2013
8
AUGUST

月刊 不動産 monthly REAL ESTATE

マンスリーリアルエステート

題字 故野田卯一会長

レポート 全日本不動産協会第62回定時総会・不動産保証協会第41回定時総会を開催

特　集 TPP交渉参加で日本の不動産市場はどんな影響を受けるのか？ ほか

公益社団法人 全日本不動産協会
ALL JAPAN REAL ESTATE ASSOCIATION
公益社団法人 不動産保証協会
REAL ESTATE GUARANTEE ASSOCIATION

昭和51年11月11日第三種郵便物認可　平成25年8月15日（毎月1回15日発行）　第41巻第8号

理事長就任のご挨拶

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
理事長　林 直清

このたび、公益社団法人全日本不動産協会第 62 回定時総会並びに公益社団法人不動産保証協会第 41 回定時総会におきまして、理事長を拝命いたしました。宅地建物取引業法の制定に伴い設立された、我が国で最も長い歴史を持つ不動産業者団体の理事長としての重責を担うこととなり、身の引き締まる思いをいたしております。

私は、この 4 年間、全日・保証の組織委員長として、全国の地方本部を訪問させていただきました。

その中で感じたことは、本会は、47 都道府県の地方本部により成り立っており、ただ一つ欠けただけでも、文字どおり「オールジャパン／全日」とはいえないということでありました。したがって、私は、全国の会員の皆様のご意見を十分伺って、すべての地方本部が活性化できるよう、公正かつ民主的な協会運営を行ってまいる所存です。

ご承知のとおり、不動産業者は、最盛期には全国で 14 万社ありましたが、今では 12 万社ほどに減少しました。このような中、本会は、皆様のご協力とご努力のおかげをもちまして、順調に会員数を伸ばしてまいりましたが、その一方で、退会者の減少対策も大きな課題であります。不動産業は開業のハードルは高くないが、継続が難しいといわれます。その中で、我々中小不動産業者が生き残っていくためには、地域密着・顧客サービスに徹するほかは道がないのではないかとの思いに至りました。そのためにも、ビジネス支援をはじめとする各種の会員支援業務を、これまで以上に充実させることが必要であると考えております。

これらの取組により、将来に夢と希望、そして誇りを持てる不動産業経営の実現を目指していくとともに、「全日に入って良かった」と、誰しもが思っていただける協会にしたいと考えております。

以上、就任にあたりましての所感を述べさせていただきましたが、今後も、歴代の先輩諸氏のご功績に恥じぬよう、会員各位の業務の充実と発展、並びに本会及び不動産業者の社会的地位の向上に全力を傾けてまいりますので、何とぞ、ご理解・ご支援をたまわりますようお願い申し上げまして、私のご挨拶とさせていただきます。

2013.AUGUST 8

月刊不動産 monthly REAL ESTATE

CONTENTS

04 | 公益社団法人不動産保証協会 第41回定時総会を開催

06 | 公益社団法人全日本不動産協会 第62回定時総会を開催

08 | 【特集1】**カスタマイズ賃貸は、空室対策の切り札となるか**

14 | 7月のニュースランキング

16 | 不動産ニュービジネス最前線　株式会社ウィン・セールスコンサルティング

18 | 【特集2】**TPP交渉参加で日本の不動産市場はどんな影響を受けるのか?**

22 | 税務相談「事業用建物の家賃に係る消費税引上げの経過措置」（5%税率が適用される場合）

23 | 賃貸相談「期限付合意解約の法的効力」

24 | 法律相談「商人間売買における買主の検査通知義務」

25 | 不動産業者のためのコンプライアンス「コンプライアンスと危機管理経営<その11>」

26 | 第49回　全国不動産会議　鹿児島県大会のお知らせ

27 | 新入会者名簿

28 | 地方本部の動き　大分県本部

29 | 平成25年国土交通大臣表彰／会の活動および各種会議の要旨

30 | 9月号の予告

31 | 一般保証制度のご案内

Voice 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、会員の皆様から、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・電話番号を明記の上、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（公社）全日本不動産協会　広報委員会宛
FAX 03-3239-2198

公益社団法人不動産保証協会 第41回定時総会を開催

川口貢理事長

林直清新理事長

公益社団法人不動産保証協会は、平成25年6月28日（金）、東京・ホテルニューオータニ「芙蓉の間」にて第41回定時総会を開催した。

11時から行われた総会は、代議員355名のうち346名（委任状15名を含む）の出席を得て、平成24年度事業報告に関する件、平成24年度決算報告に関する件、平成24年度監査報告に関する件、平成25年度事業計画に関する件、平成25年度収支予算に関する件について審議され、可決された。

また、定款一部変更に関する件、任期満了に伴う理事48名、監事3名選任に関する件、常任理事に対する退職慰労金支給に関する件について審議され、可決された。

公益社団への移行という目標を達成した川口理事長が退任を発表

坊雅勝総務委員長の司会により、平成24年度中に物故された82名の会員に対し黙とうを行った後、藤野茂樹副理事長が開会の辞を述べた。

次に川口貢理事長は挨拶で、「4期8年理事長を務めたが、この間、公益社団法人への移行という目標を掲げ、みなさんのお陰で約束した期日までにこの目標を達成できた。これを一つの区切りとして理事長職を卒業させていただく」と述べた。

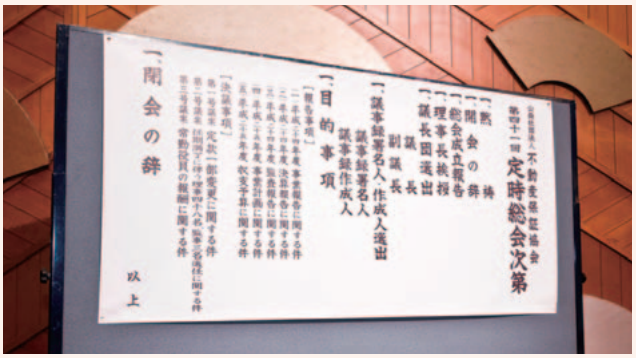
次に議長の選出が行われ、議長に熊本県本部の松永

平成 25 年6月 28 日（金）11：00 ～ 13：00
東京・ホテルニューオータニ「芙蓉の間」

幸久代議員、副議長に埼玉県本部の石井俊明代議員がそれぞれ選出された。松永議長より議事録署名人に大阪府本部の馬場和実代議員、山口県本部の倉田康也代議員、議事録作成に事務局が各々指名された。その後、議案審議に入り、原案どおり承認可決された。平成 25 年度の事業計画は、宅建業法に基づく「苦情解決業務」「研修業務」「弁済業務」の基幹業務を中心に確実な実施を進める他、求償業務、手付金保証などの業務を展開する。

役員改選で理事長に選任された林直清新理事長は、川口貢前理事長の功績を讃え、名誉顧問への推挙を発表した。

最後に、桑畑信之副理事長による閉会の辞をもって第 41 回定時総会は滞りなく終了した。



公益社団法人全日本不動産協会 第62回定時総会を開催

藤野茂樹副理事長

髙木剛俊新潟県本部長

公益社団法人 全日本不動産協会は、平成25年6月28日（金）、東京・ホテルニューオータニ「芙蓉の間」にて第62回定時総会を開催した。午後2時から始まった定時総会は、代議員定数356名のところ出席者数290名、委任状提出者数13名で有効出席者数303名にて成立。報告事項として平成24年度事業報告・決算報告・監査報告、平成25年度事業計画（案）・収支予算（案）の報告がなされ、決議事項として、定款一部改正に関する件、任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件が審議された。

冒頭、平成24年度に物故された82名の会員に対して黙とうが捧げられた後に、川口貢理事長の開会の辞に続き議長団選出に移った。

議長には、東京都本部所属の石原弘代議員、副議長には神奈川県本部所属の加藤勉代議員が選出された。また、議長より議事録署名人に栃木県本部所属の大柿二郎代議員、新潟県本部所属の髙木剛俊代議員が指名され各々承認された。続いて議事に移り、報告事項5項目についてはすべて原案どおり可決された。

次に、決議事項として「定款一部変更に関する件」と「任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件」の議案説明および質疑応答が行われ原案どおり可決された。ここで、全日第32期理事および保証第21期理事による第1回合同理事会が開催さ

平成 25 年6月 28 日（金）14:00 ～ 16:00
東京・ホテルニューオータニ「芙蓉の間」

れ、理事長に林直清理事が選任された。また、定款施行規則第 13 条第 2 項による理事長推薦理事候補者 2 名について、林直清理事長から東京都本部所属の本田健幸氏、千葉県本部所属の西澤温氏が推薦され、資格審査委員会の審査を経ることを条件とし承認された。

林直清理事長は、「47 都道府県本部すべてがあってこそ全日本不動産協会といえます。各本部の活性化のためにも公正公平な運営を行います。特に、会員支援業務の更なる充実化を目指し、理事会において特別委員会を立ち上げることも検討します。少子高齢化社会等で事業承継も厳しい状況ではありますが、全力で会員の皆様のサポートをしていきたい」と力強く就任の挨拶を述べた。以上をもって、第 62 回定時総会は滞りなく終了した。

林直清新理事長

合同懇親会では川口前理事長へ花束が贈呈

午後 5 時より、「鶴の間」において全日・保証合同懇親会が行われた。藤野茂樹副理事長による開会の辞に続き、川口貢理事長が退任の挨拶を述べられた。長い間、重責を担われた川口貢理事長に、林直清新理事長から花束が贈られた。

祝宴は、伊藤博全宅連会長による乾杯の音頭で始まり、国土交通副大臣をはじめ、多数の来賓の方々の御出席を賜り、合同懇親会は盛会裏に終わった。

鶴保庸介 国土交通副大臣

河村建夫 衆議院議員

伊藤博 全宅連会長

野田聖子 衆議院議員

海江田万里 衆議院議員

特集 1

カスタマイズ賃貸は、空室対策の切り札となるか

住宅ジャーナリスト　殿木真美子

最近よく耳にするようになった「カスタマイズ賃貸」。オーナーが原状回復をしてから入居者を募集するのではなく、契約を結んでから入居者の希望を聞いて部屋を改修するという、新しい賃貸のかたちです。果たして、低迷が続く賃貸市場の切り札となるのでしょうか？その現状を探ります。

