

月刊 不動産

【題字】 故 野田卯一 会長

【特集1】

住みたい街、魅力ある街

山形市

【特集2】

ニュースの解説

ネット掲載停止措置への対策

【 You Tubeで学ぶ宅建士講座 】

権利関係編-3

【 わかりやすいインスペクション 】

改正宅建業法施行に向けたインスペクション説明時の注意点

【 「事業承継」成功の秘訣 】

不動産オーナーにおける一般社団法人を活用した法人化-1

【 不動産会社経営術 】

「意識」だけでは上がらない「付帯セット率」

【 ラジオ番組のこんな話やウラ話 】

FMとやま「grace」田島悠紀子

MONTHLY
REAL ESTATE

2018

3

MARCH

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

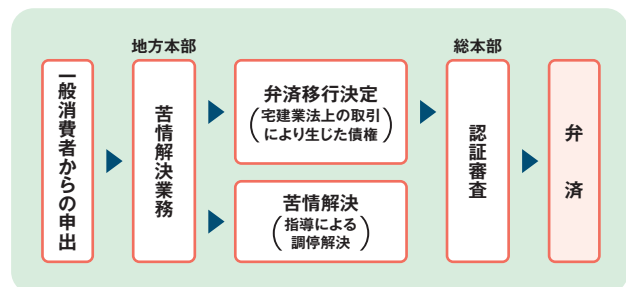
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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。

COVER PHOTO

樹氷群

「スノーモンスター」といわれる自然の芸術品、樹氷。蔵王の樹氷は、亜高山帯に自生する針葉樹のアオモリトドマツが雪と氷に覆われてできる。見ごろはその年によって違うが、目安として1月から3月くらい。その美しい景観を雪上車やロープウェイなどから見ることができ、多くの人が訪れる。夜は期間限定でライトアップされ、色彩豊かで幻想的な世界が広がる。



写真：アフロ

CONTENTS

2018
3
MARCH

PAGE

特集 1

04 住みたい街、魅力ある街 山形市

特集 2

08 ニュースの解説 ネット掲載停止措置への対策

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>

10 空家売買の媒介報酬 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>

12 継続・徹底できる組織づくりのコツ 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>

14 管理物件受託時におけるヒアリングと提案 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-3 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 改正宅建業法施行に向けたインスペクション説明時の注意点 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

不動産オーナーにおける一般社団法人を活用した法人化-1 税理士 宮田 房枝

22 不動産会社経営術 「意識」だけでは上がらない「付帯セット率」 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 田島 悠紀子

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.10

住みたい街、魅力ある街

山形市

中心市街地の活性化は、今や日本全国ほとんどの都市の合言葉になっています。それをどのような方法で行うのかは千差万別。成果もそれぞれですが、山形市では屋台村に力を入れる民間の力がありました。

巻頭特集 1

山形市

Yamagata-shi

市民の自らの力で
活気のある
元気な街に

屋台村は私有地を
利用しているそうよ

1 山形屋台村
「ほっとなる横丁」

商店街の空き地に屋台村

屋台村が中心市街地の活性化の手段として注目されたのは、2001年オープンの帯広市の「北の屋台」からだといわれています。その後、八戸市の「みろく横丁」をはじめ、宇都宮、小樽、青森、函館などに広がり、みろく横丁の仕掛け人から「山形市でも屋台村を」と声をかけられ動いたのが、地元で包装会社を経営する渡辺隆博さんでした。「酒田市の屋台村を作る手伝いをしたとき、山形市ににぎわいの場がほとんどなくなっていると感じて、やってみようかと思ったのです」。

そこで、市に問い合わせたところ、近くの商店街内の私有地を紹介してくれました。そこは、ビルの再開発のあおりをうけた商店街内の細長い土地で、周辺は人通りがほとんどなく夜は真っ暗。しかし、その商店街の人たちは元々、屋台村に興味があったことで、2008年より本格的な準備を開始。同時に渡辺さんは運営事務局となる会社（リノベーション山形）を設立し、銀行より3,500万円の融資を受け、屋台村の開業を目指しました。

オープンまでの報道と反響

地元メディアに「近いうちに山形市の中心街に屋台村ができる」と、以下のような内容の出店条件が発表されました。

- ・1区画（厨房および店舗）3.3m×3.0mが計16店
- ・預かり保証金：60万円〔支払い出店料20万円（返還なし）を含む〕
- ・家賃：月額10万円、共益費：月額2万円
- ・内部厨房設備、屋台製作費などは出店者負担
- ・広告媒体やマスコミ関係へのPR、パンフレット、チラシ、ホームページ制作などはすべて運営事務局が行い、出店者の負担はなし。
- ・契約期間は基本的に3年間。軌道に乗り、手狭になったら近隣の空き店舗へ移転するなど、市街地活性化の一助となしてほしい。

これらが大きく取り上げられたことで、出店者募集の説明会には80人近い人たちが参加。しかし、応援する声がある一方、「果たしてここで成功するのか」「こんな狭い場所で楽しく飲めるのか」と不安をあおるような報道もあったとか。また、民間の計画による事業であるため、「屋台にしては家賃が高すぎる」「自分だけ儲かる仕組みじゃないか」などの勘ぐる声も挙がったといいます。結果、実際に応募してきたのは4人だけでしたが、2009年6月、山形屋台村は「ほっとなる横丁」の名称でオープニングを迎えました。



1 山形屋台村「ほっとなる横丁」



1 山形屋台村「ほっとなる横丁」



2 霞城公園「山形城天守台」



2 霞城公園「郷土館」



人の流れが大きく変わった

オープン時、店舗数はわずか4店舗のみでした。「これで大丈夫か?」と関係者は不安を募らせましたが、1週間で人の流れが変わるほどの大盛況。来店者数は1カ月で1万人、月に600万円の売り上げを達成する店もありました。空き店舗も徐々に埋まり、なかには手狭になり、近隣の空き店舗へ移転した店が5店舗もあったほど。

現在、10年目を迎え、年間平均来客数は約7万人。これは計画の数値より低く、「原因は保守的な土地柄から、新しいことに積極的にチャレンジする人が少ない、地元のお客さんが多く、観光客が少ない」ことだと考え、「今後は山形の気候や県民性に合った屋台村の形を模索し、屋台の良さを生かす運営を続けたい」と渡辺さん。婚活や交流イベントも積極的に取り入れ、地元の交流の場になるよう動き続けています。また、その原動力となる力の源について「責任感しかありません」（渡辺さん）と言い切るのが印象的でした。

行政の動き

行政主体の中心市街地活性化事業も動いています。空き店舗の解消と街の魅力を高めることを目的とし、空き店舗を活用して新たに出店する方の支援を行っています。中心市街地の空き店舗情報の提供と利活用に関する相談に加え、店舗整備費用の補助も行っており、これまでに、飲食店や美容室などが出店しています。

居住人口を増やす取組みは、国交省の交付金を活用し、屋台村のすぐ隣に再開発事業として、商業施設と20階建ての高層マンションの建設を進めています。そのほか、街なか観光や集いの場として、蔵を活用したクラフトストア、レストランからなる「gura(ぐら)」が今年3月にオープンするほか、山形まるごと館「^{べに}紅の蔵」、山形まなび館、水の町屋「七日町御殿堰」などもあり、それらを市内循環バスが結んでいます。今後の動向がとても気になります。

取材協力：山形市(写真提供)、(株)リノベーション山形



4 山形市役所



5 紅の蔵



6 七日町御殿堰



7 文翔館「山形県旧県会議事堂」



8 山形駅



市内を循環する「べにちゃん」バス

この街のことを
教えてください

山形市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

戸建住宅希望者の 多くは若者で、 2〜3台分の駐車場も



こうしん
(株) 幸信不動産 代表取締役
畠山 剛さん

(株) 幸信不動産

〒990-2324
山形県山形市青田南 24 番 47 号
幸信ビル 1 階
tel.: 023-632-6526
fax.: 023-632-6503

山形市はかつて、現役で仕事をしながら家建てる高齢層の方が多かったのですが、今は若い方が家を建てるという動きになっています。昔のように、大きな建物や広い庭にこだわることなく、面積もほどほど、庭はなくても構わない。でも駐車場は2〜3台分は欲しいという希望が目立ちます。

住宅地として人気なのは、やはり車中心の考え方が主流なので、郊外型の公的分譲地です。近隣に大きな

ショッピングセンターがあり、道路も広い市の北西エリアの「嶋」地区などが代表格。

ただ、いったん入居すると動きがあまりないことも特徴です。中心市街地のマンションは新築であれば、すぐに埋まっています。

不動産業として行政に期待するのは、街なかに外部から人を集めることはもちろん、元からいる市民の集いの場が充実することです。

地方本部長からも ひとこと

山形県本部長
加藤 信芝 氏



開業セミナーや一般消費者等への講習を開催し、今後の会員増強に生かしていきたいです。また、空き家対策を県市町村とタイアップしながら、「安心R住宅」など、行政との連携を図って地道に活動を続けていくよう取り組みたいです。山形といえば“さくらんぼ”です。ぜひ、一度お越しください。

子育て支援

山形市の 取り組み

Childcare & Education

子育てしながら自立した生活を送れるようなサポートを提供

■子ども医療費(乳幼児医療)

子どもの保険診療にかかる自己負担分が無料。対象年齢は0歳〜中学3年生まで。

■子育てはあと相談

就学前までの子どもの保護者を対象に、育児やしつけ、生活習慣、育児環境や人間関係などの相談を臨床心理士が担当します。予約制。無料。

■子育て支援センター

親子が安心して遊べるスペースを市内24カ所に設置。専門のスタッフが育児に関する相談やアドバイスも行っています。

■3人乗り自転車購入補助金

一般社団法人自転車協会が定める幼児2人同乗用自転車安全基準に適合した自転車を、市に所在する販売店から購入した場合、購入価格の1/2で上限3万円までを補助します。対象は、満6歳未満の幼児を2人以上養育している市民。

■ひとり親・寡婦・婦人相談

ひとり親世帯、寡婦世帯等の方に対し、生活相談、DV相談、母子父子寡婦福祉資金貸付相談や高等職業訓練促進給付金、自立支援教育訓練給付金等の相談に応じます。

山形市概要

市の花は「紅花」。江戸時代中期より多くの生産量を誇り、関東や関西の各地に移出されていた。山形城跡や、文翔館、郷土館(旧済生館本館)などの歴史的建造物、スキー場を擁する蔵王温泉がある。山形鍋物や焼き物、漆器、和傘など、ものづくりの町としても有名。推計人口約25万2,000人(2018年1月現在)。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は、2018年2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、山形市ホームページをご覧ください。

