

月刊 不動産

【題字】故 野田卯一 会長

MONTHLY
REAL ESTATE

2018

7

JULY

【特集1】

住みたい街、魅力ある街

岩手県

紫波町

【特集2】

ニュースの解説

民泊新法が施行

【You Tubeで学ぶ宅建士講座】

権利関係編-7

新コーナー

【建築基礎知識】

木造戸建て住宅の基礎

【不動産会社経営術】

管理物件獲得のための組織展開

新コーナー

【空き家管理ビジネス】

空き家発生の仕組みと空き家管理活動

【全日ステップアップトレーニング受講者に聞きました!】

賃貸編2

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30年度 第1・2回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	10社	12件	76,689,378円
認証	6社	8件	17,323,270円
保留・条件付認証	3社	3件	
否決	1社	1件	
平成30年度認証累計	6社	8件	17,323,270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。

COVER PHOTO

平井家住宅

紫波町中央部にある近代和風建築の平井家住宅は、豪商の平六商店（現在の菊の司酒造）第12代平井六右衛門が約3年の歳月をかけて大正10（1921）年に完成。当時の内閣総理大臣、原敬を接待する目的で建築されたもので、岩手県内でも数少ない大正の邸宅である。平成28（2016）年2月9日に国の重要文化財として指定された。



CONTENTS

2018
7
JULY

PAGE	
	特集 1
04	住みたい街、魅力ある街 岩手県紫波町
	特集 2
08	ニュースの解説 民泊新法が施行 弁護士 熊谷 則一
	不動産お役立ち Q&A
	<法律相談>
10	建物状況調査のあっせんに関する事項の媒介契約書面への記載 弁護士 渡辺 晋
	<賃貸仲介営業>
12	空室対策と提案業務を強化し求められる商品づくりを 船井総合研究所 宮下 一哉
	<賃貸管理ビジネス>
14	営業力を高めるロールプレイング オーナースエージェント 今井 基次
	You Tubeで学ぶ宅建士講座
16	権利関係編ー7 合格請負人 氷見 敏明
	連載
	<建築基礎知識>
18	木造戸建て住宅の基礎 タクミプランニングサポート 一級建築士事務所 溝渕 匠
	<不動産会社経営術>
20	管理物件獲得のための組織展開 プリンシプル住まい総研 上野 典行
	<空き家管理ビジネス>
21	空き家発生の仕組みと空き家管理活動 不動産鑑定士・一級建築士 中山 聡
22	全日ステップアップトレーニング受講者に聞きました！
23	新任本部長をご紹介します！
	その他
24	地方本部の動き
26	新機能満載！ラビーネットのご紹介
29	新入会員名簿
30	NEWS FILE

人気の街の
魅力を探る

Vol.14

住みたい街、魅力ある街

岩手県紫波町

盛岡市中心部から南へ約20kmに位置する紫波町は1970年頃から人口増加が続きました。2005年から人口減少に突入しましたが、中央部では高い人気を誇る住宅地があります。その秘密はどこにあるのでしょうか。

オガールには
年間96万人が
訪れているそうよ

巻頭特集 1

岩手県紫波町

Shiwa Town

10.7haの町有地が開発された紫波中央駅西側エリア

請願駅の開業

紫波町が特に広く注目されるようになったのは、1998年の東北本線紫波中央駅開業の頃からです。当時、町には宮城県寄りに日詰駅がありましたが、中心街から離れていたことと、1970年頃から徐々に人口が増え始めていたことから、住民は長年にわたり新駅の請願をしていました。これに対しJRは、請願駅のため地元で原資を用意することと、開業後の乗降客数をしっかり確保することを条件として承諾。県の住宅供給公社とJRが新駅北側に420戸の宅地（アヴェニール紫波）を分譲し、町は新駅西側の10.7haの土地を取得。そこに公共公益施設の集積整備を図ることとしていました。また、2000年には循環型社会の構築に向け「新世紀未来宣言」を行い、翌年「環境と福祉のまちづくり」を目標に掲げ、循環型まちづくり条例が制定されました。

しかし、町は財政難から、取得した土地に手を付けられず、新駅開業後にできたのは多目的スポーツ施設とパーク＆ライド駐車場の整備のみ。その後10年ほど塩漬け状態が続いていました。

公民連携とエコ。
新しい風を
取り入れて
人気のある街に

キーワードは公民連携

転機が訪れたのは2006年のことです。町で建設会社を営む岡崎正信さんが今後のまちづくりのために公民連携(PPP※)を学ぼうと、東洋大学大学院への入学を決めました。それを知った町長は、その学びを町の発展に生かしてほしいと岡崎さんに提案。すると大学院側も関心を示し、翌年には町と連携協定を結ぶことになったのです。

これにより行政の課題だった10.7haの町有地の活用、老朽化していた町庁舎の移転、住民ニーズの高かった図書館の新設を、民間の知恵と資金を活用した公民連携手法で実現を目指すべく、大学院による調査「紫波町PPP可能性調査」を実施。町民への報告会を行い、町の新たな部署として企画課内に公民連携室を設置したのです。

しかし、町民やマスコミの反応は当初、冷ややかでした。いきなり「公民連携」「PPP」などの用語を持ち出されても、何をするのか理解できない。マスコミは期待より疑問を呈することが多く、町民からも「昔からある民間丸投げと同じではないか」との意見も寄せられたといいます。町はこれらの意見に、その後2年ほどかけて100回以上の意見交換会を行って対応。2009年よりオガールプロジェクト(紫波中央駅前都市整備事業)として動き始めました。

※ Public Private Partnershipの略。官と民がパートナーを組み、事業の企画段階から民間事業者が参加するなど、幅広い範囲を民間に任せる手法。

オガールプロジェクト動き出す

プロジェクトが形となったのは2011年にオープンした「岩手県フットボールセンター」からです。その後、町の図書館や産地直売所である紫波マルシェの入った官民複合施設「オガールプラザ」(2012年)、宿泊施設のオガールインとバレーボール専用コートのオガールアリーナなどが入った民間複合施設「オガールベース」(2014年)などがオープン。長年の懸案だった町役場の新庁舎もこのエリアに建設し、開庁(2015年)。さらに民間複合施設の「オガールセンター」(2016年)など、次々に新たな手法で開発していきました。この中でユニークなのは、サッカーやバレーボールの専用施設を導入したことです。そんな特殊なものはニーズがあるのかと疑問を持つ方もいるでしょうが、実は専門性が高い施設だからこそ注目が高いといえます。バレーボールのナショナルチームがここで強化合宿を行ったことがあるように、利用率はとて高く、周辺の学校やスポーツクラブからの熱い視線も常に注がれています。



① 岩手県フットボールセンター



② 紫波町図書館



② 紫波マルシェ(産直)



③ オガールベース



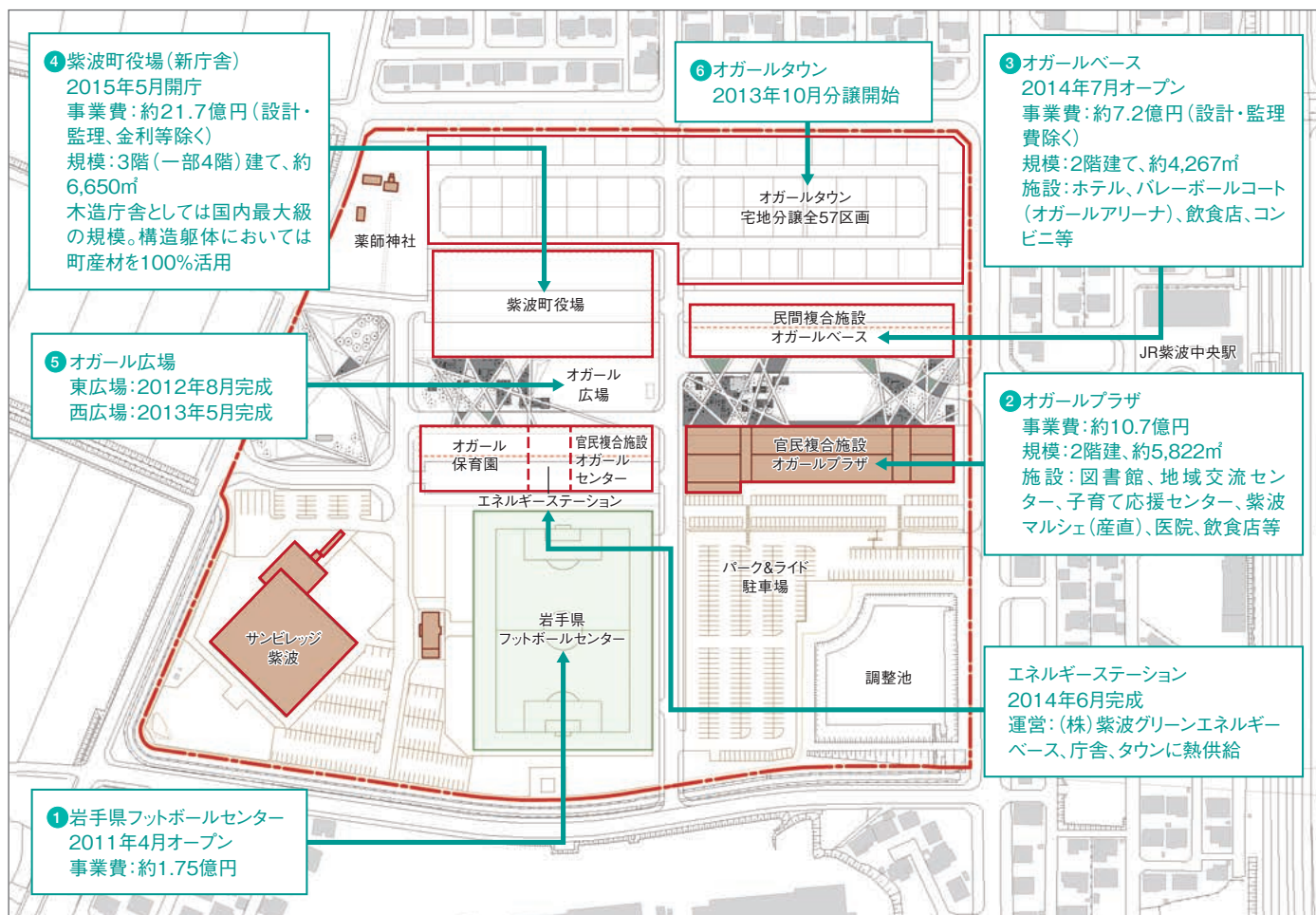
⑤ オガール広場



③ オガールアリーナ



④ 紫波町役場



30代前半の一次取得者が多い オガールタウン

もう1つ注目すべきは、2013年より分譲が開始されているオガールタウン日詰二十一区です。こちらは前述の各施設に隣接する住宅街で、紫波型エコハウスと名付けられた設計基準を満たす住宅が建ち並ぶエコタウンでもあります。

紫波中央駅まで徒歩5分以内という地の利。近隣に生活や娯楽に必要な施設がほとんどそろっていることから、盛岡や花巻、北上といった周辺都市で働く子育て世代から熱い視線が注がれています。

1区画あたりの広さは平均67坪ほど。販売価格は1,000万円前後ですが、町内指定業者との建設契約締結や、年間暖房負荷などエコハウスとしての機能、オガールタウン景観協定の順守などの条件が付いています。これらをすべてクリアした上物を建てると、土地と合わせて3,000～3,500万円くらいになります。一般住宅より高価になるものの、建てた後の光熱費が安くなる魅力から購入者層は30代前半の一次取得者層が最も多く、次に60歳以上の二次取得者となっています。町内移転と町外移転の比率は4:6。まだ分譲中の区画はありますが、オガールタウンやエコハウスへの関心は非常に高く、見学後に別の土地にエコハウスを建築したり、町内指定業者への注文が増えた

りするなどの好循環が生まれています。これにより、当初の目的であった循環型のまちづくりが進んでおり、町は今後、これらの価値と魅力を持続させていくことを目指しています。



エコハウスは
紫波町内の建設業者さんが
手がけたそうよ



★循環型まちづくりとは★

紫波町が掲げる循環型まちづくりの根幹にあるのは、「今の環境を保全し、創造し、百年後の子どもたちに確実に引き継ぐ」ことを目標とし、住民・事業者・市民団体・行政が一体となって進めていくものです。次の4つの方針を柱としています。

<資源循環>

循環型農業の普及。森林資源の活用と森林再生。焼却ゴミ8%削減。

<環境創造>

里地里山の保全、創造。水環境の保全。温室効果ガスの削減、環境負荷の削減。安心安全で快適に暮らせる生活環境の向上。

<環境学習>

身近な環境を知り、自分たちで守る。伝統・文化を学び、地元の匠の知識・技術を伝承。

<交流と協働>

共感が生み出す交流の推進。

これらの方針から生まれたものは町内にいくつもあり、オガールタウンの建築条件にもなっている木造建築と、木質バイオマスを利用した地域熱供給もその1つです。紫波中央駅やオガールプラザ、役場庁舎など、オガールプロジェクトを代表する建物も同様です。