若い世代のニーズに応えて登場した、カスタマイズ賃貸

カスタマイズ賃貸が注目されるようになった背景としては、ライフスタイルの多様化やＤＩＹブームのほかに、若い世代を中心に賃貸派が増えてきたことが挙げられます。国土交通省の平成25年版「土地白書」でも、持ち家志向が12年ぶりに8割を切ったことがトピックとなりました。

また、若い世代は、「自分らしくありたい」という欲求が高いことが特徴です。いま人気の「中古を買ってリノベーション」というスタイルは、さらに広がりを見せるでしょう。

リクルート住まいカンパニーの「2011年度　賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）」では、入居後のリフォームやカスタマイズについて、「原状回復しなくてよい／敷金がひかれないならやってみたい」という人が44％と、前年よりも増加。また、リクルートによる「住まいに関するカスタマー調査」でも、「賃貸住宅をカスタマイズしたいと思った事は？」の問いに対しておよそ9割ものユーザーが「よくある」もしくは「たまにある」と答えています。

つまり、カスタマイズ賃貸は「賃貸でも自分らしく住みたい」という若い世代のニーズがまずあり、それに応える形で登場した「ニーズ先行型」の賃貸形態なのです。

しかし、オーナーや管理会社など貸主側がこのニーズに十分応え切れていないのが現状です。

オーナーにとっては全く新しい概念であるカスタマイズ賃貸に対して、「どのように契約を結べばいいのか分からない」、「トラブルになるのではないか」といった不安もあるのではないでしょうか。

そこで、成功事例や正しい運用方法を知ることで、カスタマイズ賃貸の持つ将来性に迫ります。

■「入居後のリフォーム・カスタマイズ」実施意向（「実施したことはない」回答者／単一回答）

（単位　%）

	調査数	「原状回復しなくてよい/敷金がひかれない」ならばやってみたい	「原状回復を求められる/敷金がひかれる」としてもやってみたい	今後も実施したいと思わない
2011年　全体	593	44.0	2.0	54.0
2010年　全体	702	42.3	2.8	54.8

出典：「2011年度　賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）」（リクルート住まいカンパニー）より

レオパレス 21 のカスタマイズ事例：
一人暮らしの男性宅をイメージし、２枚の壁紙とウォールステッカーなどで仕上げた

レオパレス21の「お部屋カスタマイズ」

レオパレス 21 では、昨年５月に「お部屋カスタマイズ　マイコレプラン」を開始し、サービス開始から 10 か月経った今年３月の時点で、契約件数が 5,714 件に達しました。当初は１ケタだった契約数から見て、まさに右肩上がりの伸びを見せています。

「実は『マイコレプラン』は、若い女性が携帯電話をデコレーションしているのを見て、これを壁でやってみたらどうだろうと考えたのが始まりなんですよ」と語るのは、賃貸事業部賃貸営業企画統括部部長の佐々木竜也氏。カスタマイズできる壁のヒントがデコ電、とは意外ですが、これが思わぬヒットとなり、レオパレス全体での入居率の伸びに貢献しています。

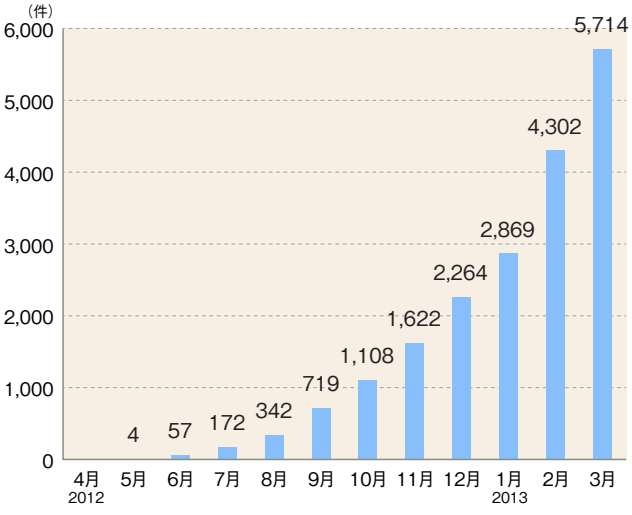
このサービスの概要は、入居者が壁１面に対して無償で好きな壁紙を選べる上に、その面には棚の取付けやペイント、ウォールステッカー、画びょう・テープの使用、さらには落書きも可、というもの。サービス対象が２年以上の長期契約を結んだ人に限られることや、壁に棚を取り付ける際はピンで留めるタイプのものとするなどの制限があるものの、これらの規約を守っていれば、退去時に追加で費用を徴収されることもありません。退去後は、レオパレス側の負担で一度壁紙を白に戻し、募集をかけます。

「一度白い壁に戻すのは、あまりに前入居者の“色”がついていると躊躇（ちゅうちょ）するお客様もいらっしゃるからです」（佐々木氏）。壁紙交換の費用負担をしても、空室リスクを避けられるメリットのほうが大きいと考えているそうです。

現在、選べる壁紙は 118 種類。壁紙をキャンバスに見立てたアートコンテストも開催されました。美大生などが思い思いに描いた壁は新しい発想に満ちており、白い壁に囲まれていた部屋がアート空間へと変貌しています。（P.13 写真参照）

また、全国の空室に各地区の社員が手作りで仕上げたカスタマイズのモデルルームを展開。これは入居希望者に対しての販売促進効果とともに、社員自らがカスタマイズしてみることで研修と同じ効果があり、社員の営業力が増したという社内的なメリットもあったそうです。

「お部屋カスタマイズ」のこれまでの契約者は７割以上が 25 歳以下と、圧倒的に若い世代に人気で、今後もさらなる契約者数の伸びが見込まれています。



レオパレス21の「お部屋カスタマイズ　マイコレプラン」契約件数の伸び

「カスタマイズ賃貸」のサイト運営　フォーリア

一方、カスタマイズ賃貸の将来性に目をつけ、専用のポータルサイトを立ち上げた会社がフォーリア（東京都練馬区）です。同社は「学割賃貸」「ゼロゼロ賃貸」など全部で５種類のサイトを制作し、同じ物件に対していろいろな貸し方を同時に掲載できる「ポータル×ポータル」というサイトを運用、その中の一つが「カスタマイズ賃貸」です。

同社では、「カスタマイズ賃貸」サイト立上げに当たって、不動産会社６社と勉強会を開き、その運用の大筋を決めました。まず、貸主は空室になった部屋を原状回復せずに入居者を募集。入居者の希望を聞いて部屋を改装し、退去する際は原則として原状回復を入居者に求めないというものです。どこまで“カスタマイズ可”とするのかは貸主側の判断により、改装内容によっては借主に費用負担を求めることもできます。

「５つのサイトの中で、カスタマイズ賃貸をつくるのが一番苦労しました」と語るのは、代表取締役の井上徹氏。「カスタマイズ賃貸はオーナーが“どこまでカスタマイズＯＫとするか”によって、掲載する情報が変わります。つまり、基本情報だけでいい他サイトと違って、各物件に応じた記載が必要。貸主側が今一歩踏み切れない理由は、この煩雑さ、分かりにくさが原因かもしれません」。

そこで同社では、不動産会社を中心にカスタマイズ賃貸のセミナーを定期的に開催。導入メリットや契約の流れ、注意点などについてより詳しく知ってもらう機会としています。現在の登録会社は８社。物件は「出たそばから決まるので、今はほとんどないのが現状」（井上氏）だとか。サイトでは、物件の希望エリアをリクエストすることができ、希望者とオーナーをピンポイントでマッチングできる仕組みとなっています。

フォーリアの「カスタマイズ賃貸」サイトのトップ画面。物件の検索やリクエストができる他、契約の流れや注意点などを確認することもできる

最小限のコストで最大限の効果を得る

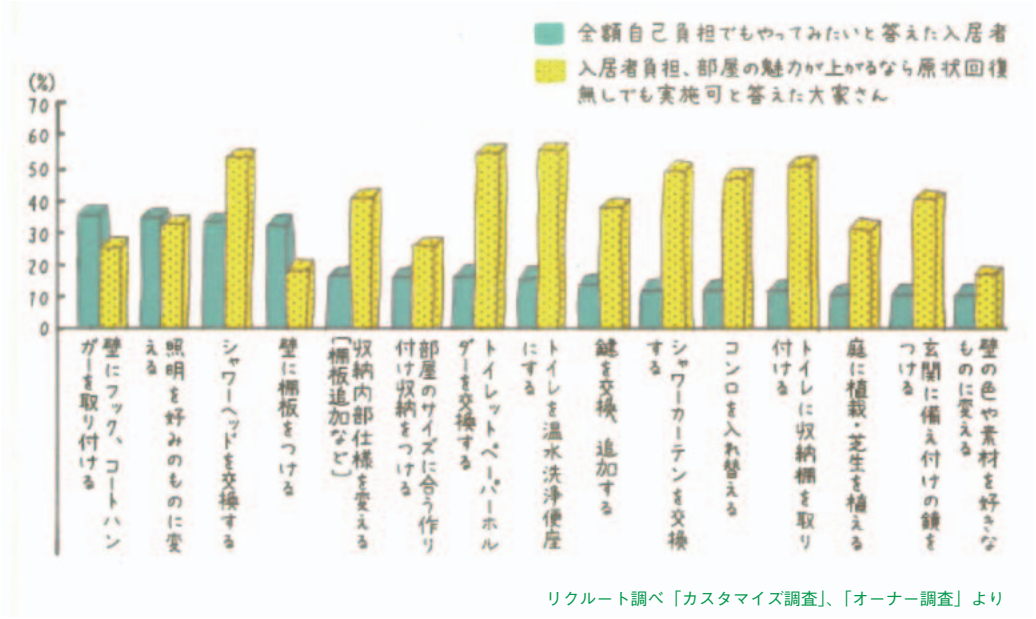
ここで、今一度カスタマイズ賃貸について整理しておきましょう。

通常、賃貸物件では退去者が出ると、まずハウスクリーニングや軽微なリフォームなどの原状回復を行い、次の入居者に備えます。しかし、築年数が経つほど簡単なリフォームでは追いつかなくなり、古くなった設備の更新や３点ユニットを風呂･トイレ別にするなどの機能変更､つまり、リノベーションが必要となってきます。そして、この大幅なリノベーションを行う資金が調達できないオーナーは多く、また仮にリノベーションを実施できたとしても、必ず入居者が見つかるという保証もありません。スペックの高い新築物件が続々登場し、対抗するために家賃を下げざるを得なくなる、それでも空室は埋まらない…といった悩みを抱えるオーナーは多いのではないでしょうか。

