

MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

7  
JULY  
2020

[巻頭特集1]

## 新型コロナウイルス感染症に おける支援制度（上）

[特集2]

賃貸住宅管理業の法制化と  
サブリース業者の  
契約適正化の法制化

[法律相談]

条例で定める  
緑化率についての  
不利益事実の不告知

[不動産トラブル事例と対処法]

不動産売買契約の  
解除をめぐるトラブル

[物件調査のノウハウ]

接道義務および建築可否の  
調査と説明義務

[海外不動産事情]

クランバレーの住宅エリアと  
不動産マーケットの状況



# 保証のお知らせ

## 一般保証制度のご案内

### ●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

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

### ●お客様の署名押印が不要

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

### ●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

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

## 手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

### 手付金保証制度

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



### 手付金等保管制度

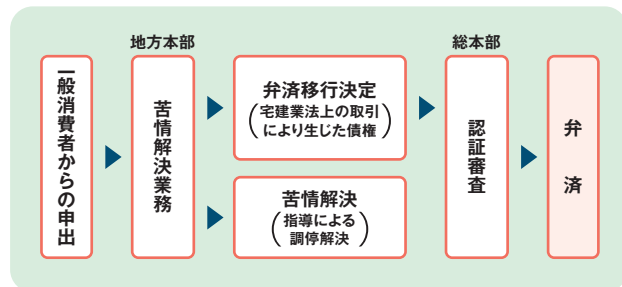
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

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

## 弁済制度について

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

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



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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



写真:北川孝次 /アフロ

COVER PHOTO

## 入道雲

入道雲は積乱雲の俗称で、たこ入道(僧や坊主頭の人)のような形であることから名付けられたといわれている。積乱雲は、強い上昇気流によって鉛直方向に巨大に発達した雲で、高さは10キロメートルを超え、水平方向の広がりも数キロから十数キロメートルに及ぶ。かき氷が食べたくなる夏に多く発生し、夕立や雷雨をもたらす。

### 特集 1

## 04 新型コロナウイルス感染症における支援制度(上)

ドリームサポート社会保険労務士法人 安中 繁

### 特集 2

## 08 賃貸住宅管理業の法制化とサブリース業者の契約適正化の法制化

弁護士 熊谷 則一

### 不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

## 10 条例で定める緑化率についての不利益事実の不告知

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

## 12 未経験新人営業社員の早期即戦力化のためのポイント

船井総合研究所 塔本 和哉

<賃貸管理ビジネス>

## 14 在宅ワークの利用と必要とされる管理会社への転換

ideaman 今井 基次

### 宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

## 16 代理

行政書士 植杉 伸介

### 連載

<不動産トラブル事例と対処法>

## 18 不動産売買契約の解除をめぐるトラブル

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 接道義務および建築可否の調査と説明義務

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

## 22 クランバレーの住宅エリアと不動産マーケットの状況

日本不動産研究所 松浦 康宏

### その他

## 24 新機能満載!ラビーネットのご紹介

## 25 協会からのお知らせ

## 27 地方本部の動き

## 29 新入会員名簿

## 30 NEWS FILE



# 新型コロナウイルス感染症 における支援制度（上）

— 事業者に対する助成金・補助金、融資制度等 —

巻頭特集1

ドリームサポート社会保険労務士法人 特定社会保険労務士 **安中 繁**

雇用調整助成金をはじめとする不動産事業者向けの施策の受給サポートに精通している。厚生労働省・国土交通省・全国社会保険労務士会連合会等の動画サイトでの助成金申請の解説も担当。著書・テレビ出演多数。



新型コロナウイルスによる影響を受けている不動産事業者、借入者の皆様を支援する施策が拡充・新設されています。「何が受けられるのか?」「どんな要件を満たす必要があるのか?」「申請窓口はどこか?」など、わからないことが多く、日々相談が寄せられています。

7・8月号の2回にわたり、これらの相談・悩みを解消することを目指して、数ある制度の概要と申請要件を一挙にご紹介します。



\*給付金等のメニューは非常に多岐にわたり、さまざまな受付窓口が設けられています。インターネット上で検索すると相談窓口にアクセスできるようになることを想定して本稿中のタイトルを付していますので、気になる給付金等について、さらに詳細の要件を確認される際に検索キーワードとしてください。

\*誌面の都合により事業者向けの施策については、中小企業規模の要件のみを記載しています。

\*記載内容は、令和2年6月12日現在のものです。制度が拡充されていくものがあることも想定されるため、最新の情報にアクセスしてください。

事業者向け

【資金繰りの改善】

## 1. 助成金・補助金（返還不要）

《全国的に行われているもの》

### ①雇用調整助成金

#### ●概要

新型コロナウイルスの影響を受けて、事業の縮小を行わざるを得ない事業者が、従業員を休業させたときに支払った休業手当の一定割合相当額が助成されるものです。

#### ●支給額

支給額は、支払った休業手当相当額の80%。ただし、令和2年1月24日以降に解雇者を出していない等の一定の要

件を満たす場合は、90%または100%に助成割合が引き上げられます。

支給額は、1従業員につき、1日あたり8,330円が上限ですが、4月1日以降の休業分については15,000円に引き上げられます。

#### ●要件

大きな要件は2つあります。1つ目は、事業が縮小していることです。端的にいうと、売上が対前年同月比で10%以上（4月以降の休業に関しては5%以上）落ち込んでいることが求められます。2つ目は、雇用調整をしていることです。具体的には、従業員を休業させて休業手当を支給している、在籍のまま出向させ賃金を支払い続けている、または通常業務から離れて教育訓練を実施していることが必要です。

#### ●手続き方法

助成金支給申請書を作成し、8月31日までに申請を行います。申請先は都道府県により、所轄ハローワーク、都道府県労働局、労働局助成金センターへ直接持っていくほか、郵送・オンライン申請が可能です。申請にあたっては、休業手当の支給を行っていることが確認できる賃金台帳、休業していることが確認できるタイムカード等、その他、労働条件を確認するために就業規則や労働条件通知書を添付することが必要です。

### ②持続化給付金

#### ●概要

新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者に対して、広く支給を行うものです。用途に制限はなく、事業全般に使えます。

## ●支給額

法人は最大200万円、個人事業主は最大100万円。ただし、次の計算式で求めた額が200万円または100万円よりも少額である場合、その額が支給されることとなります。

### 【計算式】

前年の総売上(事業収入) - (前年同月比▲50%以上の月の売上×12カ月)

### 【計算例】

例えば、昨年の年間総売上が1.5千万円、昨年4月売上が300万円で、今年4月の売上が120万円だった場合  
1.5千万円 - (120万円×12) = 60万円  
…この場合、支給額は60万円になります。

支給額が上限を超えている場合は、速やかに手続きをすればいいのですが、【計算例】のように上限未達の場合は、申請月の選択を検討することになります。計算対象月は、2020年のいずれかの月から任意に選択することができますので、もっとも売上が低くなった月を用いて計算しましょう。

## ●要件

新型コロナウイルス感染症の影響により、月の売上が前年同月比で50%以上減少していること、および2019年以

前から売上があることが主な要件です。

## ●手続き方法

この給付金は、電子申請を基本としています。中小企業庁の持続化給付金サイトから、申請用IDを取得し、申請書面をダウンロードした上で書面作成し、申請用サイトに申請情報・証拠書類をアップロードして申請を行います。電子申請の方法がわからない方、できない方には、全国各地に設置されている申請サポート会場で補助員が電子申請の入力をサポートしてくれます。この場合、事前予約が必要で、かつ、申請補助シートの準備をした上で来場しましょう。

## ③小学校休業等対応助成金

### ●概要

新型コロナウイルスの影響により、小学校等が臨時休校した・保育園が登園自粛要請を出した等の場合に、その小学校等に通う子どもの保護者である従業員に対して特別休暇を付与した事業主に、支払った賃金相当額を助成するものです。対象となる休暇期間は、令和2年2月27日から9月30日までです。

### ●支給額

支給額は、休暇中に支払った賃金額の全額です。期間に応じて、次の上限額が設定されています。

・2月27日～3月31日までの期間…1日あたり8,330円

・4月1日～9月30日までの期間…1日あたり15,000円

### ●要件

雇用調整助成金のように、売上が減少していることは求められていません。小学校等の臨時休校のために休暇取得している労働者がいることと、その労働者の休暇につき、100%の賃金支払いをしていることが必要です。対象者と、対象となる臨時休校等は図表1のとおりです。図表1に示した対象のほか、新型コロナウイルスに感染した子どもなど、小学校等を休む必要がある子どもを世話するための休暇も対象となります。

### ●手続き方法

助成金支給申請書を作成し、地域ごとに4拠点設けられている学校等休業助成金・支援金受付センター(厚生労働省の委託事業者)に郵送で申請をします。申請の際は、小学校等から発せられている臨時休校や登園自粛要請があった事実を示す資料を添付することが求められます。

## ④家賃支援給付金

### ●概要

新型コロナウイルスの影響により、売上の急減に直面する事業者の下支えをするために、地代・家賃の負担を軽減することを目的として、テナント事業者に対して支給されるものです。

### ●支給額

支給額は、申請時の支払家賃(月額)に基づき算出される給付額の6カ月分です。

支給限度額は、法人が上限600万円、個人事業者が上限300万円で、給付額は図表2・3のように計算されます。

### ●要件

令和2年5月から12月において、次のいずれかに該当する大企業以外の事業者が対象です。

図表1 小学校休業等対応助成金の対象

| 対象となる労働者等  | 対象となる小学校等  |
|--|--|
| 親<br>祖父母<br>叔父・叔母 等<br><br>*6親等内の血族、3親等内の姻族まで広く「保護者」として認められる | 小学校<br>幼稚園・保育所・認定こども園・認可外保育施設・家庭的保育事業等<br>特別支援学校<br>放課後児童クラブ<br>放課後等デイサービス<br>障害児の通所支援を行う施設等 |

図表2 家賃支援給付金額(法人の場合:1カ月あたり)



支払家賃(月額)75万円までの部分が2/3給付、75万円を超える部分が1/3給付になるため、支払家賃(月額)225万円で上限の給付(月額)100万円になる。

図表3 家賃支援給付金額(個人事業者の場合:1カ月あたり)



支払家賃(月額)37.5万円までの部分が2/3給付、37.5万円を超える部分が1/3給付になるため、支払家賃(月額)112.5万円以上で上限の給付(月額)50万円になる。

- ア. いずれか1カ月の売上高が前年同月比で50%以上減少している
- イ. 連続する3カ月の売上高が前年同月比で30%以上減少している

《地方自治体により行われているもの》

各地方自治体がさまざまな施策を実施しています。その一部を紹介します。読者の皆様の事業所の所在地の自治体でも、似たようなメニューがあるかもしれませんので、これらをヒントに検索してみてください。

①(東京都) 感染拡大防止協力金

●概要

いわゆる「営業自粛要請」に応じて、営業時間の短縮等の協力を実施した施設を運営している中小事業主・個人事業主に支給されるものです。

●支給額

50万円(2施設以上ある場合は、100万円)

●要件

東京都からの営業自粛要請を受けている施設を運営していることが主たる要件で、従たる要件は、当該施設を営業短縮等している事実があることです。

貸会議室、学習塾、広範囲な小売店事業、遊戯・遊興施設など、対象となる施設は幅広く、また、法人である

か個人であるかを問わないため、テナント入居者に申請漏れがないか、確認しておきたいところです。余談ですが、筆者は社会保険労務士法人としての業務が本業ですが、セミナールームも保有し細々と運営しております。このセミナールームの利用も自粛要請を受けて停止したため、協力金の申請を実施しました。

②(東京都) 新型コロナウイルス感染症対策雇用環境整備促進奨励金

●概要

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた雇用調整助成金や小学校休業等対応助成金等を利用した中小企業等に支給されます。「上乘せ」されるイメージですが、一定の取組みを実施することが求められます。

●支給額

1事業所につき、1回限り、10万円

●要件

雇用調整助成金または小学校休業等対応助成金等の支給決定を受けていて、東京労働局管内に雇用保険適用事業所があることが前提となります。

そのうえで、1カ月の取組期間を設定し、マスク等の備蓄計画を作成する、緊急連絡網の作成を行う等の取組みを実施することが必要です。

③(品川区) 雇用環境安定化事業助成金

●概要

雇用調整助成金等の申請代行にかかる社会保険労務士への事務手数料相当額を助成するものです。

●支給額

助成率は100%ですが、1社一助成金につき10万円が上限です。

●要件

区内にある中小企業であって、助成金の申請を社会保険労務士に代行依頼していることが要件です。

これと同様の自治体の助成事業は、各地で設けられており、その名称はさまざまなようですから、自治体の産業関連の担当部署に問い合わせることをお勧めします。

④(港区) 店舗等賃料減額助成金交付制度

●概要

売上が減少している店舗や事務所棟のテナントに対して賃料を減額した場合に、減額した賃料の一部がテナントオーナーに対して助成されるものです。

●支給額

減額した賃料の2分の1(1物件・1カ月あたり15万円が上限)で、最大3カ月分。



例えば、5つの貸テナントを有しているオーナーが受けられる助成金は最大で、225万円ということになります。

## 2. 融資

### ①民間金融機関による信用保証融資

信用保証協会が通常の保証限度額とは別枠で、借入債務の保証をする制度を設けています（図表4）。中小企業信用保険法第2条第5項第4号・5号に由来するもののため、「保証4号」「保証5号」と呼ばれます。

