

月刊 不動産

REAL ESTATE REPORT

9

2010

SEPTEMBER

【特集1】

入居者の意識高まる「エコ賃貸住宅」

【特集2】

不動産ビジネスを切り拓く、新世代端末“iPad”とは？



第
46
回

全国不動産会議 奈良県大会

平城遷都1300年

まほろばの奈良

～あをに青丹よし古都なら万葉のふるさと大和路へ～



日 時

平成22年 10月29日(金)

●14:00～19:00

会 場

なら100年会館 (大ホール)

奈良市三条宮前町7-1

●式 典／14:00～15:00

●講演会／15:10～16:40

懇親会

ホテル日航奈良 4階

奈良市三条本町8-1

●17:00～19:00

CONTENTS

4. 【特集1】 入居者の意識高まる「エコ賃貸住宅」
8. 不動産ニュービジネス最前線
「中古の収益マンションを区分販売 時流をつかんだ不動産再生ビジネス」
取材先 トーセイ(株)
10. 【特集2】 不動産ビジネスを切り拓く、
新世代端末 “iPad” とは？
14. 公益法人制度改革への対応について 五十嵐邦彦 公認会計士インタビュー
20. 明海大学企業推薦特別入学試験のご案内
21. 税務相談「外国人が日本の不動産を所有する場合の税務」
22. 賃貸相談「兄弟への賃貸と家賃の請求」
23. 法律相談「シックハウスによる健康被害」
24. 保証だより／弁済委員会審査結果
25. 7月新入会者名簿
26. 地方本部活動
28. 7月会の活動及び各種会議の要旨／ほか
29. 全日ホームページ GUIDE 第4回
30. 全日共済会からのお知らせ／手付金保証制度
31. 特集1「エコ賃貸住宅」関連参考資料
32. マンスリーコラム
「首都圏賃貸市場 空室対策が急務」

*ご意見募集中

広報委員会では、月刊不動産を充実した内容にするため、会員の皆さまから、本誌に対するご意見を募集しております。

貴社名、ご氏名、所在地、電話番号を明記のうえ、郵便または FAX にてお願いします。

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 全日会館
(社) 全日本不動産協会 広報委員会宛

☎03-3239-2198

○表紙写真

長野県小谷村
塩の道千国街道



中世、日本海側から信濃国に塩を運ぶ役割を果たした道である。戦国期、越後の上杉謙信が甲斐の武田信玄に牛馬の隊列を整えて塩を送った、「敵に塩を送る」という逸話の塩も、この街道を通して運ばれたといわれている。毎年5月、大町・小谷・白馬で催される「塩の道祭り」では3日間のウォーキングが行われ、参加者は歩荷と呼ばれる当時の人夫姿や旅人に扮したり、地元住民からふるまわれるボツカ汁や漬物等を味わうことができる。道中に残る多くの馬頭観音は、物資輸送中に息絶えてしまった馬の霊を鎮めるために建立されたという。

入居者の意識高まる 「エコ賃貸住宅」

住生活ジャーナリスト 田中直輝

「住宅版エコポイント制度」の導入等で、近年、戸建て住宅を中心に環境に優しい「エコ住宅」が注目を集めている。大きくは自然環境の破壊への危機感、地球環境の保全に対する社会的な意識の高まりが背景だが、いよいよエコの動きが賃貸住宅の分野にも波及し始めている。ここでは太陽光発電システムを搭載した賃貸住宅を中心に、その現状を紹介したい。

導入コストが大幅に改善

「エコ住宅」が注目されるのは、環境への優しさだけにとどまらない。環境への配慮と経済性を両立できるようになってきたからだ。代表的な環境設備である太陽光発電システムを例にとると、国や自治体による各種補助金が整備され、導入のためのイニシャルコストが従来に比べ低く抑えられるようになってきた。

また、昨年11月には太陽光発電システムで発電された電力を電力会社が買い取る制度が改定され、従来の2倍に引き上げられたことも導入の大きなメリットとなった。お陰でイニシャルコストの回収期間が大幅に短縮。補助金等がなかった従来では回収に20年

以上必要とされていたが、現在では10年を切るレベルになってきた。

太陽光発電システムのほかにも、オール電化仕様や家庭用燃料電池、LED照明等、様々な環境設備がみられるようになってきたのは、読者の皆さんもご存じだろう。オール電化も、ガス仕様と比べて遜色のないレベルにまで導入コストが改善されてきた。このように環境関連機器は、補助金の充実や普及による価格の低下等というコストメリットがなければ成り立たないことをまずは指摘したい。

賃貸住宅も長期優良住宅へ

ただ、エコ住宅を実現する上で何より大切なのは、建物の環境性能への配慮である。開口部の断熱性能が悪ければ、いかにPV（太陽光発電）のような環境設備を導入したところで効果は低い。近年、長期優良住宅の動きが住宅業界の大きなトレンドになってきているが、それは省エネ性能はもちろんのこと、「長く住み継がれる」＝「環境に優しい」との認識があるためだ。建てては壊すというスクラップ＆ビルドを繰り返すのであれば、エコな住宅とはいえないのだ。

ところで、賃貸住宅の分野では、これまで基本的にこれらの設備を導入するのは不利になると考えられてきた。設備投資にそれなりの金額を要するから、賃貸住宅建設時のイニシャルコストが大きくなり、利回りを悪化させる要因となるからだ。何より、このような環境設備を導入しても、入居者に受け入れられるのか、検証が十分に行われていなかった。

しかし、直近の市場を見ると、環境に配慮したエコ

賃貸住宅に大きな可能性が感じられるようになってきた。エコ賃貸に対する入居者層の意識が高まりつつあることはもちろん、それによる周辺の他の物件に対する競争力、オーナーの長期安定経営を実現するという意味も含まれる。



積水ハウスが施工した「シャーマゾン グリーンファースト」。太陽光発電システムでCO₂排出量を大幅に削減し、入居者にとっては発電した分だけ光熱費が軽減。さらに余剰電力は売電することにより経済的なメリットが得られる

エコ賃貸の特徴

では、ここから「エコ賃貸」とはどのような建物なのだろうか、考えていきたい。一般的には太陽光発電システム+オール電化仕様、さらに躯体の断熱性能のレベルアップがあるが、これらをすべて、もしくは一つ

でも採用した建物を、ここではエコ賃貸と呼びたい。これらにはどのような特徴があるのか、具体的にみていく。

【太陽光発電システム】

太陽の自然エネルギーで自家発電するシステムで、CO₂削減にも大きく貢献する。入居者にとっては発電した分の光熱費が削減でき、昼間の余った電力を売ることによって経済的なメリットもある。さらに、①発電した電力を賃貸の各戸に振り分ける、②発電した電力を共用部で使用し、残りは電力会社に売電して収入にできる、③賃貸の各戸と共用部、さらにオーナー住宅で電力を活用する——、といった発電した電力を活用できる新たなシステムも近年導入されている。



モニターで発電量と売電をチェックできるのも入居者にとっては魅力的

【オール電化仕様】

IHクッキングヒーターとエコキュート（高効率給湯器）からなる。IHクッキングヒーターは誰もが使いやすい操作性が魅力で、効率的な料理が可能。フラットなトッププレートは手入れが簡単であり、火を使わないため火災の心配が少ない。エコキュートはヒートポンプで空気の熱を集める仕組み。従来の電気温水器に比べて約3倍も効率よくお湯を作れるので、大幅な省エネが期待できる。



IHクッキングヒーターは火事発生の心配が少ないのもメリット

【躯体の断熱性アップ】

外壁や床、天井に断熱材を敷き詰めることで、建物のトータルな断熱性能を高めることができる。最も熱が逃げやすい窓を複層ガラスサッシ化するのが効果的。新省エネルギー基準より高い、次世代省エネ基準レベルに対応すると、冷暖房効率を高め、省エネ・省コストを実現できる。



躯体の断熱性能の向上に寄与するエコガラス

エコ賃貸のメリットとは？

太陽光発電システムを賃貸住宅に採用するメリットを一つ指摘すると、一般的に戸建て住宅に比べ大容量のシステムを取り付けることができるため、費用対効果が高いということがいえる。もちろんイニシャルコス

トが高くなるが、その分発電量も大きく電気代の削減や売電代金の拡大で元が取れる期間も短くなるのだ。

ただ、電力の分配・活用の仕組みは、賃貸建設会社の中でも一部ハウスメーカーが近年取り組み始めたも

ので、電力会社も含めまだノウハウが普及しているわけではない。オーナーの賃貸住宅経営の考え方や、入居者サービスの考え方にも左右されるので、太陽光発電システムの導入の際には慎重な検討をすることを願いたい。とくに、現在は様々な業者が太陽光発電システムの分野に参入し、施工精度の問題等を抱えていることも指摘しておく。

オール電化仕様の導入は、特に都市ガスが引かれていないエリアでの導入が効果的。プロパンガスに比べて、電気料金のほうが安いケースが多く、入居者にメリットが感じられるからだ。IHクッキングヒーターはガス調理に比べ空気が汚れにくく、部屋をきれいに使ってもらえるというメリットもある。ファミリー層にとっては、主婦が共稼ぎや子育てに時間をとられるケースが多く、時間を効率的に活用できることも利点の一つ。また、昼間に比べてお得な深夜電力を利用できるのもオール電化の魅力だ。

このほかに躯体面では、外壁に汚れを雨で落とす光触媒塗装等を施すこともメンテナンス費用の軽減の点で効果的。また、消費電力の少ない蛍光灯や、より長寿命なLED照明、省エネルギー性能が高い高効率エアコンを採用する等ということも考えられる。

つまり、エコ賃貸を建設することにより、ユーザーにとって、①快適に暮らしながら地球環境に貢献でき

る、②自家発電と割安な夜間電力を活用して光熱費を削減、③高い居住性で毎日の生活を安全・安心・快適におくれる——等のメリットができる。一方、オーナーにとっては、①経営すること自体が環境・社会貢献になる、②耐久性・メンテナンス効率アップで資産価値を維持できる、③高い競争力を確保でき安定経営が可能——等のメリットが期待できる。

というのが、エコ賃貸をめぐる一般的なものの見方だ。実は、特に太陽光発電システムを搭載するエコ賃貸は、一部ハウスメーカーが先行するくらいで、実績面ではまだまだ少ないのが実情なのだ。では、実際にエコ賃貸にはどれくらいの評価があるのだろうか。



積水化学工業「レトアおひさまスタイル」。大容量太陽光発電システムを搭載したオール電化賃貸住宅。生み出された電力は、「入居者の自宅電源」「共有部分の電源」「同一敷地内にあるオーナー宅の電源」に活用することが可能

太陽光発電・オール電化への意識

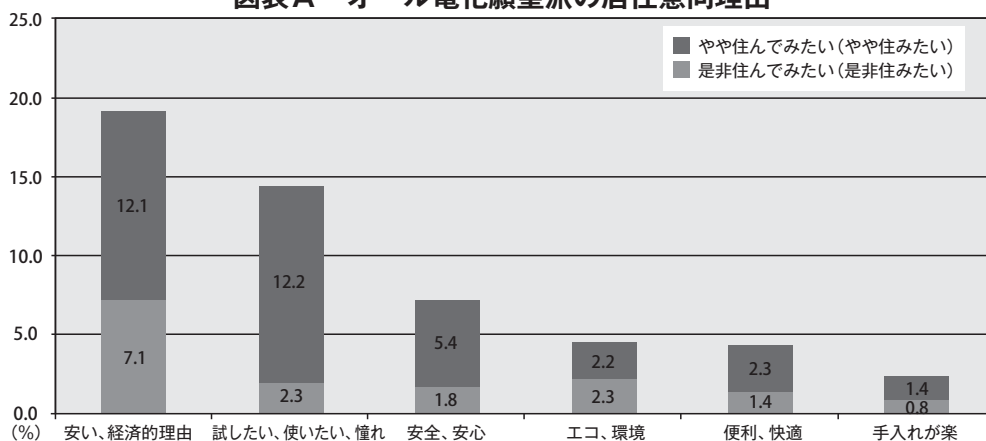
すでに市場に定着しているオール電化を採用した賃貸住宅（Yahoo!リサーチ「賃貸住宅オーナーに関する調査」(2007年8月)）については、「高い家賃設定が可能」(92.7%)、「差別化(競争力)の高さ」(86.9%)と、多くのオーナーたちが経験の中からメリットを評価している。

太陽光発電システム搭載の建物についてはまだ評価自体が少ないが、積極化しているハウスメーカーの関係者の中には、「建築中から満室になるケースが多く、

入居者のニーズは上々」という声も聞こえてきている。

入居者側の意識はどうだろうか。積水化学工業（セキスイハイム）が行った「オール電化・ソーラー付き賃貸住宅への居住意向」調査によると、オール電化住宅に「ぜひ住みたい」14.7%、「やや住んでみたい」37.9%で、住んでみたいが52.6%。住んでみたい理由は、「光熱費が安くなりそう」等の経済的理由がトップだった（図表A）。

図表A オール電化願望派の居住意向理由



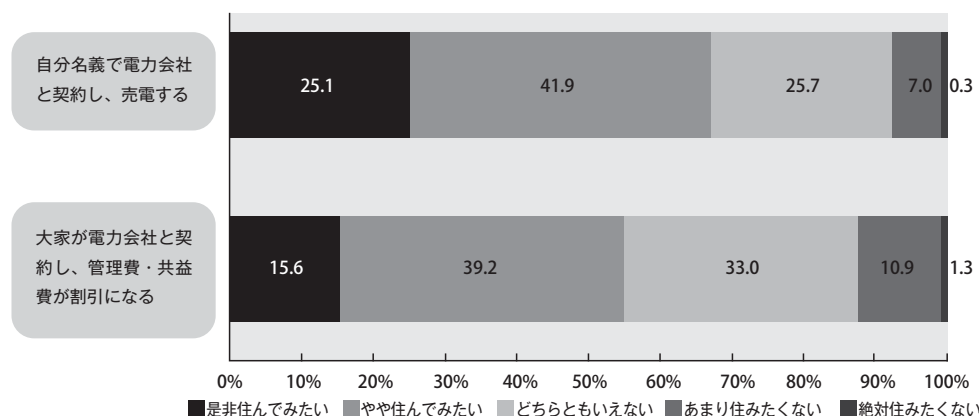
* 積水化学工業株式会社「オール電化・ソーラー付き賃貸住宅への居住意向」調査より