ネット掲載停止措置への対策

～おとり広告にならないために～

(公社)首都圏不動産公正取引協議会(以下、公取協)が平成29年1月より「不動産ポータルサイトが協力しておとり広告を撲滅する施策」をスタートさせています。主要ポータルサイトへの広告掲載が1カ月以上停止となった場合、不動産業者にとっては、大きな打撃となります。特に1月から3月における繁忙期ではなおさらのこと。そこで、おとり広告として措置を受けないための対応策として、公取協の佐藤友宏事務局長とアットホーム(株)の情報審査グループグループ長の篠塚一美氏に話を伺いました。

巻頭特集 2

ニュースの解説

Explanation of News

1カ月以上の掲載停止にならないように
メンテナンスの徹底が必要ですね

不動産広告の現状

おとり広告と不当表示

顧客を集めるために、売ること・貸すことができない物件の広告を「おとり広告」といいます。また、おとり広告のうち、実際に存在しない物件については「架空物件」といい、これらを広告することは、法規制等[宅地建物取引業法32条・不動産の表示に関する公正競争規約(以下、表示規約)21条]で禁止されています。事例としては、契約済みで取引できない物件を削除せずに掲載しているもの、相場より安い価格や賃料で広告・集客したうえで「成約した」等の様々な理由を述べて、他物件を紹介・案内することなどが挙げられます。また、売主が土地や建築条件付土地として取引しようとしている物件について、架空の建築確認番号を記載するなどして「新築住宅」等として広告することも、おとり広告であり、実際のものよりも優良または有利であると誤認されるおそれのある「不当表示」にも該当します。

違反の大半を占めるネット広告

公取協では、表示規約に違反した事業者に対し、違

反内容に応じて「注意」「警告」「嚴重警告」「嚴重警告・違約金」のいずれかの措置を講じています。表1は、「嚴重警告以上の措置に占めるインターネット広告の割合と件数」で、平成24年度以降は、インターネットが80%を超え、違反件数は、増減の振れ幅が多少あるものの、減少傾向にあるとはいえない状況です。

「嚴重警告・違約金」は1カ月以上掲載停止

そこで公取協は、平成24年3月、インターネットにおける広告表示の適正化を目的に、不動産情報サイトを運営する主要5社をメンバーとする「ポータルサイト広告適正化部会(以下、部会)」をスタートさせました。さらに、平成29年1月からは、おとり広告の排除をより強力に推進し、さらなる規制強化を図るため、公取協から「嚴重警告・違約金」の措置を受けた不動産事業者は、前記の主要5社のポータルサイト(現在は11サイト:表2)に原則、1カ月以上、広告掲載を停止する施

策を開始。公取協の佐藤事務局長は「これまでも各ポータルサイトで独自の対策が取られてきました。しかし、たとえばAサイトだけを掲載停止にしても、Bサイト、Cサイトに掲載できると効果が半減してしまうので、公取協から各社・団体に措置情報の提供をし、情報共有することで、継続掲載はもちろんのこと、この施策に参画している未契約のポータルサイトとも少なくとも当該期間内は新規契約ができなくなる施策としました」と一斉に掲載停止としたことに大きな意味があると強調。平成29年1月から12月までに掲載停止等の対象となった事業者は、53社で、平成29年度における嚴重警告以上の措置対象事業者数は44社となっています。

表2 掲載停止対象サイト(平成29年12月現在)

サイト名	運営会社・団体
at home	アットホーム(株)※
CHINTAI	(株)CHINTAI※
マイナビ賃貸	(株)マイナビ※
LIFULL HOME'S	(株)LIFULL※
SUUMO	(株)リクルート住まいカンパニー※
ヤフー不動産	ヤフー(株)
いい部屋ネット	ジューシー出版(株)(いい部屋ネット事務局)
ラビーネット不動産	公益社団法人全日本不動産協会
スマイティ	(株)カカコム
健美家	健美家(株)
ハトマークサイト	公益社団法人全国宅建物取引業協会連合会

※は、「ポータルサイト広告適正化部会」のメンバー

表1 嚴重警告以上の措置に占めるインターネット広告の割合と件数(平成29年度は12月末までのもの)

媒体		20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
インターネット	(件)	47	40	34	36	39	52	43	46	58	40
	(%)	70.1	71.4	72.3	75.0	88.6	89.7	93.5	93.9	93.5	90.9
インターネット以外	(件)	20	16	13	12	5	6	3	3	4	4
	(%)	29.9	28.6	27.7	25.0	11.4	10.3	6.5	6.1	6.5	9.1
計	(件)	67	56	47	48	44	58	46	49	62	44

安全・安心の取引に向けて

掲載停止とならないために

広告掲載停止とならないための対策について、佐藤事務局長は、以下の点を挙げています。

- ・管理会社は正確な物件情報を客付する仲介会社(客付会社)に提供、客付会社はこまめな物件確認など、管理を徹底すること。
- ・契約(申込みを含む)となった時点で、すぐに削除すること(次回の更新予定日まで掲載しない)。
- ・従業者の人員に見合った件数を掲載すること。

「掲載件数を増やせば増やすほど違反する確率は高くなります。量よりも質の向上を目指してほしいです。正しい方法で画像数を増やすなど、見せ方を工夫し、目を引くような掲載を心がけてほしいです。自社HPを充実させることも1つの手段だと思います」と佐藤事務局長。

また、アットホームの篠塚氏も、「1週間に1回のメンテナンスと、掲載件数100件につき少なくとも1人の従業者の配置を推奨しています」とメンテナンスの大切さを力説。同社では、成約済み物件の落とし忘れを

防ぐため、元付会社が登録している物件の成約情報を定期的に確認し、それらの情報を、ネットで客付会社が公開している情報と付き合わせて客付会社へ共有しています。また、事業者側からの成約報告を受けた場合、ポイントの付与サービスを行い、成約済み物件の継続広告防止の促進に役立てています。さらに、同社の不動産業務総合支援サイト「ATBB」で元付会社が広告している物件を客付会社が二次広告機能を使って広告した場合、掲載データが連動されるため、成約後、元付会社が掲載情報を落とせば、客付会社の掲載データも自動的に落ちる仕組みになっています。「便利な機能なので、対策の1つとして利用してほしいです。しかし、一番大切なことは、正確な情報発信をすれば、おとり広告にはならないと認識していただくこと、それが会社の信用につながるのではないのでしょうか」と篠塚氏。

おとり広告がなくなれば、消費者の安心安全な取引へつながり、さらには業界への信頼が高まっていくと期待されます。

空家売買の媒介報酬



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

当社では、遠隔地の空家について、売却仲介の依頼を受けました。空家は老朽化しており、売買代金は200万円程度になりそうです。現地への交通費等の調査費用を報酬に含めて請求できるでしょうか。

A

回答

1. 交通費等の調査費用を含めて請求できる

所定の媒介報酬に加え、現地への交通費等の調査費用を含めて、売主に報酬として請求することができます。ただし、あらかじめ報酬額について売主に対して説明し、了解を得ておかなければなりません。

2. 社会的な状況

現在、空家問題への対応が重要課題となっています。空家は、放置すれば防犯防災上問題を生じ、地域の安全を害するおそれの大きい有害な存在ですが、他方で、移住、二地域居住、起業、コミュニティ活動等の場となりえる社会的資源であるため、マッチングの機会を拡大し、空家等の流通を促進することが、強く求められています。

しかし、売買を媒介する観点からすると、遠隔地における老朽化した空家の現地調査等には通常より調査費用等がかかるにもかかわらず、物件価額が低いことから成約しても報酬が伴わず赤字になってしまいます。そのために、媒介業務に要する費用の負担が宅地建物取引業者の重荷となって空家等の仲介が避けられる傾向がありました。このような状況を鑑み、平成29年12月8日に報酬告示が改正され（平成30年1月1日施行）、低廉な空家等の報酬の額について、特例が設けられました（報酬告示第七・第八）。

3. 報酬告示による特例

今般の改正によって認められたのは、次のような特例です。

（1）低廉な空家等

特例が適用される低廉な空家等は、建物の価額が400万円以下の金額の宅地建物の売買または交換の媒介・代理である。この場合の価額には消費税等相当額を含まない。

（2）現地調査等に要する費用を含めた報酬請求

低廉な空家等の売買・交換の媒介・代理では、通常の売買・交換の媒介・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、一般の計算方法により算出した金額と、空家等の売買・交換の媒介に係る現地調査等に要する費用に相当する額を合計した金額以内で報酬を請求することができる。

（3）報酬の上限

依頼者から受ける報酬の額は18万円の1.08倍に相当する金額を超えてはならない。

（4）売主等から受ける報酬であること

特例に基づき宅建業者が受けることのできる報酬は、空家等の売主または交換の依頼者から受けるものに限られる。相手方から受ける報酬については、一般の計算方法による。

(5) 現地調査等に要する費用に 相当する額

現地調査等に要する費用に相当する額には、人件費等を含む。

(6) あらかじめの承諾

宅建業者は、媒介契約の締結に際し、あらかじめ報酬額について空家等の売主・交換の依頼者に対して説明し、両者間で合意する必要がある。

(7) 代理について

代理に関しても、一般の計算方法により算出した金額と媒介に関する特例規定により算出した金額を合計した金額以内で報酬を受けることができる。ただし、宅建業者が売買・交換の相手方から報酬を受ける場合においては、その報酬の額と代理の依頼者から受ける報酬の額の合計額が、通常の計算方法により算出した金額と上記の特例規定により算出した

金額を合計した金額を超えてはならない。

4. 空家に関する 最近の施策

ところで、空家については、平成26年に「空家等対策の推進に関する特別措置法（空家対策法）」が成立しており、また、地方公共団体で条例が制定されるなど、多くの対策が講じられていますが、最近創設された仕組みとして、「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（住宅セーフティネット法）」に基づく、住宅確保要配慮者向け賃貸住宅の登録制度があります。この制度は、空家・空き室を活用して、高齢者、低額所得者、子育て世帯等の住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅の登録を行うものであって、平成29年10月25日に施行されています。所有者にとっては登録住宅の改修に対する支援措置

を、利用者にとっては入居負担軽減のための支援措置を受けられるなどのメリットがあります。現在は制度が始まったばかりでまだ利用数は多くありませんが、これから普及していくと思われます。

5. まとめ

今般の報酬に関する特例は、空家の流通促進の観点から、空家等の低額物件の媒介には現地調査等の費用がかさむことを踏まえ、宅建業者の負担の適正化を図るために設けられた規定です。また、賃貸人が住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅の仕組みも創設されています。宅建業者の皆さまには、これらの制度を活用し、空家の増加を防ぎ、人々の共通の資産である土地と建物が有効に活用されるようご尽力いただくことが、期待されています。

