

月刊 不動産

題字 故野田卯一会長

monthly REAL ESTATE

マンスリーリアルエステート



特集1 ITが賃貸仲介ビジネスを根本から変える!

特集2 消費税増税後の不動産市場と今後の予測

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

Q

お客さんのための制度は、 何があるの？



お客さんが安心できる制度があるよ。
営業ツールとして使ってね！

決済前に、お客様（買主・借主・交換の当事者）からどんなお金を受け取りますか？

受け取らない

※
当事者間で
授受される手
付金がある

手付金
保証制度

※
付金
手 間 金
中 換 金
代 申 証 金
金 込 差 金
交 換 差 金

保全義務は？

あり

手付金等
保管制度

手付金等
保証制度
(当協会は実施していません)

※
媒介報酬
代理報酬

※
(借主代理の場合)
賃料
敷金
その他

なし

一般保証制度

全国で唯一、当協会のみが
実施している制度です

A

一番たくさんカバーできるのは

一般保証だよ!!

※保証委託者（会員）の属性や取引態様や金額等により、保証対象になる
金銭が異なります。

(上図中の金銭であっても、保証の対象にならない場合があります)

詳しくは、ホームページをご覧のうえ、契約前に（公社）不動産保証協会へお
問い合わせください。

一般保証制度

検索

各制度の利用申込みは、地方本部で受け付けております。



なるほど! これでお客さんも安心だ!
今度の取引で使えるか、
保証協会に聞いてみよう!



利用してね!

谷 花音
(全日本不動産協会
イメージキャラクター)

2014.JUNE

6

月刊 不動産 monthly REAL ESTATE

CONTENTS

- 4 | 【特集1】ITが賃貸仲介ビジネスを根本から変える!
- 10 | 5月のニュースランキング
- 12 | 不動産ニュービジネス最前線 取材先:有限会社エフ・ディ・エス
- 14 | 【特集2】消費税増税後の不動産市場と今後の予測
- 18 | 国交省EXPRESS 平成26年度「住宅セーフティネット整備推進事業」募集開始
- 20 | PICK UP NEWS 国家戦略特区 区域方針が公布
- 22 | 税務相談「区分所有の登記がされた二世帯住宅の敷地に係る相続税の小規模宅地特例」
- 23 | 賃貸相談「借家権の譲渡と敷金の返還」
- 24 | 法律相談「自殺によるマンション価格の減価」
- 25 | 新入会者名簿
- 26 | 協会EXPRESS 平成26年春の叙勲・褒章／2014不動産グローバルサミット参加報告
- 28 | 地方本部の動き 高知県本部／福岡県本部
- 29 | 全日不動産相談センター開設のお知らせ／会の活動・各種会議の要旨
- 30 | 7月号の予告
- 31 | 全日ホームページGUIDE 第39回

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



ITが賃貸仲介ビジネスを 根本から変える!

～「先付け仲介」から「管理(PM)」へ～

オーナーズエージェント株式会社

株式会社アートアベニュー 代表取締役 藤澤雅義

CPM(米国不動産経営管理士)

CCIM(米国不動産投資アドバイザー)

約4割の入居者がネットから自分で探した物件に住んでいる

私は4年ほど前より、近い将来、「賃貸仲介手数料は0」になってしまうのではないかと。また「賃貸の先付け仲介」もなくなっていく傾向にあるのではないかと。という意見を述べてきた。当時は反対意見が多いように思ったが、最近では同意する方のほうが多い気がする。

私が幹事をしている「21C.住環境研究会」では、3年に1回、入居者ニーズアンケート調査をSUUMO((株)リクルート住まいカンパニー)と一緒にしているのだが、最近、第6回の調査(首都圏の入居者1,137名に60もの問いに答えていただくもので、1997年から3年ごとに実施。今回は2012～2013年調査)を行った。そこで、一番印象に残ったアンケート結果は、部屋探しに関するものだ(P.5図表1)。

