

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成28年7月15日（毎月1回15日発行） 第44巻第7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】

高齢者住宅事業のあり方

— 不動産業者が押さえておきたいポイント

【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①

【不動産お役立ちQ&A】

税務相談

空き家に係る所得税の
譲渡所得の特別控除の特例

賃貸管理ビジネス

感覚ではない家賃査定を

【地方本部長に聞く】

新潟県本部・和歌山県本部

2016 July





定禅寺通ケヤキ並木

仙台七夕

仙名城跡 伊達政宗 騎馬像

塩竈 かもめ

日本三景松島 瑞巖寺

伊達な都、 いまここから

第52回

全国不動産会議宮城県大会

～「まちおこし」不動産業としての役割～

日時 2016年10月20日(木)

会場 江陽グランドホテル
(〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-3-1)

記念講演
テーマ スマート・エイジング
上手な脳の鍛え方～住まいと脳～
講師 川島 隆太氏 東北大学加齢医学研究所所長 教授
東北大学スマート・エイジング国際協同研究センター長

プログラム
12:30～13:30 受付
13:30～14:00 開会式
14:10～15:20 記念講演
15:35～16:30 調査研究発表
16:35～16:50 閉会式
16:50～18:00 震災復興企画
18:00～19:30 交流会
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・宮城県・仙台市 協賛/公益財団法人仙台観光国際協会

【お問い合わせ】 公益社団法人全日本不動産協会宮城県本部 TEL. 022-266-3358

04 [特集]

高齢者住宅事業のあり方 —不動産業者が押さえておきたいポイント

地域ニーズへの対応で地場密着の不動産会社に期待
地域と寄り添う高齢者住宅事例

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① Step Up Training

宅地建物取引業法と従業者の基本的心得

元・三井不動産リアルティ(株)法務コンプライアンス部 法務担当部長

藤田 直行 FUJITA Naoyuki

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13回

デンマーク編

イスビャール(氷山) Isbjerget (オーフス)

ジェミニ・レジデンス Gemini Residence (コペンハーゲン)

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

空き家に係る所得税の 譲渡所得の特別控除の特例

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

感覚ではない家賃査定を

今井 基次 ●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

20 [You Tube公開動画付き誌上講座宅建出題点精講]

第4講 処理型問題でしっかりと基礎点を稼ぐ

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16回 不動産管理の英語③

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]

消費者の安心・安全の追求と和をもってトラブルのない協会運営を

新潟県本部 本部長 高木 剛俊氏

会員数増加に向けて注力、媒介手数料減少に歯止めを

和歌山県本部 本部長 坂本 俊一氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

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

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

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

「アサガオとキンギョ」



[COVER Illustration]

高橋三千男 (Michio Takahashi)

高齢者住宅事業のあり方

— 不動産業者が押さえておきたいポイント —

地域ニーズへの対応で地場密着の不動産会社に期待

急速な高齢化の進展に伴い、高齢者住宅の整備が大きな課題となっています。単なる箱モノとしての施設を供給するだけでなく、地域全体で高齢者を支援していく施策が重要になっており、その中心的な役割を担うのがサービス付き高齢者向け住宅です。登録制度の創設から5年目を迎え、いくつかの課題も見えてきました。高齢者住宅の現状と今後の事業見通しを探りました。

団塊世代が 後期高齢者となる2025年に 地域包括ケアシステムを

わが国は急速に高齢化が進んでいます。2025年に団塊の世代が75歳以上の後期高齢者になり、2060年には高齢化率が日本全体の約4割に達する見通しです。特に今後は単身高齢者世帯が顕著に増加し、2035年までに約160万世帯増えると推計されています。高齢化の進展に伴って要介護・要支援や認知症の高齢者数が

増えており、今後も増加していく見込みです。

政府は団塊世代が後期高齢者となる2025年をメドに、重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で暮らし続けることができるよう、医療・介護・予防・住まい・生活支援が包括的に確保される体制である「地域包括ケアシステム」の構築を目指しています。地域包括ケアシステムは、概ね30分以内に必要なサービスが提供される日常生活圏域を単位として想定しています。

街なかで子育て家庭や高齢者等がいきいきと生活し、活動できる住環境を実現するのが地域包括ケアシステムです。そのため国土交通省では、①サービス付き高齢者向け住宅(サ高住)の整備、②空き家を活用した子育て世帯向け住宅やコミュニティ施設などの確保、③介護・医療・子育てなどのサービス拠点施設の設置など、厚生労働省と連携して地域包括ケアシステムとコンパクトなまちづくりを一体的に推進していく考えです。

サービス付き高齢者向け住宅整備事業の概要

平成28年度予算額：320億円の内数

事業イメージ

〈要件〉

「サービス付き高齢者向け住宅」として登録

○高齢者住まい法の改正により創設された「サービス付き高齢者向け住宅」として登録されることが補助金交付の条件

その他の要件

- サービス付き高齢者向け住宅として10年以上登録するもの
- 入居者の家賃の額が、近傍同種の住宅の家賃の額と均衡を失わないように定められるもの
- 入居者からの家賃等の徴収方法が、前払いによるものに限定されていないもの
- 事業に要する資金の調達が確実であるもの
- 市町村のまちづくり方針と整合していること

※1 住宅の改修は、共用部分及び加齢対応構造等(バリアフリー化)に係る工事に限る。

平成27年度より、用途変更に伴い建築基準法等の法令に適合させるために必要となる構造・設備の改良に係る工事*を追加。

*…高齢者住まい法上必要となる住宅設備の設置 等

※2 高齢者生活支援施設の例：デイサービス、訪問介護事業所、居宅介護支援事業所、診療所、訪問看護事業所 等

〈補助率〉

住宅：

新築 1/10(上限120万円/戸等)

改修*1 1/3(上限150万円/戸等)

高齢者生活支援施設*2：

新築 1/10(上限1,000万円/施設等)

改修 1/3(上限1,000万円/施設等)



高齢者生活支援施設を合築・併設する場合は、新築・改修費にも補助

4年半で約20万戸に 達しているサ高住の登録戸数

高齢者住宅として力を入れているサ高住は「高齢者の居住の安定確保に関する法律」(高齢者住まい法)の改正により2011年10月に登録制度が創設されました。バリアフリー化や居住者への生活支援サービス実施などの基準を満たす住宅について、都道府県等が登録を行う制度で、料金やサービス内容などに関する情報が事業者から開示されることによって、居住者はニーズに合った住まいを選択することができます。

国土交通省は現在、サ高住の供給に対

出典：国土交通省

サービス付き高齢者向け住宅の登録制度の概要

○バリアフリー化や居住者への生活支援の実施等の基準を満たす住宅について都道府県等が登録を実施。
※サービス付き高齢者向け住宅の登録制度は「高齢者の居住の安定確保に関する法律」（高齢者住まい法）の改正により、平成23年10月に創設

○料金やサービス内容など住宅に関する情報が事業者から開示されることにより、居住者のニーズにあった住まいの選択が可能。

【登録基準】

ハード	○床面積は原則25㎡以上 ○構造・設備が一定の基準を満たすこと ○バリアフリー構造であること（廊下幅、段差解消、手すり設置）
サービス	○必須サービス：安否確認サービス・生活相談サービス ※その他のサービス例：食事の提供、清掃・洗濯等の家事援助
契約内容	○長期入院を理由に事業者から一方的に解約できないこととしているなど、居住の安定が図られた契約であること ○敷金、家賃、サービス対価以外の金銭を徴収しないこと 等

【入居者要件】
 ・60歳以上の者または要支援・要介護認定者

【登録状況(H28.3末時点)】

戸数	199,056戸
棟数	6,102棟

住み慣れた環境で必要なサービスを受けながら暮らし続ける

【併設施設】
 診療所、訪問看護ステーション、ヘルパーステーション、デイサービスセンター など

出典：国土交通省

し、新築については1戸当たり120万円、既存ストックの改修については同150万円をそれぞれ上限として民間事業者へ直接補助しています。サ高住の登録は今年3月末時点で19万9,056戸、6,102棟となっており、登録制度開始から4年半で約20万戸と急ピッチで供給が進んでいます。国土交通省住宅局の和田康紀・安心居住推進課長は「高齢者住宅には、介護福祉施設として特別養護老人ホーム(特養)があり、住宅系として有料老人ホームや低所得者向けの軽費老人ホーム、そしてサ高住があります。ここ最近で供給が伸びてきているのは有料老人ホームとサ高住です。介護施設に入るほど重度の要介護者ではないけれど、自宅の生活では不安という人たちにとって、見守



国土交通省住宅局
 安心居住推進課長
 和田康紀氏

りサービスや生活相談を受けられる機能を備えているため、将来的に安心であるということでサ高住が支持されています」と話しています。

空き家など既存ストックを活用したセーフティネットも整備

サ高住の供給は順調に進んでいますが、課題もあります。まず、供給が地域によってバラツキがあることです。地価の安い郊外部や公共交通機関・医療機関へのアクセスが悪い地域などに立地しているケースもあり、その場合、必要なサービスを受けにくく、利便性が低下することもあります。「まちづくり全体の中でサ高住の供給をどう位置づけるか、病院や介護施設などとの連携をどうするかが重要です」(和田課長)。次に、居室面積が狭くて浴室や台所などが共用になっている場合が大半を占めていることです。「床面積25㎡以上が原則ですが、浴室などを共用にすればその分18㎡までは床面積を少なくしてもいいとなっているため、

スペックとしては25㎡未満のものが多くなっています。住宅としてはもっと広い面積のものが供給されるといいのですが、30㎡以上のサ高住は9%にとどまっています」(同)。

このほか、空き家等の既存ストックの改修による供給が全体の7%弱と少ないことや、低所得高齢者向けの供給が困難であることなどが課題です。

国交省では引き続きサ高住の供給促進に取り組むとともに、登録制度が5年目の節目を迎えたことから、次のステップとしてこれらの課題を見据えてサ高住の質の改善にも力を入れて行きます。今後の方向性としては、高齢者の住まいと医療・介護等のサービスが適切に提供される体制を実現し、サ高住を単なる住まいではなく、「地域包括ケア」を担う存在として捉え、まちづくり全体の中に位置づけます。そのため、サ高住の供給計画を都道府県だけではなく市町村単位でもつくれるようにし、国交省はそのマニュアルを作成します。

8月に施行される改正高齢者住まい法では、市町村が高齢者向け住宅の供給目標や施策等を定める計画を策定できることになりました。「これからは必要な所に良質なサ高住を供給していくために各市町村から意見を聴取していきます」(同)。

サ高住の質を高めるため、第三者による評価システムをつくるための検討も開始します。さらに、低所得高齢者の住まいを確保するため、空き家を活用した低所得高齢者向け住宅の供給に取り組んでいきます。和田課長は「今後は支援が必要な人がますます増えていきます。地域のニーズに対応していくためには、地域に密着して事業を展開している不動産会社にも期待しています」と話しています。

地域と寄り添う高齢者住宅事例

最近では、地域包括ケアシステムの考え方に則って、高齢者が人生の最期まで住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けるために必要な支援体制を整備しようとする動きが見られます。地域ごとに異なる課題に密着しながら、運営している高齢者住宅の事例を取り上げます。

愛知県長久手市

社会福祉法人愛知たいようの杜(通称ゴジカラ村)

