

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

7
JULY
2019

〔巻頭特集1〕

民法（債権法）改正が 不動産実務に与える影響 ― 2

〔特集2〕

消費税率引き上げと
住宅購入への施策

〔法律相談〕

マンションにおける
高圧受電方式への切替え

〔売買仲介営業〕

一括査定サイトを利用した
効果的な媒介取得法

〔物件調査のノウハウ〕

敷地における現地調査の方法

〔海外不動産事情〕

中国の不動産仲介業



龍馬の

土佐から

まる物語

はじ

全国不動産
議
会
第55回
高知県大会
高知市文化プラザかるぽーと
2019.10.3<thu>

高知で心のせんたくを。

主催／公益社団法人 全日本不動産協会 共催／公益社団法人 不動産保証協会 後援／国土交通省・高知県・高知市・公益財団法人高知県観光コンベンション協会

記念講演

テーマ 坂本龍馬と大政奉還

講師 宮川 禎一氏 独立行政法人国立文化財機構 京都国立博物館
学芸部 上席研究員

プログラム

- 12:00 受付開始《会場：かるぽーと》
13:30 開会式・記念講演・調査研究発表・閉会式
18:10 交流会《会場：ザ クラウンパレス新阪急高知》

《お問い合わせ》公益社団法人 全日本不動産協会 高知県本部 tel.088-822-4669



とぐち COVER PHOTO
渡口の浜 (沖縄県宮古島市)

宮古島の北西約5kmに位置する伊良部島の「渡口の浜」。緩やかな弓状に広がる800mほどの天然の砂浜で、透明度の高い海が輝きを放ち、浜辺からは、正面に宮古島と来間島を望むことができる。浜の西端と東端には、ともに飲食店を兼ねた商業施設がある。2015年に宮古島本島と伊良部島を結ぶ伊良部大橋が開通し、アクセスが便利になった。

特集1

04 民法(債権法)改正が 不動産実務に与える影響-2

弁護士 吉田 修平

特集2

08 消費税率引き上げと住宅購入への施策

1級ファイナンシャル・プランニング技能士 風呂内 亜矢

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

10 マンションにおける高圧受電方式への切替え

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

12 一括査定サイトを利用した効果的な媒介取得法

船井総合研究所 小寺 伸幸

<賃貸管理ビジネス>

14 広告媒体(メディア)の相乗効果

オーナーズエージェント 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

16 営業保証金と弁済業務保証金

行政書士 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

18 海外の不動産テック事情を読み解く上で大切なこと

ダイヤモンドメディア 武井 浩三

<物件調査のノウハウ>

20 敷地における現地調査の方法

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

22 中国の不動産仲介業

不動産鑑定士 菱村 千枝

その他

24 TOPICS 政策及び税制改正に関する要望書

26 新機能満載! ラビーネットのご紹介

28 協会からのお知らせ/地方本部の動き

29 保証のお知らせ

30 新入会員名簿

31 NEWS FILE

民法（債権法）改正が 不動産実務に与える影響-2

— 賃借人の修繕権と賃料の減額、保証の極度額 —

巻頭特集1

吉田修平法律事務所 弁護士 吉田 修平

1977年早稲田大学法学部卒業。1982年弁護士登録、第一東京弁護士会入会。1986年吉田修平法律事務所開設。2007年政策研究大学院大学特別講師。近著に『2016年改正 新しいマンション標準管理規約』（2017年、共著、有斐閣）、『民法改正と不動産取引』（2017年、きんざい）など多数。



2020年4月から改正民法が施行されます。今回は賃借人の修繕権、賃借物の一部を使用・収益できなくなった場合の賃料の減額、個人が根保証契約を結ぶ場合の保証の極度額等について解説します。現状の契約書の見直しが必要となりますので、改正点をしっかり確認してください。



1. 賃借人の修繕権について

①現行民法

現行民法では、賃借人の修繕権についての規定はなく、「賃貸人の修繕義務」が規定されています（民法606条）。

建物の賃貸人は賃料をもらっているため、賃借人に対し建物を使用・収益させる義務を負っています。例えば、雨漏りがするとその建物を利用することができなくなるので、賃貸人は建物について修繕義務を負うものとされています。

他方、賃借人は他人の建物を借りているにすぎず自己の所有物ではありません。したがって、「雨漏りを直してください」と賃貸人に依頼しても賃貸人が任意に建物の修繕をしてくれない場合に、自分で建物の修繕を行ってしまうと、他人の建物を勝手に改造したということで賃貸借契約を解除されてしまう

おそれが生じてしまいます。

特に、普通借家契約の場合には、賃貸人からの更新拒絶になかなか正当事由が認められないこともあり、賃貸人としては、修繕をすればするほど、建物の老朽化が防止され、結果的に正当事由が認められず、建替えをしたいと思っ

ていても建物がなかなか返ってこないことになってしまうため、積極的に建物の修繕等をしないケースが多く見受けられました。しかし、それでは賃借人の保護に欠けることになってしまいます。

②改正民法 607条の2（新設）

（1）賃借人が、賃貸人に修繕が必要である旨を通知し、または、賃貸人が、修繕の必要を知ったにもかかわらず、相当の期間内に必要な修繕をしないとき、および、（2）急迫の事情があるときは、賃借人が建物を修繕できます。

③実務上の注意点

このような修繕権が賃借人に認められましたが、（1）果たして本当に修繕が必要であるのか否か、（2）必要があるとしても、どこまでの修繕が必要なのか（例えば、窓が壊れて修繕する場合に、窓枠を木枠からアルミサッシに変更するような場合）、後日、賃貸人と賃借人との間でトラブルが発生することが心配されます。

そこで、今後の不動産実務においては、賃貸人は、賃貸借契約の中でこのような賃借人の修繕権を制約するような特約を設けることが考えられます。

例えば、あらかじめ修繕の内容について賃借人は賃貸人に通知をすることとし、協議の上、あらかじめ賃貸人の書面等による承諾を得ることとし、あるいは、修繕をすることができる範囲を、破れた障子やふすまの修理や張り替えなどの小修繕に限るとするなど

です。

なお、賃借人に修繕権が認められたからといって、賃貸人の修繕義務はなくなりません。したがって、賃借人が修繕した場合の費用は賃貸人が負担することになるのは従来と同様ですので、注意が必要です(だからこそ、修繕の必要性や範囲について争いが生じることになります)。

マンガで簡単にわかる！改正民法-1 賃借人による修繕権

現行民法の場合

窓枠と窓ガラスの間にすき間があって、窓ガラスを交換してほしいのですが

わかりました。大家さんに言ってみますね

賃借人の浅井さん

不動産管理会社

101号の浅井さんが先ほど来て、窓ガラスを交換してほしいのですが...

今、建替えを考えているんでね。窓ガラスの交換は少し考えさせてほしいな

オーナーの加藤さん

先ほどの件を大家さんに言ったのですが、少し待ってほしいとのことでした

迷惑かけマシ 申し訳ありません...

そうですか...

寒い

待ちきれないので、自分で修繕してもいいですか？

賃借人に修繕権はないので、勝手に修繕すると、債務不履行で契約を解除されてしまう可能性もありますよ

債務不履行

えっ、そんな～！

仕方ないですね。もう少し待ってみます

スミマセン

2020年4月から改正民法施行
(607条の2 賃借人による修繕)

賃借人が賃貸人に修繕が必要である旨を通知し、または賃貸人が、その旨を知ったにもかかわらず、賃貸人が相当の期間内に必要な修繕をしないとき、もしくは急迫の事情があるときは、賃借人は、その修繕をすることができる

民法改正後、何も対応しないと...

大家さんが対応してくれないから、自分で修繕してしまいましょ！

窓ガラスの交換に加えて、木枠からアルミサッシにしようかしらね！

わかりました

なんだ、この金額は!?

エーッ！

請求書

こうならないために...

「賃借人が修繕をする場合は、修繕内容を賃貸人に通知をすること」「修繕をすることができる範囲を破れた障子の修理や張り替えなどの小修繕に限る」などの特約を定めておくとういでしょう

特約

弁護士 吉田修平

2. 賃借物の一部滅失等による賃料の減額等について

①現行民法

現行民法では、賃貸物件が滅失その他の事由によりその一部を使用・収益することができなくなった場合には、賃借人が、賃貸人に対し、賃料減額を請求することができるとの定めがあります(民法611条)。

②改正民法 611条

(1)改正民法では、賃借物が滅失しなくとも、賃借物の一部を使用・収益することができなくなった場合には、賃料が減額され、さらに、(2)現行民法の「請求できる」という規定から、改正民法では、賃借人からの請求がなくとも「当然に」賃料は減額されることとされました。

③実務上の注意点

賃借物の一部を使用・収益することができなくなった場合に、賃料の減額がされるのですが、(1)その使用できなくなった範囲はどこからどこまでなのかについてトラブルが発生するおそれがあります。

特に、建物が滅失した場合に限らないため、故障したり安全性が欠如したりした場合にも使用できなくなりますが、例えば、エアコンや上下水道の故障などのケースで、実際にそのような故障が発生しているかどうかの判定が難しい場合が出てくると思われます。

また、(2)エアコンや上下水道の故障があった場合に、果たして賃料はいくら減額されることになるのか、その判定が難しいという問題も生ずると思われます。

(3)そこで、上記のような場合に、どのような状況のときに、どのように賃料を減額するのかを明確にする特約を契約書に付けることが考えられます。

3. 原状回復義務

①現行民法

現行民法においては、抽象的な原状回復についての規定だけが存在しました(民法616条、598条)。

また、現行民法では「借主は……附属させた物を取去ることができる」と、借主の「権利」の形式で規定されているものを、借主の原状回復の「義務」と解釈していました。

②改正民法 621条

改正民法621条においては、原状回復の義務が賃借人にあることが明記されることになりました。

ただし、(1)賃借人の責めに帰すべき事由がないときは、賃借人は原状回復義務を負わないものとされました。

また、(2)通常の使用・収益によって生じた賃借物の損耗ならびに賃借物の経年変化については、原状回復義務は負わないものとされました。すなわち、通常損耗や経年変化については賃貸人が負担します。

これらは、賃借人の原状回復義務に関する最高裁判例(最判平成17年12月16日、判例時報1921・61)を明文化したものです。

③実務に与える影響

従来の判例法理を明文化したにすぎないため、実務に与える影響はそれほど大きいものではありません。なお、通常損耗を賃借人に負担させるとする原状回復に関する特約も、賃貸人と賃借人との間で明確に合意されていれば有効となります。例えば、畳の張り替えの費用やハウスクリーニング費用を賃借人の負担とするなどの特約です。

また、特に企業間の借家契約におい

ては、高層ビルに入居した賃借人と賃貸人の間で、建物の新築時の状態に回復して返還する等の特約も有効とされた判例もあるので、注意してください。

4. 敷金について

①現行民法

現行民法には、敷金について明確な規定はありませんでした。もっぱら、集積された判例により、敷金に対する考え方が整理されていました。

②改正民法 622条の2(新設)

(1)まず、敷金についての定義がされ、敷金とは、いかなる名目によるかを問わず、賃料債務その他の賃貸借に基づいて生ずる賃借人の賃貸人に対する金銭の給付を目的とする債務を担保する目的で、賃借人が賃貸人に交付する金銭をいうものとされました。これは過去の判例の理論が明記されたものです。

(2)また、賃貸人は、賃貸借契約が終了し、賃借人から賃貸物の返還を受けたときに、未払い賃料などの賃借人の債務を控除してその残額を返還することが明記されました。かつての判例法理(明渡時説。最判昭和48年2月2日など)が明文化されたものです。

