

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

5
MAY
2020

〔巻頭特集1〕

外国人にやさしいまち、 白馬村

〔特集2〕

コロナショックによる
今後の不動産市場

〔法律相談〕

買主の追完請求権

〔不動産トラブル事例と対処法〕

建物賃貸借における
原状回復をめぐるトラブル

〔物件調査のノウハウ〕

浄化槽排水の調査

〔海外不動産事情〕

シンガポールの
住宅事情と諸政策



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9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	8件	27,694,138円
認 証	4社	4件	5,652,516円
保留・条件付認証	3社	3件	
否 決	1社	1件	
令和元年度認証累計	32社	42件	129,839,631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。



写真: YUSUKE AKIYAMA / アフロ

COVER PHOTO

白馬村の鯉のぼり

大型連休中、残雪の白馬三山(白馬岳、杓子岳、白馬鑓ヶ岳)を背景に、色とりどりの鯉のぼりが泳ぐ。約30年前から白馬村の地域おこしグループが、白馬村の国道148号沿いの平川の土手の両側にある電柱にワイヤーを張って設置している。青空を泳ぐ約120匹の鯉のぼりは壮大で、見ごたえがある。

特集 1

04

外国人にやさしいまち、白馬村

特集 2

08

コロナショックによる 今後の不動産市場

みずほ総合研究所 宮嶋 貴之

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

10

買主の追完請求権

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

12

物件案内後の契約率を向上させるためのポイント

船井総合研究所 塔本 和哉

<賃貸管理ビジネス>

14

スキルコントロールで提案力アップ

ideaman 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

16

「その他」科目の対策

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原状回復をめぐるトラブル

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

浄化槽排水の調査

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

22

シンガポールの住宅事情と諸政策

日本不動産研究所 鈴木 祥華

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

27

協会からのお知らせ

29

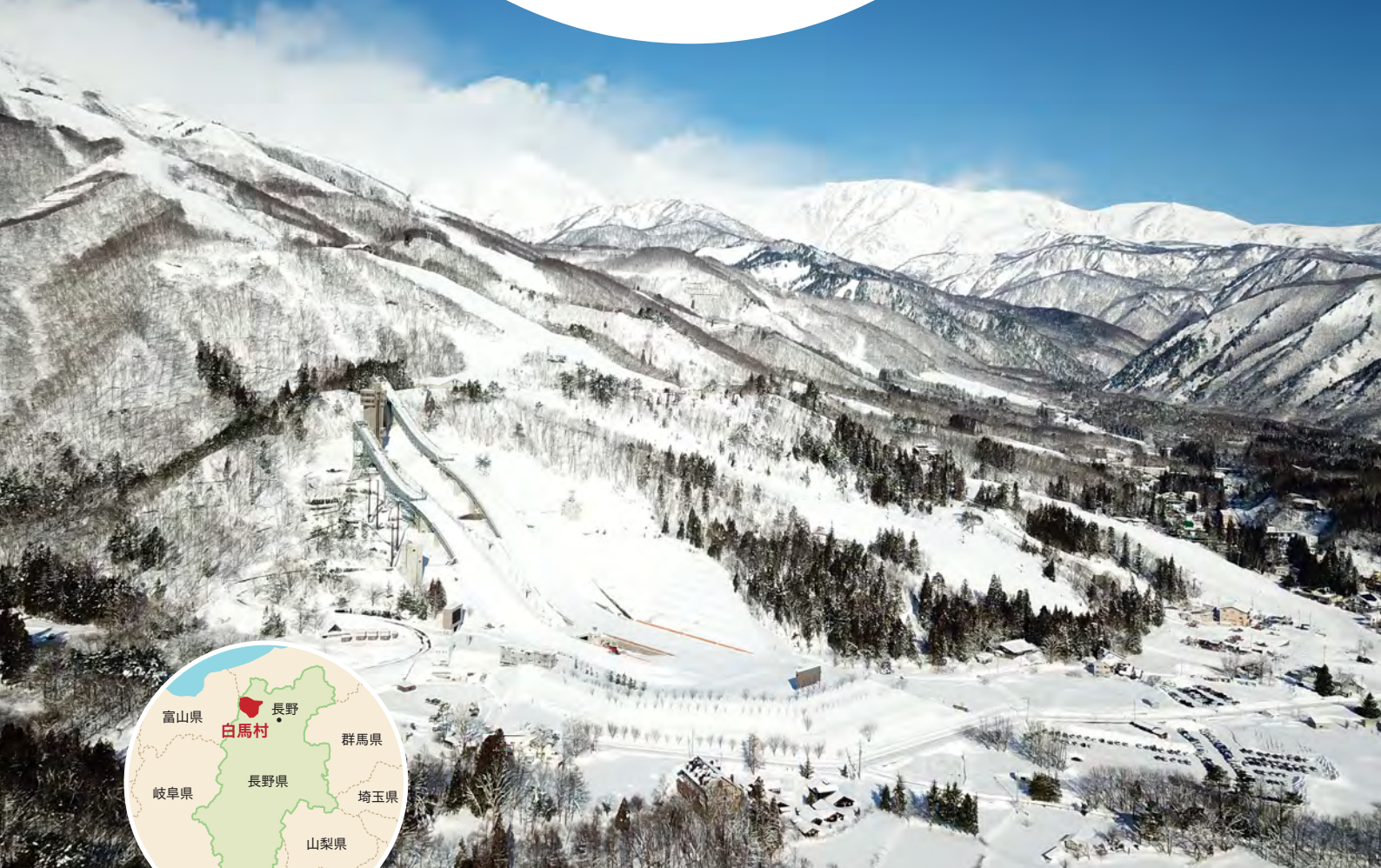
新入会員名簿

30

NEWS FILE

白馬村

[長野県北安曇郡]



「外国人との共生」と 「世界水準の観光地」を目指して

明治後期に伝わった登山と、大正の初めのスキーの普及から始まった観光地・白馬の歴史。以降、国内のスキーブームや冬季五輪を経て、白馬村は「HAKUBA」として世界有数のリゾート地へと変貌しています。しかしその裏には、国際化の流れに柔軟に対応する地域の人々の存在がありました。



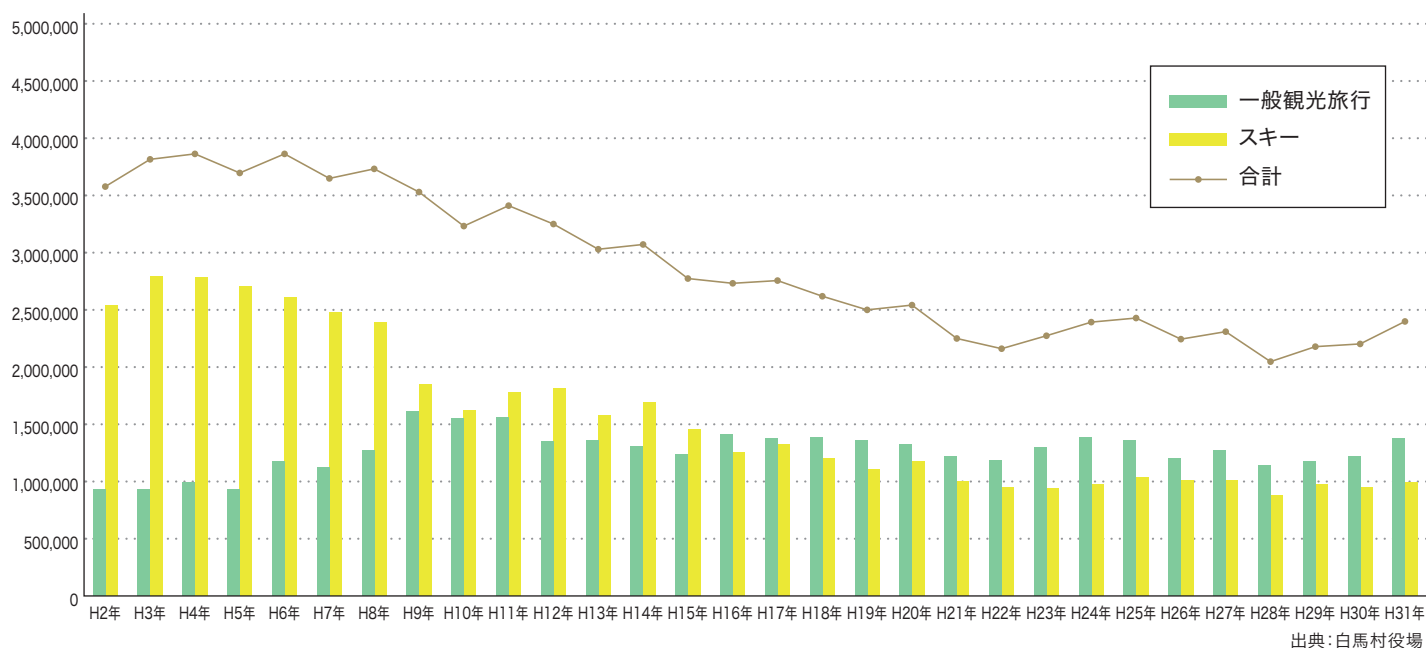
JR 白馬駅に隣接されている足湯

民宿発祥の地として 繁栄していった白馬村

白馬村の観光の歴史は古く、明治40年に白馬岳山中に山小屋が建てられたことが発端とされています。その数年後、白馬村にスキーが伝わると、スキー講習や大会が開催され、大正初期にはスキー小屋が建設されます。すると白馬村に多くの人々が訪れ、昭和12年に16の施設が宿泊許可を申請し、日本初となる「民宿」をスタートさせました。やがて昭和30年代に入るとスキー場の開発が始まり、同年代半ばを迎えるころには、宿泊施設の数が増加。昭和40年代の登山ブー

ム、昭和50年代のペンションブームの到来を経て、平成初期にはスキーと山岳観光は全盛期を迎えることになります。しかしそれ以降、スキー客の数は減少。詳細を白馬村役場観光課長の太田雄介氏に聞くと「平成6年は全体で380万人超の観光客が訪れていましたが、スキー客に関していえば平成3年の280万人をピークに下降線をたどっています。直近の平成31年を見ると全体の利用客は240万人、スキー客は100万人を割るようになりました」とのこと(図表1)。しかし平成初期の観光客はスキー需要が多く、その後観光客は減少するものの、平成16年を境にスキー需要以外の一般観光客が増加して

図表1 目的別観光客数推計



います。この現象に太田氏は「冬季だけに頼らない通年型の観光地として皆がプロモーションに力を入れてきた結果では」と語り、要因のひとつに「通年の外国人観光客の増加」を挙げています。

冬季五輪の開催を契機に 外国人観光客誘致活動へ

白馬村を訪れる外国人観光客は毎年増加傾向にあり、宿泊者数を見ると平成30年には16万4,377人を記録し、平成17年の2万1,216人と比較すると8倍近く増加しています。また、世界各国、特にオーストラリアからの観光客が多く訪れていることも白馬村の特徴です(図表2)。その経緯を聞くと「平成10年に開催された冬季五輪の開催が大きなきっかけでした。翌年には日本政府観光局と連携してアメリカからのスキーツアー客の誘致や、地元の有志たちが白馬村インバウンド推進協議会を設立し、韓国からのスキー客誘致を行いました。平成12年には韓国のソウルで白馬村ソウル事務所を設立し、現地スタッフを雇用して、ホームページの作成、エージェンツ訪問などプロモーションを行いました。振り返ってみれば、これが外国人誘致活動の始まりです。その後、同じようにオーストラリア、北欧、北米へと誘致の場を広げていったのです」(太

田氏)。オーストラリア、北欧、北米への誘致活動は、平成16年に結成された行政と民間でできた組織の白馬村観光局が中心になって、平成25年ごろから本格的に始動。現地旅行博などのイベントへ出向いてのプロモーション活動や、旅行代理店を回って交渉してきたそうです。その結果、アジア圏のみならず、オセアニア地区からの観光客が増加。団体客よりも多くの個人客が訪れるようになったといます。この成果に太田氏は、「民間と行政が一体となって誘致活動を行ったからです。海外の交渉は民間に任せ、われわれ行政はWiFi、多言語パンフレット、サイン(標識や案内地図)の設置など外国人観光客を受け入れる環境づくりに徹しました」と語っています。

