

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

## 日南市

[特集1]

住みたい街、魅力ある街

[特集2]

ニュースの解説

IT重説とは？

[ You Tubeで学ぶ宅建士講座 ]  
宅建業法編-7

[ わかりやすいインスペクション ]  
木造戸建て住宅の耐震性

[ 「事業承継」成功の秘訣 ]  
信託-2

[ 不動産会社経営術 ]  
戦略策定力と作戦を立てる力

[ ラジオ番組のこんな話やウラ話 ]  
KRY山口放送「丹黒香奈子のGOKU旅」丹黒香奈子

MONTHLY  
REAL-ESTATE

2017

10

OCTOBER

出雲より

日本の古き良き文化を

発信！

出雲日御碕灯台



堀川遊覧船



小泉八雲記念館

世界遺産 石見銀山

国宝 松江城

たたら製鉄 菅谷高殿

第53回

# 全国不動産会議 島根県大会

高齢社会、人口減少の中で「不動産業が担う役割」

平成29年

10/19 木

会場

大会

島根県民会館

島根県松江市殿町158

交流会

ホテル一畑

島根県松江市千鳥町30

## ●プログラム

受付	12:30 -
開会式	13:30 -14:00
記念講演	14:10 -15:20
シンポジウム	15:35 -16:45
閉会式	16:55 -17:10
交流会	18:10 -19:30

## 記念講演

テーマ

「出雲への誘い  
～神話・古社寺・お城・自然など  
魅力いっぱいのWonderland～」

講師

藤岡大拙氏 (公財)しまね文化振興財団 理事長  
元島根女子短期大学 学長

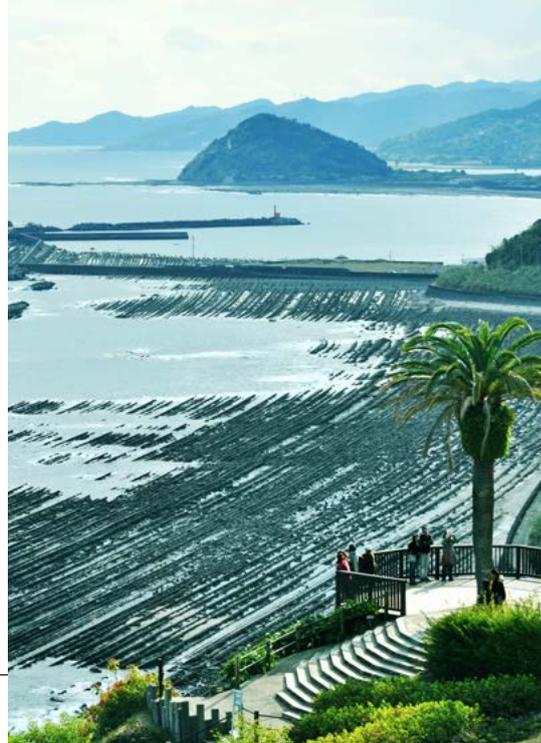
主催/公益社団法人 全日本不動産協会 共催/公益社団法人 不動産保証協会 後援/国土交通省・島根県・松江市

お問い合わせ/公益社団法人全日本不動産協会 島根県本部 ☎0852-26-4863 FAX.0852-27-8196

COVER PHOTO

はじょうがん  
波状岩

宮崎県の「日南海岸」の入り口にある「青島」の周りには、「鬼の洗濯板」と呼ばれる波状岩が広がっている。約700万年前に海中でできた水成岩（硬い砂岩と軟らかい泥岩が繰り返し積み重なった地層）が隆起したもので、長い間に波に洗われて硬い砂岩層だけが板のように積み重なり、現在、約8kmの海岸線に見られる。昭和9（1934）年に国の天然記念物に指定された。



## CONTENTS

2017  
10  
OCTOBER

PAGE	特集 1
04	住みたい街、魅力ある街 <b>日南市</b>
	特集 2
08	ニュースの解説 <b>IT重説とは？</b>
	不動産お役立ち Q&A
	<法律相談>
10	売買契約が解除になった場合の仲介報酬 弁護士 渡辺 晋
	<税務相談>
12	平成29年度改正 タワーマンションに係る固定資産税の取扱い 税理士 山崎 信義
	<賃貸相談>
14	賃借権の譲渡と敷金の返還時期 弁護士 江口 正夫
	You Tubeで学ぶ宅建士講座
16	宅建業法編-7 合格請負人 氷見 敏明
	連載
	<わかりやすいインスペクション>
18	木造戸建て住宅の耐震性 タクミプランニングサポート 一級建築士事務所 溝渕 匠
20	New Face 新入会員のご紹介
21	「事業承継」成功の秘訣 信託-2 税理士 宮田 房枝
22	不動産会社経営術 戦略策定力と作戦を立てる力 プリンシプル住まい総研 上野 典行
23	聞かせて！聴かせて！ラジオ番組のこんな話やウラ話 山口放送アナウンサー 丹黒 香奈子
	その他
24	新機能満載！ラビーネットのご紹介
26	協会からのお知らせ
27	保証のお知らせ
28	地方本部の動き
29	新入会員名簿
30	NEWS FILE





1970年ごろの油津商店街



2013年の油津商店街



2016年の油津商店街

## 補助金だけに頼らない姿勢に 市民が共感

商店街が再生していくための第一歩は、2014年のカフェ「ABURATSU COFFEE」のオープンでした。地元で古くから愛されていた喫茶店をリニューアルした店舗です。木藤氏は自身と地元有志などの3人で出資して会社「(株)油津応援団」を設立し、カフェ事業はもちろん、商店街内のモールの整備も行うための資金は銀行などから借り入れることにしました。もちろん国や市の交付金も入るものの、自らもリスクを負いながら事業を行っていく決意の表れだったといいます。

その後、会社運営をしていくなかで徐々に出資者が増

えていき、地元の有志45人(2017年度はじめ)の方々から、現在までに合計1,600万円を超えるお金を預かることになったのです。こうした事業の多くは補助金頼みが多いなか、市民の共感を得て出資を受けられていることは大きな力になりました。

次に大きな動きがあったのは翌2015年のこと。かつて商店街にあったスーパーマーケット跡の空き店舗を大幅に改装し、屋台村的な「あぶらつ食堂」、市民の交流スペースの核となる「油津Yotten」、空き地にコンテナタイプのショップを配置した「ABURATSU GARDEN」など、計10店をオープン。これまで暗いイメージだった商店街が一気に華やいだことは言うまでもありません。



2 ABURATSU COFFEE



3 あぶらつ食堂



4 油津Yotten



5 ABURATSU GARDEN

## まちの空気感を変える

明るくなった商店街では、特産品のPRやジャズライブ、落語会など多くのイベントを次々に打ち出し、まちの空気感を変えることに力を注ぎました。これらのイベントは、油津応援団が主催するのではなく、サポートに徹することで、「やりたいことを実現できる場所」という期待感を市民に感じさせました。また、油津商店街近くの天福球場は、昔から広島東洋カープのキャンプ地として利用され、毎年、春秋のキャンプには大勢のファンが集まります。その人たちを商店街で受け止められるよう、油津ならではのグッズが並ぶ「油津カープ館」、球場と商店街とを結ぶ赤い「カープ一本道」、商店街各店で赤にちなんだ商品を展開するなど、今まで通過していた人々を引きつけることに成功。ファンのためのゲストハウスがオープンし、相乗効果も生んでいます。

さらに油津港に海外クルーズ船が誘致されると、乗客や船員たちを商店街に誘導。彼らが滞在を楽しめるようフリーWi-Fiも整備。時代に即したものをどんどん取り入れる姿勢が多方面から評価されました。結果、日南市が木藤氏の採用時に課していた「4年間で20以上の新規出店」の条件をクリア。さらに、質にも注目してほしいと関係者は胸を張ります。というのも、新規出店を果たしたオーナーたちのほとんどが地元出身の30代。独立起業的な出店で、これからの日南を背負う人材として期待されるからです。

## IT企業の誘致で生まれた新たなニーズ

もう1つ、商店街の活性化に大きな役割を果たしていることに、企業誘致が挙げられます。これは前述の田鹿氏の担当で、これまで11社ものIT企業が誘致され、そのうちの9社が油津周辺にオフィスを構えました。

さらに、2017年には子育て世代向けに、民間の保育施設や、木材をふんだんに使った日本一の“木育施設”を目指す市の子育て支援センター「ことこと」も商店街の一画にオープン。これから日南を背負う世代へのアピールにもなっています。

今、商店街は決して毎日のように多くの人であふれかえるという状況ではないものの、何かあったら商店街に行ってみようという市民が集まる場所になりました。現在は、1日の歩行者通行量も3,000人を超え、この地に新しい芽が育っていると実感できました。



落語会



油津カープ館



海外クルーズ船



6 子育て支援センター「ことこと」

子どもを育てる環境も整っているのね！

この街のことを  
教えてください

## 日南市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

### まちの盛り上がりで 物件の動きも活発化 移住希望者も増加中!



(有) フィールドエム 代表取締役  
後藤幸宏さん

弊社は宮崎市を中心に日南市・都城市方面の物件を扱い、賃貸が約6割の比率です。シャッター商店街から再生し、全国的にも有名になった油津エリアには、日南市初の分譲マンションが完成するなど、比較的、物件の動きも多くなりました。城下町である飫肥エリアでは古民家を空き家活用の一環として、行政がIT企業を誘致する動きも出ています。一方、日南市は以前からサーフィンやスキューバダイビングなどのスポットが多数あり、それらをライフスタイルとするための移住希望者が多い傾向があるので、マリンスポーツ重視の方々はビーチに近い場所を選ぶ傾向が強いです。賃貸アパート・マンションは、新旧二極化の傾向があり、新しいものは宮崎市内

並みの相場になっています。また、低家賃の物件や貸家、条件の良い中古住宅情報は大手検索サイトなどでは出てこないことが多く、本格的な移住を考えるのであれば、しっかり現地に足を運んで自分の目で見ていただくのがよいと思います。

#### (有) フィールドエム

〒880-0924  
宮崎県宮崎市大字郡司分丙9857-16  
tel : 0985-51-7714  
fax : 0985-53-1389

#### ● 日南市の相場 (2017年9月1日現在)

賃料 1DK ~ 2DK / 4.66万円  
2LDK ~ 3DK / 5.34万円

出典：アットホーム株式会社

## Childcare & Education

### 子育て支援

## 日南市 の取り組み

### 地域のなかでいきいきと子育てを応援

日南市では、子どもの病気やけが等の早期発見および治療開始を促進するための医療費助成制度や、赤ちゃんから活発に動けるお子さんまで楽しめる施設、育児に関する相談に応じるための相互援助活動などにより、子育てを応援しています。

#### ● 医療費助成・子育て支援制度

##### ■ こども医療費助成制度

基本的な対象者は日南市在住の各種健康保険に加入している小学校修了前のお子さん（一部中学生も含む）。

区分	助成額	保護者負担
乳児 (1歳の誕生日まで)	保険診療分の一部負担額を全額	なし
幼児 (未就学児)	保険診療分の一部負担額から350円を控除した額	1か月あたり1診療科または1診療機関ごとに350円。調剤薬局は無料
小学生から中学生	保険診療分の一部負担額から1,000円を控除した額	1か月あたり1診療科または1診療機関ごとに1,000円。調剤薬局は無料

##### ■ 子育てスポーツ

油津商店街の「Ittenほりかわ」内にある子育て支援センター「ことごと」は、木を好きな人を育てる“木育”に取り組む施設として注目を浴びています。利用は基本的に無料で、子どもの一時預かりは2時間500円、以降30分ごとに150円ずつ加算され、3時間まで預けられます。