③実務に与える影響

過去の判例法理が明記されたものにすぎず、したがって、従来行われていた実務の取扱いが大きく変更されるものではありません。

5. 個人根保証契約における保証人の責任

①現行民法

現行民法では、特に規定はありません(ただし、保証契約は書面でしなければ効力を生じないものとされています)。

民法446条2項)。

③実務上の注意点

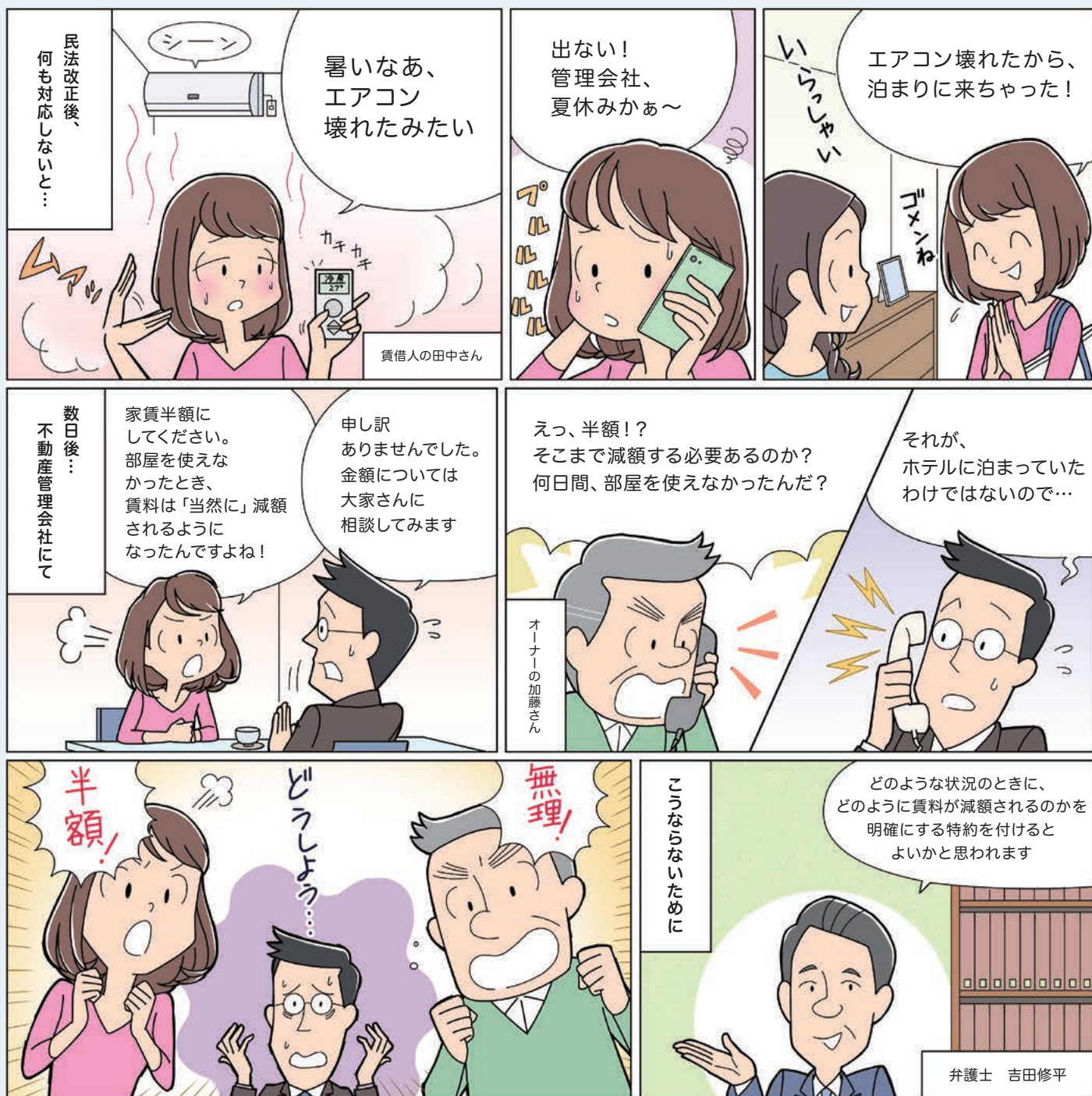
例えば、建物の賃貸借契約で、賃借人の父に連帯保証人として署名押印をしてもらう場合、連帯保証人は、賃貸人と賃借人との間で発生する一切の債務を保証するのですから、単に未払い賃料債務等にとどまらず、例えば、賃借人が寝タバコをして賃借建物を全焼させ

てしまったような場合にもその全額を負担することとなってしまいます。そこで、極度額として、父はいくらまで負担するのか(例:200万円など)を明記しなければならないこととされました。この結果、今後は、保証人のなり手が減ることとなり、保証会社を利用することがさらに多くなると予想されます。

②改正民法 465条の2(新設)

賃貸借契約で個人が根保証契約(一定の範囲に属する不特定の債務を主たる債務とする保証契約)を結ぶ場合には、保証の極度額を定め、明示しなければ効力を生じないこととされました。

マンガで簡単にわかる!改正民法-2 賃借物の一部滅失等による賃料の減額等



消費税率引き上げと 住宅購入への施策

— 4つの施策を効果的に活用するために —

巻頭特集2

今年の10月より消費税率が8%から10%に引き上げられる予定です。消費税率の引き上げについては大きく4つの施策があり、税率引き上げの影響の多くをカバーしうる内容になっています。消費税率の影響を気にしすぎている消費者に、緩和策を伝えられると理想的です。

1級ファイナンシャル・プランニング技能士

風呂内 亜矢

無理のない返済計画で購入を勧めることが一番大切です！



適用税率によって異なる 4つの制度

適用される税率の違いで、大きく4つの緩和策が準備されています。①住宅ローン減税、②すまい給付金、③次世代住宅ポイント制度、④親や祖父母からの住宅取得等資金贈与の非課税措置です。

①の2021年末までの住宅取得で利用できる「住宅ローン減税」は、消費税率8%の場合、年末ローン残高の1%（一般住宅で最大40万円）が10年間、税額控除される内容になっています。しかし、消費税率10%で住宅を取得し、2019年10月1日から2020年末までに居住した場合は期間が3年間延長され、「10年目までと同様の年末ローン残高の1%」か「建物価格の2%の3分の1」のいずれか小さい額が税額控除されます。

一戸建てでもマンションでも、物件価格は建物部分と土地部分に分かれますが、土地部分には消費税率がかかりませ

ん。そのため、建物価格の2%を3年に分割して減税された場合、消費税率が引き上げになった部分の影響は、概ね吸収される計算になります（住宅ローンの金額が低い場合はこの限りではない）。

②の「すまい給付金」は、消費税率8%の場合は年収の目安が510万円以下の要件で、最大30万円、消費税率10%の場合は年収の目安が775万円以下の要件で、最大50万円が給付されます。消費税率10%では、受給できる人の幅が広がり、給付額も増えますが、実際の給付額は住民税の所得割額で判断されます。すまい給付金の公式サイト（<http://sumai-kyufu.jp/>）でシミュレーションをして自分が給付される金額の目安を確認することもできます。

③の「次世代住宅ポイント制度」は、エコや耐震、バリアフリーなどの一定の条件を満たす住宅を消費税率10%で取得する場合、最大35万ポイント（1ポイント1円相当）が付与される制度です。付与されたポイントは、環境に配慮

された商品や防災関連、子育てなどに貢献する商品と交換できます。

このように、住宅ローン減税の延長で構造上、実質的には消費税率の影響を概ねカバーします。しかし、すまい給付金や次世代住宅ポイント制度は、物件購入という大きな金額が動くことを考えると、オマケのような位置づけになり、この制度があるから物件を買おうというには現実的ではありません。

一方で、④の親や祖父母からの住宅取得等資金贈与の非課税措置（図表1）については、親などからの支援を前提に住宅購入を検討している家庭にとっては重要なポイントになる可能性があります。特に2020年3月31日までの契約については、消費税率が8%であれば700万円の非課税枠が、消費税率が10%だと2,500万円までと大幅に引き上げられます（省エネ等住宅以外の場合）。1,000万円以上のまとまった資金援助が受けられる世帯では、適用される税率が気になることでしょう。

図表1 住宅取得等資金贈与の非課税限度額

<消費税10%の場合>

契約の締結日	右記以外の住宅	省エネ等住宅
2019年4月1日～ 2020年3月31日	2,500万円	3,000万円
2020年4月1日～ 2021年3月31日	1,000万円	1,500万円
2021年4月1日～ 2021年12月31日	700万円	1,200万円

<左記以外の場合>

契約の締結日	右記以外の住宅	省エネ等住宅
2016年1月1日～ 2020年3月31日	700万円	1,200万円
2020年4月1日～ 2021年3月31日	500万円	1,000万円
2021年4月1日～ 2021年12月31日	300万円	800万円

多くのケースで適用される 税率そのものは重要ではない

住宅取得等資金贈与の非課税の増額の影響は大きいものの、多くの住宅購入者にとって、適用される税率そのものは重要なポイントではありません。ここで1つモデルケースを計算してみましょう。

仮に年収700万円の夫と、年収100万円の妻、中学生以下の子どもがいる家庭で、夫の単独名義の物件を購入するケースで考えてみます。物件価格は4,000万円（建物2,500万円、土地1,500万円）、すべて住宅ローンを組み、金利は1.5%、返済年数は35年と仮定します。

このとき、消費税率2%の影響を受けるのは建物部分の金額のみなので、物件価格は50万円ほど高くなる可能性が考えられます。

住宅ローン減税は8%では最大約360万円、10%では最大約410万円の減税が受けられ、物件価格の差額約50万円分は相殺されます。さらに、すまい給付金については、消費税8%では受給できませんが、消費税10%だと10万円受給できる可能性があります。

加えて物件の性能によっては次世代

住宅ポイントが付与され、贈与の非課税額が大幅に引き上げられるなど、消費税10%で取得をするほうが、金銭的に有利に見える材料もあります（図表2）。

しかし、物件価格自体が数十万円以上変動する可能性もありますし、希望の物件に巡り会えないケースや、物件が安くなる時期を待ち構えていても、その時の健康状態や転職直後などの理

由で住宅ローンが組めない（物件が買えない）可能性もあります。

こうした事柄は、物件購入の決定打となり、さらに消費税率による影響よりも金銭的に額が大きくなる可能性があります。そのため、消費税率以上に「要望にあった物件を無理のない返済計画で購入する」という基本的な視点を消費者に伝えることが大切だといえます。

図表2 モデルケースにおける消費税率の影響

税率	8%	10%	差額
消費税額	約200万円	約250万円	－約50万円
住宅ローン減税	約360万円	約410万円	＋約50万円
すまい給付金	0円	10万円	＋10万円

風呂内 亜矢 (ふるうち あや)

1級ファイナンシャル・プランニング技能士、宅地建物取引士。26歳でマンションを購入したことをきっかけにお金の勉強を開始。現在夫婦で4物件を所有している。テレビ、新聞、Web連載のほか『ほったらかしでもなぜか貯まる!』（主婦の友社）などの著書も多数。





法律 相談

Vol.40

Question



マンションの集会で高圧受電方式への切替えを決議しました。切替えには全住戸の個別契約の解約が必要ですが、解約を拒む反対者がいるため、電力会社との契約を切り替えられません。反対者に対して損害賠償請求をすることができのでしょうか。