外国人観光客誘致成功も さまざまなトラブルが増加

冬季五輪の開催は、外国人観光客誘致以外に村の形成にも変化をもたらしました。白馬村の住宅事情は冬季五輪以降、不景気のおおりも受けて、日本人オー

図表2 平成30年 外国人宿泊者数調査

1. 調査概要
(1) 期 間：平成30年1月1日～平成30年12月31日(2018年)
(2) 項 目：村内の宿泊施設を利用した外国人客の延べ宿泊者数(国別、月別)
(3) 対 象：村内の宿泊施設

区 分(国名)	宿泊者数/人	前年数値
アジア	韓国	4,076
	中国	9,836
	香港	9,603
	台湾	15,083
	シンガポール	12,390
	タイ	1,850
	マレーシア	3,799
	インドネシア	1,005
	ベトナム	44
	フィリピン	110
	インド	75
小 計	57,871	50,654
北アメリカ	アメリカ	14,692
	カナダ	1,866
小 計	16,558	9,083
ヨーロッパ	イギリス	4,505
	ドイツ	570
	フランス	694
	イタリア	266
	スペイン	219
	北欧	2,438
	ロシア	1,101
小 計	9,793	7,017
オセアニア	オーストラリア	76,003
	ニュージーランド	2,753
小 計	78,756	44,870
その他	1,399	1,168
合計(延べ宿泊者総数)	164,377	113,970

出典：白馬村役場



ウィンタースポーツを安全に楽しむために作成された公式の白馬ルール(英語版)



ゲレンデに向かう外国人観光客



シャトルバスのバスターミナルは大勢の外国人観光客でにぎわう



村に点在する神社仏閣に興味を示す



スキー場付近には西洋風のホテルや飲食店が立ち並ぶ



外資系のショップも白馬村に多く軒を連ねる



白馬村役場

ナーが経営していたホテルや店舗、住宅は軒並み閉鎖や廃屋となる状況に。そこで放置されたホテルや店舗、住宅をリノベーションし、維持したのが外国人だったといいます。そのような背景もあり、白馬に居住する外国人が増え、スキー場周辺の和田野地区や山麓地区には多くの外国人居住者がいるといいます。その数は「令和元年12月27日時点、住民基本台帳の登録者数で見ると、白馬村全体で9,464人、そのうち外国籍が1,100人。村の人口の11.6%が外国人居住者になります。12月は736人の人口増加があり、そのうちの715人が外国人です。基本的に12月末に増加のピークを迎え、3月に転出する、そのような傾向が数年前から続いています」（白馬村役場総務課課長補佐兼総務係長の下川浩毅氏）。

以前から白馬村に居住する外国人と地元住民との関係は、地域で多少差があるものの良好だといいます。しかし、外国人観光客に関していえば事情は変わってくるようです。その状況を下川氏にたずねると「外国人観光客誘致に力を入れたこともあり、多くの外国人が来てくれるようになりました。ただ、平成26年くらいでしょうか。一部の外国人観光客による迷惑行

為が増えてしまったのです。その要因となったのがお酒でした。日本は、24時間コンビニエンスストアでお酒を購入できますし、パスポートを見せる必要もない。店舗の方も購入者が日本人であれば制限はできたかもしれませんが、外国人となると言葉の問題もあり、そうはいきません。多量の飲酒によるけんかや、花火を使用した深夜のどんちゃん騒ぎなどさまざまなトラブルが多発しました。そこで村の住民から、規制することはできないかとの相談を受け、平成27年12月に『美しい村と快適な環境を守る条例（通称：マナー条例）』を制定したのです。条例には、たばこのポイ捨て、路上でのスキー・スノーボード、歩行中の飲酒の禁止、そして酒類提供店の午前2時以降の営業禁止などが盛り込まれています」。

しかし条例を制定して、すぐに迷惑行為がゼロになったわけではありません。毎年、マナー条例検証会議を開き、集まった関係者と一緒に対策を講じているそうです。そのメンバーには、外国人経営者によって結成されたHIBA (Hakuba International Business Association) も含まれています。HIBAは、ポスターやチラシを自主的に制作したり、SNSで注

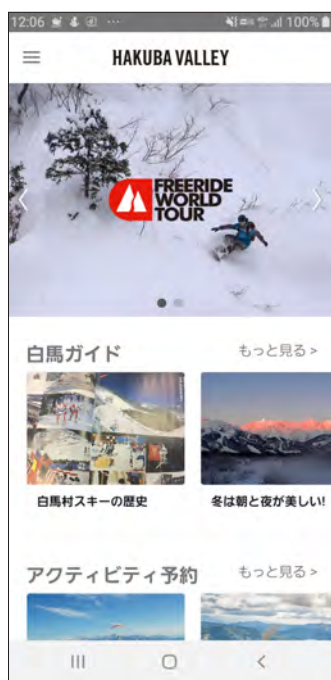
意を拡散したりするなど、マナー遵守の呼び掛けに協力的だといいます。

村を活性化させるために 環境基本条例を改正

外国人観光客の増加も影響し、再び活気をとり戻しつつある白馬村ですが、平成初期のころの活況と比較すると、その様相は多少異なるといいます。その様子を白馬村役場総務課企画調整係長の田中洋介氏は「日本および外資の大手企業の開発参入が顕著になったことです。村には大規模開発する際、基準となる『白馬村環境基本条例』を定めています。実は平成30年に基準変更した経緯があります。大規模開発基準について村環境審議会に諮問し、答申を得て改正しました。その影響もあって、大手企業の参入が増加した」と言います。ただ、外資の参入には警戒する意見も、村内ではあるそうです。田中氏は「外国企業が日本の土地を購入してはいけないという法律はありません。だから我々は法律と条令に基づき、企業と話し合いをしながらベストな手段を選んでいくしかないのです。例えば建物の高さは18m までと制限を設けて



迷惑行為の防止を呼び掛けるポスターとチラシには「HIBA」の名称も



白馬村観光局公式アプリ「HAKUBA VALLEY」。観光情報やスキー場情報、クーポンやレストラン情報などをサイトから閲覧できる

います。これは村の財産でもある後立山連峰の自然を損ねないためです。開発は景観とのバランスが非常に重要ですので、白馬村は令和3年度に景観行政団体に移行する予定です」。

村の将来を見据えて 外国人との共生を視野に

人口減少、少子高齢化など日本が抱える問題はますます深刻化し、地方都市に関しては若い世代の首都圏一極集中の影響もあり、過疎化も進んでいます。そのような状況の中、田中氏は「人口減少が続いているいま、外国人との共生が非常に重要だと思います。現に、村内の学

校のクラスでは、ハーフや外国人のお子さんが日本人のお子さんと一緒に授業を受ける光景が昔に比べ、増えました。今の子どもたちが大人になるころは、“外国人だから”という感覚は減るのではないのでしょうか」と将来について語ります。

また観光の面でも白馬村は世界と肩を並べる観光リゾート地を目指しているといいます。「白馬村観光局のほか、近隣のおたり小谷村、大町市と手を組んで『HAKUBA VALLEY』というエリアを形成しました。このエリアは良質な雪に恵まれた10のスキー場から成ります。スキー場だけでみれば、日本人観光客の数は減

少傾向にあります。今後その数を現状維持しながら、多くの外国人観光客を誘致して、スキー産業を基幹に盛り上げていきたいと考えています」(太田氏)。

白馬村は、平成30年に大手IT企業と協定し、スマートフォンやタブレット端末を通してシャトルバスの位置情報やクーポン情報が配信される白馬村ガイドアプリを開発するなど、ICT技術を活用した取り組みにも着手しています。地域にいる人が与えられた情報を平等に利用できる白馬村は、今後も恵まれた観光資源を元に、多文化が共生するエリア、そして世界水準の観光地へと発展を続けていきます。

Interview



白馬村集落支援員

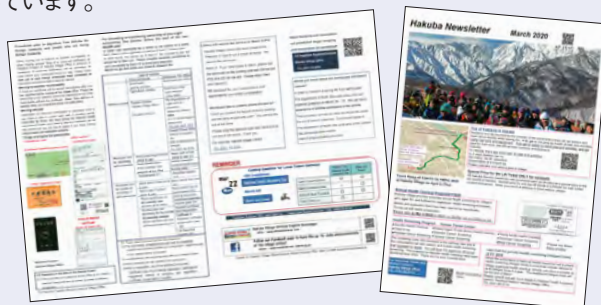
田中 緑氏

※令和元年11月着任

安心して住みやすい 地域づくりを目指して

外国人観光客と居住者の増加に伴い、白馬村では平成20年度に総務省が制定した「集落支援制度」を数年前に導入し、外国人とのコミュニケーション強化に努めています。

私の業務は、習得した語学(英語、イタリア語)を生かして、白馬に暮らす外国人の方が抱えている悩みを少なくすることが主です。役場に来る外国人の方は、住民登録や国民健康保険、子どもの健康診断、保育園の入園手続きなど、言語が壁となって事が進まないで悩む人がほとんどです。そのようなときに通訳を介してサポートします。また、差別がないように、日本人に与えられている権利を白馬村に住む外国人も同等に利用できるように呼び掛けや発信も行っています。外国人観光客の方が村でトラブルを起こしたときもそうですね。いち早くその場所に駆けつけて、収束するように努めています。これからも白馬村に来られる方が、不便を感じることがないように円滑なコミュニケーションを育んで、安心して、住みやすい地域形成に参画したいと思っています。



毎月発行される白馬村の広報誌も田中さんが翻訳して発行される

コロナショックによる 今後の不動産市場

— 宿泊業の資金繰りが不動産市場の鍵 —



巻頭特集2 ニュースの解説

新型コロナウイルスの感染拡大により、日本経済は景気悪化局面に入ることが確実です。不動産市場も企業収益の減少などを通じて、調整局面に入る見込みです。調整圧力が強まるかどうかは、コロナショックで甚大な影響を受けている宿泊業の資金繰りが鍵を握ります。

みずほ総合研究所株式会社

宮嶋 貴之

企業収益の低下から
需給バランスの悪化が
予想されます。



コロナショックによる 景気下振れは長引く

2020年、新型コロナショックの感染拡大により、日本経済が危機を迎えようとしています。2月から中国国内での感染者数の爆発的な増加により、中国人を中心にインバウンド客数が減少、3月は前年比90%を超えるマイナスとなりました。3月下旬以降は、外食や宿泊、娯楽といったサービス消費が大きく下振れしています。欧米でも感染が急速に拡大したことにより、世界経済はリーマンショック以来の急激な景気悪化に見舞われることになるでしょう。

新型コロナウイルスの感染拡大が収束に向かえば、景気は速やかに回復していくと期待されますが、今のところ感染収束の目途はたっていません。かつてのスペイン風邪のように、第2、第3の流行が発生して、コロナショックによる景気停滞局面は1年以上続くかもしれ

れません。

悪影響が直撃する宿泊業

コロナショックの景気下振れは、不動産市場にも悪影響を及ぼすことになります。

近年、不動産市場は①景気の底堅さ、②歴史的な低金利、③経済・社会の構造変化（人手不足や働き方改革、共働き世帯やインバウンド客数の増加）による実需の発現といった要因に支えられ、好調さを維持してきました。

しかし、コロナショックにより、①の要因は当然はく落します。また、企業収益や雇用所得環境の悪化、インバウンド客の急減を受けて、③による押し上げ効果も非常時においては、当面は期待できません。もともと高値ピーク感が強かったこともあり、2020年の不動産市場は一転して調整局面入りすると予想

されます。

コロナショックによる景気後退入りから遅れて、不動産市場はピークアウトしていくことになるでしょう。具体的には次に述べるようなプロセスを経て悪化するとみています。まず企業収益が悪化し、それを受けて企業の求人意欲が低下することで新規オフィス需要が停滞します。その結果、新規賃貸オフィスの空室率が上昇したり、二次空室※が発生したりするといった事態が起こります。

それだけにとどまらず、コロナショックによる影響の大きい業種においては、資金繰りの悪化を回避するために、既存のオフィスを縮小し、不動産の売却を急ぐところも出てくるとみられます。そうすると、不動産市場の需給バランスは大幅に悪化し、不動産価格が暴落するといった事態にまで発展しかねません。