そのほか、たい肥製造施設やオゾン脱臭施設、ペレット製造施設などのある「えこ3センター」、地元で生産した農作物を学校給食に積極的に使用する地産地消や、食農体験を通じた子どもや保護者への食育、地域で行う環境学習・環境保全活動のナビゲーター「紫波町環境マイスター」の養成など、町全体が目標に向かい積極的に取り組んでいることが伝わってきます。それが紫波町の大きな魅力といえます。

取材協力・写真提供：紫波町

この街のことを教えてください

紫波町に詳しい人にお聞きしました。

地方本部長から
ひとこと



岩手県本部長 田屋 慶一氏

岩手県紫波町は、県都盛岡市から南へ約20kmに位置したところで、東の北上山地から朝日が昇り、リンゴ、ぶどう等の産地です。地元産のぶどうで作ったフルーティーな「紫あ波せワイン」があります。西の奥羽山脈に日が沈み、ラ・フランス（洋なし）の産地で、温泉もあります。休日に温泉を訪れると、全日の仲間とよく会い、裸の付き合いをしています。平野部はひめのもち（餅米）の一大産地で、農業が主要産業の町です。特集で紹介されたオガールは、方言の「おがる」（成長する）とフランス語のガール（駅）による造語です。早足ではなく、ゆっくり歩きたい人には暮らしやすい良い町ですから、都会の皆さん、リタイア後は、紫波町で暮らしませんか。（^▽^）

Recommend

岩手医科大移転で宅地開発活発化

弊社は宅地分譲と介護施設のサブリースを主体に、紫波町、花巻市石鳥谷町、矢巾町、盛岡市などの物件を扱っています。紫波町は町内にJR東北本線の駅が3カ所（日詰、紫波中央、古館）あるので、駅から徒歩圏内の物件が多いのが魅力です。車で利便性も良いので、通勤通学や子育て環境の良さから若い方の住宅取得も旺盛で、都会からの移住者も珍しくありません。地元業者としては、オガールタウンの盛り上がりを感じていますが、価格格的には

ウエノ不動産管理（有）

〒028-3305
岩手県紫波郡紫波町日詰字下丸森9-4
tel:019-671-2072
fax:019-671-2073



代表者 上野 昌次さん

特定の需要層に限られるので、周辺の民間分譲地や中古住宅物件の案内もよく求められます。

隣の矢巾町に岩手医科大学と附属病院の移転が決定されているため、矢巾町の地価が高止まりし、その影響で紫波町の宅地開発が進み、値ごろ感がある傾向です。お客様からの要望が多い物件は、駅徒歩圏内の宅地が700万円前後。中古住宅は築古で1,000万円以下、20年以下で状態が良ければ1,500万円前後です。

民泊新法が施行

～制度内容と 住宅宿泊管理業者の留意点～

平成30年6月15日から、民泊新法ともいわれる「住宅宿泊事業法」が施行されました。「住宅」での宿泊サービスの提供は、住宅の取引に関わる宅地建物取引業者にも大いに影響があります。そこで、ごく簡単に、住宅宿泊事業法について解説いたします。

涼風法律事務所 弁護士 熊谷則一



新制度創設の背景

かつては、自宅の空いている部屋や空いている別荘等で旅行者を受け入れようとしても、旅行者に宣伝する手段がありませんでした。しかし、IT技術の発展は、インターネット上で旅行者と宿泊サービスの提供者とをマッチングすることを可能にしました。そのため、世界中で、自宅や空き家に旅行者を宿泊させる「民泊」が活発に行われるようになりました。

他方で、わが国では、「施設を設けて宿泊料を受けて

人を宿泊させる営業」には旅館業法による許可が必要とされています。民泊の動きは、旅館業法に抵触するだけではなく、民泊先の住宅で旅行者が騒いだり、分別することなくゴミを出したりして周辺住民とトラブルが生ずる事例も現れました。そこで、活発になされている民泊の経済的側面を生かしつつ、問題点に対処するという観点から、新たに、住宅宿泊事業法（以下「新法」という）が制定され、施行されることとなりました。

制度の概要

新法では、宿泊料を受けて住宅に人を宿泊させる事業であって、人を宿泊させる日数が1年間で180泊を超えないものを「住宅宿泊事業」と定義し、この住宅宿泊事業は、都道府県知事（保健所設置市の場合にはその長。以下同じ）への届出を行うだけで営むことができるとしたところに特徴があります。ここでの「住宅」は、台所、浴室、便所、洗面設備が設けられている必要があるため、これらの設備がない通常のテナントビル等で民泊を行うことはできません。

ホームステイ型の民泊、すなわち、当該住宅に家主が同居している場合には、安全面、衛生面の確保、近隣ト

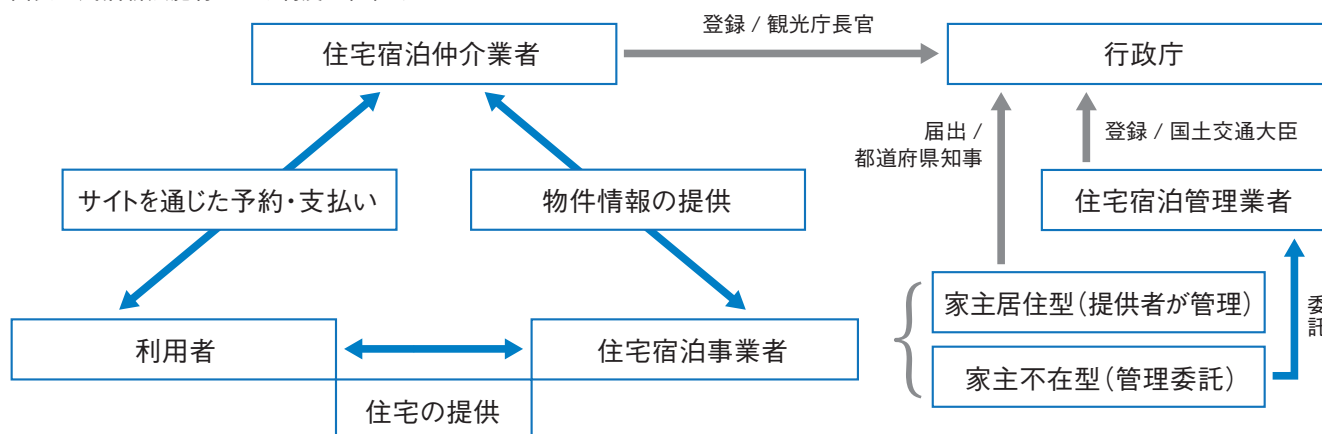
ラブルの防止措置等の住宅宿泊管理業務は当該家主が行います。

他方、当該住宅に家主が不在である民泊の場合には、住宅宿泊管理業務を家主が行うことはできません。そこで、家主不在型の住宅宿泊事業の場合には、必ず、住宅宿泊管理業務を住宅宿泊管理業者に委託しなければならないとされています。

委託を受けて、報酬を得て、住宅宿泊管理業務を行う事業を「住宅宿泊管理業」といい、住宅宿泊管理業を営むためには、国土交通大臣に登録しなければなりません。登録要件等を見てみると、この住宅宿泊管理業者

なお、新法の下では、新たに、住宅宿泊仲介業を営む住宅宿泊仲介業者という者も必要になります。住宅宿泊仲介業者は、観光庁長官の登録を受け、住宅宿泊

図表 民泊新法施行による制度の仕組み



業務があります。②については、管理委託契約を住宅宿泊事業者と締結するにあたり、重要事項説明を行うことや契約にかかる書面の交付義務など、宅地建物取引業法に類似した義務が課せられています。なお、受託した管理業務を他の下請け業者に丸投げすることは禁止されています。

「住宅」に関わる新たなビジネスである「民泊」は、宅地建物取引業者がキーププレイヤーの1人なのです。



くまがい のりかす

熊谷 則一

栄光学園高校、東京大学法学部卒。建設省(当時)勤務を経て、1994年4月に弁護士登録。「民泊サービスのあり方に関する検討会」構成員として住宅宿泊事業法の検討に参加。

法律相談

Vol.28

建物状況調査のあっせんに関する 事項の媒介契約書面への記載



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、住宅新報出版）など多数。

Q

質問

売買の媒介を依頼され、宅建業法に従って、媒介契約書面に「建物状況調査を実施する者のあっせん」に関する事項を記載することになりました。ここでいう「あっせん」とはどのような意味なのでしょうか。

A

回答

1. あっせんとは

平成30年4月施行の宅建業法では、売買の媒介契約書面に、「建物状況調査を実施する者のあっせん」に関する事項を記載することが義務づけられました（宅建業法34条の2第1項）。ここで「あっせん」とは、売主または購入希望者と建物状況調査を実施する者との間で建物状況調査の実施に向けた具体的なやりとり（たとえば、建物状況調査を実施する者が作成した建物状況調査費用の見積もりを媒介依頼者に伝達すること等）が行われるように手配することを意味する言葉です。

2. 平成28年宅建業法改正

さて、わが国の住宅事情は、高度経済成長期からバブル期にかけて、量的な充足を図るために多くの政策がとられてきました。その結果、数の上では住宅の不足は解消されましたが、近年では、むしろ膨大な数の空き家の存在が社会問題となるに至っています。また、国の人口動態をみれば、少子化の時代を迎えており、これから本格的に人口が減少するとのことです。

そのような状況のもと、現在では、人々の豊かな住環境を整えるためには、既存住宅の十分な活用が求められています。平成28年3月に

改定された住生活基本計画でも、既存住宅の流通市場の活性化は、今後の住宅政策の中心となる課題と位置づけられました。宅建業法においても、既存住宅の流通促進のための改正がされ、平成30年4月から施行されました。

この改正には、①売買・交換の媒介契約を締結したときに交付する書面（媒介契約書面）に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載する（宅建業法34条の2第1項）、②売買・交換・貸借の契約が成立するまでの間に、建物の取得者または借主に対して、建物状況調査の結果の概要、建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況を重要事項として説明する（同法35条1項）、③売買・交換の契約が成立したときに契約の各当事者に交付する書面（37条書面）に、建物の構造耐力上主要な部分または雨水の浸入を防止する部分（「建物の構造耐力上主要な部分等」という）の状況について当事者の双方が確認した事項を記載する（同法37条1項）という3つの内容が含まれます。

3. 媒介契約書面の記載事項

建物状況調査とは、既存住宅について、建物の構造耐力上主要な部分等に生じた劣化・不具合の有無を把握するための調査で、基礎、外壁等の部位ごとに生じているひび割れ、

雨漏り等の劣化・不具合を、目視や計測等により調査を行うものです。建物状況調査時点における住宅の状況を把握した上で、売買等の取引を行うことができ、取引後のトラブルの発生を抑制することができ、また、既存住宅購入後に建物状況調査の結果を参考にリフォームやメンテナンス等を行うことが可能になるとされています。

建物状況調査の調査対象部位は、建物の構造耐力上主要な部分等です。具体的には、構造耐力上主要な部分として、基礎、土台および床組、床、柱および梁、外壁および軒裏、バルコニー、内壁、天井、小屋組を、また、雨水の浸入を防止する部分として、外壁、内壁、天井、屋根を、それぞれの調査箇所とするのが一般的です。給排水管路や給排水設備等は建物状況調査の調査対象ではありませんが、オプション

調査として依頼できる場合があります。

建物状況調査は国の登録を受けた既存住宅状況調査技術者講習を修了した建築士（既存住宅状況調査技術者）が実施します。講習を修了していない建築士や検査事業者が実施する調査は、宅建業法上の建物状況調査には当たりません。

法改正によって、「建物状況調査を実施する者のあっせん」に関する事項が媒介契約書面の必要的記載事項となったわけですが、宅建業者がなすべきことは、売主または購入希望者に対して、建物状況調査の制度概要等について紹介することです。売主または購入希望者の意向があれば、これに応じてあっせんを行うこととなります。あっせんを求められなければ、あっせんを行う必要はないということになります。

なお、建物状況調査を実施する者に

関する情報を単に提供するだけでは「あっせん」とはいえないとされています。

4. まとめ

既存住宅の流通が増加しない背景には、個人間で既存住宅を売買することが多く、買主は住宅の質に対する不安を抱えているといわれています。今般の改正によって、既存住宅の取引時に、専門家による建物状況調査（インスペクション）の活用を促し、建物状況調査の普及を図ることが、宅建業者のひとつの役割となったということもできましよう。もっとも、建物状況調査を依頼するのは、売主や購入希望者であり、宅建業者の役割は、間をとりもつことです。宅建業者としては、売主や購入希望者の意向を十分に確かめながら、業務を行う必要があります。

