月刊 不動産

［題字］故 野田卯一 会長

MONTHLY
REAL ESTATE

2018
1
JANUARY

［ 賃貸仲介営業Q&A ］
成約率をアップさせる方法

［ You Tubeで学ぶ宅建士講座 ］
権利関係編-1

［ わかりやすいインスペクション ］
戸建木造住宅の維持管理

［「事業承継」成功の秘訣 ］
信託-5

［ 不動産会社経営術 ］
ネット時代に仲介に求められる新しい力

［ ラジオ番組のこんな話やウラ話 ］
Radio NEO「SUNNY」池岡星香

［ 特集 ］

住みたい街、魅力ある街

尾道市

昭和51年11月11日　第三種郵便物認可　平成30年1月15日（毎月1回15日発行）　第46巻第1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

謹賀新年

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
理事長 原嶋 和利

年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年は、全日創立65年の節目の年、瑶子女王殿下のご臨席を賜り、全日65周年、保証45周年の記念式典を挙行し、70年に向けての歩みを進めました。

そして、多くの公益事業、会員支援事業を推進し、念願の正会員数3万社を達成することができました。

これも日頃より本会の運営に対し多大なご理解、ご支援をいただいている会員の皆様のお力添えのお陰と心より感謝申し上げます。

現在、わが国が抱えている本格的な人口減少時代にあって、政府は経済成長や国民生活の向上を図る施策として、土地の有効的な利活用に向けた「最適活用」・「創造的活用」・「放棄宅地化の抑制」を打ち出しています。

そんな中、平成29年の地価公示では、住宅地、商業地ともに前年度に比べ上昇傾向を示し、同年11月の「月例経済報告」においても個人消費や設備投資の持ち直しが見込まれ、景気は穏やかな回復基調にあるといわれています。

しかしながら、国民の多くが実感として抱いている景況感との間には、依然として距離感があることから、政府与党におかれましては、引き続き、更なる景気浮揚に向けた政策の推進を期待するものであります。

さて、このような社会状況の中、わが国では、昨年6月、120年ぶりに民法改正が公布され、同じく「住宅宿泊事業法」が公布、観光立国を目指し、本年6月より施行され、いよいよ民泊サービスが本格化するほか、インターネット時代に対応すべく、昨年10月から賃貸仲介においてIT重説がスタート、さらに不動産取引においてもICTの利活用が見込まれます。

また、少子高齢化の進展等により増大する「空き家」の流通促進という観点から、低廉な空き家等物件に対する媒介報酬の見直しが行われ、本年1月より施行されました。

平成30年を迎えるにあたり、私たちは、公益団体としての永い歴史の重みを実感しながら、これからの時代の変化に柔軟に対応できるよう、3万社会員とともに本会組織の抜本的な改革と拡充強化および活性化を推し進めるとともに、消費者保護の徹底と国民の安心安全な住環境に寄与するため、公益目的事業を積極的に適正かつ確実に進めてまいります。

そのため、私たちは、昨年4月の「宅地建物取引業法の一部を改正する法律」の施行により、事業者団体に対し宅地建物取引従事者への研修を充実させるための努力義務が課せられたことをふまえ、従業者の資質向上を図るべく、「全日ステップアップトレーニング」をさらに深化させ、取引の専門家としての実務知識とコンプライアンス意識の向上を図ってまいります。

また、先にも触れた「空き家問題」を含む既存住宅流通市場の活性化に向けて、本年4月から施行される既存住宅建物状況調査（インスペクション）と新たな「安心R住宅」制度への対応に加え、会員サービスをトータルで支援する「ラビーネット」の利便性の拡大と利用促進に積極的に取り組んでまいります。

これらの取り組みを通じて、全国組織の不動産業者団体として常に会員そして国民から信頼される組織とすべく努めてまいりますので、会員の皆様には、本年も引き続き本会の運営にご理解ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

そして、本年が会員の皆様にとってすばらしい年になりますよう、皆様のご健勝とご発展を祈念し、新年のご挨拶とさせていただきます。

国土交通大臣
石井 啓一

新年の はじまりに当たって

平成30年という新しい年を迎え、謹んで新春のご挨拶を申し上げます。今年も国土交通行政に対する皆様の変わらぬご理解とご協力をよろしくお願い申し上げます。

さて、昨年も九州北部豪雨や度重なる台風の上陸など、多くの自然災害が発生しました。これらの災害により犠牲となられた方々に対して謹んで哀悼の意を表しますとともに、被害にあわれた方々に心よりお見舞い申し上げます。被災地の方々が、1日も早く元の暮らしを取り戻していただけるよう、引き続き総力を挙げて取り組んでまいります。

不動産市場については、2020年頃にリート等の資産総額を約30兆円に倍増する政府目標に向け、昨年6月策定の「不動産投資市場の成長に向けたアクションプラン」に基づく施策等に取り組み、不動産の最適活用を促進します。

また、既存住宅流通・リフォーム市場の活性化に向けて、既存住宅の質の向上、適正な建物評価に加え、改正宅地建物取引業法の施行等に伴う建物状況調査（インスペクション）や瑕疵保険の活用等による安心して取引できる環境の整備などへの取組み、また、消費者が安心して購入できる物件に対して標章付与を行う「安心R住宅」制度の取組みを進めてまいります。

空き家対策については、「空家等対策の推進に関する特別措置法」に基づく個々の地方公共団体による除却・利活用等に対する支援と併せ、地方公共団体等が空き家対策情報の共有化を図るための「全国空き家対策推進協議会」の設置等への支援も行っております。さらに、空き家等の流通やマッチング、再生を促進するため、「全国版空き家・空き地バンク」の本格運用の開始や、昨年の通常国会で成立した改正不動産特定共同事業法に基づくクラウドファンディング等の手法を用いた地方創生型の新たな不動産証券化制度の活用推進に取り組みます。

加えて、若年・子育て世帯や高齢者世帯等が安心して暮らせる住生活を実現するため、地方公共団体や関係省庁と連携し、昨年の法改正により創設した新たな住宅セーフティネット制度に基づき、民間の空き家・空き室を住宅確保要配慮者向けの賃貸住宅として活用する取組みを進めるとともに、住宅金融支援機構の住宅ローン金利の引下げを通じた若年・子育て世帯の住宅取得等の支援、サービス付き高齢者向け住宅の整備等を進めてまいります。

住宅・建築物の省エネ化を推進するため、昨年4月から住宅以外の大規模な建築物の新築に際して、省エネ基準への適合を義務化したところです。また、省エネ性能の高い住宅・建築物の新築や改修に対する補助、税制、融資等による支援、中小工務店等に対する講習会の実施、省エネ性能に関するわかりやすい表示の普及促進等の施策を講じてまいりました。引き続き、関係省庁と連携しつつ、これらの施策を推進し、住宅・建築物の省エネ化に取り組んでまいります。

「所有者不明土地」については、公共事業用地の取得などの場面で、所有者の探索に膨大な労力等を求められるという問題に直面しております。昨年12月の国土審議会土地政策分科会特別部会における中間とりまとめを踏まえ、所有者不明土地の利用の円滑化に向けて、公共事業における収用手続の合理化、地域住民のための公共的事業への利用に関する新制度の創設等を盛り込んだ法案について、次期通常国会への提出に向けて取り組んでまいります。

国民生活の安全・安心の確保や持続的な経済成長などの実現に向け、国土交通省の強みである現場力を生かして、諸課題に全力で取り組む所存です。本年が皆様方にとりまして希望に満ちた、大いなる発展の年になりますことを心から祈念いたします。

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。

平成29年度 第6回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金　額
認証申出	6社	10件	55,763,247円
認　証	5社	8件	15,867,620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	23社	40件	63,441,884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。

月刊 不動産
MONTHLY REAL ESTATE

COVER PHOTO

坂道と猫

「坂の街」「猫の街」としても知られる尾道。千光寺と尾道市街をつなぐ「千光寺新道」は、石畳の階段が続く静かな坂道で、周辺には住宅や寺院が密集している。坂の上からは尾道市の街並みと尾道水道の景色が眺められ、猫が多いこともあり撮影スポットとして人気の場所。千光寺新道の途中の路地を入ったところには、小説『暗夜行路』の作家・志賀直哉の旧居もある。

写真：相澤秀仁&相澤京子/アフロ

CONTENTS

2018
1
JANUARY

PAGE

02 年頭のご挨拶　原嶋 和利理事長

03 新年のはじまりに当たって　石井 啓一国土交通大臣

04 保証のお知らせ

特 集

06 住みたい街、魅力ある街 **尾道市**

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>
10 マンションでの民泊サービスの可否の説明 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>
12 成約率をアップさせる方法 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>
14 原状回復時に行う小規模リノベーションのアプローチ 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 権利関係編 - 1 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 戸建木造住宅の維持管理 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 - 5 税理士 宮田 房枝

22 不動産会社経営術　ネット時代に仲介に求められる新しい力 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 タレント 池岡 星香

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.8

住みたい街、魅力ある街

尾道市

尾道市は寺院、港、ロケ地、坂道、しまなみ海道など多くのキーワードを持ち、
2015年には文化庁の日本遺産に認定されました。
観光地としての人気も高く、中心市街地と瀬戸内海（尾道水道）を一望する
尾道三山の南斜面地（山手地区）はその代表格。
地図を片手に歩く人がたくさん訪れています。

多々羅大橋

巻頭特集

尾道市
Onomichishi

しまなみ海道では
サイクリングも
できるそうよ！

歴史と文化が薫る ノスタルジックな街並み

坂道と階段が多い山手地区

尾道の山手地区は、門前町でもあります。すぐ目の前の港は1672年から北前船の寄港地として大きく栄え、海運に携わる豪商たちの寄進により、東西約2㎞にわたるエリアには25もの寺院が密集しています。

また、尾道には平地がほとんどなかったため、JR山陽本線の開通後から寺院の敷地を借地として家を建てるケースも増加。中には建築的価値の高いものや個性豊かな物件もあり、それが独特の風景を生み、尾道らしい風景を作り上げています。しかし、周辺の道は歩行者用の細い坂道と階段ばかり。時を経るごとに現代生活に馴染まない問題が深刻化していきました。

トイレは汲み取り、虫との共存。車はもちろん、バイク、自転車さえ利用するのが難しく、中心市街地への行き来は徒歩のみ。家はかなり古い物件が多く、建て替えも法律上難しい。このような不便さから徐々に空き家が増え、長年の放置による廃屋化も進行していました。

1 千光寺

2 渡船フェリー乗り場

3 尾道市文学公園

4 尾道ガウディハウス

熱意あるNPOへの委託で進んだ空き家対策

このままでは市の顔でもある斜面地の景観や街の活力が失われてしまいます。尾道市では2002年より直営の空き家バンク制度を創設したものの、2007年までに成約は11件のみ。休眠状態に入りかけたとき、地元にUターンした豊田雅子さん（現NPO法人尾道空き家再生プロジェクト代表理事）が尾道らしい古いものが次々と姿を消していく現状に耐えかね、「1つでもいいから残そう」と築70年の古民家を自ら購入。「尾道ガウディハウス」と名付け、再生しながら市民活動（尾道空き家再生プロジェクト）を立ち上げたことが話題となり、全国から賛同者が集まりました。