広大な雑木林に介護施設や幼稚園、長屋タイプの住宅などを配置

「混ざって暮らす」をコンセプトに、約1万坪の雑木林の中に特別養護老人ホームやケアハウス、デイサービスセンター、ショートステイのほか、幼稚園や介護専門学校、地域交流スペースなど18の施設を運営している社会福祉法人愛知たいようの杜、通称ゴジカラ村。地域の里山を守りながら多世代が交流し、高齢者と職員だけの閉鎖的な施設とは違ったスタンスで高齢者住宅の運営を続けています。

1981年に幼稚園を設立後、1987年に社会福祉法人を設立し、特別養護老人ホームとショートステイを開設。2001年にはケアハウスとデイサービスセンターを、2003年には長屋タイプの住宅「ぼちぼち長屋」を整備しました。ぼちぼち長屋は、1階に要介護度の高い高齢者を、2階はファミリー

リーや単身女性に貸し出し、一つ屋根の下で暮らしています。「ゴジカラ村」の語源は、サラリーマンにとって就業時間が終わる「5時から」に由来し、時間にしばられずのんびり過ごす時間帯を心待ちにするというメッセージが込められています。



多世代が居住するぼちぼち長屋は月に一度は住民が思いを話し合う自治会を開く



敷地内は出入り自由。地元の住民も遊びに来る(写真提供:社会福祉法人愛知たいようの杜)

北海道厚沢部町・東京都板橋区

(株)コミュニティネット(ゆいま〜るシリーズ)

高齢者の「選択」に応える環境づくりを目指し、過疎地再生や空き家活用

コミュニティネットは、高齢者が自らの生活設計に基づいてどこでどう生活するかを選択できる環境づくりをテーマに、地域の実状に合わせた事業モデルを使いながら高齢者住宅を開発しています。その一つである北海道厚沢部町に開発した介護型有料老人ホーム「ゆいま〜る厚沢部」は、厚沢部町から用地の無償提供を受け、さら

に建物を木造にしたことで林野庁の交付金を獲得、加えて町から運営補助の助成を受けたことで事業費を大幅に抑制し、入居者の家賃を2万円(20.28㎡)に設定しました。今後も厚沢部町とタッグを組んで、高齢者の医療・介護体制の拡大と新たな雇用の創出という課題解決を同時に進める取り組みを視野に入れています。

一方、東京都板橋区では、大規模団地である高島平団地にある11階建て121戸の住棟内に点在する既存住宅35戸を、UR都市再生機構と20年間の定期建物賃貸借契約を結び、改修をした後、サービス付き高齢者向け住宅として運営しています。内装改修だけでサ高住へ転換したことで開発経費を抑えました。住み慣れた地域で暮らしたいという高齢者のニーズに、空き家・空き室を利活用することで応えています。



「ゆいま〜る厚沢部」はグループホーム、デイサービス、一般開放している食堂を併設



住棟内に点在する空き室をサ高住へ転換した「ゆいま〜る高島平」(写真提供:(株)コミュニティネット)

Interview

高齢者住宅をビジネスに取り込むには —不動産業者が気を付けるべきポイント

介護付有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅などをグループで展開する長谷工シニアホールディングス。事業所数は約100カ所、従業員数は約2,500人を抱え、住み慣れた地域に生活しながら高齢者の状況に合わせてサービスを選択してもらう事業を展開しています。同社の浦田慶信社長に高齢者住宅市場の動向、中小不動産事業者が高齢者住宅のビジネスに取り組むに当たっての留意点について伺いました。



(株)長谷工シニアホールディングス
代表取締役社長
浦田慶信氏

POINT

- 成熟してきた高齢者住宅市場、無知なままの参入は命取り
- 高齢者住宅は選ばれる時代、地域のニーズを見失わない
- 地域に根付いた人脈を活かしてビジネスの可能性を考える

高齢者がサービスを選べる事業展開を目指す

長谷工シニアホールディングスは、「センチュリーライフ」と「生活科学運営」という2つの会社を束ねる中間持ち株会社で、売上高は2社合せて今期(2017年3月期)は約110億円、経常利益では約10億円を見込んでいます。関東、関西、中部の三大都市圏が事業エリアです。このたびサービス事業会社「ふるさと」をグループに組み入れ、認知症ケアサービスにも乗り出しました。

医療法人や社会福祉法人は、拠点を定めて一点集中で多様な事業を展開していくという手法が多く見受けられます。一方、大手の介護施設を運営する株式会社はフランチャイズ形式で全国展開し、過疎地から都市部まですべての地域に進出するスタイルです。我々はこれらの事業者の間を狙って、三大都市圏という範囲内で高齢者が居住する地域で個々の状況に応じてサービスの選択肢を用意するという戦略で臨んでいます。

制度が整い、コンプライアンスが問われる時代

公的介護保険制度がスタートしたばかりの2000年代初頭は、限られたサービスしかなく、制度の整備も不十分で、さまざまな事業者が可能性を試していた時代でした。2010年以降、制度の中身が整理され、現在、介護保険適用サービスは約25種類あり、国と市区町村の役割には明確な区分けがあります。仕組みを理解せずに斬新なアイデアだけで事業を行うことは危ういと思います。コンプライアンスが遵守できていなければマーケットから追い出されるからです。お客様は施設の優劣を価格競争ではなく、品質に見合った価格になっているかを見ています。高齢者住宅市場の成熟は一時期より格段に進んでいます。

土地オーナーと世代を超えた関係を築いてきた地場の不動産業者や司法書士などからお話をいただくことがあります。土地の相続問題を相談された不動産業者が信託財産にまとめ、相続人は信託から得た利益を受け取るという方法で、当社は事業パートナーとしてつないでもらっているケースもあります。危険なのは、サービス付き高齢者向け住宅をやると補助金がもらえるということで、事業を組み立ててしまうことです。地域のニーズを考えずに、補助金を多くもらえるビジネスをしようとしたらうまく行きません。土地オーナーは不動産業者にとってはお客様ですが、高齢者住宅のビジネスの最終的なお客様は居住者です。そこを間違えてはいけないと思います。

拡大するサ高住、どこでも需要があるわけではない

国土交通省はサービス付き高齢者向け住宅の拡充を打ち出し、4年半で約20万戸と数を伸ばしてきました。今はどんな場所でも需要があるわけではなく、選ばれる時代になったということです。地域のニーズをにらみながら事業化することが大事です。交通の不便な場所の公営住宅が埋まらないのと同じことです。

最近はコンビニエンスストアがイトインコーナーで介護相談スペースを設けたり、ドラッグストアでも介護相談を始めたという事例もあります。我々も介護付有料老人ホームの一部を地域交流のために開放し、介護関連情報を一般の方に提供する取り組みも行っています。国は認知症施策推進総合戦略(新オレンジプラン)で認知症カフェの設置を打ち出しています。地域に密着した不動産業者の人脈を活かして知恵を絞れば、高齢者を支えるビジネスの可能性はたくさんあると思います。

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、空き家対策に固定資産税情報

● 宅建業者の利用へ、自治体事例を調査

国土交通省は、空き家の利活用を促進するため、固定資産税情報を使った民間事業者への所有者情報開示スキームづくりを検討する。既に一部の自治体では、宅地建物取引業者による利用例がみられるために、固定資産税情報の利用が現行の法制度で可能か、法整備を含めて総務省と協議を進める。

空き家のうち特に問題視される賃貸・売却用以外の「その他空き家」が2013年時点で約320万戸あり、2023年には約500万戸に増大すると予測されている。相続登記されていない空き家も多く、所有者が不明の空き家が社会問題化している。国交省では、不動産業界団体からの要望もあり、固定資産税情報を使った所有者情報開示について検討を始めた。固定資産税情報は、各自治体の税務を担当する部局が管轄しており、強い守秘義務が課せられている。だが、昨年施行された「空家等対策の推進に関する特別措置法」により、空き家等の所有者等を把握するため、固定資産税情報の自治体内での利用が可能となり、空き家対策を行う部署が情報を共有できることになった。国交省によると、「自治体内で利用した段階で、税情報ではなくなり強い守秘義務がなくなる可能性が考えられる」とする一方、「個人情報には変わりなく、宅建業者などの第三者利用は難しい」としている。

そこで、宅建業者などには、本人同意を取ったうえでの情報提供・利用を検討。民間事業者だけでは難しい本人の同意確認に、行政が関与したスキームづくりを検討する。一部の自治体では、既に同様の方法で空き家対策に取り組む自治体がある。国交省は先行事例の調査に乗り出し、制度上のハードルがあれば、改善に取り組む

政府・骨太の方針、住宅流通も促進

● 公営住宅などPPP / PFIを拡大へ

政府は、2016年の「経済財政運営と改革の基本方針」（骨太の方針）の素案をまとめた。子育て支援やGDP600兆円に向けたIoT（様々なものがインターネットに接続され、相互に制御する仕組み）活用による生産性革命などを謳ったほか、公共施設・インフラの整備・運営で官民が連携するPPPや民間の資金・ノウハウを活用して公共サービスを提供するPFIの推進について、2013年に掲げた2022年までの10年間の事業規模目標を従来の12兆円から21兆円に引き上げた。

民間資金等活用事業推進機構の活用などで具体的な案件形成を図り、地域経済の好循環を促す。このうち、4月の産業競争力会議実行点検会合で新たに重点分野に指定された「公営住宅」は、6件の案件形成数値目標が設定されている。そのほか、都市の活力向上でも、PPP / PFI事業の積極的活用が謳われ、東京五輪を契機とするバリアフリー化・ユニバーサルデザイン化の推進も図る。個人消費喚起の項目では、ストックの活用が盛り込まれ、良質な住宅ストックの流通を促進するため、流通・金融を含めた一体的な仕組みの開発・普及への支援や、空き家除却への支援を行う。

規制改革会議、民泊新法の整備を答申

● 提供日数には上限、住専地域で解禁

政府の規制改革会議は、規制改革に関する第4次答申をまとめた。このうち、民泊サービスにおける規制改革に関しては、既存の旅館業法とは別の法制度とし、2016年度中の法案提出を求めた。

民泊サービスについては、その類型を家主居住型と家主不在型に分類。両類型ともホストは届出制、家主不在型で物件の管理を委託する管理事業者と仲介事業者は登録制とする。手続きはインターネットの活用を基本とし、マイナンバーや法人番号を使うことで、住民票などの添付を不要とすることを検討するなど、関係者の利便性に十分配慮する。両類型ともに、「ホテル・旅館」とは異なる「住宅」として扱い、住居専用地域でも民泊サービスが実施できるよう求めた。観光庁と厚生労働省の「民泊サービスのあり方に関する検討会」で検討されている「一定の要件」については、「年間の提供日数の上限が考えられる」とし、180日以下の範囲内で適切な上限日数を設定すべきとした。同会議内で、民泊サービスの規制改革を議論してきた地域活性化ワーキンググループでは、具体的な上限日数については提起せず、所管行政庁の決定などを含め、観光庁と厚労省が行う検討会での議論に任せる考え。

優良中古「プレミアム住宅」をスタートへ

● 政府の成長戦略、登録制度を今年度中に

政府の産業競争力会議は、名目GDP600兆円実現に向けた成長戦略「日本再興戦略2016」の草案をまとめた。600兆円に向けた「官民戦略プロジェクト10」は骨子案で示されたものと同様で、IoT・ビッグデータ・AI（人工知能）などを活用した「第4次産業革命の実現」や、「サービス産業の生産性向上」など10項目からなり、「既存住宅流通・リフォーム市場の活性化」では、品質と魅力を備えた「プレミアム既存住宅(仮)」の登録制度を今年度中に創設するとしている。

