

月刊 不動産

(編集) 故野田伸一 会長

MONTHLY
REAL ESTATE

2019

1

JANUARY

【特集1】

住みたい街、魅力ある街

福井市

【特集2】

トピックス

平成31年度 税制改正大綱
住宅・不動産関連の主な改正概要

〔賃貸管理ビジネス〕

不動産投資における収益率の測り方

〔You Tubeで学ぶ宅建士講座〕

法令上の制限・その他の分野編-3

〔建築基礎知識〕

木造戸建て住宅の構造

〔不動産会社経営術〕

本社スタッフの評価制度-2

〔女性の活躍推進〕



理事長 原嶋 和利

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

年頭にあたり、 謹んで新年のご挨拶を 申し上げます。

会員の皆様におかれましては、新たな年を迎えられ、つつがなくお過ごしのこととお慶び申し上げます。

また、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に心より感謝を申し上げます。

昨年は各地で豪雨災害や台風被害、地震による被害が発生し、多くの方々が被災されました。ここに謹んで、被災された方々に対しまして、心よりお見舞いを申し上げます。

自然災害を受けやすいわが国にあっては、国民の安心・安全な生活の実現をはかるためにも官民を挙げて、引き続き、防災対策の強化、国土強靱化を強力に推し進めていかなければならないと強く感じるものであります。

さて、現在、わが国では、人口減少・少子高齢化社会、経済のグローバル化等、近年の社会情勢の変化や環境に対応すべく、豊かな国民生活の実現に向けて「今後の不動産の在り方」を考える中長期的な不動産業ビジョンの策定が進められており、政府は、投資やイノベーションによる生産性向上とともに、就労機会の拡大や意欲・能力を高める環境をつくるべく、「働き方改革」の実現と新たな経済成長戦略として、特にAIやIoTなどのテクノロジーを活用した社会への転換・進化・発展を目指しています。

不動産業界においても、技術革新の波は確実に浸透してきており、これまで対面形式で行われてきた宅地建物取引士による重要事項説明についても、賃貸仲介の分野においてはすでにWeb等のシステムを活用した「IT重説」が一昨年10月よりスタートし、今後のビジネススタイルも大きく様変わりしていくことが想定されます。

一方、喫緊の課題として、拡がりをみせる空き家問題が存在しており、これに対処するためには、やはり住宅ストックの有効活用、流通拡大をはかっていくことが重要であります。

そのために建物状況調査の実施や安心R住宅の普及促進等を通じて、既存住宅に対する不安感の払拭に努め、流通市場の活性化につなげていくことが大切であり、不動産流

通に携わる私たちにとっては、住宅・土地の流通、供給において適正なる情報提供に努めるとともに、地域行政との連携をはかり、安心して暮らせる「街づくり」と「住生活環境づくり」に向けて寄与して参らなければなりません。

本会では、65有余年の公益団体としての長い歴史の重みを実感しながらも、これからの時代の変化に柔軟に対応していくため、時代を見据えた組織体制の確立を目指し、全国組織の不動産業者団体として、常に会員、国民の皆様に信頼いただけるよう努めて参ります。

現在、会員の皆様が生き生きと仕事に専心いただくためのサポートとして、不動産情報システム「ラビーネット」の機能の更なる拡充や、「全日ステップアップトレーニング」の研修内容の充実強化に積極的に取り組むほか、会員支援事業の強化に向けた組織体制の確立に努めるとともに、一昨年来、取り組んでいる全日の今後のあるべき姿を示す「全日中期ビジョン」の策定に向け、特別委員会を立ち上げ、検討をさらに深めていくこととしています。そして、3万社会員の皆様とともに、本会の担うべき役割と価値を高めるべく、更なる組織強化と活性化をはかって参りたいと存じます。

加えて、消費者保護の徹底と国民の安心安全な住環境に寄与すべく、昨年よりスタートした「全国一斉不動産無料相談会」を広く定着させていくなど、会員支援事業とともに公益目的事業をより積極的に適正かつ確実に進めて参りますので、会員の皆様には、引き続き本会の運営にご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

本年は今上天皇陛下の退位を受けて、5月から改元され、わが国の新たな歴史・時代の幕が開く年です。日本の繁栄と経済の発展を皆様とともに大いに期待しようではありませんか。

改めて本年が会員の皆様にとりまして、よりすばらしい年となりますこととあわせて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31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。

昨年は平成30年7月豪雨、台風21号、北海道胆振東部地震など、各地で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支援に取り組んで参ります。

本年10月1日に消費税率の引上げが予定されていますが、需要変動の平準化、景気変動の安定化のための対策として、住宅ローン減税の控除期間の10年から13年への延長および一定の性能を満たす住宅を対象にした新たなポイント制度の創設を追加的に行うこととなりました。既に措置することが決定している「すまい給付金」の拡充などの対策とあわせて、経済に影響を及ぼすことのないよう、万全を期して参ります。

さらに、経済の好循環を拡大するとともに、アベノミクスの成果を全国津々浦々に浸透させ、地域においても成長と好循環を実感できるようにするため、コンパクト・プラス・ネットワークの推進、人生100年時代等に対応した居住環境の整備に取り組んで参ります。

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」に基づき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。また、小規模の戸建て住宅等を他の用途に変更する場合の規制の合理化など、既存建築ストックの有効活用を進めて参ります。さらに、空き家等の流通・マッチングや再生を図るため、「全国版空き家・空き地バンク」の活用促進や、クラウドファンディング等の手法を用いた空き家等の遊休不動産の再生を促進するため、ガイドラ

インの作成等を進め、不動産特定共同事業等の不動産証券化の活用を支援します。今後とも、空き家の利活用・流通促進に官民総力戦で取り組んで参ります。

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、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参ります。

住宅・建築物の省エネ化を推進するため、平成29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ました。また、省エネ性能の高い住宅・建築物の新築・改修に対する補助、税制、融資等による支援、中小工務店等に向けた講習会の実施、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います。引き続き、関係省庁と連携し、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参ります。

所有者不明土地問題については、昨年6月に成立した「所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法」の積極的な活用に向け、ガイドラインの整備や協議会の設置等を通じ、地方公共団体の支援に努めて参ります。また、関係閣僚会議で決定した基本方針に基づき、土地に関する制度の在り方や地籍調査を円滑かつ迅速に進めるための措置について、本年2月をめどに方向性を示した上で、更なる検討を進めて参ります。

国土交通省は、本年もその強みである現場力を生かし、諸課題に全力で取り組む所存です。国民の皆様の一層の御支援、ご協力をお願いするとともに、本年が希望に満ちた、大いなる発展の年になる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

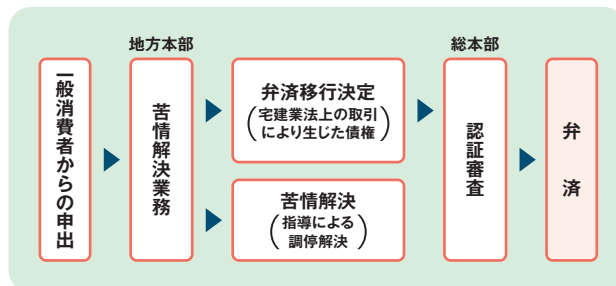
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が **売買代金の10%または1,000万円を超え**、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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。



(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

福井駅恐竜広場

平成27年の北陸新幹線金沢開業に伴い、JR福井駅西口駅前広場には恐竜の動くモニュメントやトリックアートが設置され、駅舎の壁面には巨大イラストが描かれている。福井県では、1988年に肉食恐竜の歯が発見されて以来、新種の化石をはじめ、多くの化石が見つかっていく。広場では9～21時の間、30分ごとに恐竜の鳴き声が響きわたり、夜はライトアップされて、迫力満点!



CONTENTS

2019

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1
- 06 住みたい街、魅力ある街 福井市
- 特集2 トピックス
- 10 平成31年度 税制改正大綱
住宅・不動産関連の主な改正概要
- 不動産お役立ちQ&A
- <法律相談>
- 12 競売手続きによる買受人に対する通行地役権の主張 弁護士 渡辺 晋
- <賃貸仲介営業>
- 14 繁忙期、成果を出すために必ずすべきこと 船井総合研究所 宮下 一哉
- <賃貸管理ビジネス>
- 16 不動産投資における収益率の測り方 オーナースエージェント 先原 秀和
- You Tubeで学ぶ宅建士講座
- 18 法令上の制限・その他の分野編-3 合格請負人 氷見 敏明
- 連載
- <建築基礎知識>
- 20 木造戸建て住宅の構造 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>
- 22 本社スタッフの評価制度-2 プリンシプル 住まい総研 上野 典行
- 23 女性の活躍推進
- 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.18

住みたい街、魅力ある街

福井市

2023年春の北陸新幹線の福井開業を見据え、福井県福井市では地元商店街の要望から始まった「リノベーションまちづくり」という手法が動き出しています。



1 福井鉄道福井駅



ディスカバリーフクイ



ディスカバリーフクイ

エリア全体が再生する
過程を学べるんだね!



巻頭特集 1

福井市

Fukuishi

商店街の模索に行政が補助金を

福井市の交通の要、福井駅にはJRのほか、えちぜん鉄道や福井鉄道の駅があります。地元の人たちが駅前と呼ぶ西口に出ると、中央大通りをはさみ、北側が県庁や市役所などのオフィス街が広がる「大手」、南側は商業施設と商店街が広がる「中央」に分かれます。

その中央1丁目から3丁目のエリアには昔から福井駅前商店街、サンロード北の庄商店街、福井駅前南通り商店街、元町商店街、鳩之御門商店街などの商店街があり、近年は中心市街地の吸引力の低下から、空き店舗が増えていました。そこで、上記5つの商店街を束ねる福井駅前五商店街連合活性化協議会会長の加藤幹夫さんは、2014年に福岡県北九州市で行われていた「リノベーションまちづくり」を視察。「今の福井に必要なのはこのやり方だ」との思いから、地元のまちづくり会社であるまちづくり福井(株)に相談。これがきっかけとなり、翌年からある事業が動き始めました。

まち全体を
リノベーションで
活性化

リノベーションまちづくりの手法を学ぶ

2015年から始まったのは、リノベーションスクールです。これは遊休不動産の有効活用によるまち再生の推進と、その担い手を育成することを目的にした講座として、(株)リノベリングが運営や講師の派遣などを手掛けているものです。

1回のスクールは3日間。生徒たちはその土地にある実在の空き物件を教材とし、リノベーションまちづくりのノウハウを実践的に学びます。そして物件のリノベーションと活用のプレゼンテーションを行い、事業化を目指します。

福井市はここに補助金を投入。以下の点を目標に掲げ、運営を市や商工会議所などが出資するまちづくり福井(株)に任せました。

- ・リノベーションまちづくりのためのプレーヤーの育成
- ・不動産オーナーの意識改革

また、スクールではメイン講師が講義を担当するだけでなく、全国で初めて地元の有識者も加える「サブユニットマスター」方式を取り入れました。彼らのその後の活躍を期待しつつ、3年間で3回のスクールが行われました。



