月刊 不動産

MONTHLY
REAL ESTATE

2017
11
NOVEMBER

[特集2]
ニュースの解説
改正住宅セーフティネット法施行

[You Tubeで学ぶ宅建士講座]
宅建業法編－8

[わかりやすいインスペクション]
購入前リフォームにおける注意点

[「事業承継」成功の秘訣]
信託－3

[不動産会社経営術]
ゲームを持ち込む。楽しんでゴールに向かう

[ラジオ番組のこんな話やウラ話]
FM NORTH WAVE「Move on up !」増田佳織

[特集 1]
住みたい街、魅力ある街
新潟市

昭和51年11月11日　第三種郵便物認可　平成29年11月15日（毎月1回15日発行）　第45巻第11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

保証のお知らせ

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）

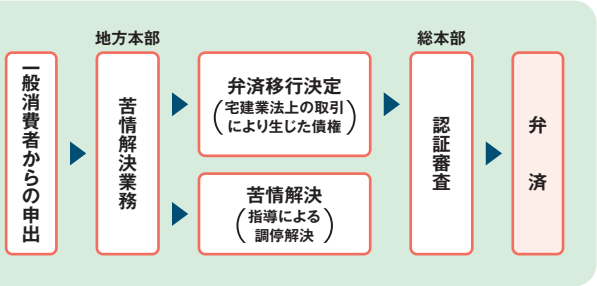
■ 制度に関するお問い合わせ
（公社）不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055

■ 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。



（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。

月刊不動産
MONTHLY REAL ESTATE

写真：アフロ

COVER PHOTO

上堰潟（うわせきがた）公園に飛来したコウノトリ

新潟市西蒲区にある上堰潟公園は、治水対策と自然保護を目的に1998年に公園として整備された。現在は、芝生が広がる多目的広場やローラー滑り台などの遊具を備えたふれあい交流広場、野鳥の池などがある都市公園となっている。昨年秋には、国の特別天然記念物であるコウノトリが飛来し、多くのカメラマンが餌をついばんだり羽を広げたりする姿を撮影した。

CONTENTS

2017
11
NOVEMBER

PAGE

特集 1
04 住みたい街、魅力ある街 **新潟市**

特集 2
08 ニュースの解説 **改正住宅セーフティネット法施行**

不動産お役立ち Q&A
<法律相談>
10 共有物分割請求 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>
12 繁忙期前、今、やるべきこと 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>
14 賃貸管理業における民法改正への影響と対策 オーナーズエージェント 先原 秀和

You Tubeで学ぶ宅建士講座
16 宅建業法編-8 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 購入前リフォームにおける注意点 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-3 税理士 宮田 房枝
22 不動産会社経営術 ゲームを持ち込む。楽しんでゴールに向かう 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 フリーアナウンサー 増田 佳織

その他
24 新機能満載！ラビーネットのご紹介
26 地方本部の動き
28 協会からのお知らせ
29 新入会員名簿
30 NEWS FILE

人気の街の魅力を探る

Vol.7

住みたい街、魅力ある街

新潟市

東京から上越新幹線で約2時間。
JR新潟駅に近づくと、田園風景から次第に住宅が増え、
駅周辺は大きな商業ビルやマンションがズラリと並んでいます。
駅から車で10分少々走れば新潟港があり、
ここが日本海側を代表する都市であることがよくわかります。

鳥屋野潟付近から空撮

写真提供：新潟観光コンベンション協会

巻頭特集 1

新潟市
Niigatashi

豊かな自然と食文化が息づく田園都市

都市と農業王国、2つの顔

近年、新潟市においては、超高齢化社会や環境問題を視野に入れたバス高速輸送システム（BRT※1）や、古くからの市場通りが、昭和の香りを残したまま現代的な商店街に生まれ変わった「沼垂（ぬったり）テラス商店街」なども話題になり、“住む”という視点から見ても多方面から評価されています。また、新潟市の市民の多くが、米をはじめとした農産物の質の高さや良質な食料が手に入る地域であることを誇りにしています。それもそのはず、農林水産省の2016年市町村別統計によると、新潟市の水田面積は2万8,400haと、2位の秋田県大仙市（1万8,400ha）を大きく引き離したダントツの1位。市町村別の農業産出額（2015年推計）では4位（572億円）で、そのうち米の占める割合が約50%とのデータもあるほどです。さらに食糧自給率は63%（2005年カロリーベース）と、政令指定都市では1位ということからも、新潟市は農業王国であることがわかります。

※1　Bus Rapid Transitの略で、一般車両用の道路と区切ったバス専用レーンやバス専用道路を設けてバスを運行させる新交通システム。車体を2両以上つなげる連節バスを採用することもある。

海抜0mでも農業が盛んな理由とは

とはいえ、この地が昔から農業に適していたわけではありません。実は海抜0m地帯が多く、元は低湿地だったため、信濃川の水量が増えるたびに水害による壊滅的な被害に苦しんできたのです。そこで明治から平成にかけ、川の水を海に流す大河津分水の可動堰、低地にたまった水を信濃川に排水するための排水場などを整備して、今日の農地を確保できたのです。そして2001年から2005年にかけて周辺14市町村との合併が行われると、新潟市の「食と花の銘産品」が一気に27品目にまで増大。農家の数は少子高齢化により毎年右肩下がりになっているものの、市は2011年より「新潟ニューフードバレー構想※2」を掲げ、豊富な農産物や食品関連産業の力を生かし、6次産業化などの取組みを支援。2014年からは大規模農業の改革拠点として国家戦略特区に指定されるなど、農業の国際競争力強化の拠点形成を目指すようになったのです。

※2　食産業全体が連携し、成長産業として一体となって発展することを目指した取組み。

「食と花の銘産品」に入っている
クリスマスローズ（左）と西洋なし「ル レクチエ」

がんばる農家に手厚い支援

新潟市における農家への支援策は、
・がんばる農家支援事業
・多様な米づくり推進事業
・田んぼフル活用促進事業
・輸出用米生産促進体制整備事業
・環境と人にやさしい農業支援事業
など、多数用意されています。合わせて新規就農者の確保育成にも力を入れ、2010年から2012年は毎年50名弱、2014年から2016年は毎年60名以上を確保。耕作放棄地も年々減少しているといいます。こうして農業分野に力を入れることは、食の信頼につながります。つまり、安心して食べられる＝安心して暮らせるまちづくりを行っているわけです。さらに新潟市では「田園資源を福祉や教育などと連携」させた安心・安全なまちづくりの実現を目指し、子育て、教育、福祉、保健・医療、エネルギー・環境、交流などにもつなげようとしています。

1 新潟駅

2 沼垂テラス商店街

3 萬代橋

連節バス（BRT）

全市民に農業の素晴らしさを知ってもらう

農業を核としたまちづくりへの意気込みは、2014年6月、日本初の公立教育ファーム「新潟市アグリパーク」をオープンさせたことでもわかります。ここでは基幹産業である農業を市民にしっかり理解してもらうことを目指し、市内のすべての小学校に学習と農業体験を結び付けた「アグリ・スタディ・プログラム」を提供しています。内容は野菜の「収穫体験」、搾乳や餌やりのできる「動物ふれあい体験」、米粉ピザやアイスクリーム作りのできる「調理体験」など盛りだくさん。もちろん大人も楽しめるよう、友人同士、町内会でも利用可能な体験プログラムを各種用意し、コテージ型の宿泊施設も完備。多くの市民に地域の農業を知ってもらう事業を進めています。

一方、すでに農業に関わっている人への支援も精力的に行い、施設内の食品加工支援センターでは、食品加工技術、パッケージデザイン、販売流通、マネジメントを一体的に学べるプログラムを用意。前述の各種支援事業に加え、意欲的な農家の後押しをする体制もしっかり整えていることも注目すべき点です。

移住者に対する窓口は、市の新潟暮らし奨励課と東京事務所が担い、同市の名菓「ハッピーターン」と同名の「HAPPYターン」を合言葉に積極的な支援を行っています。その際、「まったくの素人だけど新潟で農業をしてみたい」という希望があれば、「新潟市アグリパーク」を紹介し、基礎を学べるよう連携を取っていることも特筆すべき点でしょう。

新潟の住みやすさを語る上で、農業は欠かせないキーワードのひとつなのです。

取材協力：新潟市役所、新潟市アグリパーク

新潟市アグリパーク周辺の田園地帯

この街のことを教えてください

新潟市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

温暖で快適な新潟市 土地も広めで 良好な住環境

A&M新潟賃貸（株）代表取締役
保坂編（あむ）さん

A&M新潟賃貸（株）
〒950-0088
新潟県新潟市中央区万代3-5-38
tel：025-282-7410
fax：025-282-7411

弊社は新潟駅、万代周辺を中心に市内の賃貸アパート、マンション、一戸建てをメーンに紹介させていただいています。市内で人気の住居エリアは中央区になりますが、子育て世代の方々は、女池（めいけ）や出来島（できじま）などの新しい分譲地を好まれる傾向が強いです。ほかに、人気の出る条件として、バイパスに近いというものがあります。新潟市もご多分にもれず車社会ですので、車2台分の駐車場が付いて2LDK、賃料7万円という目安で探す方も多いのです。

県外からのお客様は冬の雪を心配される方もいらっしゃいます。しかし、長岡市などのような豪雪地帯ではなく、国道や市道は除雪もしっかりしていますので、神経質になる必要はないと思います。以前、東京からの移住希望者のお客様に物件を紹介したときは、土地が広めで住環境もよいと、とても喜んでいただけたのが印象に残っています。

●新潟市の相場（2017年10月1日現在）

賃料 1R ～ 1K ／ 4.33万円
価格 2LDK ～ 3DK ／ 1,250.09万円

出典：アットホーム株式会社

Childcare & Education

子育て支援 新潟市の取り組み

妊娠・出産・子育てと一貫したサポート

新潟市では、安心してこどもを産み育てることができる環境づくりの一環として、0歳から高校3年生を対象に医療費の助成や、保護者を対象にした支援事業、また、子育て世帯を対象にした市営住宅の入居募集等をしています。

■こども医療費助成

0歳から小学6年生までは入院と通院、中学1年生から高校3年生までは入院のみを助成し、そのほか、18歳以下の子どもが3人以上いる世帯は、通院・入院とも高校3年生まで助成しています。

種　類	対象年齢	一部負担金
通　院（調剤薬局を含む）	小学6年生まで	1日530円、医療機関ごと、5回目以降は0円
入　院	高校3年生まで	1日1,200円

■子育て世帯向け住宅

市営住宅の一部を子育て世帯を対象として入居募集しています。

家賃	収入に応じ概ね24,000円～77,800円程度（各住宅によって異なる）。
主な入居条件	小学校修了前の子どもまたは妊娠中の方がいる世帯で、所得の月額が259,000円以下であること。
契約期間	10年間の期限付入居（期間満了時点で申込要件を満たす場合は再契約可能）。
決定方法	あらかじめ申し込みをされた方の中で、公開抽選により入居者を決定。

■にいがたっ子すこやかパスポート

妊婦および小学6年生以下の子どものいる保護者を対象に発行。これを協賛店で提示することで、商品の割引や特典の付与などのサービスを受けることができます。

新潟市概要

人口は約79万7,000人（平成29年7月現在）。平成19年、本州日本海側初の政令指定都市となった。古くからの「みなとまち」である。行政区は北、東、中央、江南、秋葉、南、西、西蒲の8つ。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は、2017年10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、新潟市ホームページをご覧ください。