コロナショックにより真っ先に悪影

響を被ったのがホテル市場です。そもそも中国からの観光客が大きく減少していたところに、3月は世界各国で渡航制限が発令されたため、訪日外国人客数は9割減という状況です。加えて、日本国内での外出・イベント自粛により国内客も急減しました。事実、日銀短観をみると、宿泊・飲食サービス業の景況感が急激に冷え込んでいるほか、資金繰り判断DIも悪化しています(図表)。

宿泊業の収益が急激に悪化して資金繰りが苦しくなれば、ホテル賃料の支払い遅延や大幅減額の要求が多くなり、ホテルオーナーの賃貸収入が悪化します(直営、運営委託の場合は収入が悪化する)。最悪のケースでは、資金繰りが枯渇することでホテル経営が破綻に陥る可能性もあるでしょう。近年は不動産業のみならず飲食業やブライダル業など異業種参入も大きな話題となっただけに、影響の広がりは大きいとみています。コロナショックによる宿泊需要の急減は、ホテル部門の採算悪化を通じて、様々な業種の収益や資金繰りに悪影響を及ぼすことになるでしょう。

※入居していたテナントが新築ビルへ移転したことに伴って空く部屋。

宿泊業の資金繰り、夏場までが勝負所

それでは、宿泊業の資金繰りが追い込まれる蓋然性はどの程度高いのでしょうか。財務省「法人企業統計調査」の季報を用いて宿泊業の資金繰りを確認してみましょう。

まず変動比率を2019年から一定、特別損益はゼロと仮定したうえで、2020年の当期純利益が手元流動性(2019年末の現預金+有価証券)を超える赤字となる場合の売上高減少

率(前年比)を試算してみます。すると、大企業(資本金10億円以上)は55.3%、中堅企業(同1~10億円未満)は44.4%、中小企業(同0.1~1億円未満)は44.2%となり、この減少率に近づくほど資金繰りが枯渇することがわかります。

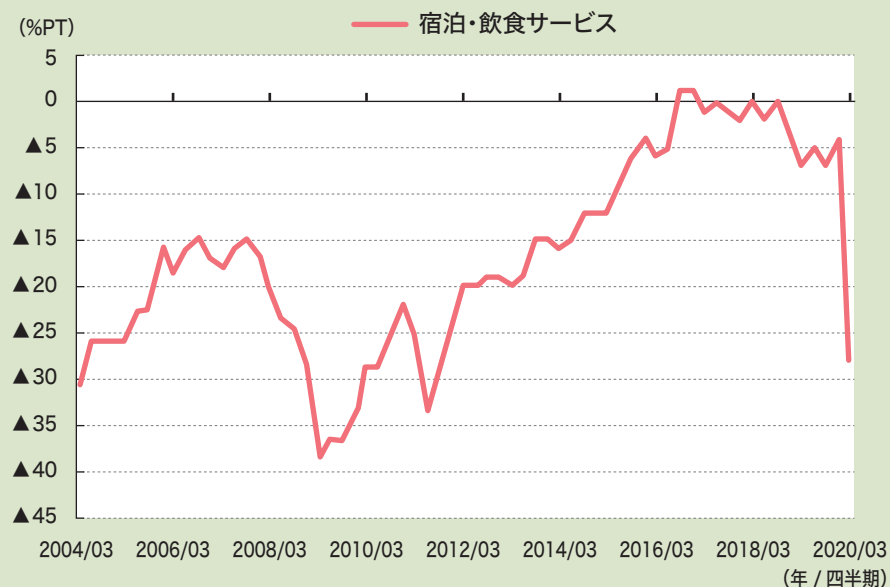
コロナショックによる外出・イベント自粛や渡航制限がいつまで続けば、上記の試算程度、売上高が減少するのでしょうか。総務省「サービス産業動向調査」を用いて、月別の売上シェアを確認すると、3~7月の売上高は年全体の約40%を占めます。つまり、感染拡大によるホテル稼働率の大幅低下が7月末まで続いた場合、中堅・中小企業の資

金繰りはかなり厳しい局面に追い込まれることになります。

そして、8月末まで続いた場合、売上高のシェアは52%となり、今度は大企業の資金繰りすら危うくなるというワーストケースとなります。既に8月の青森ねぶた祭が中止になるなどイベント自粛が続く兆しが出始めており、このシナリオが現実化する確率は決して低いとみるべきではないでしょう。

資金繰りの悪化による大幅な雇用調整や経営破綻といった最悪の事態を避けるためにも、経済対策による宿泊業への早急な資金供給などの支援が必要です。そして、何よりも感染が一刻も早く終息することを願ってやみません。

図表 資金繰り判断DI



出典:日本銀行「短観(調査全容)」

みずほ総合研究所株式会社
調査本部経済調査部/
高度デジタル情報解析室、主任エコノミスト

宮嶋 貴之 (みやじま たかゆき)

2009年入社、アジア調査部配属。2011年8月から内閣府に出向、「月例経済報告」「経済財政白書」等を作成。2013年8月に復帰。2016年4月より経済調査部異動。2018年4月より高度デジタル情報解析室兼任。





法律 相談

Vol.49

Question



不動産売買における物の欠陥(キズ)について、買主が追完請求をすることができるようになったと聞きました。買主の追完請求というのは、どういう意味なのでしょうか。

Answer

1. 修補、代替物の引渡し または不足分の引渡しを 求めること

追完請求とは、売買において、物の引渡しが行なわれたけれども、引き渡された物が種類、品質または数量において契約の内容に適合しない(契約不適合である)ときに、買主が、売主に対し、目的物の修補、代替物の引渡しまたは不足分の引渡しを求めることです。2020年4月に施行された民法によって、追完請求が、買主の権利として定められました。

2. 民法改正によって、 契約不適合責任の 仕組みがつけられたこと

(1) 改正前の瑕疵担保責任

従前の民法では、まず、売買契約における物の欠陥(キズ)を「瑕疵」と

いう言葉で表していました。そのうえで、物に瑕疵があったときには損害賠償請求が可能である、また、瑕疵のために契約の目的を達成することができないときには契約を解除することができるという瑕疵担保責任の仕組みを設け、その一方で、売買対象が不動産の場合には、買主は、欠陥の修補などを請求することができないものとされていました。たとえば、中古建物の売買で雨漏りがあった場合に買主の雨漏りの修補請求を否定したケース(東京地裁平成19年5月29日判決)があります。

(2) 改正後の契約不適合責任

これに対して、民法が改正されて2020年4月に施行されました。改正民法では、瑕疵担保責任が廃止され、「契約不適合責任」の仕組みが導入されました。契約不適合責任では、物の欠陥(キズ)につき瑕疵とい

う言葉で表すことをやめたうえで、売買契約の買主に、①追完請求権、②代金減額請求権、③債務不履行による損害賠償請求、④債務不履行による解除権の4つの権利を認めました。

(3) 追完請求権

改正民法には、「引き渡された目的物が種類、品質又は数量に関して契約の内容に適合しないものであるときは、買主は、売主に対し、目的物の修補、代替物の引渡し又は不足分の引渡しによる履行の追完を請求することができる」と定められています(民法562条1項本文)。この条文によって認められる買主の権利が、追完請求権です。たとえば、中古建物の売買につき、雨漏りのない建物が売買対象であった場合、買主は、雨漏りの修補を請求することができます。

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)。マンション管理士試験委員。近著に『民法改正の解説』(2017年6月、住宅新報出版)など多数。



条文上、追完の方法として、修補のほか、代替物の引渡しや不足分の引渡しもできるものとされており、どの方法を選択するかを決めるのは、一次的には買主です。ただし、買主に不相当な負担を課するものでないときは、売主は、「買主が請求した方法と異なる方法による履行の追完をすることができる」とされています(同法562条1項ただし書き)。つまり、買主から雨漏りを理由にして、代替物(代替建物)や雨漏りのない構造物の引渡しを請求されても、修補が買主に不相当な負担を課するものでないことを理由に、修補によって対応することができるということになるわけです。

(4) 契約内容の確認

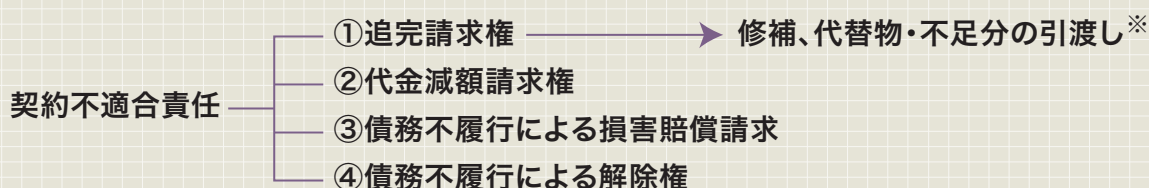
ところで、契約不適合責任は、引き渡された物が契約内容に適合していない場合の責任です。たとえば、土壤汚染についてみると、汚染がない土地として売買されていれば、土壤汚染は契約不適合ですが、汚染がある土地として売買されていれば、土壤汚染は契約不適合ではありません。また、一応は土壤汚染のない土地として売買されていても、土壤汚染の除却等を行わないという特約が定められていれば、特約は有効であって、買主は、土壤汚染の除去等を請求することはできません。契約不適合責任の存否と内容を検討するには、必ず契約内容を確認するという作業を

行わなければならないということになります。

3. まとめ

改正民法による不動産取引の実務が始まり、新たな契約書の準備や依頼者からの問合せにご苦労されているのではないかと思います。民法改正は、当初わかりやすいものにするを目的として作業が始まりましたが、できあがった条文は、決してわかりやすいものではなく、むしろ理解が難しくなっています。適正な不動産取引を実現するために、不動産業者の皆様には、より一層民法の理解を深めていただきたいと思います。

図表 契約不適合責任



※のどの方法によって追完を行うかは、一次的には買主に選択権があるが、売主は、買主に不相当な負担を課するものでなければ、買主の請求した方法とは異なる追完の方法を選択できる。

👉 今回のポイント

- 契約不適合責任では、買主に、①追完請求権、②代金減額請求権、③債務不履行による損害賠償請求、④債務不履行による解除権の4つの権利が認められる。
- 民法上、引き渡された目的物が種類、品質または数量に関して契約の内容に適合しないときには、買主に追完請求権が認められ、目的物の修補、代替物の引渡しまたは不足分の引渡しによる履行の追完を請求することができる。
- 追完の方法を選択するのは、一次的には買主であるが、売主は、買主に不相当な負担を課するものでないときは、買主が請求した方法と異なる方法による履行の追完をすることができる。
- 契約不適合責任の存否と内容を検討するには、契約内容を必ず確認する必要がある。



売買
仲介営業

Vol.7

物件案内後の契約率を 向上させるためのポイント

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 チームリーダー
シニア経営コンサルタント

塔本 和哉



不動産会社向けのコンサルティングサービスにおいて住宅・不動産業界に従事し、事業計画・採用計画・組織体制や評価の立案から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等を行っている。不動産売買事業の即時業績アップを得意としており、定評がある。

Question



ポータルサイトからのお客様の反響(以下、ポータルサイト反響)から、面談や物件案内には誘導できていますが、新人社員も含め、案内後の契約率を向上させるためにはどうすればよいでしょうか。

Answer

案内後契約率を上げるためのポイントは複数あり、ポイントを押さえれば、新人や未経験の社員の方でも入社後半年～1年以内で標準的な契約率に到達するはずです。以下で具体的に解説させていただきますので、ぜひ参考にしてください。

1. 案内後契約率と 目指すべき数字

ポータルサイト反響から契約につながる率は、私の経験に基づく業界平均値として15%と認識しています。この契約率が店舗全体で15%に満たない場合、まずは店舗全体で営業力を高め、仕組みを作ることが大切です。

一方で、店舗全体で20%程度のポータルサイト反響の契約率がある会社は、人材の定着の仕組みを作り、採用活動を強化し、営業社員の数を増やすことで業績が飛躍的にアップします。客付け仲介の反響からの契約率15%を達成するためには、ポータルサイト反響からの面談(案内)率を40%以上(自社媒介物件が多い場合は50%以上)、初回面

談(初回案内)からの契約件数を40%以上にする必要があります。

また、ポータルサイト反響から契約までの日数は、1カ月以内を目標としましょう。私のクライアント先の営業社員の場合、契約までの日数は平均1カ月以内ですが、達成していない営業社員の場合はその日数が3カ月程度でした。つまり、反響から初回接客までの日数や次のアポイント設定、事前審査を通すスピード感のある営業社員が数字も作っている傾向にあるといえます。