これが大きな波となり2008年には特定非営利活動法人として法人化され、翌2009年10月から尾道市空き家バンク制度と委託契約を締結。まず山手地区の一部を対象とし、空き家を再生しながら新たな活用を模索する活動が始まりました。これにより直営で難しかった土日の対応が可能になったほか、地域の実情に根ざした新規登録物件の掘り起こしなどが加速。結果として、2016年度までの延べ相談件数は4,910件。空き家登録（再登録を含む）は181件、定住（世帯数）は83件の実績を残しています。

量より質を追求しながら活性化を目指す

定住実績は数値だけ見ると少ないと感じる方がいるかもしれません。しかし、これは実情に合った斡旋の成果と多方面から評価されています。物件紹介は、以下のような流れになるといいます。

① 問合せは必ず電話。山手地区の特殊事情（不便さ）をよく理解してもらう。
＊安易な問合せを避けるためメールは受け付けない。

② 事情を理解して現地に足を運んでもらった人にだけ物件を紹介。

③ 最初の訪問で間取り図や写真などの情報を公開。気に入った物件があれば、1人で見に行ってもらう。ここでは外観チェックのみ。

④ 気に入ればNPOが大家さんに連絡を取り、後日引き合わせる。

⑤ 大家さんと内部をチェック。詳細を詰める。

空き家対策が
高齢化対策にもなっている

このように、物件を直接チェックするためには最低2回は足を運ぶことが求められ、入居を希望するほうにも相応の熱意が求められています。前述の豊田さんによると「山手地区内の洋風長屋を再生した体験ハウスに短期賃借しながら物件を探してもらうこともできます。なかには近所で一般のアパートを借り、住みながら腰を据えて物件探しをする方もいます」とのこと。では、定住に結び付いたのはどのような方たちでしょうか。尾道市のデータによると、年齢層はおおむね20～40歳代。独身者が多く、尾道市内を含む県内からが半分ほど。次に多いのが近畿や関東などの大都市圏から。物件の種別は賃貸と売買が半々程度といいます。元々坂道が多く足腰の弱い方には辛いエリアという条件もあり、よくある退職後の第二の人生をここで……という方はほとんどいないようです。

それを裏付けるデータとして興味深いのは、山手地区の高齢化率です。右上の表にある5つの地区のうち、NPOの活動が特に活発な3地区においては、それまで上昇していたものが2010～2015年度に低下しているのです。

山手地区各町の高齢化率推移（%）

	2000年度	2005年度	2010年度	2015年度
西土堂町	36.1	37.5	42.5	40.0
東土堂町	41.2	41.0	41.8	41.4
長江1丁目	41.9	45.5	48.4	43.8
西久保町	40.2	43.0	43.7	46.4
東久保町	37.2	41.0	46.7	50.4

※ＮＰＯに委託したエリアのうち、西土堂町、東土堂町、長江１丁目の３つのエリアは、ＮＰＯの空き家再生の実績が多い地域

尾道市山手地区の空き家は現在も増えており、最新の実態調査では582件中、リフォームなどで再生可能のA・B判定は188件。損傷が激しく危険と判断されているC・D・E判定が394件。それでも「昔のように、いろいろな年代の人たちが普通に住む場所にしたい」という豊田さんや熱心な地元の方の思いもあり、市とさらに連携を深めていくことでよい方向に進んでいく期待が十分にあるといえます。

尾道空き家再生プロジェクトのウェブサイト
（http://www.onomichisaisei.com/）

取材協力：尾道市、NPO法人尾道空き家再生プロジェクト

この街のことを教えてください

尾道市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

貸主と移住者をつないで地域の活性化に

（株）ウェルホーム　代表取締役社長
小川　兼幸さん

（株）ウェルホーム
〒720-2413
広島県福山市駅家町法成寺 138
tel.084-972-7557
fax.084-972-7608

弊社は20歳代から購入できる家づくりをコンセプトに、戸建ての建売住宅および注文住宅をメーンに扱っています。そのほかは、売買が20%、賃貸が10%という割合です。リノベーションに関しては、福山市を中心に府中市や尾道市方面も多いです。

尾道市には古い町並みや神社仏閣、坂の小道からのすばらしい景色が多く、全国から1年を通して多くの観光客の方々がいらっしゃいます。最近ではしまなみ海道を利用したサイクリング目的の方も多いです。

そして、ちょうどよい距離感で里山と街、海があり、近年では都市部からの移住者も増えています。古民家を再生したCAFÉやゲストハウスも増え、若い方々が多く活躍されています。

弊社も空き家を抱える大家さんと、この街に暮らしてみたいという方をつなぎ、地域の活性化にも協力、支援できたらと思っています。

地方本部長からも ひとこと

広島県本部長
中村 克己 氏

尾道市は、他の街にはない景観や、そこで育まれた歴史文化等の多彩な資源を有しており、国内外から多くの観光客が訪れている街です。また、子育て支援、地域包括ケアシステムの充実を図るなど、誰もが安全・安心で快適に住めます。皆様もぜひ、尾道市へお越しください。

子育て支援 尾道市の取り組み

独自政策を豊富にそろえ、街をあげて若年者層の増加へ

新婚世帯への生活支援、子育て世代包括支援センターの設置、さらには婚活も市がバックアップするなど、独自の政策が豊富にあります。また、新規就労の保育士に奨励金を支給する事業もあり、若い世代を増やそうとしている努力がうかがえます。

■子ども医療費助成

入院・通院とも0歳児から中学生までが対象。他の地域でありがちな所得制限を設けていません。

■結婚新生活支援事業（2017年度実績）

年度内に結婚を機に新たに取得、または賃借した市内の住居に現に居住している市民を対象に、新婚生活のための経費を補助。世帯年収340万円未満、市民税の滞納がないなどの条件を満たすことで、24万円までの補助が受けられます。

■子育て世代包括支援センター

市内6カ所の保健センター・子育て支援センター・総合福祉センターなどで、母子保健コーディネーター・子育て支援コーディネーターをはじめ、保健師・保育士などの専門職が総合的な子育てを支援。妊娠・産前産後・子育てまでトータルで応援する体制を作り、各種の電話相談や妊婦健診交通費助成などを行っています。

尾道市概要

人口は13万9,486人（2017年10月末現在）。海を望む階段や坂道、尾道水道、寺院、しまなみ海道など、魅力ある景観にあふれている。作家の林芙美子、志賀直哉が尾道を舞台とした作品を発表している。近年では数々の映像作品の舞台となり、映画の街としても有名。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は、2017年12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、尾道市ホームページをご覧ください。

マンションでの民泊サービスの可否の説明

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

マンションの売却の仲介を依頼されたので、管理規約を調査したところ、最近、マンション内での民泊サービスを禁止する定めが新設されていたことが判明しました。民泊サービスを禁止する管理規約の条項を、重要事項として買主に説明すべきでしょうか。

A 回答

1. 重要事項説明が必要

民泊サービスを禁止する管理規約の条項は、重要事項に該当します。マンション売買の仲介を行うにあたっては、買主に対して、これを説明をしなければなりません。

2. マンション売買での重要事項説明

さて、マンション売買では、宅建業法上「共用部分に関する規約の定めその他の一棟の建物又はその敷地に関する権利及びこれらの管理又は使用に関する事項で契約内容の別に応じて国土交通省令・内閣府令で定めるもの」が重要事項になる（同法35条1項6号）と規定されたうえで、施行規則で「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定めがあるときは、その内容」を説明すべき事項とする旨が定められています（同法施行規則16条の2第3号）。

この「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」には、「例えば、居住用に限り事業用としての利用の禁止、フローリングへの貼替工事、ペット飼育、ピアノ使用等の禁止又は制限に関する規約上の定め」が該当します（宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方）。

3. 住宅宿泊事業法の制定

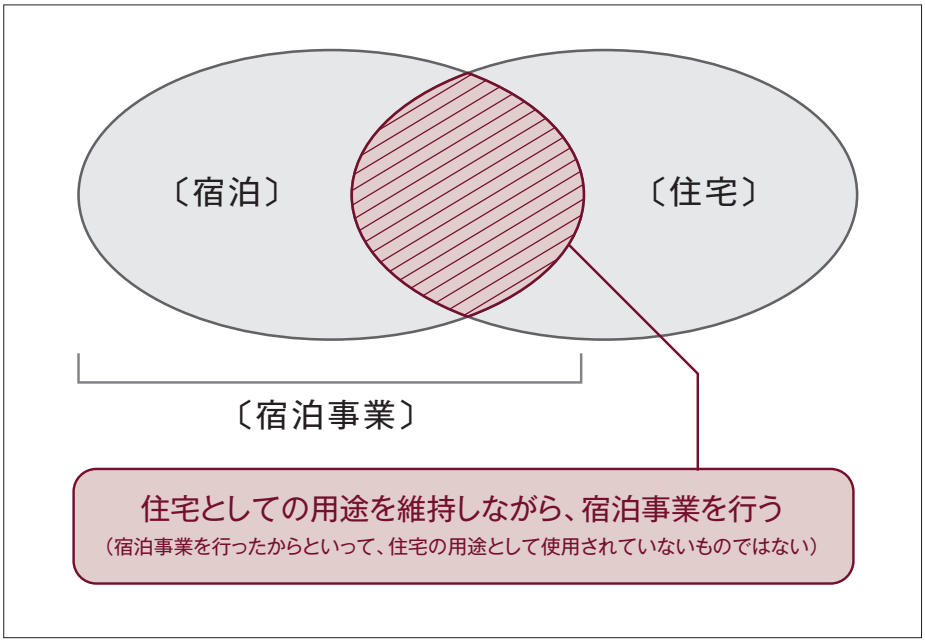
近年、世界各国で、民泊サービスが広まってきました。民泊サービスとは、住宅を活用し、宿泊サービスを提供するものです。わが国でも、急増する訪日外国人観光客のニーズや、大都市部での宿泊需給が逼迫しているという状況から普及が始まっており、社会的な需要があるとも考えられています。

しかし、住宅に不特定の旅行者を宿泊させることは弊害を伴うものであり、無秩序な民泊サービスは公衆衛生を害し、地域住民とのトラブルを招きます。また、宿泊事業を行うためのルールとしては旅館業法があり、人を宿泊させる事業は旅館業に該当するものとして、規制（事業の許可制）を受けますが、多くの民泊サービスが許可を受けずに実施されているようです。

このような状況のもとで、まず、平成25年12月に国家戦略特別区域法が可決成立し、区域を限って旅館業法の特例による民泊サービスが認められました（特区民泊）。

さらに、平成29年6月には、旅館業法の特例としての宿泊事業を可能にする住宅宿泊事業法が可決成立し、公布されました（施行は平

図　住宅宿泊事業法の考え方



成30年6月15日）。この法律によって区域を限らずに住宅での宿泊事業が認められ、マンションでも民泊サービスが可能になりました。

4. マンション管理規約による民泊サービス可否の定め

ところで、マンションの専有部分は所有権の対象であり、区分所有者にはこれを自由に使用する権利があります（区分所有法2条1項・1条）。他方で、区分所有法は「管理又は使用に関する区分所有者相互間の事項」を「規約で定めることができる」と定め（同法30条1項）、規約で専有部分の用途や用法を制限することを認めています。マンションは人々が生活を営む場であって、通常は平穏で静かな環境の中で暮らすことが望まれるために、多くのマンションでは、専有部分を住居専用で使用することが規約によって定められています。

