

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

1

JANUARY
2020

[巻頭特集]

今、 注目のまち、 奈良県生駒市

[法律相談]
点検商法

[宅建士試験合格のコツ]
建築確認の要否と
構造・建築設備

[不動産トラブル事例と対処法]
建物賃貸借における
契約の成立をめぐるトラブル

[物件調査のノウハウ]
不動産の履歴調査

[海外不動産事情]
ベトナム不動産市場動向





理事長
原嶋 和利

公益社団法人
公益社団法人
全日本不動産協会
不動産保証協会

新年 明けまして おめでとうございます。

会員の皆様には、日頃より本会の運営に関しまして多大なご理解ご支援をいただき、心より感謝を申し上げます。

昨年は、今上天皇が御即位され令和という新しい時代が幕を開けました。令和の時代が今後とも平和で実りあることを皆様と共に願いたいと存じます。また本年は、東京オリンピック・パラリンピックが開催されることで、日本全体が明るく活況を呈する年となりますよう期待したいと思います。昨年のように豪雨や台風が想定を超えて発生すると、多くの方々に長期間に亘って大変なご苦労が強いられる状況が続いてしまいます。不動産業に携わる我々としては、このような災害時において生活の基盤となる住宅の確保、居住支援策など、今後更に行政との連携を密にしつつ対応に努めて参りたいと存じます。

さて、我が国の経済は緩やかな回復が続いていると評されておりますが、不透明な海外情勢や人手不足感が高まる中での労働生産性の伸び悩みなど、予断を許さない状況が続いています。そのような中で、不動産業界の現状を見ますと、人口減少・少子高齢化の進展、それに伴う空家・空地の増加と既存ストックの老朽化をはじめ、経済のグローバル化等、近年の社会情勢の変化や環境への対応が求められています。そこで、国土交通省では、時代の要請や地域のニーズを踏まえた不動産を形成し、個人、企業、社会にとっての価値創造の最大化を図るとした「令和時代の『不動産最適活用』に向けて」として「不動産業ビジョン2030」が策定されました。

一方、本会といたしましては、昨年6月に「全日中期ビジョン—新時代の『豊かな生活』を支える産業であるために—」を公表させて頂き、その中で不動産業界を取り巻く様々な課題に対応するため、短中期的アクションプランとして空家問題や政策発信を中心とした8つのテーマを検討課題として策定いたしました。本年におきましては、これら検討課題の実現に向けて具体策を講じて参ります。

昨年末には、以前より本会が継続して提言してきた要望が与党の税制改正大綱に認められ、地方圏の地域活性化を促

し、空地・空家・所有者不明土地の増加を防ぐための低未利用物件・低額物件に係る長期譲渡所得における特例措置が創設され、7月より施行されることとなりました。本年も引き続き不動産流通の活性化、国民の豊かな住生活に向けた政策・税制要望に努めて参ります。

また、消費者保護の観点からは、公益事業として不動産知識の普及と安全な取引の推進を目的としております「全国一斉不動産無料相談会」が、3年目を迎えることとなりました。本年も10月1日の開催を予定しておりますので、この事業が更に広く国民の皆様に着目することを期待しております。そして、本年は120年ぶりに改正された民法が施行されることから、会員の皆様が業務に滞りなく円滑に対応できるよう研修会等に万全を期しております。

このように、不動産取引に関する研修業務や政策提言などを通じて業界の資質向上を図り、広く消費者保護に努めることは、公益社団法人として社会への貢献と業界の発展に寄与する重要な役割であります。

一方で大切なことは、3万社会員の力を合わせることで得られる会員支援事業の更なる充実を図り、会員の皆様がそれぞれの業務の中で活かせるような会員向けサービスの展開を確立していくことです。そのためにも、全国組織の不動産業者団体として、常に会員並びに国民の皆様信頼いただけるよう、将来を見据えた組織改革を実行し、拡充強化並びに活性化の推進に努めているところです。そうした状況において、いよいよ一般社団法人全国不動産協会（略称：TRA）が本年4月より全国組織化される運びとなり、全日グループの機軸の一つに加わることになりました。グループが一体となって、会員の皆様のご期待に沿えるよう、よりバランスの取れた協会運営を図って参りますので、今後とも本会の運営にご理解ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

改めて本年が、よりすばらしい年となりますことと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
赤羽一嘉

謹んで新春のご挨拶を申し上げます。

昨年9月に第4次安倍第2次改造内閣が発足し、新たに国土交通大臣の任に当たることとなりました。

住宅分野では、既存住宅流通・リフォーム市場の活性化に向けて、安心して購入することができる既存住宅の普及を進めるため、耐震性があり、構造上の不具合などが認められないなど、一定の要件を満たす既存住宅について流通を図るための「安心R住宅」制度の取組を進めて参ります。

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が行う指導・助言、行政代執行等の措置や、空き家の除却・利活用等に対する支援などに積極的に取り組んでいるところです。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」の活用を促進して参ります。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。

税制改正大綱においては、「譲渡価額が500万円以下の低額な低未利用地を譲渡した場合の長期譲渡所得の100万円特別控除措置の創設」が盛り込まれました。本特例措置により、土地の有効活用を通じた投資の促進、地域活性化が図られるよう、新制度の円滑な運用に向けた調整を進めて参ります。

所有者不明土地等問題への対応は、防災・減災の観点からも重要です。このため、所有者不明土地等の解消や有効活用に向け、関係閣僚会議の基本方針等に基づき、法制審議会で検討が進められている民事基本法制の見直しと併せて、本年、土地の適正な利用・管理を確保するための土地基本法の改正を目指します。また、土地の境界を明確化する地籍調査の円滑化・迅速化等を図るための国土調査法等の改正について、来年度からの第7次国土調査事業十箇年計画の策定に向け、土地基本法の改正と一体的に行うことを目指します。このような制度的対応も踏まえて、引き続き関係省庁と連携しながら、新たな土地政策を展開して参ります。

高齢年マンションの増加が急速に進む中、建物・設備の老朽化、管理組合の担い手不足、建替え等の合意形成の困難さ等

の課題が生じることが見込まれることから、マンションの維持管理の適正化や再生の円滑化に向けた取組を強化し、マンション政策を強力に進めて参ります。また、賃貸住宅管理業については、近年、サブリース業者と家主の間で家賃保証を巡るトラブル等が多発していることから、サブリースを含む賃貸住宅管理業の適正化について、法制化の検討を進めて参ります。

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や各地の居住支援活動に対する支援を行うとともに、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・建築物の省エネ化の推進を目的として、住宅・建築物の省エネ対策の強化を盛り込んだ「建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律の一部を改正する法律」の一部が昨年11月に施行されたところです。制度の円滑な施行に向け、中小工務店をはじめとした建築事業者等に対する講習会等を実施しております。

また、これまで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、融資による支援等の施策を講じて参りました。引き続き、関係省庁と連携しつつ、これらの施策を推進し、住宅・建築物の省エネ化に取り組んで参ります。

昨年10月に消費税率が10%に引き上げられました。住宅ローン減税や次世代住宅ポイント制度等の住宅取得支援策について、周知を徹底し、経済に影響を及ぼすことのないよう、取り組んで参ります。

国土交通省は、本年も「現場主義」を徹底し、諸課題に全力で取り組んでいく所存です。国民の皆様の一層の御理解、御協力をお願いするとともに、本年が皆様方にとりまして希望に満ちた、大いなる発展の年になりますことを心から祈念いたします。

保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約において、買主が売主に支払う手付金を万一のために保全（保証）する制度です。

手付金等保管制度

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



- 制度の詳細
（公社）不動産保証協会ホームページ（会員専用ページ）
- 制度に関するお問い合わせ
（公社）不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055
- 制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ（会員専用ページ）内の【保証だより】に掲載されております。

令和元年度 第6回弁済委員会 審查明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	8社	13件	67,990,552円
認証	5社	10件	22,329,800円
保留・条件付認証	1社	1件	
否決	2社	2件	
令和元年度認証累計	20社	29件	74,345,316円



（公社）不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。

月刊 不動産

MONTHLY REAL ESTATE

1 2020
JANUARY



COVER PHOTO
若草山の山焼きと
興福寺五重塔

奈良県北部に位置する若草山では、毎年1月に山焼きが行われる。若草山の山頂上空に花火が打ち上がった後、奈良市消防団員約300名が、ほら貝とラッパの合図で、一斉に周囲3,800mの草地に点火する。2020年は1月25日に行われる予定。写真の塔は、奈良市の興福寺にある高さ50.1mの五重塔で、国宝に指定されている。

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

赤羽 一嘉 国土交通大臣

04 保証のお知らせ

特集

06 今、注目のまち、奈良県生駒市^{いこま}

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

10 点検商法

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

12 相続案件の取扱いを増やす方法

船井総合研究所 小寺 伸幸

<賃貸管理ビジネス>

14 アンケート調査で入居者(入居希望者)のニーズを収集

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 建築確認の可否と構造・建築設備

行政書士 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

18 建物賃貸借における契約の成立をめぐるトラブル

TM不動産トラブル研究所 村川 隆生

<物件調査のノウハウ>

20 不動産の履歴調査

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

22 ベトナム不動産市場動向

不動産鑑定士 桒岡 研悟

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

各分野の専門家を集めた 空き家プラットフォームの 構築で、安心・安全なまちへ



巻頭特集

今、注目のまち - Vol.2

いこまし

生駒市

[奈良県]

幅広い年代層に人気のまち

生駒市は、1971年に市制を施行しました。近鉄奈良線生駒駅から大阪難波駅まで約20分。2006年には近鉄けいはんな線（生駒～学研奈良登美ヶ丘区間）が開通し、大阪地下鉄への相互乗り入れを実現したことで、沿線にニュータウンが増えました。『都市データバック2015年』（東洋経済新報社）の「住みよさランキング」では、関西で3位に入ったこともあり、大阪のベッドタウンとして人気のまちです。人口は、2013年をピークに減少に転じているものの、持ち家率が高く、東生駒駅周辺には高級住宅街もあり、関西では幅広い年代層が関心を持っているといえます。

しかしながら、高齢化率は26.1%（2016年）で年々伸び続け、相続や売却が困難である等の理由で空き家も増加している状況にあります。これを憂慮した生駒市は、「空家等対策特別措置法」が施行された翌年の2016年に詳細な空き家実態調査を行いました。



1 近鉄生駒駅北口ロータリー

空き家をもっと活用して流通市場に乗せようと奈良県生駒市で始まった事業は、市が住民と不動産の各専門家の橋渡し役となり、着実な成果を上げています。

詳細な調査で空き家を把握

空き家実態調査のベースにしたのは、水道利用がないなどの机上調査です。これによりまず3,424戸をピックアップし、外観調査で1,647戸を空き家と判定、所有者宛にお尋ねのアンケートを送付しました。最終的に1,444戸が該当し、市の空き家率は2.8%との数値が出ました。

これは他の市町村に比べると圧倒的に低いものの、交通の便がよい地で空き家が出るのはもったいないと、翌年(2017年)には都市計画課の中に住宅政策室を設置。調査に基づき空き家の増加を未然に抑制するための具体的な計画を策定し、実施することにしました。