ソーラーに対する賃貸居住者のイメージは、「環境にやさしい」が74.6%、次いで「電気代が節約できる」64.5%で、ソーラーに対して好意的で関心も高まっている(P.31 関連参考資料参照)。

賃貸住宅に設置したソーラーで余剰電力を買い取ってもらうには、居住者名義で契約、大家が契約の二つ

の方法があるが、いずれの方法も半数以上の人々が「住んでみたい」という意向を持っていた。また、ソーラー願望派の居住理由は、居住者名義派も大家契約派も「家賃・光熱費が安くなる」という経済的理由がトップだった(図表B)。

図表 B 売電契約スタイル別に見た居住意向



* 積水化学工業株式会社「オール電化・ソーラー付き賃貸住宅への居住意向」調査より

安定経営のために有効な「エコ賃貸」

ところで、リーマンショック以降の経済環境の悪化で賃貸住宅市場はあまり活況を呈していない。戸建てやマンションではリーマンショック以前の市場に戻りつつあるが、実は賃貸住宅はそれほどの回復感が見られない。それは、賃貸住宅各社の新規受注や入居率の動向をみれば分かることだ。

何より金融機関の融資審査が厳しくなっている。こうした状況が表していることは、逆に言うと金融機関が融資しやすい、入居者に選ばれる競争力と魅力のある賃貸住宅を建てなければ、今後はオーナーにとって安定経営が難しくなるということだ。

少子高齢化の中でただでさえ空き家率が高まり、住宅余りの状況。今後、これは拡大していくものと考えられる。そうした中で太陽光発電システムを搭載した物件を中心とした「エコ賃貸」は、入居者層の環境意識や経済意識の高まりを受けて、これまでの賃貸物件との差別化には有効な手段。とくに立地性を選ばな

いという点でも、今後の賃貸住宅の主要なトレンドになる可能性を秘めていそうだ。

Profile

田中 直輝(たなかなおき)

早稲田大学教育学部を卒業後、海外17か国を一人旅。その後、約10年間にわたって住宅業界専門紙・住宅産業新聞社で主に大手ハウスメーカーを担当し、取材活動を行う。現在は、「住生活ジャーナリスト」として戸建てはもちろん、不動産業界も含め広く住宅の世界を探求。『住宅新報』『キラリ我が社の星』、オールアバウト「ハウスメーカー選び」等を担当。



「中古の収益マンションを区分販売 時流をつかんだ不動産再生ビジネス」

トーセイ(株)

中堅不動産のトーセイが展開している不動産流動化事業が好調に進捗している。収益マンションや複合ビルを棟単位で取得し、外観や共用・専有部分をバリューアップした上で、空室を分譲販売するという新しいスタイルだ。この事業を主軸に、金融危機後に縮小していた仕入れを大幅に再開していく方針。成長路線へとシフトする同社取材した。

●再成長に向けて

昨今の厳しい不動産市況のなか、黒字決算を継続してきた数少ない企業の一つとして注目されているトーセイ株式会社。同社は金融危機後にストップしていた仕入れを昨年9月より再開。本年6月からは仕入れのペースを加速し再成長に向けて大きく舵を切った。6月から来期末にかけて売上ベース500億円分の物件を仕入れ、将来の収益源を確保していくという。

三菱東京UFJ銀行やその他の金融機関からの協力も取り付けている。「都心のレジデンシャル系は底入れしました。オフィス市場については厳しい環境ですが、底値圏内にあると考えています。厳選した物件の取得を積極的に進めてい

きます」と山口誠一郎社長。ビル再生や新築分譲とともに、新たな成長事業として力を入れているのが「リスタイリング事業」だ。収益マンションや複合ビルを棟単位で取得し、外観や共用・専有部分のリニューアルから管理組合の組成、修繕計画の立案等、ハード・ソフト両面で物件の価値を向上させた上で、賃料収入を得ながら空室を分譲販売するというもの。同事業はスクラップアンドビルドではない中古マンション再生の新たなビジネスモデルとして、民放の

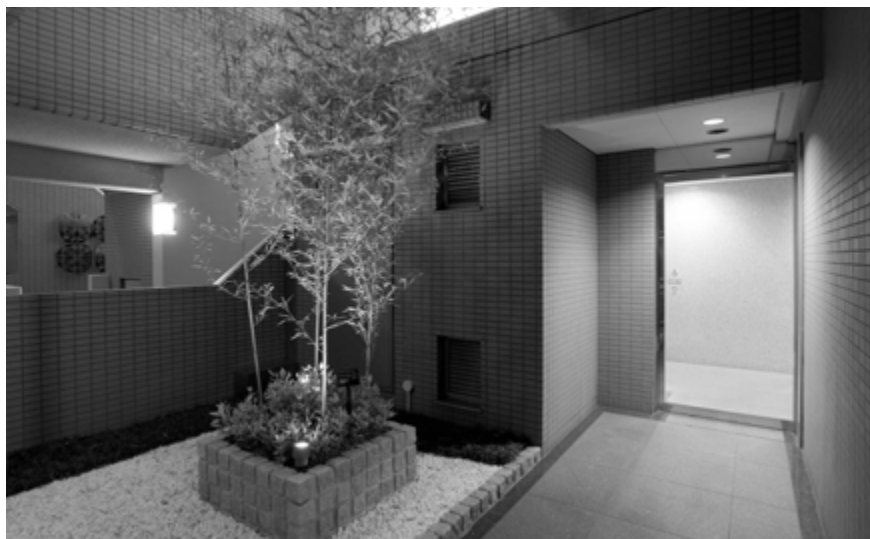
ニュース番組でも取り上げられる等、メディアからの注目度も高いという。

●第一号は鎌倉に取得

2009年9月に着手した第一号が『ルネ鎌倉 植木』（神奈川県鎌倉市、83戸、平成6年築）だ。専有面積平均110㎡超のマンションを2,000万円台から購入できるという中古ならではの価格設定で、賃貸入居者や住替え需要を持つ周辺賃貸入居者からの反響があり、現在22戸を売却した。そのうち、取得時点で空室だった8戸は完売して



BEFORE: リスタイリング前の「エコロジー落合レジデンスⅡ」



AFTER: 共用・専有部のリニューアル等で物件の価値を向上させ、分譲販売する

いるという。4年ぐらいかけて販売を行っていく予定だ。外観・共用部分は大幅にリニューアルし、エントランスには波や風をイメージしたオブジェを配して洗練された空間にバリューアップ。駐輪場・駐車場の整備、宅配ボックスや防犯カメラ設置等、住空間の利便性や防犯性能の充実に加え、ペット用足洗い場やサーフボード置場等、鎌倉という地にふさわしい設備も導入している。

『コンフォール四谷』（東京都新宿区、事務所6戸・共同住宅18戸、平成8年築）はオフィスと住宅の複合ビル再生の成功例として挙げられる。立地は四谷三丁目駅等の都心の主要路線3駅が徒歩圏内にあるアクセス至便な都心にありながら閑静な街並み。築年数も周辺の中古物件に比べ浅く、使いやすいファミリータイプで価格も3,000万円～4,000万円台中心と手頃だ。周辺地域からの住替えなど反響があり、全18戸のうち10戸の販売を終えた。現在満室稼働中のオフィスについては、投資用収益物件として投資家向けに一部売却が進んでいる（2戸／6戸）。

「住宅市場では首都圏の新築分譲マンション供給戸数が激減するなか、中古マンション市場は成約件数の増加、成約㎡単価の底打ちが顕著である等、活況を呈しています。比較的安価な中古マンションの購入意欲が強まっていることに加え、2006年の住生活基本法施行等、昨今優良な住宅ストックの有効活用や流通促進に向けた法制度の整備が進みました。当社のリスタイリング事業はこうした時流に乗って好調に進捗しています。

賃貸マンションを1棟で取得し、区分でエンドユーザーに販売するという新たな入口・出口戦略の拡充や、賃貸収入と分譲販売の収入でイ

ンカムゲイン・キャピタルゲイン双方のメリットを享受しながら安定的な収益を確保することが現在の不動産市況における重要な取り組みと考えており、今後積極的な投資を行っていく方針です」（経営企画部 藤原宣人氏）と話す。

中古やファミリータイプの収益マンションは中小企業にとっては資金面の制約があり、また大手企業もつい敬遠しがちなニッチな市場だ。賃貸から分譲への仕様変更も難易度が高い。事業領域の広さや対応力に秀でた同社だからこそ、このマーケットを掘り起こすことができたのではないだろうか。

●屋上緑化等、環境への取り組み

トーセイはこのほど、東京都大田区にCASBEE（キャスビー、国土交通省が主導する建築の環境配慮格付け）Aランク認証取得のオフィスビルを完成させた。高効率の照明や熱負荷を軽減させるガラス窓などの採用、街並みに調和した設計が評価の対象となった。同社でのCASBEE Aランク取得ビルは2号目となった。

2006年から始めた屋上緑化への取り組みにも積極的だ。新築に限らず、原則保有するすべての物件を対象とし、これまで約60棟で実施した。さらに昨年に続き、今年も運営するビル約30棟の入居テナン



「蒲田トーセイビル」の屋上「スカイガーデン」
CASBEE Aランク認証取得のオフィスビル

トを対象とした省エネ啓発活動も展開。約120の企業を個別訪問して省エネに対する協力を呼びかけた。6割のテナントがクールビズを実施し、8割が「空調設定温度の緩和」「ブラインド・カーテンの利用」「こまめな消灯」等、何らかの省エネ活動を行っているとのアンケート結果も出た。

同社の環境への取り組みは今後、他産業に比べて出遅れている不動産業界の環境対応を進めるきっかけになるかもしれない。



経営企画部 藤原宣人氏

（会 社 概 要）

社 名／トーセイ株式会社
所 在 地／東京都港区
設 立／1950年2月
代 表／山口 誠一郎
社 員 数／116名
事業内容／不動産流動化事業、マンション・戸建住宅・オフィスビル・商業店舗の開発事業、社有ビル・マンション賃貸経営事業、不動産ファンド事業など
ホームページ／<http://www.toseicorp.co.jp/index.html>

不動産ビジネスを切り拓く、 新世代端末“iPad”とは？

(有)エフ・ディー・エス 有瀧敬之

米国での発売後、約2か月経った2010年5月28日、iPadが日本で発売されました。発売を前に、この新しい端末は果たして売れるのか否か、様々な憶測がありましたが、本家米国では80日間で300万台突破、予想を遥かに超えた売れ行きです。現在、日本でも入手しにくい状況が続いているとのこと。果たして、様々な業界が注目するiPadとは、どのような機能と特徴があるものなのでしょうか。

iPhoneからの引継ぎ資産が大きいiPad

さて、このiPadは同じくApple社の販売しているiPhoneをステップにして世に送り出されました。指で画面をタッチしたり、なぞるような新感覚の操作性、10万ものアプリケーションが無料・有料で用意され、いつでもダウンロードできる利便性、そして、パソコンとのデータ連携サービスが各社から提供されていること等、様々な環境が整い、日本のスマートフォン市場では、iPhoneが群を抜いて浸透しています。

こうした準備が整った環境でiPadが登場したので、すでに、期待十分といったところでしょう。これまで、IT市場はパソコンメーカー、アプリケーションメーカーが十分に闘ってきましたので、Red Ocean(血の海)の状況です。つまり、競争相手の多い市場で、価格競争に負けていく血みどろの闘いが繰り広げられてきたのです。そこへ、iPhone並びにiPadという新世代端末が、穏やかな海に生まれ、競争相手のいない市場を独占している状態となっています。これをBlue Oceanと呼びますが、新たな市場に多くのマネーとマンパワーが創出されました。そのため、様々なビジネスでアイデアが生まれ、アプリケーション化が進んでいます。iPadのようなタブレット型のコンピューターは日本からも続々と出てきます。しかし、iPad

はiPhoneからの引継ぎ資産が大きいいため、他社製品の追随を許さず、しばらくはiPadの独壇場が続くと考えています。それでは、iPadの機能からその活用法について、Q&A方式でご説明します。



指で画面をタッチしたりなぞるといった操作性はiPhoneから継承

Q1 カメラ機能はありますか？

A iPadにはカメラ機能はありません。小型のデジタルカメラが多い中で、約19cm × 24cmのiPadはカメラとしては大きすぎます。今後、追加される可能性はありますが、現在は、デジタルカメラで撮影した写真をSDカード経由やUSBケーブルでデジカメから直接取り込むことができます。また、一般的なノートパソコンのTN液晶と異なり、iPadは贅沢なIPS液晶を採用していますので写真品質が高く、現場での写真確認にとっても向いています。「iPhoneカメラでの撮影ではちょっと…」と思われた物件の撮影、特に室内の撮影に際して、フラッシュや広角レンズの使える高性能な小型デジカメとiPadの組み合わせはベストマッチです。

とにかくiPadで見る写真はとても綺麗です。街を潤す路地裏の植木、商店街の八百屋に積まれた鮮やかな野菜の山、自然にあふれた公園、山々への道、青い海…等、どれもがお客様がこれから住む場所へ

の期待を高めてくれます。こうした写真を集めた物件電子雑誌も魅力的でしょう。マンション販売の場合は、各階、各方角の写真がエンドユーザーの気持ちを高め、方角はiPadが自動認識しますので、現場にて、反対側の部屋からの眺めをその場で見せるアプリケーションもアイディアの一つです。



物件や周辺環境の写真を色鮮やかに表示。お客様の購買意欲を高める効果を期待

Q2 話題のライブ配信 Ustream(ユーストリーム)ができますか？

A iPadにはカメラ機能がないので物件を動画で撮影することができません。これも次期iPadに期待したいところです。しかし、Ustreamを視聴することはできます。物件の内見に際し、軒下や屋根裏など、エンドユーザーが見えない部分をiPhoneでライブ配信し、エンドユーザーには部屋のソファに掛けていただき、iPadでその