図表4のいずれかの優遇制度を利用した場合、一定の要件で、制度融資を活用した事業者の保証料は減免され、かつ実質無利子となります。取引先の金融機関（銀行、信用金庫等）に相談して、必要に応じた活用を行きましょう。

### ②政府系金融機関による融資

日本政策金融公庫・商工中金による融資制度であり、信用力や担保によら

ず一律融資後3年間0.9%の金利引下げを実施します。さらに、特別利子補給制度により実質無利子で融資を受けることができます（図表5）。

これら事業者の融資に関連する相談は、取引先金融機関のほか、商工会・商工会議所でも取り扱っています。

## 3. その他

### ①社会保険料等の納付猶予

#### ●概要

厚生年金保険料等を1年間猶予することができます。担保提供も不要ですし、延滞金もかかりません。

#### ●要件

新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年2月以降の任意の期間（1カ月以上）において、事業等に係る収入が前年同期に比べておおむね20%以上の減少があり、保険料の納付を行うことが困難な事業主であること。

#### ●手続き方法

厚生年金保険料の猶予については、管轄の年金事務所を經由して地方厚生（支）局長へ申請します。健康保険料については、協会けんぽの場合は年金事務所、健康保険組合加入の場合は健康保険組合、そして労働保険料（労災保険料・雇用保険料）については、都道府県労働局に申請します。

### ②国税・地方税等の納付猶予

#### ●概要

納付すべき国税等を1年間猶予することができます。猶予期間中の延滞税は軽減されるか免除されます。財産の差押え等も猶予されます。

#### ●要件

新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年2月以降の任意の期間（1カ月以上）において、事業等に係る収入が前年同期に比べておおむね20%以上の減少があること。

#### ●手続き方法

納税の猶予申請書により税務署に申請を行います。電子申請も可能です。申請が認められると納税の猶予許可通知書が交付されますので、許可された内容で納付を行っていくことになります。

### ③専門家派遣事業

#### ●概要

新型コロナウイルスにかかる事業継続のための相談事業が、各所で行われています。資金繰り関連については商工会議所等をはじめとして、また雇用維持関連については働き方改革推進センターを筆頭に、種々の制度を活用できます。個別に税理士や社会保険労務士に相談料の支払いを行うことが難しいという事業者は、無料で活用できる専門家派遣事業を利用してみたいかどうか。

図表4 民間金融機関による信用保証融資

| 主な要件         | 受けられる優遇制度    | 主な内容         |
|--------------|--------------|--------------|
| 売上対前年同月比-20% | セーフティネット保証4号 | 借入債務の100%を保証 |
| 売上対前年同月比-15% | 危機関連保証       | 借入債務の100%を保証 |
| 売上対前年同月比-5%  | セーフティネット保証5号 | 借入債務の80%を保証  |

図表5 日本政策金融公庫・商工中金による融資制度

| 主な要件                        | 受けられる優遇制度              | 主な内容      |
|-----------------------------|------------------------|-----------|
| 売上対前年同月比-15%<br>(規模により-20%) | 特別貸付・マル経融資<br>特別利子補給制度 | 金利0.9%引下げ |
| 売上対前年同月比-5%                 | 特別貸付・マル経融資             | 金利0.9%引下げ |

# 賃貸住宅管理業の法制化とサブリース業者の契約適正化の法制化



巻頭特集2

— 登録義務付けとサブリース業務の準則遵守 —

賃貸住宅管理業の重要性が高まるなか、「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が制定されました。この法律が施行されると、一定の規模以上の賃貸住宅管理業者は管理業務を行うには登録が義務づけられ、また、サブリース業者は、法律が定めた業務準則を遵守してサブリース業を営むことが必要になります。

サブリース業者や管理業者とのトラブル防止を目的としています！



涼風法律事務所 弁護士 熊谷 則一

## 法制化の背景と内容

賃貸住宅管理業については、2011年9月30日の国土交通大臣告示により登録制度が創設されました（施行は同年12月1日）。この登録制度では、賃貸住宅管理業務の適正な運営を確保し、賃貸住宅管理業の健全な発達を図り、もって賃貸住宅の賃借人等の利益の保護に資することが目的とされ、併せて、賃貸住宅管理業とサブリース業についての業務準則が定められました。

もっとも、この登録制度は登録するかどうか任意の制度であり、法律の裏付けがなかったこともあって、オーナーの高齢化が進むなか、今後も賃貸住宅管理業の重要性が増大すると考えられるにもかかわらず、2018年12月時点での登録業者数は4,287業者にとどまっています。また、近年、サブリース契約を巡ってはさまざまなトラブルが報道されるなど、問題が頻発するに至りました。

このような問題意識は、国土交通省が2019年4月に公表した「不動産業

ビジョン2030」でも明らかにされ、「2030年に向けて重点的に検討を要する主な政策課題」の中では、賃貸住宅管理業者登録制度は「中小規模事業者配慮し、法制化も視野に入れた検討を進めるべきである」とされました。

このような経緯を経て、2020年3月6日、サブリース業者と所有者との間の

賃貸借契約の適正化のための措置を講ずるとともに、賃貸住宅管理業を営む者に係る登録制度を設け、その業務の適正な運営を確保する「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律案」（図表1）が国会での審議を経て6月12日に可決成立し、6月19日に公布されました。

図表1 法律の概要

### サブリース事業者と所有者の間の賃貸借契約適正化

- 誇大広告等の禁止
- 重要な事項について故意に事実を告げず、または不実のことを告げる行為等の禁止
- マスターリース契約締結前に書面を交付して重要事項を説明する義務
- マスターリース契約締結後遅滞なく書面を交付する義務
- 書類の備置きおよび閲覧させる義務

### 賃貸住宅管理業者の業務処理準則

- 信義を旨とし、誠実にその業務を行う義務
- 名義貸しの禁止
- 業務管理者選任義務
- 管理受託契約の締結前に書面を交付して重要事項を説明する義務
- 管理受託契約締結後遅滞なく書面を交付する義務
- 一括再委託契約の禁止
- 財産の分別管理義務
- 従業者証明書を携帯させる義務
- 帳簿の備付け、保存義務
- 標識の掲示義務
- 委託者への定期報告義務
- 守秘義務



## サブリース業者に対する 規律

法律では、第三者に転貸する事業を営むことを目的として締結される賃貸借契約(マスターリース契約)を「特定賃貸借契約」と定義し、いわゆるサブリース業者を「特定転貸事業者」(特定賃貸借契約に基づいて賃借した賃貸住宅を第三者に転貸する事業を営む者)と定義しています。

同法が施行されると、すべての特定転貸事業者には、特定賃貸借契約(マスターリース契約)の勧誘にあたり、①広告での家賃や賃貸住宅の維持保全方法や契約解除に関する事項等について優良誤認させるような表示の禁止、②契約の相手方に対し、重要な事項について故意に事実を告げずまたは不実のことを告げる行為の禁止等の規律が課せられます。また、③特定賃貸借契約(マスターリース契約)前に、書面を交付して重要事項説明を行わなければならない旨が規律されました。

これらの規律は、特定転貸事業者だけではなく、特定賃貸借契約(マスターリース契約)の締結を勧誘する者(勧誘者)にも適用されます(図表2)。

## 賃貸住宅管理業者に対する 規律

法律では、賃貸住宅の維持保全を行う業務と家賃等金銭の管理を行う業務を「管理業務」と定め、賃貸住宅の賃貸人から委託を受けて管理業務を行う事業を「賃貸住宅管理業」と決めました(図表3)。そのうえで、国土交通省令で定める事業規模未満の者(まだ国土交通省令は公表されていません)を除き、賃貸住宅管理業を営もうとする者は、

国土交通大臣の登録を受けることが義務付けられました。

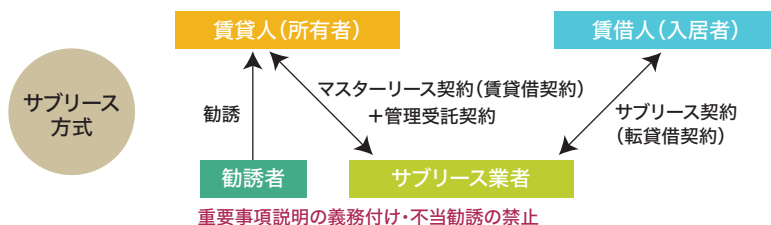
登録を受けた賃貸住宅管理業者は、法律が定めた業務準則を遵守しなければなりません。例えば、賃貸住宅管理業者は、①名義貸しが禁止されるほか、②その営業所または事務所ごとに、一定の知識および能力を有する「業務管理者」を1人以上選任しなければなりません。また、管理受託契約の締結に関しては、賃貸住宅管理業者は、③契約締結前に、委託者である賃貸人に書面を交付して重要事項を説明しなければならない、④管理受託契約を締結した場合には、委託者である賃貸人に対し、遅滞なく、法律が定める事項を記載した書面を交付しなければなりません。管理業務にあたっては、⑤管理業務で受領した金銭と自己の財産および他の管理受託契約において受領した金銭とを分別して管理しなければならず、⑥従

業者には従業者証を携帯させて業務に従事させなければならない、⑦管理業務の実施状況等について、定期的に、委託者に報告しなければなりません。

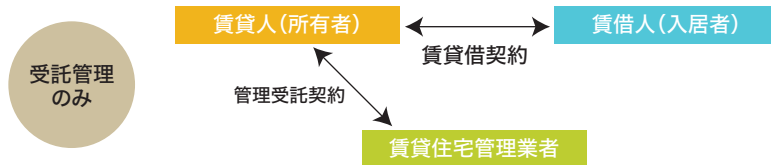
## 留意点

サブリース業者に対する規律は、法律の公布から6カ月以内に施行され、賃貸住宅管理業者に対する規律は、法律の公布から1年以内に施行されます。したがって、宅建業者でこれらの業務を行う者は、法律の施行までに、対応の準備をしなければなりません。法律違反に対しては行政処分がなされるほか、無登録営業や名義貸しには1年以下の懲役または100万円以下の罰金(併科されることもある)が処せられ、さらに業務準則違反にも罰金刑等が定められています。万全の準備で法律の施行に臨みたいところです。

図表2 サブリース業における賃貸借契約適正化の措置



図表3 賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設



図表2・3の出典:国土交通省ウェブサイト「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律案 概要」より抜粋・編集

涼風法律事務所 弁護士

熊谷 則一 (くまがいのりかず)

栄光学園高校、東京大学法学部卒。建設省(現国土交通省)勤務を経て、1994年4月に弁護士登録。「賃貸住宅管理業等のあり方に関する検討会」委員として賃貸住宅管理業登録制度や賃貸住宅管理業の適正化における検討に参加。





# 法律 相談

Vol.51



建売りの新築戸建て住宅を購入しました。デッキテラスの存在と眺望がセールスポイントとされていた物件でしたが、購入後、デッキテラスの設置によって、条例で定める緑化率を下回り、条例に違反していたことが判明しました。売買契約を取り消すことができますでしょうか。

## Answer

### 1. 売買契約を 取り消すことができる

デッキテラスが設置されて、緑化率が条例上の最低限度を下回り、条例違反となっていることは、消費者にとっての重要事項です。売主がこの事実を知っているながら告知をせず、あなたが本物件を購入していたということであれば、売買契約を取り消すことができます。

### 2. 消費者契約法による 取消し

消費者と事業者の間には、取引のための情報の質や量と交渉力において、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、事業者が消費者契約の締結の勧誘をするに際し、重要事項について、消費者の不利益となる事実を告げず、消費者が事実を存在しないと誤認し、それによって消費者が契約の申込み

またはその承諾の意思表示をしたときは、消費者はこれを取り消すことができるものと定めています(消費者契約法4条2項、図表1)。

ご質問と同様の事例において、名古屋高判平成30.5.30(判時2409号55頁)では、消費者契約法4条2項に基づく売買契約の取消しが認められました。このケースにおける事実と裁判所の判断は、次のとおりです。

### 3. 名古屋高判 平成30.5.30

#### (1) 事案の概要

①Xは、不動産業者Yから、平成27年1月25日、新築の戸建て住宅(本物件)を、売買代金9,778万9,100円で購入した(本件売買契約)。Yが本物件を販売するにあたっては、敷地の南西側に設けられたデッキテラスからの眺望、および、デッキテラスと建物南西側のLDKなどとの一体感をセールスポイントとしていた。