まず流通の仕組みを考えるためのメンバーを選定し、「生駒市空家等対策計画策定及び空き家流通促進検討懇話会」を実施。図表のような「いこま空き家流通促進プラットフォーム」の仕組みを構築しました。ここで重要なのは、生駒市がプラットフォームの一員に入らなかったこと。空き家対策に困っている住民と専門家との最初の橋渡し役に徹している点です。これにより公共性が保たれ、住民も安心して相談できるのです。

市民に安心して利用してもらう体制作り

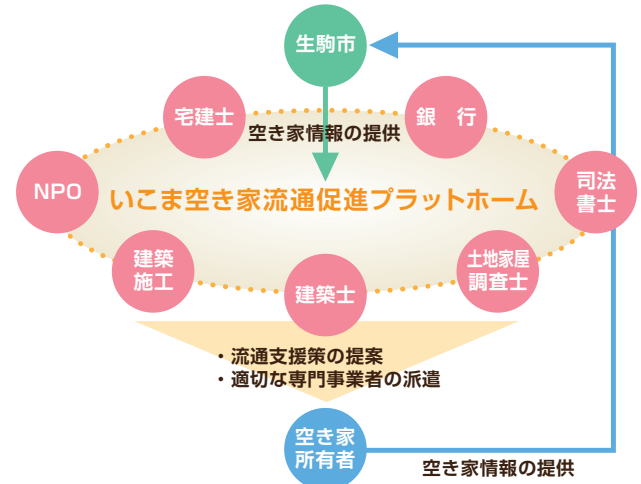
空き家プラットフォームの具体的な流れは、まず10年以上空き家で、所有者が近隣在住、空き家処分の意思があるといった項目を、前述の調査アンケートから抜粋。対象者に「プラットフォームに情報提供してよいか」を尋ね、承諾後、詳しい説明をするため市の担当者が訪問。要望をしっかりと聞き、同意書もらった上で詳細情報(調書)を作成します。

それを月に1回開かれる検討会議で該当する各構成メンバー



2018年5月28日に連携協定を締結。
全日奈良県本部からは八伏秀治副本部長(前列左から2番目)が出席

図表 いこま空き家流通促進プラットフォーム(イメージ)



の代表に託し、代表はその傘下の会員に情報を振り分け、アプローチを開始します。多くの場合、所有者の希望は売却か賃貸であるため、まず宅建士と司法書士の出番が多くを占めます。その後、話し合いでリフォームや相続、境界の問題などが出れば、建築士や土地家屋調査士なども協力していきます。

構成メンバーの業種は、図表のとおり(2018年5月開始時)です。もちろんここに全日本不動産協会の会員も入り、現在、プラットフォームの中心的存在として活動しています。





各構成メンバーの代表者が集まる検討会議



会員全員を対象にした年1回の全体会議



プラットフォームに提供された事例。低賃料で貸し出し、借主がDIYで修繕



空き家対策の取組みを視察に大阪へ

宅建士が空き家対策に関わる意義

ところで、空き家対策に関わることは宅建士にとってどのような意義があるのでしょうか。

先に紹介したプラットフォームのメンバーであり、検討会議には毎回全日奈良県本部の代表として出席している株式会社モリの代表取締役の大野雅人氏は、「生駒市は市長や職員が熱い思いを持ち、空き家対策に乗り出しました。予算はあまりないとのことでしたが、プラットフォームを作り、信頼できる仲間対策できれば、お客さんも私たち業者も安心して取り組めると思います」と話しています。自分自身が関わることになったキッカケは、生駒市の不動産業者として関わる必要があるとの声に押されたとのこと。以来、毎月行われる検討会議で、市から提供される空き家情報について精査。どのようにアプローチすべきかメンバーで議論しますが、前述のようにほとんどのケースに宅建士が必要になるため、他の宅建士に平等に振り分けています。この仕事は、直接の利益につながることは少なく、ほぼボランティア的な精神での参加です。それでも、市を通して空き家所有者からの相談を受けることで、地元業者としての信用の向上にもつながるといいます。

プラットフォーム参加で得たものとは

大野氏が最初に関わった物件は、築30年以上の空き家で

した。バブル期に建てられたもので、新築当時は1億円を超えていました。その後7,000万円で購入した所有者から相談を受け、所有者はその物件の売却、もしくは子どもへの生前贈与を希望していました。しかし税務署などの関係機関に足を運んで調べても、相場は1,500万円ほどで、贈与はできても問題点が多いことが判明。そこで所有者とじっくりと話を重ねながら1年がかりでようやく1,580万円で売却にこぎつけた経緯があります。商売として考えると、あまりに負担が多いように思えます。

それでも、自身がこれまで関わることのなかった相続・贈与やリフォーム、お客さんとの長い時間をかけた交渉や他の検討会議メンバーとの議論などにより、得るものは大きかったようです。また、様々な相談を受けるうちに、自分のスキルアップにつながり、検討会議メンバーの専門家たちとのパイプが強くなって、本業を行う際にも役立っているとのことでした。そのほか、空き家を希望する人の中に犬や猫などの飼い主が多いことや、「空き家＝更地にして売却」ではなく、再利用・リフォームなどに注目するお客さんも少なくないことがわかり、生駒という土地柄、空き家でも上手に利用すれば潜在的なニーズは多いとの認識も持てました。

着実に伸びている相談件数

プラットフォームの開始から1年、2019年6月に生駒市はその成果を「トータル相談数36件、うち9件が売買や賃貸借契約に至った」と発表しました。その後毎月3件のペースで相談数

が増え、2019年11月末時点ではトータル52件の相談に対し、16件の成約に増えています。これは当初の予想を大きく上回る数値だといいます。同様に登録会員（業者）も、当初は43事業者だったのが51まで増加。今後は異業種連携を深めながら、空き家をしっかり流通の仕組みに乗せていくこと。そして空き家のリノベーションによって生駒らしい住まい方・暮らし方をしてもらえるような方向を目指したいとの方針も出しています。市の担当部署である都市計画課住宅政策室の井上博司室長は、「利益率が高い仕事とはいええない状況のなか、参加してくださる業者の方々には感謝しています。今後は、プラットホームが持続的な取組みとして続いていくよう月1回の検討会議のほか、会員全員を対象にした全体会議を年1回、他の都市の取組みを視察に行く機会も年に2回設けています」と言い



② 生駒市役所

ます。どの地域でも問題となる空き家対策は、行政と民間が信頼し合って、相手の立場を考慮することが重要であると思われる。また、そうでなければうまく運ばないといえるでしょう。

取材協力：生駒市

Interview

地方本部長からひとこと

近年、政府のインバウンド政策に伴い、奈良県に多くの外国人観光客が訪れています。2020年にはマリオットインターナショナルの最高級ブランドである「JWマリオット・ホテル奈良」、さらに数年内に奈良公園内に森トラストなどが高級ホテルを開業すると聞いています。富裕者層にターゲットを絞った観光客誘致で、今後の奈良がどう変貌するのか非常に楽しみです。また、リニア中央新幹線が奈良市付近を通るとJR東海がコミットメントしています。未確定の部分がありますが、これからの奈良の発展には欠かせない事業であることは間違いありません。



奈良県本部長
梅原 寛克氏

生駒市に詳しい方にうかがいました

プラットホームの参加でコンサルティングも

株式会社 Mori カサ☆カリエンテ 代表取締役

大野 雅人氏

株式会社 Mori カサ☆カリエンテ

奈良県生駒市東菜畑1丁目86-1

TEL:0743-75-5501

営業時間 9:00-19:00 定休日 不定休



株式会社 Mori カサ☆カリエンテ

弊社の設立は1998年で、2013年に私が2代目代表取締役に就任しています。2016年からは屋号にカサ☆カリエンテの名を付けています。これはスペイン語で「暖かい家」という意味です。もともと主に注文住宅の建築の仕事をしてきましたが、今は生駒市の空き家流通促進プラットホームにも参加し、不動産のトータルコンサルティングも手掛けています。

生駒市で一戸建ての人気エリアは、東生駒やさつき台等の高級住宅地です。そのほか、旧市街地の生駒駅周辺は急坂が多いものの、駅前マンションのニーズは高く、すぐに埋まる状況です。近鉄けいはんな線沿線のニュータウンの人気も相変わらず高いです。大阪市内なら3,500万円でも20坪ほどの家しか建てられないのに比べ、同じ価格帯で生駒では60坪の家が建てられることが、注目されている理由の1つではないでしょうか。



法律 相談

Vol.46

点検商法

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。



Question



無料の床下点検を受けたところ、シロアリがいるから駆除が必要だといわれ、シロアリ駆除契約を締結してしまいました。しかし、実際にはシロアリは棲息しておらず、駆除の必要はありませんでした。シロアリ駆除契約を取り消すことができるのでしょうか。

Answer

1. 取消しが認められる

シロアリ駆除契約を取り消すことができます。消費者契約法には、重要事項について事実を告げられ、告げられた内容が真実であると誤認して契約をした場合には、契約を取り消すことができると定められています(消費者契約法4条1項1号)。ご質問者は、床下にシロアリがいると誤認して契約をしていますから、シロアリ駆除契約を取り消すことが認められます。

2. 消費者契約法の概要

(1) 取消し事由

消費者と事業者の間には、取引のための情報の質と量や交渉力において、構造的に格差があります。消費者契約法は、この格差に着目し、事業者が消費者を誤認・困惑させるなどした場合には、消費者は契約の申込

み・承諾の意思表示を取り消すこと(消費者契約の取消し)ができるものとしています(同法4条)。

消費者契約の取消しが可能となるのは、①から④の場合です。

- ① 不実告知(不実告知の対象は、重要事項)(同条1項1号)
- ② 断定的判断の提供(同条1項2号)
- ③ 不利益事実の不告知(同条2項)
- ④ 不退去・退去妨害(同条3項)
- ⑤ 過量な分量等を対象とする勧誘(同条4項)

(2) 不実告知による取消し

このうち、不実告知の取消しについては、「消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、当該消費者に対して次の各号に掲げる行為をしたことにより当該各号に定める誤認をし、それによって当該消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができる。

一 重要事項について事実と異なることを告げること。当該告げられた内容が事実であるとの誤認」と定められています(同法4条1項1号)。重要事項に関して不実告知があったことは、消費者契約の取消し事由となります。

3. 重要事項の範囲の拡大

ところで、不実告知の対象となる重要事項の意味について、かつては、消費者契約の目的となるものの質、用途その他の内容などと定義されていました(旧消費者契約法4条1項1号)。しかし、この定義によれば、契約締結の動機など、契約内容に含まれない事項は、重要事項には該当しません。たとえば、床下にシロアリがないのにシロアリがいるとの虚偽の事実を告げてシロアリ駆除契約を締結させた場合には、契約締結の動機に関連して事実と異なる説