改正住宅セーフティネット法施行
～改正点と不動産業者の関わり方～

2007年、高齢者や障害者などへの安定的な住宅供給を目的に創設された「住宅セーフティネット法」。
今年10月25日より改正法が施行され、新たな制度が加わりました。
今回の改正では、空き家・空き室に悩む家主に対する財政支援策が盛り込まれていることも大きな特徴。
主な改正点と、入居支援における不動産業者の関わり方について解説します。

巻頭特集 2

ニュースの解説
Explanation of News

制度の全体像と主な取り組み

2020年度末に17.5万戸の確保を目指す

改正住宅セーフティネット法の正式名称は「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律の一部を改正する法律」。今回の改正のポイントは3つあります。①高齢者世帯、障害者世帯、子育て世帯、被災者世帯、低額所得世帯など（以下「住宅確保要配慮者」）に対して入居を拒まない賃貸住宅の登録制度の創設、②登録住宅の改修や入居者への経済的支援、③住宅確保要配慮者の入居支援。住宅確保要配慮者の対象も、省令で外国人や東日本大震災の被災者、また、地方公共団体が供給促進計画で定めれば児童養護施設の退所者なども含まれることになります。国土交通省では、2020年度末までに全国で17万5,000戸の登録住宅の確保を目指しています。

登録制度・改修費補助などで提供強化へ

主な取り組みは次のようになります。

①住宅確保要配慮者向け賃貸住宅の登録制度

今回の改正法では、都道府県・市区町村が策定する「住宅確保要配慮者向け賃貸住宅の供給促進計画」を踏まえ、賃貸人が住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅を「登録住宅」として都道府県・政令市・中核市に登録する仕組みができました。

登録住宅については、規模や構造、設備などの基準に適合していることが条件で、シェアハウスについても「共同居住型住宅基準」を満たしていれば登録できます。

②登録住宅の改修や入居者への経済的支援

登録住宅に対する支援措置として、国や地方公共団体は、改修費補助や低額所得者の入居負担軽減のための補助を行うことが可能です。具体的には、住宅確保要配慮者専用の住宅とする場合に、共同居住用住宅への用途変更や耐震対応、バリアフリー対応などの改修工事が補助の対象となります。また、住宅金融支援機構による改修費の融資（融資額上限：改修工事費用の8割）を受けられます。

低額所得者の入居負担軽減のための支援については、入居者の家賃や入居時の家賃債務保証料の負担を軽くするための費用について、地方公共団体と国から補助を行うことが可能です。

登録住宅・入居者に対する支援措置

	補助対象	事業主体	補助率等	入居者要件等
登録住宅の改修工事	バリアフリー改修工事 耐震改修工事 共同居住用住宅への用途変更改修工事 間取り変更工事 居住のために最低限必要と認められた工事 居住支援協議会等が必要と認める改修工事 ※上記工事に係る調査設計計画（インスペクション含む）も対象	賃貸人（登録事業者）	①国による直接補助 ＝国1/3（2019年度末まで） ②地方自治体による間接補助 ＝国1/3+地方1/3 ※補助限度額=50万円/戸（国費）、一部改修工事は100万円/戸	入居者=子育て・新婚世帯、高齢者世帯、障害者世帯等、外国人世帯、供給促進計画に定める者（ここまで、国・地方自治体による補助の場合は政令月収38.7万円以下に限定）、低額所得者、被災者世帯
入居者負担の軽減	家賃低廉化	賃貸人（登録事業者）	国1/2+地方1/2 ※家賃低廉化の補助限度額 =2万円/月・戸（国費） ※家賃債務保証低廉化の補助限度額 =3万円/戸（国費） →両補助合計が24万円/年・戸を超えない	低額所得者（政令月収15.8万円以下） →住宅扶助・住宅確保給付金受給世帯除く ※家賃補助期間=原則最長10年（専用住宅の管理開始から） ※家賃債務保証=入居時の保証料のみ
	家賃債務保証料低廉化	家賃債務保証を行う者 ①居住支援法人 ②国の登録を受けた家賃債務保証業者		

③住宅確保要配慮者の入居支援

今までの「居住支援協議会」は法人格を持っていなかったため、入居支援などの活動が行いにくいという課題がありました。そのため改正法では、居住支援の活動の軸となる「居住支援法人」を都道府県が指定することになりました。入居支援を行っているNPOや社会福祉法人に加え、関連業務を行っている企業も指定法人になることができます。指定された法人は、登録住宅の情報提供や入居相談、住宅確保要配慮者に対する家賃債務保証などを行っていきます。

また、生活保護を受けている人の民間賃貸住宅への入居を進めるため、家賃支払いを本人に代わり福祉事務所が賃貸人に直接行う「代理納付」を推進。賃貸人の情報提供に基づき、福祉事務所が事実確認と代理納付の要否を判断できる手続きが整備されました。

家賃債務保証については、事業者登録制度を創設するとともに、住宅金融支援機構が同保証を保険でバックアップします。

ソフト面を同時に提供できる仕組みに

不動産業者の取り組みが不安払拭のカギ

新しい住宅セーフティネット制度の普及には、登録住宅の確保と入居の円滑化がポイントとなりますが、そのためには不動産業者の取り組みが欠かせません。すでに地方自治体に設置されている居住支援協議会（29年7月末時点で69協議会）には、必ず各地に所在する不動産関連団体が参加しており、まめな見守り活動により高齢者や精神障害を持った入居者をサポートするとともに、家賃滞納も防げるという事例も挙がっています。

今回の法改正の主目的は、家主や不動産業者が抱える不安を取り除いて、空き家・空き室の活用を促進し、住宅セーフティネット機能を強化していくこと。どうしても低額所得者の場合は家賃の滞納や、高齢者の場合は孤独死といった不安がありますが、リスクを減らせるようなソフト面の対策を同時に提供する新しい仕組みによって、登録住宅を増やしていこうとしています。

国土交通省住宅局住宅総合整備課の勝又賢人企画専門官は「制度を活用しながら、取り扱っている物件や管理物件を登録住宅として提供してほしい」といいます。

同時に、「新たな制度によってすべてのリスクを回避できるわけではないので、例えば家賃回収を含めた契約、不動産会社や管理会社による人的・機器を使った見守り活動など、不動産業者側も運用面で工夫していくことが、貸手の不安を払拭していくことになると考えています。国では、居住支援協議会の中での優良事例などの情報共有化を図るとともに、シェアハウスなどの『共同居住型住宅の管理運営ガイドブック』や『住宅セーフティネット制度活用ハンドブック』などを作成し、制度周知と運用促進を図っていく方針」（勝又氏）とのことです。

共有物分割請求

Q 質問

私は4階建てのビルを弟と2人で共有しています。私の共有持分は6分の5です。そろそろ共有の関係を解消したいと考えていますが、弟が協力してくれません。共有を解消するために、どのような方法が考えられるのでしょうか。

A 回答

1. 裁判による3つの判断

訴えを提起し、共有物分割を求めることができます。裁判によって、①現物分割、②競売（売却代金を分配する）、③価格賠償による分割（1人の所有物として、ほかの共有者には金銭が支払われる）のいずれかの判断がなされます。

2. 共有物分割請求

共有物に関しては、複数の共有者が権利を有することから、所有者としての権利が制約されます。そこで、「各共有者は、いつでも共有物の分割を請求することができる」として、共有者には、共有状態を解消する権利が認められています（民法256条1項）。共有物分割の方法は、現物での分割が原則です（現物分割=①第1の方法。同法258条1項）。

もっとも、現物分割不可または分割によってその価格を著しく減少させるおそれがあるときは、裁判所が競売を命じ、売却代金を分配するという方法も定められています（競売=②第2の方法。同条2項）。

さらに、判例理論によって、物を共有者の1人の所有にして、ほかの共有者との関係では金銭支払いによって精算するという方法も認められています。これが価格賠償による分割です（価格賠償による分割=③第3の方法）。最判平成8.10.31（判時1592号59頁）は、「共有物の性質及び形状、共有関係の発生原因、共有者の数及び持分の割合、共有物の利用状況及び分割された場合の経済的価値、分割方法についての共有者の希望及びその合理性の有無等の事情を総合的に考慮し、当該共有物を共有者のうちの特定の者に取得させるのが相当であると認められ、かつ、その価格が適正に評価され、当該共有物を取得する者に支払能力があって、他の共有者にはその持分の価格を取得させることとしても共有者間の実質的公平を害しないと認められる特段の事情が存するときは、共有物を共有者のうちの一人の単独所有又は数人の共有とし、これらの者から他の共有者に対して持分の価格を賠償させる方法、すなわち全面的価格賠償の方法による分割をすることも許される」としています。

3. 裁判例

（1）事案

東京地判平成26.5.22（ウエストロー・ジャパン）は、鉄骨造4階建ての小規模共同住宅事務所（ワンフロア28.4㎡）について、価格賠償の方法による分割が認められた裁判例です。

この建物は、かつて、Aが所有していましたが、平成21年9月25日に同人が死亡したことに

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。

よる相続を契機として共有となり、共有持分の譲渡を経て、Xが6分の5、Yが6分の1の共有持分を有する状態になっていました。

Xは、Yに対して共有物の分割を申し入れましたが、Yが親族との間の交流がないにもかかわらず、自ら共有者として建物を管理したいなどとしてこれを拒んだことから、価格賠償の方法による分割を求め、訴えが提起されました。判決では、建物を区分所有建物として現物分割する案も検討されています。

(2) 裁判所の判断

「本件建物の形状に着目すると、本件建物を物理的に現物分割することは不可能であるが、本件建物内の各区画を区分所有建物とし、区分所有建物を現物分割するとの方法での共有物分割を行うことも考えられる。この方法による分割を行った場合には、今後、本件建物を区分所有権者が区分所有法等の関係法規等に基づいて管理、使用していくことになる。

しかしながら、Y本人尋問の結果によれば、Yは本件建物を守っていきたいとの思いを有しているのみで、本件建物の具体的な管理等やそれに伴う費用の支出等について何らの知識も理解も有していないことがうかがわれるうえ、Yは本件建物の管理等についてXらとの話し合いを行うことはできない旨明言している。このことに、Yが昭和63年以降親族とは没交渉状態であったこと及びAの遺産に係る遺産分割の経緯に照らすと、本件建物内の各区画を区分所有建物とし、区分所有建物の現物分割を行い、XとYが区分所有権者として本件建物を区分所有法に基づいて管理することとした場合には、その管理等を巡って対立が生じ、本件建物の円滑な管理等ができず、ひいては収益物件としての本件建物の価値を大きく減ずる結果となることは容易に推認できる。

そうすると、本件建物内の各区画を区分所有建物とし、区分所有建物を現物分割するとの方法で分割を行うことは不可能ではないものの、この方法をとることは本件建物の経済的価値を大きく減ずる結果を招来する蓋然性が高いものといえ、この方法による分割を行うことは相当でない」として、Xの請求を認め、建物をXの所有としたうえで、Xが、Yに対し、125万円（建物の価値のうちYの共有持分に相当する適正価格に相当する金額）を支払うものとされました。