	条文	取引の種別	宅建業者の義務
宅建業法改正の内容 平成30年4月施行	34条の2第1項	売買、交換	媒介契約書面に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載
	35条1項	売買、交換、貸借	建物状況調査の結果の概要、建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況を重要事項として説明
	37条1項	売買、交換	37条書面に、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について当事者の双方が確認した事項を記載

今回のポイント

- 宅建業法上、「建物状況調査を実施する者のあっせん」に関する事項が媒介契約書面の必要的記載事項となっている。
- 建物状況調査とは、既存住宅について、構造耐力上主要な部分または雨水の浸入を防止する部分に生じた劣化・不具合の有無を把握するための調査である。資格を有する専門家によって実施される。
- あっせんは、売主または購入希望者と建物状況調査を実施する者との間で建物状況調査の実施に向けたやりとりが行われるように手配することである。宅建業者は、売主や購入希望者の意向を十分に確かめながら、業務を行わなければならない。

空室対策と提案業務を強化し 求められる商品づくりを



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

弊社の仲介店舗では、家賃が下がって成約単価が落ち、集客コストは膨らみ、他社との競争が激しくなっています。また、AIやVR、IT重説なども広まってきて、これまでとは全然違うビジネス環境に対応できるか心配です。今後の見通しや対応の方法を教えてください。

A

回答

賃貸仲介ビジネスで、最も重要なことは「求められる商品の品揃え」です。これを徹底強化している仲介会社はしっかりと業績を伸ばしています。まずは「商品づくり」に重点をおき、他社との差別化を徹底してみてください。

今年の繁忙期で売上アップした 仲介会社の共通項

今年の繁忙期を振り返ると、前年比で売上アップした仲介会社には、1つの共通項がありました。それは「管理物件が増えている」ということ。現在の賃貸仲介ビジネスで収益を出していくためには「ユニーク物件（自社独自の取扱物件）」の品揃えが不可欠ですが、それを最も効果的に実現できるのが管理物件を増やすことです。管理物件を一番増やす方法は、長期空室（3カ月以上）となっている物件のオーナーにアプローチし、管理物件に限定した空室対策を提案して受託していくことです。私がお手伝いさせていただいている不動産会社は、年200～1,000戸くらいの管理物件を増やしています。だいたい、現管理戸数の10～30%くらいの戸数を増やすことを目標として実現していき、その増加分が基になって仲介の売上アップにもつながっています。ここ数年、皆さまの会社で管理戸数が横ばい、もしくは減少傾向であれば、そこに着手することをオススメします。

商売で最も重要なことは 「品揃え」

AI、VR、IT重説などの普及が進み、どんどんデジタル化する賃貸仲介ビジネスにおいて、情報量やスピードが加速度的に増えています。そこに対応するためにはインターネットやIT（ICT）の活用が不可欠となっていますが、そういう情勢のなかでも、商売において最も重要なことは「品揃え」の充実です。例えば、大きなデパートやショッピングモールの施設内を歩いて、店内を見ているとき、「商品が何にも揃ってないなあ」と感じることはありませんか？ もちろん、たくさんの店でたくさんの商品を品揃えしていますが、自分の欲しいものがないと「商品が何にも揃ってない」と感じるわけです。要するに他社と同じような商品をどんなに大量に揃えても、お客様の求めるものでなければ見向きもされないということです。陳列をする時間、値札付けの時間、発注の時間などのすべてがムダになります。そういう状態でAIやVRを使おうが、大きな成果は得られません。AIやVRを

導入してあまり成果が出ていない会社を見ると、「商品」という根本的な部分に手を入れていないケースが多いように感じます。この「商品」「品揃え」に注力することこそが、今、最も求められている、他社と差別化できる重要な方法です。AIやITがどんなに普及しても、オーナーへの空室対策の提案や、管理委託の提案は人がやらなくてはいけない仕事です。標準化された業務、誰がやっても成果に大きな差が出ない業務はAI・ITに任せられても、「意思決定に人の感情」が伴う業務は、人でないと務まりません。急激に変化している賃貸仲介業界ですが、そういった業務に力を入れられる会社が、今後ともお客様に選ばれ、勝ち残る会社だと思います。

今、求められる商品の前提

今の時代にお客様に求められる商品の第一条件は「価格が手ごろである」ことです。どんなにデザインが優れていても、機能性が高くても、大多数のお客様に選ばれる商品の第一条件は「価格」です。賃貸不動産ビジネスにおいては、家賃・面積・間取り・立地で、だいたい「賃料相場」が決まります。そのなかで他社と差をつけるには、それらの項目に設備・使い勝手・付帯サービスも含めたもので比較して「お得感」があること。ただ、賃料相場を意識しながら、それらの詳細項目で差別化を図るためには、ある程度の知識と経験が必要ですが、オーナーへの提案・交渉に時間を要することと、リフォームの先行投資を求めることになるため、なかなか手が付けられず進んでいけない…という会社が多いようです。

そこで私がコンサルティングさせていただいている会社では、他の業界や社会一般での傾向を考慮して、最も効果的に差をつけやすい方法として「ゼロ賃貸ソリューション」と呼ばれている方法を実施しています。これは、賃貸物件の入居時費用を「ゼロ(家賃のみ)」とし、かつ退去時の入居者費用負担を「ゼロ(故意過失の場合は請求)」とする方法です。その費用の捻出の仕方、オーナーへの提案の仕方、お客様への

プロモーションの仕方、売上の立て方については、誌面での簡単な説明が難しいため、ここでは割愛しますが、空室対策プランとして・管理委託を受ける方法として、非常に効果の高い方法です(図表)。実際に、まだ管理を受託していないオーナーへ「ゼロ賃貸」を提案して「募集の際はお客様へ優先的に紹介し、空室対策も精力的に行います」と言い切って営業をすると、管理を任せてくれるケースが増えています。

図表 オーナーへ「ゼロ賃貸」提案時の資料

◎「ゼロ賃貸」って？			
【内容】お客様への物件紹介時の広告例(通常契約との比較)			
賃料 6万円の 場合	通常契約	ゼロ賃貸物件 なら	SUPERゼロプラン
	初回賃料 60,000円		初回賃料 60,000円
	敷金 60,000円		敷金 0円
	礼金 60,000円		礼金 0円
	保険料 20,000円		保険料 0円
	保証料 30,000円		保証料 0円
	玄関鍵交換代 15,000円		玄関鍵交換代 0円
	仲介料 64,800円		仲介料 0円
	合計 309,800円	初期費用が約 25万円安くなり、さらに退去 費用もゼロに なるので、お得 です！	合計 60,000円
【広告方法】店頭、当社ホームページ、各種物件ポータルサイト、情報誌ほか			
今、成約において最もネックになっている「入居時費用」を、「家賃以外ゼロ円」にすることで、他の空き物件と大きく差別化するプランです。必要以上の家賃ダウンをせず、なるべく高い家賃で満室に変えることのできる、画期的なプランです。長期空室による「損失」を回避するために、ぜひともご検討ください。			

今、賃貸仲介会社が強化すべきこと

相続税法が2015年に改正されたことを契機に、税金対策での新築物件が多く建設された結果、翌2016年以降から空き物件が全国で増えて入居率が下がっています。空室を抱えているオーナーに対する空室対策の提案が求められているため、空室対策を徹底的に実施している会社は売上がアップし、実施していない・中途半端になっている会社の売上は落ちているのが全体的な傾向です。空室が増えていることは、オーナーにとっては由々しき事態ですが、賃貸仲介会社にとっては大きなチャンスです。この機会を逃さず、空室対策&管理委託提案の「武器」を準備し、来年の繁忙期までにしっかりやるのが大事です。

今回のポイント

- 前年比で売上アップした仲介会社の共通項は「管理物件が増えている」ということ。
- 他社と同じような物件をどんなに大量に揃えても、お客様の求めるものでなければ見向きもされない。
- 初期費用にお得感がある物件は、お客様のニーズが高いため提案しやすい。
- 2016年以降から空き物件が全国で増えており、賃貸仲介会社にとっては大きなチャンス。
- 空室対策&管理委託提案の「武器」を準備して、しっかりやり切ることが大事。

営業力を高めるロールプレイング



オーナーズエージェント株式会社
コンサルティング事業部長

今井 基次

Imai Mototsugu

賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営・管理業務コンサルティング支援を行う一方、個人のファイナンシャルプランニング、相続、権利調整、土地活用、空室対策、賃貸住宅企画などの不動産コンサルティングも行っている。CFP®、CPM®等の資格を有する。

Q
質問

管理戸数を増やすために、営業力を強化したいのですがなかなかうまくいきません。どのようにしたら営業スタッフのモチベーションを高め、営業力を高めることができますか。

A
回答

営業力を上げるためには、「ロールプレイング」で営業スキルを測りましょう。採点方式でスキルを「見える化」し、客観的にレベル診断することで自主的に「カイゼン」へと意識づけしやすくなります。

提案力と主体性を備える ロールプレイング

閑散期になると、繁忙期中に決めきれなかった、空室で困っているオーナーから空室対策や管理会社変更の相談が増える。オーナーとの接点が増え、管理戸数を増やすせっかくのチャンスだが、オーナーの望む「提案力」や「主体性」が営業スタッフに備わっていなければ、受託まで至らないことになる。そこで営業スキル

資料1 事前ヒアリングシート

担当者	
ロールプレイング 事前ヒアリングシート	
【顧客名】	オーナー名
【顧客情報】	<例> ・現状決定書 ・所有アパート/マンション数 ・駐車場区画 ・保証金 ・修繕、修繕費 ・家賃構成 ・今後の見通し、方向性 ・会社との関係の深がり ・過去の経緯内容
【クライアントが現在抱えている具体的な問題点】 事前にヒアリングをして問題点を明確にし、詳細を具体的に記載してください。	
<例> ・空室対策 ・賃料下落 ・物件の陳腐化（陳腐化） ・リノベーションコスト ・新築計画 ・テナントトラブル ・管理会社への不満	
【問題点を改善しなければならない理由と背景】	
【改善の期日】いつまでに改善をするべきか？またその理由	
OWNER'S AGENT THE PROPERTY MANAGEMENT ART AVENUE PROPERTY MANAGEMENT & CONSULTING	

を高める必要があるのだが、当社では「ロールプレイング」という手法を取り入れている。ロールプレイングとは、接客やオーナーへのプレゼンなどの実践を想定して行う、いわば「実践型予行演習」であり、その内容は実際のプレゼンテーションと、終了後のフィードバック（アドバイス）に構成が分かれている。通常、ベテランの先輩がお客様（オーナー）役で、経験の浅い後輩が営業スタッフという設定で行われる。このロールプレイングを実施する中で、成果を出すためには2つの大切なポイントがある。それは「事前準備」と「フィードバックの方法」である。

ヒアリングシートを作って 事前準備をする

まず、現実性のあるロールプレイングでなければ、緊張感が生まれず、ただ時間を無駄に使うことになってしまう。営業機会を最大限成果に結びつけるための予行演習なのだから、事前準備こそ重要であり、それを怠ってはならない。そこで現実性を持たせるために、「事前ヒアリングシート」（資料1）を作成して、営業マンは実際に提案をするオーナーの顧客情報を埋めていく。現状の問題点、改善しなければならない理由と背景、いつまでにその改善が必要かなど、現時点でわかっている内容

を埋めていく。ロールプレイングでは、オーナー役となる人に事前にこのシートに目を通してもらい、オーナーになりきって演じてもらう必要がある。これくらいの事前準備は、1時間程度あれば埋められるので必ず行う。

良いところを褒める潜在能力を引き出す

次に、ロールプレイング終了後のフィードバックの方法には特に気をつけなければならない。ベテランから見たら経験の浅い後輩は改善点ばかり目につくのは仕方ないが、そこばかりフォーカスしては自信をなくしてしまい、むしろ個性や伸びしろをなくしてしまうことになる。もっと良いところを見つけて伸ばすアドバイスがあったほうが、自信を持って本番にのぞめる。そもそもロールプレイングは、営業スタッフのスキルアップのための教育であるのに、良いところも褒めず自信を喪失させては、本来ある潜在能力も引き出すことができないのだ。

改善点は具体的方法を一緒に考える

そこでフィードバックに活用したいのが、「チェックリスト」(資料2)である。これがあれば、ざっくりと感覚で伝えてしまいがちなフィードバックを、より具体的に説明するのに役立つ。プレゼンの内容、話の進め方、立居振舞いなど数十種類の項目を、5段階で採点できるようにして、できている部分とそうでないところを数値化する。さらに「良い点」と「改善点」をそれぞれ書き出して、1つずつ丁寧にフィードバックして理解を促す。ここでのポイントは「良い点」をできるだけ見つけ出して、“褒