ところが、住宅宿泊事業法は住宅での宿泊事業を認めるものです。したがって、住居専用とされるマンションで住宅宿泊事業を行ったとしても、管理規約違反になるとは限りません。住居とは異なる目的に使うわけではなく、あくまでも住宅を利用する事業を行っているだけだからです。そこで、マンション内での住宅宿泊事業を禁止するには、管理規約で専有部分を住居専用に限定するだけではなく、住宅宿泊事業を禁止する旨を定めることが必要になります。平成29年8月には、マンション標準管理規約が改正され、専有部分における住宅宿泊事業について、これを許容するか禁止するかについて、それぞれのモデル条項が示されました。

マンションでの住宅宿泊事業の禁止規定は「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」ですから、マンション売買の仲介を行う際には、仲介業者は宅建業法上の義務として、これを説明する必要があります。

5. まとめ

民泊サービスは、社会的に高い注目を集めており、これからは、民泊サービスの可否が買主の意思決定に影響を及ぼすことが予想されます。マンション売買の仲介を担当する場合には、そのマンションで民泊がどのように扱われているかを調査、確認し、管理規約に住宅宿泊事業の禁止の定めがあれば、これを買主に説明することが仲介業者の重要な業務になります。仲介業者は、民泊のルールを十分に理解したうえで、調査を行い、適切に対応しなければなりません。

今回のポイント

- 民泊サービスとは、住宅を活用し、宿泊サービスを提供するものである。世界各国で広まっており、わが国でも普及が始まっている。
- 平成29年6月に住宅宿泊事業法が可決成立し、公布された（施行は平成30年6月15日）。この法律によって、住宅における民泊サービスができるようになった。
- マンションでは、民泊サービスが許容される場合と民泊サービスが禁止される場合がある。民泊サービスの禁止は管理規約によって定められる。
- 民泊サービスについての管理規約による制限は、宅建業者がマンション売買に際して説明するべき重要事項となる。

Vol.5

成約率をアップさせる方法

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

2018年の繁忙期が始まりました。ここまでいろいろと準備をしてきて反響・来店は増えてきそうですが、「成約」にならなければ何の意味もありません。

ズバリ、「成約率アップ」の方法について教えてください。

A 回答

賃貸仲介のモデル指標と自店の実績を知り、そのギャップに応じた対策をしましょう。成功事例に基づいた対策を講じることで、最短最速で、最大の成果を得ることができます。

「モデルとなるゴール」から入り、数値実績をもとに分析

成約率は3つの要素に分かれます。まず「①案内」し、「②申込み」をもらって、「③契約」に至るという流れです。成約率を上げるためには、これらの1つひとつの率を上げていくことが重要です。モデルとなる数値指標は、「案内率90%」「申込率80%」「契約率70%」です。要するに、トップレベルの営業店では、新規来店客数の7割が成約に至ります。もし、皆さまの会社の営業店舗での実績がその数値に至っていない場合には「何か不足している取り組みがある」とお考えください。現在、船井総研のコンサルティングのなかで、数々の会社で実施していただいた「成功事例」と「数値データ」の分析により、課題と対策を「ゴール」から逆算して、事例に沿った対応策をお伝えいたします。

案内率が低いときの対策

せっかく来店いただいたのに「案内」に至らない。このような場合は、「物件情報が頭に入っていない」ことが要因になっているケースが多いです。「新着物件情報から決め物を共有する」「紹介する物件を実際に現地に見に行く」ことを強化することが大事です。ベテラン営業担当者よりも新人営業担当者のほうが案内率や成約率が良いことがあります。先入観なく自分の目で見たことを「熱」をもって伝えることができれば、案内まで至らないということはなくなるはずです。最近では何でもインターネットで検索することが普通になっているため、「モノを覚えない」ことが当たり前になっています。日常でも電話番号、店の場所、曲の歌詞など、何でも検索できるので覚える習慣がなくなってきています。不動産業でも、物件を覚えること、道順を覚えることが「習慣」でなくなり、「仕事」でなくなってきています。営業担当者の仕事の半分は「物件仕入れ」と「物件確認」です。しかし、これは担当者だけに任せておくと進まない仕事ですので、「仕入れタイム」「確認タイム」などをしっかり決めて、店として、会社として実施していくことが非常に大事です。

申込率が低いときの対策

案内はできるが申込みに至らない。こういう場合は「ヒアリング不足」が要因になっていることが多いです。そして、この症状は最も多くの会社に見られ、しかも最も“根深い問題”です。前述のとおり、お客さまも当然に部屋探しの際にインターネットを使います。引っ越さなくてはいけない事情や、引っ越したい理由はありますが、インターネット上で部屋探しを始めてたくさんの物件情報を目にしているうちに、何となくトーナメント方式や取捨選択方式で物件を絞り、特に「決め手」はないが、何となくこれが良さそうという「希望物件」にたどり着きます。そして、「この物件を見たい」ということで来店されるわけです。

このようなプロセスで来店されたお客さまの場合、その物件で納得しているわけではなく、「もっといい物件はないか？」と考えていますから、最初の希望物件に案内してもなかなか納得せず、「幻の良い物件」に出会うかもしれない期待感を拭えなくて、「検討します」という答えになります。ただ、もっと厄介なのは、お客さまだけでなく、営業担当者も「幻の良い物件」を追ってしまっているケースが多いということです。駅から近くて、家賃が抑えめで、そこそこ広くて、設備が新しめで…という物件を脳内に描き、「そんな物件あるはずない」という思考になっている。だから多くの営業担当者は「物件探しは何を妥協できるかがポイントです」と言うんです。これが大きな間違いです。すべてのお客さまは妥協して物件を選ぶのではなくて「満足」して物件を選びます。その感覚を理解できないうちは、申込率が60%を超えることはありません。新たに物件を探し出すこともできないですから、追客もできないし、再来も望めません。

試しに営業担当者の方に「このお客さまはなぜこの希望条件なの？」と聞いてみてください。ほとんどの営業担当者が「お客さまがそう言ったからです」と答えるか、「わかりません」と答えるはずです。そんな状態の営業担当者に、お客さまを満足させることはできません。「満足」のポイントは、お客さまが自分で説明する希望条件ではなく、「今住んでいる部屋の内容と不便なこと」をしっかりとヒアリングして、それを「希望条件」のベースにして部屋探しをすることにあります。なぜなら、その希望条件に沿った物件が「本当の希望物件」だからです。ぜひ、そういうヒアリングや、物件紹介ができるようにしてください。その感覚を理解した営業担当者の申込率は80%を超えるはずです。

契約率が低いときの対応

申込みまではもらえるけれど、そのまま契約にならない。その原因は、「納得性を重視したクロージングができていない」「申込み後の『報連相』が上手にできない」という2つが考えられます。前者の場合、案内した物件の中で最も気に入った物件について「何が気に入ったのか？」をしっかりヒアリングすることが大事です。気に入った部分は、お客さま本人に言葉にしてもらうのがよいですね。「部屋探しは妥協」と考えている営業担当者は、「何が気に入らないのか？」を重視して聞く傾向があり、その気に入らない部分を「（消去法で考えて）妥協するしかありません」と説得にかかり、強引に申込みをいただこうとします。だから結局逃げられてしまうのです。そうではなくて、「気に入った部分」をしっかり聞いて言葉にしてあげると、何となくこれが良さそうという「ふわふわした希望条件」が「明確な希望条件」に変わっていくため、納得する物件を見分けることができるようになるのです。これができると成約率が70%超となります。

成約に至らない後者の理由の場合、店長が毎日・毎週の確認でしっかりサポートしてあげることが必要です。ポイントは、「実行まで見届けること」。「連絡した、相談した、段取りした」ということを実際に自分の目で確かめて確認することが重要です。

以上、3つの項目でお伝えしました。ぜひしっかりと実行していただければ、必ず成果につながると思います！

今回のポイント

- 成約率を3つに分けて、それぞれのモデル指標を知る。
- 自店の実績を日次で把握し、モデル指標とのギャップを分析し、対策を練る。
- 案内率が低いときには、「新着物件情報から決め物を共有する」「紹介する物件を実際に現地に見に行く」。
- 申込率が低いときには、「今住んでいる部屋の内容と不便なこと」をヒアリングして「希望条件」のベースにする。
- 契約率が低いときには、「気に入った部分」を聞いて言葉にする。「申込み後の段取りを店長がサポート」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。

Vol.17

原状回復時に行う小規模リノベーションのアプローチ

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。

Q 質問

入居者の退去後、原状回復工事と合わせて小規模な室内リノベーション提案を行うために、どのようなアプローチが効果的でしょうか？

A 回答

提案をスピーディーにできるよう、リノベーションのアイディア集をオーナーと共有しておきましょう。リノベーションの費用対効果をオーナーに伝えることも、提案を受け入れてもらうためには必要です。

入居者退去後の原状回復工事と合わせて、アクセントクロスを貼る、設備をグレードアップする、水回りの印象改善のためにちょっと手を入れるなど、室内の小規模リノベーションを検討することはよくあると思います。リノベーションのタイミングとしても、原状回復工事と一緒にできれば、工事費用・工期ともに無駄がなく理想的です。しかし実務では、入居者募集がうまくいかず、さんざん空室が続いてから、苦肉の策としてやっと実施ということが多いようです。また、提案をしたものの、オーナーが首を縦に振ってくれず見送るということも少なくないでしょう。今回は、原状回復工事と同時のリノベーションをスムーズにするために、どうすればいいのかを考えてみましょう。

アイディア集をまとめる、リノベーション提案のルールを定める

原状回復工事と合わせて行うリノベーションなので、そのアイディア出しから提案、オーナー承認までのスピード感が大切です。時間がかかり、原状回復工事そのものが遅れてしまうようでは、募集機会の損失でしかありません。そこでリノベーションのアイディア集（図）を作成してみてはどうでしょうか。そこには目安費用も載せておきましょう。そのアイディア集を冊子化して配布したりHPへ掲載したりして、オーナーがいつでも見られる状況を作っておくことが望ましいです。部屋の解約報告と募集条件をオーナーと相談する際に、そのアイディア集を互いに見ながらであれば、「こんなリノベーションをやってみませんか？」と話をしやすいし、オーナーもリノベーションのイメージや費用感を持ちやすくなります。前向きにリノベーションを考えてくれそうかなども、その反応から測ることができます。アイディアを毎回ゼロから考え、提案までに時間がかかってしまうことへの防止にも効果があります。

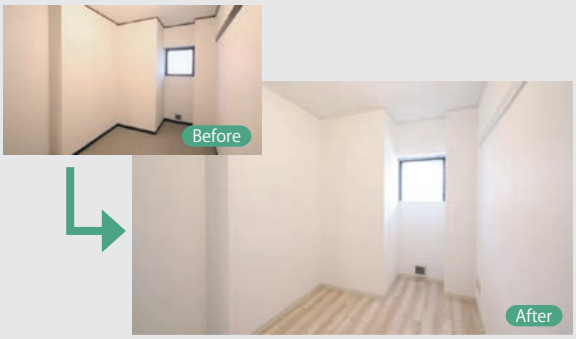
リノベーションの提案が日常化していることも大切です。こういった提案業務は、「難しそう、手間暇がかかりそう」という苦手意識から避けてしまいがちです。そうならないために、リノベーション提案のルールをある程度社内で決めておくと効果があります。例えば、弊社のグループ会社であるアートアベニューでは、「TVモニター付きインターホンがない」「ウォシュレットが付いていない」「エアコンがない」「電気コンロ（IHではない）である」に該当する場合、どの物件かに関係なく、それらを解消するための提案を、原状回復工事に合わせてするというルールがあります。これによって、退去ごとに今回はそのルー

