

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成28年5月15日（毎月1回15日発行） 第44巻第5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】

2016 年 地価公示 圏域別の特徴を探る

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

IT基礎知識編

【不動産お役立ち Q&A】

税務相談

交換差金等の支払いを受けた場合の
所得税の固定資産の交換の特例

賃貸管理ビジネス

プル戦略で効率の良い集客を

【地方本部長に聞く】

山梨県本部・山口県本部

2016 May

5

CONTENTS

03 [特集]

2016年 地価公示 圏域別の特徴を探る

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」]

IT基礎知識編 Information Technology Basic Knowledge

インターネットは情報発信ツール、
差別化のために活用しよう

アイティレックス(株) 代表
鳥海 成樹 TORIUMI Seiki

14 [とことろ変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第12回
イギリス編

チップス Chips (マンチェスター)
セントジョージ・ワーフタワー St Georges Wharf Tower (ロンドン)
マンション選び研究所 代表
武内 修二 TAKEUCHI Shuji

16 [不動産お役立ちQ&A]

税務相談

交換差金等の支払いを受けた場合の
所得税の固定資産の交換の特例

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

プル戦略で効率の良い集客を

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 部長

20 [YouTube公開動画付き誌上講座宅建出題点精講]

第2講 やさしい基本的な問題を
取りこぼさなければ、合格します

渋谷会合同会社 代表社員社長
佐伯 竜 SAEKI Ryu

21 [不動産 in English]

第14回 不動産管理の英語

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]

事業につながる研修で会員をサポートします

山梨県本部 本部長 村松 清美氏

法定講習の実施決定、知名度の向上と若手会員の育成に努めます

山口県本部 本部長 倉田 康也氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

26 ZENNICHI WEBSITE FRONT

全日会員の広場

全日不動産ナビ 今月の会員ブログ

27 | 今月の読者クイズ&アンケート

28 | 協会からのお知らせ

29 | ホームページ事務局からのお知らせ

30 | Initiate Member List
新入会員名簿

31 | 保証お知らせ

「カーネーション」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

2016年 地価公示

圏域別の特徴を探る

国土交通省が発表した2016年地価公示は、
全国において地価の上昇傾向が鮮明となりました。
全国の年間変動率を見ると商業地の地価は上昇に転じ、
住宅地の地価も回復基調が続いています。
住宅地は前年よりさらに下落率が縮小しています。
不動産市場の重要な指標である地価の動向を特集します。



全国で地価の回復傾向、 地方圏も中枢都市は 大幅上昇

2016年地価公示は、全国全用途平均で8年ぶりに上昇し、全国的な地価の回復傾向が明らかになりました。

大都市圏は引き続き上昇しています。地方圏でも回復基調が続いており、とりわけ中枢都市が大幅な回復傾向を示しています。

金融緩和などを追い風にした旺盛な不動産投資意欲や、外国人観光客の増加による店舗、ホテル需要の高まり、主要都市でのオフィス需要の高まりなどにより、全国的に地価は上昇トレンドが続いています。

東京圏の商業地は2.7%の上昇、 都心の上昇率が大きく拡大

2016年地価公示によると、東京圏の住宅地の変動率は0.6%の上昇で前年より0.1ポイント上昇率が拡大しました。多摩地域、埼玉県、神奈川県、千葉県がおおむね横ばいのなかで、東京23区が全体の上昇率を引き上げました(表1)。東京23区の変動率は2.8%の上昇と前年より0.9ポイント上昇しました。景気回復に加え、金融緩和による超低金利と住宅ローン減税を背景とした堅調な需要に支えられ、東京23区すべてで上昇しています。とりわけ都心三区の千代田(9.4%)、中央(9.7%)、港(6.3%)は好調です。また、目黒区は、青葉台などの高級住宅地に対する富裕層の需要が増えており、6.9%上昇しています。

東京圏の商業地の変動率は前年比0.7ポイント増の2.7%の上昇と3年連続で上昇しました。東京23区は4.8%の上昇で、前年より1.4ポイント上昇率が拡大しています。景気回復に伴うオフィスの拡張需要が顕在化したことや、都心部を中心

とした再開発事業などの進展、外国人観光客(インバウンド)の増加、マンション素地への旺盛な需要などを反映して、全ての区で前年より上昇率が拡大しています。なかでも中央区は前年比9.6%と、前年比2.4ポイント拡大しています。これは銀座地区においてインバウンドの増加や大型再開発事業による波及効果があったためです。好調な都心三区のほか、渋谷区も7.6%の上昇で3ポイント拡大しています。IT企業などによる堅調なオフィス需要や、駅周辺の大規模再開発事業、表参道地区での投資用不動産投資が地価上昇の要因です。埼玉、千葉、神奈川では、交通利便性の高い地域がマンション素地として需要を取り込んでいます。また主要駅前などの繁華街と、それ以外の普通商業地の間には上昇率に高低が生じています。

大阪圏は阪神間の住宅地が好調、 名古屋圏は地下鉄沿線のマンション素地で上昇

大阪圏の住宅地は前年の横ばいから0.1%の上

表1 圏域別・用途別対前年平均変動率

(変動率：%)

圏域別 地域別	用途別 公示年別	住宅地		商業地		工業地	
		変動率		変動率		変動率	
		平成27年	平成28年	平成27年	平成28年	平成27年	平成28年
東京圏		0.5	0.6	2.0	2.7	0.9	1.6
大阪圏		0.0	0.1	1.5	3.3	△0.2	0.4
名古屋圏		0.8	0.8	1.4	2.7	△0.2	0.1
三大都市圏平均		0.4	0.5	1.8	2.9	0.2	0.9
地方中枢都市		1.5	2.3	2.7	5.7	1.1	1.8
その他		△1.3	△1.0	△1.8	△1.3	△1.7	△1.2
地方平均		△1.1	△0.7	△1.4	△0.5	△1.5	△0.9
全国平均		△0.4	△0.2	0.0	0.9	△0.6	0.0

(注)市町村合併が発生した市区の平成27年変動率は、合併前の旧市町村の平成27年公示の地点から再集計したもの。

三大都市圏とは、東京圏、大阪圏、名古屋圏をいう。

地方中枢都市とは、北海道札幌市、宮城県仙台市、広島県広島市、福岡県福岡市をいう。

その他とは、三大都市圏及び地方中枢都市を除いた市町村の区域をいう。

出典：国土交通省

昇に転換しました。京都市と大阪市が共に0.5%の上昇と前年より拡大しており、神戸市は0.3%上昇とわずかに上昇幅が縮小しています。京都市は地下鉄利便の中心区が上昇。大阪市でも交通利便の中心部や豊中市などの北摂エリア、芦屋などの阪神間において、堅調な住宅需要により地価が上昇しています。

大阪圏の商業地は3.3%の上昇で前年より1.8ポイント上昇しました。とくに大阪市は7.8%の上昇で前年より4.3ポイント拡大しました。インバウンドの増加によるホテル・店舗の好調、オフィスの空室率低下、マンション素地需要などが要因です。京都市も国内外の観光客増加を背景に前年より上昇率が大きくなりました。神戸市も駅前の繁華街では店舗需要やマンション素地需要が堅調で、上昇率は前年を上回りました。

名古屋圏の住宅地は0.8%上昇で上昇率は前年と同じでした。名古屋市は1.6%の上昇です。利便性の高い地下鉄沿線のマンション素地への需要は堅調で、災害リスクのイメージが残る港区を除いて各区で上昇を続けています。

名古屋圏の商業地は2.7%の上昇で前年より1.3ポイント上昇率が拡大しました。名古屋市も5.5%上昇で前年より2.6ポイント拡大しました。駅前では大型再開発が続いており、市中心部でも

マンション素地としての需要があります。リニア中央新幹線が着工予定の名古屋駅周辺の中村区は11.4%上昇、中区も10.1%上昇と前年より上昇率が拡大しています。

地方圏の回復傾向続く、 地方中枢都市は住宅地、商業地とも大幅上昇

地方圏は住宅地が0.7%の下落で下落率は前年より0.4ポイント縮小、商業地は0.5%の下落で前年比0.9ポイント下落率が小さくなり、地価の下落は続いているものの回復傾向をうかがわせる状況になっています。全国では、2%以上下落した都道府県数が前年の11県から5県に減少しています。住宅地、商業地ともに、上昇もしくは横ばい地点が全体の3割強となり、前年の3割弱より増加しています。

また、札幌市、仙台市、広島市、福岡市の地方中枢都市は大きな上昇を示しました。4都市の平均変動率をみると、住宅地は2.3%の上昇で上昇率は前年を0.8ポイント上回りました。商業地は5.7%で3ポイント上昇率が拡大しました。住宅地・商業地とも3年連続の上昇です。

地方中枢都市を個別にみると、札幌市は住宅地が2.0%の上昇、商業地が6.0%の上昇と上昇率

は前年より拡大しました。住宅地は、交通利便の中心地や市電のループ化に伴って沿線地域のマンション素地需要が堅調です。商業地では札幌駅周辺のオフィス、店舗とも需要堅調で、地下街に近い大通り周辺地区では26.4%の上昇を示した地点があるなど、地価は好調です。道内では、リゾート地である倶知安町は円安などにより外資の投資意欲が引き続き旺盛で、住宅地・商業地とも地価が大幅に上昇しており、前年比19.7%と住宅地としては上昇率全国1位となった地点もありました。

仙台市は住宅地が3.2%の上昇で前年と同じ、商業地が6.2%の上昇で前年より拡大しました。市内人口は増加しており、住宅需要が堅調です。特に2015年12月に地下鉄東西線が開業したことで交通利便性の高い新駅周辺の地価が大幅に上昇しています。商業地でも仙台駅周辺は新駅・宮城野通駅の開設などにより大幅な地価上昇となりました。

広島市は住宅地が1.4%の上昇と前年より1.2ポイント上昇幅が拡大しています。商業地も4.1%の上昇で上昇率は前年より1.9ポイント拡大しました。住宅地では、新駅の開業など交通利便性の向上、大型商業施設の開設による生活利便性の向上で上昇に転じました。商業地では、古くから

の商業中心地である八丁堀・紙谷町で大型商業施設が相次いで開業した中区で5.9%の上昇、JR広島駅周辺も再開発事業などで上昇率が拡大しています。

福岡市は住宅地が2.8%上昇、商業地が5.9%上昇で上昇率は前年を上回りました。住宅地では、低金利などを背景にローン減税などもあって戸建住宅、マンションとも需要が堅調で、優良なマンション素地には需要が競合し、地価上昇につながっています。商業地では、天神地区などでクルーズ船観光客の消費意欲が強く、店舗用地やホテル用地への需要が地価上昇をけん引しています。

九州では、熊本県の住宅地が19年ぶりに前年比上昇に転じました。熊本市内では大規模商業施設の開業によりマンション素地需要が高まり住宅地の地価が上昇しています。商業地もコールセンターの進出などによりオフィス需要が旺盛で、地価上昇につながっています。

