

にこにこ新聞

5月号

VOL. 136

発行 よねもと不動産

編集 米本 博

米本 文子



昭和56年6月に改正された、現在の耐震基準（新耐震基準）に疑問が提示されはじめています。

そもそも、新耐震基準は建物は損傷しても命は守る、という考え方で、損傷後のことは考慮されていません。（今回の熊本地震のように群発する地震は想定していない）

そのため、最初の地震（震度7）では倒壊しなかったため、この建物は安全と錯覚した人が、家に戻り犠牲になったわけです。

一度目に、外見からはわからない箇所倒壊寸前になっていたのではないのでしょうか。

そうすると、いちど震度7クラスの地震が起きた場合は、外見だけで判断しないで、建物の安全が確認できるまでは使用しないことです。

国交省は、専門家の調査結果を踏まえたうえで、今の耐震基準の妥当性について、見直しが必要かを含めて検討すると、話しています。



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.66 先日、大家から「来月から家賃を1万円上げる」と言われました。私としては何の相談もなしに値上げと言われても納得できません。来月も、これまでと同じ家賃を払うつもりですが、問題ないでしょうか

賃貸借契約をはじめとする契約一般は、その内容を変更する際には当事者双方の合意が必要であり、一方当事者の意思のみによって変更することはできません。

しかし、賃貸借契約は長期間継続するのが通常ですから、期間の経過によって契約当時の賃料が不相当になることが少なくありません。

そこで、借地借家法は、賃貸借契約期間中であっても一方当事者から賃料増減額請求を認める必要があることから、賃料増減額請求を認めています。

では、どのような場合に賃料増減額請求は認められるのでしょうか。

①事情の変化が生じ賃料が客観的に不相当になったこと（事情の変化を示す要素）

- 土地または建物に対する租税等の増額
- 不動産価格の上昇下落、その他の経済事情の変動
- 近傍同種の建物の賃料との比較

②現行の賃料が定められてから相当期間経過していること

③賃料を一定期間据え置くという特約がないこと

このように、賃貸人は、自分の都合で賃料を増額できるわけではありませんが、賃料増額の請求そのものは、賃貸人の一方的な意思表示によりすることができます。

（賃料増額請求の行使方法）

賃料増額請求は、賃貸人が賃借人に対して賃料を増額する旨の意思表示が賃借人に到達すればよく、書面によらず口頭でも可能です。

（賃借人が承諾しない場合）

賃料増額請求については、いきなり訴訟を提起することはできません。賃借人が増額に応じない場合は裁判所に賃料の増額を求めて調停を申し立てます。

調停は簡易裁判所で行われ、裁判官、調停委員が当事者から事情を聞き、場合によっては試案を示すなどして当事者間の自主的な解決を図りますが、合意に至らなければ不調により調停手続きは終了します。

