

Japanese approach to housing rental: peculiarities of the application of terminological vocabulary

Японский подход к аренде жилья: особенности применения терминологической лексики

Магдеев Рафик Рашитович,

Йылмаз Эльвира Рафиловна

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

Автор, ответственный за переписку:

magdeef@mail.ru

<https://orcid.org/0000-0002-2216-0051>

Rafik R. Magdeev, Elvira R. Yilmaz

Kazan (Volga region) Federal University,

Kazan, Russia

magdeef@mail.ru

<https://orcid.org/0000-0002-2216-0051>

УДК 811.521 | НАУЧНАЯ СТАТЬЯ | [HTTPS://DOI.ORG/10.24412/2686-9675-2-2023-46-54](https://doi.org/10.24412/2686-9675-2-2023-46-54)

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается вопрос о коммуникативном пространстве в сфере аренды жилья на территории Японии. Аренда жилья является в целом достаточно сложным процессом. Япония не является исключением, так как имеются определенные особенности как в рамках этапов заключения договора аренды, так и в рамках лексической базы. В Японии в подавляющем большинстве случаев жилье снимают не у частного лица, как принято в России, а у компаний, занимающихся недвижимостью. Клиент обращается к ним в офис, озвучивает свои пожелания, в офисе подбирают подходящие клиенту варианты, далее выбираются день и время просмотра. Это только начало процедуры, так как далее клиента будут

ABSTRACT

The article deals with the issue of communicative space in the field of rental housing in Japan. Renting a home is generally a fairly complex process. Japan is no exception, as there are certain features both within the stages of concluding a lease agreement and within the lexical base. In Japan, in the vast majority of cases, housing is rented not from a private person, as is customary in Russia, but from real estate companies. The client addresses them to the office, voices his wishes, in the office they select options suitable for the client, then the day and time of viewing are selected. This is only the beginning of the procedure, as further the client will have to wait for other stages that are specific to the Japanese rental market. There is a need for an in-depth study of not only

ожидать другие этапы, характерные именно для японского рынка аренды. Возникает необходимость глубокого исследования не только словарного состава терминологической лексики, но и поэтапного рассмотрения процесса аренды. В работе применяются словообразовательный и контекстный анализ, анализ конкретных примеров словоупотребления. В статье представлены этапы процесса заключения договора аренды, даются определения основным терминам, связанным с данным процессом, и определены особенности подхода к аренде жилья в Японии. Материалы могут быть использованы при дальнейшем исследовании данной тематики.

Ключевые слова. Япония, японский язык, лексика, аренда жилья, частная собственность

Для цитирования: Магдеев Р.Р., Йылмаз Э.Р. Японский подход к аренде жилья: особенности применения терминологической лексики. *Современные востоковедческие исследования*. 2023; Том (2). С. 46-54 <https://doi.org/10.24412/2686-9675-2-2023-46-54>

Поиск жилья является одной из первых задач, с которыми сталкиваются приезжающие иностранцы в Японию. Безусловно, некоторые учебные заведения могут предоставить общежитие, помогать с поиском жилья, но, как правило, не у всех есть такие условия, поэтому в таком случае приходится искать жильё самостоятельно. В Японии не принято, чтобы арендаторы договаривались об аренде непосредственно с владельцем жилья (Yasushi, Yoshiro,

the vocabulary of terminological vocabulary, but also a phased consideration of the rental process. The work uses word-formation and contextual analysis, analysis of specific examples of word usage. The article presents the stages of the process of concluding a lease agreement, defines the main terms associated with this process, and defines the features of the approach to housing rental in Japan. The materials can be used in further research of this topic.

Key words. Japan, Japanese language, vocabulary, housing rental, private property

For citation: Magdeev R.R., Yilmaz E.R. Japanese approach to housing rental: peculiarities of the application of terminological vocabulary. *Modern Oriental Studies*. 2023; Volume 5 (№2). P. 46-54 (In Russ.) <https://doi.org/10.24412/2686-9675-2-2023-46-54>

167), поэтому поиск клиентов и оформление документов поручают агентствам недвижимости. Так как этапы процесса заключения договора аренды в Японии отличаются от России, а также учитывая особенности языка, прямо или косвенно обусловленные культурой носителей языка, возникает острая необходимость понимания и применения терминологической лексики (Комиссаров, 64).

