

# 月刊 不動産

REAL ESTATE REPORT

4

2009  
APRIL

**【特集1】  
競売物件取得の実務**

**【特集2】  
中古マンション市況と今後の動向**

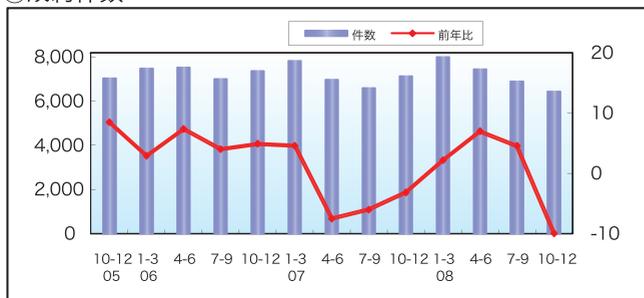


## 2008年1月～12月 首都圏中古マンション動向のまとめ

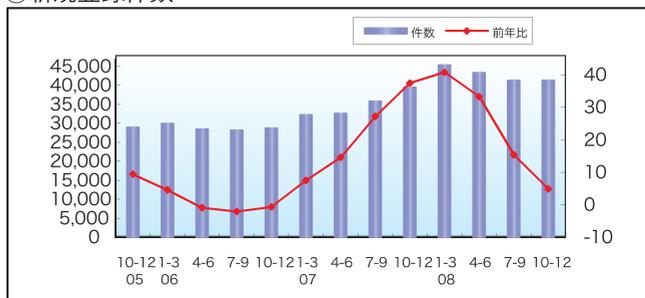
- ・ 成約件数は前年同期と比べて1割減少、すべての都県地域でマイナス
- ・ 成約物件㎡単価・価格は2期連続で下落
- ・ 新規登録件数は8期連続で前年比増加して高水準で推移、増加率は縮小
- ・ 新規登録物件の㎡単価・価格は3期連続で下落
- ・ 成約物件の平均築年数は古い物件にシフト

財団法人 東日本不動産流通機構資料より

①成約件数



②新規登録件数

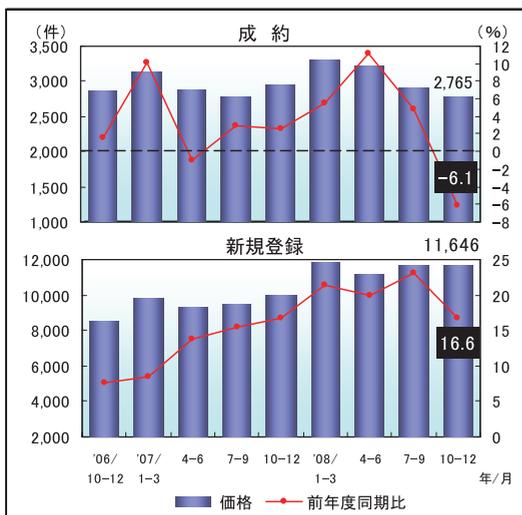


## 2008年1月～12月 近畿圏中古マンション動向のまとめ

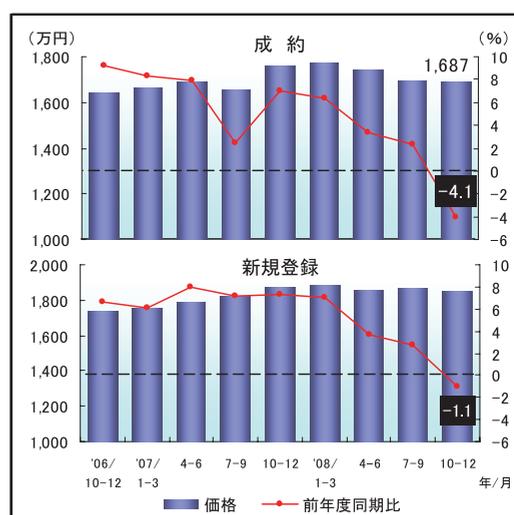
- ・ 10～12月期の中古マンション成約件数は2,765件で、前年比で一気に6.1%減となった。新規登録件数も16.6%増と、2ケタ増ながら増加率は低下し始めた（図表1）
- ・ 成約価格もマイナス4.1%、新規登録価格も同1.1%と、価格もそろって下落（図表2）。成約件数・価格ともほとんどのエリアで軒並みマイナスとなり、近畿圏全体で市況の悪化が進んだ

社団法人 近畿圏不動産流通機構資料より

図表1 中古マンションの成約・新規登録件数



図表2 中古マンションの成約・新規登録価格



## CONTENTS

### 4. 【特集1】「競売不動産取得の実務」

### 10. 不動産ニュービジネス最前線

#### 「ライフ・プランニングを基に資金計画を提案」

(株)スタイルシステム

### 12. 【特集2】「中古マンション市況と今後の動向」

### 15. 税務相談「個人が海外不動産を譲渡した場合の所得税の取扱い」

### 16. 賃貸相談「敷金と賃料との相殺」

### 17. 法律相談「筆界特定制度」

### 18. 地方本部の動き 長崎県本部／東京都本部

### 20. 公益法人制度改革にどのように対応したらよいか (第2回)

### 21. 保証だより／弁済委員会審査結果／ほか

### 22. 地方本部活動

### 24. 2月新入会者名簿

### 25. 2月会の活動及び各種会議の要旨

／全日からのお知らせ

### 26. 2月の事務局日誌

### 27. 全日共済会からののお知らせ／手付金保証制度

### 28. マンスリーコラム

#### 「3大圏、上昇地点無し。名古屋商業地が急落」

#### \*ご意見募集中

広報委員会では、月刊不動産を充実した内容にするため、会員の皆さまから、本誌に対するご意見を募集しております。

貴社名、ご氏名、所在地、電話番号を明記のうえ、郵便またはFAXにてお願いします。

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 全日会館  
(社)全日本不動産協会 広報委員会宛

FAX 03-3239-2198

○表紙写真 (世界遺産シリーズ)  
白川郷合掌造りの家 (岐阜県)



合掌造り家屋は、江戸中期から昭和初期まで白川村から富山県の五箇山地区にかけて建てられた。古い建物で築300年と言われている。しかし、昭和20年代から始まった庄川流域の電源開発によるダム建設により、集落が水没するなどして減少した。更に、小集落の集団離村や火災による消失もあり、合掌家屋が転売・消失した。大正13年に約300棟あった合掌建物は、昭和36年には190棟に激減した。

こうした中、昭和40年代に荻町集落の地域住民が、このままでは白川村の合掌造りが無くなってしまおうということで、保存する動きが始まり、現在もその活動は続いている。白川郷の合掌造り集落は、五箇山(富山県)と共に平成7年(1995年)12月に世界文化遺産に登録された。

## 【特集1】

# 競売不動産取得の実務

ワイズ不動産投資顧問  
代表取締役 **山田 純男**

全国の不動産競売新規申立件数<sup>(※1)</sup>は、1990年代のバブル経済崩壊後申立件数が急激に増加しましたが、2007年までの数年は不良債権処理の進展や景気回復を背景に申立件数が減少してきました。一方で、東京地裁本庁の開札対象物件の推移<sup>(※2)</sup>は、ピークであった1998年から数量的には急速に減少しており、売却率（期間入札）の推移は逆に2007年まで一貫して上昇し、2007年はほぼ完売に近い状態でありました。

しかし2008年夏くらいから、対象物件数が急激に増加しだしたのです。結局下半期の増加分が大きく、2008年通期で2007年を上回る結果となりました。

現在地裁では、競売申立てから開札日まで80%以上の事件が9か月以内で処理されているようであり、それから類推すれば、2007年の終わりごろから申立件数が増加してきているといえるでしょう。

2008年はそれまで長く縮小してきた競売市場の転換の年となりました。

さて、これから競売不動産の入手に必要な基礎知識について述べていきます。

(※1) 表1参照 (※2) 表2参照

## 競売不動産取得の基本知識

### ■不動産競売制度とは

不動産競売手続は、融資金の弁済を受けられずに困った銀行などの債権者が裁判所へ申立てすることによって生まれます。債権者が債務者の所有する、又は担保として提供していた不動産を裁判所に換金してくれるように頼むわけです。申

立てを受けた裁判所は申立て内容に間違いがなければ、その不動産を差し押さえた上で強制的に売って、その代金を債権者への支払に充てます。不動産競売とは大雑把にこのような制度です。

### ■不動産競売の種類

競売制度のバイブルである民事執行法は、不動産競売について主として2種類を定めています。1つは強制執行による不動産競売と、もう1つは抵当権などの担保権の実行によるものです。

強制執行による競売は、裁判の判決等の債務名義を得た上で、不動産が差し押さえられ売却されるものです。これに対して、債権者が抵当権等の担保を有する場合は、判決等の債務名義を得なくても当該不動産を差し押さえ、売却を行いま

す。これが担保権実行による競売というわけです。前者強制執行による競売事件は(ヌ)事件、担保権実行による競売事件は(ケ)事件といわれます。競売物件の公告等で物件の事件番号をみると平成15年(ケまたはヌ)第〇〇号などとなっていることでどちらの競売かが分かります。数としては圧倒的にケ事件が多い状況です。また競売不動産を入札によって入手しようとする場合は、このいずれの競売であっても入手手続に差異はありません。

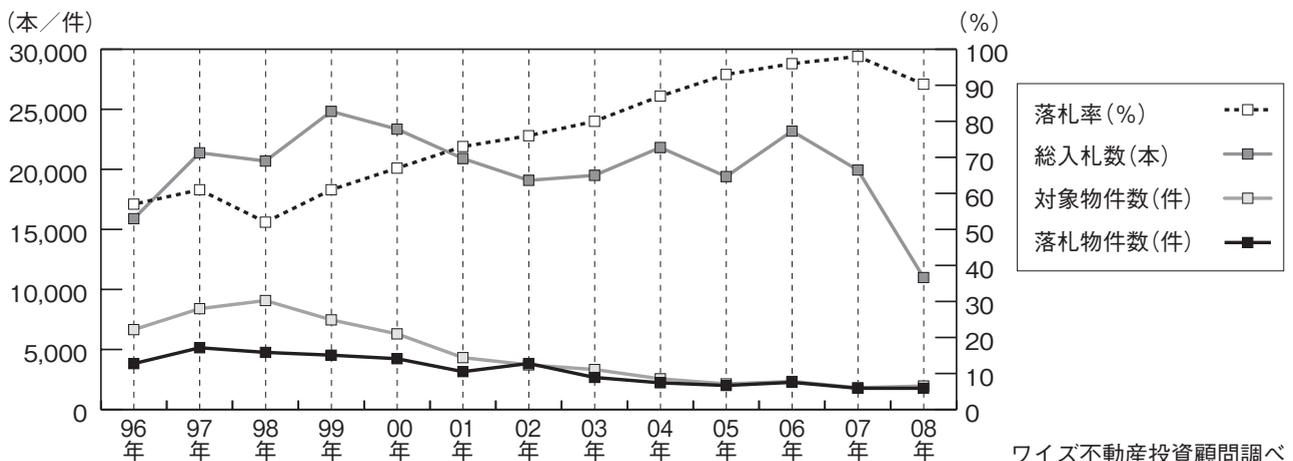
《表1》全国不動産競売新規申立件数一覧表

(単位:件)

	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年
全 国 総 数	74,857	71,619	65,477	61,433	54,920
東京高裁管内総数	29,027	26,935	24,042	22,674	19,776
東京高裁管内首都圏(1都3県)	19,347	19,348	19,349	19,350	12,391
そ の 他	9,680	9,694	10,202	10,591	7,385
大阪高裁管内	14,499	14,221	12,935	12,119	9,572
名古屋高裁管内	6,711	6,934	6,287	5,509	4,659
広島高裁管内	3,960	4,243	4,183	4,129	3,439
福岡高裁管内	9,863	11,269	10,462	10,981	7,672
仙台高裁管内	6,082	5,867	5,612	5,474	5,220
札幌高裁管内	2,749	3,369	3,562	4,028	2,539
高松高裁管内	1,966	2,058	1,927	2,019	2,043

資料:司法統計年報より

《表2》東京地裁本庁(23区ほか)開札結果状況



ワイズ不動産投資顧問調べ

## ■競売不動産の特徴<リスク>

競売不動産には一般物件と違い、以下のような「リスク」があります。

### 1. 物件の状況把握に限界がある

競売不動産は債権者により強制的に売却されるわけですが、したがって情報の取得等に制限があります。

購入した後、予期せぬ破損があったりするリスクがありますし、占有している人が事件記録と違うなどということもあります。また、ビルなどの建物の建築図書が無いことは入札時のみならず取得後も大いに不便です。

### 2. 瑕疵保証がない

競売不動産には物理的な<sup>かし</sup>瑕疵についての保証はありません。購入後、その物件がシロアリに侵されていたとしても、また派手に水漏れしていたとしても、それは結果としてすべて購入者の負担になってしまいます。

### 3. 明渡しは買受人の手で

競売不動産の最大の特徴はこれでしょう。競落して代金を納めた競売不動産の購入者は、当該不動産を利用又は支配している人など(以下「占有者」といいます)にその不動産の明渡しを求めなければなりません。しかし、裁判所はこれを行ってくれないので、購入者が行うこととなります。もちろん先に述べたとおり競売は強制売却ですから、占有者に協力が得られるケースはむしろ少ないでしょう。もし任意に引渡しを受けることができなければ、後述する法的対処をとらなければならなくなります。