<一般の売買と低廉な空家等の売買における仲介報酬>

一般の
売買における仲介報酬

売買代金に応じた所定の報酬額が上限

※現地調査等の費用は所定の報酬額に含まれる

低廉な空家等の
売買における仲介報酬

売買代金に
応じた
所定の報酬額

+

現地調査等の費用を
要するものは
その費用を含めて報酬請求可

※低廉とは、価額が400万円以下
※報酬額の上限は18万円の1.08倍に相当する金額
※売主等からの報酬であること
※あらかじめの承諾があること

今回のポイント

- 空家問題は社会的に深刻な問題となっている。
- 空家対策として、平成26年11月に空家対策法が成立、多くの条例が制定されているが、加えて、宅建業法の媒介報酬に関しての特例が設けられ、住宅セーフティネット法に基づく住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅の登録の制度が開始した。
- 宅建業法の媒介報酬に関しての特例は、①低廉な空家等（価額が400万円以下）の売買について、②売主から依頼を受けた場合の仲介報酬には、③売主があらかじめ承諾していれば、現地調査等に要する費用を含めた報酬請求をすることができる（上限18万円の1.08倍に相当する金額）というものである。

継続・徹底できる 組織づくりのコツ



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

うちの会社は「何かを始めても継続できない」「何か1つ新しいことを始めると、何か1つが抜けてしまう」ことが課題で、この繁忙期にもミスや漏れが多くありました。どのようにしたら改善できるでしょうか？

A

回答

「継続できる組織」「徹底できる組織」では、リーダーのマネジメントがしっかりしています。徹底するためにはやり方やコツを教え、“タテの役割”を意識してもらいながらリーダーを育てることが欠かせません。

リーダーは 「3つの管理」を徹底する

今回は、2017年11月号で紹介したリーダーが行うべき「3つの管理」をおさらいし、そのうえで、賃貸仲介店舗のリーダー（店長）が行うべき内容について、1つひとつ解説します。

リーダーが徹底するべき 3つの管理

- 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）：ホワイトボード、クラウドカレンダー、手帳などの確認
- ③数値管理（毎週、毎月）：営業日報で推移・率を確認

案件管理は「都度・毎日」の タイミングで行う

仲介店舗での代表的な案件管理は「顧客管理」です。顧客情報は担当する営業担当者

と店長でしっかり“共有”することが大事です。最も効果的なのは1組の顧客を複数名で接客する「チーム接客」であり、できれば全顧客の対応をそのようにするということです。船井総研がお手伝いしている会社では、チーム接客を基本としています。その意味・目的をしっかり理解して取り組んでいる店舗では“成約率70%”が通常です。新規来店10組中7組が成約になるということです。チーム接客ができなかった場合には、「お部屋探し作戦シート」というヒアリングシートに記入された「事実」のみに基づいて、空いた時間、終礼で顧客情報の共有を行います。大事なことは“感覚”で判断しないこと。ヒアリングシートのすべての項目（特に「今の住まい」のこと）を記入することを徹底させ、店長と同じレベルのヒアリングができるようにすること。まだ年齢が若いから、まだ社歴が浅いからなどの言い訳をせず、徹底してヒアリング＆記入できるようにし、これを“毎日”完了させることが重要です。これを妥協するリーダーの店舗は、いつまでたっても「営業力」が上がりにません。

行動管理は「毎日・毎週」の タイミングで行う

行動管理は週に一度の営業会議の際と、毎日の終礼の際に行います。やるべきことは1日3コマ(10:00、13:00、16:00)の時間帯に、しっかりと予定が組まれているかどうかの確認です。内見アポや契約アポだけではなく、オーナー訪問、物件確認、電話での物件調査、追客タイムなどといった店舗内外の様々な業務についても、個々の営業担当者がキチンと予定組みできるようにすることが重要です。そうでないと、来店アポ以外の業務は「空いた時間でやる」ということになりがちで、重要な「種まき」「仕掛け」の業務が中途半端にしかできなくなり、どんどん業績を落としていきます。ちなみに、そういう店舗の営業スタッフは「通常業務に追われて、仕入れまで手が回りませんでした」といった言い回しをすることが多く、もし自社内でそういう言葉を聞くことがあれば要注意かもしれません。営業担当者たちのスケジュールをリーダーが握ることができていない仲介店舗では、個々のスタッフは“個人最適”で動くようになるので計画的な物件仕入れができず、「流通物件」だけで即物的に勝負する“仲介屋さん”から進化できないために、非常に過酷な競争状態に巻き込まれることになります。

数値管理は「毎週・毎月」の タイミングで行う

数値管理のできていない会社・店舗は非常に多いです。また、数値管理を「目標管理」のことと考えているケースも非常に多いです。「今月の目標は240万円だから1営業日あたり目標10万円、10日時点で80～120万円になっていないとペースが悪い。目標達成にはあと**件の成約が必要で…」といったロジックで、日々の営業会議で個々の営業スタッフの担当顧客の“イケそう”“イケなそう”をチェックするのが典型的なパターンです。これは数値管理(=数値分析からの施策立案)ではなく、常にノルマで個々のスタッフを追い込むだけの会議になりがちですから、個々がメンタルをやられて、どんどん疲弊してしまいます。数値管理とはそういうものではなくて、毎週1回、売上アップ公式に基づいて自店舗の状況・自分の状況を分析し、何が良くて何が悪いのかを把握します。そこから店として・個人として最もチカラを入れるべき重点ポイントを確認して施策を考える内容でなくてははいけません。店長はもちろん、個々の営業スタッフが数値管理をできるようになった仲介店舗では、仕事が楽しくなって社員が定着しますし、売上も上がっていきます。もし店内の雰囲気がよくない、社員が定着しないということがあれば、ここの見直しをお勧めします。

●賃貸仲介店舗での業績アップ公式

反響数=数(ユニーク物件数)×量(掲載数)×質(代表物件数)×鮮度(掲載物件の入れ替え頻度)
売上額=来店数×成約率×単価

現リーダーの役割は「次のリーダー」を育てること

リーダーが「3つの管理」を行って実現することはもちろん「目標達成」ですが、最も重要なことは“達成の仕方”です。リーダー自ら頑張って目標達成することは決して良いことではなく、そのような店舗では営業スタッフの皆さんがリーダーになりたがらない…という状況になることが多いです。そうではなく、リーダーは次のリーダーを育てることで「ダブルエンジン」体制をつくり、店舗としての排気量(=実行力)を上げることでラクラクと目標達成に持っていくことが重要です。店長は次の店長、課長は次の課長、部長は次の部長、常務は次の常務、社長は次の社長…といった感じで「組織づくり」をしていくことが、自社の未来をつくりながら目標達成もできる最も健康的な会社をつくることにつながります。ぜひ、このような「タテの役割」を意識して、リーダー育成を強化していただければ幸いです。

今回のポイント

- 仲介店舗リーダーのマネジメントとは「3つの管理」を徹底すること。
- それぞれの管理の「タイミング」「やり方」「確認する内容」を知り、徹底することが大事。
- 現リーダーの役割は「次のリーダー」を育ててダブルエンジン体制にすること。

管理物件受託時における ヒアリングと提案

Q

質問

管理物件の管理受託時において、オーナーとのやり取りで押さえておくべきことはどのようなものがありますか？

A 回答

オーナーが賃貸経営で何を目的にしているのか、管理会社に何を期待しているのか等をヒアリングしておきましょう。また、管理受託時に存在する建物設備や管理運用上の問題があれば、後回しにせず指摘・提案しておくことが大切です。

新たに管理を受託するときは、管理会社にとってクライアントであるオーナーとの長い取引がスタートする大切なタイミングでもあります。このときに、オーナーとどのようなやり取りをしておくかで、後の管理業務や依頼される仕事の広がり大きな違いが出てきます。最初がとても肝心なのです。

オーナーからのヒアリング

管理受託の際には、オーナーが賃貸経営で何を目的にしているのかをヒアリングしておきましょう(表1)。多くのオーナーは収益を期待していますが、売却時の値上がりや長期的な安定収入、将来の年金補完など、一言に収益期待といっても様々なものがあります。期待する額や収益率にも違いがあります。所得税や相続税などの節税対策もよくあるオーナーの目的の1つです。良い賃貸物件を提供し、地域貢献の一翼を担うなど、オーナーであること自体に価値を見いだす人も少なくありません。

管理会社は、「オーナーの目的を達成する」ために様々な提案をしていくべきですが、その目的によって提案すべき内容や方向性が異なってくるため、目的を知らなければ始まりません。例えば、数年以内に売却して利益を得たい

と思っているオーナーに、「将来、大きな漏水事故が起きると多額の費用がかかるので、屋上防水や給排水設備の早期改修を検討しましょう」との提案は響きません。しかし、多少費用がかかっても家賃アップにつながるような提案には興味を示してくれます。売却価格の上昇にもつながるからです。一方で、長期的な安定収益を期待するオーナーは、将来の事故予防につながる提案にも耳を傾けてくれます。所得税

表1 オーナーの目的例

①収益への期待
●値上がり益の期待
●家賃等、定期的収入への期待
●退職後の年金代わりとしての期待
●ローンによる、レバレッジ効果の期待
②税金対策
●所得税・住民税・法人税の節税
●相続税の節税
●固定資産税・都市計画税の節税
③インフレ対策
●インフレによる現金資産の目減り回避
④オーナーシップ
●不動産を所有することそのものの喜び
●地域貢献など、世の中の役に立っていることへの満足感



オーナーズエージェント株式会社
経営企画部部长

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。

の節税目的があるオーナーには、経費となる修繕、減価償却対象となるリノベーションのタイミングを、不動産収入以外の収入状況を考慮しながら提案すると喜ばれます。

管理会社に期待することや、管理替えであれば旧管理会社への不満も聞いておきましょう。オーナーが、こういったサービスの提供を求めているのか、不満を感じていた点が何かを把握できれば、ツボを押さえた管理サービスを提供しやすくなります。ちなみに、旧管理会社への不満では「積極的な提案が何もなかった」という声を多く耳にします。「オーナーの目的」や「管理会社への期待」という点は、あまり意識していない管理会社が多いようですが、実はとても大切な部分です。管理受託時にこそぜひそういった話をオーナーとしておきたいものです。

しておきたい提案や情報提供

管理受託の際、管理状況や物件設備に問題がないかを確認し、改善すべき項目があれば後回しにせず、指摘・改善の提案をしておきましょう(表2)。本来、問題点があれば改善提案を随時していくものですが、管理受託時には最初から細かい指摘をしてオーナーに嫌われたくないとの気持ちからか、問題点をスルーしてしまうことも多いようです。しかし、それは問題の先送りであり、オーナーのためにもなりません。すぐに改善を実行してもらえないこともあるかもしれませんが、管理会社として指摘・提案をしたという事実、そして改善提案ができる管理会社だとオーナーに知ってもらえることが大切です。しばらくしてから、「当初からあった問題点によって、入居者募集がうまくいきません」と言い訳のようになってしまえば、かえって信頼を失います。改善提案によってオーナーに嫌われることはありません。管理受託早々から積極的に自信を持って提案してください。