ルに該当する部屋ではないか？という意識が働くことに加え、他に改善が必要な問題点はないか？という視点も生まれ、リノベーションの検討と提案が日常化されていきます。

図　リノベーションのアイディア集（一例）

室内木部塗装

空室対策　★★☆　／　リスク回避　★☆☆



アクセントクロス＆照明装置とともに木部塗装をすると、
効果抜群です。お部屋の統一感を演出します。

費用：40,000円（税別）～/式

出典　「アートアベニュー　空室対策100選」より

リノベーションによる費用対効果を伝える

オーナーがリノベーションの実施を躊躇する理由に、その効果がわからないからというものがあります。オーナーからすれば、費用をかけて行う「必要性」や「費用対効果」も見えず、YESと言い難いのは当然です。リノベーションにより期待できる効果としては、①家賃アップ（下落の回避）、②空室期間の短縮、③募集経費の削減、④居住期間の長期化、⑤運営費（募集経費以外）の削減など。この効果予測は簡単ではありませんが、普段賃貸の現場で仕事をしているわれわれの腕の見せ所でしょう！

費用対効果の測定には、リノベーションを含む工事総額と、通常の原状回復工事のみをした場合との差額を計算します。そして、リノベーションにより得られる収益増で、その工事差額が何年で回収できるのかを説明すると、オーナーに理解してもらいやすいようです。当然、回収期間が短いほど効果が高く、回収後の収入増分はリノベーションがもたらす利益といえます。何年以内の回収が望ましいのかは、工事内容によっても違ってきますが、このような小規模リノベーションでは、最大でも一般的な平均居住年数以内で回収できるかを目安にするとよいでしょう（シングルタイプの部屋では4年、ファミリータイプで5年程度）。

たとえ小規模なリノベーションであっても、オーナーにはプラスになることが多いものです。だからこそ、簡単かつ短時間で提案ができる仕組みをつくり、日常業務の一環として、どんどんリノベーションの提案をしていきましょう。

リノベーションによる費用対効果の考え方

■リノベーションをしない場合の予測

想定家賃　70,000円／月
想定空室期間　2.5カ月
募集経費として家賃1カ月分の広告費

■リノベーションをした場合の効果予測

①家賃アップ	2,000円／月
②空室期間短縮	予想空室期間1.5カ月（1カ月の短縮）
③募集経費の削減	広告費が0.5カ月分に圧縮
④居住期間の長期化	なし（予測できず）
⑤運営経費の削減	なし

■効果額　201,000円
⇒4年間で計算　※96,000円（家賃差額）＋ 70,000円（空室期間短縮）＋ 35,000円（募集経費削減）

■工事費用

工事総額	250,000円
原状回復工事のみ	100,000円
差額	150,000円

■リノベーション工事費用回収期間

22.5カ月間（1.87年）
⇒23カ月目以降の家賃増分は利益

工事差額150,000円のうち、105,000円は空室期間短縮と募集経費削減により初期に回収できる。残りの45,000円は家賃差額2,000円／月により、22.5カ月で回収。

今回のポイント

- ●リノベーションのアイディア集をオーナーと共有しましょう。
- ●リノベーション提案という業務を日常化しましょう。こういった室内状況の場合は必ず提案するといったルール化も効果的です。
- ●費用対効果をオーナーに説明しましょう。リノベーションに要した費用が何年で回収できるかという効果説明は、オーナーにとってわかりやすいです。

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。

権利関係編 －1

（You Tubeでは権利関係全15回の第1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、制限行為能力者の勉強をします。

1. 未成年者の保護の仕方

制限行為能力者の4つのタイプ

POINT

制限行為能力者には、①未成年者、②成年被後見人、③被保佐人、④被補助人の4つのタイプがある。

制限行為能力者とは、判断能力の不十分な人で、保護者を付けて保護します。制限行為能力者には、①未成年者、②成年被後見人、③被保佐人、④被補助人の4つのタイプがあります。

未成年者の保護者は親であり、**保護者である親を親権者**といいます。また民法により、親権者は未成年者の代理人であると定めているため、親権者のことを**法定代理人**ともいいます。そこで、未成年者を保護するため、未成年者が契約を締結するには、原則として法定代理人の同意を得なければならないとしました。同意を得ないで契約を締結したときは、その契約を取り消して無効にし、渡した物を取り返すことができます。また、相手方から受領したものは返還しなければなりません。

2. 取消権者と追認権者

取り消した場合は？

POINT

制限行為能力者は、現に利益を受けている限度で返せばよい。浪費した金額は返す必要がない。

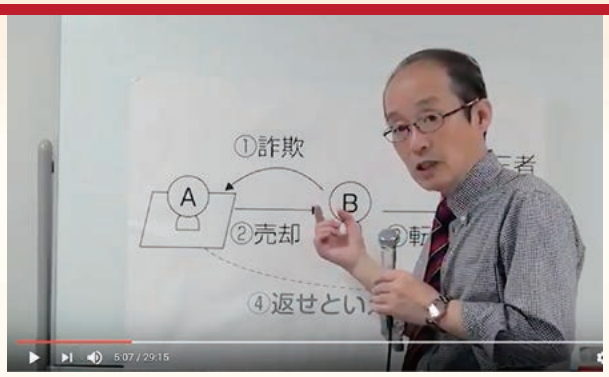
未成年者Aが、親権者Bの同意を得ないで、自己所有の土地を3,000万円でCに売却したとしましょう。この場合、AもBも、どちらも取り消すことができます。AまたはBが取り消した場合、Aは受領した代金を返還しなければなりませんが、Aが100万円を海外旅行に使い、生活費として200万円使い、現時点で2,700万円しか手元にない場合、Aはいくら返還しなければならないでしょうか？　現に残っている2,700万円はもちろんのこと、**生活費に使用した200万円も返還**しなければならず、合計2,900万円を返還することになります。ただし、海外旅行に使用した100万円（浪費した分）は返還する必要がありません。

この取り消すことができる契約に対し、Bは追認することもできます。**追認とは取消権放棄**の意思表示であり、追認すれば契約は有効に確定し、取り消すことができなくなります。未成年者は判断能力が不十分ですから、単独で追認することはできませんが、**親権者の同意があれば追認できる**と解釈されています。この点について、明確な条文はありませんが、平成29年の民法大改正で条文化されました（改正民法124条2項2号ですが、まだ、施行されていません）。

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. 催告権

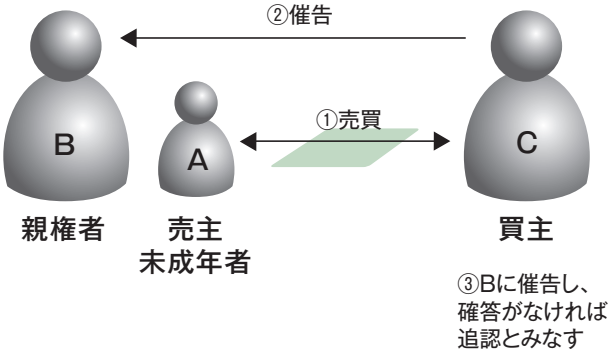
催告とは?

POINT

催告とは催促のこと。保護者や行為能力者に催告し、期間内に返事がなければ、追認したとみなされる。

(1)親権者に対する催告

未成年者Aが、親権者Bの同意を得ないで自己所有の土地をCに売却した場合、AまたはBは取り消すことができます。取消しをするか否かは自由です。取消しがない場合にはAC間の売買契約は有効ですが、取り消されると無効になります。そうするとCの立場は、とても不安定です。このような場合、CはBに対し、1カ月以上の期間を定めて、その期間内にその売却行為を追認するかどうかを確答(明確な返答)すべき旨の催告をすることができます。そして、Bが**期間内に確答を発しないときは追認**したものとみなされて有効に確定します。



(2)もと未成年者に対する催告

Cが**未成年者Aに催告**をした場合は、どうなるでしょうか? **何の効果も生じません**。したがって、未成年者に催告した後も、AまたはBは取り消すことができますし、Bは追認をすることもできます。

では、未成年者Aが**成年者になってから、CがAに催告**をした場合は、どうなるでしょう? この場合は、**Aが確答しなければ追認**したものとみなされて、有効に確定し、取り消すことができなくなります。

4. 取消権の行使期間

取消権の期間制限

POINT

未成年者は、成年者になってから5年を経過すると取り消せなくなる。

結婚していない18歳の未成年者が、親権者の同意を得ないで土地の売買契約を締結した場合、後からその契約を取り消すことができます。20歳になっても、21歳になっても取り消せます。しかし、**成年者になってから5年を経過**すると取り消すことができなくなるので、25歳になったら取り消すことができなくなります。

わかりやすいインスペクション
不動産取引に生かす建物診断の知識
Vol.10

戸建木造住宅の維持管理

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）

中古住宅を購入する際は、入居前のメンテナンス箇所や入居後の維持管理費用を考慮に入れて検討することが大切です。購入予定者から維持管理における質問が多く寄せられるため、部位別のメンテナンスのタイミングや注意点、費用について解説します。

戸建木造住宅の部位別メンテナンス注意点

中古住宅購入者の懸念事項

中古住宅購入予定者からインスペクションを依頼された際、よく質問されるのが、「この物件を購入したら、すぐにメンテナンスしておいたほうがいいところはありますか」、あるいは「購入した後、メンテナンス費用はどれくらいかかるのでしょうか」というものです。購入を検討する際、「物件価格以外の出費を併せて考えたい」、あるいは「ローンの支払いの他に維持管理費をどの程度見込んでおいたほうがいいのか」などが懸念事項としてあると思います。そこで今回は、戸建木造住宅についての維持管理について触れてみたいと思います。

不具合の三大部位

戸建木造住宅のメンテナンスを考える上で大きな部位は、「屋根」「外壁」「バルコニー防水」といえます。これらの劣化は雨漏り等の原因となり、その結果、部材の腐朽や白蟻被害をもたらし、建物の構造面で不具合等が生じることになります。この三大部位はおおむね10～15年のサイクルでメンテナンスを行うことが望ましいです。

屋根、雨樋、外壁などの確認点

屋根においては、日常の注意事項として定期的に地上から目視して屋根材のズレや変色等が生じていないかを確認します。雨樋についても破損等があると建物への悪影響が考えられるため、注意が必要です。1階の屋根であれば2階の窓からも目視ができると思うので、屋根材と併せて樋に落ち葉等が詰まって雨水の流れを阻害していないかを確認しましょう。また時期としては、台風シーズンや梅雨の前後に確認することが望ましいといえます。点検の際、屋根に上ることは危険ですので避けてください。