リノベーションしたビルを見学



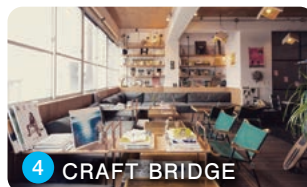
ディスカッションを重ねて事業計画を作る



2 JR福井駅



3 フラットキッチン



4 CRAFT BRIDGE



5 クマゴローカフェ



6 182MOAT



表われはじめたスクールの成果

スクール後は、各回で物件が事業化されました(下表)。事業化とは、実際にその空き物件をリノベーションし、事業主を決めて運営していくことで、時間とお金と人手がかかります。スクール開催の初回から事業化ができたことは、関係者にとって大きな自信になりました。

3回のスクールで事業化されたものは、いずれも女性が事業主でした。うち2件は県外出身のスクール参加者で、事業化をきっかけに福井市への定住を決めたとのこと。事業化されたことで、その店舗周辺の雰囲気や人の流れも大きく変わりました。よい例が、第1回で事業化されたクマゴローカフェです。このカフェのあるビル周辺は、空き店舗が多く、家族連れや女性が近寄りたがいの場所でした。それがきれいなカフェにリノベーションされたことで注目が集まり、周辺の空き物件も同じ効果を狙った飲食店などが入り始め、かつてのイメージとは違う通りに生まれ変わりました。

福井独自の個性的なまちに

こうした成果に手ごたえを感じた福井市は、2018年から新たに「DiscoverE-FUKUI(ディスカバリーフク

イ)2018」を「再開発とリノベーションの共存」「5年後の福井」を大きなテーマとし、まちづくり福井(株)と一緒に開催しています。より時間をかけ、地域の潜在力を引き出すエリアリサーチを行うほか、対象となる遊休不動産の選定を参加者が自ら行い、周辺エリアの魅力向上につながる事業計画を策定する5カ月間(9~12月までの全5回)の連続講座にしたものです。参加者は、関係人口となる都市部在住で福井市出身等の人材と連携し、本設チーム(実際の空き物件を対象)、仮設チーム(再開発地区内の実際の取壊し前の空き店舗)、妄想チーム(特定エリアを考える)に分かれてリノベーション構想を練りました。

今後新たな事業が生まれるのか、次はどうつなげていくのか。市やまちづくり福井では次年度を見据えた動きもあり、最終的には2023年春の北陸新幹線の福井開業を見込み、中心市街地を活性化させるまちづくりの人材育成と基盤づくりまで構想しています。

なお、駅前地区での新規出店を考えている人向けに空き店舗見学ツアー(主催:まちづくり福井)を行い、空き家無料相談会(主催:福井市)では全日福井県本部も協力し、まち全体の活性化につなげようとしています。

取材協力・写真提供:福井市、まちづくり福井(株)

<これまでのリノベーションスクールの実績>

開催年	日数	受講料	参加人数	参加者の住所	平均年齢	男女比	事業化されたもの
2015	3	2万円	18	県内10・県外8	30.7歳	2:1	クマゴローカフェ
2016	3	2.5万円	18	県内12・県外6	32.3歳	7:1	182MOAT
2017	3	2.5万円	18	県内14・県外4	32.4歳	5:1	HAI studio

リノベーション事例



地方本部長から ひとこと

福井県本部長
吉田 啓司氏



福井県は幸福度ランキング3年連続日本一で、^{さと やま さとうみ}里山、里海湖などの豊かな自然に恵まれ、古くからの歴史、伝統、食文化が今に息づいています。北陸新幹線の金沢からの延伸工事も福井県内各所に広がり、ルート決定した京都、大阪への将来の開通が待ち望まれます。

福井県本部は昨年の創立10周年を節目に新たな10年へ向け、組織の強化、会員支援の充実に取り組んでまいります。

この街のことを
教えてください

福井市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

重要な住宅選びの ポイントとなる雪対策



代表取締役 斎藤 敏幸さん

福井は世帯あたりの車保有率が全国トップクラスなので、住宅を購入する際は駐車場が絶対条件となります。2台では足りず3台が当たり前です。平均的な例をあげると、敷地は最低でも55坪、間取りは4LDK。それでも2,000万円台からあるので、若い世代も一戸建てを購入する方が多いです。人気のエリアは福井市内では郊外の「やしろ」や「森田」周辺です。

雪対策も重要な住宅選びのポイントとなります。県外のお客様に説明する際、屋根が隣地に向いている家を避けるようアドバイスしています。それさえ除けば福井はと

ても住みやすく、いろいろな調査でもよく「幸福度ナンバーワン」といわれています。実際、住んでいてそれを実感しますし、モノもバランスよく何でもあります。教育に熱心なものも自慢です。

なお、弊社の取扱いは現在、個人取引が7割で、企業取引が3割くらいです。今後は中堅企業を中心とした企業誘致に、更なる尽力をしていきたいと思っています。近年は不動産のほか、リフォームなどの建築にも力を入れています。どちらを扱うにしても、駐車場問題がついてまわるのが福井ならではの事情だと思います。

(株) アド・ブレイン

〒918-8004

福井県福井市西木田 2 丁目 2-16

tel : 0776-36-3639

fax : 0776-37-3887

子育て支援

福井市 の取り組み

Childcare & Education

子育てしやすい医療・教育環境を整備

福井市の出生率は1.59人(平成28年)で、全国平均(1.44人)を上回っていますが、平成19年以降は減少傾向にあるため、結婚・妊娠から子育てのライフステージに沿った医療・教育環境を整備しています。

■子ども医療費助成

健康保険が適用される診療(通院・入院・調剤)等において、未就学児(0～小学校入学前)は無料、就学児(小学1年生～中学3年生)は、右表の自己負担額を差し引いた額を助成します。

自己負担額	
通院	1 医療機関(医科・歯科)ごとに、500円/月
入院	1 医療機関(医科・歯科)ごとに、500円×日数(上限4,000円/月)

■ひとり親家庭のJR通勤定期券割引

母子父子家庭等で児童扶養手当受給者およびその方と同一世帯員で、JR通勤定期乗車券を必要とする方は、3割引きでJR通勤定期券が購入できます。

福井市概要

各社の幸福度ランキングは1位を取ることの多い福井県。その象徴でもある福井市は、仕事、生活、教育などの分野で突出した評価を得ている。繊維産業が盛んで、有効求人倍率や正規就業者数の割合も全国トップレベル。女性の有業率も同様で、県出身の社長の数が全国トップという数値も注目値する。将来は北陸新幹線の延伸により東京とダイレクトにつながる予定。現在も大阪や名古屋に出やすく、流通・交流のしやすさも特徴の1つ。2019年4月より中核市に移行。人口26万4,360人(2018年12月1日現在)。

※子育て支援制度の内容は、2018年12月現在の情報で、今後変更になる場合がございます。詳しくは、福井市ホームページをご覧ください。

平成31年度税制改正大綱、 住宅・不動産関連の主な改正概要

～住宅ローン控除制度に特例措置を創設～

与党の平成31年度税制改正大綱が昨年12月14日に公表されました。住宅ローン控除制度に特例措置が導入されるほか、空き家売却の際の譲渡所得の特別控除制度の適用期間が延長されます。住宅・不動産関連の主な改正内容の概要を解説します。

東京シティ税理士事務所 税理士 辛島正史

空き家の3,000万円特別控除の
要件が緩和されたんですね！

延長・拡充

1. 住宅ローン控除制度の延長、拡充

所得税

個人住民税

今年10月の消費税率10%への引上げに伴う需要変動への対応のため、増税後に住宅を購入、一定の期間内に居住開始した場合、住宅ローン控除の適用期間が現行の10年間から13年間に延長されます。

ココがポイント！

■特例の適用要件

消費税が10%で課された住宅を購入し、2019年10月1日から2020年12月31日までの間に居住を開始すること

■特例の内容

・適用期間が3年間延長され13年間

・11年目から13年目までは以下の金額を所得税額から控除（1年目から10年目までの控除額の計算は現行と同様）

＜一般住宅の場合＞

次のいずれか少ない金額

①ローンの年末残高（4,000万円が限度）×1%

②〔住宅の価額－それに対する消費税額（4,000万円が限度）〕×2%÷3

＜認定長期優良住宅および認定低炭素住宅＞

次のいずれか少ない金額

①ローンの年末残高（5,000万円が限度）×1%

②〔住宅の価額－それに対する消費税額（5,000万円が限度）〕×2%÷3

・所得税額から控除しきれない場合には、その残額を翌年の住民税額から課税総所得金額の7%（最高136,500円）を限度に控除（平成31年度分以後の住民税から適用）

＜住宅ローン控除の期間延長＞

毎年末の住宅ローン残高の1%を控除

現行

10年間



改正後
(特例措置)

10年間

3年間



毎年末の住宅ローン残高の1%と、住宅の価額の2%の1/3のいずれか少ない金額を控除

2. 空き家を譲渡した場合の特別控除制度の延長

所得税

個人住民税

相続した空き家を譲渡する場合の3,000万円特別控除の特例について、被相続人が老人ホーム等に入所したため居住していない家屋およびその敷地で以下の条件を満たすものも適用の対象に加えたうえで※、適用期限が4年間（2023年12月31日まで）延長されます。

- ①被相続人が介護保険法に規定する要介護認定を受け、かつ、相続開始直前まで老人ホーム等に入所していたこと
- ②老人ホーム等の入所時から相続開始直前まで、その家屋について被相続人による一定の使用がなされ、かつ、事業、貸付け、その者以外の居住の用に供されていたことがないこと

※ 2019年4月1日以後の譲渡から適用されます。

ココがポイント!

現行制度では、特別控除の適用を受けようとする家屋について、相続開始直前に被相続人が居住していることが条件でした。しかし、実際には老人ホーム等に入所している例が多く、適用が困難という実情を踏まえ、要件が緩和されています。

3. 土地の売買に係る税率の軽減措置の延長

登録免許税

土地の売買による所有権移転登記に対する登録免許税の税率の軽減措置が2年間（2021年3月31日まで）延長されます。

4. サービス付き高齢者向け賃貸住宅供給促進税制の延長

新築のサービス付き高齢者向け賃貸住宅の安定確保を目的として、以下の特例措置が2年間（2021年3月31日まで）延長されます。

固定資産税

最初の5年間、税額を1/2以上5/6以下の範囲で市町村が条例で定める割合で減額

不動産取得税

家屋→課税標準から1戸につき1,200万円を控除

土地→①45,000円または、②土地1㎡あたり評価額×1/2×住宅の床面積の2倍（上限200㎡）×3%のいずれか高い金額を税額から減額

5. 買取再販で扱われる住宅の取得に係る特例措置の延長

不動産取得税

宅地建物取引業者が既存住宅およびその敷地を取得し、一定の性能の向上を図るための改修工事を行った後、それを個人の自己居住用住宅として販売する場合、その宅建業者に対して課される不動産取得税の特例措置について、対象となる工事の内容を追加したうえで、その適用期限が2年間（2021年3月31日まで）延長されます。

<追加される対象工事>

- ① 居室の窓の断熱改修工事
 - ② ①と併せて行う天井、壁、床の断熱改修工事
- ⇒上記工事により改修後の住宅全体の省エネ性能が、断熱等性能等級4または一次エネルギー消費量等級4以上および断熱等性能等級3に該当