Answer

1. 損害賠償請求はできない

損害賠償請求をすることはできません。集会の決議では、区分所有者の専有部分に関するそれぞれの電力会社との個別契約の解約を義務づけることはできないからです。

2. 高圧受電方式

さて、マンションのそれぞれの専有部分に関しては、一般に、区分所有者が電力会社との間で低圧電力の供給契約を締結し、電力会社から電力の供給を受けています。

これに対し、マンション全体で一括して管理組合が電力会社との間で高圧電力の供給契約を締結し、一括で受電した高圧電力を低圧電力に降圧する電気設備を利用し、そのうえで専有部分に低圧電力を供給するという方式が採用されることがあります(高圧受電方式)。高圧受電

方式を採用すれば、それぞれの専有部分の電気料が割安になり、電気料金を削減できます。資源エネルギー庁の推計では、全国で約60万戸に高圧受電方式によるサービスが導入されているとのこと。

しかし、すでにそれぞれの区分所有者が個別に専有部分の電力の供給契約(個別契約)を締結している場合、高圧受電方式を実施するためには、全戸の個別契約を解約する必要があります。一住戸でも個別契約の解約がなされないと、高圧受電方式に移行することができません。

最判平成31.3.5(最高裁ウェブサイト)では、集会で、高圧受電方式の採用と各区分所有者における個別契約の解約を義務づける決議がなされたにもかかわらず、個別契約の解約を行わない区分所有者に対して、ほかの区分所有者が損害賠償請求をすることができかどうか

争われました。

3. 最判平成31.3.5

(1) 事案の概要

- ① XおよびYらは、いずれも札幌市内の区分所有建物5棟からなる総戸数544戸のマンション(本件マンション)の団地建物所有者である。
- ② 本件マンションの団地管理組合法人(本件団地管理組合法人)では、集会において、専有部分の電気料金を削減するなどのために、高圧受電方式への変更を決議し、また個別契約の解約を義務づける細則(本件細則)を設けた(本件決議)。
- ③ しかし、Yらは個別契約の解約をなさず、そのために、本件マンションにおける高圧受電方式への変更が実施できなかった。
- ④ Xは、Yらが個別契約を解約しなかったことから、自らの住戸における電気料金を削減できなかったとして、

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋

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。



Yらに対して損賠賠償を求め、訴えを提起した。

⑤地裁および高裁では、高压受電方式への変更につき、「上記変更をするために団地建物所有者等に個別契約の解約申入れを義務付けるなどした本件決議は、(区分所有)法66条において準用する法17条1項又は18条1項の決議として効力を有するから、Yらがその専有部分についての個別契約の解約申入れをしないことは、本件決議に基づく義務に反するものであり、Xらに対する不法行為を構成する」として、Xの訴えを認めた。

⑥これに対して、Yらが上告し、最高裁の判断を求めた。最高裁は、次のように述べて、Yらの主張を認め、地裁および高裁の判断を覆し、Xの損害賠償請求を否定した。

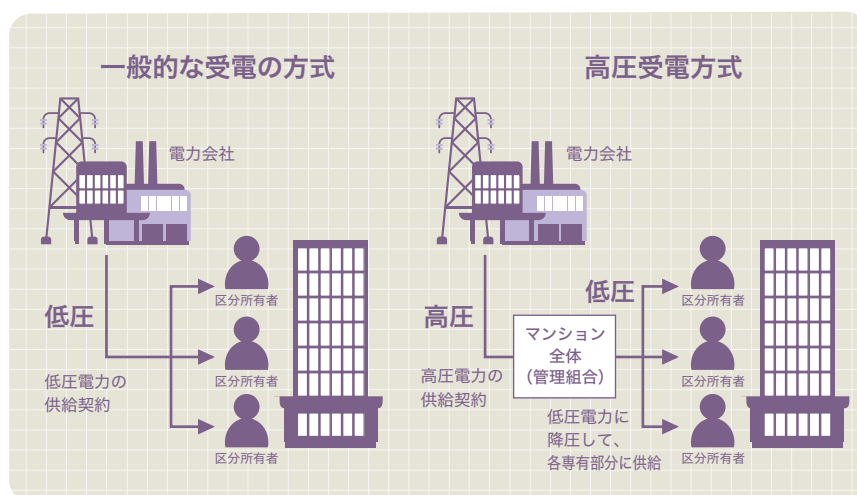
(2) 裁判所の判断

「①本件高压受電方式への変更をすることとした本件決議には、団地共用部分の変更又はその管理に関する事項を決する部分があるものの、本件決議のうち、団地建物所有者等に個別契約の解約申入れを義務付ける部分は、専有部分の使用に

関する事項を決するものであって、団地共用部分の変更又はその管理に関する事項を決するものではない。したがって、本件決議の上記部分は、(区分所有)法66条において準用する法17条1項又は18条1項の決議として効力を有するものとはいえない。このことは、本件高压受電方式への変更をするために個別契約の解約が必要であるとしても異なるものではない。

②そして、本件細則が、本件高压受電方式への変更をするために団地建物所有者等に個別契約の解約申入れを義務付ける部分を含むとしても、その部分は、法66条において準用する法30条1項の『団地建物所

有者相互間の事項』を定めたものではなく、同項の規約として効力を有するものとはいえない。なぜなら、団地建物所有者等がその専有部分において使用する電力の供給契約を解約するか否かは、そのみでは直ちに他の団地建物所有者等による専有部分の使用又は団地共用部分等の管理に影響を及ぼすものではないし、また、本件高压受電方式への変更は専有部分の電気料金を削減しようとするものにすぎず、この変更がされないことにより、専有部分の使用に支障が生じ、又は団地共用部分等の適正な管理が妨げられることとなる事情はうかがわれないからである」。



👉 今回のポイント

- マンションでは、一般に、区分所有者が電力会社との間で低圧電力の供給契約を締結し、電力会社から電力の供給を受けている。
- マンション全体で一括して電力会社との間で高圧電力の供給契約を締結したうえ、電力を降圧して各専有部分に低圧の電力を提供するのが、「高压受電方式」である。高压受電方式を採用するには、個々の専有部分が低圧の電力の供給契約を締結している場合、その解約がなされる必要がある。
- 最判平成31.3.5では、高压受電方式を採用するために、集会で個々の専有部分についての区分所有者の電力供給契約を義務づける決議を行っても、その決議に効力はないと判断された。



売買 仲介営業

Vol.2

一括査定サイトを利用した 効果的な媒介取得法

株式会社船井総合研究所
不動産グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

小寺 伸幸



住宅・不動産会社に対して、事業計画の戦略・立案・実行支援、新規事業立上げ、マーケティング開発など、多岐にわたり、業績アップに関わるコンサルティングの実績がある。また、企業の永続と持続的成長を両立させるための「経営計画書作成」「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。

Question



いくつかの一括査定サイトへの登録をしましたが、媒介取得ができません。どのようにしたら媒介取得ができるようになるのでしょうか。

Answer

弊社でもよく媒介取得の強化をしたいとご相談をいただきます。ポイントは、①売買営業を専任化させる、②訪問査定のアポイント取得につなげるトークスキルの習得と実践、③訪問査定の営業資料の準備をするの3つです。これを以下で具体的に解説するとともに、反響から媒介取得、売却に至るまでのマーケティングフローとKPIを図表に示しましたので、ぜひ参考にしてください。

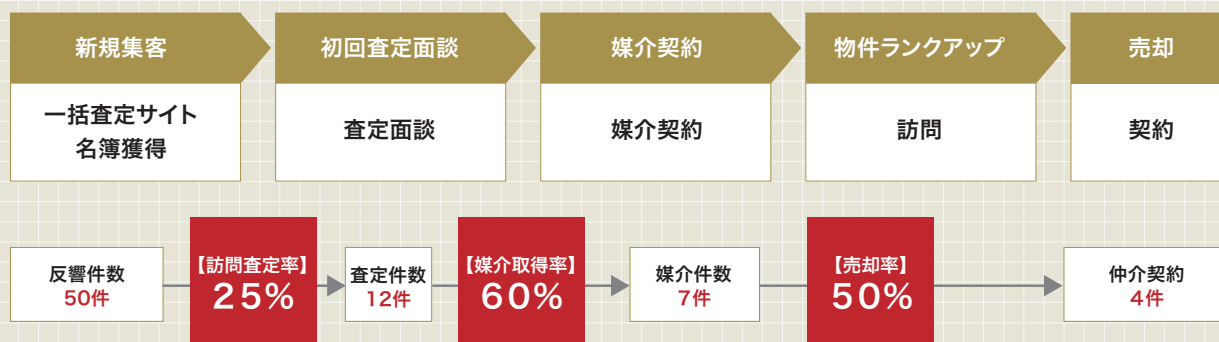
1. スピード対応と 中長期フォローの徹底

一括査定サイトの反響を利用して媒介取得を試みている会社の多くが、一括査定サイトの反響の特徴をつか

んでおらず、さらに攻略もできていない状況です。まず一括査定サイトの反響の特徴をあげると大きく2つあります。1つ目は同商圏内の会社にも同様の反響が届いており、反響があったときから競合している。2つ目は査定に出

した売主の多くが査定額を知りたいだけということです。この特徴を理解して反響に対するアプローチを考える必要があります。まず反響したときから競合しているため、訪問査定までつなげるには当然ながらスピード対応する

図表 一括査定サイトにおけるマーケティングフローとKPI



通電率70%、通電後の訪問査定取得率35%

※受託後6カ月以内の売却率50%

必要があります。そのためには、売買営業を専任化させることも必要です。反響からメールを受信するスピードが遅れるほど通電率(査定希望者と電話でつながる率)が下がる傾向にあるため、基本的には反響があってから1分以内に電話をかけることを心掛けたいです。兎にも角にも通電率を70%ほどにしたいところです(図表)。

次に、今すぐに売却したいという売主よりも、まずは査定価格を知りたいという方が大半を占めているため、過去反響のフォローも定期的に行う必要があるということです。

2. 査定のアポイント

取得につなげる

トークスキルの習得と実践

一括査定サイトの反響の多くは今すぐに売却したいわけではなく、まずは査定額を知りたい売主が大半ということを踏まえて、訪問査定につながるようなトークスキルの習得と実践が必要になります。

つまり机上査定で終わらせず、訪問査定までつなげることが重要です。

ここでは、売主からよく言われる内容を取り上げ、その繰り返しトークを準備しておくことがまず大切です。特

に売主からよく言われる内容である①「査定額が知りたいだけなので査定書だけを送ってほしい」と②「まだ売却は具体的に考えていない」ということに対して訪問査定につなげるための繰り返しトークを準備しておくことが大切です。上述の、売主からよく言われる内容に関しては事前に準備しましょう。エリアにおいて多少の差はありますが、反響から訪問査定率25%を目指してみてください。

3. 訪問査定の営業資料の準備をする

訪問査定を希望する売主のほとんどは高く売却したいというニーズがあるため、訪問査定を依頼する会社を3社程度に絞っている場合が多いです。当然ながら高く売却する力のある会社は会社規模が大きいところになるため、大手の会社はどうやって勝っていくかが大切です。そのために訪問査定時には、査定書以外に以下のような営業資料を準備しておくといでしょう。

①年間の売買契約数の実績値(商圏内における年間販売シェアなど)

②年間の集客数の実績値(ポータルサイトの掲載シェアなど)

③高く売却するための付加価値(リフォーム対応可、インスペクション対応可、ホームステージングなど)

④売主の物件に類似した過去の販売実績

⑤物件を受託した後の販売活動の内容

エリアにおいて多少の差はありますが、訪問査定から媒介取得率60%を目指してください。ただし、媒介取得する際に注意したい点としては、売主の物件がエリアの相場感と比較して高すぎる価格で媒介取得できたとしても、なかなか売却につながりにくいところです。目安としては、媒介取得後6カ月以内の売却率50%を目指したいところです。