2. 案内後契約率を高める ための実施事項

まずは、案内日当日に申込みをもらう、もしくは次の物件案内のアポイントをとること、事前審査書類に記入をってもらうことをゴールとし

て設定しましょう。そのためには、当日申込みをしてもらうだけの準備ができているか確認をする必要があります。

前提として、後述する電話でのヒアリングが大切になりますが、案内する物件の下見やお客様への提案時のポイント、希望条件との整合性、物件ごとの資金計画シミュレーション(月々支払い額)などは資料として整理をしておく必要があります。

案内後の契約率を高めるための実施事項として重要なのが「来店」ですが、多くの不動産会社で来店率が低い傾向にあります。

一方で来店をさせる仕組みのある会社の場合、新人社員の初回接客・クロージングに、店舗の他の社員が同席できるため、店舗全体での契約率が高い傾向にあります。お客様は

どこの不動産業者に訪問をしても同様の物件を提案してもらうことができるため、まずは来店してもらい、自社を選んでもらえるように初回接客を行う必要があります。また、次の物件案内のアポイントをとるため、店舗に来店してもらわないとレイنزでの物件提案や書類・ツールを活用した案内後の接客ができません。ちなみに、店舗への来店誘導の仕組みのある会社のほうが店舗全体での反響契約率が高い傾向にあります。

また、初回案内時は物件の買付申込みをしてもらえるか、次の案内アポイントの取得がゴールになります。その場合、1物件のみの紹介ではお客様が決めきれませんので、比較検討のために3物件程度紹介をします。

さらに、初回接客時に事前審査書類に記入してもらうことも非常に大切です。事前審査を早めに通すことで営業面でのメリットもありますが、お客様の心理として、事前審査が通っていれば住宅購入に関して具体的に考えられるようになりますし、事前審査を通した会社で物件を購入されるお客様が圧倒的に多い傾向にあります。

上記のような流れを実現するためには、反響対応時にお客様に対して、①条件ヒアリングと②来店誘導をしておく必要があります。契約率の高い営業社員は、反響対応時の電話の時間が15～20分以上となっています。また、事前審査の話が電話対応時にできれば、事前審査の必要

書類を初回接客のタイミングで持参してもらうよう提案できます。

面談から契約までにおいて契約を阻害する要因の排除(図)ができていくかどうか也非常に重要です。

最後に、もっとも大切なポイントは上記に関して、ツール等を用いて視覚的にお客様にお伝えしているかどうかです。多くの営業社員は、いまだに口頭での提案や手書きが多い傾向ですが、ツール等を用いて視覚的に説明をしないとお客様には伝わりません。また、ツールがあれば接客時の提案の抜けもれがなくなりますし、何より新人でも真似がしやすいため、新人営業社員の営業力向上のスピードが上がります。

図 面談から契約までの阻害要因の排除



- ①100%希望条件に合う物件はないと納得してもらえているか。
希望条件の変更が可能な状態にしているか。
- ②「今購入したほうがお得」という購入時期に納得してもらえているか。
- ③事前審査が通っている等、資金面に問題なく購入可能か。
- ④・⑤競合へ流れず、自社や自分(営業社員)で購入をしてくれそうか。
- ⑥決定権者と面談ができているか。

👉 案内後の契約率を高めるためのポイント

- ①当日、買付申込み(または次回物件案内アポイント)を取得するための準備ができている。
- ②来店⇒案内⇒来店の接客フローが取れている。
- ③物件案内時、1物件のみはNG。1回の来店で3物件の案内を行い、比較検討をしてもらっている。
- ④初回面談時に事前審査書類に記入してもらえている。
- ⑤契約を阻害する要因の排除ができている。
- ⑥ツールやマニュアルを使用し、視覚的にお客様に「お伝え」できている。
- ⑦反響から契約までの日数の削減を意識する。



Vol.31

スキルコントロールで提案力アップ

株式会社ideaman
代表取締役

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。



これから管理戸数を増やしていきたいと考えているのですが、正直なところ自社の強みとなる部分が弱く、広告をしようとしても表現が難しく困っています。管理を増やすにあたって、どんなところを強化すればよいのかを教えてください。

Answer

管理戸数を増やしていくたびに従業員も増えていくのですが、それと同時にオーナーに対する組織全体の改善提案意識が欠如しやすくなります。従業員のスキルコントロール(能力統制)をして提案力が高い管理会社を目指しましょう。

1. 成約数減少のなか 必要となる経営戦略

繁忙期も終わってホッと一段落と言いたいところだが、全国的に賃貸仲介の取扱件数が減っているという声をよく聞く。首都圏の居住用賃貸物件成約数を見ると、前年対比での成約数が11.7%も減少していることがわかる(図表1)。仲介件数が減り始めると、決まって賃貸管理事業への方向転換の話となる。管理事業はストックビジネスのため、仲介とは違い、売上の見込みは立てやすい。ただ、「管理を増やす」と決めても、不動産への融資が厳しい現状では同時に売買仲介件数が減る。すると「管理替え」の機会も減るため、管理物件を増やしにくくなるのである。そ

のような背景のなかで、どのような経営戦略を立てるのが課題となるのだが、明確な自社の優位性を作らなければ、近隣ライバル会社と競合しても負けてしまうことになる。

2. オーナーが要望する 資産運用提案に向けた 知識を備える

そこで重要なのが従業員のスキルコントロール(能力統制)だ。不動産業者の従業員で宅地建物取引士資格さえも持っていない人がたくさんいるが、これでは後発参入しても勝ち目はない。賃貸管理や仲介を作業的にこなすだけなら、不動産に関連する知識がなくとも業務が成立してしまうため、一見宅建資格がなくともよいという錯覚に陥る。

ただ、資産家であるオーナーは不動産の素人がたくさんいる会社に大切な資産を預けるだろうか。管理戸数を増やすほど人手も足りなくなるため、宅建保有者以外の人を入れる

図表1 居住用賃貸物件成約数

	2019年	前年比
東京23区	83,930件	▲14.1%
東京都下	17,304件	▲10.0%
神奈川県	54,196件	▲ 8.6%
埼玉県	19,205件	▲ 4.9%
千葉県	19,680件	▲16.0%
首都圏計	198,315件	▲11.7%

出典：アットホーム株式会社
「市場動向―首都圏の居住用賃貸物件(2019年1年間)」

ことになるが、増えれば増えるほど従業員のスキルをコントロールしにくくなる。不動産管理会社は資産運用提案までやりたいのだが、オーナー側からすると管理会社にはそのスキルがないと思っている。結局、オーナーが発信している合図に気づき、求められている情報を提案できる知識がないため、管理物件が離れ、同時に売買仲介の機会も得られないという事態となり、管理会社は機会損失を起こしてしまうのである(図表2)。このような事態に陥らないためにもスキルの強化をしなければならない。外部の税理士や弁護士とも連携を図ることはできるが、スピードを

考えると自社内である程度の意味を理解できるような人材を育てていきたい。

3. 従業員が取得すべき資格

取得すべき資格としては、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士は必須としたい。もちろん100%の人が保有しているというのは、人の入れ替わりがあるため厳しいと思うが、70%程度が保有者という不動産会社は存在する。

それから次のステップではファイナンシャルプランナー(FP)を取得してほしい。不動産、税金、相続、保険、金融商品など、資産全体のことを網羅

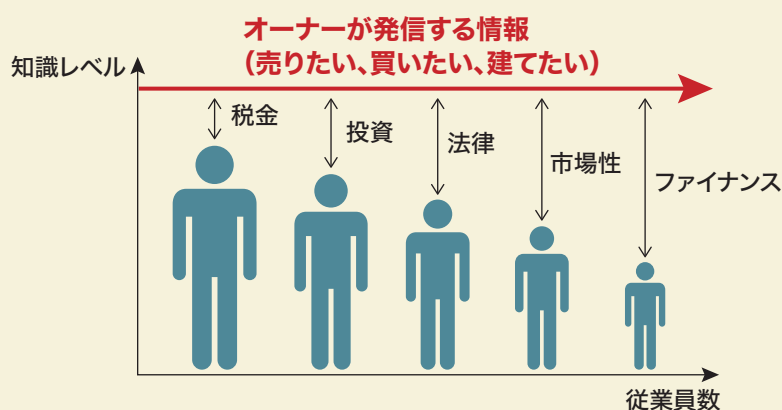
でき、不動産の位置付けを理解するには非常に効果が高い。2級FP技能士でもよいが、できれば1級FP技能士やCFP®まで保有できれば、格段に知識レベルが上がる。

さらに米国不動産経営管理士(CPM®)にもチャレンジしてほしい。不動産管理全体のことがかかることはもちろん、金融商品としての不動産管理(アセットマネジメント)を理解することができるため、収益不動産売買の知識を格段に上げることができる。

各団体から発行されているような相続に関する資格などもよいと思うが、FPでもある程度は網羅されている。相続、売買、管理などの流れをつかむことができれば、より安定した収益源となるはずだ。

資格保有者が増えれば、「宅地建物取引士:10人、ファイナンシャルプランナー:5人」などと、ホームページや広告にも記載することができ、さらに提案力強化で差別化を売り出すことができれば大きな優位性となる。従業員のスキルを高め、それを統制できることが勝ち組管理会社への一歩である。

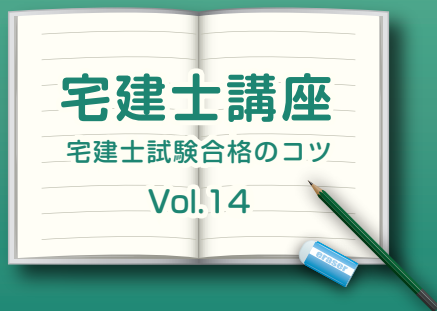
図表2 知識不足による機会損失



オーナーは管理会社に税金、投資、法律、市場性、ファイナンス等の一定の知識レベルを求めているが、管理会社の従業員数が増えるに従い、会社全体の知識レベルが下がる傾向にある。

👉 今回のポイント

- 賃貸管理事業の強化へ方向転換していく際は、明確な自社の優位性を打ち出せる経営戦略を立てることが必要である。
- オーナーは、資産運用における提案を求めているため、従業員のスキルコントロール(能力統制)が重要になる。
- オーナーが要望する提案が管理会社からない場合、管理物件が離れ、売買仲介の機会も得られないという事態になりかねないため、従業員のスキルの強化が必要となる。
- 取得すべき資格や管理会社に必要な推奨資格としては、宅建士、賃貸不動産経営管理士、FP(できれば1級FP技能士、CFP®)、CPM®となる。
- 社内の資格保有者数をホームページや広告に掲載し、提案力強化で差別化を売り出せば大きな優位性となる。



「その他」科目の対策

税その他2～鑑定評価等、その他関連知識～

一般的に「その他」と呼ばれる科目の内容は、①鑑定評価・地価公示、②住宅金融支援機構、③不当景品類及び不当表示防止法（略して「景表法」）、④宅地建物の統計、⑤土地、⑥建物の6問で構成されます。②～⑥は、5点免除科目です。



鑑定評価と地価公示

鑑定評価か地価公示のどちらかから1問出題されます。これは5点免除科目に含まれないので、全受験生が解答する必要があります。鑑定評価は難問が多いですが、地価公示は難易度が高くないので得点源にすることができます。

(1) 土地・建物の鑑定評価

鑑定評価は、対象不動産に係る市場の特性等を適切に反映した複数の手法を併用して行うべきであるとされています。

原価法	対象不動産の価格時点における「再調達原価」を求め、これを「減価修正」して積算価格を求める方式。要するに、対象不動産と同じものをつくらねばならぬ程度のお金がかかるかを求め、これを築年数などによって減価して、不動産の価格を求めるのです。
取引事例比較法	多数の取引事例を収集し、適切な事例を選択して、これらに係る取引価格に必要な応じて補正等を行い、価格を求める方式。要するに、対象不動産と類似した条件にある取引事例を集めたうえで、これを対象不動産と比較して価格を求めるのです。
収益還元法	対象不動産が将来生み出すであろうと期待される純収益の現価の総和を求めることにより、対象不動産の価格を試算する方式。要するに、対象不動産を賃貸したらどの程度の賃料収入を得ることができるかという試算に基づいて、不動産の価格を求めるのです。