なお明渡しせず、従前からの賃貸借契約等を引き継ぐ場合の占有者対応も買受人の仕事となります。

さて、次に競売不動産の具体的な入手手続について記します。

# 競売不動産取得の実務プロセス 入札から明け渡しまで

## ■期間入札の流れをつかむ

次ページの図では期間入札のスケジュールの詳細が分かります。事件記録の閲覧開始以降、当該裁判所の事件記録3点セット（8ページ参照）が裁判所の物件閲覧所及び図に記載されたURLのインターネットのBITシステム（ただし、BITでは記録上の固有名詞などは削除されています）にて公開されますので、これを参考に入札物件を絞りこみます。そして実際入札をする物件については、裁判所に備付けの事件記録を改めて閲覧、謄写した上でその内容を十分吟味します。その後、現地の調査や登記簿謄本調査により記載内容の確認などを行います。必要に応じ別途関係官公庁に赴き、必要項目のチェックも行います。

以下は次ページの図を見ながらお読みください。

・ 調査を終えた後いよいよ入札です。入札価格を決め、入札保証金<売却基準価額の2割>を納めて入札書他必要書類を執行官室に提出します。入札価格は売却基準価額の8割である買受可能価額以上でなければなりません。

・ 開札日に、その物件に対し最も高い買受金額（入札価格）を呈示した者が最高価買受申出人となります。

このとき2番目に高い価格を入札した者で、その入札価格が買受可能価額及び最高価格から入札保証金相当額を差し引いた金額を超えている場合のみ、その者に「次順位買受申出人」の資格が与えられます（ただし、開札日に申出することを要します）。

なお、期間入札で応札が無かった物件は特別売却物件となります。これは価格等、売却条件は同様にて一定期間先着順で入札を受け付ける制度です。東京地裁では開札日の翌日から2週間となっています。この特別売却期間でも応札がない場合は、売却基準価額の見直しが行われ再び期間入札に付されます。

・ 売却許可決定公告は裁判所に掲示されます。売却不許可になる者はその競売事件の債務者などで、一般的には不許可になるケースは稀でしょう。なお債務者でなければその物件の所有者であっても売却許可はなされず。売却許可決定日から1週間が「執行抗告期間」です。執行抗告は当該競売事件に対する債務者などからのクレームです。執行抗告が無い、あるいは却下されれば売却許可は確定します。

・ なお、債務者が行う執行抗告で、購入スケジュールが遅延することがあります。この執行抗告はおおむね執行遅延策としてなされるものが多く、これにより売却が取り消されるようなことはほとんどありません。ただし、地方裁判所段階で却下されればそれほど影響はないのですが、高等裁判所に処理が上がりますと、数か月購入スケジュールが遅延することがあります。この現状を利用し、債務者に訪問又はDMなどで接触し、手数料をとって執行抗告などを請け負う業者などが存在します。

・ 売却許可が確定すると程なく代金納付期限通知書が買受人に送られてきます。この代金納付期限通知書には、納めるべき代金（入札価格から入札保証金を差し引いた金額）や代金納付手続に必要な書類（不動産登記簿謄本など）が案内されています。また、所有権移転登記に必要な登録免許税の計算方法なども記載されているので指示に従い、固定資産評価証明書の手配や登録免許税の納付などを行うことになります。

ここで注意を要することは、この期限通知書に記載された代金納付期限は「期限」ですので前倒しはできませんが、原則延期できないということです。資金繰りの関係から1か月遅らせてくれませんかといった申出はできません。もしこの期限に代金を納付できないと、その物件を購入できないだけでなく、入札の時に預け入れた入札保証金が返還されません（後に配当原資一部になります）。なおこの代金不納付になった物件について、次順位買受申出人がいる場合はその者に購入する権利が移転します。

また、代金納付金を銀行融資にて支払いたい時は、代金納付の日の5日前（土日祝日は、除いて計算）までに「民事執行法82条2項の申出」を行っていただく必要があります。これを行うことによって、買受人側の指定司法書士に所有権移転登記の法務局への嘱託書を裁判所から渡してもらえるので、当該司法書士が金融機関の抵当権設定登記を移転登記と同時に法務局へ申請できます。これで金融機関としては「移転同時設定」が可能になり、融資金の登記前実行が可能となるわけです。

・ 代金納付を終えたその日以降「引渡命令」の申立てが可能になります。実務的には占有者との明渡し等の交渉は「売却許可決定」が確定したあたりから行うケースが多

## 《図》 ～期間入札の流れ～

### 【購入の段取り】

・競売申立てから実施処分まで5～10か月

・新聞広告・インターネットなどで選別

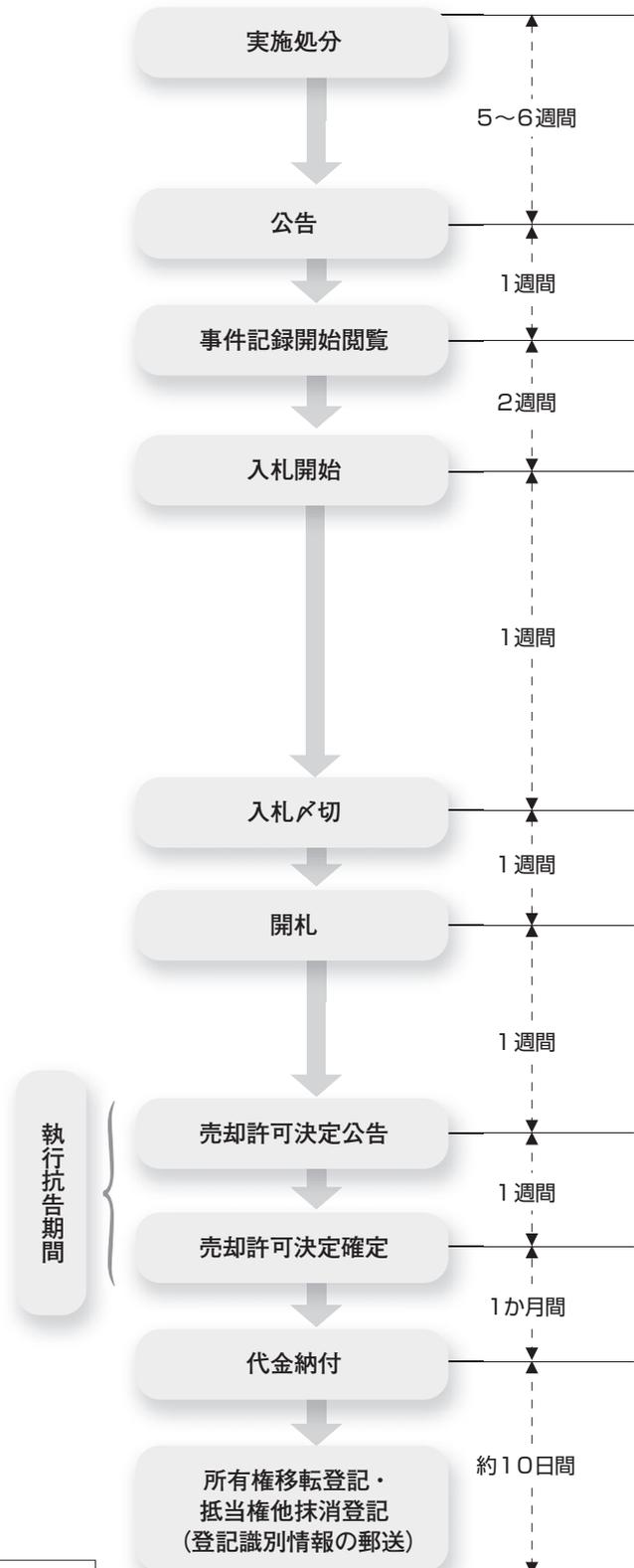
・事件記録（3点セット）を裁判所で確認  
・現地調査

・入札保証金の納付（振込）  
（売却基準価額の20%）  
・入札価格（買受可能価額以上）を決めて  
入札書提出  
・売却基準価額 × 0.8 = 買受可能価額  
・入札保証金は、落札できなかった場合には裁判所  
より振込返金される

・入札価額が一番高ければ落札！！  
・入札のなかった物件は「特別売却」へ  
（購入価格は買受可能価額以上で先着順）  
\* 東京地裁は開札翌日から2週間  
・売却許可決定証明入手可能

・（入札価格－入札保証金）の納付  
・明渡交渉  
・引渡命令申立

### 【期間入札スケジュール】



いようですが、この明渡し等の交渉が不首尾に終われば「引渡し命令」の申立てを行うことになります。引渡し命令は明渡し訴訟の勝訴判決などと同じで、不動産引渡しの強制執行を行う「債務名義」となります。手続は比較的簡単で費用も申立手数料500円（収入印紙）のほか（相手方1人につき）、1,050円の郵便切手と低額です。この引渡し命令は代金納付後\*6か月以内しか申立

てはできません（\*ただし、明渡ししが6か月間猶予される占有者に対しては9か月となります）。

あと、借地権付き建物を競落し、地主の借地権の譲渡承諾を得るべく交渉されていた方が結局地主さんに承諾を得られなかったような場合、代金納付から2か月以内に「借地権譲受許可の申立て」を裁判所の借地非訟係（東京地裁は第22部）に行わなければなりません。

## ■競売不動産の事件記録の調査

さて、競売不動産についての物件資料は、裁判所が備えている物件資料は次の3点の事件記録です。

- ① 物件明細書
- ② 現況調査報告書
- ③ 不動産評価書

これらをまとめて「3点セット」と呼んでいます。

まず、「物件明細書」ですが、これには裁判所の判断が記されています。具体的にはその物件を買い受けた時買受人が負担する権利、例えば賃借権のようなものがあるか無いか、あるとすればどういう内容かが記載されます。つまり売却の条件が記された文書ということです。

なお、買受人が負担する権利として賃借権が最も一般的です。まず、抵当権設定登記以前に締結された通常の賃貸借契約は、買受人が承継しなければなりません。したがって、敷金についても買い受けることによって返還債務を承継することになります。

また抵当権設定登記の後であっても、2004年3月31日以前に入居等していた賃借人で契約期間が（建物について）3年以内の場合は、差押え後の期限到来まで賃貸借契約を承継する必要があります。その場合は、その旨この物件明細書に記載されます（旧法の短期賃借権者）。

また、買受人の引き受ける権利ではないのですが、先の旧法の短期賃借権者以外の抵当権設定登記後の賃借人については、物件の明渡しを6か月間猶予されることになります。

（明渡しの猶予）これに該当する場合についても記載されています。

以上物件明細書では引受けの賃借権の内容などを中心にチェックすることになります。

次に現況調査報告書ですが、これは裁判所の執行官が対象物件の調査結果を纏めたものです。占有関係を中心とした調査内容が記され、裁判官はこの報告を基に物件明細書を作成します。なお、建物の間取り図や写真なども添付されており、建物内部の状況もうかがうことができます。買受け後の明渡し交渉コストや、改修工事コストの想定に役立ちます。

最後に「不動産評価書」ですが、これは競売物件の適切な評価を記載したもので、売却基準価額の根拠となっています。評価書は積算アプローチ、すなわち土地評価額は公示地価などから求め、建物評価額は再調達価格から経年減価などして算定する方法と、一部の物件は賃料等から土地+建物評価額を算定する収益還元方式を併用しています。

## ■競売不動産の現地調査ほか

競売不動産入札にあたっては、先に述べた3点セットの中身を吟味するのに加え、現地調査を行います。現地では、まず占有関係の調査として、表札や隣人からのヒアリングで事件記録と相違ないか確認します。戸建ての場合などは、接道条件や境界、下水などの設備状況を事件記録と矛盾がないか確認します。さらに入札にあたっては、不動産登記簿謄本の調査も必要となります。競売に至るまでの経緯を理解し、明渡

しの難易度やコスト予測などをします。

そして大事なことは、入札しようとしている競売不動産の市場の相場をよく調べることです。手間が掛かり、リスクがあっても競売で不動産を取得するメリットは何とんでも安く入手できるからです。本当に割安なのか十分に検討します。

次にそれまでの調査の結果を踏まえ、入札に値すると判断した場合、買受け予算を立てることになります。

## ■入札価格の決定

入札価格の決定は入札で最も大事なことです。誰がいくらで入札してくるか分からない期間入札ですから、場合によっては極端に高い価格で入札してしまうことにもなりかねません。

売却基準価額を目安に考えることも1つの方法ですが、実際にはその競売不動産が正常な不動産となった場合、市場でどれくらいの価格で売られるかを見通し、その価格から経費や期待利益を差し引いて決定するのがよいでしょう。

経費としては登録免許税や不動産取得税といった通常不動産取引に掛かる経費のほか、次のような競売ならではのコスト

が掛かります。

(注：土地に関する登録免許税は売買の場合は特例で固定資産税評価額の1%相当ですが、競売の場合は売買ではないので、特例は受けられず本則の2%課税になります)

- ① 明渡しのための費用
- ② (マンションの場合) 前所有者の滞納管理費
- ③ 抵当権設定登記以前からの賃借人の敷金等
- ④ (借地権付き建物の場合) 地主への譲渡承諾料

## ■明渡し交渉の段取り

まず、競売不動産の明渡しは、そのほとんどが占有者との任意による話し合いで行われているのが現状です。

明渡しの強制執行(以下「明渡執行」)によって無理矢理荷物を運び出すというのは実際には稀であるといえます。明渡執行となれば買受人は、それ相応の費用を要する一方で、占有者のほうはといえば、引越しの費用の支援などを一切受けられず、まさに裸で出させられてしまうことになります。

