

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成27年9月15日（毎月1回15日発行） 第43巻第9号

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

月刊 不動産

【題字】 故 野田卯一 会長

【特集】

いよいよ始まるマイナンバー 今後の対応や不動産業への影響は？

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

全日ステップアップトレーニング編②

【不動産お役立ち Q&A】

税務相談

平成27年度改正・特定の事業用資産の
買換え特例(所得税)の見直し

賃貸管理ビジネス

管理拡大の戦略

【地方本部長に聞く】

宮城県本部・長崎県本部

ゆるキャラグランプリ2015に
「ラビーちゃん」が参加！

投票期間 2015年8月17日①10時
～11月16日②18時

1日1回投票できます
<http://www.yurugp.jp/>



2015 September

9

第51回

全国不動産会議 沖縄県大会

～21世紀ビジョン世界のHUBとして求められるもの～



平成27年

日時

10/29(木)

会場

沖縄県 ロワジールホテル那覇
(沖縄県那覇市 西3-2-1 3F 天妃の間)

記念講演

テーマ:「人づくりの種をまく」感動体験でおこす
人と地域と未来の話

講師:平田大一氏 [南島詩人(演出家・脚本家・詩作家・地域活性家)]

《沖縄次世代講演》現代版組踊シアター特別編 KIMUTAKA with 南島詩人

プログラム

- ・受付 ——— 11:00～13:30
- ・開会式 ——— 13:30～14:00
- ・記念講演 ——— 14:10～15:35
- ・シンポジウム 15:50～17:50
- ・閉会式 ——— 18:00～18:15
- ・交流会 ——— 18:45～20:00

お問い合わせ先:公益社団法人 全日本不動産協会 沖縄県本部 TEL:098-867-6644 FAX:098-867-6671



☐主催／公益社団法人 全日本不動産協会 ☐共催／公益社団法人 不動産保証協会 ☐後援／国土交通省・沖縄県・那覇市

CONTENTS

04 | いよいよ始まるマイナンバー 今後の対応や不動産業への影響は？

08 | [政策Watch]

中央官庁の政策動向を概観する

10 | [月替特集「不動産業者のためのお役立ち知識AtoZ」]

全日ステップアップトレーニング編② Step Up Training

重要事項説明、契約締結・決済・
引渡し・登記の知識を誌上研修

株式会社FKプランニング 代表取締役 藤崎 一弘 FUJISAKI Kazuhiro

a・OKコンサルタント 代表 青木 叢男 AOKI Murao

14 | [ところ変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第6回

フィンランド編

ユヴァスキュラ・マンハッタン Jyväskylä Manhattan (ユヴァスキュラ)

トイボニエミ Toivoniemi (オウル)

マンション選り研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

16 | [不動産お役立ちQ&A]

税務相談

平成27年度改正・特定の事業用資産の 買換え特例(所得税)の見直し

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

賃貸管理 ビジネス

管理拡大の戦略

今井 基次 ●オーナーズエージェンツ株式会社 コンサルティング事業部 次長

20 | [インテリアでこんなに変わる! デザインの基本から学ぶイメージアップ術]

第6回 インテリアデザイナー座談会 [Part 1]

立地や間取りだけではなく、インテリアによる付加価値にも注目

インテリア・デザイナー、IIDA (国際インテリアデザイン協会) 日本支部 理事

インテリア・デザイナー、IIDA (国際インテリアデザイン協会) 日本支部 プロフェッショナル会員

インテリア・コーディネーター、IIDA (国際インテリアデザイン協会) 日本支部 プロフェッショナル会員

細井絵理子 HOSOI Eriko

小林 陽子 KOBAYASHI Yoko

原口 恭子 HARAGUCHI Kyoko

21 | [不動産 in English]

第⑥回 契約の準備を行う

Let's start English conversation on real estate topics!

[企画・執筆] 不動産英語塾 (運営: toCoda LLC.)

22 | [地方本部長に聞く]

全日の気さくな雰囲気を生かしつつ会員増強に取り組めます

宮城県本部 本部長 小林 妙子氏

教育研修に注力し業界並びに宅地建物取引士の地位向上に努めます

長崎県本部 本部長 鬼木 善久氏

24 | Activity Condition

地方本部の動き

26 | ZENNICH WEBSITE FRONT

全日会員の広場

全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

28 | 協会からのお知らせ

29 | ホームページ事務局からお知らせ

30 | Initiate Member List

新入会員名簿

27 | 今月の読者クイズ&アンケート

31 | 保証お知らせ

「中秋の名月」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

いよいよ始まる マイナンバー 今後の対応や不動産業への影響は？

来年1月からマイナンバー制度が始まります。制度開始に先駆け、今年10月から国民一人ひとりに12桁のマイナンバー（個人番号）が通知されます。マイナンバーは、社会保障、税、災害対策の行政分野での利用からスタートします。一方で、従業員を雇用している民間事業者においても、税や社会保障の手続きなどで利用されます。また、不動産関係では、不動産の使用料等の支払調書などで必要になってきます。不動産業者として、経営者として、こういった対応が必要なののでしょうか。



マイナンバーとは？

マイナンバーとは、国民一人ひとりがもつ12桁の番号のことです。個人が特定されないよう、住所や生年月日と関係のない番号となっています。今年10月から、原則として住民票の住所に、通知カードが郵送されます。

マイナンバーは、生涯を通じて利用するもので、原則として変更されません。さらに、2016年1月から、社会保障や税、災害対策の行政手続きでマイナンバーは必要になってきますので、大切に保管しておく必要があります。

マイナンバーで行政効率化が進む

マイナンバーは、社会保障の分野では、年金や雇用保険の資格取得・確認・給付、ハローワーク事務などで使用し、税の分野では、税務当局に提出する申告書・届出書・調書などに記載します。災害対策分野では、被災者生活再建支援金の支給や被災者台帳の作成事務などで使用します。

マイナンバーによって情報連携が進むことで、行政の効率化が図られ、利用者である国民の負担も軽減されることになります。例えば、児童手当の受給

者は毎年6月に、健康保険証等のコピーを添えて現況届を提出する必要がありますが、マイナンバーを提示することでそうしたコピーを添付する必要がなくなります。

不動産の使用料等の支払調書にも記載

一方、民間事業者も、社会保障や税の手続きでマイナンバーを取り扱うことになります。源泉徴収票や支払調書の作成、健康保険、厚生年金、雇用保険の被保険者資格取得届の作成などです。

マイナンバーを民間事業者が取り扱う上で注意すべきポイントは、次の4点です。

●取得

マイナンバーは、法令で定められた場合以外は、取得できません。ですから、例えば従業員に対して「源泉徴収票に記載して提出します」などと、法律の範囲内の利用目的をきちんと通知する必要があります。また、マイナンバーを取得する際は、なりすまし等を防ぐため厳格な本人確認を行う必要があります。具体的には、(1)個人番号カード、(2)通知カードおよび運転免許証またはパスポート等、(3)住民票(番号付き)および運転免許証またはパスポート等、のいずれかを提示してもらう必要があります。

Pick up

通知カードと個人番号カード

今年10月から国民全員に届く通知カードは、紙製で、氏名、住所、生年月日、性別、マイナンバーが記載されています。顔写真は記載されません。本人確認の際は、運転免許証等が必要となります。

一方、個人番号カードは、プラスチック製で、表面に氏名、住所、生年月日、性別、顔写真が記載されており、マイナンバーは裏面に記載されています。顔写真が記載されているので、公的身分証明書として使うことも可能です(ただし裏面のコピーには制限あり)。

市町村によっては、図書館カードや印鑑登録証になるほか、コンビニで証明書の交付が可能になります。将来的には、金融機関における口座開設などでの活用も可能となります。

今年10月のマイナンバー通知の際に同封される個人番号カード交付申請書で申込み、2016年1月から各市町村窓口で交付の予定。ただし、必ずしも個人番号カードを取得する必要はありません。

個人番号カード(イメージ)【表面】

レンタルビデオ店等で身分証としてコピーも可能。



個人番号カード(イメージ)【裏面】

コピーできるのは、行政機関や雇用主に限定。



Pick up

自分の個人情報の利用履歴が確認できる「マイナポータル」

マイナンバー導入とあわせ、2017年1月から「マイナポータル」というポータルサイトが開始される予定です。このサイトでは、行政機関などが自分のこういった個人情報を有しているか、どうやり取りしているか、などをチェックすることができるようになります。また、行政機関などから、各個人に合ったお知らせ(子どもの年齢に合った予防接種情報や所得に応じた給付金情報など)を受け取ることができる「プッシュ型サービス」と呼ばれるサービスも利用できる予定です。

そのほかにも、ポータル内で民間業者のサービスも利用できるようになる予定です。例えば、引っ越しの際には、電話、電力、ガスなどの住所変更の手続きがワンストップで行われるようになります。

●利用・提供

社会保障や税に関する手続き以外の利用・提供はできません。例えば、社員番号や顧客管理番号としての利用は、仮に社員や顧客の同意があったとしても行えません。

●保管・廃棄

必要がある場合だけ保管が可能です。必要がなくなったら廃棄します。必要がある場合とは、翌年度以降も継続的に雇用関係が続く場合や法令により一定期間の保存が義務付けられている場合です。

●安全管理措置

マイナンバーを取り扱う場合は、従来の個人情報よりも厳格な保護措置が求められています。

マイナンバーなどの個人情報を漏えいしたり、紛失したりしないように、安全管理措置を講じる必要があります。取扱責任者と事務取扱担当者を明確にして、担当者以外が個人情報を取り扱うことがないようにする必要があります。

以上のように、マイナンバーのスタートにあたり、利用ケースの洗い出し、利用スケジュールの確認、安全管理措置の検討などが必要になってきます。

Pick up

不動産の使用料等の支払調書におけるマイナンバー

平成28年分以後の支払調書から、支払者や不動産オーナーなど支払いを受ける者、斡旋をした者の個人番号または法人番号を記載して提出します。法人番号とは、すべての法人に個別に割り当てられる13桁の番号のことです。変更点としては、個人番号または法人番号を記載するという点だけです。これは、不動産等の譲り受けの対価の支払調書および不動産等の売買または貸付けのあっせん手数料の支払調書についても同様です。

注意しなければいけないのは、支払いを受け

る者や斡旋した者の個人番号の取得とその際の本人確認です。取得のタイミングとしては、原則として契約締結時に取得できます。ただし、年間15万円を超えない賃料金額である場合は支払調書が不要であり、個人番号は取得できません。本人確認も4ページに記載されている(1)～(3)を提示してもらう必要があります。土地の賃貸借契約などの継続的な取引の場合、初回に取得した個人番号を保管し、2回目以降の支払調書の作成のために利用できます。