(2) 地価公示法

①地価公示の目的

都市およびその周辺の地域等において、標準地を選定し、その正常な価格を公示することにより、一般の土地取引価格に指標を与えるなどして、適正な地価の形成に寄与することを目的とします。

②地価公示の手続

土地鑑定委員会が、全国から他の参考になりやすい土地を「標準地」としてピックアップし、その標準地の正常な価格（毎年1月1日現在の価格）を官報に掲載することによって公示します（官報への掲載時期は、3月下旬ごろ）。

③公示価格の効力

公示価格を「指標」とするもの	土地取引を行う者の責務 ＊国または地方公共団体がその所有する土地の取引を行う場合においても、公示価格を指標として取引を行うよう努めなければならない。
公示価格を「規準」とするもの	①不動産鑑定士が行う土地についての鑑定評価 ②公共事業の用に供する土地の取得価格 ③土地収用に対する補償金の額の算定

「指標」という場合は努力目標にすぎず法的拘束力はないが、「規準」という場合は法的拘束力がある。

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。



5点免除科目の対策

5点免除とは、国土交通省指定の登録講習を修了すると46～50問目の問題が免除(5問を全部正解したものと扱われる)となる制度です。読者には5点免除の対象者が多いと思われるので、5点免除科目の対策についてはポイントだけを示すことにします。

住宅金融支援機構法	住宅金融支援機構の業務の範囲に関する出題が多い。細かい知識も出題されるが、基本的な知識を押さえることにより、選択肢を2つに絞ることができる程度の実力がつけばよしとすべきである。
景表法	広告内容に関する規制が出題される。ある程度、常識でも対応できるが、覚えなければならない知識もあるので、しっかりと覚えて得点源にしよう。
統計	住宅着工戸数、地価の変動、土地の取引件数の推移、不動産業の売上高等の推移などについて、最新の統計データに基づいた出題がされる。統計データの細かい数字を暗記する必要はない。データの変化の傾向(増えているのか減っているのかなど)を押さえておけばよい。完全に暗記物なので、一夜漬け的に直前に覚えればよい。試験開始直後、記憶が残っているうちに、統計の問題(例年、問48として出題される)を解き終えてしまうのも一策。
土地・建物	土地に関する知識と建物に関する知識が、それぞれ1問ずつ出題される。その年によって問題の難易度には少しばらつきがある。難問は正解できなくてもよい。難易度が低めの問題を得点できるレベルを目指そう。

論点の確認と
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 鑑定評価の基本的な手法は、原価法、取引事例比較法及び収益還元法に大別され、実際の鑑定評価に際しては、地域分析及び個別分析により把握した対象不動産に係る市場の特性等を適切に反映した手法をいずれか1つ選択して、適用すべきである。(H30年 問25)

【Q2】 土地の取引を行なう者は、取引の対象となる土地が標準地である場合には、当該標準地について公示された価格により取引を行なう義務を有する。(H29年 問25)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 1つの手法を選ぶのではなく、複数の手法を併用して行うべきであるとされている。

Answer 2



【解説】 標準地の取引を行う場合であっても、公示価格を指標として取引をするように努力をすればよく、公示価格で取引を行う義務はない。



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.3

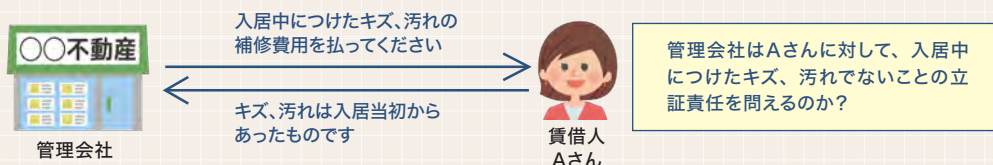
建物賃貸借における 原状回復をめぐるトラブル

賃貸借契約が終了すると、賃借人には、賃借期間中に賃借物に生じさせた損傷があるときは、その損傷を修復して明け渡さなければならない原状回復義務があります。この原状回復をめぐる、賃貸人(または管理会社)と賃借人との間で多くのトラブルが生じています。

トラブル事例から考えよう

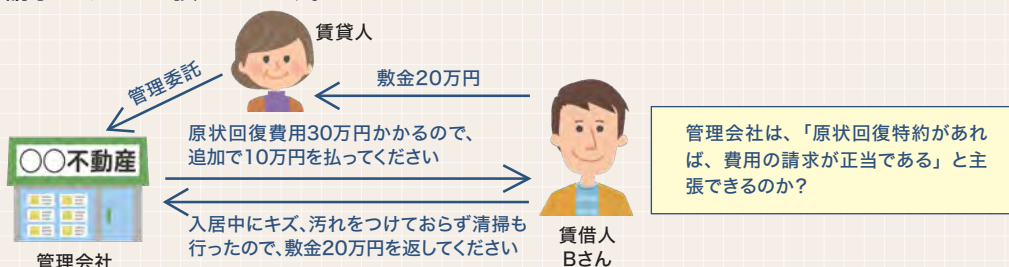
事例1. 賃借人が損傷等を生じさせたことの立証責任

Aさんがアパートを退去しましたが、壁クロス・建具・下駄箱等にキズ、汚れがあることから、管理会社はAさんに対し、これらのキズ・汚れはAさんが入居期間中につけたものであるとして補修費用を請求しています。しかし、Aさんは、これらのキズ、汚れは入居当初からあったもので自分がつけたものではないと主張しています。管理会社はAさんに対し、入居期間中につけたキズ、汚れでないのであれば証明するよう求めています。



事例2. 原状回復特約による請求

2年間借りた賃貸マンションを退去したBさんは敷金20万円を預け入れています。原状回復費用として30万円の請求を受け、10万円の追加支払いを求められています。Bさんはタバコも吸わず、気を付けて生活していたので、キズ、汚れもつけておらず、退去に際してはできる限りの清掃を行い、ゴミも処理しているとして敷金20万円全額の返還を求めています。これに対し、管理会社は、契約の原状回復特約(建物明渡し時の室内クリーニング費用、クロス・じゅうたんの張替費用、エアコンの清掃費用等は賃借人負担とする)に基づくものであり、正当な請求であると主張しています。



01

入退去時の 物件状況確認 【事例1】

国土交通省の「原状回復ガイド

ライン*1」は、原状回復トラブルを防止するために、入・退居時に賃貸人と賃借人が立会いのうえで、建物・部屋の状況確認を行い、賃

借人負担となるキズ・汚れ等を双方で確認することが望ましいとしています。入居時の立会い確認がないことは少なくないようですが、退

去時だけの立会いでは入居時の状況が確認できていないので、入居中に生じたキズ・汚れ等なのか判断としません。退去時だけの確認で、入居時の確認をしていなかった場合、事例のようなトラブルが生じることになります。

■立証責任は賃貸人

賃借人は、自分が生じさせたものではなく、入居時に既に存在していた損傷等の修復費用を求められても負担義務はありませんので、その旨を主張すればよく、損害を生じさせていないことの立証責任はありません。賃貸人は、賃借人が否定するその損傷等の損害の賠償を求めるのであれば、賃借人が入居中に生じさせた損害であることを立証しなければなりません。立証責任は賃貸人にあります。

02 原状回復特約の効力

〈事例2〉

契約自由の原則（新民法^{*2}521条）から、強行規定に反しない特約であれば、賃借人に一方的に不利なものであっても原則として有効です。しかし、原状回復ガイドラインは、次の3つの要件を満たしていなければその効力が争われるとして、賃貸人に対し、注意を喚起しています。

- ①特約の必要性があり、かつ暴利的でないなどの客観的、合理的理由が存在すること。
- ②賃借人が特約により通常の原状回復義務を超えた修繕義務を負うことを認識していたこと。
- ③賃借人が特約による義務負担の意思表示をしていること。

原状回復特約の効力を争う裁判では、賃借人側は「信義則に反して消費者の利益を一方的に害する条項は無効」とする消費者契約法10条により無効主張をすることが多くみられます。

■新民法と賃借人の原状回復義務

最高裁は、賃借物件の損耗の発生は賃貸借という契約の本質上当然に予定されているものであり、賃貸人は、通常使用による劣化、損耗に係る経費は賃料に含ませているとし、通常損耗、経年変化について賃借人に原状回復義務はないことを判示しています。また、原状回復ガイドラインは、賃借人の原状回復を次のように定義して、賃借人が負う原状回復義務の範囲を示し、通常損耗および経年変化（自然損耗）についてはその対象に含まれない考え方を示しています。

原状回復とは、賃借人の居住、使用により発生した建物価値の減少のうち、賃借人の故意・過失、善管注意義務違反、その他通常の使用を超えるような使用による損耗・毀損を復旧すること。

改正後の新民法は、判例、原状回復ガイドラインで示されている現行の賃借人の原状回復ルールを

法律として明文化したものです。

新民法621条 （賃借人の原状回復義務）

賃借人は、賃借物を受け取った後にこれに生じた損傷（通常の使用及び収益によって生じた賃借物の損耗並びに賃借物の経年変化を除く。以下この条において同じ。）がある場合において、賃貸借が終了したときは、その損傷を原状に復する義務を負う。ただし、その損傷が賃借人の責めに帰することができない事由によるものであるときは、この限りでない。

賃借人に特別の負担を求める原状回復特約の有効性のハードルはさらに高くなったといえます。

■事案の考え方と解決方法

契約で約束したことは守らなければなりませんが、特約があればすべてが賃借人の負担になるということではありません。原則として、賃借人が生じさせた損傷等でなければ賃借人に負担義務はありません。当事者間の話し合いによる解決が困難である場合、賃借人は少額訴訟制度を利用して敷金の返還を求めることが可能です。特約の効力、適用は裁判所が判断してくれます。

*1 原状回復ガイドライン：「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」（平成23年8月再改訂）

*2 新民法：2020年4月1日に改正施行された民法

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.14

不動産物件調査技術の基礎 ～役所調査編～

浄化槽排水の調査

公共下水道区域外の個別浄化槽排水による建物の確認申請においては、排水方法は確認検査項目となっている重要なポイントです。浄化槽排水では調査ミスによるトラブルが多いため、その詳細を述べます。

周囲が浄化槽排水でも、取引対象地が汲み取りの場合がある

こんな事例がありました。

土地の不動産調査のために現地に行きますと、隣地に新築住宅が建っており、その建物は浄化槽排水の建物です。今回、その隣の土地が販売され、広告では、「排水は個別浄化槽（以下、浄化槽）可」と記載されています。しかし、役所調査をすると、「この地区は川の流れが悪く、今年からは、浄化槽排水での建築許可を出せない」ということでした。つまり、この物件は「汲み取り便所」ということです。販売業者は隣家を見て、「浄化槽排水で建築許可が出る」と思い込んだようです。このようなトラブルを防止するためには、浄化槽に関する知識が必要です。

■浄化槽の種類

浄化槽は、大きく2つに分類されます。1つ目は、**単独浄化槽**です。トイレの汚水だけを浄化槽で処理をして、その他の台所や洗濯機、風呂場、洗面所から出る排水は、一部を浸透させて、上澄みをU字溝（道路側溝）へ排水する仕組みです。この方式の

場合、U字溝に、台所から出たご飯粒や洗剤などが流れ込み、ネズミなどが繁殖し、見るからに不衛生な状態になります。U字溝を観察する際、ご飯粒や台所から出る生ごみなどの有無を目視調査します（ポイント1）。

2つ目は、**合併浄化槽**です。平成13年4月1日から義務付けとなった浄化槽です。この方式は、トイレの汚水、台所、風呂、洗濯機などの雑排水を浄化槽で1つにして浄化するものです。

現在、このシステムが単独浄化槽と比べて衛生的であり、一般的に広く流通しています。

■浄化槽の仕組み

浄化槽は、バクテリアなどの微生物により汚物をきれいな排水に分解する仕組みで、いくつかの分離槽を経由して、きれいな水をU字溝に排水し、そのU字溝を経由して、最寄りの河川などへ放流されます。