状況を把握してもらうサービスは喜ばれるかもしれません。iPhoneとiPadを連携して使うアイデアの一つです。その他、販売主、メーカーのテレビCMのローカル版やカタログ、構造説明書などをiPadで見ただくことでエンドユーザーの滞留時間を延ばし、営業チャンスを広げることも期待できます。

Q3 iPadで電子書籍は読めますか？

A 著作権の切れた書籍はもちろん、現在発売されている書籍や雑誌を読むことができます。作家によっては、本として発売する前に、iPad用書籍として電子書籍を発売するケースもあるほどです。また、現存の本やパンフレットをJPGあるいはPDF化することで電子書籍に変換できるので、本の背表紙を裁断する機械が軒並み売り切れになった、というまことしやかな話があるほど、電子書籍化が進んでいます。不動産総合情報サービスのアットホーム社では図面(ファクトシート)をiPadに最適化することを発表しています。紙媒体に比べ、仕分け、検索抽出が可能な電子書籍は、「紙でなければ」という概念を覆す進化は、すでに始まっています。営業用、対面用、各エンドユーザー用とフォ

ルダ仕分けを自由にできると、紙のように同物件をコピーする必要がないため、大変便利です。また、地図や相場情報との連携、簡単メール添付等、機能追加も進んでいくものと期待できますし、現在の図面に相当する印刷機能も紙の必要性から要望されることでしょう。



アットホームの新アプリでは、ファクトシートをiPadに最適化する

Q4 iPadで電話はできますか？

A iPadはiPhoneとは異なり、電話機能はデフォルトで用意されていません。カメラ機能同様、これだけ大きなサイズの電話機は不要と考えているからでしょう。しかし、ものは考えようです。対面式の顔の見える通話というスタンスで考えれば、今後機能として追加されるかもしれ

ません。現在は、Skype(スカイプ)等のアプリケーションを介して Skype 利用者同士であれば、無料で通話が可能です。マイク・スピーカーは内蔵していますので、社内の1階と2階、お客様との通話というシーンが想像できます。

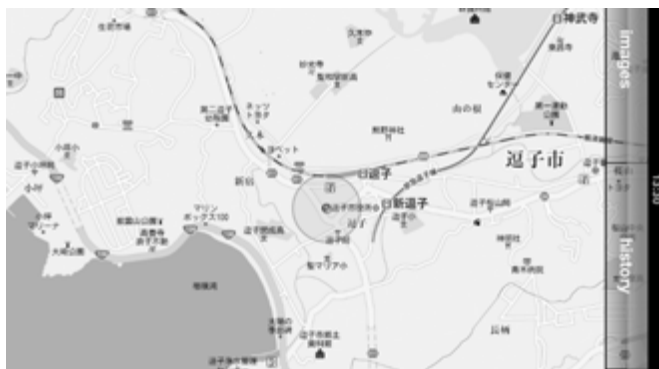
Q5 アプリケーションの作成は簡単ですか？

A ウェブサイトは多少の勉強で誰でも作ることができます。ブログやCMSを利用すれば、より容易でしょう。しかし、iPadのアプリケーションとなると、完全にプロの開発の世界です。しかも、windowsは使えず、Apple社のmacでのみの開発となるため、プロも限られます。また、Apple社の審査も厳しく、期間もかかり、販売するとなるとApple社に売価の30%を支払う形になります。そのため、多くの場合、ウェブサイトのiPad最適化という方法を取ります。いわゆるブラウザアプリです。HTML5という次期ウェブサイトの記述方法がiPadのブラウザ「safari」では利用できます。この

HTML5を使うことで、アプリケーションの動きに似た仕様をブラウザで表現することが可能となります。前述のアプリケーション開発のデメリットが回避され、コストの低減、かつ、通常のウェブサイトのような更新の気軽さも考慮し、iPad用アプリケーション開発としては、HTML5の利用によるブラウザアプリも選択肢として有効と考えます。一方、アプリケーションの優位な点は、ネット上で様々な形で紹介されることで広告的要素を含んでいること。またブラウザアプリよりも複雑な動きが可能なことや、機器本体のデータベースに、アプリケーションで得たデータ保管が可能なのが挙げられます。

Q6 位置情報の取得はできますか？

A iPadは街へ出て、位置情報を利用することも得意です。周辺の物件情報を得る、物件周辺の環境情報を得る、という機能はデフォルト搭載のGoogle Map(グーグルマップ)との連動で可能です。展示場への経路情報と場内案内図の表示、合わせて各ハウスメーカー情報を案内図のタッチで得る、といったアプリケーションもあると便利です。不動産は地理空間情報(GIS)との結びつきが不可欠ですので、自分の位置と同期した地図や情報はiPadの活用例として最適です。



位置情報、地図情報を得るのが得意なので、不動産業には有効なツールとなる

Q7 データはどのように扱えますか？

A iPadはパソコンで扱う主要なデータフォーマットに対応しています。

【画像】 jpg、tiff、gif

【Microsoft】 doc、docx、ppt、pptx、xls、xlsx

【ウェブページ】 htm、html

【mac】 key、numbers、pages

【Adobe Acrobat】 pdf

【テキスト】 txt、rtf

【連絡先】 vcf

これらのデータを物件現場や打ち合わせ先で取得し、メールを使わず、そのまま、会社のパソコンに同期することが可能です。また、データベースを使った

格納も可能ですので、物件の写真や設備、周辺情報を現場で取得し、社内の物件データベースに同期／格納するアプリケーションも考えられます。つまり、現

場から、物件情報を更新し、公開することができます。また、通常のフォームを手書きとタッチによる選択などのアプリケーション化を行えば、展示場でのアンケート収集、解析が非常に簡易になります。スタッフの手を介さずに、その場で、しかも多発的に行える端末の利用は業務支援ツールのアイデアの基本です。



もちろんパソコンとして使用でき、会社のパソコンと同期することもできる

Q8 Flash(フラッシュ)が見られないと聞きました。

A iPadではFlashが閲覧できません。YouTube(ユーチューブ)等の有名サイトのFlash映像は自動変換してそのまま閲覧できますが、個々のサイトに設置したFlashは全く

非表示となります。御社のサイトでFlashを採用している場合は、iPad用に別の表現方法を用意する必要があります。現在、iPadがFlashに対応する予定はありません。

移動の多い不動産業務に活用

ウェブサイトはその昔、会社情報から始まり、現在では常に新鮮さを保つ物件情報の検索、エンドユーザーとの情報交換の場であるブログ、情報補完をするハウツーやお問い合わせ受付等、様々な要素を一括してサービスする場となっています。それに対し、iPadは、ウェブサイトのツールとしての機能を一手に引き受ける端末と考えられます。

iPadはデジタル機器でありながら、タッチパネルを利用した豊かな動きがとてもアナログ的です。クリックしかなかったマウスから解放された様々な動作、例えば、ページをめくる、項目を横にずらす、画像を拡大する等の指を使った動作に反応する新世代の端末です。しかも持ち運びが楽なモバイル性も供え、情報の収集、提供に場所を選びません。受付、物件現場、申請処理、打ち合わせ等、どうしても移動を伴うことが多いのが不動産の業務ですので、この新世代端末iPadを十分に利用され、万能工具箱のように業務支援を受け、更に、エンドユーザーとのシームレスなコミュニケーションを確保していただければと思います。



打ち合わせ等、お客様やオーナーとのコミュニケーションに最適なツールになりそう

自社アプリを考案・開発するためには？

アプリケーションやブラウザアプリを自社で考案し開発するには、社内はもちろん、外出時どこへでもiPadを持ち歩き、とにかく使うことから始めてみましょう。その際、既存の携帯電話の機能やノートパソコンは緊急時以外使わないと決め込んでください。すると、「こういうものがあれば便利だ」と思いつきます。それを基本に機能を山積みしましょう。第一世代ではできない量になるかとは思いますが、できるだけアイデアを出すことが大事です。そして、第一世代のアプリケーションのために、機能の絞り込みを行います。この「絞込作業」は、誰もが説明書要らずで利用できる、軸のブレないアプリケーションを開発するために大変重要な作業です。より良いアプリケーションを世に出すためにも、こうした段取りと、その後の検証、申請、公開後のバージョンアップの流れまで、開発会社と細かくコンタクトを重ねてください。御社の主軸アプリに出会うことを楽しみにしています。

Profile

有瀧 敬之(ありたきたかゆき)

2001年、WEBコンテンツ制作・WEBアプリケーション開発会社、有限会社エフ・ディ・エスを設立。

代表取締役就任。アットホーム社「こだわりアカデミー」、日本郵船社広報誌管理システム、麒麟シティウェブサイト他、中小の不動産会社のウェブサイトを数多く制作。不動産専門新聞「住宅新報」、アットホーム会員店向け機関紙「at home Time」、月刊「不動産流通」等の執筆も多く手がけている。



インタビュー取材

公益法人制度改革への対応について

公認会計士 五十嵐邦彦氏

(聞き手 中村 全日広報委員長、伊藤 保証広報委員長)

これまで『月刊不動産』では、公益法人制度改革への対応に関する錦織淳弁護士の連載及び取材インタビューを掲載してまいりました。広報委員会では、会員の皆様により理解を深めていただけるよう、今回は公認会計士の五十嵐先生にインタビュー取材を行いましたので、その内容を掲載します。

全日・保証それぞれが公益認定を目指す

中村広報委員長(以下、中村) 昨年9月の役員研修会において、五十嵐先生は方向性のイメージとして地方本部に法人格を持たせる等、4項目にわたって提案をされています。その後、特別委員会や作業部会等で検討を重ねてこられたと思いますが、現状はどのようにお考えですか。

▶ 五十嵐 公認会計士



五十嵐公認会計士(以下、五十嵐) そもそも私の提案は、現状維持のまま、つまり地方本部は独立した団体であり、全日・保証の区別もないということであれば、法形式をむしろ現状に合わせたほうが良いのではないかと、という考えが出発点です。その上で、事業実施主体やお金の流れの考え方を整理して、現行2法人を公益法人化するというものです。これは、あくまで現状のやり方は変えたくない、しかし、公益法人は取りたいという本来矛盾する希望を^{かな}適える方策、言い換えれば奇策です。再構築するためには技術的にも大変な労力と知恵が必要ですが、現状を変えたくないのであれば、大変であっても、このようなチャレンジしかないのではないかと考えていたわけです。

しかし、その後の検討過程で、皆さんの議論が現状追認ではなく、全国法人として公益法人を目指すことによって、より良い姿に変わろうという機運が高まっています。いわば奇策ではなく王道で進もうとしているわけですから、こちらのほうがより良い道であると評価し、むしろ提案を却下されたことを喜んでいるわけです。

したがって現在は、当時の提案は完全に封印し、全国2法人が公益移行できるように検討と試行を積み上げています。

全日・保証峻別の意識改革とけじめ

中村 全日・保証の峻別^{しゅんべつ}は是非ともやらなければならないことだと思いますが、地方本部ではどの程度まで進んでいるのでしょうか。また、会計基準は満たしていますか。

五十嵐 地方本部ごとに差はありますが、やっと意識が浸透してきたかな、という感じです。平成22年度予算の計上の仕方を変えたことで、かなり前進したと思っています。誤解しないでいただきたいのですが、これは未だ会計基準以前の段階です。分かりやすく言えば、自分のお金の出入りがあって、この出入りをどう表現して説明するか、この表現方法と説明の仕方を一定のルールのもので統一し、説明を受けた人が正しく判断できるようにするのが会計基準です。出入りの説明が、もらったものなのに、預ったものだとか、差し上げて戻ってこないのに貸したものだ、という表現をすれば、会計基準に従っていないという評価になるわけです。

しかし、そもそも自分のお金なのか他人のお金なのかよく分からないし、根拠もないが分けておこう、ということでは、評価を受ける土俵に上がっていないということになってしまいます。その意味で、基準を満たすかどうかではなく、けじめをつけているかどうか、ということが大切になります。

中村 例えば、ほぼすべての会員が全日と保証が一体とらえて同時入会しているわけですが、会員の理解を得るためにも、峻別の必要性和方法について、分かりやすくご説明いただけますか。

五十嵐 過去からの経緯もあり、現状、地方本部レベルでは全く同じ団体ということで運営されているのが実

情です。ところが申請上、一般移行にせよ公益認定にしろ全日と保証はそれぞれ別法人で、他人ということです。他人同士というのはやはり一定のけじめというのが必要でしょう。つまり、会計にせよ制度にせよ別々の人であれば、別々の人として整理します。「全日はこういう人、こういうことをやって、こういうお金の流れです。保証はこういう人、こういうお金の流れで、こういうことをやっています」ということを別々にきちんと説明しなければなりません。それには、説明できるだけの少なくとも他人だという考え方で、すべての業務を行っていないわけにはいきません。言い換えれば、基準がどうこうという話ではなくて、説明する上でのすべての大前提だということです。

全日・保証の峻別の問題は、前述のように会計基準の問題ではありません。これとは関係なく、例えば現行の地方本部総会に議案として提出されている財務諸表が、会計基準を満たしている必要があるか、というのも、これまた大きな誤解です。全国が同一法人ですから、会計基準を満たした財務諸表は、全国ベースのものがあれば足ります。もちろん、この基盤として、各地方本部が適正な会計処理をしなければならないのは当然ですが。

伊藤 地方本部において事業の執行をする上で、全日・保証をきちんと区分していないところについては、どのように仕分けをすればよいとお考えですか。

五十嵐 保証の事業は、限定されています。紛らわしいのは研修事業ですが、保証会員の義務研修である法定研修は保証の事業、その他の研修会や講習会は全日の事業だと明確に意識して区分し、それらに個別に係る費用や収益はきちんと峻別することです。

地方本部の皆さんには、意識の部分も含め、業務指導をさせていただいておりますが、なかなかご理解いただけない県本部もあるのは確かです。再三、ご説明と説得を繰り返してはおりますが、平成23年度中の申請に向けた対応をしていただかないと足並みが揃いませんので、頭の痛いところです。

重要課題、公益目的事業と共益事業の仕分け

中村 最近、弁護士の錦織先生は「公益と共益は互いに相対するものではなくて両立する」ということをよく言われています。公益社団に移行するということを総会で決めている以上、公益目的事業比率が50%以上という重要課題があるわけです。