そこに登場したのが、カスタマイズ賃貸です。カスタマイズ賃貸は、「顧客の好みに合わせて部屋をつくり変えること」なので、オーナーは退去時に原状回復を行わず、当然負担するはずの原状回復費をそのまま入居者の希望する改修に転化する、という考え方です。お金を支払って改修を行う「時期」が違うだけで、入居者にとっては魅力ある物件となり、オーナーにとっては最小限のコストで最大限の効果が得られる可能性を秘めています。

登場した当初は築年数の経った物件を「それならば私が手を加えてもいいですか？」と、借主側からの打診によりカスタマイズ可となったもの

借主に人気のカスタマイズ・大家さんに人気のカスタマイズ



リクルート調べ「カスタマイズ調査」、「オーナー調査」より

が多かったようです。しかし最近では、他との差別化のため、大手をはじめに比較的新しい物件にも増えてきました。

まずはカスタマイズ可とするか、可であればどこまでしていいのか、費用はどこまでをオーナーが負担し、どこからを入居者に負担してほしいのかなどを決めるのはすべてオーナー次第です。物件の性質によって募集形態を自由に変えられることがカスタマイズ賃貸の大きな特徴といえるでしょう。

カスタマイズ賃貸のメリットと注意点

では、カスタマイズ賃貸のメリットとは具体的にどんなものなのでしょうか。

まずオーナーにとって最大のメリットは、

①原状回復の無駄を防ぐことができる

②入居が決まってから改装するため改装費用を即時回収できる

といった費用面でのメリットです。そのほかに、

③自分好みのカスタマイズをしたことで入居者の満足度が上がり、部屋に愛着を持って長く住んでもらえる

④他物件との差別化が図れる

などが考えられます。

また、仲介・管理業者にとっては、オーナーと密に連絡を取り合うことによる信頼関係の構築・囲い込み、他社との差別化とともに、今後増えていくであろうカスタマイズ賃貸のノウハウを蓄積することで地域での優位性を持つことができます。新規管理物件獲得の可能性も増えるでしょう。

注意点としては、導入にあたってオーナーと事前に詳細な打合せをしておくこと。何をどこまでしていいのか、何をしてはいけないのか、費用負担はどこからどこまで、誰が持つのかを明確にすると同時に、それらを必ず書面化しておくことが大切です。書面をもとに双方が合意をしていれば、お互いにとってメリットのある契約であるため、ほとんどのトラブルを回避できるはずです。

また、原状回復にかかる費用以上となるような多額の費用負担をオーナー、入居者双方に求めないプランであることも大切な要素の一つです。

壁に棚をつけたり、個性的な壁紙をつけたりしたカスタマイズの一例（UR都市機構の「カスタマイズURJ）

UR都市機構の取り組みと中小業者の可能性

ＵＲ都市機構では、「カスタマイズＵＲ」という新たな取り組みの開始を発表しました。リビング・ダイニングの壁の原状回復義務を免除し、自由にカスタマイズできるようにするほか、無料相談窓口を開設し、「東京Ｒ不動産」のサイト運営などを手がけるオープン・エーと連携してカスタマイズ商品の販売や工事サービスなどのサポートを充実させ、より気軽にカスタマイズに取り組めるような仕組みをつくりました。「晴海アイランドトリトンスクエア」「品川八潮パークタウン」「フレール西経堂」など３団地（各５戸程度）で、９月から募集を開始する予定です。

また大手賃貸管理のハウスメイトパートナーズでは、居室１面とトイレの壁１面のクロスと照明器具を、入居者が自由に選ぶことができる「rashiku（らしく）」という賃貸カスタマイズサービスを開始しました。壁紙の種類は64種類、照明器具は８種類から選ぶことができ、費用はオーナーが原状回復費用以外に５万円ほどを負担。入居者の追加費用はありません。今年４月にサービスが開始されてから、オーナー・入居希望者ともに反響は高く、半年以上入居者が決まらなかった物件でも１週間で借り手が見つかったケースもあったそうです。

このように、大手では様々な形態でカスタマイズを取り入れた物件を誕生させていますが、カスタマイズ賃貸は何も体力のある大手だけが手がけるものとは限りません。前述したように、カスタマイズ賃貸では詳細な取決めを行う必要があるため、きめ細やかな対応が必要で、これはむしろ地域に根ざした中小不動産会社の得意分野。つまり、中小不動産会社にとってカスタマイズ賃貸は大きなビジネスチャンスとなり得るのです。

UR都市機構「カスタマイズUR」ウェブサイト

大胆な発想の転換が必要

そもそも、「カスタマイズ」という考え方自体は新しいものではなく、欧米などでは賃貸物件をスケルトンの状態で募集し、入居者が好きなようにアレンジするのが当たり前となっています。しかし、我が国では賃貸契約に対して「釘1本打ってはいけない」というような減点方式の細かな規約が設けられており、窮屈な思いをしている入居者もいるはずです。

また、退去後の原状回復の内容が必ずしも入居者のニーズに合っているとはいえません。女性が入居することを想定して壁紙をパステル調にしたり、キッチン設備を充実させたりしても、実際に入居したのは男性だったというのも、よくある話です。

カスタマイズ賃貸は、前述したように「原状回復の費用を入居者の希望する改装に転化したもの」であるため、オーナーはもともとするはずだった原状回復の費用分で安価に入居者の希望を叶え、その結果、最小限の費用で空室リスクに対応できるのです。まずは「原状回復ありき」という発想を180度転換する必要があります。そして、その大胆な発想の転換ができるかどうかは、不動産会社の提案力にかかっているといえます。

オーナー次第で募集形態を変えられる事はカスタマイズ賃貸の特徴ですが、実際にはこれらを具体的にイメージできるオーナーは少なく、不動産会社が一つ一つ丁寧にヒアリングしながら問題点をつぶし、最終的には正式な書面にする必要があります。

さらに、入居希望者に対してもケアが必要です。ほとんどの入居希望者は原状回復をしていない状態の部屋を下見した経験がないはずなので、前入居者の選んだ壁紙を見ただけで、よい印象を持たないという人もいるかもしれません。また、「好きな壁紙を選んでいい」と言われても、壁紙見本だけを見て部屋全体をイメージするのは、大変難しいことです。釘を使わずに壁に棚をつける方法や、その道具の売っている場所を即座に提案することができるかどうかなど、不動産会社がしなければならないこと、知っておくべきことは多岐にわたります。

しかし、カスタマイズ賃貸が「ニーズ先行型」であることは前述したとおりです。ご紹介した事例を見ても、需要に供給が追いついていないほどで、空室対策として大変有効な手段であるといえます。今後、「カスタマイズ賃貸」が入居者にもオーナーにも広く認知されるようになれば、賃貸住宅に原状回復義務はなくなり、カスタマイズできることが当たり前の時代が来るのかもしれません。

レオパレス21「マイコレ壁面アートコンテスト」最優秀賞
多摩美術大学2年　平尾早希さんの作品「ね？」

仲介・管理業業者における カスタマイズ賃貸のメリットと注意点

メリット

○オーナーとの信頼関係の構築・囲い込み
○他社との差別化
○ノウハウの蓄積による地域での優位性
○新規管理物件の獲得

注意点

○オーナーとの詳細な事前打ち合わせの必要性
○費用負担の範囲を決めておくこと
○入居者への正確な説明の必要性
○決定事項は必ず書面化すること
○多額の費用負担を求めるプランとならないようにすること

PROFILE

殿木真美子（とのき・まみこ）

住宅ジャーナリスト。「ゆとり生活」をテーマとする雑誌の編集者を経て、2005年から住宅分野に注力。新築・中古を問わず、年間数十件のマンションを取材。〝主婦目線〟を心がける。

7月のニュースランキング

NEWS RANKING

1位 「改正耐震改修促進法」成立、一定建築物に耐震診断義務(5/23付)

「建築物の耐震改修の促進に関する法律の一部を改正する法律案(改正耐震改修促進法)」がこのほど参議院を通過し、成立した。5月下旬の公布から6か月以内に施行される。

法案成立により、旧耐震建築物で延べ床面積が5,000㎡以上ある「病院、店舗、旅館などの不特定多数者が利用する建築物および学校、老人ホームなどの避難弱者が利用する建築物」などは、2015年末までに耐震診断をする義務が生じる。

2位 景気動向指数、7か月ぶりに悪化　不動産業も　帝国データ調べ(7/3付)

帝国データバンクの調査によると、6月の景気動向指数は前月比0.5ポイント減の42.5となり、7か月ぶりに悪化した。日経平均株価で不安定な状況が続いたこと、また、輸入品を通じた仕入価格の上昇で、企業収益を圧迫する環境が強まったことが影響した。

なお、業界別で「不動産業」の指数は47.7(前月比1.5ポイント減少)で、7か月ぶりの悪化となった。

▶不安定な株価が企業収益を圧迫した

3位 「任意売却取扱主任者」資格試験を創設　11月に第1回試験(6/24付)

一般社団法人全国住宅ローン救済・任意売却支援協会(埼玉県所沢市、佐々木延彦理事長)はこのほど、独自の資格制度『任意売却取扱主任者』を創設した。11月27日に第1回試験を実施する。申込受付は7月1日から開始する予定。

試験の受験対象は宅地建物取引主任者や弁護士、金融機関、債権回収会社、行政職員などを想定。問題はマークシートと記述式で、宅建業法や民事執行法など任売にかかわる法律知識でなどで構成する予定。会場は同協会の埼玉本部(埼玉県所沢市東町10の16広澤ビル3階)。なお、合格後に受講する基礎講習の修了を以て資格取得とし、資格証明書を発行する。費用は筆記試験が1万5,000円、講習が5万円。