平成 年分 不動産の使用料等の支払調書

支払を受ける者	住所(居所)又は所在地	個人番号又は法人番号
支払者	住所(居所)又は所在地	個人番号又は法人番号

支払を受ける者の「個人番号又は法人番号」欄が追加されます。

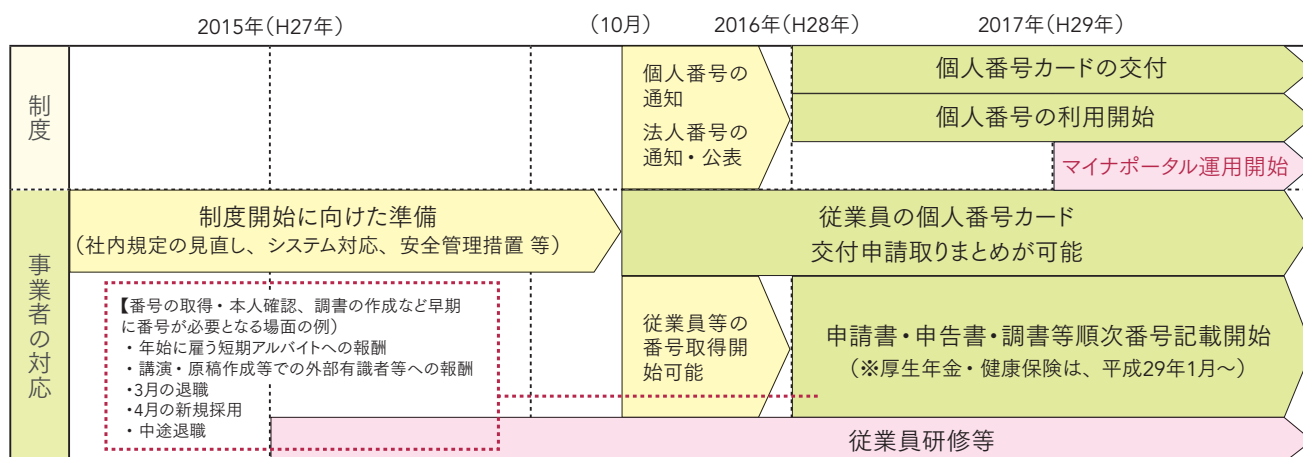
平成28年分以後に使用予定の様式です。

支払者の「個人番号又は法人番号」欄が追加されます。

あっせんした者の「個人番号又は法人番号」欄が追加されます。

(出典)国税庁

マイナンバー準備スケジュール



(出典)内閣官房社会保障改革担当室

マイナンバー担当者に聞く

森田 博通氏 内閣官房社会保障改革担当室 企画官

マイナンバーの目的や現状、今後の展開について、内閣官房社会保障改革担当室の森田企画官にお話を伺いました。

目的は公平・公正な社会の実現

マイナンバーの目的は、公平・公正な社会の実現です。所得や行政サービスの需給状況を把握しやすくなるため、税負担を不当に免れている、給付を不正に受けているといったことを防止することができます。また、本当に困っている方にきめ細かな支援を行うこともできます。

また、税と社会保障の分野で共通の番号ができれば、これまで以上に確実かつスムーズに情報のやりとりができるので、行政の効率化が実現します。これは行政側のメリットだけでなく、行政サービスの利用者にも、間違いがなくなる、待ち時間が短くなるなどのメリットがあります。最後に、情報連携が可能になることで、添付書類の削減など、行政手続きが簡素化され、国民の皆さんの利便性が向上します。

マイナンバーについての2つの誤解

マイナンバーについての誤解の1つは、マイナンバー導入により、各行政機関が保有する個人情報

が機関に集約され、一元管理されるというものです。実際は、マイナンバーが始まっても、税金の情報は税務署、年金情報は年金機構と、従来どおり、持つべき機関が持つべき情報を持つという分散管理です。ほかの機関が持つ個人情報が必要な場合は、新たに構築される情報提供ネットワークシステムを通じて照会・提供を行います。

情報漏れなどのセキュリティ面の懸念の声もありますが、このシステムは、第三者機関によって不正な閲覧や提供がないか監視されます。システム内での個人情報のやり取りを行う場合は、複雑に暗号化され、サイバー攻撃を受けても、マイナンバーが分からないような仕組みになっています。個々の行政機関がサイバー攻撃を受ける可能性はありますが、芋づる式に個人情報が流出するというようなことではない仕組みを構築しています。

また、マイナンバー付きの個人情報は電子的に管理しなければならないという誤解もあるようです。必ずしもパソコン等で管理する必要はなく、紙で管理していても問題ありません。ファイルに

に入れておけばよいのです。

マイナンバーの今後の展開は慎重に議論

マイナンバーの利用範囲拡大については、いくつかの分野で議論が進められています。預貯金口座へのマイナンバーを付番する法律案はすでに国会で審議中です。ペイオフの場合の預貯金額の合算や税務調査、生活保護の資力調査など、やはり税と社会保障の分野のためのものです。一方、法案では、口座保有者側にマイナンバー提供の義務までは課さないとされています。そのほかにも、戸籍やパスポートへのマイナンバー付与も検討されています。

固定資産・不動産への拡大については、税の分野での固定資産の把握のためとして議論はされていますが、不動産登記の実態を踏まえた実務的検討が必要とされ、現時点では方向性は決まっていないと聞いています。マイナンバーは個人情報ですから、さまざまな分野に利用拡大するにしても慎重に議論が行われているのが現状です。

Policy Trend

政策 Watch

中央官庁の
政策動向を
概観する

国土交通省を
はじめとした
中央官庁の
政策動向のポイントを
概観します。



国交省、空き家など低・未利用不動産を活用

- 資金調達スキームや指針づくりに着手
- バリューアップ事例なども分析

国土交通省は、主に地方の空き家や空き店舗といった低・未利用不動産を活用するための枠組みをつくる。「不動産ストック再生・利用推進検討会議」(座長＝川口有一郎・早稲田大学大学院ファイナンス研究科教授)が初会合を開催し、空き家などの活用に向けた資金調達の仕組みづくりや成功事例を提示した。今年度末をメドに事業者向けにストック再生・利用のガイドラインを取りまとめる方針。

同検討会議は今後、低・未利用不動産の利活用に向け、資金調達の仕組みづくりなどを進める。インターネット経由で不特定多数から資金を集めるクラウドファンディングなど小口投資の活用や、地元金融機関なども参加した特別目的会社(SPC)の組成などを想定。用途転換などバリューアップ事例の分析なども行っていく。初会合では、「不動産に対するニーズがないとファイナンスはつかない。マーケティングを行い、不動産の利用用途をフレキシブルに変えていくべき」「利用者と所有者のマッチングや仕掛けをつくる組織づくりが重要」「用途変更などに関する法規制が多い」などの意見が出た。

国交省、PRE活用で証券化など検討

- モデル事業には市役所整備など11件

国土交通省は、「不動産証券化手法等による公的不動産(PRE)の活用のあり方に関する検討会」(座長＝中川雅之・日本大学経済学部教授)の初会合を開催し、証券化などによるPRE活用についての検討を開始した。地方自治体職員などに向けた手引書を今年度末にまとめる。

手引書は、具体的なPRE活用の課題に焦点を当てた内容を重視する。初会合では、民間提案制度の受付窓口や庁内体制の整備、インセンティブ付与のルール化、流動性確保を可能とした事業の仕組みづくり、それを活用した先進事例の構築などを課題として挙げた。手引書では、「不動産証券化等」の定義や範囲を明確化し、証券化だけではなく、借地権の譲渡や特別目的会社(SPC)の株式譲渡など、小口化が伴わない流動性の可能性も含めて記載する方針。

また、国交省は、日本総合研究所に委託して募集していたPRE活用に関するモデル団体支援事業として、北海道厚沢部町、岩手県雫石町、愛知県高浜市、青森県むつ市、群馬県前橋市、京都府長岡京市、福岡県北九州市、福井県福井市、埼玉県川越市、兵庫県、大阪府高槻市一の11件を選定した。高浜市は、市有地に20年間の定期借地権を設定、大和リースが市役所建物を整備し所有。借地料は無料で、高浜市が庁舎を賃借する。厚沢部町や雫石町では、高齢者住宅などを整備した日本版CCRCの実現を目指す。雫石町では市有地を事業用定借などで提供し、民間資金を活用して、まちづくり会社が高齢者住宅や農業用ハウスなどの整備や運営を行う。

国交省、高齢者の住替え支援で補助事業

● 仲介業者やNPO等の実施主体に1,500万円

国土交通省は、住替え支援や中古住宅流通促進のため、高齢者向け相談窓口の設置に対する補助事業を行う。企業やNPOなどが窓口となり、高齢者の持ち家の売却や賃貸などを行い、老後の資金計画設計を支援する。実施する団体に対し国交省が1,500万円程度を補助する。今年度は5,000万円の予算を確保しており、来年度以降の継続を図る。実施主体とし

ては不動産仲介業者やNPOのほか、信託銀行などを想定。ファイナンシャルプランナー(FP)など資金計画に詳しい専門家を置き、持ち家の売却や賃貸などによる資金確保のほか、老後の計画設計を助ける。今秋から事業をスタート。国交省では高齢者の住替え支援や中古住宅流通の活性化を推進しており、今回の補助事業で、高齢者に対する相談体制などを検証する。

PRE活用で政府が連携、省庁連絡会議設置

● 廃校の跡地活用を視野に文科省が参画

● 総務省は公共施設の固定資産情報を公開

国土交通省など各省庁の担当者による「公的不動産活用に関する関係省庁連絡会議」が初会合を開催し、公的不動産(PRE)の活用について各省庁の取り組みを示した。PRE活用に向けた幅広い省庁の連携は初めて。国交省の土地・建設産業局、総合政策局、都市局のほか、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局、内閣府民間資金等活用事業推進室、金融庁、総務省、財務省に加え、文部科学省も参加した。今後は、9月にPREに関する各省庁の来年度予算概算要求について、来年3月頃にPREに関する各省庁の来年度施策についてそれぞれ話し合う予定。

省庁連絡会議は、国交省の不動産市場整備課に事務局を置く。自治体のPPP・PFI支援に、内閣府や

金融庁、地方自治を管轄する総務省、地方創生を手掛ける内閣官房まち・ひと・しごと事務局などのほか、廃校や学校跡地の活用がPRE活用のカギを握ることから文科省も参加した。初会合で国交省から不動産市場整備課の取り組みのほか、都市局からコンパクトシティ政策について紹介があった。また総務省は、自治体の固定資産台帳を整備し、公共施設に関する固定資産の情報を公開することで、民間企業がPRE活用に参加しやすい環境をつくると報告。

日本の不動産は約2,400兆円あり、PREは約590兆円、このうち自治体の不動産は約450兆円。連絡会議では自治体以外に国や第3セクターの不動産活用についても話し合う方針。

国交省、IT重説社会実験に246社参加

● 登録申請は462社、多くは中小賃貸仲介

国土交通省は、「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験」の登録事業者を発表した。参加する事業者は246社。登録申請は462社だったが、書類に不備のあった事業者が22社、必要な申請書類が提出されずに受け付けできなかった事業者が194社あった。社会実験は8月31日から開始され、2017年1月末までの期間を予定しているが、状況により短縮の可能性もある。実験される取引は賃貸仲介および法人間取引。

参加事業者数を団体別にみると(一部重複あり)、全日本不動産協会74社、不動産協会6社、不動産流通経営協会(FRK)14社、全国住宅産業協会9社、全国宅地建物取引業協会連合会158社、所属団体な

し3社。参加事業者の大半は賃貸仲介を手がける中小事業者となっている。

売買仲介大手では住友不動産販売、東急リバブル、野村不動産アーバンネット、東京建物不動産販売などが参加。賃貸仲介・管理ではエイブル、アパマンショップリーシング、東急住宅リース、旭化成賃貸サポートなどが参加する。応募を表明していた中古ワンルームマンション販売の日本財託、リノベーションマンション販売のインテリックスなども選定。三井住友信託銀行と三井住友トラスト不動産販売、リストとリストインターナショナルリアルティなど同一グループでの参加もみられる。イタンジやiettyなど賃貸仲介のベンチャー企業も参加する。

不動産業者のための
お役立ち知識

AtoZ

全日ステップアップ トレーニング編②

Step Up Training

重要事項説明、契約締結・決済・ 引渡し・登記の知識を誌上研修

今年から始まった全日ステップアップトレーニング。従来の「初任従業者教育研修」を改めたもので、宅地建物取引業に初めて従事する人はもちろん、日々の実務の基礎知識の確認など、多くの宅地建物取引業に従事する人に役立つ研修です。前号から2回にわたり、全日ステップアップトレーニング誌上研修編として、内容を抜粋して掲載します。今回は、「重要事項の説明」、「契約の締結、決済・引渡し、登記」についてです。