明があったにすぎず、契約内容に関して嘘を言っているわけではありませんから、不実告知を理由とする消費者契約を取り消すことはできないということになります。

しかし、事業者が契約締結を促すために消費者に対して虚偽の説明をして契約を締結させた場合には、契約内容の説明に嘘はなくても、消費者を救済すべきであると考えられます。

そこで、2016年5月、消費者契約法が改正され、不実告知における重要事項について、「物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものが当該消費者の生命、身体、財産その他の重要な利益についての損害又は危険を回避するために通常必要であると判断される事情」をこれに含めるものとする条文が設けられました(同法4条5項3号。施行は2017

年6月)。この条文によって、不実告知における重要事項の範囲が広がり、契約の目的物に直接には関係しない事項に関しても、たとえば、「床下にシロアリがいて、このままでは家が危ない」などとの説明を受けて契約を締結した場合にも、契約を取り消すことができるようになりました。

4. 点検商法

点検商法とは、点検を口実に消費者宅を訪問し、消費者の不安をあおったうえで、高額な契約を締結させる悪質商法です。親切な営業マンを装って、「点検は無料です」と言って近づいて点検を行い、点検後には、「床下が腐っている」「天井裏に水がたまっている」「外壁に剥落の危険がある」などと嘘をついて消費者

を不安に陥れ、高額な値段で工事を請け負ったり、設備を購入させたりすることなどがその手口であり、多くの消費者が被害を被っています。

5. 消費者契約の全体像を確認することが大切

不動産業者の使命は、消費者が穏やかに生活を営むための住環境の提供にあります。たとえ不動産の賃貸や売買に直接には関係しない問題であっても、住まいに関わる新しい社会の仕組みは十分に理解しておかなければなりません。消費者契約法が改正され、不実告知に関する重要事項の範囲が広がっていることをはじめ、この機会に消費者契約の全体像を確認しておくことが有用だと思います。

<点検商法とは>

点検商法

点検を口実に消費者宅を訪問
↓
消費者の不安をあおり
↓
高額な契約を締結させる商法
(例) シロアリ駆除、床下換気扇設置、浄水器取付け、屋根工事、ふとんの販売など



消費者契約法により
契約を取り消す
ことができる

👉 今回のポイント

- 消費者契約法により、契約の勧誘をするに際し、事業者が重要事項について事実と異なることを告げ、消費者が告げられた内容が事実であるとの誤認をして契約をしたときには、契約を取り消すことができる。
- 重要事項には、契約の動機など、契約の目的となるものが消費者の生命、身体、財産その他の重要な利益についての損害・危険を回避するために通常必要であると判断される事情が含まれる。
- 床下にシロアリがいるなどと言われてシロアリがいると誤信して駆除契約を締結した場合、シロアリの駆除は消費者の損害・危険を回避するために通常必要と判断されるから、消費者は駆除契約を解除することが可能である。



売買
仲介営業

Vol.5

相続案件の取扱いを増やす方法

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 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



ここ数年、相続案件が少しずつ増えて買取りや媒介契約させてもらう機会が増えてきました。今後さらに相続案件を増やすためにはどうすればいいでしょうか？

Answer

法務局に登記変更情報の開示請求をして、空き家の住所と空き家所有者の住所が一致していない場合、空き家所有者に対して相続DMを送ることで相続案件を定期的に獲得できます。

1. 相続DMを発送するまでの7ステップ

登記変更情報は毎月新規で取得できますので、定期的にSTEP1～7(図表1)を実行することで、案件化する可能性が高い相続案件に定期的にDMを送ることができます。STEP1～7はルーティン作業になり、以下のポイントとなる点があります。

まず、他社よりも早く郵送すること、

そして相続人である物件所有者の目に留まる相続DMを送ることが必要です。相続DMを送る不動産所有者の住所と、相続物件の場所が一定以上の物理的な距離がある場合、相続物件の活用を検討していない所有者が多く、売却に踏み切る可能性が高い状況にあるといえます。相続名簿を精査するうえで、以上をポイントとして押さえておきましょう。このポイントを踏まえて行動をしないと、DM

発送数からの案件化数を最大化できません。都心部を除き、相続DMの反響率は、4%を目安としましょう。

また、ルーティン作業になるため、社員(従業者)が行う作業としては人件費が割高になってしまい、ずっと同じ作業をさせ続けると社内が疲弊してしまう可能性が高くなります。

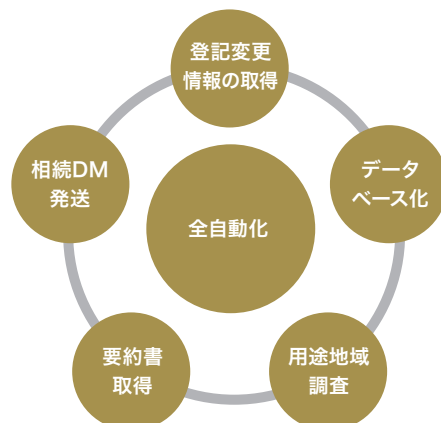
そこで継続的に相続案件の獲得を考えている場合、以上の内容を押さえ、STEP1～7を一貫して代行す

図表1 相続DM発送までの流れ

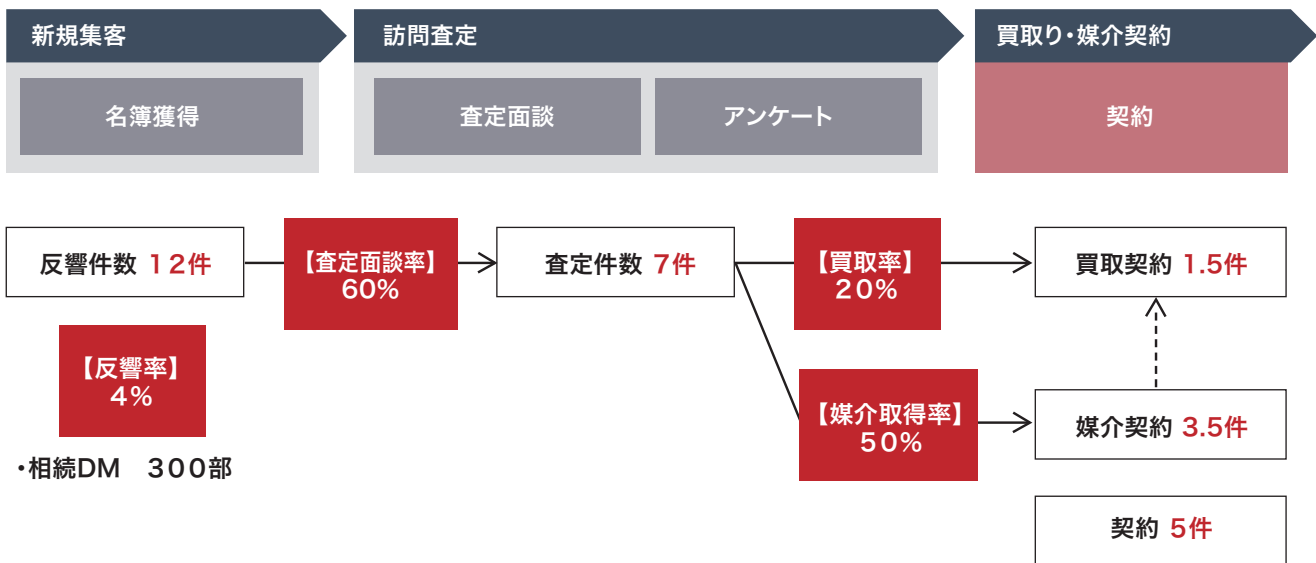


- STEP1: 法務局に申請⇒登記変更情報を取得
- STEP2: 登記変更情報を相続に絞る
- STEP3: 物件を選定(地番を拾い出す)
- STEP4: 登記情報提供サービスで登記事項証明書を請求
- STEP5: 所有者を調べる⇒住所を特定する
- STEP6: 相続物件と所有者住所の相違を確認
- STEP7: DM発送もしくは、訪問

STEP1～7までをすべて自動化させる



図表2 相続DM郵送から買取り・媒介契約までのマーケティングフロー



る外注先を活用することをおすすめします。

加えて相続DMの郵送から買取り・媒介契約までのマーケティングフローで意識したい歩留まりは図表2のようになります。首都圏および大都市圏以外のエリアにおいては、およそ上記の数字を意識してみてください。

2. 相続案件を増やすために

「買い取らない条件の明確化」と「リフォーム体制の整備」に取り組む

相続案件の獲得を進めるにあたり、準備しておきたいことは2つあります。1つ目は、買い取らない条件を

決めること。多くの会社では不動産を買い取る際に社内稟議を通す場合が多いと思います。稟議書を作成するとなると、不動産の販売計画書や収支計画書などの作成に時間を要します。そのため、事前に買い取らない条件を明確に決めておけば無駄な時間がなくなり、さらには買取物件が薄利になることも少なくなると思います。

2つ目は、リフォーム体制を整えることです。買い取る際にリフォーム費用の見積りを、早期に正確に行えるようにすることです。買取り後すぐにリフォームに着工して販売できる状態にしなければ、不動産の回転率が上がりません。仕入れ決済から販売して

入金に至るまでの期間が延びてしまうと、会社のキャッシュフローが悪化する可能性もあるため、リフォーム体制を整えておくことが必要となります。

上記の2点は相続案件を増やす際に取り組んでおきたい内容です。

相続案件は今後ますます増えていくことは必至だと思いますので、不動産仕入れの1つの案件獲得媒体としてしっかり強化しておきたいところです。普段、不動産会社から紹介してもらえ案件を買取りして薄利になってきたと感じている会社の方、また今後不動産の買取りを増やしていきたいと考えている会社の方にはぜひ、上述した内容で相続案件の攻略を図ってみてはいかがでしょうか。

👉 今回のポイント

- STEP1～7の手順で相続DMを発送する。その際には郵送までのスピードを意識する。
- STEP1～7のルーティン業務は代行会社を見つけて依頼し、社内生産性を上げる。
- 都心部を除き相続DMの反響率は、4%を目安としてDMづくりを行う。
- 相続案件の獲得強化を進めると同時に、買い取らない条件を決め、リフォーム体制を整える。



Vol.29

アンケート調査で 入居者(入居希望者)のニーズを収集

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。



繁忙期になると入居・退去する数が通常期の倍以上になります。退去理由を聞くと、事前に解決をしていれば、退去にならなかつたろうと思われることがあることに気づきました。既存入居者や入居希望者が何を望んでいるのかを知るためには、どのような方法があるのでしょうか。

Answer

入居希望者が部屋探しの過程で何を重視しているのか。入居者が現在住んでいる共同住宅で何を感じているのか。口頭でのヒアリングだけではデータとして役に立つものになりにくいいため、ウェブのアンケート機能を活用して、できるだけ多くの意見を集めましょう。空室対策やリーシング戦略に非常に有効です。

1. 顧客満足度につながる 消費者行動の集計

繁忙期となると入居・退去が増え、日常の業務量も通常期よりもはるかに増えて忙しくなる。入居・退去に伴って顧客のニーズやそれらに付随するデータ収集ができれば大きな武器になるが、なかなかそこまで人員を割けない。