同協会は2010年1月、住宅ローンの債務問題に関するコンサルティングを手がける団体として、弁護士や宅建業者、サービサーの元職員らを中心に設立された。

▲詳細は全国住宅ローン救済・任意売却支援協会ウェブサイト（http://www.963281.or.jp/）にて

4位 消費増税対応策、最大給付額は8%時30万円、10%時は50万円 与党合意(6/26付)

自民・公明両党は6月26日、消費税引上げに伴う負担軽減策としての「給付措置」の合意概要を公表した。

収入要件を、消費税率8%適用時には年収510万円以下、10%時は年収775万円以下とした。また、年収

住宅新報社ホームページにて、6月18日～7月17日までの期間、閲覧回数が多かったニュースをランキング形式でご紹介します。

額に応じた段階措置も設け、8%時には、425万円以下の場合30万円を給付し、425万円超475万円以下は20万円、475万円超510万円以下には10万円とした。10%時には5段階 とし、最大給付額は50万円(450万円以下)となる。

なお、収入要件は世帯ではなく個人にかかるもので、例えば「夫500万円、妻400万円」の2人が登記持分2分の1ずつで購入した場合、もらえる給付額は「夫=10万円×2分の1=5万円、妻=30万円×2分の1=15万円」となる。

また、現金購入者への給付については、「50歳以上で年収650万円以下」という条件を設けた。

消費者の住宅購買意欲を妨げない措置が必要だ

5位 横浜の大型商業施設「マークイズみなとみらい」グランドオープン 40万人来場(6/24付)

三菱地所が横浜・みなとみらいで6月21日(金)にグランドオープンした商業施設「マークイズみなとみらい」が、23日(日)までに総来場者約40万人、売上高約6億9,000万円を計上した模様だ。6月18日、19日に関係者や周辺住民などを対象にしたグランドオープン前の内覧会を含む数字だが、週末の3日間は多くの人出で賑わった。

マークイズみなとみらいは、全189店舗(物販136店舗、うち食物販27店舗/飲食38店舗、うちフードコート9店舗/サービス15店舗)が集積する、みなとみらい21地区で最大規模の商業施設。初年度の売上目標を250億円に設定している。

▲館内には果樹園や菜園を備え、長く滞在できる空間となっている

6位 年収800万円未満の投資家、56%が「アベノミクス実感せず」(6/24付)

ファーストロジック(東京都港区)は6月24日、不動産投資家を対象に行った「最近の市況」に関する調査の結果を発表した。

これによると、年収800万円未満の不動産投資家に、「アベノミクスを実感していますか」と質問したところ、「実感している」と回答した人は43%で、「実感がない」は56%と半数以上だった。年収800万円以上の不動産投資家については、「実感している」が55%を占めた。

今後ローンを組むなら固定金利か変動金利のどちらかの質問には、固定金利と答えた人が63%と6割以上となった。金利の上昇懸念を表す数字だといえる。また、投資物件は今買い時かとの質問には、買い時と答えた人が58%だった。

▲「不動産投資の楽待」(http://www.rakumachi.jp/)

この調査は、ファーストロジック社の「不動産投資の楽待」という収益物件マッチングサイトに会員登録をしている不動産投資家を対象にオンラインで行ったもの。344人から回答を得た。そのうち、年収800万円未満は172人だった。

7位 **民間住宅ローン、「固定型」希望が増加　住宅金融支援機構調べ**(7/4付)

8位 **渋谷駅周辺再開発、3事業の都市計画決定**(6/17付)

9位 **2013年路線価、5年連続下落も回復基調、最高価は28年連続で銀座・鳩居堂前**(7/1付)

10位 **2013年度宅建試験、申込み受付開始**(7/1付)

NEWS RANKING

不動産ニュービジネス最前線

すぐにでも実践したい営業研修コンサル
この物件、あなたから買えますか?

かつての住宅購入は「どこから買うか」だったが、今は「誰から買うか」に様変わりしている。大手仲介会社や業界団体などを中心に年間150回を超す研修講義を受け持つコンサルティング会社代表鈴木宏行氏は、こうした変化に合わせた営業を続けなれば好成績は長続きしないと説く。鈴木氏は豊富な現場経験のもと、営業目線の研修ができるのは我が社だけと自負している。

「この人から買いたい!」は顧客の立場に立つ営業から

今や「誰から買うか」に様変わりしたという住宅購入。例えば注文住宅業界でいえば、各社「高気密、高断熱、省エネ、耐震、耐久、自由設計」を謳っており、不動産仲介業界においても扱う商品で差別化するのは難しいだろう。人が物を買わないと決める理由の80%はその商品以外のところにあるといわれ、また、人が商品を購入した時に得られる満足度は、商品を手に入れるまでのプロセスで70%が決まるという調査もある。

こうした中、価格競争ではないところで、競合他社に簡単に真似されない何かを持つことが求められている。その代わりのきかない資源とは、クライアントと商品をつなぐ“人”ではないかと説くのが（株）ウィン・セールスコンサルティング代表取締役 鈴木宏行氏だ。

「当社では『この人から買いたい』とクライアントに思ってもらえる人材育成を心がけています。営業にとって大切なことは相手の立場に立って仕事をすること。当たり前に聞こえますが、実は本当にできている人はごく少数なのです。特に他社と競合になった場合、契約を取ることを頭に置くと自社の優位性ばかりを説明してしまいます。顧客が本当に欲しいのはプラス面だけでなくマイナス面も含む情報です。それには自社の弱みに加え、それを補うための工夫等も説明します。正直に答えることで顧客の不安を解消していく。こうした取り組みが顧客の満足感を高めることになります。

営業に必要な要素は、“営業スキル”“専門知識”“対人スキル”“マインド”の4つ。その習得を目指すのが当社の研修です」と話す。

▲コミュニケーション研修

つらかった営業時代を経て講師へ すべての建築供給現場を経験

同社は2007年創業。代表の鈴木宏行氏は大学卒業後、ツーバイフォー工法のメーカー（三井ホーム株式会社）にて、注文住宅営業に約15年間従事した。当初5年程は思うように受注成績が上げられない状態が続いた。成績の悪い月末には休暇も取りづらく、下を向いてばかりいる日々だったという。何とか打開したいと、営業の極意を記した書籍を読みあさり、あらゆる研修にも身銭を切り臨んだ。成績がいい営業マンをつぶさに観察した。そうした中で、鈴木氏は顧客の立場に立って営業することが重要だと気が付き、これをきっかけに次々と契約が決まるようになったという。

「10件のうち、9件近く確実に契約が取れるようになりました。

取材先　（株）ウィン・セールスコンサルティング

お客様には一生涯私の協力者になってくれる方として、とことん尽くしたのです。こうしているうちに契約が取れずに悩んでいる後輩の力になりたいと思うように。自身の経験をもとにアドバイスしたところ上手くいき、感謝されました。後輩が元気になる姿を見るのは素直に嬉しかったですね。自分の将来のことを考えていた時期でもあり、これまで誰も教えてくれなかった営業方法を教える研修講師になりたいという夢が芽生えた時でした」と話す。

講師になるという目標ができると、目標から逆算し、まずは建築業界全体の真の姿（工法ごとの性能、営業レベル、教育、顧客満足、組織、システム等）を把握する必要性を感じたという。そこでそれを知るために木造軸組工法の（株）三井木材工業、次に軽量鉄骨プレハブ工法の大和ハウス（株）に勤めた。

その後、更に地域ビルダーの実態を知る必要性も感じ、約３年間、モデルハウスもカタログもない工務店に勤め、人材育成と注文住宅の営業として実績を積んだ。また、「研修講師」として信頼性を持たせるためには著書を持つことが重要と考え、2006 年に執筆原稿を出版社に持ち込み、出版したという。

「建築供給サイドすべて（工法別ハウスメーカー、工務店）に身を置き、建築家との家づくりも複数実践してきた講師は私を置いて他にはいないと自負しています。経験をベースにした知識、ノウハウ伝授は好評で継続およびリピート依頼を受けています」。

人生をかけたマイホーム選びには正しい建物知識で応える

各種講演・セミナーにはじまり、住宅業界向けでは営業研修、モデルハウス接遇研修、建築知識修得研修、アプローチブック作成研修、不動産業界向けでは営業研修、初回接遇研修、建築知識修得研修、戸建て取引を強みに変える研修、ビジネスコミュニケーション研修など、業界（住宅／不動産）に特化した研修会社としてのメニューを取り揃える。

「最近では不動産仲介業者様向け研修の依頼が増えてきています。

▲団体向け建築知識修得セミナー

▲新入社員研修

私がこれまで住宅会社や不動産仲介会社で研修やコンサルティングを通して現場の営業マンとかかわって感じることは、営業マンの建築知識が不足しているということです。お客様が人生をかけてマイホームを検討しているのに、その質問に正しく答えられない方が多いのが現実です。お客様が聞きたいのは基本的な建築知識や建築業界、生活に関する住まい全般の知識などで、自社の特徴や売り、強みではありません。ましてや仲介営業マンが正しい建築知識を習得しているはずもなく、知識不足が原因となって、いつの間にか見込み客が背を向けてしまうのです」

経験に裏付けられた営業の立場での建物知識。営業力に不足を感じている不動産業者には、同社のメニューは試す価値がありそうだ。

会社概要

●社名／株式会社ウィン・セールスコンサルティング
●所在地／神奈川県横浜市
●設立／2007年11月
●代表取締役／鈴木 宏行
●事業内容／
①研修・セミナー企画、運営（企業／個人）営業研修、コミュニケーション研修、コーチング研修、新入社員研修　②建築・不動産全般に関するコンサルティング　③イベント企画・運営④上記に附帯する業務
●ホームページ／http://www.win-consul.com

代表取締役
鈴木宏行氏

特集2

TPP交渉参加で日本の不動産市場はどんな影響を受けるのか？

周藤利一（前・国土交通省国土交通政策研究所長）

日本政府が交渉参加を表明したTPP（環太平洋戦略的経済連携協定）により、日本の不動産市場にどのような影響を及ぼすのか？日本の不動産流通業や取引慣行は守られるのか？まもなく本格的な交渉がスタートするTPPについて、不動産業とのかかわりの有無を整理します。