②本物件は、名古屋市が定める第1種風致地区内にあり、緑化率が30%以上でなければならないものとされていた。Yは、建物(デッキテラスがない状態の建物)を取り巻くように芝を張ることで緑化率を30%以上とする緑化計画図を提出して、名古屋市風致地区内建築等規制条例(名古屋市風致地区条例)に基づく許可を受けたうえで、建築基準法に基づく確認済証、および、検査済証の交付を受けていた。

しかるに、YがXに引き渡した本物件では、芝を取り除いてデッキテラスを設けていたために緑化率が30%未満となり、緑化面積が27.2㎡不足し、条例違反となっていた。

③Xは、引渡しを受けた後に条例違反を知り、消費者契約法4条2項に基づいて売買契約を取り消し、Yに対して、売買代金の返還などを求め、訴えを提起した(図表2)。

④名古屋地裁は、名古屋市風致地

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。



区条例に違反していることについて故意がなかったとして、取消しを認めなかった。

これに対し、Xが控訴した。

## (2) 高裁の判断

控訴審の名古屋高裁では、まず、Yが緑化率30%を下回っていたことを知っていたかどうかについて、Yは名古屋市風致地区条例2条1項に基づく許可を申請して許可を受け、デッキテラスが設置された部分を含めて芝を張るなどして行為完了届を提出したが、その後まもなくデッキテラスを設置するため、当該部分の芝を撤去し、そのために条例の要求す

る緑化率を充足しなくなったにもかかわらず、販売を開始したことから、条例違反の事実を認識していたものと認定した。

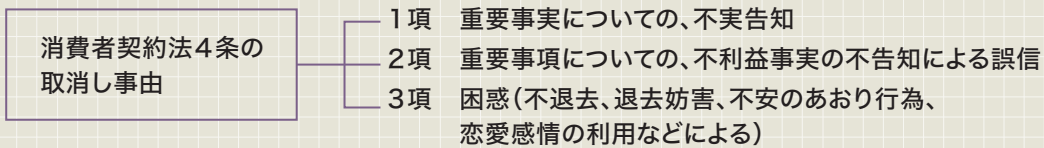
そのうえで、Yは、「名古屋市風致地区条例の定める緑化率を充足せず、条例違反の状態となっているという消費者の不利益となる事実を告げなかった」のであり、そのために、Xが「本物件が緑化率の不足により名古屋市風致地区条例に違反する状態にあるという事実が存在しないとの誤認をしたものであるところ、そのような誤認がなければ、本件売買契約と同一の条件でその申込みをしたとは考えにくい」として、Xによる売

買契約の取消しを認めた。

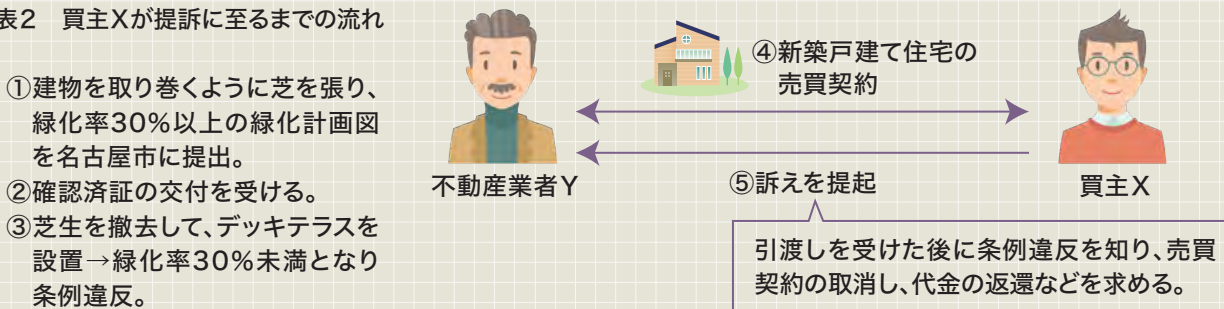
## 4. まとめ

本件では、売主は、デッキテラスをセールスポイントにするために、いったん芝を張って完了届を提出し、その後あえて芝を撤去して条例に違反した状態で販売を行っており、重大なコンプライアンス違反があったと言わざるを得ません。不動産業界は、おとり広告と報酬規程の不遵守の問題など、いまだコンプライアンスに対する意識が十分とはいえない状況にあります。さまざまな機会を捉えて、改めてコンプライアンスの重要性を確認していただきたいと考えます。

図表1 消費者契約法4条の取消し事由



図表2 買主Xが提訴に至るまでの流れ



## 👉 今回のポイント

- 消費者契約法により、事業者が消費者契約の締結の勧誘をするに際し、重要事項について、消費者の不利益となる事実を告げず、消費者が事実を存在しないと誤認し、それによって消費者が契約の申込みまたはその承諾の意思表示をしたときは、消費者は消費者契約を取り消すことができる。
- 緑化率についての条例違反があるにもかかわらず、条例違反の状態となっているという消費者の不利益となる事実を告げず、買主を誤認させて売買契約を締結させた場合には、売買契約の取消し事由となる。
- 不動産業界においては、いまだにおとり広告がなくならず、また、報酬規程に違反する報酬の授受が行われている。コンプライアンスを遵守したうえで業務を行うことは、不動産業界が社会において信頼されるための基盤であることを確認する必要がある。





売買  
仲介営業

Vol.8

# 未経験新人営業社員の 早期即戦力化のためのポイント

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



未経験の新人営業社員を採用した場合、なかなか一人前になりません。新人が一人前になるまでの業界平均の期間や、どのくらいの数字目標にすべきか教えてください。

## Answer

未経験の新人営業社員の育成に関しては、社内で育成の仕組みをしっかりと整えることが大切です。入社から1年後や1年半後以降で、月間粗利200万円程度になるような目標設定が理想です。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. 未経験新人営業社員の 採用と育成の スケジュール感

不動産業における中途採用に関しては、完全未経験の20～30代前半の新人採用をお勧めいたします。営業経験の長い即戦力採用は、営業社員が過去の営業ツールや接客フローに固執してしまい、会社のやり方になかなか合わせられなかったり、方針に合わなかったりすることが多く見受けられます。逆に、営業経験が長くても、素直に会社の方針に従ってもらえる人であれば即採用を行うべきですが、なかなかいないのが現状です。

そこで、新人未経験者を採用して、会社の方向性にのせながら「育成」

をしていくことが、中長期的な視点での業績アップにつながります。

未経験新人営業社員の育成と金額設定のスケジュール感において、目標として入社3カ月目までは試用期間となりますので、この期間中は上長同席のもとで契約1件を目指しましょう。その後、入社4～6カ月目は粗利目標100万円(仲介2件/月)、7～9カ月目は粗利目標150万円(仲介3件/月もしくは付帯での単価アップ)、10～12カ月目以降で粗利目標200万円とするのが最も効果的で速いスケジュール感です。

上記のように粗利目標や契約件数の目標を○カ月目で△件といった形で入社当初から設定しておき、目指していただくことが大切です(図表)。

また上記のポイントとして、入社後すぐに、ネットやメール等による新規反響案件の対応は難しいため、試用期間中は、上長や先輩社員の過去案件の掘り起こしから始めたほうがよいでしょう。入社3カ月目までに契約を決めるためには、入社2カ月目終了時点までに過去案件の掘り起こしからアポイントを取得しておく必要があり、そのためには入社から1カ月の間に、反響対応の練習や追客の練習をすませしておくことが必要となるでしょう。

掘り起こしをした案件に関しては、上長の同席が必須です。最初のうちは全接客に同席をしていき、当人のスキルによりますが、1年かけて徐々に同席回数を減らす、また物件案内には同席せずに初回接客とクロージ

ングのみ同席するなどの同席の仕組みづくりも大切です。

## 2. 未経験新人営業社員の育成のための仕組み

未経験の新人営業社員の育成のためには、まずは接客の際の活用ツールを社内で統一することが大切です。社内で活用ツールがなければそれだけで育成の期間は倍以上に長引きます。また、社内の営業社員全員がその活用ツールを使って、全員が同じフローで接客をしないと、誰を真似すればよいかわかりませんので、接客フローの統一も必要です。

上記は、原則社員全員が統一して、営業成績の良い社員は社内のツールや接客フローを遵守したうえ

で、自己流を出すというイメージの接客がよいでしょう。

活用する営業ツールと接客フローが整備されており、店舗で最も営業成績の良い社員がその営業ツールで接客を行っているロープレ動画等があればベストです。

次に大切なポイントは営業同席とロープレの仕組みです。まず入社後は上長や先輩社員の営業活動に同席させます。反響対応から契約・決済に至るまで何度か同席ができれば業務のフローが理解できます。また、各業務フローで出てくる準備内容などは、原則、新人営業社員に準備させるようにしておくといでしょう。

ロープレの仕組みとして、特に新人営業社員には、毎日のロープレが

必要です。可能であれば、店舗全体で新人営業社員以外の人も含めてロープレを行う風土を作ることが大切です。理想は毎日30分間のロープレの実施時間を会社で決め、その時間は他の業務を入れないようにしましょう。

未経験の新人営業社員の採用と育成は、時間がかかる部分はありませんが、しっかりと育成の仕組みが整っていれば、経験者採用よりも中長期的に見た際の定着率、会社の方針への共感度、営業成績は高い傾向にあります。未来への先行投資として、採用広告費をしっかりとかけて、応募を複数獲得し、採用選考の際には厳選して採用いただくことをお勧めいたします。

図表 未経験新人社員の粗利と契約件数の目標例

|      | 1カ月目   | 2カ月目 | 3カ月目 | 4カ月目   | 5カ月目 | 6カ月目 | 7カ月目  | 8カ月目 | 9カ月目 | 10カ月目  | 11カ月目 | 12カ月目 |
|------|--|------|------|--|------|------|---|------|------|--|-------|-------|
| 目標   | ← 試用期間 契約1件の取得 →   |      |      | ← 粗利目標100万円/月 →  |      |      | ← 粗利目標150万円/月 →   |      |      | ← 粗利目標200万円/月 →  |       |       |
| 実施事項 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・反響対応や追客のロープレ</li> <li>・上長への営業同席</li> </ul> |      |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・追客からアポイントを取得</li> <li>・上長同席のもと契約1件の取得</li> </ul> |      |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・自身で反響対応を行う</li> <li>・原則すべての業務フローで上長の同席</li> </ul> |      |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・自身で反響対応から接客・契約までをおおむね実施できる</li> <li>・上長の同席は月間数件程度</li> <li>・上長の同席は初回接客とクロージング程度</li> </ul> |       |       |

### 👉 未経験新人営業社員の採用と育成のポイント

- ① 育成のスケジュール感・粗利目標を立てておく。
- ② 社内での営業ツール・接客フローを標準化する。
- ③ 会社全体でのロープレの風土を作る。
- ④ 新人営業社員の営業への上長同席を仕組み化する。
- ⑤ 未来への先行投資として採用広告費をしっかりとかけ、厳選採用を行う。



Vol.32

# 在宅ワークの利用と必要とされる管理会社への転換

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。



新型コロナウイルスの影響で、管理会社も在宅ワークを強いられています。現場スタッフからすると、管理会社の仕事は在宅では難しいというのですが、本当にそうでしょうか。これまで行ってきた仕事のやり方自体を大きく転換させないといけないのですが、どのように考えたらよいのかがわかりません。

## Answer

業務によっては在宅でできることはたくさんあります。むしろ在宅ワークを強られることで、「必要な仕事」と「そうでない仕事」の仕分けができるようになります。今のこのような時期をうまく利用して、問題点の発見とその解決策を見極め「土台固め」をしましょう。

### 1. 根本的な業務の見直しを

新型コロナウイルス騒動をきっかけに、賃貸管理会社においても業務上多くの問題が発生している。オーナーや入居者、会社のスタッフとできるだけ非対面で業務対応しなければいけない状況下で、根本的な業務の見直しを図る必要性が出てきている。

ふだん、日常業務に追われていると、誰でもできるような「作業的業務」を惰性でやっていることになかなか気づくことができない。入居者募集、入居者対応、出納業務、オーナー対応、社内会議など、やるべき仕事は山ほどあるが、非対面で行うことで、自ずとそれらに付随する無駄

な時間の使い方が見えてくる。

例えば、移動の時間。社外に出て活動をすれば、移動にかなりの時間を割くことになる。車を利用する場合、電話をかけることはできるが、メールの送受信や事務作業を行うことはできず、できることがかなり限定される。これまでは「移動時間」が「仕事をしている」ことに含まれていたが、それを排除すると、実質的な労働生産性が低いことに気づかされる。もちろん移動のすべてが無駄というわけではない(実際、考えることに時間を使える)が、「仕事をやっているふり」はできなくなった。誰がどれくらいアウトプットを生むのかわかりにくい管理業務も、「労働生産性」が明確にわかるようになった。今まさに、「パ