東京シティ税理士事務所

からしま まさふみ

税理士 辛島正史

同志社大学法学部卒。参画著書に『アパート・マンション経営は株式会社ではじめない』『らくらく個人事業と株式会社どっちがトク?がすべてわかる本』（あさ出版）ほか、多数。

法律相談

Vol.34

競売手続きによる買受人に 対する通行地役権の主張



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

私の土地は公道に面していないので、公道への通路部分の土地所有者の了解をもらい、通行地役権を設定しています。地役権の登記はしていません。ところが、今般、この通路部分の土地について抵当権が実行され、所有権が買受人に移転してしまいました。土地の買受人に対して、通行地役権の主張をすることができるのでしょうか。

A

回答

1. 本来は登記なければ主張不可

通行地役権の登記がなされていませんので、本来は通路部分を取得した第三者に対して通行地役権を主張することはできません。ただし、継続的に通路として使用されていることが位置、形状、構造等の物理的状況から客観的に明らかであり、かつ、抵当権者が抵当権設定時にそのことを認識していたか、または、認識することが可能であったときには、買受人に対して、通行地役権の主張をすることができます。

2. 通行地役権

土地が公道に面していないときには、他人の土地を通過して公道との出入りをする必要があります。他人の土地上の通行を確保するための物権の性格をもつ権利が、通行地役権です。通行地役権は、通路部分の土地所有者との間で、公道に接しない土地を要役地（権利の設定によって便益を得る土地）、通路部分を承役地（権利の設定によって便益を与える土地）として、契約を締結することによって設定されます（民法280条）。

ところで、物権は、特定の人にだけ権利主張をすることができる債権と異なり、広く誰に

対しても主張できる権利です。そこで、取引の安全を確保するため、不動産に関する物権変動は登記によって公示され、登記をしなければ、権利を第三者に対抗することはできないものとされています（同法177条）。通行地役権も、その登記をしておかなければ、本来は承役地を取得した第三者に対して権利を主張することはできません。

もっとも、ここでいう第三者は、登記の欠缺（登記を欠いていること）を主張するについて正当な利益を有する者に限定されます。そのため、登記の欠缺を主張する正当な利益を有しない第三者に対しては、登記がなくても、権利を主張できます。

最高裁平成25年2月26日判決（判時2192号27頁）では、承役地が競売手続きによって買い受けられた場合に、買受人が登記の欠缺を主張する正当な利益を有する第三者に該当するかどうかが問題とされました。

3. 最高裁 平成25年2月26日判決

「通行地役権の承役地が担保不動産競売により売却された場合において、最先順位の抵当権の設定時に、既に設定されている通行地役権に係る承役地が要役地の所有者によって継続的に通路として使用されていること

がその位置、形状、構造等の物理的状況から客観的に明らかであり、かつ、上記抵当権の抵当権者がそのことを認識していたか又は認識することが可能であったときは、特段の事情がない限り、登記がなくとも、通行地役権は上記の売却によっては消滅せず、通行地役権者は、買受人に対し、当該通行地役権を主張することができる」と解するのが相当である。上記の場合、抵当権者は、抵当権の設定時において、抵当権の設定を受けた土地につき要役地の所有者が通行地役権その他の何らかの通行権を有していることを容易に推認することができる上に、要役地の所有者に照会するなどして通行権の有無、内容を容易に調査することができる。これらのことに照らすと、上記の場合には、特段の事情がない限り、抵当権者が通行地役権

者に対して地役権設定登記の欠缺を主張することは信義に反するものであって、抵当権者は地役権設定登記の欠缺を主張するについて正当な利益を有する第三者に当たらず、通行地役権者は、抵当権者に対して、登記なくして通行地役権を対抗することができる」と解するのが相当であり(最高裁平成10年2月13日第二小法廷判決)、担保不動産競売により承役地が売却されたとしても、通行地役権は消滅しない。これに対し、担保不動産競売による土地の売却時において、同土地を承役地とする通行地役権が設定されており、かつ、同土地が要役地の所有者によって継続的に通路として使用され、そのことを買受人が認識していたとしても、通行地役権者が承役地の買受人に対して通行地役権を主張することができるか否か

は、最先順位の抵当権の設定時の事情によって判断されるべきものであるから、担保不動産競売による土地の売却時における上記の事情から、当然に、通行地役権者が、上記の買受人に対し、通行地役権を主張することができる」と解することは相当ではない」。

4. まとめ

土地の売買を行う場合、接道に関する調査を行うことは、不動産仲介の基本です。公道に面していない土地の場合に、取引対象としてどのように取り扱うかは、慎重かつ柔軟な対処が求められますが、通行地役権に関する知識も重要です。本稿で紹介した最高裁の考え方についても、正しく把握しておく必要があります。

<通行地役権の主張>

民法177条の原則	登記がなければ、通行地役権を、登記の欠缺を主張するについて正当な利益を有する第三者に対して、主張不可
最高裁の考え方	抵当権実行による買受人に関し 抵当権の設定時に、継続的に通路として使用されていることがその位置、形状、構造等の物理的状況から客観的に明らか + 抵当権者が抵当権設定時に認識していたか、または、認識することが可能であったとき であれば、買受人は登記の欠缺を主張するについて正当な第三者にはあたらない→通行地役権を、買受人に対して主張可

今回のポイント

- 通行地役権を設定すれば、公道に面しない土地について、通路を確保することができる。通行地役権は、物権として強い権利である。
- 通行地役権は、公道に接しない土地の所有者と通路部分の土地所有者との間で、公道に接しない土地を要役地(権利の設定によって便益を得る土地)、通路部分を承役地(権利の設定によって便益を与える土地)として、契約を締結することによって設定される。
- 通行地役権は、物権だから、登記をしなければ第三者に権利を主張することはできない。
- しかし、継続的に通路として使用されていることが位置、形状、構造等の物理的状況から客観的に明らかであり、かつ、抵当権を設定する時点で、抵当権者がそのことを認識していたかまたは認識することが可能であれば、競売手続きにおける買受人は、登記の欠缺を主張できる第三者にはあたらないから、通行地役権を有する者は、登記がなくとも通行地役権を買受人に主張することが可能である。

繁忙期、成果を出すために 必ずすべきこと



株式会社船井総合研究所
住宅・不動産支援本部
賃貸支援部 シニア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

当社では、こちらのコラムを参考にしているいろいろと取り組みをしてきた結果、年末くらいから反響数・来店数が増えており、繁忙期への手応えを感じています。この手応えを確実に「成果」につなげていくために、繁忙期の真っただなかでやっておくべきことはありますか？

A

回答

営業担当者の商談時間を最大化するために、「店内の連携体制を整える」こと。そして繁忙期後をにらみ、今しかできない「準備」をしておくこと。繁忙期中は、そのような指示を出すことが重要です。

営業スタッフ1人あたりの 新規来店対応数を設定

私が所属する船井総研が賃貸仲介店舗のコンサルティングをする際、営業スタッフ1人あたり、「通常期は月間25組前後の新規来店対応、繁忙期は月間35組前後の新規来店対応」を目標にすることを伝えています（通常期で50%の新規来店成約率、繁忙期で65%の成約率となるのが平均的指標です）。

繁忙期は通常期の1.3～1.5倍くらいの新規来店数に対応し、契約数では倍近くの件数をこなすことになります。この際にネックになるのが「（1）契約関連書類作成」です。

営業スタッフの動きを 止めない環境づくり

一般的に、営業スタッフは事務的な仕事が苦手な方が多く、契約関連書類の作成を後回しにしがちです。やらないといけないという意識は常に頭の中にありますが、放っておくとただでさえ苦手な事務仕事がどんどんたまっていき、それが原因で営業スタッフの動きが遅

くなります。結果として、成果が上がらず、成約率が落ちてしまいます。解決法は、ためずに毎日少しずつ処理していけばよいだけなのですが、なぜか理屈でなく、なかなかそうはいかないようです。ですから繁忙期中は、以下のいずれかの方法で事務作業をしていくしかありません。

- ①店長が一手に引き受けてこなしていく
- ②専任スタッフを配置してこなしていく
- ③粘り強い行動管理で毎日1つずつ処理させていく

営業スタッフの自主性に任せていたら売上が落ち、それを個々の責任として指摘しても意味がないため、事前に対処して、「営業スタッフの動きを止めない環境づくり」をするほかありません。

同様のことは、「（2）反響メール対応」「（3）WEBサイトへの掲載物件情報メンテナンス」にもいえます。この（1）（2）（3）の3つの事務作業はオバケみたいなもので、実際に実施時間を取られているわけでもないのに、いつも意識として恐怖に近いものを与え、営業スタッフの動きを止めるため、早めに取り除いておく必要があります。

営業に営業をさせるための WEB戦略室

WEB戦略室(図表1)の活動は「反響数&来店数の目標達成」を目的としています。物元業者から物件を仕入れて、WEB掲載することが中心の業務ですが、経験値が増していくと「反響メール対応」「空室物件の写真撮影」も業務範囲になっていきます(図表2)。いずれの業務も営業スタッフに任せると「中途半端」になるところか、その業務の存在が要因となって営業活動自体を弱くしていきますから、WEB戦略室の主力業務にしていかななくてはなりません。要するに、WEB戦略室は反響数&来店数アップのためだけの部署ではなく、営業力&成約件数アップのための部署でもあるわけです。つまり、インターネット時代の賃貸仲介は、「営業スタッフ・事務スタッフ・WEB専任スタッフ」をしっかりと配置させて、“勝てる体制で勝ちにいく”ことが不可欠で、今までの「営業担当者数×成約件数」では勝てなくなっています。賃貸仲介が個人戦からチーム戦に変わったインターネット時代では、「勝てる体制」を作れないならば賃貸仲介からは撤退して、賃貸管理・売買仲介に集中特化することをおススメいたします。実際、ある不動産会社では、賃貸管理・売買仲介に特化した結果、管理戸数や全体売上は以前の4倍近くまで増やすことができます。

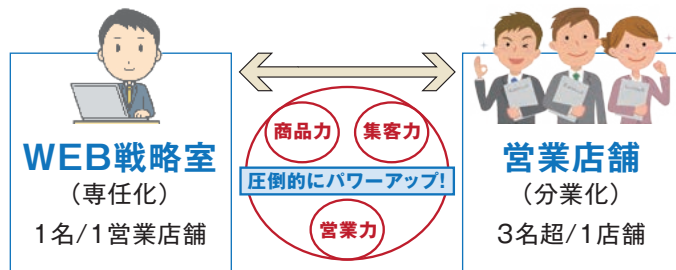
繁忙期中にしかできない2つのこと

最後に、繁忙期中にしかできない2つのことをお伝えします。1つはごくシンプルなことで、「空室物件のWEB掲載件数を減少させずに繁忙期を終える」ということです。そうすると、周りの多くの会社で掲載数が少なくなるなかで、自社だけが相対的に掲載数が多くなるため、繁忙期以降の戦いを優位に進めることができるようになります。最大のポイントは仕入

図表1 WEB戦略室の設置

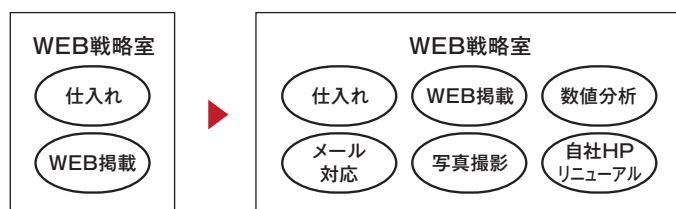
「WEB戦略室の設置」

～インターネット時代に合わせた賃貸仲介営業のやり方で圧倒的に勝つ方法～



図表2 WEB戦略室の業務の拡大

WEB戦略室の業務を拡大させて、強いチームをつくる!