外壁については、屋根同様、定期的な目視による点検が必要で、特に台風の時期は、飛来物による損傷が懸念されるため、点検のタイミングといえます。外壁は紫外線による塗装の劣化が進行します。塗装面を指で触って白い粉がつくかを確認してください。これは、チョーキング現象と呼ばれるもので紫外線の影響で劣化が進行しているサインであるため、そろそろ塗り替え時期が近づいています。また、サイディングの場合は、外壁材だけでなくシーリング目地部分の弾力があるかも確認します。硬化していたり細かい亀裂が入っていたりするとシーリングを打ち直す時期です。シーリングについては、築浅でも破断が生じているケースがあるため、注意が必要です。

バルコニー防水についても傷が生じているときは、すぐに補修が必要です。物置や植木鉢を置いていてそれを引きずることで防水層を傷つけることがあるため、日常の使い方にも注意が必要です。また掃き出し窓の下部、防水層が立ち上がっている部分も普段は目に見えないところなので、年に1回は鏡などで確認するとよいでしょう。

メンテナンス費用

定期的なメンテナンスを見込んだ積立てが必要

メンテナンスに必要な費用の目安（延べ面積145㎡、2階建て、スレート屋根、サイディング壁、FRP防水を想定）は表1～4になります。注意が必要なのは、足場の費用が別途必要になるため、まとめて工事を実施したほうが効率的です。

このようなメンテナンスを定期的に行った場合、表4のように10年目で165～230万円、20年目で195～270万円の支出が

表1　屋根のメンテナンス費用の目安

10年目	表面塗装	40～50万円程度
20年目	表面塗装	40～50万円程度
	雨樋交換	30～40万円程度
30年目	葺き替え	100～150万円程度

※別途足場費用は20～25万円程度が必要です。

表2　外壁のメンテナンス費用の目安

10年目	表面塗装	60～80万円程度
	目地シーリング打ち替え	30～40万円程度
20年目	表面塗装	60～80万円程度
	目地シーリング打ち替え	30～40万円程度
30年目	張り替え・増し張り等	200～300万円程度
	目地シーリング打ち替え	30～40万円程度

※別途足場費用は20～25万円程度が必要です。
※足場費用を考え、屋根と壁は同時にメンテナンスするのが効率的です。

表3　バルコニー防水のメンテナンス費用の目安

10年目	塗り替え	15～35万円程度
20年目	塗り替え	15～35万円程度
30年目	塗り替え	15～35万円程度

※別途足場費用は20～25万円程度が必要です。

表4　三大部位のトータル費用の目安

	総　額	内　訳
10年目	165～230万円	屋根:40~50万円、外壁:60~80万円、シーリング:30~40万円、バルコニー:15~35万円、足場:20~25万円
20年目	195～270万円	屋根:40~50万円、雨樋交換:30~40万円、外壁:60~80万円、シーリング:30~40万円、バルコニー:15~35万円、足場:20~25万円
30年目	365～550万円	屋根:100~150万円、外壁:200~300万円、シーリング:30~40万円、バルコニー:15~35万円、足場:20~25万円

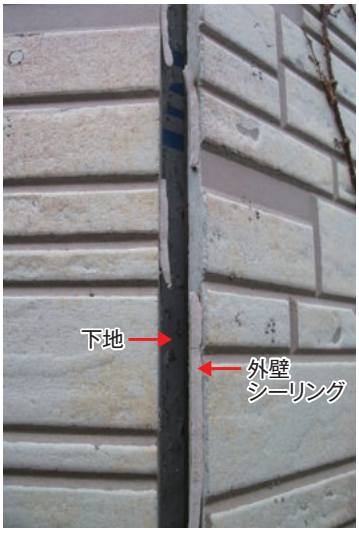
想定されます。例えば10年目で200万円、20年目で240万円かかるとすると、毎年22万円、毎月2万円程度のメンテナンス費用の積立てが必要になります。キッチン等住宅設備の交換も考えると、さらに金額は膨らむことになるでしょう。

また30年目の段階では屋根の葺き替え等で、さらにメンテナンスが必要になります。この段階でメンテナンスを続けて40年目に向けて維持していくのか、あるいは建て替え、住み替え等を検討していくか、ひとつのターニングポイントになると考えられます。売却を検討されている所有者からもアドバイスを求められると思います。

このように中古住宅のメンテナンス状況や必要な費用を把握することは、中古住宅取引において重要な要素といえます。

空き家の現地確認

最後に、空き家状態であった物件の注意点に触れておきます。私が、長い間、放置されたままの物件のインスペクションを実施したところ、外壁のシーリングがなくなって隙間があいており、さらには、検査当日の雨でバルコニーに生じた水溜りを見て、排水管や樋が詰まっている可能性があると判断できました。空き家物件については、事前の物件調査をより丁寧に、そして雨の日にも必ず現地確認することをお勧めします。



外壁シーリングがなくなって
下地が見えている

バルコニーの水溜りから樋の詰まりが発覚

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.10

業績アップへ向けて 父の会社と協力し合い 強みを生かして 弱点を補強

趣味は歌うこと。
オーディションに合格したこともある!

事業内容は賃貸管理と仲介をメインに、
そのほか売買など、不動産全般です。

善喜ホーム（株）
代表取締役 大崎（おおさき） 善之助（ぜんのすけ） さん

● 別々の環境で協力し合う

30歳から10年間、父の経営する不動産会社で賃貸物件の管理業をメインに勤務しました。しかし、その管理物件の入居率が芳しくなく、オーナーから管理会社を変更されることがあり、考え方の違いから父と衝突することも多くなりました。そこで「自分が起業して、父と別々の環境で不動産業を行うことで管理物件への入居を増やせるのではないか」「お互いの強みを生かし、弱点を補うことで可能性が広がるのではないか」と考え、父の後押しもあって、2017年8月3日に会社を設立しました。社名は、父に対する感謝の気持ちを込めて、私の名前である「善之助」と、父の名前の「秀喜」から一文字ずつ取り、名づけました。

● デメリットもすべてを伝える

お客様へは、“一期一会”を大切に誠心誠意真心を込めた対応を心がけています。印象に残っているのは、私が住んでいた隣の部屋にお客様を案内したときのことです。当時、父の会社でその物件を管理しており、「隣の住人が、管理会社の人間である私では申し込んでもらえないのではないか」という不安から、事実を伝えるべきかどうかを迷っていました。しかし、不動産業者として知っていることすべてを話さなければならないという規定に則り、意を決して伝えたところ、逆に「あなたがお隣さんなら安心」ということで、即座にその部屋を申し込んでくれました。その後、そのお客様とは約2年間お隣同士のお付き合いをさせてもらい、さらに結婚を機に別の物件にも2年間ご入居いただきました。今でもお付き合いさせてもらっています。

● 信頼される不動産業者に

目標は、今よりもっと業績をアップさせ、事業を拡大していくことです。また、全日本不動産協会の会員の方と力を合わせ、すべての不動産取引が安全なものになるよう、まずは「地元で安心できる不動産会社」と周囲から思っていただけるような存在になっていくところから始めたいと思います。

Data

会社概要

善喜ホーム（株）
代表取締役　大崎　善之助
福岡県飯塚市伊岐須147-3
Tel. 0948-24-5335
Fax. 0948-24-5333
免許番号／福岡県知事免許（1）第18552号

「事業承継」成功の秘訣 Vol.10

信託－5

～財産そのもので承継させる場合との違い・株式の贈与のケース～

前号（Vol.9、2017年12月号）でご紹介したとおり、財産そのもので承継させる場合と異なり、信託を活用すると、利益を受ける者と、管理・処分をする者とを分けることができます。今号では株式の贈与における活用事例をご紹介します。

1.財産そのもので承継させる場合

通常の株式の贈与であれば、株式そのものを承継させることになるため、贈与後は、議決権も贈与を受けた者に移転してしまいます。しかし、現経営者の中には次のような希望をお持ちの方もいらっしゃいます。

> 【事例】
> 現経営者は、これから7年間で事業承継を予定している。株式の評価額は今が低いと思われるので、すぐにでも後継者に贈与したいが、事業承継期間中（7年間）は、議決権を手放したくない。

2.信託を活用する場合

信託を活用する場合、次の①または②のような解決方法が考えられます。

①信託契約により、議決権行使の指図権者を設定する

現経営者を委託者、親族等を受託者、後継者を受益者、事業会社の株式を信託財産とする信託契約を締結します。これにより、株式の民法上の所有者・会社法上の株主は受託者となります。

一方、税務は実質で判断しますが、委託者と受益者が異なる他益信託（Vol.6、2017年9月号参照）ですので、税務上は、信託の効力発生時に、委託者（現経営者）から受益者（後継者）に贈与があったものとして取り扱われます。上記事例の場合は、株式の評価額が低い現時点での贈与を希望していましたので、これで希望の1つは達成されます。

信託財産である株式の議決権は、会社法上の株主である受託者が行使することになります。ただし、中には、受託者に議決権行使の判断をさせたくないという場合もあります。そういった場合には、「議決権行使の指図権」を現経営者に付与する仕組みにすることもできます。こうすることで、まだ議決権を手放したくないという現経営者のもう1つの希望も叶えることができます。

②自己信託（信託宣言）をする

新しい信託法では、委託者イコール受託者である信託もできるようになりました。この、委託者と受託者が同じ信託のことを自己信託（または信託宣言）といいます。自己信託は、契約ですることができず、公正証書による等、公式な場で信託を宣言することで、信託の効力を発生させることができます。

左記の事例では、事業承継期間を7年とし、その間の議決権留保を希望していますが、例えば、現経営者が65歳、後継者が35歳であり、現経営者としては、さすがに7年の間に自分は認知症にはならないだろう（自分が受託者として株式の管理をすることができる）と考える場合もあります。そういった場合には、現経営者が信託宣言をし、自己を委託者兼受託者、後継者を受益者、事業会社の株式を信託財産とする自己信託をすることが考えられます。

こうすることで、現経営者は受託者として株式の議決権行使をすることができますし、他益信託（Vol.6参照）ですので、税務上は、信託の効力発生時に、委託者（現経営者）から受益者（後継者）に贈与があったものとして取り扱われることになり、現経営者の希望を叶えることができます。

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.10

ネット時代に仲介に求められる新しい力

スマホ片手に「この物件を借りたい」と来店されるお客さまが増えています。一方で、バーチャルリアリティ（VR）で現地に行かずに物件を見る方もいます。IT重説が賃貸で解禁された今、求められている仲介力とは何でしょうか。

スマホ検索でわかる市場の相場

紙メディアからパソコン・スマホへ変化した部屋探しのツール。ある街に住みたいと思ったら、まず入居希望者はスマホで検索します。たくさんの空室情報があるため、主要なポータルサイトを検索すれば、希望の条件に該当する物件はすぐに出てきます。

物件を「見つける力」から「提案する力」へ

「駅徒歩10分以内・バストイレ別・エアコン・温水洗浄便座付きの2LDK、ペット可能・追い焚き機能付・対面キッチン」と条件設定すれば、不動産会社で探してもポータルサイトで探してもほぼ同じ物件が出ます。つまり「条件に該当する物件探し」は、ネット時代には顧客の手元でできます。この状況で必要なことは「その条件の物件は少ないですが、少し条件を変えれば、こんな物件もありますよ」と提案する力が大切になります。

内見や重要事項説明よりも大切なこと

VRによる内見が可能な物件もあり、現地に行かずに部屋を見ることも技術的に可能になりました。実際、不動産業者で雇ったアルバイトやタクシーのドライバーが物件案内をする会社も登場し、内見は仲介のコア業務でなくなっています。重要事項説明もTV電話システムなどを活用したIT重説が解禁され、平日の夕方に行うことも可能です。つまりこれらの業務のアウトソーシング化やシステム化が進んでいるといえます。

