

借地上の建物共有持ち分

買い取り請求権不成立

最高裁判決

借地上の建物を巡り、不動産関連会社が土地の賃借権の譲渡を認めない地主に共有持ち分を買い取るよう求めた訴訟の上告審判決で、最高裁第2小法廷（尾島明裁判長）は28日、会社側の上告を棄却した。

地主に対する買い取り請求権は成立しないとする三審・東京高裁判決が確定した。裁判官4人全員一致の意見。

判決によると、問題の建物は借地上に建つ店舗

兼住宅。2018年に所有者が死去し、親族4人が持ち分を4分の1ずつ相続した。このうち3人が共有持ち分を不動産関連会社に売却した。

第2小法廷は買い取り請求権を認めた場合、地主は金銭負担を余儀なくされる上、ほかの所有者はほかの所有者らに共有しているため建物を自由に処分できないなど「重大な不利益を被る恐れがある」とした。一方、建物の所有者側は「成立しないと解するのが相当である」と結論付けた。

同社は21年、地主側が土地の賃借権の譲渡を承諾しないとして共有持ち分の買い取りを求めて提訴した。

借地借家法は借地上の建物を取得した第三者は、地主から賃借権の承継や譲渡を認められなかつた場合、建物を買い取

【8月29日・日本経済新聞記事より】

彼方の空

◇239

住宅評論家 本多信博

人の幸せを自分の喜びにできる人ならば、住宅仲介はどんな職業ではない。住まいの取得は人の一生の中でも最大の喜びだからである。ただ、その喜びは住まい選びに失敗しないことが前提。一生の中で最大の買い物に失敗すれば、それは急転直下、人生最大の不幸となりかねない。ではそれほど重要な取引をするとき、人は誰をプロの相談相手に選べばいいのだろうか。

◇

公的資格が必須

取り易く運用は厳格

住宅仲介市場で唯一の士業は宅建建物取引士(宅建士)である。士(さむらい)業は日本では弁護士、医師、税理士などに象徴されるように国民にとって最も信頼にあたる人たちである。

宅建士は2015年の改正宅建業法でそれまでの宅建建物取引士者の名称を変更するがたてで創設された。だから同改正法15条にはこうある。

「宅建建物取引士は、宅建建物取引業務に従事するとき、宅地又は建物の取引の専門家として、購入者等の利益の保護及び円滑な宅地又は建物の流通に資するよう、公正かつ誠実にこの法律に定める事務を行うとともに、宅地建物取引業に関連する業務に従事する者との連携に努めなければならない」

(二)に書かれている「この法律に定める事務」とは主に重要事項説明を差す。これは

最も肝心なことは契約に至るまでのプロセスであり、そこでの判断を誤らないようにすることだからである。そのためにプロのアドバイスを求めている。

しかし、残念ながら宅建士は法律上その任に当たっていない。法律上の役割は既に述べたように契約時にその契約内容や物件のリスクを説明し、取引の安全と公正を確保するため最終確認をすることだからである。

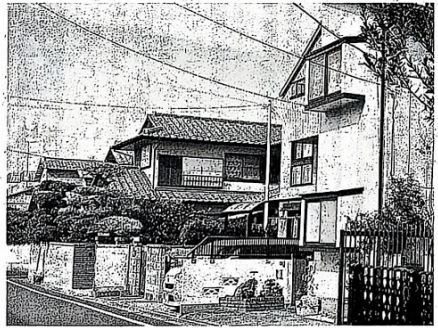
大事なのは担当者

というよりは、物件案内から契約に至るまで依頼者に寄り添って適切なアドバイスを示すのは営業担当社員である。だが、現行ではその営業担当社員の知識、経験などを担保する制度がない。この問題を解決することこそ、流通業界にとって喫緊の重要課題である。