第4次産業革命では、政府全体の新たな司令塔として、日本経済再生本部の下に、「第4次産業革命官民会議」を今夏をメドに設置し、政府の取り組み全体を統括する。既存住宅流通・リフォーム市場の活性化では、「既存住宅流通市場規模8兆円」「リフォーム市場規模12兆円」に向け、品質と商品として

国交省、クラウド資金調達へ不特法を改正

● 空き店舗の活用狙う、資本金要件も引下げ

国土交通省は、不動産ストックの再生事業を促進するため、不動産特定共同事業法(不特法)の改正を検討する。資本金などの許可要件の緩和や、クラウドファンディングへの対応などについて検討し、来年の国会での改正を目指す。

地方創生の観点から、民間資金を広く集め、地域の空き家・空き店舗などを再生する事業の全国的な広がりが期待されているが、現状では不特法が1つのハードルとなっている。投資家から出資を募り、不動産の売買や賃貸による収益を配当として投資家へ還元する場合には不特法の適用となる。しかし、投資家保護を目的とする同法は、許可する事業者には「資本金1億円」などの許可要件を設けており、地域の小規模不動産の再生事業を行う事業者にとってハードルが高い。また、同法は95年に施行され、書面での取引のみで電子的取引を想定していない。このため、インターネットを活用した小口投資による資金調達を図るクラウドファンディングに対応できない。国交省は有識者による検討会を設置し、不特法事業に関して資本金などの許可要件の緩和やクラウドファンディングへの対応などを、投資家保護とのバランスを考慮しながら議論し、夏頃までにとりまとめを行う見通し。

の魅力を備えた「プレミアム既存住宅(仮)」の登録制度を今年度中に創設する。既存住宅の資産価値を評価する流通・金融の仕組みづくりを支援する。さらに、IoT住宅・健康住宅・セキュリティ住宅などの先進的な次世代住宅の普及促進も図る。このほか、空き家対策では、所有者の把握を容易にするため、相続登記の促進に向けた制度を検討する。

国家戦略特区については、来年度末までの2年間に「集中改革強化期間」とし、外国人材の受入れ促進や、公共・文化施設を活用した会議・レセプション、ユニークベニューによるインバウンド推進、幅広い分野でのシェアリングエコノミー推進、地方創生に寄与する第1次産業や観光分野の改革などを行っていく。特区民泊については、実績も踏まえ、事業実施に伴う具体的な諸課題を検証、最低宿泊日数など、必要な規制・制度改革を実現していく。

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①

Step Up Training

宅地建物取引業法と従業者の 基本的心得

昨年度から始まった全日ステップアップトレーニング。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従事者にとって役立つ研修です。今年度からは全都道府県で開催され、回数も昨年度の3倍以上に増えました(開催日など詳細については、全日本不動産協会HPをご確認ください)。

本稿では、ステップアップトレーニングの講義内容を抜粋して掲載します。第1回目は、「宅地建物取引業と従業者の基本的心得」です。



元・三井不動産リアルティ(株)
法務コンプライアンス部 法務担当部長
藤田 直行 FUJITA Naoyuki

1975年、東京大学法学部卒業、三井不動産株式会社入社。マンション事業、宅地開発事業、開発企画等に従事したのち法務課長、法務室長を歴任。2005年、三井不動産販売株式会社(現・三井不動産リアルティ)法務担当部長。この間、商事法務研究会・経営法友会幹事(95～01年)、(財)民事法務協会(法務省民事局委託)研究委員(96～03年)、法制審議会臨時委員(03年)を歴任。2013年、同社退職。宅地建物取引士、不動産コンサルティングマスター、不動産流通推進センター各種講習講師、試験問題作成委員。

不動産業とは社会的に重要で、
かつ責任が重い仕事

不動産業は、宅地建物取引士への名称変更が行われ、士業となりました。これは社会にとって重要な仕事を行う、社会的信用の高い仕事だと位置づけられたということです。一方で、その名前に恥じない仕事をしていかなければいけません。宅建業法のなかでも、不動産業界はさらにいっそう従業者の教育に注力すべしということもうたわれています。こうした背景から、全日ステップアップトレーニングが始まったわけです。

全日ステップアップトレーニングの中でも、この「宅地建物取引業法と従業者の基本的心得」という講義は、国の大きな財である土地や建物を取り扱っていること、人々の生活の場である住まいや日々の糧を得る場である事務所や店舗、工場などの売買や賃貸を取り扱っていることなどから、不動産業とは社会的に重要で、かつ責任が重い仕事であるということを心に刻んでもらうことが趣旨です。

不動産業は、売買(開発・分譲)、流通(代理・仲介)、賃貸、管理の4つの業態に分けることができます。一般的には、この4業態(人によっては不動産鑑定も含めて5業態という場合も)が不動産業と認識されていますが、このうち、宅地建物取引業法に基づく「免許」が必要なものは、分譲業と流通業です。賃貸業の分野でも、代理または媒介に該当するものは免許が必要です。不動産を貸しているだけであれば、宅地建物取引業法の規制を受けることもありませんし、管理業も同様です。

宅建業法では、宅地建物取引業は

どう定義されているのでしょうか。同法第2条第2号によると、宅地建物取引業とは、宅地または建物について、(1)売買または交換、(2)売買、交換または賃借の代理もしくは媒介を業として行うものとされています。

この場合の「宅地」とは、①建物の敷地に供せられる土地、②都市計画法第8条第1項第1号の用途地域内の、道路や公園など公共用地を除いたすべての土地です(業法第2条第1号)。たとえ農地であったとしても、①により用途地域の内外を問わず建物の敷地に供する目的で取引されるもの、②により用途地域内であれば目的を問わずすべてのものが宅地に含まれますので気をつけてください。

では、「業として行う」とはどのようなことでしょうか。一般には「業として行う」とは、「収益を目的として、反復継続して行う」と定義されています。しかし、宅建業法では、このような定義を採用していません。取引の対象者、目的、対象物件の取得経緯、態様、反復継続性などを総合的に勘案して判断するとされています。単に営利性のみで判断されるわけではありません。賃貸借については、その契約の当事者になる場合は、業として行っても業法の規制を受けるとはなりません。管理のみの場合もまた同様に規制外です。

従業者であっても自覚と責任を

宅建業法第3条第1項によると、宅建業を営もうとする者は、個人、法人を問わず、2以上の都道府県に事務所を設置する場合は国土交通大臣の免許を、1つの都道府県内にのみ事務所を設置する場合はその都道府県知事の免許を受ける必要があります。免許の有効期間は5年です。注

「宅地」とは(宅地建物取引業法第2条1号)

- ①建物の敷地に供せられる土地
- ②用途地域内の①以外の土地で、道路、公園、河川、広場、水路の用に供せられている以外のもの

出典：(公財)不動産流通推進センター「媒介業務がよくわかる宅地建物取引業務の知識平成28年版」

「業として行う」とは(宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方)

宅地建物取引業法第2条第2号にいう「業として行う」とは、宅地建物の取引を社会通念上事業の遂行とみることができる程度に行う状態を指すものであり、その判断は次の事項を参考に諸要因を勘案して総合的に行われるものとする。

〈判断基準〉

①取引の対象者

広く一般の者を対象に取引を行おうとするものは事業性が高く、取引の当事者に特定の関係^(注)が認められるものは事業性が低い。

(注)特定の関係とは、親族間、隣接する土地所有者等の代替が容易でないものが該当する。

②取引の目的

利益を目的とするものは事業性が高く、特定の資金需要^(注)の充足を目的とするものは事業性が低い。

(注)特定の資金需要の例としては、相続税の納税、住み替えに伴う既存住宅の処分等、利益を得るために行うものではないものがある。

③取引対象物件の取得経緯

転売するために取得した物件の取引は事業性が高く、相続または自ら使用するために取得^(注)した物件の取引は事業性が低い。

(注)自ら使用するために取得した物件とは、個人の居住用の住宅、事業者の事業所、工場、社宅等の宅地建物が該当する。

④取引の態様

自ら購入者を募り一般消費者に直接販売しようとするものは事業性が高く、宅建業者に代理または媒介を依頼して販売しようとするものは事業性が低い。

⑤取引の反復継続性

反復継続的に^(注)取引を行おうとするものは事業性が高く、1回限りの取引として行おうとするものは事業性が低い。

(注)反復継続性は、現在の状況のみならず、過去の行為並びに将来の行為の予定およびその蓋然性も含めて判断するものとする。また、1回の販売行為として行われるものであっても、区画割りして行う宅地の販売等複数の者に対して行われるものは反復継続的な取引に該当する。

出典：(公財)不動産流通推進センター「媒介業務がよくわかる宅地建物取引業務の知識平成28年版」

意してもらいたいのは、国交大臣免許であれ、都道府県知事免許であれ、免許の効力に差があるわけではなく、業務自体は全国のどの地域でも行うことができます。

諸外国をみると、不動産業が社会

にとって重要で責任の重い仕事であることから、宅地建物取引業務の従事者には、免許制度のほか、一定の資格の取得が求められています。わが国では、さまざまな沿革があり、すべての従事者に資格を求めるとこ

ろまでにはなっていません。宅建業法第15条第1項では、業者に宅地建物取引に関する専門家としての役割を十分に果たさせるため、事務所など国土交通省令で定める場所ごとに一定数以上の「専任の宅地建物取引士」を設置することを義務付けています。ここでいう「一定数」とは、事務所については少なくとも業務に従事する者5名に1名以上と定められています。

宅地建物取引士については、試験に合格したうえで、2年以上の実務経験を有している者、もしくは2年以上の実務経験と同等以上の能力を有するものと国交大臣が認めた者であって、都道府県知事の登録を受け、宅地建物取引士証の交付を受けた者のことを言います。取引士でなければできない業務は、①重要事項の説明、②重要事項説明書への記名押印、③契約成立時に交付すべき書面(いわゆる37条書面)への記名押印の3つです。

取引士以外の従業者も、実際の宅

地建物取引の過程において大きな役割を果たしています。ですから、宅地建物取引士の資格を有しない従業者であっても、その業務を行うにあたっては「購入者等の利益の保護」と「宅地建物の流通の円滑化」を実現するために自覚と責任が求められています。そのため、宅建業法は、業界団体や業者に、従業者に対して業務を適正に実施するために必要な教育を行うことを求めています。業者は、取引士を含む従業者に、その従業者であることを証明する従業者証明書を携帯させなければなりません。この証明書を携帯していない者は業務に従事してはいけないことになっています。

宅建業法の目的は「購入者等の利益の保護」と「宅地建物の流通の円滑化」

宅地建物取引業法の目的は、宅地建物取引業の業務の適正な運営、宅地建物取引の公正の確保、宅地建物

取引業の健全な発達を通じ、購入者等の利益の保護と宅地建物の流通の円滑化を図ることです。

業務を行うにあたっては、義務や禁止行為など、さまざまな規制があります。例えば、信義誠実義務があります。媒介契約は準委任ですから、民法上も善管注意義務を課されていますが、宅建業法ではさらにそれに重ねて信義誠実義務を課しているのです。また、媒介・代理を受託する場合、媒介契約・代理契約の締結に係る書面の交付等の義務や、専任媒介契約に係る物件情報の指定流通機関への登録義務などがあります。媒介契約は、顧客の選択に基づいて、一般媒介、専任媒介、専属専任媒介の各契約を結びます。