以上の3つのポイントを押さえて、ぜひ、多くの会社が攻略できていない一括査定サイトの攻略を図っていただきたいと思います。

最後に当然ながら、買いの仲介実績がほとんどないなかで媒介取得の強化を進めることは難しいため、商圏内における不動産販売実績をある程度軌道に乗せた上で、本格的に一括査定サイト反響から媒介取得強化をスタートさせることをお勧めいたします。

👉 今回のポイント

- 売買営業を専任化させる。
- 一括査定サイトの反響の特徴を押さえる。
- 訪問査定のアポイント取得につなげるトークの準備をする。
- 訪問査定時の営業資料の準備をする。
- 図表にあるモデル数値を意識して、ステップごとに課題があれば改善できるようPDCAを回す。



Vol.26

広告媒体(メディア)の相乗効果

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



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。

Question



管理物件の稼働率が低く、入居者募集に苦戦しています。反響数を増やそうとポータルサイトへの広告掲載を増やしていますが、コストばかりかかって一向に成果が上がる気配がありません。費用対効果を高めるためにはどのような方法があるのかを教えてください。

Answer

マーケティングにおいて、活用できる広告媒体(メディア)は、ポータルサイト以外にも様々な方法があります。独自に情報発信できるプラットフォームがたくさん存在しているので、それらをうまく活用すれば反響率を高め、総合的な費用対効果をも高めることにつながります。

1. 費用対効果を 検証することが重要

賃貸管理会社の使命は、物件の稼働率を高め、オーナーの資産(物件)価値を最大化することだ。賃貸住宅の稼働率(入居率)を高めるためには、募集戦略(マーケティングとリーシング)とその施策が重要となるが、現実的に管理会社主導で募集戦略が立てられているかといえば、できていないことがほとんどである。

不動産会社が利用するマーケティングの媒体(メディア)は、店頭広告、ポータルサイトへの掲載、現地看板、ホームページなどがあるが、なかなか費用対効果の検証まではされていない。賃貸管理業をはじめ、不動産事業全般にいえることだが、マー

ケティングは売上向上だけでなく、募集・集客活動にも非常に重要な役割であるにもかかわらず、その活動があまり重視されているように感じない。

2. 3つのフレームを 組み合わせて 高い相乗効果を生む

例えば、物件の募集チラシや図面を見ても、「この物件を見てみたい!」と思わせるようなデザインは少ない。もっと美意識を高めて、マーケティングやその費用対効果について考える必要があるのだ。

媒体活用は、主に3つのフレームに体系立てて考えるとわかりやすい。これらを総称して「トリプルメディア・マーケティング」(図表1)という

が、それぞれの特徴を知り、効率よく合わせることで高い相乗効果(図表2)が生まれる。

まず1つ目は「ペイド(paid)メディア」で、費用を支払って広告掲載する、いわば従来型の媒体である。一般的には不動産広告といえば大手ポータルサイトが中心で、信頼度や訴求力は高い反面、情報の表現力(写真の数、情報)は乏しい。またコストがかかり、募集中は検索エンジンで物件名検索をすれば表示されるが、募集が終了すると掲載がアーカイブ(保管)され、該当物件の詳細を見ることができなくなってしまう。高いコストをかけて掲載をしても、情報がストックされていけないのは、情報資産として残らないため、もったいない。

2つ目は「アード(earned)メディア」で、ユーザーの信頼や評判を得るための媒体である。InstagramやフェイスブックなどのSNSをイメージしてもらうとわかりやすいが、「いいね!」や「クチコミ」という機能があるため、効率よく情報を消費者に届けられるのが特徴である。掲載した情報にユーザーが反応したものに対して、さらにユーザーが反応するため、拡散され、ユーザーの信頼度が厚くなる。これらは「無料」で利用でき、かつ情報の相互性があるのが特徴であり、使い方によっては費用対効果が非常に高くなる。情報発信力と相互性という点では、活用次第でたくさんのユーザーの目に触れさせることができるため、やり方次第で大きな効果が期待できる。

例えば、物件の紹介動画を制作して、シリーズ化したものを動画サイト「YouTube」などで発信すれば、コンテンツ次第ではたくさんのファンを囲い込むことが可能だ。日本の賃貸市場では、アードメディアの活用事例が少ない。せっかく始めてみたもののすぐに止めてしまう企業も多い。ただ、消費者との信頼情報の構築が重要であることを考えると、浸透までに時間がかかっても、各メディアとの連動やSEO対策なども含めて相乗効果が出るため、継続する価値が非常に高い。

3つ目が「オウンド(owned)メディア」で、自社で運営するホームページやブログなどの媒体である。他の媒体と違い、プラットフォームなどによる制限がないため、情報や掲

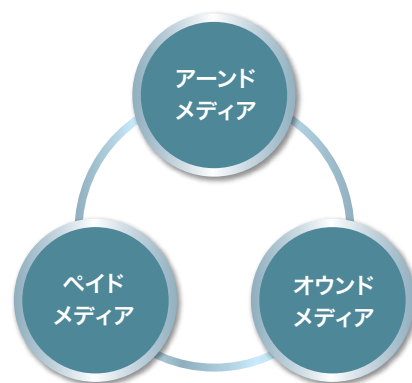
載するコンテンツなどを完全に自社でコントロールできるというメリットがある。ペイドメディアなどと違い、情報に制限がない。例えば、ポータルサイトであれば、写真や動画掲載などは数的制限があるが、自社でうまく構築できれば、極端な話、写真の数は1物件につき何百枚と掲載することだって可能だ。ペイドメディアと違い、お金をかけて構築したものをストックできるため、オウンドメディアは資産として残すことができる。

このように利用できる媒体は様々なものがあり、入居希望者との接点はポータルサイトだけではない。現在の環境はたとえ集客が弱くても、情報発信にお金をかけずに、工夫ひとつでもっと他社と差別化することができるのである。

図表1 トリプルメディアの特徴

	特徴 (情報の質)	集客速度	種類	コミュニケーション (消費者との 互換性)	資産価値	コスト (費用)
ペイド メディア	信頼性の 高い情報	非常に 早い	ポータル サイト	良くない	低い	高い
アード メディア	相互的で リアルな情報	遅め	SNS (Instagram、 フェイスブック等)	非常に良い	高い	低い
オウンド メディア	多彩で 豊富な情報	普通	ホームページ、 ブログ	良い	高い	普通

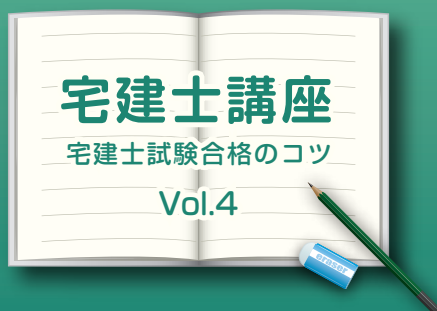
図表2 トリプルメディアの相乗効果(イメージ)



自社の特徴に合ったメディアを適切に活用して、各メディアの弱点を補いながら3つのフレームを効率よく合わせると高い相乗効果を生む

👉 今回のポイント

- 広告媒体における費用対効果の検証は、売上向上につながるだけでなく、募集・集客活動にも非常に重要な役割を果たす。媒体活用は、3つのフレームを効率よく合わせると高い相乗効果生まれる。
- 「ペイドメディア」は、信頼度や訴求力は高い反面、情報の表現力が乏しく、コストがかかる。
- SNS等を活用した「アードメディア」は、無料で利用でき、SEO対策等の相乗効果もある。
- 自社で運営するホームページ等の「オウンドメディア」では、掲載情報に制限がなく、資産として情報を残すことができる。



営業保証金と弁済業務保証金

宅建業法3～保証協会を利用する場合の仕組み～

毎年、本試験では営業保証金と保証協会の制度内容から各1問ずつ出題されています。保証協会の弁済業務保証金は営業保証金の代替手段になるため、両者には共通点がありますが、異なる点も多くあります。本試験対策としては、両者を比較しつつ学習し、相違点を正確に押さえることが重要です。



営業保証金と保証協会の弁済業務保証金制度の比較

図表1 営業保証金と保証協会

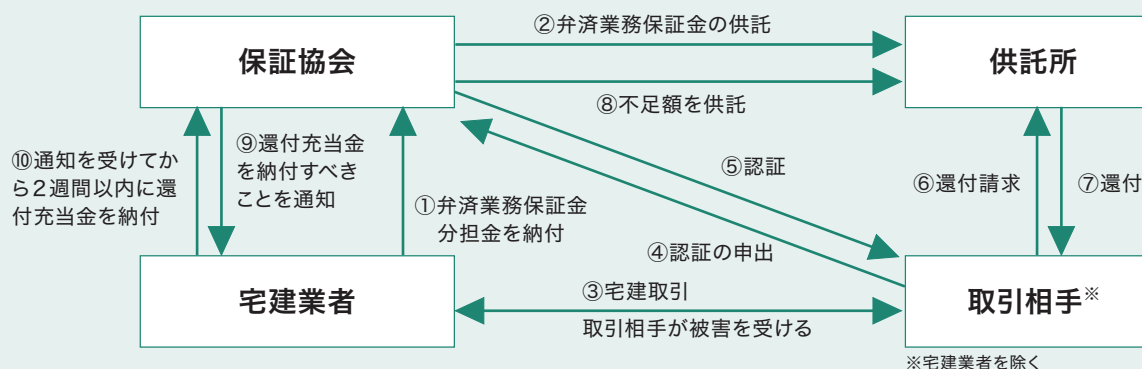
	営業保証金	保証協会
供託・納付額	主たる事務所 1,000万円 従たる事務所 500万円	主たる事務所 60万円 従たる事務所 30万円
最初の供託・納付時期	特に期間制限はない	加入しようとする日までに
事務所増設時の供託・納付時期	特に期間制限はない	増設後2週間以内
還付手続	直接、供託所に請求	保証協会の認証を得て請求
一部の事務所を廃止した場合	6カ月以上の公告期間が必要	公告をせずに、直ちに返還できる

営業保証金は、基本的に自分のことを自分でやるシステムであり、宅建業者が自分で供託所に供託します。また、顧客が還付を受ける場合も、直接、顧客が供託所に請求します。還付によって営業保証金に不足額が生じた場合、その不足額を供託するのも宅建業者自身となります。

これに対し、弁済業務保証金制度においては、すべての手続に必ず保証協会が顔を出してきます。宅建業者は、弁済業務保証金分担金というものを保証協会に納付し、この納付を受けた保証協会が、弁済業務保証金として供託所に供託します。また、顧客が還付を受ける場合も、まず保証協会の認証を受けなければなりません。保証協会の認証を受けずに、直接、供託所に請求することはできません。還付によって弁済業務保証金に不足額が生じた場合、その不足額を供託するのは保証協会であり、宅建業者ではありません。宅建業者は、保証協会からの請求に応じて不足額の金銭を、還付充当金として保証協会に納付します。

以上のとおり、弁済業務保証金制度では、すべて保証協会を通じて手続が行われるという特徴を押さえておくことが、営業保証金制度の違いを理解するポイントです(図表1・2)。

図表2 弁済業務保証金制度の概要と還付充当金の流れ



植杉 伸介

早稲田大学法学部卒業。宅建士、行政書士、マンション管理士・管理業務主任者試験等の講師として30年以上の実績がある。『マンガはじめて建物区分所有法 改訂版』(住宅新報出版)など、これまでに多くのテキストや問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。



論点の確認と
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

Question

【Q1】 宅地建物取引業者は、一部の事務所を廃止し営業保証金を取り戻そうとする場合には、供託した営業保証金につき還付を請求する権利を有する者に対し、6月以上の期間を定めて申し出るべき旨の公告をしなければならない。(H29年 問32)