観光客の増加が 地価上昇を大きくけん引

その他の地方都市では、金沢市は前年に引き続き北陸新幹線の開業の効果が現れており、住宅地では観光客の増加で前年の横ばいから0.6%の上

表2 地方別・用途別対前年平均変動率

(変動率：%)

地方別	用途別 公示年別	住宅地		商業地		工業地	
		変動率		変動率		変動率	
		平成27年	平成28年	平成27年	平成28年	平成27年	平成28年
北海道地方		△1.0	△0.5	△0.9	1.2	△1.3	△1.0
東北地方		0.0	0.1	△1.0	△0.5	△0.8	△0.4
関東地方 (東京圏を除く)		△1.7	△1.2	△2.0	△1.4	△2.2	△1.2
北陸地方		△1.1	△0.7	△1.0	0.2	△1.2	△0.8
中部地方 (名古屋圏を除く)		△1.2	△1.1	△1.1	△1.0	△1.4	△1.4
近畿地方 (大阪圏を除く)		△1.3	△1.2	△1.1	△0.8	△1.2	△0.7
中国地方		△1.5	△0.9	△1.5	△0.6	△2.1	△1.1
四国地方		△2.0	△1.5	△2.4	△1.7	△2.2	△1.5
九州・沖縄地方		△0.8	△0.3	△1.2	△0.3	△1.2	△0.6

(注)市町村合併が発生した市区の平成27年変動率は、合併前の旧市町村の平成27年公示の地点から再集計したもの。

出典：国土交通省

昇に転じています。高級マンションの竣工が相次ぐことから、今後も人口増加が期待されています。商業地も、金沢駅周辺で再開発が引き続き行われているなどにより、上昇率5.4%と前年より4.1ポイント拡大しています。

富山市も住宅地は0.3%の上昇と前年より0.1ポイント上昇率を拡大させています。住宅地では路面電車環状線(セントラム)の沿線で都心回帰傾向が見られ、北陸新幹線の開業効果もあって上昇しています。商業地も北陸新幹線開業により観光

客が増加し、駅周辺ではホテル、店舗、オフィスへの需要が堅調です。

静岡県三島市も、駅周辺の観光客の増加や街路整備が進んだことにより、商業地の上昇率が0.3%の上昇と前年の下落から上昇に転じました。沖縄県那覇市の商業地も観光客の増加や大規模ホテルのオープンなどにより前年より上昇率が拡大しています。特に国際通りではこれまで見られなかったドラッグストアや家電販売店の出店で空室率が低下しています。

Interview

インバウンド効果で商業地の回復続く、 地方中枢都市にも好影響

POINT

- インバウンド効果で商業地の上昇続く
- 金融緩和も投資家は投資目線を大きく変更せず
- 地方中枢都市は交通インフラの効果が大きい

今回の地価公示にはポジティブな驚きが見られました。大都市や地方中枢都市の商業地の地価上昇の伸び率が高かったことです。これはインバウンドの増加で、都市型商業施設やホテルへの投資需要が高くなったことを反映しているのでしょうか。特に都心の銀座や表参道、大阪の心斎橋などはインバウンド効果が強く出ています。住宅地においても北海道の倶知安町のようにインバウンド効果が表れているところもあります。

今後は、商業地の価格上昇は落ち着くと見られます。外国人観光客による「爆買い」は落ち着きを見せており、価格上昇の加速は考えにくいところです。もちろん、インバウンドを取り込める都市型商業施設やホテルに対する需要は維

持されると思います。今年もホテルの予約の積み上がりは好調で、ホテルの運営収入は向上が見込まれているからです。また、オフィスの空室率も好不調の分かれ目と言われる6%を下回る4%台です。ホテル、オフィスとも震災後の2012年前後が大底でしたから、現在も回復途上という印象です。

なお、Jリートや機関投資家などの投資姿勢は慎重です。異次元の金融緩和に併せてマイナス金利政策が行われていますが、投資目線は大きくは変わっていません。金利低下は一時的だと判断されているのかもしれませんが。

地方に目を転じると、札幌や福岡などでもインバウンド効果が出ています。地方中枢都市では交通インフラの拡充や再開発も大きな



姉川俊幸氏

三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
エクイティリサーチ部 エクイティリサーチ課
シニアアナリスト

効果を上げていることが見て取れます。札幌はインバウンドに加えて市電のループ化による集客効果が商業地の地価上昇の要因になっています。広島では中心市街地の再開発が、商業地の地価上昇だけでなく、マンション素地への需要増にもつながっているようです。中枢都市以外の地方圏については、人口減少のなかで地価は横ばいとなるのではないのでしょうか。

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、今年度から空き家対策で新事業

●民間と連携したリノベーションや検討会運営に補助

国土交通省は今年度から、空き家対策関連として、新たに「空き家対策総合支援事業」と「先駆的空き家対策モデル事業」を立ち上げ、市区町村の空き家対策を支援する。

不動産や法務の専門家と連携し、空き家の運用方針などを検討・作成する検討会の運営経費などを補助する。20事業程度への支援を想定している。空き家対策総合支援事業では、空家対策推進特別措置法(空家対策特措法)に基づく市町村の取り組みを一層促進し、空家等対策計画に基づき民間事業者と連携する自治体の総合的な空き家対策を支援する。対象となるのは、空き家再生等推進事業、住宅・建築物耐震改修事業、住宅市街地総合整備事業、地域優良賃貸住宅整備事業など。

運営経費などに対する補助率は事業ごとに定められており、空き家再生等推進事業の場合、事業主体が地方公共団体であれば2分の1となる。予算額は、空き家対策総合支援事業が20億円、先駆的空き家対策モデル事業は1.2億円。これまでの社会資本整備総合交付金による居住環境を整備改善するための空き家の活用・除却に対する支援に加えて、空き家対策を推進していく。

新たな住生活基本計画では、2023年に約500万戸に増加すると予測される賃貸・売却用以外の「その他空き家」を、2025年に400万戸程度に抑えるのが目標で、年間約5万戸をリフォームなどによって中古住宅市場で流通させ、同約5万戸を除却する計画。

国交省、不動産ストック事業指針集を作成

●長屋の再生や多様な資金調達手法など紹介

国土交通省は、不動産ストックビジネスに関するガイド集を作成した。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)が検討し、地域の不動産関連事業者向けに、不動産ストックを再生・活用する不動産ストックビジネスの方向性や実践に役立つポイント、取組事例を紹介している。

ガイド集は、求められる不動産ストックビジネスの説明と、取組事例の2部からなる。不動産の管理・仲介を担う「箱の産業」から、「場の産業」としてまちづくりとの連携を深め、地域の新たな需要に対応した不動産ストックの再生・活用を示した。ポイントは、①需要の掘り起こし、②人材ネットワークの構築、③資金調達手法の工夫の3点。需要の掘り起こしでは、「まちの財産」である長屋・古家に新たな価値を生み出し、まちの価値を高めていく大阪府の不動産会社の取組などを紹介。人材ネットワークの構築では、幅広い分野の人が連携し、物件の発掘から再生・管理・運営までを一連のストーリーとして捉えることを強調した。

資金調達手法の工夫では、小口投資(クラウドファンディング)や、地域金融機関の独自ローン、市民投資の活用などを取り上げている。

環境省、賃貸住宅の省CO₂化促進で補助金

●国交省と連携、建築物省エネ認証取得を要件

環境省は、国土交通省と連携して賃貸住宅の省CO₂化を促進するため、CO₂排出量が少ない賃貸住宅の新築と既存住宅の改修を補助する「賃貸住宅における省CO₂促進モデル事業」を実施する。補助要件に建築物省エネルギー性能表示(BELS)認証取得を加え、普及拡大を狙う。

省CO₂対応へ追加的に必要となる給湯や空調、照明設備などの高効率化に要する費用の一部を補助する。新築については、一定の断熱性能を満たし、住宅の省エネ基準より20%以上CO₂排出量が少ない場合は、対象費用の2分の1を補助。上限額は1戸当たり60万円。10%以上CO₂排出量が少ない場合の補助率は3分の1で、上限額は1戸当たり30万円。既存住

宅の改修では、省エネ基準より10%以上CO₂排出量が少ない場合が2分の1、省エネ基準と同水準で3分の1の補助となる。ただし、改修前後で一定量の削減効果要件を設ける予定。低炭素社会創出促進協会が同事業を運営する。賃貸住宅のオーナーは同協会を通じて補助の申請を行う。

賃貸住宅では、低炭素価値が賃料アップや入居者獲得につながらないため、省CO₂化住宅の供給が進まないのが現状。環境省と国交省では、BELS認証取得を要件に加えることで省エネ性能表示の普及啓発も一体的に行う。今後は、賃貸住宅検索サイトで低炭素型住宅を検索できるよう賃貸住宅管理会社などへ働きかけていく。

国交省、PREの民間活用で手引書作成

●証券化など活用、自治体に専門家派遣

国土交通省は、公的不動産(PRE)の民間活用促進に向け、地方公共団体職員などが実務に利用できる手引きとして「公的不動産(PRE)の民間活用の手引き～民間による不動産証券化手法等への対応～」を作成した。

手引書は、基礎編と実践編で構成し、基礎編ではPREを取り巻く社会環境の変化や、公共・民間それぞれから見たメリットと留意点を紹介。PREの民間活用手法検討のポイントや不動産証券化手法の基礎知識を解説している。実践編では、①事業手法の決定、②事業者選定への検討、③事業者選定の実施、

④契約、運用一など、事業化のプロセスに沿った対応のポイントを実務に沿って説明。事業の継続性確保や望ましくない第三者への譲渡への対応など、行政が留意すべき事項も示した。先行事例や契約例を紹介し、実務上で使い勝手の良い契約条件なども解説。2016年度は、この手引書を活かして地方公共団体職員が集まるPRE関連の会議などを活用し、ノウハウの普及啓発推進や人材育成に力を入れる。また、積極的に検討する地方公共団体をモデル団体として選定し、専門家派遣など案件形成を支援する。募集は6～7月を予定。

国交省、子育て世帯などに民間賃貸住宅

●不動産団体などと、先進モデルを支援

国土交通省は、高齢者や子育て世帯など、住宅確保要配慮者の民間賃貸住宅への入居を支援するため、自治体単位による「居住支援協議会」の設置を促す。先進的な取り組みを行っている協議会を重点的に支援する。モデル事業を例示した、住宅確保要配慮者の居住支援に向けたガイドブックもまとめた。

同協議会は、地域の自治体や不動産関係団体、居住支援団体などで構成する。高齢者や子育て世帯、障害者などの民間賃貸住宅への入居を支援。協議会は現在、全国55の自治体で設立済み(2016年2月末時