##### ■ 日南市ファミリー・サポート・センター

育児の援助を受けたい人と育児の援助を行いたい人が会員となり、地域の中で子育てを助け合う相互援助活動です。利用会員は面談後、援助会員は講習受講後に登録。

#### 日南市概要

温暖な気候を生かした超早場米やみかんなどの農業、飫肥杉による林業、マグロの遠洋漁業、カツオの近海漁業、王子製紙日南工場が基幹産業。油津港は港湾機能の整備により大型客船も入港できる仕様になった。人口は約5万4,000人(平成27年国勢調査確定値)。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は、2017年9月現在の情報で、今後変更となる場合がございます。詳しくは、日南市ホームページをご覧ください。

# IT重説とは？

## ～メリット・デメリットとその方法～

土地・建物の賃貸や購入の際、事前に借主や買主に対して行われる重要事項説明。これまでは対面で行うことが原則でしたが、これをパソコンやスマートフォン、タブレットなどを使い、インターネットを介して行うというのが「ITを活用した重要事項説明」（以下、IT重説）です。今年10月から賃貸借契約において、本格的に運用が開始します。

賃貸は自宅での重説もできるようになったんですね



## 導入による便利な点と問題点

### IT重説検討の背景

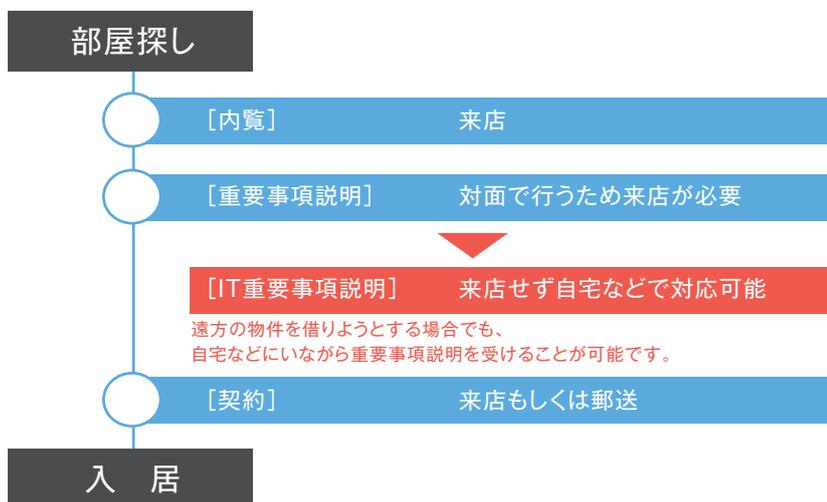
重要事項説明は、権利関係や取引条件が複雑な不動産売買・賃貸借取引において、借主や買主などの消費者側がその内容を十分に理解した上で契約できるようにするため、専門知識・経験を持つ宅地建物取引士が、これまで対面を原則として行ってきました。

これらがオンラインで行えるようになると、消費者が契約を結ぶために再度不動産会社を訪れる必要がなくなり、時間・金銭面でのロスが減少し、地理的制約がなくなりま

す。特に遠方の契約物件取引においては、そのメリットは大きいといえます。

IT重説を検討することになった背景は、2013年6月に閣議決定された「世界最先端IT国家創造宣言」で、「IT利活用の裾野拡大のための規制制度改革集中アクションプランを策定する」と示されたことがきっかけです。これを受け、IT総合戦略本部新戦略推進専門調査会の下に設置された規制制度改革分科会で、不動産取引における重要事項説明に際しての対面原則の見直しが検証対象となりました。

図表1 賃貸借契約におけるIT重説イメージ図



重要事項説明イメージ【対面】



重要事項説明イメージ【IT利用】

出典：国土交通省「消費者向けパンフレット」より抜粋・編集

## 社会実験で一定規模の成果を確認

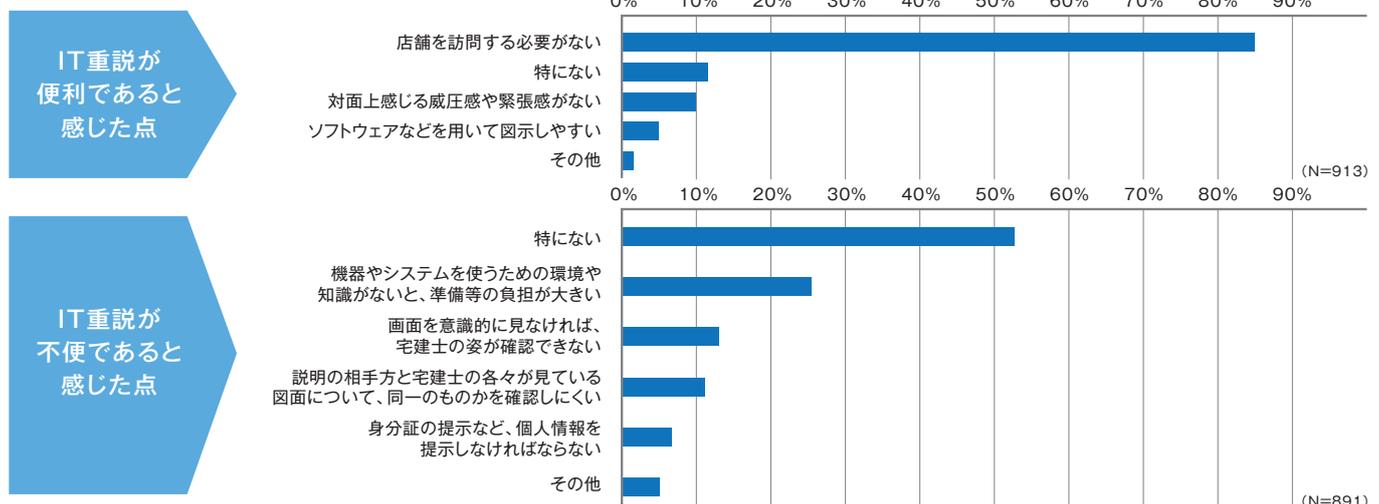
そこで国土交通省は、「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」を発足し、2015年1月に具体的な手法や課題を検討するために社会実験を行うことを決定。同年8月末から賃貸借契約取引と法人間売買取引に係る「IT重説に係る社会実験」に取り組み、2017年1月までに登録事業者303社を通じ、累計1,071件の実施がありました。

社会実験に参加した企業・消費者から寄せられたアンケートによると、消費者側の8割以上が「店舗を訪問する必要がない」ことを便利だと感じたという結果になりました。説明者側では、一部システムトラブルが発生した事例もあったようですが、国土交通省土地・建設産業局不動産

業課不動産業指導室の佐藤篤課長補佐は、「アンケートの結果からシステムトラブルは、2015年12月から2016年2月までの間に約3割と最も多く発生していたが、その後、減少傾向となり2016年12月から2017年1月までにおいては1割弱となっていることから、IT重説の回数を重ねて慣れることにより解消されていったと考えている」といいます。

この社会実験の結果を検証するために設置された「IT重説検証検討会」では、IT重説が導入されると「内見が減り、トラブルが増えるのではないか」「システム整備にお金がかかる」「事前同意に手間がかかる」「セキュリティ面で不安」との意見もありましたが、「あくまでも新ツールとしての提案で、導入するかは会社の判断。新たな義務を課すわけではない」（佐藤課長補佐）と、消費者・事業者側の選択肢の1つとして位置づけているとのこと。

図表2 IT重説が便利であると感じた点と不便であると感じた点



出典：国土交通省「IT重説実施直後のアンケート結果」より抜粋・編集

## 実施に際して

### IT重説に必要なモノ・コトは？

さて、実際にIT重説を行うためには、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」に規定された一定の要件を満たす必要があります。このため、テレビ会議やテレビ電話（スカイプなど）のように、動画と音声を同時・双方向でやり取りできるシステムが前提となります。インターネット回線に接続できて、同システムが搭載または利用できる端末機器であれば実施可能ですが、こういった要件を満たすには別途マイクやスピーカー、ヘッドホン・イヤホンなどの音響機器、ディスプレイ（表示する宅建士証・書類や説明者の表情が判別できる程度の画像解像度・画面サイズのもの）が必要です。なお、IT重説の実施中の録画・録音は、宅地建物取引業法との整合性の観点から義務づけられていませんが、重要事項説明を録画・録

音すれば説明内容の間違いや理解不足によるトラブルが発生した時の解決手段として有用と考えます。また、IT重説を実施するときは、対面のときよりも理解状況の確認を丁寧に行い、ゆっくりと話す、音声聞き取りやすいように専用ブースなど静かな環境を作る工夫が大切です。

### 全面運用は？

今回は、賃貸借契約で本格運用が始まりましたが、法人間売買取引については、社会実験の実施件数も2件と少なかったため、今年8月から1年かけて再度社会実験を行っているところです。さらに個人間売買取引については、「賃貸借契約取引の運用状況と法人間売買取引の社会実験結果を踏まえた上で、導入するかどうかも含めて検討・議論していく」（佐藤課長補佐）方針です。

※ 「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方（ガイドライン）」の改正については、P31を参照。



山下・渡辺法律事務所  
弁護士

渡辺 晋

Watanabe Susumu

1980年一橋大学卒業、三菱地所入社。1989年司法試験合格。1990年に三菱地所退社。1992年弁護士登録（第一東京弁護士会所属）。日本大学理工学部まちづくり工学科非常勤講師。近著に『民法改正の解説』（2017年6月、住宅新報社）など多数。

### Q 質問

不動産の買主から依頼を受けて当社が仲介業務を行い、売買契約が成立しましたが、買主の債務不履行によって、売買契約が解除になってしまいました。当社は買主に対して、仲介報酬を請求できるでしょうか。

### A 回答

#### 1. 請求可能だが全額ではない

仲介報酬を請求することができます。ただし、仲介契約に定められた仲介報酬の全額を請求することはできません。請求額は、売買契約が履行された場合の合意報酬額の金額を上限として、取引額、仲介業務の難易、期間、労力、契約が履行されずに終わった事情など、その他諸般の事情を斟酌して定められます。

#### 2. 仲介報酬の意義

仲介とは、取引当事者の間に立って、物件を紹介して案内をしたり、取引条件の交渉をするなど、契約成立（成約）のために尽力する行為です。

仲介業者が報酬を請求するためには、

- ① 依頼者と仲介業者の仲介契約
- ② 仲介契約に基づく仲介業者の契約成立への尽力
- ③ 仲介行為の結果による依頼者と相手方との契約の成立

の3つが必要です。他方、この3つの要件を満たした場合には、報酬を請求できるのであり、契約の履行完了までは、求められません。

ただし、仲介契約において定められた報酬額を請求することができるのは、依頼者と相手

方との契約の履行が完了した場合です。最判昭和49.11.14（最高裁判所裁判集民事113号211頁）では、「仲介人が宅地建物取引業者であつて、依頼者との間で、仲介によりいつたん売買契約が成立したときはその後依頼者の責に帰すべき事由により契約が履行されなかつたときでも、一定額の報酬金を依頼者に請求する旨約定していた等の特段の事情がある場合は格別、一般に仲介による報酬金は、売買契約が成立し、その履行がされ、取引の目的が達成された場合について定められているものと解するのが相当である」とされています。

#### 3. 相当の報酬

商法は、商人がその営業の範囲内において他人のために行為をしたときは、相当な報酬を請求できると定めています（同法512条）。民法上は、他人のために行為をしたときには特約がなければ報酬を請求することができないのが原則ですが、商人の行為は通常営利の目的をもって行われることから、商法上は、明示的な特約がなくても、相当の報酬を請求できると定められているわけです。