ラダイムシフトにおける転換期」ともいえるのではないか。

### 2. 考察することに時間を注ぐ

今のような外出もできず人とも会えない足踏み期は、次へのステップを踏むための「考察」する時間に多くを注いでもらいたい。制限のある中だからこそ、逆に工夫が生まれ、これまでの非生産的なやり方を思い切って変えることができる。ZOOMやハンアウトなどのテレビ電話機能を利用して、それぞれが離れた場所であってもグループワークで問題解決をすることも可能だ。ここでは5つのステップで現状分析をして、問題を解決する方法を説明する。



### 3. 問題解決のための5つのステップ

まず1つ目は、業務上の「問題点」と、オーナーや入居者からの「要望」という2つの面から考えてみよう。とにかく日常的に行っている業務上の問題点や要望を思いつくままに書いていく(図表)。次に、これらを引き起こす「原因」を、同じように箇条書きにしていく。原因は大きな業務カテゴリー別(リーシング、入居者対応など)に分けて書き出してみる。3つ目に、この原因を「改善」する方法を書き込む。この時に、「こういう事情があるから、無理だよな」というネガティブ

な発想があると、改善案も出なくなる。重要なことは、できる・できないは別として、理想に近づけるように改善案を出していく。また、原因に対応する改善は1つだけではなく、複数出せることにも注意したい。4つ目に、改善策からどのようになっていればよいのかという「理想」を掲げてもらいたい。理想なので、遠慮せずに思い切った理想を掲げたい。ここでもネガティブ意見が出やすいので、必ずプラスの意見を出すようにする。

最後のステップでは、理想を達成するための「方法」について書き出してみる。ここでは、その場で意見を交わしてもよいが、宿題にしてじっくり

考えてみるのもよい。実際にインターネットで調べてみると、理想を達成できそうなサービスやツール(アプリやクラウドサービス)が、不動産業界内外から提供されている。解決方法は、抜本的な「業務改善」か、またはクラウドサービスを利用した「ツール」で、ほとんどが網羅される。さらに、思い切って不必要な業務、または煩雑な業務を「捨てる」ことも重要だ。

### 4. 今は将来のための土台固め

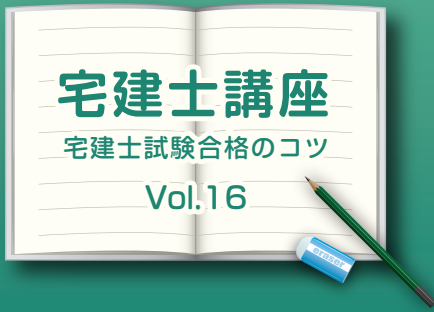
問題点・要望という「悩み」「困りごと」から、新しいアイデア(改善策)が浮かび、理想をイメージすれば、必ず解決方法は見つかる。ある意味、在宅ワークの環境下は、今まであやふやにしていたような業務上のストレスを大幅に軽減できるチャンスでもある。大きな騒動があれば、経済の需要が下がり供給の競争が激化する。これにより企業も従業員もふるいにかけられていく。しかし、また必ず回復期は訪れる。この回復需要に対応するには、地域に必要とされる管理会社、そして会社に必要とされる働き方をしなければならない。今やるべきことは、明日に向かっての「土台固め」なのではないだろうか。

図表 問題解決のためのワークフローシート

| 解決へのステップ | ① 現状   | ② 原因                 | ③ 改善 | ④ 理想 | ⑤ 解決                           |
|----------|--|----------------------|------|------|--------------------------------|
| ワークフロー   | <b>問題点</b><br>・空室になってから、リフォームが完了するまでに時間がかかりすぎてしまう。<br>・リフォーム提案の内容とオーナーの予算が合わない。<br>・近くの管理物件に比べて、遠方にある管理物件の管理が行き届かない。                       | リーシング<br>入居者<br>オーナー |      |      | 業務改善<br>or<br>ツール<br>or<br>捨てる |
|          | <b>要望</b><br>・新しい入居者をもっと早く決めてほしい。<br>・入居者を早く決める手段として、家賃を下げる以外にも提案してほしい。<br>・物件周辺の相場や新築アパートの建築情報などを随時教えてほしい。<br>・共用灯が切れたとき、電話しないと取り替えてくれない。 | 業者<br>出納<br>社員間      |      |      |                                |

#### 👉 今回のポイント

- 日常の作業的業務を非対面で行うことで、無駄な時間が見え、各従業員の労働生産性が明確にわかるようになる。
- ZOOM やハングアウトなどのテレビ電話機能を利用して、グループワークで考察し、問題解決に取り組む。
- 業務上の問題点、オーナーや入居者からの要望、問題点の原因、改善方法、理想の改善策を実行するための方法について意見を出し合う。
- 将来訪れる回復需要に対応するために地域に必要とされる管理会社、会社に必要とされる働き方を目指し、これまでの業務を見直す。



# 代理

## 権利関係2 ～民法2～

今月は「代理」がテーマです。「代理」について、今回の民法改正で大きく変更された点はありませんが、宅建試験での出題頻度が高い項目なので、合格するためには必ずマスターしておきたいところです。法改正との関連で本年度試験に出題される可能性が高い論点を中心に学習ポイントを示していきます。

### 代理（代理人が本人になり代わって契約を結ぶこと）

#### (1) 代理権の濫用

代理権の濫用とは、代理人が代理権の範囲内の行為をしたが、本人のためにする意図ではなく、自己または第三者の利益を図る目的であった場合をいいます。たとえば、本人から土地の売却を依頼された代理人、売買代金を着服する意図で、依頼された土地の売買契約を締結したような場合です。

代理権が濫用された場合でも、代理権の範囲内の行為である以上、有効な代理行為となるのが原則ですが、代理人の目的を相手方が知り、または知ることができたとき（濫用目的について**相手方が悪意**または**善意有過失であるとき**）は、**無権代理**（代理権を有しない者による代理行為として無効）とみなされます。

※法改正前は判例により同様の結論が認められていたが、法改正により条文化された。

#### (2) 自己契約・双方代理の禁止

**自己契約**（たとえば、売主Aから土地の売買代理権を与えられたBが自ら買主となり売買契約を締結）と**双方代理**（たとえば、売主、買主双方の代理人となって契約を締結）は、**無権代理**となります。ただし、債務の履行および本人があらかじめ**許諾**した行為は、**無権代理とはなりません**。

これに加えて、代理人と本人との利益が相反する行為も、無権代理とみなされる（これも、本人があらかじめ**許諾した行為は有効**）旨の規定が法改正により新たに定められました。

#### (3) 無権代理人の責任

無権代理行為について善意無過失（ただし、**無権代理人が悪意のときは相手方に過失があってもよい**とする規定が、法改正により定められた）の相手方は、無権代理行為を行った張本人である無権代理人に対し責任追及することができます。

|    |  |
|----|--|
| 原則 | 相手方は無権代理人に対し <b>契約の履行</b> または <b>損害賠償請求</b> ができる |
| 例外 | 無権代理人が <b>制限行為能力者</b> の場合は責任追及できない               |

#### (4) 表見代理

表見代理とは、無権代理であるにもかかわらず、正当の代理権があるように見える特別な事情があり、代理権の不存在につき相手方が**善意無過失**である場合に、有効な代理行為があったのと同じ効果を認める制度のことで、①**代理権授与の表示による表見代理**、②**権限外の行為の表見代理**、③**代理権消滅後の表見代理**の3種類があります。

法改正により、①の代理権授与の表示による表見代理と②の権限外の行為の表見代理をプラスしたパターン（賃貸の代理権を授与する表示で売買をしたような場合）や、③の代理権消滅後の表見代理と②の権限外の行為の表見代理をプラスしたパターン（賃貸の代理権が消滅した後に売買をしたような場合）の表見代理も認められることが条文に明記されました。

## 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) 復代理人を選任できる場合と代理人の責任

|       | 復代理人を選任できる場合                  | 復代理人の行為に対する代理人の責任   |
|-------|-------------------------------|---|
| 任意代理人 | ①本人の許諾を得たとき<br>②やむを得ない事由があるとき | 復代理人の行為により本人に不利益が生じたときは、代理人は、本人に対して、本人・代理人間の事務処理契約(代理を依頼された契約)の違反を理由として債務不履行の責任を負う。 |
| 法定代理人 | いつでも自由に復代理人を選任できる。            | 原則→復代理人の代理行為に関する全責任を負う。<br>例外→やむを得ない事由により復代理人を選任したときは、選任・監督責任のみを負う。                 |

**ポイント** 復代理人の行為に対する「任意」代理人の責任について、法改正前は選任・監督責任のみを負うのが原則とされていたが、法改正により上記表のとおり責任を負うことになった。

論点の確認と  
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 Aが、所有する甲土地の売却に関する代理権をBに授与し、BがCとの間で、Aを売主、Cを買主とする甲土地の売買契約を締結した。Bが売買代金を着服する意図で本件契約を締結し、Cが本件契約の締結時点でこのことを知っていた場合であっても、本件契約の効果はAに帰属する。(H30年 問2)

【Q2】 委任による代理人は、本人の許諾を得たときのほか、やむを得ない事由があるときにも、復代理人を選任することができる。(H29年 問1)

👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1



【解説】 代理人が自己または第三者の利益を図る目的で代理権の範囲内の行為をした場合、相手方が代理人の意図を知り、または知ることができたときは、その行為は無権代理行為とみなされ、代理行為の効果は本人に帰属しない。

Answer 2



【解説】 任意代理の場合、復代理人を選任することができるのは、本人の許諾を得たとき、または、やむを得ない事由があるときである。





# 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.4

# 不動産売買契約の 解除をめぐるトラブル

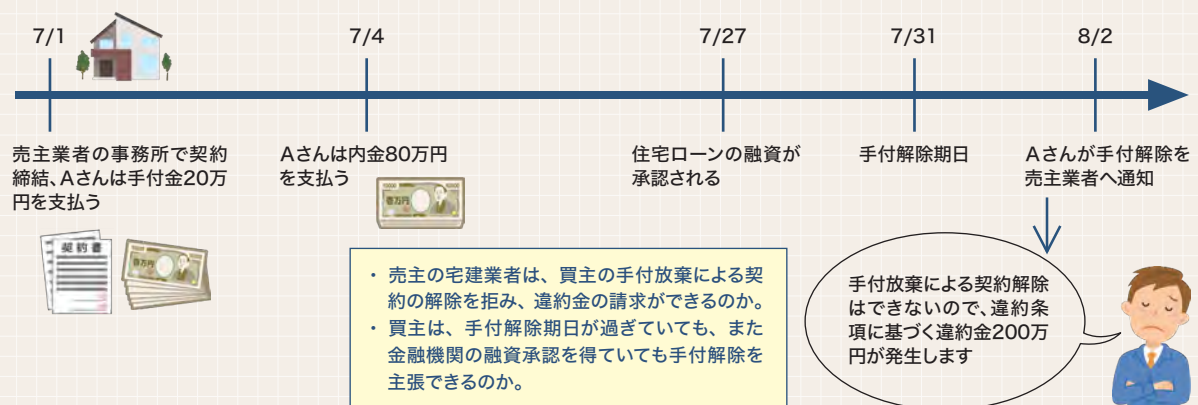
不動産売買で特に多いトラブルに、①宅建業者の重要事項説明に関するもの、②土地・建物の瑕疵(性能や品質の欠陥)に関するもの、③契約の解除に関するものがあり、この3つが「売買の三大トラブル」といえます。本号では契約の解除に関するトラブルを取り上げます。

### トラブル事例から考えよう

## 事例 手付放棄による契約解除

7月1日に新築建売分譲住宅を見学したAさんは、担当者から契約を強くすすめられましたが「今日は見学に來ただけでお金も用意していないし、家族でよく検討してから決めたい」と何度も断りました。しかし、「今日契約すれば50万円値引きする」などと繰り返し契約を求められ、売主の宅建業者の事務所で重要事項説明を受け、自己資金100万円、残金は銀行借入とする資金計画で契約をしました。当初、100万円を手付金とする予定でしたが、当日用意できる20万円を手付金とし、80万円を内金とする契約書が作成され、当日20万円、3日後の7月4日に内金として80万円を支払いました。後日、売主業者の担当者が銀行へのローン申込代行手続きを行い、融資承認も得られました。しかし、駅までの距離等が気になっていたAさん家族は話合いの結果、契約を解除することにしました。8月2日にAさんが売主業者に対し、手付金を放棄して契約を解除する旨を申し出たところ、売主業者から「すでに7月31日の手付解除期日を過ぎており、また融資承認による履行の着手もあることから、手付放棄による契約の解除はできないので、違約条項に基づく違約金200万円が発生する」として、100万円の追加支払いを求められました。