藤崎 一弘
FUJISAKI Kazuhiro
株式会社FKプランニング
代表取締役

宅地建物取引士、行政書士等。(公財)不動産流通推進センターの講師も務める。



青木 叢男
AOKI Murao
a・OKコンサルタント
代表

宅地建物取引士、不動産コンサルティング技能登録者等。(公財)不動産流通推進センターの講師も務める。

重要事項の説明

藤崎 一弘

重要事項説明は業者自身を守るためでもある

宅地建物取引業法第35条では、取引に関わる業者に、売買・賃貸等の契約が成立するまでの間に、取引の相手方等(購入者等)に対して、宅地建物取引士をして取引物件や取引条件に関する一定の重要事項について記載した書面(重要事項説明書)を交付して説明しなければならないとしています。もちろん、取引士証の提示も必要です。この重要事項説明の目的は何かというと、取引の安全と購入者等の保護を図ることです。宅建業法はあくまで消費者保護が基本です。一方で、われわれ宅建業者にとっては、われわれ自身を守るという意味があります。重要事項の説明が間違っていたら、クレームとなり、行政処分や損害賠償の対象となります。そうした事態を防ぐためにも、重要事項説明をきちんと行っておくことが重要なのです。

重要事項の説明は、宅地建物取引士だけでなく、従業者にも大きく関係するものです。宅地建物取引士が書面によって正式に行うものだけではないのです。従業者が行う物件図面の交付や現地案内時などにおける物件や取引条件に関する説明・資料によって、顧客の購入(賃借)意思が、後日に宅地建物取引士による正式な重要事項説明を受ける前に、すでに固まってしまっているのが実務上一般的です。つまり、案内時の説明も重要事項の説明と同一視されるということです。従業者の役割はきわめて大きく、責任のあるものなのです。また、案内時のセールストークが、

広告規制の対象とならないように注意することも大事です。広告規制については、しっかり勉強してください。知らなくて言ってしまったというのは通用しません。

重要事項説明ではどこに注意すべきか

重要事項説明の注意事項として、まず、重要事項説明の全体像の事前概要説明があります。一般消費者は重要事項説明について何か質問があるかと尋ねても、あまりにも専門的すぎて何を質問していいかもわかりません。そこで、重要事項説明の前にあらかじめ内容について説明するというものです。全体像の事前概要説明は、行うことが望ましいということになっていますが、契約が最終段階にある場合には、こうした説明は当然行っているはずで

次に注意すべきことは、現場で物件を見ながら行うという点です。物件を見ながら説明する方が相手方の理解を深めることができるとされる事項については、重要事項の全体像を示しながら物件の現場で説明することが望ましいとされます。宅地建物取引業法は消費者保護を基本としていますから、重要事項説明は単に説明するだけではだめで、お客様が理解して初めて説明したことになります。

業者相互間の売買・交換等の契約であっても重要事項を説明しなければなりません。プロ同士だから必要ないという人もいますが、必ず説明してください。また、複数の業者が一取引に関与する場合は、すべての業者は重要事項説明の義務を負います。

業者は、業法第35条に基づく業者の重要事項の説明義務を果たして

いることを明確にするため記名・押印します。また、宅地建物取引士は、重要事項説明を行うとき、業法第35条第5項の定めにより、重要事項説明書に記名・押印を要するとされていますが、これは説明の責任の所在を明らかにするために行うものです。

そこで注意すべきなのは、重要事項説明書と売買契約書は文書の性格が異なるという点です。重要事項説明書は、業者・宅地建物取引士が、購入者等に対して、物件の内容、取引条件の内容、その他の重要な事項の内容を説明する文書であり、主役は宅地建物取引士です。一方、売買契約書は、売主と買主が合意したことを書面化したものであり、主役は売主と買主です。重要事項説明書に誤りがあった場合、宅地建物取引士が訂正印を押します。売買契約書に誤りがあった場合は、売主と買主の訂正印が必要です。われわれ宅地建物取引士が売買契約書を作成したからといって、われわれの訂正印を押してはいけません。

業法第47条第1号の告知義務に注意

一般的に重要事項と呼ばれているものは、業法第35条が規定しています。「取引物件」に関する事項、「取引条件」に関する事項、「その他」の事項と、大きく分けて3つあります。

まず「取引物件」に関する事項です。取引物件に関し、法務局や区・市役所などに行って調査を行い、それに基づいて説明を行うわけですが、調査を間違えると重要事項説明も間違ふことになり、クレーム、行政処分、損害賠償などにつながっていきます。調査は慎重に、徹底的に行ってください。「取引条件」に関する事項につ

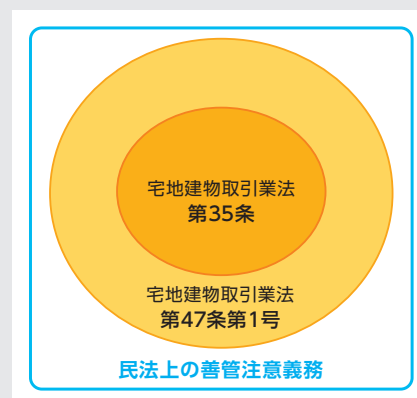


図1 宅地建物取引業法第35条と同第47条第1号との関係

いては、宅地建物取引業法に加え、民法や借地借家法、消費者保護法などの知識も重要になってきます。

最後の「その他」の事項が最も厄介なものです。ここで、宅地建物取引業法第47条第1号が関連してきます。この規定の趣旨を簡単に言ってしまうと、例えば、業者は、顧客等に最初に接触した段階から最後の取引完結に至るまでの間に、一定の事項について故意に事実を告げなかった、あるいは真実でないことを告げてはならないということです。

業法第35条と同第47条第1号はどういった関係なのでしょう。業法第35条では重要事項として説明することが決まっています。一方、第47条第1号では、第35条の規定よりも広い範囲で重要な事項の不告知、不実告知を禁止しています(図1)。具体的にどういった事項かというのは、判断に重要な影響を及ぼすものとされていますが、法律で決まっているわけではありません。あいまいな部分もありますが、実務上は重要事項説明書の備考欄に記載されている事項です。以前は、備考欄はわずかな記載しかありませんでしたが、関連する法律が増えてきたことにより備考欄の記載事項も増加しています。さらに注意すべきことは、業法

第35条と同第47条第1号のほかに、民法上の善管注意義務というものもあります。第47条第1号の具体的な事項について、越境物がある場合と地中物の存在がよく出てくる事項です。

取引にあたり、その宅地建物に関する過去の履歴や隠れた瑕疵が問題になることがあります。しかし、これらすべてを業者が把握するには限界があります。そこで、過去の履歴や隠れた瑕疵など、売主や所有者でなければ分からない事項については、売主等からその内容を説明する告知書を提出してもらいます。一般の方は、瑕疵などのマイナスの部分を隠したがりです。これは、業法や民法に詳しくない一般の方にとっては仕方ないことだと思います。しかし、われわれから見れば、そうした瑕疵などは業法第47条第1号にあたるわけですから、売主自身がリスクを負わないためにも、告知書を書いてくださいと説明しなければなりません。

重要事項説明の注意点として、細かいことかもしれませんが、重要事項説明書の日付欄には、重要事項を説明した日付を記入してください。作成日ではありませんので注意してください。物件の表示についても、土地は、所在、地番、地目、地積を、建物は、所在、家屋番号、種類および構造、床面積を記載してください。原則として、不動産登記記録の表題部に基づいて記載・説明します。間違っただけで住居表示などを書いてしまうと、土地の特定ができなくなってしまいます。

業法第47条第1号は範囲がとても広いですから、これを見つけるためには、周辺も含め現地をよく見ることです。調査した資料の内容と現地にずれがないかまでよく見てくださ

い。さらに、売主と近隣へのヒアリングも重要です。問題に気づく洞察力が必要になってきます。紛争事例の研究も有効です。

契約の締結、 決済・引渡し、登記

青木 叢男

売買契約書締結では事前準備が 非常に重要

売買契約書の締結とは、契約の当事者が契約内容を最終的に確認し合い、その合意文書である売買契約書にそれぞれが署名・押印することを行います。ここに至るまでに、事前準備が非常に重要です。事前準備がきちんに行われていれば、仕事の6～7割は終わっているといえます。

売買契約書締結に関する留意点として、まず契約締結日の日時に関することが挙げられます。不動産取引においては、「お日柄」を気にされる方が少なくありません。これはお客様の気持ちの問題ですから、配慮して対応しましょう。契約締結の場所について、通常はわれわれ業者の事務所です。喫茶店などで行うことはできるだけ避けましょう。

契約日当日はどういった業務を行うのでしょうか。まず、当事者の本人確認を行います。本人確認については、2008年3月1日から施行されたいわゆる「犯罪収益移転防止法」、2011年改正法に基づき、特定事業者である宅地建物取引業者は宅地建物の売買の取引時に、本人の特定に加え、取引の目的、個人の場合は職業、法人の場合は事業内容と実質的な支配者についての確認を行う必要があります。この際の記録は7年間

保存しなければいけません。

次に、売買契約書の条文等の確認です。通常、契約の席上で売買契約書の内容を条文ごとに読み上げ、両当事者にその都度確認をしながら進めていきます。いわゆる契約書の読み合わせです。契約書の内容については事前に十分に説明しておき、当日は「儀式の日」とであるというくらい詰めておくことが大切です。そうすることでお客様からの信頼を得ることができるのです。とはいえ、契約書に間違いが発見されることもあります。その場合は、訂正箇所を二重線を引いて「○字削除、○字加入」と記載し、契約当事者双方の印を押します。押印するのは売主、買主であり、われわれ業者ではありません。

さらに売買契約書の記名・捺印に進みます。契約書に押捺する印鑑は「実印」が望ましいとされています。しかし、売買契約は諾成契約ですから、意思の合致があれば契約は有効に成立しますので、必ずしも実印でなくても構いません。署名は自筆、記名は自筆以外という意味です。契約はどちらでも有効なのですが、後でトラブルになった時は署名の方が証拠能力は高いでしょう。

署名・捺印後、収入印紙を貼付け、契約当事者双方が消印をします。売買契約書に収入印紙を貼らなかつたらどうなるのでしょうか。それでも契約書は有効です。ただし、私法上は有効でも、印紙税法上の過怠税として印紙の3倍の額が課せられます。貼付したものの消印がない場合は、印紙と同額の過怠税が課せられます。

契約時に捨印を押すことは避けましょう。捨印を押す行為は、自分の仕事に自信がないことの表れであり、お客様の信用を失う行為です。捨印が必要な仕事はしないようにしましょう。

媒介報酬の請求と契約締結後の留意点

媒介報酬を請求するためには、(1)業者と依頼者との間で媒介契約が成立していること、(2)その契約行為に基づき業者が行う媒介行為が存在すること、(3)その媒介行為による売買契約が有効に成立すること、の3つの要件をすべて満たしていることが必要です。(2)の媒介行為が存在することというのは当たり前のように感じますが、例えば買付元付と売主側元付業者の間に情報提供者がいる場合があります。実務上、この情報提供者の手数料をどちらの業者が負担するかあらかじめ決めておく必要があります。また、上記(1)～(3)は成立要件です。効力発生要件としては37条書面の交付が必要です。