契約が履行完了に至らなかった場合には、仲介業務の報酬については、仲介契約に加え、商法512条の定めに基づいて請求することになります。

## 4. 裁判例

売買契約が買主の債務不履行によって解除された場合の媒介報酬が問題とされた裁判例として、東京地判平成23.1.20(2011WLJPCA01208004)があります。

建築会社S社が新たに建築するマンションをYが購入することについて、仲介業者XがYとの間で仲介契約を締結したうえで、S社を売主、Yを買主とするマンションの売買契約が成立し(売買代金32億1,900万円)、Yが仲介契約で定められた報酬の半額(4,134万3,750円)を支払ったけれども、その後、Yの債務不履行によって、S社とYの売買契約が解除になったという事案です。Xは、Yに対して、報酬の残額(4,134万3,750円)の支払いを求めましたが、Yがこれを拒んだために、訴えが提起されました。

判決では、前記最判昭和49.11.14を

引用したうえで、「本件では、依頼者の責めに帰すべき事由により契約が履行されなかったときでも一定額の報酬金を依頼者に請求し得る旨の約定はされていない。そうすると、仲介の目的である売買契約が解除によって終了した場合の定めがないことになり、その請求可能額は、商法512条に基づき、契約履行時における合意報酬額たる金額を上限として、本件売買契約の取引額、仲介業務の難易、期間、労力さらには売買契約が履行されずに終わった事情など、その他諸般の事情を斟酌して定めるべきである。

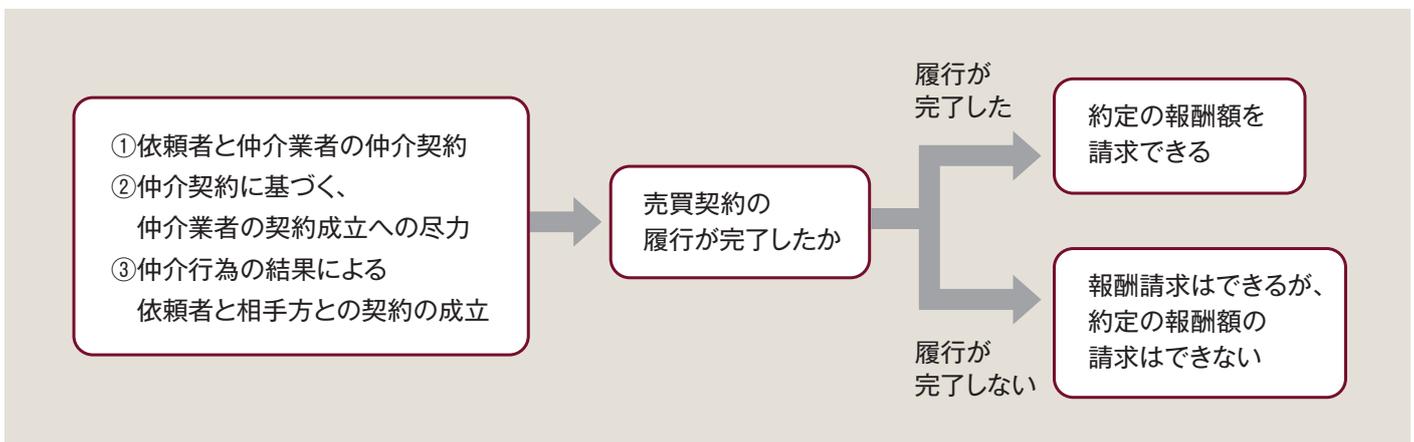
本件媒介契約の報酬金額は、契約時と引渡時(建物竣工時)にそれぞれ4,134万3,750円と定められたこと、本件売買契約の代金額は32億1,900万円であること、仲介業務として原告は平成17年4月ころから、YとS社との間の協定書の内容の調整や本件売買契約の締結に向けて両社間と打合せや契約条項の

調整を行い、重要事項説明書の作成も行ったこと、Yの債務不履行を原因として本件売買契約が解除になったことを総合考慮すると、既に支払がされた4,134万3,750円に加え、1,000万円を報酬金額とするのが相当である」とされました。

## 5. まとめ

宅建業者にとって、仲介報酬は重要な会社の収益です。まず、宅建業法の定めに従って仲介契約を締結し、仲介契約書を作成するとともに、依頼者と相手方との契約の確実な履行に協力しなければなりません。依頼者と相手方との間で売買契約が締結されれば、仲介報酬の請求は可能ですが、履行が完了されたときの報酬からみれば、解除の場合にはかなり減額になることを、理解しておく必要があります。

図表 報酬請求の要件



### 今回のポイント

- 売買契約が成立すれば、売買の履行がなされなくても、仲介業者は、依頼者に対して、仲介報酬を請求することができる。
- しかし、売買の履行がなされなかった場合に仲介業者が請求できる報酬額は、売買の履行がなされた場合の金額と比べると、減額となる。
- その場合に仲介業者が請求することができる額は、取引額、仲介業務の難易、期間、労力、契約が履行されずに終わった事情など、その他諸般の事情を斟酌して定められる。
- 東京地判平成23.1.20では、売買の履行がなされたならば請求できた金額が4,134万3,750円(報酬の残額)であるところ、裁判所によって認められた請求額は、1,000万円とされた。

## 平成29年度改正 タワーマンションに係る 固定資産税の取扱い

# Q

質問

平成29年度税制改正により見直しがされた、タワーマンションに係る固定資産税の取扱いについて教えてください。

# A

回答

固定資産税の計算上、タワーマンションは「居住用超高層建築物」(後述2.参照)と定義され、その区分所有者が納付すべき固定資産税額については、区分所有者の有する専有部分の床面積の割合に応じて按分計算する原則的な取扱いに代えて、実際に分譲価格を踏まえた按分方法により計算することとされました。

### 1. 分譲マンションに係る 固定資産税の計算 (原則的な取扱い)

マンションのような区分所有家屋に係る固定

資産税は、区分所有家屋の各分を個別に評価することが困難であることから、次の算式のとおりに計算をします。なお、都市計画税についても、固定資産税と同様の方法により計算します(地方税法352条1項ほか)。

(算式)

$$\text{各住戸の固定資産税額} = \frac{\text{マンション1棟の固定資産税額} \times \text{各住戸の専有部分の床面積}}{\text{専有部分の床面積の合計額}}$$

### 2. 居住用超高層建築物に係る 固定資産税の課税の見直し

#### (1) 見直しの趣旨

区分所有家屋の各専有部分(住戸)に係る固定資産税は、上記1.のとおり、区分所有者の有する専有部分の床面積の割合が同じであれば、どの階層の住戸であるかに関係なく、各区分所有者の納付すべき固定資産税額は同額となります。しかし、区分所有家屋のなかでもタワーマンションにおいては、低層階の住戸の分譲価格に比べて高層階の住戸の分譲

価格が高くなることが多く、かねてより各住戸部分の分譲価格差と各区分所有者の固定資産税額とのバランスがとれていないという問題点が指摘されていました。

今回の改正により、地方税法上、タワーマンションは(2)のとおり「居住用超高層建築物」の区分所有者が納付すべき固定資産税額については、実際に分譲価格を踏まえた按分方法により計算することとされました。なお、都市計画税についても同様の見直しがされます。

#### (2) 居住用超高層建築物に係る 固定資産税額の計算の見直し

高さが60mを超える建築物のうち、複数の



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。

階に住戸が所在しているものを「居住用超高層建築物」と定義し、その固定資産税の計算を次のようにしました（地方税法352条2項、同法施行規則15条の3の2、7条の3の2）。

①居住用超高層建築物全体に係る固定資産税額においては、各区分所有者に按分する際に用いる各区分所有者の専有部分の床面積に、住戸の所在する階層の差違による床面積当たりの取引単価の変化の傾向を反映するための補正率（これを「階層別専有床面積補正率」という）を反映して計算します。

②階層別専有床面積補正率は、最近の取引価格の傾向を踏まえ、居住用超

高層建築物の1階を100とし、階が1つ増えるごとに、これに10/39を加算した数値とされます。したがって、[N階の階層別専有床面積補正率=100+10/39×(N-1)]となります。

見直し後の居住用超高層建築物の各住戸の固定資産税は、次の算式のとおりに計算することになります。

（例）1階に係る固定資産税が100の場合、40階の固定資産税は110となります。

なお、マンション1棟の固定資産税額（総額）は、今回の改正の前後で増減はありません。

③居住用以外の専有部分を含む居住用超高層建築物においては、まず当該

居住用超高層建築物全体に係る固定資産税額を、床面積により居住用部分と非居住用部分に按分の上、居住用部分の税額を各区分所有者に按分する場合についてのみ、階層別専有床面積補正率を適用します。

④上記①から③までに加え、天井の高さ、附帯設備の程度等について著しい差違がある場合には、その差違に応じた補正を行います。

⑤上記①から④までにかかわらず、居住用超高層建築物の区分所有者全員による申出があった場合には、その申し出た割合により居住用超高層建築物に係る固定資産税額を按分することもできます。

（算式）

$$\text{各住戸の固定資産税額} = \text{マンション1棟の固定資産税額} \times \frac{\text{各住戸の専有部分の床面積} \times \text{階層別専有床面積補正率}}{\text{専有部分の床面積（補正後）の合計額}}$$

### 3. 適用時期

上記2. の改正は、平成29年1月2日以後に新築された居住用超高層建築物（平成29年3月31日までに売買契約が締結された者の居住用の専有部分

を含むものを除く）の平成30年度分以後の年度分の固定資産税について適用されます（改正法附則1条柱書、17条5項）。

#### 今回のポイント

- 平成29年度のタワーマンションに係る固定資産税の改正は、上記のとおり税額計算の見直しであり、その家屋部分の固定資産税評価について特に改正はありません。
- タワーマンションの家屋部分に係る相続税法上の評価は固定資産税評価額とされており（財産評価基本通達89）、その固定資産税評価額は時価に比べて大幅に低い価額であることから、資産家の相続税対策として、金融資産をタワーマンションに組み換える“タワーマンション節税”を引き続き勧める向きもあるようです。しかし、このような節税策について国税庁は、既に平成27年10月29日の記者発表で、「当庁としては、実質的な租税負担の公平の観点から看過しがたい事態がある場合には、これまでも財産評価基本通達6項を活用してきたところですが、今後も、適正な課税の観点から財産評価基本通達6項の運用を行いたいと考えております（抜粋）」との見解を示しています。財産評価基本通達6項は、「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する」と定めており、タワーマンションの取得・保有の状況や経緯によっては、その家屋部分につき通常の固定資産税評価によらない評価がされることがありえますので、注意が必要です。

## 賃借権の譲渡と敷金の返還時期



海谷・江口・池田法律事務所  
弁護士

江口 正夫

Eguchi Masao

1952年広島県生まれ。東京大学法学部卒業。弁護士(東京弁護士会所属)。不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に「不動産賃貸管理業のコンプライアンス」(2009年8月、にじゅういち出版)など多数。

### Q

質問

弊社は、テナントから賃貸建物の借家権を第三者へ譲渡したいとの要望を聞き入れ、借家権の譲渡を承諾したのですが、借家権を譲渡したテナントからは賃貸借契約から離脱するので、敷金を返還してほしいとされています。応じる必要があるのでしょうか。

### A

回答

賃借権が旧賃借人から新賃借人に譲渡され、賃貸人がこれを承諾したことにより旧賃借人が賃貸借関係から離脱する場合には、敷金を交付した旧賃借人等が賃貸人との間で、当該敷金をもって今後は新賃借人の債務の担保とすることを合意するか、新賃借人に敷金返還請求権を譲渡するなどの特段の事情のない限りは、敷金返還請求権は新賃借人には承継されませんので、賃貸人は、旧賃借人に対し、敷金を返還する必要があります。