本来「部屋探しの過程で、成約に至るまでにどのような経路で探したのか(消費者行動)」「どのような条件や設備を重視したのか」などを集計することが、顧客満足度の向上につながるのだが、実体は営業マンの感覚値しか生かされないため、思うように顧客満足度は上がっていない。

2. 管理会社は積極的に 既存入居者とコンタクトを

一方で既存入居者に関しても同様だ。入居者の大半は何のトラブルもなく住んでいる人たちで、管理会社はそのような人とほぼ接点がない。ある日いきなり退去の連絡が入り、そこで初めて入居中に「実はこんなニーズがあった」と知ることになる。もっと積極的に管理会社側からコンタクトを取れば、黄色信号の状態で改善して長く住んでくれたかもしれないし、ニーズを拾っていれば入居者の満足度も上げられた可能性がある。

3. ウェブアンケートで 顧客の声を拾う

顧客からの生の声を拾い上げるの

には、アンケート調査が最適である。1つ目はウェブを使ったアンケートである(図表)。

利用するツールはいくつかあるが、「Googleフォーム」というGoogle社が提供している無料のサービスが使い勝手が良い。アンケートの内容は、「選択式」「複数回答」「記述式」など、項目ごとに選ぶことができる。あまりたくさんありすぎでは、手間がかかり回答をしてもらえないが、おおむね30問くらいの質問が良い。内容をまとめたらURLとショートメッセージを添えて、顧客に一斉送信をかける。

なお、弊社では回答者に500円分のAmazonギフト券を後日進呈しており、発信総数に対して8~10%程度の協力が得られている。

4. 座談会を開催

もう1つが座談会方式の調査である(写真)。弊社で行っている座談会は、実際に来社してもらい、アンケートの内容をより掘り下げてヒアリングをする。1回につき最大6名で、ファシリテーター(進行役)がついて話を聞いていくが、最初はなかなか本音を言わない人がほとんどだ。場の雰囲気コントロールして、話をさせるように盛り上げていくのがポイントとなるのだが、結局ファシリテーター次第で、本音を聞き出せるかどうかが決まってくる。

5. データ収集を生かせば 空室対策にもつながる

弊社では、今現在、東北、九州など

で調査を行っていて、興味深い結果が出ている。地域によって多少ニーズの傾向は違うが、おおむね入居希望者が求めているものは変わらない。少しだけ紹介すると、例えば、間取り・家賃・場所という部屋探しの3大要素から見るとどれも大事だが、ほとんどの人が「場所」(勤務先や学校へのアクセス)をベースにそれ以外を後から決めていくという回答だった。どんなにデザイン性が良い物件であろうとも、「場所」に当てはまらないとあまり検討できないという声が多かった。

長期入居者には、「エアコン清掃」「換気扇掃除」「賃料の値下げ」、このあたりが求められている。長期入居者ほどお得意様なのに、賃貸の場合は「長く住んでいる人ほど高い」という現象が起こる。契約はその時に決

めたものとはいえ、退去されれば結局賃料も下げて決めなくてはならないため、オーナーにとっても不利になる。2~3千円下がるだけで更新の誘因となるのであれば、空室期間を出さずに賃料を下げたほうが、メリットが高い。

私自身も過去に、入居して4年経過したアパートで退去しようとしていたところ、貸主側から3千円の値下げの話が出たので、その条件で更新したところ、結果9年半も住んでしまった。ちょっとしたことを改善するだけで、入居者満足度を高めることができるし、それにより優良長期入居者となってもらえることができる。

データ収集しやすい繁忙期だからこそ、ニーズをしっかりと拾い上げ、空室対策やリーシング戦略に生かしていきたい。

図表 アンケートのサンプル

Q.23 お部屋探しの際、何社の不動産会社へ行きましたか？

Q.24 長期入居するために、あったら良いと思うサービスはありますか？
※複数回答可能

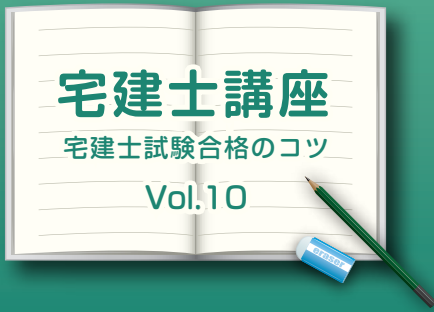
- 家賃の値下げ
- クロスの貼り替え
- エアコン清掃
- 設備の定期メンテナンス
- 数年に一度のハウスクリーニング(入居しながら)
- キャッシュバック
- 大家さんからの定期的な野菜プレゼント
- ネットフリックスなどの動画サービス



座談会の様子

👉 今回のポイント

- 成約に至るまでに物件を決めた理由を集計しておく、顧客満足度の向上につながる。
- 退去の連絡が入って初めて、入居者のニーズがわかるため、入居中にニーズを拾っておく必要がある。
- 顧客の生の声を拾い上げるのは、ウェブを使ったアンケート調査と座談会の開催が最適である。
- 弊社のアンケート調査によると、長期入居者には、「エアコン清掃」「換気扇掃除」「賃料の値下げ」が求められていた。
- データ収集しやすい繁忙期に、ニーズを拾い上げ、空室対策やリーシング戦略に生かすべきである。



建築確認の要否と構造・建築設備 法令上の制限2～建築確認と単体規定(建築基準法1)～

建築確認は、3年に2回程度出題されており重要論点の1つなので、今回ピックアップして取り上げることにしました。また、単体規定は、学習が手薄になりがちなので、一部の規定について覚え方のコツを示しておきます。

建築確認の要否

建築行為の種類、建築物の種類・規模、建築する区域などによって、建築確認の要否は異なります。

○ = 確認必要 × = 確認不要

適用区域	建築物の種類・規模		新築	増改築・移転	大規模修繕・模様替	用途変更
全 国	①特殊建築物		○	○	○	○
	用途に供する部分の床面積の合計が200㎡を超えるもの					
	②大規模建築物		○	○	○	×
	木造	3階以上、延べ面積500㎡、高さ13m、軒高9mを超えるいずれかにあたるもの				
木造以外	2階以上、または延べ面積200㎡を超えるもの					
都市計画区域・準都市計画区域等	上記以外の一般建築物		○	○	×	×

防火・準防火地域以外の場所で増築、改築、移転をする場合、その増築、改築、移転をする部分の床面積の合計が10㎡以内なら確認不要です。逆に言えば、防火・準防火地域で増築・改築・移転をする場合は常に建築確認が必要ということです。増築しようとする場合、増築によって床面積が増加しますが、建築確認の要否の判断においては、増築後の床面積で考える必要があります。

特殊建築物とは、学校・病院・劇場・映画館・演芸場・百貨店・マーケット・ダンスホール・旅館・ホテル・下宿・共同住宅・寄宿舎・倉庫・自動車庫、キャバレー・バー・コンビニ等、不特定または多数の者が出入りするというイメージの建物をいいます。

用途変更とは、床面積200㎡(2019年6月改正)を超える特殊建築物に用途を変更する場合をいいます。したがって、特殊建築物から一般建築物への用途変更は確認の対象ではありません。倉庫→劇場といった特殊建築物から特殊建築物に用途変更する場合も含まれますが、似たもの同士で用途変更する場合(下宿→寄宿舎、劇場→映画館、ホテル→旅館等)は確認不要です。



不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探る

Vol.1

建物賃貸借における 契約の成立をめぐるトラブル

建物賃貸借契約は、契約の「申込み」と「承諾」の意思の合致により成立するのが原則ですが、賃貸人の承諾後に申込みの撤回があった場合に契約成立の有無についての主張が食い違い、支払済金銭の返還や仲介手数料の支払いなどをめぐるトラブルがみられます。

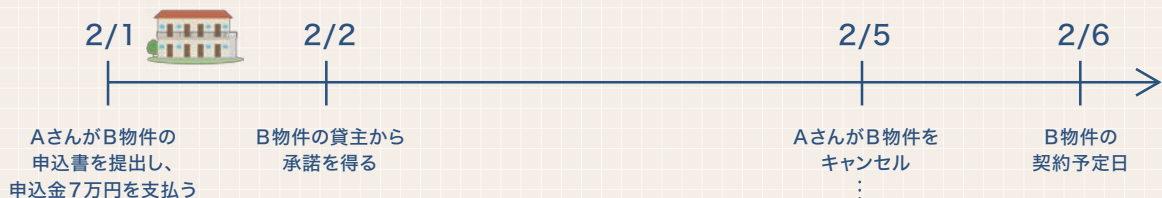
トラブル事例から考えよう

契約前の申込金を返還しなければならないか？

Aさんは、2月1日に媒介業者に申込金7万円を払って、B物件の入居申込書を提出しました。翌日の2月2日に媒介業者から貸主の承諾を得られた旨の連絡があり、契約予定日を4日後の2月6日とすることを約束しました。ところが、契約予定日の前日である2月5日に自分の希望どおりの条件の良いC物件が見つかり、媒介業者に申込みのキャンセルと申込金の返還を申し出ました。

これに対し、媒介業者は、「契約書の作成はAさんの希望で2月6日になっているが、契約は、貸主が承諾したことを通知した2月2日時点で法律上成立している」として、申込金は契約の解約金と相殺するので返金できないこと、また契約が成立しているので仲介手数料として賃料の1カ月分である7万円の支払いを請求することを通知しました。

Aさんは納得せず、7万円の返還を求め、仲介手数料の支払いを拒否しています。



- 申込金7万円の返還をしなければならないか？
- 仲介手数料の請求ができるのか？
- 2/2の時点で契約が成立しているといえるのか？

01 民法と契約の成立

現行民法には規定がありませんが、法令に特別の定めがある場合を除き、契約は、書面の作成などの形式を必要とせず、「申込み」と相手方の「承諾」の意思の合致により成

立します（諾成・不要式[※]）。これが民法の基本原則です。

2020年4月1日に施行される改正民法では、この基本原則を明文化しました。

※定期借家契約などの契約の成立に書面作成などの形式を必要とする契約を「要式契約」といいます。

改正民法 522条(契約の成立と方式)

契約は、契約の内容を示してその締結を申し入れる意思表示（以下「申込み」という。）に対して相手方が承諾をしたときに成立する。

2 契約の成立には、法令に特別の定めがある場合を除き、書面の作成その他の方式を具備することを要しない。

改正民法は、申込みを「契約の内容を示してその契約の締結を申し入れる意思表示」として定義しています。相手が承諾すれば契約が成立しますので、「申込み」の段階で契約内容を確定できるだけの情報が提示されている必要があることを示しています。



申込み後のキャンセルはできるのか？

02 不動産取引における「申込み」

不動産取引(売買・賃貸借)において、買主または借主になろうとする者が、物件探索の段階で気に入った物件が見つかったときに行う「申込み」は、通常の場合、一定期間物件を押さえること(優先交渉権の確保)を主たる目的として行うもので、「契約を成立させる意思表示としての申込み」とはいえません。改正民法の「申込み」の定義にも合致しませんので、このような申込みに対して売主または貸主が承諾したとしても、契約が成立したとはいえません。このことは、改正民法施行の前後で変わることはありません。