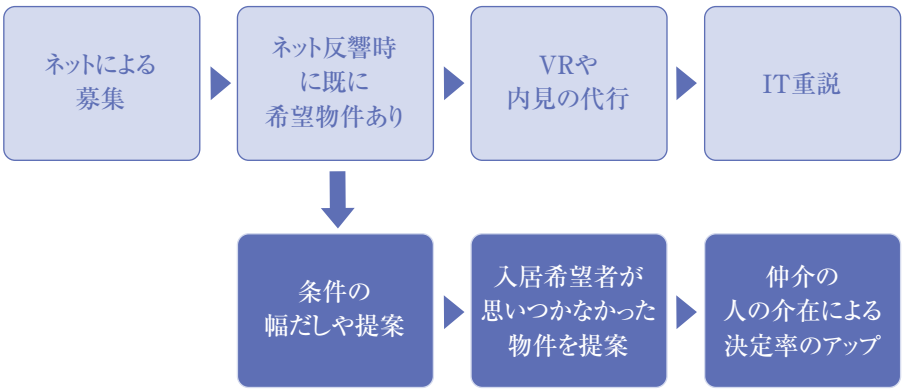
本当に必要なのは、「物件提案力」

では、賃貸仲介はなくなってしまうのでしょうか？　いいえ、今こそ、外部発注やコンピューターではできない、人間ならではの仲介力が求められています。そもそもそのお客様は、なぜその条件にこだわったのか。本当にペットを飼っているのか。なぜ駅から徒歩12分ではだめなのか。いや、バス10分のほうが雨に濡れないのではないか。追い焚き機能は、ほかの機能では代替できないのか。それよりもセキュリティが充実している物件のほうがよいのではないか。

希望する条件とともに、その理由や職場、家族構成などの背景を聞き、最適なライフスタイルを提案する。つまり言われた条件だけで「探して案内して契約実務をする」のではなく、条件の幅だしや物件提案、生活スタイル提案をすることが求められているのです。

以上のことを理解し、接客ロープレなどで研鑽していかないと、ネット時代に仲介力の存在意義を失うことになります。

■ネット時代に新たに求められる仲介力



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.10

タレント
池岡 星香
Ikeoka Seika

愛知県名古屋市出身で、現在は金城学院大学4年生。TBSテレビ「ひるおび！」のお天気キャスターのほか、Radio NEO「OH！ MY SATURDAY！」（毎 週 土 12：00～）の アシスタントMCとして活躍中。「2018ミス・ユニバース・ジャパン愛知大会」では、準グランプリに輝いている。

ランチタイムをゆったりと楽しく！

私は2017年４月から、お笑い芸人さんのアシスタントMCを担当しています。10月からは「SUNNY」のパーソナリティを１人で3時間務めています。最初は不安と緊張感でいっぱいでしたが、番組スタッフからは「自分らしさを出すことが一番！」と言われ、リスナーの方に喜んでもらえる番組にしていきたいと思っています。番組の放送時間は、ランチタイムに当たる11時から14時。「普段のランチタイムをよりよく彩ること」が番組のコンセプトなので、「お昼ご飯まであと少しだからガンバって!!」と元気づけ、ご飯の後は「午後からもガンバロウっ!!」とやる気を出してもらえたらいいなぁと思っています。

「ネオふぁぼ」というコーナーでは、パーソナリティがその日に気になっている言葉をTwitterで検索し、興味深いツイートを紹介しています。ハロウィン当日が私の担当の火曜日だったとき、「仮装」で検索したところ、お菓子の「ビスコ」に仮装して優勝した人のツイートがユニークで、面白かったです。

今後の目標は、毎回自信と余裕をもってパーソナリティを務められるようになること。不動産会社に来店されるお客様には、「SUNNY」を聞きながら、ランチでお腹を満たし、いいお部屋探しの準備をしていただく。不動産会社の方には、リラックスして、笑顔でお客様をお迎えする準備をしていただく。新しいお部屋でもぜひ「SUNNY」を聞いて、ほっと一息ついていただけたらと思います。

こんな番組です

心地よいミュージックと名古屋のトピックスをお届けする「SUNNY」

- 今日のランチさん…リスナーから寄せられた今日のランチを紹介。
- SUNNY'S BREAK…クイズや心理テスト、占いなどを日替わりでお届け。
- ネオふぁぼ…パーソナリティが気になっている言葉をTwitter検索し、興味深いツイートを伝える。
- SUNNY'S FITNESS…座ったままできる簡単エクササイズをご紹介。
- パーソナリティ…月・金：渡辺実沙、火：池岡星香、水：水城あやの、木：木下ミシェル

洋楽を中心に新曲だけではなく、1970年代から2000年代の誰もが聞いたことのある曲を届けるミュージックフロー番組です！

SUNNY

Radio NEO 79.5

毎週月～金曜日
11：00～14：00

＼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）。

スマートフォン専用アプリ　内覧便利ツール

「ラビーちゃんの不動産道具箱」配信スタート

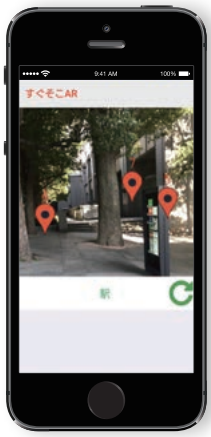
ダウンロード
無料!

物件の内覧に便利なツールを用意しました。
お客様への物件のご案内時にぜひ、ご利用ください。ツールは9種類！
どなたでも無料で利用できます。

ダウンロードは、
App Store(iOS)またはGoogle Play(android)にて、
「ラビーちゃんの不動産道具箱」で検索！

ラビーちゃんの不動産道具箱	検索

◆ ピックアップコンテンツ



すぐそこAR

●周辺施設を検索できます。
●検索距離と検索施設を指定すると現在地周辺の施設のリストに加え、カメラで取り込んだ景色にマークが表示されるため、スマートフォンを向けた方角にどのような施設があるのか確認できます。

メジャー

●定規やメジャーがないときに便利なツールです。
●計測対象物と基準カードを一緒に撮影することで、カードの長さを基準に対象物の長さを計測します。
●撮影済みの画像からも計測が可能です。

明るさ測定・騒音測定

●明るさレベル、騒音レベルを確認できるツールです。
●長時間計測では30分～24時間までの時間を指定し、明るさレベルの経過をグラフ表示できます。

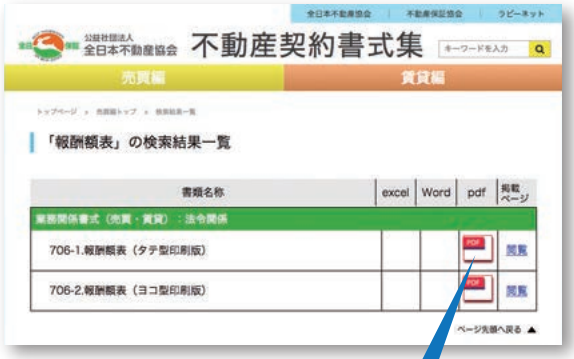
「報酬額表」改訂のお知らせ

平成30年1月1日より、報酬額に関する告示が改正され、低廉な空家等の売買または交換の媒介・代理であって、通常の媒介・代理と比較して現地調査等の費用を要するものについては、現行の報酬額の上限に加えて、当該費用に相当する額を合計した額の報酬を売主または交換の相手方から受けることができるようになりました。

これに伴い、平成30年1月1日以降に会員の皆様の店舗におかれましても、差し替えをしていただく必要がございます。『月刊不動産』1月号（本号）同封の報酬額表（縦版）をご利用いただくか、下記の方法にて、ホームページよりダウンロードし、印刷をお願いいたします。なお、ホームページでは、横版もご用意しております。

①ラビーネットにログイン
②契約書・書式集をクリック

③キーワード検索で
「報酬額表」を検索



④PDFをダウンロード

新しい報酬額表に
必ず差し替えて
くださいね

大阪府本部
Osaka

TOPIC

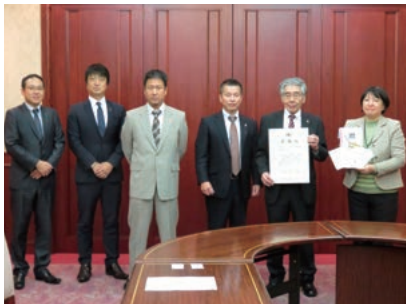
オレンジリボン運動におけるカイロ寄贈で感謝状贈呈式が行われました

大阪府本部青年部は、公益事業ボランティアの一環であるオレンジリボン運動を大阪府庁と協働するにあたり、「全日のロゴ・名称」および「オレンジリボンのロゴ・名称」を印字した啓発チラシ入りの「児童虐待防止運動啓発カイロ」を大阪府庁へ寄贈しました。

啓発カイロを寄贈したことに伴い、大阪府庁から感謝状が贈られ、受贈式および感謝状贈呈式が、平成29年10月24日（火）に大阪府庁公館にて行われました。松倉総務委員長をはじめ、山本青年部部長、北支部青年部より、山本（学）幹事、大山幹事、金子部員が出席しました。

感謝状が渡される

大阪府庁公館にて行われた贈呈式の様子


大阪府本部からは５名が出席した

REPORT

大阪府本部青年部が公益事業ボランティアを実施

平成29年11月1日（水）、大阪府本部青年部はJR大阪駅周辺において、大阪府・大阪市等が主催する「児童虐待防止推進月間」街頭キャンペーンに参加しました。

キャンペーンでは、「児童虐待防止推進月間」（11月）にあたり、多くの方に「児童虐待防止運動」を周知するとともに、全日大阪府本部が寄贈したカイロを含む啓発グッズを他団体と協力しながら、2時間で約9,500部を配布し、児童虐待防止運動への参加を呼びかけました。

オレンジリボンのロゴ入りジャンパーを着用して啓発

JR 大阪駅付近で啓発グッズを配布

大阪府キャラクター「もずやん」と記念撮影

時　　間	：平成29年11月1日（水）14：00 ～ 16：00
場　　所	：JR大阪駅周辺
主　　催	：大阪府、大阪府教育庁、大阪市、大阪市教育委員会、堺市、堺市教育委員会、大阪府警察本部、特定非営利活動法人児童虐待防止協会
全日からの参加	：松倉総務委員長、後藤北支部長、山本部長
担当（北支部）	：山本（学）幹事、大山和俊幹事、金子勝信部員

兵庫県本部 Hyogo

TOPIC

親睦旅行を実施

兵庫県本部は、平成29年10月19日(木)に開催された第53回全国不動産会議島根県大会に参加し、翌日に親睦旅行を実施しました。

はじめに訪れたのは、「出雲大社」です。本殿に参拝の後、大きな注連縄が特徴の神楽殿等を見学。その後、高麗人参で有名な「大根島」に入り、「由志園」で高麗人参の天ぷら等の昼食と庭園の見学をしました。由志園では、1年中咲いている牡丹を見ることができますが、今回は紅葉が始まったばかりの木々を見ることで、秋の気配を感じることができました。最後に、車のCMで有名になった「ベタ踏み坂」を通り、鳥取県で海産物の買い物を楽しんだ後、無事帰路に着きました。