▶ 左から、中村・伊藤両委員長、五十嵐公認会計士





先生のお立場から、公益目的事業についてどのようにお考えかをお聞かせください。

五十嵐 今回の新しい法律の公益目的の範囲と、過去の民法34条自体の公益という概念はもちろん違います。ただ、今までも公益法人であるわけです。そう考えますと、逆に何をやるかではなくて、現在行っている事業とはそもそも何なのかということになります。

例えば、大きくりに言いますと、会員に対する利便の提供や事務の請負、宅建業（不動産の賃貸等）以外はすべて、公益目的事業なのだろうと考えるのが当然です。そうすると、現在の事業を新法上の公益目的事業の要件を満たすような形にできるのが理想です。何か新しいことというよりも、今やっているものの要件をきちんと満たすように整理をし直せばいいのではないのでしょうか。

中村 先生がおっしゃるように、全日・保証にせよ設立当初から公益法人です。長年の歴史の中で、協会として本来の公益事業から逸脱している部分があったのかもしれない。ですので、現在、新たに公益認定を受けるにあたって、現事業がそのまま要件を満たすか、満たさないかを錦織先生は検証しているわけですね。

現状で公益目的事業比率50%が達成できたとして、将来にわたって問題はありますか。平成23年度中の公益認定申請に当たっては、平成23年度予算（案）において50%を達成していれば良いのでしょうか。

五十嵐 制度的には、50%で良いわけですが、将来にわたって維持する必要がありますから、安定的に50%を超える水準であることが、実質的には必要でしょう。

ご指摘のとおり、現在行っている事業を工夫によって公益目的事業化するのが一番だと思います。これは、錦織先生がいつもおっしゃっていることですが、会員のためになることがすべて共益事業であって公益目的事業にならないわけではないからです。

象徴的なものは、全国不動産会議でしょう。会員のビジネスにも直接役立つ情報提供であって、かつ、公益目的事業の要件を満たすように必ずできるはずです。それと重要なのは、公益目的事業化する事業のウエイトが高くなると、間接的な事務局等の費用も公益目的事業の費用として多くカウントすることができることです。少数県本部なので事業費が足りず、事務局等の固定費が大部分を占めると悩む必要はありません。やるべき事業を確実に実施することで、これらの費用の公益目的事業費となる比率が増加するわけですから。

中村 作業部会の内容を少し読ませていただきましたが、公益認定を取得するということは、協会の事業を縮小することに繋がるのではないかと危惧しますが、いかがでしょうか。

五十嵐 私はむしろ拡大をしていただきたいと思います。縮小するのであれば、逆にどんどんやめてしまえばいいわけです。要するに、団体が存在する意義として、会員の宅地建物取引業者に義務づけられている営業保証金の供託額が少額で済むようにするためだけでよいのであれば、逆に全日は要らないという話になってしまいます。そうではなくて、これを機会にやるべきことはどんどんやっていったほうがいいと思います。

中村 錦織先生がおっしゃるような共益を公益にもっていくということは、大きな投資が必要になるのではないのでしょうか。例えば、共益事業の流通を公益事業にするということは、広報やシステム変更による設備投資等、多大な費用や投資が伴いますよね。

五十嵐 ただ、お金をかけて何かをするのではなく、そうではない部分で内容を変えれば変わる部分というのもあるわけです。私はよく粉をかけると言います。同じことをやっても説明の仕方によって違ってくるわけです。「これは会員の皆様のためにやるのです」という話を全面に出さずとも、全く同じことをやってもそうじゃないという理屈が立つようなことがあるわけですから。

伊藤 最初のころは社会貢献事業が公益で、宅建業、不動産業というのが共益というニュアンスが強かったものが、最近では宅建業全体であれば、それが公益とみなされるようなニュアンスに少し変わったような気がします。そういう考え、取り方をしてもいいということですか。

五十嵐 公益目的というのはイコール寄付とか、全く無私の事業だとか、そういうわけではないということです。不動産業全体の繁栄のためであれば、即公益とはいきませんが、公益目的とはそれほど狭い意味ではな

いということですね。

中村 錦織先生が不特定多数の議論をずっとやっているのはそこです。不特定多数は何か、例えば、水俣病や薬害エイズの患者というのは特定されているじゃないか、特定されても公益事業だろうと錦織先生はおっしゃいます。

ともあれ、現在の全日や保証の定款に書いてあることはまさしく公益事業だと思っています。そもそも定款には「会員のため」といった会員支援の内容は記載されていません。

五十嵐 ですから、今回それはそれとして、会員支援だという部分はきちんと定款にも位置づけなければまずいですね。明らかに会員支援の部分というのは、きちんとやりますということを含めて、新しく作るわけですね。

中村 そうでなければ会員は納得しないでしょうね。

五十嵐 ただ、間違っただけなのは、公益目的事業が全く会員の支援に繋がらないかということそんなことはない。公益目的事業であっても内容とやり方によっては、会員支援になるということを理解いただきたいと思います。

中村 確かにそんなことはありませんが、会員が本当にそれで納得するのは疑問です。会員のための事業と言いながら、公益でもある事業ですと言ったところで、会費を払う立場の会員が本当にそれで納得するのかということはいくらでも大きな課題のひとつでしょう。

事務局の考え方

中村 事務局職員も全日・保証に分かれていない地方本部が多いのが現状だと思います。同じ職員が両団体の業務を兼ねることに問題はありますか。今後、事務局職員の雇用形態はどうあるべきだとお考えですか。

事務局職員は、全地方本部の職員を総本部で採用する形になるのでしょうか。給与等地域によって差があると思われますが、その場合はどのように対応するのでしょうか。これまで就業規則・給与規程等は地方本部ごとに作成していますが、統一しなければいけませんか。

五十嵐 問題あるなしを悩んでも仕方ありません。別団体なのだから、安全を考えるとあれば、すべて別々にするに越したことはないのは明らかです。しかし、杓子定規なことをやるのは現実的ではないため、何とか別の形でけじめをつけようと考えているわけです。

したがって、雇用形態うんぬんを言うつもりはなく、実質的な採用は地方本部が意思決定をすることは問題ないと思います。ただし、採用するのは総本部ではなく、あくまでも全国一つの全日か保証ということです。この意味からも、なにより区別の意識が大切だと思います。なお、同一規定内で地域の実情を加味することが不可能とは思えませんので、就業規則や給与規程等だけは、全国统一したものにしてもらいたいと思っています。

入会金と会費、地方本部運営協力金

中村 公益認定を取得するにあたっては、入会金や会費等の見直しもしなければならぬと考えますが、現在地方本部が独自に設定している入会金・会費等を統一することは必要条件になるのでしょうか。

五十嵐 これも統一できれば、何も問題ないわけですが、統一しないで条件をクリアすることができないか検討している最中です。

中村 特別会計の扱いについてはどのようにお考えですか。特別会計の中に地方本部運営協力金がありますが、今後はどのような科目になり、どのような流れになるのでしょうか。

五十嵐 20年基準という移行を前提とした会計基準では、特別会計という方式は採用しません。会計システムとしては、それぞれの地方本部等で分散処理したものを、全体で一つの財務諸表に纏めるということになります。地方本部運営協力金については、新定款上の位置づけで科目は決定することになりますが、各地方本部で収受したものを、全体の財務諸表では合算するというだけであり、この部分を取り出して特別な扱い



◀ 中村 全日広報委員長

をすることはありません。

遊休財産の取扱い

中村 また、遊休財産の保有制限が重要課題になっていますが、遊休財産は会員もよく理解できていないと思うので、遊休財産の分かりやすい解説をいただけますでしょうか。

五十嵐 簡単に言いますと、使っている資産というのは遊休財産にならないわけです。例えば、会館を持っています。その会館の一部を賃貸しようとか何だろうと、使っているものは遊休にはならないということです。現物で持っているものは遊休財産にならないということです。しかし、目的がはっきりしない現物（現金や有価証券等）の金融資産は、遊休財産になり得る可能性がありますので、目的をはっきりと決めれば、遊休財産の規制というのはクリアできるということです。

中村 つまり、各地方本部とか支部があるところは、預金を「〇〇会館建設資金」等でいろいろ積み立てるわけです。それは、やはり遊休財産としてみなされるんでしょうね。積立金が遊休財産とみなされてしまいますと、今後の公益認定や事業実施にも影響してくると思いますが、いかがでしょうか。

五十嵐 それは当然、今、全国レベルで遊休財産規定をクリアするための方策を地方本部自身が自らの問題として考えてもらうよう、キャッチボールを部会でやっている状況です。名目ではなく、あくまでも内容であり、計画の確実性ですから、そこは少なくとも要件を満たすようなことは考えているわけです。

まずは、地方本部それぞれの独立性がありますから、地方本部ごとに考えてもらうわけですが、最終的には全体でクリアすればいい話ですので、地方本部単位で解決できないのであれば、全体で解決できるスキームを考えるということになります。

確かに現状のままですと、遊休財産とされて、許容水準を大きくオーバーしている状況だと思えます。しかし、この問題は、特定費用準備資金や資産取得資金等といったクリアするための方策が制度として準備されており、影響の大きい地方本部から、目下、具体的な対策検討に入ったところですよ。方策を使いこなせば、今後の事業実施に影響しないように適合水準にすることは可能です。強権的に対策を行うのではなく、地方本部それぞれのある意味財産権を尊重した上で進める

ために、時間も労力もかかっているというのが現状です。しかし、遊休財産規制のクリアに関してそれほど難しくはないと思っています。

地方本部の事務処理

中村 5月12日の合同理事会提出資料において、

1. すべての地方本部で実施する必要のあるもの
2. 大、中規模の地方本部で実施するもの
3. 小規模の地方本部で実施する必要のあるもの

に大別して対処方策を示しておられます。その中で小規模の地方本部は事務処理をすべて全日に帰属させ、契約による一括方式で対処するとの提示がありますが、これは大、中規模の地方本部で峻別を実施すれば全体で占める割合が大きいので問題が小さくなるということなのでしょうか。

五十嵐 これも大きな誤解です。契約による一括方式による対処も、立派な峻別なのです。一つのけじめの付け方として、きちんと区別できないものを曖昧な形で割り振るのではなく、帰属を明確にしてそれぞれの法人の取引の立場を客観的に検証可能なものにしようとしているわけです。地方本部の事務局は一つです。人も共通、物も共通ということであれば、どうけじめをつけるか。人の問題として、個人の帰属を割り振ることができれば、それぞれ別に職員がいて業務を行っていると言明できます。この場合は、物の部分だけ共通ですから、個々に分けられないものは無理に分けても説明できないので、一括的に事務局というスペースだけではなく運営のための物的施設もトータルとして一方の法人は利用料を支払いましょう、ということです。帰属を分けられない場合に、両方の職員で、それぞれから給料を支払うというけじめの付け方もあるでしょう。この場合は、それぞれの法人の仕事量に見合って給料を決定すれば、客観的な説明もできます。しかし、人件費関係の事務処理が著しく煩雑（はんざつ）になってしまいます。よって、人的物的に事務局はすべて一つの法人に帰属させてしまって、業務をトータルとして契約により委託費を支払うのだ、ということを他人同士として契約することで、客観的に説明可能なけじめになるわけです。何はともあれ、全体の峻別をきちんとしなければならぬ中、何とか工夫により、簡単に効率的なぎりぎりの方法はないかと知恵を絞った結果で、決して峻別をしなくても良いということではありません。

平成23年度中の公益認定申請

中村 最後になりますが、平成23年度中の公益認定申請は可能でしょうか。その場合、全日・保証同時に申請できますか。それとも申請時期をずらす必要があるのでしょうか。

五十嵐 可能ではないと考えた途端に、不可能となります。必ずやるという意気込みで、関係者一同頑張っているところです。準備の関係で申請時期をずらすことはあり得るかもしれませんが、少なくとも今の段階で目標を先送りすることは、何ら益はないと思います。

中村 具体的には定款の変更は作業部会でやっていると思いますが、定款のたたきができて、来年の総会で定款の承認を取るということになりますね。

五十嵐 順調に行けば。ただ、やはり事は簡単ではありませんから、もう1回、臨時総会を開くということも考えなければいけません。定時総会に間に合わなければ当然、あり得ると思います。

伊藤 来年の総会までにまとめ切れなければ、臨時総会を開いて定款変更をして、それから申請という形ですね。何はさておき、公益認定が本当に取れるのか取れないのか、という辺りはいかがですか。

五十嵐 それは、分らないと正直思います。私は10以上の法人で認定等に向けた仕事をしています。この制度は、今までの日本の制度にあまりない制度で、要はこちらが主体的になって説明をするという制度です。ですから、結果を心配しても仕方ありません。だから、やるだけのことをとにかくやって、その結果、だめだったら次のことを考えるというふうにやらないと、いくら問い合わせをしても何をしても結果は出てきません。

中村 要するに申請主義だから。

五十嵐 言い方がよくありませんが、結果について申請者に確約を求められても困るわけですね。例えば、申請してだめだったら役員の責任を追及するみたいな話になると困るわけです。そうなら誰も申請できなくなってしまうわけですから、申請したところから現実的にはスタートとするのだということを全国の皆さんに理解していただきたいと思います。

ですから、そういう意味で私はなるべく早く申請をしたほうがいいと思っています。完璧主義で「絶対に大丈夫だ」という段階で申請するという、そもそもの制度ではないということは、よくいろいろなところで申し上げています。

伊藤 申請後にいったん、これは修正したらこうなるので出し直すということはありますか。

五十嵐 基本的に出し直します。それから分りません。公益認定委員会がそれほど忙しくない時に相談に行き、正式に出します。様々なチェックを受けて、多くの問題点が出てくるわけです。ちゃんと検討したつもりでも。それで、「ここは、こう直さないといけない」や、「これはどういうことか」等の指摘を受けます。法律手続ですから、それを勝手に差し替えるというわけにはいきませんので、一度、自主的に取り下げます。取下げをして、言われたことを修正し、再申請をするわけです。それが正式な申請です。言ってみれば、もう結論が分かってやる申請ですので、この時点では難しくありません。公式の記録はこちらが残るわけです。