表2 管理受託時に発見される問題点例

①管理運営上
●消防設備点検など、法定点検が適切に実施されていない
●賃貸借契約書など、書類関係で不足や未回収のものがある
●オーナーが加入している火災保険等が適切ではない(過剰または不足)
●滞納者への対応がなされていない
●入居者などからのクレームが放置状態
②建物設備、敷地
●共用部分の清掃・整理が行き届いていない
●共用部分に入居者の私物が置かれている
●原状回復工事が不十分で、入居者募集に悪影響がある
●掲示板やエントランス周辺に、貼り紙などが乱雑に貼られている(印象が悪い)
●建物設備の不具合箇所が放置状態
●工事未施工箇所がある(新築時)

最後に、売買仲介や相続相談など、管理業務以外のサービスも対応できるのであれば、しっかりとそのことをアピールしておきましょう。オーナーは、「管理会社だから売買仲介業務や相続相談はできない」と誤解していることもあります。所有物件を売却したオーナーの70%が「管理会社以外の不動産会社に売却依頼をした」とのアンケート結果もあるくらいです。売買仲介もできる管理会社にとっては、ビジネスチャンスの損失そのものです。会社が提供できるサービスをオーナーに最初から知っておいてもらえれば、管理業務以外でも相談を持ちかけられる機会が各段に増えていきます。オーナーとの関係がスタートする管理受託時という絶好のタイミングを大切に、しっかりとコミュニケーションをしておきましょう。そこでのやり取りは、必ず管理業務開始後に効いてきます！

今回のポイント

- 賃貸経営における目的や、管理会社に期待することはオーナーによって様々です。管理受託時はそのことを特に聞きやすいため、積極的にヒアリングしましょう。
- 管理受託時に発見した問題点は、後回しにせず最初からオーナーに伝えましょう。後回しにすれば、なぜ最初と言ってくれなかったのかと信頼を失いかねません。
- ビジネスチャンスを逃さないためにも、管理業務以外に提供できるサービスがあれば、積極的にアピールしておきましょう。管理会社側からすれば当然のことであっても、「管理会社だから売買業務はできないだろう」とオーナーには誤解をされていることも少なくありません。

権利関係編 - 3 (You Tubeでは権利関係全15回の第4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、物権変動・共有を勉強します。特に、頻出テーマである物権変動が重要です。

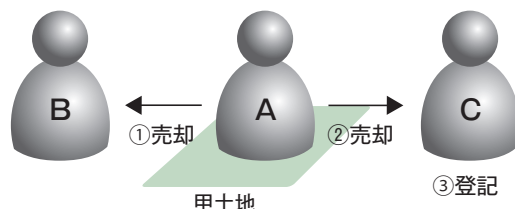
1. 二重譲渡

不動産の 物件変動



不動産(土地や建物)が二重譲渡された場合、
悪意でも善意でも先に登記した者が勝つ。

Aは、自己所有の甲土地をBに売却したが、Bは移転登記をしていなかった。その後、Aは同じ甲土地をCにも売却し、第2の買主Cに移転登記をしたとしましょう。この場合、早く売買契約をした第1の買主Bが所有権を取得するのか、または、早く移転登記を受けた第2の買主Cが所有権を取得できるのかということが問題となります。民法177条によれば、自己に所有権があることを第三者に主張するには、登記が必要であると規定しています。したがって、Bは登記がないため第三者Cに所有権を主張できず、Cは登記があるため第三者Bに所有権を主張できるということになります。簡単にいうと、不動産の二重譲渡の場合、先に登記をした者が勝つということになります。



ところで、民法上、契約違反のことを債務不履行といいます。債務不履行された者は、契約を解除できるし、損害賠償請求をすることもできます。そこで、Bは甲土地を取得することはできませんが、Aの債務不履行を理由に、AB間の売買契約を解除し、Aに対して損害賠償を請求することができます。

2. 共有

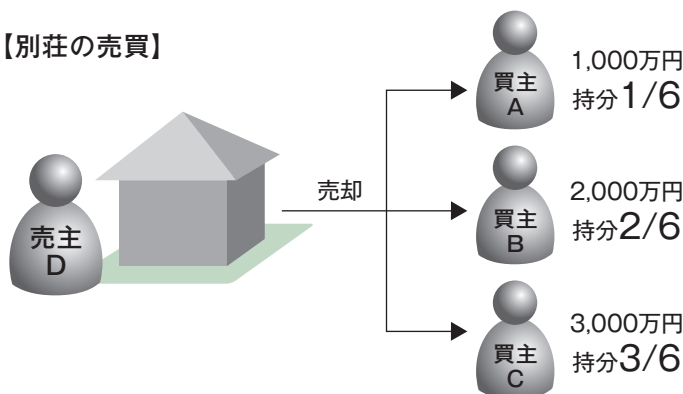
共有物の持分



各共有者は、共有物に対し権利の割合(持分)を
持っており、通常、出資した金額で持分が決まる。

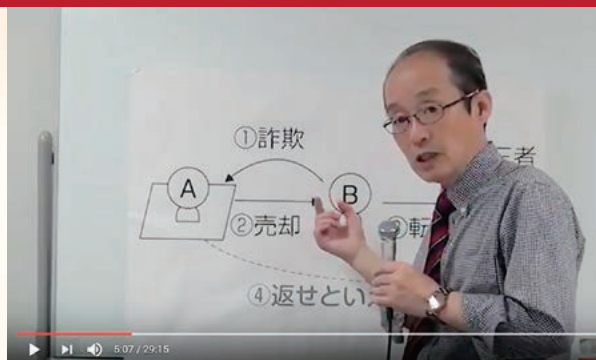
2人以上の者が1つの物を所有することを共有といいます。例えばDが所有する別荘をAが1,000万円、Bが2,000万円、Cが3,000万円出し合って買ったとします。この場合、ABCは、別荘を共有することになります。各共有者は、共有物に対して権利の割合を持っており、これを持分といいます。通常は、出資した金額に応じて持分を有することになりますから、Aの持分は6分の1、Bの持分は6分の2、Cの持分は6分の3となります。

【別荘の売買】



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. 共有物の管理・処分

持分と 共有物全体の 売却

POINT

各共有者は、自分の持分を単独で売却することはできるが、共有物全体の売却には、全員の同意が必要となる。

持分は、他の共有者の同意がなくても、**単独で譲渡**でき、また、**放棄**することもできます。

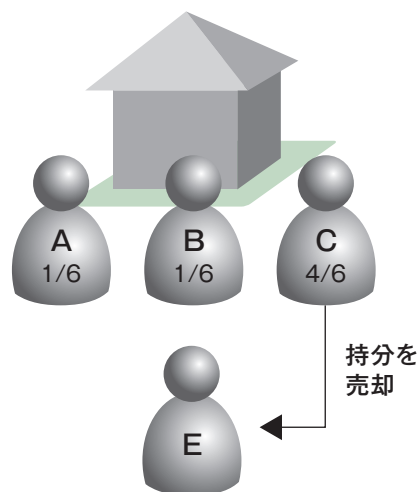
右図にあるように、ABCは別荘を共有しており、それぞれの持分がAは6分の1、Bは6分の1、Cは6分の4であるとしましょう。この場合、CはABの同意がなくても、自己の持分をEに譲渡（売却）することができます。その結果、ABEの共有別荘となります。ただし、持分を譲り受けたEがABに持分を主張するには、Cから**持分を取得した旨を登記**しなければなりません。

次に、ABCが共有する別荘全体をFに売却する場合には、ABC全員の同意が必要です。持分の売却と**共有物全体の売却**は異なるので注意しましょう。

ABCが共有する別荘をGに賃貸する場合、ABが賛成し、Cが反対した場合、賃貸することはできません。しかし、Cが賛成し、ABが反対しても賃貸することができます。すなわち、**共有物を賃貸**する場合には、**持分の過半数の賛成が必要**です。共有者の頭数の過半数ではありません。Cの持分は6分の4ですから、Cのみで過半数なので、ABが反対しても賃貸することができます。ABが反対しても、Cが賛成すれば賃貸せざるをえません。せっかく別荘を買って楽しもうとしていたABは、賃料の取得はできますが、使うことができません。

これでは、お金を出し合って買った意味がないということもあり得るでしょう。こういう場合に備えて、民法では、各共有者はいつでも**分割請求**することができ（民法256条）、共有関係を解消することができますように規定されています。ただし、5年を超えない範囲で分割禁止の特約をすることも可能です。

なお、Cが**持分を放棄**した場合、その6分の4の持分は他の共有者ABに帰属します。その結果、ABの持分は6分の3ずつとなります。



持分を譲渡 (売却)	単独 でできる
全体を売却	全員の同意 が必要
全体を 賃貸する	持分の過半数の同意 が必要 (頭数の過半数ではない!)

YouTube 動画公開中!!

楽学宅建士講座

検索



改正宅建業法施行に向けた インスペクション説明時の注意点

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）



今回がインスペクションに関する連載の最終回となります。改めて4月1日からの改正宅建業法の施行に向けた注意点について解説したいと思います。

ねらいはインスペクションの普及と利用促進

十分な理解と利用における検討時間が必要

今回の4月1日からの改正では「媒介契約時」においては、宅建業者がインスペクションのあっせんの可否を示し、媒介依頼者の意向に応じてあっせんすることが求められています。ただ媒介契約は、一般的に実務では契約締結の直前に結ぶことが多いようです。もしこの段階でインスペクションについて媒介依頼者、特

に買主に説明を行っても買主は十分な検討を行うことができません。法改正のねらいは「インスペクションを知らなかった消費者の利用促進」等であるため、売主には売却相談時、買主には最初の物件案内時に、インスペクションがどのようなものかをしっかりと説明して利用を検討してもらう時間を確保する必要があります。

この段階で宅建業者がインスペクションの内容を説明しなければなりません。ここで懸念されるのは、売主、買主がインスペクションの内容を誤解してしまうことです。一般消費者が「住宅調査」と聞くと、隅から隅まで調べてくれるものだと思

い込んだり、調査をするのなら保証もしてくれたりするのだろうと解釈してしまうおそれがあります。最初の段階で“ボタンの掛け違い”が生ずると、トラブルになる可能性があります。

参考資料の活用を

ローン控除を受ける場合と瑕疵保険加入時の注意点

そこで説明に活用したいのが「建物状況調査の結果の概要」という書類の裏面に記載がある「建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）の参考資料」です。表面の「結果の概要」は、調査実施者（建物状況調査技術者）が重要事項説明書に添付するために作成するもので、宅建業者がこの書類を基に説明を行います。

裏面の「建物状況調査の内容」（図表1）を見ると「本調査は、既存住宅状況調査方法基準（平成29年国土交通省告示第82号）に適合する既存住宅状況調査であり、調査対象となる住宅について、目視を中心とした非破壊調査により、劣化事象等の状況を把握するものです」と記載があります。続けて以下の行為は行っていないとして「①設計図書等

図表 1

建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）の参考資料

■建物状況調査の内容

本調査は、既存住宅状況調査方法基準（平成29年国土交通省告示第82号）に適合する既存住宅状況調査であり、調査対象となる住宅について、目視を中心とした非破壊調査により、劣化事象等の状況を把握するものです。そのため、本調査では次の行為は行っていません。