このようなさまざまな規制を置いたうえで、国土交通省が不動産業界を監督しています。問題があった場合は、業者や取引士に対する行政処分があるほか、懲役や罰金、過料が科される場合もあります。

宅建業法第65条では、顧客に損

		一般媒介契約	専任媒介契約	専属専任媒介契約
依頼者の義務	他業者への依頼	重ねての依頼ができる (約款第2条第2項) 明示義務(約款第4条第1項)(非明示とする特約も可。ガイドライン参照)	重ねての依頼ができない (約款第2条第2項)	重ねての依頼ができない (約款第2条第2項)
	自己発見取引	認められる・通知義務 (約款第14条第1項)	認められる・通知義務 (約款第12条)	認められない (約款第2条第2項)
有効期間		3ヶ月以内(約款第7条)	3ヶ月以内(約款第6条)	3ヶ月以内(約款第6条)
成約に向けての義務		努力義務(約款第5条1項)	積極的努力義務(約款第4条1項第1号)	積極的努力義務(約款第4条1項第1号)
業者の義務	業務処理状況の報告義務		2週間に1回以上の範囲内で合意した頻度 文書または電子メールのうち、いずれかの方法による報告 (約款第4条第1項第2号)	1週間に1回以上の範囲内で合意した頻度 文書または電子メールのうち、いずれかの方法による報告 (約款第4条第1項第2号)
	指定流通機関への登録義務	〈注〉 目的物件を登録することとした場合には登録の義務(約款第8条)	登録の義務 媒介契約締結日の翌日から7日以内の範囲内で合意した期間内に登録(業者の休業日は含まず) (約款第4条第1項第3号)	登録の義務 媒介契約締結日の翌日から5日以内の範囲内で合意した期間内に登録(業者の休業日は含まず) (約款第4条第1項第3号)
登録済証の交付義務		登録済証の交付 (上記〈注〉の場合)	登録済証の交付 (約款第4条第1項第4号)	登録済証の交付 (約款第4条第1項第4号)

出典：(公財)不動産流通推進センター「媒介業務がよくわかる宅地建物取引業務の知識平成28年版」

害を与える、または与えるおそれのあることをした時、あるいは、取引の公正を害する、または害するおそれのあることをした時は処分を行うとされています。

業者ならびに従業者の第一の社会的使命は「取引の安全確保」

取引士を含め従業者が果たすべき社会的使命の最大のものは、取引の安全確保です。仲介の仕事で考えてみると、売主(貸主)であれば、できるだけ高い値段で売りたい(貸したい)、後でトラブルにならないような買主を探してほしいなどと考えていますし、買主(借主)であれば、良い物件を紹介してほしい、できるだけ安い値段で買いたい(借りたい)と考えているはずです。これは当然のことです。しかし、消費者にアンケートを取ってみると、「信頼できる調査・説明」「契約上のトラブル防止」「購入物件への責任負担」への期待が高いのです。つまり、安全・安心な取引が消費者の最大のニーズだといえるのです。これは常に意識しておかなければなりません。

従業者の基本的な心得として、なにより慎重な業務姿勢が必要不可欠です。宅地建物取引業において、ミスが引き起こす結果の重大性は、ほかの商品とは比較にならないほど大きいのです。「まあ大丈夫だろう」という楽観的な判断は、不動産取引においては禁物です。経験におぼれ惰性的に業務を行うよりも、顧客の立場に立った心遣いと慎重な業務処理姿勢を貫く業者が、お客様にとって歓迎すべき業者なのです。

顧客の理解を得るための努力も大事です。私の嫌いな業界用語に「重説の読み聞かせ」があります。重要

事項説明は、顧客に物件を正しく理解、納得してもらい、正しい判断をしてもらうためのものです。儀式ではないのです。

個人情報の取り扱いにも注意しましょう。私どもが顧客からいただく情報は、住所、氏名、電話番号だけでなく、家族構成、年齢、勤務先、年収、売却・購入理由など、非常に重要な個人情報です。こうした情報はとくに丁寧に扱う必要がありますし、当然守秘義務があります。

基本的人権の尊重にも留意しましょう。同和問題をはじめ、在日外国人問題、障がい者問題、高齢者問題など、さまざまな人権問題が生じています。

宅地建物取引業務に必要な知識は、きわめて広い範囲にわたっています。しかも、常に最新の知識に更新する必要があります。中途半端な知識で間違ったことを言うてはいけません。一応の考え方は説明できないと顧客からの信頼を得ることはできません。ですから、絶え間ない自己啓発が必要なのです。

この点、単に不動産に関する知識だけではなく、少子高齢化や情報化の進展などの社会的要因、景気動向や金融動向など経済的要因、財政・金融政策や税制など行政的要因など、不動産市場をとりまくさまざまな要因についても理解することが必要です。さらに、建築や住宅ローンなどの基礎知識も身につけておくといでしょう。

「信頼できる情報に基づいた信頼しうる適切な助言」を提供

国語辞典で「媒介」という言葉を調べると、物と物を関係づけると書いてあります。しかし、われわれの業



務は、人と人を結びつけるものです。そのためにも、自分自身に信頼がないと成り立ちません。信頼を勝ち取るためには、誠実に業務を遂行することはもちろんのこと、第一印象も大事です。顧客は一生のうちで何度とない高額商品の売買を任せるのですから、担当者が信頼に足る人物かどうかを厳しい目でチェックしています。営業は、コミュニケーションが基本です。態度やマナー、言葉づかいの良しあしが、担当者の印象や信頼に大きな影響を与えます。顧客からの信頼に応えることができるよう、良識あるマナーを身につけるように心がけましょう。

顧客サービスとは、顧客に信頼感や満足感を与えることのできるように提供するすべての行為をいいます。顧客が望むのは「信頼できる情報に基づいた適切な助言」です。従業者はこれに応えなければいけません。つまり、従業者の役割は、公平で客観的な専門家の立場から適切な助言を行い、顧客が正しい意思決定ができるようお手伝いすることなのです。

以上のように、皆さんの仕事は、顧客の人生、夢、希望をも左右することもある仕事であり、重い責任と役割をもって社会に貢献する仕事なのだとしっかり認識してください。先輩の1人として、皆さんにはますます精進して、安全・安心な取引を心がけ、顧客に喜んでもらえるようになってほしいと思います。



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13回
デンマーク編



イスビャール(氷山) Isbjerg (オーフス)



'Isbjerg 2 2014-09-23' by Slaunger available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Isbjerg_2_2014-09-23.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

DATA [イスビャール]

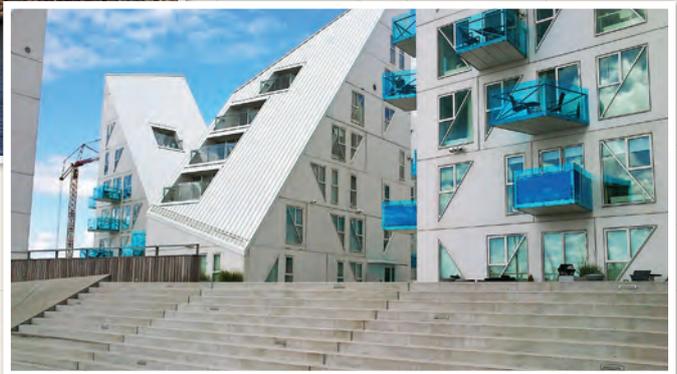
- ◆ 2013年完成 ◆ 10階建て×4棟 ◆ 総戸数:210戸
- ◆ 価格(例):《分譲》約5,597万円(5階/3部屋/106㎡)
《賃貸》月額約13万6,000円(2階/2部屋/62㎡)
- ※ 1デンマーククローネ=16円換算

デンマーク第2の都市オーフスの東部ウォーターフロントに位置するオーフスドックランズ(人口約7,000人)に建つ4棟からなる集合住宅(10階建て、総戸数210戸、2013年完成)。

建物群は、形態と色彩ともに北大西洋に浮かぶ氷山(Isbjerg)をイメージしてデザインされている。各住戸が最適な日照と眺望が得られるように、各棟は急こう配の屋根をもった小さなユニットに分けられ、不規則な外観を構成している。建物の外壁は、白いテラゾ(白色セメントに大理石粒を混ぜ、研磨、研出し仕上げをした建材)で覆われ、バルコニーには青色のガラスが採用されている。仏カンヌで開催される世界最大級の

イスビャール
Isbjerg
(オーフス)

ジェミニ・レジデンス
Gemini Residence
(コペンハーゲン)



'sbjerg 02' by RhinoMind available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Isbjerg_02.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0.

国際不動産見本市である、MIPIM(不動産プロフェッショナル国際マーケット会議)において、2013年の最優秀住宅開発賞を受賞した。

専有面積55㎡~200㎡に対して、分譲価格が約3,670万円~約1億4,640万円、賃貸は月額約12万3,000円~約28万8,000円。

2階/2部屋/62㎡を例にとると、間取りは、キッチンと一体化したオープン型のリビング・ダイニング、収納家具付きの寝室、シャワーと乾燥機・洗濯機が付いたバスルームで構成されているほか、駐車場と駐輪場が地下に設置されている。ペットだけでなく喫煙も不可で、賃料は、月額約13万6,000円(1デンマーククローネ=16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。



ジェミニ・レジデンス Gemini Residence (コペンハーゲン)

デンマークの首都コペンハーゲンの西に位置するウォーターフロントのアイランズ・ブリッゲ(人口約1万2,000人)に建つ集合住宅(8階建て、総戸数172戸、2005年完成)。

同地には1909年に大豆加工工場が建設され、動物飼料の生産などにより1950年代には約1,200人の地元雇用が生み出されていた。1990年代に工場が閉鎖されたあと、大豆加工工場用の2つのサイロは2002年から2005年にかけてコンバージョン工事が行われ、ジェミニ・レジデンスとして生まれ変わった。建物名のジェミニ(Gemini)とは、ふたご座を意味する。

サイロの中空部は、住戸、階段、エレベータ、廊下などを設置するための空間として利用されている。2つのロタンダ(上部がドーム状になっている円形建物のこと)は、自然採光のために透明なフッ素樹脂製の屋根で覆われ、天井の高いアトリウム空間を生み出している。建物の下部は、かつてサイロであったという建物構造の歴史を強調するために、打ち放しコンクリート部分には何も化粧が施されていない。打ち放しコンクリートより上部が遊歩道のうえに突き出すことで、狭いながらも波止場を行き来するための空間を生み出している。

平均的な間取りは床から天井まで窓のあるリビングルーム、オープンキッチン、主寝室、第2寝室、バスルーム(トイレ付)2か所。

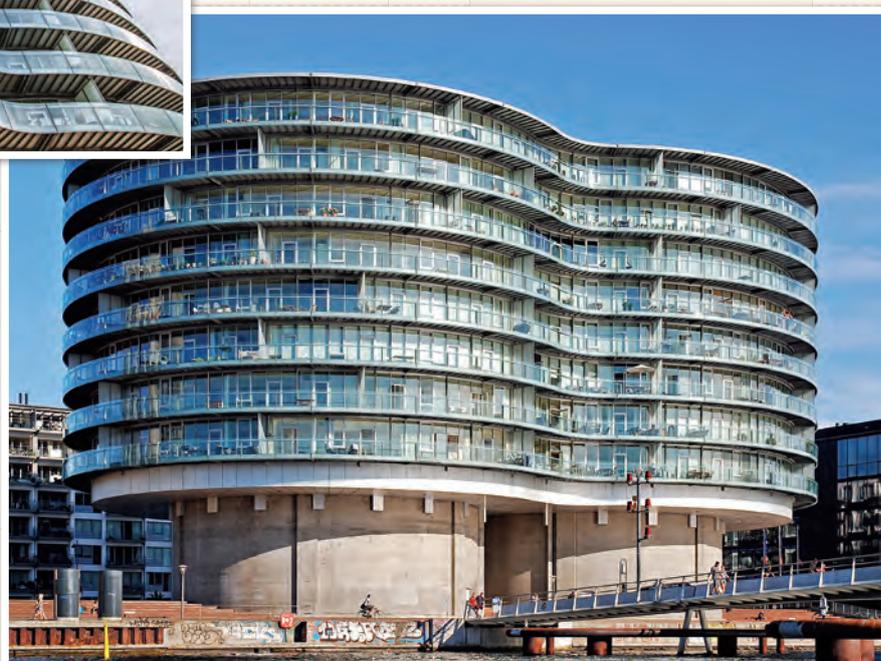
分譲価格は6階/2部屋/109㎡で約5,840万円、賃貸は2階/2部屋/70㎡で月額約16万円(1デンマーククローネ=16円換算)。



'Gemini Residence - Islands Brygge (15325749391)' by Tony Webster available at [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gemini_Residence_%E2%80%93_Islands_Brygge_\(15325749391\).jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gemini_Residence_%E2%80%93_Islands_Brygge_(15325749391).jpg) under the Creative Commons Attribution-Share Alike 2.0.

