

# にこにこ新聞

## 4月号

VOL. 181



発行 よねもと不動産  
編集 米本 博  
製作 米本 文子

見かけのきれいな擁壁に囲まれた敷地は見た目にはいいものです。しかし、この高さが2mを超えると、建築基準法では『がけ』扱いとなります。

見かけのきれいな擁壁であっても、これが基準どおりに建築されていない場合は『がけ』に関する条例によって、隣地境界から『がけ』の高さの2倍の距離を離さないと、建築できません。

南側ならともかく、北側や東・西側を4m以上離すとすれば、よほど敷地に余裕がなければ住宅建築は不可能となります。

この擁壁は、現地を見ただけで基準どおりのものかどうかはわかりません。

擁壁が境界線付近にある場合は、必ず不動産会社に確認する、あるいは建築確認の担当課で調べる必要があります。

許可を受けた擁壁であれば、必ず許可番号があります。万一、この許可がない場合は、住宅の建築工事変更の可能性大です。



## 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.111 当アパートは築30年で、周辺のアパートに比べて賃料を低めにしています。賃借人が部屋にエアコンを設置したいので、電気の容量を増やしてほしいと申し入れてきました。しかし、そのためにはブレーカーの交換などが必要で費用がかかることから拒絶したいと思います。問題ないでしょうか？

民法では、賃貸人が賃借人に対し、賃貸物を使用収益させる義務を負担するのは当然としています。

もっとも、負うとしても無制限に負担しなければならないというわけではありません。

では、エアコン設置のためのブレーカーの交換はどう考えるべきでしょうか。

まず、エアコンの設置がなければ使用収益に通常の支障があるとはいえません。

また、賃借人は築30年の老朽化した建物をエアコンがない状況で契約し、その状況で生活をしていたのですからエアコンがない状況が通常の使用収益の状況ということになります。