TPPとは何か？

Trans Pacific partnership または、Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement の略称で、環太平洋経済連携協定や環太平洋戦略的経済連携協定と訳される。

現在、太平洋を囲む11か国の国々が協定に参加し、鉱工業品や農産物などの関税の撤廃や貿易・投資に関する規制その他の障害の撤廃、モノやサービスの基準や認証などの非参入障壁を撤廃した自由経済圏を目指す交渉がなされている。

11か国：シンガポール、ブルネイ、チリ、ニュージーランド、米国、オーストラリア、ペルー、ベトナム、マレーシア、メキシコ、カナダ

今年4月19日のTPP閣僚会合で日本の参加が合意され、アメリカ議会の承認を得る手続が完了する7月23日以降に日本との交渉が開始される。

サービス貿易の４つの形態

	形　　態	例
1類型	消費者が自国にいながら、外国にいるサービス提供者から直接にサービス提供を受ける場合	国際電話、国際通販サービス
2類型	消費者がサービス提供者のいる国に移動し、現地でサービスを消費する場合	旅行先での宿泊・飲食、外国での手術
3類型	サービス提供者が消費者のいる国に商業拠点を設け、それを通じてサービスを提供する場合	外国の金融機関の支店、外国の外食チェーン店
4類型	サービス提供者が消費者のいる国に移動し、自然人としてサービスを提供する場合	外国人弁護士の法律サービス、外国人アーティストの公演

交渉分野は 21 項目

物品市場アクセス（農業・繊維・衣料品・工業）、原産地規制、貿易円滑化（税関手続等）、貿易救済措置（セーフガード等）、衛生植物検疫措置（SPS）、貿易の技術的障害（TBT）、競争政策、知的財産、政府調達、越境サービス（サービス貿易）、金融サービス、電気通信、電子商取引、投資、環境、労働、一時的入国、紛争解決、制度的事項、協力、分野横断的事項。

不動産業はサービス業に含まれるので、上記 21 の交渉分野のうち越境サービス（サービス貿易）が最も重要である。上表に示すように、サービス貿易には４つの形態があるが、日本人が海外の不動産を取引する場合、これらすべての形態によって行うことが可能である。例えば、１類型は日本人がハワイの別荘をインターネットで買う場合、２類型は日本人がハワイに行って現地で別荘を買う場合、３類型は米国の仲介業者が日本に設置した店舗で、日本人が紹介を受けてハワイの別荘を買う場合、４類型は米国のセールスパーソンが日本にやってきてハワイの別荘の営業を行う場合である。

ちなみに、宅建業法は日本国内の宅地建物を対象としているので、上記の例の場合はいずれも宅建業法の適用外である。これに対し、日本国内の宅地建物を国内で取引する場合には、相手が外国人であっても宅建業法が適用される。

TPP の進捗状況

現時点での進捗度合、つまり、日本が参加する時点での状況ということになるが、報道によれば、これまでの交渉により規制制度間の整合性、電気通信、税関などの分野ではかなり進展がみられる。

これに対し、知的財産権、環境、競争の３分野はある程度進展しているものの、なお課題が残っており、関税撤廃、政府調達、サービス、投資の４分野は難航しているという。

特に、ISDS 条項（投資家が相手国の規制などにより損害を被った場合、仲裁人に訴えることができる制度）は米国とオーストラリアが対立している。

しかしながら、今年中に妥結するため交渉を加速することは合意されており、何とかまとめようという意思は各国に共通している。したがって、日本も参加する以上は交渉をリードする気構えで、積極的に対応する必要があろう。

日本国内の宅地建物を日本で取引する場合は、相手が外国人であっても宅建業法が適用される

各国が対立する主要なテーマ

テーマ		賛　成	反　対
関税撤廃	自動車	日本	米国、カナダ、豪州、ベトナム
	コメ、小麦、牛肉	米国、カナダ、豪州、ニュージーランド	日本
	乳製品	豪州、ニュージーランド	日本、カナダ
	砂糖	豪州	日本、米国
外資規制の撤廃		日本、米国	ベトナム、マレーシア
国有企業の優遇の見直し		日本、米国	ベトナム
ISDS 条項		米国	日本、豪州
政府調達市場の開放		日本	米国、ベトナム、マレーシア

TPP と日本の不動産市場

現時点では不動産取引分野については特段の言及はされておらず、日本側からあえて問題を持ち出さない限り、他の交渉参加国から何らかの要求をされることはないと考えてよいだろう。

ただし、政府調達の分野では、TPP 参加国（特に WTO の政府調達協定に参加していない国）の公共事業に日本の建設業者が参入できるように積極的に交渉することが望まれる。

仮に、TPP が成立した場合に日本の不動産市場や不動産流通業にとってどのような変化が生じるかを考えると、次のような点が挙げられる。

まず、日本⇒ TPP 相手国の関係では、日本企業の投資の拡大により、関連ビジネスとしての不動産流通業のチャンスも増えていくと予想される。既に海外で事業展開をしていたり、これから海外展開しようとしている日本の不動産業者にとっては、ビザ発給や送金などの手続が簡便になり、TPP 参加国内での邦人向け・外国人向けビジネスが行いやすくなる。

TPP 相手国⇒日本の関係では、相手国企業や外国人が日本への投資拡大により日本国内に進出してくるため、外国企業向け投資物件や外国人向け賃貸住宅などのビジネスが拡大するチャンスになる。

一方で、日本の独自の制度（都市計画、建築基準、耐震基準など）や市場慣行が、海外の住宅性能や取引制度などと比較して内外差別であると指摘される問題は発生しないだろうかという疑問もあろう。これについては、日本の都市計画は海外の都市計画と比較すると全体的に規制が緩いので問題にならないであろう。他方、日本は地震国なので独特の耐震基準があるが、地震で容易に壊れるような建物に投資したり、住宅に住もうという外国人はいないはずであるから、日本の耐震基準などの建築規制に対しては外国人も理解するであろう。

次に、資格制度に関し、例えば、米国やシンガポールなどのセールスパーソンの資格と日本の宅建主任者の資格が各国間で相互認証（相手国の資格所持者は自国の資格を持っているとみなすことをお互いに認める）の対象となるだろうかという疑問がある。これについても、そもそも不動産関係は交渉のテーマになっていないし、相互認証自体、交渉事項として大きく取り上げられてはいないので、問題となることは考えにくい。

日本は、コメ・小麦・牛肉・乳製品・砂糖などの関税撤廃に反対の立場を取っている

海外企業の進出により新しいビジネスモデルが日本に入ってくる可能性がある

結 論

日本の不動産市場や不動産仲介業者にとっては、TPP により直接的に影響を受けるものはあまり想定できないが、間接的に影響を受ける可能性があるものに着目して今後の事業展開をするべきではないだろうか。

例えば、外国人や外国企業との様々なコンタクトが増えることをビジネスチャンスと捉え、TPP 相手国や日本国内で積極的に事業の拡大を狙うことなどが考えられる。外国人の来日や外国企業の投資が増えれば、外国人・外国企業向けの新しい不動産ビジネスモデルが海外から入ってくることは容易に想起されるが、そうしたビジネスモデルが日本人向けにもアレンジされて普及していくことも想定される。

そうなった場合、やや厳しい言い方をすれば、これまでの不動産ビジネス手法だけにこだわっている不動産業者の業域が狭くなってしまうおそれもある。

したがって、日本の不動産業者として外国人に積極的に提供できるサービスを考えていく必要があるのではないだろうか。そうした取り組みの中で、外国人にも日本人にも通じる新たな不動産サービスが生まれてくることを期待したい。

TPP がビジネスの国際化を加速させるのは確実だ

Profile

周藤　利一

（すとう・としかず）

前・国土交通省国土交通政策研究所長。東京大学法学部卒業。北海道大学博士（工学）。

昭和 54 年、建設省入省。土地情報課長、不動産適正取引推進機構研究理事、日本大学経済学部教授などを経て、平成 25 年 7 月退官。

事業用建物の家賃に係る消費税率引上げの経過措置（5%税率が適用される場合）

税理士法人 タクトコンサルティング
情報企画室長
税理士 山崎（やまざき） 信義（のぶよし） 先生

Q 事業用建物の家賃に係る消費税率引上げの経過措置について教えてください。

A

1. 消費税率引上げの適用時期と経過措置

平成26年4月1日以後に行われる消費税の課税取引に係る税率は、8%に引上げられます。

ただし、消費税の課税取引に係る契約が平成26年3月31日までに締結され、26年4月1日以後にその契約に係る商品等の引渡しやサービスの提供等が行われる場合に、引上げ後の8%税率を適用すると、事務処理が煩雑になり、商取引に支障を来たすおそれもあります。このため、課税取引のうち一定のものは、引上げ前の税率（5%）を適用する経過措置が設けられています。

今回はこの経過措置規定のうち、消費税の課税取引に該当する店舗事務所など事業用建物の家賃に関する取扱いについて解説します。

2. 事業用の賃貸建物の家賃に係る消費税率の特例

(1) 5%税率が適用される場合

事業者が、平成25年9月30日までの間に締結した建物の賃貸借契約に基づき、平成26年4月1日前から平成26年4月1日以後にかけて、引き続きその契約に係る建物の賃貸を行っている場合において、その契約の内容が次の①または②に該当するときは、平成26年4月1日以後の家賃に係る消費税については、5%税率が適用されます。

①次の2つの要件を満たすこと。

イ.その契約に係る建物の賃貸期間とその期間中の家賃が定められていること。

なお、建物の賃貸借契約上、借主が支払う消費税相当分につき「消費税率の改正があったときは改正後の税率による」旨の規定がある場合、その規定は「家賃の額の変更を求めることができる旨の定め」には該当しません。

ロ.事業者が事情の変更その他の理由により、その家賃の変更を求めることができる旨の定めがないこと。

②次の3つの要件を満たすこと。

イ.その契約に係る建物の賃貸期間とその期間中の家賃が定められていること。

ロ.契約期間中に当事者の一方または双方がいつでも解約の申入れをすることができる旨の定めがないこと。

ハ.契約期間中に支払われる家賃の額の合計額がその建物の取得に要した費用の額及び付随費用の額（利子または保険料の額を含む。）の合計額の90%以上であるように契約において定められていること。