【Q2】 保証協会は、弁済業務保証金の還付があったときは、当該還付に係る社員又は社員であった者に対し、当該還付額に相当する額の還付充当金を主たる事務所の最寄りの供託所に供託すべきことを通知しなければならない。(H20年 問44)

【Q3】 保証協会から還付充当金の納付の通知を受けた社員は、その通知を受けた日から2週間以内に、その通知された額の還付充当金を主たる事務所の最寄りの供託所に供託しなければならない。(H28 問31)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1

解説



営業保証金の額は事務所の数で決まるので、宅建業者が一部の事務所を廃止したときは、事務所1つにつき500万円の営業保証金を取り戻すことができる。しかし、すぐに取り戻してしまうと、還付請求権者が十分な還付を受けられなくなるおそれがあるので、記述のとおり、6月以上の期間を定めて公告をする必要がある。

Answer 2

解説



弁済業務保証金の還付があった場合、供託所への補充供託は保証協会が行う。したがって、保証協会は社員又は社員であった者に対して還付充当金を、供託所ではなく、保証協会に納付すべきことを通知しなければならない。

Answer 3

解説



宅建業者(社員)は、保証協会から弁済業務保証金の還付に係る還付充当金を納付すべき旨の通知を受けたときは、その通知を受けた日から2週間以内に、通知された額の還付充当金を供託所ではなく、保証協会に納付しなければならない。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.4

海外の不動産テック事情を読み解く上で大切なこと

近年の不動産テックの登場により、幅広い情報の集約と分析ができるようになってきました。しかし日本では、注目度は上がっていますが、業界の普及度においては歩みが遅れています。そこで、現在、世界でリードしているアメリカの不動産テックの現状を参考に、日本の歩むべき道を考えたいと思います。



01

加速度を増して注目されている不動産テック

今、日本国内において、不動産テックに対する注目度が加速度を増しています。その引き金を引いたのはソフトバンクの動きだという見方があります。同社がサウジアラビアの政府系ファンドなどと共同投資するビジョン・ファンドが、シェアオフィスのWeWorkやオンライン仲介サービスのCompass、最近何かと話題のOYO(オヨ)などに合計約150億ドルを投資したというニュースを目にした不動産関係者の方も少なくないでしょう。これはある意味、不動産テック業界の成長に孫正義氏の「お墨付き」が与えられたといえます。

これらを筆頭に、海外の不動産テックベンチャーに対する投資家たちの「不動産テック熱」はまだまだ冷める気配はありません。

02

巨大化しているアメリカの不動産テック業界

先日公開された記事※1では、「世界の不動産テック・スタートアップ※2への投資は年率180%のペースで増加しており、18年は44億ドル(約5,000億円)を超える」と報じられています。しかしここで注目したいのは、投資先を国別に見ると、世界最大の不動産市場であるアメリカが約5割を占めているという記述です。

日本の不動産テック企業に投資するVC※3(図表)はまだまだ少ないという印象は、筆者の目から見ても明らかです。

では、なぜアメリカの不動産テック業界がここまで巨大化しているのか。日本と米国における一番の

違いは、何といてもデータの整備状況でしょう。

アメリカにはMLSと呼ばれるオープン化された不動産データベースがあり、全米に広がる800以上の会員組織から組成される団体がこのデータベースを運用しています。不動産の流通データと成約情報が一元化されていて、不動産エージェン트는会費を支払ってこのデータベースを利用します。これは日本国内のレインズなどと似ているように見えますが、特徴的なのは「非公開物件」という概念が禁止されていることです。万が一、規約に違反するとMLSのデータベースを利用できなくなってしまうため、不動産業者はルールに則ってビジネスを展開します。

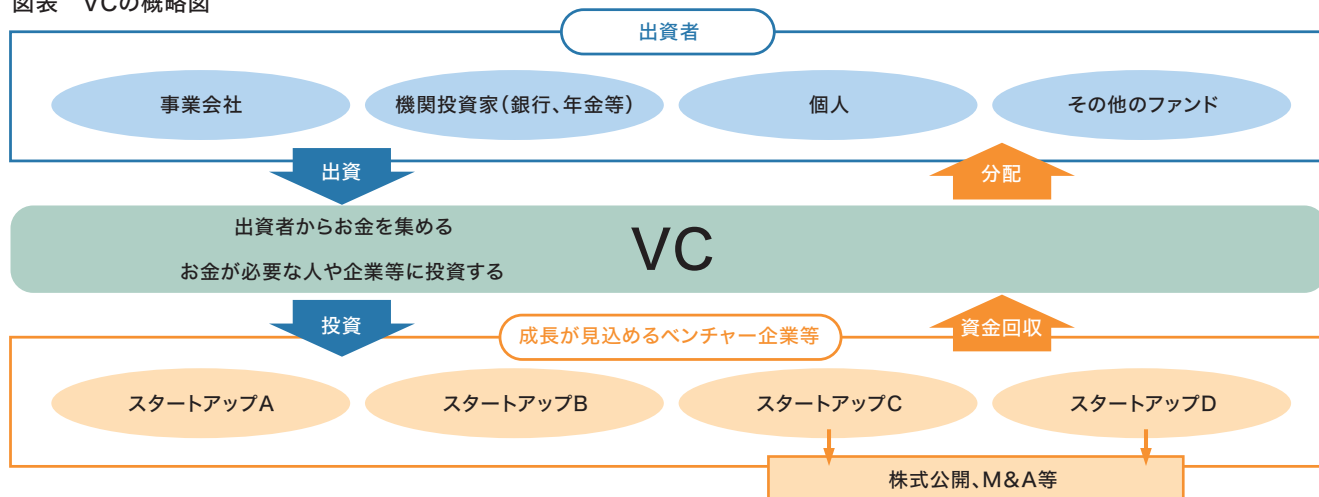
MLSには間取りや登記履歴、税金の支払い履歴や公図などの情報も掲載されていて、使いやすさが格

※1 「世界で高まる『不動産テック』投資熱、三井不動産・三菱地所・ソフトバンクの動きは」
<https://www.sbbt.jp/article/cont1/36275>

※2 新しいビジネスモデルを開発し、短期間で急成長するように設計された人々の集合体・企業で、イノベーションと社会貢献を存在意義としている。

※3 venture capitalの略称。高い成長性が見込まれる未上場企業に対し、成長のための資金の投資を行う投資会社(投資ファンド)のこと。

図表 VCの概略図



段に高いといえます。それだけでなく、洪水マップや学校情報、近隣の物件情報なども自動的に公的マップから集約されています。これらの情報を消費者は不動産エージェントから入手することができ、消費者利益にもつながっています。

03

社会に必要とされる不動産業界のあり方

このように、海外のビジネス事例を参考にする際には、現地の法律や商習慣、事業構造等を理解することが重要になります。

例えば、中国の土地は公有で、私人・私企業が所有権を持つ土地はありません。また、インドネシア、フィリピンでは、建物は単独で登記の対象にはならず、土地の付着物として土地の登記簿に付記されます。このように、文化や考え方、国民性も違う海外においては、その土地ならではの事情を理解した上で読み解かなければ本質をつかむことはできません。

日本では、不動産業は個人間取引だという認識のもとに業界が発展してきました。貸借、売買等に関する領域については、消費者保護を

目的に宅建業法などが整備されましたが、不動産オーナーは「事業者」としてみなされるため、消費者保護の対象外ですし、物件管理などは法規制が事実上存在しません。

しかし、筆者はこれらの状況を必ずしも悲観的に捉えているわけではありません。歴史的にみて民間主導で進んできた日本の不動産業界は、民間の力によって次のステージに進むことができる底力を持っていると思うのです。事実、日本の賃貸管理業界では海外と比較しても先進的で成熟したサービスが多数生まれています。

筆者が代表理事を務める一般社団法人不動産テック協会をはじめ、さまざまな民間発の業界団体およびその分科会では、これからの社会に必要とされる不動産業界のあり方について向き合い、真摯に

議論を重ねています。ステークホルダーが多い分、いささか歩みは遅いように見えることもあると思いますが、グレーだった領域に光を当て、業界を健全化させていきたいという一部の人々の想いが報われることを信じています。

読者の皆様にも、こうした民間発の流れを、当事者意識を持って考えていただきたいと思います。

地方・首都圏を問わず、不動産業に携わっている方にはぜひ「今の不動産業界をより良い方向に向かわせるために、何ができるか？」という視点で日々の業務を振り返っていただけたら、寄稿者としてこれほど嬉しいことはありません。

<参考文献>
・SUMAVE「レイズとMLSから考える～物件情報の歴史と課題～」
https://www.sumave.com/20171205_192/
・Cnet Japan「米国の不動産情報システム「MLS」から学ぶ―国内業界に必要なのは透明性」
<https://japan.cnet.com/article/35090231/>

ダイヤモンドメディア株式会社 代表取締役
一般社団法人不動産テック協会 代表理事

武井 浩三

神奈川県生まれ。高校卒業後、米国ロサンゼルスに留学。帰国後、2007年に共同創業者の小林氏、染谷氏とダイヤモンドメディアを創業（共同経営）。現在、不動産テック・フィンテック領域におけるITサービスを中心にサービス展開を進める一方、ホラクラシー経営の日本における実践者として様々な媒体への寄稿・講演・組織支援なども行う。





物件調査のノウハウ Vol.4

不動産物件調査技術の基礎 ～現地調査編～

敷地における現地調査の方法

不動産売買において重大なトラブルに発展するものには、境界確定など、敷地の調査に関するものが多い状況にあります。古い境界標が残っていたり、土に埋もれて見えなくなっていたりすることもあるので、現地調査をしっかりと行い、合意書の作成や覚書を交わすことが重要です。

図面の種類や有無によって異なる調査方法

敷地の現地調査のためには、地積測量図が必要です。その地積測量図に、資格のある土地家屋調査士や測量士の氏名と押印があることを確認します(ポイント1)。次に、(1)測量図が「境界確定測量図」である場合、(2)「現況地積測量図」である場合、(3)地積測量図がない場合など、図面の種類や有無によって、現地調査の方法が異なります。

(1)「境界確定測量図」の場合

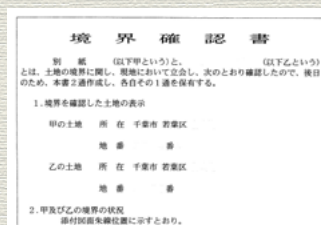
「境界確定測量図」とは、①境界立会協議書(境界確認書)がある地積測量図(ポイント1)、②図面の中に確定測量図と明記された測量図、③登記所が境界立会を確認した処理印の付された測量図(ポイント2)、④平成17年3月7日以降に作成され、登記所に保管された測量図などのことをいいます。これらの場合、敷地境界が隣接地主の同意によりすでに確定しているため、地積測量図に記載された寸法が、現地において確保されていることが必要です。

敷地周囲を観察して、境界標を最初に確認した箇所から順に、他の境界標までの距離を簡易計測します。その結果、例えば境界標までの差異が0.35mあると判明(ポイント3)したとき、既存のブロック塀が隣

地に越境していることになる場合があります。このようなときは、境界立会協議書のほか、「敷地越境合意の覚書(念書)」の有無について、売主に聞き取り調査をしましょう(ポイント4)。