そこで買受人が占有者に対し、移転にかかわる費用の一部を援助することによって任意に明渡しを行うほうが買受人、占有者ともにメリットがあるわけです。しかし常に話し合いがつかずとは

限りません。そこでそういった場合前述のとおり、引渡命令を申立てることになります。引渡し命令が発令されると、多くの場合占有者との明渡し交渉が進みやすくなります。

しかし、それでも任意の明渡し<sup>※</sup>が促されるときは、「明渡執行」を申し立てることになります。ただ、この明渡執行もいきなり荷物の運び出しが行われることは無く、まずは任意の明渡しを促す「催告」が執行官よりなされます。この段階でも任意明渡しのチャンスがあるわけです。そしていよいよそれでも話が纏まらないときに限り、「断行」という実際の荷物の運び出し等が行われるというわけです。

## ■明渡しの費用について

明渡し交渉において問題となる点は、やはり占有者の抵抗又は要求があらかじめ推し量れない点にあります。

抵当権の設定内容や現地の調査などから、いわゆる住宅ローン破綻などの普通の勤労者とみなされる債務者については、通常の引越しに要する費用の一部を補助することで、1~2か月ほどの準備期間があれば、任意明渡しの合意がなされる場合が多いと考えられます。

しかし、抵当権者が多くあり、また一般的金融機関でないいわゆる「街金」が抵当権者である場合や個人名で抵当権、差押え又は賃借権の登記などがなされている場合は、高額な明渡料

を請求してくるケースがあります。こういったケースでは占有状況のほうも誰が利用しているか不明な状況をつくり上げ、明渡執行をさせにくくしていることが多いのが実状です。こういった物件の占有排除コストは保全処分などを施すことも視野に入れ、別に弁護士費用など予算立てしておくことが必要です。あと、こういった占有屋的人間のほか、年寄りや病人が占有している場合は、明渡の明渡し執行が事実上不可能であることもあります。こういったケースでは粘り強く任意明渡しの交渉をせざるを得ません。

## PROFILE

ワイズ不動産投資顧問  
山田 純男  
Sumio Yamada

1980年 慶応義塾大学経済学部卒業  
1980年 三井不動産販売株式会社勤務

1985年 株式会社リクルートコスモス勤務  
1990年 有限会社ワイズコンサルタント専務  
取締役として競売不動産の売買・コンサルティング業務開始  
1998年 競売不動産専門投資ファンド  
~2003年 「M.F.Pオークションファンド」運用(平均年7%利回り達成)  
2000年 ワイズ不動産投資顧問設立(代表取

締役就任) 国交省へ不動産投資顧問業登録(\*ワイズサークル発足)

【著書】『サラリーマンが地主になって儲ける方法』(東洋経済新報社刊)  
『プロが教える競売不動産の上手な入手法』第8版発刊

# ライフ・プランニングを基に 資金計画を提案

(株)スタイルシステム

スタッフ全員がFP(ファイナンシャル・プランナー)の資格を取得している不動産会社がある。東京・恵比寿に事務所を構えるスタイルシステムだ。不動産仲介という枠にとらわれず、快適な生活を送るためのライフ・プランニングを基にアドバイスを行っている。不動産業界に暗いニュースが流れるなか、客数は増加傾向にあるという好調ぶりだ。

### ❖ こんな不動産屋があったら

同社の徳本友一郎社長は、学生時代から不動産業界に就きたいと考えていた。これまでの不動産会社のイメージを払拭し、「こんな不動産会社があったら」と思えるような会社があればと考えていたという。

「こんな不動産会社」とは、ホスピタリティーに優れ、気軽に相談できて、顧客のペースで住まい探しができ、お金の相談ができて、アフターフォローができて、欲しいサービスを実現できて、信頼できる会社である。このような会社を実現し、客観的に不動産の売買をサポートするには、FPの知識が必要だと思った。

大学を卒業後、不動産仲介会社に数年、勤務するが、そこでの資金計画は、頭金や月々の返済額を算出するもので、その人個人のライフスタイルを反映した資金計画とは大きくかけ離れていた。

「個々のライフスタイルを尊重した資金計画でなければ、豊かな生活を実現することはできない」と、不動産業にFPの業務を取り入れた、新しい業態の不動産会社を立ち上げた。

同社の業務は、不動産購入までの計画と、購入後のキャッシュフローを含め、生活全般を考慮したものだ。これまでの物件購入と返済ローンを中心とした売買にメスを入れ、個々の生活設計という切り口を基盤に考える方法だ。宅建とFPの資格を持った社員が、実際の生活に基づいて資金計画をアドバイス。子どもの教育費やレジャーなど、それぞれの生活に合わせて資金計画を組み立てていく。

### ❖ 実践に即したセミナーが人気

同社は、現地見学同行、書類チェック、不動産調査報告などの

サービスを行っている。中でも特に顧客に評判が良いのが、100項目からなる不動産調査報告の1つであるヒアリング調査だ。実際に現地に足を運び、周辺に住む人からヒアリングを行い、ありのままの状況をまとめたものである。

「良いことばかりではないので、調査結果によっては物件を諦める人もいますが、実情を把握することができることから、たとえ物件を断られても、次に繋がるケースがほとんどです」(徳本社長)。調査報告と同社への信頼度をうかがうことができる。

また、不動産購入予定者に向けたセミナーが好評だ。住宅購入、土地の見つけ方、住宅ローンの組み方など、実践に即した内容について無料で開催。毎回、多くの参加者が集まる。

最近行ったイベントで好評だったのが、中古マンションの見学会だ。実際の中古マンションを見ながら、アドバイスを行うというもの。想像以上に申込みがあったので、計6回行うこととなった。

「セミナーだけでは伝わらない内



▲いろいろな切り口で行うセミナー風景。実践的な内容に毎回、多くの参加者が集まる

容を、実際の物件で示しながら説明することで、こちらの手応えを感じることができた」と徳本社長。さらに、「参加された方の熱心さは、こちらが驚くほど。質問も多く、時間も延長しがち。今後も、中古マンションの購入を検討している人に向けて、この見学会を続けていく予定」としている。



▲調査報告書など、独自の資料

◀中古マンション見学会。  
質問したりメモをとったり皆熱心だ

### ◆人材教育は惜しみなく

同社は人材教育にも力を入れている。

社員はみなFPの資格を持っているが、外部のFP会社に出向いて研修を受けている。FPの専門会社で実務を経験することで、スキルを身につけようという目的だ。

また、接客スキルのブラッシュアップのため、ロールプレイングを取り入れた勉強会を毎月行っている。各スタッフの接客の様子をビデオで撮影し、全員でチェックをする。さらに外部のファシリテーターが、接客マナーや話の組立て方について、客観的に評価を行う。改善点や前回よりレベルが上がっているかなどをチェックすることで、各スタッフの接客スキルはメキメキ成長するという。

「ロールプレイングの勉強会は、定休日などを利用して、まる1日かけて行います。FP会社での研修や勉強会など、社員のスキルアップ、ブラッシュアップを図る社員教育には、惜しみなく投資したいと考えています。これからはいろいろな勉強会などを通して、社員ともども磨きをかけていきたい」と徳本社長。

### ◆ホスピタリティーの極意を学ぶ

同社は、物件ありきの営業ではなく、「どこから買うか」、「誰から買うか」ということを大事にしている。物件は誰から買っても同じではなく、どういったプロセスで購入に至ったか、購入後にアフターフォローが受けられるか、キャッシュフローによってどんな生活を送れるか、同じ物件を手に入れても千差万別だ。「スタイルシステムで購入したい」、「〇〇さんから買いたい」。こうした付加価値を、同社は育てていきたいとしている。

徳本社長のネットワークは、異業種の経営者が多い。飲食業、製造業、サービス業など多種多様な業種の経営者と交流がある。経営手法や企業理念も様々だ。こうした異業種の経営者と交流することで、多くのことを会得することができるという。接客や人材育成など、同業では分からないことを会得する貴重な人脈だ。

さらに、徳本社長はリッツカールトンやディズニーのホスピタリティーからも、多くのことを学んだという。

「不動産業界はホスピタリティーの面でとても遅れている。両社の

“もてなしの極意”に学び、人がつくる付加価値を不動産業界でも実現したい」と語る。

こうした取り組みが功を奏してか、新規客のほとんどは、口コミや紹介によるものだ。

また、利用者に感想をカードに書いてもらっているが、カードを読みながら涙ぐんでいる社員もいるのだとか。

「懸命に取り組んで顧客に感謝され、達成感を味わい感動している姿を見ると、こちらも思わずホロッとすることも」（徳本社長）。

今後もさらに顧客満足度を高め、「こんな不動産会社を探していた」という位置付けを確立したいと意欲を見せる。



▲徳本 友一郎 社長

#### (会社データ・概要)

社名／(株)スタイルシステム  
所在地／東京都渋谷区  
設立／2004年9月  
代表／徳本友一郎  
社員数／11人  
事業内容／不動産コンサルティング

【特集2】

# 中古マンション市況と今後の動向

住宅新報社 企画開発室

財団法人東日本不動産流通機構・社団法人近畿圏不動産流通機構は、2008年10月から12月までの中古マンションにおける成約・新規登録物件数を中心に、首都圏・近畿圏の不動産流通市場の状況についての分析結果を発表している。以下資料を基にその概要を紹介する。

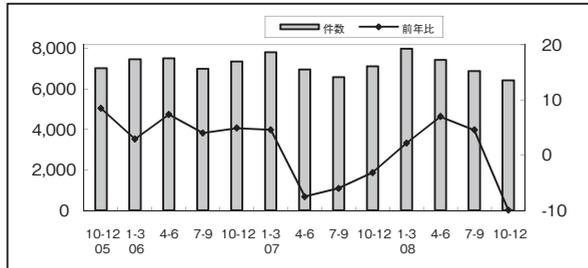
## ◆ 2008年首都圏の中古マンション動向

首都圏における2008年10～12月の中古マンション成約物件数は6,424件（前年同期比9.9%減）で、4期ぶりに前年同期を下回った。すべての都県・地域別で前年同期を下回っている。成約物件の1㎡当たり単価は首都圏平均で38.66万円（前年同期比3.7%下落、前期比1.9%下落）で、前年同期比、前期比ともに2期連続で下落している。成約物件価格は2,515万円（前年同期比3.1%下落、前期比2.7%下落）で、前期比では2期連続でマイナスだ。また、前年同期比では22期ぶりのマイナスとなっている。成約物件を価格帯別に見ると、3,000万円以下の価格帯の比率が拡大（67.3%→69.3%）しているのが目立ち、成約物件の平均専有面積は65.06㎡（前年同期比0.6%拡大、前期比0.8%縮小）。平均築

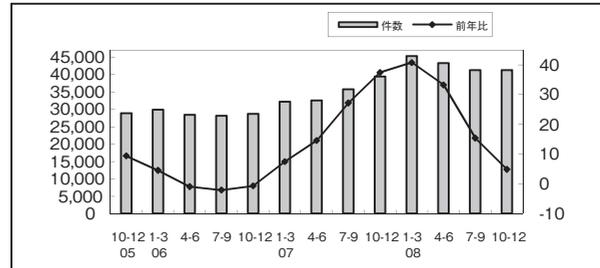
年数は16.86年で、古い物件にシフトしている傾向である。

一方、新規登録物件数は41,260件（同4.9%増）で、前年同期を上回り、高水準で推移しているが増加率は縮小している。すべての都県・地域で前年同期を上回っているが、増加率はそろって縮小。新規登録物件の1㎡当たり単価は47.64万円（同7.8%下落、同3.5%下落）で、前年同期比では11期ぶりに下落となった。価格は2,839万円（同6.2%下落、同3.4%下落）で、前期比で3期連続下落している。前年同期比では9期ぶりのマイナス。新規登録物件の平均専有面積は59.60㎡（同1.7%拡大、同0.2%拡大）、平均築年数は17.99年となっている。

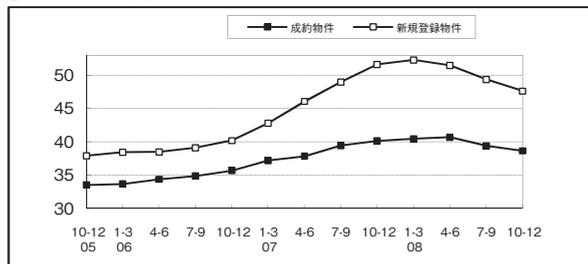
①成約件数



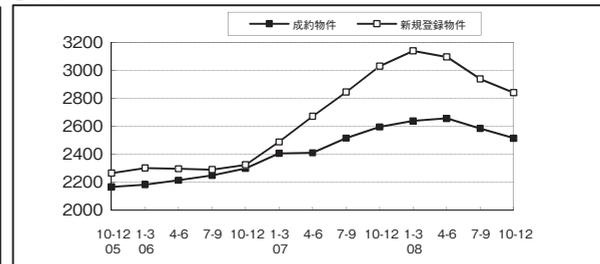
②新規登録件数



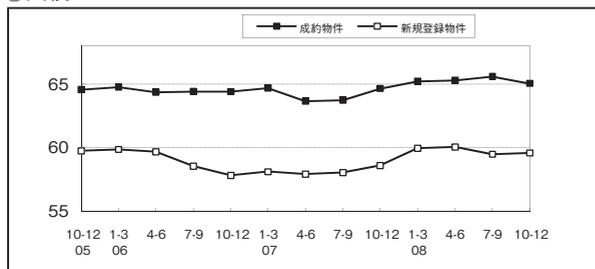
③1㎡当たり単価



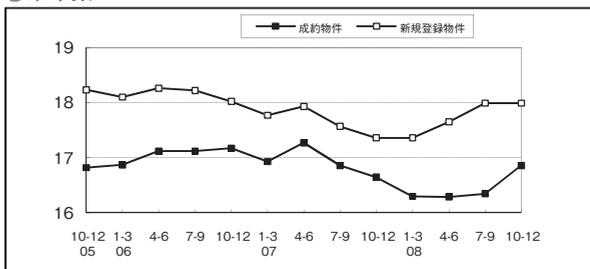
④価格



⑤面積



⑥築年数



件数(件)、前年比(%)、㎡単価 価格(万円)、面積(㎡)、築年数(年)