(2) 平成25年10月1日以後に家賃の変更が行われた場合

①原則

平成25年10月1日以後に家賃の変更が行われた場合は、(1)の経過措置の対象外とされ、8%税率が適用されます。

②特例（5%税率が適用される場合）

その家賃の変更が、借主が修繕義務を履行しないことにより行われたものであるなど正当な理由に基づくものである場合は、その家賃の変更後も引き続き、5%税率が適用されます。

(3) 書面による通知

前述(1)の経過措置の適用を受けた事業者は、その相手方に対し、その建物の賃貸が(1)の経過措置の適用を受けたものであることにつき請求書等にその旨を表示するなどして、書面により通知する必要があります。

(4) 事例による(1)の経過措置の解説

例えば、平成25年9月1日に賃貸期間3年、賃貸期間中の家賃月額50万円、家賃の変更は認めない旨の特約を定めた店舗の賃貸借契約を締結し、同日から賃貸を開始した場合は、平成25年9月30日までに貸付けの期間とその期間中の賃貸料を定めた契約を締結し、かつ、その契約で賃貸料の変更を認めないと定めているので、前述(1)①より賃貸期間中は5%税率が適用されます。仮にその契約において中途解約が認められていたとしても、(1)①の要件を満たすことから、経過措置の適用があります。

この場合において、中途解約を認めない旨の特約を定める等、前述(1)②の要件を満たす賃貸借契約を締結したときは、仮にその契約において家賃の変更が認められていたとしても、賃貸期間中は5%税率が適用されます。

ただし、平成25年10月1日以後に家賃の変更が行われた場合は、変更後の家賃の全額が経過措置の対象外となり、8%税率が適用されます。

不動産お役立ちQ&A

賃貸相談

期限付合意解約の法的効力

Q 借家人に家屋建替えの必要性を訴えて明渡しを求めたところ、借家人が、あと2年だけ貸してほしい、2年後には明け渡すというので、その旨の合意書を作成しました。この合意書は有効と考えてよいでしょうか。

A

1. 期限付合意解約特約

建物賃貸借契約を締結する際に、あるいは、建物賃貸借契約の更新時等に、賃貸人と賃借人との間で、一定の期限を設けその期限の到来した時に賃貸借契約を合意解約することを合意することがあります。ご質問のケースのように、「２年経過した日に賃貸借契約を合意解約する」という合意をするような場合がこれに当たります。

このような合意は、賃貸借契約の合意解約を現時点で行うのではなく、将来到来する期限において合意解約を行うもので、合意解約を期限付で行うものであるため、「期限付合意解約」と呼ばれています。

2. 期限付合意解約の問題点

賃貸借契約の合意解約は、当事者が本当に任意の意思で、かつ、真摯に行うものであれば有効と解されています。そこで、現時点で行う合意解約が有効なのであれば、将来の一定の期限において合意解約を行う旨の特約も有効と考えてよいのかということが問題になるところです。

しかし、期限付合意解約は、現時点における合意解約が有効であるとしても、当然には有効と解されるわけではないとされています。なぜなら、期限付合意解約の特約は、所定の期限が到来すれば、合意解約することにより賃貸借契約を終了させ、賃借人に建物明渡義務を発生させることになります。

借地借家法は、賃貸人は正当事由を具備していなければ賃貸借契約の更新拒絶または解約をすることができない旨を定めており、これに反する特約は無効としています。建物賃貸借の当事者の間で期限付合意解約を合意することは、借地借家法で認められた借家人の権利を借家人にあらかじめ放棄させることを内容とする特約ですから、借地借家法の強行規定との関係で、その有効性が問題となるわけです。

現時点で建物賃貸借契約を合意解約する場合には、その時点での賃貸人と賃借人の状況を勘案し、賃貸借を解約する際の条件についても協議の上、任意かつ真摯な合意により解約する限りは問題はないのですが、将来の一定の時点において解約することをあらかじめ合意することは、その時点での当事者間の具体的な事情を斟酌することなく契約を終了させようとする点が問題となるわけです。

3. 期限付合意解約の有効性

(1) 賃貸借契約締結と同時にした期限付合意解約

この場合には、賃貸借契約締結時点において、将来の事情が何も分からない状態で、すなわち借地借家法で定めた正当事由の有無を判断する余地のない状態で、借地借家法の正当事由制度、法定更新制度の適用を排除しようとすることになります。また、賃貸借契約締結時ということは、賃借人予定者はいまだ借家権を取得していない状態で、この特約に応じなければ賃貸借契約を締結してもらえないという状態で特約を結ぶことになります。したがって、この特約は合理的な事情が存しない状態で、賃借人（予定者）に借地借家法で保護された権利をあらかじめ放棄させるに等しい合意となりますから、借地借家法の強行規定に違反する無効な特約と解されることになります。

(2) 更新時等においてした期限付合意解約

建物賃貸借契約更新の際になされた期限付合意解約については、賃借人は、すでに借地借家法による保護を受けていますので、賃貸人からの期限付合意解約の申出を断ることも自由にできるのですから、かかる特約の有効性については、相当の理由があるときは有効と解するというのが裁判例の傾向です。

例えば、建物賃貸借契約を更新する際になされた期限付合意解約について賃貸人に正当事由に準ずる事情が存在したことなどから相当の事由があると判断したものがあります（東京高判昭和55年８月28日判例時報992号87頁）。また、借地契約の事例ではありますが、合意に際し賃借人が真実賃貸借契約を解約する意思を有していたと認められる合理的・客観的理由があること、その他にこの合意を不当とする事情の認められないことが期限付合意解約の有効要件としたもの等があります。

ご質問のケースは、借家人の側が「あと２年貸してほしい」と言ったとのことですが、賃貸人からの明渡し要請に対して、賃借人がせめて「あと２年」と言ったものとも考えられますので、賃借人の側が「あと２年」と言ったということのみで相当の事由があるとまでは判断できないと思われます。賃貸人側の明渡しを求める事情や、賃借人が真実賃貸借契約を解約する意思を有していたと認められる合理的・客観的理由があるか否かにより決定されることになります。

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士 江口（えぐち） 正夫（まさお） 先生

法・律・相・談

商人間売買における買主の検査通知義務

山下・渡辺法律事務所
弁護士 渡辺（わたなべ） 晋（すすむ） 先生

Q 当社（宅建業者）は、売主（宅建業者）から土地と古家を買い受けました。引渡しの1年半後、新築建物を建築しようとしたところ、土地の中に大量の産業廃棄物が見つかり、処分費用がかかってしまいました。売主に処分費用を請求できるでしょうか。

A 1. 回答

売主に対して土地の中にあった産業廃棄物の処分費用を請求することはできません。宅建業者間の売買は商人間取引であり、商法に基づき、買主には目的物の瑕疵に関する検査義務と適時の通知義務があります。速やかな目的物の検査と売主への通知を行っていない以上、損害賠償請求をすることができなくなっています。

2. 商法による買主の検査通知義務の定め

さて商取引では、迅速性が尊ばれます。商人は、商品について専門知識をもっていますから、売買の目的物を受け取り、検査可能になった以上はすぐに検査をしなければなりません。

そこで商法は、「商人間の売買において、買主は、その売買の目的物を受領したときは、遅滞なく、その物を検査しなければならない」として、商人間売買における目的物の検査義務を定め（同法５２６条１項）、次いで「前項に規定する場合において、買主は、同項の規定による検査により売買の目的物に瑕疵があること又はその数量に不足があることを発見したときは、直ちに売主に対してその旨の通知を発しなければ、その瑕疵又は数量の不足を理由として契約の解除又は代金減額若しくは損害賠償の請求をすることができない」、「売買の目的物に直ちに発見することのできない瑕疵がある場合において、買主が６箇月以内にその瑕疵を発見したときも、同様とする」として、通知義務を定めています（同条２項）。検査あるいは通知を行わないと、買主は、損害賠償請求ができなくなるわけです。もっとも、検査通知義務に関する定めは、「売主がその瑕疵又は数量の不足につき悪意であった場合」には、適用されません（同条３項）。

宅建業者は商人であり、不動産の売買についても商法の定めが適用になります。したがって、特約がない限り、買主には商法による検査通知義務があります。買主による目的物の検査通知義務は、土地建物の売買にも適用になります。

3. 地中埋設物の瑕疵に関する事案

地中埋設物の瑕疵に関して、買主の検査通知義務が問題になった事案として、東京地裁平成４年10月28日判決があります。裁判所は、まず瑕疵に該当するかどうかにつき、「宅地の売買において、地中に土以外の異物が存在する場合一般が、直ちに土地の瑕疵を構成するものでないことはいうまでもないが、その土地上に建物を建築するについて支障となる質・量の異物が地中に存在するために、その土地の外見から通常予測され得る地盤の整備・改良の程度を超える特別の異物除去工事等を必要とする場合には、宅地として通常有すべき性状を備えないものとして土地の瑕疵になるものと解すべきである。本件の場合、大量の材木片等の産業廃棄物、広い範囲にわたる厚さ約15ｃｍのコンクリート土間および最長約２ｍのコンクリート基礎10個が地中に存在し、これらを除去するために相当の費用を要する特別の工事をしなければならなかったのであるから、これらの存在は土地の瑕疵にあたる」としました。

そしてその上で、売主と買主がともに商人であるところ、産業廃棄物について、商法５２６条の目的物の検査、通知期間を経過しているとして、買主から売主への産業廃棄物の撤去費の損害賠償請求を否定し、売主が悪意であったと認定された土間コンクリート等の撤去費についてのみ損害賠償を肯定しました。

4. 特約による排除

商法５２６条の検査通知の義務の定めは、強行規定ではなく任意規定であり、法の定めと異なる特約も、有効です。商法の検査通知義務の規定の適用を受けない旨の特約が定められていれば、この制約を受けず、損害賠償請求をすることができるということになります。東京地裁23年１月20日判決では、土壌汚染について、その調査には費用と時間が掛かり、引渡後６か月以内に検査すべきことを義務付けることは買主に苛酷であることなどを理由として商法５２６条の定めを排除する特約を肯定しています。