点)。都道府県単位では、山形県、茨城県、山梨県、長野県、福井県、奈良県の6県で未設置だが、現在準備中で、近く全国がカバーされる予定。国交省の有識者委員会「安心居住政策研究会」(座長=中川雅之・日本大学経済学部教授)は、今年1月に開催した全国会議やシンポジウムでの情報を共有し、地方公共団体や関係団体などへの活動方針の整理・周知を徹底、モデル的な取り組みを行う協議会には重点支援を行う。都道府県、市区町村の垣根を越え、生活圏域に着目した連携など、広域での協議会設立も想定している。

不動産業者のための
お役立ち知識

AtoZ

IT基礎知識編

Information Technology Basic Knowledge

第3回

インターネットは情報発信ツール、 差別化のために活用しよう

少し知っておくだけでも日々の業務に役立つ豆知識。さまざまな分野の専門家がそのヒントをシリーズでお伝えます。今回は、IT基礎知識編第3回として、アイティーレックス株式会社の代表・鳥海成樹氏に、最近のインターネットと不動産との関係やネットの活用方法などについて解説してもらいます。



アイティーレックス(株) 代表
鳥海 成樹 TORIUMI Seiki

東海大学政治経済学部経営学科卒。外資系IT企業、不動産フランチャイズチェーンなどを経て、2006年アイティーレックス(株)を設立。主に中小不動産会社向けにWebマーケティングコンサルティングやASPサービス事業を展開する。

[URL] <http://www.it-rex.jp/>

生活に溶け込んだインターネット

最近は何をするにもネット経由で行うことが多くなりました。たとえば出張に行く際に旅券の手配やホテルの予約などもネットですし、現地の飲み会の予約もやはりネット経由で予約します。買い物も通販サイトが多くなりました。支払いはクレジットカードやネット(バンキング)から銀行振り込みです。

私自身はたまにしかやりませんが、株の取引などもネットを通じて行いますし、私の世代になると、もはや店頭で証券マンと対峙したことなどありません。最初からネット口座です。取引はすぐできるし、海外取引を行っている人なら24時間リアルタイムで取引チャートも出てくるし、残金・損益などの便利なデータも見ることができます。むしろ営業マンや電話取引を介する昔ながらのアナログ取引のほうが、もはやわずらわしいと思ってしまうほどです。

いまやもう、インターネットは社会の隅々まで浸透し、われわれの生活を便利にしてくれています。最近ではスマホも画面が大型化しアプリが洗練されてきたことによってますます便利になってきています(事実、あらゆるウェブサービスでスマホ経



由のアクセスが増大しています)。

不動産業は IT企業が考えるほど甘くない

かつてはウェブサイト(=ホームページ)などというと、所詮は名刺・パンフレット代わりであり、チラシ代わりでした。いまでも集客目的が第一ではあるのですが、単なる宣伝媒体であったのは一昔前の話です。いまではチラシ代わりだけでなく、「システム」としてどんどん便利に進化してきていて、前述の通り、われわれの生活にネットが浸透してきています。インターネットもソフトバンクがモデムをばらまき、わが国にネットを浸透させてからはや十数年、われわれを取り巻く環境は大きく変わってきました。

そうした現代のネット状況を反映してか、昨年末あたりから「不動産テック」といわれる言葉も出始めました。「不動産テック」とは、端的に言いますと「インターネット・テクノロジーを用いた時代に即した新しい不動産業」という感じになろうかと思えます。とくに、業務面でのネット活用というよりは、エンドユーザー側に配慮した新しいネット利用という形です。

不動産業におけるネット活用とは、多くの場合、大きく分けて以下の2つの利用が主だと思えます。

1. 自社ホームページ・ポータルなどでのネット集客活用
2. 賃貸管理などでの社内でのソフトウェアやクラウド利用などを用いた業務活用

2の場合は「不動産テック」にはあまりあてはまりません。大きな意味

での1のネット集客活用に関しての従来と違う“新しい動き”、それが巷で言われる「不動産テック」です。つまり、ネットを活用し、いままでにない形の不動産サービスをエンドユーザーに提供することを目的としています。

いままでは不動産各社のネット利用が広告目的であったのと同様に、物件を広告するスペースの提供がネット企業の主な活動領域でした。しかし、そこからネット企業は一步進化し、「不動産テック」を活用し、虎視眈々と不動産の「実業」を狙っています。

しかしながら、不動産業界を知る人間からすると「そんなに甘くない」と思います。不動産の場合は一般製品と違います。商品ごとの個体差が大きすぎるうえ、そこに絡む諸事情・法律の適用・権利関係・住人の状況などなど、いろいろと複雑すぎて、「仕入れて売る」という行為はそれほど簡単なことではありません。

一方で、それが参入障壁になりえるか、といえばそれはまた別です。たとえば中古車。いまやネット取引が盛んで、現車を見に来ずにネットの写真だけで買う消費者も多く、ヤフーオークションなどで買う消費者も増えています。こうした状況に、販売現場でもやや困惑しているようです。中古車もかつては車1台ずつの個体差が激しく、モノを見ずに買えるわけがない、などと言われていたからです。

不動産の場合は、家屋の状態に加えて権利関係などもあるため、同じようにはならないとは思いますが、それでも先々までずっといままで通りの不動産業界が続くという保証は何もありません。



ネットは差別化するための 情報発信ツール

現在、不動産業もネット集客がほぼ中心の世の中になっていて、当社にも集客のアドバイスやウェブサイト制作の依頼などとたくさんいただいています。とくに新規開業者にとってはネットが生命線のようなところも多く、猫も杓子もネットといった感じです。

しかし、だからといってネットを強化すれば集客がうまくでき、会社がうまく回るかといえば決してそういうわけでもありません。そもそもコンビニより多い店舗数の不動産業界で少々手を加えたところでうまくはいかないわけです。やはり商売は差別化が大事。「ほかにない、ここしかない、ここから買いたい」が大事なのです。

しがらみのないベンチャー企業は、思い切ったサービス展開が可能ですし、不動産仲介業のような、ほかの商売と比べ仕入れ原価や維持コストが低く、客単価が高い商売では、新サービス投入はミドルリスク・ハイリターンという側面もあります。たとえば、当社の顧客である不動産会社でも、ウェブサイトのリニューアルにともなってちょっとした仕掛けや営業方法、経営方向性を変えただ

けで、傾いていた会社の業績が順調になったというケースはいくらでもあります。

具体的に言うと、肝になるのは、情報発信です。そもそもネットというのは情報発信するツールですし、いままでのように待っていればお客さんが来るような社会情勢でもありません。

ネットを使って集客するということは、新規顧客にアプローチをかけ、呼び込むことなのです。そのために情報発信をして、見つけてもらわなければいけないのです。中小企業の生きる道もそこにあるのではないのでしょうか。

例えば、仲介サービスを考えてみると、サービス自体はなかなか差別化が難しいのです。では他社との競争のなかで、どう差別化を図ればいいのかのでしょうか。それには自分のことを知らしめ、振り向いてもらう何かプラスアルファがなければいけません。具体的に言うと、これは何度も書いていることではありますが、やはり自分の顔が見える、仕事ぶり

が見える情報を発信することです。仕事ぶりを見てもらい判断してもらうというのは、当たり前のことかもしれない。しかし、それができている業者さんは意外と少ないものです。そうした当たり前のことを発信するためのツールとして、ネットを利用すればいいのです。

確かに費用はかかるかもしれませんが、しかし、ネットの開発コスト・運用コストが昔に比べて安くなった現在、積極的に利用しない手はないと思います。あとはやるかやらないか、それだけだと思います。中小企業には、やろうと思えばすぐに取り組める強みがあります。大手企業はすぐには動かせませんし、なにより当たり障りのないことしか発信できないのです。

ネットを利用して情報発信を行うと、即効性があります。例えば、ブログにしても、検索エンジン頼みにはなるのですが、少なくとも1日数十件くらいのアクセス数はあります。でも考えてみると、1日に数十人が自分の話を聞いてくれる場はリアルに

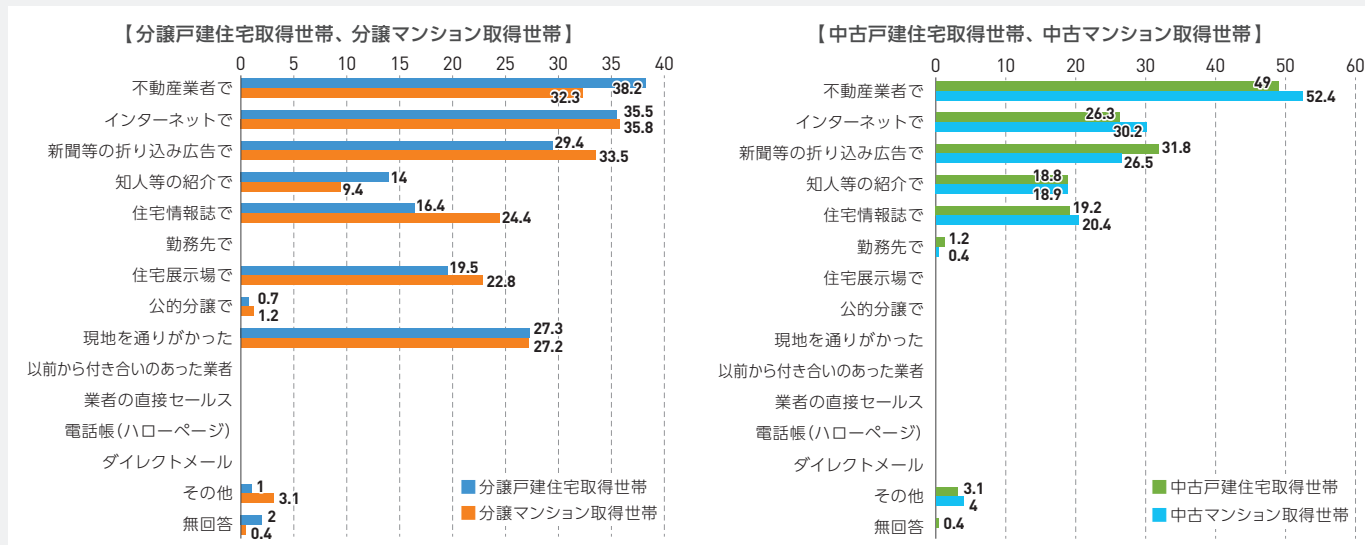
はほぼありません。さらに、ブログに「たまたまたどり着いた」ということはありえません。能動的にある言葉を検索した結果、そのブログにたどり着いたわけですから、そこには何かしらのニーズはあるわけです。

ただし、ただ単にブログをやっている、フェイスブックをやっているだけではいけません。戦略的に、方向性を決めて利用していく必要があります。ただ物件情報を流す、ランチに食べたラーメンの話を流すだけではいけません。もちろん、それが、全部がダメなわけではありません。割合を考えなければいけないという話です。要は、客に見てもらうことを意識しなければなりません。