DATA[ジェミニ・レジデンス]

- ◆ 2005年完成 ◆ 8階建て
- ◆ 総戸数:172戸
- ◆ 価格(例):
《分譲》約5,840万円(6階 / 2部屋 / 109㎡)
《賃貸》月額約16万円(2階 / 2部屋 / 70㎡)
※1デンマーククローネ=16円換算



'Gemini Residence, Islands Brygge, Copenhagen' by Bob Collowan available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gemini_Residence,_Islands_Brygge,_Copenhagen.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

空き家に係る所得税の譲渡所得の特別控除の特例

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

平成28年度税制改正で創設された、「空き家に係る所得税の譲渡所得の特別控除の特例」について教えてください。

Answer

相続の開始の直前において居住の用に供されていた家屋で一定のもの(「被相続人居住用家屋」)又は、その相続開始直前において被相続人居住用家屋の敷地の用に供されていた土地等を、その相続により取得をした個人が、平成28年4月1日から平成31年12月31日までの間に譲渡をした場合は、その譲渡に係る所得税の譲渡所得の金額について、居住用財産の譲渡所得の3,000万円特別控除の適用が認められます。

1. 創設の趣旨

「空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例」は、平成26年11月に国会で成立した「空家等対策の推進に関する特別措置法」の税制上の措置の一環として創設され、空き家の最大の要因である“相続”に由来する古い空き家及びその敷地の有効活用(使える空き家は利用し、使えない空き家は除却して敷地を売却する。)を、税制上の優遇措置を設けることによって促進することが目的とされています。

2. 被相続人居住用家屋の意義

空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例の適用対象となる「被相続人居住用家屋」とは、以下の①

～③のすべての要件を満たす家屋をいいます。

- ①相続の開始の直前において、被相続人の居住の用に供されていた家屋であること。
- ②昭和56年5月31日以前に建築された家屋(区分所有建築物を除く。)であること。
- ③相続の開始の直前において、被相続人以外に居住をしていた者がいなかった(つまり、被相続人のみが居住していた)ものであること。

3. 空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例の適用を受ける譲渡の範囲

次の(1)又は(2)に掲げる譲渡(注)をいいます。

(1)次に掲げる要件を全て満たす

被相続人居住用家屋の譲渡又はその被相続人居住用家屋とともにする、その敷地の用に供されている土地等の譲渡。

- イ. その相続の時からその譲渡の時まで事業の用、貸付けの用又は居住の用に供されていなかったことがないこと。
- ロ. その譲渡の時に、地震に対する安全性に係る規定又はこれに準ずる基準に適合するものであること。

(2)次のイに掲げる要件を全て満たす被相続人居住用家屋の除却をした後における、その敷地の用に供されていた土地等(ロに掲げる要件を満たすものに限る。)の譲渡。

- イ. その相続の時からその除却の時まで事業の用、貸付けの用又は居住の用に供されていなかったことがないこと。
- ロ. その相続の時からその譲渡

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 不動産組替の税務Q&A』（2016年1月、大蔵財務協会）など多数。



の時まで事業の用、貸付けの用又は居住の用に供されていたことがないこと。

(注)上記(1)又は(2)の「譲渡」は、次の①及び②の要件を満たすものに限ります。

①(i)被相続人居住用家屋又は(ii)その相続開始直前において被相続人居住用家屋の敷地の用に供されていた土地等に係る相続の時から、その相続の開始があった日以後3年を経過する日の属する年の12月31日までの期間の譲渡であること。

したがって、平成25年1月2日以後に開始した相続により取得した(i)又は及び(ii)の不動産がこの特例の適用対象となります。(平成25年1月2日から3年を経過する日は平成28年1月1日なので、平成25年1月2日に相続

により取得した(i)又は(ii)の不動産を、平成28年4月1日から12月31日までに譲渡することにより、この特例の適用を受けることができます。)

②その譲渡の対価の額が1億円以下であること。

4. 適用を受けるための要件等

(1) 申告要件

この特例は、譲渡をした個人の確定申告書に、地方公共団体の長等による、被相続人居住用家屋及びその被相続人居住用家屋の敷地の用に供されていた土地等が、3(1)又は(2)の要件を満たすことの確認をした旨を証する書類、その他の書類の添付がある場合にすぎ、適用されます。

(2) 適用除外

この特例は、その譲渡の対価の額とその相続の時から、その譲渡をした日以後3年を経過する日の属する年の12月31日までの間に、その相続に係る相続人が行った、被相続人居住用家屋と一体としてその被相続人の居住の用に供されていた家屋又は土地等の譲渡の対価の額との合計額が1億円を超える場合には、適用されません。

このため、被相続人居住用家屋及びその敷地の譲渡対価が1億円超となる場合において、その不動産を分割譲渡することによる、この特例の適用は認められないこととなります。

(3) 選択適用等

この特例は、相続財産に係る譲渡所得の課税の特例(相続税の取得費加算特例)との選択で適用を受けることができます。



ポイント

●本来の居住用財産の譲渡所得の3,000万円特別控除は、原則として、個人が所有する自己の居住用財産を譲渡した場合に限り、適用が認められるものです。「空き家に係る所得税の譲渡所得の特別控除の特例」は、自己が居住していない家屋であっても、「被相続人居住用家屋」に該当する家屋又はその敷地の譲渡についても、一

定の要件に該当するものは、特例として、特別控除の適用を認めようとするものです。

●この特例は、相続に由来する古い空き家及びその敷地の有効活用の促進を目的として創設されたことから、適用対象となる「被相続人居住用家屋」は、昭和56年5月31日以前に旧耐震基準の下で建築された家屋に限定されています。

*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.008

不動産お役立ちQ&A

感覚ではない家賃査定を

今井 基次 ●経営コンサルタント

Question

よく家賃査定をするのですが、明確な根拠がなく、自信を持って大家さんに提案ができません。何か良い方法はありませんか。

Answer

家賃査定の方法を確立して、誰が査定しても同じ結果が出るようにしましょう。

根拠のない家賃の決め方

一般的に家賃設定は、曖昧で明確な根拠がないまま、決められていることが多いように思います。似ている条件の物件があれば、なんとなくそれと近い家賃設定にして募集することがほとんどではないでしょうか。しかし、家賃は、毎月の収入を得ることはもとより、物件価値の評価(収益還元法)からすると、売買価格そのものにも影響を与えてしまうのです。つまり、たった2,000円の家賃の差が、数百万円もの取引価格の差に変わってしまうこともあるため、とても重要なのです。とは言え、家賃査定のルールがない不動産会社がほとんどですから、査定を頼めば担当者によって設

定家賃が異なります。驚くことに、場合によっては一部屋あたり、5,000円～1万円程度の開きが出てしまうこともあるのです。同じ不動産会社に査定を依頼しているのに、担当者によって付ける家賃査定が違えば、オーナーである大家さんから信頼を失うことになりかねません。

コンペア式査定法

私たちは家賃を査定するとき、

コンペア式家賃査定法という独自の手法を用います。簡単に言えば、近隣の幾つかの類似物件と比較して、家賃を導く方法のことです。「間取り」「立地」「設備」などの項目から、査定する物件と類似物件をアイテムごとに比較して、金額差を抽出していきます。これを表にしたものが、「コンペア式賃料査定表」です(図1)。例えば、①RCと木造など構造の違い、②防犯カメラの有無、③築年数の差、④ペット飼育の可否など、それぞ

図1 コンペア式賃料査定表

アイテム	査定物件の概要と評価		類似物件の概要	
	物件名【	】	物件名【	】
物件	構造	千円 RC・重鉄・軽鉄・木造	千円	RC・重鉄・軽鉄・木造
	物件タイプ	千円 マンション・アパート・テラス・戸建	千円	マンション・アパート・テラス・戸建
	築年数	千円 新築・()年	千円	新築・()年
間取り	ベッドルームの広さ合計	千円 帖	千円	帖
	KまたはLDKの広さ合計	千円 帖	千円	帖
	居室	千円 洋室・和室	千円	洋室・和室
設備	ロフト	千円 有・無	千円	有・無
	風呂追炊き機能	千円 有・無	千円	有・無
	浴室乾燥機	千円 有・無	千円	有・無
環境	日当たり(遮る物の影響)	千円 優・良・可・不可	千円	優・良・可・不可
	立地(隣接建物・ロケーション等)	千円	千円	
	駅からの距離	千円 徒歩()分・バス	千円	徒歩()分・バス
他	利便施設(スーパー・コンビニ・生活施設等)	千円	千円	
	ペット飼育	千円 可・不可	千円	可・不可
評価額合計	千円		千円	
		+		+
類似物件の賃料	千円		千円	
		=		=
査定賃料	千円			

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。



れの項目ごとにいくらの差がつくのかを埋めていきます。ただし、ここで気をつけたいのが類似物件の選定方法です。現在募集されている物件を類似物件にしては意味がありません。なぜなら、募集賃料が、必ずしも成約賃料となるわけではないからです。とかくデフレが続き、賃貸需要が減っていると、必ずと言って良いほど指値(客からの要望賃料)が入ります。よ

って、成約済み物件を類似物件として比較しなければなりません。また、このようなコンペア式査定を何の基準もない状態で行うと、例え同じ会社のベテラン社員が同じ物件をそれぞれ査定しても、ピッタリと同じ金額が出ることはありません。結局は頭の中で、感覚で査定しているため、このような開きができるのです。

家賃査定基準表がキモ

ここで重要なことは、「家賃査定基準表」を作ることにあります(図2)。細かく決められた項目ごとに基準が決まっていれば、誰がいつ査定しても、人によって違いは出ないのです。アイテムごとの基準のつけ方は、エリア性があるので、ここでは正確なことは言えないのですが、取り決めるときにはできるだけ経験の長い社員が中心となり、感覚ではなく過去の事例を分析して作ると良いでしょう。また、できる限り、基準表に準じた内容を入居者アンケートとして、消費者目線の価値基準をデータとして取り込むことも重要なことです。