03 契約の成立と宅建業法

宅建業法37条では、契約が成立したときは、契約の各当事者に対して所定の事項を記載した書面を交付することを義務付けています(「37条書面の交付義務」)。宅建業法が、この37条書面の交付義務

を定めた目的は、諾成契約によるトラブルを防止することにあります。取引実務においては、一般的に契約書面をもって37条書面としています。宅建業法は、実質的に書面による契約の締結を義務付けているといえます。契約が成立したにもかかわらず、契約書(37条書面)の交付をしていない場合、37条書面の交付義務違反となり、行政処分の対象となります。

04 預り金と宅建業法

宅建業法は、契約成立前に宅建業者が受領した申込金、契約証拠金等の金銭は名目にかかわらず「預り金」として取り扱い、その預り金については、契約の申込みの撤回があったときに、宅建業者が返還を拒むことを禁止しています(宅建業法施行規則16条の12第2号)。

宅建業法の解釈・運用の考え方は、この禁止規定について、「預り金は、いかなる理由があっても一旦返還すべきであるという趣旨である」と示しています。「いかなる理由があっても一旦返還すべき」とは、仮に契約が成立したとしても預り金(申込金)は一旦返還することが必要であり、契約に必要な金銭

は、契約時に改めて授受するということです。

05 宅建業者の対処

本事例においては、民法の基本原則に当てはめても契約が成立しているとはいえません。次のように判示して契約の成立を否定した裁判例があります。

後日契約書を作成調印することにより契約を締結することが明確に予定されている場合においては、それに至る過程での当事者の口頭によるやり取りは、特段の事情がない限り、交渉の一環であり、契約の申込み又は承諾の確定的な意思表示ではないと推定される。【東京地裁 平3・10・24】

※出典：渡辺 晋著『建物賃貸借 建物賃貸借に関する法律と判例』2頁

本事例では、契約は成立していませんので、媒介業者は仲介手数料を請求することはできません。また、預かった申込金の返還を拒むこともできません。

媒介業者は、すみやかに申込金を返還してトラブルを解決することが必要です。不動産取引実務においては、特段の事情がない限り、契約は、書面での契約締結により成立することを前提に対応することが必要です。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 客員研究員
TM不動産トラブル研究所 代表

村川 隆生

1973年大学(法学部)卒業後、住宅、不動産業界で住宅・仲介営業等に従事、2000年12月より一般財団法人不動産適正取引推進機構調査研究部、2016年11月退職、2017年1月より現職。業界団体主催の各種研修会、消費者団体主催の相談員養成講座、その他の講師として全国で講演。宅地建物取引士・一級建築士。著書に『わかりやすい!不動産トラブル解決のポイント』【売買編】【賃貸編】ほか(住宅新報)





物件調査のノウハウ Vol.10

不動産物件調査技術の基礎 ～法務局調査編～

不動産の履歴調査

不動産の履歴調査は、依頼者からの特段の要望がない場合、宅地建物取引業者は、通常行っていない業務です。あまり利用されていませんが、不動産取引の専門家としては、ぜひとも知っておきたい調査技術です。

旧土地台帳を取得する手順

土地の売買譲渡ごとに地券を交付する地券制度は、明治5年に創設され、明治22年の地券制度廃止で地券台帳から土地台帳に代わりました。その後、不動産登記法が制定され、昭和35年には土地台帳法が廃止されました。平成17年には、電磁的記録の登記記録となりました。土地の利用履歴調査とは、「土地の登記事項証明書」→「コンピュータ化に伴う閉鎖登記簿」→「合筆、滅失などによる閉鎖登記簿・記録」→「移記閉鎖による登記簿謄本」→「旧土地台帳」へと、過去にさかのぼる調査です(ポイント1)。

調査手順は、土地の「登記事項証明書」を申請する際に、もう1通、黒色の帯の用紙で、所在・地番は同じで「コンピュータ化に伴う閉鎖登記簿」を申請します。さらに、もう1通、黒色の帯の用紙で、「合筆、滅失などによる閉鎖登記簿・記録」を申請します。そのときに「閉鎖登記簿・記録」の文字の横あたりに「移記も」と書き加えます(ポイント2)。次に「旧土地台帳の写し」を申請します。しかし、土地台帳規則は廃止されているため、法務局のカウンターに「土

地台帳」の申請用紙はありません。このため、別の黒色の帯の用紙を利用して記載する「所在・地番」は、閉鎖登記簿謄本などの最も古い所在・地番で土地台帳を申請することがポイントです。

これまでと違うのは、今、記載した所在・地番の下に「(旧土地台帳の写し)」とカッコ書きで追加注文の旨を記載します。ここで大切なことがあります。この書類の申請時の所在・地番は、〇〇番〇〇という場合は、枝番があるため、分筆前の親番も申請します(旧土地台帳の写しは、現在までのところ、無料で交付されます)。例えば、「143番3の土地」の旧土地台帳を申請するときは、「143番」も追加申請します。ただし、倉庫に入っている簿冊を探すため、通常よりも交付時間がかかります。「旧土地台帳」が交付されたら、「地目」をよく見てください(ポイント3)。今は宅地でも、昔「河川」なら宅地地盤の下から湿気が上がり、建物はカビだらけになる場合があります。「墓地」は地中に「人骨」が…、「処刑場」ならばショックですね。「池・沼・田・肥溜め」なら地盤は軟弱、「海岸空地」もあります。

「土地の登記記録」は、分合筆等で閉鎖されると、50年間で登記所の判断

で焼却処分されます。この場合は、土地のつながりが絶たれます。また、土地区画整理が行われた場合も、履歴を調べることはできません。土地区画整理法に、書類保存、閲覧制度がないからです。しかし、宅地開発分譲や中高層の建築物を手掛ける宅建業者は、このような履歴情報を重要視しています。

旧紙公図を取得する手順

公図はモノクロで450円ですが、和紙でできた「旧紙公図」は、明治初期から使用され、公図と同じ費用で、カラーで証明書として交付されます。旧紙公図の申請書は、法務局の申請書記載カウンターには置いていません。緑色の地図の申請用紙を使い、所在・地番を記載したすぐ下に、「(旧紙公図の写し)」とカッコ書きをして請求すると、登記官の証明印のあるカラーの旧紙公図が交付されます。もちろん、旧紙公図などの履歴調査は、宅建業者の通常の業務ではありませんが、この旧紙公図には、宅地、畑、山林、墓地、池、田、沼、肥溜め、処刑場などと、過去に利用された経緯がそのまま記載されており、貴重な情報源になります(ポイント4)。

ポイント 1

土地の履歴調査の手順とは、現在から過去への時代をさかのぼる調査をすることです。地目の変遷を知ることで、土地利用の状況が鮮明になります。

土地の登記事項証明書

コンピュータ化に伴う閉鎖登記簿

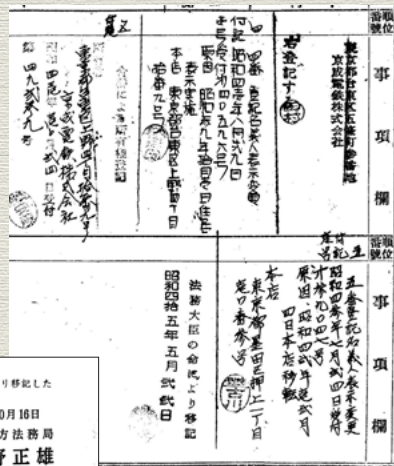
合筆、滅失などによる閉鎖登記簿・記録

移記閉鎖による登記簿謄本

旧土地台帳

ポイント 2

移記閉鎖の登記簿謄本は、ももとの分譲主の名義も記録されており、どのような経緯で宅地分譲などが行われたのかも知ることができます。下の閉鎖登記簿を見ると、順位番号の順に、合併による所有権登記を経て、移転登記が行われていることがわかります。



これは法務大臣の命により移記した閉鎖用紙の謄本である。
 令和元年10月18日
 千葉地方法律局
 登記官 大野正雄

ポイント 3

時間と手間をかけると、明治31年当時の旧土地台帳が交付されます。この土地台帳の地目には、「監獄敷地」と記載があり、登記官が写しの証明書を交付します。



これは旧土地台帳の写しである
 平成14年10月29日
 千葉地方法律局千葉東出張所
 登記官 金坂満男

ポイント 4

旧紙公図は和紙で作成されており、傷みが激しいため、一般には閲覧できませんが、申請者にはカラーコピーで交付されます。土地の利用履歴がそのまま記載されています。閉鎖された図面の写しの証明書が交付されます。下の旧紙公図の「海岸空地」およびその周辺は、地盤が軟弱である可能性があります。



これは閉鎖された地図に準ずる図面の写しである。
 令和元年10月29日

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.10

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 ベトナム編②

ベトナム不動産市場動向

ベトナムのホーチミン市が、世界で一番ホットな不動産投資の都市として注目されています。ホーチミン市がどのような都市か、東京との類似点の説明や、今後、どれくらいの人口増加があって、不動産需要が増加していく見込みであるかを分析し、最近の有名プロジェクトと価格帯を紹介します。

梶岡 研悟

不動産鑑定士、シンガポール国立大学MBA、証券アナリスト補、米国公認会計士試験合格者。証券会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券)にて営業・機関投資家エクイティトレーダー・国際金融、ゴールドマン・サックス・リアルティにてアクイジション(不動産投資)、都市不動産鑑定所にて、不動産鑑定業務・代表の後、現在シンガポール政府財務省の事業会社テマセクグループの不動産デベロPPERでベトナム事業のアソシエートディレクター。



1. 世界で一番ホットな不動産投資の都市、ホーチミン

世界の不動産投資で、今後注目すべきホットな都市といわれているのが、ホーチミンです(JLL、外国人が不動産投資可能な都市の中で1位)。

長期的な視点で、国や都市の不動産の価格が上がる原因は何でしょうか？ 主に人口・経済・地勢の3つが挙げられると思います。経済だけが良くても、人口が増えなければ住宅需要は増えないので、不動産の価格はそれほど上がりません。人口だけがが増えても、国が貧しいままで経済が拡大していかないと、不動産の価格は大きくは上がりません(例：アフリカ)。さらに国全体の人口が増え、経済が拡張しても、地方都市であって地勢が良くなければ不動産価格はそれほど上がりません。

ホーチミン市は、人口が増加の一途をたどり、現在は低所得ですが今後の経済拡張が見込まれ、地勢も東京に類似して良く、今後も不動産の価格が上昇する可能性が高いと考えられます。