Aさんは急がされて契約をさせられたのに違約金の請求は納得できないとして、手付放棄による契約の解除を主張しています。



01

### 手付解除期日と 宅建業法

手付契約では、契約を早期に安定させるために手付解除期日を設

定するのが通常です。この場合、手付解除期日を契約日から数日の短期間に設定することは、民法が手付解除権を付与している趣旨に反す

ることから、相当の期間経過後の期日とすることが望まれます。手付解除期日が設定されると、手付解除権を行使できるのは手付解除期日

までに制限されます。

ただし、売主が宅建業者の場合、買主は、売主が契約の履行に着手するまでは、手付を放棄して契約を解除することができます(宅建業法39条2項)。これに反する買主に不利な特約は無効となり効力を持ちません(同条3項)。したがって、本件の手付解除期日は無効であり、売主に契約の履行がない限り、買主は、手付の放棄により契約を解除することができます。

## 02 履行の着手と民法

改正された民法の手付に関する557条1項の規定は、判例法理(最高裁昭和40年11月24日判決)に基づき、履行の着手により手付解除権の行使ができなくなるのは、相手方が契約の履行に着手したときであることを明文化しました。また、売主は、手付の倍額を現実に提供することが必要であることも明文化しています。

### 【民法557条1項】

買主が売主に手付を交付したときは、買主はその手付を放棄し、売主はその倍額を現実に提供して、契約の解除をすることができる。ただし、その相手方が契約の履行に着手した後は、この限りでない。

本件の売主宅建業者は、銀行の融資承認による履行の着手も理由の1つとして、買主の手付解除権が消滅していると主張していますが、仮に融資承認が得られていることが履行の着手に当たるとしても、融資の申込みから承認に至るまでの履行の着手は、買主が行ったものであり、売主の履行の着手ではありませんので、本件買主は手付を放棄し

て契約を解除することができます。

## 03 宅建業者の行為と宅建業法

### ■契約の判断に必要な時間を与えない行為

宅建業法は、正当な理由なく、相手方が当該契約を締結するかどうかを判断するために必要な時間を与えることを拒む行為を禁止しています(宅建業法施行規則16条の12第1号口)。

本件買主は急がされて契約させられたと主張しています。確かに急がせて判断に必要な時間を与えなかった側面はありますが、最終的には「50万円の値引きの提示」が買主の契約の判断に大きく影響しているとも思われ、当該行為による宅建業法違反があるとまではいえないと考えられます。

### ■手付と内金に分割して契約した行為

宅建業法47条3号は、「手付について貸付けその他信用の供与をすることにより契約の締結を誘引する行為」を禁止しています。「その他信用の供与」に当たる行為として、①手付の後払い、②手付の分割払いにより契約の締結を誘引する行為があります。手付後払い、手付分

割の違反行為は少なくないので注意が必要です。

本件の売主宅建業者は、当該条項の適用を避けるために当初予定の手付金100万円について、当日支払い可能な20万円を手付金とし、80万円は売買代金の内金としています。トラブル防止の観点から、買主が100万円を準備できてから「手付金100万円」として契約をするのが適正な方法であることは当然のことですが、手付と内金に分けて契約を締結したことが宅建業法違反とまではいえません。

### ■正当な理由なく手付解除を拒む行為

本件の買主は、前述の01 02のとおり、手付を放棄して契約を解除することができます。

宅建業法は、買主が手付を放棄して契約を解除するに際し、宅建業者が正当な理由なく、これを拒み妨害する行為を禁止しています(宅建業法施行規則16条の12第3号)。

本件の売主宅建業者は、宅建業法違反での行政処分を受けることがないように、買主の手付解除の申出に応じて違約金の請求を取り下げるとともに、内金として受領した80万円を速やかに返還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)。



当連載について、偶数月は「進む!業界のIT化」、奇数月は「不動産トラブル事例と対処法」となります。





物件調査のノウハウ Vol.16

不動産物件調査技術の基礎 ～役所調査編～

## 接道義務および建築可否の調査と説明義務

もしも、「建築基準法第42条各項の記載説明は宅建業法の説明義務項目ですか?」と問われたら、「あれ?」と、考え込む方も多いと思います。今回は、いつも使用されている「売買重要事項説明書の様式に、なぜ『敷地等と道路との関係』項目があるのか」について述べたいと思います。

### 位置指定道路の所有者全員の承諾がなくても瑕疵(契約不適合)ではない

こんな事例があります。

平成8年に、一般売主と買主が仲介業者を通して、6,480万円で、住宅の新築を目的に土地建物の売買契約を締結しました。ところが、「本件土地の接面道路は、私道であり、建築基準法上の道路ではないから、本件土地を建築物の敷地とするには、道路位置指定を受けるために道路となる敷地の所有者全員の承諾に基づく通路協定が必要であるのに、現実にはそのような通路協定は成立していなかったため、被告仲介業者としては、この点について正確な事実を調査してその結果を買主に対して説明する義務があるのにこれを怠った。右債務不履行により、本件仲介手数料相当の金100万円及び買主が本件売買契約において支払った本件手付金相当金600万円の合計金700万円の損害を被った」と、買主は訴訟を起こしました。

しかし判決では、「仲介業者は、重要事項説明書に記載のとおり、平成8年9月付で建築基準法43条ただし

書きの適用により本件土地に一戸建ての住宅を新築するための建築確認を得たことが認められる。したがって、本件土地の接面道路について、道路となる敷地の所有者全員の承諾に基づく通路協定が成立していなかったとしても、そのことが(旧)民法570条所定の“隠れたる瑕疵”に当たるといえることはできないし、また、売主において、本件売買契約に付随する義務として、本件土地の接面道路について通路協定が成立していなかったことを買主に対して告知する義務があるということもできない」としてすべての請求を棄却しました(東京地裁平成9年12月25日)。

これは「接面道路が建築基準法第42条に該当するか」ではなく、「建築物の敷地が建築基準法上の道路に接しているかどうか」と「無事に再建築できるか」が問われた事件です。

### 売買の重要事項の説明義務項目に建築基準法第42条各項はない

ところで、宅建業法では重要事項の説明義務項目として、建築基準法に関するものは37項目(令和2年5月1日現在)あります。

その最も若い条項は、建築基準法第39条第2項「災害危険区域」であり、その次は、第43条「敷地等と道路との関係」…そして、第45条第1項「私道の変更又は廃止の制限」へと続きます。そこに、第42条の項目はありません(ポイント1)。

また、国土交通省は「宅地建物取引業の解釈・運用の考え方」において、「売買重要事項説明書の様式」を一般公開しており、その様式には、法第42条などの記載箇所(接面道路の種類、方向、幅員、長さ、セットバック部分の面積等)は、ありません(ポイント2)。

つまり、宅建業法で定める売買重要事項説明書の記載説明項目に、建築基準法第42条第1項第1号から第5項、同法42条第2項などについての記載説明義務項目がないのです。

しかし、不動産業界団体の書式には、記載説明項目を設けています(ポイント3)。このことが、とても大切です。

建築基準法第43条の「敷地等と道路との関係」では、「建築物の敷地は、道路に2m以上接しなければならぬ」としています。この道路とは、建築基準法上の道路のことで、「敷地は基



準法上の道路に2m以上接しているか否か」を重要事項として説明せよ、ということです。この条件を満たさなければ、原則的に目的の建築物の建築はできません。そうすると、「建築基準法第42条第1項第1号(道路法

による道路)の該当の有無」など自体が、調査の目的ではなく、「敷地は基準法上の道路に2m以上接しているか否か」「目的の建築物が無事に建築できるか否か」などの目的のための調査として、初めて意味を持つという

ことです。先ほど述べた裁判事例は、「建築物が建築できるか否か」を考えずに、「法42条第1項第5号(位置の指定を受けたもの)に接していないこと」を問題としたことで起きた事例といえます。

ポイント1

下記の表のように、宅建業法施行令第3条の売買重要事項説明の義務項目のうち「建築基準法に関する事項」は、37項目ありますが、建築基準法第42条第1項第1号などの記載説明項目はありません。大切なことは、法第43条であり、敷地は建築物が建築できる道路(建築基準法上の道路)に接しているか否かということです。

「売買重要事項説明義務項目141」より

| (2-3) | 建築基準法に関する事項                    | 37 項目      |
|-------|--------------------------------|------------|
| 1     | 災害危険区域                         | 建基法第39条第2項 |
| 2     | 敷地等と道路との関係                     | 建基法第43条    |
| 3     | その敷地が4m未満の道路のみに接する建築物に対する制限の付加 | 建基法第43条の2  |
| 4     | 道路内の建築制限                       | 建基法第44条第1項 |
| 5     | 私道の変更又は廃止の制限                   | 建基法第45条第1項 |

ポイント2

下記の国土交通省の売買重要事項説明書様式には、建築基準法第42条の該当道路の記載項目はありません。法第43条「敷地等と道路との関係」、法第45条「私道の変更又は廃止の制限」の記載項目のみです。大切なことは、「その敷地は建築物が建築できる道路(建築基準法上の道路)に接しているか否か」です。これを勘違いすると、裁判事例のような事件となります。

国土交通省の重要事項説明の様式例 (売買・交換)

2 都市計画法、建築基準法等の法令に基づく制限の概要  
(1) 都市計画法・建築基準法に基づく制限

| 1     | 区域の別  | 制限の概要                                       |
|-------|---|---|
| 都市計画法 | 市街化区域<br>市街化調整区域<br>非誘引区域<br>準都市計画区域<br>その他 |   |
| 2     | 用途地域名                                       | 制限の内容                                       |
| 建築基準法 | ロ 地域・地区・街区名等                                | 制限の内容                                       |
| 法     | ハ 建築面積の限度 (建築率制限)                           | (敷地面積 m <sup>2</sup> - ) × = m <sup>2</sup> |
|       | ニ 延建築面積の限度 (容積率制限)                          | (敷地面積 m <sup>2</sup> - ) × = m <sup>2</sup> |
|       | ホ 敷地等と道路との関係                                |   |
|       | ヘ 私道の変更又は廃止の制限                              |   |
|       | ト その他の制限                                    |   |

出典:国土交通省『「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」について』より抜粋

ポイント3

全日本不動産協会の重要事項説明書(売買一般仲介用)の「敷地等と道路との関係」項目には、建築基準法第42条の記載項目がありますが、これらを調査すること自体が目的ではなく、大切なことは、無事に建築物の建築ができる敷地であるかどうかを調査説明することです。

全日本不動産協会の重要事項説明書 (一般仲介用/土地建物/売買代金清算/測量)

| 敷地等と道路との関係   | 接道方向 | 公道・私道の別 | 種類   | 幅員 | 接道の長さ |
|--|------|---------|------|----|-------|
| 1  | 側    | □公道・□私道 | 下庇種類 | 番  | m     |
| 2  | 側    | □公道・□私道 | 下庇種類 | 番  | m     |
| 3  | 側    | □公道・□私道 | 下庇種類 | 番  | m     |
| 4  | 側    | □公道・□私道 | 下庇種類 | 番  | m     |
| 道路位置指定(道路の種類5番) 年 月 日 第 号  |      |         |      |    |       |
| 道路境界線後退(セットバック)による建築確認対象面積の減少 (□無・□有→セットバックする部分の面積 m <sup>2</sup> )  |      |         |      |    |       |
| ※道路内では、建築等の土地利用はできません  |      |         |      |    |       |
| <路地状敷地(敷地延長)の制限、すみ切りの制限規定等> (□無・□有)  |      |         |      |    |       |
| 路地状部分の長さ m ・ 路地状部分の幅員 m  |      |         |      |    |       |
| □1 道路法による道路(法第42条第1項第1号道路)   |      |         |      |    |       |
| □2 都市計画法、土地区画整理法、旧住宅地造成事業法、都市再開発法、新都市基盤整備法、大都市法、密集市街地整備法による道路(法第42条第1項第2号道路)   |      |         |      |    |       |
| □3 既存道(都市計画区域・準都市計画区域の指定・変更、条例の制定・改正により建築基準法第3章適用の際に現に存する道)(法第42条第1項第3号道路)   |      |         |      |    |       |
| □4 道路法、都市計画法、土地区画整理法、都市再開発法、新都市基盤整備法、大都市法、密集市街地整備法の事業による計画道路(2年以内)に事業が執行予定、特定行政庁の指定あり(法第42条第1項第4号道路)   |      |         |      |    |       |
| □5 土地を建築物の敷地として利用するため、上記1~4の法によらないで道を築造しようとする者が特定行政庁から指定を受けたもの(位置指定道路)(法第42条第1項第5号道路)  |      |         |      |    |       |
| □6 上記3の既存道適用時に、現に建築物が立ち並んでいる幅員が4m(または6m)未満のもので特定行政庁が指定したもの(法第42条第2項道路)   |      |         |      |    |       |
| □7 ( )   |      |         |      |    |       |
| □8 建築基準法上の道路に該当しない道路(原則として測量済不可)   |      |         |      |    |       |
| ※都市計画区域、準都市計画区域等内では、原則として上記道路の種類1~7の建築基準法上の道路に2m以上接していない接道義務を満たしていない場合には、建築できません(建築確認不可)。なお、接道義務を満たしていない場合には、現在建築物が建てられていても、原則として増・改築、再建築はできません。 |      |         |      |    |       |