その問いは、今あなたが住んでいる物件は①ネットで探した物件か、②ネットで探した物件を扱う不動産会社のほかの物件、③は①や②以外、というものののだが、なんと①が4割、②が3割だというのだ。入居者の4割は、「PCやスマホで自分で探し出した物件にそのまま住んでいる」という(「不動産情報サイト事業者連絡協議会」の2013年調査においては、なんと63%という結果が出た)。以前は、部屋探しは、必ず地元の不動産屋さんに行き営業担当者に自分の希望条件を述べ、良い物件を見繕ってもらって、それから案内をしてもらい、その中から決めるというものだった。

しかし、今や、ネット上で物件を十分に個人が吟味し、「これは」と思う物件に絞り、あとはその物件を見せてもらって、ネットの情報のとおりかを確認してその物件に決める、という手順となった。技術革新のおかげで仲介業の在り方が根本的に変わったといえる。今は4割だが、この割合は、ネット上の情報の充実、つまり写真点数の多さ、動画の多用、詳細な物件情報、周辺情報の充実等を図ることによって、ますます増えることだろう。

そして、ネット上で自分で部屋を探した入居者が、はたして家賃5万円だからといって、仲介手数料5万円を支払うだろうか? 鍵を開けただけの人に。入居者からしてみたら、不動産屋の店舗にわざわざ行く必要はないし、現地集合で十分、物件の確認だけさせてくれ、というところだろう。案内中も特に話かけないでくれ、情報はネットですでに把握している、という人も半数以上いるのではないかと。もちろん現時点では、まったく営業担当に会わないで、現地に行かないで決めることは、ほとんどの人ができないだろう。最後には「担当」に会って物件を自分の目で見て、口頭で確認をしたい部分はある(しかし、この現地確認も、新経済連盟(代表理事:三木谷浩史楽天社長)の「不動産のインターネット取引の実現に必要な規制改革」の提言の中にもあるように、業者が下見を代行して動画等で送信すれば、事足りると思われる)。

図表 1 Q. 部屋探しとネットの利用状況（全体／単一回答）

Q. あなたが、今回ご契約された（更新された）お部屋は、どのような物件でしたか。
あてはまるものを、一つお選びください。

(%)

		来店前にネットで見た物件	来店前にネットで見た物件を扱っていた不動産会社のほかの物件	ネットで見た物件でもなく、ネットで見た不動産会社から紹介された物件でもない物件
●凡例				
2012年全体	(n=1137)	39.4	28.5	32.1
家族構成				
ひとり暮らし	(n= 791)	35.8	33.1	31.1
ふたり～ファミリー	(n= 346)	47.7	17.9	34.4

出典：「21C. 住環境研究会」＆「SUUMO（リクルート住まいカンパニー）」

「衣・食・住+遊」すべてに大きな変化をもたらしたインターネット

インターネットというものが世の中で認知されるようになったのは1995年くらいからだろうか。それから20年が経とうとしている。もう20年もたったのか、という感じだ。今やすっかり我々の生活に入り込んでいる。また、その影響で全ビジネスモデルが大きな変化を余儀なくされている。「交通機関」、「ホテル・旅館」、「飲食」、「レジャー」、また「本・衣類・電化製品・小物・生活用品・生鮮食料品等の小売り」に至るまで、今はなんでも自宅や職場に居ながらにして予約でき購入できるのだ。

私もすっかり本屋に行かなくなった。いつもAmazon（アマゾン）でまとめ買いだ。注文したその当日に配達されたのには驚いた。Amazonでは、読んだ人の講評もあるし、人気度で並べ替えたり、本の中身も一部読める。当然、目次も閲覧できる。本屋に行くよりずっと便利で合理的だ。ZOZOTOWN（ゾゾタウン）は衣類の通販なんて無理、という常識を押しつけて急成長している。私もLOCONDO（ロコンド）というサイトで靴を2足買ってみた。まったく問題ない、気に入っている。確かに手に取っては見られないが、店に行くより圧倒的に多くの商品を写真で見比べることができるし、値段も安い。返品もサイト側の負担で自由にできる。西友ドットコム（西友ネットスーパー）も伸びているようだ。ネットでお刺身を