- ① 設計図書等との照合をすること
- ② 現行建築基準関係規定の違反の有無を判定すること
- ③ 耐震性や省エネ性等の住宅にかかる個別の性能項目について当該住宅が保有する性能の程度を判定すること
- ④ 劣化事象等が建物の構造的な欠陥によるものか否か、欠陥とした場合の要因が何かといった瑕疵の有無または原因を判定すること

■建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）についての注意事項

1. 本調査結果は瑕疵の有無を判定するものではなく、瑕疵がないことを保証するものでもありません。
2. 本調査結果の記載内容について、調査時点からの時間経過による変化がないことを保証するものではありません。
3. 住宅には、経年により劣化が生じます。本調査結果の判定をもって、住宅の経年による通常の劣化が一切ないことを保証するものではありません。なお、住宅に生じている経年劣化の状態は過去のメンテナンスの実施状況等により異なります。
4. 本調査結果は建築基準関係法令等への適合性を判定するものではありません。
5. 本調査結果の一部または全部を、無断で複製、転載、加工、模造及び偽造することを禁じます。
6. 本調査結果を依頼主に無断で第三者が利用することを禁じます。また、本調査の受任者は、既存住宅売買瑕疵保険の申請を目的として、本調査結果を委任者の承諾等を得て住宅瑕疵担保責任保険法人へ提出することがあります。
7. 本調査と付随して行われる業務およびサービス（仲介・媒介およびリフォーム工事等）に係る調査概要、費用の見積りならびに改修工事の方法等が提示される場合は、その内容と本調査結果とは関係ありません。
8. 本調査結果は、既存住宅瑕疵担保責任保険に加入したことを証するものではありません。既存住宅瑕疵担保責任保険の加入にあたっては、別途手続きが必要です。

出典：国土交通省ウェブサイト(<http://www.mlit.go.jp/common/001179818.pdf>)より抜粋

図表2 建物状況調査の結果の概要の記載イメージ

建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）【イメージ】				作成日 〇年〇月〇日	
建 物	建物名称	〇〇 〇〇		様式	
	所在地	〇〇県〇〇市〇〇 〇-〇-〇		☒ 住居表示 ☐ 地名地番	
	(共同住宅の場合)	マンション等の名称	部屋番号	号室	
	構造種別	☒ 木造 ☐ 鉄骨造 ☐ その他（選構造等）			
建 物 状 況 調 査	階数	地上 2 階・地下 階	延床面積	150.33	㎡
	本調査の実施日	〇年〇月〇日			
	調査の区分	☒ 一戸建ての住宅 ☐ 共同住宅等（ ☐ 住戸型 ☐ 住棟型 ）			
	劣化事象等の有無	建物状況調査基準に基づく劣化事象等の有無 （下の『各部位の劣化事象等の有無』欄も記入すること） ☒ 有 ☐ 無			
建 物 状 況 調 査	各部位の劣化事象等の有無 ※調査対象がない部位は二重線で隠すこと	＜構造耐力上主要な部分に係る調査部位＞		＜雨水の浸入を防止する部分に係る調査部位＞	
		基礎 ☒ 土台及び基礎 ☒ 床 ☒ 柱及び梁 ☒ 外壁及び軒裏 ☒ 内壁 ☒ 小室 ☒ 天井 ☒ その他（換気、腐朽・腐食）		外壁 ☒ 軒裏 ☒ 天井 ☒ 小室 ☒ 天井 ☒ 小室 ☒ 天井 ☒ 小室	
		☒ 有 ☐ 無		☒ 有 ☐ 無	
		☒ 有 ☐ 無		☒ 有 ☐ 無	
建 物 状 況 調 査 実 施 者	調査実施者の氏名	住宅 太郎		001-00001	
	調査実施者への依頼の実施調査機関名及び修了証明番号	〇〇〇〇		001-00001	
	建築士資格種別	☒ 一般 ☐ 二級 ☒ 木造			
	建築士登録番号	国土交通 〇〇〇〇〇〇		第 〇〇〇〇〇〇 号	
建 物 状 況 調 査 実 施 者	所属事務所名	(株) 〇〇住宅検査			
	建築士事務所登録番号	東京都 〇〇〇〇〇		第 〇〇〇〇〇 号	

●劣化事象等の有無を明記

●調査対象の部位のそれぞれについて劣化事象等の有無をチェック

●調査対象の部位が存在しない場合は二重線で隠す

●調査対象の部位は存在するが、点検口がないこと等により調査できる部分がなかった場合は、「調査できなかった」にチェック

●保険加入のためには、劣化事象等が「無」であり、かつ調査対象の部位全ての調査がされる*ことが必要（別途、補修等を行う場合を除く。）

※調査できなかった部位がないこと

●講習修了者かつ建築士であることを明記

●建築士でない者が建築士であると偽る、建築士が講習修了者であると偽る等虚偽行為を行った場合には、建築士法に基づく指導監督の対象

※ガイドライン「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」別添において記載

出典：改正宅地建物取引業法の施行について(国土交通省)より抜粋・編集

との照合を行うこと」「②現行建築基準関係規定の違反の有無を判定すること」「③耐震性や省エネ性等の住宅にかかる個別の性能項目について当該住宅が保有する性能の程度を判定すること」「④劣化事象等が建物の構造的な欠陥によるものか否か、欠陥とした場合の要因が何かといった瑕疵の有無または原因を判定すること」と書かれています。

つまり建物状況調査とは、あくまで調査時点の劣化事象の有無について調査するものであって、瑕疵の有無を調べることでも、瑕疵がないことを保証するものでもないということです。

また、ローン控除を受けるときに、現行の耐震基準に適合するかどうかを確認済証等で確認できない場合、別途、耐震診断が必要となります。もし買主がそこまでの調査を希望したら、そのためには追加の調査および調査費用が必要であることを理解してもらう必要があります。この書類の裏に書かれている内容

を、ぜひそのまま読んで説明されることをお勧めします。

「建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）」は「木造・鉄骨造」と「鉄筋コンクリート造等」で書式が異なりますが、基本的には建物の基礎情報、劣化事象等の有無、調査実施者の情報が記載されます。国土交通省が作成した「記載イメージ」（図表2）を見ると、各部位の劣化事象等の有無は、＜構造耐力上主要な部分に係る調査部位＞と＜雨水の浸入を防止する部分に係る調査部位＞に欄が分かれ、「有」「無」「確認できなかった」の該当部分にチェックを入れる形式になっています。

ここで注意する点は、建物状況調査において、例えば床下点検口や天井点検口がなく、床下や小屋裏を確認できなかった場合、確認できなかったと記載してよいのですが、瑕疵保険に加入するには「確認できなかった」、また「有」があると不可となることです。宅建業者として

事前に点検口の有無を確認し、もしない場合はあらかじめ点検口を設ける必要があること、そしてその設置には費用がかかることも了解してもらうことが必要です。建物状況調査の項目と瑕疵保険加入の条件は一致しないことに注意しなければなりません。



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。

価値の再発見と再生、 文化保存を目指した 仲介を

(株) モンスーン企画

代表取締役 あんどう ゆかり 安藤 紫 さん



モットーは、県境や国境にとらわれずに
人と接すること



趣味は旅行で観光車に乗ること

●古書店経営時代に宅建を取得

私は、1999年に東京から金沢へ移住し、14年間、共同事業者と古書籍商を営んでいました。当時、その古書店が国道拡幅地に該当してしまったことで、店舗は町家の賃貸物件でしたが、商店街・貸主・国交省を相手に多角的な話し合いが必要になりました。それがきっかけで、土地の権利関係について勉強し、2008年に宅建試験に合格しました。その後、不動産業界に就業した経験をもとに会社を設立、2016年9月に開業しました。

●得意分野は町家、古民家などの仲介

事業は売買仲介がメインで、町家や古民家、中山間地の物件が多いです。2008年に中山間地にリノベーションした古民家を私自身が購入し、そこで暮らしたことが中山間地事情に明るくなった理由の1つです。その後、市内中山間地の空き家対策グループとの協働関係もでき、石川県の古民家再生協会や金沢町家研究会という地元の組織との交流も仕事の一助になっています。金沢の不動産に興味を持つ外国のお客様や、地元の方による海外不動産投資の話題が増えたため、今年1月には金沢で、東京の国際不動産会社を招いて「国際不動産投資セミナー」を主催しました。このような事業を

自社の特色として、同業の皆様と協力して多様な取引環境を作っていくことを目指したいです。

●地元の方々の気持ちを理解することが大切

こうして仕事の枠を少しずつ広げられた背景には、これまでの日常で町会やPTAなど地域の社会活動を行ってきたことの影響が大きいと思います。子どもを含めた多様な立場への理解が進みました。金沢の特色ある都市景観を守るには、多くの人々に街の魅力を知ってもらうことや、外部資金を流入させることも鍵となります。それに当たっては、古い建物の価値について、評価および会計基準の見直しが強く待たれるところです。今後も文化保存に関わる町家や古民家の仲介には力が入りますが、その際には地域の状況や心情と、市場の仕組みの在り方を十分理解したうえで取り組む必要があり、日ごろの勉強が欠かせません。

Data

会社概要

(株) モンスーン企画 代表取締役 安藤 紫
URL : <https://monsoonplanning.com/>
メールアドレス : info@monsoonplanning.com
Tel. 076-224-3006 Fax. 076-203-0393
免許番号/石川県知事(1)第4178号

「事業承継」成功の秘訣

Vol.12

不動産オーナーにおける 一般社団法人を活用した法人化-1

不動産オーナーが一般社団法人を活用した法人化を実行すれば、相続税が軽減されるというのは本当でしょうか？

今回（Vol.12）は、そもそも一般社団法人とは何かを解説します。

1.はじめに

近年、不動産オーナー※1の相続税対策の一手法として、一般社団法人※2を活用した法人化※3が注目を集めています。

Vol.12からVol.15までの4回にわたって、不動産オーナーが一般社団法人を活用した法人化を行う場合の実務上の留意点等について、紹介します。

※1 本連載では、賃貸不動産を所有する個人のことを「不動産オーナー」と表現することとします。

※2 本連載では、いわゆる普通法人型の一般社団法人（法人税法2条9号の2の非営利型法人以外の一般社団法人）を前提とします。

※3 本連載では、賃貸不動産を所有する個人が、賃貸建物を法人へ譲渡することで所得分散効果をねらったしくみを「法人化」と表現することとします。

2.一般社団法人とは

一般社団法人とは、「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」を根拠法とする法人で、2名以上の社員が定款を作成し、設立の登記をすることにより成立します。なお、ここでいう「社員」とは従業員の意味合いではなく、同じ意思を持ったメンバーといった意味合いです。

一般社団法人は、人の集合体に対して法人格が付与されたものであり、出資という概念がないため、株式会社の株式に相当する「持分」の概念がありません。また、社員の死亡は法定退社事由とされており、社員が死亡してもその地位はその相続人に承継されま