もちろん、民間レベルでは初任従業員教育研修、不動産キャリアパスン、宅建協会

の法定研修など様々な教育制度はある。しかし国民の目から見てもっと分かりやすい公的資格制度こそ必要ではないか。

人を幸せにする仕事



住宅仲介は、人を幸せにすることができる稀(まれ)な仕事である

比較取得しやすいとはいえない公的資格であり、その資格がなければ仕事に従事できないのだから誇りをもって仕事に当たることができる。運用・管理は業界団体が行い、主ルールも定める。コンプライアンス違反を犯した者があれば、その程度に応じて厳重注意から資格はく奪まで厳しい処分を行う。そうした国民の目から分かりやすいベースとなる公的資格があつてこそ、不動産業界の社会的信頼が上がるし、宅建士や宅建マイスター、不動産コンサルティングマスターなど上位資格が輝きだすと筆者は考える。

総合

【9月1日 住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇240

コンサルティングの対価は報酬と言いつつ、仲介の対価は手数料と言いつつ、報酬と手数料の違いは前者は「感謝」の念が含まれるが、後者は「感謝」の念は含まれない。報酬の額は感謝の度合いに応じて、手数料は定額制だ。では、仲介業務に対する感謝の気持ちはないのだろうか。

第三者評価が必須

専門職団体の創設を

仲介業務も買い手にとって希望に近い住まいを手に入れることができたかなど感謝の度合いは異なる。だから仲介(媒介)の対価も本来は「報酬」と言べきである。宅建業法でも「媒介報酬」となっている。

では肝心のその「感謝の念」を生み出すものはないか。それは媒介の場合には手に入るものがきた住まい(不動産)であるから、報酬額を不動産価格に一定の料率を乗じて決めるのは合理的だ。

一方、コンサルティングの場合、感謝の度合いは依頼者がどれだけ経済的利益を受けたかだが、それを測るのが難しい。しかも、それに乗する

消費者との信頼関係を担保



人と人との信頼関係は何によって生まれるのだろうか

従来の表彰制度は企業が対象となるものが多かったが、今後は各士業個人の業績を対象とすることで、不動産業界に新しい風を吹き込むことができるだろう。高額な賞座を授け、しかも消費者を相手とする各士業には、そうした第三者機関による客観的な評価制度があつてしかるべきだと思う。

社員」が持つべき公的資格(仮称・公認仲介士)に加え、宅建士・不動産コンサルティングマスター(名称変更)の3士業、それぞれの専門職団体を創設することを検討すべきである。

弁護士には弁護士会、税理士には税理士会があつて、所属する会員の業務と倫理を監督しているように、なぜならサービス業における専門職は自分の能力・実績・評判を自ら客観的に評価するとはできないからだ。それぞれの専門職団体(公認仲介士会、宅建士会、コンサルティング士会)が自主ルールを定め、それに違反した会員を罰するほか、その能力・実績を表彰する制度を設けて消費者からの信頼確保に努めるべきである。現行では監督官庁が宅建業法に違反した業者を罰し、社会を公表する制度はあるが表彰制度はない。業法違反者を罰するだけでは消費者の信頼確保という概念からは程遠い。

そこで、各士業を監督・指導する専門職団体の必要になる。団体が表彰制度を設けることで、各会員は自ら率先してその実績を報告し、表彰対象にノミネートしてもらうことができる。例えば、日本不動産学会には「業績賞」という表彰制度があつて毎年、不動産関連事業者からの応募を受けて、専門委員会が現地を視察するなどして「業績賞」に値するかどうかを審査している。

総合

【9月8日 住宅新報記事より】

段階的に再生

香川県高松市の中心市街地に位置する高松丸亀町商店街は、地権者が協力し合いながら長期にわたる再開発プロジェクトを進める。1日の通行量は平日で約2万人、土日で約3万人と過去最高を記録。街のよけが地味している。

Focus



高松丸亀町商店街振興組合 古川康雄理事長

地権者主導で商店街を再開発

高松丸亀町商店街振興組合 通行量3万人と過去最高に



▲A街区の開発前後

き店もなかなか埋まらない状態が続いた。賃料も最盛期には坪3万5000〜4万円だったが、04年には坪1万円前後にまで下落した。こうした地価と賃料の下落により、個人でビル建て替えるのが困難になったことが、再開発への合意形成を後押ししたという。