売買契約締結後の業務における留意点を見てみましょう。まず、売主側業者が行う業務として、家財道具の搬出と搬出後の現状確認が必要です。売主には、売買契約締結時に双方で確認した「設備表」に「有」と記載された対象物等についても、契約締結時と同様の状態で引渡し義務があります。

次に、面積の確定・境界の明示です。公簿取引だろうと、実測取引だろうと、境界の明示は売主の責務です。売主と隣接地所有者(官・民)による境界の立会いのスケジュールリングも重要な業務です。

買主側業者が行う業務として重要なのは、ローンの申込みの確認と期日管理です。買主が、自分の取引先銀行等に申込みを行う自主ローンの場合は、そのフォローを確実にしないと、ローン特約との関係でトラブルになる可能性があります。ローンの期日管理は確実に行う必要があ

ります。ローンが不調だった場合の後処理をめぐるトラブルが非常に多いので注意しましょう。

残代金決済と物件引渡し時にとくに注意を

残代金決済と物件の引渡し時には大きな金額が動くため、悪事を企む者はこのタイミングで動くことが多く、最も緊張する場面であるといっています。

不動産の売買取引における決済・引渡しとは具体的にどのようなもので、何を行うのでしょうか。決済とは、買主が売主に売買代金を支払うことです。引渡しは、売主が決済と同時に所有権移転登記の申請手続きを行い、あわせて瑕疵のない物件を引渡すことです。決済・引渡しの業務は大別して、前日までの確認業務と当日の確認・手続業務に分かれます。

前日までの確認業務としては、日時・場所の設定から司法書士の手配、当事者への連絡・確認などです。とくにわれわれ業者としては、必要書類を一覧表にして、売主、買主双方に示しておく必要があります。

当日の確認・手続業務では、登記記録の再確認が重要です。契約締結時に確認した登記記録の記録事項に何らかの変動箇所がないかを必ず確認しましょう。当日の朝、決済時間のできる限り直前に確認しておきましょう。いまはインターネットでも確認できます。

続いて、登記申請の手続きです。売主が持参した所有権移転登記関係書類を、司法書士に提出して確認してもらいます。確認が取れたら、司法書士に登記所で手続きをしてもらいます。その後、諸費用等の精算、書類等の交付を済ませ、引渡しが完了します。

不動産の登記制度は、国が登記所に不動産登記記録という公の登記記録を備え、この登記記録に物件の物理的な現況や権利関係について登記することを認め、取引の安全を図るものです。登記簿は誰でも閲覧可能です。

登記のできる権利は「所有権、地上権、永小作権、地役権、先取特権、質権、抵当権(根抵当権を含む)、賃借権、採石権」の9種類です。登記の効果としては、まず登記の対抗力があります。対抗力とは、当事者以外の者に対してもその権利を主張できることです。登記の中心的な効力は、権利の変動を当事者以外の第三者にも主張する根拠をもつというところにあります。また、登記があれば、それに対応する実態上の権利関係も真実であろうという推定がなされます。

登記がなされていれば、その登記内容通りの権利関係があると考えられます。ですから、その登記内容を信じた者を保護すべきだとも考えられ、これを登記の公信力といいます。しかし、現在の登記制度では、この公信力は認められていません。したがって真の権利者を特定することは非常に難しいのです。

お詫びと訂正

当連載7月号「媒介業務知識編」の記事において、p.13中段上から10行目から始まる2段落中の5ヶ所で「手付解除期日」とあるのは、「ローン解除期日」の誤りです。読者の皆様ならびに関係者の皆様にご迷惑をおかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。



ところ変われば住宅も変わる!?

世界の集合住宅を訪ねる

世界各国それぞれの文化があるように、住まい方、そして住宅もさまざまな違いがあるものです。「集合住宅」という視点で世界各国の住宅を見ていきましょう。日本の住まい方、住宅づくりに生かせる新たなヒントが発見できるかもしれません。

第6回 フィンランド編



ユヴァスキュラ・マンハッタン Jyväskylä Manhattan (ユヴァスキュラ)



'Lutakko and Jyväsjärvi' by Tiia Monto available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Lutakko_and_Jyv%C3%A4sj%C3%A4rvi.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

DATA [ユヴァスキュラ・マンハッタン(キャサリン棟)]

- ◆2004年完成 ◆12階建て ◆総戸数:53戸
- ◆価格:1,972万円(42㎡)~4,485万円(103㎡)
- ※1ユーロ=136円換算

フィンランドの首都ヘルシンキから北へ約280km、ユヴァスヤルヴィ湖畔(Jyväsjärvi)を中心に広がっている街ユヴァスキュラ(Jyväskylä)(人口約13万人)の中心部ルタッコ(Lutakko)地区に建つ、高層の集合住宅群。ムーミンと森と湖の国、フィンランドの冬は寒く、ヘルシンキの2月の日中の平均気温-5℃となり、湖面は凍りついてしまう。

ルタッコ地区の大半の土地は、1837年にユヴァスヤルヴィ湖の埋め立てによって生まれた。同地区の住宅エリアはユヴァスキュラ株式会社が1980年代に計画。5期に分けて建設が進められ、第4期は2013年の春に完



'Lutakko3' by Tiia Monto available at <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Lutakko3.jpg> under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

了している。ルタッコ地区の湖畔は、いくつもの高層集合住宅が建ち並んでいることから、“ユヴァスキュラのマンハッタン”という愛称で呼ばれている。開発計画では「地域の景観を向上させること」「地域の健全性と安全を確保すること」「市内中心部と湖畔をうまくつなぐこと」などが検討された。同地区は2009年、MTV3(フィンランドの無料テレビチャンネル)が主催したフィンランドの最高住宅地を選ぶ投票で第3位を獲得している。

写真のキャサリン棟は、2004年に完成した12階建て、総戸数53戸の集合住宅。販売価格は1,972万円(42㎡)~4,485万円(103㎡)(1ユーロ=136円換算)。

マンション選び研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

10年間で4,500枚以上のマンション・チラシを“読破”したマンション・チラシ研究家。長寿ブログ「マンション・チラシの定点観測(<http://1manken.hatenablog.com>)」の管理人。一級建築士。



トイボニエミ Toivoniemi (オウル)

フィンランド中部に位置する人口第6の都市オウル(人口約14万人)。トイボニエミは、ボスニア湾に流れるオウル川の河口の人工島に建てられた高層の集合住宅群。

この人工島の全体計画は、フィンランドが生んだ20世紀を代表する世界的な建築家アルヴァ・アールト(1976年5月11日没、享年78歳)によって、メリコスキ水力発電所(1947年完成、出力3万9,000kW)の計画と合わせて1943年頃に策定された。個々の建物は複数の建築家によって設計されている。

拡大写真の集合住宅はフィンランドの建築家エス

コ・スホネン(Esko Suhonen)の設計。9階建て、総戸数50戸、1956年に完成。販売価格は約790万円(30㎡)～約1,500万円(70㎡)。

外壁はレンガ仕上の壁式構造。窓面積が小さいのは外部に少しでも熱を逃さないための寒冷地特有の工夫。住戸は地域熱供給によるセントラルヒーティング。共有施設として回転式乾燥機が設置された洗濯室やホビールーム、工具収納庫のほか、防空壕まで設置されているのはかつてソビエト軍の侵略を受けていた時代の名残り。



'Toivoniemi Oulu 20111203' by Estormiz available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Toivoniemi_Oulu_20111203.JPG under the public domain.

DATA[トイボニエミ]

- ◆ 1956年完成 ◆ 9階建て ◆ 総戸数: 50戸
- ◆ 専有面積: 30㎡～70㎡
- ◆ 価格: 約790万円(30㎡)～約1,500万円(70㎡)
- ※ 1ユーロ=136円換算



'Toivoniementie 11 Oulu 20140112' by Estormiz available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Toivoniementie_11_Oulu_20140112.JPG under the public domain.

税務相談

Vol.003

《《《 不動産お役立ちQ&A

平成27年度改正・特定の事業用資産の買換え特例(所得税)の見直し

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

Question

平成27年度税制改正で見直された、不動産の譲渡にかかる所得税の特定の事業用資産の買換え特例について教えてください。

Answer

「10年超所有の土地等、建物等から国内にある土地等、建物等への買換え」(いわゆる9号買換え)について、課税の繰延割合(後述)の見直し等がされたうえで、適用期限が平成29年3月31日まで延長されました。

所得税における特定の事業用資産の買換え特例

概要

国の土地政策や産業政策、環境政策に合致する特定の資産の譲渡・買換えについて、設備更新等を支援するため、個人が特定の事業用の固定資産(譲渡資産)を譲渡し、一定期間内に特定の資産(買換資産)を取得して、取得の日から1年以内に事業の用に供する場合、一定の要件のもと、その譲渡益の原則80%に対する所得税の課税を将来に繰延べることができます。これが所得税における「特定の事業用資産の買換え特例」です(租税特別措置法第37条。なお、法人税についても、同第65条の7等において同様の規定が設けられています)。

【買換え特例の適用を受けた場合の譲渡所得の金額の計算方法】

①譲渡資産の譲渡価額が買換

資産の取得価額以下の場合
【譲渡資産の譲渡価額×20%】を譲渡資産の譲渡に係る収入金額として、その収入金額に対応する譲渡所得の計算を行います。

②譲渡資産の譲渡価額が買換資産の取得価額を超える場合

【(譲渡資産の譲渡価額－買換資産の取得価額)×20%＝譲渡資産の譲渡価額－買換資産の取得価額×80%】を譲渡資産の譲渡に係る収入金額として、この収入金額に対応する譲渡所得の計算を行います。

いわゆる9号買換えの平成27年度税制改正後の取扱い

概要

特定の事業用資産の買換え特例は、全部で10類型あります。このうち適用要件が比較的緩やかであることから、事業用不動産の買換

えの際に利用されることが多い買換え特例が「10年超所有の土地等、建物等から国内にある土地等、建物等への買換え」、いわゆる「9号買換え」です。9号買換えは、租税特別措置法第37条第1項第9号に規定されています。

個人が、みずから所有する事業用の土地を譲渡し、別の事業用の土地に買換える場合において9号買換えの適用を受けるためには、右上図の要件を満たす必要があります。

27年度改正による課税の繰延割合の見直し

さて9号買換えは平成27年度税制改正により、課税が繰延べられる額を計算する際に使用する割合(以下、「課税の繰延割合」)が次のとおりに見直され、適用期限が平成29年3月31日まで延長されました。

①譲渡資産が集中地域※以外の地域内にある資産に該当し、買換

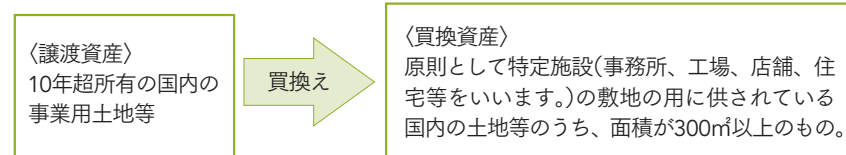
税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

山崎 信義 YAMAZAKI Nobuyoshi

1993年税理士試験合格。2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。東京商工会議所「事業承継の実態に関する調査研究会」委員(平成26年)等歴任。著書に『税理士なら知っておきたい 相続の手続・税務・調査対応Q & A』(2013年11月、中央経済社)など多数。



【9号買換えの適用要件】



資産が東京23区内にある資産に該当する場合は、課税の繰延割合が、70%(改正前:80%)に引き下げられました。

- ②譲渡資産が集中地域※以外の地域内にある資産に該当し、買換資産が集中地域(東京23区を除く)内にある資産に該当する場合における課税の繰延割合が、75%(改正前:80%)に引き下げられました。