注文して、当日配達してもらえるのはとても楽である。セブンイレブンも同じサービスを展開している。楽天の成功は言うに及ばず、「衣・食・住+遊」のすべてに影響があるのだ。

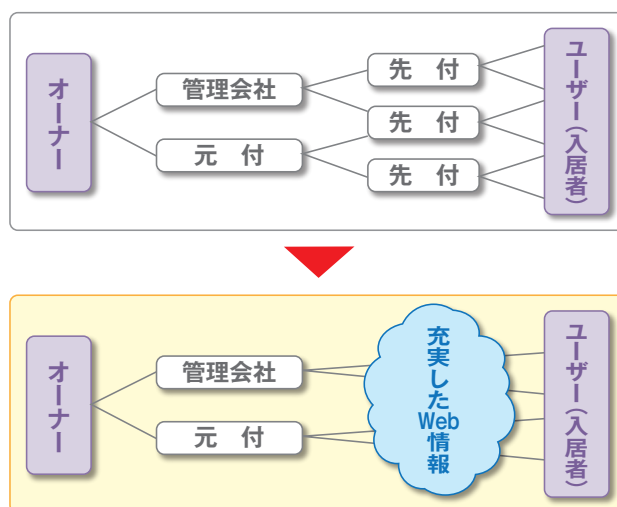
また、2013年にヤマダ電機が「ショールーミング」が主たる原因で赤字転落したというニュースも我々を驚かせた。「ショールーミング」とは、ネットで下調べをしてから店舗へ行き、店員からより詳しく説明を聞いたあとで、購入そのものはネットで一番安いもので発注するというやり方である。消費者としては、一番、賢い買い方である。店舗には堪ったものではないが……。



▲「ロコンド」は30日間返品無料で靴の販売を伸ばした。

インターネットの普及以前は、旅行代理店は交通機関とホテルの空き情報を押さえているというだけで、店頭にお客様が並んだ。消費者はそこに手数料を支払う意義を感じていた。しかし今は、JAL も ANA も自社ホームページでそれとまったく同じことをやっている。そして例えば、東京⇄福岡間の宿泊付きチケットが、飛行機だけより泊まったほうが安くて片道運賃程度になる、なんてことが起きている。「メーカー」が「卸し」を飛ばして「消費者」に直接商品を売っているのだ。JTB は 2009～2010 年に 940 店舗のうち 20% の 200 店舗を、近畿日本ツーリストは 30% の店舗を閉鎖することになってしまった。これはすべて「中抜き」と言われる現象だ（図表 2）。旅行代理店は、法人向けや修学旅行、社員旅行の営業を強化して売上げ内容を変化させている。

図表2 賃貸仲介における中抜き現象



先付け業者はなくなっていくのではないか？

他方、我々の業界はどうだろうか？通販のように「物件（商品）を実際には見ないで決める」ということはなかなかできないだろうが、将来は最終的にはインターネットで十分に調べ上げて2～3つくらいに絞り、現地を確認してすぐ申込みというふうになるのではないか。来店する必要もないかもしれない。もう調べて見当はついているのだから。ただ、現時点でのポータルサイト上の情報はとても脆弱で、絞り込むにはまだまだだ。ほかの業界では当たり前になっている写真や動画をたくさん載せ、「物件情報」「周辺環境情報」「入居者OBの声」「今住んでいる人の声」を反映し、また「住所の特定」をしていけば、もっともっと多くの人がネットで部屋を選ぶようになるだろう。