図2 査定基準表

コンテンツ		評 点					
物件	構造	RC	重鉄	軽鉄	木造		
			5,000円	2,000円	1,000円	0円	
物件	築年数	新築	5年未満	10年未満	20年未満	30年未満	30年以上
		7,000円	4,000円	0円	▲7,000円	▲10,000円	▲13,000円
設備	セキュリティ	警備システム	オートロック	防犯カメラ	なし		
		3,000円	2,000円	2,000円	0		
設備	インターホン	モニターフォン付き	モニター無し	なし・チャイム			
		1,000円	0	▲1,000円			
日照	日当たり	優良	良	悪	最悪		
		3,000円	1,000円	▲1,000円	▲3,000円		
その他	ペット飼育可	大型犬	中型犬	小型犬			
		5,000円	4,000円	3,000円			



ポイント

- 家賃の査定方法には、コンペア式家賃査定法という手法があります。近隣のいくつかの類似事例のアイテム毎に比較して家賃を導く方法です。
- コンペア式家賃査定法では、近隣物件において、①RCと木造など構造の違い、②防犯カメラの有無、③築年数の差、④ペット飼育の可否などの各アイテムでどれだけの差が付くのかを示すコンペア式賃料査定表をつくります。
- 比較する類似物件は、募集中物件ではなく、成約済み物件を選定します。
- 家賃査定基準表を作りましょう。できるだけ経験のある社員が中心になって、過去事例を分析して作るのが良いです。消費者目線の価値基準を取り込むことも重要です。

*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4講 処理型問題でしっかりと基礎点を稼ぐ

処理型問題

7月になり、願書提出の時期になりました。演習にも力が入ってきていることかと思えます。そろそろ、いかにして点数を稼ぐかを考えなければいけません。そこで今回は、出題点の中でも「処理型問題」について取り上げます。

「クーリング・オフ」や「開発許可の要否」といった処理型問題は毎年出題されます。「クーリング・オフができるのかできないのか?」「開発許可が必要なのか否か?」といった、「可否」や「要否」を答えさせるのが、処理型問題です。これらは、解き方の手順を身に着けることで確実に点数を稼ぐことができます。これらできっちり点数を稼ぐことが、合格につながります。

それでは、国土利用計画法の事後届出の要否をテーマに、具体的に考察します。

●平成21年間15-肢3

国土利用計画法第23条の都道府県知事への届出(以下この問において「事後届出」という。)に関する次の記述のうち、正しいものはどれか。

3 宅地建物取引業者Cが所有する市街化調整区域内の6,000㎡の土地について、宅地建物取引業者Dが購入する旨の予約をした場合、Dは当該予約をした日から起算して2週間以内に事後届出を行わなければならない。

手順1 一応、事後届出か事前届出かを確認(近年は事前届出の処理は出題がない。)

事後届出⇒「権利取得者」が契約から2週間以内に届出をする点を確認

※「権利設定者(売主等)が届出をする」となっている記述は誤りとなる。

手順2 「宅地の地価が上昇する可能性のある契約か否か」を確認する

(①宅地の地価が上昇する可能性がない場合、②そもそも契約を締結していない場合⇒届出は不要)。

手順3 面積要件の処理をする。

- ①市街化区域 …………… 2,000㎡以上⇒届出必要
- ②市街化調整区域 …………… 5,000㎡以上⇒届出必要
- ③区域区分が定められていない都市計画区域 …… 5,000㎡以上⇒届出必要
- ④準都市計画区域 …………… 10,000㎡以上⇒届出必要
- ⑤「都市計画区域・準都市計画区域」外 …………… 10,000㎡以上⇒届出必要

本問を、上記の手順 **手順1** **手順2** **手順3** にあてはめる。

手順1 権利取得者⇒D

手順2 売買予約⇒売買契約(予約も含む)は宅地の地価を上昇させる可能性がある契約

手順3 市街化調整区域…5,000㎡以上届出必要⇒6,000㎡なので、届出必要

結論

Dは、売買予約の契約を締結してから2週間以内に事後届出をしなければならない。よって、本肢は正しい。

まとめ

処理型問題は、解き方を身に着けておけば、点数の取りやすい項目です。クーリング・オフの可否(宅建業法)、開発許可の要否(都市計画法)、事後届出の要否(国土利用計画法)、宅地造成法の許可の要否など、主な分野はしっかり処理できるように準備しておきましょう。



YouTubeチャンネル 渋谷会 宅建ミニ講義

月刊不動産7月号 誌上講座 【宅建出題点精講】 第4講 「処理型問題でしっかりと基礎点を稼ぐ」
【#086】宅建士講座2016 <https://youtu.be/3b2YG7cj0YY>

第16回

不動産管理の
英語③

ビルオーナーでもあるラジブ・シン氏が、XYZ不動産のプロパティマネジメント担当の青木にテナント募集の相談に来ました。青木はどのようなプロフェッショナルなアドバイスをするのでしょうか？

[主な登場人物]



青木 健
由貴の上司。海外支店勤務経験あり。



ラジブ・シン
日本国内でIT企業を経営する傍ら、オフィスビルも所有するインド系英国人

[不動産管理業務 英語対応]その③



Singh

私のオフィスの4階が来月末で空室になります。どのような条件でテナント募集すればいいでしょうか？

At the end of this month, the fourth floor of our building will become vacant. Under what conditions should we advertise for tenants?

現在はマーケットの状態が悪いので、共益費込の坪単価15,000円で、フリーレントを最大6カ月提供するという条件で募集してはどうでしょうか。

As the current market conditions are not so good, how about advertising at a gross monthly rent of fifteen thousand Yen per tsubo, and offering up to six months of free rent?



Ken

また仲介手数料を最大3カ月支払うという条件も必要だと思います。

Also, I think it may be necessary to offer to pay a leasing brokerage fee of up to three months.



Ken



Singh

契約の形態はどうすればいいでしょうか？

What type of contract do you recommend?

定期借家契約はマーケットが良い時にしか、テナントを集めることができません。2年間の普通借家契約で募集したほうがよいですよ。

A fixed-term lease contract will only attract tenants when market conditions are good. It may be better to offer a two-year ordinary lease contract.



Ken

[今月のKey words & Key phrase]

Under what condition

▶ **どのような条件で**

fixed term lease contract

▶ **定期借家契約**

ordinary lease contract

▶ **普通借家契約**

[解説]

What, How, Whichなどの基本的な疑問詞の意味は、皆さんご存知だと思います。一方で、選択の仕方によってスマートな印象を与えることもできます。例えば、価格を尋ねる場合はHow much is the price of this building? 等のように直接的には言わず、What is the seller's asking price of this building? (このビルの売値はいくら?) という形で尋ねるのがスマート。全体の相場を尋ねる場合もWhat is the market rent level in this area? (この地域の賃料相場はどの位?) と使えます。

Which は二者択一の場合に使用され、Which offer shall we take? (どちらの提案を採用しますか?) という場合に使用します。

[プロパティマネージャーに求められるもの]

不動産オーナー（とくに外資系オーナー）がプロパティマネージャー（PM）に求めるものは、単に不動産の建物の管理をするだけでなく、賃料収入を増加させることで不動産オーナーの利益を最大限とするアドバイスを行うこと。したがって、その不動産の魅力を管理により向上させ、入居テナントの満足度を向上させることや、テナントの退去が生じた場合は、次のテナントを適切な賃料および条件で迅速に入居させ、空き期間を生じさせないようにすることも優れたPMとして評価されるポイントになります。

[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]

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

地方本部長に聞く

新潟県
本部消費者の安心・安全の追求と
和をもってトラブルのない協会運営を

新潟のシンボルは
信濃川にかかる萬代橋

新潟県の観光名所は、信濃川にかかる萬代橋とみなとびあという歴史博物館です。新潟市は水の都を謳っており、川辺の整備に長年取り組んできました。

新潟県は関東圏、北陸圏、あるいは東北圏と、時に応じてさまざまな圏域にカテゴリー分けされる珍しい県です。行政管轄区は北陸三県の一部ですが、電気とガスは東北エリアの管轄になります。ちなみに全日では当本部は関東地区協議会というグループに入っています。あとは他県の方々が心惹かれるのは、おいしい米とお酒ですね。

設立から18年、
会員数は約200社に

当本部は平成10年に設立されました。発足前は群馬県本部の会員でした。5社くらいから徐々に口コミで会員を集めてきました。発足から5年ほどは入会手続き、研修、苦情処理に集中して取り組み、会員数が100社を超えたあたりで「行政や県民に認知される団体でありたい」という思いから行政や他団体との連携に取り組んできました。現在は約200社に拡大し、今年は燕三条に新しい地区事務所を設置する計画です。

県庁の近くに県本部を移転し、駐車場を備えた会館を整備しました。認知度がさらに高まっていくことを



今年1月に開催した一般消費者向け「公益事業 生活の知恵セミナー」

期待しています。現在は毎月、開業者向けのセミナーを開催し、今年1月には一般消費者向けに相続に関するセミナーも行い、盛況でした。

去年と今年で潮目が変わった
仲介市場

今年の地価公示で新潟市の一部と上越市の上越駅前の地価が上がりました。一部、投資の資金が流れ込んでいることに加え、数年ほど止まっていた新築分譲マンションの供給が去年から始まったことも影響しています。アパートなどの収益物件の着工戸数は多いですが、稼働率が良かったのは去年までで、今年は空室が増えている感じがします。去年と今年で潮目が変わったようです。こうした空室や売り物件などを客付けできているのはフランチャイズ系の仲介店舗、あるいは地元で店舗数を伸ばしている中堅会社などに限られ、家族経営の零細な仲介店舗は苦境に立たされています。

その一方でパワービルダーの建て売り住宅は売れています。中古と新

築の間を縫った2000万円前半の値付けが、低金利時代の一次取得者には手が届きやすいようです。

安心、安全をキーワードに、
和をもって協会を運営

大事にしていきたいキーワードは「消費者に対する安心・安全」です。会員へのサービス、行政情報や法改正の告知、新しいビジネスの可能性の模索など基本的な協会業務を押さえながら、和をもってトラブルのない運営を心がけています。

政治が安定してほしいのが一番の願いですね。加えて、実物不動産の流通課税が高すぎるので、緩和してほしいと思います。



新潟県本部 本部長
高木 剛俊氏

(公社)全日本不動産協会新潟県本部

〒950-0961

新潟市中央区東出来島7-15

全日新潟会館

TEL : 025(385)7719

FAX : 025(385)7785

和歌山県 本部

会員数増加に向けて注力、 媒介手数料減少に歯止めを

曳縄一本釣漁法で釣り上げた 「ケンケン鯉」

和歌山県の名所は世界文化遺産でもある高野山や那智滝、温泉地では白浜、勝浦、龍神温泉が有名です。和歌山県では曳縄一本釣漁法で釣り上げた鯉を「ケンケン鯉」と呼んで、お造りやたたきなどで食べます。また、果物の名産はミカンや桃、柿、最近ではマンゴーが有名です。

空き家や過疎化の問題が顕著

昨年、和歌山市の尾花正啓市長と当本部で空き家対策意見交換会を実施しました。総務省の「平成25年住宅・土地統計調査」によると、県内の空き家率は18.1%で全国ワースト3位となっており、空き家の増加は深刻です。この状況に危機感を感じ、空き家を流通させるにはどうしたらよいか話し合いました。