れを減らさないこと。ここにこだわって進めれば、後日、その効果が表れると思います。

もう1つは、繁忙期中に見えてくる「問題点」「改善すべきこと」「やるべきと感じたこと」を日々箇条書きにしまとめることです。繁忙期中に見えてくるそれらの内容は、自社にとっての「根本的課題」が関連していますから、繁忙期が終わった4～5月から、次の繁忙期が始まる11月までの「約半年間」で根本的な解決をしなければなりません。たいていの場合、「喉元過ぎれば熱さを忘れる」といった感じで、繁忙期中に起こった出来事を忘れ、次の繁忙期で思い出して後悔することを繰り返すケースが多いです。そういう会社は、売上・来店数・管理戸数が横ばいか微減するだけで成長できず、5年後も10年後も同じメンバーで同じことを繰り返し、年齢だけ重ねて体力が衰えていくということになってしまいます。ちょっと、ゾッとしますよね。ぜひこの瞬間から変えていきましょう。

今回のポイント

- 営業が営業に専念できる環境を作ることが、繁忙期に最大成果を上げるコツ。
- 勝てる体制で勝ちにいくのがインターネット時代に適応した「チーム戦」での戦い。
- 空室物件のWEB掲載件数を減少させずに繁忙期を終えると、その後の戦いが有利になる。
- 繁忙期中に見えてきた課題や問題点は箇条書きにしておいて、閑散期の約半年間で解決する。それができないと成長のできない万年横ばい企業になってしまう。

不動産投資における 収益率の測り方

Q
質問

不動産をはじめとする投資の収益を測る場合に、投資期間全体（例えば、購入から売却まで）の収益率を見る方法はないでしょうか？

A 回答

IRR（内部収益率）、NPV（正味現在価値）、MIRR（修正内部収益率）という指標を用いることで、投資期間全体の収益率を測ることができます。これらは、エクセルでも関数を使って簡単に求めることができます。

最も収益性の 良い投資はどれか？

不動産投資では、「価格が1億円で年間収入が700万円なので利回り7%」というように収益率を計算することがよくあります。ただし、これはあくまでも単年度の収入だけをもとにした計算です。同じ計算で利回り8%となった物件が、必ずしも7%のものより投資期間全体で高

い収益率になるとは限りません。2年目以降の収入や売却時の金額によって、期間全体で見た収益性は大きく変わってしまいます。

このような投資期間全体の収益性を測ることのできる指標として、「IRR」「NPV」「MIRR」があります。これらの指標を用いると、複数の選択肢から、投資期間全体で最も収益性の良い投資はどれか？などを比較することができるようになります。

<ある不動産会社の事例>

手持ち資金である現金1億円を、不動産を用いた投資に回したいと考えています。投資手段を検討したところ、次の3つの選択肢があることがわかりました。

- ①・現金1億円で土地を購入
 - ・購入した土地に、銀行から1億円を借りてアパートを建築
 - ・1年目の終わりにアパートが完成し、2億2千万円で売却
 - ・銀行には、借りた1億円と金利300万円を返済。よって、売却による手取り額は1億1,700万円
 - ・売却したアパートの管理受託をして、年間70万円の管理料収入
- ②・現金1億円で土地を購入
 - ・購入した土地に、銀行から1億円を借りてアパートを建築
 - ・ローンは期間20年、金利3%
 - ・1年目の終わりにアパートが完成。そのまま自社で保有し運用
 - ・年間で1,400万円の収入があり、銀行には年間665万円を返済。つまり毎年の手取り額は735万円
 - ・5年後に1億7,500万円で売却し、その時点のローン残高8,000万円を一括返済。売却の手取り額は9,500万円
- ③・現金1億円で築古の投資不動産を購入
 - ・投資不動産から年間で950万円の収入
 - ・5年後に、7,500万円で売却

※簡略化のため税金や諸経費はないものとしています



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。

オーナーへの提案に活用できる 3つの投資評価

①～③の収支は、図表のとおりとなります。1億円を投資して、5年間で増えた金額だけで見ると、②が最も多く、2,440万円増です。しかし、IRR（内部収益率）という指標では①が最も高い18.9%、一方で②は最も低い4.8%です。IRRは、一定の期間全体でみて、初期投資額が何%で運用できているのかを表しています。つまり、IRRによれば①が最も高い運用ができています。

次に、NPV（正味現在価値）です。この不動産会社は、投資した1億円を7%以上で運用したいと思っています（図表の期待収益率）。NPVは、この期待収益率をクリアしているかを測ることができます。NPVがプラスであれば、その投資は期待収益率以上、マイナスであれば期待収益率を下回ることを意味します。事例では①の投資だけが、この不動産会社の期待する収益率7%を上回っていることがわかります。そして、この+1,081万円という数字は、このような収入が見込める投資であれば、元来の初期投資額である1億円に1,081万円を加えた1億1,081万円を初期投資額とした場合に、ちょうど収益率が期待どおりの7%になるということです。言い換えれば、この不動産

会社は、1,081万円安く①の投資ができているともいえます。②と③は、マイナスとなっている数字の分、初期投資額を下げなければ期待する収益率が得られないということになります。

最後に、MIRR（修正内部収益率）です。IRRと同じく、一定の期間（今回のケースでは5年間）の収益率を表しています。IRRでは、投資期間の途中で得られた収入の取扱いについて考慮していません。例えば、①の1年目終了時の売却収入1億1,700万円を、残りの4年間、単に貯金しておくのか、再投資に回すのか、再投資するならば何%で運用するのかは考慮せず計算されています。こういった問題点を修正したものがMIRRです。MIRRでは、期間途中で得られた収入を残りの期間、何%で運用するのか（図表の危険利率）、またもし期間途中にマイナスの収入となった場合、そのマイナス分を何%の金利で調達してくるのか（図表の安全利率）まで考慮して期間内収益率を計算します。投資期間全体での収益率を考える場合、IRRよりも「より」リアルな収益率だといえるでしょう。

これらの指標を用いることで、どの物件を買うべきか、保有不動産を売却するか持ち続けるべきか、さらには保有不動産をリノベーションする費用対効果なども比べられます。ぜひ、これらの指標をうまく使って、事業判断やオーナーへの提案につなげていただければと思います。

図表 3つの指標からみる投資期間全体の収益性

（単位：千円）

	初期投資額	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	増加額合計	IRR	NPV	MIRR
①	-100,000	117,000	700	700	700	700	19,800	18.9%	10,815	7.7%
②	-100,000	0	7,350	7,350	7,350	102,350	24,400	4.8%	-8,410	4.8%
③	-100,000	9,500	9,500	9,500	9,500	84,500	22,500	5.0%	-7,079	5.0%

期待収益率	安全利率	危険利率
7.0%	3.0%	6.0%

投資期間全体の収益性を計算する3つの指標を用いることで、どの投資を選択すべきか、本当にその投資が十分な収益を生み出すのか、期待収益率を満たすためにいくらの初期投資額にするべきかなどを判断できる。この事例では、3つの指標すべてが①を選択すべきとの方向性を示している。

今回のポイント

- IRRは、複数の投資選択肢の中で、収益率が高い投資はどれかを比較判断する場面で使いやすい指標である。
- NPVは、投資をする側の期待する収益率が明確である場合、その投資が期待収益率を上回るか否かを判断できる。また、期待収益率を満たすために、初期投資額をどれだけ増減するべきなのかもわかる。そのため、その投資をするべきかの判断や、投資開始時にいくらの値段交渉をするべきかといった場面に有効である。
- MIRRは、IRRの弱点を補った一定期間の収益率を測る指標。期間内収入の再投資をどうするかなど、現実的な予測を計算に組み込むことができる。初期投資額を、実際にどれくらいの率で運用できるかを見定めることに役立つ。

法令上の制限・ その他の分野編 - 3

(You Tubeでは法令上の制限全10回の第5回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』を使った無料動画「楽学宅建士講座」(住宅新報出版)を配信しています。
今回は、建築基準法の建築物の用途制限、建蔽率、容積率等の制限について勉強します。

1. 建築物の用途制限

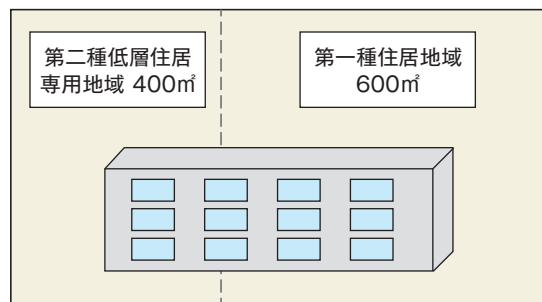
異なる用途地域に またがる場合



**敷地が2以上の用途地域にまたがる場合、
敷地の過半に属する用途地域の制限が適用される。**

13種類の用途地域ごとに、建築物の用途が制限されています。たとえば、原則として、第一種・第二種低層住居専用地域、田園住居地域、工業地域および工業専用地域には大学や病院を建築することができませんが、これら以外の8種類の用途地域には建築することができます。そこで、問題となるのが、1,000㎡の一筆の敷地のうち、400㎡が第二種低層住居専用地域にあり、600㎡が第一種住居地域にある場合、この敷地に大学や病院を建築できるかという点です。

このように建築物の敷地が2つの用途地域にわたる場合、その敷地の全部について、敷地の過半に属する用途地域の制限が適用されます。したがって、この場合、第一種住居地域が半分を超える面積であるため、第一種住居地域の制限が適用され、大学・病院を建築できることになります。



2. 建蔽率

角地加算と 防耐加算



**指定角地および、防火地域内で耐火建築物を
建築する場合は、建蔽率の1/10がそれぞれ加算される。**

(1) 建蔽率

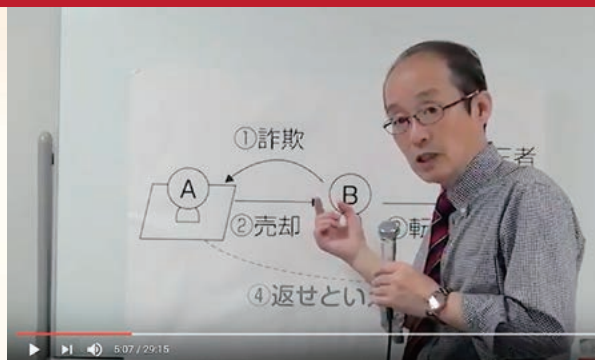
建蔽率とは、建築物の建築面積の敷地面積に対する割合をいいます。平たくいうと、建蔽率は、火災の際の延焼防止や通風・日照確保のための数値を定めたものです。

$$(1) \text{建蔽率} = \frac{\text{建築物の建築面積}}{\text{敷地面積}} \quad (2) \text{建築面積} = \text{敷地面積} \times \text{建蔽率}$$