5. 民法改正における検討事項

現在、買主の検査通知義務は、商法に定められているものであって、民法には定めがありません。しかしながら、実務的には問題になることが多い重要な規定です。そこで、平成25年３月11日に公表された「民法（債権関係）の改正に関する中間試案」（中間試案）では、義務の主体を商人に限らず事業者全般とした上で、買主の検査通知義務を、民法にとりこみ民法上の義務とする条項の創設が提案されています（中間試案第３５－７）。

不動産業者のための コンプライアンス

第12回

コンプライアンスと危機管理経営<その11>

危機管理経営アナリスト 金重（かねしげ） 凱之（よしゆき）先生

今回は、(2) 監督官庁への対処の残りの部分と (3) 被害者・株主等への対処についてお話しします。

②再発防止策を構築すること（前号の残りの部分）

再発防止策の構築にあたっては、監督官庁から十分な指導を受けることが必要です。ここで留意すべき点は、コンプライアンス違反事案には、例えば生産工程や営業活動におけるコンプライアンス意識の欠如や見過ごしなどが原因である場合と、そうした現場活動をチェックするための内部統制システムや、そもそも企業のガバナンスが機能しなかったことが原因である場合の二面性があるという点です。

後者については、その再発防止策の構築や見直し（例えば、管理部門の刷新、チェック機能の体制強化など）には一定の時間が必要になってくるでしょう。

③事業継続方策を検討・決定すること

行政処分については、最悪の場合には、企業に事業許認可の取消処分や営業停止処分（法令の範囲内で）が科されることになります。これでは企業としては、持続的な発展は不可能です。

また、是正勧告が出される場合もありますが、この場合、勧告内容を着実に実行しなければなりませんし、是正した状況を報告することが求められる場合もあります。

さらに、金銭的な制裁を課せられることもあります。

一方、企業名を公表されることを前提として、企業のブランド価値の低下や製品・サービスのブランド価値の低下を招くことも考慮に入れておく必要があるでしょう。

どのような処分が下される可能性があるかについては、公開されている関係官庁の過去の処分例を参考にして、あらかじめ自社のケースに当てはめ、予想される処分の内容に応じた業務推進（改善）方策を検討しておくことが大切です。

なお、監督官庁から科せられた行政処分（許認可等の取消し、課徴金、入札参加停止など）に対しては、コンプライアンス違反の重大性と行政処分の重さとの因果関係に不服がある場合には、法的検討を経て、行政訴訟や国家賠償請求などの法的手続を取ることも可能です。

【3】被害者・株主等への対処

ここで大切なことは、①被害（損害）の程度を把握すること、②対策の優先度を決定すること、および③被害拡大防止策を直ちに実行することの３点です。

①被害（損害）の程度を把握すること

ア 被害者等の人的被害算定

まず、以下のように、被害者の特定および具体的被害状況の把握が大切です。ただし、これらは重要な個人情報ですから、その取扱いには十分注意しなければなりません。

＊氏名、生年月日（年齢）、国籍（外国人の場合）、男女の別
＊職業（学生の場合には、学校名・学部名を含む）
＊連絡先（親族等の連絡先を含む）
＊入院の有無（病院名を含む）
＊被害程度（死亡、重篤、重軽傷など）・被害回復までの期間
＊被害時の立場（一般通行人、施設来訪者・利用者を含む顧客、自社従業員などの別）

なお、被害者が子供（幼児）、高齢者、妊婦、身障者、外国人等の場合には、被害事案の与える社会的影響度は一層高まるため、こうした確認が必要となります。

次回も、残りの項目について、お話ししましょう。

メーンテーマ

「地球環境、新エネルギー、そして住まいは…」

～おじゃったもんせ 歴史の舞台 薩摩路へ～

第49回 全国不動産会議

鹿児島県大会

2013.10.24(木)

城山観光ホテル | 鹿児島県鹿児島市新照院町41－1

□開会式・記念講演・基調講演、シンポジウム・閉会式
「2階 / ロイヤルガーデン」13：30~18：20

□交流会(懇親会)「4階 / エメラルドホール」18：30~20：00

講師 陶芸家 NPO法人西郷隆盛公奉賛会理事長 **西郷隆文氏**

■略歴 1947年 西郷隆盛の孫の西郷隆泰の長男として奈良市に生まれ、鹿児島市で育つ。
1973年 企業組合 長太郎焼窯元に入社する。
1978年 弟の西郷等と共に母方の出自である日置島津家の菩提寺に「日置南洲窯」を開窯
明治維新の元勲 西郷隆盛の曾孫、鹿児島県陶業協同組合理事長

■賞罰 1984年 鹿児島市陶芸部門新人賞を受賞(その他各賞受賞)
2011年 現代の名工受賞、2012年 黄綬褒章受章

■ 主催/公益社団法人 全日本不動産協会
■ 共催/公益社団法人 不動産保証協会
■ 後援/国土交通省、鹿児島県、鹿児島市(予定)

■ お問い合わせ先

公益社団法人 全日本不動産協会 鹿児島県本部
〒890－0063 鹿児島市鴨池1丁目12番35号 全日会館3階
TEL.099(813)0511 FAX.099(813)0510
URL.http://www.kagoshima.zennichi.or.jp/

全国不動産会議 検索

BEST INFORMATION ON REAL ESTATE

平成25年6月　新入会者名簿

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	(株)アーバンガーバン
	岩見沢市	(株)エー・アンド・エフ
	札幌市	M's コーポレーション(株)
岩手県	盛岡市	(株)リアルプロパティ
宮城県	宮城郡	(株)エージェンシー
	仙台市	(株) JAPAN丸丙
群馬県	太田市	三幸グループ(株)
	太田市	西本町不動産
埼玉県	飯能市	青木土木工業(株)
	さいたま市	(株)エムスタイル
	入間市	グッドフル(株)
	所沢市	(株)シャインホーム
	吉川市	(株)タムラハウジング
千葉県	木更津市	(株)ウェッジホーム
	木更津市	(株)エム・エム企画
	千葉市	(株)佐久間工務店
	市原市	(有)吉原商事
東京都	中央区	葵総合企画(株)
	文京区	(株) Agasa Global Foundation
	武蔵野市	(株)アスト・リアル
	大田区	AZEST−NAVI (株)
	杉並区	(株)アンセムジャパンリミテッド
	新宿区	(株) VALS NEXT
	江東区	(株) Ace company
	台東区	(有)エル・ティー・エム
	練馬区	(株)オーク・エイト
	杉並区	(株)勝浦事務所
	渋谷区	(株)クーポライトプランニング
	葛飾区	(株)グローバル・トラスト
	北区	(株)グローバル・プランニング
	豊島区	さくら不動産(株)
	立川市	三双ハウジング(株)
	台東区	サンユー綜合コンサルタント(株)
	渋谷区	(同)シーエスアイ
	港区	(株) GWインベストメント
	渋谷区	首都圏ハウジング(株)
	目黒区	(株)スペース
	足立区	正則(同)
	府中市	(株)ソレイユ
	新宿区	Dianthus Advisers
	豊島区	(有) THA
	渋谷区	(株) T−trust
	杉並区	(株)ティーライフ
	豊島区	豊島不動産(株)
	世田谷区	豊光国際(株)
	西東京市	(有)ドリーム・クリエーション
	小平市	(株)ナオキコーポレーション
	東村山市	(株)ネクストホーム
	千代田区	(株)ブランシャール
	新宿区	(株)プルメリアレジデンシャル
	渋谷区	(株)プレモーション
	港区	ペイビット(株)
	港区	(株) beberise
	千代田区	(株)三峰
	港区	ゆめ不動産
	練馬区	ライディックス(株)
	板橋区	(株)リンクス
神奈川県	足柄下郡	(有)梅屋
	横浜市	エーハウス(株)
	川崎市	(株)小松
	横浜市	(株)ダイムコーポレーション
	横浜市	(株)ナチュラルハウス
	横浜市	(株)ノルデンハウス

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	川崎市	ハピエスト(株)
	大和市	(株)ファイン
	横浜市	(株)マイルストーン
	相模原市	(株)愛海不動産
富山県	氷見市	(株)アクセス
	富山市	(株)ライフ不動産
石川県	能美市	(有)シュトゥラール
	金沢市	綜合開発(株)
山梨県	南アルプス市	(株)MKコーポレーション
	北杜市	(有)八ヶ岳ハウジング
長野県	松本市	(株)真心堂
岐阜県	岐阜市	安藤不動産
	羽島市	(有)遠嶋工業
静岡県	藤枝市	カネシン
	静岡市	(株) BE ACT
愛知県	名古屋市	(株)全日不動産
	名古屋市	(株) D&D
	名古屋市	(株)ビープレミアム
	豊橋市	(株)フジコーポレーション
	名古屋市	(株)プロパティーリッツ&パートナーズ
	名古屋市	(有)みずほグループ
三重県	松阪市	(株)ボックス
滋賀県	東近江市	(有)桃栗柿屋
京都府	福知山市	越智工業(株)
	京都市	(株)西日本不動産情報センター
	宇治市	(株)ホームズ
大阪府	大阪市	(株)いなか家企画
	大阪市	(株)NB建築計画事務所
	枚方市	エンラージ(株)
	貝塚市	(株)小野寺工務店
	阪南市	ゴスペルマイホーム
	大阪市	(株)資産管理研究所
	門真市	(株)伸栄
	大阪市	総合管理(株)
	大阪市	(株)ソウルメイト
	大阪市	(株)ネクストホームパートナー
	大阪市	(株)ひかり住建
	大阪市	プラウドスタイル(株)
	豊中市	(株)ホームプラン
	大阪市	(株)ホームリィ
	堺市	(株)ボンドグローリー
	大阪市	(株)マークプロジェクト
	枚方市	松井商事(株)
兵庫県	姫路市	(同)キンキ開拓
	明石市	(株) Loco Home
奈良県	生駒市	(株)友美
鳥取県	米子市	(有)山川総合不動産
岡山県	岡山市	(株)建友舎
	玉野市	(株)フジタガス住器
	岡山市	(株)森本不動産建設
広島県	広島市	(株)アプト
	尾道市	角恵建設
	広島市	(株)積木家
徳島県	阿波市市	阿波不動産(同)
愛媛県	大洲市	兵頭不動産
福岡県	福岡市	清家建設(株)
熊本県	熊本市	(株)小川工務店
	熊本市	(株)花園
宮崎県	都城市	(株)OFC企画
沖縄県	石垣市	アイ・ジー・ピー・ホーム(株)
	那覇市	(株)ゴールデンウッズ
	中頭郡	(同)スマート