4. まとめ

親族間の人間関係の希薄化や相続税法の改正などを背景に、近年、共有物分割が問題となるケースが多くなっているようです。共有物分割請求というのは、特別の制度のようにみえますが、不動産の取引や管理にかかわる皆さまにおいては、多くの場面で検討をしなければならない仕組みです。この機会に、制度の概要を把握しておいていただきたいと思います。

＜共有物分割の方法＞

①現物分割（原則）	
②競売	共有物の現物を分割することができないとき または 分割によってその価格を著しく減少させるおそれがあるとき
③価格賠償による分割	(1) 特定の者に取得させるのが相当
	(2) 価格の適正な評価
	(3) 取得する者に支払能力がある
	(4) 他の共有者にはその持分の価格を取得させることとしても共有者間の実質的公平を害しないと認められる特段の事情が存すること

今回のポイント

- 物が共有となっている場合には、各共有者は、いつでも共有物の分割を請求することができる。
- 共有物分割の方法には、3つの方法（①現物分割、②競売、③価格賠償による分割）がある。
- 東京地判平成26.5.22では、ビルの共有物分割請求において、約750万円の価値を有するビルについて、6分の5の持分を有する共有者の単独所有にしたうえで、6分の1の持分を有する共有者には125万円の支払いをすることによって精算するという全面的価格賠償による分割がなされた。

不動産お役立ち Q&A

賃貸仲介営業

Vol.4

繁忙期前、今、やるべきこと

株式会社船井総合研究所
不動産支援部　チーフ経営コンサルタント
宮下 一哉
Miyashita Kazuya

「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援。1年300日以上を現場で費やし、全国各地で業績アップのコンサルティングを行う一方、全国賃貸管理ビジネス協会、不動産業界団体などでの講演を多数行っている。

Q 質問

いよいよ今年も終盤に差し掛かり、来年の繁忙期が近づいてきました。しっかり準備して「過去最高の繁忙期」にするために、この時期にやっておかなくてはならないことは、どんなことですか？

A 回答

「チーム営業」の体制に変え、オーナー直物件の仕入れ、空室対策を強化できるようにしましょう。ただし、やるべきことは明確でも、それを実行できる「環境整備」ができていないと成果が出ません！

「事業戦略×人財戦略」の両輪が大事

今、賃貸仲介は「チーム営業」の時代です。個々の営業担当者が成約件数・成約金額を競い合って「歩合」を稼ぐのではなく、個々が「持ち場」でのやるべきことをしっかりやり、チームが連携して顧客を成約に導いていくことが求められています。顧客の大半は、インターネット上に掲載されている多くの物件情報を見て、空室状況をしっかりとつかんでいるため、アナログ時代にあった「顧客と営業担当者の知識の差」がなくなり、顧客が簡単に担当者の言うことを聴いてくれなくなってきました。このような時代に対応するために経営者としてやっていただきたいことは「営業店舗において営業スタッフが本来の営業活動をできる環境」を整備し、チームとして戦う意識づけをすることです。やるべきこと（事業戦略）を掲げて期限・目標数値を決めても、「誰が・いつ・どうやるのか」を現実的にしていく「人財戦略」が明確でなければ、実行されていかないため、そこの「人員体制」「役割分担」「連携の仕方」を決める必要があります。極端な表現でいうと「社員が何をやるかはトップが考えて、“どうやるのか”だけを社員に考えてもらう」ということです。リーダー的役割の人がいれば、その人にそういう指示を出す必要があり、いなければ経営者自ら、現場社員に「何をやるのか」の指示を出す必要があります。繰り返しになりますが、「やるべきこと（事業戦略）」と「誰が・いつ・どうやるのか（人財戦略）」の両輪のいずれが欠けても、成果にはつながりません。

成果を出すために「実行力」を高める！

事業全体の成果を見るとき、「売上＝商品力×集客力×営業力×実行力」の掛け算で実績が決まります。「商品力×集客力×営業力」とは、何をやるかの部分であり、営業会議などでよく話し合われる内容です。話し合われた内容はタスクメモや「ToDoリスト」など、手帳やミーティング議事録に書いてあると思います。

「実行力」とは、「一体化力、組織力、マネジメント力」と言い換えても意味が通ります。ここを高めるためにリーダー（ときに経営者）が行うべきことは、次の【5ステップ】です。

●リーダーがチームの実行力アップのために行うべきマネジメント事項【5ステップ】

(1) 目指すゴールの共有 …… ①当社(当店・当部門)の目指す姿　②今月(今週)の重点テーマ
(2) 役割分担&連携の仕方の明確化 …… ①商品力アップ　②集客力アップ　③営業力アップ　④チェック
(3) 指針を示す …… ①事実の共有:目標・モデルとの「ギャップの共有」
②最重要対策ポイントの絞り込み
(4) 実行策を決める …… ①最重要対策ポイントへの「実行策」を共有
②「6W2H」で実行策の落とし込み
(5) 3つのことを管理する …… ①案件管理(都度、毎日):ヒアリングシート、顧客リストなどの確認
②行動管理(毎日、毎週):ホワイドボード、クラウドカレンダー、手帳
③数値管理(毎週、毎月):営業日報で推移・率を確認

＊特に(5)③からは、「指針(短期的)」が見えてくる。また、数値管理は「毎月21日締め」で考えるとよい。

公式※というのは、売上までの道のり(プロセス)がどんな要素で構成されているのかをわかりやすく因数分解したものであるため、その因数の1つ1つを高めていけば売上がアップします。売上が良いとき・悪いとき、この公式に当てはめて「現状」をつかみ、社員と共有(シェアリング)し、力を入れるべきポイントを“1つ”に絞って「一体化」を進めていただければ幸いです。

※　賃貸仲介に特化した売上アップ公式
売上=(反響数×来店率+飛込数+紹介数)×(案内率×申込率×契約率)×(仲介手数料+広告料+付帯手数料)

競合他社と差をつけるために「鳴るユニーク物件」を増やす!

実行力を高めるための「環境整備」や日々の「マネジメント事項」を行いつつ、1月から始まる繁忙期を過去最高のものにするために最もチカラを入れるべき項目は「ユニーク物件の品揃え強化」です。過去の当連載でお伝え済みですが、そのなかでも特に「(反響の)鳴るユニーク物件」の品揃えをすることが大事。ユニーク物件とは、「その会社独自の品揃え物件」のことです。これを数多く品揃えしていることが差別化の要因となり、それはそのまま集客に直結します。インターネット上での競争がどんどん激しくなるなかでも、無益な競争に巻き込まれず、大きく集客・売上をアップしている仲介会社に共通する指標、それが「ユニーク物件数」です。

ただ、“単なるユニーク物件”よりも“顧客のニーズに合ったユニーク物件”であるほうが選ばれやすく、反響獲得につながりやすいですよね。だからこそ、オーナー直物件(できれば管理物件)の「空室対策提案」をしっかりと行い、「鳴るユニーク物件(=呼べる物件、決まる物件)」に変えていくことが不可欠です。年末に差し掛かるこの時期、最も強化しなくてはならないことは「仕入れ」「空室対策」の2つ!　しかし、現場まかせ・個人まかせにしておくと最も実施されない項目です。しっかりと「マネジメント」し、その前提として「環境整備」をする必要があります。特に「環境整備」は、経営者の皆様にしかできない取り組みですから、その部門をまかせられる幹部が育つまでは、自ら中心となって進めてください。

今回のポイント

- 実行力を上げて成果を出すためには、「事業戦略×人財戦略」の両輪が大事。
- リーダーが実行力アップのために行うべきマネジメント事項は、「5ステップ」。
- 賃貸仲介関連の売上アップ公式を覚えて「現状」をつかみ、ポイントを1つに絞る。
- 競合他社と差をつける「鳴るユニーク物件」を増やすために、空室対策提案を強化する。

当連載について、偶数月は「税務相談」、奇数月は「賃貸仲介営業」となります。

賃貸管理業における民法改正への影響と対策

Q 質問

民法の大改正が行われるようですが、賃貸管理業にも影響がありますか？また、実務的にはどのような対策や準備が必要になりますか？

A 回答

借主の権利や連帯保証人の責任範囲の明確化など、借主側にプラスの方向への改正がほとんどです。連帯保証人に関する改正が、最も実務に影響を与えるでしょう。建物や設備の不具合が、家賃減額に直結してしまうケースも増えるかもしれません。

今年の6月2日、民法改正の公布がなされ、3年以内に施行されることになりました。120年ぶりとなる民法大改正のうち、賃貸管理に直接関わるのは図表の6項目。特に影響が大きいと考えられるのは1と2です。

実務への影響大！ 個人連帯保証人に関する改正

個人の連帯保証人（以下「保証人」）に関する改正の最初のポイントは、保証契約書面に保証人の責任限度額「極度額」を記載することの義務化です。書面にこの記載がない場合、保証人になる約束が無効になってしまいます。

次に、借主が死亡すると、その時点で保証人の保証責任額が確定、それ以後に発生する損害等は保証範囲外となる改正がなされます。例えば、借主が死亡し同居人であった配偶者が賃貸借契約を引き継いで（相続）住み続けた場合、その引き継がれた賃貸借契約に対して保証人の責任はなくなります。借主の死亡後の保証責任がないということは、借主が死亡した場合には、原状回復費用等についても、保証人には責任なしとなってしまう可能性もあります。

もう1つの気になる改正は、事業のために負担する債務（賃貸借契約）に保証人を付ける場合、主たる債務者（借主）から保証人に「財務状況の情報提供」が必要というものです。提供すべき情報とは、主たる債務者の「財産や収支状況」「主たる債務以外の債務の有無や内容」「主たる債務への担保提供」など。保証人に対してこういった情報提供がなく、債権者（貸主）がその事実を知っていた、または知り得ることができた場合、保証人は保証契約を取り消せます。考えられるケースとしては、社宅契約でそこに住む従業員が保証人になる場合。社宅契約において借主である法人が、その財務状況を入居する従業員に開示できるでしょうか？普通は「NO」でしょう。そうなると、従業員個人の保証人は成立しません。「社宅」が「事業のために負担する債務」に該当するのかは微妙ですが、そう判断される可能性もありそうです。

法人が、自らの事務所や事業用店舗を借りる場合は、この「事業のために負担する債務」に該当するでしょうから、その契約に個人の保証人を付けるためには財務状況の情報提供というハードルが発生することになります。

先原 秀和
Sakihara Hidekazu

銀行系不動産会社を経て、オーナーズエージェント入社。全国の管理会社にコンサルティング支援を行っている。CPM®（米国不動産経営管理士）、CCIM®（米国不動産投資顧問）、公認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等の資格を有する。