めてあげる”ことである。伝える順序としては、①良い点を褒める→②改善点を伝える→③良い点を褒める、という順序で行う。誰しも自分自身を否定されることは、あまり気持ちの良いものではないが、このやり方であれば、認めてもらった喜びがある分、素直に改善点を飲み込んでもらうことができる。また改善点においては、どうしたら良くなるのかという具体的方法を、ベテランの先輩が「一緒に考える姿勢」が重要だ。さらに、実際のプレゼンテーションをビデオカメラで撮影して、終了後に各自に見てもらうことも効果が高い。例えばゴルフのスイングの悪いところはいく人にも言われても、わかったようでわかっていないような感覚に陥る。しかし自分自身の姿を動画で見れば、言われている問題点が一発でわかる。人は他人からいろいろと「カイゼン」されるよりも、主体的に自分自身で気づきたいのだ。このように、何となく行ってしまうがちなロールプレイングも、ちょっとした工夫で成果へと近づけることができるので、ぜひチャレンジしてもらいたい。

資料2 チェックリスト

営業ロープレ チェックリスト		実施日		部 門		評価担当者		採点者	
		/ /						/ /	
5 - とても良い 4 - 良い 3 - できている 2 - 中々 1 - がんばろう!									
1 導 入 (まぐら)									
挨拶 (アポの忘れ)	5	4	3	2	1				
アイスブレイク	☐	☐	☐	☐	☐				
表情 (スマイル)	☐	☐	☐	☐	☐				
挨拶する内容を覚えて伝える	☐	☐	☐	☐	☐				
					TOTAL: / 20				
2 内 容									
顧客の課題とニーズの抽出 (どうしたいのか、何を求めているのか)	5	4	3	2	1				
相手の期待値を知る (定額、定率)	☐	☐	☐	☐	☐				
相手のニーズに対する回答	☐	☐	☐	☐	☐				
期間に対する適切な回答 (あやふやな回答)	☐	☐	☐	☐	☐				
商品 (サービス) 紹介はしっかりできているか (ex: 定額、定率、相場調査、リノベ、管理システム)	☐	☐	☐	☐	☐				
営業ゴールの活用 (99円、パンク)	☐	☐	☐	☐	☐				
理解度の確認	☐	☐	☐	☐	☐				
自分の言葉で返しているか	☐	☐	☐	☐	☐				
					TOTAL: / 40				
3 クロージング (まとめ)									
はっきり結論を聞く	5	4	3	2	1				
(成約・成約でなければ) いつまでに何をやるのか明確にする (Noでなければ) タイムスケジュールをアレンジする	☐	☐	☐	☐	☐				
不明点の質問を投げかけているか	☐	☐	☐	☐	☐				
挨拶	☐	☐	☐	☐	☐				
					TOTAL: / 20				
4 全 体 (基本要件)									
清潔感	5	4	3	2	1				
話し方の「間」	☐	☐	☐	☐	☐				
服装	☐	☐	☐	☐	☐				
姿勢 (立居振舞い)	☐	☐	☐	☐	☐				
事前準備	☐	☐	☐	☐	☐				
主導権を握る	☐	☐	☐	☐	☐				
言い換え (たとえ話、比較)	☐	☐	☐	☐	☐				
ボディランゲージ (ジェスチャー)	☐	☐	☐	☐	☐				
話すスピード	☐	☐	☐	☐	☐				
					TOTAL: / 80				
5 コメント									
良かった点					改善点				
備考欄									

OWNERS AGENT ART AVENUE

今回のポイント

- 管理物件を受託するためには、営業スタッフのスキルとして、オーナーが望む「提案力」や「主体性」を備えられるように、実践型予行演習である「ロールプレイング」を取り入れるとよい。
- 「ロールプレイング」での設定は、ベテランの先輩がオーナー役で、経験の浅い後輩が営業スタッフになる。
- 実施前には、オーナーの情報、問題点、改善点などを記載した「事前ヒアリングシート」をオーナー役に見せて、オーナーになりきって演じてもらう。
- 実施後は、オーナー役がチェックリストに、プレゼンの内容、話の進め方、立居振舞いなど数十種類の項目を、5段階で数値化し、①良い点を褒める→②改善点を伝える→③良い点を褒める、という順序で行う。



権利関係編 - 7

(You Tubeでは権利関係全15回の第10回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』(住宅新報出版)を使って無料動画(WEB講座)を配信しています。
今回は、贈与契約・賃貸借契約について勉強します。民法の賃貸借は、借地借家法等の基礎となる一般法です。

1. 贈与契約

贈与契約とは？



贈与契約は、贈与者が無償で受贈者に与える意思表示により、
書面でなくても、受贈者が承諾することで効力が生じる。

贈与契約とは、プレゼント契約です。すなわち、当事者の一方(贈与者)が自分の財産を無償(タダ)で相手方(受贈者)に与える意思表示し、相手方が受諾(承諾)することによって、その効力を生じます。口約束だけでも効力を生じます。

2. 書面によらない贈与と書面による贈与

撤回の可否



書面による贈与は、撤回できない。書面によらない贈与は、
撤回できるが、引渡しや移転登記があれば、撤回できない。

贈与には、書面によらない贈与と書面による贈与とがあります。書面によらない贈与とは、口約束だけの贈与契約です。書面による贈与とは、書面で贈与契約を締結することであり、贈与契約書を作成する場合です。

書面によらない贈与は、軽率に行った可能性がありますから、贈与者からも受贈者からも、自由に撤回できるのが原則ですが、履行が終わった部分については、撤回できません。贈与の意思が明確になったと判断されるからです。一方、書面による贈与は、贈与の意思が明確になっていると考えられますので、どちらからも撤回できません。

不動産以外の贈与(時計等の動産)の場合は、引渡しがあれば履行が終わったと解釈され、不動産の贈与の場合には、「引渡し」または「移転登記」があれば履行が終わったと解釈され、もはや撤回できなくなります(判例)。

不動産以外の贈与の場合⇒引渡し
不動産の贈与の場合⇒引渡しまたは移転登記

履行が終わった

撤回不可



YouTube 動画公開中!!

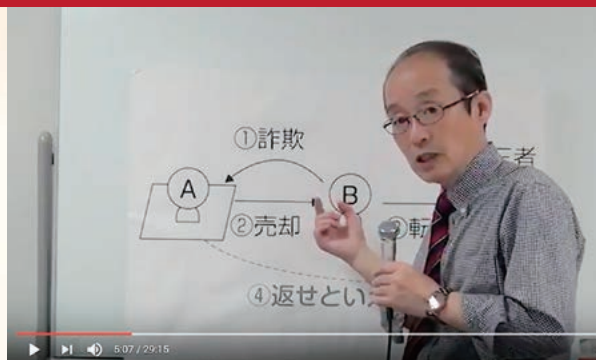
楽学宅建士講座

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. 賃貸借契約

賃貸人が 請求できる金額

POINT

賃借権が転貸された場合、賃貸人は、賃借人の賃料と転借人の転賃料を比較し、少ないほうを請求できる。

(1) 賃貸借契約とは、賃貸人が、賃借人に物を貸して使用収益させ、これに対し、賃借人が賃貸人に賃料を支払う契約です。賃借人の権利を**賃借権**といいます。

(2) 賃借人は、賃貸人の**承諾を得ない**で賃借権を譲渡または転貸することはできません。もし、賃借人が承諾を得ないで賃借権を譲渡または転貸した場合には、原則として、賃貸人は賃貸借契約を**解除**できます。

図1

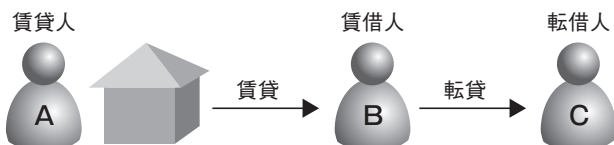
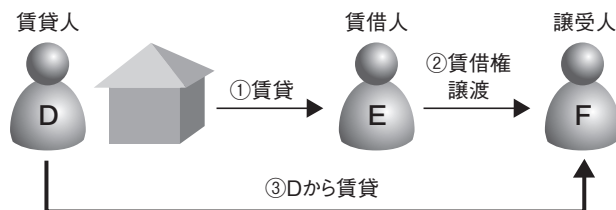


図2



賃借権の転貸と賃借権の譲渡はどう違うのかを理解しましょう。図1にあるようにAの承諾を得てBがCに転貸した場合は、Bは契約関係から離脱しません。Bは、Aから借りた物をCに貸しているだけであり、賃貸借契約の当事者はABのままであり、AとCは、賃貸借契約の当事者ではありません。図2にあるようにEは、Dの承諾を得て賃借権をFに譲渡したとしましょう。賃借権の譲渡の場合は、Eは**契約関係から離脱**します。契約当事者は、DEからDFに変わります。したがって、賃借権を譲渡した後に発生する賃料はEに請求することはできません。なぜなら、Eは契約関係から離脱したからです。なお、図1の賃借権の転貸の場合、賃貸人と転借人の間に契約は存在しませんが、民法は特別に、賃貸人は転借人に賃料を請求できる権利を与えています(図3、図4)。

図3

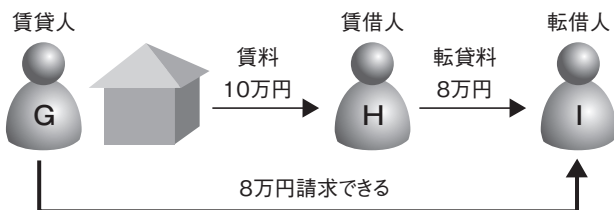
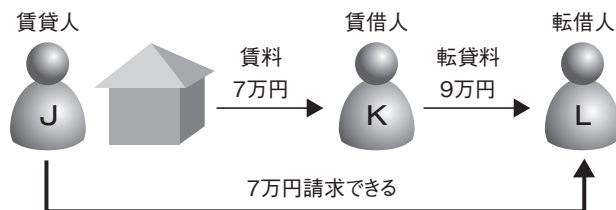


図4



GH間の賃料が10万円で、HI間の転賃料が8万円の場合、GはIに8万円を請求できます(図3)。JK間の賃料が7万円で、KL間の転賃料が9万円の場合、JはLに7万円請求できます(図4)。すなわち、賃料と転賃料を比較し、**少ないほうの金額**を請求できます。図3の場合、なぜGはIに10万円ではなく8万円しか請求できないのかというと、Iは8万円しか払う義務がないからです。図4の場合、なぜJはLに9万円ではなく7万円しか請求できないのかというと、Jには7万円を請求できる権利しかないからです。

木造戸建て住宅の基礎

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）



この連載では、建物状況調査の対象も含んだ幅広い視点で建物について触れていきたいと思います。今回は、木造戸建て住宅の基礎について説明していきます。

求められる建築基礎知識



重要事項説明が必要な 建物状況調査の結果の概要

4月1日から宅建業法が改正され、「建物状況調査の結果の概要」を重要事項説明において宅建士より説明することとなりました。ここでの説明はあくまで概要の説明であり、詳細な説明を求められた場合、宅建士では対応が難しいことも考えられるため、調査を実施した検査会社から説明の機会を設ける等の対応をすることがトラブル防止の上で必要となるとも考えられます。ただ宅建士の皆さんが建築の知識を持つことは、概要説明を円滑に進めることにつながると

考えます。なぜなら、建物状況調査は「構造耐力上主要な部分」「雨水の浸入を防止する部分」の限られた範囲について目視等により、劣化事象の有無を確認するものであるため、「減点」的な視点となっていますが、建築の知識を持つことでアピールポイントを見つけることもできると思うからです。



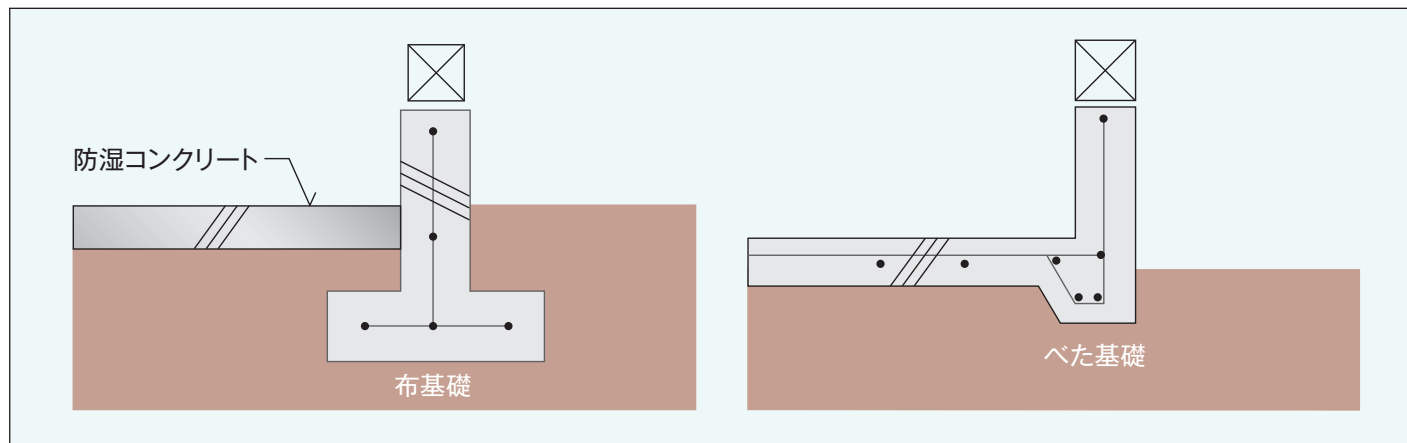
布基礎とべた基礎の 違いと変遷

木造戸建て住宅の基礎は布基礎とべた基礎（図1）があり、近年はべた基礎が主流となってきていますが、その基準の変遷を知っておくことで物件の仕様を推定することもできます。1980年代は布基礎で無筋のものが主流でした