### 1. 敷金の法的性格

現行民法には、敷金を定義した条文はありませんし、敷金の返還時期を定めた条文もありません。そこで、敷金については、その内容や返還時期は判例により明らかにされています。わが国の最高裁の判例では、敷金は、「賃貸借終了後家屋明渡義務履行までに生ずる賃料相当額の損害金債権その他賃貸借契約により賃貸人が賃借人に対して取得する一切の債権を担保するもの」としており、「敷金返還請求権は、賃貸借終了後家屋明渡完了の時に於いてそれまでに生じた右被担保債権を控除しなお残額がある場合に、その残額につき具体的に発生するものと解すべきである」としています(最判昭和48年2月2日)。

つまり、敷金とは、賃借人の賃貸人に対する賃貸借契約上の債務を担保するために交付される金銭であるとされていますので、敷金の返還時期は、敷金としての債務担保の目的が終了したとき、すなわち、賃貸借契約が終了した後、家屋の明渡しが完了した時に於いて、

その時点までに発生した賃借人の債務を敷金から全て差し引き、なお残額がある場合に、その残額の返還請求権が具体的に発生するのだとしています。

### 2. 賃貸借の当事者の変更と敷金の返還

敷金は賃借人の賃貸借契約に基づく債務の担保であるとする、賃貸借契約の当事者が変更した場合は、敷金の返還は行われるのでしょうか。

#### (1) 賃貸人が変更した場合の敷金の返還

賃貸建物が第三者に譲渡され、賃貸建物の所有権が第三者に移転した場合には、当該建物の賃借人は自己の賃借権の対抗要件(賃借物件の引き渡しを受けていること)を具備している限り、自己の賃借権を賃貸建物の新所有者に対抗することができます。その結果、賃貸人たる地位は新所有者に承継されます。この場合の敷金の取扱いについて、最高裁は、「建物

賃貸借契約において、該建物の所有権移転に伴い賃貸人たる地位に承継があった場合には、旧賃貸人に差し入れられた敷金は、未払賃料債務があればこれに当然充当され、残額についてその権利義務関係が新賃貸人に承継される」と判断しています（最判昭和44年7月17日）。つまり、賃貸人の地位が移転した場合は、これに伴い敷金に関する権利義務関係は新賃貸人に承継されるとしています。新賃貸人に敷金が承継される際、旧賃貸人のもとで発生した未払賃料等がある場合に、これを当然に充当した上で承継されるということは、例えば、旧賃貸人が敷金を300万円預かり、賃貸人の地位が第三者に移転する時点で100万円の未払い賃料があったときは100万円が充当され、「300万円-100万円=200万円」が敷金として新賃貸人に承継されることになります。

したがって、敷金関係は新賃貸人に承継されますので、新賃貸人は現在の賃借人との賃貸借契約が終了するまでは敷金の返還は必要ありません。

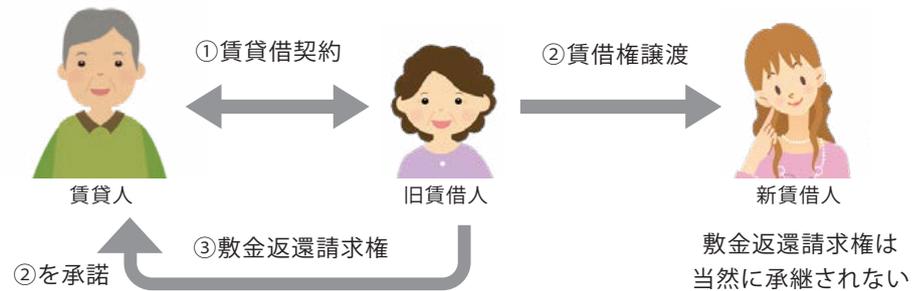
## (2) 賃借人が変更した場合の敷金の返還

これに対し、賃借権が旧賃借人から第三者に譲渡されると、賃貸借契約関係は賃貸人と当該第三者との間に移転します。敷金は賃貸借契約上の債務を

担保する目的で授受されるものですから、賃貸借が承継されるのであれば、敷金返還請求権も新賃借人に承継されるかといえば、そうではありません。賃借権の譲渡を行う場合には、この点に注意する必要があります。

前述の賃貸人の地位が譲渡により移転した場合は、賃貸借契約関係も敷金返還請求権も譲受人に承継されますが、賃借人の地位が譲渡された場合には、賃貸借関係は譲受人に承継されても敷金返還請求権は当然には承継され

ないのです。最高裁は、「賃借権が旧賃借人から新賃借人に移転され賃貸人がこれを承諾したことにより旧賃借人が賃借関係から離脱した場合においては、敷金交付者が賃貸人との間で敷金をもって新賃借人の債務不履行の担保することを約し、又は新賃借人に対して敷金返還請求権を譲渡するなど特段の事情のない限り、敷金に関する敷金交付者の権利義務関係は新賃借人に承継されるものではない」と判示しています（最判昭和53年12月22日）。



## 3. 賃貸借の譲渡と敷金返還の要否

上記の最高裁判例によれば、テナントからの賃借権譲渡の承諾申し入れを賃貸人が承諾すると、適法に賃借権が譲渡されるため、賃貸借契約は賃借権の譲受人に移転しますが、敷金返還請求権は当然には賃借権の譲受人には移転しません。旧賃借人（賃借権の譲渡人）は賃貸借関係から離脱

します。旧賃借人の賃貸借契約に基づく債務は以後発生しないことが確定します。このため、旧賃借人は、賃貸人に対し、敷金返還請求ができることとなります。

賃借権が譲渡されても敷金返還時期が到来しないようにするためには、オーナーが、賃借権の譲渡を承諾する際に、賃借権とともに敷金返還請求権を譲受人に債権譲渡することが承諾の条件であると伝えることが必要になります。

### 今回のポイント

- 敷金は、賃貸借終了後、家屋明渡義務履行までに生ずる賃料相当額の損害金債権その他賃貸借契約により賃貸人が賃借人に対して取得する一切の債権を担保するものである。
- 建物の所有権移転に伴い賃貸人たる地位に承継があった場合には、旧賃貸人に差し入れられた敷金は未払賃料債務があればこれに当然充当され、残額についてその権利義務関係が新賃貸人に承継される。
- 賃借人の地位が譲渡された場合には、賃貸借関係は譲受人に承継されるが、敷金返還請求権は当然には承継されない。
- 賃借権が譲渡されても敷金返還時期が到来しないようにするためには、オーナーが、賃借権の譲渡を承諾する際に、賃借権とともに敷金返還請求権を譲受人に債権譲渡することを求める。

# 宅建業法編 - 7 (You Tubeでは宅建業法全15回の第12回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』(住宅新報社)を使って無料動画(WEB講座)を配信しています。  
今回は、8種類制限における①損害賠償額の予定等の制限、②手付の額の制限、③瑕疵担保責任の特約の制限を勉強します。

## 1. 8種類制限は、どういう場合に適用があるか

### 8種類制限の大原則

POINT

8種類制限とは、売主が業者で、買主が非業者の場合にのみ適用される。

8種類制限とは、i) 損害賠償額の予定等の制限、ii) 手付の額の制限、iii) 瑕疵担保責任の特約の制限、iv) 自己の所有に属しない宅地建物の契約制限、v) クーリング・オフ、vi) 手付金等保全措置、vii) 割賦販売契約の解除等の制限、viii) 所有権留保等の禁止をいいます。

売主	買主	8種類制限
①宅建業者	非業者	適用あり
②宅建業者	宅建業者	適用なし
③非業者	非業者	適用なし
④非業者	宅建業者	適用なし

8種類制限は、売主が宅建業者で、買主が宅建業者でない場合(①の組み合わせ)に、売主に対して課される8つの制限です。②③④の場合には、民法が適用されます。

## 2. 損害賠償額の予定等の制限

### いくらまで定められるか?

POINT

損害賠償額の予定および違約金は、代金額の10分の2以下とする(両方定めた場合は合算額)。

民法上、契約違反のことを**債務不履行**といいます。債務不履行された債権者は、契約を**解除**し、**損害賠償を請求**することができます。また、民法では、**違約金**は損害賠償額の予定と推定されています。

損害賠償額の予定だけの場合	代金額の10分の2以下であること
違約金の定めだけをする場合	代金額の10分の2以下であること
損害賠償額の予定と違約金を定める場合	合算額が代金額の10分の2以下であること

宅建業者が自ら売主となって、宅建業者でない者と宅地・建物の売買契約をする場合、当事者の債務不履行を理由とする契約の解除に伴う損害賠償の額を予定し、または違約金を定めるときは、これらを合算した額が代金額の**10分の2**を超える定めをしてはなりません。

You Tube 動画公開中!!

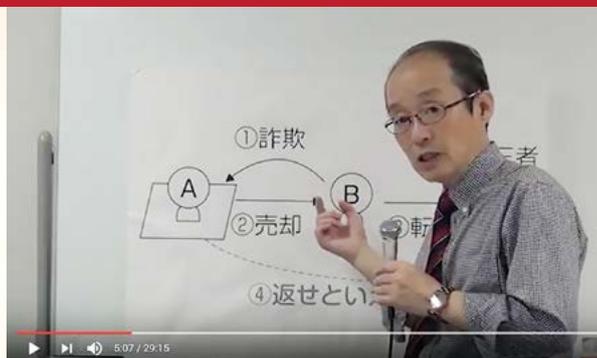
楽学宅建士講座

検索



合格請負人  
**氷見 敏明**  
Himi Tosiaki

宅建士試験指導歴20年、専門学校、不動産会社、金融機関、大学、財団法人、社団法人、住宅新報社などで延べ1万人以上を指導。また、宅建士以外の国家試験の民法の論文指導・解説を行う。『楽学宅建士基本書』など著書も多数。



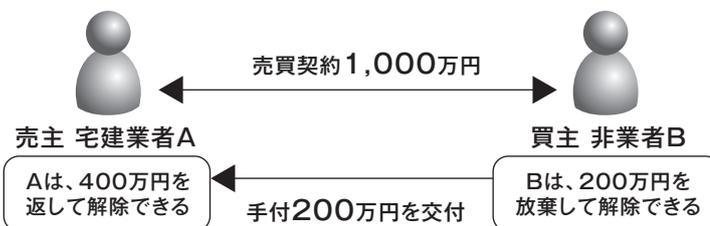
### 3. 手付の額の制限

#### 解約手付とは？

POINT

相手方が契約履行の着手前であれば、買主は手付を放棄して解除でき、売主は手付の倍額を返還して解除できる。

宅建業者が自ら売主となって、宅建業者でない者と宅地・建物の売買契約をする場合、代金の額の**10分の2**を超える額の手付を受領することができません。そして、その手付は**解約手付**とみなされます。売主が宅建業者で、買主が宅建業者でない場合、交付する手付は証約手付だけの意味を有し、解約手付ではないと約束しても、解約手付の意味を有しているとみなされます。



宅建業者Aは、売主として非業者Bとの間で代金1,000万円の売買契約をし、BはAに200万円の手付を交付したとしましょう。この場合、相手方が契約の履行に着手していないのであれば、Aは手付の倍額を返還すれば解除でき、Bは手付を放棄することにより解除できます。