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(デュアリティジェンズ業)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.16

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 マレーシア編②

# クランバレーの住宅エリアと不動産マーケットの状況

4月号で述べたとおり、マレーシア(クアラルンプール首都圏)は公共交通網の充実、温暖な気候、穏やかな国民性などから、個人投資家の海外での不動産投資やリタイアした方々のロングステイ先として候補に挙がるエリアです。今回は、クランバレー<sup>※1</sup>の主な住宅エリアを紹介しつつ、コンドミニアムマーケットの状況についてご説明します。

松浦 康宏

一般財団法人日本不動産研究所国際部主席専門役。不動産鑑定事務所を経て、当研究所入所。東京支所、東京事業部、本社事業部で国内の不動産に係る業務を担当後、資産ソリューション部企業資産評価室にて国内外の企業評価、動産評価、インフラ事業に係る各種業務を経て、現職。不動産鑑定士、不動産証券化協会認定マスター、米国鑑定士協会Senior Member。



### 1. クランバレーの主な住宅エリア

KLCC<sup>※2</sup>・ブキビットンは、マレーシアの首都クアラルンプールの中心エリアで、観光名所でもある「ペトロナスツインタワー」や「パビリオン」などの商業施設があり、非常に繁華性の高いエリアです。利便性も高いことから、ハイクラスの外国人駐在員から人気があり、コンドミニアムだけでなく、清掃やリネン交換等のサービスを伴うフルサービス型のサービスアパートメントも立地しています。

アンパンはKLCC・ブキビットンの東側にありますが、このエリアには各国の大使館が立地しているので、昔から高級住宅地域として認知されており、中低層で住戸面積が広いコンドミニアムが多いエリアです。

モントキアラはクアラルンプール中心から北西方に位置する新興の高級住宅地域です。エリア内には著名なインターナショナルスクールがあるほか、エリア内の多くはクアラルンプール日本人学校への送迎バス路線に

該当することから、日本人駐在員が多く居住しています。

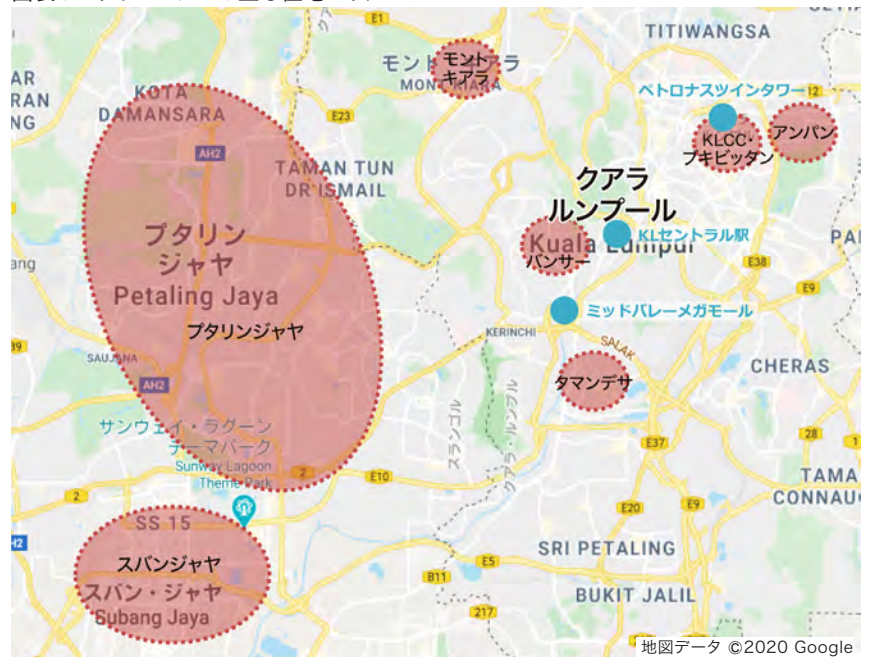
バンサーはKLセントラル駅の西方に広がる住宅エリアで、国内富裕層や欧米人を中心に人気があるエリアです。高台にあり、中低層のコンドミニアムのほか、大規模な邸宅も建ち並んでおり、国内でも屈指の高級住宅エリアとなっています。

タマンデサは、大型商業施設「ミッ

ドバレーメガモール」の南方に広がる住宅エリアで、日本人駐在員がモントキアラに集まる以前は、最も多く日本人が住んでいたといわれるエリアです。上記の他の住宅エリアと比較すると相対的に物価水準が低めとなっています。

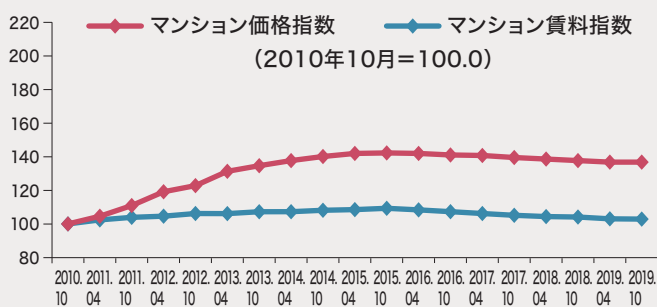
プタリンジャヤとスバンジャヤはクアラルンプールのベッドタウンおよび工業団地として発展したエリアで、日

図表1 クランバレーの主な住宅エリア



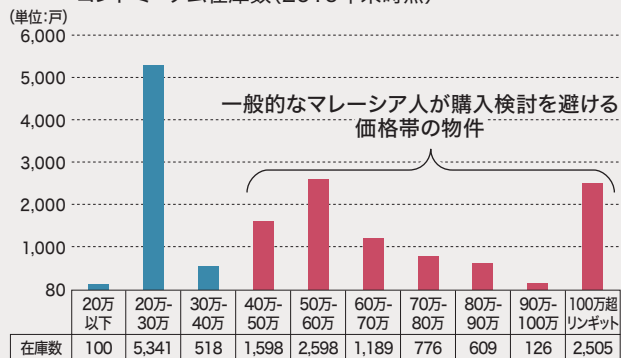
地図データ ©2020 Google

図表2 クランバレーにおける  
マンション(コンドミニアム)の価格賃料指数の推移



出典:日本不動産研究所「国際不動産価格賃料指数」

図表3 クアラルンプール直轄領における  
コンドミニアム在庫数(2019年末時点)



出典:マレーシア国家不動産情報センター

系の製造拠点が集まるシャーアラム(プタリンジャヤの西側)にも近いことから日系製造業の駐在員も多いエリアです。両エリア内には大型ショッピングセンターもそろっているので生活利便性は高く、現地の中系マレーシア人も多く居住するエリアとなっています(図表1)。

※1 クアラルンプール連邦直轄領に10の地方自治体を加えて構成されたエリア。  
※2 クアラルンプール市内中心部に位置する開発地区。

## 2. クランバレーのコンドミニアムマーケット状況

図表2とともに、クランバレーにおけるコンドミニアムマーケットを振り返ってみます。

2011年、資源価格の上昇と世界金融危機の影響から脱したことで、住宅に対する投資が盛り上がりました。2014年には資源価格もピークに達し、さらに住宅投資が進んだことで投資・投機対象としてのコンドミニアムが大量に計画されました。政府は住宅市場の過熱感を抑えるために、外国人が購入可能な住宅の最低購入金額の引上げ、不動産譲渡益税の税率の引上げなどの各種規制を打ち出しました。2015年に入ってからはいこれらの規制に加え、資源安の進行、6%のGST(消費税)が導入されたこ

とによる消費マインドの落ち込みと金融機関の住宅ローン貸出審査基準の厳格化などが相まって、住宅マーケットは停滞期に入り、2016年以降今日に至るまでこの停滞期が続いています。この間、2015年以前に計画されたプロジェクトが竣工を迎え、賃貸マーケットではオーバーサプライ(供給過剰)の状態に陥ったことで賃料は下落を続け、賃貸目的の投資需要はさらに停滞するという厳しい局面を迎えました。2018年の政権交代によるGSTの実質的な廃止やその後の住宅需要刺激策により、一部の実需が戻ってはいるものの、いまだ盛り上がり欠けるマーケットが続いているといえます。

実需が伸び悩む理由としては、2011年以降、投資用コンドミニアムの偏重供給が続いたことから一般的なマレーシア人が購入できる物件が少なく、マーケットでの価格需給ギャップが拡大していることが挙げられます。2019年末時点のクアラルンプール連邦直轄領におけるコンドミニアムの在庫数(図表3)を見ると、一般的なマレーシア人が購入検討を避けるとされる40万リンギット以上の価格帯の在庫数が全体の60%以上を占めており、価格面における需給ギャップが問題となっています。

## 3. 今後の見通し

このように現在のクランバレーのコンドミニアムマーケットは軟調な状態が続いていますが、政府による相次ぐ住宅需要刺激策や2015年以降の大量供給の竣工がようやく落ち着き始めたことから、2020年には底打ちするという期待がありました。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大によるマクロ経済に対するセンチメント(市場心理)の悪化が、2020年に持ち直す予測されたコンドミニアムマーケットにも水を差す可能性が指摘されています。また、2020年2月末に、国民からの人気が高かったマハティール首相が突如退任し、野党と連合したムヒディン氏が首相に任命されたものの、すぐさま不信任案が提出される見込みとなるなど、現在マレーシアでは政治的な混乱が続いています。これにより、住宅需要刺激策をはじめとする各種政策の継続性などについても不透明感が生まれており、コンドミニアムマーケットに対しても向かい風となる可能性があります。

次回以降はクアラルンプール(クランバレー)で投資物件を購入する際に留意すべきことについてご説明します。



# 新機能満載！ ラビーネット のご紹介

# 「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!!



便利な機能をお試しください!

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。今回は店頭図面作成機能をバージョンアップし、機能名を「物件図面・物件広告」に変更しました。

また、新たに、賃貸業者向けに重要事項説明書・契約書等が簡単に作成できる建物・部屋等の情報登録機能(賃貸データ登録:◎チャンネル)ができました。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!

なお、各機能の操作方法・詳細は、ラビーネット契約書類作成システムのマニュアルや「Cチャンネルご利用マニュアル」をご確認ください。

## I. 物件図面・物件広告機能

### ◆アクセス方法

① ラビーネットログイン後、「契約書類作成システム」(クラウド版)から「ラビーネット契約書類作成システム」トップページを開き、「物件図面・物件広告」をクリックする。



①「ラビーネット契約書類作成システム」トップページ

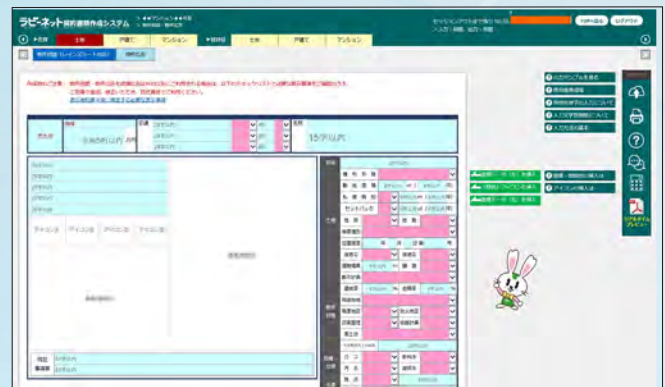
② 「物件図面・物件広告を作成」画面が開き、物件図面・物件広告を作成する場合は「物件図面を新規作成」もしくは「既存物件図面の呼出」をクリック、店頭図面を作成する場合は「店頭図面を新規作成」もしくは「既存店頭図面の呼出」をクリックする。



②「物件図面・物件広告を作成」画面

### ◆機能の特徴

- ・ レインズに掲載する物件図面や広告等を作成することができます。
- ・ 旧書式の「販売図面・店頭広告」のレイアウトや操作性を大幅に改善し、簡単に図面を作成できる機能となっています。
- ・ 図面を作成すれば、データ連携機能で自動的に店頭広告の原稿も作成でき、非常に便利です。
- ・ 「不動産の表示に関する公正競争規約」第8条に規定する必要な表示事項の項目も網羅しています。



「物件図面(レインズシート対応)」画面

## Ⅱ.◎チャンネル(賃貸データ登録機能)

### ◆機能の特徴

- ・「◎チャンネル」は、賃貸物件情報を建物や部屋ごとに登録できるシステムで、賃貸物件を取り扱っている会員の皆様に便利な新機能です。
- ・1棟の建物情報(所在地や貸主等)を基本情報として登録し、各部屋の情報を入力・登録すると、簡単に重要事項説明書・契約書の約70%の物件情報が自動的に連携し、作成できるようになります。
- ・既に作成済みの重要事項説明書や契約書の情報を◎チャンネルに登録することも可能です。
- ・現在入居している方が退去した際や、建物の異なる部屋等を契約する際の書類作成に、大幅な時間短縮が図れます※。