が、住宅金融公庫（現：住宅金融支援機構）の融資を受けている建物は、公庫の仕様によって鉄筋が入った基礎とする場合もあったようです。その後、鉄筋入りの基礎が増加する傾向でしたが、この時期は建築基準法において明確な基準が定められておらず、設計者の判断にゆだねられていました。

基礎の仕様が法制化されたのは2000（平成12）年で、基礎杭、布基礎、べた基礎の仕様が定められ、無筋ではなく鉄筋コンクリートとすることが必要となり、地耐力に応じて基礎を選定することとなりました。布基礎とべた基礎を比較すると、べた基礎のほうが柔らかい地盤でも対応できるため普及が進んでいるといえます。この法制化により地耐力を把握する必要性が生じ、事実上地盤調

図1 布基礎とべた基礎



布基礎はT字型であり、床下は土のままか防湿コンクリートを設ける。防湿コンクリートには構造的な耐力はなく、あくまで湿気の上昇を抑えるのみである

査が義務化されたのもこの時です。既存物件において図面が残っていれば無筋か鉄筋入りかの判断が可能です。図面がない場合、「公庫融資」を受けているか、あるいは2000年以降の物件であるかで基礎の仕様を推定することもできます。また、2000年以降であれば、地盤調査報告書があるはずですから、所有者等に確認するようにしましょう。

フラット35の適用基準と ローン控除および 瑕疵保険加入への可能性



床下換気孔と 基礎パッキン方式

床下の換気の方法も変化しています。以前は床下換気孔を設けることが一般的でしたが、近年は基礎パッキン方式が普及してきています。床下空間は空気が滞留することで構造材である木材に腐朽等を生じるおそれがあるため、換気孔を確保することが必要です。フラット35の中古住宅の基準においても、床下換気孔の場合は4m以内ごとに300㎢以上の換気孔、基礎パッキン方式の場合も1m当たり75㎢の換気孔を設けることが定められています。床下換気孔を設置するためには基礎の一部を欠く必要があり、ひび割れも生じやすくなるため、あらかじめ補強のための鉄筋を設けることが必要となりますが、基礎パッキン方式の場合は、基礎と土台の間に通気のためのスリットを設けるため、基礎を欠く必要はなく、構造的な面で利点があるといえます。



基礎の性能の違いを イメージすることが大事

このように基礎および床下換気孔をみると、2000年以降の「鉄筋コンク



べた基礎の配筋状況。底盤部分も30 cm以下のピッチで鉄筋が配置されている



床下換気孔は基礎の一部を欠いて設けられるため、ひび割れが周囲に生じることもある



基礎パッキン方式の基礎。床下換気は基礎と土台の間にスリットを設けるため、基礎の欠き込みがなく構造的に利点がある

リートのべた基礎で基礎パッキン方式」が基礎の性能としては高く、アピールポイントといえます。また法制化されていない時期であっても、金融公庫の融資を受けている物件については鉄筋が入っている可能性が高く、同時期の他の物件と比べるとアピールポイントといえます。耐震基準からみると、1981年に旧耐震基準から新耐震基準に変わり、2000年にも基準の変更があったため、1981年から2000年は新耐震基準ではありますが、現行基準ではないことになります。もしこのような時期の建物の耐震診断を行った場合、鉄筋が入っているほうが評価としては高くなるため、耐震補強を実施して瑕疵保険への加入や耐震基準適合証明書の入手によるローン控除の対象となる可能性が無筋の場合よりも高いといえます。

コンクリートは圧縮の力には強いのですが、引張りの力には弱いので、引張り

の力に耐える鉄筋と一体とすることで強度を高めています。鉄筋の有無や、布基礎かべた基礎か、さらに床下換気孔の設け方で基礎の性能の違いをイメージすることが物件を説明する上でも有効と思われます。



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。



Tactics of Management

不	動	産	会	社
経	営	術		
Vol.16				

管理物件獲得のための組織展開

人口が減って、家賃や仲介手数料の売上げも減少するなかで、今、注目されているのが、管理料によるストック収入です。今回は、この管理部門の売上げを拡大するための管理物件獲得について論じます。

「増えたらいいな」では 増えない管理物件

会社の事業戦略として「管理物件を増やす」と決めたのであれば、それをミッションとして、落とし込む必要があります。「増えたらいいな」と思っただけでは絶対に増えません。

「〇〇君、あなたが管理物件を〇件増やすのですよ」というように、賃貸・売買仲介と同様に目標設定が必要なのです。

管理部門の人になじまないのが 管理物件獲得？

「管理の仕事は管理部がすべき」と考える経営者が多いと感じます。

しかし、管理物件の獲得は「新規開拓」であり、「狩猟型」です。管理部の業務は、既にお預かりしている管理物件のクレーム対応や修繕を行っている

「既存顧客」に対するもので、「農耕型」といえるでしょう。そのため、管理部の人にはなかなかなじみませんし、日々の管理の仕事に追われている現実があります。

「なぜ、行きやすい大家さんばかり 回って、新規開拓をしないのか？」

こうした嘆きを経営者から聞きますが、管理部の人たちは、そもそも「農耕型」の人材要件で入社してきたのです。

だとすれば、例えば仲介のトッププレイヤーを管理部門へ配置転換し、管理獲得だけをミッションとして、組織を再構築すべきなのかもしれません。実際にそうした会社もあります。

「他社の管理を奪いとるなんて」

また、管理物件獲得では、同業他社とのあつれきが生じるケースが多々あ

ります。それを避けるためには、自主管理の大家さんを回ったり、集合型の定期セミナーを行ったり、新築を建てる工務店と一緒に土地活用の提案をしていくなど、戦略立案も必要です。どのターゲットを誰がどのように獲得していくのか。これに関しても組織のミッションとして明確にする必要があります。

こうした「戦略立案」も、管理部門は不慣れなケースがあります。他社をベンチマークし、管理物件数を伸ばしている企業がどのように成し遂げているかを分析し、経営者がその手法をコミットしていくべきでしょう。

事業戦略として、今、まさに生き残りをかけて行うべきタイミングなのです。

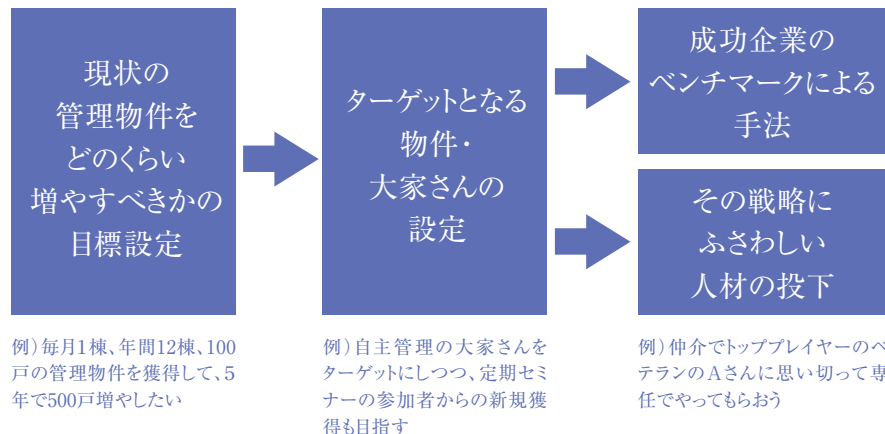


プリンシプル住まい総研所長

上野 典行

Ueno Noriyuki

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



今、注目の

空き家管理ビジネス Vol.1

空き家発生の仕組みと空き家管理活動

空き家管理は、資格不要、許認可不要、投資不要で、すぐに始められるビジネスです。人口減少、空き家1,000万戸時代といわれるなか、今号から、不動産会社や管理会社に注目される「空き家管理ビジネス」について解説します。

空き家管理ビジネスの メリット

空き家管理ビジネスは、資格不要、許認可不要、投資不要、手紙を書くことのできる人なら今日すぐにも始められます。不動産業の経験も生かすことができ、空いた時間にできる副業として適しています。

さらに、空き家を通じて顧客を囲い込み、キャッシュポイント(収益源)を確実に押さえることができます。

一方、空き家管理の看板を掲げて、案件の募集に苦労し、活動休止となる空き家管理業者もあります。

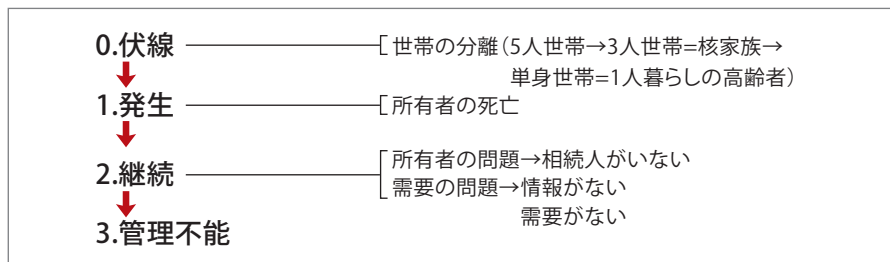
筆者は、空き家管理専門として7年以上活動しています。地方都市にありながら、全国で最も先進的な空き家管理プロジェクトといわれるまでになった経験とノウハウを、誌面を通じて広くお伝えしたいと思います。

空き家発生の仕組み

さて、「空き家が増えて大変だ」と、まるで家が悪いように言われますが、空き家は建物が原因で発生するものではありません。図1は空き家発生のメカニズムを模式化したものです。

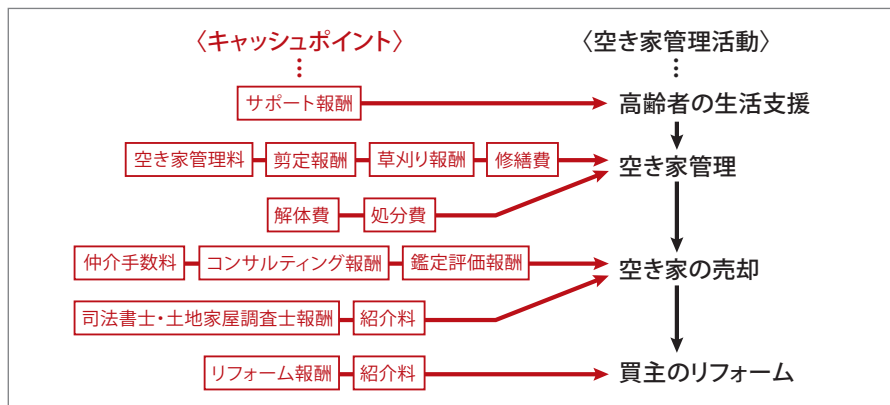
高度経済成長の時代から、日本は世帯分離が進み、高齢者の1人暮らしも多くなりました。その高齢者が入院や死亡すると、その時点で空き家状態と

図1 空き家発生のメカニズム



参考：一般財団法人国土技術研究センター「空き家等の対策の現状と今後の展望」を模式化

図2 空き家管理活動におけるキャッシュポイント



なり、その状態が継続すると、空き家となってしまいます。

空き家から広がるビジネス

図2は、空き家発生メカニズムに、空き家管理活動と、キャッシュポイントを付けた図です。ポイントは2つあります。

まず、空き家管理ビジネスは、空き家になる前、高齢者の1人暮らしの段階から始まります。つまり、高齢者の生活支援をメニューに加えることで、空き家になった際に円滑に空き家管理を受託することができます。さらに、空き家はい

ずれ売却へと移行します。売却時や、空き家の購入者へ働きかけることによって、さまざまなキャッシュポイントを拾い上げることができます。

次号では、実際に空き家管理ビジネスを始めることを通じて、そのポイントを説明します。



わくわく法人rea東海北陸不動産鑑定・建築スタジオ(株)

代表取締役 **中山 聡**

Nakayama Satoshi

不動産鑑定士・一級建築士。空き家管理の著書に『新刊! 空き家術(プラチナ出版)』『空き家管理ビジネスがわかる本(同文館出版DO BOOKS)』がある。

全日ステップアップトレーニング 受講者に聞きました!