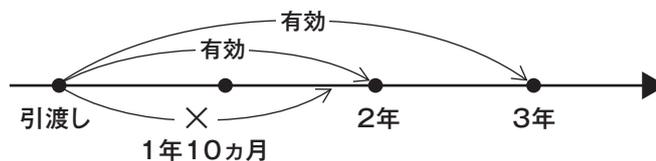
### 4. 瑕疵担保責任の特約の制限

#### 担保責任を負う期間は？

POINT

目的物の引渡しの日から2年以上の範囲で定められる。  
特約が無効の場合は民法の原則に戻る (瑕疵発見から1年以内)。

売買の目的物に発見しづらい隠れた瑕疵(欠陥)があった場合、善意無過失の買主は売主の瑕疵担保責任を追及できます。買主は、損害賠償請求ができ、さらに契約目的が達成できないのであれば、解除もできます。この瑕疵担保責任の追及は、**瑕疵を発見したときから1年以内**にしなければなりません。



売主が宅建業者で、買主が非業者である場合、宅建業法では瑕疵担保責任に関して、民法で定めるものよりも**買主に不利となる特約**をしてはなりません(無効となる)。ただし、例外として、担保責任期間については、目的物の**引渡しの日から2年以上**となる範囲で定めることができます。

例えば「引渡しから2年間」とか「引渡しから3年間」のみ責任を負うという特約は有効ですが、引渡しから1年10カ月のみ責任を負うという特約は無効となります。無効となった場合、「引渡しから2年」となるのではなく、民法の原則に戻り、瑕疵を発見したときから1年となります。

# 木造戸建て住宅の耐震性

溝渕 匠 (タクミプランニングサポート一級建築士事務所)



日本の建物の耐震技術は年々進歩していますが、中古住宅を購入するにあたって買主が気になる点に、耐震性が挙げられます。そこで、不動産業者が知っておくべき木造住宅の耐震性と耐震診断について解説します。

## 改正宅建業法における位置付け

### 建物の劣化等の目視調査は一次的インスペクション

宅地建物取引業法の改正により位置付けられた「建物状況調査」は、建物の劣化状況や不具合の有無について目視にて調査を実施するものです。これは「既存住宅インスペクションガイドライン」における「一次的インスペクション」に該当します。また、耐震性については現地での調査ではなく「新耐震基準への適合性を確認できる書類」、例えば検査済証等の確認等を行うことになっています。つまり具体的な診断の実施は求められていません。

### 耐震診断は二次的インスペクション

ただ近年、地震災害も各地で発生しており、購入予定者は建物の耐震性についても気にしているのではないのでしょうか。建物の耐震性を調査するには耐震診断が必要で、これは「二次的インスペクション」に該当しますが、購入予定者の希望により診断を実施し、入居前に耐震補強を含めたりリフォームを実施することも増えています。今回は木造戸建て住宅の耐震性の解説をしたいと思います。

## 建築基準法改正による2つの節目

### 旧耐震と新耐震

まず建築年による違いについて見てみます。建築基準法等の改正により大きく2つの節目があります。1つめは「昭和56(1981)年6月1日」です。この日を境にして、いわゆる「旧耐震」と「新耐震」に分けられます。

### 現行基準とグレーゾーン

そしてもうひとつが「平成12(2000)年6月1日」です。この日を境に、新耐震であっても「現行基準」を満足しているかどうかに分けられます。つまり昭和56年6月1日以降、平成12年5月31日までのものは

「新耐震であっても現行基準は満足していない」グレーゾーンの建物となります。

### 昭和56年と平成12年の改正内容

改正の内容においては、昭和56年では主に「壁量の増加」が規定されました。これは筋交等の耐力壁の量の不足を解消しようとしたものです。

一方、平成12年では主に「壁配置のバランス」「金物使用」が規定されました。こちらは平成7(1995)年に発生した阪神・淡路大震災の建物被害状況から、壁の量が足りていてもバランスの悪さから建物がねじれて倒壊するケース、また接合部が破壊されるケースが多く見られたため、壁量については以前のままですが、バランスと金物による接合部の緊結が定められたものです。



耐力壁の例(既存の壁を撤去した際、確認できた筋交)



現行基準を満足する金物による緊結  
(柱をホールダウン金物で緊結し、筋交端部にプレート状の金物設置)



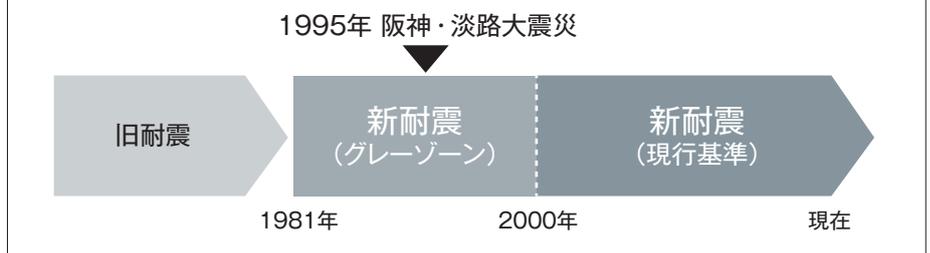
旧耐震の仕様(柱の上部に金物なし、筋交端部にもプレート状の金物なし)  
耐震診断調査時にはこのような部分に着目し、調査を進める

## 確認済証の取得日に注意

改正の適用については、改正日以降に「確認済証」が交付されているものとなります。改正日以降に竣工しても、確認済証が改正日以前の取得であれば旧基準が適用されていることに注意してください。

このように耐震基準の変遷(図表)を知っておくことは重要で、特にグレーゾーンの時期の建物を説明する際は「新耐震です」という説明だけでは不十分といえます。

図表 耐震基準の変遷



## 耐震診断の必要性と診断方法

### 一般診断法と精密診断法

旧耐震やグレーゾーンの建物の耐震性を調査するには耐震診断が必要です。診断方法には、「一般診断法」と「精密診断法」があり、一般診断法の目的は「耐震補強が必要かどうかを判断するための方法」で、非破壊調査を行います。

一方、精密診断法は「一般診断法により補強が必要と判断された場合に実際の補強計画を立てるための方法」で、場合によって破壊調査を伴います。

### 調査費用

調査費用については一般診断法が5~10万円程度、精密診断法は20~30万円程度となります。精密診断には一般診断に比べて高額な調査費用がかかる

ことや、補強計画の立案を一般診断で行うのは国が定める耐震診断の基準で許容されていることから、実際には一般診断法が主流となっています。

## 耐震診断に際して知っておくべきこと

### ローン控除の減税対象物件

中古住宅の売買で耐震性能が大きく関係するケースとしては、購入予定者が「耐震基準適合証明書」によるローン控除を希望する場合だと思えます。木造であれば築20年以下、非木造であれば築25年以下の物件は、ローン控除の減税対象となりますが、「耐震基準適合証明書」があれば、それより古いものでも減税対象になります。

## 耐震診断可能なインスペクターの選定がスピーディーな取引へ

旧耐震の建物を補強して基準を満足させるにはコストがかかり、メリットがどれだけ生まれるか疑問もありますが、グレー

ゾーン(新耐震だけれど現行基準を満足していない)の建物の場合、一般診断法により現行基準をクリアしている可能性もありますし、クリアしていなくても小規模な補強で基準をクリアできることもあります。

「建物状況調査」実施の際、購入予定者の希望により、耐震診断のための調査を同時に実施することがスピーディーな取引につながるため、耐震診断対応が可能な「既存住宅状況調査技術者(インスペクター)」を選定することが、1つのポイントかもしれません。



タクミプランニングサポート  
一級建築士事務所

溝渕 匠 Mizobuchi Takumi

一級建築士、既存住宅現況検査技術者、  
公認ホームインスペクター(住宅診断士)  
1990年(株)巴組鐵工所[現(株)巴コーポレーション]入社。2003年に建築設計事務所として独立。現在は住宅の検査・診断を中心に活動。

## 新たな創造と 手助けができる 会社を目指して

(株) クリエイド

代表取締役 こんどう ひろとし 近藤 洋俊さん



仕事を通して役に立つ存在になれるよう  
がんばっています!



お客様は自宅用の土地を取得したい方や  
異業種の方などさまざま。

### ● 新たな環境でチャレンジ

不動産業に従事して10年を超えたとき、自らを振り返りました。昨今はお客様のニーズが多様化し、さらには法改正などもあり、不動産業界の仕事自体も以前より煩雑になっていると思います。このような状況のなか、私は今までの経験を生かして、新たな環境に身を置いて自分自身を試してみようと思い立ち、2017年4月5日に会社を設立しました。

社名の「クリエイイド」は、「創造する、生み出す」という意味の「クリエイト」と、「手伝う、助ける」という意味の「エイド」を組み合わせた造語です。この会社で新しい提案をし、皆さんの手助けができるよう、物事を生み出す仕事をしていきたいという思いで命名しました。

独立に関して、いろいろな期待とさまざまな不安を抱えながら準備をしていたとき、これまでお世話になった方々、友人、仲間から「大丈夫。あなたならできる!」と励まされました。「決して1人ではない」と、人の温かさを改めて知り、感謝しています。

### ● 経験を生かした営業活動

事業内容は、土地、中古住宅、マンションや事業用

の収益物件などの売買や、賃貸の仲介をメインに、そのほか、賃貸管理なども含めた不動産全般となります。以前は、新築住宅の営業職に就いていたことあるので、その経験を生かして、住宅用の土地であれば、建物を建築するうえで、どのような配置や駐車場の取り方ができるだろうか、という点も視野に入れて、物件を確認しています。

### ● コンサルティング業務の充実

今後の目標は、コンサルティング業務に力を入れて、いろいろな提案を今以上に行っていきたいです。不動産のことで困ったときや何かあった際、多くの方から一番最初に思い出していただける存在になればと思っています。

#### Data

##### 会社概要

(株) クリエイド  
代表取締役 近藤 洋俊  
大分県大分市中央町1丁目5番25号 新大分ビル3F  
Tel. 097-529-7100 Fax. 097-529-7150  
<http://www.creaid2017.jp>  
免許番号 / 大分県知事免許(1)第3272号

# 「事業承継」成功の秘訣

Vol.7

## 信託-2

### 遺言との違い・二代先以降の 財産承継者を指定することができる

自分の死亡後の財産承継者について、あれこれと希望を持つことがあります。大切な不動産や事業会社の株式であればなおさらです。信託を活用すると、遺言ではできなかった指定をすることもできます。

#### 1.はじめに

今号および次号では、信託と遺言の違いについて、ご紹介いたします。まず、信託を活用すると、自分の二代先以降の財産承継者を指定することができます。

#### 2.遺言の場合

遺言の場合は、自分の直後の財産の承継者を指定できるにとどまり、その承継者が将来その財産を誰に承継させるかまでは、指定することができません(図表1)。つまり、次のような希望はかなえることはできません。

##### 【遺言ではかなえられない希望の例】

- ① 子供のいない夫婦で、夫所有の先祖代々の土地につき、夫の死亡後は妻に、妻の死亡後は妻の姉妹ではなく夫の兄弟に承継させたい。これを妻に遺言を書かせることなく実現したい。
- ② 事業会社の株式を、今すぐ長男に贈与したいが、もし長男に子供が生まれなければ、長男の死亡後は長男の妻ではなく、次男や次男の子供など、自分の直系卑属に継がせたい。
- ③ 事業会社の株式を、自分の次は長男に継がせたいが、長男の次は長男の子供ではなく、より経営者としての資質がある次男の子供に継がせたい。

#### 3.信託を活用する場合

信託の場合、受益者を1人で終了させることも、当初受益者が死亡後の受益者を定めておくこともできます。例えば、図表2のように、最初の受益者は甲、甲の死亡後は乙、乙の死亡後は丙と、甲死亡後の受益者を甲の判断で定めておくことができます(ただし、信託開始から30年を経過後に新たに受益権を取得した受益者が死亡した時点で信託は終了)。