Итак, в первую очередь мы рассмотрим терминологическую лексику, её характеристики, использование и способы перевода на примере разбора этапов заключения договора аренды жилья в Японии. В целом перевод способствует обмену информацией самого разного характера, а этот обмен является базой прогресса человечества. В нашем случае перевод терминов позволит преодолеть языковые и культурные барьеры насколько это будет возможно в рамках такого процесса, как аренда жилья в Японии (Введение..., 8).

Так в Японии своя достаточно щепетильная, последовательная система, состоящая из многих этапов, процесс заключения договора аренды в Японии состоит из следующих этапов:

1. 来客 (райкяку) — посещение клиентом отделения агентства недвижимости;
2. 物件の紹介 (буккэнносёкай) — рекомендация (поиск) объекта недвижимости;
3. 案内 (аннай) — осмотр объекта недвижимости;
4. 申し込み (мосикоми) — заявление (подача);
5. 診察 (синсацу) — рассмотрение заявления арендодателем (владельцем);
6. 審査結果 (синсякэкка) — результат рассмотрения заявления;
7. 契約 (кэяку) — договор (заключение),
(法人契約 (ходзинкэяку) корпоративный договор или 個人契約 (кодзинкэяку) персональный договор);

8. 重要事項説明 (дзюёдзикоэцуумэй) — объяснение важных пунктов (информации);
9. 鍵渡し (кагиватаси) — передача ключей;
10. 入居 (нюкё) — заселение.

Рассмотрим каждый из представленных этапов более подробно. Так, термин 来客 (райкяку) — представляет собой посещение клиентом отделения агентства недвижимости. Обычно клиент не может договариваться непосредственно с владельцем жилья, поэтому поиск клиентов и оформление бумаг владельцы, как правило, поручают агентствам недвижимости. Такие агентства можно найти по всей стране, часто они расположены возле ж/д станций или метро. Как только клиент обращается в такое агентство, не важно это произошло лично, по почте, по телефону, либо через заявку на сайте, можно переходить на следующий этап.

物件の紹介 (буккэнносёкай): на данном этапе клиенту при обращении в агентство будет предложено заполнить форму, в которой указывается желаемый тип жилья, количество человек, которые будут там проживать, и контактные данные. Агент ищет подходящие варианты в базе данных и, исходя из желаний клиента и предложений на рынке недвижимости, предложит различные варианты. Когда клиент определится с понравившимися вариантами, они переходят на следующий этап.

案内 (аннай): на данном этапе клиент вместе с агентом посещают объекты, которые были выбраны на более раннем этапе. В целом данный этап ничем не отличается от аналогичной

процедуры в любой другой стране. Вместе с тем в Японии есть особенности, которые возникли в силу определенных причин. Так, например, в Канагаве после попытки изнасилования агента, у ряда японских компаний ввели правило: при осмотре объекта необходимо обязательно оставлять дверь открытой, для этого используют специальную подставку (35-летнего мужчину задержали...).

診察 (синсацу) — рассмотрение заявления арендодателем (владельцем). В большинстве случаев агент также связывается с арендодателем (владельцем) и уточняет, согласны ли они сдать квартиру человеку. Так иностранцам жилье в среднем предоставляют 70% арендодателей, это обусловлено беспокойством, что клиент не сможет говорить по-японски, финансы не стабильны (например, у вьетнамцев, которые зачастую работают нелегально), либо из беспокойства, что в квартире могут жить больше человек, чем заявлено. В больших городах, таких как Йокогама или Токио, где живёт много иностранцев, этот вопрос не настолько актуален, но многие домовладельцы предпочитают иметь дело с японцами — в частности, оттого, что опасаются сложностей коммуникации с людьми, не говорящими по-японски. К слову, знание языка значительно облегчает процесс (Yosuke, Richard, 184).

Затем при утвердительном решении, следует заключение договора. Договор бывает 2 видов: 法人契約 (ходзинкэяку) — корпоративный договор и 個人契約 (кодзинкэяку) — персональный договор.