## POINT

### 2008年10月～12月 首都圏中古マンション動向のまとめ

- ・ 成約件数は前年同期と比べて1割減少、すべての都県地域でマイナス
- ・ 成約物件㎡単価・価格は2期連続で下落
- ・ 新規登録件数は8期連続で前年比増加して高水準で推移、増加率は縮小
- ・ 新規登録物件の㎡単価・価格は3期連続で下落
- ・ 成約物件の平均築年数は古い物件にシフト

## 注目!

2009年3月10日に最新データが発表された。データからは、2008年2月～2009年2月の中古マンション動向が読み取ることができる。以下は、そのポイントをまとめたものである。

- ・ 首都圏中古マンションの成約件数は2,784件（前年同月比0.5%減）で、5か月連続で前年を下回っている。
- ・ 成約㎡単価は、首都圏平均で37.81万円（前年同月比6.5%下落、前月比0.05%下落）で前年比では6か月連続の下落。また、成約平均価格は、2,530万円（同4.2%下落、同2.0%上昇）。
- ・ 成約平均面積は66㎡台に拡大、平均築年数は16.29年。

## 成約状況

### ○首都圏

年/月	件数 (件)	㎡単価 (万円)			価格 (万円)			専有面積 (㎡)			築年数 (年)
		前年比(%)	前年比(%)	前月比(%)	前年比(%)	前月比(%)	前年比(%)	前月比(%)	前年比(%)	前月比(%)	
08/02	2,798	1.5	40.45	9.7	2,640	10.8	-1.1	65.28	1.0	0.7	15.94
03	3,089	5.1	40.00	6.1	2,618	7.6	-0.9	65.44	1.4	0.3	16.48
04	2,404	-0.6	40.97	7.7	2,661	10.8	1.7	64.96	2.9	-0.8	16.24
05	2,425	13.0	40.70	10.2	2,669	12.4	0.3	65.58	2.0	1.0	16.30
06	2,620	9.2	40.46	5.0	2,643	7.7	-1.0	65.33	2.6	-0.4	16.32
07	2,541	6.9	39.76	1.6	2,583	3.9	-2.3	64.97	2.2	-0.6	16.42
08	1,837	0.7	39.35	0.8	2,571	3.9	-0.5	65.35	3.1	0.6	16.65
09	2,506	5.3	39.09	-2.6	2,597	0.8	1.0	66.44	3.4	1.7	16.05
10	2,273	-11.1	38.57	-2.3	2,523	-1.2	-2.9	65.41	1.0	-1.6	16.86
11	2,140	-10.1	38.63	-4.6	2,503	-4.9	-0.8	64.80	-0.3	-0.9	17.06
12	2,011	-8.5	38.80	-4.5	2,520	-3.4	0.7	64.94	1.1	0.2	16.65
09/01	2,056	-2.1	37.83	-8.1	2,480	-7.1	-1.6	65.58	1.2	1.0	16.92
02	2,784	-0.5	37.81	-6.5	2,530	-4.2	2.0	66.91	2.5	2.0	16.29

## ◆ 2008年近畿圏の中古マンション動向

近畿圏では、2008年10～12月期の成約件数は、2,765件で前年比6.1%減と7～9月期の4.9%増から一気にマイナスに転じ、新規登録件数は11,646件で16.6%増と2ケタ増が続いているが、伸びは鈍化している。成約件数が減少したのは2007年4～6月期以来6四半期ぶりだが、減少率は2005年1～3月期から約4年ぶりの落ち込みとなった(図表1)。成約件数

に対する新規登録件数の水準は4.2倍に上昇し、依然として売り圧力が強いなか、取引に急ブレーキがかかった格好だ。

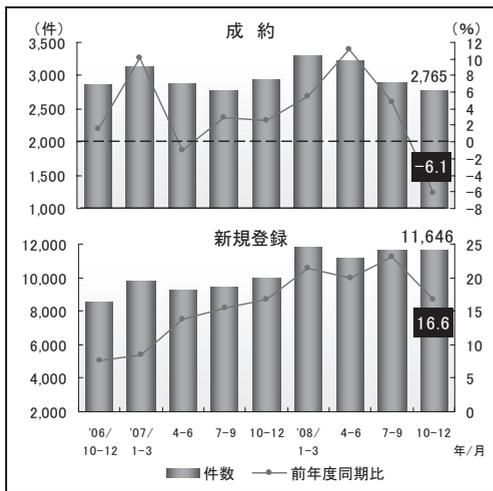
成約価格も10～12月期は1,687万円の前年比マイナス4.1%と、2005年4～6月期以来3年半ぶりの下落を示した。前期比ベースでは既に2008年4～6月期から下落し、前年比も上昇幅が次第に縮小していたが、昨年秋口から一気にマイナスに

転じた。新規登録価格も1,850万円で前年比1.1%の下落とやはり上昇が鈍っていたが、ここにきてついに下落に転じた。双方とも下落したことから、新規登録価格の成約価格との乖離幅は164万円と7~9月期より若干縮小し、買主側に配慮した値付けも次第に出始めているようだ(図表2)。

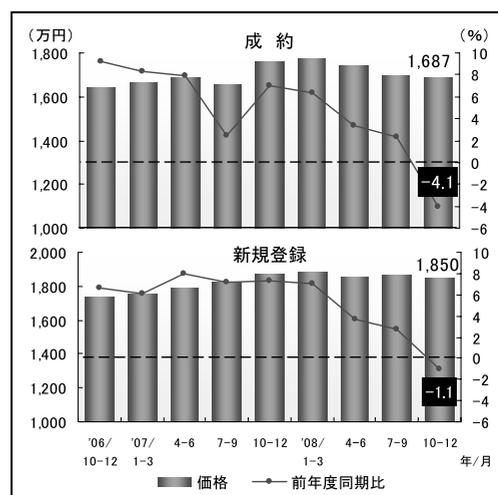
エリア別にみても10~12月期の成約件数は、ほぼ全面的に減少の展開となった。唯一阪神間を中心とする兵庫県下が増加したほかは、京都府内や滋賀県、大阪府下を中心に取引

は大きく減少。2008年4~6月期には全エリアで増加を記録していたが、わずか半年で市況は一変した(図表3)。成約価格も上昇がみられた大阪府下や京都市、滋賀県はいずれも取引が減少しており、成約件数が増加した兵庫県下も成約価格は11.4%下落している(図表4)。件数に価格を乗じた取扱高ベースではすべてのエリアで減少がみられ、より安価な物件に需要が集まる傾向が強まり、中古マンション市場でも弱含みの様相を呈してきた。

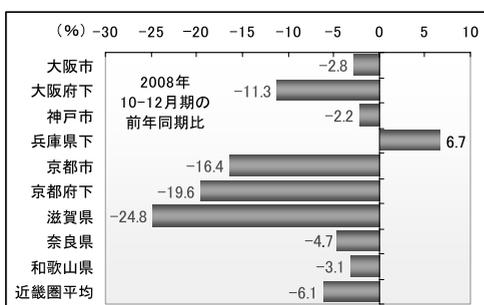
図表1 中古マンションの成約・新規登録件数



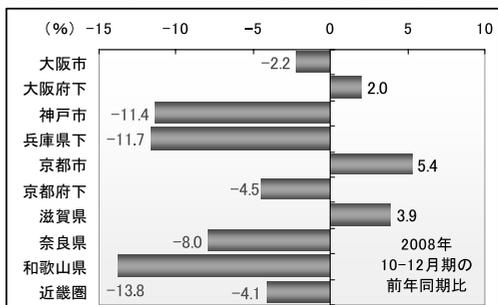
図表2 中古マンションの成約・新規登録価格



図表3 中古マンション件数の府県地域別増減率



図表4 中古マンション価格の府県地域別変動率



中古マンションで特徴的なエリアとしては、兵庫県内の加古川市や伊丹市のほか、神戸市灘区・中央区・兵庫区・長田区といった神戸都心とその隣接エリアで成約件数が増加。京都市でも上京・中京・下京・南・左京区など都心とその周辺区で取引の増加が目立った。このほか 滋賀県草津

市や大津市、和歌山市なども成約件数の増加率が高い。

特に10位までの成約価格は下落する都市が多く、専有面積は縮小気味で平均築年数は20年未満のものが多い。つまり、これらのエリアでは、小規模で総額を抑えた築浅物件が取引を伸ばしている様子が見え始める。

**POINT** 2008年1月~12月 近畿圏中古マンション動向のまとめ

- ・10~12月期中古マンション成約件数は2,765件で、前年比で一気に6.1%減となった。新規登録件数も16.6%増と、2ケタ増ながら増加率は低下し始めた(図表1)。
- ・成約価格もマイナス4.1%、新規登録価格も同1.1%と、価格もそろって下落。成約件数・価格ともほとんどのエリアで軒並みマイナスとなり、近畿圏全体で市況の悪化が進んだ。



# 個人が海外不動産を譲渡した場合の所得税の取扱い

Q

個人（居住者）が海外不動産を譲渡した場合の所得税の取扱いについて教えてください。

A

## 1. 個人の所得税の納税義務

### (1) 居住者の定義

所得税法では、個人を居住者と非居住者に分け、それぞれについて納税義務を課しています。

#### ①居住者（原則）

居住者とは、日本国内に住所があるか、現在まで引き続いて1年以上居所がある個人です。

#### ②非永住者

居住者のうち日本国籍がなく、かつ、過去10年以内の間に国内に住所又は居所を有する期間の合計が5年以下である人を、非永住者といいます。

### (2) 非居住者の定義

非居住者とは、居住者以外の個人をいいます。

## 2. 課税所得の範囲

### (1) 居住者の定義

非永住者以外の居住者は、原則として国内で生じた所得及び国外で生じた所得のすべてについて、日本の所得税が課税されます。

したがって、非永住者以外の居住者が海外の不動産を譲渡したことにより生じた譲渡益についても、原則として国内にある不動産を譲渡した場合と同様に、日本の所得税が課税されます。

### (2) 非永住者

居住者のうち非永住者は、国内において生じた所得の全部と、国内において生じた所得以外の所得のうち、日本で支払われ、又は国外から送金されたものについて所得税の納税義務があります。

### (3) 非居住者

日本国内で生じた所得について、所得税の納税義務があります。

## 3. 外国税額控除

### (1) 意義

2. (1)で解説したとおり、非永住者以外の居住者については、国内で生じた所得及び国外で生じた所得のすべてについて日本の所得税が課税されます。したがって、海外不動産の譲渡益について外国の所得税に相当するものが課税される場合には、日本と外国の両

方で二重に税金が課税されることとなります。

この国際的な二重課税を調整するために、日本の所得税の計算上、一定額を税額から控除する制度が設けられています。これを外国税額控除といいます。

### (2) 外国税額控除額の計算

外国税額控除額は、次の①と②の額のうちいずれか少ない金額をいいます。

①その年に納付することとなる一定の外国所得税額

②その年分の所得税額×その年分の国外所得総額

÷その年分の所得総額

なお、②の算式中の「その年分の所得税の額」とは、配当控除や住宅借入金等特別控除等の税額控除、及び災害減免法による減免税額を適用した後の額をいいます。

②の算式中の「その年分の所得総額」とは、純損失の繰越控除や居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の繰越控除等の各種繰越控除の適用を受けている場合には、その適用前のその年分の総所得金額、分離長期（短期）譲渡所得の金額（特別控除前の金額）、株式等に係る譲渡所得等の金額、先物取引に係る雑所得等の金額、退職所得金額、及び山林所得金額の合計額をいいます。また、その合計額が「その年分の国外所得総額」に満たない場合には、「その年分の国外所得総額」に相当する金額となります。

②の算式中の「その年分の国外所得総額」とは、その年において生じた国内源泉所得以外の課税対象となる総所得金額、分離長期（短期）譲渡所得の金額、株式等に係る譲渡所得等の金額、先物取引に係る雑所得等の金額、退職所得金額、及び山林所得金額の合計額をいいます。

### (3) 外国税額控除を受けるための手続

外国税額控除を受けるためには、不動産を売却した年分の所得税の確定申告書に、控除を受ける金額の記載をし、あわせて「外国税額控除に関する明細書」、外国所得税を課されたことを証する書類、及び国外所得総額の計算に関する明細書などを添付する必要があります。



# 敷金と賃料との相殺

Q

貸ビルのテナントから、経営が苦しいので敷金と賃料を相殺するとの通知が届きました。賃貸借契約書を見ると、敷金と賃料の相殺を禁止する規定を定めていませんでした。相殺は有効になるのでしょうか。

A

## 1. 敷金の経済的機能と賃料との相殺

### (1) 敷金の担保的機能

賃貸借契約において、敷金とは、賃借人が賃貸借契約に基づいて賃貸人に負担する賃料支払債務やその他の債務を担保するために、賃借人から賃貸人に預託される金銭等をいいます。