天気も心配されましたが、傘いらずの旅となりました。ご参加いただきました皆様、大変お疲れさまでした。

神楽殿の前で記念撮影

大分県本部 Oita

REPORT

ステップアップトレーニング賃貸基礎編開催

大分県本部は、7月に開催したステップアップトレーニング売買編に続き、賃貸基礎編を平成29年10月26日(木)、全日大分会館2階の研修会場で開催しました。受講者は、売買編が27名(受講申込者28名)で、賃貸基礎編が20名(受講申込者26名)でした。

講師は、東京から来られた鈴木崇裕弁護士と森田雅也弁護士。パワーポイントを用いて「借地借家法と不動産賃貸借契約書の基礎知識」および「入居中、更新、退去時のトラブル事例」をわかりやすく解説していただきました。受講者からは「とてもわかりやすかった」「受講してよかった」との感想がありました。大分県本部では、来年度以降も売買と賃貸の両面のステップアップトレーニングの開催を予定しています。

鈴木崇裕弁護士による講義

森田雅也弁護士による講義

TOPIC

台風18号の被害を受けた津久見市へ義援金を贈呈

大分県本部では、平成29年9月に発生した台風18号により大きな被害を受けた津久見市へ義援金を贈呈しました。11月14日(火)、石田本部長と白石副本部長が津久見市役所を訪問。川野幸男津久見市長に1日も早い復興を祈念していることをお伝えし、義援金30万円を贈呈しました。川野市長から新聞で報道されている被災状況はもとより、報道されていない津久見市の被災状況の説明があり、いただいた義援金は被災された方々にお届けし、生活再建に役立てる旨のお礼の言葉がありました。

津久見市役所では市庁舎が床上浸水をしたため、その後片付けをするとともに、公用車も浸水被害にあって使用できないなか、市内の被害状況の把握や避難場所の設置・運営等にあたり、大変なご苦労をされたそうです。

現在、市庁舎の片付けが終了し、通常業務を行っていますが、被災地は九州北部豪雨に比べてボランティアが大幅に少なく、まだまだ片付けが終わらないようです。

大分県本部としましては、津久見市民の皆さんが1日も早く以前の生活に戻れることを切に願っています。

左から白石大分副本部長、川野幸男津久見市長、石田大分県本部長

平成29年秋の叙勲・褒章

平成29年11月3日付けで内閣府より平成29年秋の叙勲・褒章等が発表されました。叙勲においては、旭日章および瑞宝章を合わせて4,103名の方々が受章。本会からは、永年にわたる不動産業の振興における功労として、全日本不動産協会元副理事長・不動産保証協会元副理事長の藤野茂樹氏が旭日小綬章を受けました。なお伝達式は、11月8日（水）、東京プリンスホテルにて行われました。

褒章においては、797名の方々が受章され、11月14日（火）に伝達式が国土交通省で行われました。本会から全日本不動産協会元理事・不動産保証協会元常務理事の細井正喜氏が多年にわたる宅地建物取引業への業務精励により、黄綬褒章を受けました。

藤野茂樹
全日本不動産協会元副理事長・不動産保証協会元副理事長

細井正喜
全日本不動産協会元理事・不動産保証協会元常務理事

平成30年度　明海大学不動産学部企業推薦特別入試のご案内

明海大学不動産学部は、公益社団法人全日本不動産協会（全日）との協定に基づいて、団体会員の子弟および関係先の子弟等を毎年受け入れています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度の活用をご検討ください。

出願要領

◎出願条件

出願資格（詳細は入試要項をご確認ください）のいずれかに該当し、かつ、出願条件（ア）および（イ）を満たす者
（ア）明海大学不動産学部不動産学科での勉学を強く希望し、第一志望として入学を志し、合格後の入学を確約できる者
（イ）公益社団法人全日本不動産協会（全日）から推薦を受けられる者

◎試験科目

面接のみ ※面接、提出書類等の評価を総合的に判定し、合否を決定します。

◎願書受付期間等

B日程	① 願書受付期間…2018年2月19日（月）～3月2日（金） （出願書類提出は全日宛・郵送必着） ② 試　験　日…2018年3月15日（木） ③ 合格発表日…2018年3月16日（金）

※募集人員は20名（A・B日程合計）です。A日程の試験は終了しております。

出願をご希望の方は、
まずは入試要項をお取り寄せください！

入試要項のお取り寄せ・お問い合わせは

（公社）全日本不動産協会　総本部事務局
03-3263-7030
または
明海大学浦安キャンパス　入試事務室
047-355-5116（直）

Initiate Member List

新入会員名簿 ［平成29年11月］

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	アルファコート釧路北大通3・4丁目地区開発　株式会社
	札幌市	株式会社　コーシン総合企画
宮城県	仙台市	株式会社　サンワ
	仙台市	株式会社　ふぁみりあ
福島県	いわき市	有限会社　えぼし装備
	福島市	株式会社　すみれ地所
	二本松市	株式会社　平栗
茨城県	ひたちなか市	SUプランニング
	古河市	モリハウス
埼玉県	さいたま市	株式会社　アイザック・アソシエイツ
	さいたま市	有限会社　アユクリエイト
	坂戸市	株式会社　エターナル
	越谷市	株式会社　GRISE
	蕨市	大尚　株式会社
	さいたま市	ツバメクリエイツ　株式会社
	富士見市	株式会社　トーリン地所
	坂戸市	株式会社　ハタケヤ住宅販売
	越谷市	保永商事エステート事業部
	大里郡	株式会社　吉原一級建築士事務所
千葉県	流山市	株式会社　イーハウス
	いすみ市	UMI　OTAKU
	千葉市	株式会社　エムズスタイル
	船橋市	株式会社　ケーヨー総研
	大網白里市	株式会社　和コーポレーション
	市川市	株式会社　リアン・リミテッド
	印旛郡	株式会社　リブラスター
	松戸市	株式会社　Legare−S
東京都	港区	株式会社　Earth　Creative
	渋谷区	アクシア・プロパティ・ソリューションズ　株式会社
	港区	アセットイノベーション　株式会社
	中央区	株式会社　アブレイズパートナーズ
	新宿区	株式会社　ALLSERV
	北区	安心安全不動産　有限会社
	新宿区	アンドエイチ　株式会社
	世田谷区	株式会社　ウェルライフ
	港区	株式会社　AKJパートナーズ
	渋谷区	株式会社　エール
	大田区	株式会社　エコフレンド
	中央区	MSI不動産　株式会社
	千代田区	株式会社　LCフィールドパートナーズ
	世田谷区	株式会社　王壽
	墨田区	株式会社　GARDEN
	港区	株式会社　CUSTOMADE
	千代田区	霞ヶ関キャピタル　株式会社
	江東区	株式会社　季可
	大田区	株式会社　希希ライフプラン
	江戸川区	株式会社　キャピタル
	豊島区	キャピタルグランデ　株式会社
	渋谷区	株式会社　共立パートナーズ
	足立区	株式会社　グリーン
	港区	コアツリー　株式会社
	新宿区	株式会社　国際商会
	豊島区	サンノウ商事　株式会社
	港区	サンヨーフューチャー　株式会社
	渋谷区	株式会社　G. R. E
	新宿区	株式会社　ジェイトラスト
	品川区	株式会社　J　corporation
	中野区	株式会社　ジャパンビジネスリンク
	中野区	合同会社　城西エステート
	大田区	株式会社　スクーナ
	中野区	スマートルーム
	北区	株式会社　住まいるリフォーム
	渋谷区	株式会社　Seven　Rich　Development
	品川区	ソーシャルインクルー　株式会社
	昭島市	株式会社　ティアイケーコーポレーション
	荒川区	東京地産　株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	中央区	トーセイアセットマネージメント　株式会社
	港区	徳栄商事　株式会社
	立川市	トラノモン
	江戸川区	株式会社　なかぞの
	練馬区	株式会社　ネクスト・フォー
	中央区	株式会社　Pasito
	港区	ビルディングアセット　株式会社
	港区	ビルディングマネジメント　株式会社
	世田谷区	不動産データバンク　株式会社
	千代田区	プレステージ　合同会社
	千代田区	フローラ法律事務所
	千代田区	株式会社　Base
	渋谷区	株式会社　ベルストーン
	新宿区	萬源　株式会社
	杉並区	合同会社　モベスト
	渋谷区	株式会社　モントルロロイ
	新宿区	株式会社　United
	港区	ライフ・プランニング・キャピタル　株式会社
	新宿区	株式会社　Rabbit
	千代田区	LIFF　株式会社
	渋谷区	株式会社　リブリス
	豊島区	株式会社　レリーフ不動産
	港区	株式会社　ロマンティコ
	千代田区	株式会社　ワイズオフィスリアルティ
	新宿区	株式会社　ワイマックス
	新宿区	渡辺不動産
神奈川県	横浜市	株式会社　あおば不動産販売
	横浜市	株式会社　アキワサービス
	横浜市	株式会社　ウィステリア
	横浜市	WHIZ　REALTY　株式会社
	横浜市	エイチエスハウジング　株式会社
	相模原市	株式会社　エージェントM
	横浜市	株式会社　グローバル・アーバン
	横浜市	株式会社　ジャパンサポートシステム
	川崎市	株式会社　TRUST　HOME
	藤沢市	株式会社　ビルドトラスト
	川崎市	株式会社　八重洲不動産
	横浜市	株式会社　Life　Seed
	横浜市	リスタート　株式会社
	藤沢市	有限会社　ワイズ・リンク
新潟県	上越市	株式会社　高田デザインスタジオ
富山県	高岡市	エヌプランニング
	富山市	成友建設　株式会社
福井県	福井市	株式会社　正直堂
	福井市	株式会社　フィールドエム
長野県	北佐久郡	ツチヤ企画
岐阜県	郡上市	株式会社　イトウ林産
	大垣市	株式会社　ディアルームサポート
	大垣市	株式会社　ユナイテッドエステート
静岡県	浜松市	株式会社　NEXT
	静岡市	ビーウンノ商会
愛知県	名古屋市	株式会社　ア・ライズ
	丹羽郡	KAERU不動産　株式会社
	尾張旭市	株式会社　暮らす輪ホーム
	名古屋市	株式会社　クロス・インダストリー
	豊田市	株式会社　ここ住もう
	名古屋市	株式会社　セーフティーライフ
	名古屋市	富田　株式会社
	豊田市	豊田不動産事務所
	名古屋市	株式会社　トラスト
	名古屋市	なご家おもてなし不動産　株式会社
	豊田市	株式会社　ハウジングパートナー
	名古屋市	姫貴不動産　株式会社
	安城市	株式会社　部屋とも
	名古屋市	有限会社　村武技建
	名古屋市	リアルエステート名古屋