「一棟マンションの各部屋を賃貸」の物件登録画面

※過去の物件情報を基に重要事項説明書・契約書・関係書類を作成する際には、必ず各調査情報が現在の取引に適しているかを確認してください。

## ① 協会からのお知らせ Information

### 全日みらい研究所 「全国空家計画データベース」を公開しました！

令和2年4月1日に設立された全日みらい研究所では、このたび、全日本不動産協会中期ビジョンに基づき、各自治体の空家計画をまとめました。

こちらは、全国の市区町村の中で、「空家等対策の推進に関する特別措置法」に基づき空家等対策計画を策定したものを調査し、各自治体の空家計画や施策をデータベース化、都道府県ごとに、また「移住」「子育て」などのキーワードで内容を検索できるシステムです。データベースは、総本部ホームページ「全国空家計画データベース」バナーから閲覧可能ですので、ぜひご利用ください。



全日みらい研究所ウェブサイト「全国空家計画データベース」  
(<https://www.zennichi.or.jp/akiyakeikaku-database/>)

全日みらい研究所では、ビジョンに基づき「全日空家対策大全」の策定作業を進めています。全国空家計画データベースのほかに、空き家等の活用事例や課題の把握を通じて、会員の皆様の日常業務にご活用いただけるものを策定したいと考えています。このため、空き家や相続不動産の活用等、関連する情報のご提供を受け付けています。詳細につきましては、全日みらい研究所のホームページ (<https://www.zennichi.or.jp/miraiken/>) をご確認ください。





## 自由民主党政務調査会経済成長戦略本部林座長と意見交換 ～銀行の不動産仲介業務等の規制緩和へ反対表明～

5月14日(木)、全日本不動産協会(原嶋和利理事長)は自由民主党政務調査会経済成長戦略本部等の国会議員と「銀行の不動産仲介業務等の規制緩和」について、意見交換を実施しました。出席者は原嶋理事長、中村裕昌専務理事のほか、同本部の林芳正座長、木原誠二事務局長、同本部新金融立国・金融機能再生プロジェクトチーム(以下、PT)の小倉將信主査、井上信治全日本不動産政策推進議員連盟事務局長、坂井学衆議院議員の7名。

これまで同PTでは、「銀行の不動産仲介業務等の規制緩和」を検討してきており、小倉主査は「低金利と人口減少で銀行が非常に苦しい状況のなか、事業再生や事業承継に限った不動産仲介への参入で、銀行の強化は地域経済にも影響を与える」と示しました。それに対して、原嶋理事長は「国家運営を考え、銀行業界の行く末を案じたうえでの事業再生、事業承継の実現ということを理解できないわけではないが、会員業者が日夜努力しているなか、とても容認できる内容ではない。中小の不動産業者は、空き家問題等の社会問題に対応し、地域の再生・活性化、地方創生に取り組んでビジネスを行っていることを理解していただきたい」と強く反対の意を唱えました。さらに中村専務理事も「銀行の不動産業参入は利益相反になることもあり、お互いにメリットはないのではないか」と強調しました。

最後に林座長は「本日いただいたご意見を踏まえて慎重に対応していきたい」と今後の意向を述べました。



参議院議員会館で行われた意見交換



原嶋和利理事長



中村裕昌専務理事



林芳正座長



小倉將信主査

## 全日本不動産協会と全日議連が 岸田文雄自由民主党政務調査会長へ陳情

6月5日(金)、全日本不動産協会と全日本不動産政策推進議員連盟(以下、全日議連)は、「銀行の不動産仲介業務等の規制緩和」について、岸田文雄自由民主党政務調査会長へ反対の意を表明する要望書を提出しました。

全日本不動産協会からは、原嶋和利理事長、中村裕昌専務理事、全日議連からは、野田聖子会長、浜田靖一会長代行、井上信治事務局長、牧島かれん事務局次長が自由民主党政務調査会長室を訪れ、岸田政務調査会長および木原誠二経済成長戦略本部事務局長、小倉將信同本部新金融立国・金融機能再生プロジェクトチーム(以下、PT)主査へ要望の主旨を伝えました。

最初に野田会長が訪問の理由を述べ、続いて井上事務局長が、成長戦略の提言の一環として項目としてあげられていた「不動産仲介業務等の規制緩和」部分の削除を要望。原嶋理事長も「事業再生・事業承継支援の一環としての不動産仲介業務の規制緩和と、保有不動産を公共的

体からの要請がなくても自由に賃貸できるとすることについて、われわれ不動産業界としては大きな問題であり、断固反対し、阻止しなければならない」と強く訴えました。

岸田政務調査会長は「PTにおいても提言の中から、ご指摘の部分については外したと聞いている。銀行の不動産仲介業務等への参入が盛り込まれることはない」としました。小倉主査も「(指摘部分を)削除する方向で調整しており、岸田政務調査会長の意向が示されたので、最終版として固めさせてもらう」と述べました。



原嶋理事長が岸田政務調査会長(左から3人目)へ要望書を提出



## 令和2年春の褒章

令和2年春の褒章が4月17日に閣議決定され、国土交通省は28日に褒章受章者(29日付)を発表しました。長島友伸全日本不動産協会常務理事(埼玉県本部長)と坂本俊一不動産保証協会理事(和歌山県本部長)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。なお、恒例の国土交通省で行われる伝達式は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、中止となりました。



長島友伸全日本不動産協会  
常務理事(埼玉県本部長)



坂本俊一不動産保証協会  
理事(和歌山県本部長)

## 地方本部の動き Activity Condition

### 埼玉県本部

REPORT

### 第3回法定研修会(県北地区)を開催

埼玉県本部は、令和2年2月14日(金)、大宮ソニックシティで第3回法定研修会(県北地区)を開催しました。

「消費税率引き上げに伴う不動産税制の対応」や「不動産取引における宅建業法上の注意事項」の講義のほか、全日ラビー少額短期保険や最新のラビーネットの紹介も行いました。

講師とテーマ等は以下のとおりとなります。

- 13:35～13:50 全日ラビー少額短期保険について 〈全日ラビー少額短期保険株式会社〉
- 13:50～14:35 消費税率引き上げに伴う不動産税制の対応について  
〈大測浩税理士事務所〉
- 14:35～15:20 不動産取引における宅建業法上の注意事項について  
〈埼玉県都市整備部建築安全課〉
- 15:30～16:30 必見! ラビーネット最新情報  
〈公益社団法人全日本不動産協会〉

286名が参加した法定研修会



REPORT

### 埼玉県本部主催の親睦旅行会を開催

埼玉県本部では令和2年2月15日(土)に令和元年度の福利厚生事業として、2020オリンピック・パラリンピック会場見学クルーズとすみだ水族館をめぐるバスツアーを企画しました。

午前は、クルーザーを貸し切りにして、東京オリンピック会場予定地を見学しました。「選手村～有明テニスの森・BMXコース～東京ビッグサイト～お台場海浜公園～潮風公園」コースをクルージングし、船内や屋上のスカイデッキからの景色を楽しみました。午後は、東京スカイツリータウ

ン5・6階にある関東初という水槽内の“完全人工海水化”設備を持った「すみだ水族館」を見学しました。屋内開放プール型水槽ではペンギンやオットセイが自由に泳いでいる姿が堪能でき、迫力満点でした。



船上から撮影したお台場の  
五輪巨大シンボル



すみだ水族館の前で記念撮影(参加者75名)

### 高知県本部

REPORT

## ステップアップトレーニング賃貸基礎編を開催

令和2年1月29日(水)、高知県本部は、ステップアップトレーニング賃貸基礎編を開催しました。

「借地借家法」は、賃貸業務を営むにあたって要となる法律です。不動産法務のエキスパートである鈴木弁護士からは、多くの実務に携わっているからこそその視点、争いになった後の視点があるからこそ、参考になる数々の予防ポイントを惜しみなく講義していただきました。契約書を作成する段階で、想定しうるリスクを洗い出し、その対策をしっかりと特約として盛り込んでおくことの重要性を改めて痛感できる内容でした。また、定期賃貸借契約を有効に活用する方法や、債権法改正に伴う連帯保証人に関する取扱いなど、有益な情報が満載でした。

後半の講師である川村弁護士からは、実

際に裁判になった事例をはじめ、Q&A方式で具体的なトラブル事例と対処方法など実務に即役立つポイントなどを講義していただきました。さらに、気を付けるべき点も再確認することができ、改めて適正業務、トラブルを起こさないための契約書作成の重大さを学んだ有意義な研修でした。



20名が参加したステップアップトレーニング



前半の講師、鈴木弁護士による講義

### 新潟県本部

REPORT

## 第6回ラビットカップU-12(12歳以下)フットサル大会を開催

令和2年2月2日(日)、新潟市中央区にある新潟市体育館にて、新潟県本部主催の第6回ラビットカップ U-12(12歳以下)フットサル大会を開催しました。

今回で6回目となる本大会は、県内の16チームが参加。4ブロックに分かれてリーグ戦を行い、各ブロックの上位2チームが決勝トーナメントへ進出しました。

どの試合も白熱した展開を見せ、高度なプレイテクニックが光るチームもあれば、声を掛け合いチームワークによって1点を勝ち取るチームなど、新潟県内のレベルの高さと熱量を感じました。

大会の結果は以下のとおりです。

優勝:ジェス新潟東(新潟市東区)

準優勝:Bandai 12(新潟市中央区)

3位:巻サッカークラブ(新潟市西蒲区)

4位:ブルーウィング(新潟市秋葉区)

優勝、準優勝、3位の3チームには表彰状と記念品を、また、参加した全チームにソックス等の記念品を贈呈しました。

今回も新潟日報社が取材に訪れ、早速翌日の新潟日報朝刊に本大会の記事が掲載されました。



決勝の様子



参加者全員で記念撮影



# Initiate Member

# 新入会員名簿

[令和2年5月]

| 都道府県 | 市区町村  | 商号名称                       |                    |
|------|-------|----------------------------|--------------------|
| 北海道  | 亀田郡   | 株式会社 アールホーム                |                    |
|      | 函館市   | CREA 株式会社                  |                    |
|      | 札幌市   | 札幌ユニオン新管財 株式会社             |                    |
|      | 余市郡   | 山本宅建登記事務所                  |                    |
| 福島県  | 郡山市   | 株式会社 松浦工務店                 |                    |
| 茨城県  | 石岡市   | 株式会社 キャピタルトラスト             |                    |
|      | 潮来市   | 株式会社 田崎技術                  |                    |
|      | つくば市  | 株式会社 結設計                   |                    |
| 栃木県  | 下都賀郡  | 株式会社 エスラボ                  |                    |
|      | 宇都宮市  | 株式会社 タクチマン                 |                    |
| 群馬県  | 渋川市   | 株式会社 アークスプラン               |                    |
| 埼玉県  | 所沢市   | 株式会社 AXIS                  |                    |
|      | さいたま市 | 株式会社 イノウエ企画                |                    |
|      | さいたま市 | キューボーイ住宅情報システム             |                    |
|      | 所沢市   | 有限会社 ケイテック                 |                    |
|      | 越谷市   | 有限会社 昌永土地建物                |                    |
|      | 吉川市   | スタイル然 株式会社                 |                    |
|      | さいたま市 | 株式会社 トップアシスト               |                    |
|      | 鴻巣市   | フューランド                     |                    |
|      | さいたま市 | リカコーポレーション 合同会社            |                    |
|      | 川越市   | 株式会社 リノベプラス                |                    |
|      | 千葉県   | 船橋市                        | 株式会社 エージェンシー       |
|      |       | 東金市                        | 株式会社 エムビレッジ        |
|      |       | 市川市                        | 株式会社 功樹建設          |
|      |       | 千葉市                        | ビンテージリアルエステート 株式会社 |
| 東京都  | 町田市   | 有限会社 アイランドエステート            |                    |
|      | 千代田区  | 株式会社 アステリズム                |                    |
|      | 千代田区  | 株式会社 S.O.W.プロ/ティソリューションズ   |                    |
|      | 港区    | 株式会社 エスコア                  |                    |
|      | 江東区   | 株式会社 NTコーポレーション            |                    |
|      | 千代田区  | 株式会社 エムオー不動産               |                    |
|      | 墨田区   | 株式会社 エルヴァス                 |                    |
|      | 港区    | オールド 合同会社                  |                    |
|      | 墨田区   | 株式会社 OZ                    |                    |
|      | 千代田区  | 霞ヶ関アセットマネジメント 株式会社         |                    |
|      | 武蔵野市  | Kimata Planning Office     |                    |
|      | 港区    | 株式会社 glam                  |                    |
|      | 町田市   | グローバルトレードストラテジー 合同会社       |                    |
|      | 大田区   | ケイエム不動産鑑定企画                |                    |
|      | 千代田区  | 株式会社 ケイ・リアルエステート           |                    |
|      | 渋谷区   | Cogent Fudosan Realty 株式会社 |                    |
|      | 渋谷区   | 株式会社 CSホーム                 |                    |
|      | 豊島区   | 株式会社 ジャストリアルティ             |                    |
|      | 新宿区   | 株式会社 スタートナウ                |                    |
|      | 墨田区   | ステイゴールド 株式会社               |                    |
|      | 板橋区   | 有限会社 スペランツァ                |                    |
|      | 世田谷区  | 株式会社 相続不動産コンシェルジュ          |                    |