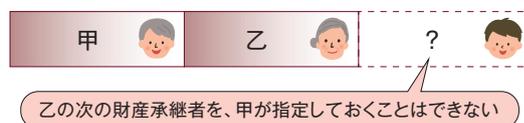
左記2.①の場合には、信託契約において、当初受益者を自分(夫)、自分の死亡後の受益者は妻、妻の死亡後は信託を終了し、残余財産は自分の兄弟に帰属させるとしておきます。こうすることによって、妻に遺言を書いてもらうことなく、妻が亡くなった後、先祖代々の土地

は自分の兄弟に承継させることができます。もともと自分が持っていた財産については、自分が作成する信託契約によって、夫婦2人分の遺言を書いたのと同じ効果を得ることができるのです。

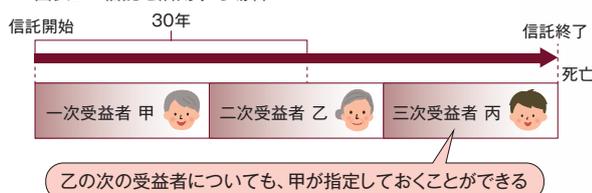
左記2.②の場合には、当初受益者を長男、長男の死亡後は長男に子供が生まれていればその子供、生まれていなければ次男、次男が死亡していたら次男の子供という定め方をすることができます。信託の受益者は、信託の設定時に現存している必要はありません。

左記2.③の場合も考え方は同様です。なお相続税の計算上、次男の子供にとっては伯父からの遺贈があったとみなされるため、相続税の2割加算の対象になりますが、これまでの法律制度では実現できなかった財産承継が可能となります。

図表1 遺言の場合



図表2 信託を活用する場合



税理士法人タクトコンサルティング

税理士 **宮田 房枝** Miyata Fusae

上智大学経済学部卒業。大原簿記学校税理士講座講師、新日本アーンストアンドヤング税理士法人(現EY税理士法人)ほか、会計事務所勤務を経て、税理士法人タクトコンサルティング入社。信託法学会 会員。





Tactics of Management

不	動	産	会	社
経	営	術		
Vol.7				

## 戦略策定力と作戦を立てる力

今回は、ミドル層がチームで勝つために現場で戦略を立案し、実践していくための手法について論じます。これまでと同じやり方では通用しないことも多い昨今、どう作戦を立てて実践するかフレームです。

### 大戦略は経営トップが立て、ミドルは戦略と戦術を磨く

近年において、人口減少や家賃の下落、コンプライアンスや採用難などの制約があるなか、単純に「売上前年〇%アップ」というだけでは目標を達成しにくい状況になっています。とはいえ、「仲介売上が厳しいので付帯率を倍にする」「管理物件を月に1棟開拓する」という大戦略は経営の仕事です。

### 「打ち手」の前に「現状の正しい把握」を

「付帯営業の意識付けをしよう」「大家さんを久しぶりに回ろう」と、まず手段を論じるケースが多いと思います。しかしその前に正しく現状を分析すべきです。

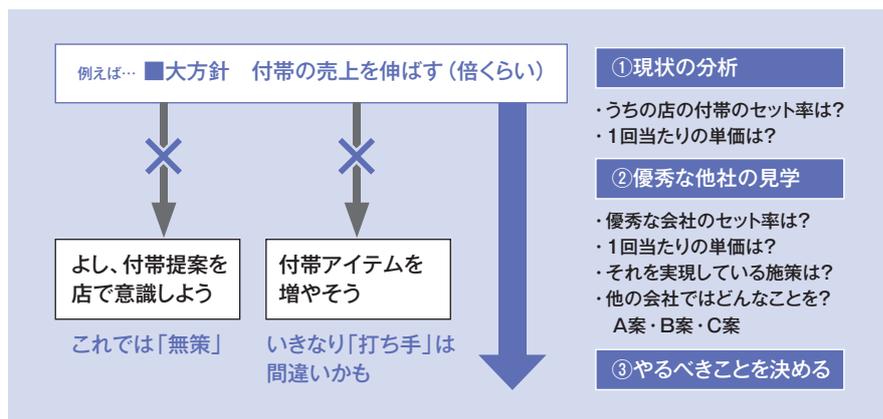
### 他社をベンチマークして差を意識する

「経営サイドから付帯の合計単価を上げるように言われて」と商品アイテムを探しているリーダーがいました。本当は、アイテム数よりセット率にのびしろがあるのかもしれません。そこで、付帯売上上で表彰されている他社を見学すると、アイテム数は一緒なのにセット率に大きく差があると初めて認識。その上で優秀な会社の取り組みを真似ればよいのです。

### ほかにも作戦がないのかを考える

優秀な会社を見学すると、あまりに

図表 事業の大戦略から、部署の戦略・戦術を立案する



社員数や組織力が異なり、到底かなわないと思うことがあります。管理物件の獲得が多いA社ではサブリースでガンガン獲得していた。当社ではとても真似できない。そこでさらに他社を見てみると、B社では空室改善をしながら管理物件を増やし、C社では少人数の大家さん向けにセミナーを開催していた。それらを見て、各社の事例から作戦を「選ぶ」ことができます。

### 実行したら振返りを。効き目がないものは止める勇気も

現場では、計画(PLAN)→実行(DO)→SEE(振返り)のサイクルを回すことが大切です。SEEの部分、CHECK(確認)→ACT(アクション)として、PDCAサイクルと呼ぶのが一般的ですが、とかく現場は、計画(PLAN)→実行(DO)→実行(DO)→実行(DO)となりがち。やりっ放し、あるいは途中で何となく止めてしまうの

です。実行したら、1カ月なり3カ月なりできちんと振り返ることが大切です。計画どおり付帯は上がったのか、管理物件が増えたのか。できた人は何を、できない人とはどこが違うのか。

「事件は現場で起こっています」。新しい変革は現場のミドル層がしっかりと作戦を立てて、頻りに軌道修正しながら磨いていくことが大切です。



プリンシプル住まい総研所長

上野 典行

Ueno Noriyuki

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルートで『住宅情報タウンズ』等の編集長や現『SUUMO』等の開発責任者として従事。退職後、現在は講演・執筆活動を行っている。



# 聞かせて! 聴かせて!

ラジオ番組のこんな話やウラ話

Vol.7

山口放送アナウンサー  
**丹黒 香奈子**  
Tangoku Kanako

山口県宇部市出身。津田塾大学卒業。全日本空輸(株)の国内線・国際線客室乗務員を経てアナウンサーに転身。現在は、テレビ番組「KRYさわやかモーニング」(月～金曜日5:20～6:30)のキャスターのほか、司会、ナレーションなどを担当。趣味は、ダイビング、寺社巡りなど。



## 想像の旅を 楽しめるようにご案内

この番組が始まる時、「やってみようことを自由に提案してほしい」と番組サイドから言われました。そこで、旅行好きな私は「ナビゲーターとしてリスナーの方と一緒に旅に出かけている感覚で、楽しめる番組にしたい」と話しました。ラジオで旅番組は珍しいですが、音や言葉だけで伝えるラジオだからこそ、リスナーの方が「どんな場所なんだろう?」「どんな味なんだろう?」と自由に想像できるおもしろさがあると思います。私の前職は客室乗務員でしたので、番組では当時の経験や食事・土産情報など、実感を込めた話をするようにしています。

この番組は収録ですが、生放送のように1回で録音しているので、失敗もあります。でもそれがおもしろさにつながる場合もあるので、アナウンサーと



しての技術を磨きつつ、テレビとは違った素顔を出していきたいです。

今までに特に印象深かったのは、阿波おどりを特集した放送回です。

事前に収録した野外練習の音を流し、人々が一緒に踊ったり、和楽器を奏でたりする様子を伝えました。その道を究めてきた方への電話インタビューでは、阿波おどりに人生をかけた重みを感じられ、人々の熱い思いをお届けできました。

私は今、賃貸住宅に住んでいて、キッチンのタイルにリメイクシートを貼ったり、下駄箱の上を人工芝で飾ったり、「プチDIY」にはまっています。引越は大変ですが、想像の世界には、いつでも気軽に行ける理想の空間があるはず。この番組は、あなたと一緒に出かけるバーチャルな空間です。土曜日の15時30分からは、ぜひ、極上の旅に出かけて、ハッピーに過ごしましょう!

## こんな番組です

### 土曜日午後に極上の旅をナビゲートする 「丹黒香奈子のGOKU旅」

- 地域の観光課などへ電話で取材…観光コースやおススメスポット、ご当地グルメやその季節に合った楽しみ方などの地元情報を直接聞いて、魅力を伝える。
- 丹黒香奈子セレクション…丹黒香奈子を選んだ地域や場所を自らの経験を交えて紹介。
- ゲストが登場する回も!…山口県外出身のアナウンサーなどを迎え、ゲストの地元などをご案内。
- 祭り情報…その地域周辺の祭りの開催情報を紹介。

観光地をバーチャルトリップし、旅の定番スポットから隠れた名所まで、旅情報を伝える番組です。

## 丹黒香奈子のGOKU旅

KRY山口放送  
AM 周南765KHz / FM 山口92.3MHz

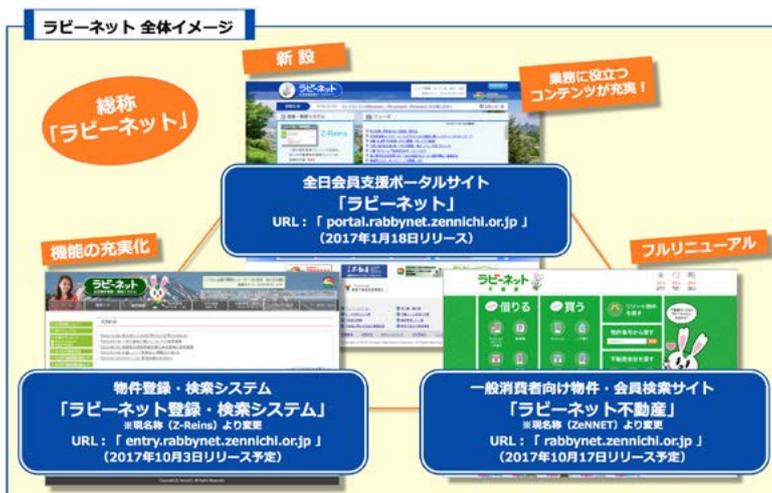


土曜日  
15:30 ~ 16:00 **放送中!**



# 「ラビーネット」がさらに 充実・進化 しました！

「全日会員支援ポータルサイト」、「物件登録・検索システム(旧Z-Reins)」、「一般消費者向け物件・会員検索サイト(旧ZeNNET)」の各サイトがさらに充実・進化し、3つのサイトを総称して「ラビーネット」としました。



## 全日会員支援ポータルサイト「ラビーネット」

- ① 全日が提供する各種会員支援コンテンツにシングルサインオン※1！
- ② 会員支援コンテンツを随時拡大！
- ③ 各コンテンツの表示位置はカスタマイズ可能！

※1 ID・パスワードを自動的に連携し、その都度のログインを不要にするシステムのこと。

## 物件登録・検索システム「ラビーネット登録・検索システム」

(旧Z-Reins)[2017年10月3日リリース]