逆に言えば、そのために時間も時間があつたほうがいいんです。期限が切れてしまうと、もう取下げ再申請ができませんから。

伊藤 早く申請しても、最低限のことができていなければしょうがないですからね。

五十嵐 そうですね、今回の公益法人制度改革は全日にとって生まれ変わるいいチャンスだと感じています。繰り返しになりますが、長年、全日の皆さんとのお付き合いをしております、公益認定に必要な最低限のこと以外は、なるべく現状を変えずに公益認定をとりたいたいのではないかと思い、実現するための方策、ある意味で奇策を準備しておりました。

しかし、打合せを重ねる中で、この機会に全日・保証の組織やお金の流れを見直そうではないか、これまで以上に組織をより良くしようではないかという機運の高まりをたいへん感じております。そもそも全日は設立当初から公益性の高い公益法人ですから、本来やるべき公益事業と会員に有益な事業の再構築が喫緊の課題です。

とにかく、移行申請に向けて早く作業が進められるよう、今後私からも会計関係を中心にご依頼申し上げますので、ぜひとも皆さんのご協力をよろしくお願いします。

中村・伊藤 本日は長時間にわたり、本当にありがとうございました。

五十嵐 こちらこそありがとうございました。

Profile

公認会計士・税理士

五十嵐 邦彦（いがらしくにひこ）

監査法人エムエムピージー・エーマック代表社員、銀座税理士法人提携税理士。日本公認会計士協会公益法人委員会委員、非営利法人委員会委員長を経て、現在、同委員会専門委員。川崎医療福祉大学客員教授、厚生労働省独立行政法人評価委員会委員、総務省自治財政局地方公営企業等経営アドバイザー等を努める。公益法人等の監査・会計税務指導実績は60法人を超える。非営利法人関連書籍への執筆参画多数。

明海大学企業推薦特別入学試験のご案内

1. 趣 旨

明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度は、明海大学が目指す「社会に開かれた大学」の趣旨により、社会の要請とりわけ不動産関連業界の人材育成・後継者育成に向けて、各業界団体からの推薦をもとに独自に選抜する特別な入学試験です。

2. 出願資格と条件

明海大学を第一志望とし、①から③のいずれかに該当する資格を有し、かつ、④の要件を満たす者

- ① 高等学校、中等教育学校又は専修学校の高等課程を卒業(修了)した者及び2011(平成23)年3月卒業(修了)見込みの者
- ② 通常の課程による12年の学校教育を修了した者及び2011(平成23)年3月修了見込みの者(通常の課程以外の課程によりこれに相当する学校教育を修了した者を含む)
- ③ 学校教育法施行規則第150条の規定により、高等学校を卒業した者と同等以上の学力があると認められる者及び2011(平成23)年3月31日までにこれに該当する見込みの者
- ④ 明海大学と委託協定を結んだ本会から推薦を受けた者で、本会の提示する条件を満たす者

【社団法人 全日本不動産協会〔全日〕の提示する条件】

全日に所属する企業に勤務している者、又は明海大学卒業後に会員企業等への就職を希望する者

3. 募集人員・入学試験日程等

入学試験日程等

日程	学部	募集人員	願書受付期間	試験日	試験会場	合格発表日時 合格発表場所	入学手続期間
A 日程	不動産	35人	10月12日(火)～ 10月26日(火) 全日に郵送必着	11月3日(水)	浦安 キャンパス	11月9日(火) 浦安キャンパス	11月10日(水)～ 11月19日(金)
B 日程			平成23年1月31日(月)～ 2月8日(火) 全日に郵送必着	平成23年 2月20日(日)		平成23年2月24日(木) 浦安キャンパス	平成23年2月25日(金)～ 3月8日(火)

※ 募集人員は、A日程及びB日程の合計数です。

試験科目・試験時間割等

試験科目	集合時間	試験時間割
面接	9:30	10:00～
		○事前に提出された出願申請書等の内容に基づき実施します。 ○面接の中で、受験生は所定の日本語短文朗読を行い、その文章の内容について質疑応答を行います。

4. 出願書類の取り寄せ

出願書類の取り寄せを希望する志願者は、郵送先・氏名・電話番号を明記の上、官製葉書にて申し込んでください。申込み受付後、宅配便(着払)で郵送します。なお、宅配便代は、志願者の負担となります(申込み後、7日以内に願書が届かない場合はお問い合わせください)。

申込先

社団法人 全日本不動産協会(全日)

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3番30号 全日会館3階 ☎ 03-3263-7030(代)

※ 本入学制度の詳細及び注意事項等は、出願書類と同送される試験要項をご参照ください。

◇ 8月号P.12で願書受付期間に誤りがありました。本ページが正しい願書受付期間となります。ご注意ください。



外国人が日本の不動産を所有する場合の税務

Q

外国人が日本国内の不動産を所有する場合の所得税・住民税・固定資産税の取扱いを教えてください。

A

1. 所得税の取扱い

(1) 原則

所得税は所得(利益)に対して課税されます。不動産を所有しているだけでは課税されません。不動産を賃貸して不動産所得が発生する場合と、不動産を売却して譲渡所得が発生する場合については、所得税の課税が発生します。

日本国内に居住する個人については、国内・国外のすべての所得が課税対象になりますが、海外に居住する個人については、日本国内から生じる所得だけが課税の対象になります。

(2) 外国人が海外に居住する場合の取扱い

① 課税のしくみ

海外に居住する外国人についても、日本国内に所在する不動産の不動産所得は、原則として賃料の20%の源泉所得税を徴収された上で、確定申告を行う必要があります。

日本国内に所在する不動産を売却し譲渡所得が発生する場合にも、原則として譲渡対価の10%の源泉所得税を徴収された上で、確定申告を行う必要があります。

不動産所得の計算方法や譲渡所得の計算方法は、通常の所得税の計算方法とおおむね同じです。異なる点は、源泉所得税が徴収されることと、所得控除が雑損控除・寄付金控除・基礎控除に限られることです。源泉所得税は確定申告で精算されますので、最終的には、海外に居住する外国人も日本国内に居住する外国人と同額の所得税の負担をすることになります。

② 納税管理人の選任

外国人が海外に居住する場合は、日本国内で所得税の申告や納税の手続を本人に代わって行う納税管理人を選任する必要があります。

(3) 外国人が日本国内に居住する場合の取扱い

所得税では住民登録や国籍にかかわらず、居住の実態で居住形態を判断します。日本国内に所在する不動産から生じる所得に限定すれば若干手続に違いがありますが、日本に居住する外国人も海外に居住する外国人も所得税の取扱いは同じになります。

2. 住民税の取扱い

(1) 外国人が海外に居住する場合

住民税は、所得に対して課される所得割と所得の有無にかかわらず課される均等割の2つで構成されます。

① 所得割の取扱い

住民税の所得割は、賦課期日である1月1日現在において日本国内に住所を有する個人に対して賦課されます。このため、海外に住所を有する外国人については、不動産所得や譲渡所得に対する住民税の所得割は発生しないことになります。

② 均等割の取扱い

住民税の均等割は、賦課期日において日本国内に住所を有しない場合でも、日本国内に自己の居住目的の家屋敷を所有していれば賦課されます。

(2) 外国人が日本国内に居住する場合

日本国内に住所を有しない外国人については、日本国内に賦課期日まで引き続いて1年以上滞在している場合には、住民税の所得割が賦課されます。

また日本国内に賦課期日までの滞在期間が1年に満たない場合においても、日本国内に1年以上居住することを通常必要とする職業を有する場合や、日本国籍を取得し、若しくは永住許可を受け、かつ、日本国内に配偶者等の生計を一にする親族が居住している場合等の一定の要件に該当する場合には、住民税の所得割が賦課されます。

3. 固定資産税の取扱い

① 課税のしくみ

固定資産税は、賦課期日である1月1日現在の不動産の所有者に対して賦課されます。固定資産税は、所有者の居住形態にかかわらず賦課されますので、外国に居住する外国人も納付する必要があります。

② 納税管理人の選任

外国人が海外に居住する場合は、固定資産税の納税に関する一切の事項を本人に代わり行わせるために、不動産の所在地の地方公共団体の条例で定める地域内に住所等を有する納税管理人を選任する必要があります。



兄弟への賃貸と家賃の請求

Q

貸室を3人の兄弟に賃貸し、賃貸借契約書も2人の兄弟が連名で署名押印しています。先月から家賃が滞っているのですが、家賃の請求は、兄弟3人の誰にしたらよいのでしょうか。

A

1. 複数の借家人との間の建物賃貸借

複数の借家人に建物を賃貸した場合、家賃の請求を複数の賃借人のうちの誰に対して行うのか、また、どのような割合の金額を請求すればよいのか、については、理論的には、複数の借家人との契約の締結の仕方と、実際に複数の賃借人がどのような形で建物を利用しているのかという事実上の問題から決定されることになります。

複数の借家人が一つの建物を賃借している場合であっても、理論的には、それぞれが別々に賃貸人と契約し、各賃借人が居住する部分が、独立した区画の範囲で互いに相手方の居住する場所には立ち入らない形で利用されている場合もあり得ます。この場合には、それぞれの借家人との間で合意した賃料を請求すれば足りますが、このような形態は理論的にはあり得ますが、実際にはほとんどないはずで

す。一般的に見られるのは、複数の借家人が連名で契約し、家賃についても当該部屋の賃料額が決められているだけで、それぞれの借家人ごとの賃料額は決めていないという場合です。

2. 不可分債務の原則

3人の兄弟に部屋を賃貸し、借家契約にも3人の兄弟が連名で署名押印しているという場合には、3人の兄弟は、各自が貸室の全部を利用していると考えられます。

この場合、3人の兄弟はそれぞれに賃料の支払義務を負うことになります。家賃の支払債務は、毎月の家賃〇〇〇〇〇〇円の金銭の支払債務です。

民法は、契約の当事者が多数存在する場合の債権・債務の関係については、複数の当事者の債権・債務は分割債権・分割債務となるのが原則である旨を規定しています。すなわち、「数人の債権者又は債務者がある場合において、別段の意思表示がないときは、各債権者又は各債務者は、それぞれ等しい割合で権利を有し、義務を負う」(民法第427条)と規定しているのです。つまり、債務を負う者が複数あるときは、その債務は債務者の数により分割されるのが原則だという規定です。

これを3人の兄弟が貸室を賃借している場合に当てはめ

ると、契約の当事者の一方である賃借人が複数あることになります。この場合、3人の借家人は賃料支払債務を負うことになりますので、債務者が3人いることになります。この場合には、別段の意思表示のない限りは、3人の兄弟は「それぞれ等しい割合で義務を負う」となると、家賃支払債務を、3分の1の割合で負担するということになりそうです。逆に言えば、貸主としては、3人の兄弟に対しては、別々に家賃の3分の1を請求できるだけで、一方が支払わなかったからといって、他方の兄弟には請求できないことになってしまいます。

しかし、3人の兄弟は、それぞれが貸室全体を利用してはいるはずで

3. 複数の借家人と遅延損害金

3人の兄弟の家賃支払債務は不可分債務ですから、貸主は3人の兄弟のどれか1人に対しても貸室全体の家賃額を請求できるのですが、1人に対して家賃全額を請求したにもかかわらず、家賃が支払われなかった場合は、遅延損害金は3人全員に対して発生するのでしょうか。

この点については、3人の兄弟の家賃支払債務は不可分債務ではありますが、連帯債務ではありません。連帯債務の場合は、1人の債務者に請求すると、他の連帯債務者全員に対しても請求した効力が認められています(民法第434条)。しかし、不可分債務については連帯債務と似ていることから、連帯債務の規定の一部は準用されていますが、民法434条は不可分債務には準用されていません。このため、3人のうち1人に請求しても、ほかの2人は請求を受けていないことになり、遅延損害金はほかの2人には請求できません。不可分債務でも全員に請求することが必要で



シックハウスによる健康被害

Q

新築マンションを購入し、居住を始めたところ、建材から有害物質が出ていたため、シックハウス症候群の疑いがあると診断されました。売主に対して、責任を追及することができるのでしょうか。

A

1 (回答)

売主に対して、責任を追及できる可能性があります。

2 (シックハウス症候群)

シックハウス症候群は、1983年WHOの定義によれば、新築や改築直後の室内空気汚染によって引き起こされるものであって、①目、鼻、のどの刺激症状、②結膜の乾燥、③皮膚の紅斑、じんましん、湿疹、④疲労、疲れやすい、⑤頭痛、風邪にかかりやすい、⑥息がつまる、ぜいぜいする、⑦いろいろな刺激に過敏に反応する、⑧めまい、吐き気、嘔吐等の諸症状の総称をいいます。このほかにも、集中力がなくなる、計算間違いが多くなる、物忘れが増える、思考力の低下、情緒不安定、視野が暗くなる等の病気とは自覚しにくい症状も起こるといわれています。

シックハウス症候群から化学物質過敏症への移行について、その発症機序は現在十分に解明されていないものの、個別に症例をみると、化学物質過敏症と診断された患者の中にはシックハウス症候群が重症化したと解釈できる症例が存在し、このことは、化学物質過敏症に関する厚生労働科学研究においても度々報告されています。

3 (裁判例)

このようなシックハウス症候群に関する知見に基づき、新築マンションの買主Xが、売主Yに対して、ホルムアルデヒドの放散によるシックハウス症候群と診断されたことを理由として、責任を追及できると判断された裁判例が出され、注目されています(東京地裁平成21年10月1日判決)。

『本件マンションの建築時点においては、ホルムアルデヒドの有害性は社会問題として広く周知されており、社団法人住宅生産団体連合会は、内装仕上げ材に用いる合板類をF1等級までのものとする」と定め、大手開発業者も同様の動きをとっていたのであるから、建設に関与する専門業者であれば、ホルムアルデヒドを放散する建材を使用することに基づく被害の発生を予見し、その放散量が最も少ないF1等級の建材を選択することは当時においても十分可能であったといえる。したがって、特段の事情がない限り、建物の建築に当たっては、ホルムアルデヒドの

放散が最小限になるようF1等級の建材を用いるべきであり、やむを得ずF2等級等ホルムアルデヒドを多量に放散することが危惧される建材を用いるのであれば、少なくともそのような建材を用いていることを開示し、建物を購入する者の責任において購入の是非を選択すべき機会を付与するか、引渡し前にホルムアルデヒド室内濃度を測定してその結果に応じて適切な対処をすべき法律上の注意義務を負うと解すべきである。