図表1 ベトナム南部(ホーチミン市周辺)の地図



2. ホーチミン市が東京の都市の地形・地勢に似ている点

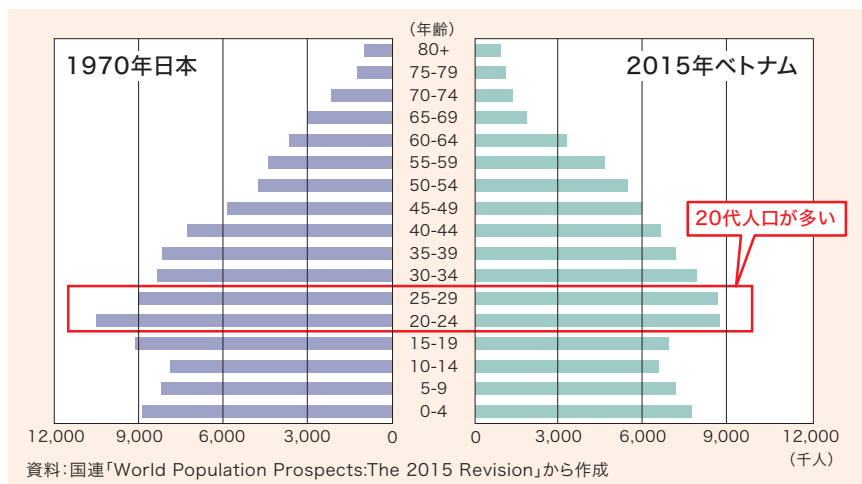
ホーチミン市を含む南ベトナムは、大きなサイゴン川(関東で例えるなら利根川・荒川)があり、広大な平野が広がっています(関東平野と類似)。またホーチミン市周辺には、大きな衛星都市がいくつかあります。関東で例えるなら神奈川(横浜)、埼玉、千葉です。この「広い平野」と「周辺の人口の多い衛星都市の存在」という2点が、ホーチミンは、地形・地勢の点において、東京に類似しており、メガ都市圏としての将来、発展する可能性が見られます(図表1)。

3. ホーチミンの増大する住宅需要

現在、ベトナム人の平均年齢が約31歳(日本は48歳で世界最高)で、平均結婚年齢も約30歳です。つまり、これから結婚する若い人が多く、「結婚してマンションを買う」という需要が大きいわけです。

また、日本でも、例えば昔、東北や北陸の人が東京に出稼ぎをしてそのまま定住していったように、ベトナムでも田舎から仕事の多い都市部へ引っ越す人も多く、現在ホーチミン圏の人口は約1,000万人ですが、都市化の流れで、大きく増加するものと考

図表2 ベトナム(2015年)と日本(1970年)の年齢別人口



えます。都市に住んでいる人の割合を都市化率といい、日本では現在約90%ですが、ベトナムではまだ約34%です。これからあと56% (約6,100万人)のベトナム人が都市に移住することが考えられます。現地の若い人たちと話していても、大学や働くために田舎からホーチミンに来たという人が非常に多いです。関東首都圏人口は約3,500万人なので(ベトナムではハノイもあるので一極集中ではないことも考慮して)、1,700万人規模までホーチミン圏の人口は集積するのではないのでしょうか。そうすると、今後あと700万人分の住居の需要が発生するということになります。ホーチミン市役所によると、2035年までに5年ごとに100万人のペースで増えると予測されています。

4. 急増する需要に対して追いつかない供給

それでは、供給はどうでしょうか？

ホーチミンのマンション戸数は、まだたった40万戸ほどで、供給は4、5年続けて年に4万戸のみです。デベロッパー側としては、土地の確保が中心部ではほとんどないため非常に難しく、建築確認等に平均4年もか

かることから、すぐには供給を増やせません。このような状況から、需要過多・供給不足で、しばらくはこの傾向が続く見込みです。

5. 最近話題のプロジェクト

近年、ホーチミンのマンションの平均価格は、全体で年間10%程度上昇しています。人気のマンションだと、2、3年で倍になるほどです。初月契約率は84%と過去最高水準です。

最近のホーチミンの有名プロジェクトと相場観をお伝えします。

ゴールデンリバーは、都心部に近

い大型マンション群です。デベロッパーは、ベトナムで近年最も勢いのあるピンホームズ社です。日系企業が集積するレタントン地域から約300m程度と、非常に近い場所にあります。そこに、私の知人が45㎡の1DKを2年前に購入した際は2,000万円(146万円/坪)だったのが、現在は約2,800万円(212万円/坪)くらいで、毎日売ってくれるという電話がたくさんかかってくるほど引き合いが多いそうです。

セントラルパークは、ホーチミン中心部から北東約1.5kmにある1万戸のプロジェクトです。中央に81階建てのランドマークタワーを擁し、ホーチミンの風景が刷新されました。「東京タワーができた感じ」でしょうか。ベトナムでは全体的に公園が非常に少ないですが、14haの大きな公園スペースを確保しており、良好な住環境を形成しています。現在の相場は、80㎡の2LDKが3,400万円(141万円/坪)ほどです。

今回は、ベトナム不動産市場の課題・注意点と、不動産市況見通しについてご説明いたします。



セントラルパーク

新機能満載！ ラビーネット のご紹介



改正点をご確認ください！

民法改正に伴う 全日版居住用賃貸借契約書の改訂

全日本不動産協会では、令和2年4月の民法改正に向けて、重要事項説明書および契約書の見直しを行っています。令和元年11月より居住用賃貸借契約書のExcel版、12月より居住用賃貸借契約書のラビーネット契約書類作成システム版(クラウド版)の新民法対応版をリリースしています。令和2年4月1日以降に新たに締結される契約には、新民法に対応した書式を使用することが必須です。

本号では、居住用賃貸借契約書の改訂点についてご案内いたします。なお、民法の改正内容については、『月刊不動産』令和元年6・7月号の巻頭特集をご覧ください。

I. 主な概要

- (1) 条文の文言を「である調」(常体)⇒「ですます調」(敬体)へ変更。
- (2) 普通賃貸借契約・定期賃貸借契約について3種類ずつ用意。
 - ① 連帯保証人型 ② 家賃債務保証業者型 ③ ①+②併用型

※国土交通省公開のひな形にはありませんが、実務上③の形式も多いため、全日独自書式として用意しました。
- (3) 居住用建物／普通・定期サブリース原賃貸借契約書を全面改訂。

複数の部屋の契約に対応するため、新たに「住戸明細表」を付けました。

(1) 賃貸借の目的物		
建物名称		
建物所在地		
(2) 住戸内の設備		
設備	有・無	備考
エアコン	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	基
バルコニー	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
専用庭	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
システムキッチン	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
フローリング床	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
床暖房	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
遠赤外線付風呂	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
浴室乾燥機	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
独立洗面所	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
クローゼットまたは一閑収納	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
大型下足入れ	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
電話2回線以上	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	
	<input type="checkbox"/> 有・ <input type="checkbox"/> 無	

II. 用意している書式

- (1) 51. 居住用建物／普通賃貸借契約
 - ① 51-1. 居住用建物／普通賃貸借契約【連帯保証人型】
 - ② 51-2. 居住用建物／普通賃貸借契約【家賃債務保証業者型】
 - ③ 51-3. 居住用建物／普通賃貸借契約【連帯保証人および家賃債務保証業者併用型】
- (2) 52. 居住用建物／定期賃貸借契約
 - ④ 52-1. 居住用建物／定期賃貸借契約【連帯保証人型】
 - ⑤ 52-2. 居住用建物／定期賃貸借契約【家賃債務保証業者型】
 - ⑥ 52-3. 居住用建物／定期賃貸借契約【連帯保証人および家賃債務保証業者併用型】
- (3) 53. 居住用建物／サブリース原賃貸借契約
 - ⑦ 53-1. 居住用建物／サブリース原賃貸借契約
- (4) 54. 居住用建物／定期サブリース原賃貸借契約
 - ⑧ 54-1. 居住用建物／定期サブリース原賃貸借契約

書類名称	excel
賃貸関係	
51-1. 居住用建物／普通賃貸借契約【連帯保証人型】	Excel
51-2. 居住用建物／普通賃貸借契約【家賃債務保証業者型】	Excel
51-3. 居住用建物／普通賃貸借契約【連帯保証人および家賃債務保証業者併用型】	Excel
52-1. 居住用建物／定期賃貸借契約【連帯保証人型】	Excel
52-2. 居住用建物／定期賃貸借契約【家賃債務保証業者型】	Excel
52-3. 居住用建物／定期賃貸借契約【連帯保証人および家賃債務保証業者併用型】	Excel
53-1. 居住用建物／サブリース原賃貸借契約	Excel
54-1. 居住用建物／定期サブリース原賃貸借契約	Excel

ページ先頭へ戻る ▲

Ⅲ.運用面の改訂

(1)重要事項説明書内「契約の解除に関する事項」改訂に伴う契約書案の添付

賃貸借契約書における契約の解除規定の事項の分量が大幅に増加したため、重要事項説明書「契約の解除に関する事項」のうち、「催告解除」規定については、「契約書(案)に規定する」事項を参照するような表記に変更しています。

⇒重要事項説明書には賃貸借契約書(案)を添付し、該当箇所である契約の解除(第11条)の説明が必要となります。

※重要事項説明書の「Ⅳ 添付書類」に、「居住用建物賃貸借契約書(案)」と記載しています。
※重要事項説明時には賃貸借契約締結前のため「(案)」としています。

Ⅳ 添付書類	
No.	書類名
1	居住用建物賃貸借契約書(案)
2	

2. 契約の解除に関する事項

1 貸主は、借主において次のいずれかの事由が生じた場合、相当の期間を定めてその履行を催告した上で、その期間内に当該義務が履行されないとき、契約を解除することができます。

- ①賃料、共益費・管理費等を支払わなかった場合
- ②借主の責めにより必要となった修繕費用負担義務を支払わなかった場合
- ③その他契約書(案)に規定する借主の費用支払義務を怠った場合

2 貸主は、借主において次のいずれかの事由が生じた場合、相当の期間を定めてその履行を催告したにもかかわらず、その期間内に当該義務が履行されずに当該義務違反により本契約を継続することが困難であると認められるに至ったとき、契約を解除することができます。

- ①本物件の使用目的遵守義務に違反した場合
- ②入居の申込みをする際の内容について虚偽の申出をしたと認められた場合
- ③その他借主が契約書(案)に違反した場合(ただし下記3にあたるものを除く)

(2)署(記)名・押印欄の変更(連帯保証人がいる場合)

署(記)名・押印欄に「貸主と連帯保証人は、借主の債務について連帯保証契約を締結したことを証する」と記載し、保証契約の締結を明確に示しています。そのため、**契約書本書を3通(貸主、借主、連帯保証人)作成し、署(記)名・押印する形式になっています。**

※個人の連帯保証人を設ける場合、極度額の設定が必須となります。
※上記の形式に変更することに伴い、連帯保証人確約書は、Excelシートおよび契約書類作成システムの連結から除外となります。貸主および連帯保証人が遠方に居住している等やむを得ない事情により、連帯保証人確約書を使用する場合には、賃貸借契約関係書式よりダウンロードし、ご利用ください(利用の際には、各種法令等を十分ご確認の上ご利用ください)。

下記貸主と借主は、本物件について賃貸借契約を締結し、また貸主と連帯保証人は、借主の債務について連帯保証契約を締結したことを証するため、本契約書3通を作成し、貸主、借主、および連帯保証人署(記)名押印の上、各自その1通を保有します。