「住所の特定」は業界のビジネスモデル上、不可能なことだ。世の中には物件の「住所の特定」ができないポータルサイトが圧倒的だが、おかしい話ではないか。部屋探しをしていて、最後になってもどかしい気分になってしまう。Google（グーグル）の「ストリートビュー」がある時代に、なぜ物件そのものが特定できないのだろうか。これは、業者の論理によるものにほかならない。住所を特定すると、お客様が現地に行ってしまう、「ほかの業者に抜かれてしまうのが嫌だ」とかいうものだ。また、先付け仲介業者にとって、ネットで広告している物件は、あくまで「お客様を呼ぶた

めのフック商品」であって、物件そのもので決める必要はない、店舗に来てくれさえすれば良い、という姿勢がどこかにないだろうか。

さて、これらの詳細情報をネット上で展開することは、先付け仲介会社ではできないことだ。他社管理物件やオーナーと直でつながっていない先付け物件（他社が元付け）を広告に出すのに、いちいち詳細な写真や動画を撮って回るわけにはいかないからだ。これは、管理会社や元付けであればできることである。入居者の解約があるたびに、募集する際、そのデータを使うことができるのだから、情報を充実させることが可能だ。私はこの先、先付け業者はなくなっていくのではないかと思っている（図表2参照）。「0」になるとはいわないが。その理由には、（図表3）にあるような7つの理由が挙げられる。そして、そのまま業者そのものがなくなるのではなく、元付け、もしくは管理会社に転換するという選択をするようになるのだろう。



▲ Googleの「ストリートビュー」

図表3 先付け業者がなくなってしまう理由

- ①インターネットの更なる普及（通信環境の向上、スマホの普及も）
- ②部屋探しポータルサイト上での情報の充実
- ③管理会社から先付け業者へ多額のバックフィー支払いに対する疑問
- ④オーナーから先付け業者へのバックフィー支払いに対する法的懸念
- ⑤入居者が仲介手数料を支払うことへの疑問
- ⑥結果、管理会社が積極的に直接リーシングをする時代になる
- ⑦管理会社なら「仲介手数料0」をアピールできる

先付け仲介会社と、元付け仲介会社では意味がまったく違う

また、賃貸仲介ビジネスを行っている業者はたくさんあるが、実際には皆さん、先付けも元付けも両方やっている会社がほとんどだろう。（図表4）にあるように、ひと口に賃貸仲介といっても、種別は大きく3種類に分かれる。元付け物件の仲介は、①自社の管理物件である場合と、②非管理物件だけどオーナーとは直でつながっている物件、に分かれる。そして、③先付け物件の仲介だ。

（図表5）では元付けの定義と種別を表してみた。Aの管理物件は、「月次管理料」はいただいているだろうし、募集は当然専任であり、特に賃料の「集金管理」はしていることだろう。「クレーム対応」等もしなくてはならない。B～Dの非管理物件にはいろいろなパターンがあるが、首都圏等（更新料のある京都や中国地方の一部を含む）では、月次管理料は貰えないが更新はやらせてもらっていて、その際に手数料をいただくというのがある（最近「準管理」などともいう）。また、「募集だけはさすがに専任だよ」とか、「ほかの業者と一緒に平等に募集（共同募集）している、オーナーとは直だけど」というものも一応、元付けの範疇だろう。「月次管理料はもらえないけど退去リフォーム時の対応はやらせてもらっている」とか、「一部メ

ンテナンスの委託契約がある」などもある。また、地方では、「物件まるごとの管理はダメだけど、決めたら管理」という制度を取っている場合がある。「仲介がうまくいったらその入居者がいる部屋については月次管理料を支払う」というものだ。これなどは、誰がその物件全体のことを考えるのか疑問があるやり方だが、意外に広くやられている制度だ。「仲介があくまで大事！」という姿勢が感じられる。「決めてなんぼ」なのだろう。