賃貸編
-2-

宅地建物取引業の従業者教育や日々の実務に役立つ
「全日ステップアップトレーニング」。

今回は、今年2月22日に宮崎県本部で賃貸基礎編を受講された
森幸満さんに感想をうかがいました。

多くの知識を得ることと
技術習得のために売買・
賃貸編の両方を受講

[受講者] 花山手不動産 / 森 幸満さん

[日時] 平成30年2月22日 / 9:30~16:10

[場所] ニューウェルシティ宮崎 2階



森 幸満さん

実務で参考になる テキスト

私は平成28年11月に売買編を受講し、媒介業務に関する基礎知識と重要事項説明書、契約書の作成と添付書類について勉強しました。講義で使用したテキスト『宅地建物取引業務の知識』は、日常の仕事で迷ったときや不明確なときの頼れる参考書です。今回の「賃貸基礎編」を受講したのは、講義を聞き、参考になる資料をいただけたら日常業務に役立つと思ったからです。

実務に役立つ重要事項 説明書と原状回復

1時限目は、賃貸借契約書の基礎知識の講義でした。重要事項説明書と契約書の作成・交付義務に関した説明の中で、特に勉強になったのは、契約内容を決めるのは契約書であり、重要事項説明書ではないこと、重要事項説明書だけでは効力がなく、

契約書に記載して効力が発生すること、重要事項説明書の不備は仲介業者の責任であるという点。要は、重要事項説明書を不備なく作成・説明し、契約内容を正確に契約書に記載して常に基本に忠実に仲介業務をすることです。テキストは、「ラビーネット」からダウンロードできる「居住用建物賃貸借契約書」のフォーマットを使用しました。これは実務で使う書式ですので、講義中は資料に赤ボールペンでメモを取りながら聞いていました。後日、改めて見返すと、そのメモ書きが大変役に立っています。

2時限目は、トラブル事例について勉強しました。その中でも、無効にならな

い原状回復特約(畳の表替え・修繕の範囲)、減価償却と原状回復費用の負担額、タバコのヤニの原状回復の講義は、実務の中で参考にすべき点がたくさんありました。

学んだ知識を生かしてIT活用と コンサルティングに注力

2020年4月1日からの新民法の施行に伴い、今後、新民法の基本的なルールや現民法との変更点と対応方法についての研修があれば、ぜひ受講したいと思います。ステップアップトレーニングで学んだ多くの知識を生かし、今後はIT活用とコンサルティング営業に注力していきたいと思っています。

賃貸基礎編カリキュラム(宮崎県本部平成30年2月22日実施)

	科目	講師
1 時 限	借地借家法と 不動産賃貸借契約書の基礎知識	吉田修平法律事務所 弁護士 遠矢 悟史
2 時 限	入居中、更新、 退去時のトラブル事例	立川・及川法律事務所 弁護士 野竹 秀一

新任 本部長をご紹介します!

鳥取県本部



鳥取県本部長

丹波 恭子 氏

(公社)全日本不動産協会鳥取県本部
鳥取県鳥取市富安1丁目113番地
エスエスビル3階
TEL:0857-29-5411 FAX:0857-29-5422

●会員の増強と 研修の充実を

鳥取県は全国一人人口の少ない県(約56万人)です。不動産業者の開業者数も少ないうえに、高齢化による廃業が増加し、業者数が減少傾向のなかで、昨年、本部長就任後に会員が増加したことは、総本部並びに他県本部のご支援、そして鳥取県本部理事および会員の皆様のご尽力の賜物と感謝をしています。

鳥取県の全日会員は38社で、都道府県本部の中で一番少ない会員数です。そこで会員増強のツールとして、今期から県本部のブログ、フェイスブックを開設して、SNSでの発信力をアップしました。さらに「開業支援セミナー」「宅建士試験直前対策セミナー」「無料相談会」等を開催し、全日の知名度アップと好感度を高めていくPR事業を展開しています。

鳥取県では「子育て王国とっとり」と称し、細やかな子育て支援行政サービスを実施していますが、少子高齢化に伴う空き家問題は、他県よりも深刻化していると感じています。「無料相談会」においても、高齢の方からの相談件数が増加しています。

私たちは「社会に貢献する団体」をモットーとし、地域の窓口となり、行政や各団体と連携をとりながら高齢者が安心して暮らせるまちづくりの支援活動を行っています。また、行政と「空き家協定」を締結し、不動産のプロ集団として、空き家活用のアドバイスをを行い、既存住宅流通市場の活性化に力を入れています。さらに「安心R住宅」制度においては、全日が不動産流通団体に登録されたことが追い風となって、既存住宅の流通がより一層活発化することを期待しています。

今後は、以前より会員からの要望が多かった「ラビーネットパソコン研修」など、実務に直結する研修を充実させていく予定です。また、会員数50社を目指した会員増強活動と並行して、「宅地建物取引士法定講習」の早期受託に向けて、鳥取県本部一同で努力していきたいと思います。

岡山県本部



岡山県本部長

大槻 俊一郎 氏

(公社)全日本不動産協会岡山県本部
岡山県岡山市北区本町4-18
コア本町3F
TEL:086-232-5581 FAX:086-225-1904

●会員の「和」を 大切にした環境づくりを

昨年、本部長に就任してから、諸先輩方が築き上げた協会の良き伝統を継承する一方で、日々進化していく不動産業に対応するために会員の研修の強化と充実に力を入れ、協会運営の維持発展のため、優良会員の増強に努めています。そして一番大事な会員同士の「和」を一層、強固にしたいと思っています。当然のことですが、私は総本部と県本部を結ぶ役目となるので、その責任をしっかりと果たせるよう努力していく所存です。

昭和47年に社団法人岡山県不動産協会が設立され、全国組織である全日本不動産協会へ加盟しました。現在、(公社)全日本不動産協会岡山県本部、(公社)不動産保証協会岡山県本部、(一社)岡山県不動産協会が三位一体の機能をもって、会員の地位向上を目的として活動しています。

岡山県の会員数は現在385社ですが、今後は400社を目指しています。その方法の1つとして、流通推進委員会を中心に、全日会員支援ポータルサイト「ラビーネット研修」に力を入れています。また、教育研修委員会と会員との意見交換会を実施し、多様な意見を参考に今後の活動につなげていこうと思っています。現在は、10月1日の「全国一斉不動産無料相談会」に向け、全日岡山県本部が広く浸透する有意義な活動となるよう取引相談委員会を中心に、役員一丸となって取り組んでいます。

今後は以下の項目を目標・課題に掲げています。

- ①積極的な社会貢献への参画。
- ②一般消費者が安全・安心な不動産取引ができるように会員の研修強化と充実を図る。
- ③日々進化する不動産業に対応するため、特に若い世代の方々が中心となって協会運営に参加できるような環境をつくる。
- ④理事・事務局の更なるスキルアップを図るための勉強会を実施。

大阪府本部
Osaka

TOPIC

大阪府本部咲洲事務所を開設

平成30年4月2日(月)、大阪府本部咲洲事務所を開設しました。当日、開設式を執り行い、大阪府庁や友好団体、協会の関係者の方々に出席いただきました。

咲洲事務所は、大阪府住宅まちづくり部建築振興課「宅地建物取引業免許に関する各種申請・届出の受付窓口」に隣接しています。この咲洲事務所では、次の3つの重点業務・事業を担っています。

①協会への各種申請書(入会・変更など)の受付業務。宅建業を営むにあたり各種届出を行政に行う必要があり、その窓口隣接していることで、会員の皆様の利便性の向上につな

がります。とりわけ、協会の大方針である「会員増強」のために、新規入会希望者が立ち寄りやすい立地を生かし、新規入会者の獲得を積極的に推進しています。中でも、宅建業免許申請を代行する行政書士の方からは、利便性が格段に上がったとの評判を得ています。

②公益事業の柱である無料相談事業の実施。国土交通省の後援名義のもと、毎週金曜日、不動産無料相談会を開催し、安心・安全な不動産取引の実現および不動産トラブルの未然防止に努め、一般消費者の方が気軽に相談できる機会を提供しています。今後、なお一層、公益事業の一



大阪府本部咲洲事務所

環として社会貢献に努めます。

③会員のさらなる資質向上のため、会員向け研修ブースを設け、研修事業を行います。法定研修会の未受講者を対象とした「フォローアップ研修」を開催し、宅建業者のスキルアップを図り、不動産業界のさらなる地位向上、さらには一般消費者からの信頼獲得につなげてまいります。



開設式で行われたテープカット



堀田健二大阪府本部長

<咲洲事務所 所在地>

〒559-0034 大阪市住之江区南港北1-14-16

大阪府咲洲庁舎(さきしまコスモタワー)2階204号室

TEL:06-6655-0341

FAX:06-6655-0340

営業時間/9:30~17:30

●「コスモスクエア」駅下車、南東へ約600m

●「トレードセンター前」駅下車、ATCビル直結(約100m)

愛知県本部
Aichi

REPORT

「公益社団法人愛知県建築士事務所協会との既存住宅の流通の促進に係る連携協定に関する覚書」締結調印式

住宅ストックの品質向上および既存住宅の流通の活性化を図るため、全日愛知県本部は、平成30年4月23日(月)、愛知県本部にて(公社)愛知県建築士事務所協会と「既存住宅の流通の促進に係る連携協定に関する覚書」の締結式を行いました。



愛知県建築士事務所協会の朝岡会長(左)と山田愛知県本部長



愛知県本部で行われた締結式

平成30年5月20日(日)、全日広島県本部は、東京交通会館(東京都千代田区)で開催された「ひろしまCターンフェア 2018 移住で始まるスポーツのある暮らし」に出展しました。このイベントは、広島県および広島市、広島県交流・定住促進協議会が主催し、広島市を中心とした広島広域都市圏(広島県西部と山口県東部)への移住・交流等の促進を図る目的で開催。全日広島県本部では、「住まい相談」ブースで、物件の相場や地域情報などの提供をはじめとした個別相談に応じました。

ここ数年、当フェアの個別相談に対応している広島県本部取引相談

委員の東氏は「今年は、広島県を訪れたことがなく、移住への希望をばく然と抱いている方から、既に移住が決まっていて、詳細な物件情報を知りたいという方など、さまざまな相談がありました。トークイベントに広島東洋カープOB選手をゲストに招いたこともあり、多くの方が訪れているようです」と語りました。

広島広域都市圏には、“Challenge”の場として“Career up”を図った方、“Carp”のある暮らしを楽しむ方などが移住しており、人生の“Capital(都)”を探す手伝いをするというコンセプトで名付けられた「ひろしまCターンフェア」。例年以上の盛り上がりを見せていました。



相談を受ける取引相談委員の東氏



仕事・就農相談等にも多くの人が訪れた

ラビーネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

■夏季休暇のご案内

8月13日(月)から8月17日(金)まで、コールセンターならびに相談センターが夏季休暇となります。
8月20日(月)より通常どおりの開設となります。

■操作に関するコールセンター(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)





平成30年4月施行 「建物状況調査（インスペクション）」の 制度概要と改正事項－4

平成30年4月より建物状況調査に関連する改正宅地建物取引業法が施行されています。今回は、重要事項説明書の書類の保存状況の記載方法や、重要事項説明をするうえでの注意点を解説します。

1. 書類の有無の記載

重要事項説明書には、建物状況調査について「建築時点における取引物件の法令適合性の確認」「将来のリフォーム・メンテナンスの実施」「瑕疵保険の付保」「住宅ローンの借入などの内容が含まれているもの」の4つの観点にあたる書類の有無を記載し、説明しなければなりません。

◇具体的な書類

- (1) 建築基準法令に適合していることを証明する書類・・・検査済証
- (2) 新耐震基準への適合性を証明する書類・・・耐震基準適合証明書、固定資産税減額証明書、耐震診断の結果報告書、住宅耐震改修証明書
- (3) 新築時および増改築時に作成された設計図書類・・・建築確認済証および確認申請時の図面類
- (4) 新築時以降に行われた調査点検に関する実施報告書類・・・建物状況調査結果報告書、既存住宅性能評価書、定期調査報告書

2. 書類の保存状況を重要事項として記載・説明

◇重要事項説明書への記載方法

ラビーネット「契約書・書式集」の「重要事項説明書」において、「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・地震に対する安全性に関する書類（既存の建物のとき）」等が追加されています。

7. 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・地震に対する安全性に関する書類（既存の建物のとき）