要するに、敷金の機能は、賃借人に万一契約不履行等の事情が生じ、賃貸人が賃借人に対して金銭支払請求をした場合に、賃借人がこれを支払えなかったときに備えた担保であるという点にあります。

したがって、敷金は担保としての機能を有していますので、賃借人の側が未払賃料と敷金との相殺を請求できるとすれば、賃料と敷金との相殺により担保として預かっている敷金の額が減少してしまいます（この場合に不足額を賃借人が速やかに積み増しすればよいのですが、賃料を滞納する賃借人が敷金の不足額の積み増しを実行することはあまり期待ができません）。また、賃借人は、賃料を滞納した場合には遅延利息を支払う義務があるのに、賃料と敷金との相殺を認めるといことは、賃借人は、敷金が減少するというリスクを賃貸人に与えながら、自らは遅延利息も負担しなくてよいという状態になってしまいます。

### (2) 担保的機能から見た賃料と敷金との相殺禁止

このため、賃貸借契約においては、通常は、賃貸借契約が存続している間は、賃借人は賃貸人に対して、未払の賃料と敷金とを相殺することができないという規定が設けられています。この規定は、敷金が賃貸人の賃借人に対する金銭債権の担保であるということから、賃貸借契約が存続する間だけ未払賃料と敷金の相殺を禁止するものですが、敷金の経済的機能からすれば当然と考えられ、ほとんどの賃貸借契約には盛り込まれている条項です。

それでは、賃貸借契約に賃料と敷金との相殺を禁止する旨の規定が盛り込まれていない場合には、賃料と敷金を相殺することは認められるのでしょうか。

## 2. 敷金の法的性質と賃料との相殺

### (1) 敷金返還債務の法的性質

一般に、「賃料と敷金との相殺」といわれていますが、「相殺」とは、法的には、互いに同種の債務（通常は金銭支払債務）を負担している者が、双方の債務が弁済期にあるときには、相殺により自己の債務を免れることができるという制度です。

つまり、相殺とは、債務と債務とを相殺することです。本件の場合に則していえば、賃借人の賃貸人に対する賃料支払債務と、賃貸人の賃借人に対する敷金返還債務とを相殺するということとなります。

相殺は、「双方の債務」の弁済期が到来していないと行うことができません。賃料支払債務は、賃料支払期日を経過すれば弁済期が到来していることは明白ですが、賃貸人の敷金返還債務の弁済期が何日かは敷金の法的性質をどうみるかにより見解が分かれています。

最高裁判所の判例は、「家屋賃貸借における敷金は賃貸借終了後、家屋明渡義務履行までに生ずる賃料相当額の損害金債権その他賃貸借契約により賃貸人が賃借人に対して取得する一切の債権を担保するものであり、敷金返還請求権は、賃貸借終了後、家屋明渡完了の時にあって、それまでに生じた右被担保債権を控除し、なお残額がある場合に、その残額につき具体的に発生するものと解すべきである」としています。

つまり、賃貸人の敷金返還債務は、賃貸借契約が終了し、賃借人が家屋の明渡義務を完了した後に、弁済期が到来しているとされているのです。

### (2) 敷金返還債務と賃料支払債務の相殺の可否

上記の敷金返還債務の法的性質からすると、賃借人が賃料と敷金とを相殺すると主張した場合でも、相殺は双方の債務の弁済期が到来しているものでなければなりません。賃料支払債務は弁済期が到来していますが、敷金返還債務は賃貸借が終了し、さらに家屋の明渡しまで完了しない限り弁済期が到来しないのですから、賃借人は賃貸借契約存続中には賃料支払債務と敷金返還債務と相殺することは法的に不可能です。したがって、賃貸借契約書に賃料と敷金の相殺を禁止しているか否かにかかわらず、賃借人は敷金との相殺を主張することはできないこととなります。



## 筆界特定制度

Q

土地の境界に関する争いを解決するために、筆界特定という方法があるとききました。これはどのような制度なのでしょう。

A

1. 筆界特定制度とは、登記官が、専門家の意見を踏まえ、土地の筆界（公法上の境界）の位置を特定する制度です。

2. さて、土地は重要な資産ですが、物としては広がりがある物理的な切り分けができないために、権利の対象足り得るためには、何らかの方法で区別をしておかなければなりません。この区別について、私人によって自由になし得るとすれば、権利関係が混乱し、法的な安定性を欠きます。そこで、土地の区別は、公法に基づくものとされます。公法上の、土地と土地との境目となる線（公法上の境界線）が、筆界です。

筆界によって区画された土地の単位が、筆であり、土地の単位は、登記によって定められます。

筆界は、ある土地が登記されるにあたり、その土地の範囲を区画するものとして定められた線です。所有者同士の合意によって変更することはできません。

なお、一般に境界という言葉は、公法上の境界（筆界）と、私法上の境界との2つ意味をもちます。私法上の境界とは、所有権の範囲を画する線です。私法上の境界も、多くの場合には、筆界と一致しますが、私人間の法律関係においては、筆の一部が売買されたり、あるいは時効取得されたりすることがあり、そのような場合には、私法上の境界は筆界と異なることになります。私法上の境界は、所有者同士の合意によって変更することができます。

3. 土地は人々にとって重要な財産である上に、日常生活に不可欠の場という意義があるために、境界に関する争いは、絶えることがありません。宅建業者であれば、境界に関する争いに直面したことがない方は、いないでしょう。

境界に2つの意味があることに対応し、境界に関する争いにも2つの場面が生じます。公法上の境界（筆界）を争う場面と、私法上の境界（所有権の範囲）を争う場面です。

このうち、公法上の境界（筆界）の争いについて、筆界を迅速かつ適正に特定し、紛争の解決を図るため、平成17年4月不動産登記法改正によって、筆界特

定制度が創設されました。平成18年1月に施行されています。

4. 筆界特定の手続は、申請によって、開始します。申請を行うことができるのは、土地の所有者として登記されている人及びその相続人などです（不動産登記法131条1項）。申請先は、対象となる土地の所在地を管轄する法務局又は地方法務局の筆界特定登記官です。

筆界特定の申請があったときは、筆界特定登記官が筆界特定を行います（同法125条）。筆界特定登記官は、登記官のうちから、法務局又は地方法務局の長によって指定されます。

筆界特定の手続においては、筆界調査委員という専門家が、これを補助する法務局の職員とともに、土地の実地調査や測量を含む様々な調査を行った上（同法134条ないし137条）、筆界に関する意見を筆界特定登記官に提出し、筆界特定登記官が、その意見を踏まえ、現地において筆界を特定します。申請人にも、意見及び資料を提出する機会が与えられます。

5. 筆界特定登記官は、筆界特定書を作成することによって、筆界特定の判断を示します（同法143条1項）。筆界特定書は、登記所において筆界特定書が保管されます（同法145条）。筆界特定書によって、紛争解決が図られるとともに、第三者からみても、筆界特定がなされたことを、知ることができるわけです。

6. ところで、筆界特定は、新たに筆界を決めるものではなく、調査の上、もともと存在していた筆界を、筆界特定登記官が、明らかにするものです。又、法的な効力のある筆界の最終的な確定は、裁判所によって行われます。

もっとも、筆界を最終的に確定するのが裁判所であるとはいえ、専門家の調査に基づく筆界特定登記官の判断は、当然に裁判所もこれを尊重することになります。筆界特定は、實際上、ほとんどの場合に、紛争解決の役割を担うものと考えられます。

宅建業者も、不動産取引に関連し、筆界特定制度の意義を十分に理解しておく必要があります。

## 地方本部の 動き

### 長崎県本部

# 全日・保証創立20周年記念行事を開催

本部長 宮原 清明

(社)全日本不動産協会長崎県本部並びに(社)不動産保証協会長崎県本部の創立20周年記念行事が平成20年11月27日(木)、ホテルニュー長崎において、第1部研修会、第2部記念式典、記念講演、第3部記念祝賀会の3部構成で開催された。

第1部の研修会は平成20年度第3回法定義務研修として、平成21年10月1日から施行される新法「住宅瑕疵担保履行法」について、(財)長崎県住宅建築総合センター常務理事 平野 傳氏及び保証業務課長代理 烏山 克己氏を講師にお招きして実現した。講義は「よくわかる新法ガイド」に基づき進められ、講師の熱心でめりはりのある話術と具体的な事例を引用した説明は非常に分かりやすく、参加者も真剣に受講していた。

第2部の記念式典は金子 原二郎長崎県知事代理田中 修一土木部次長、全日・保証 川口 貢理事長、沢田

光泰九州・沖縄地区協議会会長はじめ九州各県本部長、役員並びに関係諸団体

を含め多くの来賓のご臨席を賜り厳粛に執り行われた。

物故者に対し1分間の黙祷を捧げたのち、祝辞をいただき、ご臨席を賜った来賓の紹介があり、祝電の披露が行われた。川口理事長より永年にわたり協会に貢献された関係者一人ひとりの功績を称え、表彰状が授与された。

記念講演は「長崎の可能性について」と題して、田上 富久長崎市長により行われた。市長は、長崎市の都市の特性(歴史・文化)を活かした街おこしとして「さるく博」の企画調整にご尽力された実績に基づき、企画当時の経緯や苦労した体験談に花が咲いた。不可能を可能にする発想の転換(リピートが付き持続性のあるもの)こそ必要不可欠であると強調された。市長の人情味溢れるお人柄とユーモアを交えた話術は参加者を魅了し、心に残る印象深い講演であった。

第3部の祝賀会は、アトラクションの二胡の和やかな演奏により、一層祝宴の雰囲気盛り上げた。あちこちで出席者の方々が楽しく交歓している姿が見受けられ、会員



田上 富久長崎市長による記念講演

間の融和と絆を深めることができた。最後に、本清 弘九州不動産公正取引協議会専務理事の万歳三唱で盛会のうちに終了した。



この度の行事は、県本部会員の交流を図り、融和と絆を深めることを主な目的として会員とともに祝いました。都道府県本部長には大変失礼いたしましたことを心よりお詫び申し上げます。また、祝電をいただきました本部長には心より厚くお礼申し上げます。

今後とも長崎県本部に対し、相変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



全日・保証川口 貢理事長より表彰状を授与される表彰者たち



全日長崎本部 創立20周年を祝う会員たち

## 地方本部の 動き

### 東京都本部

# 都民対象のセミナーや 会員のスキルアップ研修を開催

本部長 川口 貢

東京都本部では、総合教育研修機関「全日東京アカデミー」を平成19年度より設立し、事業を行っております。

この「全日東京アカデミー」は、平成18年の「住生活基本法」の施行、並びに「東京都住宅基本条例」の全面改正を背景に、東京都民の住生活の安定と不動産取引の安全確保を促進するため住生活に関する知識の普及を図り、併せて会員とその従業者に対する総合的な研修を継続的に実施することにより、宅地建物取引業の適正な運営を確保することを目的としており、学院長に明治大学大学院教授で、前東京都副知事の青山侑氏を迎え、都民の方を対象にした各種セミナーの開催や会員対象のスキルアップ研修を開催しております。

平成20年7月には、都民の方を対象に、大規模災害をテーマにした講演を開催、講師に東京都防災専門員の笹井洋一氏をお招きし、東京都が行った地域危険度測定調査結果によるお話や、学院長の青山氏と災害の実態、対応についてパネルディスカッションを行うなど、参加した都民の方から「非常に有意義な講演で災害への備えについて考えさせられた」という声や「普段聞けない興味深い話が聞けて非常に良かった」という声など多数いただき好評を博しました。

また、会員対象のスキルアップ研修では、中堅・幹部社員の方が自社の営業社員への指導に資することを目的とした研修会を企画、売買業務に関する研修を「売買コース」、賃貸業務に関する研修を「賃貸コース」とし、それぞれ3～4回に分けて内容の濃いものを集中的に参加者に学んでいただき、すぐにでも日常業務に役立ててもらえるよう努めて開催しており、本年度の研修では、この『月刊不動産』の連載でおなじみの弁護士・江口正夫先生にもご講演いただき、好評を得ております。

都民の方を対象としたセミナーも会員対象のセミナーも開催の度に参加者が増加しており、これからも時事に沿ったテーマで、都民対象セミナーの開催を通しての協会認知度のアップ、会員対象のセミナーについても厳しい状況を打破できるような実務に沿った研修を開催していきたいと考えております。



都民向けセミナーにて

# 公益法人制度改革にどのように 対応したらよいか (第2回)

弁護士 錦織 淳

前号に続き、更に3号分の連載の誌面をいただくことになりました。読者の皆様のために核心となる問題点をもう少し踏み込んで解説いたしますが、併わせて、全日と保証の両法人の特別委員会やワーキンググループが現在全国地方本部の全面協力を得て進めている膨大かつ困難な作業の大切さを理解していただくための一助となれば幸いです。

## 1 2つのキーワード(その1) —「事業区分」の大切さ—

公益「認定」による公益社団・財団法人への移行と公益目的支出計画の「認可」による一般社団・財団法人への移行のいずれを選ぶにせよ、まず法人のすべての事業を的確に「区分」することから作業が始まります。移行「認定」「認可」のための財務・会計上の要件には、すべてこの「事業区分」の概念がからんでくるからです。また、課税上でも事業区分が大切な意味を持ちます。

この事業区分は、まず「公益」「共益」「収益」の3つに大別しますが、それぞれを事業の性質・目的・内容に応じて更に細分化します。他方で要件充足のためには、細分化された事業区分をいくつか組み合わせ、どう「くくる」ということも、技術的にとっても大切なことです。