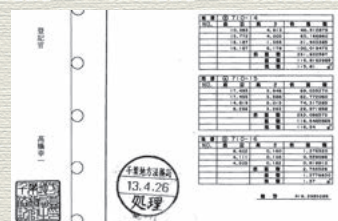
ポイント1

境界確定測量図には、以下のような境界立会協議書(境界確認書)で確認できることが多いです。



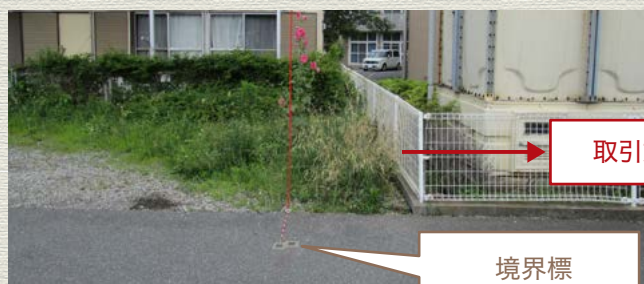
ポイント2

境界確定測量図には、登記所が境界立会を確認したという処理印の押印のある地積測量図があります。



ポイント3

敷地境界が確定した場合、写真のように、取引対象地が隣地の敷地側に出ていることが判明する場合があります。

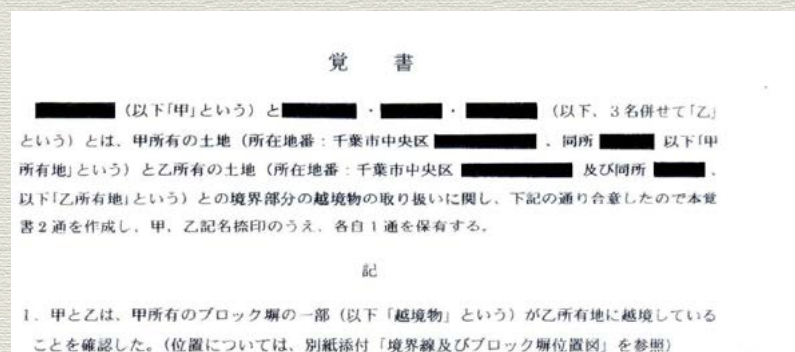


取引対象地

境界標

ポイント 4

敷地境界が確定した場合、下記のように、敷地越境合意の覚書(念書)などを作成し、後日の証とするために、互いに念書を提出していることがあります。



(2)「現況地積測量図」の場合

現況地積測量図の場合は、未だ、境界が確定していません。現況地積測量図に記載されている寸法と現況寸法との間の差異を調査します。境界標をすべて確認できない場合がありますが、まず小さな家庭用スコップを用意して、最初の1カ所を探します。1カ所が見つかったら、地積測量図に記されている寸法の位置の境界標を探索します。例えば、十字印の境界標が見つかった場合は、真ん中の交点が境界点となり、その場所に赤白のポール(数百円程度のもの)を載せて写真を撮っておくと(ポイント5)、売主の境界明示の際、説明が簡単になります。境界標が発見できた場合は、「ブロック塀の中心付近、外面、内面」などと記録します。現況の地積測量図では、境界標の位置、現況の寸法と地積測量図の寸法との差異が説明すべき大切なポイントになるので、丁寧に簡易計測をします。

(3)地積測量図がない場合

地積測量図がまったく存在しない場合もあります。愛知県岡崎市で以下のような事例がありました。広告に

「公簿177㎡(53.54坪)、価格3,640万円、3.3㎡単価68万円」との記載がある“公簿売買”の売地です。坪単価の表示があるため坪単価交渉が行われ、坪単価を65万円に値下げして、契約、引渡しが終わりました。買主は、住居を新築するために土地を測量したところ、実測面積が

167.79㎡であり、売買契約書の表示面積177㎡に9.21㎡不足することが判明し、トラブルになりました。

平成13年11月22日、最高裁は、「零細宅地における開差5%を超える実測面積と公簿面積との食違いは、売買契約の当事者にとって通常無視し得ない」と、売主の責任を認めました。公簿売買であっても、坪単価交渉が起これば、後日の実測面積の誤差が5%未満でなければならないとしています。

地積測量図が存在しない場合は、現況面積と登記簿面積との差異を調査することが大切です。手順は、敷地周囲の現況寸法を簡易計測し、敷地現況図を作成、縦と横の寸法の平均値を掛け合わせて概算面積を計算します。この計算方法により、概ね、登記簿面積との差異を確認して説明をすることができます。

ポイント 5

境界標の位置を確認した場合は、隣地との境界線にあるブロックなどとの位置関係がわかるように写真を撮ります。



境界標

不動産コンサルタント 津村 重行

昭和55年三井のリハウス入社。昭和59年に不動産物件調査業(デューデリジェンス業)に注目し、消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とする有限会社津村事務所を設立。研修セミナーや執筆活動等を行っている。著書に『不動産調査入門基礎の基礎4訂版』(住宅新報出版)などがある。





海外不動産事情 Vol.4

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 中国編②

中国の不動産仲介業

今回は、中国の不動産仲介業を中心とする宅建業の状況についてご紹介します。中国でも不動産取引で重要な役割を果たす、日本の宅建士に相当する専門家が存在します。中国の宅建士資格やその業務、仲介取引における慣行について見てみましょう。

菱村 千枝



不動産鑑定士。一般財団法人日本不動産研究所勤務を経て、2005年から中和資産評価事務所（北京）にて、海外資産評価業務に従事。中国沿海部諸都市で企業・不動産評価経験多数。2013年より不動産鑑定工房株式会社専任不動産鑑定士・取締役役に就任。著書に『中国投資・ビジネスガイドブック』（NNA出版）など。

1. 中国の不動産仲介業

中国の大都市には、街中に不動産仲介業者の店舗が存在し、物件チラシがショーウィンドウに数多く貼り出しています（写真1・2）。仲介業者が手掛ける業務内容は、基本的に日本と同じで、売買を希望する顧客からの依頼を受け、取引の成立を促進し、ローン・引渡し・登記・納税に至るまでのサポートを行います。中国で不動産仲介業を行うには、まず法人を設立し、政府の商工業担当部門から法人の営業許可証を取得したのち、所在地の人民政府に不動産仲介業の開業届出を行います。仲介業者は、一定数の、日本の「宅建士」に相当する専門家を雇用して業務に従事させなければなりません。

業務内容は、売買、賃貸のいずれかの業務に関し、代理または媒介を行います。店舗の目立つ場所に、以下の内容を記した看板を掲げる規定となっています。

①会社の営業許可証の写し

②業務の内容、範囲

③不動産仲介業務の流れ

④有料業務項目、報酬基準

⑤不動産取引資金の管理方法

⑥仲介業者としての信用記録簿の問い合わせ先

⑦監督省庁または業界団体による契約書形式見本

現在の中国諸都市では、誰でも自由に住宅の取得ができるわけではなく、当該都市での戸籍の有無、居住年数、すでに所有している住宅の戸数等により、世帯によって住宅取得の可能性が異なります。売買の仲介では、まずは購入希望者の「住宅取

得資格」の有無から確認するなど独特の規制があり、わが国に比べ業務上やや複雑な段取りが必要です。

写真2



チラシが貼り出されている不動産店の店頭
出典：SOHUニュース(<http://www.sohu.com/>)

2. 中国の宅建士… 「不動産仲介士」になるには？

日本の宅建士に相当する資格は中国語では「房地產經紀人」と呼びます（「經紀」とは一般に物事を仲介するという意味。以下わかりやすく、不動産仲介士と翻訳します）。その下位の資格として「不動産仲介士アシスタント」という資格もあります。不動産仲介士は、個人として仲介活動をすることは禁じられており、必ず不動産仲介業者に所属して、その会社の社員として業務を行わなければなりません。これらの資格試験は、国家

写真1



上海の不動産店

試験として年に2回、北京、天津、上海、重慶、深圳、大連など全国11大都市で行われます。高校卒業以上の学歴の人なら「仲介士アシスタント」の受験資格があり、アシスタントに合格してから満6年間仲介業の実務経験を積み、仲介士の受験資格を得ることができます。また大卒の人は、満2年の実務経験で仲介士試験を受験することができます。試験は、不動産の基本制度と政策、仲介実務知識など4科目あり、150点満点のうち90点が合格ラインとされています。出題範囲は、都市計画、建築、不動産投資、金融、不動産マーケット、物件管理、測量、会計、統計など、かなり広い分野にわたり出題されます。日本と比べて、学歴や勤務経験年数がより重要視されるようで、実務に必携の資格として受験者は皆真剣勝負です。試験に合格して従業者登録をすれば、住宅都市建設省が管理する不動産仲介士の情報データベースに業務従事履歴が記録されていきます。顧客が物件検索アプリで物件を検索すると、その物件担当の仲介士の氏名と写真が現れ、クリックするとその人の仲介士

写真3



仲介士資格証明書の画像
出典: sofanウェブサイト (<http://www.sofan.com/>)

資格証明書の画像(写真3)が出てきます。資格証明にあるQRコードをスマホで読み取ると、仲介士情報データベースにアクセスでき、その仲介士の勤務歴や業務上の賞罰履歴が確認できるようになっています。日本よりも進んでいるといわれる中国スマホ社会の一面が、こんなところにも表れています。

3. 手数料は売主買主双方合わせて最大3%まで

仲介手数料はどのようになっているのでしょうか。売買の仲介では、成約価格の0.5~2.5%程度で、規定では最大で3%までとなっています。仲介業者によっては、売主側1%、買主側2%のように決めているところもあるようですが、基本的には仲介業者と顧客が協議し、サービス着手時の仲介委託契約において明記することとされています。契約書に料率を明記したものの、場合によっては顧客側がサービスに不満で、手数料についてトラブルが起きるようなこともよくあるようです。

また中古住宅の売買において「手付金」の慣行があり、「担保法」という法律でその割合は最大で成約価格の20%と定められており、売主は手付倍返し、買主は手付放棄により契約を解除することができます。

4. 仲介業で起こりがちな違反行為

不動産仲介業を監督する「不動産仲介管理弁法」という法律には、仲介業者と仲介士に以下のような行為を禁止しています。

① 価格上昇の情報をねつ造・拡散し、転売の繰り返しにより価格を操作すること。

② 売買当事者に対し真実の情報を隠蔽し、低額で仕入れ、高値で売り、差額を収受する行為。

③ 詐欺、強迫、賄賂など不正手段により、消費者をだまし、または強制的に取引を強いること。

④ 委託人の個人情報や商業秘密を漏洩して、不当な利得を得ること。

⑤ 建物内部の構造を改変し、分割して賃貸に出すこと。

⑥ 不動産取引の資金を横領すること。など、起こりうる様々な違法行為について具体的に示しています。中国国内の資本が不動産仲介業に参入するハードルが比較的低いことが背景にあり、様々な違法行為を行って処罰される業者が後を絶ちません。2019年3月の北京市内のニュースでは、18社もの不動産仲介業者が当局の摘発を受け、社名を公開されました。その中には、老朽化した倉庫にパーテーションで細かく区切りを作り、蚕棚(かいこだな)のような空間を収入の低い人に賃貸する「違法シェアハウス賃貸」を行った会社があったとのことでした。劣悪な居住環境を招き、防災安全上問題があるので条例で禁止されている行為なのですが、同様の違反は後を絶たないようです。不動産取引業の信用を揺るがすような事件がたびたび報道されるため、消費者はネットやスマホを駆使して、できるだけ信用できる仲介業者を探すことに余念がありません。



上海市龍陽路のマンション



全日本不動産協会の令和2年度政策及び税制改正要望書ができあがりました

5月29日の全日本不動産協会総本部理事会にて、令和2年度政策及び税制改正要望内容が決まりました。今回、協会承認をいただいた政策要望についてご説明いたします。

全日本不動産協会法務税制委員会では、全日本不動産政治連盟と協力し、昨年の陳情活動で使用した平成31年度要望書をベースに、より具体的な内容を提言するため政策要望の取りまとめを行いました。

空き家、所有者不明土地や未利用空地の流通促進を図ることを目標とし、昨年提言した「行政と民間による情報交換並びに連携の全国的な展開」という一つの要望であった内容を二つに分け、「1. 宅地建物取引業者に従事する宅地建物取引士への情報開示」「2. 空き家・所有者不明土地・未利用空地の問題に対処する官民連携体制の構築」といたしました。