テクノロジーを背景に、ユーザーの不満を商機に

大手IT企業の不動産業参入や、不動産ベンチャーによるネットを武器にした事業展開などが旗印的に大義名分にしている言葉があります。そ

物件に関する情報収集方法(複数回答) [%]



それが「情報の非対応性」です。情報の非対応性とは、それぞれに持っている情報に対応していないこと、つまり差があるということです。不動産業者とエンドユーザー（一般消費者）とで知っている情報に差があるということです。ネット・テクノロジーを使ってもっと情報をオープンにし、消費者に分かりやすい、うそや偽りのない市場を作っていく、そこに世界的なアピールと商機を見出しています。

プロと素人なので、そうした情報格差というのはある意味当たり前のことではあるのですが、不動産業界ではとくに情報の非対応性が激しいイメージがあります。さらに、囲い込み（両手狙いの客付け排除）なども少なからずあるのは事実です。

こうした状況に対し、インターネット・テクノロジーを使って情報をオープンにわかりやすくし、消費者と事業者との情報格差を限りなくなくしていくことが現代社会のニーズであるならば、それに対応することが当然ビジネスチャンスになること

もあろうかと思います。ただし、情報格差解消が社会ニーズとなりさまざまな情報がオープンになると、もはや物件情報だけで商売していくのは厳しくなります。「未公開物件情報が見られる」などをウリに会員登録してもらい、それをもって集客とする手法も最終的には有効なものではなくなるでしょう。

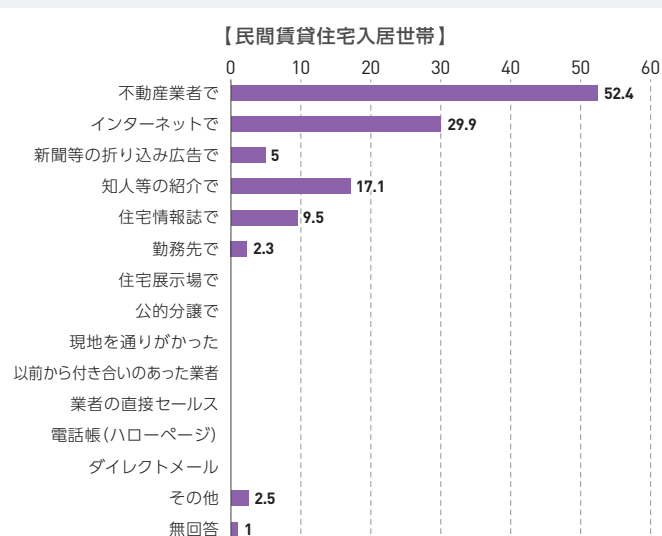
情報の非対応性の解消のほか、一般ユーザーが抱える不動産業への不満も1つの商機になっています。たとえば、手数料。新興の不動産テック企業群はやはり安さで勝負している点があります。資本主義の常ではあるのですが、価格を破壊しつつ、サービスの質を上げて参入することは、良い悪いは別として新興企業の常套手段でもあります。また、営業手法・姿勢のあり方も、時代に即したスマートな営業方法を実現することによる新興各社が商機を見出している感もあります。

現在は一般ユーザーが抱える不動産業の「不満」を解決し、テクノロジーを利用して商売につなげようとい



う、新しい潮流が起こっています。不動産業界におけるさまざまな問題やユーザーの不満を、テクノロジーと新しい考え方・やり方で解消していく、そこに商機を見出し、ネット企業を中心としたさまざまな企業が参入しつつあります。幸いなのは、今はまだ国内企業同士の戦いであるという点でしょうか。たとえば、昨今話題の「民泊」ではAirbnbというアメリカのネット企業の独占となっています。TPPなどの国際取引上の環境も大きく変化している昨今、もっとネットが進化すれば、海外からの新しい取引形態がもたらされるかもしれません。

世の中は常に変化しています。インターネットの登場以来、そのスピードはますます速くなるばかりです。良し悪しは別として、変化していく状況は常にウォッチし、自分の事業にプラスにつなげていきたいものです。



物件に関する情報収集方法についてみると、分譲戸建住宅取得世帯では「不動産業者で」が最も多く、分譲マンション取得世帯では「インターネットで」が最も多くなっている。中古住宅取得世帯では、戸建・マンションともに「不動産業者で」が最も多く、民間賃貸住宅入居世帯でも「不動産業者で」が最も多くなっている。

出典：国土交通省住宅局「平成26年度住宅市場動向調査」
（調査対象地域は、首都圏【埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県】・中京圏【岐阜県、愛知県、三重県】・近畿圏【京都府、大阪府、兵庫県】）。



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12回 イギリス編



チップス

Chips (マンチェスター)



'Chips apartment building, Manchester (2)' by ReptOn1x available at [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Chips_apartment_building,_Manchester_\(2\).jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Chips_apartment_building,_Manchester_(2).jpg) under the Creative Commons Attribution-Share Alike 2.0.

DATA [チップス]

- ◆ 2009年完成 ◆ 9階建て ◆ 総戸数: 142戸
- ◆ 価格(例): 《分譲》約2,430万円(2階 / 2部屋 / 56㎡)
《賃貸》月額約13万4,000円(2階 / 2部屋 / 56㎡)
※ 1ポンド = 162円換算

イギリス北西部の都市マンチェスター(人口約255万人)のニューイズリントン地区のアシュトン運河沿いに建つ、集合住宅(9階建て、総戸数142戸、2009年完成)。

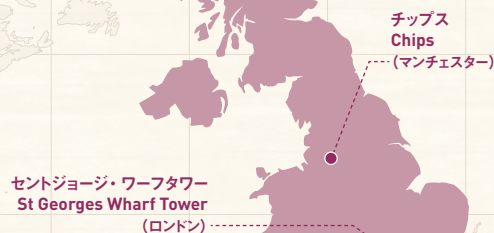
ロンドンに拠点を置く建築家ウィル・オールソップ(英国ノーサンプトン生まれ、1947年～)によって設計されたこの建物は、fat chips(ファストフード店で売られているストレートカットタイプのポテト)から発想を得たとされている。

運河に挟まれた細長い敷地に建っていた老朽化した病院と工場を撤去し、その跡地にこの建物は計画された。3つの同じ大きさ(幅約100m×奥行約14m)からなる「チップス」は、それぞれずらして積み上げられて

いる。外壁には、この地と関わりのあるTrent、Irwell、Rochdale、Bridgewaterといった河川や運河の名称が新聞の印刷書体で描かれている。

近くには公園とボートが係留できるマリナが、運河を挟んで100mほど離れたところには路面電車の駅がある。

窓から運河が見える2階の2部屋/56㎡。リビングや寝室の窓は二重ガラス。オープンタイプのキッチンには4つ口のハロゲンヒーターとオーブン、床がタイル張りのバスルームにはトイレ、手洗い、バスタブがついている。分譲価格で約2,430万円、賃貸で月額約13万4,000円(1ポンド = 162円換算)。



'Ashton Canal Lock 3 and Chips 5155' by Clem Rutter, Rochester, Kent at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Ashton_Canal_Lock_3_and_Chips_5155.JPG under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

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。



セントジョージ・ワーフタワー St Georges Wharf Tower (ロンドン)

ヴォクソールタワーとしても知られているセントジョージ・ワーフタワーは、ヴォクソール地区(人口約3万人)のテムズ川南岸に建つ、ロンドンで8番目に高い建物。住宅建物としてはイギリスで最も高い(50階建て、総戸数207戸、2014年完成)。

建物は3つのエリアに分かれている。下層部にはロビー、ビジネスラウンジ、ジム、スパ、温水プール、プライベートシネマルームなどの共用施設。中層部には居住施設。上層部には、建物の直径を縮小し360°が望めるテラスが設置されている。

この建物にはさまざまな省エネ・環境技術が導入さ

れている。窓面は、直射日光からの熱を低減するためにLow-Eガラスを含む3層のガラス構造となっている。ヒートポンプを用いて、ロンドン帯水層から汲み上げられた水から熱を回収し、居住施設に冷・温熱が供給されている。また、頂部に設置された風力発電タービンで起こされた電力は、共用施設の照明に利用されている。これらの技術の導入によって、この建物のエネルギー消費量は類似の建物の3分の1となっている。

分譲価格は31階/2部屋/111㎡で約4億500万円、賃貸は30階/3部屋/226㎡で月額約175万円(1ポンド=162円換算)。



'St Georges Wharf Tower 2013-09-26' by Gareth Jones available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:St_Georges_Wharf_Tower_2013-09-26.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

■ DATA[セントジョージ・ワーフタワー]

- ◆ 2014年完成 ◆ 50階建て ◆ 総戸数: 207戸
- ◆ 価格(例): 《分譲》約4億500万円(31階 / 2部屋 / 111㎡)
約1億6,653万円(12階 / 1部屋 / 60㎡)
約1億3,446万円(6階 / 1部屋 / 47㎡)
- 《賃貸》月額約175万円(30階 / 3部屋 / 226㎡)
月額約101万円(15階 / 3部屋 / 125㎡)
月額約47万円(6階 / 1部屋 / 43㎡)
- ※ 1ポンド = 162円換算

'https://commons.wikimedia.org/wiki/File:St_George_Wharf_Tower_at_night.jpg' by Ashley Van Haeften at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:St_George_Wharf_Tower_at_night.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 2.0.