そして、この事業区分ごとに収支分析を正確に行う必要があります。そのために、会計帳簿もこの区分会計に合わせて全面的に作り変える必要があります。従来の一般会計・特別会計の仕組みでは全く対応できません。

## 2 2つのキーワード(その2) —「公益目的事業」か否かの判定—

上記3つの事業区分のうち最も重要なのが「公益目的事業」です。公益「認定」のための財務・会計上の3要件(①公益目的事業比率が過半、②公益目的

事業が収支相償、③遊休財産額が公益目的事業費の1年分以内)の判定のためにはもちろん、公益目的支出計画「認可」にとっても個別の公益目的事業の収支分析を正確に行うことが不可欠だからです。

「公益目的事業」か否かは、2つの判定基準によります。まず第1は「学術・技芸・慈善その他公益法人認定法別表各号に掲げる事業」にあたるかということです。

第2の基準は、「不特定かつ多数の者の利益の増進に寄与する」か否かです。

従来の公益法人の行ってきた事業のほとんどは前者の要件を満たすので、後者の要件のほうがはるかに重要です。しかし、この基準は抽象的であるため、内閣府の公益認定等委員会が「チェックポイント」と称するもう少し具体的な判定基準を発表しています。「不特定かつ多数」の判定の要素のひとつは、「社会に向かって開かれているか」ということです。

従来の事業方法ではこの要件を満たさなくても、創意工夫を凝らして改良することによりクリアすることも可能です。

いずれにしろ、この事業区分ごとの収支分析は、全国組織ではあっても単一の法人格である全日・保証の場合は、最終的には一個のものに集計・合算しなければなりません。また、その前提として全日と保証の両法人の会計を厳密に分離しなければなりません。これらの作業は複雑かつ膨大で、組織をあげて取り組まない限り到底達成不可能です。

(訂正とお詫び) 月刊不動産3月号P12・9行目に誤りがございましたので、お詫びして訂正いたします。  
(誤) ②これに代わって、新たに「一般社団・財団法人法」に基づく一般公益社団・財団法人と……。  
(正) ②これに代わって、新たに「一般社団・財団法人法」に基づく一般社団・財団法人と……。

◆保証だより◆

1. 弁済業務保証金の還付  
(平成 21 年 2 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 8 に基づき、弁済業務保証金の還付手続を東京法務局に行い、還付額を当該認証申出者に返還した。

還付日	件数	還付額(円)
2月 6日	4件	2,970,350

2. 弁済業務保証金の取戻し  
(平成 21 年 2 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、退会等の事由により社員の地位を失った者に対する弁済業務保証金返還のため、取戻し手続を東京法務局に行った。

取戻日	件数	取戻額(円)
2月 6日	67件	36,900,000
2月20日	47件	24,000,000

3. 弁済業務保証金取戻し公告  
(平成 21 年 2 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、弁済業務保証金取戻し公告を行った。

官報掲載日	掲載ナンバー	件数
2月10日	号外 25号	42件
2月25日	号外 36号	96件

平成20年度 第10回弁済委員会審査結果

平成 21 年 1 月 29 日  
社団法人 不動産保証協会

※印は、再審査案件である。

整理番号	本 部 名	会 員 名	代 表 者	申出債権額 (単位：円)	弁済限度額 (単位：円)	認 証 可否	弁済決定額 (単位：円)	備 考
※ 20-51	京都府	鴨沂住宅㈱	西田 正明	6,000,000	10,000,000	認 証	4,000,000	売買代金が売主に支払われないうまま、買主会員が所有権移転登記及び根抵当権の設定をしたため、売主が各登記の抹消に伴う損害賠償を会員に求めた事案
※ 20-52				1,500,000		認 証	1,500,000	申出人所有の土地付き建物の売却に際し、媒介を依頼した会員によって売買代金の一部が不当に詐取されたとして会員に対し損害賠償を求めた事案
20-59	北海道	(有) MARUYOSHI JAPAN	橋本 義武	3,547,000	10,000,000	認 証	3,547,000	ローン不調により、買主に返還すべき手付金を売主に代行して返還すると称して、媒介会員が売主から同会員相当額を預かったものの、その金員の一部が買主に返還されなかった事案
20-60	神奈川県	㈱大暁建設	佐野 廣	850,000	10,000,000	認 証	850,000	買主会員の債務不履行により当該契約の解除とそれに対する手付金相当額の賠償請求が求められた事案
20-62	東京都	㈱ハウスワン	上里 清	2,000,000	10,000,000	認 証	2,000,000	ローン不調により売買契約の白紙解約と支払済みの手付金の返還を求めたものの、売主会員が返還に応じなかった事案
20-63				86,500		認 証	86,500	賃貸マンション入居申込みキャンセルにより媒介会員に預託した金員の返還を求めたが、返金に応じなかった事案
20-64				152,250		認 証	152,250	同上
合 計							12,135,750	

審査結果	件数	金額
認 証	5 社 7 件	12,135,750 円
否 決	2 社 2 件	

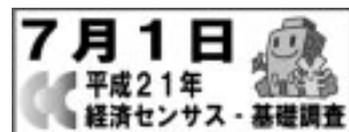
【総務省からのお知らせ】

平成 21 年 経済センサス ～基礎調査の実施について～

7月1日、「平成 21 年 経済センサス ー基礎調査ー」が全国一斉に行われます。調査の結果は、国、都道府県、市区町村が地域開発や都市計画など、私たちの生活をより良くするために必要な基礎資料となります。調査方法は、6月中旬から調査員がお伺いして直接調査票を配布・回収する方法が主となりますが、一部については総務省、都道府県もしくは市区町村から郵送等により調査票を配布・回収する方法もあります。調査票が届きましたら、必ずお受け取りになって、もれなくご記入ください。調査員がお伺いした場合は、必ず「調査員証」を携行していますので、安心してご協力をお願いします。

問い合わせ先

総務省統計局統計調査部 経済基本構造統計課 経済センサス広報担当  
☎ 03-5273-1027 (直通) FAX 03-5273-1494



地方 本部活動

北海道本部

- 2/3(火)・法定義務研修会
- 2/4(水)・会館管理委員会
- 2/9(月)・業態別研修会  
・研修委員会
- 2/12(木)・不動産相談苦情処理・取引相談委員会[他26(木)]
- 2/13(金)・常務理事会
- 2/16(月)・メンバーミーティング  
・合同理事会
- 2/23(月)・広報委員会
- 2/25(水)・流通センター運営委員会
- 2/27(金)・網紀・求償委員会

青森県本部

- 2/3(火)・支部市民相談[他12(木)、19(木)、24(火)]
- 2/10(火)・住みかえ支援協議会設立会

岩手県本部

- 2/5(木)・無料相談
- 2/12(木)・理事会  
・広報委員会
- 2/18(水)・入会審査会

宮城県本部

- 2/3(火)・広報委員会[他25(水)]
- 2/4(水)・無料相談[他18(水)、25(水)]  
・入会審査委員会[他19(木)]
- 2/5(木)・組織委員会
- 2/9(月)・流通推進・マルチメディア合同委員会
- 2/10(火)・法定研修会  
・教育研修委員会
- 2/16(月)・規約検討委員会  
・総務委員会
- 2/17(火)・取引相談委員会  
・ボウリング大会
- 2/18(水)・支部会員情報交換会  
・網紀委員会
- 2/23(月)・理事会

秋田県本部

- 2/5(木)・従業者法定研修会
- 2/20(金)・入会審査

山形県本部

- 2/2(月)・県庁訪問  
・支部理事会・新年会
- 2/9(月)・苦情処理[他14(土)]
- 2/13(金)・置賜総合支庁用地課との打合せ  
[他20(金)]
- 2/20(金)・財務委員会
- 2/26(木)・県宅協合同研修会

福島県本部

- 2/4(水)・法定研修会

- 2/6(金)・組織委員会
- 2/18(水)・理事会
- 2/21(土)・地区会[他25(水)、28(土)]
- 2/25(水)・支部会[他28(土)]

茨城県本部

- 2/4(水)・取引相談委員会
- 2/9(月)・入会審査会[他17(火)、19(木)]  
・入会説明会[17(火)、19(木)]
- 2/16(月)・理事会  
・法定教育研修会

栃木県本部

- 2/5(木)・総務委員会
- 2/9(月)・研修会
- 2/17(火)・無料相談
- 2/24(火)・財務委員会  
・理事会[他27(金)]

群馬県本部

- 2/4(水)・法定研修会  
・役員面談
- 2/12(木)・財務委員会
- 2/16(月)・支部法定研修会
- 2/24(火)・新規入会者研修
- 2/25(水)・無料相談
- 2/26(木)・正副本部長会議

埼玉県本部

- 2/5(木)・予算会議
- 2/16(月)・ゼネット研修会[他17(火)]  
・常務理事会[他23(月)]
- 2/23(月)・理事会

千葉県本部

- 2/4(水)・パソコン講習会
- 2/5(木)・通常理事会  
・広報委員会
- 2/9(月)・入会説明会[他23(月)]
- 2/10(火)・取引相談委員会[他19(木)]
- 2/16(月)・法定研修会
- 2/18(水)・税務相談会
- 2/19(木)・網紀委員会
- 2/20(金)・入会審査委員会
- 2/23(月)・無料相談  
・法定講習委員会
- 2/25(水)・法定講習会
- 2/26(木)・常務理事会  
・総務・財務合同委員会

東京都本部

- 2/3(火)・取引主任者法定講習会[他18(水)]  
・支部長会  
・委員長会[他25(水)]
- 2/4(水)・入会説明会[他19(木)]  
・法律相談[他18(水)、25(水)]
- 2/6(金)・支部流通担当役員対象パソコン研修会  
・網紀調査委員会
- 2/10(火)・入会資格審査委員会[他24(火)]  
・流通研修会  
・流通情報交換会
- 2/12(木)・取引相談委員会聴聞会[他18(水)、26(木)]  
・幹部会[他19(木)]
- 2/16(月)・自主規制委員会都宅協合同会議
- 2/18(水)・全日共済会検討作業部会

- 2/19(木)・全日共済会運営委員会
- 2/20(金)・取引相談委員会正副委員長会
- 2/25(水)・理事会
- 2/26(木)・広報・相談委員会

神奈川県本部

- 2/9(月)・県宅協合同法令実例研究会
- 2/12(木)・教育研修委員会
- 2/16(月)・消費者セミナー担当委員会
- 2/20(金)・新規免許業者講習会
- 2/26(木)・流通研修会

山梨県本部

- 2/2(月)・取引相談委員会
- 2/3(火)・総務・財務委員会
- 2/6(金)・理事会
- 2/9(月)・総務委員会
- 2/18(水)・広報委員会
- 2/24(火)・法定研修会
- 2/25(水)・入会説明会

新潟県本部

- 2/2(月)・会務運営会議
- 2/4(水)・理事会  
・法定研修会
- 2/9(月)・入会事務所調査
- 2/23(月)・入会説明会

富山県本部

- 2/16(火)・三役会
- 2/19(木)・役員会  
・苦情処理委員会
- 2/25(水)・取引主任者法定講習会

長野県本部

- 2/4(水)・支部ホームページ講習会[他6(金)]
- 2/26(木)・不当要求防止責任者講習会

石川県本部

- 2/18(水)・常務理事会

福井県本部

- 2/4(水)・総会準備委員会[他17(火)]
- 2/19(木)・理事会

岐阜県本部

- 2/24(火)・研修会  
・定例役員会  
・意見交換会

静岡県本部

- 2/4(水)・支部役員会[他5(木)、9(月)]  
・無料相談[他5(木)、25(水)]
- 2/18(水)・研修会
- 2/27(金)・不動産の流動化証券化に関する講習会

愛知県本部

- 2/4(水)・理事会  
・県下統一研修会[他5(木)、6(金)、10(火)]
- 2/6(金)・中部・北陸地区協議会 本部長・部長合同会議
- 2/10(火)・組織委員会
- 2/16(月)・支部合同研修会
- 2/18(水)・支部研修会
- 2/26(木)・資格審査委員会

## 三重県本部

- 2/3(火)・教育研修委員会  
・合同理事会
- 2/12(木)・四日市市長表敬訪問
- 2/17(火)・取引・苦情処理委員会[他19(木)]

## 滋賀県本部

- 2/6(金)・運営会議  
・理事会  
・会員義務研修会
- 2/9(月)・入会審査会

## 京都府本部

- 2/3(火)・無料相談[他17(火)]
- 2/4(水)・支部合同研修会
- 2/6(金)・賃貸広告実態調査事前審査会  
・不動産相談委員会
- 2/10(火)・入会審査会[他24(火)]  
・運営会議  
・代議員選考委員会
- 2/17(火)・取引相談委員会
- 2/25(水)・パソコン研修会
- 2/26(木)・会員義務研修会

## 大阪府本部

- 2/2(月)・運営会議[他12(木)]
- 2/3(火)・広報委員会
- 2/4(水)・総務・財務委員会  
・取引相談委員会[他18(水)]  
・支部無料相談[他18(水)]
- 2/12(木)・入会申込締切
- 2/16(月)・会員支援「勉強会」
- 2/17(火)・コスモス見学会  
・入会審査会
- 2/18(水)・ボウリング大会
- 2/19(木)・入会希望者研修会  
・網紀委員会
- 2/23(月)・支部法定研修会
- 2/24(火)・理事会
- 2/25(水)・認証上申審査会  
・外部監査[他26(木)]
- 2/26(木)・入会者実務研修会