| 都道府県   | 市区町村        | 商号名称                       |                 |
|--------|-------------|----------------------------|-----------------|
| 東京都    | 港区          | TAEパートナーズ 株式会社             |                 |
|        | あきる野市       | 株式会社 立花工業                  |                 |
|        | 江戸川区        | 株式会社 TMハウジング               |                 |
|        | 世田谷区        | 株式会社 テイクワン・トラスト            |                 |
|        | 中野区         | 株式会社 Nakamura. company     |                 |
|        | 渋谷区         | navyトラスト 株式会社              |                 |
|        | 八王子市        | 保科プランニング                   |                 |
|        | 港区          | 株式会社 みなと総合不動産              |                 |
|        | 豊島区         | 株式会社 ミライク                  |                 |
|        | 調布市         | 株式会社 メディエイトシップ             |                 |
|        | 台東区         | 株式会社 LiberoM               |                 |
|        | 新宿区         | 株式会社 Libero                |                 |
|        | 神奈川県        | 座間市                        | 株式会社 アーキフィオーレ   |
|        |             | 横浜市                        | 株式会社 EON        |
| 横浜市    |             | uchino 株式会社                |                 |
| 横浜市    |             | Msエンタープライズ 株式会社            |                 |
| 川崎市    |             | 株式会社 オオモリ                  |                 |
| 横浜市    |             | 株式会社 おか和本舗                 |                 |
| 相模原市   |             | 株式会社 SumikA                |                 |
| 横浜市    |             | 株式会社 フォームテック               |                 |
| 横浜市    |             | Lifit 株式会社                 |                 |
| 川崎市    |             | 株式会社 ラビット                  |                 |
| 富山県    | 高岡市         | 株式会社 さくら不動産ギャラリー           |                 |
|        | 富山市         | 野村建設 株式会社                  |                 |
| 長野県    | 北佐久郡        | 株式会社 サンファインド               |                 |
| 静岡県    | 三島市         | コネクト                       |                 |
|        | 愛知県         | 名古屋市中区                     | JEMスクエア不動産 株式会社 |
|        |             | 名古屋市中区                     | 株式会社 ストーン       |
| 名古屋市中区 | ミサカ不動産 株式会社 |                            |                 |
| 滋賀県    | 大津市         | 合同会社 宅三屋不動産                |                 |
| 京都府    | 京都市         | 株式会社 プレイブ                  |                 |
|        | 大阪府         | 大阪市                        | 株式会社 RNE        |
| 堺市     |             | 株式会社 アクト                   |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 旭川                    |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 明日香                   |                 |
| 堺市     |             | 株式会社 エージェント                |                 |
| 大東市    |             | エスコロ・ジャパン 株式会社             |                 |
| 富田林市   |             | 株式会社 SK HOUSE              |                 |
| 大阪市    |             | FJC不動産 株式会社                |                 |
| 池田市    |             | Ouchi-ya Real Estate Agent |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 大谷不動産鑑定士事務所           |                 |
| 大阪市    |             | 叶不動産 株式会社                  |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 グロース                  |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 グローバルパートナーズ大源         |                 |
| 茨木市    |             | 株式会社 KSR                   |                 |
| 大阪市    |             | 株式会社 ココステート                |                 |
| 堺市     |             | 株式会社 酒井工務店                 |                 |

| 都道府県 | 市区町村       | 商号名称                         |              |
|------|------------|------------------------------|--------------|
| 大阪府  | 大阪市        | 株式会社 シーマネジメント                |              |
|      | 大阪市        | SHIPマネージメント 株式会社             |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 新宅管理                    |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 ZERO                    |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 田村工務店                   |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 T. R. D                 |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 DEVELOPMENT CLOUD       |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 東和商務                    |              |
|      | 東大阪市       | 株式会社 西田技建                    |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 日本住宅研究所                 |              |
|      | 大阪市        | 株式会社 ハウズーム                   |              |
|      | 大阪市        | パリュークリエイト 株式会社               |              |
|      | 大阪市        | Future.Stack.Investment 株式会社 |              |
|      | 堺市         | 株式会社 Life Lab                |              |
| 八尾市  | リノライフ八尾    |                              |              |
| 富田林市 | 株式会社 reiru |                              |              |
| 兵庫県  | 川西市        | 株式会社 池下組                     |              |
|      | 神戸市        | 株式会社 イングレイト                  |              |
|      | 西宮市        | 株式会社 楠商事                     |              |
|      | 神戸市        | 株式会社 FirstLight              |              |
|      | 神戸市        | 株式会社 LibertyRoom             |              |
| 高砂市  | Lookハウジング  |                              |              |
| 和歌山県 | 有田郡        | 合同会社 赤山事務所FP・相続・不動産          |              |
| 岡山県  | 津山市        | 有限会社 小椋創建                    |              |
| 広島県  | 広島市        | 株式会社 SKC                     |              |
|      | 広島市        | 株式会社 福祉スタジオ                  |              |
|      | 庄原市        | 株式会社 プランニングケイ                |              |
| 香川県  | 綾歌郡        | 安部不動産販売                      |              |
|      | 丸亀市        | マサキ工業 有限会社                   |              |
| 愛媛県  | 松山市        | 株式会社 賃貸不動産研究所                |              |
|      | 伊予市        | 未来エナジー 合同会社                  |              |
| 福岡県  | 北九州市       | I am Home                    |              |
|      | 福岡市        | 株式会社 アットオフィス                 |              |
|      | 福岡市        | おおつか不動産                      |              |
|      | 北九州市       | ONIPRO 株式会社                  |              |
|      | 北九州市       | 株式会社 香月設計企画                  |              |
|      | 北九州市       | 有限会社 かなざわ                    |              |
|      | 大野城市       | TSリアルエステート 株式会社              |              |
|      | 福岡市        | 合同会社 Design - a              |              |
|      | 福岡市        | ニコニコ不動産                      |              |
|      | 久留米市       | 福岡エステートサポート                  |              |
|      | 久留米市       | マルゼングループ協同組合                 |              |
|      | 福岡市        | 株式会社 光季コーポレーション              |              |
|      | 長崎県        | 長崎市                          | 株式会社 トリプルエイト |
|      |            | 熊本県                          | 熊本市          |
| 熊本市  | 神明 株式会社    |                              |              |
| 大分県  | 大分市        | 株式会社 リッツハウス                  |              |



# 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。

## 街の防災と魅力向上へ

### 改正都市再生特措法が成立

参議院本会議で6月3日、「都市再生特別措置法等の一部を改正する法律」(改正都市再生特措法)が賛成多数により可決、成立した。原則として、公布から3カ月以内に施行される。

同改正法は、「防災・減災」と「都市の魅力向上」の2分野について、制度の創設や見直しを図るもの。防災については、災害リスクの高いエリアにおいて、開発を抑制し既存の住宅等の移転を促す。

また都市の魅力向上のためには、国土交通省が推進する街づくりコンセプト「居心地が良く歩きたくなるまちなか」の実現を目指す。地域の特定エリアを「滞在快適性等向上区域」とし、自動車中心から歩行者中心のまちづくりへと転換するため、予算や税制、金融面などで支援措置を設ける。

なお同改正法には、地方自治体の財政状況に配慮して国が財政支援で移転事業を後押しすることや、都市の魅力向上のための開発で対象区域に住む低所得者等が不利益を被らないよう支援することなどの附帯決議がなされている。

## 横ばい傾向続く

### 東京圏 コロナの影響で客足鈍る 住宅新報家賃調査

住宅新報が年2回実施している4大都市圏家賃調査がまとまった。

東京圏のマンションの平均成約賃料はワンルームタ

イプが7万3,797円で前回調査(2019年9月1日時点)比0.48%プラスとなった。1LDK~2DKタイプは10万9,600円で同0.19%プラス。2LDK~3DKタイプは13万6,863円で同0.20%プラス。マンションは2016年9月以降すべてのタイプでプラスとなった。ただ上昇幅は抑えられ、実態は横ばい傾向が続いている。

アパートの平均成約賃料は、1K~1DKタイプで6万4,103円で同0.52%プラス。2DKタイプが8万7,151円で同0.25%プラスといずれも上昇した。アパートについては、上限、下限ともいずれのタイプも上昇したが、特に1K~1DKタイプの下限で上昇が目立った。

## ●移動が少ない

この横ばい傾向については、理由がある。とにかく、必要最小限の移動、引っ越しにとどまり、継続更新が多いということだ。昨年10月に消費増税が行われ、出費が多くなっていることに加え、景気そのものが下降曲線を描くようになった。そこに、今回の新型コロナウイルス感染症が襲来。就職、進学、異動などでどうしても動かなければならないという人以外は動きが鈍くなった。実際に、繁忙期だった今春の客の動きは少なくなっているという。

## ●新型コロナの影響は限定的

新型コロナウイルスの影響としては、「来店客がゼロとなり、毎日開店休業状態。学生の問い合わせ自体はあるので、今後の営業再開に期待」(都営新宿線菊川駅)。「駅前に人通りがない。転勤ニーズもほとんど動きがない。見通しは厳しく、パートにも辞めてもらった」(同大島駅)と、やはり厳しい声が聞こえてくる。また、「既に入居している人から家賃を少し下げしてほしいとの相談

が5件以上あった」(JR山手線品川駅)。家賃については、家賃保証会社の存在などもあり、「影響はない」(西武新宿線鷺ノ宮駅ほか多数)が、この状態が長引けば家賃交渉を行うケースも増えていくだろう。

それでも、「新しい日常」にいや応なく対応している業者の声がある。「数件は、住宅確保給付金の必要書類を書いた」(西武池袋線江古田駅)。「従来は、IT重説のニーズはあまりなかったが、今回のコロナ以降、地方在住者からのニーズがあった」(東京メトロ丸ノ内線新高円寺駅)。「付近の大学への入学客は例年どおり。しかし、コロナの影響で、入構禁止となり、学生も実家に帰るに帰れず、ネット授業らしい。そのせいか、ネット環境の整備などの問い合わせも増えた」(JR常磐線北千住駅)。

IT重説やVR内見などの対応については、「オンライン内見については元々扱っていたが、ニーズが大幅に増えた」(JR京浜東北線東神奈川駅)。「IT重説の利用者は新型コロナの影響よりも遠方の人が多い」(JR総武線千葉駅ほか)。「これからはVRも入れてみたい。IT重説はやっている」(田園都市線溝の口駅)と、既にIT重説を行っている業者は多いようだ。

緊急事態宣言が解除されても、「新しい日常」は続く。今回、調査した不動産会社を見ると、確かに苦境に

立たされている会社もあるが、今ある武器を駆使して、新しい事業方法を模索している会社もある。この「新しい日常」にどう対応して、ユーザー、オーナーとウィンウィンになれるか、それは各社の取り組み方にかかっている。

#### 新駅開業

### 虎ノ門ヒルズ、駅とまちづくり一体化

赤羽国交大臣が視察

赤羽一嘉国土交通大臣は6月5日、虎ノ門ヒルズビジネスタワーと東京メトロ日比谷線虎ノ門ヒルズ駅を視察した。虎ノ門ヒルズ駅は、日比谷線の56年ぶりの新駅として6月6日に開業。視察を終えて記者会見に応じた赤羽大臣は、「まちづくりと新駅が一体となっている。国会でも都市のあり方として一つのテーマになっているが、正にそれを体現している」と述べた。虎ノ門ヒルズは、道路や駅などとまちづくりが一体となった再開発として森ビルなどが手掛けている事業。

虎ノ門ヒルズビジネスタワーには、湾岸エリアからのBRT(バス高速輸送システム)の発着所があり、地下鉄と共に交通結節点としての役割が期待されている。

(『住宅新報』2020年6月9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7月号

令和2年7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!



## 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・賃貸の悩み**  
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、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請求をお知らせ。また各種セミナー・シンポジウム、イベント等の紹介もしております。
- 民法改正解説**  
既に発行された号号だけでなく、これから改正される条項に際しても掲載予定です。改正に伴うオンラインセミナー、書籍に際立つ情報も掲載しています。
- 不動産実務のヒント**  
不動産実務家へのヒントをお知らせいたします。

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! ▶