建築基準法では、商業地域を除く12種類の用途地域について、建蔽率の選択肢を複数定めており、用途地域を指定する場合には、都市計画で建蔽率を指定しなければなりません。しかし、商業地域の建蔽率については、10分の8と決まっているので、特に建蔽率を指定する必要はありません。たとえば、商業地域の100㎡の敷地であれば、100㎡×10分の8＝80㎡ですから、80㎡まで建築面積をとることができます。

合格請負人
氷見 敏明
Himi Tosiaki

宅建士試験指導歴28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』など著書多数。



(2) 角地加算

特定行政庁が指定する街区の角地(以下「指定角地」という)は建蔽率の10分の1が加算されます。建蔽率が都市計画で10分の6と定められている100㎡の敷地が指定角地であれば、角地加算されて建蔽率は10分の7となるので、70㎡まで建築面積をとることができます。

(3) 防耐加算

防火地域内で耐火建築物を建築する場合には、建蔽率の10分の1が加算されます(以下「防耐加算」という)。

さらに、都市計画で建蔽率が10分の6と定められた100㎡の敷地が指定角地で、そこが防火地域に入っており耐火建築物を建築するのであれば、角地加算と防耐加算により、それぞれ10分の1を加算して、建蔽率は10分の8となり、敷地に対して100㎡×10分の8=80㎡まで建築面積をとることができます。

なお、建蔽率が10分の8の敷地で、そこが防火地域にあり耐火建築物を建築する場合には、建蔽率の制限は適用がありません(建築基準法53条5項1号)。すなわち、敷地いっぱい建築することができます。

3. 容積率

前面道路12m未満 の場合の容積率



**住居系が4/10、それ以外が6/10を幅員に乗じた
数値と、指定容積率を比べて小さいほうが容積率となる。**

容積率とは、建築物の延べ面積(建物内の床面積の総合計)の敷地面積に対する割合をいいます。

建築基準法には、13種類の用途地域について、容積率の選択肢を複数定めており、用途地域を指定する場合には、都市計画で容積率を指定しなければなりません。

敷地の前面道路の幅員が12m以上であれば、都市計画で定められている容積率がそのまま適用されます。たとえば、前面道路の幅員が12m以上ある敷地の面積が100㎡で、都市計画で容積率が10分の40と定められていると、100㎡×10分の40=400㎡まで延べ面積をとることができます。各階50㎡ずつとするのであれば、8階建ての建物を建築することができます。

前面道路が12m未満であるときは、前面道路の幅員のメートル数値に、住居系の用途地域であれば10分の4を乗じ、住居系以外の用途地域であれば10分の6を乗じて得られた数値を、「前面道路による容積率」といいます。この「前面道路による容積率」と、都市計画で定められている容積率を比較し、小さいほうの数値を採用することになります。

$$(1) \text{容積率} = \frac{\text{建築物の延べ面積}}{\text{敷地面積}}$$

$$(2) \text{延べ面積} = \text{敷地面積} \times \text{容積率}$$

**例：第一種住居地域、容積率40/10
(都市計画で定められた数値)、前面
道路の幅員が6mの場合**

$6\text{m} \times 4/10 = 24/10$ ← この数値と
40/10を比べて数値が小さいほう
である24/10(240%)が、この敷地
の容積率の最高限度になる。

YouTube 動画公開中!!

楽学宅建士講座

検索



木造戸建て住宅の構造

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）



既存住宅の購入を検討する際、買主にとって気になることは、建物の構造強度や耐震性ではないでしょうか。建物状況調査において、構造耐力上主要な部分の調査が求められているため、今回は、木造戸建て住宅の構造について解説します。

荷重を支える役割を果たす各部材



構造耐力上主要な部分の定義

建物状況調査では「構造耐力上主要な部分」について調査を行うことが必要です。また「耐震性に関する種類の確認」も求められています。

「構造耐力上主要な部分」は、「住宅の基礎、基礎ぐい、壁、柱、小屋組、土台、斜材（筋かい、方づえ、火打材その他これらに類するものをいう）、床版、屋根版または横架材（はり、けたその他これらに類するものをいう）で、当該住宅の自重もしくは積載荷重、積雪荷重、風圧、土圧もしくは水圧または地震その他の震動もしくは衝撃を支えるもの」と定義されています。

写真 1



部材については、新築の施工途中の様子を知ることで理解できます(写真1～3)。そして、これらは様々な荷重を支えるために役割を果たしています。

リフォーム時に必要な構造知識



水平荷重に対抗する斜材と耐力壁

荷重とは建物に働く力のことで、大きく2つに分けられています。1つは鉛直荷重でこれは地球の重力によるものです。定義の中では「自重(建物そのものの重さ)」「積載荷重(人や物等の重さ)」「積雪荷重(屋根に積もった雪の重さ)」がこれにあたります。もう1つは水平荷重でこれは横方向にかかるものです。「風圧力(風による力)」「地震力

写真 2



(地震による力)」がこれにあたります。そして主に水平荷重に対抗する際に重要な役割を果たすのが「斜材」の1つである筋かいや、「壁」の1つである構造用合板でできた「耐力壁」です。



適切に筋かいを配置することで建物が強くなる

たとえば地震が発生し、建物に大きな水平力がかかったことを想定してみます(図1)。この場合、水平力に対抗している筋かいがしっかりと機能する必要があります。そのために筋かいは、金物によってしっかりと固定される必要があります(写真4)。図1を見ると、2階の左側に筋かいがあり、その下に筋かいないため、この筋かいは有効に機能していません。右側のように1階と2階の同じ位置に筋かいを設ける、つまり2階の壁・柱の直下に1階の壁・柱を設ける

写真 3



ことが建物を強くする基本的な考え方です。ただ1階は、居間等の広い部屋を配置するのでそのようにできないことも多いため、2階の柱が載る横架材はサイズを大きくする等、補強をする必要があり、筋かいをバランスよく配置することが必要です。

また水平力がかかると建物を浮き上がらせようとする力が生じます。それは柱を引き抜こうとするもので、もし柱が土台から抜けてしまえば建物は倒壊してしまいます。これを防ぐために設けられるのがホールダウン金物です(写真5)

耐震性に配慮した間取り変更が必要

このように筋かい等の「耐力壁」を適切に配置することが必要であり、必要壁量は、「壁量計算」により設計します。この際、壁の種類によって倍率が定められており、計算を行う際、たとえば壁倍率(壁の強さ)が「1.5」の筋かい(厚さ30mm以上幅90mm以上)が設けられた長さ1,820mm(1間)の壁(図2右)と、「1.5」の壁倍率の筋かいを「たすき掛け」(X型にする)にして壁倍率を「3.0」として壁の長さを910mmとした壁(図2左)は同じ強さとなります。筋かいが設置できる壁が少ない場合には、壁倍率の高い耐力壁を設けることになります。ただ注意が必要なのは、高い倍率の壁はより多くの力を支える役割を担うため、柱にかかる引き抜き力も大きくなることです。したがって、より強度の高いホールダウン金物等が必要になります。

以上のような構造知識がないと、たとえば間取り変更のリフォームを行う場合、「筋かいを撤去しても他の場所に筋かいをつけ替えばいい」あるいは「壁倍率の高い耐力壁にすれば、壁を撤去して開放的なLDKができる」と安易に考えてしまうことになりかねません。

図1

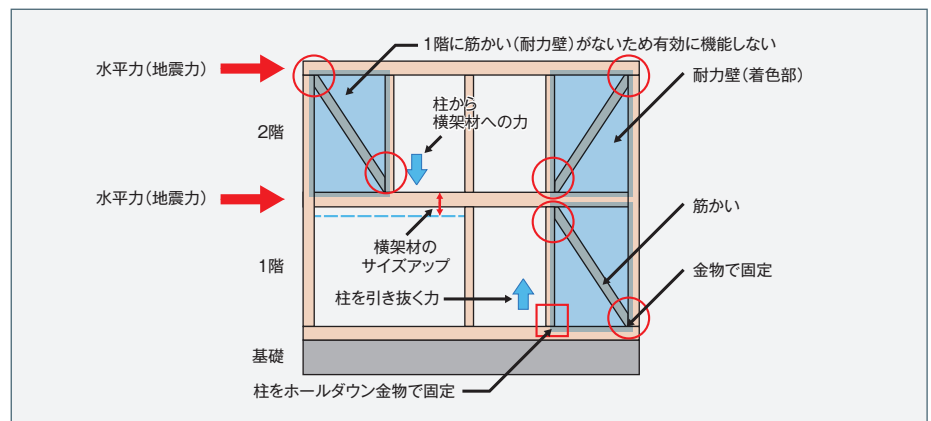


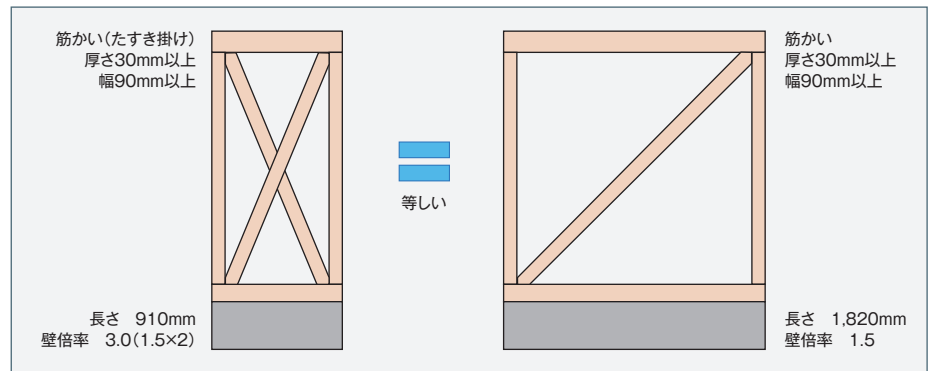
写真4



写真5



図2



しかし、筋かいの位置を動かすということは全体のバランスが崩れたり、高い倍率の耐力壁を設けることは柱の引き抜き対策を適切に行わないと柱が抜けて崩壊したりする可能性があるということです。

中古住宅の売買では、リフォームを前提に検討するケースも多いと思います。間取りの変更を伴うリフォームを希望する買主に対しては、構造検討を適切に行わないと建物の耐震性が損なわれると説明することが重要です。



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.22

本社スタッフの評価制度-2

前回、本社スタッフの評価指標に「ミス率」「社員満足度」「全体業績」を設定することで、業績や会社への貢献度が示されることを解説しました。今回はそれに加えて、「生産性改善の指標」と「イノベーション」という指標を新たに提言します。

働き方改革の必要性

今、話題の「働き方改革」。同一労働同一賃金、過労死対策、労働時間の制約など、働き方における考え方の改革が必要とされています。「売上が上がっても、早く帰る」ために本社スタッフは様々な意識改革を呼びかける必要があります。全社の残業時間の削減や、有給休暇の消化率などをスタッフの評価指標に加える会社も出ています。

生産性改革が今、必要

一方で、働き方改革は「生産性の改善」という側面も持ちます。売上が10%上がっても、必要な社員数が10%増えた場合、給料は上がりません。早く帰っても給与を上げるには、同じ労働時間での生産性を高める必要があります。