重要事項説明 (дзюёдзикоэсэумэи) — объяснение важных пунктов договора. В Японии есть специальный брокер по недвижимости, который называется 宅地建物取引士 (такутитатэмоноторихикиси), только этот человек имеет право объяснять условия договора обеим сторонам, причем не только условия договора, но и важную информацию об объекте и местоположении объекта, как например, информация об оползнях, зонах подтапливания.

鍵渡し (кагиватаси) — передача ключей. Данный этап завершает процедуру поиска и выбора объекта недвижимости, после которого остается только заселение.

入居 (нюкё) — заселение. На данном этапе клиент самостоятельно, либо с помощью компаний, оказывающих услуги по переезду, заселяется в жилое помещение.

Также рассмотрим более подробнее терминологию, связанную с расходами при аренде недвижимости в Японии:

- 礼金 (рэикин) — это благодарственный взнос. Представляет собой единовременный невозвратный взнос, уплачиваемый клиентом арендодателю при заключении договора аренды недвижимости. В последние годы есть тенденция предлагать аренду жилья без «рейкина» (Головина, Кожурина, 26);
- 敷金 (сикикин) — депозит, залог. Данный платеж соответствует определению «обеспечительный платёж», то есть это

- денежная сумма, передаваемая в качестве задатка по договору аренды недвижимости или денежное обязательство, гарантирующие собственнику недвижимости защиту от невыполнения обязательств арендатором, включая покрытие стоимости ремонта в случае ущерба (Обеспечительный платеж);
- 仲介手数料 (тюджаитэцурё) — плата риэлтору, в качестве вознаграждения за посредничество в поиске недвижимости. Сумма платежа определяется договором, который заключается с риэлтерской компанией, в среднем составляет 0-100% от арендной платы+10% налог;
 - 住宅保険料 (дзютакухокэнрё) (Энциклопедия жилищных терминов) — страхование жилья от пожаров и т.п. Около 14000-21000 йен. Страхование жилья в основном включает в себя «страхование жилья от пожара» и «страхование от землетрясения». Кроме того, страхование арендного жилья может включать в себя «страхование домашнего имущества арендатора» и «страхование ответственности арендатора в комплексе», во многих случаях оно приобретается во время заключения договора;
 - 鍵の交換 (кагинококкан) — обмен ключей. Есть много арендодателей и управляющих компаний, которые делают новые ключи каждый раз, когда меняется арендатор, но в настоящее время нет закона, требующего от арендодателя или управляющей компании всегда обменивать
- ключи. Считается, что ключ, который вы получили первым, должен быть возвращен при выезде. Тем не менее, вполне возможно, что арендатор сделает запасной, когда будет проживать в доме. Цена данной услуги составляет 9-14000 йен в зависимости от компании;
- 保証会社料金 (хосё:гайся рэйкин) (Гарантийный взнос ...) — комиссия компании гаранта. Как правило, при заключении договора аренды арендодатель или управляющая компания обычно просят вас найти «совместного поручителя». Однако бывают случаи, когда не у кого просить поручительства или нет желания находить такого человека. В таких случаях приходится иметь дело со страховыми компаниями. Гарантийный взнос, который требуется при подписании договора аренды недвижимости — это стоимость, необходимая для присоединения к «компания-гаранту». Компания-гарант гарантирует арендатору арендную плату, и в маловероятном случае неуплаты арендной платы компания-гарант заранее выплачивает арендную плату арендодателю;
 - クリーニング費 (куринингухи) — уборка объекта недвижимости. Сдаваемую в аренду недвижимость необходимо содержать в чистоте до того, как в нее въедет следующий человек. По этой причине уборка дома необходима. Как правило, клиент получит счет от управляющей компании в течение месяца после выезда, но в зависимости от управляющей компа-

нии бывают случаи, когда вы платите при въезде, поэтому обязательно следует проверить заранее (Всегда ли вы платите...);

– エアコンクリーニング (эаконкуруинингу)

— чистка кондиционера и 消毒 (сёдоку) — дезинфекция, данные затраты тоже могут встречаться, особенно при долгосрочной аренде недвижимости;

– 24時間サポート (24 дзикансапото) — круглосуточная поддержка. В сдаваемых в аренду объектах, таких как квартиры и кондоминиумы, могут возникнуть проблемы с водопроводом, электричеством, газом, а также конфликты между жильцами. Некоторые проблемы можно устранить самостоятельно, а другие могут быть вне вашего контроля. Те, кто не хочет переживать о неприятностях, могут подписаться на круглосуточную поддержку арендной недвижимости, общая рыночная цена за это составляет от 15 000 до 20 000 иен (без учета налогов) за двухлетний контракт.