■浄化槽排水の許可

浄化槽による排水許可の要件は、**①U字溝**が最寄りの河川まで整備され、途中で破損や、泥の埋設で機能していないなどの状態がないこと、

②流末河川の状態において、最寄りの放流先の河川がスムーズに下流に流れていることなどがが必要です。「これまでは、川の水に問題なく流れもよかったが、昨年から川の流れが止まり、淀んでいる」などというときは、浄化槽の許可が出ない場合があります（ポイント2）。都市排水担当の課に「浄化槽排水で許可が出ますか」と質問すると、「確認申請が出されたら、現地を見に行きます」と、後ろ向きに回答されることが多くあります。このような状況では、売買の重要事項説明書を作成できません。そのため、役所調査の際、U字溝の状況や川の流れの状況を撮影した写真を持参して、担当課で写真を見せながら質問をすると、その場で、「許可が出るか否か」の回答をもらうことができます。

■浄化槽の維持管理

浄化槽はバクテリアの働きで汚物を分解するため、送風機を浄化槽ポンプで動かし、バクテリアに酸素を送っています。このため、電源を落とすと、バクテリアが死んでしまい、家の周りが汲み取り便所のような悪臭が立ち込めることがあります。居住者

がその建物から去った後も、浄化槽ポンプだけは電源につないで使用中の状態にしておくことが大切です。また、トイレの掃除のために、黄ばみを落とす酸性の便器洗浄剤や漂白剤を使いすぎると、バクテリアが死滅し、同じように、悪臭が発生します（ポイント3）。

■浄化槽使用履歴の調査

現在更地で、「過去に浄化槽を使用していたかもしれない」という場合、浄化槽使用届を市区町村に出しているものについては、「浄化槽使用履歴

を教えてください」と聞けば、すぐに回答が出ます。使用履歴がある場合、売主に「浄化槽のすべてを撤去したか、下半分を残して埋設したか」と質問し、売主の記憶が不鮮明の場合は、「地中障害物あり」として取引をすることが大切です。

ポイント1

下の写真のように、U字溝に洗濯した後の洗剤の泡や食べ物の残りがすなどが水に浮かんでいる場合は、雑排水が隣地から流れ出たもので、隣地は単独浄化槽を使用中ということがわかります。



ポイント2

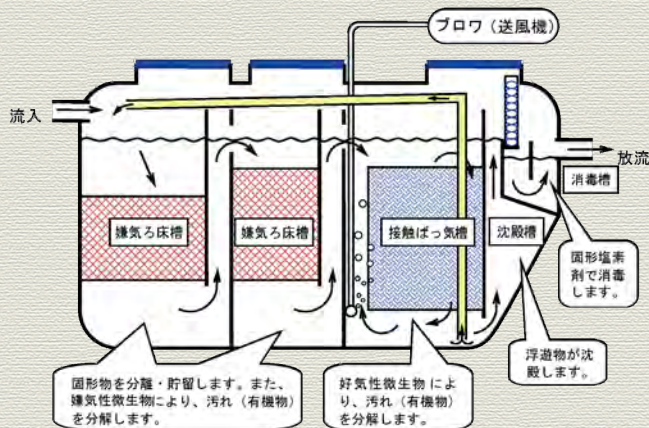
過去に、水路の放流先となる川の水の流れが悪くなり、一時、浄化槽排水の許可が出ませんでした。その後、河川の改修工事が行われ、浄化槽排水の許可が出るようになりました(写真)。



ポイント3

バクテリアの力により浄化する仕組みの浄化槽の利用の際、黄ばみを落とす酸性の便器洗浄剤や漂白剤を使いすぎると、バクテリアが死滅し、トイレの悪臭が発生することがあります。消費者には、トイレの使用方法を告知しておくことが大切です。

出典：環境省「よりよい水環境のための浄化槽の自己管理マニュアル」より抜粋



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.14

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 シンガポール編①

シンガポールの住宅事情と諸政策

今号よりシンガポールの不動産事情を寄稿させていただくことになりました。1回目の今回は、不動産市場を知る上で基礎となる同国の特徴や不動産法規制、住宅市場について説明します。

鈴木 祥華

一般財団法人日本不動産研究所国際部兼業務部。2018年サセックス大学大学院国際学修士課程環境開発公共政策専攻修了。国内および海外の不動産調査・評価・分析業務を担当。



1. シンガポールの国土と人口

シンガポール(図表1)の国土面積は、724km²(2018年時点)で、東京23区の面積約627km²をやや上回る程度です。一方、同国の2019年の1人当たりGDPは65,233米ドルと、日本の水準(2019年時点で40,313米ドル)を大きく上回ります。同国は最も起業環境が整う国と評価されており、2019年には国際経営開発研究所(IMD:International Institute for Management

Development)が作成する世界競争力ランキングで第1位に輝きました。

同国の総人口は約570万人(2019年)で、その内訳比率は、シンガポール国民61%、外国人一時滞在者30%、永住権保持者(PR: Permanent Residence)9%と、外国人が4割を占め、経済発展に外国人の存在が大きく寄与していることがうかがえます。全居住者の民族構成は、中華系74%、マレー系14%、インド系9%、その他3%と、同国の経済成熟度の高さから、諸外国の企業がアジアの地域統括オフィ

ス等を置くなど、東南アジアにおけるビジネスのハブとなっています。

2. 住宅事情と需要層

シンガポールの住宅市場では、一般的な居住形態は共同住宅であり、同国における住宅供給は政府機関のHDB(Housing and Development Board)によってコントロールされます。当局が供給する住宅をHDB(公営住宅)と呼び、民間企業により供給されるコンドミニウムと同等の設備を有する高所得者層向けの公営住宅については、Executive Condominium(EC)と呼ばれます。HDBの購入は、世帯にシンガポール国民がいなければできませんが(PRは諸条件の下、2名以上で中古のHDBの購入が可能)、ECについては、最初の居住許可(TOP: Temporary Occupation Permit)が下りてから10年経過していれば、外国人による購入が可能です。

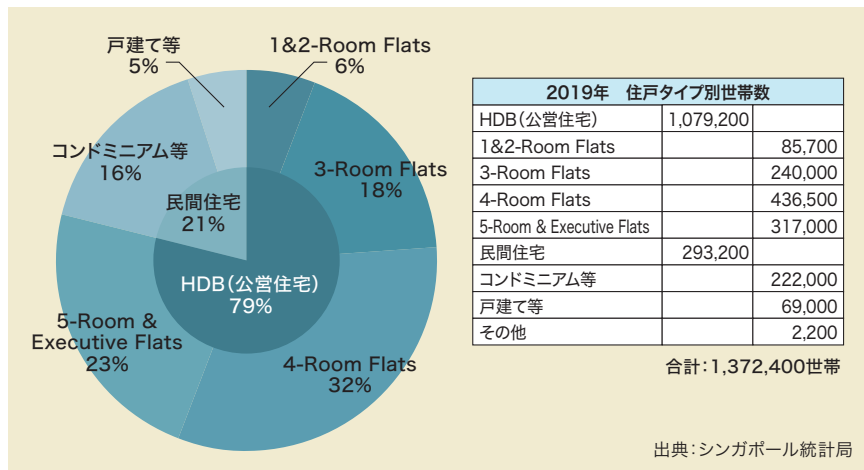
したがって、外国人が購入できる住宅は、TOPから10年経過した場合のECか、民間コンドミニウム等と

図表1 シンガポールと周辺国



シンガポールは東南アジアのマレー半島の先端に位置する

図表2 シンガポールの居住形態(2019年)



なります。2019年における同国の全居住世帯の居住形態を概観すると、民間住宅に居住する世帯は2割ほどで、HDB市場と比較すると需要は小さく、同需要の担い手は、一部の高所得者層や駐在員を含む外国人富裕層に限られます(図表2)。

また土地に係る権利については、国が基本的に国土を所有しており、完全な所有権は限定的です。民間事業者による分譲マンション開発用地の仕入の多くは、政府が計画的に払い下げる土地への入札によりますが、「払い下げ」といっても、基本的に99年の土地所有権の設定となります。

3. 民間住宅市場に係る諸政策

売買市場において購入者全員に影響を及ぼす主要な政策は、総債務返済負担比率(TDSR:Total Debt Servicing Ratio)と印紙税(BSD:Buyer's Stamp Duty)です。前者の総債務返済負担比率は、購入する不動産のローン返済額を含む借り手の債務返済額の月間合計が、月収の6割を上限とする不動産ローン審査規制です。後者の印紙税は、住宅に関しては4段階の累進課税で最大課税率が4%、非住宅に

関しては3段階の累進課税で最大課税率が3%となっています。

また、外国人の不動産購入に影響を及ぼす税制として、追加的購入者印紙税(ABSD:Additional Buyer's Stamp Duty)があります。住宅購入に際し、永住権保持者、外国人、法人は1軒目から、国民は2軒目以降にABSDが課税され、外国人および法人は国民より課税率が高く設定されています(20%および25%)。こうした不動産投機抑制に係る規制強化により、近年のコンドミニアム等の取引は低調傾向にあります。

一方、賃貸市場には外国人の雇用政策が影響を及ぼしています。同国では国内総労働力の3分の2をシ

ンガポール人および永住権保持者により構成する指針が2013年に打ち出され、その後、政府は専門職や管理職等におけるシンガポール人の労働力強化および外国人就労ビザの規制強化に立て続けに取り組んでいます。雇用規制に関する見通しは厳しく、政府は、2020年1月にサービス業企業における外国人労働者雇用上限率を引き下げ、2021年には建設業、造船業等においても同様に引き下げを予定しています。今後も外国人向けの売買・賃貸市場におけるファンダメンタルズ(基礎的需要)は厳しい状況が続くと予想されます。

シンガポールの良好なビジネス・投資環境や足元の市況を鑑みると、住宅需要は増加すると予想されますが、同国では潜在的に外国人法規制や税制等の政府の方針が住宅市場に影響を及ぼしやすい傾向があります。また、中国、香港、中東をはじめとした諸外国における国際社会の動向からも影響を受けやすく、同国の住宅市場動向および見通しについては、国内外における社会経済の動向に注目する必要があります。

次回以降はより具体的な住宅市場について説明します。



「シンガポール」のマレー語を直訳すると「ライオンの町」になるため、ライオンをモチーフにした「マーライオン」がある

新機能満載！ ラビーネット のご紹介



さらに
使いやす
くなりました！

ラビーネット 「契約書類作成システム」の バージョンアップ・新機能の追加！！

クラウド版のラビーネット「契約書類作成システム」がさらに便利に使いやすくなりました。自分で作成した文章の登録機能のバージョンアップおよび旧書式から民法改正対応版書式へのデータ移行機能が追加されました。

ぜひこの機会にラビーネット契約書類作成システムをご利用ください！

I.「自分で作成した文章の登録機能」が大きくバージョンアップ！

◆登録した文章が探しやすい！

重要事項説明書の備考欄や契約書の特約欄等に自分で作成した文章を反映させる機能が便利になりました！

以前は、自分で登録した文章を呼び出して契約書に反映させる際、どこかの入力欄でも登録した文章すべてが選択できる仕様になっていたため、「登録した文章を探すのが大変…」といったストレスがありました。

今回の新機能により、作成した文章をカテゴリー別に区分できるようになったので、入力欄に該当するカテゴリーの文章のみ表示される仕様とし、探しやすくなりました。



「契約書作成システム」(クラウド版)より

- ①「基本情報・操作設定」をクリックし、「自分で作成した文章の登録・編集」をクリック。

「自分で作成した文章の登録」画面から

- ②「新規登録する」をクリックすると、上の画面になり、文章の登録をする。

- ③ 新規書類の作成 もしくは 既存書類を呼出で契約書作成画面へ。



契約書作成画面において

- ④「登録した文章を呼び出す」をクリック。「自分で作成した文章を登録」をクリックすると、新たな文章を登録することも可能。



- ⑤ 文章を選択し、「文章反映」をクリック。

◆キーワード検索で絞り込みが可能

重要事項説明書の「その他重要な事項」「備考」および契約書の「特約」の各項目では、自分で登録したすべての文章を選択できるようにし、キーワード検索機能も搭載しました。検索機能があるので、たくさん表示されても絞り込みが可能で、反映させたい文章を簡単に選択することが可能です。

「自分で作成した文章の登録」機能は、ラビーネット「契約書類作成システム」トップページ「基本情報・操作設定」から契約書を作成する前に新たな文章を登録することも、契約書を作成している途中で新たな文章を登録することも可能です。