定する既成市街地及び同条第4項に規定する近郊整備地帯

・近畿圏整備法(昭和38年法律第129号)第2条第3項に規定する既成都市区域

・首都圏、近畿圏及び中部圏の近郊整備地帯等の整備のための国の財政上の特別措置に関する法律施行令(昭和41年政令第318号)第1条に規定する区域

って課税の繰延割合が異なることになります。このため、埼玉県熊谷市など、その市域の全部ではなく一部区域のみが集中地域に該当する地方公共団体に所在する資産を譲渡または取得し、9号買換えの適用を受ける場合には、これら資産の所在地を管轄する市長の作成する「譲渡資産又は買換資産の所在地が集中地域内(又は集中地域以外の地域内)である旨を証する書類」を確定申告書に添付することが義務付けられました。

適用時期

上記の改正は、個人が、地域再生法の一部を改正する法律(平成27年法律第49号)の施行の日である平成27年8月10日以後に譲渡資産の譲渡をし、かつ、同日以後に買換資産の取得をする場合について適用されます。

【※集中地域とは次の3法令に基づく区域が該当します。】

- ・首都圏整備法(昭和31年法律第83号)第2条第3項に規

添付書類の見直し

税制改正による上記の見直しにより、譲渡資産または買換資産が集中地域に所在するかどうかによ



ポイント

- 所得税の「特定の事業用資産の買換え特例」とは、個人が特定の事業用の固定資産(譲渡資産)を譲渡し、特定の資産(買換資産)を取得して、事業用に供する場合、譲渡益の原則80%に対する所得税の課税を繰延べられる特例です。
- 同買換え特例のうち、「10年超所有の土地等、建物等から国内にある土地等、建物等への買換

え(いわゆる9号買換え)」については、税制改正により、譲渡資産又は買換資産が集中地域に所在するかどうかにより、課税の繰延割合が異なることになります。9号買換えの適用検討する場合には、譲渡資産および買換資産が集中地域に該当するかどうかの確認が重要になります。

*偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

賃貸管理
ビジネス

Vol.003

管理拡大の戦略

今井 基次 ●経営コンサルタント

Question

賃貸管理戸数を拡大したいのですが、何から始めたらよいのかわかりません。

Answer

業務分析を行い、受託拡大ができるよう組織内に
人材の余裕資源を確保しましょう。

管理獲得のためのルーティン

賃貸業界にもITの波が訪れ、事業スキームそのものが変わろうとしています。「仲介」中心の事業体系ではなく、「管理」を柱に据えようとする会社が増えています。しかし管理を増やしたくても、どこから手をつけてよいかわからないという企業のために、いくつかポイントを紹介します(図1)。

業務分析

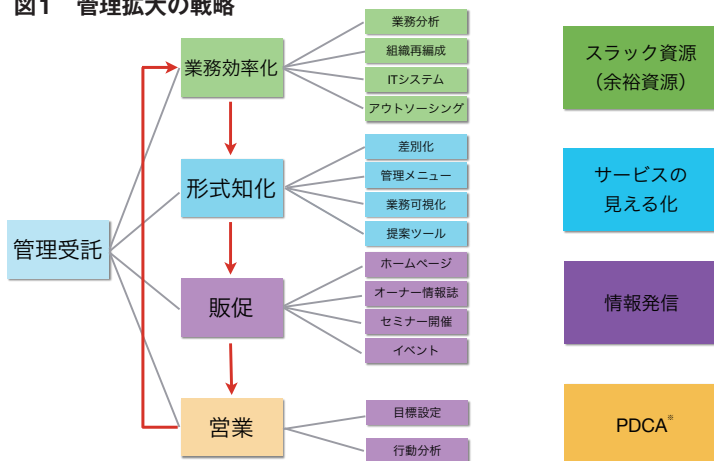
管理獲得のための第一歩は、組織全体の業務分析から始まります。日々誰がどのような仕事をしているのかを、できるだけ細かく見ていきましょう。具体的には、スタッフ全員の1週間の業務内容の業務内容を①現場・クレーム対応(作業)、②事務作業、③出納業務、④戦略・提案業務、⑤その他(移動時間など)の5つに振り分け、どの仕事にどれだけの時間を費やしているのかを算出します。総労働時間

に対してどの業務に時間を使っているのかを分析しましょう(図2)。

おそらく組織全体で95%以上の時間が①・②・⑤に割かれているでしょう。驚くほど受託提案を行う時間が取れていないのです。とくにクレーム対応、優先順位の低い不明瞭な現場での作業などに膨大な時間を取られているはずです。しかも真面目に業務をこなすほど、それらの時間が膨張しますから、管理業が「ボランティア」のような収益構造になってしまいます。そ

れらの改善には、業務分担を明確にして、作業的な仕事はできるだけ外注を活用し、「受託」や「提案」などの攻めの仕事にシフトする必要があります。そして、強制的に組織の中にスラック(余裕資源)を確保しなければなりません。業務上のストレスや負荷が多ければ、モチベーションも低くなり、いつまで経っても守りの体制から脱出できずに、気がつけば過重労働で人は定着せず、オーナーの信頼も得られずに管理戸数も増えないと

図1 管理拡大の戦略



※PDCA: plan-do-check-actionのサイクル

オーナーズエージェント株式会社 コンサルティング事業部 次長
今井 基次 IMAI Mototsugu

静岡県浜松市生まれ。賃貸・売買仲介、PM・AMの実務を経て、全国の建設・不動産など賃貸管理ビジネスを行う企業向けに経営／管理業務コンサルティング支援を行っている。1級FP技能士、CFP、CPM（米国不動産経営管理士）、CCIM（米国不動産投資顧問）、不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士。



いう負のスパイラルに陥ります。

見える化と提案ツール

組織内にスラックを確保したところで、次は提案できる体制の構築です。管理を受託するのに、口頭で獲得しようとしていませんか。口上手な営業マン一人だけに任せていては、全体の獲得戸数は増えません。重要なことは、受託提案ツール作りです。以前5月号で見える化とメニュー作りのことを書きましたが、さらにそれらを誰でも説明できるレベルまで作り込みます。ここでポイントです。よくエクセルやパワーポイントで、手作り感たっぷりの資料にしている企業が多いのですが、お客様の目線で言うと「見た目」＝「信頼感」です。いくら質の良い管理ができていても、薄っぺらな資料ではそれなりに見えてしまいます。ここはデザイナーにフィーをお支払いして、カッコ良いパンフレットやホームページのデザインにしましょう。

営業チャネル

自社のサービスコンテンツが出来上がってきたら、営業をしなければなりません。一軒一軒オーナーをまわるのもよいのですが、あまり効率がよいとは言えません。そこでオススメするのは、ワークショップ型セミナーです。一般的なセミナーというと講師が話をして、参加者が聞くというスタイルですが、それでは参加するオーナーは悩みや問題点を吐き出すことができません。そこで、ワークショップを通じてディスカッションなどを取り入れる参加型のセミナーにするのです。実在する物件の

空室対策や、実際の入居者に参加してもらい入居者ニーズ意見交換などを通じて、「話させる」ことで、参加者の満足度がグッと高まります。そしてなにより、管理会社のスタッフが一緒に学ぶ姿勢をとることで、自然とオーナーとの距離感が縮まるのです。

まとめ

管理を増やすことに特別な方法などありません。組織体制を整え、サービスの差別化と見える化をして、情報発信をする。簡単なことのように、進める順序はとても重要です。まずは組織体制を見直すことから始めましょう。

図2 業務分析(例)

		現場・クレーム対応	事務作業	出納業務	戦略立て・オーナー提案	その他(移動時間)
〇月〇日	Aさん	入居者クレーム対応 (120分)	業者問い合わせ対応 (120分)	敷金精算 (60分)		現場への移動 (90分)
		共用灯交換・清掃 (90分)	図面作成 3物件 (90分)			
	Bさん	入居者クレーム (90分)	業者手配 (60分)	滞納督促 (120分)		現場への移動 (120分)
		空室看板貼付け (90分)	オーナーへの報告 (30分)			
		滞納者訪問 (60分)	見積書作成 (30分)			



ポイント

- 管理戸数を増やしていくには、電話対応などに外注を活用して組織内にスラック(余裕資源)をつくりましょう。
- オーナーに管理受託の提案をする際には、賃貸管理メニューなどの受託提案ツールを活用しましょう。提案ツールは、外部デザイナーに依頼す

るなど見た目のよいものを作ることが重要です。

- 営業の手法でおすすめなのはワークショップ型のセミナーです。意見交換を行えば、オーナーの悩みや問題点を引出せる上、オーナーとの距離感が縮まります。

*偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

第6回

インテリアでこんなに変わる！ デザインの基本から学ぶイメージアップ術

今月のテーマ

インテリアデザイナー座談会 Part1 立地や間取りだけではなく、 インテリアによる付加価値にも注目

毎回、不動産店舗や物件にインテリアデザインをどう活用していくかについて書いている本連載。今回は趣向を変えて、IIDA（国際インテリアデザイン協会）日本支部のインテリアデザイナー3人による座談会を開いてみました。参加者は、細井に加え、賃貸物件や分譲物件のデザインなどのご経験もある、小林陽子さんと原口恭子さんです。



原口さんが関わった、フルリノベーションした分譲マンションのダイニングキッチン。

インテリア・デザインオフィス c//space

細井 絵理子 HOSOI Eriko

文化出版局でファッション雑誌の編集者を経て、インテリア専門学校卒業後、建築会社に入社。1998年独立。2000年事務所開設。住宅や店舗のリノベーションの他トレンド分析、商品企画も行う。

インテリアデザイナー

小林 陽子 KOBAYASHI Yoko

美術系の学校で学び、設計事務所等で住宅設計に興味を持つ。設計施工の会社に入社し、店舗設計に携わった後、設計事務所にて、住宅、施設的设计に携わる。独立後、住宅、病院、施設、店舗のインテリアデザインに従事する。

インテリアコーディネーター

原口 恭子 HARAGUCHI Kyoko

灯りによる空間の変化に興味を持ち、インテリアスクール卒業後、フリーのインテリアコーディネーターとなる。住宅や店舗のデザイン、モデルルーム企画やリノベーションなど。“暮らしを楽しく”をデザインから届けます。

世代や性別を問わず 住宅にも自分らしさ

細井絵理子：住まいについて、世代を問わず、お客様の意識がここ10年で変わってきているような気がします。住宅にも自分らしさを表現したいと考える人が増えてきたのではないのでしょうか。

原口恭子：先日、古い賃貸物件をリノベーションする仕事をしました。ターゲットは20~40代の女性。8階だったので、空を見ながらのんびりできる空間を意識した部屋をつくりました。わずか10日で入居者が決まったのですが、意外なことに40代の男性でした。

細井：カスタマイズとかオリジナリティというと女性という切り口が多いのですが、いまは男女・世代を問わずですね。

小林陽子：お客様ごとに住まいに対し求めるスタイルがあります。同一のスタイル一色だけではなく、さまざま

な要素を加えて自分らしさをつくっていくような方が多くなっています。

細井：以前は立地や間取りなどハードが物件選びの中心でしたが、いまはインテリアなどソフトの面からのニーズもでてきていますね。

賃貸住宅だからできる 魅力的な部屋づくり

原口：賃貸物件では、部屋の中央にシーリングライトが1つ付いているだけの部屋が多いですね。ここを変えるだけでももっと楽しくなるのと思います。何か1つでも、自慢ができる、気持ちがいいと思えるものがある家だと、ここに住みたいと思ってもらえるはずですよ。

小林：築年数が古い物件でも、設備に配慮し、古さを味として生かすようなようなリフォームを施すことで、いまの若い人たちは興味をもってくれます。築年数が古いから家賃を下

げるしかない謙虚になり過ぎるのは、もったいないと思います。

細井：インテリアによる付加価値を重視する消費者は、不動産業者の方々考えるよりも多いのではないのでしょうか。

小林：長く住んでもらうには、満足してもらわなければなりません。デザイナーが、オーナーと入居者の間に入ることで、満足度を高めることができると思います。

原口：こんな人に住んでもらいたいというコンセプトが明確な、趣味に特化したような賃貸住宅も面白いですね。

細井：1つのコンセプトで統一するにはリスクが高いと思われる場合は、1棟のアパートで、退去者が出てリフォームを行うたびに、少しずつ違ったコンセプトの部屋をつくっていくのはどうでしょうか。入れ替わりのある賃貸物件だからこそ、時代に合った部屋づくりができると思いますよ。

(次回に続く)

第6回

契約の準備を行う

マシュー氏は由貴が案内した広尾の物件が気に入り、内覧翌日に契約することを決めたようです。

[主な登場人物]



水沢由貴
総合不動産会社
「XYZ不動産」に
勤務する。



青木 健
由貴の上司。海
外支店勤務経験
あり。



マシュー・キング
米国出身。外資
系企業の日本駐
在員。

[賃貸不動産業務 英語対応]その⑥



物件はいかがでしたか?
How did you find them?