とくに不動産市場においては東南海地震について注目されるたびに、沿岸部の不動産は販売しにくくなっているように思います。なおかつ若



尾花和歌山市長と当本部による空き家対策意見交換会

者が進学などを機に都会に出てしまい、県内に戻って来ない人も多いため、空き家や過疎化という問題が顕著になってきました。

ただ、今年の2月あたりから和歌山県を訪れる外国人観光客が目に見えて増えているのがわかります。紀南の観光地を訪れているものと思われませんが、大阪や神戸、京都の宿泊施設の予約が取れなくて、和歌山県内にも流れてきている観光客がいるようです。経済効果に期待したいところです。

近畿流通センターの システムを全会員へ

県内の新規開業者は決して多くないです。しかし、会員数の増強は地方本部を運営していく上での最重要事項、つまり「一丁目一番地」です。そこで、全日が提供するサービスが充実していることを会員獲得のアピールポイントにしていきたいと考えています。全日本不動産近畿流通センターが提供しているシステムは他団体にはないシステムです。重要事項説明書を作り上げると契約書式も完成しているという仕組みで、大変便利です。現在は西日本に所在する会員だけが利用できますが、私は東日本も含めてすべての会員に使ってほしいと思います。そうすることで事故が減少し、全日保証の弁済業務も少なくなるからです。

地価下落に伴い媒介手数料が 減少、不動産業の縮小に危機感

地価の下落に伴って媒介手数料が著しく少なくなっていることに危機感を抱いています。宅建業法で決められている報酬限度額の割合は物件価格に対して、一定のパーセンテージを掛けるという計算式で定められており、宅建業法が施行されて以降、やり方は変わっていません。

地方都市の不動産業者の報酬が減るということは、不動産業全体の活性化にとっても深刻な問題で、不動産業者のなり手の減少につながります。不動産業の縮小を防ぐためにもぜひ対応を求めています。



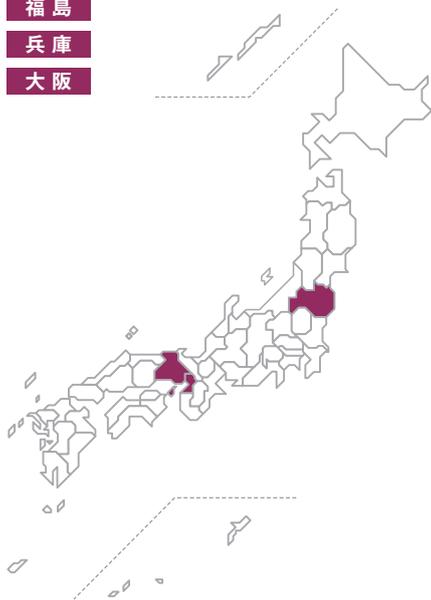
和歌山県本部 本部長
坂本 俊一氏

(公社)全日本不動産協会和歌山県本部
〒640-8323
和歌山市太田2-6-12-102

TEL: 073(473)6679
FAX: 073(473)6674

[今月の地方本部は…]

- 福島
- 兵庫
- 大阪



創立30周年記念式典を開催

福島県本部は5月14日(土)に、創立30周年記念式典を開催しました。記念講演は野田聖子衆議院議員を招聘し、「この国の来し方・行く末」という演題で講演をいただきました。日本の総人口の推移や専業主婦世帯と共稼ぎ世帯の動向を含めた含蓄のある内容で、一般聴講者も含め約200人の参加がありました。

第Ⅱ部の式典では、原嶋和利理事長の挨拶に引き続き、県知事代理・県土木部次長・蓮沼敏郎氏、郡山市長・品川萬里氏、元復興大臣・根本匠氏等の祝辞をいただきました。その後、全日福島県本部の創立30周年記念宣言を高らかに唱和しました。

第Ⅲ部の祝宴では、増子輝彦参議院議員、菅家一郎衆議院議員、真山佑一衆議院議員、亀岡偉民衆議院議員の祝辞のあと、小林妙子宮城県本部長に10月20日開催予定の全国不動産会議宮城県大会への想いを話してもらいました。その後は全日・保証副理事長・三本皓三氏の乾杯の



挨拶する原嶋和利理事長

音頭が続き、華やかな中にも厳粛に進行しました。

全国の本部長からの生花などをいただき、理事の皆様のご協力もいただきまして、式典は170人余の参加を得て成功裏に終わりましたことは、当本部の誇りでもあります。翌日の地元紙にも大きく掲載され、当団体が地域社会に認知されたことをうれしく思いました。

福島県本部会員一同、この節目を契機に会員500社を目指して、さらなる精進をはかって参ります。

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



《創立30周年記念宣言》

- 一、宅地建物取引士に相応しい尚一層のスキルアップに努めます。
- 一、不動産業を通して地域社会に貢献し、コンプライアンスの徹底に努めます。
- 一、不動産業界の社会認知度の高揚に努めます。



華やかに鏡開きを行いました

兵庫県本部 / Report



第47回全日兵庫オープンゴルフコンペを開催

兵庫県本部青年部では5月11日(水)に、第47回全日兵庫オープンゴルフコンペを有馬カンツリー倶楽部で開催しました。奈良県から2名、和歌山県から3名と県外からもご参加いただき、総勢36名でプレーしました。

当日は雨も心配されましたが、プレー前には雨もあがり、お互いの腕を競いながら親睦を深め、楽しみながらプレーできました。

恒例のチャリティーでは、たくさんの募金にご協力をいただき、総額2万5,000円を集めることができました。参加者の皆様のご支援、ご協力に感謝いたします。今後のボランティア活動のために大切に使用させていただきます。

次回は秋の開催を予定しております。



入賞したみなさん



お互いの腕を競いながら親睦を深めました

大阪府本部 / Topic



青年部による熊本地震募金活動

大阪府本部青年部は熊本地震被災者のために、何かできればという思いで5月16日(月)、17日(火)の両日、天満橋駅周辺で募金活動を行いました。大変多くのご支援をいただきました。またその際に、協会のPR活動も行い、ボールペン750本、ティ

ッシュ600個、クリアファイル100枚を一般の方々へ配布しました。

集まった募金は5月18日(水)に、日本赤十字社へ全額寄付させていただきました。今後も青年部では、社会貢献できるような活動を、継続していきたいと思っております。

活動日時：平成28年5月16日(月)、
5月17日(火)
午後12時半～午後2時半
場 所：天満橋駅周辺
寄 付 先：日本赤十字社
参加人数：9名(16日)、7名(17日)
募金総額：101,264円

項目	金額
平成28年5月16日(月)	27,019円
平成28年5月17日(火)	31,394円
なにわ南支部役員	15,500円
大阪府本部事務局	5,000円
総務委員会 青年部	22,351円



たくさんのご支援、ありがとうございました

全日不動産ナビ 今月の会員ブログ

全日会員の広場

このページは、全日会員の皆さんでつくるページです。皆さんは、マイページメイカー／ブログ紹介サイト「全日不動産ナビ」を活用していますか。この全日不動産ナビでは、全国の全日会員が投稿したブログを見ることができます。全日不動産ナビに投稿されたブログ記事の中から、会員の方々が書かれているブログをコンテンツごとに紹介していきます。今月は、「不動産」コンテンツ部門の会員ブログを紹介します。

「不動産」コンテンツ部門

CATなひととき!

株式会社クローバー・リアル・エステート
<http://www.zennichi.net/b/cat-clover/index.asp>

東京都杉並区のクローバー・リアル・エステートです。不動産のご売却、ご購入さらに債務問題や法律、税務のことなども分かりやすく丁寧に説明させていただきます。またNPO法人「法人相続アドバイザー協議会」認定会員として、相続の無料相談も承っております。

弊社ブログ「CATなひととき!」は、2014年に始めたものです。仕事のことや日々の出来事、雑感に加え、最近では相続に関するさまざまな情報を発信する「相続1口メモ」も書いています。ぜひ一度ご覧になっていただければと思います。



株式会社クローバー・リアル・エステート
 代表者: 金子克明
 〒167-0053 東京都杉並区西荻南1-22-14 アーブル西荻102
 TEL: 03-5941-3207(代表) FAX: 03-5941-3208(代表)
 HP: <http://www.zennichi.net/m/cat-clover/index.asp>

「不動産」コンテンツ部門

物件情報版 スタイン不動産 いとなむブログ

スタイン不動産
<http://www.zennichi.net/b/stein/index.asp>

香川県高松市のスタイン不動産です。弊社は地元高松にて、既存住宅の活用に関心に取り組んでおります。オーナー様の「貸したい・売りたい」のお力になるようにと、弊社ブログ「物件情報版 スタイン不動産 いとなむブログ」も2013年8月から始めたものです。弊社にご依頼の物件を中心に情報を発信しています。

不動産取引でのお金や税金、ローンについても、弊社ファイナンシャルプランナーがおお客様の最善を一緒に考えます。

お客様の不動産取引が人生の記念となり、思い出となることを願っております。



スタイン不動産
 代表者: 石綿剛一
 〒761-0112 香川県高松市屋島中町759-2
 TEL: 087-841-6707(代表) FAX: 087-844-3951(代表)
 HP: <http://www.zennichi.net/m/stein/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/>

「不動産」コンテンツ部門

不動産の事なら

ライフ・エリア有限会社

ライフ・エリア有限会社

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

こんにちは。広島県広島市のライフ・エリア有限会社です。弊社は創業からご縁を大切に28年。これまでの経験と実績で「お客様にわかりやすく、親切丁寧」をモットーとして、不動産仲介全般・リフォーム等を取り扱っております。このたび、事務所を移転しました。今後とも変わりなくよろしくお願い致します。

弊社ブログ「不動産の事ならライフ・エリア有限会社」は2012年12月から始めたもので、弊社で取り扱っている物件情報を中心に情報発信しています。よろしければぜひ一度ご覧いただければと思います。



ライフ・エリア有限会社
代表者：居蔵隆弘
〒731-5154 広島県広島市佐伯区薬師が丘4-13-24
TEL：082-927-7671(代表) FAX：082-299-7588(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/lifeara/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な事項を記入のうえ、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

平成28年度税制改正で「空き家に係る所得税の譲渡所得の特別控除の特例」が創設されました。昭和56年5月31日以前に旧耐震基準の下で建築された家屋であることなどの要件を満たした、この特例の適用対象となる家屋のこと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「7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ございません。

応募
締切

2016年
8/10水

先月の答え
[準共有]

熊本地震災害 熊本県や被災自治体、 被災会員に義捐金

(公社)全日本不動産協会、(公社)不動産保証協会は、平成28年熊本地震の支援として、全国3万会員の皆様へ義捐金の呼びかけを行いました。その結果、わずか40日足らずで多くの義捐金をお預かりすることができました。

このたび、(公社)全日本不動産協会、(公社)不動産保証協会の各理事会にて下記の通り義捐金を送金することと決定し、6月8日には熊本県庁において贈呈式を行いました。今後の計画として、熊本県の被害の大きかった市町村、被災された会員に義捐金をお届けする予定です。

会員の皆様にはご協力いただき、誠にありがとうございました。

義捐金抛出額

[熊本県関係]

熊本県庁……………4,000万円(総本部義捐金・地方本部義捐金)
 熊本県内被災市町村……………3,500万円(地方本部義捐金)
 熊本県被災会員……………1,000万円(地方本部義捐金)

[大分県関係]

被災自治体及び被災会員……………600万円(地方本部義捐金)