С учетом всех расходов, получается внушительная сумма, поэтому становится предельно важно быть внимательным при выборе объекта, а для этого надо владеть терминологией и знать этапы совершения сделки. Особенно зная, что в Японии, условия, как правило, устанавливает собственник квартиры и торг обычно не предусмотрен.

При заключении сделки у арендатора возникнут определенные статьи расходов, связанные с проживанием. Для понимания этих расхо-

дов, рассмотрим следующие термины:

– 家賃 (ятин) — арендная плата;

– 管理費 (канрихи) — плата управляющей компании, такие расходы предусмотрены даже в частном доме. Плата управляющей компании представляют собой расходы на содержание и управление помещениями общего пользования, такими как кондоминиумы необходимыми для комфортного проживания жильцов. Поэтому эти расходы должен нести каждый житель (Nifty Real Estate...);

– 更新料金 (косинрёкин) — продление договора, обычно стоит 50-100% от арендной платы, так как есть срок договора, обычно 2 года;

– 更新事務所手数料 (косиндзимусётэсурё) — это офисный сбор за продление, данный сбор представляет собой плату за канцелярскую работу, понесенная в связи с процедурой продления, и она не зависит от платы за продление;

– 解約料金 (каиякурёкин) — плата из-за расторжение договора. Как правило, представляет собой штрафы за досрочное аннулирование, если только это не указано в пояснении важных моментов и в договоре аренды.

Следует отметить, что в последнее время в Японии жильё можно искать через сайты различных агентств, это может значительно сэкономить времени. Как правило, на сайтах есть различные варианты поиска — по близости

к станциям общественного транспорта, по административным районам, по типам жилья и ценовым различным категориям и т.д. Через сайты можно также связаться с представителями агентств и узнать о понравившихся вам квартирах подробнее. Ниже будут представлены основные ресурсы, для поиска арендной недвижимости:

- Suumo;
- Homes;
- Chintai;
- ハウスコム (Housecom);
- アットホーム (At home, AtBB).

В целом, аренда жилья в Японии имеет отличительные особенности. По материалам данного исследования видно, что терминология, связанная с арендой недвижимости, достаточно сложна и интересна для рассмотрения и изучения именно тем, что очень тесно переплетается с культурой и реалиями Японии. Для рассмотрения терминов, представленных в работе, потребовалось не только изучение базовых аспектов, но и осмысление этапов и причин использования определенной лексики в определенных случаях. Язык – отражение культуры народа, в том числе и терминологический язык. На примере данного исследования мы видим, что состав и терминология напрямую связаны с национальной культурой и обычаями, привычным порядком, характерным именно для данной страны. На первый взгляд лексика, связанная с арендой жилья, может показаться непростой для понимания, но, как мы видим, при

более подробном рассмотрении и осмыслении понимание и применение терминологической лексики не так уж и сложно.

Список источников

1. Yasushi A., Yoshiro H. *New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives*. 2021
2. Комиссаров В. Н. *Современное переводоведение*. Курс лекций. М.: ЭТС. 1999.
3. *Введение в переводоведение*: уч. пособие для студ. филол. и лингв. фак. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2004.
4. 35-летнего мужчину задержали по подозрению в нанесении телесных повреждений при просмотре квартиры <https://www.asahi.com/articles/ASP573DNFP56UDCB005.html> (Дата обращения: 04.11.2022) (на япон. яз.)
5. Yosuke H., Richard R. *Housing and Social Transition in Japan*. NY: Routledge, USA, 2007
6. Головина К.В., Кожурина Е.В. *Япония: нестандартный путеводитель*. СПб.: КАРО, 2006.
7. ГК РФ Статья 381.1. Обеспечительный платеж. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/86072fde18c3cb11bd54a4c116530062a3daeb6c/ (Дата обращения: 04.11.2022).
8. Энциклопедия жилищных терминов SUUMO объясняет значение страхования жилья. <https://suumo.jp/yougo/s/>