◆既に「自分で作成した文章の登録機能」を利用している方へのお願い

既に本機能を利用している場合、登録されている文章はカテゴリー別に区分されていないので、すべての箇所に表示される仕様となっています。「基本情報」より、カテゴリー区分を設定していただくことで、カテゴリー機能を利用できるようになります。

Ⅱ.「民法改正対応版書式へのデータ移行機能」が追加

◆旧書式から新書式へのデータ移行

令和2年4月1日から民法が改正されたことに伴い、各種契約書類の内容に変更が生じています。現在、3月末までに作成された旧書式は、閲覧のみ可能となっており、編集ができなくなっています。

旧書式の内容を利用して、新規の契約書類を作成する場合は、ラビーネット「契約書類作成システム」トップページの「既存書類を呼出」から、該当する旧書式名もしくは該当書式の「民法改正対応版書式にデータ移行」というボタンを選択してください。

その後、旧書式から新書式へデータ移行確認画面が表示されます。なお、一部賃貸借関係書式は、移行する新書式（連帯保証人・家賃債務保証業者・併用型）を選択する必要があります。

案件名	案件の種別	登録日時	書類の種別
001-東京23区賃貸借契約書(一般賃貸型)		2020/03/01 14:00	賃貸借契約書
002-東京23区賃貸借契約書(一般賃貸型)		2020/03/01 14:00	賃貸借契約書
003-東京23区賃貸借契約書(一般賃貸型)		2020/03/01 14:00	賃貸借契約書
004-東京23区賃貸借契約書(一般賃貸型)		2020/03/01 14:00	賃貸借契約書
005-東京23区賃貸借契約書(一般賃貸型)		2020/03/01 14:00	賃貸借契約書

「民法改正対応版書式にデータ移行」をクリック。

2020年3月末までに作成された旧書式

案件名を変更する

データ移行を確認・選択

決定する

案件名を変更し、民法改正対応版の書式を選択後、「決定する」をクリック。

注意事項

- ・新データがコピーにて作成されるため、案件名を必ず書き換えてください。※旧書式と同じ案件名では保存ができません。
- ・共通の項目のみデータ移行されます。データ移行後に入力が必要となる項目があります。
- ・民法改正に伴い条項や条文、内容が大きく変更となっています。使用する際にはすべての内容を再度ご確認ください。
- ・民法改正の内容については、『月刊不動産』のバックナンバーをご確認ください。また、民法改正に伴う全日版契約書の条文の改正については、「ラビーネット」トップページにある、「民法改正対応全日版契約書の主な改正点の資料」をご確認ください。



REPORT

神奈川県本部

公正競争規約研修会・神奈川県出前労働講座を開催

令和元年12月3日(火)、神奈川県本部では県本部研修室において公正競争規約研修会と神奈川県出前労働講座を開催しました。

公正競争規約研修会では、「不動産広告の違反事例と留意事項」をテーマに、公益社団法人首都圏不動産公

正取引協議会の古賀氏に講演していただきました。

神奈川県出前労働講座では、「中小企業のためのハラスメント対策」をテーマに、社会問題になっているパワハラ



挨拶をする青木流通委員



講師：(公社)首都圏不動産
公正取引協議会の古賀氏



講師：神奈川県かながわ労働
センターの椿氏



研修の様子

REPORT

令和元年度第8回宅地建物取引士法定講習を実施 初の外部会場「藤沢商工会館ミナパーク」での開催！

令和元年12月11日(水)、神奈川県本部では初の外部会場での開催となる令和元年度第8回宅地建物取引士法定講習を、藤沢市の「藤沢商工会館ミナパーク」において実施しました。

題目は以下のとおりです。

①民法等関係法令と紛争事例及び実務上の留意事項

講師：弁護士

②宅地建物取引士の使命と役割に関する事項

講師：(一財)不動産適正取引推進機構職員

③法令改正及び実務上の留意事項

講師：(一財)不動産適正取引推進機構職員

④税制改正と紛争事例及び実務上の留意事項

講師：税理士

講義終了後、宅地建物取引士証を交付いたしました。

2019年度はほかに、令和2年2月19日(水)に相模原市の「ユニコムプラザさがみはら」において、外部会場における法定講習を開催しました。



法定講習の様子



米田公益事業推進委員長



神奈川県土整備局事業管理部
建設業課の牛山主幹

神戸支部忘年会を実施

令和元年12月10日(火)、神戸支部では昨年に引き続き、元町のがんこトアロード店2階を貸切りにして忘年会を開催しました。

45名の参加があり、時間いっぱいふぐ料理のフルコースを楽しみつつ、会員同士の交流を深めました。



スチームトースターがビンゴの景品に！

また、ビンゴ大会も開催され、抽選番号を発表すると各所で歓声が上がり、たいへん盛り上がりました。

ご参加いただきました皆様、大変お疲れさまでした。ありがとうございました。



45名の会員が集まった神戸支部忘年会

❗ 協会からのお知らせ Information

全日本不動産関東流通センター主催 令和元年度第2回 流通関連セミナーを開催

令和元年12月9日(月)、全日本不動産関東流通センターは、「キャッシュレス決済と不動産～キャッシュレス化の動向と不動産業の未来～」をテーマに、令和元年度第2回流通関連セミナーを開催しました。

講師は、一般社団法人キャッシュレス推進協議会の福田好郎常務理事が務め、キャッシュレス決済が推進されている現状と導入メリット等について説明。「例えば、不動産業でいうと世田谷区に住みたい30歳代の单身男性のライフスタイル等の情報がわかり、それに応じた住宅を提案できるというメリットが生まれます。またお客様にとっても不動産売買の決済手続等を早く済ませることができ、キャッシュレス決済

の導入がお店を選ぶ上での差別化要因になり得るかもしれません」と不動産業での可能性について解説しました。



全日東京会館「全日ホール」で行われた令和元年度第2回流通関連セミナー

① 協会からのお知らせ Information

税金控除特例措置に係る 特例措置の調査にご協力ください!

国土交通省の依頼により、「特定住宅地造成事業等のために土地等を譲渡した場合の譲渡所得の1,500万円の特別控除」※に係る調査を実施しています。

今後の租税特別措置の存続の是非について検討するため、その適用見込みを幅広く把握するのが目的です。特に特別控除を利用したことがある、また利用予定の会員の方におかれましては、このコロナ感染拡大防止対策中お忙しいところ恐縮ですが、調査にご協力いただきますようよろしくお願い申し上げます。

<アンケート調査の提出方法>

下記URLよりPDFをダウンロードいただき、ご回答いただきますようよろしくお願いいたします。

<http://www.zennichi.or.jp/2020/04/08/>【国交省】特定住宅地造成事業等のために土地等/

問1 令和2年度～令和5年度に、本特例措置を適用する見込みのある事業を行う予定はありますか。(自社で行う事業、仲介業務における顧客が行う事業のどちらも対象です。)
 あり - 具体的な計画は未定だが、可能性あり - なし

問2 問1で「あり」とお答えいただいた方にお伺いします。当該事業について、以下のフォーマットに分かる範囲でお答え下さい。
 なお、複数の事業を予定されている場合、お手数ですがご複製してご使用ください。

事業予定年度 (開始を計画する時期を基準にご記入下さい。)	① 令和2年度中 ② 令和3年度以降 (該当するものに○を付けて下さい。)
事業予定地	都・道・県 市・町・村 農地等
開発許可の有無	①取得済み ②今後取得予定 (該当するものに○を付けて下さい。)
事業範囲について (分かる範囲で可。未定の場合、その旨をご記入ください。)	事業区域面積 ()ha 区域区分及び用途地域 ① 市街化区域 (用途地域:) ② 市街化調整区域 (用途地域:) ③ 農地等 (用途地域:) ④ 市街化調整区域 (①～④については該当するものに○を付け、用途地域が設定されている場合には用途地域をご記入下さい。) うち住宅建設用地 ()ha 公共施設用地 ()ha

アンケート内容

※「特定住宅地造成事業等のために土地等を譲渡した場合の 譲渡所得の1,500万円の特別控除」

以下の①～④のプロジェクトを行う事業者に対して、土地または土地の上に存する権利を譲渡した場合、譲渡益から1,500万円が控除される。

- 都市計画法に基づく開発許可を受け、
- ①プロジェクトの規模が5ha以上であること
 - ②住宅地を造成するプロジェクトであること
 - ③住宅地の分譲が公募により行われること
 - ④住宅地1区画あたりの敷地面積にゆとりがあること

<活用例>

- ・エリア内に公園や幅の広い道路などが整備され、1区画あたりの敷地が170㎡以上とゆとりがあるようなファミリー向けの住宅地を造成する事業
- ・事業に土地を提供した地権者の譲渡所得から最大で1,500万円控除されるので、5年以上保有している土地を5ha以上集めて住宅地を造成した場合
 →地権者1人あたり最大300万円の所得税・住民税が軽減され、約1億円相当の事業費の圧縮が可能になる(地権者が30人の場合を想定)。

出典:国土交通省作成の資料より抜粋・編集

全日アンケート調査会員募集!!

全日本不動産協会の「政策及び税制改正要望のためのアンケート」にご協力いただける会員の皆さまを募集しております。アンケートにご協力いただける方は全日総本部ホームページの右記のバナー (<http://www.zennichi.or.jp/survey/>) をクリックして、ご登録ください。現在、311社の会員様が登録しています。

公益社団法人全日本不動産
アンケートモニター登録

登録はコチラ



Initiate Member

新入会員名簿

[令和2年3月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	NSホールディングス 株式会社
	札幌市	株式会社 寿不動産
	札幌市	スマイリーホーム 株式会社
	札幌市	株式会社 トライ
	虻田郡	株式会社 Niseko Plus Properties
	札幌市	フレックスアーバン 株式会社
	札幌市	株式会社 MORI-ZO
青森県	青森市	有限会社 タウンマネジメント
岩手県	盛岡市	ダイナリアルティ 株式会社
宮城県	仙台市	株式会社 セカンドカラー
	仙台市	株式会社 ルニハウス
秋田県	秋田市	株式会社 東佳建材店
山形県	山形市	株式会社 えび寿不動産
福島県	郡山市	株式会社 アオキマネジメント
茨城県	つくば市	株式会社 B-plan
	ひたちなか市	株式会社 らいふ WISDOM
栃木県	芳賀郡	株式会社 サングラン
	宇都宮市	合同会社 しいね産業開発
群馬県	前橋市	株式会社 ABC不動産
	前橋市	株式会社 ニッポンアカデミーサービス
埼玉県	白岡市	章総研
	北葛飾郡	株式会社 M'sGROUP
	富士見市	川越不動産 株式会社
	さいたま市	環境エステート 株式会社
	川越市	株式会社 セントレイ
	さいたま市	千美不動産 株式会社
	草加市	宅建マイスター富永 合同会社
	久喜市	株式会社 ハウスバンク
	所沢市	有限会社 初美
	千葉市	株式会社 あすまちホールディングス
千葉県	千葉市	株式会社 CREA LIFE
	鎌ヶ谷市	JuKo 合同会社
	松戸市	株式会社 フロンティアブリッジ
	船橋市	株式会社 リリエンス
東京都	三鷹市	株式会社 Ark不動産
	江戸川区	アチーブ住宅 株式会社
	千代田区	合同会社 アップ
	千代田区	株式会社 アロック
	中野区	株式会社 E-3
	町田市	イーノア 株式会社
	新宿区	株式会社 五十嵐
	新宿区	株式会社 イデアロジ
	新宿区	株式会社 イノベーションライフ
	港区	株式会社 インスティテュート・オブ・マーケティング・アーキテクチャ
東京都	江戸川区	株式会社 インテック
	中央区	株式会社 エコキューブ
	港区	株式会社 NBIファイナンスグループ
	中央区	株式会社 エムズワン
	墨田区	株式会社 岡本工務店
	渋谷区	株式会社 オルトリズム
	板橋区	北としま事務所 株式会社
	港区	株式会社 クリフ
	世田谷区	株式会社 クレスト・21
	葛飾区	株式会社 GLOBAL STAGE
東京都	渋谷区	サンロード 株式会社
	千代田区	株式会社 シアリンク
	港区	株式会社 シーブリッジ
	千代田区	島島 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	江東区	株式会社 Joint Hearts
	港区	株式会社 シンプルプラン
	新宿区	株式会社 スプリングボード
	町田市	株式会社 住まいエージェント
	新宿区	株式会社 TRKカンパニー
	新宿区	株式会社 デジタルリンク
	中央区	株式会社 DELTA Estate
	板橋区	東京ベストパートナーズ 株式会社
	豊島区	株式会社 TOBAMA GROUP
	千代田区	有限会社 TRYプロジェクト
	中野区	NiceGuys 株式会社
	中野区	株式会社 納富メディカルネット
	渋谷区	株式会社 Nodomaru
	渋谷区	ハイブリッジホーム 株式会社
	中央区	Haus Mediation 株式会社
	渋谷区	HAYASHIYA 合同会社
	北区	株式会社 ビーエイチプラン
	千代田区	株式会社 ビーシーエム
	府中市	ヒロインターナショナル 有限会社
	荒川区	株式会社 ファイロン
	台東区	合同会社 フィックス
東京都	渋谷区	FAITHアセットマネジメント 株式会社
	千代田区	株式会社 PLY不動産研究所
	千代田区	プロバティホーム 株式会社
	新宿区	株式会社 本生 株式会社
	港区	株式会社 マーシャルアーツキャピタル
	港区	三好不動産 株式会社
	港区	株式会社 みらい創新
	調布市	株式会社 ムサシノBASE
	江東区	百道 株式会社
	渋谷区	モンスターハウス 株式会社
東京都	昭島市	ヤマグチ建築設計
	中央区	株式会社 ラインプロジェクト
	渋谷区	株式会社 LENDEX
	台東区	ワイズアセット 株式会社
神奈川県	三浦郡	株式会社 エコライフ・コーポレーション
	横浜市	SGC 合同会社
	横浜市	円寿 株式会社
	横浜市	株式会社 オーシャン不動産
	横浜市	株式会社 K-marks
	川崎市	シンフォニー・ジャパン 株式会社
	三浦郡	株式会社 Same Picture Company
	横浜市	株式会社 ビッグヴァン
	横浜市	プロテクト 株式会社
	魚沼市	有限会社 佐藤工務店
新潟県	長岡市	株式会社 にいがた不動産
	滑川市	不動産 アクティブ
富山県	富山市	株式会社 安心住宅
	富山市	株式会社 REVO
石川県	白山市	石川土地建物サポートセンター 株式会社
	白山市	今村住宅
岐阜県	土岐市	合同会社 中部住宅サービス
	岐阜市	ハウスアイビー
静岡県	浜松市	株式会社 iil企画
	浜松市	株式会社 浜松土地建物
	沼津市	株式会社 フェイスコープス
愛知県	豊田市	石塚興業 株式会社
	名古屋市	株式会社 ウォーパル
	名古屋市	株式会社 ファミリークス