全日杯争奪少年サッカー大会（ラビットカップ）を開催

池田哲也
大分県本部長
ピッチを走り回る少年たちの元気な姿が印象的でした。今後も少年スポーツの振興に寄与したいと思います。

▲池田本部長よりトロフィーを授与される中津沖代JSCのキャプテン

大分県本部は、第２回全日杯争奪少年サッカー大会（ラビットカップ）を６月１～２日（予選リーグ）、６月８日（決勝トーナメント）に開催しました。今年の大会は、大分市のほかに中津市のチームも参加し、47チームの選手がゴール目指してピッチを走り回り、日頃の厳しい練習で鍛えた力を思う存分発揮しました。

優勝は、大分市のチームに圧勝した中津沖代ＪＳＣでした。

開会式および閉会式には池田大分県本部長が出席し、閉会式では、優勝カップのほか協賛事業から提供していただいた賞品を該当するチームに授与しました。

大分県本部は、今後もこのラビットカップを継続し、青少年の文化・スポーツの振興など地域貢献事業や公益目的事業等を推進していくこととしています。

平成 25 年度国土交通大臣表彰を受賞

写真左より、境 一也 東京都本部理事、中村裕昌 全日常務理事、桑畑信之 全日専務理事

齋藤 晋
全日常務理事

久保田 善九郎
全日常務理事

平成 25 年 7 月 10 日（水）、国土交通省 10 階共用大会議室にて、平成 25 年度国土交通大臣表彰（建設事業関連功労）が執り行われました。

多年、宅地建物取引業に精励するとともに、関係団体の役員として業界の発展に寄与したことから、境 一也 東京都本部理事、中村裕昌 全日常務理事、桑畑信之 全日専務理事、齋藤晋 全日常務理事、久保田善九郎 全日常務理事が国土交通大臣表彰を受賞されました。＊役職は受賞時のものです。

6月 会の活動および各種会議の要旨

全日・保証合同

- 会務運営会議
  平成25年6月3日（月）
  平成25年6月21日（金）
- 民法改正検討部会
  平成25年6月4日（火）
  平成25年6月12日（水）
- 広報委員会
  平成25年6月5日（水）
- 総務委員会
  平成25年6月13日（木）
- 組織委員会
  平成25年6月18日（火）
- 資格審査委員会
  平成25年6月19日（水）
  内容　1.全日第32期・保証第21期 理事・監事候補者の資格審査に関する件
  2.全日第32期・保証第21期　本部長候補者の資格審査に関する件
- 代議員選挙管理委員会
  平成25年6月27日（木）
  内容　平成25年度代議員選挙の実施報告等に関する件

全日

- 常務理事会
  6月5日（水）
- 理事会
  6月6日（木）
- 理事会
  6月27日（木）
  内容　第62回定時総会運営に関する件
- 定時総会
  6月28日（金）

不動産保証協会

- 弁済委員会
  6月20日（木）
- 理事会
  6月27日（木）
- 定時総会
  6月28日（金）

インフォメーション
INFORMATION

9月号の予告

特集

【特集1】
日本の空き家問題を考える

連載

- 税務相談　税理士　山崎信義
- 賃貸相談　弁護士　江口正夫
- 法律相談　弁護士　渡辺 晋
- 不動産業者のためのコンプライアンス　金重凱之
- 8月のニュースランキング
- 不動産ニュービジネス最前線
- 全日ホームページガイド
- 7月　会の活動および各種会議の要旨
- 7月　新入会者名簿

安心と信頼のお手伝い!

(公社)不動産保証協会では、平成25年3月29日から一般保証制度を開始致しました。
詳しくはホームページをご覧ください。

ご存知ですか?
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

このステッカーが目印です。
お客様も安心!

▶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.fudousanhosho.or.jp

※弁済委員会審査結果については、不動産保証協会ホームページに掲載しています。

編集:(公社)全日本不動産協会 (公社)不動産保証協会　広報委員会 | 鬼木善久、藤村憲正、髙梨秀幸、石原孝治、村松清美、吉田啓司、松岡勇一

一般保証制度のご案内

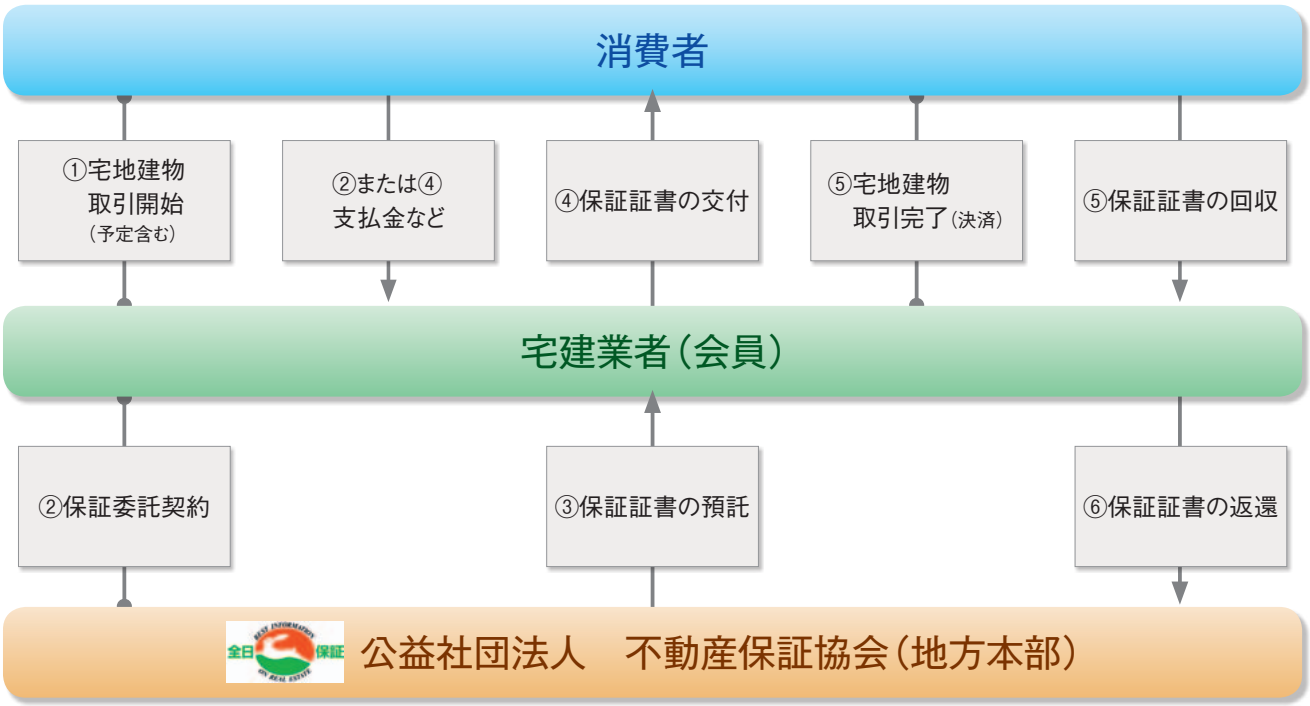
全国で唯一、当協会だけが実施している公益目的事業です。

一般保証制度は、宅建業者が受領する金銭のうち法律上保全義務の課されていない部分の金銭について、宅建業者の消費者に対する返還債務を当協会が保証する制度です（保証金は当協会から当該消費者に直接支払われます）。この部分の金銭を保全する宅地建物取引業法を根拠とした保全制度は、当協会の一般保証制度のみであり、利用できるのも当協会会員のみです。

当制度は、対象金銭を第三者が保管する仕組みとしての制度ではなく、会員が受領した金銭を当協会が消費者のために保証する制度です。この制度により、会員は受領した手付金などの金銭を手元に置き活用できます。また、お客様は一生に何度も経験することのない大切な取引を安全に進めることができます。

この制度を利用することで、当協会会員は、顧客からの信用力を高められ、営業ツールとしても利用できます。

■一般保証制度のイメージ



詳しくは、当協会ホームページをご覧ください。
http://www.fudousanhosho.or.jp/tetsukekin/ippan_hosho.php

monthly REAL ESTATE
マンスリーリアルエステート
［8月号］
●発行所：公益社団法人 全日本不動産協会
●発行人：川口 貢
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30
TEL.03-3263-7030（代表）
●定価：500円（本体価格476円）

今月の名木

川古の大楠〈佐賀県〉

樹齢3000年を超えるといわれる川古の大楠は、樹高25m、枝張りは東西・南北27m、幹回り21m、根回り33mもある全国第5位の巨木です。本幹は空洞化し、稲荷が祀られています。

奈良時代には、名僧行基が訪れ、大楠の一部に観音像を刻んだと伝えられています。

佐賀県:武雄市

- 面　積／195.44㎢
- 総人口／49,877人
- 市の木／クスノキ
- 市の花／ツツジ

佐賀県の西部、佐賀市と長崎県佐世保市の中間に位置する武雄市は、開湯1,300年といわれる武雄温泉が町の中心にある。その長い歴史には、豊臣秀吉が朝鮮出兵の際に兵士たちの湯治場として利用したといわれ、秀吉が兵士たちに示した朱印状「入浴心得」が今でも残っている。

江戸時代には長崎街道の宿場町として栄えたことから、宮本武蔵やシーボルト、伊達政宗や伊能忠敬なども入浴した記録が残る。

温泉の入口に立つ朱塗りの楼門は釘を一本も使用していない天平式楼門で、日本銀行や東京駅の設計を行った辰野金吾の設計。国の重要文化財に指定されている。

また、武雄市は焼物でも有名で、現在、市内には80数か所の窯元がある。

武雄温泉楼門

小山路窯の代表作

●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

http://www.zennichi.or.jp/　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。