図表　賃貸借契約に関係する民法改正内容と実務への影響度

賃貸借契約に関係する項目		内容	実務への影響度
1	個人の連帯保証契約に関する改正	1）連帯保証人の責任上限「極度額」の記載が必要になる。	大
		2）借主の死亡があると、その時点で連帯保証人の債務の元本が確定する。	大
		3）事業のための債務に個人が根保証（連帯保証）をする場合、主たる債務者（借主）から連帯保証人に対して財務状況に関する情報提供が必要。	中
		4）連帯保証人から要求があった場合、債権者（貸主）は主たる債務者（借主）の家賃等支払い状況を開示する必要がある。	小
2	賃借物の一部滅失等の場合の賃料の減額	賃貸の目的物である物件や設備などが、滅失や不具合などにより本来の予定どおりに使用ができないといった状況になった場合、家賃が減額される。	中
3	原状回復義務に「自然損耗」「経年劣化」を含まないことの明記	賃借人の原状回復義務の範囲には、「自然損耗」「経年劣化」は含まれないことが明文化される。強行規定ではないので、この内容と異なる取り決め（例：クリーニング費用は借主負担など）は可能。	小
4	敷金の定義と返還時期の明文化	敷金とは何かとの定義がなされ、その返還時期が明文化される。	小
5	賃借人の賃貸目的物に対する修繕権の明文化	賃貸人が、賃貸物の使用収益に必要な修繕をしない場合、または急迫の事情がある場合、賃借人にその修繕をする権利があることが明文化される。	小
6	所有権移転と賃貸人の地位留保のルールが条件付きで有効に	物件を売却した際に、旧所有者＝賃貸人とする賃貸借契約がある場合、新旧所有者の間で賃貸人の地位留保の合意と賃貸借契約が結ばれることで、旧所有者の賃貸人の地位が留保される（リースバック）。	小

個人連帯保証人のなり手が減少する？

最大保証責任額（極度額）が明記され、保証人になることを躊躇（ちゅうちょ）する人や、社宅や事業用不動産で財務情報提供が足かせとなり、個人の保証人を付けられない場面も出てきそうです。借主の死亡リスクには、個人の保証人だけでは不十分かもしれません。

民法改正により、賃貸借契約の保証人を個人に頼ることが今よりも難しくなり、滞納保証会社やオーナーリスク保険等（例：自殺保険）の活用が一層求められる時代になりそうです。

賃借物の一部滅失等の場合の賃料の減額

これは、貸している建物（部屋）や設備等に不具合があり、予定どおりの使用ができなかった場合、その程度に応じて家賃減額になるというものです。現行民法では「賃料減額請求権の発生」ですが、改正後は「当然に家賃減額」となります。例えば、給湯器故障でしばらくお湯が使えなかった場合も対象になるでしょう。今でも、同様のトラブルには迷惑料支払い等の対応をしていることも多く、実務的には大きく変わらないかもしれません。しかし、「家賃減額」という言葉が法律に明記されることで借主の権利意識はより高まると予想されます。「エアコンがずっと壊れている。壊れていた期間は家賃減額になるはずだから、払いすぎた家賃を返金してくれ」といった要求も考えられます。

日常的なメンテナンスや管理の徹底、不具合発見時には入居者からすぐ報告がもらえるような関係性の構築、連絡を常時受けられる手段の用意などが必要になってくるでしょう。

今回の民法改正は、基本的に借主側へ有利に働くものがほとんど。オーナー側は、民法改正への備えをせず、今までどおりに賃貸運営をしているだけでは、無用なリスクを抱えてしまいます。民法改正で賃貸運営の難易度が上がるからこそ、われわれプロの管理業者への期待は大きくなるはずです。民法の改正内容を理解し、それにも対応できる準備とアピールをして、管理ビジネスの拡大にぜひつなげてください！

今回のポイント

- 個人の連帯保証人との保証契約書に「極度額」の記載が必要になります。
- 借主の死亡以後に発生した債務については、個人連帯保証人の責任範囲外となります。
- 「事業のための賃貸借契約」では、個人の連帯保証人を付ける場合に、主たる債務者から保証人に自らの財務状況等の情報提供が必要になります。
- 賃貸の目的物である建物（部屋）や設備が不具合などで予定どおりに使えない場合、家賃減額の対象となることが法律に明記されます。

当連載について、偶数月は「賃貸相談」、奇数月は「賃貸管理ビジネス」となります。

宅建業法編 -8 （You Tubeでは宅建業法全15回の第13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他人物売買の禁止、②クーリング・オフできる場合、③手付金等保全措置を勉強します。

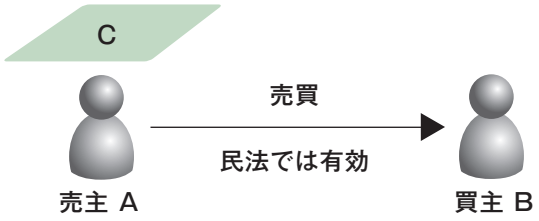
1. 民法上、他人物売買契約は有効である

他人物売買とは?

POINT

他人物売買とは、他人の物を売買すること。
民法では、他人の物を売買する契約は有効となる。

Aは、他人Cの宅地・建物をBに売るとしましょう。これを他人物売買契約といいます。**民法では、他人物売買契約は有効**です。有効といっても、AがBに売ったとたんに、Bが、Cの宅地・建物の所有権を取得するわけではありません。他人Cの物を売ったAは、Cから権利を取得して、Bに移転する義務を負います。①売主も買主も**宅建業者**、②売主が非業者で買主が宅建業者、③売主も買主も**非業者**の場合は、民法が適用されて他人物売買契約は有効となります。



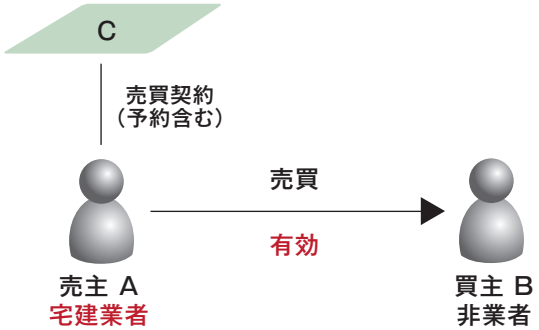
2. 自己の所有に属しない宅地・建物の契約制限

8種類制限における他人物売買

POINT

業者から非業者への他人物売買は禁止。例外として売主が他人から権利を取得する売買契約か予約をしていれば、有効。

宅建業者Aが、非業者Bに他人Cの宅地・建物を売る他人物売買は、宅建業法で禁止されています。例外として、**AがCから権利を取得する売買契約（予約を含む）がなされている場合**には、AはBに売ることが許されます。AがCに代金を支払っていなくても、CからAへの移転登記がなされていなくても、AC間に売買契約（予約含む）があれば他人物売買は許されます。ただし、AC間の売買契約（予約含む）に停止条件※が付いている場合には、AはBに売ることができません。

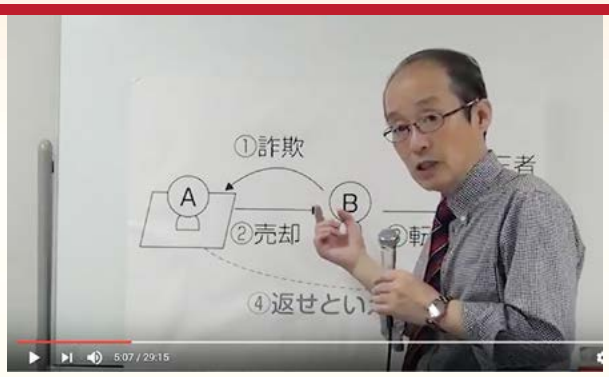


MEMO
※ 「引越し先の土地が見つかったら売る」というように、一定の事項が成就したら法律行為の効力が発生するという条件のこと。

YouTube 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. クーリング・オフ

クーリング・オフの原則

POINT

売主が業者で買主が非業者の場合、事務所等以外での申込みはクーリング・オフできる。

売主の宅建業者が、買主（非業者）になろうとする者との間において、喫茶店で申込みを受け、さらに売買契約を締結した場合、買主は、8日以内であれば解除できます。これを、クーリング・オフといいます。買主がクーリング・オフしても、売主に対し損害賠償責任を負いません。これも8種類制限の1つですから、以下の記述では、**売主が宅建業者**で、**買主が非業者**とします。事務所等以外の場所とは、テント張りの分譲案内所、レストラン、ホテル、喫茶店等です。

【 間違えやすい問題 】

事務所等以外の場所で申込みをし、事務所等で売買契約を締結した場合は、**クーリング・オフできます**。逆に、**事務所等で申込み**をし、事務所等以外の場所で売買契約を締結した場合には、**クーリング・オフできません**。この問題の処理の仕方は、**申込みの場所で決まります**。申込みの場所が、事務所等以外であればクーリング・オフでき、事務所等であればクーリング・オフできません。

4. 手付金等保全措置

手付金等保全措置が不要な例

POINT

未完成物件は、手付金等が代金の5%以下で1,000万円以下、完成物件は、代金の10%以下で1,000万円以下の場合、保全措置不要。

(1) 手付金等保全措置とは

これも8種類制限の1つですから、以下の記述では、売主が宅建業者で、買主が非業者とします。買主に宅地・建物の引渡しや移転登記がなされていないのに、売主が倒産する等の事故が生じた場合、買主が交付した手付金等が確実に戻ってくる制度のことを**手付金等保全措置**といいます。売主は、手付金等保全措置を講じた後でないと手付金等を受け取ってはいけません。

(2) 手付金等とは

手付金等保全措置の対象となる手付金等とは、宅地建物の**売買契約締結後、その引渡しまでの間に支払われるもの**で、**代金に充当**されるものをいいます。この要件に該当すれば、手付金という名目でなく、前金、中間金、残代金という名目であっても手付金等に含まれます。

(3) 手付金等保全措置を講じなくても手付金等を受け取れる場合

未完成物件の売買の手付金等が、代金額の**5%以下で1,000万円以下**の手付金等を受領する場合には、手付金等保全措置を講じなくても受領できます。また、**買主が所有権の登記**を取得した場合も同じです。

完成物件の売買の場合、手付金等が代金額の**10%以下で1,000万円以下**であれば、手付金等保全措置を講じなくても受領できます。また、**買主が所有権の登記**を取得した場合も同じです。

購入前リフォームにおける注意点
～間取り変更と耐震改修～

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）

購入と合わせてリフォームを実施する場合、クロスの張替えから、水廻りの設備更新や耐震補強、間取り変更等、幅広い改修内容が想定されます。今回は間取り変更、耐震改修および耐震基準適合証明書の発行依頼時の手続きの概要について解説します。

建築工法による間取り変更

図面や書類で工法を確認

例えば、購入予定者から「この壁を撤去して広いLDKにリフォームできますか？　できるなら購入を検討したい」という問い合わせがあったとします。この場合、建物がどのような工法でつくられているかがポイントです。木造住宅の場合、柱や梁、筋交等で構成される「在来軸組工法」と壁式構造である「ツーバイフォー（枠組壁工法）」（図1）に大きく分けられます。在来軸組工法の場合は、耐震性について検討することは必須ですが、壁の撤去については可能で、間取り変更への対応力は高いといえます。一方、ツーバイフォー工法の場合は壁が構造体となっているため、壁の撤去は難しいといえます。その他の工法としてはハウスメーカーが独自で開発したものがあり、木造や軽量鉄骨でつくられたものについては、系列のリフォーム会社でなければ施工できないことが考えられます。購入予定者に適切なアドバイスを行うためにも、もし図面や書類があれば、あらかじめ工法を確認しておくことが必要です。