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	海部郡	株式会社　リアルエステート・プラン
	東海市	リ・ライフ　株式会社
滋賀県	大津市	株式会社　アステージ不動産
	愛知郡	株式会社　ユアーズ・コーポレーション
京都府	京都市	京都大吉不動産販売
大阪府	大阪市	株式会社　アール・イー・クルー
	大阪市	株式会社　A−One
	寝屋川市	エスワイホーム
	枚方市	株式会社　オオハラ
	大阪市	株式会社　クラスアクト
	大阪市	クレッセント　株式会社
	八尾市	ケーアールホーム
	大阪市	合建　株式会社
	吹田市	株式会社　ココハウス
	豊中市	株式会社　SAKURA
	寝屋川市	株式会社　サンライズプランニング
	大阪市	株式会社　G2−STYLE
	大阪市	株式会社　ジャスト. n. a
	門真市	株式会社　ダブルトラスト
	大阪市	株式会社　賃貸センター
	大阪市	株式会社　ティアレ不動産販売
	茨木市	中井不動産
	大阪市	株式会社　Piece
	大阪市	株式会社　ビービーリンクス
	和泉市	ミント不動産コンサルティング　株式会社
	大阪市	株式会社　ユニ・ロット
	大阪市	吉ホームサービス　株式会社
	大阪市	株式会社　ライズ
	大阪市	株式会社　ランニング
	大阪市	リアルホームワン
	松原市	株式会社　リビングマネジメント
	東大阪市	株式会社　リョウテック
兵庫県	神戸市	株式会社　Pay　It　Forward
	神戸市	八百萬都市開発　株式会社
	伊丹市	株式会社　ワイズコーポレーション
奈良県	奈良市	フィルフォート　株式会社
	天理市	ル・リアン　株式会社
和歌山県	田辺市	AB不動産
鳥取県	米子市	医大前不動産　株式会社
	鳥取市	有限会社　アルファ
島根県	松江市	株式会社　藤原技研工業
	安来市	株式会社　不動産企画やすらぎ
岡山県	都窪郡	コウエイランド
広島県	安芸郡	株式会社　建栄
	福山市	有限会社　タニグチ建設
山口県	下関市	株式会社　彩蔵不動産
	下松市	弘中不動産
	山陽小野田市	フォトボーイ
愛媛県	西条市	株式会社　ヤマトホーム西条
福岡県	福岡市	株式会社　アップライド
	大牟田市	株式会社　有明地所
	福岡市	株式会社　SBG
	北九州市	有限会社　鶴一工業
	飯塚市	株式会社　華三楽
	宗像市	株式会社　ひかる
	福岡市	株式会社　MIRai
佐賀県	佐賀市	株式会社　ジャパンライン
鹿児島県	奄美市	ココカラ　REAL　ESTATE
	志布志市	大成不動産　株式会社
沖縄県	豊見城市	株式会社　エコー・プロセス
	那覇市	エルライト　株式会社
	浦添市	かいほう東建　株式会社
	沖縄市	株式会社　DELL　Co. , Ltd.
	那覇市	株式会社　みなみ不動産
	浦添市	PLUS　ONE

国交省などに陳情

政策・税制改正要望

日政連

全日本不動産政治連盟（以下日政連、原嶋和利会長）は2017年11月28日、全日本不動産政策推進議員連盟（以下全日議連、野田聖子会長）を通じ、18年度政策および税制改正要望に関する陳情を行うため、国土交通省、参議院会館、財務省、自由民主党本部を訪問した。要望を行ったのは、全日議連の井上信治事務局長、浜田靖一会長代行、佐藤信秋事務局次長、西村明宏事務局次長、日政連の原嶋会長、松永幸久幹事長、全日本不動産協会の山田達也常務理事・法務税制委員長。陳情先は簗和生国土交通大臣政務官、宮沢洋一自民党税制調査会長、今枝宗一郎財務大臣政務官、岸田文雄自民党政務調査会長。

要望内容は商業地などに係る固定資産税の負担調整措置および条例減額制度の存続、住宅取得の消費税に対する軽減税率の適用または特例措置の創設、不動産の所有権移転登記に係る「登録免許税」から「登記手数料定額制」への移行実現など計9項目。要望書を手渡し、内容の説明を行った。

（『住宅新報』2017年12月5日号より抜粋・編集）

インスペクション意識調査

「実施したい」が6割超

一般社団法人「全国住宅技術品質協会」は2018年4月から既存住宅の売買時に義務付けられるインスペクションに関する意識調査を行った。その結果、売主、買主ともにインスペクションの実施に関する意向は6割を超えることが判明した。

認知率、実施率、実施意向について調査したもの。認知率については全体で44.2%、実施率については15%に過ぎなかったが、改めてインスペクションについて説明後、実施意向を尋ねた結果、売主が62.4%、買主が66.4%と、いずれも6割を超えた。

不動産業者に対しては理解度を調査。「詳しく知っている」は36.0%にとどまった。「概略を知っている程度」の42.0%と「聞いたことがある程度」の17.3%を含めて、周知していないと思われるのが64.0%と大きく上回っている。法改正についても「詳しく知っている」はわずかに28.0%だった。

インスペクションに関連して隣地との境界トラブルについては、「経験がある」との回答は53.5%と半数超に上った。また、中古住宅購入時に買主が不安に感じることについては、「売買契約後に欠陥住宅であることが判明すること」が83.2%と最も多かった。不動産業者への同じ問いでは、「予算内で購入できるか」が70.0%でトップ。「欠陥住宅であることが判明」については66.0%という結果から、買主と業者との意識の違いが浮き彫りとなった。

（『住宅新報』2017年12月5日号より抜粋・編集）

住宅賃借人保護を強化へ

家賃債務保証業者、登録始まる

改正住宅セーフティネット法に関連し、2017年10月25日に「家賃債務保証業者登録制度」（以下、登録制度）が開始され、1カ月余りが経過。全国で二百数十社が家賃債務保証業を営む（以下、保証業者）と見られる現状で、「大手を中心に30社弱が登録を申請している」（国土交通省）。

●共通ルール定める

今回の登録制度創設の狙いは2つある。1つは、保証業務の適正な運営を確保し、賃貸住宅の賃借人などの

利益を保護する観点だ。比較的に新しい業態のため、これまで保証業者に関する特段の法規制はなかった。業界団体には、最大規模の家賃債務保証事業者協議会（会員62社）のほか、全国賃貸保証業協会（同13社）、賃貸保証機構（同5社）の3団体があるが、それら組織の自主規定や各社の内部規則に任せられ、統一のルールがつくられていなかった背景がある。また、これらの団体に加盟していない保証業者は全体の6割以上を占め、全国的に見れば、適正な保証業務を担保できていたのかどうかは不明だった。その証左として、消費者相談センターなどに寄せられる家賃債務保証に係る苦情・相談件数は、高止まりの状況が続いている。今回、登録制度に基づく共通のルールを定めたことで、国交省では、「財産的基礎や研修の実施、適切な求償権の行使方法などの基準を満たす者だけが登録できるため、適正な保証業者であるとアピールできる」として、登録を推奨している。保証業者の登録情報は公開され、貸主や借主はこの登録情報を家賃債務保証契約や物件選択の際の判断に使える。

登録制度創設のもう一つの狙いは、改正住宅セーフティネット制度への対応だ。改正住宅セーフティネット制度では、高齢者や子育て世帯などの「住宅確保要配慮者」（以下、要配慮者）の入居を拒まない民間賃貸住宅として新しく「登録住宅」の制度を創設し、保証業者にメリットを付与した。

●保証リスクを軽減

登録住宅に入居する要配慮者に家賃債務を保証する場合に、住宅金融支援機構が保険を引き受ける。更には、要配慮者だけを受け入れる、いわゆる「専用住宅」に低額所得者（月収15.8万円以下）が入居する場合の家賃低廉化に要する費用と、家賃債務保証料に補助金が出る。

これらは登録業者の「保証リスクを軽減する措置」（国交省）となるが、「以前から要配慮者の家賃保証の引き受けに差別はなく、これまでの対応と変わらないものの、リスクヘッジの一つにはなる」（保証業者）と受け止めている。ただ、登録業者は、要配慮者に対する家賃債務保証の引き受けに義務はないため、どれだけの登録業者がこの“うま味”を享受するかは未知数だ。

次のような現実もある。これらの補助金は、地方自治体による補助の実施を前提に、国も同じ比率で間接補助するが、「来年度予算案の中にこの補助費を計上する自治体はほとんどない」（国交省）という。

更には、補助制度の対象となる「登録住宅」の状況はどうなのか。2017年12月1日時点で国土交通省の「セーフティネット住宅情報提供システム」を閲覧すると、登録住宅制度開始直後の関係もあり、岐阜県4戸、静岡県15戸の合計4件・19戸にとどまっている。

（『住宅新報』2017年12月5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　2018年1月号
平成30年1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。

月刊 不動産
MONTHLY REAL ESTATE
2018 JANUARY 1
発行人 原嶋 和利
2018年1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）

尾道市

絶品グルメ vs B級グルメ

Valuable あなご丼

「あなご」と「たこ」の名店

お食事処わか葉

牡蠣養殖が盛んな広島の瀬戸内海は、牡蠣の肥料と小魚などが集まる場となり、あなごの成長にうってつけの環境です。そこで獲れたあなごだけを使い、秘伝の特製ダレをたっぷり絡めた逸品（1,655円税込）。とくに1～2月は脂がのり、味は格別！　あなごの煮汁を加えた酢飯で作ったあなごの箱寿司もおすすめです。

[住　　所] 広島県尾道市瀬戸田町瀬戸田520-1
[電　　話] 0845-27-0170
[営業時間] 11:00～15:00、17:00～21:30（ラストオーダー）
[定 休 日] 火曜日（祝日の場合は営業）

VS

Reasonable レモンケーキ

小さな洋菓子店から始めて年間販売数100万個

島ごころ（尾道長江店）

車で尾道市街からしまなみ海道経由で約40分ほど走った距離にある瀬戸田町（生口島（いくちじま））は、日本一のレモンの産地。国産レモンの半分近くを出荷する広島県内でも屈指の生産量を誇ります。その良質な果皮の香り成分を逃がさないよう丁寧に切り取ってジャムにし、生地に練り込んで作られています。1個250円（税込）。

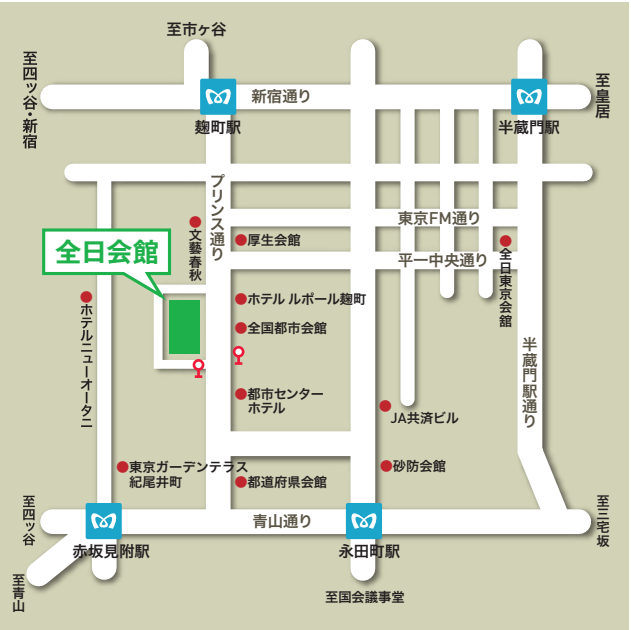
[住　　所] 広島県尾道市十四日元町3-1
[電　　話] 0845-23-7555
[営業時間] 10:00～17：00
[定 休 日] 無休（1/1除く・臨時休業有）

月刊 不動産
2018 January

全日 BEST INFORMATION ON REAL ESTATE 保証

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）