税務相談

Vol.007

《《《 不動産お役立ちQ&A

交換差金等の支払いを受けた場合の
所得税の固定資産の交換の特例

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

個人が不動産の交換取引に際して、交換する不動産の時価に差額があり、調整のためその差額に等しい金銭その他の資産(交換差金等)の支払いを受けた場合における、所得税の固定資産の交換の特例(以下「交換特例」)の取扱いについて教えてください。

Answer

交換特例の適用を受けるためには、交換する資産どうしの時価の差額が、これらの資産の時価のうち、いずれか高い方の価額の20%以内であることが必要です。また、交換により資産を譲渡する個人が、交換により取得した資産とともに時価の20%以内の交換差金等の支払いを受けた場合、譲渡資産のうち、その20%以内の交換差金等に相当する部分について譲渡があったものとして、所得税が課税されます。

1. 所得税の固定資産の
交換の特例の概要

(1) 特例の概要

個人が資産の交換を行った場合は、交換も譲渡の一種であるため、交換により譲渡する資産の含み益について譲渡所得の金額として所得税が課税されます。

ただし、個人が①1年以上有していた固定資産を、②他の者が1年以上有していた同種の固定資産と交換し、③その交換により取得した固定資産(「交換取得資産」)をその交換により譲渡した固定資産(「交換譲渡資産」)の譲渡の直前の用途と同一の用途に供する場合において、④この特例の適用を受ける旨等の一定事項を記載した確定申告書を提出したときは、交換譲渡資産の譲渡がなかったものとされます。これが「交換特例」です(所

得税法(所法)第58条)。

(2) 交換取得資産と交換譲渡資産
の時価の差額の要件

交換特例の適用を受けるためには、上記(1)①～④のほか、⑤交換取得資産の時価と交換譲渡資産の時価の差額が、これらの時価のうち、いずれか高い方の価額の20%以内であることが必要です(所法第58条第2項)。差額が20%超となる交換の場合、この特例の適用はなく通常の譲渡として課税されます。その差額の調整のため交換差金等の授受が行われた場合において、交換譲渡資産を譲渡する個人が、交換取得資産とともに時価の20%以内の交換差金等を取得したときは、その者の所得税の計算上、交換譲渡資産のうち、その20%以内の交換差金等に相当する部分について、譲渡があったものとされます(所法第58条第1項かつ書)。

2. 交換時の差額が時価の20%
以内と判定する際の留意点

前記1. (2)の要件⑤の判定における留意点は以下の3点です。

(1) 2以上の種類の固定資産の交換

土地及び建物と土地及び建物とを交換した場合、同種の固定資産の交換が要件であることから、土地は土地と、建物は建物とそれぞれ交換したものとします。この場合において、交換譲渡資産と交換取得資産とは全体としては等価であるが、土地と土地、建物と建物との価額がそれぞれ異なるときは、それぞれの価額の差額が上記1. (2)の差額に該当します(所得税基本通達(所基通)58-4)。

例えば交換譲渡資産が1,500万円(土地1,000万円、建物500万円)であり、交換取得資産が1,500万円(土地500万円、建物

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(2014年)等歴任。著書に『ポイント整理 不動産組替えの税務Q&A』(2016年1月、大蔵財務協会)など多数。



1,000万円)である場合、土地は500万円(1,000万円-500万円)の交換差額を取得し、建物は500万円(1,000万円-500万円)の交換差額を支払ったものとして、1.(2)の要件を満たすかどうかを判定します。

(2) 取得資産のうちに用途が異なる部分がある場合

交換により同じ種類の2以上の資産を取得した場合に、その取得した資産のうちに譲渡直前の用途と同一の用途に供さなかったものがあるときは、その用途に供さなかった資産は交換取得資産には該当せず、その資産は交換差金等になります(所基通58-5)。

例えば、事務所として使用していた時価1,000万円の建物を交換譲渡し、時価600万円の建物と時価400万円の建物とを交換取得した場合に、時価600万円の建物は事務所の用に供し、時価400万円の建物は居住の用に供したときは、

その400万円の居住の用に供した建物部分は、交換譲渡資産と同一の用途に供していないため、交換差金等になります。

(3) 資産の一部を交換とし他の部分を売買とした場合

一の資産*につき、その一部分については交換とし、他の部分については売買としているときは、当該他の部分を含めて交換があったものとし、売買代金は交換差金等に該当するものとして(所基通58-9)、上記1.(2)の要件を満たすかどうかの判定をします。

例えば、個人Aが所有する建物X及びその敷地200㎡と、個人Bが所有する建物Y及びその敷地180㎡を交換する場合、建物Xと建物Yは等価であるものの、建物Xの敷地は4,000万円、建物Yの敷地は2,000万円であることから、個人Aは建物Xの敷地を100㎡ずつ分筆し、1筆については個人Bの土地と交換し、他の1筆につい

ては売買代金を2,000万円として売買契約を締結したとします。この場合、個人Aと個人Bとの間における土地の交換と売買は一つの行為と考えるべきであり、売買とした部分は実質的に交換差金等に相当するものと認められます。そうすると、交換とした部分の土地について1.(2)の要件を満たさない(4,000万円-2,000万円=2,000万円>4,000万円×20%)こととなり、交換特例の適用を受けることができません。

※「一の資産」とは、交換特例が土地(所法第58条第1項第1号)、建物(同第2号)等の資産の種類の区分ごとに適用されることから、同項各号に掲げる資産の種類の区分(すなわち、同一の資産の種類ごと)の資産をいうものと解されます。

例えば、個人C所有の土地Rと個人D所有の土地Sとの交換契約を締結し、土地R上の個人C所有の建物Tについては個人Dに売買する旨の売買契約を締結した場合には、建物Tは土地Rとは別の種類の資産なので、交換特例の適用上、建物Tの売買代金について土地Rと土地Sとの交換契約に係る交換差金等とされることはありません(平成27年10月15日東京国税局文書回答)。



ポイント

- 交換特例の適用を受ける交換譲渡資産及び交換譲渡資産は、固定資産であることが要件とされるので、不動産業者が販売のために所有している棚卸資産である土地や建物については、交換特例の対象になりません。
- 交換により同じ種類の2以上の資産を取得した場合に、取得資産のうちに譲渡資産の譲渡直前

の用途と同一の用途に供さなかったものがあるときは、その用途に供さなかった資産は交換取得資産には該当せず、その資産は交換差金等になります。

- 一の資産を交換と売買に分けて取引しても、売買部分は交換差金等として、交換特例の適用の有無が判定されます。

*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。

《《《 不動産お役立ちQ&A

賃貸管理
ビジネス

Vol.007

プル戦略で効率の良い集客を

今井 基次 ●経営コンサルタント

Question

管理戸数を拡大するために、地主さんに営業訪問をしていますが、なかなか思うように成果が上がりません。どうすれば良いのでしょうか。

Answer

集客から営業の流れと方法を見直しましょう。

効率の良い集客方法を考える —2つの集客方法—

集客方法には、「プッシュ戦略（マンパワー型）」と「プル戦略（ブランド戦略）」の2種類の方法があります。（図1）

①結びつきを強めるプッシュ戦略

プッシュ戦略とは、企業が顧客に対して商品を売り込む方法で、「訪問営業」「電話営業」「ポステ

ィング」などがそれにあたります。マンパワーに頼るため、1人の営業マンが顧客との結びつきを強められるものの、同時に多数の接点をつくるのが難しいのが特徴です。特にポスティングは、マンパワーを使ってチラシを撒いたのに、そこからの反響率は1／10000程度で、工数のほとんどを無駄にしていることになります。

②囲い込みができるプル戦略

一方、プル戦略とは、顧客自ら

を動かし引き込む方法で、自社商品の魅力を伝えるだけでなく、顧客にとって有用な情報を提供します。例えば「セミナー」「見学会」などのイベント開催がそれにあたりますが、1つのアクション（イベント）に対して、一挙に多数の顧客と接点をつくることができます。仮にすぐに成果にいたらなくとも、継続してイベント開催をすることで、徐々にファン層が広がり、顧客を囲い込むことができます。そこがプル戦略の大きなメリットで

図1 2つの集客方法

集客方法	タイプ	営業方法	広告種類
プッシュ戦略（マンパワー型）	集客型	個別訪問	新聞・CM
		電話	折り込みチラシ
		ポスティング	ティッシュ配り
	教育・啓蒙型		メールマガジン ダイレクトメール
プル戦略（ブランド型）	集客型	店舗来店 現地見学会	ホームページ ランディングページ 野立て看板 交通広告
		セミナー	オーナー新聞
		イベント企画	ブログ・SNS
	教育・啓蒙型		

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 部長

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。



す。集客方法について、それぞれ
の特性はありますが、ただ売り込
むだけの営業ではなく、顧客目線
に立った情報提供や提案ができる
のがポイントです。

情報発信をして顧客を誘う —広告にもプル戦略

広告についても、オーナー教育・
啓蒙型のプル戦略は有効です。例
えば、毎月オーナー向け新聞など
を製作して情報発信をすれば、全
オーナーに対してまとめて法改正
のことや、自社の取り組みをお伝
えすることができます。ブログな
どを通じて、会社で起こっている
日常やアパート経営に関する最新
のニュースなどを伝えることも、
じわりと信用を築けるでしょう。
教育・啓蒙型の集客は、成果を出
すまでには時間のかかることもあ
りますが、顧客にとって有用な情
報を提供し続けることで信頼をつ

くり、結果として企業のブランド
力を高める効果があるのです。ま
た、集客型のプッシュ戦略では「メ
ールマガジン」「ランディングペ
ージ※」などが、低コストで一度に
たくさんの人との接点を持つこと
ができる費用対効果が高い方法で
す。

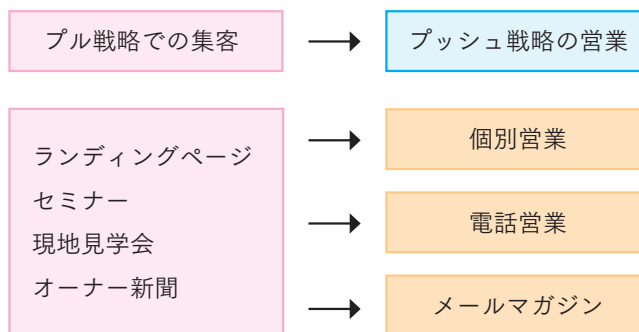
プル戦略から精度の高い営業に

プル戦略で囲い込みをして、そ
の中から反応がある顧客に対して

「個別訪問」「電話営業」などを通
じておこなうことで、より精度の
高い営業をすることができます
(図2)。ただ闇雲に営業をかける
のではなく、教育・啓蒙型のプル
戦略を意識した集客が、結果とし
て成果を出す近道になるのです。

※ランディングページ(LP)：ユーザーが検索
や広告リンクから、はじめに訪れるホームペ
ージ以外のウェブページ(着地ページ)のこと。
ユーザーの悩み解決などを切り口にページに
着地させ、解決案(商品紹介)をもとに需要を
喚起させる効果がある。

図2 集客から営業の流れ



ポイント

- 集客方法には、①プッシュ戦略(マンパワー型)と、②プル戦略(ブランド戦略)の2つの集客方法があります。
- プッシュ戦略は、営業マンと顧客との結びつきを強められますが、マンパワーに頼るため無駄が多く効果測定が難しい側面があります。
- プル戦略は、顧客にとって有用な情報を提供することで、一挙に多数の顧客と接点をつくる戦略です。継続することで顧客を囲い込むことができます。
- オーナー教育・啓蒙型の広告を打ち、反応があった顧客に個別営業するといった戦略によって成果を挙げられます。

*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。

2016年
宅建試験
合格対策

You Tube公開動画付き誌上講座
宅建出題点精講

「主任者」から「士」となり難化傾向にある宅地建物取引士資格試験。秋の試験に向け、渋谷会の佐伯竜氏にポイントを解説してもらいます。なお、本講義を収録した動画をYouTubeで公開していますので、あわせてご利用ください。

渋谷会合同会社代表社員社長
佐伯 竜 SAEKI Ryu

早稲田大学卒業。2006年LEC東京リーガルマインドにて宅建講師を始める。100人超の大教室を満員締切にする人気講師として活躍。収録講座も多数制作し、通信講座でも定評。その講義力を買われ、資格予備校、大学、企業研修、省庁研修など、さまざまな場所で講義を行い、年間800時間以上の講義をこなす。2012年独立し、渋谷会を設立。現在、YouTube「渋谷会 宅建ミニ講義」(<https://www.youtube.com/channel/UCDSNXIIQy6jGhcsypp3T-3w>)にて、日々全国の宅建受講生に向けて講義動画を配信している。