耐震性能向上のためのリフォーム

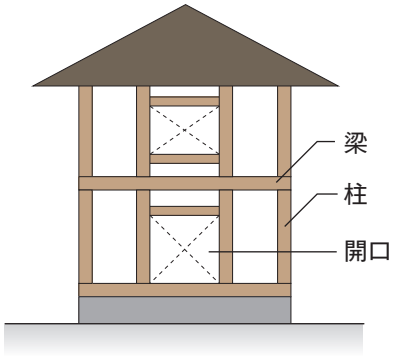
耐震補強の方法

耐震性は「評点」を計算することで判断します。その計算は「保有している耐力÷必要とされている耐力」で求めます。保有している耐力は、図面や現地調査から、壁の位置や建物の劣化状態によって計算し、必要とされている耐力は、面積に、定められた係数をかけて求めます。この2つの値がイコールであれば評点は「1.0」となり、「一応倒壊しない」という判断となります（きわめてまれに発生する地震に対しての評価となります）。1.0未満だと現行基準を満たしていないことになり、住宅ローン控除を受けるときに必要な「耐震基準適合証明書」を得るためには、耐震補強が必要です。

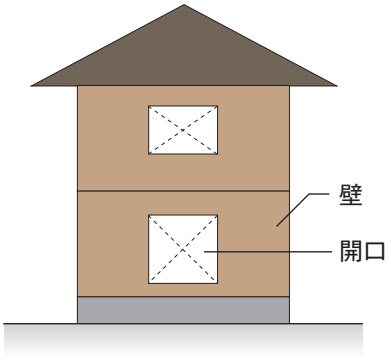
補強に必要な費用については、評点が低いほど多額なものになる傾向にあり、具体的に評点を向上させる方法は、①壁を増やす［筋交や構造用合板でできた壁（耐力壁）を増やす］、②壁のバランスを改善する（壁が少ない部分を中心に補強する）、③劣化度を改善する（腐朽した部材を交換する）、④屋根を軽量化する（瓦をスレート等に葺き替える）の4点が挙げられます（図2）。購入予定者から耐震性を高めるための方法について質問を受けたら、壁を増やすだけでなく、バランスや劣化度の改善が必要であること、また屋根の軽量化も効果があることを説明するとよいでしょう。

耐震補強工事の中心は壁の補強と金

図1　在来軸組工法とツーバイフォーのイメージ

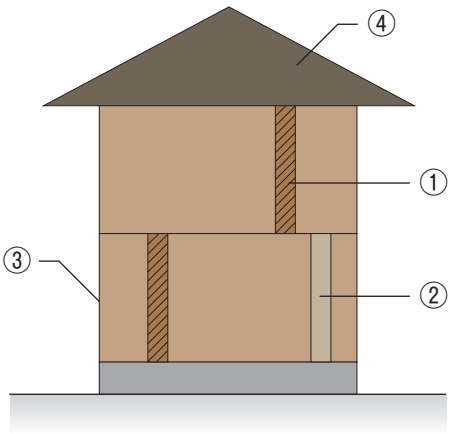


在来軸組工法のイメージ



ツーバイフォー（枠組壁工法）のイメージ

図2　評点を向上させる方法



①壁を増やす
②壁のバランスを改善する
③劣化度を改善する（外壁塗装等）
④屋根を軽量化する（瓦→スレート）

補強前（既存筋交あり）

補強後（構造用合板張り）

物の設置です。既存の壁下地材（石膏ボード等）を撤去し、柱の上下に金物を設置して構造用合板を張る方法が最も一般的です。補強箇所をどのようにするかは、耐震改修設計を実施する必要があります。

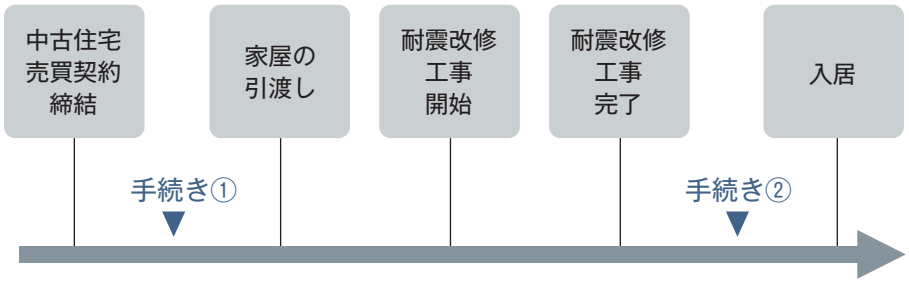
耐震基準適合証明書の発行の流れ

住宅ローン控除を受けるときには、中古住宅の売買契約と耐震改修工事の実施時期についての注意が必要です。当初は引渡し前に補強工事を完了しなければなりませんでしたが、現在は引渡し後の工事も認められています。ただし、所有権移転前に新住所へ住民票を移して住所移転登記を省略する方法（新住所登記）を行うと対象外になるため、あくまで旧住所で登記しなければなりません。建築士に耐震基準適合証明書の発行を依頼する場合の手続きの概要（図3）は、

1. 現行の耐震基準に適合しない中古住宅の売買契約を締結
2. 当該家屋について、その引渡し前までに耐震基準適合証明書を発行する建築士に申請を行う（耐震改修工事を行う事業者が確定していない等により、家屋の引渡しまでに申請が困難な場合は、仮申請）（図3「手続き①」）。
3. 当該家屋の耐震改修工事
4. 居住の用に供する日等までに、申請を行った建築士が発行する耐震基準適合証明書を入手する（図3「手続き②」）。
5. 入居

となります。購入予定者に対しては入居までに手続きが必要であるため、ある程度時間がかかることについてあらかじめ説明することが望まれます。

図3　手続きの流れ



（国土交通省資料を基に作成）

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。

全日本不動産協会
新入会員のご紹介

New Face

Vol.8

現在の事務所は国道と県道の交わる角地に立地しています。

趣味はゴルフです。

地元に密着した営業活動をコツコツと

清水不動産
代表者　清水（しみず）　和則（かずのり）　さん

● 30年の経験をもとに開業

私は地元古河市で生まれ育ち、23歳で工務店と不動産業を営む会社に勤めました。以来、営業活動はもちろん、たくさんの知人、友人、先輩・後輩から不動産についての相談を受け、昨年で30年が経ちました。53歳を過ぎ、心機一転。独立するため、昨年末で会社を退職し、2017年2月に開業しました。会社組織ではなく個人営業ですが、知人や今までのお客様から「やっと独立開業したのか、がんばれよ」と言っていただいたときはとてもうれしく、やる気が倍増しました。

事業内容は、不動産の売買、仲介、土地建物賃貸借が中心です。これまでの経験を生かしていきたいと思います。

● 行動力を発揮した営業を

お客様は、知り合いの紹介やネットでの問い合わせなどさまざまです。対応としては、明るくフットワークよく行動することを心がけています。先日、物件の問い合わせで地元のお客様と話をしていると、自分の両親を知っている方だったことがわかり、応援していただきました。少しでも地域に貢献できるよう、がんばっていきたいと思います。

● 地域への貢献を目指して

現在は、自宅の一室を事務所にしていますが、お客様が訪れやすい場所が見つかれば移転も考えています。今の事務所から1.5㎞の場所に日野自動車の工場ができたことで人が増え、地域活性化につながっています。しかし、これからは日本全体で考えると少子高齢化で人口が減少し、不動産業界も厳しくなることでしょう。私はお客様の話をじっくり聞いて丁寧に対応し、地元に密着した営業活動を行っていきたいと思います。

Data

会社概要

清水不動産
代表者　清水　和則
茨城県古河市尾崎2359-3
Tel. 0280-76-1302
Fax. 0280-76-1302
免許番号／茨城県知事（1）第7149号

「事業承継」成功の秘訣 Vol.8

信託－3

遺言との違い・より確実に
～財産を承継させることができる～

せっかく遺言を残しても、遺言どおりにちゃんと財産が承継される保証はありません。
大切な財産については、生前に信託契約を締結することで、より確実に承継させることが可能となります。

1.はじめに

今号では、前号（Vol.7）に引き続き、信託と遺言の違いについてご紹介いたします。信託を活用すると、より確実に財産を承継させることができます。

【遺言に係るトラブルの例】

① 遺言者（父）が自宅を長男に相続させる旨の遺言を書いた。その後、父の判断能力が衰えてから、長女は父を誘導して、長女に都合のいいように遺言を書き換えさせてしまった。

② 遺言者（父）の死亡後、長男は父が5年前に書いた遺言を持って現れた。これを知った長女は、父の筆跡をまねて3年前の日付の遺言を偽装して作成し、最終的に裁判所で争うことになった。

③ 遺言者（父）が、後継者である長男に同族会社の株式を相続させる遺言を書いた。これを知った長女は、遺言を廃棄してしまった。父の死亡時に遺言が存在しなかったため、遺産分割協議を通じて長女は同族会社の株式を取得し、その後、高値で買い取るように長男に求めてきた。

2.遺言の場合

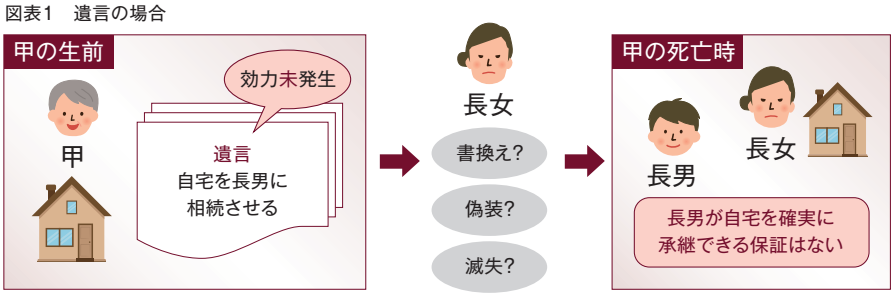
遺言の効力が生じるのは、「遺言者の死亡の時」からです。また、複数の遺言が見つかった場合には、重複する財産については、通常、日付の新しい遺言が優先するとされます。その結果、被相続人の遺言をめぐって、次のようなトラブルが生じることがあります（図表1参照）。

3.信託を活用する場合

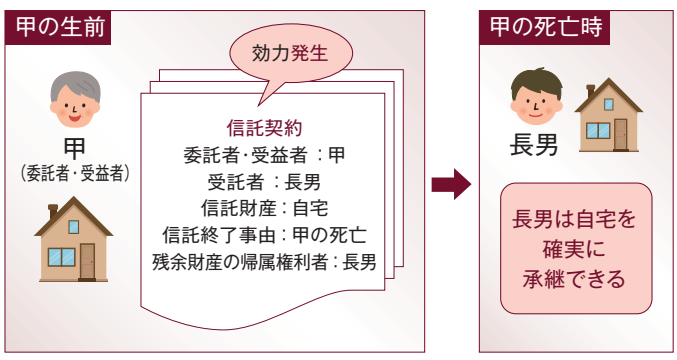
信託契約の効力が生じるのは、原則として、「信託契約の締結の時」からです。この点を利用して、生前に自分を受益者とする信託契約を締結し、承継先を決めておきたい財産を信託財産とし、財産を承継させたい者を、自分が死亡した場合の受益者（自分の死亡時に信託を終了させるのであれば残余財産の帰属権利者）と定めておきます。こうすることで、遺言と同様に財産の承継者を指定することができます。