## 兵庫県本部

- 2/3(火)・教育研修委員会
- 2/4(水)・不動産広告実態調査事前審査会  
・県宅協公取網紀委員会・全日自主  
規制公正取引推進委員会合同懇  
談会  
・支部無料相談[他6(金)、13(金)、  
27(金)]
- 2/5(木)・全日不動産学院兵庫校開講式  
・宅建講座[他9(月)、12(木)、16(月)、  
19(木)、23(月)、26(木)]
- 2/10(火)・本部長・副本部長・委員長連絡  
会議[他24(火)]  
・合同理事会
- 2/12(木)・不動産広告実態調査
- 2/16(月)・ユースネット倶楽部委員会  
・ユースネット倶楽部勉強会
- 2/17(火)・パソコン講習会[他19(木)、26(木)]  
・入会者実務研修会[他25(水)]  
・取引相談委員会  
・組織委員会
- 2/18(水)・支部パソコン講習会
- 2/20(金)・支部理事会[他26(木)]

- 2/24(火)・入会審査委員会  
・総務委員会

## 奈良県本部

- 2/6(金)・運営会議
- 2/10(火)・取引相談委員会[他19(木)]
- 2/12(木)・無料相談[他25(水)]
- 2/17(火)・公取・網紀・相談・取引相談・資格  
審査・求償・手付委員会
- 2/24(火)・組織・婦人部・流通推進・広報・  
教育研修委員会

## 和歌山県本部

- 2/12(木)・取引相談委員会
- 2/17(火)・官民合同賃貸広告実態調査
- 2/18(水)・法定研修会
- 2/19(木)・県取引連絡会
- 2/20(金)・事務所調査
- 2/25(水)・入会審査会

## 鳥取県本部

- 2/10(火)・総務委員会
- 2/16(月)・無料相談[他25(水)]

## 島根県本部

- 2/4(水)・総務広報委員会[他24(火)]
- 2/10(火)・入会審査委員会[他24(火)]
- 2/18(水)・無料相談

## 岡山県本部

- 2/6(金)・不動産コンサルティング協議会  
専門教育講座

## 広島県本部

- 2/3(火)・網紀委員会
- 2/4(水)・流通研修委員会
- 2/6(金)・総務委員会
- 2/9(月)・取引相談委員会  
・広報組織委員会
- 2/10(火)・周年記念準備委員会
- 2/12(木)・定例理事会
- 2/15(日)・バス研修旅行
- 2/20(金)・新入会員研修会

## 山口県本部

- 2/7(土)・取引相談
- 2/12(木)・法定研修会
- 2/17(火)・中国地区協議会本部長会議
- 2/19(木)・苦情受付
- 2/25(水)・会員支援事業

## 徳島県本部

- 2/4(水)・無料相談[他12(木)、19(木)]
- 2/24(火)・取引相談委員会  
・財務委員会

## 香川県本部

- 2/2(月)・無料相談[他16(月)]
- 2/16(月)・理事会

## 愛媛県本部

- 2/3(火)・入会審査委員会[他16(月)、20(金)]
- 2/4(水)・研修広報委員会
- 2/12(木)・合同理事会
- 2/19(木)・選挙管理委員会

## 高知県本部

- 2/9(月)・無料相談[他25(水)]
- 2/10(火)・不動産広告審査会
- 2/26(木)・法定研修会

## 福岡県本部

- 2/2(月)・事務局会議
- 2/3(火)・組織広報委員会
- 2/4(水)・流通委員会
- 2/6(金)・理事会[他24(火)]
- 2/7(土)・組織委員会[他12(木)、20(金)]
- 2/10(火)・規約・帳票委員会
- 2/12(木)・取引相談委員会
- 2/13(金)・常務理事会
- 2/16(月)・資格審査委員会  
・役員選考特別委員会
- 2/19(木)・事業委員会
- 2/20(金)・入会審査委員会  
・求償委員会

## 佐賀県本部

- 2/12(木)・理事会  
・法定研修会
- 2/20(金)・財務委員会

## 長崎県本部

- 2/1(日)・実務講習会時のチラシ配布  
[他4(水)、7(土)]
- 2/2(月)・災害時における民間賃貸住宅の媒  
介に関する県との協定締結
- 2/19(木)・一般研修会[他24(火)]

## 熊本県本部

- 2/4(水)・無料相談[他15(日)]  
・取引相談[他6(金)]
- 2/6(金)・入会審査会[他7(土)]
- 2/10(火)・理事会[他24(火)]
- 2/19(木)・全国不動産会議熊本県大会実行  
委員長、副委員長打合せ会議

## 大分県本部

- 2/10(火)・苦情処理委員会  
・無料相談
- 2/13(金)・県北連絡会議
- 2/16(月)・法定研修会

## 宮崎県本部

- 2/4(水)・取引主任者法定講習、一般研修会
- 2/10(火)・三役会  
・理事会
- 2/19(木)・法テラスに関する意見交換会
- 2/24(火)・公取地区調査指導委員会

## 鹿児島県本部

- 2/12(木)・官民合同現地実態調査
- 2/17(火)・取引相談委員会

## 沖縄県本部

- 2/5(木)・理事会  
・役員資格審査委員会  
・法定研修会
- 2/18(水)・公取地区調査指導委員会
- 2/19(木)・流通関係研修会



# 平成21年2月新入会者名簿



都道府県	市区町村	商号名称	都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	釧路市	(株)ウインドヒル	神奈川県	川崎市	(株)レーヴエスバス	
	札幌市	(株)エムシー企画	新潟県	長岡市	(株)ハウジングシステム・トーア	
	札幌市	大成地所(株)	富山県	高岡市	ランドユース	
	札幌市	(株)エヌ	静岡県	静岡市	(株)ALIVE	
	札幌市	(株)DCT		磐田市	(株)木内不動産	
宮城県	仙台市	(株)エスト		富士市	セリオ	
	仙台市	開花宅建(株)		浜松市	恵不動産	
	仙台市	(株)アパートホーム		静岡市	(株)門出	
	宮城郡	(有)伊藤工設計		浜松市	アップ・ワーク東海	
	仙台市	菅原興業(株)		浜松市	パウ空間企画	
	仙台市	(株)t&em		富士市	(株)サンセイ不動産	
秋田県	秋田市	ア・クリア		静岡市	あすか不動産(株)	
福島県	いわき市	(株)タウンクリエイト		愛知県	一宮市	(株)Community Bank
茨城県	ひたちなか市	(有)やまと屋	名古屋市		(株)トリクル栄	
	つくば市	(株)柴田不動産	名古屋市		(株)グリーンハウジング	
埼玉県	鴻巣市	(株)環境計画	名古屋市		(株)FIRM	
	三郷市	(株)プライシングジャパン	滋賀県	草津市	SUN ホーム(有)	
	鶴ヶ島市	(株)ハウジングビット	京都府	京都市	(株)京都賃貸 Five	
	朝霞市	山下工務店(株)		京都市	(株)ヴォーグ	
	川口市	岡田梱包運輸(株)		京都市	(株)シーズプランニング	
	八潮市	(株)住創		京都市	(株)トラストホーム	
	越谷市	(株)アーバン 21		舞鶴市	(株)グッドプランニング	
	千葉県	船橋市		(株)トラストコーポレーション	京都市	京都不動産
市川市		(株)ハウスサポート		相模原市	(株)ベストオーナーズ	
松戸市		(有)ベスト・ワン・ハウス		大阪府	大阪市	(株)イーエン
東京都	多摩市	ハートフルホーム(有)			大阪市	(株)ホームソリューション
	港区	(株)リパティ不動産			大阪市	アイエヌジープランニング(株)
	港区	(株)ランナー	寝屋川市		(株)アートハウジング	
	港区	アセットコンサルティング(株)	大阪市		(株)タミー・クリエーション	
	港区	(株)望海アセット	大阪市		(株)モデストコーポレーション	
	目黒区	(株)アッシュ	大阪市		ハウスグラント(株)	
	板橋区	(株)ブレインリアルター	大阪市		カルマン住宅販売(株)	
	中野区	(有)ステップワン	門真市		(株)グランエステート	
	新宿区	(株)Earth Revo	堺市		アセス・ネットホーム	
	杉並区	エステート マネージメント	大阪市		(株)MMG	
	中央区	(株)ダヴィンチフォレント	門真市		(株)グローリーホーム	
	西東京市	グリーン(株)	大阪市		(有)プロデュース	
	府中市	(有)河内コーポレーション	大阪市		(株)クラウドディア	
	千代田区	(株)S.O.W アセットマネジメント	兵庫県		西宮市	(株)キューブ・クリエイツ
	町田市	(株)RE ビジネス		島根県	浜田市	(有)ダイヤ環境衛生
	渋谷区	BOOCS (株)	岡山県	倉敷市	日の出興産(株)	
	豊島区	(株)ア・ジェント	広島県	広島市	(株)グランホーム	
	国立市	(株)パウハウス		福山市	(株)ペアコムコーポレーション	
国分寺市	(株)真左夢屋	香川県	高松市	鏡内不動産		
葛飾区	(株)アースクリエイト	愛媛県	松山市	サンロクマルベース		
江戸川区	ミクニ不動産(株)		松山市	(有)SEC		
八王子市	AISHIN 住創(株)	福岡県	柳川市	(株)津留建設		
渋谷区	(株)日翔不動産		久留米市	夢ハウス(株)		
足立区	(株)EBA		太宰府市	(株)斉藤工務店		
港区	コーリンズカンパニー(株)	佐賀県	佐賀市	すみよし不動産		
新宿区	(株)エム・エム・エス	長崎県	佐世保市	(有)松風		
豊島区	(株)オーケイホーム	熊本県	熊本市	ロンツ債権回収(株)		
千代田区	住まいのジャスト(株)	大分県	大分市	(株)明政工業		
渋谷区	(株)アブレイズ・コーポレーション	鹿児島県	鹿屋市	(株)ユアーホーム		
中央区	(株)ブランドレスト		鹿児島市	丸和建设(株)		
神奈川県	川崎市	タナベリフォームシステム(株)	沖縄県	宜野湾市	(株)彩都ハウジング	
	横浜市	(有)エムエム・ワン		うるま市	SK 企画	
	横浜市	(有)パラディアスハウス		名護市	比嘉不動産開発	

※都道府県ごとの入会順により掲載

<p><b>全日・保証合同</b></p>	<p>内容 1. 会務運営に関する件 2. その他</p>	<p>日時 平成21年2月20日(金) 13時30分～18時</p>
<p>■財務委員会</p> <p>日時 平成21年2月4日(水) 12時～15時</p> <p>内容 1. 財務委員会平成21年度事業計画・予算(案)に関する件 2. 全日平成21年度収支予算案に関する件 3. 保証平成21年度収支予算案に関する件 4. その他</p>	<p>■公益法人制度等対応の役員及び事務局研修会</p> <p>日時 平成21年2月27日(金) 9時～16時</p> <p>内容 公益法人制度改革等対応のための作業、検討項目に関する件</p>	<p>内容 「建築条件付土地分譲」 「借主の原状回復義務と敷金精算」 「瑕疵担保責任と媒介責任の考え方」</p>
<p>■総務委員会</p> <p>日時 平成21年2月4日(水) 15時～17時</p> <p>内容 1. 平成20年度事業報告に関する件 2. 平成21年度事業計画・予算案に関する件 3. その他</p>	<p><b>(社)全日本不動産協会</b></p>	<p>■中部・北陸地区取引・苦情処理業務指導者研修会</p>
<p>■広報委員会</p> <p>日時 平成21年2月13日(金) 15時～17時</p> <p>内容 1. 2月号の結果報告に関する件 2. 3月号の進捗状況に関する件 3. 4月号の編集計画(案)に関する件 4. 大阪府本部広報委員との意見交換会 5. その他</p>	<p>■流通推進委員会</p> <p>日時 平成21年2月2日(月) 14時30分～17時</p> <p>内容 1. 平成21年度事業計画、予算案に関する件 2. 平成20年度事業執行状況に関する件 3. 災害時応急仮設住宅(借上型)登録システムに関する件 4. その他</p>	<p>日時 平成21年2月24日(火) 13時30分～18時</p> <p>内容 「取引相談事例の検討及び対応について」 「売主の瑕疵担保責任の時効消滅」</p>
<p>■会務運営会議</p> <p>日時 平成21年2月26日(木) 14時～17時</p>	<p>■全日住宅ローンアドバイザー外部有識者委員会</p> <p>日時 平成21年2月4日(水) 15時～17時</p> <p>内容 1. 全日住宅ローンアドバイザー養成講座に関する件 2. その他</p>	<p>■弁済研修会(中部・北陸地区対象)</p> <p>日時 平成21年2月25日(水) 12時～15時30分</p> <p>内容 中部・北陸地区の取引苦情相談委員長及び副管理役を対象とし、弁済制度と業務の課題について弁済士による講義と具体的な審査案件の認証判断及び関係書類作成等に対する理解・知識習得を目的とする</p>
	<p><b>(社)不動産保証協会</b></p>	<p>■弁済委員会</p>
	<p>■関東地区取引・苦情処理業務指導者研修会</p>	<p>日時 平成21年2月25日(水) 14時～17時30分</p> <p>内容 1. 認証案件審査に関する件 2. 訴訟係属案件に関する件</p>

## 【全日からのお知らせ】

## 日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会(日本RSP協会)との業務提携

全日会員向けに日本RSP協会のEラーニング講座を会員価格で提供

■概要 昨年の本紙11月号でもご案内いたしましたが、(社)全日本不動産協会とNPO法人日本RSP協会との業務提携により、日本RSP協会がホームページでEラーニングとして行ってきた教育カリキュラム(RSP講座)の「営業実務編26講座」と「基礎知識編3講座」が全日会員向けに格安で提供されております。