せん。したがって、社員の地位は、相続税の課税対象とされる「財産」、すなわち金銭に見積もることができる経済的価値のあるものに該当しないと解されています。

法人税法上、家族で運営する一般社団法人は普通法人に該当し、全所得

課税となります。すなわち、持分がないことや、剰余金の分配をすることができないこと以外は、基本的に中小法人等である株式会社と同様の取扱いとなります。

一般社団法人と株式会社との主な違いは図表のとおりです。

図表 一般社団法人と株式会社との主な違い

	一般社団法人	株式会社
設立	■ 社員2名以上で設立 (社員が0名となったら、解散)	■ 株主1名以上からの出資により設立
事業内容	■ 制限なし	■ 制限なし(基本的に営利事業)
機関設計	■ 必置：理事(1人以上でOK)、社員総会 ■ 任意：理事会、監事、会計監査人	■ 必置：取締役(1人以上でOK)、株主総会 ■ 任意：取締役会、監査役、監査役会 等
資金調達	■ 借入 ■ 基金※4	■ 借入 ■ 株主からの出資
持分	■ なし	■ あり
配当等	■ 定款において、社員に剰余金・残余財産の分配をする旨の定めは不可	■ 可

※4 一般社団法人には出資という概念がない代わりに、定款で基金制度を採用することができます。基金とは、一般社団法人にとっては資金調達の手段である一方、将来返還義務がある財産です。基金としては、金銭だけでなく金銭以外の財産の拠出を受けることもできます。

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.12

「意識」だけでは上がらない 「付帯セット率」

家賃の下落、仲介件数の減少傾向にある昨今、付帯セット率アップは収益を安定させるためには重要です。よく現場では「付帯は意識の問題」「付帯を売る癖をつけよう」と言われていますが、習慣や意識だけでは伸び悩むものです。

「ポテトはいかがですか？」

ハンバーガーの価格競争が激しく行われていた際、実はセット価格は変わりませんでした。つまり収益源はポテトやドリンクだったのです。ラーメン店では餃子やチャーハン、寿司店ではお吸い物や茶わん蒸しなど、こうしたプラス商品は1人当たりの単価を上げ、収益構造を改善します。

提案をうっかり忘れないためのパッケージ化

こうした際、ファーストフードなどでは「〇〇セット」とわかりやすくパッケージ化します。

「当社では、少額短期保険とNHK受信料と消火剤はセットで皆様にご提案させていただいています」とシンプルにして、必ず基本動作として付帯提案をする「意識付け」を徹底するのも1つの工夫です。

従業者はその商品を好きか

とはいえ、提案している従業者が、単に利益アップのために「売りつけている」という意識で提案すると、お客様も「売りつけられている」と感じてしまいます。従業者も自ら使っていて「よい商品で割安だな」と思っていないと、なんだか押し売りをしているようで、従業者のモチベーションも上がらないのです。

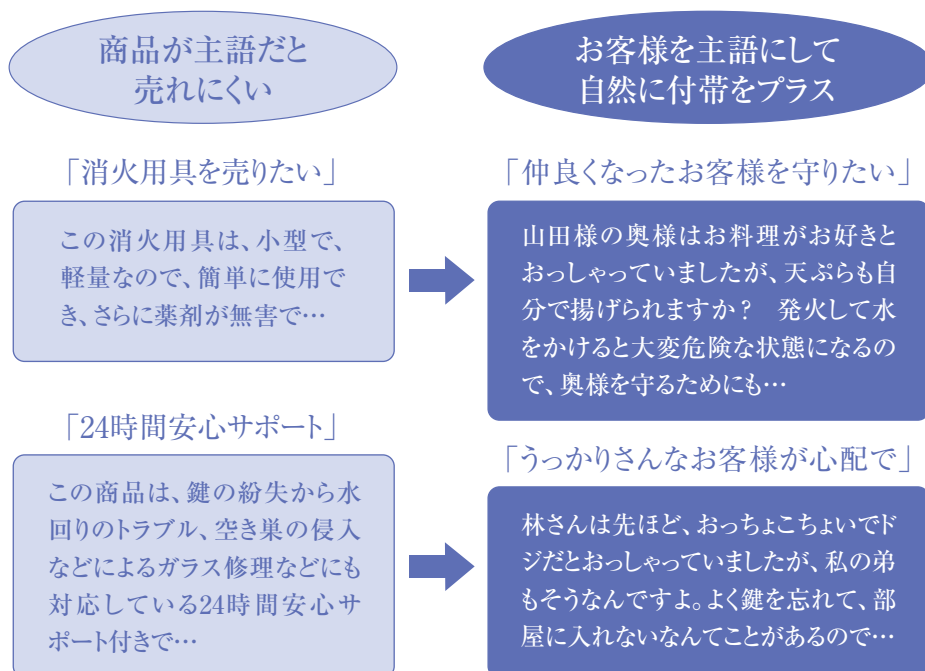
テレビショッピングでは、いきなり商品を出さないこともある

評判のいいテレビショッピングでは「年をとると小さい文字が見えなくなることがありますよね。そこでこの新商品は…」などと、まず、お客様が共感できる事柄から話を始めていきます。

「この商品は…という特徴があって使いやすくていいですよ」と、いきなり商品を主語に説明されると確かにうんざりしてしまうものです。

そうした売り込みよりも、お客様を主語に変えてみましょう。図のように主語を変えると、もっとスムーズにお客様視点で役に立ちますよ、と提案ができるのです。

図 主語を変えた提案の仕方



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.12

フリーアナウンサー
田島 悠紀子
Tajima Yukiko

群馬県出身。FMとやまアナウンサーを経て、現在は富山県在住のフリーアナウンサー。FMとやま「grace」(水・木曜 13:30～15:50)、「Netz Cafe Drivin'」(土曜 11:00～11:55)などを担当。そのほか、イベント・式典の司会やテレビ番組のナレーションなどで活躍中。



ラジオを聞いて 外に出よう!

私は、「grace」がスタートした2007年4月からパーソナリティを担当し、企画の考案、取材、編集、原稿作成など、番組制作にも関わっています。

私のオススメ本を紹介する「ユキコレ」というコーナーでは、ゴールデンウィークや年末年始など読書をする時間が取れそうなときには長編、ウェディングシーズンはラブストーリーなど、季節を意識して選んでいます。紹介するときは、あえて話の展開の途中で止めます(笑)。「えー、その先が知りたいのに!」という意見も寄せられますが、後日、番組宛に「その本

読みました」と感想を送ってくださると、うれしくてたまりません。これこそ番組コンセプトである「ラジオを聞いて外に出よう」です。番組がきっかけ



で日々の生活に少しでもいい変化が加わったらいいなあとと思っています。ラジオは声を介して伝えるという点で、そこに「人間らしさ」や「ぬくもり」

が加わります。これが、ラジオの良さだと思います。

私は現在、賃貸物件に住んでいます。不動産会社の方からの「いつでも困ったことがあれば連絡してくださいね」という言葉をそのまま受け止めて、わりと頻繁に連絡していますが(笑)、皆さん、迅速に対応してくださるので助かっています。お仕事をしているとストレスがたまって、弱音を吐いたり愚痴を言ったりしたくなることもあると思います。たまには、「grace」に正直な心の内をさらけ出してみてもいいかがでしょうか? いつでもメッセージをお待ちしています。パーソナリティやリスナーの方々の言葉、番組で流す音楽で心が軽くなるかもしれませんよ。

こんな番組です

パーソナリティ／月・火：垣田文子、水・木：田島悠紀子

FMとやま「grace」はリスナーの皆さんの 心をくすぐる様々な話題を心地良い 音楽と共にお届けする平日午後のワイド番組

月曜～木曜まで様々なコーナーがあるのも魅力。

- ユキコレ…田島悠紀子おすすめの本を紹介。
- ヨガスタイル…ヨガ講師によるラジオを聞きながらできるプチヨガが人気!
- 植物園探検…富山県中央植物園の見ごろの植物を専門スタッフがわかりやすく解説。
- モステンモーターバル…タイヤや車、モータースポーツの魅力を紹介。

番組連動で、リスナーの皆さんとランニングやサイクリング、スノーボード、温泉バスツアーなどのイベントも実施。

grace

FMとやま82.7MHz
福光84.6MHz、宇奈月85.8 MHz



毎週月～木曜日
13:30～15:50 **放送中!**



平成30年4月施行 「建物状況調査(インスペクション)」へ 対応書式リリースのお知らせ

平成30年4月1日より改正宅建業法の施行により、媒介契約締結時における建物状況調査を実施する者のあつせんや重要事項説明書・契約書における説明・記載事項の追加等が始まります。

宅建業法改正に合わせて「ラビーネット」でご提供している「契約書・書式集」においても、「建物状況調査(インスペクション)」へ対応します。また、4月より導入される用途地域についても併せて追記対応を行います。

※国土交通省ホームページに掲載されている「改正宅地建物取引業法に関するQ&A」にて、建物状況調査を実施する者のあつせんや建物状況調査の対象部位および方法等が、Q&Aの形式により解説されていますので、併せてご参照ください。

建物状況調査(インスペクション)関連追記・修正等

◆建物状況調査(インスペクション)関連の追記(重要事項説明書・契約書・物件状況報告書)

《対応書式》(既存建物の売買に関する以下の書式)

- ・14～19 売買一般用土地建物関係各6書式
- ・24～29 売買消費者契約用土地建物関係各6書式
- ・34～39 売買売主宅建業者用土地建物関係各6書式

【重要事項説明書】

①「建物状況調査の結果の概要(既存の住宅のとき)」「建物の建築および維持保全の状況に関する書類の保存の状況・耐震診断の内容(既存の建物のとき)」の各項目を追加しました。

★定期検査・定期調査報告書の記載項目については、法で定める4つすべてを明示しました。

②従前、「その他(建築確認・検査済証の交付年月日・番号等)」の項目を、上記①のすぐ後ろに「建築確認・検査済証の交付年月日・番号等」として位置・名称を変更しました。

(※この変更は、書式番号：40 売主宅建業者新築も同様に修正しました)

【売買契約書】

①「建物の構造耐力上主要な部分等の状況について確認した事項」欄を追加しました。

②第19条(区分所有建物は第20条)(建物の構造耐力上主要な部分等の状況について双方が確認した事項)条文を追加しました。

◆建物状況調査(インスペクション) 追記(重要事項説明書)

《対応書式》

(居住用建物賃貸借、事業用建物賃貸借に関する以下の書式)