熊本県庁で、蒲島郁夫知事(右から2人目)に義捐金を手渡す原嶋和利理事長(同3人目)と松永幸久本部長(右)をはじめとする熊本県本部役員

熊本地震災害義捐金目録贈呈式

日時：平成28年6月8日(水) 午前11時30～45分

場所：熊本県庁 本館5階 知事応接室

出席者：熊本県関係者

熊本県知事	蒲島 郁夫 様
土木部建築住宅局 局長	田邊 肇 様
土木部建築住宅局建築課 審議員	財津 和宏 様
土木部建築住宅局建築課 課長	清水 照親 様
土木部建築住宅局住宅課 課長	上妻 清人 様

(公社)全日本不動産協会・(公社)不動産保証協会関係者

理事長	原嶋 和利
熊本県本部 本部長	松永 幸久
副本部長	玉木 暉久
専務理事	内田 浩嗣

義捐金贈呈にあたって

4月14日発生のお熊本地震において多くの尊い命が奪われ、また、多くの皆様が被災されましたことにお悔やみとお見舞いを申し上げます。そして、1日も早く復旧・復興されますことをお祈り申し上げます。

先日、熊本県庁で会員の皆様からお預かりした義捐金を手渡してまいりました。蒲島熊本県知事より「県民のために大切につかわせていただきたい」とのお礼のお言葉をいただきました。

熊本県内のいたるところで、「がんばろう熊本」「まけんばい熊本」という看板を目にし、熊本県の皆様の復興に対する強い意欲を感じました。今後の支援活動や熊本県の街づくりに、ぜひ全国から寄せられた義捐金をお使いいただけるよう願っています。

公益社団法人全日本不動産協会 理事長 / 公益社団法人不動産保証協会 理事長 / 平成28年熊本地震災害対策本部 本部長 原嶋 和利

全日本不動産相談センター夏期休暇のご案内

全日本不動産相談センターでは電話による会員等からの不動産実務相談に応じます。

* 相談センターの夏期休暇は

8月10日(水)～8月17日(水) になります

相談日時：毎週 月・火・木・金 13:00～16:00

相談内容：不動産取引に関する実務相談

電話番号：03-3556-1800

「住宅インスペクションのご案内」のコンテンツについて

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。

当協会ホームページにあります、会員向けコンテンツ内「住宅インスペクション」に関するページのご紹介をいたします。改正宅建業法においてインスペクションは大きなポイントのひとつです。当協会が提携をしたジャパンホームシールドのサービス内容が掲載されております。ぜひ、ご活用ください。



1 ログイン後、会員向けコンテンツ内のボタンをクリック

会員専用ページへログインし、画面右側の[会員向けコンテンツ]内にある「住宅インスペクションのご案内」ボタンをクリックします。



2 住宅インスペクションの案内ページにアクセス

「住宅インスペクションのご案内」ページが開きます。各種サービス内容をご確認いただけます。中古住宅売買等、不動産取引のサポートにご利用ください。



《主なサービス概要》

不動産取引のサポートにぜひ、お役立てください！

- 既存住宅検査（住宅インスペクション）
- 既存住宅かし保証保険（個人間用）
- 保証の範囲が選べる「住宅検査・保証パック」 など

新入会員名簿

[平成28年5月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 NRS	
	札幌市	株式会社 札幌スカイ	
	札幌市	株式会社 トライクリーン	
	函館市	株式会社 ホーム・ファクトリー	
岩手県	盛岡市	株式会社 ルームクラフト	
宮城県	仙台市	メノアース 株式会社	
群馬県	前橋市	有限会社 割田建築工業	
埼玉県	草加市	株式会社 REM	
	秩父市	有限会社 サンコンサルタント研究所	
	上尾市	株式会社 住まいと暮らしラボ	
	春日部市	株式会社 タクト	
	蕨市	株式会社 東陽地所	
	川越市	Nexting 株式会社	
	新座市	有限会社 プレコファクトリー	
	上尾市	有限会社 涌井設計	
	千葉県	香取市	株式会社 アドレスエステート
		千葉市	エムズイースト 株式会社
		流山市	株式会社 オークスター不動産
千葉市		心商事 合同会社	
松戸市		株式会社 コンティゴ	
千葉市		千葉地所 株式会社	
船橋市		日健建設 株式会社	
柏市		ハウスフィル 株式会社	
東京都		江東区	RC Haus 株式会社
		新宿区	アイフィス 株式会社
	渋谷区	株式会社 Atlas	
	港区	株式会社 アトリエ	
	港区	株式会社 イールドマネジメント	
	豊島区	株式会社 ウィライズコーポレーション	
	新宿区	エス・フィット 株式会社	
	千代田区	株式会社 NCS	
	調布市	有限会社 小河エンタープライズ	
	新宿区	オハナ不動産 株式会社	
	新宿区	株式会社 Original Estate	
	足立区	川口建築設計 株式会社	
	三鷹市	株式会社 ケイアイシー	
	港区	株式会社 サムライリアルエステート	
	豊島区	株式会社 CKリアルエステート	
	板橋区	株式会社 ステージアップ	
	渋谷区	株式会社 ツナギテ	
	港区	東熱パネコン 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	港区	株式会社 TRENTE	
	港区	株式会社 TRIPLE-E	
	中央区	株式会社 Next Futures	
	港区	有限会社 ノーブルエステート	
	渋谷区	株式会社 ビーエーアール	
	豊島区	株式会社 ファーストボックス	
	千代田区	株式会社 フィンスター	
	港区	株式会社 雅インベスト	
	世田谷区	株式会社 メイン・トラスト	
	渋谷区	株式会社 モアインターナショナル	
	杉並区	大和インフィリンク 株式会社	
	世田谷区	株式会社 LifeGate	
	千代田区	株式会社 リズ・コンフィアンス	
	世田谷区	リプラスホーム 株式会社	
	東久留米市	株式会社 One's Work	
	神奈川県	横浜市	株式会社 アクシス
鎌倉市		アフィット鎌倉	
川崎市		株式会社 クールリアルター	
川崎市		有限会社 コスモ企画	
横浜市		株式会社 ノックオンザドア	
川崎市		武蔵小杉駅前不動産 株式会社	
新潟県	新潟市	加藤一級建築士事務所不動産部	
	胎内市	株式会社 八幡建築	
石川県	金沢市	株式会社 フェニックス	
山梨県	甲府市	甲府南不動産 株式会社	
静岡県	富士宮市	株式会社 イナダプランニング	
	富士市	エフ・ピー・フロンティア	
	掛川市	株式会社 総合企画JJ	
磐田市	株式会社 不動産Labo.		
	株式会社 ELC		
愛知県	名古屋市	大成 株式会社	
	日進市	有限会社 ドリームスペース	
	名古屋市	株式会社 ブライトン・プロジェクト	
	知立市	株式会社 ホームギャラリー	
三重県	松阪市	創和不動産 株式会社	
	大津市	クエスト不動産経営管理 株式会社	
滋賀県	守山市	株式会社 滋賀不動産情報センター	
	京都市	有限会社 ケイエスアイ	
京都市	京都市	株式会社 ゆいホーム	
	堺市	株式会社 Arena Home	
大阪府	堺市	株式会社 SPハウジング	
	大阪市	関西不動産流通 株式会社	
大阪府	大阪市	株式会社 GREEN ROOM	
	大阪市	さくらエステート 株式会社	
	大阪市	山光ハウジング	
	大阪市	シャインエステート	
	大阪市	新和テクノロジー 株式会社	
	大阪市	株式会社 スマイルーム	
	大阪市	株式会社 TMC	
	堺市	富夢エステート 株式会社	
	寝屋川市	トラストライフ 株式会社	
	大阪市	ネクスト 株式会社	
	大阪市	株式会社 ハウスプロデュース	
	大阪市	株式会社 HOUSE未来図	
	大阪市	株式会社 パシフィック不動産	
	堺市	株式会社 H'aruホーム	
	吹田市	フレンドホームズ 株式会社	
	大阪市	株式会社 ホームリンク	
	大阪市	株式会社 HOKUEI建設	
	松原市	リアルター	
	兵庫県	芦屋市	株式会社 テラ・コーポレーション
		宝塚市	和不動産 株式会社
川西市		ハード住建 株式会社	
神戸市	株式会社 バレートラスト		
	加古川市	BBAインベストメント 株式会社	
	神戸市	株式会社 プロトラスト	
奈良県	北葛城郡	有限会社 MELEE	
島根県	浜田市	有限会社 浪速商事	
岡山県	岡山市	株式会社 ジーエステート	
山口県	下松市	株式会社 SUN-PLUS	
	山口市	スリーステップ 株式会社	
愛媛県	松山市	株式会社 築山土地建物	
	松山市	株式会社 ネクストワン	
福岡県	福岡市	株式会社 エステートサロン	
	大牟田市	株式会社 MRコーポレーション	
	福岡市	株式会社 CAPITAL PARTNERS JAPAN	
福岡市	株式会社 銀河エクスプレス		
	長崎県	雲仙市	有限会社 本多工務店
熊本県	上天草市	株式会社 斎藤建設	

一般保証制度のご案内

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。

無料でご利用
いただけます！



手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、**会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約**において、買主が売主に支払う手付金を万一のために保全(保証)する制度です。

手付金等保管制度

会員が自ら売主となる**完成物件の売買契約**において、受領する手付金等の額が**売買代金の10%または1,000万円を超え**、売主会員に保全義務が生じる場合に(宅建業法第41条の2)、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全(保管)する制度です。



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、当協会がその債権を認証することで、被害相当額(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28年度 第2回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	3社	3件	84,641,400円
認証	1社	1件	3,500,000円
保留・条件付認証	1社	1件	
否決	1社	1件	
平成28年度累計	2社	2件	10,010,547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7月号

平成28年7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、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。

新潟県

旧新潟税関庁舎



1858(安政5)年の日米修好通商条約により、開港場の一つに選ばれた新潟港は、1868(明治元)年に開港した。翌年、関税業務を行う役所として、新潟運上所がつくられ、その3年後に「新潟税関」に改称。1902(明治35)年に新潟港は横浜税関の管轄下となり、新潟税関庁舎も横浜税関の支署となった。さらに1953(昭和28)年には新潟税関支署が東京税関へ移管したため、1954(昭和29)年に新潟税関庁舎は新潟県の文化財に指定された。

建物は擬洋風建築で、赤瓦葺きの屋根とナマコ壁の外観にアーチ状の玄関口と塔屋などの洋風の意匠を取り入れている。新潟市歴史博物館(愛称 みなとびあ)の敷地内で復原され、無料で見学できたが、耐震補強等の改修工事を行うため休館となった。新潟港は、旧新潟税関庁舎の改修工事の終了が予定されている2018(平成30)年に開港150周年を迎える。(写真:新潟観光コンベンション協会)

和歌山県

青岸渡寺



東牟婁郡那智勝浦町にある天台宗の寺院・青岸渡寺。平安中期以降、熊野三山信仰が都の皇族や貴族に広まり、中世から近世にかけて隣接する熊野那智大社とともに神仏習合の修験道場として信仰を集めた。平安後期に花山法皇が3年間山中に参籠し、那智山を一番にして近畿各地の三十三観音様を巡拝したため、西国第一番礼所となっている。戦国期には本堂が織田信長の兵火に遭い、1590(天正18)年に豊臣秀吉によって再建されたものの、その他の建造物も数々の戦火に見舞われた。

本堂と宝篋印塔は国の重要文化財であり、ユネスコの世界遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」としても登録されている。本堂の後方にそびえる朱色の三重塔は、那智大滝と共に写真撮影スポットとして観光客の人気の高い。



月刊 不動産

2016 July

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)