第2講 やさしい基本的な問題を取りこぼさなければ、合格します

“やさしい”頻出『出題点』を完璧にする

日々の学習における最優先事項は、「やさしい」頻出『出題点』を完璧にすることです。

宅建試験を合格するために要求される点数は、例年50点中の35点程度です。大まかに言って70%正答できていれば合格できます。記述や論文はなく四肢択一式ですので、応用に踏み込まなくても基本事項のみで十分合格します。

したがって、合格するのに一番大切なのは、「やさしい」基本的な問題を取りこぼさないことになります。そこで、日々「やさしい」頻出『出題点』を追求してください。今回は、頻出でありながら、出題点の多い『売主の瑕疵担保責任』を取り上げます。実際には、民法よりも宅建業法の出題のほうが多いですが、いずれにしても毎年出題される頻出論点です。

「民法——売主の瑕疵担保責任」

売買の目的物に隠れた瑕疵があったときは、買主がこれを知らず、かつ、そのために契約をした目的を達することができないときは、買主は、契約の解除をすることができる。この場合において、契約の解除をすることができないときは、損害賠償の請求のみをすることができる。なお、契約の解除又は損害賠償の請求は、買主が事実を知った時から1年以内にならなければならない。

例えば、中古建物を購入した場合に、買主は、契約時に存在していたものの気付かなかった欠陥（「隠れた瑕疵」）について、契約後においても、売主に損害賠償請求等の責任追及ができます。こういった売主の責任を、「売主の瑕疵担保責任」といいます。

出題点は6つあります。この6つを正確におさえておくことが、合格するためには必須になります。

- 1) 売主は「無過失責任」
- 2) 買主は、契約時に「善意無過失」であった瑕疵（「隠れた瑕疵」）についてのみ、責任を追及できる
- 3) 責任追及は、①契約の目的を達成できない場合に、「契約解除」もしくは、
- 4) ②「損害賠償請求」ができる
- 5) 責任追及は、買主が事実を「知ったときから1年以内」にしなければならない

※別に、損害賠償請求には、物の「引渡しから10年」という消滅時効の規定の適用がある

6) 売主が瑕疵担保責任を負わない旨の特約は「有効」

※ただし、売主が知りながら告げなかった事実については、その責任を免れることができない

まとめ

本試験では、基本事項のみを問うレベルの問題を1問も落とさないことが求められます。さらに、近年は個数問題で出題されますので、より出題点を正確に覚える必要があります。売主の瑕疵担保責任では、出題点は6つ。大事なものは6つあるということを常に意識して、漏れをなくすることです。そして、その6つの出題点をそらんじることができるレベルまで、正確に覚える訓練をしておきましょう。

補 足

宅建業法「瑕疵担保責任についての特約の制限」

宅建業法でも「自ら売主制限」の項目で、売主の瑕疵担保責任を学習します。そこでは、民法・売主の瑕疵担保責任の出題点に、以下の2つを修正・追加して覚えましょう。

出題点5)
(民法)責任追及は、買主が事実を「知ったときから1年以内」にしなければならない
(業法)〈自ら売主制限〉目的物の「引渡しの日から2年」

出題点6)
(民法)売主が瑕疵担保責任を負わない旨の特約は有効
(業法)〈自ら売主制限〉⇒無効

※宅建業法・出題点5)からの出題が最頻出です。ほぼ毎年訊かれます。

動画で
CHECK

YouTubeチャンネル 渋谷会 宅建ミニ講義

全日本不動産協会不動産5月号 誌上講座 【宅建出題点精講】 【#067】宅建士講座

第2講「やさしい基本的な問題を取りこぼさなければ、合格します」 <https://youtu.be/kOYd-hNP3Bw>

第14回

不動産管理の英語

XYZ不動産の水沢由貴は春から新たに不動産管理(プロパティマネジメント)の業務を担うこととなりました。未経験の仕事のため、上司の青木健に基本的な業務を教わります。

[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。

[不動産管理業務 英語対応]その①

プロパティマネジメントとは、オーナーにかわり不動産の管理経営を行う業務のことなんだ。

Property management is the business of managing real estate on behalf of the owner.



Ken

[今月のKey words & Key phrase]

retail stores

▶ 店舗

public facilities

▶ 公共施設

warehouses

▶ 倉庫



Yuki

ビルの管理ということですか？

Is that the management of whole buildings?

ビルだけではなく、区分所有の住宅、店舗や公共施設、倉庫、工場等、不動産にはすべてその管理が発生するよ。

Not only whole buildings, but individual residences, retail stores, public facilities, warehouses, factories etc., can all require property management.



Ken

建物の維持管理が主な業務ですか？

Does the majority of the work involve the maintenance of the property?



Yuki

建物自体の管理だけでなく、入居テナントの募集や更新、解約、家賃回収など、収益不動産の経営代行と言えるね。

Not only the maintenance and management of the property itself, but it also includes advertising for tenants, renewing or cancelling lease contracts, collecting rent, and all aspects of managing income-producing real estate.



Ken

[解説]

本文にあるように、不動産管理全般を「プロパティマネジメント(Property management=PM)」と言います。またPMと対の言葉で「アセットマネジメント(Asset management=AM)」があり、これは物件の将来的な売却も視野に入れた資産管理業務を指します。つまり、より不動産の資産価値向上に主眼をおいた業務と言えます。

賃貸契約は「lease contract」と言います。更新の場合は「renew」、解約は「cancel」という動詞を使います。家賃(rent)を回収するという時は「collect」という動詞を使います。

収益不動産は「income-producing real estate」と言います。income(収益)をproduce(生み出す)する不動産という意味です。

[欧米から来たプロパティマネジメントの考え方]

日本では、不動産管理とは、管理人やアパートの大家が切れた電球を取り替えたりすることだというのが常識的な考え方でした。90年代後半に欧米から「プロパティマネジメント(PM)」という新しい不動産運営の考え方が取り入れられ、J-REITが創設されたのを機に海外投資家の目線に耐えうる不動産管理がますます必要となり、日本のPM市場が確立されて行きました。しかし昨今、PM会社の競争が受託フィーの低下を招いており、適正なフィーを取れる価値のあるPM業務をオーナーに提案していく必要性も出ています。

[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]

Zoe Ward
(Japan Property Central, K.K.&不動産英語塾講師)

地方本部長に聞く

山梨県
本部事業につながる研修で
会員をサポートします

富士山と信玄、風光明媚な山梨県

山梨県が誇るものといえば、富士山と武田信玄です。富士五湖と富士山は素晴らしいものです。今年も桜の開花に合わせて「信玄公祭り」が行われました。今年で45回目を迎えた信玄公祭りは、武田神社の例大祭を観光の目玉にしようと発展させてきたお祭りです。甲冑をまとうて参加する人が全国でも最も多いのが特徴です。



本栖湖の近くで行われる富士芝桜まつりは6月まで行われる

山梨県は四方を山に囲まれ、水と緑が豊かです。山から湧き出る水と清浄な空気、ウイスキーの名産地でもあります。水はけが良く、寒暖差が大きい風土を生かして、ブドウを筆頭に苺や桃、さくらんぼなど様々なフルーツが栽培されています。最近では甲州ワイナリーが人気を博しています。

天災が少ないことも特色です。直下型大地震の記録がありません。また、山に囲まれているおかげで、台風による被害が抑えられています。雪が積もることも減多にありません。風光明媚で災害が少ないため、山梨

県は各種の移住したい県ランキングで常に上位に位置しています。

人口減に悩まされる山梨県

移住したい県ランキングでは上位に位置づけられる山梨県ですが、人口減少に悩まされています。東京都に接しているために若年層が流出し、人口はピーク時の90万人弱から80万人強に減っています。不動産業は非常に厳しい状態です。

人口減少を食い止めるためには、交通インフラの拡充と教育・雇用の場が必要でしょう。現在、東京に繋がる鉄道・JR中央本線は、各駅停車だと新宿まで2時間半かかります。1時間台にできれば、山梨県はベッドタウンになれます。リニア中央新幹線にも期待が持てます。2017年度には中央道と東名高速を結ぶ中部横断自動車道が開通します。港のある静岡県まで繋がることで、雇用の場が生まれるかもしれません。教育の場としては、燃料電池研究が進む山梨大学だけでなく、工業高校で5年間専門教育が行なえる仕組みに期待しています。

会員減を食い止める実践的な研修

当本部は、設立11年とまだ新しい本部です。会員100社を数えた年もありますが、現在は廃業に伴う退会が相次いでいます。会員のビジネスを発展させていくことが、協会の発展に寄与すると考えています。そ

のため当本部では、法定研修やステップアップトレーニングとは別に、どうやって顧客を獲得していくかなどビジネスに直結する内容の講習を行っています。

低廉な不動産の
取引手数料について再考を

県内では数百万円以下の物件だけでなく、100万円台の物件も珍しくありません。現在の売買手数料の体系では100万円台の物件売買の手数料は10万円以下です。売買仲介を成り立たせるのは困難です。できれば、一定価格以下の物件売買は手数料を定額とするなどを検討していただきたいところです。



山梨県本部 本部長
村松 清美氏

(公社)全日本不動産協会山梨県本部

〒400-0047

甲府市徳行3-13-25

岩下ビル2階

TEL : 055(223)2103

FAX : 055(223)2104

山口県 本部

法定講習の実施決定、知名度の向上と 若手会員の育成に努めます

歴史の転換点の 舞台となった山口県

山口県は本州の西の端に位置し、数々の歴史の転換点で舞台となりました。平安時代には源平の戦いが壇ノ浦で行われ、幕末には松下村塾で熱き志を胸に動乱期を駆け抜けた志士たちが学びました。

人気がある名所は、日本最大級のカルスト台地である秋吉台とその地下にある秋芳洞という鍾乳洞です。神秘的で美しい鍾乳洞の内部に多くの人が驚きます。郷土食としては、家庭料理としても定着した瓦そばです。茶そばの上に錦糸卵や甘辛く煮た肉を盛り付けて瓦の上で焼き上げる料理で、つゆをつけて食べます。県内の家庭では、ホットプレートやフライパンを使って調理されています。



山口県の郷土食「瓦そば」

不動産業者の数は増加傾向

下関市、宇部市、周南市などは地価が若干上向きになってきたという感触がありますが、その他の都市はほとんど変わりません。中古の戸建

て住宅が不足しているので、代わりに中古マンションの取引が活発になっています。地価や取引量の変化は少ないにも関わらず、不動産業者の数は増加傾向にあります。その多くが賃貸をメインにしたフランチャイズの代理店で、若い時にフランチャイズ店舗で修業をして、郷土に帰ってからフランチャイズと代理店契約をして開業するというケースが見受けられます。