年 月 日

貸主	住所	_____
	氏名	◎ 電話番号 () _____
借主	住所	_____
	氏名	◎ 電話番号 () _____
連帯保証人	住所	_____
	氏名	◎ 電話番号 () _____
	極度額	円 ※連帯保証人が法人の場合には明記しません

(3)従前契約(令和2年3月末以前に締結した普通賃貸借契約)の更新

令和2年4月1日以降は、新民法対応版の書式のみ公開となります(本会で提供している**現行民法対応書式の提供は令和2年3月末日まで**となります)。

従前契約(令和2年3月末以前に締結した普通賃貸借契約)で、令和2年4月以降に更新時期を迎える契約について、**本会書式を更新書類として利用する場合には、契約条項等が大幅に変更となりますので、十分ご注意ください。**

特に連帯保証人の署(記)名・押印欄があるため、連帯保証人へもその旨の通知・確認・承諾を得た上で保証契約を再締結するようお願いいたします。なお、個人の連帯保証人との間で保証契約を再締結する際には、連帯保証の極度額を必ず設定・明記してください。

本会では、トラブル防止の観点からすべての更新の場合において、新書式の契約書を使用して、貸主・借主との賃貸借契約および貸主・連帯保証人との保証契約※を新たに結ぶことをみなさんに強くお勧めするため、上記の形式とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

※賃貸借契約と保証契約における民法の適用

原則、施行日後に当事者が合意によって賃貸借契約や保証契約を更新したときは、当事者はその契約に新法が適用されることを予測していると考えられることから、施行日後に新たに契約が締結された場合と同様に、**改正後の新しい民法が適用されます。**他方で、施行日前に保証契約が更新後の債務も保証する趣旨でされ、保証について合意更新がされなかった場合には、施行日後も当該保証契約については**改正前の民法が適用されます。**

出典:法務省「賃貸借契約に関するルールの見直し」パンフレットより抜粋

*本掲載内容は令和元年12月24日時点の情報です。

大阪府本部

REPORT

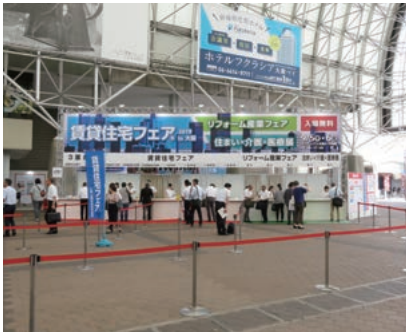
「賃貸住宅フェア2019 in大阪」に出展

大阪府本部は、昨年に引き続き、9月5日(木)・6日(金)の2日間にわたり、インテックス大阪4号館・5号館にて開催された「賃貸住宅フェア2019 in大阪」へブースを出展しました。

青年部の協力も得て、「不動産開業支援セミナー」「全国一斉不動産無料相談会」「入会申込書類・マニュアル」

などのパンフレットを来場者の方々に配付し、当協会の広報活動を行いました。

また、業界団体セミナーの講師として、大阪府本部理事の妹尾氏を派遣しました。「空き家対策予防、紛争未然防止から利活用・管理まで」と題した講演を行い、大勢の来場者が聴講しました。



「賃貸住宅フェア2019 in大阪」の来場者は2日間で5千人を超えた



大阪府本部の出展ブース



妹尾氏講演の業界団体セミナーの様子

REPORT

全日本不動産協会杯 第37回大阪府下小・中学生相撲選手権大会に協賛

大阪府本部広報委員会では、大阪府相撲連盟主催の「第37回大阪府下小・中学生相撲選手権大会」に協賛しました。同大会は、令和元年9月16日(月・祝)に堺市大

浜公園相撲場で開催され、団体戦・個人戦が行われました。表彰式では優勝チームへ優勝旗・優勝杯・賞状を授与しました。



日本国旗とともに掲げられた全日大阪府本部の旗



賞状を読み上げ授与する
荻内健二大阪府本部広報委員会委員長



大人気のラビーちゃん

愛知県本部

TOPIC

ビバリーヒルズ／グレートロサンゼルス不動産協会の4名が来訪

令和元年9月6日(金)、ビバリーヒルズ／グレートロサンゼルス不動産協会の4名が、愛知県本部を訪れ、愛知県本部の役員9名がおもてなしをしました。ビバリーヒルズ／グレートロサンゼルス不動産協会は、ビバリーヒルズ、サントモニカ、ウエストハリウッドなどを含むロサンゼルス空港以北のエリアを中心とする地区協会で、会員数は11,000名以上の全米の中でも大きな規模の地区協会です。

まず、愛知県本部で自己紹介を行った後、ロサンゼルスの現状や日本との共通点、相違点など、お互いの協会の情報交換を行いました。その後、バスで新・神宮東中日ハウジングセンターへ移動して、最新のモデルルームを見学

しました。次に、バスでホテルナゴヤキャッスルに移動し、昼食をとりながら親睦を深めました。昼食会の会場では、大きな窓越しに見える名古屋城が大変すばらしく、みなさん記念写真をたくさん撮っていました。慣れない英語に四苦八苦しながらではありましたが、貴重なお話を伺えて、会話を広げることができました。笑い声の絶えない楽しい時間を共有し、大変有意義な時間を過ごせました。



名古屋城



ビバリーヒルズ／グレートロサンゼルス不動産協会の4名と愛知県本部役員9名が情報交換を行った



全員で記念撮影

岐阜県本部

TOPIC

可児市・岐阜市との「自治会加入の促進に関する連携協定」を締結

岐阜県本部は、9月30日(月)に可児市、10月17日(木)に岐阜市と、それぞれの自治連絡協議会とで「自治会加入の促進に関する連携協定式」を執行了りました。この協定は、自治会・町内会の活動の活性化に向けて、自治会未加入者に対する自治会・町内会への加入促進を図ることを目的としています。当本部はこれを機に、会員の皆様とともに、人口減少、少子高齢化などによるコミュニティの希薄化などの課題に積極的に取り組み、地域のまちづくり活動の根幹を担う市・自治会・町内会と強固に連携し、地域コミュニティの振興のため、活力と魅力に満ちた地域社会を作っていきたいと考えています。



可児市での「自治会加入の促進に関する連携協定」

！ 協会からのお知らせ Information

令和元年秋の勲章

令和元年12月11日(水)、東京プリンスホテル(港区)にて令和元年勲章伝達式が行われました。全日本不動産協会からは、不動産業の振興および公益に寄与したことにより、林直清(前全日本不動産協会理事長)氏が旭日小綬章を受章されました。



林直清(前全日本不動産協会理事長)氏



令和元年秋の叙勲は計4,111名が受章した



祝辞を述べる赤羽一嘉国土交通大臣

令和元年秋の褒章

令和元年12月17日(火)、国土交通省にて令和元年褒章伝達式が行われました。全日本不動産協会・不動産保証協会からは、多年にわたる宅地建物取引業への業務精励により、堀田健二全日本不動産協会副理事長(大阪府本部本部長)と千北政利不動産保証協会理事(佐賀県本部本部長)が黄綬褒章を受章されました。



千北政利理事(左)と堀田健二副理事長



国土交通省共用大会議室で行われた伝達式



令和元年秋の褒章は計779名が受章した

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)



訃報

全日本不動産協会顧問の只野莊平氏が、令和元年11月23日にご逝去されました(享年88歳)。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会員一同、謹んで哀悼の意を表します。

平成9年から平成12年の2期にわたり、全日の副理事長を務められ、数々のご功績を残されました。さらに、副理事長を退任された後も、顧問として協会のみならず不動産業界の発展に^{じんすい}尽瘁されました。