- ・51～55 賃貸居住用各5書式
- ・61～65 賃貸事業用各5書式

【重要事項説明書】

①「建物状況調査の結果の概要(既存の住宅のとき)」項目追加

※61～65事業用建物は原則非該当ですが、住居との共用部分については説明が必要となります。物件により該当・非該当を選択してください。

◆建物状況調査(インスペクション)追記

インスペクション説明に関連して記載内容を修正

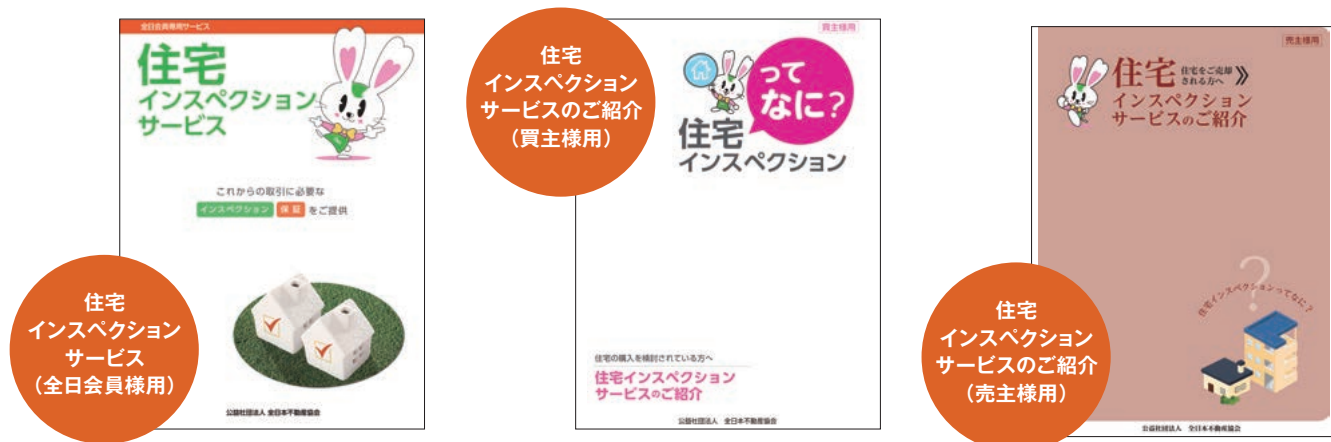
《対応書式》

- ・161 物件状況報告書(告知書)(土地・土地建物用)
- ・162 物件状況報告書(告知書)(区分所有建物用)
- ・181 不動産売買契約書類記載マニュアル(テキスト)(重説10.と11.の項目追加等)
- ・201～203 媒介契約書(一般・専任・専属専任)各3種

◆建物状況調査(インスペクション)に対応するため以下の書式を新設

- ・173(新設)建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)【木造・鉄骨造】
- ・174(新設)建物状況調査の結果の概要(重要事項説明用)【鉄筋コンクリート造】
- ・175(新設) A 建物状況調査についての質問票(売主様用)
- ・176(新設) B 建物状況調査についての質問票(購入希望者様用)

インスペクションサービスをわかりやすく解説したパンフレットをホームページにて公開中です。日々の業務にぜひ、ご活用ください。



用途地域「田園居住地域」追記・修正(2018年4月1日から導入)

《対応書式》

- ・11～40 売買全書式各28書式
 - ・71、72、74～76 土地賃貸借のうち更新契約書・駐車場賃貸借契約書を除く各5書式
- 【重要事項説明書】①用途地域に「8.田園住居地域」を追加しました。



その他書式の修正・新設情報

◆交換契約に対応するため、重要事項説明書の売買代金明示部分に「交換差金」欄を新設

《対応書式》

- ・11～40 売買全書式各28書式

※交換契約の場合には、従前より181 不動産売買契約書類記載マニュアル(テキスト)内に記載の「交換契約の場合の特記事項」(重要事項説明書および売買契約書特約)を併せて記載するようにしてください。

◆区分所有建物売買契約の重要事項説明書の中の「通常の管理費用の額」滞納の有無欄に「当該一棟の建物に係る滞納額」記載欄を追加

《対応書式》

- ・17、18、27、28、37、38区分所有建物売買各6書式

◆物件調査時に使用するメモシートとして、以下の調査シート新設

- ・351(新設)売買調査シート(土地・土地建物用)(A3版およびA4版)
- ・352(新設)売買調査シート(区分所有建物用)(A3版およびA4版)



愛知県本部

Aichi

TOPIC

空家等対策に関する協定を締結

平成29年12月19日(火)、名古屋市役所にて、「名古屋市における空家等対策に関する協定書」を締結しました。

まず市民経済局長室において、空家対策を所管する市民経済局長と、昨今の空家の状況や名古屋市内の不動産市況の動向等の意見交換を行いました。その後、市長室において、河村市長、馬場市議会議員および市民経済局長を交え、全日本不動産協会の歴史や現在の愛知県本部の活動、会員動向等を説明。そして、「名古屋市における空家等対策に関

する協定書」を締結しました。この協定は、名古屋市と県本部の相互が連携・協力し、空家等の発生の未然防止、管理の適正化、流通・活用等の空家等に関する対策を推進することを目的としています。

さらに愛知県本部は、この協定の締結事業の一環として、空家を所有および管理している皆さまが抱える問題や、空家の適正管理や活用(賃貸・売買)、もしくは解体に至るまでのさまざまな問題についての相談を電話

にて無料で受け付ける「空家相談窓口」を開設いたしました。

また、同日、「名古屋市との町内会・自治会への加入促進に関する協定書」の締結も併せて行いました。



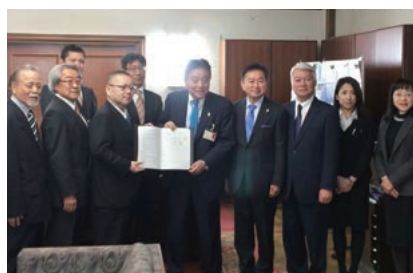
山田愛知県本部長(左)と河村市長



市民経済局長と意見交換



河村市長等に愛知県本部の活動等を説明



協定書締結後、全員で記念撮影

鹿児島県本部

Kagoshima

TOPIC

女性部会発足後、2回目の部会を開催

平成30年1月25日(木) かがしま県民交流センターにて、発足後2回目となる女性部会を開催しました。

講師は「暮らし学舎。」を主宰している前田真理氏。

「お客様と幸せを呼ぶ片づけ術～仕事と暮らしをスムーズに回そう～」をテーマに業務の効率化につながる片づけ術、きれいに見えるコツを

教えていただきました。

参加者同士、片づけについての悩みを語り合うなど、和やかな雰囲気

気のなか、生活にも役立つコツを学びました。「早速取り入れます」という声もあり、実り多い会となりました。



片づけ術について説明する前田真理氏(右)



熱心に聞く女性部会のメンバーたち



前田真理氏による講義の様子



広島県議会で広島県副本部長等が激励

平成29年12月13日(水)、広島県議会12月定例会が開催されました。

広島県議会最大会派「自民議連」(30名)の会長を務められている中本隆志議員(日政連・全日広島県本部顧問)が、質問に立たれたため、広島県本部から伊折広島県副本部長をはじめ役員が激励に駆け付けました。空き家問題をはじめ、日ごろより全日をお願いしている案件などを質問に反映していただき、一同心より感謝申し上げます。



議員の先生方と記念撮影



中本議員(左)と伊折広島県副本部長

ラビーネット「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

《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)



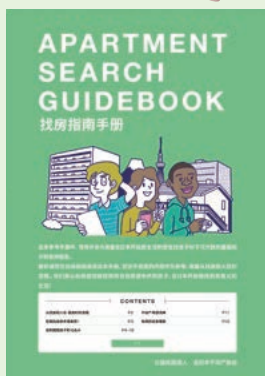
賃貸の部屋探しガイドブックについて

(公社)全日本不動産協会では、はじめてお部屋探しをされる方に大切なポイントをまとめた小冊子『はじめてでも安心! 部屋探しお役立ちガイド』を作成しました。また、それとは別に、日本語・英語・中国語・韓国語の4か国語に対応した『部屋探しのガイドブック (APARTMENT SEARCH GUIDEBOOK)』を作成しました。日本で生活を始めるにあたり、部屋探しをするときに欠かせない基礎知識、入居の手順や、入居中のルールに関する疑問をわかりやすく解説しています。お客様への物件のご紹介の際などにぜひお役立てください。冊子の追加注文をご希望の場合は、同封のチラシ、または「ラビネット」より注文用紙をご利用の上、ご注文ください。それぞれ1冊100円(税別・送料別途)で販売しています。

「ラビネット」
業務コンテンツ
「オリジナルグッズ・
冊子販売」を
クリックしてね!



●『はじめてでも安心! 部屋探しお役立ちガイド』



●『部屋探しのガイドブック (APARTMENT SEARCH GUIDEBOOK)』



全日提携サービス 住宅インスペクション料金改定について

(公社)全日本不動産協会は、2016年4月よりジャパンホームシールド(株)と提携し、住宅インスペクションサービスを開始しています。

サービス内容については、今年4月1日から施行される宅建業法の「建物状況調査」基準等に対応するため、会員の皆様や消費者に対して、よりわかりやすい報告書や、重要事項説明で必要となる「結果の概要」の添付などを新たに拡充する予定です。

それに伴い、サービス料金の改定を4月1日より行う予定です。

詳細については本号に同封している「住宅インスペクション料金改定」のチラシをご覧ください。

本件の問い合わせ先

ジャパンホームシールド(株)建物検査営業部

TEL:03-6872-1157

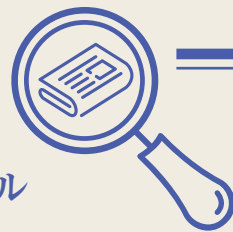
新入会員名簿

[平成30年1月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 インターテック
	富良野市	有限会社 オールアバウトフラノ
	札幌市	大成住宅 株式会社
	札幌市	フィールドホーム 株式会社
宮城県	仙台市	株式会社 太白地所
茨城県	水戸市	株式会社 RECシティマネジメント
群馬県	伊勢崎市	サライ
埼玉県	さいたま市	株式会社 アイズワークス
	川口市	株式会社 イdeal
	さいたま市	GSRコンサルティング 株式会社
	さいたま市	株式会社 総合建築職人会
千葉県	市川市	株式会社 ienico
	大網白里市	株式会社 サングッド
東京都	江東区	合同会社 アーバン不動産管理
	八王子市	株式会社 EARLY HOMES
	文京区	アウンコンサルティング 株式会社
	豊島区	株式会社 暁
	新宿区	合同会社 アド・ミー
	港区	アナザースカイ・レジデンス 株式会社
	三鷹市	株式会社 アルファ企画
	荒川区	株式会社 Alo Group
	渋谷区	株式会社 アンクル
	港区	株式会社 イデアテクノロジー
	渋谷区	AMアセット 株式会社
	豊島区	A'sホーム 株式会社
	江東区	株式会社 エクシード・TOKYO
	足立区	株式会社 エストワーク
	新宿区	株式会社 奥山
	千代田区	株式会社 開成
	千代田区	株式会社 クール・インベストメンツ
	台東区	株式会社 クラソル
	武蔵野市	株式会社 グランドホームプロパティ
	品川区	株式会社 グリーンプランテック
	東大和市	有限会社 狭山建設
	豊島区	有限会社 サンホーム管理
	千代田区	株式会社 J-style
	新宿区	株式会社 J-Homes
	千代田区	株式会社 ジャパンファースト
	品川区	株式会社 首都圏不動産販売
	千代田区	株式会社 スタイルエージェント
	千代田区	崇麗不動産 株式会社
	港区	団地再生事業協同組合