さらに、信託契約の場合は遺言と異なり、生前からその効力を発生させることができるため、上記2.のような、遺言の書換え、偽装、滅失といったトラブルを回避することができ、より円滑・確実な財産承継をすることができます（図表2参照）。

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.8

ゲームを持ち込む。楽しんでゴールに向かう

今回は、現場で戦略を実践していく際に、モチベーションを上げるための工夫を提案します。厳しい目標数字であっても、そこにゲームの要素を少し加えて、親しみやすく楽しめるポジティブな競争風土を作ろうという考え方です。

チーム対抗で「見える化」する工夫

「目標○億円」「管理戸数○万戸!!」「付帯売上倍増」等と事業戦略を掲げても、現場は合計数字に興味がなく、個人目標ばかり気にしていることもあります。そこで店舗ごとに競争させ、間接部門も巻き込んでチーム対抗とする手法をとるのはどうでしょう。

難易度を調整してチームで競い合う

「チームの一体感を生むため、店舗ごとに目標を設定して現場を盛り上げる」手法はよくとられますが、立地の良い店舗もあれば悪い店舗もあります。各チームで難易度をそろえて、不満が出ないよう、例えば「前年比」などわかりやすい指標にしましょう。

毎日の数字を数えられるもので

入金ベースのため月末にしか順位がわからないと、日々の盛り上がりに欠けてしまいます。「最終コーナーを回って南店が追い上げ、西店が逃げ切った」ということがタイムリーにわかるように、数字を日々カウントしましょう。

掲示して「見える化」する

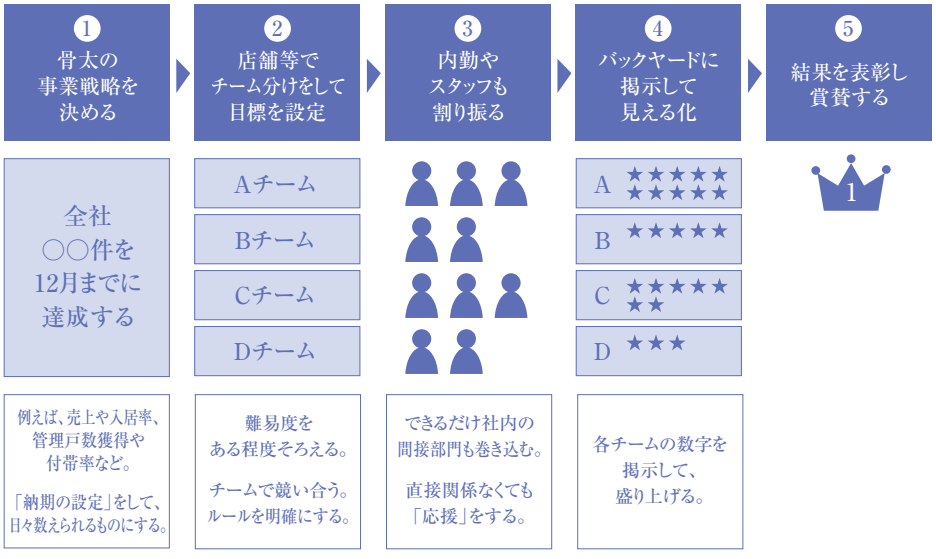
各チームの数字をバックヤード等に毎日掲示するとよいでしょう。例えば、店長の似顔絵を書いて、競馬などに見立てて貼り出す。社内の対抗戦の様子を掲示することは、今、現場で追いかけている数字の「見える化」につながります。「あともう少しで抜ける」「後ろから迫ってきた」という緊迫感で盛り上がるのです。

間接部門も巻き込む

仲介部門だけでなく、スタッフや事務など間接部門も巻き込むと一体感が生まれます。仕事上、接触の少ない人同士のチームにすると、社内の会話も増えます。営業部門だけが脚光を浴びているよりも、チームで勝つ風土が大切です。

表彰は全員の前で

大切なのは、どこかのチームが勝つこと。ゲームを盛り上げるためには、勝ったチームを皆の前で褒め称えるべきです。そして、勝利チームの工夫を皆で共有し、全体に波及させる。賃貸の仕事は、仲介も管理もルーティンワークになりがち。ゲームの要素を取り入れて、何か新しいことに取り組むと、組織力が上がっていくのではないでしょうか。



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・執筆活動等を行っている。

聞かせて！聴かせて！

ラジオ番組のこんな話やウラ話

Vol.8

フリーアナウンサー
増田 佳織
Masuda Kaori

1999年にテレビ番組のリポーターとして声を使う仕事をスタート。FM NORTH WAVEでは、2003年にニュース、天気を伝えるインフォメーションDJとしてデビュー。その後、中継レポートや番組アシスタントを経験。イベントMC、ナレーション、CMなど札幌を中心に活動。

金曜日の午前に笑顔と元気をお届け!

番組名の「Move on up!」は、「顔を上げて進め」という意味で、カーティス・メイフィールドの楽曲タイトルから引いたワードです。金曜午前の週末情報番組としてスタートしたので、前向きな気分になれるキーワードを当てています。

2015年4月に番組が開始されるとき、制作サイドからは「リラックスして自分らしさを表現できる番組に」というアドバイスをいただきました。私自身、美と健康に興味があるので、11時から10分間の「BRUSH UP INNER BEAUTY」というコーナーを作ってもらい、自分のお気に入りや、注目しているもの、試してみて良かったなと思うものを毎週1つピックアップしています。リスナーの方から、「私も行ってみます」「買ってみて役立ちました」と共感してもらえると、やはりうれしいですね。そのほか、リスナーの方からは、結婚や出産などの人生の節目の報告やお子さんの日々の成長、ご夫婦の心温まるエピソードをお寄せいただいています。メッセージを読みながら感動して泣きそうになる瞬間もあって、そんな喜びをラジオを通して共有させてもらえる幸せを感じています。

私は、人生で8回ほど引っ越しを経験しています。その中で親身に対応してくれた不動産業者の方に、次の引っ越しでも指名でお願いしたことがあります。お気に入りの物件に出会えて快適な生活を送った記憶とともに「あの担当者の方は今どうしてるかな」と思い出し、1つの大切な出会いだったと思っています。

リスナーの方との出会いも大切に、笑顔や元気を届けられるよう軽やかで心地よい番組を心がけていますので、ぜひ聴いてください。

こんな番組です

グルメ、生活情報、音楽もたっぷりご紹介！「Move on up!」

- MOVE ON HOKKAIDO…北海道でさまざまな取組みや活動をしている人にスポットをあててインタビュー。
- WEEKEND HOME THEATER…週末に楽しめるDVDの最新ランキングやレンタルスタート情報を紹介。
- BRUSH UP INNER BEAUTY…「体の中からキレイに」をコンセプトに増田佳織が自ら選んだグルメ、健康、美容情報を発信。

週末はもうすぐ！　増田佳織がさわやかにナビゲートします♪

※周波数：函館79.4MHz、小樽79.5MHz、帯広82.1MHz、釧路80.7MHz、大通77.2MHz

「Move on up!」

FM NORTH WAVE
札幌82.5MHz、旭川79.8MHz ほか※

金曜日
9：00～11：54

＼放送中／

ラジコ（http://radiko.jp）では、パソコンやスマホで日本のラジオ放送を聴くことができます（一部有料）。

IT重説も全日におまかせ!

詳細は
『月刊不動産』10月号 p.8～9
または
ラビーネット「業務コンテンツ」
IT重説特設ページを
確認してね

◆IT重説とは…

テレビ会議等のITを活用して行う重要事項説明をいいます。IT重説では、パソコンやテレビ、タブレット等の端末の画像を利用して、対面と同様に説明を受け、あるいは質問を行える環境が必要となります。国土交通省における宅建業法の解釈および運用の考え方を示している「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（平成29年8月改正）では、IT重説を、対面による宅建業法第35条の重要事項説明と同様に取り扱うものとしています。

◆IT重説対応「Skype for Business」（大塚商会）※全日推奨ソフト

全日では、IT重説の要件をすべて満たしている「Skype for Business」を推奨ソフトとしてご提供します!

【特徴】
・1アカウントあたり 月額 540円（税別）※重説を受ける方は無料（ゲスト参加）
・内蔵カメラやWebカメラを用いてビデオチャットやWeb内覧も可能
（※Web内覧時にスマホ等のアウトカメラも使用可能）
・多人数でのWeb会議（最大250名）
・会議の接続先とデスクトップ画面やデータを共有
・マルチ画面表示
・録画・録音機能で会議を記録
※「Skype for Business Online」はクライアントソフトをインストールしてご利用いただきます。

画面イメージ

◆個人版Skypeとの違い

個人版Skypeと、法人版Skypeの違いとして、セキュリティが挙げられます。個人版Skypeの場合、管理機能がないためユーザの利用状況やサポートをすることができません。「法人版Skype for Business」は日本のデータセンターで安全に運用されているため、企業での利用に適しています。

	skype	Skype for Business
社外とのアクセス	▲ 社外との通信可	◎ 管理者機能で社外とのアクセスを制御可能
ログ	× 取得不可	◎ Office365との互換でログ取得可能
アカウント管理	▲ 個人でアカウント管理	◎ 管理者で社内アカウントの認証管理
SLA（稼働率）	×	◎ SLA 99.9%
サポート	×	◎ 大塚商会のテレフォンサポート・マニュアル

ポータルサイト提携割引について

（公社）全日本不動産協会では、LIFULL社が運営する「LIFULL HOME'S」およびリクルート住まいカンパニー社が運営する「SUUMO」との提携割引を開始いたします。

LIFULL HOME'S

◆ LIFULL HOME'S 消費者向けサイト掲載キャンペーン

POINT

HOME'Sに新規入会いただくと、入会金（20,000円）を無料にいたします。
また、賃貸と売買をセットにしたお得な掲載プランもご用意しております。
ぜひお問い合わせの際には「ラビーネットを見て」とお伝えください !!