この場合には、賃貸人がさらに賃料増額を求めるのであれば賃料増額請求の訴訟を提起することになります。

従って調停で合意、若しくは判決が確定するまでは従来通りの家賃を払うことに問題はありません。



その物件は明らかに売れ筋物件でした。需要が多いにもかかわらず売り物件が減多に出ない地域で、価格も比較的買いやすい価格帯ですから、すぐに売れてしまいそうです。

不動産会社間で情報交換がリアルタイムで行われるレイズから情報を取り寄せ、Aさんに紹介するとすぐにでも見学したいと返事が返ってきました。

さっそく売主である不動産会社に、内覧のことを伝えると、すでに相当な数の方から内覧予約があり、ひとりひとり案内するのは面倒だから全員同時に内覧してもらうとのこと。

「購入申込みはどのような形で受け付けられますか？」

人気エリアの希少物件です。当日、その場で、購入申し込みをする人がいるかもしれません。

予めルールを決めておかないと、申込順位で混乱することが目に見えています。

「手付優先ですね。お宅のお客さんにもその気があるなら当日、現金を持ってくるよう伝えておいてください」

「ちょっと待ってください。それはおかしいでしょう。手付金は売買契約のときに払うものです。重要事項の説明もしないで手付金とは宅建業法違反になりますよ」

「お宅の方で先に重要事項を説明しておけばいいでしょ」

購入を前提に考えている人に重要事項の説明をしたことはありますが、買うかどうか決めてもない、否、内覧すらしていないのに重要事項の説明とは恐れ入りました。

お客様に事情を伝えると「手付け優先？なるほど。わからないでもないが、現金でない人はどうなるの？ローンが通るかどうかもわからないのに手付金を払う人がいるの？横暴な不動産屋だね。まあいいや、私は現金で買うつもりだから。どちらにしても、明日見せて下さい。話はそれからですよ」

まったくこの方の言うとおりで。ひと昔前、不動産広告で早い者勝ちという台詞がありましたが、今もこんな古典的な不動産会社がいることに驚かされました。

さて、翌日、前日からの雨もすっかり上がり、まさに雲一つない快晴です。

「米本さん、少し早いけれど一緒に昼飯でも食べようよ。今から迎えにきてもらえない？」

きょうの内覧は午後の1時。30分前にAさんを迎えに行く予定でしたが、事前打ち合わせを兼ねて一緒に昼食を取ることになりました。

「朝、銀行でお金をおろしてきたよ。売主はどんな不動産屋かわからないけど、米本さん、あなたにまかすから頼むよ」

Aさん、買う気満々です。

次号続く

編集後記 腕、被写体、悪いのはどっち？



「なんだあ？この写真。もう少し上手に撮れんかの？」
先日、仕事で福井県へ妻と出掛けた。
「二人で運転は危ないから私が付いてあげよう」
いつもは一緒に行くかと誘っても、仕事だとわかると、なんだかんだと理由を付けて逃げる妻。どういふ風の吹き回しかわかりませんが、今回は行く気まんまんです。
「ねえ、この服だと寒くない？もっと温かいのを着てった方がいいかなあ」
仕事よりも何を着ていくかで頭がいっぱいの妻を急かせ、自宅を出たのが朝七時半。
高速道路に入る前に喫茶店で朝食を取ることにしましたが、ゆっくりするわけにはいきません。
慌ただしくパンとコーヒーを口に入れ店を出ようとすると、「お腹が痛い・・・」と妻。
止むを得ません。カウンタに戻した朝刊をもう一度読みながら待つことにしました。
待つこと十分。すっきりとした表情でトイレから出てきた妻は、コンビニに寄って、と言います。
飲み物とお菓子を買いつつもりのように、まるで遠足気分です。
仕事のことを忘れないで言いたいところですが、どうせ糠に釘暖簾に腕押しです。約束の時間は余裕がありますので、インターチェンジ手前で寄ることにしました。

「慌てて食べたからよ。そうに決まってるわ」
腹痛の原因は急かした私のせいだそう。なんでもいいから早くしてくれよ。
さて、なんとか約束の時間に遅れることなく現地に着き、まずは一安心。
きょうは、売却の依頼を受けた中古住宅を二組のお客様にご覧いただく予定ですが、急遽、新たに二組のお客様が内覧したいとのことで大忙しです。
昼食は、名物の越前そばでもと思っていました。これでは食べられそうにありません。
すべてのお客様の内覧が終わったのは午後三時。このまま名古屋に戻るには勿体ないから、今の季節、つつじが満開の西山公園に立ち寄ることにしました。
公園には道の駅が併設されており、名産に美味しいものなしと言われますが、ここで売っている越前そばは例外で、娘一家の分も合わせて8人前ほどお土産に買います。
その日は日曜日で、家族連れで大賑わい。それもそのはず、赤や白のつつじが見事に咲き誇っています。
「つつじをバックに一枚撮ってやるよ」
「やめてよ。お婆さんの写真なんかだれも見たくないわよ」
「じゃあ、俺を撮ってよ」
「どこ押せば写るの？」
写真の撮り方もわからない妻に頼んだ私が間違っていました。
構図をまるで無視したその画像には、思わずこの老人かと思っほどの自分が写っていました(涙)