1.の要望については、対象となる情報や誰に開示するのかということを明確に提示しております。

また「3. 空き家や未利用空地の積極的な国庫への帰属促進と利活用」については、現在、国のほうでも所有権の放棄や登記の義務化などが検討されており、国の方針を後押ししつつ、さらに一歩踏み込んだ内容となっております。

詳しくは以下をご参照ください。

I【空き家、所有者不明土地や未利用空地の流通促進を図る政策要望】

1. 宅地建物取引業者に従事する宅地建物取引士への情報開示

空き家、所有者不明土地や未利用空地の流通促進を効率的に運用する為、取引等の調査のために必要な所有者の情報について、宅地建物取引業者に従事する宅地建物取引士に対し開示を要望する。

○要望主旨

不動産業者として、空き家、所有者不明土地や未利用空地の問題解決のため最低限必要な情報に関して、所有者ないしは相続代表者と連絡をとれる環境を整えたい。現在登記制度の見直しがなされており、登記の義務化についても検討されている中、方向性として必要最低限の情報開示に関しては問題ないとする。さらに登記制度の見直しに関して、住民票や登記情報の行政管轄の隔たりがない、情報の統一化を図られることを望む。

また宅地建物取引士のフィールド(活躍の場)を広げることで、現在の不動産業を取り巻く諸問題を民間主導で解決できる可能性が大きく広がる。宅地建物取引主任者から取引士となって以降、重要事項説明の項目が増え、取引士の責任が増加する一方でメリットが少なく、何らかのインセンティブを設けることで、今後の不動産業に従事する者に対する動機づけを与え、業界の発展へとつなげたい。

2. 空き家・所有者不明土地・未利用空地の問題に対処する官民連携体制の構築

行政と不動産業者等民間による特徴的な情報交換を行っている都市を参考に、有効性の高い行政の方策と民間の協力について、全国的な展開を図るよう要望する。

※全国的な展開をする際の取り組み例及び方針(案)については、次頁の補足資料を参照。

○要望主旨

空き家、所有者不明土地や未利用空地の問題を解決するためには官民の連携が不可欠であり、この問題に精通している不動産業者と行政が主体となって動く必要がある。また民間主導解決していく動機につながるよう、各地域での様々な取り組みを集約して、地域でのばらつきがない統一した体制を整えたい。

(補足資料) 全国的な展開をする際の取り組み例及び方針(案)

各地域に適合した新たな組織を構築(公的資金の補助も含め)

- ・行政又は所有者不明土地問題に特化した第3セクターが積極的に主動し、地域住民や不動産業者、NPOが協力し、問題を解決していくような仕組み

具体的な事業内容

- ・空き家等所有者に情報提供をし、具体的な解決案を提示して同意を得ていく
- ・流通性のある空き家と市場価値の低い空き家との分離及び各々別個の対策
- ・民間協力のもと空き家等に関する評価調査等の作成を積極的に実施
- ・各行政内の空き家等に関する情報を集約したデータベース化

3. 空き家や未利用空地の積極的な国庫への帰属促進と利活用

土地の資産価値が低いとされる「所有者不明土地」「空き家」「未利用空地」の不動産に付随する法的、経済的な障壁を取り除き、行政や民間による新たな利活用を促す環境を構築するため、空き家や未利用空地等に関して所有権の放棄を認める新たな制度を制定するとともに、一旦、国庫に帰属させる等の早期解決に向けた具体的な施策を要望する。また、併せて既存の相続放棄等手続きの簡素化を要望する。

○要望主旨

民法239条2項には、現在「所有者のない不動産は、国庫に帰属する」とされながらも、行政は使用する予定のない土地等の寄付については、維持・管理コスト(税負担)が増大する可能性等が考えられるため、引き取らないとしている。

しかし国土の維持管理については、国土の荒廃及び不動産業の衰退を防ぐためにも、上記説明文にあるような方法で不動産流通市場に寄せやすい形にすべきであり、最終的な受け皿が必要である。

○問題点

相続放棄による国庫への帰属では、相続財産管理制度による手続きが必要であるが、現制度には限界があり、実務的に機能しないケースが多いのが実情である。

○国庫に帰属させる(又は地方自治体に関わる非営利組織が管理)等[※]の早期解決に向けた具体的な施策

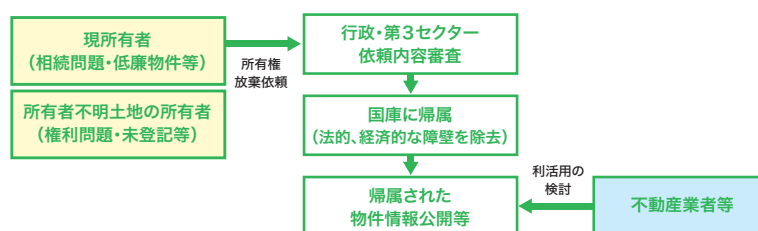
- ・空き家や未利用空地の放棄を望む現所有者が一定の管理費等を支払って、所有権を放棄できる環境。

⇒所有者不明土地増加の防止。

- ・所有者不明土地の所有者が明らかになった際にも、管理義務を有している旨を説明し、一定の管理費等を支払ったうえで、所有権の放棄ができる環境。

⇒所有者不明土地の解決。

※所有者不明土地を一度国(又は地方自治体に関わる非営利組織等)が所有し、再度市場に流通する仕組みイメージ



新機能満載！ ラビーネット のご紹介



とても便利な
機能です！

「ラビーネット契約書類作成システム」に 新機能が搭載されました！

7月2日より「ラビーネット契約書類作成システム」に、見やすさと操作性が向上する新機能として斜線挿入機能と改ページ機能等が搭載され、大変便利になりました。

ぜひご活用ください！

※画像は開発中のため、変更になる場合があります。

新機能の紹介

◆書類作成時の便利な機能

●ユーザー指定による斜線挿入機能

重要事項説明書、契約書、付帯書類の作成時に、説明不要な項目や該当しない項目に斜線をボタン一つ（右側の該当ボタンを押すだけ）で挿入できる機能を搭載いたしました。

斜線が入ることにより「記載漏れではなく、この項目は該当しません」ということを明示することができます。

斜線挿入の操作方法

未登記建物	☐ 無・ ☐ 有 → 有の場合 ()			
	符号	種類	構造	床面積
附属建物				㎡
[+] 附属建物を追加				
[+] 追加				

未登記建物

☒ 斜線を挿入

例文反映（不動産契約書類 記載マニュアル）

☒ 斜線を挿入

①斜線を挿入したい箇所を開く。

☒ 斜線を挿入

②画面右側の「斜線を挿入」をクリック。

未登記建物	☐ 無・ ☐ 有 → 有の場合 ()			
	符号	種類	構造	床面積
附属建物				㎡
[+] 附属建物を追加				
[+] 追加				

未登記建物

☐ 斜線をはずす

例文反映（不動産契約書類 記載マニュアル）

☐ 斜線をはずす

③斜線が挿入される。

●リアルタイムプレビュー機能:リアルタイムプレビュー(仮称)

作成中の書類の完成画面を簡単に確認することができるようになりました。書類を作成して、印刷してみたら「イメージと違った!」といったことを解消するために、PDF形式にて確認することができます。

プレビュー画面から印刷することもできます。

プレビューの操作方法



①画面右側のPDFのアイコンをクリック。

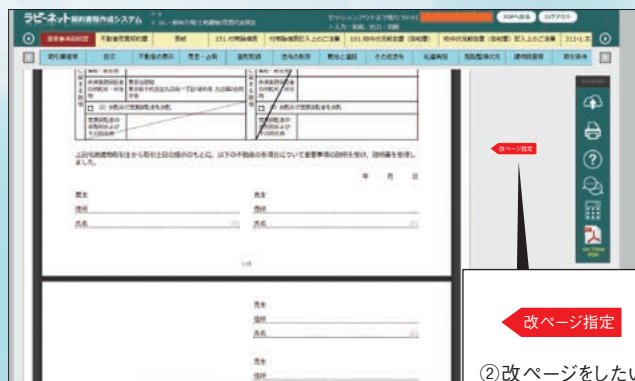


②プレビュー画面が表示される。

●ユーザー指定による改ページ指定機能

改ページの位置をユーザーが指定できるようになりました。今までは、入力内容により行数が変わると、文章の途中などで自動的に改ページされてしまい、読みにくくなる…といったことがありましたが、本機能により、作成した書類の行数や文字数に合わせて区切りのよいところで改ページを指定することができるようになったため、書類完成時の読みやすさが向上しました。

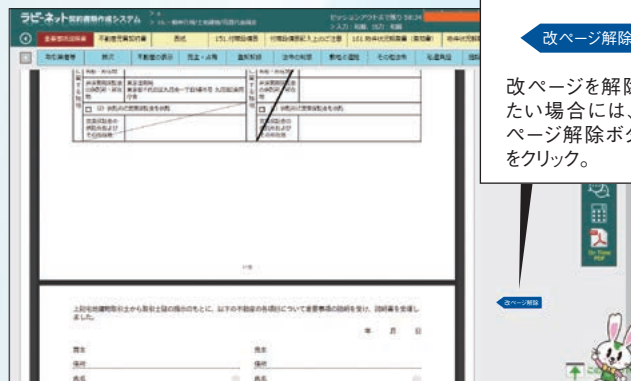
改ページの操作方法



①プレビュー画面を開く。

改ページ指定

②改ページをしたい箇所で、改ページボタンをクリック。



③改ページが完了する。

改ページ解除

改ページを解除したい場合には、改ページ解除ボタンをクリック。

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・木: 10時~12時、13時~16時 火・水・金: 13時~16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)



！ 協会からのお知らせ Information

令和元年春の褒章

令和元年5月30日(木)に国土交通省にて、令和元年の褒章伝達式が行われました。原勝博理事(青森県本部本部長)が多年にわたる宅地建物取引業への業務精励により黄綬褒章を受章されました。



原勝博理事(青森県本部本部長)

地方本部の動き Activity Condition

東京都本部

REPORT

全日ステップアップトレーニング(売買基礎編)を開催

東京都本部では平成31年4月18日(木)、全国都市会館2階大ホールにて、全日ステップアップトレーニング(売買基礎編)を開催しました。全日ステップアップトレーニングは、宅建業者による従業者教育の努力義務(宅建業法31条の2)に対応した初任者向けの研修で、会員の皆様の従業者教育の一環として活用いただいています。

本研修は、日々の実務の基礎知識の確認など、宅建業に従事する方に役立つ実践的講座となっており、講義内容は次のとおりです。①宅地建物取引業法と従業者の基

本的心得、②物件調査と価格査定、③契約書の知識、④重要事項の説明、⑤契約の締結、決済・引渡し、登記

全講義を受講した249名に「修了証書」を交付しました。なお、東京都本部会員の皆様は、東京都本部主催のステップアップトレーニングをWEBからお申込みができます。ぜひご参加ください。



全日ステップアップトレーニングの様子

神奈川県本部

REPORT

2019年度 第1回宅地建物取引士法定講習を実施

平成31年4月10日(水)、神奈川県本部研修室において2019年度第1回宅地建物取引士法定講習を次の題目で実施いたしました。①民法等関係法令と紛争事例及び実務上の留意事項、②宅地建物取引士の使命と役割に関する事項、③法令改正及び実務上の留意事項、④税制改正と紛争事例及び実務上の留意事項