- juutakuhoken/ (Дата обращения: 05.11.2022) (на япон. яз.)
9. Гарантийный взнос за арендованное имущество. https://www.homes.co.jp/cont/rent/rent_00195/ (Дата обращения: 03.11.2022) (на япон. яз.)
10. Всегда ли вы платите за первоначальную уборку? Что нужно знать перед заселением (初期費用のクリーニング代は必ず支払う? 入居前に知っておきたいこと) <https://smooth.jp/articles/rent-shokihyou/cleaningfee> (Дата обращения: 03.11.2022) (на япон. яз.)
11. Редакционный отдел Nifty Real Estate (ニフティ不動産編集部). Что такое плата за общие услуги и плата за управление? Причины, отличия ценообразования (共益費・管理費って何?それぞれの違い・相場・なしの理由) <https://myhome.nifty.com/column/rent/180704258502/> (Дата обращения: 03.11.2022) (на япон. яз.)
- ASP573DNFP56UDCB005.html (Дата обращения: 04.11.2022) (in Jap.)
5. Yosuke H., Richard R. *Housing and Social Transition in Japan*. NY: Routledge, USA, 2007
6. Golovina K.V., Kozhurina E.V. *Japan: non-standard guide*. St. Petersburg: KARO, 2006. (in Russ.)
7. Civil Code of the Russian Federation Article 381.1. Security payment. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/86072fde18c3cb11bd54a4c116530062a3daeb6c/ (Дата обращения: 04.11.2022). (in Russ.)
8. SUUMO Encyclopedia of Housing Terms explains the meaning of home insurance. <https://suumo.jp/yougo/s/juutakuhoken/> (Дата обращения: 05.11.2022) (in Jap.)
9. Guarantee fee for rented property. https://www.homes.co.jp/cont/rent/rent_00195/ (Дата обращения: 03.11.2022) (in Jap.)
10. Do you always pay for initial cleaning? What you need to know before the settlement (初期費用のクリーニング代は必ず支払う? 入居前に知っておきたいこと) <https://smooth.jp/articles/rent-shokihyou/cleaningfee> (Дата обращения: 03.11.2022) (in Jap.)
11. Editorial Department of Nifty Real Estate (ニフティ不動産編集部). What is the General Service Fee and Management Fee? Reasons, Pricing Differences (共益費・管理費って何?それぞれの違い・相場・なしの理由) <https://myhome.nifty.com/column/rent/180704258502/> (Дата обращения: 03.11.2022) (in Jap.)
1. Yasushi A., Yoshiro H. *New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives*. 2021
2. Komissarov V.N. *Modern translation studies*. Lecture course. M.: ETS. 1999. (in Russ.)
3. *Introduction to translation studies: a textbook for students of philological and linguistic faculties of higher educational institutions*. M.: Academy, 2004. (in Russ.)
4. A 35-year-old man was detained on suspicion of inflicting bodily harm while viewing an apartment <https://www.asahi.com/articles/>

References

Информация об авторе

Магдеев Рафик Рашитович

Преподаватель

Казанский федеральный университет

420008, Казань, ул. Кремлевская, 18

Россия

magdeef@mail.ru

Йылмаз Эльвира Рафиловна

Доцент, к. филол. наук

Казанский федеральный университет

420008, Казань, ул. Кремлевская, 18

Россия

Information about the Author

PhD in Historical sciences

Rafik R. Magdeev

Lecturer

Department of Altaic and Chinese Studies

Kazan Federal University

420008, Kazan, Kremlyovskaya str., 18

Russia

magdeef@mail.ru

Elvira R. Yilmaz

Associate Professor

Department of Altaic and Chinese Studies

Kazan Federal University

420008, Kazan, Kremlyovskaya str., 18

Russia

Информация о статье

Поступила в редакцию: 10.04.2023

Одобрена после рецензирования: 25.04.2023

Принята к публикации: 20.05.2023

Information about the article

The article was submitted: 10.04.2023

Approved after reviewing: 25.04.2023

Accepted for publication: 20.05.2023