- ① 物件画像を16点に増加し、さらに8点の周辺環境画像(物件の近隣の学校など)を登録できるようになります。操作も簡単で、画像をドラック&ドロップで一括登録可能！
- ② 動画2点を登録可能に！ 玄関からリビングまでの生活動線などを動画でご案内できます。
- ③ 「SUUMO」や「LIFULL HOME'S」、「at home」等の大手不動産ポータルサイトに一括で物件登録ができるようになります！ [「ラビーネット マルチポータル出稿システム」(2017年10月17日リリース) 有料※2]



※2 「ラビーネット マルチポータル出稿システム」からポータルサイトへ運動するための費用が別途必要となります。

## 一般消費者向け物件・会員検索サイト 「ラビーネット不動産」

(旧ZeNNET) [2017年10月17日リリース]

- ① デザインをフルリニューアル！ スマートフォンはもちろん、画面レイアウトや表示項目を見直し、ユーザビリティの向上を図ります。
- ② GPSの位置情報を利用した物件検索機能の充実化！

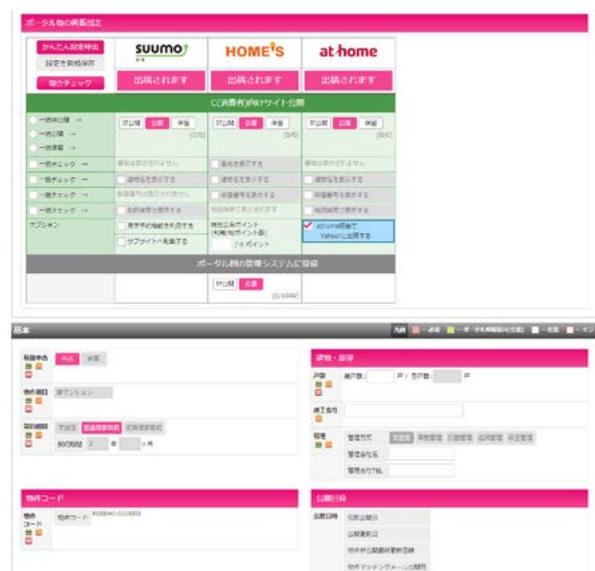


## 「ラビーネット マルチポータル出稿システム」について

2017年10月17日(火)より、「ラビーネット登録・検索システム」で登録・公開した物件情報が「ラビーネット マルチポータル出稿システム」に自動的に連動し、一度入力するだけで「SUUMO」、「LIFULL HOME'S」、「at home」※3 に掲載することができます。これまで、各サイトで個別に入力している方、これから多くのポータルサイトへの掲載を検討されている方にとっても便利なシステムです。

本システムの利用方法および詳細については、ラビーネット上の「ラビーネット マルチポータル出稿システム」ページをご確認ください。

※3 本システムでは、「ラビーネット マルチポータル出稿システム」から物件掲載したいポータルサイトに連動するため、事前に各ポータル運営会社と契約する必要があります。



## 「ラビーキーボックス販売スタート！」

賃貸住宅の管理・仲介に便利なキーボックスにラビーちゃんをデザインしたものが新登場！  
購入申込みや詳細については、ラビーネットをご確認ください！



## 不動産情報システム「ZeNNET(ゼネット)※1」運営規程 改正のお知らせ

平成29年1月より、(公社)首都圏不動産公正取引協議会において、不動産の表示に関する公正競争規約(おとり広告等)に違反し、嚴重警告および違約金課徴の措置を講じた不動産事業者に対して、同協議会に設置した「ポータルサイト広告適正化部会」の構成会社※2がそれぞれ運営する不動産情報サイトへの広告掲載を、原則として、1カ月間以上停止する施策を実施しており、同様の措置を実施するポータルサイトも増えております。また、8月より(公社)近畿地区不動産公正取引協議会においても同様の措置を実施しております。

上記のようなおとり広告撲滅に向けた動きを鑑み、当協会として、不動産情報システム「ZeNNET(ゼネット)」運営規程を改正し、**平成29年10月措置分より(公社)首都圏不動産公正取引協議会、(公社)近畿地区不動産公正取引協議会において、嚴重警告および違約金課徴の措置を講じた不動産事業者に対して、当協会の一般消費者向けサイト「ZeNNET」への掲載を、1カ月間以上停止することといたしました。**

今後、他地区の不動産公正取引協議会において、同様の措置が決定された場合については、当協会も随時同様の対応をいたします。

会員の皆様におかれましては、一般消費者保護のため、ご理解・ご協力をいただき、適正な表示を行っていただきますようお願い申し上げます。



### 【ZeNNET運営規程】(改正点抜粋)

(利用の一時停止)※第5項新設

第13条

5 会員が第9条に違反した場合、流通推進委員会にて、該协会会员のシステムの全て又は一部の利用を停止することができる。

### 【ZeNNET運営規程】(※参考 第9条抜粋)

(遵守事項)

第9条 会員は、次に掲げる事項を遵守しなければならない。

- (1) 物件情報について責任をもち、管理すること
- (2) 物件情報のメンテナンスを少なくとも1日1回以上行うこと
- (3) 宅地建物取引業法、不当景品類及び不当表示防止法、不動産の表示に関する公正競争規約、関係諸法令に従うこと

※1 平成29年10月17日より、不動産情報システム「ZeNNET(ゼネット)システム」は「ラビーネット」となり、一般消費者向けサイト「ZeNNET(ゼネット)」は「ラビーネット不動産」となります。

※2 アットホーム株式会社、株式会社CHINTAI、株式会社LIFULL、株式会社マイナビ、株式会社リクルート住まいカンパニー

## 一般保証制度のご案内

### ●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

### ●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

### ●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

## 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（上限あり）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29年度 第4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	6,758,469円
認証	1社 1件	1,488,000円
保留・条件付認証	1社 1件	
否決	1社 1件	
平成29年度累計	16社 29件	35,124,264円



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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。



## 大分県本部 Oita



### 第6回全日本不動産協会杯争奪 少年サッカー大会（ラビットカップ）開催

大分県本部は大分県サッカー協会に特別協賛し、毎年、ラビットカップを開催しています。

本大会は今年で6回目となり、今回から大分県内全域のチームが参加する大きな大会となりました。参加した101チームのうち、地区予選を勝ち上がった24チームを8パートに分け

て6月25日（日）に予選リーグが行われました。

予選で各パート1位となった8チームによる決勝トーナメントは7月9日（日）に大分市大在東グラウンドで開催されました。優勝は「明治北SSC」、準優勝は「ブルーウイングFC」、3位が「大分トリニータU-12」と「き

つきFC」でした。小雨の降るなか、子どもたちは真剣そのものでしたが、それを上回る保護者や監督の応援もあり、熱戦が繰り広げられました。

勝敗は別として心温まる大会となり、参加者同士の交流を深めることができました。大分県本部は今後も子どもたちのため、活動を続けます。



見どころ満載な試合に保護者等からたくさんの声援が送られた



小雨がばらつくなか白熱した試合展開となった



優勝チームに優勝旗とカップが贈られた



メダルや表彰状を手に記念撮影

### ラビネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

#### ■操作に関するコールセンターの設置（パソコン、エクセル・ワードの操作等）

契約書の作成時、エクセル、ワードの操作方法でご不明な点や、簡単なパソコンの操作方法をご案内するコールセンターを設置しております。

# TEL : 03-5761-4441

《コールセンター開設曜日・時間》月・火・木・金 10時～16時（祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く）

#### ■全日不動産相談センター（不動産取引に関する相談）

全日不動産相談センターは、経験豊富な相談員が安心安全な不動産取引を目指して、電話による会員等からの不動産実務相談に応じます。

# TEL : 03-5338-0370

※電話番号が4月3日より変更となりました。

《相談日時》不動産取引に関する電話相談 月～金 13時～16時（祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く）



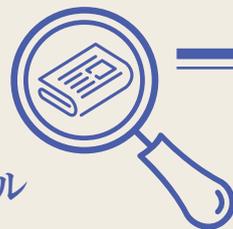
# 新入会員名簿

[平成29年8月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 三光リアルティ
	札幌市	株式会社 ノースエスクロー
	札幌市	株式会社 メディアゴーランド
宮城県	仙台市	イーピー・ジャパン 株式会社
	仙台市	株式会社 スターエステート仙台
	仙台市	株式会社 東北ライフランド
	仙台市	株式会社 みずほ工務店
山形県	山形市	株式会社 プラスホームエステート
福島県	郡山市	阿武隈開発 株式会社
	郡山市	サークルワン 株式会社
茨城県	水戸市	株式会社 アースデザイン
	笠間市	株式会社 愛宕不動産
	筑西市	輝心管理
栃木県	宇都宮市	ケイアイネットリアルティ2nd 株式会社
群馬県	高崎市	株式会社 グラツィア
	伊勢崎市	ケイアイネットリアルティ3rd 株式会社
	前橋市	ケイアイネットリアルティ1st 株式会社
埼玉県	吉川市	株式会社 インテレストホーム
	さいたま市	MEマイホーム計画埼玉 株式会社
	鴻巣市	株式会社 ホクシン
	ふじみ野市	株式会社 ユニテックアクト
	上尾市	株式会社 楽家
千葉県	船橋市	株式会社 あんど
	松戸市	株式会社 石崎水道工務店
	千葉市	株式会社 ウエックス
	八千代市	F-Stage 株式会社
	印旛郡	株式会社 小坂建設工業
	館山市	南総ユニオン 株式会社
	千代田区	アーク住建 株式会社
	渋谷区	青山REAX 株式会社
東京都	港区	株式会社 赤坂総合開発
	千代田区	株式会社 アキエステート
	豊島区	株式会社 アストラ
	新宿区	株式会社 アセットコネクションズ
	墨田区	株式会社 AMAZE
	八王子市	有限会社 アルタ
	立川市	株式会社 イシバシ
	江東区	インリアエステート 株式会社
	中央区	株式会社 インセプト
	目黒区	株式会社 エース
	練馬区	株式会社 Ace Communications
	墨田区	緑 合同会社
	品川区	オナスト不動産 株式会社
	大田区	株式会社 オレンジデバイス
	中野区	株式会社 絆の力
	文京区	株式会社 キューダスコポーレーション
	杉並区	Gpica 株式会社
	世田谷区	株式会社 KRE
	千代田区	ケイエムエステート 合同会社
	千代田区	合同会社 彩虹舎
	練馬区	株式会社 サクラス企画
	千代田区	株式会社 さくら総合事務所FAS
	千代田区	サンスクエア 株式会社
	渋谷区	株式会社 サンセットキャピタル
	港区	株式会社 三和商事
	大田区	GL 株式会社
	渋谷区	GKM 株式会社
	台東区	株式会社 シーディーエム
	新宿区	株式会社 ジェイトラスト
	港区	SURUP FIELD 株式会社
	港区	株式会社 JINプランニング