Yは、本件マンションを直接設計、施工していないが、マンション開発を専門とする業者であって、マンションの安全性について豊富な経験と専門知識を有していることが推認されるから、安全な建物を建築するよう配慮すべきであるという意味において設計者、施工者と同等の注意義務を負うといえるべきである。すなわち、買主は、建物の情報について、立地条件、構造、広さ、間取り、内装等概括的な部分を知られるのみであって、個々に使用されている建材がどのようなものであるかという点等、シックハウス症候群を招来するような潜在的危険性の有無等は通常知ることができない。したがって、不十分な情報しか与えられていない買主は、開発業者が請負業者に対して発注した内容が安全なものであると信頼せざるを得ない。

そして、Yは、開発業者として、設計及び施工を注文するに当たり、建材を選択する意思決定の自由を有していたのに対し、Xは、いかなる建材が使用されており、それによっていかなる結果が生じるかということについて、十分検討するだけの情報を与えられていない立場にあることからすれば、結果の発生は、専ら開発業者、設計業者及び施工業者の支配下にあるといえることができる。そうであれば、本件においては、建材の選択によって発生した結果のリスクをYに負わせることが、^{こうへい}衡平の見地からみて相当である。

そうすると、開発業者は、請負業者に対して建物の建築を注文する際に、注文者の立場から建物の安全性を検討すべきものであって、開発業者は、設計者及び施工者と同様、買主その他の建物の居住者等に対する関係において、その生命、身体及び重要な財産を侵害しないような基本的安全性を確保する義務を負うものといえるべきである。』

◆保証だより◆

1. 弁済業務保証金の還付
(平成 22 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 8 に基づき、弁済業務保証金の還付手続を東京法務局に行い、還付額を当該認証申出者に返還した。

還付日	件数	還付額(円)
7月21日	7 件	13,290,320

2. 弁済業務保証金の取戻し
(平成 22 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、退会等の事由により社員の地位を失った者に対する弁済業務保証金返還のため、取戻し手続を東京法務局に行った。

取戻日	件数	取戻額(円)
7月 9日	41件	24,000,000
7月23日	77件	45,300,000

3. 弁済業務保証金取戻し公告
(平成 22 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、弁済業務保証金取戻し公告を行った。

官報掲載日	掲載ナンバー	件数
7月 9日	号外 145号	29件
7月 26日	号外 156号	89件

※ 印は、再審議案件である。

平成22年度 第3回弁済委員会審査結果

平成 22 年 6 月 25 日
社団法人 不動産保証協会

整理番号	本 部 名	会 員 名	代 表 者	申出債権額 (単位：円)	弁済限度額 (単位：円)	認証 可否	弁済決定額 (単位：円)	備 考
※ 22 - 9	大阪府	㈱ゼロ	片岡 義朗	4,382,944	9,200,000	認 証	3,944,650	会員業者から購入した収益ビル内設備(給配水管、消防設備)の不良等により、買主が売主会員に対し瑕疵担保履行を求めたが、同会員がこれに応じなかった事案
22 - 20	静岡県	(有)ひまわり不動産	栗林 久美子	2,000,000	10,000,000	認 証	1,206,000	会員業者が販売した分譲地の地質が軟弱であることが判明し、買主との売買契約が合意解約されたが、その後、支払済金員が返還されなかった事案
22 - 21	大阪府	㈱ココス	乾 保樹	298,970	9,820,000	認 証	298,970	水道引込み工事が未完の状態で、売主会員業者から新築土地付き建物の引渡しを受けた買主が同会員の所在不明により未完成部分の履行を求めて苦情を申し出た事案。
22 - 24	神奈川県	㈱エステートワン	小川 浩之	1,000,000	10,000,000	認 証	1,000,000	賃貸用マンションの媒介を行った会員業者が、賃借人の預けた保証金を建物オーナーに引き渡さなかった事案
22 - 25	東京都	㈱えびすクリエイト	高橋 勝美	3,000,000	10,000,000	認 証	882,000	媒介会員業者から転売利益が稼げるとの誘いを受け、中古土地付き建物を買い受けることとした法人業者が、同媒介会員に手数料等を支払った以後、当該取引が架空のものであったことが判明した事案
22 - 26		㈱オークシステム	堤 信幸	5,000,000	20,000,000	認 証	5,000,000	会員業者所有のテナントビル(一棟)を買い受ける契約を締結した契約者は、当該建物に付着する抵当権が抹消されるめどが立たないとして当該契約を合意解除し、支払済金員の返還を求めた事案
22 - 27		住興不動産(有)	伊藤 實	517,520	9,614,125	認 証	433,020	賃貸用物件の媒介を行った会員業者が、賃借人より預託を受けた敷金・礼金等を貸主側に引き渡さなかった事案
22 - 28	千葉県	㈱吾妻ハウジング	渡邊 隆之	3,450,000	800,000	認 証	800,000	契約者は会員業者を売主とする土地を購入するため、売買代金を支払ったが、当該土地所有者の同意が得られていない事実が判明したため、当該契約を解除し、支払済金員の返還を求めた事案
合 計							13,564,640	

審 査 結 果	件 数	金 額
認 証	8 社 8 件	13,564,640 円
条件付認証／保留・再審査	2 社 2 件	
否 決	1 社 1 件	



平成22年7月新入会者名簿



都道府県	市区町村	商号名称	都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	タカネ工業(株)	東京都	江戸川区	(株)ブラットホームズ
	札幌市	(株)セイル		品川区	高村純税理士事務所
	釧路市	(株)REEZ		千代田区	(株)オフィスレップ
	小樽市	(株)辰星		港区	(株)More Plus
岩手県	岩手郡	ハシモト不動産		港区	(株)マーヴェリックグループ
	盛岡市	(株)IDEAL 建築設計研究所	神奈川県	渋谷区	IMPERIAL (株)
宮城県	柴田郡	(有)伸建コーポレーション		横浜市	(株)スペースドットコム
	仙台市	(有)リプロダクション		横浜市	(株)シャインエステート
	仙台市	(株)森の風		横浜市	(株)グローバルランド
	黒川郡	(株)かえで建築工房		相模原市	(株)サンアントレ
福島県	福島市	(有)コムテックス		横須賀市	ミユキハウジング(株)
茨城県	水戸市	テクノホールディングス(株)		横浜市	(株)山一不動産
群馬県	高崎市	(株)ランドマーク不動産		横浜市	(株)オーバー・ザ・トップ
	川越市	ダイワホーム(株)		横浜市	(株)トレンドハウス
埼玉県	越谷市	パラシオン企画		川崎市	(株)セント
	入間市	(株)エコ・ハウス		横須賀市	東旺ハウジング(株)
	所沢市	(株)RECNet	新潟県	上越市	(株)保坂屋
	川越市	(株)カンエツコーポレーション		長岡市	(有)伊津分店
千葉県	入間郡	(株)すまいのマルコウ	富山県	射水市	アクアホーム(株)
	さいたま市	(株)アネラハウス		富山市	カナディアンホーム(株)
	草加市	三都コーポレーション(株)	石川県	金沢市	ブレイン
	市川市	(株)シンワホーム		福井県	谷本宅建(株)
	市川市	(有)かじき企画	長野県	安曇野市	丸山硝子(株)
	船橋市	(株)昌立不動産		焼津市	(有)岸本建築
	市川市	(株)ライトニング総合設計室	静岡県	浜松市	コリー(株)
	柏市	(有)神田		静岡市	清光不動産
	千葉市	(株)kiki	愛知県	常滑市	知多不動産
	千葉市	(有)ライオンハウス		愛知郡	タケヤカンパニー(株)
	東金市	(株)ウッドホーム		名古屋市中	名古屋ホームズ(有)
	千葉市	Earth Project (株)		名古屋市中	(株)リアル
	千葉市	(有)Back・up	三重県	三重郡	(有)宏和産業
	香取市	(有)豊栄企画		野洲市	荒川建設(株)
	佐倉市	朝日ハウジング(株)	滋賀県	京都市	(株)タザワ事務所
	香取郡	(株)菊水不動産		堺市	(株)上岡不動産
東京都	渋谷区	(株)アーキ・ヴィジョン・ディベロップメント	大阪府	大阪市	大阪不動産協同組合
	新宿区	(株)イーアイホテルシステムズ		堺市	(株)勝本建設
	中央区	(株)大志		大阪市	(株)大五
	新宿区	(株)ファーストブレイス		大阪市	(株)ライズマネージメント
	新宿区	(有)エクセルホーム		枚方市	(株)フロンティアライフ
	世田谷区	(株)日本財託		大阪市	(株)RCトラスト
	港区	(株)エスアールテン		大阪市	(株)ライズエステート
	中野区	(株)ミツコ商事		大阪市	(株)エービーエックス
	港区	(株)ワンプラスワン		大阪市	アサイラム(同)
	羽村市	(株)ウイングホーム		八尾市	(株)MYI Estate
	中野区	(株)中富エステート		大阪市	(株)ゼクラス
	東大和市	(株)ヒカリ企画		大阪市	(株)ホットハウジング
	世田谷区	(株)ジャスト		大阪市	大河ホーム
	練馬区	(株)アイ・プランニング		茨木市	近畿ハウジングセンター
	豊島区	(株)チバ・プランニング		大阪市	(株)あおいサービス
	八王子市	(株)悦波ハウジング		大阪市	(有)CSプランニング
	渋谷区	(株)ファウンティン		大阪市	白川工務店
	新宿区	(株)BAN		大阪市	(株)沙樹
	新宿区	日本プロパティ開発(株)		大阪市	(同)スタンダードリチャーズ
	大田区	(株)トマト住宅販売	兵庫県	神戸市	(株)シャルマンコーポレーション
	北区	東京ビルマネージメント(株)		神戸市	(株)エルフォーハウジング
	港区	PROSMENT (株)		宝塚市	(株)アトラクト
	目黒区	(株)CREA		加東市	シエナホーム(株)
	千代田区	IBS 証券(株)	奈良県	明石市	(有)大夢
	千代田区	(株)アールズ・ファースト		北葛城郡	(株)アサダ興産
	杉並区	(株)リブ・ホーム	和歌山県	有田郡	(有)三洋物流
	清瀬市	(株)富士恒産		鳥取県	(有)宮井
	町田市	(株)かりん不動産	島根県	松江市	(株)コーヨウ
	港区	(有)R・Advisors		広島県	アステラ不動産(株)
	目黒区	(株)アビエント	広島県	広島市	(株)部屋店建物管理
	港区	(株)インスポート		東広島市	(株)テクノサービス
	目黒区	(株)ライズアップ	徳島県	徳島市	(株)あやの不動産
	渋谷区	(株)クラリス		松山市	向井重樹経営事務所
	千代田区	(株)都市コンサルティング	愛媛県	松山市	(有)シティ21
	目黒区	シグネチャー・グループ・ホールディングス(同)		須崎市	(株)岩崎組
	港区	(株)トリプルアイ投資総合研究所	福岡県	福岡市	丸実ルーム(株)
	港区	(株)メビウスブレイン		八女市	しんめい不動産
	豊島区	(株)エースクリエイティブ		北九州市	(株)江口総合不動産
	渋谷区	(株)ライフテックス		北九州市	(有)三涼
	目黒区	(株)L's home	福岡県	福岡市	(株)ネオライン
	中央区	麻布中央不動産(株)		熊本市	ひよこコーポレーション(株)
	新宿区	(株)P16	熊本県	熊本市	(有)グローバルコーポレーション
	中央区	バンガード・パートナーズ(株)		鹿児島市	(株)平和
	千代田区	ハウジングライフ・ラボ(株)	鹿児島県	鹿児島市	田中純不動産
	新宿区	(株)アイザックルーム			

地方 本部活動

北海道本部

7/ 6 (火)・総務委員会
7/ 14 (水)・広報委員会
7/ 16 (金)・法定義務研修会
7/ 20 (火)・合同理事会

青森県本部

7/ 6 (火)・支部市民相談[他15(木)、22(木)、27(火)]
7/ 21 (水)・支部研修会[他22(木)、23(金)]

岩手県本部

7/ 7 (水)・無料相談
・入会資格審査会[他15(木)]
7/ 8 (木)・苦情相談
7/ 15 (木)・理事会
・東北地区協議会事務局研修会[他16(金)]

宮城県本部

7/ 5 (月)・ゴルフ大会
・規約等検討委員会
・新規事業特別委員会
7/ 7 (水)・無料相談[他14(水)、21(水)、28(水)]
・広報委員会[他21(水)]
7/ 8 (木)・入会審査委員会[他21(水)、29(木)]
7/ 12 (月)・総務委員会
7/ 13 (火)・マルチメディア部会勉強会
7/ 15 (木)・法定研修会
7/ 16 (金)・組織・入会推進・入会審査合同委員会
7/ 22 (木)・組織委員会 紹介者訪問[他29(木)]
7/ 23 (金)・福利厚生委員会
7/ 28 (水)・会務運営会議
・理事会
7/ 30 (金)・青年部会 ボランティア活動
・女性部会カトレア 勉強会

秋田県本部

7/ 7 (水)・従業者法定研修会
・役員会

山形県本部

7/ 1 (木)・置賜総合支庁用地課打合せ会議[他8(木)]
7/ 5 (月)・ホームページ作成研修会打合せ会議
7/ 9 (金)・不動産従業者法令講習会
7/ 10 (土)・全国中学校KB野球選手権山形県大会開会式出席
7/ 11 (日)・全国中学校KB野球選手権山形県大会閉会式出席
7/ 20 (火)・財務委員会
7/ 24 (土)・無料相談
7/ 26 (月)・国勢調査県協議会
7/ 28 (水)・理事会及び役員勉強会

福島県本部

7/ 15 (木)・広報委員会
7/ 28 (水)・財務委員会

茨城県本部

7/ 6 (火)・入会審査会
・入会説明会

栃木県本部

7/ 6 (火)・無料相談[他20(火)]
7/ 8 (木)・総務委員会[他9(金)、12(月)]
7/ 15 (木)・取引相談委員会
7/ 21 (水)・財務委員会