どの物件もよかったのですが、広尾のマンションに決めました。
I think every property is good, and I would like
to take the Hiroo apartment.



マシュー



「広尾レジデンス」の3階、寝室が4つあるお部屋ですね。
それではさっそく契約の準備をいたします。

I think you mention the apartment with 4 bedrooms in
the 3rd floor of the Hiroo Residence, don't you? Well,
let's move on to the contract.



マシュー

必要な書類や資金を教えてください。
Please let me know the items necessary for the
contract as well as how to make the down payment.



まずマシューさんの外国人登録証明書をご用意ください。また必要となる額ですが、契約時に敷金2か月分、礼金1か月分と最初の1か月分の賃料、弊社の仲介手数料1か月分、合計で賃料の5か月分を契約書に記載の口座に振り込んでいただくことになります。

OK. We need the certification of your alien registration.
As for the down payment, two month as a security
deposit, and one month as a key money, one month
as the initial rent and one month as our brokerage
commissions, so in total, five months of rent may have
to be sent to the account indicated on this contract.

[今月のKey words & Key phrase]

contract

▶契約

make the down payment

▶頭金を支払う

certification (certificate) of
alien registration

▶外国人登録証明書

brokerage commission

▶仲介手数料

[解説]

本文中にある「How did you find them?」という表現。直訳すると「(それらの物件を)どうやって見つけたのですか?」ですが、「How did you find ~?」には「~はどうでしたか?」という感想や印象を尋ねる意味もあります。

down paymentは、分割払いの頭金を指します。今回のように、不動産の賃貸契約を結んだ時に最初の数か月分を払っておく際にもこの言葉が使われます。「pay down」には、頭金を払う、即金で払うという意味がありますが、「pay up」には、完済する、有り金をはたくという意味があります。

[外国人の方の入居審査の留意点]

外国人に不動産を賃貸する場合、最も重要な確認事項はその人が日本に居住する資格を有しているかどうかです。これは在留資格認定証明書で確認する必要があります。また住民票の代わりとして居住する市町村に「外国人登録」をしていますので、それで現住所を確認します。そのほかは日本人との契約とさほど変わりませんが、保証人を見つけるのが困難なケースがあり、その場合は保証会社を利用してもらうことになりますので、敷金、礼金と共にかかる必要経費として事前に説明しておく必要があります。

[企画・執筆]

不動産英語塾(運営: toCoda LLC.)
〒106-0045 東京都港区麻布十番1-5-10アトラスビル
TEL: 03-6869-8788 FAX: 050-3383-1391
[URL] <http://www.tocodajuku.com/>
[mail] tocodajuku@gmail.com

[英語監修]

ユキナ・富塚・サントス(不動産英語塾専任講師)
<http://www.yukina-s.com/>
ダニエル・スミス (不動産英語塾英会話講師)

地方本部長に聞く

宮城県
本部全日の気さくな雰囲気を生かしつつ
会員増強に取り組めます

震災から復興しつつある宮城県

宮城県が誇る名勝は、日本三景の松島です。仙台市からも近く、県外のお客様からの訪問の要望が多い場所です。松島は、東日本大震災による景観への被害がそれほど大きくなかったと言われていますが、名産のカキ養殖は壊滅的被害を受けました。震災から4年、松島や三陸のカキ養殖はフランスからのご支援もあり復興しつつあります。



日本三景の松島 (写真提供: 松島観光協会)

仙台市内はマンション市場が好調

仙台市内の不動産市場は、地価公示で住宅地が前年比3.2%上昇、商業地も同4.2%上昇と好調です。仙台市は、沿岸部からの移転需要もあって住宅地が上昇を続けています。最近では、中心部への移住を望む高齢者が増えているために、新築マンションの価格はさらに上がっています。マンション価格の上昇は建築費高騰も原因です。建築費高騰の影響からか、供給戸数は伸び悩んでいます。また、中古マンションも価格が高騰

しています。市中心部の物件は、立地の希少性もあって震災前の1.5倍前後で流通しているイメージです。

商業地では12月に開業する新線の市営地下鉄東西線の沿線と、仙台市南側のJR東北本線・市営地下鉄南北線の長町駅周辺エリアの上昇が目立ちます。

仙台市の好調の一方で、県内の不動産市場にはいくつかの懸念があります。1つは空き家問題です。仙台市郊外でも空き家が発生しています。もう1つは、沿岸部の開発の遅れです。沿岸の市町村は、高台造成にめどがついて、ようやく復興が進みつつあるところです。

女性本部長の特色生かし、
女性会員に選ばれる全日に

宮城県本部の喫緊の課題は会員増強です。開業者向けセミナーの充実や、司法書士や土地家屋調査士の団体との交流を通じて開業者を呼び込みたいと考えています。新入会員の多くは、全日の気さくな雰囲気に惹かれているようです。

当本部は、今年度から各ブロック約200社で構成する3ブロック制(県北・県中・県南)に改組しました。ブロック毎に法定研修や懇親会を行うことで、研修内容の充実や加入しやすい雰囲気をさらに醸成できると考えています。また、当本部は1998年に東北地域で最初に女性部(カトレアの会)を立ち上げた歴史があります。全国唯一の女性本部長という

特色を生かして、女性開業者に選ばれるようにしたいと思います。

空き家問題解決には
不動産業者のアプローチが必要

震災後、住宅供給をしようとする中で、会員が困ったのは市街化調整区域の開発規制です。災害時に限っては規制緩和を認めるなどの措置を政府に要望したいと思っています。

また、会員は、空き家問題の解決のためには所有者へのアプローチが重要だと考えています。しかし、登記では所有者が分からないことが多く、アプローチが困難です。県や市町村に対しては固定資産税の納付者情報の開示を働きかけたいと考えています。

宮城県本部 本部長
小林 妙子氏

(公社)全日本不動産協会宮城県本部
〒980-0011
仙台市青葉区上杉1-4-1

TEL : 022(266)3358
FAX : 022(266)3387

長崎県 本部

教育研修に注力し業界並びに 宅地建物取引士の地位向上に努めます

世界遺産の「軍艦島」が人気

長崎県は、観光県です。長崎市内はもとより、雲仙の温泉やハウステンボスなども有名です。いま一番注目されているのは、世界遺産に認定された、軍艦島として知られる端島^{はしま}です。さまざまなメディアで取り上げられ、観光客で賑わっているようです。この勢いに乗り、教会群の世界遺産や島おこし等、ますます県の魅力を発信してもらいたいですね。



世界遺産に認定され観光客で賑わう軍艦島(端島)
(写真提供: 一般社団法人長崎県観光連盟)

平坦な中心部で マンション需要が活発

長崎県全体で見ると、住宅需要はあるものの、多数の業者で少ないパイを奪い合っているような状況です。比較的斜面地の少ない県央の大村市・諫早市などでは一戸建てが中心ですが、斜面地の多い県南の長崎市や県北の佐世保市では、平坦な中心部でのマンション需要が活発です。賃貸も低迷していますが、佐世保市では、米軍基地関係者による需要もあり、

福岡市よりも家賃が高い物件もあります。とはいえ、活発なのは中心部だけで、郊外部はやはり厳しいですね。

空き家活用で不動産業者に 新たなビジネスの可能性

長崎は坂のまちとして有名ですが、買い物の便がいい、医療施設があるなどの理由で中心部に人口が集まり、斜面地の住宅が空き家になりやすいです。さらに、斜面地だと重機の利用が難しいですから、解体費用も割高になってしまい、放置されてしまいがちです。こうした空き家をどう活用していくかが課題です。

観光客が空き家に一時的に滞在できるような仕組みがあると、不動産業者の新しいビジネスにできるのではないのでしょうか。斜面地の空き家に灯がともることで観光資源の夜景も維持できます。観光客はもちろん、都会で暮らす若者が故郷や地方で就職するUIターン希望者にも活用できると思います。旅館業法等の規制がありますが、例えば不動産業者とホテル・旅館業界、行政の3者が連携して、しっかりとした仕組み作りを行えば、できないことはないと思います。

研修事業は一般消費者への 情報発信も必要

県本部としてとくに注力していきたいのは、教育研修事業です。研修を受けることで、トラブルが減り、クレームを事前に防ぐことができま

す。また、こうした教育研修事業について一般消費者への情報発信を積極的に行っていく必要もあります。活動を知ってもらうことが信用につながるのだと思います。

今年4月に宅建業法が改正されました。「士」になったのに不動産業者は以前と変わらないねと言われたいよう、会員の皆さんには教育研修事業に積極的に参加してもらい、宅地建物取引士の地位向上に努めてもらいたいと思います。

当県からの参加者も多いのですが、全日ステップアップトレーニングは九州では福岡市のみで開催されています。県本部の研修委員長が参加して内容を地元で紹介するということも可能だと思います。



長崎県本部 本部長

鬼木 善久氏

(公社)全日本不動産協会長崎県本部

〒850-0034

長崎市樺島町7-1 丸善ビル2階

TEL: 095(823)8231

FAX: 095(823)8147

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

兵庫
愛媛
京都



兵庫県本部 / Report



総役員および担当員の研修会を実施

兵庫県本部は、当本部の役員および青年部役員、各種担当員(平成27年度から2年間の任期)を対象に、全日兵庫会館にて研修会を開催しました。

まず、講師の南村本部長より、協会組織の説明や役員および各種担当員としての心得についての講義があり、続いて梶尾法律事務所の梶尾節生弁護士より法律家からみた無料相談のポイントについての講義が行われました。

講義終了後は質疑応答もあり、2時間の研修会に、参加者約40名が熱心に聞き入りました。



南村本部長による講義



熱心に講義に聞き入る参加者たち



梶尾弁護士より無料相談のポイントの指南

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



平成28年経済センサス -活動調査を実施します!