仲介の視点で（図表4）と（図表5）を見ながら、仲介しているのが元付け物件なのか先付け物件なのか、またその元付けが管理物件なのか非管理物件なのか、皆さんの会社ではどれくらい意識はあるだろうか。割合を計算するといいかと思う。私は、賃貸仲介の中でも「先付け物件を主に仲介している会社」と、「元付け物件を主に仲介している会社」では意味がまったく違ってくると思う。前者はあくまで仲介会社（P.8図表6）であり、後者のなかでも特に「自社の管理物件を自社で仲介」している場合は、賃貸管理（PM：プロパティマネジメント）（P.8図表7）の業務の一つをこなしていることになる。現場の仲介専任担当にとって、お客さんが気に入って仲介した物

図表4 賃貸仲介における物件の種別

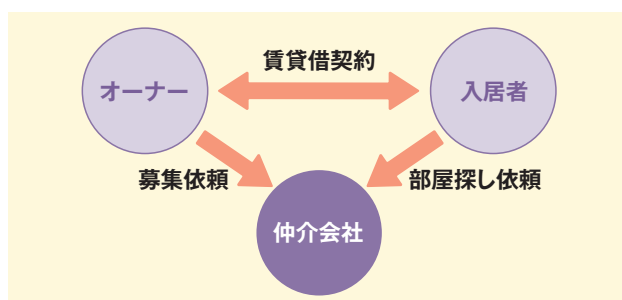
- ①元付け物件 管理物件
- ②元付け物件 非管理物件
- ③先付け物件
（他社が元付けの物件）

図表5 「元付け（オーナーと直）」の定義と種別

種 別		月次管理料 取得の有無
A	管理物件である	有り
B	非 管 理 物 件	更新契約の代行はさせてもらっている（首都圏等）
C		専任で入居者募集をしている
D		他の業者と共同で入居者募集をしている

件が先物（先付け物件）なのか、自社物（自社管理物件）なのか、それほど意識はしないかもしれないが、会社としてはビジネスモデルが180度違うという意味になる。現実には、「先付けも含めて仲介手数料で現金収入を稼ぎつつ、管理物件も増やしていこう」としている経営者が圧倒的に多いかと思うが、はたしてそれでいいのだろうか？ 先付け仲介で満足していたら、いつまでたっても管理物件は増えないし、「月次管理料」をいただいているオーナーと、いただけないオーナーへのサービスの差が明確になっていないことも多く（つまり「無償管理」の実態がある）、スタッフ間