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	新宿区	TOKO—Group 株式会社
	品川区	東京土地建物 株式会社
	中央区	日本橋くるみ行政書士事務所
	足立区	パーソナルカラー 株式会社
	江戸川区	株式会社 ハウスクリエイティブ
	中央区	株式会社 ハウス商会
	新宿区	株式会社 パウハウス
	渋谷区	BIBアセットクリエーション 株式会社
	豊島区	ファーストハウス 株式会社
	文京区	株式会社 ファイブスター
	豊島区	株式会社 Markus
	台東区	株式会社 マイライフ
	品川区	株式会社 メグコーポレーション
	中央区	株式会社 メルシー
	葛飾区	株式会社 モノホーム
	渋谷区	株式会社 ユージーエース
神奈川県	中野区	ユースタイルラボラトリー 株式会社
	港区	株式会社 リンクス
	中央区	ワンルームダイレクト 株式会社
	横浜市	株式会社 大野商事
	横浜市	スカイヨコハマ 株式会社
	横浜市	合同会社 TK
	横浜市	株式会社 東昇
	横浜市	株式会社 Ractix
富山県	相模原市	株式会社 ランドゲート
	藤沢市	株式会社 リメント
	富山市	クラフト
静岡県	富山市	シエストール
	富士市	合同会社 an.プロダクション
愛知県	磐田市	有限会社 平野開発
	三島市	株式会社 フゲン
	静岡市	みらい不動産 株式会社
	名古屋市	S. 葵エステート 合同会社
	春日井市	大太不動産 株式会社
滋賀県	名古屋市	株式会社 生活設計オフィス
	あま市	なかせこ不動産
	瀬戸市	日産 株式会社
	草津市	株式会社 クラシックホーム
京都府	京都市	株式会社 京都マリーナ
	京都市	不動産やまざき
	京都市	株式会社 昌久
大阪府	大阪市	株式会社 アールエイチ住建

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	株式会社 アメニティハウジング
	大阪市	株式会社 A・Hコーポレーション
	藤井寺市	エクセルシオール 株式会社
	大阪市	エスターク 株式会社
	大阪市	グランバルエステート 株式会社
	大阪市	株式会社 さくら都市開発
	寝屋川市	株式会社 Theハウス
	大阪市	株式会社 サンボーコンサルティング
	大阪市	JPN Real Estate Partners 合同会社
	茨木市	株式会社 ジャック
	大阪市	株式会社 順慶
	大阪市	株式会社 スペースゼロ
	大阪市	株式会社 セイライフ
	大阪市	株式会社 Dymac
	泉南郡	有限会社 中島建設
	大阪市	株式会社 NANI
兵庫県	淡路市	株式会社 おのころ開発
	神戸市	株式会社 だいち不動産
奈良県	香芝市	株式会社 アールクリエイト
	香芝市	株式会社 関西不動産販売
島根県	雲南市	株式会社 田部
広島県	福山市	合同会社 岡田都市設計事務所
	広島市	小田信木材 有限会社
	広島市	北広島トヨヨー住器 株式会社
	広島市	株式会社 プラスワンエステート
	広島市	株式会社 ベイシティ
香川県	丸亀市	株式会社 アイ・エステート
	福岡市	株式会社 栄信不動産
	北九州市	鬼丸ハウス 株式会社
	福岡市	株式会社 ダイヤ地所
福岡県	福岡市	株式会社 Nicoスタイル
	福岡市	MAXIV NEWGATE 株式会社
	北九州市	株式会社 むらた
	熊本市	アブレイガル中九州リアルエステート
宮崎県	宮崎市	株式会社 G-CAT
	宮崎市	株式会社 平塚不動産
	宮崎市	メイクアップ不動産
沖縄県	中頭郡	合同会社 Shコーポレーション



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

所有者不明土地

民間利用権は10年に

国交省、今国会に特措法提出

人口減少、高齢化の進展で土地利用ニーズが低下し、地方から都市などへの人口移動を背景に地方の土地所有意識の希薄化などで所有者不明土地が全国的に増加している。2016年度地籍調査における所有者不明土地は、不動産登記簿上で所有者の所在が確認できない土地の割合を20%としている。しかし、地方公共団体が追跡調査など探索を行った結果、最終的に所有者の存在が不明な土地は0.41%となっている。ただし、このまま手をこまぬいては前記の数字は20%から40%になるという試算もある。国土交通省では、課題に対応するため、所有者の探索、所有者不明土地の活用に向けて、施策を練った。

国土交通省は所有者不明土地問題を受け、現在開かれている通常国会に特別措置法案を提出する。

所有者不明土地を円滑に利用する仕組みとして、道路など公共事業の手続きの合理化・円滑化を目指し、反対する所有者がおらず、建築物がなく現在利用されていない土地については、土地収用法に特例を設け、収用委員会に代わり都道府県知事が裁定するなど、いわばショートカットで行政が所有権を取得できるようにする。

公共事業ではないが、地域住民のための公園や直売所などを造る新たな事業（地域福利増進事業＜仮称＞）については、利用権を設定し、その土地を暫定的に利用できるようにする。

同事業は、都道府県知事が公益性を確認し、一定期間の公告をし、それでも所有者が現れないときは、利用権を設定し、NPOなどが利用できるようにする。利用権の期間については、当初5年間とされていたが、地方自

治体などの要望を入れて10年間とした。所有者が現れ、明け渡しを求めた場合は、期間終了後に原状回復する。10年間異議がない場合は、延長を可能としている。

●「空き家ガイドライン」参考に 情報開示

併せて、所有者の探索を合理化する仕組みも設定する。固定資産課税台帳、地籍調査表等の保有情報などの有益な所有者情報を行政機関が利用できるよう、法律に明記する。なお、民間事業者に対しては、本人の同意を得て所有者の情報を開示する「空き家所有者情報の外部提供に関するガイドライン」*を参考に、情報提供を可能にしていく。

また、この法案には長期間相続登記がされていない土地の解消に向けた新しい仕組みも導入される。具体的には、登記官が調査し、法定相続人の一覧図を作成すると共に、登記手続きを促すことで、公共的事業実施主体の所有者探索コストを削減する。

法案は3月頃に国会に提出する予定で、順調に進めば5、6月にも成立する見込みだ。

●不明農地、林地でも

また、農水省、林野庁でも、所有者不明農地・林地の利活用促進のための特措法を同国会に提出する。一方、中期的課題として、土地所有に関する基本制度の見直しや対抗要件主義の検証、相続登記の義務化の是非など登記制度・土地所有権のあり方に関する検討、土地所有者情報を円滑に把握するため、マイナンバーなど番号システムを利用するなどの仕組みについては、整理をして2018年骨太の方針に盛り込み、2019年2月に取りまとめを行う予定だ。

※ 国土交通省が2017年3月、市町村が空家所有者情報を民間事業者などの外部に提供するに当たっての法制的な整理、所有者の同意を得て

外部に提供していく際の運用の方法およびその留意点などをまとめたもの。
空き家の流通による利活用を目指す。

(『住宅新報』2018年2月6日号より抜粋・編集)

6カ月連続で減少

12月の新設住宅着工

国土交通省は2017年12月分の建築着工統計調査報告を発表した。新設住宅着工戸数は7万6,751戸で、前年同月比2.1%減となり、6カ月連続での減少となった。持ち家と貸家、分譲住宅の3分野すべてで減少している。季節調整済年率換算値では93万6,000戸で、前月比2.7%減と、先月の増加から再びの減少となった。

●3分野とも減

持ち家は2万3,288戸(同2.5%減)で、7カ月連続の減少。民間資金による持ち家が2万596戸(同2.4%減)で、7カ月連続の減少。公的資金による持ち家は2,692戸(同3.6%減)で、6カ月連続の減少。

貸家は3万3,438戸(同3.0%減)で、7カ月連続の減少。民間資金による貸家が3万907戸(同3.1%減)で、

7カ月連続の減少。公的資金による貸家が2,531戸(同2.1%減)と、2カ月連続で減少した。

分譲住宅は1万9,537戸(同1.3%減)で、先月の増加から再びの減少となった。内訳はマンションが7,422戸(同11.0%減)で、こちらも先月の増加から再びの減少。一方、戸建ては1万1,992戸(同6.6%増)となり、3カ月連続での増加となった。

●年間着工は3年ぶりの減

また、併せて発表された2017年の新設住宅着工戸数は96万4,641戸で、前年比0.3%減となり、3年ぶりの減少となった。内訳は、持ち家が28万4,283戸(同2.7%減)で昨年の増加から再び減少したものの、貸家は41万9,397戸(同0.2%増)とわずかながら6年連続での増加になった。分譲住宅は25万5,191戸(同1.9%増)で3年連続の増加。内訳はマンションが11万4,830戸(同0.2%増)で、昨年の減少から再びの増加。戸建ては13万8,189戸(同3.3%増)となり、2年連続での増加となった。

新設住宅着工床面積は7,751万5,000㎡(同0.9%減)で、昨年の増加から再びの減少となっている。

(『住宅新報』2018年2月6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

●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 2018年3月号

平成30年3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。

山形市

✂ 絶品グルメ vs B級グルメ ✂

Valuable

さくらだより

Reasonable

玉こんにゃく



VS



明治9年から続く伝統ある日本料亭

千歳館本館

3～4月限定で提供している「さくらだより」は、春の山形産食材をふんだんに使った会席料理の1つ。建物は国の登録有形文化財でもあり、庭には桜の古木があります。これを愛でながら伝統的な会席料理を楽しめます。6,000円（女性は5,000円、税別）。静かで贅沢なひとときをお過ごしください。

[住 所] 山形県山形市七日町4-9-2

[電 話] 023-622-2007

[営業時間] 11:30 ~ 22:00

[定 休 日] 火曜日

全国で最初に玉こんにゃくを開発したメーカー

ヤマコン食品(有)

圧倒的な弾力と団子のような見た目が特徴の山形名物玉こんにゃく。明治20年の創業以来、地元の方々の好みに合わせた歯ごたえの良い玉こんにゃくを作り続けてきました。市民、いや県民誰もが愛する安価（1串100円ほど）なソウルフードで、地元ではどの家庭も独自の味付けがあるとか。本場の味は下記のサイトより取り寄せが可能です。

[住 所] 山形県山形市大字漆山字梅ノ木2015

[電 話] 023-687-2223 [F A X] 023-686-6125

[H P] <http://www.tamacon.co.jp/>

月刊不動産

2018 March



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)