不動産テックを活用していく

IT重説・VR内覧・スマートキー・電子申込・電子契約・AIチャット・AI家賃査定など、様々な不動産テック※1は、業務の効率化に役立ちます。FAXをなくし、電子ツールを活用した契約に転換し、仕事のIT化を進めると全社の生産性が改善します(図表1)。

イノベーションを評価指標に

たとえば、エクセルやワード、メールを駆使して行っていた業務において、RPA※2というパソコン用技術を使うと、自動でできる可能性があります。導

図表1

スタッフ職のあるべき評価指数
単純な固定給から、やりがいを感じる指標設定へ

- 処理件数・ミス率など、日々の業務の指標
- 全社員の働き方満足度や、労働時間・有休消化率
- 全社の売上・利益、入居率などの指標

いずれ加えるべき指標

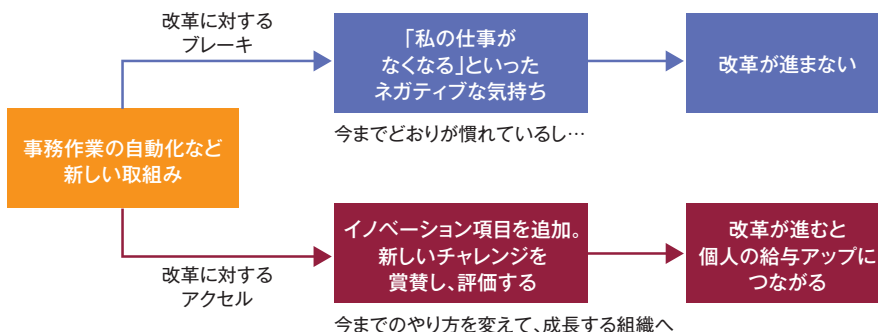
全社員の生産性
(1人当たりの売上、1人当たりの利益)

加点ポイント

イノベーション指標

電子申込・電子契約の導入
事務作業へのRPA導入への取組み
管理基幹システムの改善提案
業務フローの改善提案など

図表2



入すれば労働生産性は改善しますが、「慣れたやり方と変わるから嫌だ」と抵抗を示すスタッフが出てくることもあります。その弊害を防ぐため、評価指標に「イノベーション」という項目を追加するとよいでしょう。新しいチャレンジを評価し、その労力に報いていくことで、業務改革が進んでいくはずですよ(図表2)。

※1 不動産業界がテクノロジーを活用して、売買や賃貸、投資などにおいて、新しい仕組みを生み出したり、従来の商慣習を変えたりする取組み。

※2 Robotic Process Automationの略。ホワイトカラーの単純な間接業務(エクセルの入力やネットデータの収集作業など)を自動化するテクノロジー。



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。



女性の活躍推進

～全日女性部会の活動から企業成長のカギを探る～

Vol.2

女性が安心して長く 活躍していけるように心のサポートも 忘れない女性部会を目指す

女性の比率が低い不動産業界ですが、近年不動産の資格取得に挑戦する女性会員が増えてきました。全日福島県本部女性部会では、女性会員同士のネットワークを活用して、業務上の相談をしながら働く意欲を高められるような活動をしています。今回は、部長の岡部純子さんにお話を伺いました。



女性部会部長の岡部純子氏

福島県本部 女性部会部長 岡部 純子 さん

□ 女性従業者増加に対応する形で発足

福島県本部女性部会は平成5年に中通り地区で発足したのち、いわき地区・会津地区が加わり、計3地区で活動を開始、平成26年度より県下統一（郡山・福島・いわき・会津の4エリア）で活動しています。女性の地位向上と業界発展に貢献できる女性従業者の育成、相互の親睦を目的として設立いたしました。

□ 女性会員同士の 親睦を深めることで意欲的な活動を

「売買賃貸仲介業務・賃貸管理業」「トラブル事例Q&A」「中古住宅販売の留意点・住宅展示場見学」などの勉強会のほか、フラワーアレンジメント、きもの体験などの講演会も行い、参加者全員が発言できるようにしています。すると、ご家庭のことなどの話題も弾み、積極的な対話が生まれます。その中で次年度の勉強会への要望や、業務に参考となる対処法、業者の評判を聞くこともでき、業務のヒントをつかむのに大いに役立っているようです。

今ではエリアを超えた会員相互の情報交換も盛んで、例会の開催が会員主導になってきました。

今後は公益事業の一環として、女性部会の勉強会について、会員以外の方へのご案内も考えております。

□ 女性が長く仕事を続けられる環境を目指して

女性が会社の戦力として長く活躍するためには、さまざまな形での労働環境の整備・改善が必要です。当部会では、企業単独ではできない研修会を多く開催し、懇親による心のサポートも大切にしています。

不動産業は女性に最も向いている職業といえるでしょう。住まいに関する決定権を持つのは多くの場合女性ですから、女性の感性でアドバイスをすることは成約率の向上にもつながります。女性のお客様も安心して相談できる女性経営者・従業者が増えてほしいと願っています。

当部会では、グループLINEを活用した情報交換をし、会員相互の相談や、新会員が営業しやすい土壌を提供しています。

現在、女性の協会理事はわたくし1人です。今後は女性理事の数を増やし、女性が輝きながら長く働ける環境作りをしていきたいと思っております。



女性部会の会合



2/1
リリース

全国の会員の皆様が 「ラビーネット契約書類作成システム」を 使えるようになりました！

近畿流通センターが開発し、これまで近畿・西日本地区の会員の方にご利用いただいていた「ラビーネット契約書類作成システム」が平成31年2月1日より、全国の会員の皆様にご利用いただけるようになります。

今月号から数回にわたり、本システムについてご紹介いたします。

「ラビーネット契約書類作成システム」の基本内容

◆クラウドシステムで便利に

「ラビーネット契約書類作成システム」は、これまでExcel・Wordにて公開していた重要事項説明書や契約書類等をクラウドシステム化したものです。

クラウドシステムにしたことにより、書類データがウェブサーバー上にあるため、ネット環境さえあれば、いつでも、どこでも作成することが可能です。また、他のスタッフと分担作業をすることもでき、大変便利です。

◆「基本情報・操作設定」機能を搭載

支店・その他の宅地建物取引士、宅地建物取引士情報、アドレス帳、建物情報、所在地、管理会社情報、自分で作成した文章を「基本情報」として、登録・編集※1することができます。この機能の搭載により、登録済みの情報を呼び出せるため、再入力する手間が省け、契約書類の作成時間を短縮することができます。

※1 「自社情報の確認・編集」メニューは、「免許年月日」項目のみ編集できます。

◆全日会員データの検索・呼び出し

宅建業者の入力欄において、全日会員データを「会員名(商号)」「所在地」「代表者名」で検索して、呼び出し、作成書類に反映させることができます。

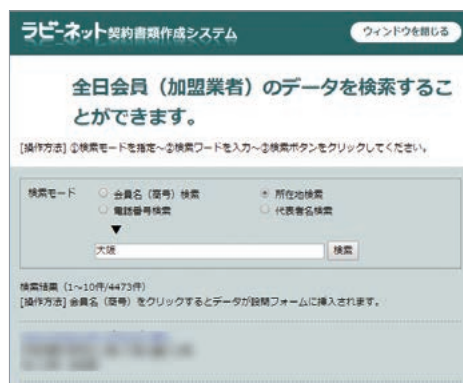
◆豊富な例文を用意

「ラビーネット契約書類作成システム」は、重要事項説明書および契約書を作成する際、各項目の備考欄や説明入力欄に、記入例として豊富な例文※2を用意しています。書類作成画面で、「例文反映(不動産契約書類 記載マニュアル)」をクリックし、引用した例文にチェックを入れ、「例文反映」ボタンをクリックするだけで、作成書類に反映できます。

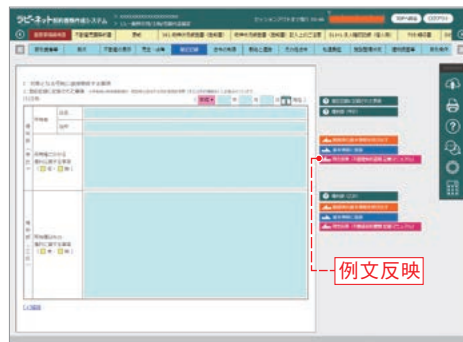
※2 例文はひな型で、契約の個別事情、要因により訴訟等において、すべて有効とされることを保証するものではありません。例文によっては、書き換えが必要な場合もあります。



重要事項説明書や契約書類等をクラウドシステム化



全日会員データの検索・呼び出し、作成書類に反映



各項目の備考欄や説明入力欄に豊富な例文を用意

「ラビーネット契約書類作成システム」の便利な機能

◆各種選択の説明文挿入

建築基準法の基づく制限において、「①用途地域」「②地域・地区・街区」では、それぞれを選択するだけで、その下部に説明文書が表示され、印刷されます。

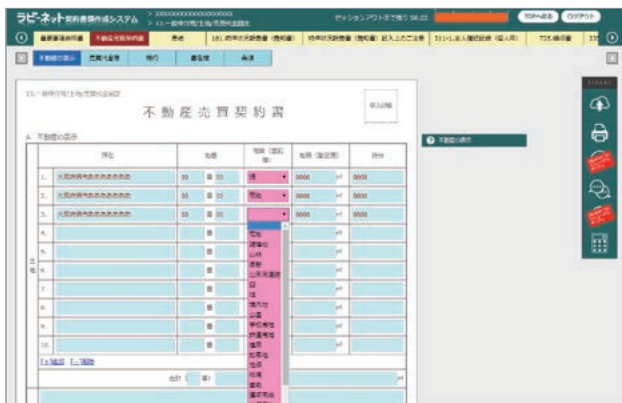


◆データ連携(リレーション)

重要事項説明書や契約書のなかで同じ内容の項目については、先に入力したデータが自動的に連携されているため、入力する手間と誤りを防ぐことができます。

◆選択(プルダウン)による付属データ挿入

ピンク色のセルは、プルダウンでリストが表示され、リストから選択して挿入してください。



◆カレンダー入力

日付を入力する項目で、カレンダーのアイコンをクリックすると、日付を指定できるカレンダーが表示され、入力したい日付をクリックして入力できます。

◆電卓機能

操作パネルの電卓アイコンをクリックすると、画面上に電卓が表示されます。

◆斜線挿入

不要な項目に斜線を挿入することができます。

◆ループ

フォーマットの基準以上の入力が必要な場合、入力欄を追加することができます。

◆条項の打ち消し

特約事項で、選択した条項を打ち消すことができます。

◆画像添付

重要事項説明書にデジカメやスマートフォン等で撮影した物件の写真を貼付することができます。



◆作図機能

重要事項説明書の「敷地と道路の関係図」等を作成することができます。

◆表紙作成

複数のテンプレートから重要事項説明書・不動産売買契約書の表紙デザインを選択することができます。「自分で表紙を作成」を選択すると、オリジナルのデザインで作成できます。

【近畿・西日本地区会員の皆様へ】重要なお知らせ

このたび、「ラビーネット契約書類作成システム」の全国リリースに伴い、2月1日より、
全日会員支援ポータルサイト「ラビーネット」からもログインが可能となります。

*『月刊不動産』2018年12月号でお知らせいたしました、NTT東日本・ナーブ株式会社およびソフトバンク株式会社との提携のご紹介については、同封のチラシをご確認ください。

