、更新拒絶を認めて賃貸借契約を終了させても、賃借人に不利益を与えるものではありません。

しかし、老朽化の程度がそれほどでもなく、修繕をすればまだ相当期間使用できる場合であれば、正当事由は認められません。

もっとも、明らかに朽廃しているといえるケースは少なく、判断は難しいので、裁判になった場合には専門家の鑑定が必要になります。

なお、建物の老朽化が大家の管理運営上に原因がある場合には、正当事由が認められないとした判例があります。

（正当事由が認められなかった判例）

建物全体が賃貸を目的として建てられたものである以上賃借人は、老朽化に至るまでに恒常的に修繕を施し、賃貸目的に則した管理を行っておくべきである。

このような管理を行わないことにより、建築後20数年で建物を老朽化に至らせ、その結果、建て替えを理由に契約更新を拒絶することは本末転倒であり、許されるべきことではない。

ただし、上記のように正当事由が認められない場合であっても、相応の立退き料を提供することで正当事由が補完され認められる可能性もあります。

このように、正当事由は、賃借人側と賃借人側の両方の事情を考慮して判断されます。大家側の正当事由が弱ければ、立退き料の提供なしで更新拒絶はできません。



明日は売買契約というその日の夕方、売主から電話が入りました。最終確認の打ち合わせかなと思っているたら

「申し訳ないけど、明日の契約は中止にしてください」

中止？ いきなりなにを言う出すのでしょうか。

「じつはですね、もっと高く買ってくれる人が他に現れたのですよ。そうしたら、うちの社長が、米本さんのお客さんとは、まだ契約前だから断ればいいと言うのです」

高く買ってくれる人と契約するのは当たり前？

契約前日の、このタイミングで言う言葉でしょうか。

今回の買主さんは、定価で購入申込みをしています。一円たりとも値引き交渉はありません。

もっとも、値引きがあろうがなかろうが、一旦、合意した以上約束を守るのは当たり前のこと。今頃になって条件がどうのこうのと言うのは不動産業者としてあるまじき行為です。

「うちの社長は一度言い出したら絶対に譲らないんですよ。で、どうでしょう？ お客さんに買い上がってもらうわけにはいきませんか？ そうすれば社長も納得してくれますから」

社長が社長なら担当者も担当者。まったく話になりませんが、まずは買主さんに状況を説明しなければなりません。

売主の担当者にも同行してもらい、説明に伺うことにしました。

「なにかあったの？」

契約前日の私たちの訪問に、買主さんは明らかに戸惑っています。

それにもかかわらず、担当者は悪びれた様子もなく、これまでの成り行きを話しはじめました。

すると、みるみるうちに買主さんの表情が変わりました。

「明日、契約だろ。そんな虫の良い話、聞けるわけないじゃないか！ 米本さん。これは一体どういうことなんだ！」

「わかっています。明日にでも売主の社長に直談判してきます」私がそう言うと「米本さん。そんな約束、勝手にしないでくださいよ。そもそも、だれに売ろうが売主の勝手でしょ。これはビジネスなんだから割り切ってもらわないと・・・」と担当者。

買主さん、あきれて物も言えないといった表情ですが、なにせ、建物の計画が進んでいる以上、なんとかしなければなりません。

買主さんには、後日、報告することを約束して家を出ましたが、さすがに担当者も自分の言葉の不適切さに気付いたようで、帰り際、社長との面談を約束してくれました。

次号に続く

編集後記

人生を変えてくれた恩人



人には誰しも、人生において大きな影響を受ける人との出会いがあります。

大学を出て初めて就職した会社は社員百五十人ほどと、決して大きな会社ではありませんでしたが、アットホームな社風と先輩社員にも恵まれ、公私ともに充実した毎日を送っていました。

しかし、大きい小さいに関係なく会社に人事異動はつきもの。入社四年目の春、四国を担当する部署に異動の命令が出ました。それまでは三河地域を担当しており日帰り営業でしたが、今度は一ヶ月の三分の二が出張です。

当時、体調が優れず病院通いをしていた妻は一人っきりになることを恐れていました。

仕事と家庭、どっちが大事なんだと自問自答するも、結論を出せないまま、時間だけが過ぎていきました。

「社長。会社を辞めようと思っ
ています。間違っていますか？」
二七才という若さで起業し、わずか数年で地域一番店に成長した得意先の社長は、家族のことをとても大切にする人でした。

この人しかいない、その日、思い切って打ち明けました。

「君の会社を悪くいうつもりはないが、家庭を犠牲にしてまで頑張る価値があると思うか？ はっきり言おう。僕はないと思う。それに君は前から独立したいと言っていたよな。いい機会だ。辞めて独立しなさい」

まさか独立の話が出るとは考えも及びませんでした。

「私も独立のときは失敗したらどうしようも体が震えたもんさ。いや、いまでも不安で夜も眠れんことがしょっちゅうさ」

出会った当初から何故か、この人には惹かれていました。

独特の商売哲学を持ち、お客様のためにメーカーとの摩擦も恐れない生き方は、長い物に巻かれて生きていく人が多い世の中で、とても新鮮でした。

そして、なにより敬意を表した
いは、自分に厳格でありハン
グリー精神が旺盛な生き様です。

「商人は儲けることが義務なんだよ。だがね、汚い儲け方はするなよ。人に迷惑を掛けて儲ける奴は商人じゃない」

そういうえば、亡くなった母も同じことを言っていました。

「儲けて奥さんにおいしいものを食べさせてあげなさい。家族が喜ぶべし君も幸せになれるのだから」

週に一度は、奥さんだけでなく奥さんの両親も連れて、おいしい物を求めて遠くの料理屋まで足を運ぶという社長。

それまで軽々しく独立を口にしていて自分にとって、社長の言葉は、ひとつひとつが刺激的です。もしあのとき、会社に留まっていたら、おそらく定年まで勤めていたと思います。

彼は私のヒーローであり生き方を変えてくれた恩人です。

その後、お会いする機会がないまま今日に至っていますが、相変わらず、いまでも元気にヨーロッパまで仕事に出掛けていると、風の便りに聞きました。