講義終了後、宅地建物取引士証を交付いたしました。当協会の宅地建物取引士法定講習では他県登録の方も受講できますので、ぜひご参加ください。



挨拶する米田公益事業推進副委員長

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。

令和元年度 第2回弁済委員会 審查明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	6社	8件	37,277,500円
認証	4社	6件	9,567,500円
保留・条件付認証	2社	2件	
否決	0社	0件	
令和元年度認証累計	5社	7件	19,567,500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。

Initiate Member

新入会員名簿

[令和元年5月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	アールジー 株式会社
	札幌市	Akari Estate 株式会社
	札幌市	合同会社 アソートハウス
	札幌市	株式会社 131
	江別市	SPT. E. MAKIBA 合同会社
	札幌市	株式会社 NSリアル
	札幌市	株式会社 キタイチコーポレーション
	札幌市	株式会社 札幌リアルティ
	札幌市	株式会社 西尾測量
	札幌市	株式会社 リベラリー
宮城県	札幌市	株式会社 RESRA
	栗原市	株式会社 アームパートナーズ
	仙台市	株式会社 BEET
	仙台市	ランドボックス 株式会社
茨城県	水戸市	クリック不動産 株式会社
	結城郡	Sumika
	水戸市	タカクラ 株式会社
栃木県	大田原市	株式会社 矢板・リフォームセンター
群馬県	伊勢崎市	景匠イモビリエ
	前橋市	ラササポート不動産 合同会社
埼玉県	川越市	アイ・さくら不動産 株式会社
	さいたま市	アミココーポレーション 株式会社
	所沢市	株式会社 インターホーム
	さいたま市	株式会社 MSフィールド
	本庄市	MK不動産 株式会社
	川口市	大友不動産 株式会社
	入間郡	株式会社 快陽建設
	さいたま市	株式会社 川崎産業
	朝霞市	株式会社 空間計画
	さいたま市	グローバルマネジメント 株式会社
	日高市	合同会社 こまホーム
	さいたま市	シーエスエー 株式会社
	さいたま市	株式会社 ラトゥール
千葉県	松戸市	起グループ 株式会社
	千葉市	株式会社 クレシオ
	千葉市	株式会社 TKネクスト
	浦安市	株式会社 プルトンキャピタル
	千葉市	株式会社 POROSUS
	千葉市	もっくらっく 株式会社
	千葉市	有限会社 ユーア
東京都	武蔵野市	株式会社 Actrime
	千代田区	あさひ不動産コンサルティング 株式会社
	港区	株式会社 Azimut
	品川区	あすハビホールディングス 合同会社
	渋谷区	株式会社 Approom
	渋谷区	ANDY LANI 株式会社
	中野区	EHS 株式会社
	港区	イーシービー 株式会社
	台東区	有限会社 ウィザード
	文京区	NI Capital 株式会社
	新宿区	株式会社 エムズランド
	千代田区	かけはし 株式会社
	練馬区	株式会社 キーボ
	墨田区	株式会社 クオーレ
	杉並区	株式会社 グランクール
	渋谷区	コーネンコンサルティング 株式会社
	世田谷区	合同会社 GOTOホーム

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	世田谷区	株式会社 コネクト
	大田区	サイマル技研 株式会社
	中央区	株式会社 さくらさくパワーズ
	渋谷区	G-STAR不動産管理 株式会社
	葛飾区	JHM不動産 株式会社
	港区	J-Style 株式会社
	武蔵野市	株式会社 スタイルワン
	新宿区	株式会社 関川総合研究所
	江戸川区	株式会社 瀬戸口工業
	目黒区	株式会社 大洋不動産
	足立区	有限会社 デコラ・アップ
	台東区	株式会社 東京リゾートハウス
	品川区	株式会社 東信
	あきる野市	東鳳企画 合同会社
	台東区	東洋 株式会社
	八王子市	東陽トラスト 株式会社
	港区	乃木坂ファースト 株式会社
	墨田区	畑木不動産総合事務所
	新宿区	有限会社 福本隆介建築設計事務所
	稲城市	株式会社 不総研
	港区	株式会社 ホワイトレース
	新宿区	株式会社 MY HOME
	港区	株式会社 マルナカ
	練馬区	株式会社 ミハラホームズre-VALUE
神奈川県	渋谷区	株式会社 みろく
	豊島区	株式会社 ムービンアップ
	新宿区	株式会社 ランプライト
	豊島区	リガール 株式会社
	渋谷区	株式会社 レパレッジコーポレーション
新潟県	横浜市	株式会社 暁不動産
	川崎市	合同会社 加藤プロパティマネジメント
	相模原市	サガイチホーム 株式会社
	横浜市	株式会社 さくら総合地所
	横浜市	ダイコク開発 株式会社
富山県	川崎市	株式会社 fatland
	新潟市	株式会社 越後ホームズ
	新潟市	株式会社 No Town
	新潟市	株式会社 満天
	妙高市	Resort Property Japan 株式会社
石川県	富山市	株式会社 森の四季社
	金沢市	アヴァンフェイス 株式会社
山梨県	野々市市	株式会社 リブ
	南都留郡	まきや不動産 合同会社
静岡県	伊東市	株式会社 うみまち不動産
	沼津市	株式会社 えがお企画
	袋井市	株式会社 シャート
	静岡市	ブルーウィング 株式会社
	静岡市	丸子ミライ不動産
	静岡市	株式会社 ヨシモトホールディングス
	豊橋市	株式会社 住まいるレーベン
	名古屋市中	株式会社 ライフインベーション
三重県	四日市市	株式会社 柏新
	大津市	リーガルトラスト
京都府	宇治市	株式会社 alloggio
	京都市	株式会社 カツゾーエステート
	京都市	株式会社 宮井
	京都市	株式会社 宮井
	京都市	株式会社 MUGEN

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	アーク建設 株式会社
	大阪市	株式会社 アルコヒルズ
	大阪市	株式会社 アレグレット
	大阪市	永輝国際 株式会社
	和泉市	株式会社 エムトラライフ
	大阪市	大阪総合開発 有限会社
	豊中市	株式会社 グランズ
	高槻市	株式会社 クリエイティブ・ゼロ
	大阪市	株式会社 サンエイコーポレーション
	大阪市	株式会社 ジーニスホーム
	寝屋川市	株式会社 茂広組
	大阪市	株式会社 シンカナビ
	大阪市	株式会社 ZERO
	大阪市	有限会社 TMC
	大阪市	株式会社 テクニカルサポート
	大阪市	日本レーヴ 株式会社
	大阪市	株式会社 ネクサス
	大阪市	株式会社 ヒトツボ
	大阪市	株式会社 廣瀬工務店
	大阪市	株式会社 ホームカラース
兵庫県	大阪市	株式会社 町なか不動産
	大阪市	合同会社 街ブラ不動産
	大阪市	繁路不動産 株式会社
	八尾市	株式会社 山都デック
	堺市	合同会社 LINKLINE
	大阪市	株式会社 ロッキー総合事務所
	尼崎市	株式会社 アサンハ
	神戸市	株式会社 ウェル55
	姫路市	有限会社 タップA&M
	姫路市	東住ファシリティーズ 株式会社
広島県	姫路市	株式会社 西本プランニング
	川西市	株式会社 花やしき不動産
	神戸市	株式会社 HOUURYU
	姫路市	株式会社 Roomos
	広島市	株式会社 あきん
香川県	広島市	株式会社 ヴィゴラス
	広島市	大建クエスト 株式会社
	広島市	合同会社 ハウスドクター
	坂出市	株式会社 サクセス
	大野城市	秋好不動産 株式会社
福岡県	糟屋郡	いえあーる 合同会社
	福岡市	株式会社 es
	糸島市	株式会社 TANAKA Holdings
	福岡市	株式会社 timbre imp.
	福岡市	まるだい不動産 株式会社
	北九州市	株式会社 モリス不動産
	佐賀県	三養基郡 株式会社 CLIESTATE
	熊本市	宇城市 株式会社 Your's Labo
大分県	熊本市	ラヴィアアップ 株式会社
	中津市	株式会社 オフィスベル
沖縄県	沖縄市	インラ 株式会社
	沖縄市	合同会社 jijiroom
	那覇市	シリーズホーム 株式会社
	名護市	有限会社 ゼント
	島尻郡	株式会社 REGATE
那覇市	那覇市	Loochoo trust 株式会社

NEWS FILE

国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。



7月に社会実験のガイドライン

賃貸契約の電子書面化へ

国交省

国土交通省による社会実験が始まる。不動産取引の重要事項説明での対面原則を見直し、IT重説が本格運用されている賃貸取引で、重要事項説明書等の電子交付の可否を3カ月間にわたり実験する。改ざんのリスクなどを確認するが、電子契約サービスの技術的側面よりも、「スムーズに手続きが進行するのかが主眼に検証する」(国交省不動産課不動産指導室)ようだ。

国交省は7月にガイドラインを公表し、参加登録審査や説明会の準備期間を経て、10月にもスタートさせる見通しだ。今回の実験で重要事項説明書等については、電子書面に加えて、宅建士が記名押印した紙の書類も事前に送付する。ただし実験上の電子書面では宅建士ごとの電子署名は求めず、実験登録業者の電子署名を施したものを交付する。この署名の取り扱いは、本格運用を決める際に改めて検討されるようだ。

導入は強制ではない。「社会の電子化の流れに新たに電子書面の選択肢を加え、手続きの間口を広げる」(不動産指導室)のが狙いだ。

年間実績は1,266件

安心R住宅制度

過半数は共同住宅

国土交通省は5月31日、2018年4月に本格始動した安心R住宅制度(特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度)について、2019年3月末時点での制度実施状況が1,266件だったと発表した。

この数字は、広告に同制度の標章(ロゴマーク)が使用されるなどした物件数の合計。前回調査時(2018年9月末時点)の482件から784件増加した。

内訳は、「戸建て住宅」が467件で、このうちリフォーム済みのものが349件、リフォーム提案を行ったものが118件。また「共同住宅等」は799件で、リフォーム済みのものが790件、リフォーム提案を行ったものが9件だった。

同制度は、耐震性やインスペクションの実施など一定の要件を満たした既存住宅に対し、国が商標登録した「安心R住宅」のロゴマークを広告時に使用することを認めるというもの。

5月31日現在、流通やリフォーム、管理など幅広い分野の9団体が登録されている。

(『住宅新報』2019年6月11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 2019年7月号

令和元年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。

NEW

全日ステップアップトレーニング

eラーニング研修、始まる!

いつでも、どこでも学べる「eラーニング」。スキルアップはラビーネットから!



ラビーネット ログイン

検索

ラビーネットの ID・パスワードでログイン!



eラーニングContents (賃貸基礎編)

【第1部】 建物賃貸借の基礎

- 第1章 借地借家法と建物賃貸借契約
- 第2章 全日版 居住用賃貸借契約書ひな型
- 第3章 特約
- 第4章 重要事項説明

【第2部】 居住用普通借家契約のトラブルと対処法

- 第1章 契約締結
- 第2章 告知義務・重要事項説明
- 第3章 連帯保証人・保証会社
- 第4章 保険の取扱い
- 第5章 更新
- 第6章 家賃滞納の初期対応
- 第7章 解除
- 第8章 原状回復

たっぷり学べる

講義時間は
約500分!

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは所属本部にご確認ください。
※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

月刊 不動産

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

「ラビーネット不動産」では、物件の検索・登録をはじめ、
「法務・税務・賃貸Q&A」をクリックすると、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報



不動産に関する身近な質問から、起こりかねないトラブル・事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナー・シンポジウム、イベント等のご案内もしております。



速に施行された法令だけでなく、これから改正される法令に関する情報も提供いたします。改正に伴うポイントや注意点を、素早く役立つ情報を掲載しています。



不動産実務の手引き
不動産実務までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産

https://rabbynet.zennichi.or.jp/

スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