只野莊平顧問への尊敬と感謝の念を抱きつつ、心よりご冥福をお祈り申し上げます。

Initiate Member

新入会員名簿

[令和元年11月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	いちりん開発 合同会社
	札幌市	株式会社 シティー・ライブ
	札幌市	TCN 株式会社
	虻田郡	North Island 合同会社
	虻田郡	株式会社 PROTECH
	苫小牧市	宝英商事 株式会社
岩手県	盛岡市	株式会社 ZEN
	盛岡市	株式会社 ヘブリー・ブルー
	盛岡市	令和不動産
宮城県	仙台市	株式会社 青葉不動産
	仙台市	ヴァンファンドリレーションズ 株式会社
	仙台市	株式会社 エコまるハウス
	仙台市	株式会社 エラン
	仙台市	沖の杜不動産
福島県	福島市	なっば不動産コンサル 株式会社
茨城県	ひたちなか市	株式会社 Package House
埼玉県	草加市	株式会社 家もん
	さいたま市	エムハウジング 株式会社
	さいたま市	さいたま資産管理研究所 株式会社
	さいたま市	株式会社 サンズホーム
	飯能市	株式会社 大和不動産事務所
	朝霞市	高山コーポレーション 株式会社
	三郷市	株式会社 Future's
	さいたま市	リスタート
千葉県	市川市	株式会社 アクススライブ
	浦安市	合同会社 WK
	千葉市	株式会社 ねいばーふっど
	港区	株式会社 アーバンコンシェル
東京都	世田谷区	ICL 株式会社
	渋谷区	株式会社 アイランドエスエー
	新宿区	株式会社 アイン
	世田谷区	アスク 株式会社
	新宿区	アセット・コミュニティー 株式会社
	北区	アセットプランニング 株式会社
	新宿区	株式会社 アゼリア開発
	杉並区	@ホームプラン
	渋谷区	株式会社 アライト
	目黒区	株式会社 ALPHA
	日野市	株式会社 アンビション・レント
	渋谷区	株式会社 イーエクステート
	港区	インターフェイス 株式会社
	中央区	株式会社 VICT
	豊島区	H&Mリアルエステート 株式会社
	北区	株式会社 HA-Life
	中央区	株式会社 ATC
	新宿区	株式会社 NDF
	港区	株式会社 エムアイコーポレーション
	文京区	株式会社 L' Bホーム
	渋谷区	株式会社 オノキド
	新宿区	佳棟BEACON 株式会社
	江戸川区	有限会社 高清楚
	文京区	株式会社 GOALIN
	台東区	株式会社 コニシ
	八王子市	株式会社 コモン
	江東区	株式会社 借地110番
	北区	株式会社 ショアース
	千代田区	序盤不動産 合同会社
	台東区	信和 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	中央区	株式会社 セントフォーコンサルティング	
	中央区	株式会社 そら'z	
	千代田区	大和グリーンエネルギー 株式会社	
	町田市	多摩エステート 株式会社	
	狛江市	株式会社 ナチュラルトーン	
	渋谷区	株式会社 NEW ERA	
	中央区	登亭本社 株式会社	
	新宿区	PAO不動産 株式会社	
	大田区	バクストンエステート 合同会社	
	中央区	株式会社 ハビネスホーム	
	新宿区	林ビル 株式会社	
	品川区	株式会社 ピンデン	
	千代田区	株式会社 FieldBridge	
	千代田区	Flatwork 株式会社	
	渋谷区	株式会社 Branch Corporation	
	千代田区	株式会社 ベターアドバイザー	
	葛飾区	まんでん不動産 株式会社	
	中野区	株式会社 ミネルヴァエステート	
	小平市	株式会社 武蔵野不動産	
	目黒区	目黒キャピタル不動産 株式会社	
	世田谷区	株式会社 友安楽	
	千代田区	株式会社 ゆとり不動産	
	世田谷区	株式会社 Unir	
	千代田区	株式会社 ライナフ	
	大田区	株式会社 ランドルフデン	
	港区	Liberal Tokyo 株式会社	
	中央区	株式会社 リベルテ	
	渋谷区	株式会社 レウス	
	台東区	YS 合同会社	
	新宿区	株式会社 ワシンコーポレーション	
	神奈川県	藤沢市	株式会社 134不動産
		横浜市	海橋商事
		横須賀市	株式会社 ケイティ不動産
藤沢市		株式会社 たかのほ	
横浜市		株式会社 トライアングル	
横浜市		株式会社 ハウスインベション	
横浜市		株式会社 プライムホーム	
横浜市		YFPクリアコンサルティング 株式会社	
新潟県		柏崎市	株式会社 アオキ住建
		三条市	株式会社 WINDY
	長岡市	株式会社 佐藤企画	
	上越市	株式会社 ブリッジ・インベストメント	
石川県	金沢市	SPOON不動産 株式会社	
山梨県	南都留郡	一般社団法人 ふるさと創造協議会	
	甲斐市	三田総合	
岐阜県	多治見市	株式会社 まちの不動産	
静岡県	掛川市	イフスジャパン 株式会社	
	菊川市	ウイングライフ 株式会社	
	静岡市	株式会社 ケイブレイス	
	富士宮市	光不動産	
	富士宮市	Yumi Realty 株式会社	
	愛知県	名古屋市	アサーティエンズ 株式会社
		名古屋市	株式会社 Asset Lab
		名古屋市	株式会社 アンホーム
		名古屋市	エステートプラン
		名古屋市	株式会社 エミタスパートナーズ
豊川市		エム・ワイホーム 株式会社	
名古屋市		GOLDEN LOTUS 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
愛知県	名古屋市	株式会社 ひろ企画	
	名古屋市	株式会社 福の家	
	名古屋市	HOMMAX LEASING 株式会社	
滋賀県	彦根市	株式会社 アローズ	
	草津市	株式会社 style	
	大津市	株式会社 ゼスト	
	草津市	橋本良品工房 株式会社	
	大阪府	大阪市	株式会社 アルジェイ
大阪市		株式会社 IWS	
八尾市		青山ホーム	
大阪市		株式会社 ESTAX	
東大阪市		株式会社 MK開発	
枚方市		オッズホームズ	
高槻市		株式会社 Grace A Home	
大阪市		KRS 株式会社	
大阪市		株式会社 ゴードンエステイト	
大阪市		Sahiko 株式会社	
大阪市		株式会社 サンフィールド	
大阪市		SUN不動産リース 株式会社	
東大阪市		シーケンス不動産	
泉北郡		J不動産 株式会社	
大阪市		株式会社 StartEstate	
東大阪市		株式会社 スタイルラボ	
大阪市		スマイル不動産 株式会社	
枚方市		株式会社 スリースターズコーポレーション	
大阪市		清和管理 株式会社	
大阪市		株式会社 ゼロ住まい	
大阪市		太平洋地建物 株式会社	
八尾市		合同会社 田口商事	
大阪市		株式会社 NEXT STAGE	
大阪市	First Stop 株式会社		
大阪市	ブラウDESTレジデンス城東 株式会社		
大阪市	ブラウDESTレジデンス堂島 株式会社		
大阪市	ブラシード 株式会社		
箕面市	株式会社 北摂軽太郎便		
堺市	株式会社 ゆめすみか		
大阪市	株式会社 リプテート		
枚方市	ルート不動産 株式会社		
大阪市	株式会社 ロキ		
兵庫県	伊丹市	株式会社 三栄	
	芦屋市	株式会社 ジーライヤ不動産販売	
島根県	松江市	グローバルブリッジ 合同会社	
広島県	広島市	タウンホームエステート	
山口県	熊毛郡	株式会社 ジャスティス	
福岡県	福岡市	株式会社 アルタス	
	福岡市	株式会社 エステートノア	
	福岡市	有限会社 カラープランネット	
	福岡市	株式会社 GOODGIVERS	
	福岡市	株式会社 Cozy's Nest	
	久留米市	ワタナベ不動産	
	熊本県	熊本市	永伸不動産 株式会社
		熊本市	株式会社 MSアーバンエステート
熊本市	有限会社 丸建住宅		
大分県	大分市	リンクス大分 株式会社	
宮崎県	宮崎市	株式会社 イーホームプラス	
	宮崎市	オフィスエマ	
沖縄県	那覇市	IR琉球 株式会社	
	沖縄市	イシガントウ 株式会社	
	糸満市	株式会社 かねふく	

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。

2020年度与党税制改正大綱まとまる

低未利用地譲渡特例を創設

業界要望に「満額回答」の声

自由民主党と公明党は2019年12月12日、2020年度税制改正大綱を取りまとめ、公表した。全体を通して見ると、住宅・不動産関連分野の各団体が要望していた主要な項目については、「床面積要件の緩和」など一部の拡充要望等は見送られたものの、全体的に新設・延長等が認められる結果となった。またそれ以外にも、近年大きな社会課題となっている所有者不明土地（不明地）について、現に使用者がいる場合には、固定資産税の課税対象とする新たな仕組みが設けられている。

まず、地方での低廉物件の流通と活用を主な目的として、「低未利用土地等を譲渡した場合の長期譲渡所得の特別控除」が創設された。所有期間が5年を超える低未利用地（取引額500万円以下）の譲渡の際、長期譲渡所得から最大100万円を控除する。2020年に予定されている土地基本法改正後、その施行日または同年7月1日のいずれか遅い日に発効し、期限は2022年12月末まで。

また、法人が長期保有の土地・建物を譲渡し、別の土地・建物に買い換えた場合の譲渡益の課税を繰り延べる「長期保有土地等に係る事業用資産の買換え特例」を3年間延長する。企業の設備投資や立地転換、新陳代謝を後押しする目的。

各所から要望の多かった、買取再販についての税制も延長が認められた。個人が宅建業者から特定の増改築等が行われた住宅用家屋を取得した場合、登録免許税を軽減する特例措置を2年間延長する。

●住宅の質の向上を後押し

住宅の供給や質の向上に関する分野でも、国土交通省や業界団体の要望は基本的に受け入れられた様子だ。新築住宅に係る固定資産税の減額措置と、住宅用家屋の所有権の保存登記等に係る登録免許税の特例措置を2年延長する。新築の認定長期優良住宅についての特例措置は、不動産取得税・固定資産税・登録免許税のいずれも2年延長。居住用財産の買換えおよび交換に係る特例措置は、長期譲渡所得の特例と譲渡損の繰越控除等を各2年延長。また住宅ストックの性能向上を図るリフォームへの優遇策として、耐震・バリアフリー・省エネ・長期優良住宅化の各改修工事を行った場合、固定資産税を減額する措置を各2年延長している。

加えて、2018年の民法改正で相続制度が見直され、「配偶者居住権」が創設されたことを受け、2020年4月の施行を前に対応を図っている。配偶者居住権および配偶者敷地利用権の対価として受け取る譲渡所得の控除額の規定など、複数の措置が講じられた。

●社会課題への新たな対応も

不明地の固定資産税について、新たな課税制度が設けられた。まず登記上の所有者が死亡している場合は、現所有者による固定資産税関連の申告を義務化。そして調査を尽くしても所有者が判明せず、かつ当該不動産の使用者がいる場合には、その使用者を所有者とみなして課税する。

自民党税制調査会における検討の中では、「震災、風水害、火災などにより所有者が不明である場合、そ

の使用者を所有者とみなして課税できる」とする地方税法343条4項が参考として挙げられており、意味合いとしてはこの条文の規定を不明地全般に広げた形とも受け取れる。

申告義務化は市町村の定めにより、「2020年4月以降に現所有者であることを知った者」に適用。使用者への固定資産税の課税は2021年度分以降に適用される。

●老朽マンション再生を促進

近年機運の高まっている、老朽化マンションへの対策に向けた措置も講じられた。柱となるのは、マンション敷地売却・敷地分割の特例の創設・拡充。敷地売却または分割組合の非収益事業所得に関して、事業所税等を非課税とするほか、消費税について仕入税額控除や申告期限の特例を設けた。

加えて延長項目として、「マンション建替事業の施行者等が受ける権利変換手続開始の登記等の非課税措置」と、「マンション建替え円滑化法に規定する施行者またはマンション敷地売却組合が要除却認定マンションおよびその敷地を取得する場合の不動産取得税非課税措置」を2年延長する。

●ウォークアブルな街を

国土交通省が注力している「居心地が良く歩きたくなるまちなか」の創出へ向け、固定資産税と都市計画税の特例措置が新設された。内容は2種類で、一つは

道路や広場等のための土地と、その上に設置されたベンチ等の償却資産の課税額を軽減するもの。もう一つは、公共空間の充実を図るために改修した家屋の課税額の軽減。いずれも5年間、2分の1に軽減するもので、適用期限は2022年3月末まで。

(『住宅新報』2019年12月17日号より抜粋・編集)

2019年度宅建試験

合格点は35点、合格率は17%

最高齢は89歳

不動産適正取引推進機構は2019年12月4日、2019年度の宅地建物取引士資格試験の実施結果概要を発表した。それによると、合格者は2018年度から4,121人増の3万7,481人(男性2万4,188人、女性1万3,293人)で、合格率は昨年より1.4ポイント高い17.0%だった。登録講習修了者の合格者数は1万1,838人で、合格率は22.9%。男性が21.3%で、女性が26.0%となっている。合否判定は、35問以上正解(登録講習修了者は45問中30問以上)を基準とした。合格者の平均年齢は35.4歳(男性35.9歳、女性34.5歳)。最高齢合格者は、89歳の茨城県の男性。最年少合格者は、やはり茨城県の14歳の男性だった。2019年度の宅建試験は2019年10月20日に行われ、受験者は2018年度を6,804人上回る22万797人(男性14万8,765人、女性7万2,032人)だった。(『住宅新報』2019年12月10日号より抜粋・編集)

STAFF LIST

●広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、松井皇一、石原孝治、竹林香代、後藤義慶、正田雅史

●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 2020年1月号

令和2年1月15日発行
定価500円(本体価格455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、物件の検索をはじめ、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

- 法務・税務・賃貸Q&A**
不動産に関する身近な質問から、ごくりがらな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。
- 行政機関からの請求・告知**
行政機関からの告知や課税をお知らせ。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。
- 法令改正情報**
既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も関してもお知らせしてまいります。修正に伴うポイントや注意点を、業種に役立つ情報を掲載しています。
- 不動産業界の手引き**
不動産業界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! ▶