群馬県本部

7/ 1 (木)・正副本部長会議[他7(水)]
7/ 6 (火)・資格審査委員会
7/ 14 (水)・臨時総会
7/ 16 (金)・支部研修会
・入会説明会
7/ 22 (木)・相談員意見交換会・勉強会
・支部法定研修会
7/ 28 (水)・無料相談

埼玉県本部

7/ 1 (木)・総務委員会
7/ 6 (火)・教育研修委員会
7/ 8 (木)・組織委員会
7/ 9 (金)・会館検討特別委員会
7/ 22 (木)・支部取引主任者講習会
7/ 27 (火)・取引相談委員会

千葉県本部

7/ 1 (木)・広報委員会
・通常理事会
・福利厚生委員会
7/ 6 (火)・法定研修会
7/ 8 (木)・入会審査委員会[他29(木)]
7/ 12 (月)・入会説明会[他20(火)]
7/ 13 (火)・法定講習会
7/ 16 (金)・取引相談委員会
7/ 21 (水)・税務相談会
7/ 26 (月)・無料相談
・総務委員会
7/ 29 (木)・常務理事会

東京都本部

7/ 1 (木)・入会説明会[他6(火)、20(火)]
・取引相談委員会聴聞会[他8(木)、12(月)、29(木)]
7/ 2 (金)・法律電話相談[他5(月)、9(金)、12(月)、16(金)、23(金)、26(月)、30(金)]
・財務委員会
7/ 5 (月)・新入会員研修会
7/ 7 (水)・法律相談[他14(水)、21(水)、28(水)]
7/ 8 (木)・広報相談委員会
7/ 9 (金)・取引主任者法定講習会[他15(木)、28(水)]
・幹部会
7/ 12 (月)・入会資格審査委員会[他27(火)]
・アカデミー調査研究小委員会[他30(金)]
7/ 21 (水)・理事会
7/ 23 (金)・取引相談委員会全体会
・厚生委員会
7/ 26 (月)・流通情報交換会
7/ 29 (木)・組織委員会
・幹部会

神奈川県本部

7/ 2 (金)・消費者セミナー担当委員会

7/ 8 (木)・財務委員会
7/ 20 (火)・総務委員会
・理事会
7/ 22 (木)・一般業者講習会
7/ 23 (金)・広報委員会
・入会促進意見交換会
7/ 28 (水)・法定講習会

山梨県本部

7/ 7 (水)・組織委員会
7/ 8 (木)・理事会
7/ 22 (木)・組織活動
7/ 26 (月)・総務・教育・取引相談委員会
7/ 30 (金)・流通研修会・会員親睦会

新潟県本部

7/ 5 (月)・入会事務所調査[他20(火)]
7/ 16 (金)・入会説明会[他30(金)]
7/ 30 (金)・法定研修会

富山県本部

7/ 13 (火)・法定業務研修会
7/ 16 (金)・支部情報交換会[他29(木)]
7/ 21 (水)・特別研修会
7/ 23 (金)・資格審査委員会
7/ 27 (火)・創立45周年記念支部対抗ボウリング大会・親睦会
7/ 28 (水)・役員会

長野県本部

7/ 1 (木)・ゴルフコンペ
7/ 2 (金)・松本暮らしセミナー東京相談会
7/ 5 (月)・理事会
7/ 9 (金)・支部役員会
7/ 30 (金)・支部親睦会

石川県本部

7/ 13 (火)・全国不動産会議石川県大会会場視察
・県庁表敬訪問
・金沢市とまちなか再生に関する打合せ会議
7/ 20 (火)・無料相談
7/ 23 (金)・会務運営意見交換会
・理事会
7/ 27 (火)・県へAED贈呈式

福井県本部

7/ 2 (金)・総務・広報流通・教育研修合同委員会
7/ 15 (木)・法定研修会
・広報流通・教育研修委員会
7/ 26 (月)・理事会

岐阜県本部

7/ 7 (水)・取引苦情委員会
・一般研修会
・定例役員会

静岡県本部

7/ 1 (木)・支部会[他2(金)、8(木)]
7/ 2 (金)・無料相談[他8(木)、14(水)、20(火)、27(火)、28(水)]
・中部地方整備局来訪
7/ 7 (水)・法定研修会[他15(木)、21(水)]
7/ 13 (火)・勉強会

愛知県本部

7/ 5 (月)・理事会
7/ 7 (水)・研修会全欠者特別研修会

7/ 22 (木)・支部会
7/ 26 (月)・支部研修会
7/ 27 (火)・研修会全欠者弁明会
7/ 28 (水)・資格審査委員会

三重県本部

7/ 6 (火)・組織資格審査委員会
・取引・苦情処理委員会[他16
(金)]
7/ 9 (金)・合同役員会
7/ 16 (金)・あんしん住宅相談会意見交換会
及びNPO法人・外国人あんしん賃
貸支援サービス
7/ 22 (木)・常任理事会

滋賀県本部

7/ 6 (火)・YA委員会
7/ 13 (火)・入会審査会[他27(火)]
7/ 20 (火)・広報委員会

京都府本部

7/ 2 (金)・取引相談委員会
7/ 6 (火)・無料相談[他13(火)、20(火)、27
(火)]
・運営会議
7/ 13 (火)・入会審査会[他23(金)]
7/ 14 (水)・会員法律相談
・支部合同研修会
7/ 16 (金)・祇園祭 団扇配り
7/ 22 (木)・新入会員研修会
7/ 27 (火)・不動産相談委員会

大阪府本部

7/ 1 (木)・組織委員会
7/ 2 (金)・福利厚生委員会
7/ 5 (月)・広報委員会
7/ 6 (火)・会館長期修繕等特別委員会
7/ 7 (水)・無料相談[他21(水)]
・合同取引相談委員会
7/ 8 (木)・運営会議
7/ 12 (月)・入会申込締切
・求償委員会
7/ 13 (火)・コスモス会
・公益法人制度改革等対応特別委
員会
7/ 14 (水)・取引相談委員会[他21(水)]
7/ 15 (木)・入会審査会
7/ 20 (火)・入会希望者研修会
7/ 26 (月)・理事会
7/ 28 (水)・認証上申審査会 事前審査会
7/ 29 (木)・入会者実務研修会

兵庫県本部

7/ 1 (木)・網紀委員会
・合同理事会
・支部パソコン講習会[他14(水)]
・宅建講座[他5(月)、7(水)、8
(木)、12(月)、15(木)、21(水)、
22(木)、26(月)、29(木)]
7/ 2 (金)・支部無料相談[他9(金)、16
(金)、23(金)]
・支部理事会[他6(火)]
7/ 8 (木)・パソコン講習会[他29(木)]
・創立60周年記念事業準備委員会
・青年部会
7/ 12 (月)・正副取引相談委員長会議
7/ 16 (金)・入会審査委員会
7/ 22 (木)・入会者実務研修会[他28(水)]
7/ 27 (火)・組織委員会
・青年部勉強会

7/ 28 (水)・基本問題検討特別委員会

奈良県本部

7/ 2 (金)・全国不動産会議奈良県大会実行
委員会
・県庁課長来所
7/ 5 (月)・事務所調査[他26(月)]
7/ 8 (木)・無料相談[他22(木)、29(木)]
7/ 15 (木)・会員支援パソコン研修会
7/ 16 (金)・法定義務研修会
7/ 22 (木)・全国不動産会議奈良県大会
県・市・マスコミ表敬訪問

和歌山県本部

7/ 8 (木)・理事会
7/ 13 (火)・無料相談

鳥取県本部

7/ 23 (金)・理事会

鳥根県本部

7/ 6 (火)・教育研修委員会
7/ 12 (月)・会報「しまね」発行
7/ 13 (火)・無料相談
7/ 15 (木)・理事会
・入会審査会
7/ 27 (火)・県管財課 未利用県有地意見交
換会
・香川県本部開業セミナー視察
7/ 28 (水)・夏季特別研修会

岡山県本部

7/ 7 (水)・無料相談[他13(火)]
7/ 16 (金)・取引相談委員会
7/ 29 (木)・取引主任者法定講習会

広島県本部

7/ 1 (木)・地区法定研修会[他8(木)]
7/ 9 (金)・定例理事会
7/ 16 (金)・会館取得委員会

山口県本部

7/ 6 (火)・総務委員会
7/ 13 (火)・理事会
7/ 23 (金)・法定研修会

徳島県本部

7/ 7 (水)・無料相談[他16(金)、20(火)、28
(水)]
7/ 12 (月)・取引・苦情処理委員会[他23
(金)]
7/ 13 (火)・入会審査会
7/ 14 (水)・新規開業セミナー
7/ 26 (月)・財務委員会

香川県本部

7/ 5 (月)・無料相談
7/ 15 (木)・四国地区協議会正副会長会議
7/ 20 (火)・臨時理事会
7/ 27 (火)・一般応募開業セミナー
・法定研修会

愛媛県本部

7/ 1 (木)・入会審査
7/ 2 (金)・研修広報委員会
7/ 15 (木)・監査会
7/ 16 (金)・合同理事会
7/ 17 (土)・無料相談
7/ 21 (水)・法定研修会
7/ 22 (木)・パソコン教室

7/ 23 (金)・不動産開業セミナー

高知県本部

7/ 9 (金)・不動産広告審査会
7/ 14 (水)・無料相談[他28(水)]
7/ 22 (木)・法定研修会

福岡県本部

7/ 2 (金)・事務局会議
7/ 5 (月)・広報委員会
7/ 7 (水)・取引相談委員会
・帳票委員会
7/ 13 (火)・うさぎ教室
7/ 20 (火)・入会審査委員会
7/ 21 (水)・流通委員会
7/ 22 (木)・事業委員会
7/ 28 (水)・理事会
7/ 30 (金)・福岡市住宅協議会

佐賀県本部

7/ 9 (金)・理事会
7/ 22 (木)・財務委員会
7/ 31 (土)・組織・広報活動

長崎県本部

7/ 6 (火)・不要要求防止責任者講習
7/ 21 (水)・取引相談・求償各委員会

熊本県本部

7/ 2 (金)・パソコン講習会
7/ 6 (火)・新入会員研修会
7/ 7 (水)・無料相談[他18(日)]
7/ 15 (木)・流通委員会
7/ 28 (水)・取引相談

大分県本部

7/ 13 (火)・無料相談
7/ 14 (水)・大分青年部会会合

宮崎県本部

7/ 5 (月)・取引相談・網紀合同委員会
7/ 15 (木)・研修会
7/ 20 (火)・取引相談
7/ 23 (金)・新規入会者 現地調査
7/ 27 (火)・入会資格審査委員会

鹿児島県本部

7/ 6 (火)・取引相談委員会[他9(金)、15
(木)、23(金)]
7/ 15 (木)・網紀委員会
・理事会

沖縄県本部

7/ 7 (水)・取引相談委員会
7/ 21 (水)・法定研修会
7/ 27 (火)・広報委員会
7/ 28 (水)・無料相談

7月

会の活動及び各種会議の要旨

全日・保証合同		2. その他	※フォロー講習実施について 2. その他
■財務委員会 日時 平成22年7月5日(月) 12時～14時 内容 1. 公益法人会計ソフトに関する件 2. その他		■教育研修委員会 日時 平成22年7月12日(月) 12時30分～15時30分 内容 1. 第46回全国不動産会議奈良県大会に関する件 2. 第47回全国不動産会議石川県大会に関する件 3. その他	(社)不動産保証協会 ■弁済委員会 日時 平成22年7月22日(木) 12時～17時 内容 1. 認証案件審査に関する件 2. 訴訟係属案件に関する件
■広報委員長会議 日時 平成22年7月5日(月) 14時～17時 内容 1. 7月号の結果報告に関する件 2. 8月号の進捗状況に関する件 3. 9月号の編集計画(案)に関する件 4. その他		■総務委員会 日時 平成22年7月15日(木) 15時～17時 内容 1. 入会審査マニュアルに関する件 2. 地方本部運営に関する件 3. その他	■求償委員会、手付金保管業務委員会・手付金等保管業務委員会合同委員会 日時 平成22年7月29日(木) 14時30分～17時 内容 1. 求償実績、手付金保証・手付金等保管制度の利用実績、事業執行に関する件 2. その他
■組織委員会と鳥取・島根県本部役員並びに会員との会員増強対策会議・意見交換会 日時 平成22年7月7日(水)～8日(木) 7日(水) 13時～17時 8日(木) 13時～17時 内容 1. 会員増強に関する件		(社)全日本不動産協会 ■不動産賃貸管理士資格制度特別委員会 日時 平成22年7月1日(木) 13時～15時 内容 1. 平成22年度事業実施に関する件	

九州国際大学企業推薦特別入試試験のご案内

このたび、九州国際大学と協定し、推薦入学制度を実施することになりました。

1. 出願資格 …… 一般選考と社会人選考があります。詳しくは全日ホームページをご覧ください

(ホーム > 便利な情報 > 提携大学と推薦制度のご案内 > 九州国際大学法学部 不動産管理コース)。

2. 募集人員・入学試験日程等

	学部	募集人員	エントリーシート期間	試験日	試験会場	出願期間	合格発表
第3回	法学部 法律学科	19名	平成22年10月1日(金) ～10月9日(土)	平成22年 10月23日(土)	九州国際 大学	平成22年10月25日(月) ～11月4日(木)	平成22年 11月19日(金)
第4回			平成22年11月1日(月) ～11月10日(水)	平成22年 11月20日(土)		平成22年11月22日(月) ～11月30日(火)	平成22年 12月10日(金)
第5回			平成22年12月1日(水) ～12月10日(金)	平成22年 12月25日(土)		平成23年1月6日(木) ～1月12日(水)	平成23年 1月28日(金)
第6回			平成23年2月1日(火) ～2月10日(木)	平成23年 2月21日(月)		平成23年2月21日(月) ～2月28日(月)	平成23年 3月11日(金)

※ エントリーシートには推薦者として全日本不動産協会の記名押印が必要になります。

3. 試験科目 …… 書類審査、面接、課題作成

4. 入学検定料 …… 30,000 円

5. 出願書類の取り寄せ …… エントリーシートの取り寄せを希望する志願者は、全日総本部まで官製葉書にて申し込んでください。詳しくは(<http://www.zennichi.or.jp>)をご覧ください。

