



ホームメイト広島安芸店

(株)中野土地建物の

よもやま情報

10-11月号



発行日2022年10月

今月のトピックス

賃借人間の 騒音トラブルへの対処

Q. 私が経営する賃貸マンションの賃借人Aから、同じマンションの隣人である賃借人Bの騒音に悩まされており、何とかしてほしいと頼まれました。賃貸人としてどこまで対応しなければならないのでしょうか。また、賃貸人も何らかの責任を負う場合があるのでしょうか？

A. 賃貸人は、Aから頼まれた時点で、Bの騒音について調査し、それが受忍限度を超えるものであれば、口頭や書面で注意するなど騒音をやめさせるように努めなければなりません。この場合に賃貸人が何の対処もしなければAとの賃貸借契約上の債務不履行となり損害賠償請求などをされる可能性があります。

賃貸人には、賃借人が目的に従った使用収益が行えるよう、賃貸物件の状況を保持する義務があります。そして、居住用物件で、隣室から発生する騒音が社会生活上一般に受忍すべき限度（受忍限度）を超える場合、これを防止することもこの義務に含まれます。

受忍限度を超えるかは、総合的に判断されますが、少なくとも音の大きさについては、環境省が告示する騒音に関わる環境基準が一つの目安になります。

これによると、住宅地域であれば、夜間は45dB、昼間は55dB以上の音が断続的に続くような場合には、受忍限度を超える可能性が高いといえます。

賃貸人としては、騒音への苦情が出た時点で、騒音計やレコーダーを使い、騒音レベルが受忍限度を超えるか否かを調査、記録しておいた方がよいでしょう。



そして、受忍限度を超える騒音と判明した場合は、Bに口頭や書面で注意し、騒音をやめさせるように努める必要があります。何度も注意をしてもBの態度が変わらないなど、悪質な場合にはBとの賃貸借契約の解除も検討すべきでしょう。

もし、賃貸人がこれらの措置をすることなく放置してしまうと、賃貸人の義務に違反し契約解除や損害賠償の対象となってしまうおそれがあるため、注意が必要です。

※ポイント

①他の賃借人から依頼を受けたら賃貸人は当該賃借人に注意喚起をする。



②騒音が受忍範囲を超えているか証拠の記録集めが必要な場合も



③再三の注意に賃借人が応じない場合は契約の解除も検討すべき

データで読み解く賃貸市場の最新事情

■見学スタイル別 内見実施状況（単一回答）

		WB後 集計数	オンライン内見 のみ実施者	オンライン内見 ・対面での 内見併用者	対面での内見 のみ実施者	内見非実施者
(単位：%)						
2021年度全体		1353	20.6	6.8	66.3	6.3
2020年度全体		1145	13.5	6.2	70.4	9.9
性別	男性	601	25.9	7.6	59.1	7.4
	女性	752	16.4	6.2	72.0	5.4

出所：2021年度 賃貸契約者動向調査（首都圏）

「オンライン内見のみ」2割

近年減少傾向にあった物件見学数が底をつき、オンライン内見を利用するユーザーが増加していることが当社の最新調査で明らかになった。当社が発表の「2021年度賃貸契約者動向調査（首都圏）」によると、平均見学物件数は20年度の2・7件から2・9件とわずかながら増加した。内訳を見ると、「オンラインのみ」が13・5%から20・6%と増加。「オンライン」と対面での内見併用も6・2%から6・8%と合計3割近くがオンライン内見を利用して

いる。一方で「対面での内見のみ」は70・4%から66・3%に減少した。物件見学スタイル別の平均見学数については「オンラインのみ」が2・5件、「併用」が4・4件、「対面での内見のみ」が3・1件だった。

オンライン内見は今後も拡大・定着していくことが予測される。ユーザーニーズに合わせて高性能のスマホやカメラは利用しておきたい。またオンライン内見では広さや空間のイメージがつきづらいため、家具を置くイメージングなども検討してみてもいいだろう。



賃貸物件 売却物件



募集中!!

お気軽にお電話ください

マンション

一戸建

土地

あなたの大切な不動産を
本当に必要な人のために

新聞折込
スーモ
アットホーム
ホームメイト
不動産情報誌
に無料で掲載します。



【おかげさまで24周年 今後とも変わらぬのご愛顧をどうぞ宜しくお願いいたします】

お部屋探しの専門店



ホームメイト



TEL(082)892-3791

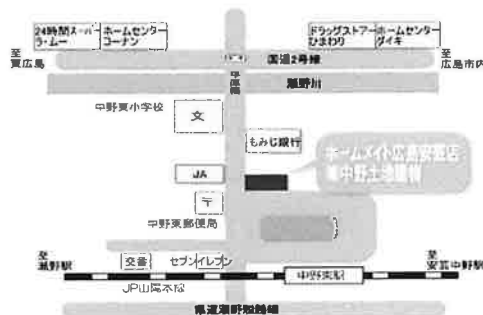
〒739-0321 安芸区中野5-17-6 (JR中野東駅前)