経済センサス-活動調査は、我が国における産業構造を包括的に明らかにすることを目的とする政府の重要な調査で、「統計法」という法律に基づいた報告義務のある基幹統計調査です。



経済センサスキャラクター

支社等を有する企業の本社あてに、平成27年9月中旬から「企業構造の事前確認票」を郵送しますので、内容のご確認・ご回答よろしくお願いいたします。

総務省・経済産業省

経済センサス総合ガイド(総務省ホームページ内)

<http://www.stat.go.jp/data/e-census/guide/index.htm>

愛媛県本部 / Report



新入会員教育研修会(半日集中コース)の開催

愛媛県本部は7月9日(木)に、宅地建物取引業にかかわる新入会員教育研修会(半日集中コース)を開催しました。新入会員(実務経験の浅い方)を対象に、全日愛媛会館3階において開催し、当日は17名が参加しました。

上谷本部長より「今後の不動産取引に活用できるようしっかり勉強していただきたい」との挨拶があった後、上谷本部長が講師をつとめ、物件検索Z-レイズの登録方法、書式のダウンロード、物件チェック事項、価格査定、契約書・重説の記入例、契約の締結・引渡しなどの実務に沿った説明がありました。

参加者のなかには、パソコンの使い方に精通していない人もいたため、

本部長より「Z-ポータルやホームページ作成、ブログ掲載などを活用して、会社のPRや仕事に役立てていただきたい」という趣旨の案内もありました。

事務局からは「業務へのお手伝いを心がけて毎月発送している『事務局通信』に、総本部からの通知・各種書籍販売、宅建業法改正、県本部の行事案内・報告などを掲載し、内容を充実させている」との説明がありました。また、11月に松山市で開講される全日ステップアップトレーニングにも多くのご参加をいただきますように、との案内もありました。

最後に参加者全員の自己紹介や名刺交換などが行われ、より一層、会員同士の親睦が深まりました。



上谷本部長による講義



半日集中コースの受講者は17名

京都府本部 / Topic



祇園祭で大盛況、「全日広報団扇配り」を実施

祇園祭の山鉦巡行は、昨年からおよそ50年ぶりに、前祭と後祭に分けて行われるようになりました。その前祭の宵山、7月16日(木)に四条通の歩行者天国において、坊本部長をはじめ役員や職員が揃いの赤い法被を着て、毎年恒例となっている「全日広報団扇配り」を行いました。

今年は昨年まで配っていた団扇のデザインを全面的にリニューアルし、表には可愛いうさぎ一家のイラスト、裏には前祭と後祭両方の山鉦の配置・巡行コース図をデザインし、大変喜ばれました。

当日は、台風11号が接近し、雨が断続的に降っていましたので、残念ながら昨年大人気だった着ぐるみの「ラビーちゃん」の出番はありませんでしたが、それでも四条通には多くの観光客や見物客が訪れてにぎわいました。用意した1,000本の団扇はまたたく間になくなり、全日を大いにアピールすることができました。



四条通で全日をアピール

全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

全日会員の広場

「不動産」コンテンツ部門

新潟市中央区の不動産、介護リフォーム
TMプランニングのブログ

TMプランニング

<http://www.zennichi.net/b/tmplanning/index.asp>

新潟市中央区のTMプランニングです。弊社は不動産やリフォームに関するさまざまな情報とサービス提供に取り組んでいます。不動産の売買・賃貸・管理、住まいのさまざまなリフォーム工事、手すり取付・スロープ工事などの介護改修工事、さらにアフターサービスにいたるまで、お客様のご要望にお応えし、人と住まいのグッドパートナーとして、より確かな情報ときめ細やかなサービスをご提供できるよう努めています。

弊社のブログ「新潟市中央区の不動産、介護リフォーム TMプランニングのブログ」は今年1月から始めたばかりです。日々の出来事から物件情報、リフォーム情報まで、さまざまな情報を発信しています。ぜひ一度ご覧になっていただければと思います。



TMプランニング

代表者：高橋知典

〒951-8152 新潟県新潟市中央区信濃町2-11第二信善ビル

TEL：025-267-3885 FAX：025-233-8185

HP：<http://www.zennichi.net/m/tmplanning/index.asp>

「ビジネス・社会」コンテンツ部門

牡丹と空港の街
須賀川市の不動産会社です

株式会社 住専ノザキ

<http://www.zennichi.net/b/j-nozaki/index.asp>

福島県須賀川市を中心に不動産取引、住宅リフォーム、保険代理業を行っている株式会社住専ノザキです。弊社の近くには、のどかな田園地帯が広がっています。春はさくらんぼ、夏は桃、秋はりんご、冬は柚子や白菜を近くの方々から頂いており、食べ物にはまったく困らない幸せな不動産屋です。

弊社ブログ「牡丹と空港の街須賀川市の不動産会社です」の7月15日付投稿「空撮とグーグルマップと」が全日不動産ナビの人気記事になっていたとのこと。弊社では社長自ら飛行機を操縦し、物件の空撮を行っています。写真は、物件空撮をしている様子です。最近頭部が薄くなり始め、若かりし頃はトム・クルーズか、メル・ギブソンか、はたまたジョージ・クルーニーかと言われたあの頃が懐かしい今日この頃です(笑)。



株式会社 住専ノザキ

代表者：野崎五十六

〒962-0814 福島県須賀川市前田川字宮の前166-146

TEL：0248-76-2533(代表) FAX：0248-94-5063(代表)

HP：<http://www.zennichi.net/m/j-nozaki/index.asp>

全日情報ナビ

マイページメーカー／ブログ紹介サイト

<http://www.zennichi-navi.jp/>

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

スーパー不動産コンサルタントと
スタッフのウェブログ

開花宅建 株式会社

<http://www.zennichi.net/b/kaika/index.asp>

宮城県内、とくに仙台市近郊を得意とする仲介専門店、開花宅建株式会社です。通常の賃貸仲介・売買仲介に限らず、新規開業等の出店コンサルティングや、既存住宅を中心とした売却や購入のコンサルティングを行っています。

弊社のブログ「スーパー不動産コンサルタントとスタッフのウェブログ」は、皆様のお役に立てる情報を発信したい、少しでも「不動産コンサルティングマスター」を身近に感じて頂きたいとの思いから、2010年に始めました。仕事の話だけではなく、日々の出来事や、弊社スタッフが大好きな楽天イーグルスの話題、また(仙台生まれの仙台育ちながら)大ファンであるソフトバンクホークスの話題なども書いています。ぜひ一度、ご覧になってください！



開花宅建 株式会社

代表者：山本光浩

〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町1-9-5

TEL：022-222-5550(代表) FAX：022-224-3546(代表)

HP：<https://www.zennichi.net/m/kaika/index.asp>

Quiz & Questionnaire



クイズに答えてプレゼントに応募しよう！
今月の読者クイズ&アンケート

月刊不動産今月号の記事のなかからクイズを出題します。
答えが分かった方は、下記のメールアドレスに必要事項を記入のうえ、ご応募ください。正解者のなかから抽選で5名様に図書カード1,000円分をお送りいたします。



しっかり読んで
いれば分かるよ！

月刊不動産への
ご意見・ご要望も
聞かせてね！

今月の
問題

平成27年度税制改正では、不動産の譲渡にかかる所得税の特定の事業用資産の買換え特例の見直しが行われました。では、所得税の「特定の事業用資産の買換え特例」のうち、「10年超所有の土地等、建物等から国内にある土地等、建物等への買換え」は、通称、何と呼ばれているでしょうか。

応募
方法

必要事項をご記入のうえ、下記のアドレス宛にメールでお送りください。
件名は「9月号クイズの答え」でお願いします。

宛先：monthly-realestate@zennichi.or.jp

- ① クイズの答え／② 郵便番号／③ 住所／④ 氏名
- ⑤ 年齢／⑥ 電話番号／⑦ 商号
- ⑧ 今月号で良かった記事
- ⑨ 今後取り上げてほしいトピック・企画
- ⑩ 月刊不動産のご感想またはご意見・ご要望

- * メール以外では受け付けておりません。
- * ご応募は、お一人さま1回に限ります。
- * 当選者の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。
- * ご応募にあたってご記入いただいた個人情報は、賞品の発送、ご意見やご要望への対応以外、個人を特定した情報として利用することはありません。

応募
締切

2015年

10/10[±]

先月の答え
[表見代理]

「既存住宅価格査定マニュアル」がCD-ROM形式からWEB形式へ

(公財)不動産流通推進センターが作成している「既存住宅価格査定マニュアル(戸建住宅・住宅地・マンション)」が従来のCD-ROM形式からWEB形式に変わりました。

当協会の会員は、当協会ホームページの会員マイページにあるバナーより特設サイトにアクセスしていただくことで1年間利用料が無料となります。この機会にぜひご利用ください。

※ただし、平成28年4月30日までに利用登録を行うことが必要です。

例1：平成27年8月1日に利用登録を行った場合は、平成28年7月31日まで無料で利用することができます。

例2：平成28年4月30日に利用登録を行った場合は、平成29年4月29日まで無料で利用することができます。



全日マスコットキャラクター「ラビーちゃん」がゆるキャラグランプリに出場！

全日本不動産協会のマスコットキャラクターの「ラビーちゃん」が「ゆるキャラグランプリ2015」に出場します。

「ゆるキャラグランプリ」は、数あるキャラクターイベントの中でもっとも知名度が高く大きな話題を呼ぶ大会です。日本全国からそれぞれの地域や会社・法人のマスコットキャラクターがエントリーし、昨年度開催の大会では1,699体のエントリー・約2,267万票の投票がありました。

全日本不動産協会の知名度アップのため、「ラビーちゃん」への投票をぜひお願いします。

インターネットで
毎日投票してね！



開催概要

■インターネット投票期間

8月17日(月) 午前10時～11月16日(月) 午後6時

※1日1回投票ができます。ぜひ毎日投票をお願いします。

■決選投票

11月21日(土)～11月23日(祝日)

[開催場所]

ゆるキャラグランプリ 2015 in 出世の街 浜松

※1日1回投票ができます。ぜひ毎日投票をお願いします。

※投票方法や投票IDの事前登録などの情報は、ゆるキャラグランプリHPでご確認ください。

[ゆるキャラグランプリHP]

<http://www.yurugp.jp/>



全日新ホームページ ラビーちゃんダウンロードのご案内

全日本不動産協会ホームページにてラビーちゃんの画像を提供しています。
ダウンロードしていただき、名刺やチラシ等販促ツールとしてご利用ください。



1 全日本不動産協会HPにアクセス [http://www.zennichi.or.jp/]