よって、エアコンを設置しないことは使用収益に対する通常の支障には該当しないと考えられます。

また、今回の場合、老朽化のため賃料を相場より低額にしているという事情もあり、賃借人はエアコンのない状況を甘受すべき状況にあるといえます。

これらの事情を勘案すると賃貸人にはエアコンの設置を前提とするブレーカーの交換の義務はないと考えられます。

賃借人に対しては、上記のことを説明したうえで要求を拒絶こととなりますが、現在、エアコンの普及率は目ざましく生活必需品といえなくもありません。

この観点からすればエアコンを設置できる環境を整えるための修繕は、その費用が高額でなければ賃借人との円満な関係を維持するためにプラスであることは間違いありません。

むしろ、低額なコストでせ賃借人と円満な関係を築けるのであれば、好都合ともいえます。今後の賃借人との関係性等も視野に入れて決めるべきでしょう。

なお、ブレーカーの工事をして、エアコンを賃借人が設置した場合には、そのエアコンは造作となります。

賃貸借契約終了時には造作買取の問題が生じることもありますので、賃貸人は造作買取義務を負担せず、賃借人において撤去する旨を約定する処理が必要です。



前は、ローンが駄目なら退職金を前借して・・・というところまででした。

翌日、もう家は諦めたという奥さんの反対を押し切り、ご主人は退職金の前借りを会社の社長に頼みに行きました。

義理人情に厚い社長ならきっとわかってくれる、そう信じていたご主人。しかし、会社の経営を担う人間がはたして義理人情で動くでしょうか。

結果は、やはり断られたようです。マイホーム取得の夢を断たれ、がっくり肩を落とすご主人。かける言葉がみつかりません。

「まさかこんなことになるとはねえ。仕方ない、家はあきらめるよ。米本さん、ここまで付き合ってくれてありがとう」

そう言うご主人の目には涙が光っていました。残念ですがご夫婦との商談に終止符を打ち、一から出直しです。

ご夫婦と別れたあと、売却を任せてくれた社長に契約中止の連絡を入れると

「やむを得ないな。さっそく次の買い手を探してくれ。でも言うておくけど君は甘いよ。どうなるかわからないようなお客にいつまでもしがみついたら駄目だよ」

おいおい、食いついたら離すなよと言ったのは社長、あな

たでしょ。どっちなのよ！

それから数日後のことです。週末に入れるチラシ作りに頭を絞っていると、家を見学したいというお客様が来店されました。

話によれば物件の近くに住んでいる方で、現地は外から見えてわかっているそうです。

チラシ作りは後回しです。さっそく現地に案内することになりました。

社長にこれからお客さんを案内するからと電話を入れると「お客には欲しければ売ってやるぞというくらいの高飛車で接しなきゃいかんぞ。いいか！ 頑張れよ」

いつから私の上司になったの？社長。だいたい、そんな石器時代のような営業、もう通用しませんから。

さて、現役を引退し、いまは妻と二人暮らしというその方はすでにこの家の購入を決めているようでした。現金で購入ということもあり、話ほとんどん拍子に進み一週間後には契約となりました。

「やっぱり契約はこうでなくちゃ。なっ！米本君」契約が無事終わり上機嫌の社長は、きょうも上司風を吹かせます。「今夜は一緒に飲みに行こう。いい店知ってた」

いろいろありましたが、社長とはその後二十年近くお付き合いさせて頂きました。一枚のチラシがもたらした縁に感謝！

## 編集後記

### 食べられない牛肉



夕食の後片付けを終え炬燵で温かいお茶を飲みながら朝刊を広げると「飛騨牛特売セール」と書かれた広告が目にとまりました。上が七八〇円で並は四八〇円。飛騨牛でこの値段なら買って損はありません。

「スシぶりのすき焼きでもよろうか」

「すき焼き、いいわね。でも私、お金ないからね」

生活費があるはずなのに臨時出費には応じない妻。

肉は生活費で買うものだ怒

翌日、仕事帰りにその店に行くと店内は大勢のお客さんで賑わっています。やっぱりみんな安くて美味しいもの食べたいんだよね。

その夜、久しぶりのすき焼きを妻と楽しんでいると遠い昔のことを思い出しました。

それは私が小学生の頃でした。博、豚小間を買ってきて。いちばん安いのでいいから」

内職で忙しい母は、なにかにつけ私に用事を言いつけました。

「買物の手伝いは嫌ではありませんが肉屋だけは別です。」

このオヤジは本当に性格が悪く、肉を買いに行く私の姿を見るなり「いつものいちばん安いやつかい」と周りにお客がいるにもかかわらずからかいます。

こんな店、早くつぶれたらいいのと思うのですが、それなりに繁盛していたのは他店より値段が安かったからとしか思えません。

頼まれた豚の細切れを母に渡し遊びに行こうとすると「今夜は肉じゃがだから早く帰っておいで」

肉といえば豚小間が我が家の定番。豚小間の肉じゃがもいろいろ

たまには牛肉のすき焼きが食べたいと母に言うとも「馬鹿か」と「笑に付され」巻の終わり。

その日の夕方、家に帰ると父の自転車が止まっています。普段はいつも夜の八時過ぎに帰ってくるので不思議に思っていると「早く手を洗ってきなさい。今夜はすき焼きだよ」と母の弾んだ声。

豚小間のすき焼き・・・微妙だなと思っていると台所からいい匂いがしてきます。

「何かと覗きに行くと、なんと牛肉が大皿いっぱいに広がっています。」

「おちゃんか会社で買って来たんだよ」そう言いながら母の表情はいつになく嬉しそう。

牛肉をくれるってどんな会社？

「さあ出来たよ。肉はいっぱいあるから好きなだけ食べな」

湯気が立ち込める鍋の中ではネギや豆腐に交じって牛肉が美味しそうに煮えています。

「いただきます」

姉も兄もわたしも真っ先に取ったのは肉。父はそれがうれしいのか目を細め笑っています。

幸せを感じたのはここまででした。久しぶりの牛肉はスジが多いのか固くて美味しくありません。

しかし父と母を落胆させるのが嫌で無理して食べていたら途中で吐き気が襲ってきました。

「馳走様」と途中で箸を置く

と父は「残すな。もっと食べよ」と怒ります。あゝ豚小間の肉じゃがの方がよかったです・・・。