再開発は、定期借地権を活用する手法を取る。もとより商店街で店舗を営んでいたオーナーは利用権を放棄し、既存の建物を取り壊し、新たにビルを建築。営業を継続する店舗はテナントとして入居した。

商店街は通商する振興組合が、1980〜91年にかけて再開発の全体計画を策定した。組合員は9人。地権者が設立した4社には振興組合も出資し、再開発ビルの運営・管理を担当している。

各街区でテーマを定め、それに沿って再生を行っている。北側はセレクトショップが多く高級志向。南側に行くほどカジュアルな構成となっている。中央部には美術館がある。このことから「アート・カルチャー」を掲げる。

再生は順次進め、順次合意を得るうえで、順次進めている。再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開発は、定期借地権を活用する手法を取る。もとより商店街で店舗を営んでいたオーナーは利用権を放棄し、既存の建物を取り壊し、新たにビルを建築。営業を継続する店舗はテナントとして入居した。

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

再開用地は定期借地として貸し出し、期間は62年と設定している。ただし、今後開発する残りの2

【9月14日全国賃貸住宅新聞記事より】

彼方の空

◇241

住宅評論家 本多信博

近年、黒い箱型の家が増えている。家の形や色にも時代の流行があるようで、戸建て住宅といえは青は赤い屋根、外壁は白またはベージュ、南向きのベランダ、大きな窓という明らかなデザインが一般的だったが、最近は全体が箱型で外壁は黒またはグレー、窓は小さく、ベランダはなしというシンプルなデザインが流行している。

重厚で高級感

黒は可視光線のほぼ全波長を吸収し、吸収した光エネルギーは物体内部の運動エネルギーに変換するので日やベージュの壁よりも温度が上がりやすい。しかし、その点は

洗練された箱型

強い意志の表れか

人はストレス時や心を占いでいるときは黒い服を選ぶ傾向があるとも言われている。注目すべきは黒い家と箱型住宅が同時に増えていることだ。これは単なる流行というより、日本の住宅が「住み手の個性を表現するタイプ」から「性能と合理性、そして拒絶感を重視するスクロップ型」へと変わり始めたことの表れではないか。

守る姿勢

拒絶感は周囲に施されず、

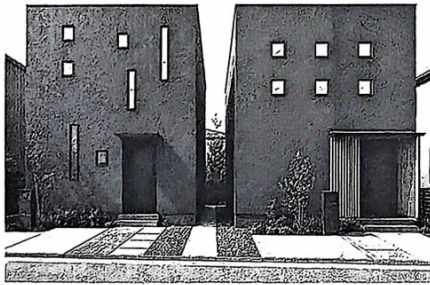
増える黒い新築住宅を見てみると、住まいは、幸せの象徴、というよりも、家主の強い意志、これからの厳しい社会的で洗練された印象になる一方、連なれば街全体がモノトーン化していく。黒を選好する強い意志は強い個性のようには思えないが、その強さゆえに連なれば画一化され、かえって没個性的景観となっていく。

街並みへの影響

黒い箱型住宅の増加は一軒一軒の住宅デザインの変化であると同時に、住宅地の趣も変えつつある。個々の家は都会的で洗練された印象になる一方、連なれば街全体がモノトーン化していく。黒を選好する強い意志は強い個性のようには思えないが、その強さゆえに連なれば画一化され、かえって没個性的景観となっていく。

その背景には、実は現代住宅の宿命ともいえるべき合理性・機能性の問題がある。土地代は高いし、建築費も高い。そのうえ厳しい省エネ性能と耐震性が求められる。住宅は一般に形が複雑になるほど部材が増え、施工が難しくなり、工期が長くなる。結果としてコストが高くなる。箱型の住宅は構造や施工が標準化されるためコストが下がる。小さな窓は断熱性能を高めるために、箱型は地震にも強い。建物の形はなるべく単純で、バランスがよいほうが構造的に安定する。地震が頻発する日本に於いて箱型住宅がマッチしているとも言えるだろう。ではなぜ「黒」な色と説明されるのかもあ