問合わせ先 九州国際大学入試・広報室

〒805-8512 福岡県北九州市八幡東区平野1丁目6番1号 ☎ 093-671-8916

週刊不動産ニュースについて

全日本不動産協会ホームページにて公開しております「週刊不動産ニュース」をご存じですか？
毎週1回、不動産関連のフレッシュでタイムリーなニュースを厳選し提供させていただいております。

過去のニュースにつきましても、簡単に検索可能な情報データベースとして提供させていただいております。

週刊不動産ニュースで、最新の動向をキャッチ、不動産業務にご活用ください。

パソコンからホームページへのアクセス方法

- ①パソコンの Web ブラウザ（ホームページ閲覧ソフト）より、全日本不動産協会ホームページにアクセス
URL→<http://www.zennichi.or.jp/>
- ②【**会員ログイン**】ボタンより、ログイン
- ③画面右サービスメニューの【**週刊不動産ニュース**】ボタンをクリック
- ④画面より閲覧したいニュースタイトルをクリックしてください。
- ⑤過去のニュースを見る場合は、【**過去のニュースを検索する**】ボタンをクリック
- ⑥画面より、掲載日付もしくは任意のキーワード（例：税金）を入力し、【**検索する**】ボタンをクリックしてください。

ニュース一覧

検索条件を指定してください。

1/203ページ 1 件～10件まで表示します。

2010年8月30日 住宅エコポイントやフラット35S延長など 国交省・概算要求
2010年8月30日 日本不動産学会が設立25周年シンポ、高齢者住まいテーマに 東京・文京区で
2010年8月30日 マンション居住者 7割が「防災訓練」経験なし
2010年8月30日 「10年度業界天気予報」、マンションは「小雨」に「雨」から回復
2010年8月30日 三井などが開発した 東京・六本木の高級マンションの販売が好調
2010年8月30日 都心5区のビル空室率が低下に、当面9%台で推移か ビルディング企画
2010年8月30日 2010年二級建築士試験 学科合格率は39.4%
2010年8月30日 日本橋室町の開発、都市再生特措法の計画に認定 国交省
2010年8月30日 2010年第2四半期の主要都市地価 住宅系地区に改善傾向 国交省調べ
2010年8月30日 東京都の事例シェア拡大 7月分譲マンション賃料 東京カンテイ

<< 前のページ

次のページ >>

掲載日付	▼選択してください▼	表示件数	10件▼
キーワード			
検索する 条件クリア			

新着ニュースに戻る

過去のニュースの中から、
見たいニュースを探すことができます。

月刊不動産 2010.9 ◆ 29

生命共済給付金は次の通りです。

会員(代表者)への給付

1. 団体生命共済 《掛金・保険料は全日より助成》

一般死亡給付金又は高度障害認定共済給付金……………100万円(77歳まで)
(78歳以上は会員資格5年未満…10万円、5年以上10年未満…30万円、10年以上…100万円)

2. ラビット生命共済

加入資格は会員代表者のみ1口限定、加入は70歳まで、掛金一部加入者負担(65歳まで月額500円、66歳～70歳まで月額1,000円)

加入者死亡給付金又は高度障害認定共済給付金……………100万円

安心と信頼のお手伝い!

◎ご存じですか? ○手付金保証制度

◎ご利用になっていますか? ○手付金等保管制度

手付金保証業務委員会・手付金等保管業務委員会では会員の皆さんに、両制度を身近にお役立て頂くためのPRに努めております。

より安全な、不動産取引のために両制度をご利用ください。

▶なお、詳しくは協会のホームページまたはパンフレットをご覧ください。

<http://www.zennichi.or.jp>

(申し込み時に、所属地方本部にて審査を行います。)

このステッカーが目印です。
お客様も安心!

手付金保証制度
手付金等保管制度
加盟店



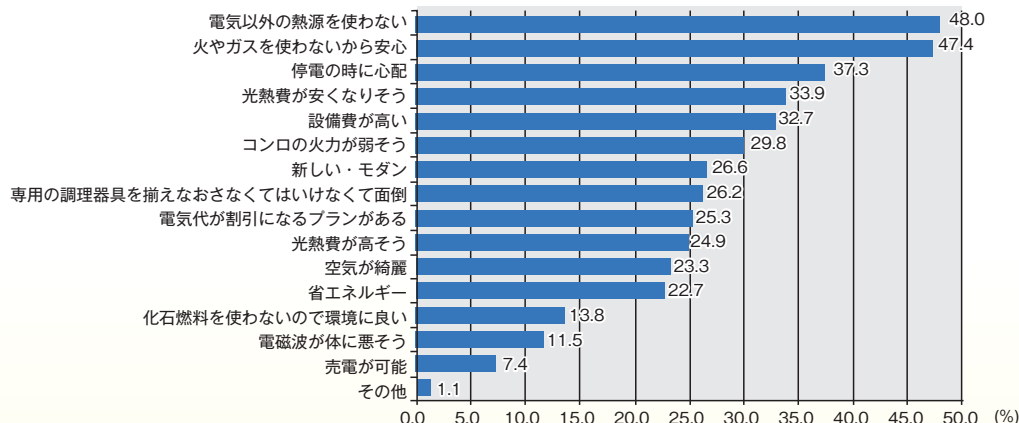
全日共済不動産保証協会

居住者の意識高まる 「エコ賃貸住宅」

【関連参考資料】

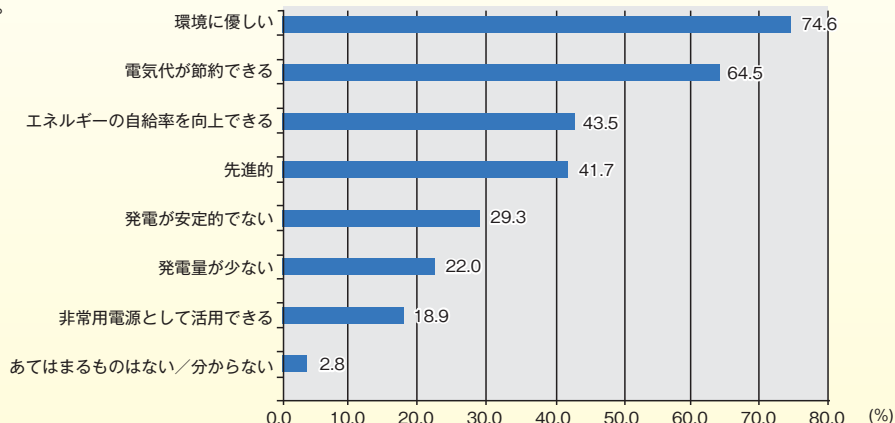
オール電化のイメージ

賃貸住宅居住者が持つオール電化のイメージは、「電気以外の熱源は使わない」と「火やガスを使わないから安心」の2つのイメージがほぼ拮抗。マイナスイメージとしては「停電の時に心配」、「設備費が高い」、「コンロの火力が弱そう」といったことが挙げられています。



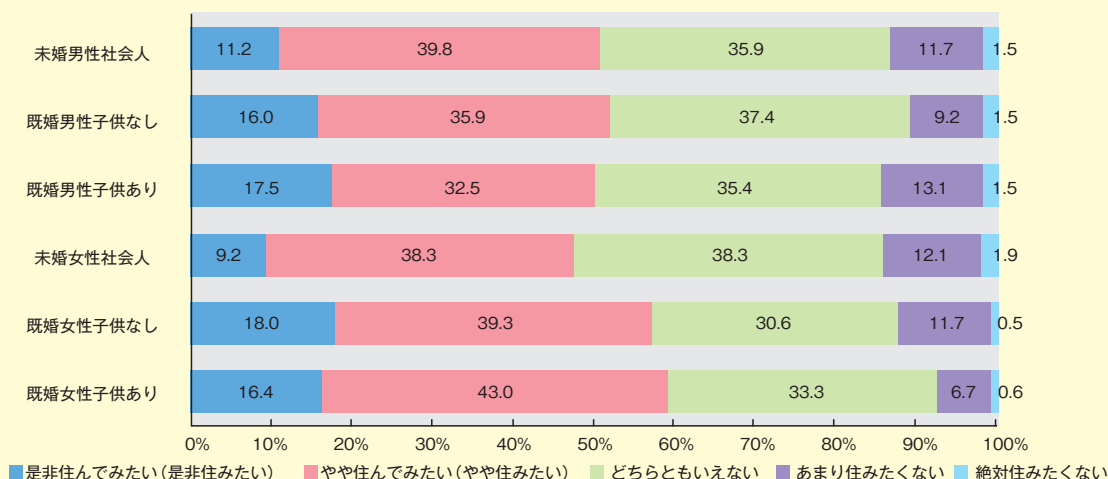
ソーラーに対するイメージ

「環境に優しい」というイメージが74.6%でトップ。次いで「電気代が節約できる」64.5%。そのほか好意的イメージとしては、「エネルギーの自給率を向上できる」43.5%、「先進的」41.7%など。一方、マイナスイメージとしては「発電が安定的でない」29.3%、「発電量が少ない」22.0%など。



オール電化住宅の居住意向度

オール電化賃貸住宅への居住意向は、「ぜひ住みたい」14.7%、「やや住みたい」37.9%で、半数を超える52.6%が「住んでみたい」としています(6ページ参照)。ライフステージ別に見ると、既婚組の居住意向が高くなっています。「ぜひ住みたい」という積極派は、既婚女性子供なし18.0%、既婚女性子供あり16.4%、既婚男性子供なし16.0%、既婚男性子供あり17.5%に対し、未婚男性社会人11.2%、未婚女性社会人9.2%で、未婚組と既婚組で居住意向の温度差が注目されます。



Monthly Column

首都圏賃貸市場 空室対策が急務

空室増加や賃料下落が続く賃貸住宅の流通市場は活気がない。それはレインズに登録されている首都圏の賃貸物件(住宅以外も含む)の在庫件数が右肩上がりを経て40万戸近くに達し、一向に減る気配がないことにも表れている。入居時の値下げ交渉も常態化し、賃料相場にも反転の兆しが見えない。だが、この局面を打開しようと、空室対策の模索は続く。秋の商戦を前に、賃貸物件の流通市場を概観する。

■登録在庫38万戸に増加 8割が「値下げ交渉あり」

少子高齢化や景気低迷の影響などから、依然として賃貸住宅市場では空室増加、賃料などの下落の傾向が長引いている。

東日本レインズに登録された首都圏(1都3県)の賃貸物件(住宅以外も含む)の在庫状況を見ると、ここ数年右肩上がりの傾向が続いている。2010年7月末時点における登録在庫数は約38万1,000戸。前年比では18%の増加で、ここ2～3年は2けたを超える増加率が続いている。パソコンが普及したことやマークシート登録が廃止されたことでレインズのパソコン利用が進んでいるという理由もあるが、かねてから賃貸住宅の供給過剰が指摘されているとおり、空室増加に伴って在庫が膨張しているのが実態だ。

登録件数や在庫件数が増加していることで、当然、成約報告件数も増加基調にある。レインズの首都圏賃貸居住用物件の取引動向によれば、2010年第1四半期の成約件数は3万331件で、前年同期比17%増加。その前の四半同期比も30%近く増加しており、2年間で約1万戸成約が増加した格好だ。だが、膨れ上がる在庫に連動して成約件数が増加しているに過ぎない。

一方、成約賃料の下落基調も続いている。同調査の平均成約賃料を見ると、これまで下落幅が大きかったアパートはほぼ底

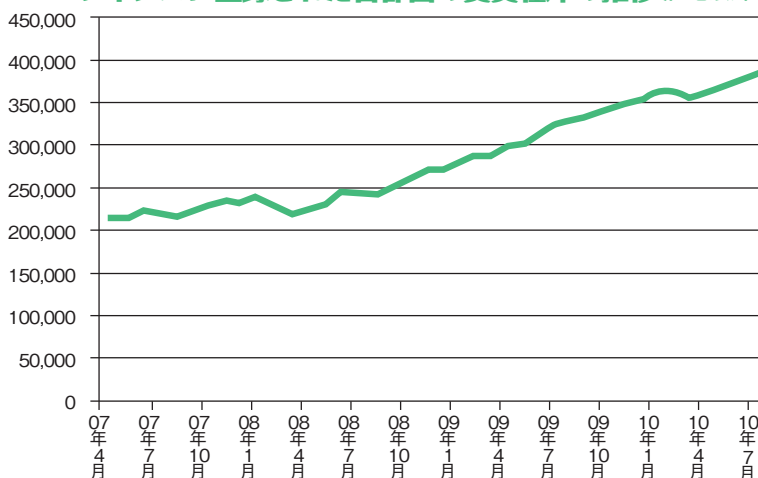
値近辺で横ばいで推移している模様だ。またマンションについては、埼玉、千葉、東京23区、東京都下、川崎・横浜、神奈川他の分類エリアを問わず、全域で賃料下落が顕著だ。景気に底打ち感が出てきたとはいえるものの、供給過剰に需要低迷という崩れた需給バランスが改善する見通しはたない。

日本賃貸住宅管理協会がこのほど会員318社から回答を得た賃貸住宅の景況感調査「日管協短観」(2009年10月～2010年3月)でも、一部に明るい材料が見られたものの、依然として厳しい市況が続いた。同調査によると、賃貸の成約件数について31.8%が「増加」と回答したのに対し、「減少」は45.8%と大幅に上回った。首都圏ではより顕著で、「減少」とした回答は52.9%と過半数を超えている。

来客ベースで見ると、特に「学生」「法人」の減少傾向が顕著。「一般単身」「一般ファミリー」なども含めた来店数の業況判断指数(DI値)はマイナスで推移した。「高齢者」(65歳以上)が唯一、「増加」が「減少」の回答を上回ったに過ぎない。首都圏ではより顕著な減少傾向が続いている。

また、入居時の条件交渉について質問したところ、値下げ交渉があるとの回答は83.4%、礼金・敷金等初期費用の値下げ交渉は75.7%にも達した。賃料相場が高い水準にある首都圏と関西圏は、共に80%を超える。(住宅新報8月24日号より)

レインズに登録された首都圏の賃貸在庫の推移(住宅以外も含む)



発行所

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

<http://www.zennichi.or.jp/>

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

会員の方は、会費に購読料が含まれています。 制作・(株)住宅新報社

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