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	中央区	セントラル企画 株式会社
	目黒区	株式会社 だいら
	渋谷区	株式会社 築地
	大田区	T.R Holdings 株式会社
	中央区	株式会社 DSK
	世田谷区	株式会社 TMアームス
	中央区	株式会社 デザイン経営研究会
	足立区	株式会社 トイスト
	新宿区	株式会社 東居商事
	港区	株式会社 トリニティトラスト
	新宿区	株式会社 TRIM
	世田谷区	合同会社 703
	大田区	Next INNOVATION 株式会社
	渋谷区	株式会社 PAX
	世田谷区	株式会社 PWL
	渋谷区	株式会社 ビビディ・パビディ・ブー
	新宿区	株式会社 ビューティー・未来
	千代田区	株式会社 フォースアンサー
	台東区	株式会社 フォルム2
	中央区	富士通商 株式会社
	新宿区	株式会社 別所浩司建築研究所
	世田谷区	ホームワーク 株式会社
	江東区	合同会社 マックンジーホーム
	港区	株式会社 モフ
	板橋区	結エステート 株式会社
	新宿区	株式会社 ライズマッチ
	新宿区	株式会社 ライブズナビ
	品川区	株式会社 リスタイル
	渋谷区	ReBIRTH 株式会社
	港区	株式会社 ROOMS
	港区	株式会社 レクティオエステート
	品川区	株式会社 レジソパートナーズ
	千代田区	株式会社 Yたす
神奈川県	横須賀市	株式会社 アンドハウス
	横浜市	MRC 株式会社
	横浜市	株式会社 緑蔵ホールディングス
	平塚市	有限会社 ダイユウ
	横浜市	株式会社 泰央
	横浜市	直HOME 合同会社
	厚木市	株式会社 POWWOW
	横浜市	浜土地 株式会社
	横浜市	ファーストリンク 株式会社
	横浜市	リライフホーム 株式会社
	新潟県	新潟市
新潟市		株式会社 ルームワン
富山県	富山市	有限会社 AYエンタープライズ
	富山市	エムケー不動産
山梨県	甲斐市	株式会社 クローバー
長野県	松本市	MJTアセットマネジメント 株式会社
	小諸市	セリス不動産 株式会社
岐阜県	可児市	中川不動産
	羽島郡	不動産市場
静岡県	大垣市	株式会社 リライフ
	駿東郡	合同会社 AFE
	静岡市	cafe leche 宅建士事務所
	静岡市	静宅工房
	沼津市	株式会社 ティ・エス・東部
	御殿場市	リヴエスコート 合同会社
	静岡市	株式会社 ワイアード・コア
	愛知県	名古屋市

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	名古屋	株式会社 季楽部
	名古屋	株式会社 JSYパートナーズ
	名古屋	株式会社 ZENSHOO不動産
	名古屋	主税町不動産 株式会社
	名古屋	プライムロケーション 株式会社
	名古屋	ワタナベ不動産
三重県	伊勢市	株式会社 中美建設
滋賀県	甲賀市	株式会社 リノベーションホーム
	守山市	株式会社 LEGARE
京都府	京都市	株式会社 エス・アール・ティコーポレーション
	京都市	株式会社 ビーエムドゥ
	京都市	リアルエステイト奥田
大阪府	豊中市	株式会社 アクセント
	大阪市	アルテロ 株式会社
	大阪市	株式会社 イー・スタイル
	大阪市	株式会社 GREEN
	大阪市	株式会社 幸和JAPAN
	寝屋川市	株式会社 スマイシア不動産販売
	大阪市	有限会社 SENCA
	大阪市	太陽住宅販売 株式会社
	寝屋川市	有限会社 田中工業
	泉佐野市	株式会社 賃貸ゼロショップ
	堺市	株式会社 ネクストラライフ
	大阪市	MINT HOUSE
	東大阪市	森下工務店 株式会社
	大阪市	山本興産 株式会社
大阪市	株式会社 リアールライフ	
大阪市	レガオ 株式会社	
兵庫県	神戸市	株式会社 i.c.GROW
	姫路市	株式会社 NIはうす
	西宮市	株式会社 Gold Wood
	神戸市	株式会社 シュート
	加古川市	株式会社 清光社
神戸市	株式会社 ForYou不動産	
和歌山県	新宮市	合同会社 きさだ商店
島根県	松江市	株式会社 戎
広島県	廿日市市	株式会社 インテグレートパートナー
	広島市	株式会社 MDFトラスト
安芸郡	株式会社 ライフアート設計企画	
山口県	宇部市	株式会社 マツモト
徳島県	徳島市	杏徳不動産企画 株式会社
愛媛県	西予市	渡邊不動産
高知県	高知市	くすのき不動産
福岡県	福岡市	株式会社 エスプランニング
	北九州市	株式会社 Coko Mart
	福岡市	田中都市開発 株式会社
直方市	株式会社 プラス不動産	
長崎県	長崎市	ケイアンドビィホールディングス 株式会社
熊本県	玉名郡	おおむら不動産
	熊本市	株式会社 GAINER
宇城市	御領不動産 合同会社	
大分県	大分市	大分地所 株式会社
宮崎県	宮崎市	株式会社 エッグホーム宮崎
	宮崎市	リズエナ不動産 株式会社
鹿児島県	霧島市	株式会社 アミュゼ・クリエイト
	鹿児島市	我妻商事
沖縄県	宜野湾市	株式会社 エスルーム
	宮古島市	株式会社 緑
	宜野湾市	株式会社 大宝
那覇市	株式会社 福maru不動産	



## 野村不アーバン調べ

### 「今が買い時」減少

野村不動産アーバンネットが7月20日～26日に行った住宅購入に関する意識調査によると、「不動産は買い時」と回答した人は41.1%となり、前回調査と比べて3.5ポイント減少した。一方、「買い時だと思わない」と回答した人は37.6%で前回調査から6.4ポイント増加した。「買い時」と思う理由は、「住宅ローンの金利が低水準」が70.7%とトップで、ほかは「消費税の引き上げが予定されている」「住宅ローンの金利が上がると思われる」だった。

また、今後の不動産価格について「下がると思う」と回答した人は34.4%で同7.1ポイント増。「上がると思う」との回答は、22.9%で同0.3ポイント減となった。「下がると思う」理由は、「マンションなど不動産が過剰供給となっている」「少子高齢化と都心への人口集中で、都心は横ばいだが、地方は下がる予想できる」など。

住宅ローンの金利については、「上がっていくと思う」との回答が32.6%で同7.1ポイント増。「下がっていくと思う」は3.5%で同0.8ポイント減だった。

現在、持ち家に住んでいる人に、「今、不動産は売り時か」を聞いたところ、「どちらかと言えば売り時と思う」を含め75.8%が売り時と答えた。その理由としては、「今なら好条件での売却が期待できる」「不動産価格が上がったため」などだった。

(『住宅新報』2017年8月22日号より抜粋)

## 国交省が与党公明に報告

### 総会等の過半数で民泊禁止

国土交通省は8月24日、与党公明党の「マンション問題議員懇話会・国土交通部会合同会議」で、住宅宿

泊事業法に絡むマンション標準管理規約の改定について、説明を行った。

同法施行の3カ月前には事業者登録が開始されるが、それまでに民泊禁止などの管理規約の細則改定が調わない場合には、総会・理事会などでの住民過半数決議により、民泊禁止を認めるとするもの。管理規約改正の場合には、総会で4分の3以上の賛成が必要となる。現状では民泊可能とする場合には管理組合側に規約明記が求められていないが、同省では今後、その場合にも規約明記が望ましいとする通知を行う。

また民泊事業を届け出る者は誓約書を届け出先に提出する。誓約書には管理組合の許可を得ていることや届け出の日時、相手先の理事の氏名、連絡先などを書き込んだもの。管理組合の了解を経ていることを証明するものとなる。

同会議では他にも、事業者自身が宿泊者に対して、禁止事項などのルール説明を行うべき、あるいは管理会社の管理人にも苦情への対応義務を課すべきといった議論に及んだ。

マンション標準管理規約については、おおむね公明党は了承。今後、同省は自民党への説明に入る。

住宅宿泊事業法は今年6月の成立から1年以内の施行とされている。事業者登録は9カ月以内。遅くとも2018年6月には施行、3月には事業者登録が始まる。

(『住宅新報』2017年8月29日号より抜粋・編集)



民泊イメージ

ガイドラインを公表

## 木造住宅の劣化対策

国総研

国土技術政策総合研究所は雨水浸入や結露などによる木造住宅の劣化対策のガイドラインを公表した。

5年間にわたる産学官による共同研究により、外装材や柱や梁など躯体劣化を防止するためリスク要因と外皮の仕様の選択方法や施工方法について示したものを。国総研のホームページで閲覧できる。

瑕疵保険の事故の中で防水事故の割合は9割超。雨水浸入と結露対策は木造住宅の耐久性を確保する上で極めて重要な課題となっている。

(『住宅新報』2017年8月29日号より抜粋)

IT重説運用開始で

## ガイドラインを改正

国交省

国土交通省は10月1日から、賃貸取引でITを活用した重要事項の説明(IT重説)を本格運用するのに合わせ、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方(ガイドライン)」を改正した。同日から施行する。

IT重説は、テレビ会議等のITを活用した重要事項の説明で、2015年8月から2017年1月まで社会実験を実

施、実験状況を検証した結果、賃貸取引について10月1日から本格運用を開始するもの。ガイドラインの改正はIT重説を実施する際に順守すべき事項を明確化した。

具体的には、IT重説を行う場合には、以下の事項をすべて満たしている場合に限り、対面による重説と同様に取り扱うとしており、宅地建物取引士は説明を開始した後、映像を視認できない、または音声聞き取れない条項が生じた場合には、直ちに説明を中断し、状況が解消された後に説明を再開するものとしている。

以下の事項とは、①宅地建物取引士と説明を受けようとする人が、図面などの書類や説明の内容について十分に理解できる程度に映像を視認でき、かつ、双方が発する音声を十分に聞き取ることができると共に、双方向でやり取りができる環境において実施していること、②宅地建物取引士が記名押印した重要事項説明書と添付書類を説明を受けようとする人にあらかじめ送付していること、③重要事項説明書の説明を受けようとする人が、重要事項説明書と添付書類を確認しながら説明を受けることができる状態にあることや映像と音声の状況について、宅地建物取引士が説明を開始する前に確認していること、④宅地建物取引士が宅地建物取引士証を提示し、重要事項の説明を受けようとする人がその宅地建物取引士証を画面上で視認できたことを確認していること——となっている。

(『住宅新報』2017年9月12日号より抜粋・編集)

※ 「IT重説」の解説は、P8～9を参照。

## STAFF LIST

### ● 広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、宮嶋義伸、後藤博幸、出口賢道、日比照康、丹波恭子

### ● 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

株式会社住宅新報社

### ● 印刷・製本

亜細亜印刷株式会社

### ● 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/>

# 月刊不動産

月刊不動産 2017年10月号

平成29年10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。

# 日南市

## 絶品グルメ vs B級グルメ

Valuable

### 日南一本釣りカツオ炙り重



VS

Reasonable

### 魚(ぎょ)うどん



ご当地グルメが食べられるお店

### 食堂 る・菜

何を隠そう、近海カツオ一本釣りの水揚げは、日南市が全国トップといえます。それを定番以外の食べ方と研究し、生まれたのがこの料理。特製のタレに漬けたカツオを、七輪で炙るのが特徴で、市内の10店舗で食べることができます。写真の品は1,300円(税込)。

- [住所] 宮崎県日南市園田3-11-1  
ホテルシーズン日南内
- [電話] 0987-22-5151
- [営業時間] 11:30 ~ 14:30 (ラストオーダー 14:00)  
17:30 ~ 21:30 (ラストオーダー 21:00)
- [定休日] 年中無休

郷土料理として商品化・販売を始めた

### 日南市漁協女性部

油津で水揚げされた新鮮なトビウオをすり身にし、卵や片栗粉などで練り上げた生地を麺仕立てにした郷土の味。市内の店を出しているところもあるが、単品で扱っているところは少ないといえます。オンラインショップでの購入(冷凍)がおすすめ。580円(税込)。

<http://www.inseason.jp.net/vivi-manma/>

- [住所] 宮崎県日南市大堂津2丁目10番1号
- [電話] 0987-27-2225 [FAX] 0987-27-2233
- [営業時間] 9:00 ~ 17:00
- [定休日] 日曜日、祝日

# 月刊 不動産

2017 October



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: 「四ッ谷駅」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)