大阪府本部
Osaka

TOPIC

平成30年度公益事業ボランティア オレンジリボン活動
贈呈式の実施とキャンペーンへの協力

大阪府本部青年部では、公益事業ボランティアとして、オレンジリボン活動を実施しています。

本年度も、大阪府・大阪市等主催で実施する「児童虐待防止推進月間」街頭キャンペーンに青年部が協力しました。それに先立ち、全日ロゴ入りのオレンジリボン運動啓発のためのトートバッグを大阪府に寄贈しました。キャンペーン当日は、本協会のキャラクター「ラビーちゃん」の登場もあり、多くの歩行者にオレンジリボン・児童虐待防止について啓発を行うことができました。

<大阪府庁 感謝状贈呈式>

日時:10月25日(木)16時～

場所:大阪府公館

出席者:松倉総務委員長、山本青年部長、古角青年部副部長、平石青年部副部長



大阪府の児童虐待防止の現状と取組みについて伺った

<街頭キャンペーン>

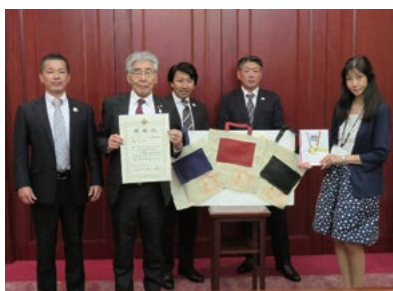
日時:11月1日(木)14時～

場所:JR大阪駅

出席者:山本青年部長、平石青年部副部長、大山青年部幹事、大内青年部幹事、勝田青年部幹事、新谷青年部員



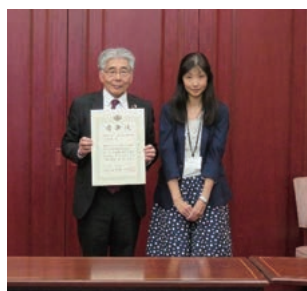
青年部などの協力団体が集まり、啓発運動を実施した



全日ロゴ入りオレンジリボン運動啓発のトートバッグを大阪府庁に寄贈



授与された感謝状



大阪府マスコットキャラクター「もずやん」と「ラビーちゃん」

神奈川県本部
Kanagawa

REPORT

弁護士と政治ジャーナリストを招いた
消費者セミナーを開催

11月17日(土)、横浜市の県民共済みらいホールで、神奈川県本部主催の消費者セミナーを開催しました。

第1部では、弁護士法人法律事務所オーセンス、第二東京弁護士会所属の松村菜里弁護士をお招きし、「不動産相続の基礎知識～相続争いからお隣との境界争いまで、

事例に学ぶ～」をテーマに講演していただきました。

第2部では、政治ジャーナリストの田崎史郎氏をお招きし、「日本は良くなるか～政治と経済の行方～」をテーマに講演していただきました。

多くの皆様に参加いただき、盛況のうちに終了しました。



弁護士の
松村菜里氏



政治ジャーナリストの
田崎史郎氏

山口県本部 Yamaguchi

REPORT

山口県本部設立45周年 記念式典・祝賀会を開催

10月14日(日)、山口市湯田温泉ホテルかめ福において、山口県本部設立45周年記念式典ならびに祝賀会を開催いたしました。

倉田康也本部長より、会員増強の取組みについて「この流れを次世代へ継承する責務がある」と挨拶がありました。来賓の祝辞として、山口県選出の国会議員である安倍晋三内閣総理大臣代理(秘書)の方や当本



挨拶する倉田康也山口県本部長

部日政連顧問の河村建夫衆議院議員、ならびに堀田健二全日副理事長からお言葉をいただきました。

その後、各行政機関をはじめ総本



堀田健二全日副理事長(左)が優良会員を表彰

部役員の方々や各県本部の本部長など多くの来賓がご出席のもと、優良会員表彰など式典行事はつつがなく終了しました。

兵庫県本部 Hyogo

REPORT

第54回全国不動産会議石川県大会終了後、 親睦旅行を実施

兵庫県本部は、11月8日(木)に開催された第54回全国不動産会議石川県大会に参加し、翌日から親睦旅行を実施しました。

まず、名勝兼六園を訪れ、紅葉を楽しみ、冬の風物詩である「雪吊り」の作業風景も見ることができました。昼食後、妙立寺へ。別名「忍者寺」と呼ばれるだけあって複雑な構造や仕掛けがあり、説明を受けながら興

味深く拝観。その後、なぎさドライブウェイを走り、加賀温泉へ。温泉で日ごろの疲れをいやした後、宴会で親睦を深めることができました。最終日は、輪島朝市で買い物をした後、民宿「やまじゅう」でカニなどの北陸の海の幸を堪能しました。北陸の天気は変わりやすいと聞いていましたが、雨にあうこともなく旅行を終えることができました。



天気に恵まれた親睦旅行

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(エクセル・ワードの書式の操作)

TEL : 03-5761-4441

《開設日時》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)

TEL : 03-5338-0370

《相談日時》月~金 13時~16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)



「ゆるキャラ®グランプリ2018」でラビーちゃん5位に入賞!!(企業・その他ランキング)

2018年11月17日(土)・18日(日)の2日間、大阪府東大阪市の花園中央公園にて「ゆるキャラ®グランプリ2018」が開催され、今年も参加いたしました。事前の天気予報では雨でしたが、幸いにも2日間にわたって天候が崩れることなく終えることができました。たくさんのゆるキャラと交流したり、最近はやりの“あのダンス”を踊ったりと、大変な盛り上がりでした。ラビーちゃんのブースには長蛇の列ができ、子どもたちだけでなく、大人までもが笑顔にあふれていました。

「企業その他ランキング」で5位は、過去最高の順位です!! これも皆様の熱い応援のおかげです。ラビーちゃんにご支援・ご投票いただきましたすべての方々に感謝申し上げます。



東大阪市・花園中央公園特設会場で行われた
「ゆるキャラ®グランプリ2018 in 花園〜ラグビーのまち東大阪〜」

2019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、可否を決定します。

◎願書受付期間等

- | | |
|------|--|
| B 日程 | ① 願書受付期間…2019年2月18日(月)
～ 3月1日(金)
(出願書類提出は全日宛・郵送必着) |
| | ② 試験 日…2019年3月15日(金) |
| | ③ 合格発表日…2019年3月16日(土) |

※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 入試事務局

047-355-5116(直)

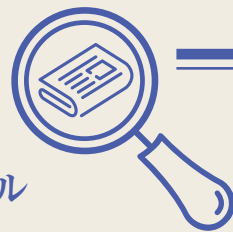
新入会員名簿

〔平成30年11月〕

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 エアフォルク
岩手県	奥州市	有限会社 トゥーデイ商事
宮城県	仙台市	株式会社 HK-ONE
	仙台市	株式会社 R. E. C
山形県	酒田市	アイ不動産 株式会社
福島県	福島市	株式会社 HIKARI
茨城県	水戸市	ジョースター不動産 株式会社
	石岡市	株式会社 大成プラン
	牛久市	リアライズホーム 株式会社
栃木県	小山市	株式会社 篠崎
群馬県	前橋市	株式会社 上毛新聞TR
	伊勢崎市	Terreno 合同会社
	前橋市	株式会社 B. Cube
	みどり市	合同会社 和田不動産
	草加市	株式会社 アイ・カーサstyle
埼玉県	川口市	株式会社 イトシホーム
	和光市	カイソウ開発 株式会社
	越谷市	株式会社 幸成不動産
	さいたま市	株式会社 スタイルサイン
	富士見市	ゼロホーム建設 株式会社
	朝霞市	株式会社 タイムリーハウス
	富士見市	株式会社 みらい企画
	川口市	株式会社 WISE HOME
	北本市	和幸建築設計 株式会社
	千葉市	物件市場 株式会社
千葉県	千葉市	株式会社 リブスタイル
	中央区	株式会社 Awakening Dream
東京都	新宿区	株式会社 旭住建
	渋谷区	株式会社 aDoor
	千代田区	株式会社 ADVANCE ESTATE
	江東区	有明興業都市開発 株式会社
	新宿区	e-life 株式会社
	文京区	株式会社 いえともハウジングサービス
	台東区	株式会社 上野不動産開発
	千代田区	株式会社 Uchikara
	板橋区	株式会社 エージェントワン
	新宿区	株式会社 エスセナーリオ
	台東区	株式会社 えびすクリエイト
	中央区	エンゲージメント 株式会社
	港区	Office MH
	千代田区	小柳コーポレーション 株式会社
	昭島市	勝田産業 株式会社
	港区	株式会社 ガッツィ
	新宿区	株式会社 キャラ・コンサルティング
	千代田区	株式会社 共同不動産
	墨田区	グッドRマネジメント 株式会社
	中央区	有限会社 ケイズ・オフィス
	港区	株式会社 KLC
	新宿区	株式会社 恒信アセットマネジメント
	千代田区	株式会社 三慶アセットマネジメント
	新宿区	株式会社 サンセットハウス
	港区	株式会社 GAC
	新宿区	株式会社 GNプロパティ
	渋谷区	ジオマーケティング 株式会社
	立川市	株式会社 信濃トラスト
	中央区	株式会社 シリウス・ネオ
	港区	株式会社 スペース・デザイン・アイ
	練馬区	株式会社 そうま地所
	豊島区	So-ole 株式会社
	北区	蘇洋国際 株式会社
	豊島区	DR・HOMES 株式会社
	港区	株式会社 TKマネジメント

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	新宿区	株式会社 東京総合地所
	新宿区	株式会社 東京都市開発
	豊島区	東欣不動産サービス 株式会社
	新宿区	東鵬商事 株式会社
	荒川区	株式会社 東陽投資GROUP
	渋谷区	株式会社 ドムスデザイン
	練馬区	ノウス・シー 株式会社
	渋谷区	株式会社 バンケッツ
	千代田区	株式会社 ファスト不動産
	江東区	株式会社 FOR LEASE TOKYO
	世田谷区	藤崎 裕亮
	新宿区	株式会社 フジマネージメント・サービス
	足立区	株式会社 フロムガイア
	板橋区	Bell tree 株式会社
	品川区	有限会社 メディア・サポート
	品川区	株式会社 モリートハウジング
	北区	株式会社 森住建
	世田谷区	優真商事 株式会社
	品川区	株式会社 ユビニティー
	渋谷区	株式会社 ランドマスター
	目黒区	株式会社 リノプロジェクト
	足立区	株式会社 liberty
	渋谷区	株式会社 REBORNリアルエステイト
	豊島区	Rebonds 株式会社
	町田市	ルアナ不動産 株式会社
	中央区	WORLD LINK 株式会社
	世田谷区	株式会社 若正エステート
神奈川県	横浜市	有限会社 あぎつ
	相模原市	株式会社 あぶろ
	相模原市	株式会社 クレワホームズ
	平塚市	コスモバンク 株式会社
	横浜市	株式会社 Jコンサルティング
	横浜市	株式会社 ジェイホーム
	横浜市	株式会社 smaiku
	川崎市	株式会社 高松船舶
	藤沢市	株式会社 チック
	横須賀市	株式会社 ハウスプランニング
	横浜市	株式会社 羽柴TADトレードリアルエステート
	横浜市	株式会社 Beyond
	横浜市	株式会社 横浜ホーム
新潟県	川崎市	株式会社 ライフクリエイト
	横浜市	リアレスト 株式会社
	厚木市	株式会社 ワイアールコーポレーション
	新潟県	長岡市 hamasho 株式会社
	富山県	富山市 株式会社 Re・モデル
山梨県	甲府市	ステップホーム
	長野県	松本市 株式会社 アクセル
	北佐久郡	株式会社 XXXIX
岐阜県	岡谷市	有限会社 山栄建設
	多治見市	株式会社 アースホーム
	静岡県	静岡市 株式会社 WEST COAST
静岡県	静岡市	七葉不動産
	静岡市	株式会社 フロンティア・リアルエステート
愛知県	名古屋市	株式会社 NRE
	豊田市	株式会社 クラシカ
	春日井市	株式会社 創信
	名古屋市	ナリタ機械 株式会社
	三重県	松阪市 伊藤建設 株式会社
滋賀県	津市	株式会社 シティエス
	守山市	株式会社 エムハウス
	草津市	Zero不動産販売
京都府	京都市	株式会社 SK-LIFE