＜初期費用＞

通常		LIFULL HOME'S掲載キャンペーン
LIFULL HOME'S 入会金 20,000円	▶	LIFULL HOME'S 入会金 0円

※掲載費等については地域ごとに異なります。詳細はラビーネットまたは右記のお問い合わせにご連絡ください。別途、初期設定費用として15,000円が発生いたします。

＜お問い合わせ先＞
東日本の会社様はこちら
0120-462-390
西日本の会社様はこちら
0120-462-342

◆ LIFULL HOME'S 業務支援サービスキャンペーン

POINT

一定期間、無料で「LIFULL HOME'S B2B」をご利用いただけます。
またHOME'Sに加盟していない会社様は、入会時の初期費用が無料となります。

＜初期費用＞

通常		LIFULL HOME'S B2B 専用プラン*
LIFULL HOME'S 入会金 20,000円 ＋ LIFULL HOME'S 初期設定費用 15,000円 35,000円	▶	LIFULL HOME'S 入会金 ＋ LIFULL HOME'S 初期設定費用 0円

＜月額費用＞

通常		LIFULL HOME'S B2B 専用プラン
LIFULL HOME'S B2B 基本会費 10,000円	▶	LIFULL HOME'S B2B 基本会費 0円

※本キャンペーンは2017年11月1日～ 2018年11月1日までのキャンペーンとなります。金額はすべて税別です。
※入会には審査があり、状況によって入会をお断りさせていただく場合がございます。予めご了承ください。
＊消費者向けサイトに掲載の場合は、移行設定費として15,000円が発生いたします。

＜お申込方法＞
ラビーネット特設ページのフォームからお申し込みください

SUUMO スーモ

◆SUUMO提携割引のご案内

（公社）全日本不動産協会では、株式会社リクルート住まいカンパニーと提携を行い、同社が運営する「SUUMO　賃貸」への「ラビーネット　全日物件登録・検索システム」からの物件連動に限り、10%引きにてご利用いただけるキャンペーンを開始いたしました。詳細はラビーネットまたは右記のお問い合わせ先にご連絡ください。

＜キャンペーン実施期間＞
2017年10月1日（日）～
2018年9月30日（日）
＜お問い合わせ先＞
0120-302-102

岩手県本部 Iwate

REPORT

岩手県既存住宅流通促進協議会 第1回運営会議開催

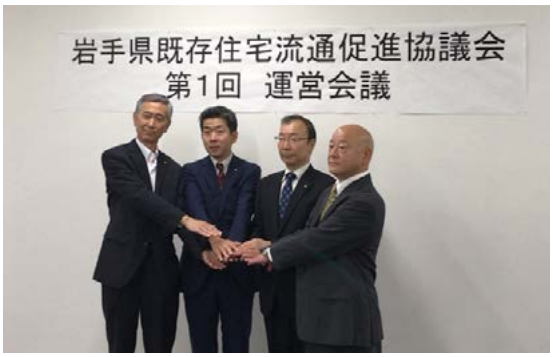
平成29年7月19日（水）、岩手県既存住宅流通促進協議会（以下「本協議会」）の第1回運営会議が開催されました。

本協議会は、一般社団法人岩手県不動産鑑定士協会、一般社団法人岩手県宅地建物取引業協会、公益社団法人全日本不動産協会岩手県本部の3団体を正会員とし、金融機関や建築業者の5社を特別会員として、発足しました。

目的は、不動産業者や不動産関連事業者、資格者等が、各専門分野の知識や関連情報等を集約して消費者に提供し、安全で安心な既存住宅の取引を実現することによって、既存住宅の流通の促進および空き家等の解消を図ること。そしてさらには健全な既存住宅市場の発展に貢献することです。

本協議会は、国の平成29年度「住宅ストック維持・向上促進事業」に採択され、今後、住宅性能、住宅評価、商品開発、周知活動の4分科会ごとに月1回程度の会合で検討を重ね、住宅の調査やリフォーム、既存住宅売買瑕疵保険の付保、価格評価、金融商品の開発を検討していきます。

また今後、ホームページやセミナーを通じて事業の広報も予定しています。



既存住宅の活用において連携する本協議会のメンバーたち

愛知県本部 Aichi

REPORT

会員交流親睦会（ジンギスカンバーベキュー大会）

8月22日（火）浩養園において、昨年に引き続き、会員交流親睦会（ジンギスカンバーベキュー大会）が開催されました!!

夏休みということもあり、お子様連れのご家族や従業員の方もたくさん参加され、とてもにぎやかな会になりました。また、普段交流する機会の少ない他の支部のメンバーと名刺交換や情報交換をしている方々も多く、有意義な時間を過ごすことができました。

終盤には、全員参加による「じゃんけん大会」を行い、勝ちあがった「大人6人対子ども6人」による一対一の対戦は、見事な大人の対応が繰り広げられ、大変盛り上がりました。

ジンギスカンをはじめ、たくさんのお肉や野菜を味わい、日々の仕事のリフレッシュとともに会員同士のさらなる親睦を深めることができました。

最後は加藤青年副部長による一本締めで終了となりました。

夏休み企画のため、代表者だけでなく
社員や家族も参加したバーベキュー大会

じゃんけん大会の様子

熱い声援のなか、大いに盛り上がった

大阪府本部
Osaka

REPORT

全日本不動産協会杯 第35回 大阪府下小・中学生相撲選手権大会協賛について

大阪府本部広報委員会は、大阪府相撲連盟主催「第35回大阪府下小・中学生相撲選手権大会」へ協賛しました。

今大会は、平成29年9月3日（日）に堺市大浜公園相撲場で開催され、小学生29チーム、86名、中学生9チーム、24名が出場しました。開会式では開会の挨拶が行われ、表彰式では優勝チームへ優勝旗、優勝杯、賞状が授与されました。

挨拶をする広報委員会委員長の薮内 健二氏

白熱した取り組みが展開された

日々の努力が実って賞状が贈られた

チームとしての成長も感じられた優勝チーム

優勝旗、優勝杯、賞状を手にする選手たち

兵庫県本部
Hyogo

REPORT

新入会者座談会

全日兵庫会館4階大会議室において、平成27年度以降の入会者を対象とした「新入会者座談会」が開催されました。今年は兵庫県本部で毎月開催している不動産開業支援セミナーの参加者からも3名の申し込みがあり、新入会員6名とあわせて9名が参加しました。

今回は事前に話し合うテーマをリクエストしていただき、開業後の業態変更について、テナントを対象とした賃貸仲介の留意点、賃貸と売買、郊外での不動産業の事業形態などがテーマとなりました。会員の皆様が直面する諸問題をはじめ、農地交換に係る宅建業法上の問題、隣地境界の明示と仲介会社の責任といった業務上の法的問題についても話が及びました。あっという間に時間が過ぎ、参加者は一様に有意義であったと喜んでいました。

参加者の皆様には、ぜひ座談会の内容を今後の業務に最大限に生かし、活躍されることを役職員一同、祈っています。

座談会の様子

住宅インスペクション助成金　受付中

全日本不動産協会ではインスペクションの活用を促進するため、インスペクションにかかる料金のうち、2万円を次の要件で助成いたします。

要　件

期　間：平成29年6月1日～平成30年1月末日
　　インスペクションが実施分まで
要　件：①インスペクション申込順で
　　先着200件まで
　　②本店・各支店1回まで
　　③提携先のジャパンホームシールドで
　　検査するものに限ります。

全日総本部ホームページの「住宅インスペクションのご案内（ジャパンホームシールド株式会社）」に掲載しております。

バナーより申請書のダウンロードが可能です。→

※ジャパンホームシールドの住宅インスペクションをご利用いただくには、事前に新規事業者登録（無料）を行う必要があります（登録が完了するまでに１～２週間程度がかかります）。

ラビーネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

■冬期休暇のご案内

12月26日（火）から1月8日（月）まで、コールセンターならびに相談センターが冬期休暇となります。
1月9日（火）より通常どおりの受付となります。

■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）

Initiate Member List

新入会員名簿 ［平成29年9月］

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	旭川市	IRエステート行政書士オフィス
	札幌市	カサシマ工房　株式会社
	札幌市	GFトータルプランニング　株式会社
	札幌市	有限会社　プレジデント
	札幌市	合同会社　ホライズン
	釧路市	株式会社　WORLD−D
青森県	青森市	株式会社　グランエステート
宮城県	仙台市	株式会社　アル・エル
	仙台市	株式会社　東日本建工
	仙台市	株式会社　美楽空間
秋田県	秋田市	トランボックス
福島県	双葉郡	松本建設　株式会社
茨城県	水戸市	マックスレック・コンサルティング　株式会社
埼玉県	川越市	ウォームスプロダクション　株式会社
	さいたま市	SKSジャパンホールディングス　株式会社
	さいたま市	K’sエステート　株式会社
	志木市	株式会社　センゲン不動産
	上尾市	ライズ　株式会社
千葉県	袖ケ浦市	有限会社　ウオーターパーツ
	八街市	株式会社　オフィスヒヤカワ
	市川市	株式会社　京栄コーポレーション
	流山市	Spring Windows　株式会社
	八街市	株式会社　千葉地曳
	東金市	株式会社　ナミカワハウス
	千葉市	株式会社　P・E・N
	木更津市	株式会社　ルーム和光
	富津市	合同会社　WAKIZ
東京都	八王子市	あいだ不動産　株式会社
	品川区	アイホーム
	中央区	株式会社　アクアイグニス
	千代田区	アクシスインベストメントアドバイザーズ　株式会社
	渋谷区	株式会社　アドキャストサポートサービス
	中野区	株式会社　アトリエ・ジオ
	杉並区	有限会社　アポロ企画設計
	豊島区	株式会社　アルテホーム
	渋谷区	アンジェ・エステート　株式会社
	練馬区	株式会社　YSKdoor
	中央区	株式会社　インテグリティ
	新宿区	インフィニティ企画不動産事務所
	荒川区	株式会社　win　chance
	千代田区	うさぎ　株式会社
	文京区	株式会社　AGエステート
	渋谷区	S企画
	新宿区	エスクロー　株式会社
	渋谷区	株式会社　Edge　Partners
	中央区	えにしあほーむ　株式会社
	府中市	株式会社　オーシャンクルー
	港区	キャピタル・アドヴァイザリー・ジャパン　株式会社
	豊島区	株式会社　グランデ
	文京区	株式会社　CREED
	中央区	株式会社　CREENCIA
	新宿区	株式会社　ケイマックス
	新宿区	Keteo　株式会社
	大田区	株式会社　ケンウェル
	墨田区	株式会社　幸栄土地開発
	港区	株式会社　支一
	台東区	株式会社　サンケン・トラスト
	港区	株式会社　シード
	大田区	株式会社　G.U.Style