増える黒い家



都会的で洗練された黒い箱型住宅が増えている(写真はイメージ)

昭和世代の筆者には、昔ながらの人懐かしい住宅地の景観が薄れていくことが寂しい。昔の住宅地には三角屋根、瓦、軒、出窓、庭、生垣など多様な要素と色彩があった。しかし今は土地の有効活用が最優先で敷地いっぱいに四角い家が建つ。しかも、黒は視覚的に強い存在感があり、壁面の多い箱型住宅は周囲に圧迫感を与えやすい。その圧迫感が現代人の心をさらに閉ざすことになるのではないかとも心配。

総合

【9月15日 住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇242

内閣府による26年版の高齢

社会白書によれば、我が国の総人口に占める65歳以上人口の割合(高齢化率)は現在29.4%。これが2070年には38%まで上昇し、2.6人に1人が65歳以上、約4人に1人が75歳以上となる。では70年以降はどうか。

◇

国立社会保障・人口問題研究所(社人研)の長期参考推計(出生率・死亡率共に中位推計)によれば、2120年の総人口は4973万人で高齢化率は40.4%まで高まる。つまり、日本の高齢化率は70年以降も、少なくとも2120年までは40%前後の高い水準が続くことになる。

りもはるかに厳しい高齢社会を生きていくことになる。

厳しい未来

なぜ厳しいのか。0・64歳の人口が6割、65歳以上人口が4割という社会では現役世代の社会保険負担が増え、家計の可処分所得が減るので結婚や子育てに対するハードルが高くなり、少子化を助長する。一方、高齢世帯も年金の支給額が徐々に減らされていくので消費が抑制され、社会全体の需要が悪化し、国の税収も減る。

住宅・不動産業界への影響

70年には38%へ

止める手立てとは

高まり続ける高齢化率



人口問題も環境問題も個人ができることは限られる。しかし、未来は選択し得るもの。という認識を一人ひとりが強く持つことで、未来を築けるようになる。(写真:イメージ)

も深刻だ。住宅を賣る層が「我が国は2100年まで減るだけだ」と、衰退する地域と空き家が増え、地価は下落していくので不動産業は低収益産業へと変わっていく。

こうした「負のスパイラル」を食い止める手立てはあるのだろうか。23年7月、人口問題に本腰を入れない政府の姿勢に業を煮やした民間の有識者によって結成された「人口戦略会議(三村明夫議長、日本製鉄名誉会長)が昨年8月に行った最終アピールである。日本の学識で人口の

適正規模について書いた学術論文はこれまでなかったからだ。

目標8000万人

出生率など現在の基調がこのまま進めば、総人口は2070年8700万人、2110年6300万人と減少していくことが見込まれている。最終アピールはこう指摘する。「日本人がいなくなるわけがない。必ず何とかなるという『根拠なき楽観論』も、もろくもしょうもないという『戦略と実行なき悲観論』は共に排除されるべきだ。

共に排除したうえで、「私たちは、これからの行動如何で未来は築き得るものである」との基本認識を改めて共有することが必要」としてアピールを締めくくる。戦略会議が提示した2100年に8000万人を常態化するためには60年までに現在1.14の合計特殊出生率を2.07にもっていかねばならない。それには地方と東京の連携が欠かせない(人口ビジョン2100)。それでも高齢化率は30%で今と変わらない。しかし、未来はより良い社会へと変えていくためにある。私たち一人ひとりがその認識を強くしたとき、未来が変わる。