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	岡崎市	株式会社 プレゼンス
三重県	鈴鹿市	ナッジ 株式会社
	松阪市	株式会社 Wonder Crecue
滋賀県	野洲市	株式会社 アーバンファミリー
	栗東市	エムズワークス 株式会社
京都府	京都市	株式会社 ICS
	京都市	朱雀不動産 株式会社
	京都市	株式会社 トーシン
	京都市	株式会社 フロンティア不動産販売
	京都市	ミクストプラン
大阪府	大阪市	株式会社 Rアドバンス
	大阪市	アイリハウス 株式会社
	堺市	株式会社 アイ・リンク
	大阪市	株式会社 Owl Grid
	阪南市	株式会社 アライズ
	四條畷市	株式会社 e-home.
	大阪市	ウィンツーアセット 株式会社
	大阪市	H2H開発管理グループ 株式会社
	大阪市	SETラスト 株式会社
	大阪市	エスユーアイディーオー 株式会社
	大阪市	株式会社 キーステーション
	大阪市	クラシエル 株式会社
	松原市	株式会社 クレディ・パートナー
	守口市	サキコーポレーション 株式会社
	大阪市	株式会社 住まい流通
	大阪市	TSM Real Estate 株式会社
	枚方市	株式会社 TYハウジング
	寝屋川市	ハ不動産 株式会社
大阪府	大阪市	株式会社 平野橋商事
	大東市	フォークティ・ライブ 合同会社
	吹田市	株式会社 不動建築
	大阪市	株式会社 ブルー
	堺市	ブルームハウジング 株式会社
	東大阪市	株式会社 ライフイズム
	大阪市	合同会社 YSコーポレーション
兵庫県	神戸市	有限会社 山英
鳥取県	米子市	みつわビル管理 株式会社
岡山県	倉敷市	株式会社 まちなみ
	津山市	有限会社 森岡林業
	和気郡	有限会社 山内組
広島県	安芸郡	セイフティー不動産
	広島市	ノアザコーポレーション 株式会社
	福山市	不動産2020
	広島市	株式会社 フューチャーセーブ
	広島市	株式会社 フルハウス
佐賀県	武雄市	株式会社 志田不動産企画
熊本県	熊本市	住家不動産 株式会社
	熊本市	株式会社 Plus Human
宮崎県	宮崎市	OWLIFE
沖縄県	中頭郡	合同会社 オクマ商事
	沖縄市	株式会社 Trust Group
	那覇市	株式会社 MIYABI
	那覇市	株式会社 キーオーシャン
	那覇市	株式会社 デザインリゾート沖縄
	那覇市	合同会社 トミーズエステートサービス
	沖縄市	プライムホームズプロジェクト 株式会社
	中頭郡	株式会社 Makana House
沖縄県	那覇市	株式会社 みらいパートナーズ

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。



新型コロナ受け6団体に

テナント賃料の猶予要請

国交省

国土交通省土地・建設産業局不動産課は3月31日、新型コロナウイルス感染症による飲食事業者等への影響を受け、主要不動産6団体にに対しテナント賃料の猶予などを要請した。

要請先は、不動産協会、全国住宅産業協会、不動産流通経営協会、全国宅地建物取引業協会連合会、全日本不動産協会、日本ビルディング協会連合会の6団体。

飲食店をはじめとする事業者の事業活動が縮小し、入居するテナントビル等の賃料支払いが困難になるケースが生じている。そのため同課は今回の要請において、そうしたテナントの状況に配慮し、賃料支払いの猶予に応じるなど「柔軟な措置の実施を検討」するよう依頼。各団体を通じて、賃貸ビルオーナーなどテナントに対する不動産賃貸事業を営む会員事業者への周知を求めた。

(『住宅新報』2020年4月7日号より抜粋・編集)

国交省が業界6団体に

事業者支援策を通知

国土交通省は4月9日、新型コロナウイルス対策の国の支援策について、影響を受けている事業者への周知を図るため不動産業界団体へ“事務連絡”を通知した。対象は、不動産協会、全国住宅産業協会、不動産流通経営協会、全国宅地建物取引業協会連合会、全日本不動産協会、日本ビルディング協会連合会の6団体。

同通知の主な内容は4点。①金融庁から金融機関

に対し、借入金の返済猶予等についての柔軟な対応要請がされており、資金繰り支援について取引先金融機関に積極的に相談すること。②同感染症の影響で賃料の支払いが困難になった取引先に対して賃料を減免した場合、その損害は税務上の損金として計上可能であること。③売上が急減した中小規模事業者や個人事業主を対象とした創設予定の給付金制度について。④売上に相当の減少があった事業者の税金について納付猶予や一部減免、全額免除する特例措置について一となっている。

このほか、家賃債務保証会社の保証利用時の留意事項として「賃料の支払いを猶予している間は、家賃債務保証会社に代位弁済請求ができないことがある」ため、賃料の支払い猶予を行う場合などは事前に家賃債務保証会社に連絡するよう求めている。

(『住宅新報』2020年4月14日号より抜粋・編集)

既存住宅耐震改修特例も延長措置

新型コロナ受け、経済対策 ローン減税、要件を緩和

新型コロナウイルス感染症による国民生活や経済への打撃を受け政府は4月7日、緊急経済対策を閣議決定した。住宅分野では、業界団体も強く要望していた、住宅ローン減税適用要件の緩和措置が盛り込まれた。住宅ローン減税は、2019年10月の消費増税に伴う住宅取得支援策として、3年間の延長措置が講じられている。しかし、中国からの部材供給の停滞により工事の完了と引き渡しに遅延が発生しており、同延長措置に規定する「2020年12月末までに入居」という適用要件を満たせない危険性が指摘されていた。

そこで今回の税制措置では、この“入居要件”を緩和する。①同感染症の影響によって新築、建売、既存または増改築等を行った住宅への入居が遅れたこと、②新築は2020年9月末、それ以外は同年11月末までに取得や増改築等の契約を行ったこと、③2021年12月末までに②の住宅に入居していること—という諸条件を満たせば、同延長措置を受けられることとする方針だ。これにより、現在までに契約または着工済みの住宅に関しては、想定していた延長措置が適用されないという可能性は極めて低くなる。更に住宅営業の現場においても、「取得する住宅がローン減税延長措置の適用外になってしまう」という不安を低減し、引き続き提案の際に訴求しやすくなると見られる。

●既存取得後のリノベも対応

同様に、通常の住宅ローン減税についても、既存住宅取得時の「取得後6カ月以内の入居」という要件を緩和する。①同感染症の影響によって、取得した既存住宅に行った増改築等と入居が遅れたこと、②①の増改築等の契約が当該住宅取得の日から5カ月後までに行われていること等、③①の増改築等の終了後6カ月以内に当該住宅に入居していること—が条件。

増改築が完了次第の入居でよくなるため、既存住宅取得後に自己資金で行ったリノベーション工事が完了せず入居できないような場合にも、ローン減税の適用を

受けられないという事態は当面回避できそうだ。

なお、これらの緩和措置を受けた場合にも通常どおり、住宅ローン控除可能額のうち所得税から控除しきれなかった額は個人住民税から控除され、全額国費で補てんする。更に、耐震改修を行った住宅に係る不動産取得税の特例措置も、適用要件の緩和を盛り込んだ。耐震基準不適合の既存住宅については、取得から6カ月以内に耐震改修を行い、かつ入居した場合には税制上の特例措置が設けられている。この特例も住宅ローン減税とほぼ同様の枠組みで、同感染症の影響による入居の遅れを容認し、措置を受けられるようにする。

●次世代住宅ポイントも延長

加えて国土交通省は、消費増税に伴う支援策の1つ、次世代住宅ポイント制度についても申請期間の延長を決めた。同感染症の影響により、事業者から受注や契約を断られる事例の発生を受けた措置で、8月31日まで申請受付期間を延長する。延長期間における申請については、2020年3月末までに契約できなかった理由の申告が必要。

このほか同対策案では、感染拡大防止や医療体制強化などをはじめ、雇用の維持、中小事業者や個人への支援、観光業など被害の大きな業界への支援など、複数の施策を対策案に盛り込んでいる。

(『住宅新報』2020年4月14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

●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5月号
令和2年5月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

eラーニングで改正民法を学ぼう!

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!

会員限定
無料

eラーニングContents【民法改正解説編】

[売買編] 民法改正が売買実務に及ぼす影響

- 第1章 民法の債権法改正の概要
- 第2章 民法改正が売買実務に与える影響の概要
- 第3章 手付解除
- 第4章 危険負担
- 第5章 契約不適合責任(瑕疵担保責任)
- 第6章 債務不履行

[賃貸編] 民法改正が賃貸実務に及ぼす影響

- 第1部 民法の債権法改正の概要
 - 第1章 債権法改正総論
 - 第2章 改正法の施行日(適用対象の契約)
- 第2部 民法改正が賃貸実務に与える影響
 - 第1章 賃貸建物の一部滅失等による賃料減額
 - 第2章 敷金(保証金)
 - 第3章 修繕
 - 第4章 原状回復
 - 第5章 不動産賃貸借と保証人

※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



「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・登記の悩み
不動産に関する身近な疑問から、起こりうるトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの調査・依頼
行政機関からの委託や依頼をお知らせ。また各種なま
ーセッション、イベント等の紹介もしております。



法令改正情報
随時発行された法令資料でなく、これから改正される条
例に際してもお知らせいたします。改正に伴うイン
パクトの分析等、簡単に定量的情報も提供いたします。



不動産関係の最新情報
不動産関係者への近況をお知らせするコーナーです。

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! ▶