若い会員に興味をもって 参加してもらえるように

現在の会員数は132社(2016年3月末時点)。高齢のため退会をよぎなくされる会員がいて、数年間は120社台の時期がありましたが、そういった退会者は一巡しましたので今後は増加していくと見ています。そして今年は、宅地建物取引士の法定講習を当本部で実施できることが決まっています。これを機に当本部の知名度を向上していきたいですね。

若手会員に協会活動に興味をもって参加してもらいたいのですが、思うように進んでいない点に運営のむずかしさを感じています。若手会員も委員会に所属し、協会についての理解を深めてほしいと思っています。しかし、若手会員自身が協会活動に時間を割くメリットや活動の意義を見出さないと本気を出してもらえないですし、我々も活動を共にする意味がありません。当本部の執行部メンバーが若手会員に理事になるよう

に呼びかけて、若手リーダーの育成も強化していきたいと考えています。45歳以下の会員が入ることができる青年部は発足2年目で、約15名の会員が活動しています。青年部の活動にも期待をしています。

買取再販事業者に対し 不動産取得税の非課税を

買取再販事業者に課される不動産取得税を非課税にしてほしいと思っています。不動産業者にとっては商品を仕入れるために不動産を取得するわけですから、非課税になればもっと業者の仕入れが活発になり、中古不動産の流通も活性化すると思います。



山口県本部 本部長
倉田 康也氏

(公社)全日本不動産協会山口県本部
〒754-0021
山口市小郡小金町11-31

TEL : 083(974)2103
FAX : 083(974)2104

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

千葉
埼玉
香川
大阪



Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



千葉県本部 / Report



「マイホームを買う前に聞いて安心講習会」を開催

千葉県本部では、3月5日(土)に明海大学浦安キャンパスにおいて「マイホームを買う前に聞いて安心講習会」を開催いたしました。千葉県では産・官・学が協力をして安心講習会を開らいており、当日は、126名と多くの方にご参加いただきました。

マイホーム購入に関する様々な講習が行われ、不動産取引の小冊子などの配布もあり、大盛況のうちに終了しました。



熱心に講習に聞き入る参加者の皆さん

埼玉県本部 / Report



「出張不動産取引無料相談会」を開催

埼玉県本部では、埼玉県の後援をいただき、一般消費者や会員を対象に県内5カ所の市役所等において出張不動産取引無料相談会を開催しました。これから不動産の取引をしようとする人や現在進めている人に対して、取引上の注意事項、疑問点等の相談に対応しました。不動産に関する法律・税金等の相談に弁護士・税理士・当本部取引相談委員といった専門家が話を聞くのがポイントです。事前の市報への掲載や、各市役所でのチラシ・ポスターの周知によって多くの皆さまが立ち寄ってくだ

さり、有意義な相談会となりました。開催した日程、場所は以下の通り。

2月8日(月)
ウエスタ川越 2階 第3会議室
2月17日(水)
さいたま市役所 1階ロビー
2月23日(火)
所沢市役所 1階ロビー
3月8日(火)
熊谷市立商工会館
3月15日(火)
越谷市役所 1階ロビー



5会場で開催し、多くの方々のご相談に対応しました

香川県本部 / Topic



高松エアポートクリーン作戦に参加

香川県本部は、1月24日(日)に高松エアポートクリーン作戦実行委員会主催の第10回高松エアポートクリーン作戦に秋山本部長を含む理事、会員と参加しました。

高松空港やさぬき空港公園の周辺、進入道路沿いのほか、高根通りとウグイス通り、市道町道空港南線沿いを午前9時から11時30分までの間、清掃してまわりました。当日は雨も予想されましたが、快晴で掃除日和となりました。



快晴に恵まれた高松エアポートクリーン作戦



大阪府本部 / Report



「女性の健康な身体を考える」をテーマに特別講演会を開催

大阪府本部北支部は3月5日(土)に大阪市北区民センターにて、産婦人科医の山分ネルソン祥興先生をお招きし、「女性の健康な身体を考える」というテーマで講演会を開催しました。一般市民の皆様は癌に対する正しい知識を与えていただき、もっとたくさんの命が助かるよう、とくに女性特有の癌の早期発見、早期治療ができるよう呼びかけていただきました。

当日は講演会の他にチャリティーバザーや扇町総合高校吹奏楽部によ

る演奏、日本華楽団による演奏、よさこい連「わ」による演舞のほか、弁護士や宅地建物取引士による無料相談会が行われました。会場内外共に熱気に溢れ、200名近くのお客様にご来場いただきました。

今後も地域貢献のために、地域を活性化できるイベントやセミナー等を全大阪府本部北支部で力を合わせて実行していきます。支部内でしっかり話し合い、行動に移し、目標を達成できるよう日々精進したいと思っています。

※なお、チャリティーバザーによるチャリティー金は、大阪市北区社会福祉協議会様に寄付を予定しています。



チャリティーバザーは大盛況



山分ネルソン祥興先生の講演



よさこい連「わ」や扇町総合高校吹奏楽部が盛り上げてくれました



全日不動産ナビ 今月の会員ブログ

全日会員の広場

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

長井市は水の都です

島津不動産

<http://www.zennichi.net/b/shimatsu-fudosan/index.asp>

山形県長井市の島津不動産です。平成22年に創業し、6年が経ちました。

フラワー長井線の長井駅から徒歩5分に事務所があります。地域密着型経営を心掛け、不動産の賃貸や売買の仲介を中心に管理業務も行っております。

弊社ブログ「長井市は水の都です」を読んでいただきありがとうございます。このように取り上げていただけるといってお話を聞きして大変驚いております。以前は売買物件情報なども載せておりましたが、現在は仕事とは関係ない時事ネタや気になったことを書いております。これからも息抜きついでに読んでいただくと嬉しく思いますので、よろしくお願い致します。



島津不動産
代表者：島津重男
〒993-0053 山形県長井市中道1-4-55
TEL：0238-88-5222(代表) FAX：0238-87-0717(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/shimatsu-fudosan/index.asp>

「不動産」コンテンツ部門

あまにゃんと、エルワンの気まぐれブログ

株式会社かなえる あまみ不動産

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

株式会社かなえる あまみ不動産は、鹿児島県の離島・奄美大島の奄美市にて、平成26年に開業しました。夫婦で経営しており、社長はUターン、営業部長は千葉県出身のIターン者です(移住歴約12年)。

弊社ブログをご紹介いただき誠にありがとうございます。弊社のコンセプトの1つとして、ペット可物件に力を入れております。ただ、奄美大島では、まだまだペット可物件が少ないので、オーナー様にご相談し、物件を増やしていければと思っております。

このブログの主役のあまにゃん(♂猫)とエルワン(♀犬)は、近いうちに登場予定です。今後もコツコツとブログを更新していきます。何卒よろしくお願い申し上げます。



株式会社かなえる あまみ不動産
代表者：河野優江
〒894-0012 鹿児島県奄美市名瀬小俣町7-26
TEL：0997-53-6855(代表) FAX：0997-53-6877(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/kanaeru/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

ノアラ店長の今日

【高知の不動産情報・住宅情報・出来事・趣味など】

あおい住宅

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

はじめまして、高知市のあおい住宅です。JR高知駅近くの住宅街の中にある小さな事務所で頑張っております。当店の仕事は「お客様のお役に立つこと」。当店の経験・知識・感覚から、個々の物件の良いところ悪いところをお客様に正直にお伝えし、ご紹介させていただきます。

このたび当店のブログ「ノアラ店長の今日【高知の不動産情報・住宅情報・出来事・趣味など】」を取り上げていただき、少し恥ずかしく又ありがたく思います。2012年5月にスタートしたこのブログでは、日々の出来事や趣味、仕事のことなどについて書いています。お構いなければご覧いただければと思います。これからもよろしくお願いいたします。



あおい住宅

代表者：栗原英進

〒780-0065 高知県高知市塩田町10-20

TEL: 088-855-9344(代表) FAX: 088-855-9354(代表)

HP: <http://www.zennichi.net/m/aoihouse/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
ご意見・ご要望も
聞かせてね！

今月の 問題

集客方法の戦略として、企業が顧客に対して商品を売り込む、プッシュ戦略があります。では、顧客自らを動かして引き込む方法で、自社商品の魅力を伝えるだけでなく、顧客にとって有用な情報を提供する戦略を何と言うのでしょうか。

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「5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回に限りです。
- * 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、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

2016年
6/10 金

先月の答え
【善管注意】



平成28年度 全日ステップアップトレーニングのご案内

全日ステップアップトレーニングが 大きく拡大します！

平成27年度
各地区 計15回開催
受講料：7,500円



平成28年度
全都道府県 計65回開催予定
受講料※：3,000円（全日会員のみ）
（会員以外の方は平成27年度同様7,500円となります）

※一部地方本部は料金が異なる場合があります。
詳細は各地方本部の実施要綱をご確認ください。

四月一日 金曜日

日直
ラビーちゃん

日程等の詳細・お申し込みは
全日本不動産協会ホームページをご確認ください！



地方本部名	日 付	会 場
千葉県本部	平成28年6月16日(木)	京葉銀行文化プラザ
東京都本部	平成28年6月21日(火)	全日東京会館
神奈川県本部	平成28年5月18日(水)	全日本不動産協会 神奈川県本部
	平成28年7月20日(水)	全日本不動産協会 神奈川県本部
三重県本部	平成28年7月20日(水)	三重県北勢地域地場産業振興センター
京都府本部	平成28年5月27日(金)	全日京都会館
大阪府本部	平成28年5月20日(金)	全日大阪会館
兵庫県本部	平成28年6月22日(水)	全日兵庫会館
大分県本部	平成28年7月 6日(水)	全日本不動産協会 大分県本部

全日では他にも多くの研修会を実施しています！ ぜひご参加ください！
お申し込み等は全日本不動産協会HPへ

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



ホームページ会員専用ページについて

日頃より、全日本不動産協会ホームページをご愛顧いただき、ありがとうございます。協会ホームページ会員専用ページには、会員限定で利用可能な不動産業務コンテンツや、業務に役立つサービスがラインナップされています。

また、会員向けの「登録実務講習」のお知らせなども掲載されておりますので、ぜひご活用ください。



1 会員向けコンテンツ

契約書・書式集、ラビーちゃん素材ダウンロード、提携機関住宅ローンのご案内など、普段の業務に役立つサービスがラインナップされています。

ラビーちゃんダウンロード素材(例)
利用ガイドラインに従って、ご利用いただくことができます。3D版、2D版それぞれにAI形式、JPG形式のデータがございます。



※Web版価格査定マニュアルの無料登録は、平成28年4月末をもって終了しました。

2 会員向けお知らせ

(公財)不動産流通推進センター主催「登録講習」や「登録実務講習」などの講習案内、法令改正情報などの情報が掲載されています。



マイページトップ画面

《会員専用ページへのアクセス方法》*月刊不動産4月号にて詳細な方法について掲載してあります。

- パソコンのWebブラウザより全日本不動産協会ホームページにアクセスし、トップページの「会員ログイン」をクリック。統一コード、パスワードを入力します。
- Z-Reins会員専用ページよりシングルサインオンができます。Z-Reinsホーム画面「全日本不動産協会」をクリックし、「会員専用ページ 各書式・資料ダウンロード他」をクリック。Z-Reins会員専用ページよりシングルサインオンしていただくと、統一コード、パスワードの入力を省略することができます。