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	株式会社 アスパークエステート
	大阪市	株式会社 ありがとうプラス
	大阪市	株式会社 イーソーコ関西
	大阪市	株式会社 ウィード
	大阪市	株式会社 永楽
	堺市	株式会社 エスエス
	堺市	N・Nコーポレーション 有限会社
	大阪市	株式会社 ENLOOP
	松原市	おおなり屋
	河内長野市	株式会社 かなだ不動産
	大阪市	ケーズエステート
	大東市	株式会社 Community Real Estate Works
	大阪市	シービー・エボリューション 株式会社
	大阪市	JPNアセットマネジメント 株式会社
	大阪市	株式会社 Sprint
	大阪市	株式会社 大剛
	大阪市	WAJ 株式会社
	大阪市	ツバメ不動産 株式会社
	守口市	株式会社 TIAM
	大阪市	BAUHAUS 株式会社
	高槻市	株式会社 BUDDY HOUSE
	岸和田市	はるかエステート
	大阪市	株式会社 ピアグレース
	大阪市	株式会社 プラス・ワン
	堺市	株式会社 プランニングコンサルタント
兵庫県	大阪市	株式会社 プロミネンスクラブ
	大阪市	ベクトル建築工房 株式会社
	大阪市	株式会社 ゆいnet
	大阪市	ライフテック・イノベーション 株式会社
	大阪市	株式会社 RETOWN都市開発
	東大阪市	Y'sエステート 株式会社
	神戸市	合同会社 テナント情報センター
	明石市	株式会社 明治建築
	小野市	株式会社 ライフデザインホーム
	奈良県	北葛城郡 株式会社 PEKIHOM
和歌山県	橋本市	株式会社 ベストインテリア
	島根県	出雲市 株式会社 エクスプレイン
岡山県	岡山市	合同会社 ハニカムエステート
	岡山市	リアルエステート81
広島県	廿日市市	アイプランニング 株式会社
	広島市	株式会社 ネオホームズ
山口県	宇部市	株式会社 フォーティーン
	徳島県	鳴門市 なかしま不動産
香川県	美馬市	株式会社 MIMAチャレンジ
	綾歌郡	株式会社 エフ・コーポレーション
	高松市	シーダス 株式会社
愛媛県	高松市	株式会社 ママズ
	松山市	株式会社 ササエル
	松山市	株式会社 西浦設計工房
福岡県	八女郡	株式会社 quattro
	北九州市	株式会社 ハロスパーデスエステート
	福岡市	株式会社 フィンボイス
長崎県	五島市	株式会社 東海五島
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 NEO
沖縄県	宜野湾市	エクラホーム 株式会社
	名護市	エリー・ネイチャーズ 株式会社
	那覇市	沖新 株式会社
	沖縄市	株式会社 Concept
	石垣市	株式会社 YAIMA



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

民泊仲介大手9社が参加

「住宅宿泊協会」2019年1月設立へ

国内外の民泊仲介業者の大手9社が集まり、2019年1月に新団体「住宅宿泊協会」を設立することを決めた。2018年12月11日に開かれた設立準備会合で最終的に合意し、同日に発表したもので、国内の民泊事業の「健全化」を目指した業界団体だ。

同新協会（英語名Japan Association of Vacation Rental、略称JAVR）は、2018年6月施行の住宅宿泊事業法（民泊新法）の登録を受けた民泊仲介業者が、業界の健全化などを目的に立ち上げた団体。

参加するのは、アゴダ・インターナショナル・ジャパン、Airbnb、シートリップ・インターナショナル・トラベル・ジャパン、スペースマーケット、途家在线信息技术（北京）有限公司、百戦錬磨、ブッキング・ドットコム・ジャパン、ホームアウェイ、楽天LIFULL STAYの9社。正式な設立は2019年1月を予定し、この9社の代表が同協会の設立時理事に就任する予定。代表理事には、百戦錬磨の上山康博社長とホームアウェイの木村奈津子日本支社長が共同で就く。これは、「日本に限らず海外の事業者も参加する協会のため、国内外の企業から各1人ずつが代表理事となる共同代表体制という形にした」（木村支社長）ため。

同協会設立の経緯としては、2018年3月に百戦錬磨が観光庁に事業者団体設立に向けた協力を要請したことが発端となる。それを受けた同庁が大手民泊仲介業者との間に立って呼び掛けを行い、5月に「住宅宿泊仲介業者適正化協会（仮称）設立に向けた準備会合」が開かれた。その後準備を進めて今回9社の合意に至り、団体名を「住宅宿泊協会」とした上で年明けに設立することを発表した。

● 違法民泊排除に意欲

同協会の主な目的は、当初の「適正化協会」という仮称が示すとおり、違法民泊の排除をはじめとした民泊業界の適正化。上山社長は2018年12月11日の会合後に開かれた会見で「当協会の目的は2つで、違法民泊の撲滅と、民泊業界の健全な発展を図ることだ。そしてそれらを通じ、日本の観光産業の発展に貢献できれば」と意欲を示した。

同協会が活動内容として予定しているのは、①一般向けの広報・啓発、②事業者・管理者・利用者への教育・研修、③仲介事業者間の情報共有や勉強会開催、④政策関係者への提言など——の4つが柱。このうち、当面は③と④の分野に注力する方針で、具体的な活動内容は設立後に詳細を検討していく予定。

組織体制としては、今後も民泊新法に基づく登録を受けた民泊仲介業者を「正会員」、民泊事業者や民泊に関連する業界の事業者などについては「賛助会員」として、賛同者を募っていく。また2019年の初めには一般社団法人化する計画で、今後手続きを進めていくとしている。

（『住宅新報』2018年12月18日号より抜粋・編集）

一部修正、施行は2019年4月

改正入管難民法が成立

外国人労働者の受け入れを拡大する改正入管難民法（出入国管理及び難民認定法）が2018年12月8日未明、参議院本会議で与党などによる賛成多数により可決、成立した。施行日は2019年4月1日。

同改正法は、新たな在留資格「特定技能1号」（通算5年まで、家族帯同不可）および「同2号」（在留期間

更新可、家族帯同可)の創設が柱で、「人手不足」とされる単純労働分野において外国人労働者を事実上受け入れ、永住を可能とする内容。法律の条文では受け入れ業種や人数の詳細は定められておらず、具体的な制度運用は今後の政省令などに委ねられている。

住宅・不動産に関連する分野としては、現在のところ建設や宿泊、介護、ビルクリーニングの4業種で外国人労働者の受け入れが検討されている。不動産分野に限らず、広い分野の経営者や業界団体などから、「人手不足」の解消や人件費の圧縮などの面で期待が寄せられている。一方、従来の「技能実習生」制度が実質的に低賃金・低待遇労働者の確保に使われていたことから、外国人への人権侵害や治安への悪影響などへの懸念が払しょくできず、法案への異論や議論の継続を求める意見も多かった。

こうした経緯もあり、同改正法は審議過程で一部を修正。施行後の制度の見直し期間をもとの3年から2年に短縮したほか、附則として外国人労働者が大都市圏など特定の地域に集中しないようにするための措置を努力義務とするなどの文言を追加した。

また参議院法務委員会でも、外国人労働者の受け入れ数の上限を「分野別運用方針」として明記することや、同改正法施行後も継続運用される技能実習制度の見直しなど、10項目の附帯決議を採択している。
(『住宅新報』2018年12月18日号より抜粋・編集)

避難路沿道の一定規模以上で

ブロック塀の耐震診断義務化 閣議決定

政府は2018年11月27日、「建築物の耐震改修の促進に関する法律施行令」を改正する政令を閣議決定し、地震発生時の避難路沿道にある一定規模以上のブロック塀等について、耐震診断を義務づけた。2019年1月1日に施行される。対象となるのは、同法に基づき自治体が定める「耐震改修促進計画」に記載される避難路沿道にあるブロック塀等で、建物に付属する既存耐震不適格のもの。その規模は、「その前面道路に面する部分の長さが25メートルを超え、かつ、その前面道路に面する部分のいずれかの高さが、当該部分から当該前面道路の境界線までの水平距離に当該前面道路の幅員の2分の1に相当する距離を加えた数値を2.5で除して得た数値を超えるもの」とされている。なお、状況によってこの基準が不適当な場合は、一定範囲内で自治体の長が規則で定めることを認めている。同法では以前から避難路に接する建築物について、地震による倒壊で道路の通行を妨げるおそれがあるものについては、耐震診断とその結果の報告を義務付けており、今回の政令改正はその「通行障害建築物」にブロック塀等を追加した形となる。

(『住宅新報』2018年12月4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 2019年1月号

平成31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。

福井市



絶品グルメ VS ご当地グルメ



Valuable

越前仕立て汐うに



VS

Reasonable

カツ丼



江戸時代から続く汐うにを製造・販売

天たつ(片町本店)

江戸時代より越前国(現在の福井県)では、その海岸で採取されたバフンウニの卵巣と塩だけを使った汐うにが作られていました。海鼠腸(このわた)、からすみと並び、日本三大珍味の1つとも称され、年々漁獲量が減少していきな、伝統を守りながら生産しています。ご贈答用に喜ばれている一品。33g、5,400円(税込)。

[住所] 福井県福井市順化2-7-17

[電話] 0776-22-1679

[営業時間] 平日9:00~18:00、日・祝10:00~17:00

[定休日] 年末年始ほか、不定休

福井のカツ丼はソースが決め手

ヨーロッパ軒総本店

全国にご当地カツ丼は数あれど、福井で圧倒的な知名度を誇るのはここ、ヨーロッパ軒。ドイツ仕込みのウスターソースを日本人の味覚に合うよう工夫し、大正2年に東京で初めて披露しました。カツのやわらかさと秘伝のタレがおすすめ。店内では、そのままの料理名「カツ丼」です。880円(税込)。

[住所] 福井県福井市順化1丁目7-4

[電話] 0776-21-4681

[営業時間] 11:00~20:00

[定休日] 火曜日

月刊 不動産

2019 January

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)