（下記保存の状況欄の「無」は、紛失等で書類が保存されていない場合や調査時に不明の場合、あるいは書類不発行の場合も含みます）

※は「既存の建物」のうち住宅のみ対象となります。

書類の種類等	保存の状況
① 確認の申請書および添付図書並びに確認済証（新築時のもの）	☐ 有 ・ ☐ 無
検査済証（新築時のもの）	☐ 有 ・ ☐ 無
増改築等を行った建物である場合	☐ 該当する ・ ☐ 該当しない
確認の申請書および添付図書並びに確認済証（増改築等のときのもの）	☐ 有 ・ ☐ 無
検査済証（増改築等のときのもの）	☐ 有 ・ ☐ 無
② ※建物状況調査を実施した住宅である場合	☐ 該当する ・ ☐ 該当しない
建物状況調査報告書	☐ 有 ・ ☐ 無
※既存住宅性能評価（建設）を受けた住宅である場合	☐ 該当する ・ ☐ 該当しない
既存住宅性能評価書（現況検査・評価書）	☐ 有 ・ ☐ 無
※建築基準法第12条の規定による定期調査報告の対象である住宅の場合	☐ 該当する ・ ☐ 該当しない
③ ① 定期調査報告書（特定建築物）	☐ 有 ・ ☐ 無
② 定期調査報告書（昇降機等）	☐ 有 ・ ☐ 無
③ 定期調査報告書（建築設備）	☐ 有 ・ ☐ 無
④ 定期調査報告書（防火設備）	☐ 有 ・ ☐ 無
昭和56年5月31日以前に新築の工事に着手した建物である場合（地震に対する安全性に関する書類）	☐ 該当する ・ ☐ 該当しない
昭和56年6月1日以降の耐震基準に適合していることを証する書類	
※耐震基準適合証明書	☐ 有 ・ ☐ 無
その他（ ）	☐ 有 ・ ☐ 無

書類の保存がなされている有無を記載。

※保存の状況を「有」と説明した書類については、買主がリフォームやメンテナンス等を行う際に参考となるため、買主に渡すことが望ましい。

書類の作成義務がない場合や書類が交付されていない場合には、「該当しない」にチェックをする。

※ラビーネット「重要事項説明書」の「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・地震に対する安全性に関する書類（既存の建物のとき）」より抜粋

◇重要事項として記載・説明するうえでの注意点

①確認の申請書および添付図書並びに確認済証、検査済証（新築時のもの）

確認済証や検査済証が保存されていない場合でも、当該住宅が建築確認または完了検査を受けたことを証明できるものとして、建築基準法の特定行政庁の台帳に記載されている旨を証明する書類（台帳記載事項証明書）が交付される場合には、その旨を重要事項説明書に記載し、説明してください。

※ラビーネットからダウンロードできる「重要事項説明書」には、「保存状況の記載欄」の次項目に記載欄を設けています。上記の場合には、保存の状況欄には、「無」にチェックし、建築確認・検査済証の番号等の欄には記載をお願いいたします。

8. 建築確認・検査済証の交付年月日・番号等

☐ 建築確認（新築時）		年	月	日	号
☐ 検査済証（新築時）		年	月	日	号

※ラビーネット「重要事項説明書」の「建築確認・検査済証の交付年月日・番号等」より抜粋

記載事項については、ラビーネット
「不動産売買契約書類記載マニュアル」の
「重説11」をご参照ください



②建物状況調査報告書

保存状況での説明は、建物状況調査の報告書がある場合には、作成から1年以上を経過しているものでも「有」として説明を行うようにしてください。

③建築基準法第12条の規定による定期調査報告の対象である住宅の場合

建築基準法第12条とは、不特定多数の人が利用する建築物の適正な維持管理や、エレベーターなど日常利用する設備の適正な維持保全のため、定期的に専門の技術者が調査・検査したうえで特定行政庁に報告する義務がある制度です。定期調査・検査は、以下の4種類あります。

- ① 特定建築物定期調査（劇場、ホテル、病院、学校、博物館、共同住宅等）
- ② 昇降機等定期検査（エレベーター、エスカレーター、小荷物専用昇降機等）
- ③ 建築設備定期検査（排気・排煙設備、非常用照明装置、給・排水設備）
- ④ 防火設備定期検査（随時閉鎖式の防火設備等）

※①の定期調査は建物の内容や規模により毎年～3年ごとの報告、②～④の定期検査は原則として毎年報告を行います。報告はそれぞれ「報告概要書」が作成され、特定行政庁で原則として閲覧ができます。

○その他

・書類の作成義務の有無について判断しかねる場合、売主への聞き取り等通常の調査義務の範囲で書類の作成の要否を確認し、その限りにおいて不要であると判断した旨を備考欄に記載してください。

・売主に書類の有無を照会し、必要に応じて管理組合、管理会社にも問い合わせることをもって、調査義務を果たしたことになります。なお、書類の実物を見て有無を確認する必要はありません。また、マンションの場合は、管理組合など売主以外の者が書類を保有している場合もあります。その場合、書類を実際に保有している者（例えば「マンション管理組合」）についても重要事項説明書の備考欄に記載のうえ、説明を行うことになります。



ラビーネットを利用する際の追加ログインIDの登録設定数が増えました！

平成30年6月26日より「ラビーネット」の追加IDの設定が、1つから4つまで作成できるように機能を拡充しました。
この機会にぜひ、ラビーネットをご利用ください。

	従来	6月26日より	備考
管理者ID	本店・支店ごとに1つ	同左	発行はサブセンターまたは地方本部
追加ID	無料で1つ設定可能 2つ目は有料	4つ目までは申込み不要で設定可能 5つ目以降は申込み後に利用可能 (いずれも無料)	「ラビーネット登録・検索システム」から作成可能

6月26日以降は申込み不要で、1店舗あたり5つ(管理者1、追加4)のIDがご利用できます。

IDの追加手順

- ①ラビーネットに管理者IDでログイン。
- ②メインメニューにある「ラビーネット登録・検索システム」にアクセス。
- ③同システムのメインメニューに画面が移行。画面右上にある「ユーザー管理・設定」をクリック。メニューの「ユーザーメンテナンス」をクリック。ユーザー一覧が表示。

「新規登録」をクリックすると、ユーザーの追加ができます。

■ ユーザー一覧

全ユーザー	詳細		
	ID	権限	フリガナ
全日 五郎	00702005480001	管理者	
新規登録	-	-	-

■ 登録フォーム

フリガナ ※20文字まで入力できます。

お名前 ※全角20文字(半角40文字)まで入力できます。

パスワード

パスワード(確認)

登録 リセット

- ④ユーザー一覧画面に移行。画面内にある「新規登録」をクリックすると登録フォームが表示されます。利用者のお名前とパスワード(2回)入力し「登録」をクリック。
- ⑤確認メッセージが表示されたら、「OK」をクリック。
- ⑥ユーザー一覧画面にユーザーが追加され、その下に新たに「新規登録」が表示されたら、5つ目のID(管理者:1、一般:4)まで順次増やすことができます。

- 追加IDの5つ目以降のIDが必要な場合は、申請書をダウンロードし、必要事項を記入・押印の上、以下のメールに添付してお申し込みいただくことで、IDの数を最大20まで増やすことができます。
お申込みメールアドレス: rabbynet-id@zennichi.or.jp
- ユーザーの追加・変更・削除は管理者のみが利用できる機能です。
- 追加IDの5つ目以降の新たに作成したIDにつきましては、最終ログインから6カ月以上ご利用がない場合は、登録されているユーザー情報を削除させていただきますので、あらかじめご了承ください。
- ID・パスワードを知っている方が退職などをされた場合には、ユーザー情報の削除やパスワードの変更を必ず行うようにしてください。
- 操作方法等は、所属のサブセンターまたは地方本部にお問合せください。

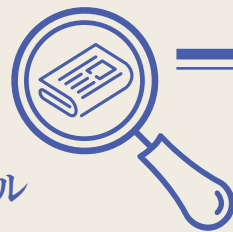
新入会員名簿

〔平成30年5月〕

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	小樽市	英愛ホーム 株式会社
	札幌市	株式会社 SKホーム
	札幌市	信陽商事 株式会社
	札幌市	スマート 株式会社
	札幌市	株式会社 テンズホーム
	虻田郡	株式会社 ミキ
青森県	札幌市	株式会社 リヴェル
	八戸市	合同会社 アカツキ電工
岩手県	盛岡市	盛岡さんまばし不動産 株式会社
宮城県	仙台市	株式会社 あらお
	仙台市	一步不動産販売 株式会社
	仙台市	株式会社 ウィズスタンド
	仙台市	株式会社 エースカンパニー
	仙台市	環境エネルギー 株式会社
	石巻市	クリエイト不動産 株式会社
	仙台市	ルーフトップサーチ 株式会社
福島県	郡山市	株式会社 伊藤建築工業
	郡山市	株式会社 オーズコーポレーション
群馬県	高崎市	株式会社 リッキー
埼玉県	朝霞市	アクティリビング 株式会社
	入間郡	あらたホーム
	さいたま市	かやの木総合事務所
	熊谷市	川田商事 株式会社
	本庄市	KEIAIカイマッセ 株式会社
	さいたま市	株式会社 資産研究所
	春日部市	株式会社 シンセイ
	日高市	デジタルフロンティア 株式会社
	新座市	株式会社 ベルノ
	熊谷市	株式会社 豊祥
	北葛飾郡	株式会社 三嘉ホーム
	千葉市	有限会社 菅野工務店
	千葉市	株式会社 CUBEリノベーション
	松戸市	株式会社 ケイ・オフィス
	松戸市	株式会社 五香土地
千葉県	柏市	株式会社 真工業
	浦安市	zenリアルティ 株式会社
	大網白里市	株式会社 Dream Japan
	市川市	株式会社 バル企画
	杉並区	株式会社 アイランド不動産
	世田谷区	株式会社 ト・リビングサポート
	豊島区	株式会社 APOLLO
	板橋区	アンサーコンサルティング 株式会社
	渋谷区	株式会社 Amber Estate
	北区	家カフェ不動産 株式会社
	千代田区	有限会社 インテリアプランニング
	豊島区	株式会社 H.X. コンサルティング
	新宿区	エイチケイ 株式会社
	港区	株式会社 エイトシナジー
	立川市	AGSインターナショナル 株式会社
東京都	千代田区	offline 株式会社
	中央区	グランド・システム・バイアル 株式会社
	台東区	株式会社 クリエイトエステイト
	千代田区	株式会社 クレール
	中央区	宏龍 株式会社
	大田区	株式会社 SOUTH-T
	渋谷区	サンセベリア・インベストメント 株式会社
	台東区	JL Stone 株式会社
	渋谷区	株式会社 シグルス
	福生市	株式会社 ジョイホーム
	新宿区	株式会社 神羅アーキテクト
	板橋区	株式会社 住まいリフォーム
	豊島区	株式会社 スマイルジャパン
	東久留米市	株式会社 slacch
	新宿区	星和通商 株式会社
	町田市	株式会社 創和コーポレーション
	世田谷区	大協建設 株式会社
	八王子市	大東興建 株式会社
	目黒区	株式会社 タカホームズ
	新宿区	株式会社 長友エイティマネジメント
	港区	株式会社 トッププロモーション
	豊島区	株式会社 ニューライフ

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	目黒区	株式会社 Neox
	港区	株式会社 puzzle peace
	千代田区	株式会社 パワーウェイ
	港区	株式会社 POM Partners
	渋谷区	Hirotax不動産
	渋谷区	株式会社 ブルーサンズ
	世田谷区	PREMIUM HOMES 株式会社
	渋谷区	Property Access Asset Japan 株式会社
	渋谷区	株式会社 マルワホーム
	北区	万野井不動産
	台東区	ミーツポート 株式会社
	中央区	みらいコンサルティング 株式会社
	中央区	株式会社 未来図地所
	中野区	株式会社 むく
	渋谷区	株式会社 ライジング
	杉並区	株式会社 ライフビズパートナーズ
	世田谷区	株式会社 ラトリエ
	新宿区	株式会社 ランドスケイプ
	港区	株式会社 リスタ
	港区	株式会社 リッチワン
	中央区	株式会社 リベルテ
	千代田区	株式会社 リムズキャピタル
	千代田区	株式会社 LUANA
	渋谷区	ルーシュ・パートナーズ 株式会社
	文京区	レイ不動産 株式会社
	渋谷区	レガート・トラスト 株式会社
	渋谷区	株式会社 retro
神奈川県	港区	有限会社 レモンハウス
	中央区	株式会社 ワラボ
	中央区	One and Only 株式会社
	横須賀市	株式会社 アクアプロパティ
	横浜市	株式会社 ZERO
	川崎市	トラストワン 株式会社
	横浜市	株式会社 プライムリング
	新潟県	新潟市 豊和建設 株式会社
	石川県	金沢市 株式会社 イーハウジング
	山梨県	甲府市 株式会社 Grep Plus
	山梨県	中央市 株式会社 桃華
	長野県	北佐久郡 LINK 軽井沢 合同会社
	松本市	株式会社 レイア
	岐阜県	岐阜市 株式会社 ドリーム&ホープ
	岐阜市	Tプラス 株式会社
静岡県	静岡市	オフィス エーアンドオー
	伊東市	株式会社 タマ
	磐田市	富士ヶ丘サービス 株式会社
	御前崎市	合同会社 ライフスタイル企画
	愛知県	日進市 株式会社 アートライフコンサルティング
愛知県	半田市	株式会社 愛知創建
	三重県	四日市市 株式会社 ウィズハート
	滋賀県	大津市 株式会社 相続専門オフィス
	京都府	宇治市 株式会社 オーロ
	京都市	株式会社 木島徹建築設計事務所
京都府	京都市	株式会社 グライブ
	京都市	株式会社 グランオフィス
	京都市	ジャパン京都コーポレーション 株式会社
	京都市	淳和 株式会社
	京都市	株式会社 津田建設工業
	京都市	Next Door investment 株式会社
	京都市	株式会社 都実業
	堺市	株式会社 アーネスト
	大阪市	合家 株式会社
	大阪市	株式会社 アイトラストコーポレーション
	大東市	朝日ハウジング
	大阪市	株式会社 アシスト
	大阪市	株式会社 アセットコンサルタント
	大阪市	あゆみ不動産
	柏原市	アンド・プロパティ
大阪府	大阪市	株式会社 イオ・アセット
	大阪市	合同会社 HNY
	大阪市	株式会社 SR ホーム
	大阪市	株式会社 FJ アドバンス