新入会員名簿

[平成28年3月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	有限会社 アース・ビルマネジメント
	札幌市	三友鉄建 株式会社
	札幌市	株式会社 プラス
	札幌市	株式会社 ポロスマネジメント
	札幌市	株式会社 モンタナ
	札幌市	リノベ札幌 株式会社
岩手県	盛岡市	みらい宅建 株式会社
宮城県	仙台市	アルフィクス 株式会社
福島県	いわき市	エグロール企画
茨城県	ひたちなか市	オフィスC.A.
	水戸市	双葉宅建
埼玉県	川口市	株式会社 アイシーク
	川口市	株式会社 アヴァンティエステート
	上尾市	株式会社 アトム・エステート
	朝霞市	株式会社 オミクス不動産
	坂戸市	株式会社 クラシア
	入間市	株式会社 セイワ石材
	越谷市	株式会社 ハウスウィン
	所沢市	株式会社 リーガルホーム
千葉県	千葉市	インテリジェンスエステート 株式会社
	千葉市	株式会社 GUエステート
	市川市	大和ハウジング 株式会社
	佐倉市	東都電設工業 株式会社
	鎌ヶ谷市	株式会社 ハルク
東京都	調布市	株式会社 R.Home
	豊島区	株式会社 IKクリエイション
	豊島区	アイビーハウス 株式会社
	大田区	株式会社 アイベクス
	港区	アウスコーポレーション 合同会社
	渋谷区	株式会社 AULA
	江東区	あおかぜ不動産鑑定事務所 株式会社
	千代田区	あおぞら東京 株式会社
	目黒区	株式会社 アドミンサービス
	新宿区	株式会社 アビリティーズ
	新宿区	株式会社 アルティメイトクリエーション
	渋谷区	アレイズ 株式会社
	渋谷区	株式会社 アロアロ
	葛飾区	株式会社 イースタイル
	新宿区	株式会社 イナダ
	中央区	株式会社 インヘリタンス
	港区	株式会社 ヴァルゴ
	新宿区	株式会社 WEST WAVE
	武蔵野市	禹諾電子商事 株式会社
	千代田区	株式会社 aep
	世田谷区	株式会社 エクセレントハウス
	新宿区	株式会社 SHマネージメント
	新宿区	エポルティ 株式会社
	府中市	株式会社 絆
	国立市	国立フロント
	中央区	株式会社 クラージュ
	台東区	株式会社 グラデーションマネジメント
	中央区	株式会社 クリアパートナー
	千代田区	株式会社 グリーンホームラボ

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	株式会社 恵桜不動産
	千代田区	合同会社 J Investment Property
	渋谷区	SIRIUS 株式会社
	豊島区	株式会社 素戔鳴
	千代田区	株式会社 総合都市開発機構
	豊島区	株式会社 ターク
	武蔵野市	株式会社 タスカ
	渋谷区	株式会社 ダブリューズカンパニー
	葛飾区	有限会社 ティアールエム
	豊島区	株式会社 ドラゴン・アジア
	中野区	株式会社 ニューワールド・インベストメント
	渋谷区	ネクシアス 株式会社
	府中市	博鍵コンサルタント 株式会社
	千代田区	peace-club 株式会社
	千代田区	株式会社 Human21
	港区	株式会社 フォースアセットマネジメント
	大田区	株式会社 フォースダウン
	渋谷区	株式会社 ベントス
	練馬区	株式会社 ポラリス
	港区	株式会社 マイコンサルティング
	板橋区	有限会社 三矢建物
	多摩市	ムサシエステート
	江戸川区	株式会社 明ホーム
	品川区	株式会社 山一不動産
	品川区	合資会社 山梨屋商店
	港区	ユータスワン 株式会社
	中野区	株式会社 ゆり不動産
	荒川区	株式会社 ラウレア
	千代田区	楽家不動産 株式会社
	豊島区	株式会社 ランドビルド
	板橋区	株式会社 リアルファースト
	武蔵野市	株式会社 りこまめ
	目黒区	株式会社 リブマネジメント
	墨田区	合同会社 RIY
	渋谷区	株式会社 Lemon
	新宿区	ワイズ 株式会社
	世田谷区	株式会社 One's Lifeホーム
神奈川県	横浜市	株式会社 エムズ
	相模原市	株式会社 寿樹
	相模原市	株式会社 三景
	三浦市	株式会社 大新
	横浜市	株式会社 ドマーニ
	相模原市	株式会社 中村建創
新潟県	横浜市	株式会社 プラスワン
	新潟市	有限会社 貴志産業
	富山市	株式会社 ウイスタ
富山県	射水市	株式会社 佳栄建設
	黒部市	株式会社 シテイ・コネクション
山梨県	富山市	株式会社 まちかど不動産
	北杜市	有限会社 リフォームちの
長野県	千曲市	株式会社 アシスト環
	松本市	株式会社 テナントリユース
	北佐久郡	株式会社 Resort Innovation

都道府県	市区町村	商号名称
静岡県	御殿場市	株式会社 クオレスト
	静岡市	中古住宅買取専門プラザ
	静岡市	株式会社 美緑
愛知県	名古屋市	株式会社 ケンショー
	豊橋市	株式会社 シンライ工務店
	名古屋市	株式会社 住まいる・ONE
	名古屋市	株式会社 大地不動産
滋賀県	大津市	地界計画 株式会社
京都府	京都市	京屋コーポレーション
	京都市	株式会社 Fujitaka
	京都市	有限会社 フタバ商会
	京都市	株式会社 ユウキ
大阪府	大阪市	株式会社 アヴァロン
	吹田市	アルプスホーム
	豊中市	有限会社 クリスタル
	大阪市	株式会社 常成クリエイト
	大阪市	株式会社 ゼストエステート
	枚方市	株式会社 となみ
	枚方市	株式会社 ネクスト不動産販売
	大阪市	合同会社 ハーモニー
	八尾市	株式会社 馬場建築研究所
	大阪市	株式会社 ブロードジャパン
	堺市	みらい住宅流通 株式会社
	大阪市	株式会社 retentis
兵庫県	大阪市	ワールドホーム 株式会社
	神戸市	アクティ神戸
	西宮市	株式会社 M&Mコーポレーション
	西宮市	株式会社 JAPAN INNOVATION
	神戸市	グイードーホーム
島根県	明石市	ダルマ不動産販売 株式会社
	出雲市	IM企画 合同会社
	広島市	Aリビング 株式会社
広島県	広島市	株式会社 工社ケイエム
	広島市	株式会社 三寶堂
	広島市	有限会社 高雄住設
	広島市	株式会社 Needs
	山口県	周南市 不動産屋
徳島県	徳島市	なずな不動産
	徳島市	有限会社 福義
	徳島市	マツモト総合企画
福岡県	北九州市	株式会社 エイダイホーム
	大野城市	エムケイ不動産
	久留米市	株式会社 ガウディホーム
	福岡市	博多不動産コンサルティング 株式会社
	福岡市	株式会社 YSメガジャパン
佐賀県	唐津市	みらいシティ 株式会社
長崎県	大村市	エスコン企画
	五島市	くらす企画
	佐世保市	リタ設計 株式会社
熊本県	菊池市	株式会社 吉安建設
沖縄県	那覇市	株式会社 大調和
	豊見城市	株式会社 カモメトラスト
	沖縄市	株式会社 さくらエステート

一般保証制度のご案内

一般保証制度とは

宅建業者の保全義務を負わないお客様からの受領金銭について、その保全を可能とした当協会のみが実施する宅建業法に基づいた制度です。



利用要件が緩和され、『個人保証が不要』となりました。

ぜひ、ご利用ください！



今回、利用要件が緩和され、当協会の法人会員が初めて一般保証制度の利用を申し込む場合に必要としていた「代表者の個人保証(連帯保証)」が不要となり、会員にとって利用しやすい制度となりました。

※会員、お客様ともに無料で利用できます。

※ご利用には申し込みが必要です(会員とお客様との取引単位の申し込みとなります)。

制度の詳細 ▶▶ (公社)不動産保証協会 ホームページ(会員専用ページ)

制度に関するお問い合わせ ▶▶ (公社)不動産保証協会 総本部事務局

TEL. 03-3263-7055

制度の申し込み窓口 ▶▶ 所属の地方本部事務局

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその損害額を認証することで、被害額(上限有り)の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ(会員専用ページ)内の【保証だより】に掲載されております。

平成27年度 第10回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	2社	2件	25,968,152円
認証	0社	0件	0円
保留・条件付認証	2社	2件	
否決	0社	0件	
平成27年度累計	30社	46件	129,652,759円



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

一般保証制度の他、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。

Team MONTHLY REAL ESTATE

月刊不動産

月刊不動産 2016年5月号

平成28年5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。

| 山梨県 |

武田神社



甲府市にある武田神社は、武田信玄を祭神とする神社。1915（大正4）年、大正天皇の即位記念に武田信玄が従三位を追贈されたことをきっかけに、地元民の寄付によって、1919（大正8）年に武田氏の館跡である躑躅ヶ崎館（つじがさきやかた）の跡地に建てられた。

躑躅ヶ崎館は1519（永正16）年に、武田信玄の父である信虎が石和からこの地に居を移した際に築かれた。その後、約70年にわたって信玄・勝頼と武田家当主の館として使われた。

信玄の戦の強さから、勝運のご利益があるとして、多くの参拝客が訪れる。また、信玄は、農業・商業・工業を振興したことから産業・経済の神として多くの実業家や起業家、経営者にも人気を集めている。境内には躑躅ヶ崎館時代の堀や土塁、石垣、古井戸などが残っている。

| 山口県 |

旧下関英国領事館



下関市にある旧下関英国領事館は、現存する領事館用途で建設された建築物のなかで日本最古。

駐日英国大使アーネスト・サトウによる、西日本における外交・経済・交通の拠点である下関への英国領事館設置の具申を受けて、1901（明治34）年、下関に英国領事館が設置された。その5年後の1906（明治39）年、領事業務の拡大に伴って、現在の建物である領事館が新設された。建物は1941（昭和16）年まで使用された後、1954（昭和29）年に下関市の所有となった。領事室や領事の居室などに使用された主屋と、使用人室や厨房などに使用された附属屋から構成されている。

1999（平成11）年に国の重要文化財の指定を受けた。現在は、記念館や市民ギャラリーなど、公共の施設として利用されている。



月刊不動産

2016 May

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）