【営業時間】AM9:30~PM6:00 【定休日】毎週水曜

株式会社中野土地建物

広島県知事(5)第8792号

【広告有効期限】令和4年11月30日



STEP 4 自宅を売りに出す

媒介契約を結ぶと販売活動が始まります。購入を検討するお客様が住まいを見学に訪れますので、印象を良くするための準備をしておきましょう。また、販売状況については、定期的に宅建業者からの報告を受けるようにします。



プロが行う販売活動とは？



早期に、より良い条件で住まいを売却するためには、多くの人に物件を知ってもらえるような情報発信が必要です。そのため、仲介の依頼を受けた宅建業者は、新聞折り込みチラシやハトマークサイト(全宅連が運営する不動産情報検索サイト)などの広告媒体を活用して幅広く宣伝活動を行っています。また、購入物件を探している人が、週末の好きな時間に自由に見学ができるオープンハウス(オープンルーム)といった販売方法もあります。

ハトマークサイト



<https://www.hatomarksite.com/>

見学者の来訪に向けて準備しておくことは？

建物の内外部の清掃、整理整頓など、できる限り“商品”としての見栄えを良くしておきましょう。

また、見学は週末の日中がほとんどですから、大切な“お客様”を逃さないためにも、なるべく週末は自宅にいますようにしましょう。

家を探している人にとって、その物件が購入の検討に値するかどうかは、第一印象で判断されるのが一般的です。したがって、いくら個人の売主とはいえ、買主となる“お客様”を迎える準備が必要です。



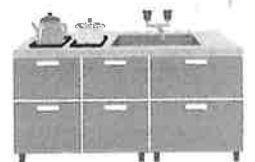
コラム

来訪者への印象を良くしたい。
そんなときは…

水回りをきれいにしよう!

来訪者の印象を良くするには、水回りをしっかり掃除して、きれいにしておくことがポイントです。台所とその換気扇、風呂場、トイレ、洗面台などが汚れていると、いくら部屋がきれいに片付いていても、家全体の雰囲気は暗く、印象の悪いものになってしまいます。

あまりにも汚れがひどい場合には、ハウスクリーニングなども検討してみましょう。



社長の独り言



先日、入居前工事中の現場で指を切ってしまいました。道具を使うときは慎重にしないとダメですが、つい慢心してしまいました。結構深い傷だったので、今も指は固定したままです。さすがにケガをすると、少しモチベーションが下がってしまいます。ちょうど、この日は夜に、息子、娘二人、私たち夫婦の五人で焼肉を食べに行く日だったので、みんなに慰めてもらおうと、まずは娘たちにケガを見せると、ケガの状態をじっくり見ることもなく、「病院行ったろ?」。妻にケガを見せると「ちょっと焼肉食べるから、ケガにちょっといいね」などと、もちろんですが、他人事です。期待していた「大丈夫?」という声は出てきませんでした。あとは、焼肉屋に合流する息子が残っています。焼肉屋にまずは4人が着いた後、息子が少し遅れてきました。私の隣に座ったので、「今日、ケガしたんよ」とケガを見せると、笑いながらの第一声が「ダサ!」。愛想笑いの苦笑いで返すのが精いっぱいでした。そうこうしながら、私のケガの話題以外のいろんな話題で話は盛り上がり、私も食べるのは「そ」に「こ」を「う」と思っています。だが、雰囲気につられ結構食べてしまいました。そして、店員さんが、「ラストオーダーです」「閉店時間です」とのこと。まだ21時30分頃だったので、「コロナの影響で営業時間は短いようです。食事中はすっかり指の痛みは忘れていましたが、皆と別れ、車を運転していると、血がにじんできている指を見て急に痛みが…。そして、2日後、焼肉効果なのか、直ってきたのを感じます。今は夫婦二人だけの生活なので、たまに若者たちと過すすと少し若返ったような勘違いをしますが、大事な時間ではありません。

今月の一冊

疲れた人に 夜食を届ける出前店



出版社/KADOKAWA 価格/1,210円
著者/中山有香里

とある町の片隅で、クマがはじめた夜食の出前店。
従業員はサケ、ゴリラ、ネコ。
物語が進むにつれ、怖そうだけど心優しい魔王、
かわいいけど粗暴な天使、引きこもりの吉村、
甘いもの好きな部長などが加わって・・・
いつもがんばっているあなたが、温かいごはんを
食べてこの1週間を乗り越えられますように・
46のレシピ付きです。



- ・会社名
- ・提供できるもの
- ・モットー
- ・会社の場所

ホームメイド広島安芸店 株式会社中野土地建物
不動産の賃貸、売買、仲介、管理、その他ご相談
「お客様のニーズを満たし喜んでいただくこと」
「お客様に常にいい気分でいていただくこと」

〒739-0321
広島市安芸区中野五丁目17-6 (JR中野東駅前)
TEL (082) 892-3791 FAX (082) 892-3825
homemate@nakano-ff.co.jp
<https://www.nakano-ff.co.jp>

E-mail
URL

読んでいただきありがとうございます。
来月も一生懸命作ります。お楽しみに!