2 画面上部の会員ログインより マイページにアクセス



3 画面右の会員向けコンテンツ内、 [ラビーちゃんダウンロード]をクリック



4 利用したいラビーちゃんをダウンロード



新入会員名簿

[平成27年7月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	旭川市	株式会社 アンビション
	札幌市	株式会社 ケイブリッジ
	札幌市	株式会社 FORGED
青森県	八戸市	ワナベ建築工房 株式会社
宮城県	仙台市	1173不動産 株式会社
	仙台市	株式会社 いずみ観光
福島県	郡山市	株式会社 エスアンドシー
	田村郡	有限会社 信和創建
群馬県	藤岡市	株式会社 くれいん
	太田市	有限会社 YOSHIDA
埼玉県	入間郡	有限会社 イワハナ
	本庄市	株式会社 ウイズホーム
	川越市	こえどライフ 株式会社
	秩父市	ハウスナビ 株式会社
	東松山市	合同会社 フロンティア
	さいたま市	株式会社 山十
	柏市	株式会社 アーバン
千葉県	茂原市	株式会社 カイト
	習志野市	株式会社 関東広興
	鎌ヶ谷市	SHiP 株式会社
	柏市	株式会社 聖建不動産
	柏市	株式会社 ビューホーム
	四街道市	合同会社 ブラージュ
	千葉市	株式会社 ワイズホーム
東京都	港区	株式会社 アーバス・インベストメント
	江東区	株式会社 アール・エフ・シー
	品川区	株式会社 アイエムディー
	足立区	株式会社 アイブリッジ
	中央区	アカイリース販売 株式会社
	千代田区	株式会社 赤坂パートナーズ
	世田谷区	株式会社 ASTAGE
	中野区	アセットコンサルティング 株式会社
	中央区	有限会社 アミタ・コンサルタント
	豊島区	株式会社 アライフリンクス
	中野区	株式会社 アルファ住販
	目黒区	株式会社 アンエンタープライズ
	渋谷区	efスタイル 株式会社
	新宿区	株式会社 一会不動産
	荒川区	株式会社 イボルブ
	台東区	エイチ・イー・エム 株式会社
	世田谷区	エスワントラスト 株式会社
	新宿区	株式会社 MJ
	府中市	株式会社 M・Kカンパニー
	渋谷区	株式会社 MTB
	港区	株式会社 オフィスデザイン
	江東区	株式会社 吉備エステート
	中央区	有限会社 クドーズ
	豊島区	株式会社 グランディア
	千代田区	グラントラスト 株式会社
	港区	クレスト投資顧問 株式会社
	港区	株式会社 ケンブランニング
	豊島区	株式会社 Core
	港区	ゴールド・スピアー 株式会社
	世田谷区	株式会社 KOGAエステート
	渋谷区	株式会社 五大
	港区	株式会社 コミュニティ
	町田市	株式会社 SUNTHREE
	港区	サンライズ 株式会社
	東村山市	株式会社 三和エステート
	渋谷区	株式会社 GSリアルエステート
	多摩市	シーエフホーム 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	株式会社 JTA
	渋谷区	JUI 株式会社
	台東区	株式会社 シナジーコンサルティング
	江戸川区	有限会社 シノハラ
	江戸川区	株式会社 ジャパン・インベストメント
	中央区	株式会社 ジャパンリアルエステートソリューション
	渋谷区	株式会社 神宮前プロパティーズ
	港区	株式会社 親和不動産
	豊島区	株式会社 スイートハウジング
	立川市	株式会社 鈴コーポレーション
	世田谷区	株式会社 スタイルプラス
	昭島市	株式会社 青建社
	中央区	Zen 株式会社
	港区	ZENパートナーズ 株式会社
	豊島区	合同会社 SoRa
	港区	WTCTロニティ・アドバイザーズ 合同会社
	中央区	株式会社 TSKインターナショナル
	品川区	株式会社 デュナルゲイア
	渋谷区	株式会社 電設舎
	千代田区	株式会社 都市開発コーポレーション
	港区	株式会社 トリニティキャピタル
	八王子市	合同会社 ハイレクシーズ
	中央区	パシフィックエステート 株式会社
	渋谷区	原宿不動産 株式会社
	渋谷区	株式会社 パワーディベロップメント
	葛飾区	ビルドトラスト
	千代田区	不動産売却サポート 株式会社
	千代田区	株式会社 フラッツアソシエイツ
	港区	株式会社 Plan C
	豊島区	株式会社 Brain Trust from The Sun
	調布市	プロゼスト 株式会社
	渋谷区	株式会社 プロパリンク
	文京区	株式会社 ベアビーンズ
	港区	株式会社 BaseLiving
	港区	株式会社 Martial Arts
	杉並区	実範企画 株式会社
	新宿区	株式会社 ミラキュラル
	港区	MOON DREAM PRODUCTION 株式会社
	渋谷区	株式会社 リアリースエージェント
	港区	リアルエステートジャパン 株式会社
	杉並区	リビンホーム 株式会社
	世田谷区	リベラルソリューション 株式会社
	台東区	株式会社 リムズエージェント
	新宿区	株式会社 RE・LINE
	世田谷区	World.Partners 株式会社
	練馬区	株式会社 和真
神奈川県	横浜市	有限会社 アイムホーム
	藤沢市	エム創造企画 株式会社
	横須賀市	株式会社 かねこハウス
	横浜市	株式会社 関東プランニング
	藤沢市	有限会社 ケイ・アンド・ケイコーポレーション
	横浜市	株式会社 KT
	川崎市	有限会社 ジェイロイヤルサービス
	横浜市	株式会社 パルティエダ
	海老名市	株式会社 ブルーフォレスト
	茅ヶ崎市	有限会社 ホームスイートホームメイド
新潟県	横浜市	株式会社 リファインアセット
	横浜市	株式会社 ワールド・ベイ・スクウェア
	新潟市	新潟まごころ不動産 株式会社
	新潟市	有限会社 森田測量設計事務所
	新潟市	株式会社 ライフエステート

都道府県	市区町村	商号名称
福井県	鯖江市	有限会社 安藤建設
山梨県	南アルプス市	株式会社 ヒガシ
長野県	岡谷市	株式会社 グッドライフ
	上田市	株式会社 プレホーム
静岡県	賀茂郡	おさだ事務所
	藤枝市	株式会社 GPCコーポレーション
	焼津市	株式会社 フィールドパートナー
	浜松市	フェイス クリエーション
愛知県	名古屋市	イノウエ不動産
	みよし市	株式会社 M・S・JAPAN
	春日井市	株式会社 光アート
	名古屋市	株式会社 ベストすマイル
	名古屋市	株式会社 HORS
	名古屋市	株式会社 ライフアシスト
三重県	三重郡	平成コンテック 有限会社
京都府	京都市	株式会社 アロンジェ
	京都市	株式会社 近庄
	福知山市	株式会社 ホテルロイヤルヒル福知山
大阪府	堺市	安芸エンタープライズ
	大阪市	株式会社 グッドストック
	大阪市	株式会社 KIA
	大阪市	株式会社 サン企画
	箕面市	株式会社 シーズ
	大阪市	株式会社 城大
	大阪市	有限会社 第二竹澤ビル管理事務所
	大阪市	同仁不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 人と不動産
	三島郡	富美
	大阪市	ユウエステート 株式会社
	寝屋川市	吉福電建 株式会社
	大阪市	株式会社 ライフ堂
	堺市	株式会社 リビングイノベーション大阪
	大阪市	ワイズビルド 株式会社
兵庫県	神戸市	Star Homes 株式会社
島根県	出雲市	須山アブリート
広島県	広島市	エスコート 株式会社
	東広島市	株式会社 M&K
	広島市	株式会社 オフィス・アリア
	広島市	株式会社 プラスワン
山口県	山陽小野田市	太陽産業 株式会社
香川県	丸亀市	株式会社 住まいる館
愛媛県	八幡浜市	株式会社 中井建設
	松山市	株式会社 風土
福岡県	福岡市	威宜ファイナショナル・アドバイザーズ 合同会社
	福岡市	株式会社 重森建築企画
	福岡市	株式会社 デライト
	福岡市	株式会社 NEOCREATE
	行橋市	不動産工房ゆくはし 株式会社
	福岡市	株式会社 ミラグリート
	福岡市	株式会社 ユニバーサルエージェント
長崎県	福岡市	株式会社 リコラ
	佐世保市	株式会社 アクセルホーム
熊本県	合志市	株式会社 熊本HOME法務
	合志市	株式会社 草原住宅
	熊本市	合同会社 ベルトラムハウス
宮崎県	宮崎市	エリアリッチコンサルタント 株式会社
宮崎市	有限会社 マエムラハウスマンテナンス	
鹿児島県	鹿児島市	都市環境開発 株式会社
	奄美市	株式会社 ビルムホーム
沖縄県	宜野湾市	株式会社 グローバルDHT
	沖縄市	株式会社 リョウエンタープライズ

一般保証制度のご案内

当制度の特徴①

- 会員が受領する金銭について、お客様のために返還保証します。
- お客様は、手付金や報酬などを安心して会員に支払うことができます。
- 会員の信用力が高められます。



これまでお客様が希望しても
保全されなかった部分の金銭を保証します。



会員

会員の立場	返還保証する金銭 (法律上、会員が保全義務を負わない金銭)
売主	○ 手付金等
媒介	○ 仲介料(総額の半金)
代理	○ 委任者からの受領手付金等 ○ 仲介料(総額の半金)
交換	○ 交換差金



お客様

当制度の特徴②

- 利用できるのは会員のみです。
- ほかでは実施していない宅建業法上の制度です。
- 今なら無料で利用できます。
- 当制度は、万が一の場合、お客様の返還請求権を保証する制度です。
- 当制度の利用は、取引ごとに会員からの申し込みが必要です。



利用してね！

詳しくは、(公社)不動産保証協会ホームページ(会員専用ページ)をご覧ください。

※(公社)不動産保証協会ホームページには、一般保証制度のほか、法定研修会・弁済業務・各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。

(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶▶ <http://www.fudousanhosho.or.jp/>

Team MONTHLY REAL ESTATE

月刊不動産

月刊不動産 2015年9月号

平成27年9月15日発行

定価500円(本体価格463円)

会員の方は、会費に購読料が含まれています。

広報委員会

鬼木善久、藤村憲正、宮嶋義伸、西澤 温、
横山武仁、加藤 勉、倉田康也

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全代会館)
TEL:03-3263-7030(代) FAX:03-3239-2198
公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全代会館)
TEL:03-3263-7055(代) FAX:03-3239-2159
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

発行人

原嶋 和利

編集

公益社団法人 全日本不動産協会

公益社団法人 不動産保証協会 広報委員会

制作

株式会社 不動産経済研究所

印刷・製本

株式会社 東伸社

※本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

| 宮城県 |

しお がま

鹽竈神社



陸奥国一之宮として知られる塩釜（鹽竈）神社。全国にある塩釜神社の総本山。創建年代は明らかになっていないが、平安時代の820（弘仁11）年の「弘仁式」（当時の法令）に塩釜神社についての記録がある。塩釜神社は、奈良時代に東北の鎮守府であった多賀城の近くに建てられており、古くから信仰を集めてきた。鎌倉時代以降は、奥州藤原氏、伊達氏などから崇敬された。

御祭神は、別宮に東北に製塩の手法を伝えたと言われる鹽土老翁神（しおつちおぢのかみ）が祀られ、左右宮には武神の武甕槌神（たけみかづちのかみ）、経津主神（ふつぬしのかみ）が座する。現在の社殿は、伊達家によって1704（宝永元）年によって建造されたもの。江戸時代以降は20年に一度の式年遷宮が行われている。2002（平成14）年に、本殿、拝殿、唐門、などが国の重要文化財として指定された。

| 長崎県 |

旧グラバー住宅



（写真提供：一般社団法人長崎県観光連盟）

現存する日本最古の木造洋風建築である旧グラバー住宅。今年7月5日、世界遺産「明治日本の産業革命遺産 製鉄・製鋼、造船、石炭産業」に登録された。旧グラバー住宅は、幕末・明治にかけて長崎を中心に活躍したスコットランド人貿易商トーマス・グラバーの居宅だった。平屋建て、ペンキ塗り、熱帯地方の建築であるバンガロー形式の建物は、幕末の1863（文久3）年に建築された。棟梁は大浦天主堂などを手掛けた小山秀之進と言われている。

グラバーは1859（安政6）年に21歳で来日、その後グラバー商会を設立。1865（元治2）年に長崎市の大浦海岸において日本で初めて蒸気機関車を試走。その後も佐賀藩と共同で1868（慶應4）年に高島炭鉱（世界遺産）を開坑、西洋式ドックである小菅修船場（世界遺産）を1869（明治元）年に建設するなど、日本の近代化に大きく貢献した。



月刊 不動産

2015 September

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 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

公益社団法人 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

アクセス

有楽町線：「麹町駅」1番出口から徒歩3分
有楽町線・半蔵門線：「永田町駅」4番・5番出口から徒歩5分
丸ノ内線・銀座線：「赤坂見附駅」D出口（紀尾井町口）から徒歩7分
南北線：「永田町駅」9番出口から徒歩4分
中央線・総武線：「四ツ谷駅」から徒歩15分
都バス：（橋63系統）バス停「平河町2丁目」（新橋～市ヶ谷～小滝橋車庫間）