## ■RSP講座 ①営業実務講座(26講座)

- (1)不動産業に関わる人としての心構えと社会的使命 (2)住生活基本法 (3)不動産業におけるコンプライアンス (4)コンプライアンスとディスクロージャーの重要性 (5)お客様を知るための3つの課題 (6)ビジネスマナー「電話対応」「接客の基本」 (7)ビジネスマナー「名刺」「コミュニケーション」 (8)エリア設定と市場調査 (9)媒介契約 (10)価格査定の基本(11)集客のための営業活動と広告 (12)集客のための営業活動と広告2 (13)集客のための営業活動と広告3 (14)広告規制の概要 (15)反響への対応1 (16)反響への対応2 (17)購入見込顧客との初回面談1 (18)購入見込顧客との初回面談2 (19)購入見込顧客との初回面談3 (20)購入見込顧客のランク分けとランクアップ (21)案内の成功率高める物件下見 (22)物件案内前に必要な「セッティング」 (23)物件への案内1 (24)物件への案内2 (25)クロージング (26)カスタマー・リレーションシップ・マネジメント

## ②基礎知識講座(3講座)

- (1)物件調査 (2)重要事項説明 (3)契約行為

問い合わせ先 日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会 ☎ 03-5825-3125 ホームページ <https://www.rsp.or.jp/>



# 2月の事務局日誌

合同会議等

(社)全日本不動産協会

(社)不動産保証協会

1日			
2月		2日(月)・流通推進委員会	
3火			
4水	4日(水)・財務委員会 ・総務委員会	4日(水)・全日住宅ローンアドバイザー外部 有識者委員会	
5木			5日(木)・第1241回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所37件、従たる事務所5件) 於 東京法務局
6金			
7土			
8日			
9月			
10火			
11水			
12木			12日(木)・第1242回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所21件、従たる事務所5件) 於 東京法務局
13金	13日(金)・広報委員会		
14土			
15日			
16月			
17火			
18水			
19木			19日(木)・第1243回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所27件、従たる事務所2件) 於 東京法務局
20金			20日(金)・関東地区取引・苦情処理業務 指導者研修会
21土			
22日			
23月			
24火		24日(火)・不動産ジャパンワーキンググループ	24日(火)・中部・北陸地区取引・苦情処理 業務指導者研修会
25水			25日(水)・弁済研修会(中部・北陸地区対象) ・弁済委員会(中部・北陸地区 対象公開弁済委員会)
26木	26日(木)・会務運営会議		26日(木)・第1244回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所35件、従たる事務所6件) 於 東京法務局
27金	27日(金)・公益法人制度対応の役員及び 事務局研修会		
28土			



## 全日共済会事業を次のとおり実施しています

### 《会員(代表者)への共済給付状況》

I 団体生命共済制度(掛金・保険料は会費の中に含まれています)

(1) 会員(代表者)の年齢が18歳~77歳の場合

- ①一般死亡共済金 加入者が病気で死亡したとき又は高度障害に認定されたとき…………… 100万円
- ②災害死亡共済金 加入者が不慮の事故で180日以内に死亡したとき…………… 200万円
- ③災害による障害共済金 加入者が不慮の事故で180日以内に障害を受けたとき…………… 100万円限度
- ④災害入院共済金 加入者が不慮の事故で、5日以上120日までの入院(1日・1,500円) …… 100万円を限度

(2) 会員(代表者)の年齢が78歳以上の場合

- ①会員資格が5年未満を有する者が死亡したとき…………… 10万円
- ②会員資格5年以上10年未満を有する者が死亡したとき…………… 30万円
- ③会員資格10年以上有する者が死亡したとき…………… 100万円
- ④災害死亡・災害障害・災害入院は上記(1)に同じ

II 任意加入共済制度(70歳迄加入できます。掛金一部個人負担) 呼称「全日ラビット生命共済」

(1) 新規加入者1口(個人負担・月額500円)のみ加入

- ①一般死亡共済金 病気で死亡・高度障害状態になったとき…………… 100万円
- ②不慮の事故で死亡したとき…………… 200万円
- ③不慮の事故で障害状態になったとき…………… 10万円~100万円
- ④不慮の事故で5日以上入院したとき(120日以内)…………… 1日につき1,500円

(2) 平成20年度に加入している継続加入者の方は増口できない。既存2口以上の加入者は1口へ減額のみ可能。(平成21年度のみ)の取扱い)

保障内容は加入1口の場合は上記(1)に同じ。2口以上は倍数の保障となる。

### 《会員福利厚生事業》

I ホテル及びレジャー関連施設の優待割引利用制度の会員宛の紹介を行っています。詳細は『月刊不動産』又は(社)全日本不動産協会のホームページをご覧ください。http://www.zennichi.or.jp

## 安心と信頼のお手伝い!

◎ご存じですか? ○手付金保証制度(1,000万円)

◎ご利用になっっていますか? ○手付金等保管制度

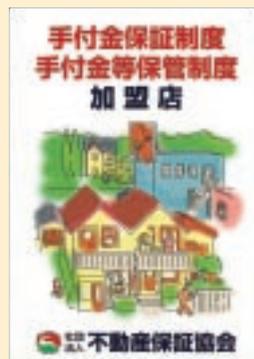
手付金保証業務委員会・手付金等保管業務委員会では会員の皆さんに、両制度を身近にお役立て頂くためのPRに努めております。より安全な、不動産取引のために両制度をご利用ください。

▶なお、詳しくは協会のホームページまたはパンフレットをご覧ください。

<http://www.zennichi.or.jp>

(申し込み時に、所属地方本部にて審査を行います。)

このステッカーが目印です。お客様も安心!



Monthly Column

# 3大圏、上昇地点無し 名古屋商業地が急落

国土交通省は3月24日、09年1月1日時点の公示地価を発表した。それによると、2008年から継続調査した2万7,863地点のうち、上昇したのは僅か23地点。全体の0・1%未満に留まった。

1970年の調査開始以来、最も少ない上昇地点数で、全国的な地価の下落傾向が浮き彫りとなった。

対前年変動率をみると、全国全用途平均は2008年の1・7%増から3・5%減に反落。特に、商業地は2008年の3・8%増から4・7%減へと大幅に落ち込んだ。住宅地も2008年の1・3%増から3・2%減と上昇傾向から下降傾向へ反転している。

国交省は、地価下落一色となった要因について、景気悪化、マンションの販売不振、投資・融資などの資金調達環境の悪化による土地需要の減退や、オフィスの空室率の上昇、賃料の下落などによる収益力の低下を挙げている。

また、地価の下落傾向が2008年の後半に向けて加速している点も見逃せない。7月1日時点の地価を示す基準地価を中心に前半(2008年1月1日~7月1日)と後半(2008年7月1日~2009年1月1日)の変動率を比較すると、前半変動率が0・0%だった「東京都港区高輪2丁目」の後半変動率は15・4%減を記録。大阪市中心や京都市中心、名古屋市中心でも、同様の傾向を示している。

今回の調査で上昇した23地点はいず

れも地方圏だった。住宅地は2年連続、商業地は3年連続上昇していた東京・大阪・名古屋の3大都市圏からは、上昇地点が姿を消した。3大都市圏の平均変動率を見ると、商業地は2008年の10・4%増から2009年は5・4%減へ、住宅地も4・3%増から3・5%下落となった。

特に、名古屋市内の商業地での下落傾向が顕著だった。2008年比28・4%減で、全国1位の下落率となった「名古屋市中区栄4-13-15」をはじめ、下落幅上位10地点のうち、9地点を名古屋市内が占めた。名古屋圏全体の変動率を見ても、商業地は2008年の8・4%増から5・9%減と大きく下げている。住宅地も2・8%増から反転し、2・8%減となった。

東京圏も大きな下落傾向を示している。商業地の変動率は2008年の12・2%増から6・1%減へ大きく反落。住宅地は5・5%増から4・4%減、工業地なども含めた全用途平均でも、6・7%増から4・7%減となっている。

(住宅新報2009年3月24日号より)

## 都道府県別変動率の3年間の推移

(単位: %)

都道府県	住宅地			商業地			都道府県	住宅地			商業地		
	平成19年	平成20年	平成21年	平成19年	平成20年	平成21年		平成19年	平成20年	平成21年	平成19年	平成20年	平成21年
全国	0.1	1.3	△3.2	2.3	3.8	△4.7	岐阜	△3.2	△1.0	△1.3	△3.7	△1.4	△1.9
三大都市圏	2.8	4.3	△3.5	8.9	10.4	△5.4	静岡	△1.0	0.5	△1.2	△0.6	2.9	△1.7
東京圏	3.6	5.5	△4.4	9.4	12.2	△6.1	愛知	1.9	3.0	△2.9	7.6	8.2	△5.8
大阪圏	1.8	2.7	△2.0	8.3	7.2	△3.3	三重	△2.9	△1.7	△2.0	△3.5	△1.5	△2.6
名古屋圏	1.7	2.8	△2.8	7.8	8.4	△5.9	滋賀	1.2	1.8	△1.1	2.1	3.6	△1.7
地方圏	△2.7	△1.8	△2.8	△2.8	△1.4	△4.2	京都	1.6	1.8	△2.4	7.7	4.1	△3.5
北海道	△1.2	△1.0	△3.3	0.8	1.0	△5.4	大阪	1.9	2.5	△1.9	10.3	9.3	△3.8
青森	△3.9	△3.9	△4.4	△7.8	△6.5	△6.7	兵庫	0.8	2.5	△2.0	1.3	2.5	△2.8
岩手	△3.3	△3.1	△3.8	△7.4	△6.5	△7.1	奈良	△0.2	1.2	△2.1	△0.6	0.8	△1.9
宮城	△2.6	△1.0	△2.7	2.7	7.0	△8.1	和歌山	△3.7	△2.6	△3.6	△4.7	△2.7	△4.0
秋田	△4.4	△3.5	△4.7	△8.3	△6.7	△8.2	鳥取	△3.7	△3.0	△3.4	△5.1	△4.1	△4.5
山形	△4.7	△3.9	△4.2	△6.2	△5.1	△5.2	島根	△1.6	△1.7	△2.0	△4.3	△3.7	△4.5
福島	△3.1	△2.5	△3.1	△3.8	△3.0	△4.1	岡山	△1.4	△0.6	△1.4	△0.9	△0.2	△1.8
茨城	△3.6	△2.4	△3.6	△4.4	△3.2	△4.0	広島	△2.5	△1.7	△2.5	△1.6	△0.5	△2.7
栃木	△3.2	△2.2	△2.7	△4.5	△2.8	△3.0	山口	△3.8	△3.1	△4.3	△4.6	△3.7	△5.2
群馬	△2.3	△1.2	△1.6	△4.0	△2.4	△2.9	徳島	△5.3	△4.6	△4.8	△5.8	△4.2	△4.4
埼玉	0.7	3.7	△3.5	1.9	6.0	△4.3	香川	△6.8	△5.6	△4.9	△7.4	△5.0	△4.8
千葉	1.6	2.8	△3.5	3.6	6.1	△4.1	愛媛	△2.1	△1.8	△2.4	△1.2	△1.0	△2.5
東京	8.0	9.1	△6.5	13.9	15.8	△7.5	高知	△2.9	△3.9	△4.6	△6.4	△6.0	△6.0
神奈川	1.7	4.3	△3.0	4.1	8.2	△4.2	福岡	△2.6	△1.5	△2.8	△0.4	1.4	△6.3
新潟	△2.6	△1.6	△1.8	△4.4	△3.3	△3.6	佐賀	△2.1	△2.1	△2.7	△3.8	△3.3	△3.7
富山	△3.2	△2.6	△5.1	△4.1	△2.8	△4.7	長崎	△4.4	△3.4	△3.8	△6.0	△4.1	△4.3
石川	△2.3	△2.0	△3.8	△2.5	△2.1	△4.4	熊本	△4.4	△3.0	△3.3	△5.6	△3.2	△4.5
福井	△5.1	△4.8	△5.5	△6.5	△5.4	△6.1	大分	△4.6	△3.2	△3.6	△4.4	△3.5	△4.6
山梨	△3.4	△2.5	△2.3	△4.3	△3.1	△3.1	宮崎	△1.0	△0.8	△1.3	△2.8	△2.4	△3.3
長野	△4.0	△2.6	△3.1	△4.5	△3.3	△4.2	鹿児島	△1.9	△2.0	△3.0	△3.2	△3.1	△4.3
							沖縄	△2.3	△1.5	△1.8	△1.8	△0.2	△2.1

(注) 1. △印はマイナスを示す。2. 変動率は、前年と継続する標準地の価格の対前年変動率の単純平均である。3. 三大都市圏とは、東京圏、大阪圏、名古屋圏をいう。(東京圏：首都圏整備法による既成市街地及び近郊整備地帯を含む市区町村の区域。大阪圏：近畿圏整備法による既成都市区域及び近郊整備区域を含む市町村の区域。名古屋圏：中部圏開発整備法による都市整備区域を含む市町村の区域)。4. 地方圏とは、三大都市圏を除く地域をいう。

(資料：地価公示)



発行所 社団法人 全日本不動産協会  
 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館  
 TEL.03-3263-7030(代) FAX.03-3239-2198  
<http://www.zennichi.or.jp/>

社団法人 不動産保証協会  
 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館  
 TEL.03-3263-7055(代) FAX.03-3239-2159

会員の方は、会費に購読料が含まれています。 制作・(株)住宅新報社

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。