総合

PR

とまとハウジングが「軍用地ミーティング」 業界全体でより良い取引考える



軍用地について参加者からの質問に答える（右から）とまとハウジングの川端代表、砂川さん、カセイの宮城さん、内田さん

軍用地売買で県内トップクラスの取引実績を持つとまとハウジングが9月2日、県内不動産会社との知識の共有・交流を目的にした「軍用地ミーティング」を那覇市のメカルガーデンで開いた。20社超からの参加者があり、ニーズの高さを伺わせた。

同社の川端ゆかり代表は「私は27歳の時に会社を立ち上げ、今年で27周年になる。右も左も分からないまま軍用地を取り扱っていたあのときの私が『こんなイベントがあったら助かっただろうな』と開催した。業界への恩返しになれば」とあいさつした。

イベントには、同社の砂川綾子さんと内田志保さん、カセイの宮城裕代表も登壇

え方、地主会への加入手続きなどの質問に答えた。

川端代表は「軍用地は、ただの投資商品ではない。もともとは強制接収された土地だという歴史を、購入される方には必ず説明している。今後、若い世代との取引も増えると思うが、こうした背景も伝えながら業界全体でより良い取り扱いを考えていきたい」と呼び掛けた。

9月26日（土）には、同じく那覇市のメカルガーデンで午後3時から同7時、投資家向けの軍用地セミナー＆トークセッション「とまとフェス」を開催する。懇親会込みで参加費は3900円（税込み）。定員は25人。

問い合わせはとまとハウジ

とまとハウジング様のセミナー記事掲載！



定借を「知る」から、 「活かす」時代へ。

全国の専門家とつながり、
土地・建物の新たな可能性を広げる
ネットワークです。

定期借地権・定期借家権は、土地や建物を手放すことなく活用し、新たな住まいや事業、
地域の価値を生み出すための仕組みです。

当協会は、制度の普及と適正な活用を通じて、事業者・専門家・地域が学び、つながり、
実務に活かすための場を提供します。

会員になるとできること

01 専門知識・最新情報を学ぶ

研修会・セミナー・事例共有を通じて、
制度や法改正、実務の進め方を
学べます。



02 全国の専門家とつながる

不動産・建設・金融・法律など、地域
や業種を越えたネットワークです。



03 地域や自社の事業に活かす

土地活用、空き家・遊休地、公共不
動産など、地域課題を事業提案へつ
なぎ活かします。



04 相談・情報発信に参加する

相談・情報交換・地域での取り組
みを通じて、知識と経験を全国へ
発信し、参加いただけます。



このような皆さまに

- ✓ 定期借地・定期借家を事業に活かしたい
- ✓ 土地活用や不動産の提案力を高めたい
- ✓ 空き家・遊休地・公共不動産に取り組みたい
- ✓ 全国の専門家・事業者とつながりたい
- ✓ 地域課題の解決や地域活性化に関わりたい
- ✓ 最新情報や実務事例を学びたい

協会理事のご紹介



理事長
太木 祐悟

創設当初から定期借地実
務に関わる。主たる専門
分野は、借地借家法、マ
ンション再生、土地相続
問題等。著書としては、
定期借地権活用のすすめ、
マンション再生、建築の
視点でみる相続と土地の
分割活用他



専務理事
速水 英雄

創設当初から定期借地
実務に関わる。全国各
地での自治体・住宅会
社などの定借事業の支
援を行い、空き家・空
き地等の再生を定借活
用等で推進している。
自称「定借伝道師」。

理事：植田亮一
理事：内堀孝史
理事：金堀健一
理事：日笠真由美
理事：平田稔

理事：藤岡大介
理事：本山千絵

理事/事務局：関口能子
監事：吉松ころ

特別顧問：江口正夫（弁護士）

特別顧問：本郷 尚（税理士）

顧問：坪多 晶子（税理士） 顧問：今中 清（税理士）

顧問：宮崎 裕二（弁護士）

顧問：松田 嘉代子（不動産鑑定士）

会員区分・年会費

正会員 年会費：30,000円

準会員 年会費：12,000円

※詳細はお問い合わせください。



お問い合わせはこちらへ