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	港区	ジャスティス　株式会社
	中央区	株式会社　ジャパンカンパイホールディングス
	港区	株式会社　JAPAN　CAPITAL　REALTY
	新宿区	人徳　株式会社
	杉並区	株式会社　大五
	目黒区	株式会社　T&Tハッピネス
	目黒区	株式会社　Tokyo&International
	大田区	株式会社　To−Bi
	品川区	株式会社　とちや
	世田谷区	株式会社　トトモニ
	江東区	日本新六洲　株式会社
	新宿区	株式会社　NOBEL　TRADE
	中野区	株式会社　バディ
	中央区	株式会社　ファースト
	東村山市	株式会社　ファインクリエイト
	渋谷区	藤井トラスト不動産　株式会社
	立川市	株式会社　ぷらっとホーム
	豊島区	株式会社　ホークバット
	千代田区	株式会社　ホームリンク・ジャパン
	中野区	株式会社　ボラリスコーポレーション
	渋谷区	株式会社　ポリヘドロンコンサルティング
	品川区	株式会社　PONTE　HOME
	八王子市	マルコ測量事務所
	渋谷区	株式会社　未来クリエイト
	文京区	株式会社　三輪コーポレーション
	あきる野市	株式会社　ラブト
	品川区	株式会社　RAN
	目黒区	リアルティネット　株式会社
	中央区	リキトラスト　株式会社
	新宿区	株式会社　リモラル
	江戸川区	株式会社　リライフ
	武蔵野市	株式会社　ルームプロデュース
	目黒区	株式会社　Recoz
	港区	株式会社　ロケッツ
神奈川県	横浜市	株式会社　R. AGENT
	茅ヶ崎市	株式会社　アジア運輸
	高座郡	エモアホーム
	川崎市	株式会社　ジョイエース
	川崎市	株式会社　スマイヤー
	横浜市	NEW　LAND　株式会社
	川崎市	PINESTONE REAL ESTATE　株式会社
	藤沢市	馬場土地開発　株式会社
	藤沢市	株式会社　プロスペリティ
	横浜市	株式会社　ユー・インベストメント
新潟県	新潟市	株式会社　アンフィニ
	南魚沼市	岡村管財　株式会社
	上越市	スマシア　株式会社
	長岡市	フェニックス不動産　株式会社
福井県	大野市	有限会社　羽生建築工業
長野県	松本市	株式会社　アプロ21
	長野市	平和不動産　株式会社
岐阜県	岐阜市	株式会社　リアルエステート
静岡県	熱海市	株式会社　アール
	静岡市	株式会社　杏林不動産
愛知県	名古屋市	株式会社　S・ALLEY
	名古屋市	株式会社　スタートハウス
	名古屋市	合同会社　千種不動産
	岡崎市	株式会社　TENPOUP
	名古屋市	丸蜂不動産　株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	名古屋市	みかわホーム　株式会社
三重県	四日市市	株式会社　エソラ
	鈴鹿市	株式会社　カナダ
	松阪市	株式会社　ミヤモト
滋賀県	彦根市	プロパゲート近江　株式会社
	草津市	マハロ不動産　株式会社
京都府	京都市	株式会社　金沢組
大阪府	大阪市	アイビーハウジング
	大阪市	株式会社　AXCEL
	大阪市	at　homes
	大阪市	株式会社　アンドラフ
	大阪市	株式会社　イープロ
	東大阪市	株式会社　イニハンス
	大阪市	合同会社　今里総合事務所
	大阪市	株式会社　エスガイア
	大阪市	株式会社　エビザワ商店
	泉佐野市	株式会社　M’s−style
	大阪市	O−MI企画　合同会社
	大阪市	株式会社　オオシタ商事
	大阪市	株式会社　K.E.I　JAPAN
	大阪市	株式会社　ジープル
	吹田市	ダイシンホーム　株式会社
	大阪市	株式会社　T−expand
	阪南市	株式会社　DEE工務店
	大阪市	株式会社　七色企画
	大阪市	七式　株式会社
	大阪市	株式会社　花菱都市開発
	堺市	株式会社　マルタス
	交野市	ヤマト住宅　株式会社
	大阪市	レディアスコーポレーション　株式会社
兵庫県	神戸市	株式会社　ウエントライフコーポレーション
	三木市	株式会社　YOUボイス
	神戸市	株式会社　RIONAS
奈良県	北葛城郡	株式会社　ウエダ
	香芝市	ダイワホームサービス　株式会社
広島県	広島市	クリエイタス　株式会社
	広島市	株式会社　BAUHAUS レジデンス
	広島市	株式会社　Michiroom
	東広島市	株式会社　LANDサポート
	広島市	株式会社　ルシール・ニコ
山口県	下関市	株式会社　TAP
	玖珂郡	やまと不動産
愛媛県	新居浜市	株式会社　LAND　MARK
福岡県	福岡市	株式会社　アンサープロパティ
	福岡市	イーストハウス　合同会社
	行橋市	株式会社　総合企画光
	福岡市	バージョンes　株式会社
	福岡市	ぽのぽのホーム
長崎県	諫早市	株式会社　溝上建装
大分県	中津市	株式会社　ティティエヌ
宮崎県	宮崎市	有限会社　吉村生協プロパン
鹿児島県	鹿児島市	グリーン開発　株式会社
沖縄県	浦添市	株式会社　TOMY　Trust　Company
	那覇市	ブライトホーム
	中頭郡	PROJECT−M　合同会社
	島尻郡	ライフステージ沖縄
	宜野湾市	ya ハウジング

国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。

NEWS FILE 不動産情報 ニュースファイル

住宅地、下落幅縮小続く

商業地、10年ぶりに上昇

2017年基準地価

国土交通省はこのほど、2017年都道府県地価調査（7月1日時点の基準地価※）をまとめた。地価は全国平均で下落基調となっているが、下落幅は縮小傾向が続いている。商業地では昨年9年ぶりに下げ止まり、横ばいに転じたのに引き続いて、10年ぶりに上昇を示した。また、三大都市圏の住宅地では、前年並みの小幅な上昇となり、商業地は5年連続で上昇し、基調を強めている。地方では、札幌市、仙台市、広島市、福岡市の地方4市が、5年連続での上昇となった。昨年に引き続き三大都市圏を上回る上昇率を示し、好調さが目立つ。詳細調査結果は、土地総合情報ライブラリーまで。

地価は1992年から26年連続で下落している。しかしながら、2009年以来8年連続で下落幅は縮小しており、今回は0.3%の下落となった。

住宅地でも同様。0.6%の下落となったが、前年が0.8%下落だったように下落幅は縮小。雇用情勢が改善され、住宅取得支援の施策による下支え効果もあり、総じて底堅く推移している。

総じて堅調なのが商業地だ。昨年度の横ばいから0.5%上昇に転じた。上昇となるのは2007年以来10年ぶり。インバウンドの好調で、店舗やホテルの需要が高まっている。主要都市ではオフィス空室率の低下などによって、収益性が向上した。更に都市中心部での再開発が多く進展していることにより繁華性が向上したことなどが要因と見られる。

●東京圏住宅地
荒川区と文京区が大幅上昇

住宅地の三大都市圏平均は0.4%上昇。3年続けて同様の小幅な上昇となる。東京圏と名古屋圏で0.6%上昇と、前年の0.5%を上回る上昇幅を示した。大阪圏では前年と同様に横ばい。

東京圏で目立つ動きは荒川区で前年の3.2%上昇から5.3%上昇へと、大きく上昇幅を拡大したことだ。要因としてはマンション用地として、これまでの都内中央・西部から荒川、文京、足立といった東部へと需要の高まりが移動しつつあること。更に2015年に開業したJR上野東京ラインの影響がここに至って表面化したものと見られる。文京区でも前年3.0%上昇から5.1%上昇と上昇幅が拡大している。

逆にこれまで上昇幅の大きかった地域では千代田区（10.0%上昇から5.0%上昇）を筆頭に、中央区、目黒区でも上昇幅が縮小している。埼玉県は0.1%上昇（前年0.1%下落）に転じた。特にさいたま市のほとんどではJR上野東京ライン開業により都心への利便性が向上。需要が堅調で前年0.9%から1.1%へと上昇幅が拡大。

●商業地
国内外観光業好調が背景に
京都が上昇幅を拡大

商業地の三大都市圏平均は3.5%上昇（同2.9%上昇）で5年連続の上昇となった。

各都市圏とも上昇幅が前年よりも拡大する中、特に大阪圏で4.5%上昇（同3.7%上昇）と、上昇基調の高まりを見せる。特に国内外の来街者の増加を背景とする京都府が10.3%上昇（同6.5%上昇）と大きく上昇幅を拡大した。

●東京・銀座は22%上昇

東京圏は3.3%上昇（同2.7%上昇）。中央区の銀座地区は、再開発事業の進展とともに、店舗のリニューアルによる繁華性の高まりによって店舗賃料が上昇してい

ることから21.8%の上昇を示した。23区全体では5.9%上昇（同4.9%上昇）となった。高い上昇を示す区が、前年と比較して中心区から周辺へと拡大している。

名古屋圏は2.6%の上昇（同2.5%上昇）。名古屋市では5.3%の上昇（同5.3%上昇）となった。

特に名古屋駅周辺で近年大規模再開発ビルの竣工が相次ぎ、オフィスと商業施設が増加した。更にホテル用地の需要の高まりなどもあって、中村区では28.8%も上昇している。

●変動率トップ10に三大都市圏入らず 2012年以来、5年ぶり

また全国住宅地の変動率の上位順位表のトップ10に三大都市圏の地点が含まれなかった。これは2012年調査以来のこととなる。

1位は前年同様北海道の倶知安で、外国人を中心とした別荘用地として拡大幅を続けているもの。

2位を含め4地点が福岡県となった。都市圏の人口増加による堅調な住宅需要を反映したもの。福岡市内のマンション価格が上がっていることから、郊外の大野城市まで地価上昇地点が拡大している。以下、沖縄県那覇市の新都心に当たる人気の2地点、宮城県の仙台で3地点となっている。

※　都道府県が毎年7月1日現在の基準値の価格調査を実施し、その結果を公表するもの。都道府県の発表に併せて、国土交通省が全国の状況を取りまとめて公表している。国が行う地価公示（1月1日時点）と補完し合い、併せて一般の土地の取引価格の指標となる。

（『住宅新報』2017年9月26日号より抜粋・編集）

全国で12.3万超
宅建業者数が3年連続で増加
国交省調べ

国土交通省は宅地建物取引業法の施行状況調査結果を発表した。2017年3月末現在の宅建業者数は大臣免許が2,431業者、知事免許が12万985業者で、全体では12万3,416業者となる。

対前年度比では大臣免許が74業者（3.1%）、知事免許が93業者（0.1%）とそれぞれ増加した。全体では167業者増加し、3年連続の増加となった。

監督処分については251件と3年ぶりに増加した。前年より24件増え、10.6%増となった。内訳は免許取消処分が168件（プラス31件、同22.6%増）、業務停止処分55件（マイナス8件、同12.7%減）、指示処分28件（プラス1件、同3.7%増）。なお免許取消の半数近く（83件）が事務所不確知、業務停止処分の半数近く（25件）が社員の地位を失った場合の営業保証金の供託となっている。

（『住宅新報』2017年10月3日号より抜粋・編集）

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
URL　http://www.zennichi.or.jp/

月刊不動産

月刊不動産　2017年11月号
平成29年11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。

※本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

新潟市

絶品グルメ vs B級グルメ

Valuable わっぱ飯

元祖わっぱ飯発祥の店

田舎家

昭和27年に先代が考案し、北大路魯山人の意見協力を得て誕生したわっぱ飯。一番人気は鮭親子わっぱで、写真はその時期の旬の味を組み合わせた「魯山人わっぱ膳」2,300円（税別。夜は同2,800円）。

[住　　所] 新潟県新潟市中央区古町通9番町1457
[電　　話] 025-223-1266
[営業時間] 月～土、祝前日: 11:30 ～ 14:30
17:00 ～ 22:00（料理ラストオーダー）
日、祝日: 11:30 ～ 14:30
17:00 ～ 21:00（料理ラストオーダー）
[定 休 日] 年末年始

Reasonable イタリアン

テレビでも紹介されたファストフード店

みかづき万代店

新潟でイタリアンといえば、自家製太麺とキャベツ、もやしを特製ソースで炒め、粉チーズで味付けしたスパゲティ風のオリジナル焼きそばのこと。330円（税込）。故郷の味を懐かしみ、冷凍で取り寄せる人も多いといいます。3食入り1,110円（税込）。

[住　　所] 新潟市中央区万代1丁目6-1バスセンタービル 2F
[電　　話] 025-241-5928
[営業時間] 10:00 ～ 20：00
[定 休 日] 1月1日
[通販サイト] http://www.shop-mikazuki.net/

月刊不動産
2017 November

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）

月刊不動産 MONTHLY REAL ESTATE
2017 NOVEMBER 11
発行人　原嶋 和利
2017年11月15日発行　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 全日会館　TEL：03-3263-7030（代）
定価500円（本体463円）