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	八尾市	株式会社 エミホーム
	大阪市	株式会社 エムズホーム建設
	四條畷市	株式会社 エムビー不動産
	大阪市	株式会社 大阪ベイブルー
	守口市	株式会社 大山住建
	大阪市	株式会社 オズ不動産販売
	豊中市	有限会社 オムニ
	大阪市	関西マネージメント 株式会社
	大阪市	環日 株式会社
	大阪市	クイーン・スタイル 株式会社
	大阪市	株式会社 good
	大阪市	株式会社 グッド・ルーム
	大阪市	株式会社 クレイン
	大阪市	CONNECT 株式会社
	大阪市	株式会社 コンパス建築工房
	大阪市	サンフォレスト 株式会社
	大阪市	JAPAN MEIA 株式会社
	大阪市	JUGEM REALTY
	大阪市	株式会社 スグカル
	門真市	株式会社 ゼノプラス
	東大阪市	Soar不動産
	大阪市	株式会社 ティーエスライド
	高槻市	株式会社 桃園ハウジング
	枚方市	株式会社 東翔工務店
	大阪市	豊臣地所 株式会社
	大阪市	豊臣不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 トラストリード
	大阪市	日本スタッフサービス 株式会社
	大阪市	ハルニレ 合同会社
	大阪市	PEACE 合同会社
	羽曳野市	株式会社 ひらた建築工房
	大阪市	株式会社 HILLS
	大阪市	ファーストヘッジ 株式会社
	大阪市	株式会社 プラストホーム
	大阪市	ホームエステート 株式会社
	大阪市	株式会社 BORN
	堺市	株式会社 山下工務店
	高槻市	ユウケン 株式会社
	堺市	吉門Style
	大阪市	株式会社 リンクトラスト
	大阪市	株式会社 レイジ・エステート
	大阪市	株式会社 ワックアセット
兵庫県	神戸市	五つ星不動産 株式会社
	伊丹市	キムラクリエイト 有限会社
	姫路市	Capital Estate 合同会社
	宝塚市	株式会社 グッディカンパニー
	神戸市	GRACE 株式会社
	神戸市	株式会社 サンセール
	神戸市	西代不動産
奈良県	姫路市	横田不動産 株式会社
	奈良県	香芝市 株式会社 エフエムホーム
	和歌山県	紀の川市 株式会社 ホームメディエーション
	岡山県	津山市 株式会社 MU不動産コンサルティング
	香川県	高松市 株式会社 ライフックスホールディングス
福岡県	福岡市	株式会社 えびす不動産
	福岡市	株式会社 くしだ企画
	北九州市	株式会社 Ciel link
	福岡市	スミタニ商事
	福岡市	ヤマヨシ産業 株式会社
熊本県	荒尾市	株式会社 アルキミスタ
	大分県	イデアリスクマネジメント 株式会社
大分県	別府市	株式会社 シックスフォー
	宮崎県	東諸県郡 有限会社 オリオン
	宮崎市	株式会社 ジェンク・フロバティマネジメント
宮崎県	宮崎市	株式会社 リヴウェル
	鹿児島県	始良市 株式会社 エキデン
鹿児島県	鹿児島市	大元産業 有限会社
	沖縄県	宜野湾市 株式会社 島カンパニー
沖縄県	那覇市	株式会社 ティーダコーポレーション



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

地方で回復顕著

「全国」が26年ぶり上昇

不動産研「市街地価格指数」

日本不動産研究所が3月末現在で調べた「市街地価格指数」によると、「全国」の地価動向は全用途（商業地、住宅地、工業地）平均で前期比0.2%（前回0.0%）となり、バブル崩壊後長期に下落してきたが、26年ぶりに上昇に転じたことがわかった。

都市部では地価の上昇傾向が続く一方で、長らく下落が続いていた地域でも下げ止まりから上昇へと転じた地点も見られ始め、回復基調が顕著になっていることがうかがえる。地方別に見ると、「東北地方」「関東地方」など地価が上昇傾向にある地域では上昇が継続し、下落傾向が続いている「北陸地方」「四国地方」でも下落率が縮小傾向にある。

また、今回の調査では「九州・沖縄地方」が前期比0.8%（前回0.3%）と特に伸び率が高く、「インバウンド需要が大きく拡大していることで福岡、沖縄だけでなく熊本、長崎などでも上昇し、それが地方全体の平均値を押し上げている」（同研究所・平井昌子主任研究員）という。三大都市圏の最高価格地は全エリアで上昇が継続。「東京区部」で前期比3.4%上昇（前回3.2%）、「大阪圏」で同2.1%上昇（前回1.8%）、「名古屋圏」で同1.1%上昇（前回1.2%）となった。

（『住宅新報』2018年5月29日号より抜粋・編集）

所有者不明土地対策で提言

所有者の責任を重視

自民党

自由民主党の所有者不明土地等に関する特命委員会は5月23日、これまでの調査や議論を集約した取りまと

め案の「所有から利用重視へ理念の転換～『土地は利用するためにある』～」を公表した。

同案では、相続時の未登記などに起因する所有者不明土地の増加について「地域の環境悪化を招くほか、公共事業の用地買収などの際に所有者の探索に多大な時間と費用が必要となり、国民経済に著しい損失を生じさせている」と説明。そしてその背景として、「土地の所有権が利用権に比べて過剰なほど保護され、所有者本来の責任が軽視されてきたことが、今日の大きな問題を招いた原因ともいえる」と指摘した。

そこで今後は、利用を重視するという理念の下で土地基本法の抜本的改正を行うことを視野に、土地の適切な利用・管理のための所有者責任に焦点を当てた方策の検討を進めるべきだとした。

●土地放棄も視野に

更に、所有権を含む民事基本法制の抜本的な見直しも想定しながら、所有者自身による管理が難しい場合には土地を手放し、受け皿となる団体等が適切に利用・管理を行える仕組みに加え、長期間放置された土地の所有権のみなし放棄制度なども関係省庁が一体となって検討するよう提言している。

●登記制度の見直しも

加えて同案では、不動産登記制度の見直しにも言及。登記の義務化も視野に入れながら、相続登記の促進措置を講ずるべきだと訴える。また所有者の氏名や住所が正常に記録されていない変則型不動産登記についても、正常な登記状態に改めるための法改正を速やかに検討し、実施に必要な体制を整備して対応すべきとした。

そのほか、土地所有者情報を円滑に把握するために、登記簿と戸籍などを連携させて探索できる制度を構築することや、不動産関係団体をはじめとした連携協

力、地籍調査と登記所備付地図整備の促進なども盛り込んでいる。

(『住宅新報』2018年6月5日号より抜粋・編集)

4月新設住宅着工戸数

10カ月ぶり増、分譲が回復

近畿・中部のマンションに勢い

国土交通省は5月31日、4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8万4,226戸で前年同月比0.3%増となり、わずかながら10カ月ぶりの増加に転じた。持ち家と貸家は減少が続くものの、分譲住宅が増加に転じて全体の戸数をけん引した。

全国の新設住宅着工のうち、持ち家は2万3,289戸(同1.9%減)で3カ月連続の減少。貸家は3万5,447戸(同2.1%減)で11カ月連続の減少となり、アパート建築ブームが収束して以来、伸び悩みが継続している様子が見られた。

一方、分譲住宅は2万4,904戸で同5.0%増となり、先月の減少から再び増加に転じた。内訳は、マンションが1万2,350戸(同2.1%増)で同じく先月の減少から増加に転じ、戸建てが1万2,324戸(同7.1%増)で4カ月ぶりの増加となった。

地域別で見ると、首都圏は総戸数が2万8,835戸(同4.6%減)、持ち家が4,628戸(同5.4%減)、貸家が1万

2,747戸(同3.9%増)、分譲が1万1,429戸(同12.1%減)。分譲のうち、マンションが5,536戸で同25.1%減と大幅に減少している。中部圏は総戸数が9,447戸で同10.1%の増加。持ち家が3,277戸(同3.6%減)、貸家が3,376戸(同9.8%増)、分譲が2,570戸(同23.7%増)となり、分譲が大幅な増加を見せた。分譲のうち、マンションは1,006戸で同49.5%増と特に大きく伸びている。近畿圏は総戸数が1万3,392戸(同13.4%増)、持ち家が2,783戸(同0.0%)、貸家が5,557戸(同3.1%増)、分譲が4,964戸(同39.6%増)。分譲のうち、マンションは3,130戸(同73.0%増)で、中部圏と同様に分譲が全体の戸数を押し上げると共に、マンションの着工戸数増加が著しい結果となった。

2018年4月分 新設住宅着工

		全国	首都圏	中部圏	近畿圏
総計	戸数	84,226	28,835	9,447	13,392
	前年比(%)	0.3	▲4.6	10.1	13.4
持ち家	戸数	23,289	4,628	3,277	2,783
	前年比(%)	▲1.9	▲5.4	▲3.6	0.0
貸家	戸数	35,447	12,747	3,376	5,557
	前年比(%)	▲2.1	3.9	9.8	3.1
分譲	戸数	24,904	11,429	2,570	4,964
	前年比(%)	5.0	▲12.1	23.7	39.6

※ ▲はマイナス。「分譲」は戸建て・マンションの合計。
国土交通省「平成30年4月建築着工統計調査報告」より抜粋

(『住宅新報』2018年6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

●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7月号

平成30年7月15日発行
定価500円(本体価格463円)
会員の方は、会費に購読料が含まれています。

岩手県
紫波町

絶品グルメ VS ご当地グルメ

Valuable

地酒



VS

Reasonable

紫波もっちりハムカツ



南部杜氏発祥の地

4つの酒蔵がある紫波町

紫波町は南部杜氏発祥の地といわれ、小さい町ながら4つの酒蔵とワイナリーがあります。町はこれらの事業の拡大や雇用の創出を促進し、農業をはじめとする関連産業の振興のため、2017年に「紫波町の地酒で乾杯を推進する条例」を施行しました。紫波町を訪れたら、ぜひこれらの地酒を堪能したいものです。

[住所] 岩手県紫波郡紫波町紫波中央駅前2丁目3番地1

紫波町商工観光課商工振興室

[電話] 019-672-6913

[開庁時間] 平日8:30 ~ 17:15

天然温泉と季節の料理が楽しめる

ラ・フランス温泉館

実はお餅も特産の紫波町。それを生かした新しい形のグルメもいくつかあり、中でも一番人気なのが岩手県産豚で作ったハムとお餅を組み合わせた「もっちりハムカツ」。チーズと間違えるほどのお餅のとろーり感は冷めてもおいしいと評判。価格は物販で1個250円(税込)。

[住所] 岩手県紫波郡紫波町小屋敷新在家90番地

[電話] 019-673-8555 [定休日] 毎月第3水曜日

[営業時間] 10:00 ~ 21:00

(レストランは11:30~14:00、17:00~21:00)

[通販サイト] <http://www.lafrance-shop.jp/>

月刊 不動産

2018 July

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会

公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)

TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)

TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159

アクセス

有楽町線:「麹町駅」1番出口から徒歩3分

有楽町線・半蔵門線:「永田町駅」4番・5番出口から徒歩5分

丸ノ内線・銀座線:「赤坂見附駅」D出口(紀尾井町口)から徒歩7分

南北線:「永田町駅」9番出口から徒歩4分

中央線・総武線:「四ッ谷駅」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)