図表6 仲介会社とは



に賃貸管理会社としての意識がどれほどあるか甚だ疑問だ。あくまで店頭に立って目立っている仲介の営業担当が主役になっていないだろうか？

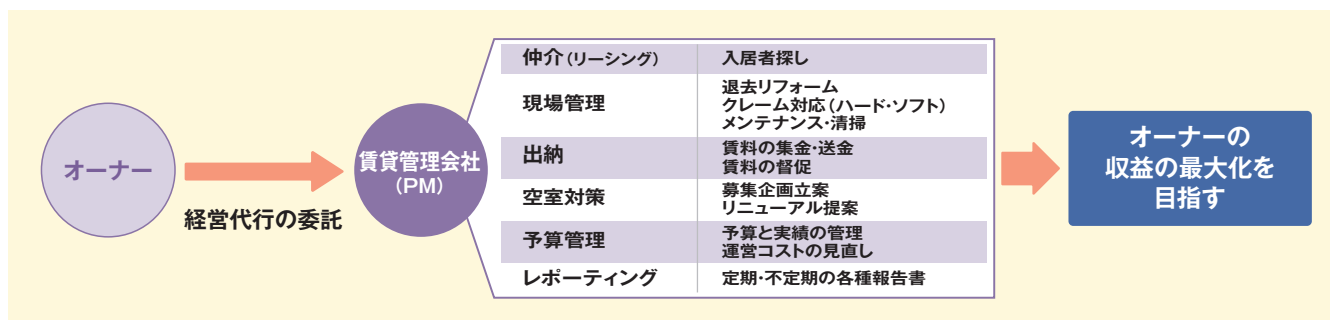
「仲介ビジネス」より「管理ビジネス」のほうが収益性が高く、安定している

ITの進化により仲介の意義が薄れていくことが予想される。そして、今後仲介手数料がしっかり取得できるイメージはない（それなりに部屋探しのサポートの実態があれば取得できると思うが、フィーはサービスに比例する）。また、そもそも「仲介ビジネス」より「管理ビジネス」のほうが収益性が高く、安定しているのだ。近年オーナー側からのAD（advertising expenses：広告宣伝）費の支払が増えて、仲介で今は儲かっている会社も多いが、この制度がいつまでも続くとは思えない。宅建業法的にもグレーであるし、また、管理会社からすると、多額のAD費（弊社は首都圏で6,000戸を管理しているが、前期の年間のAD費支払は5,000万円である）を先付け仲介業者に支払い続けるのは甚だ疑問である。多額のAD費があるので、昨今、先付け仲介業者が「仲介手数料0」で差別化し始めているという事実も皮肉なことだが、今後、管理会社側がAD費を支払うくらいなら、「自分で決めたい」「B to Cをやりたい」「ITを駆使すればそれは可能ではないか」と考えるのは自明である。何も路面店舗を出す必要はないのだ。ネット上にバーチャ

ル店舗を開設すればいい。PC上のTV電話で接客し、案内や内見（下見）は、同行しない「セルフ内見」でもいいし、案内するとしてももっと労働コストの安いパートさん等で対処してもよいではないか。無人店舗も有りだ。

「優秀な営業担当がきちんと接客して案内をするから決まるのだ」と、仲介営業をされている会社はいうだろう。それは、そうだろう。事実として否定はしない。しかし、それは、松井証券の3代目社長（松井道夫氏）が就任後、従来の販売方式を排してインターネット販売に大きく舵を切ったとき、古参営業マンに総スカンにあったことと重なりはしないか。松井証券はその数年後の2001年、インターネット取引専門の証券会社として、日本で初めて東証1部の上場を果たしたことは皆さんご存知のとおりである。「株と不動産はものが違う」という反論が聞こえてくるが、それはネットの本質をまだ分かっていないと私は思う。また、優秀な営業担当を配置する求人と教育とマネジメントのコストと、ネット上の情報を充実させるコストと、どちらが安いということもある。当然後者であろう。

図表7 賃貸管理会社とは



自身の努力次第で直接エンド(消費者)に働きかけ集客する

政府のIT総合戦略本部(本部長=安倍晋三首相)の要請を受けて、国土交通省も不動産取引電子化の検討を開始した。現時点ではまだ未確定であり、いろいろな議論もあると思うが、重要事項説明をインターネットで行うことは時代の流れではないか。PC上のTV電話を使い、対面でやってそれを録画しておけば、消費者にとってもより安心だろう。「不動産取引の電子化」が進むと、一般消費者にもインパクトが大きく、部屋探しの段階から、よりネット依存が高まることになりそうだ。

現在、ホテル利用客の集客は、①楽天トラベル等のサイト、②交通機関とのタイアップ、③旅行

代理店からの紹介、④自社営業(法人や学校等へ)、⑤自身のサイト、などによって行っている。昔に比べて多様化した。そして、最近ではどこも④や⑤の自前での集客に力を入れているらしい。

以前は旅行代理店の集客にほとんど頼っていたので、旅行代理店の言いなりで苦しかったとも聞く。今は、ITのおかげで自身の努力次第で直接エンド(消費者)に働きかけて稼働率を上げることができ、よい時代になったといえるのではないか。今後、賃貸市場においても、同じように集客が多様化することは間違いないだろう。

オーナーに対して具体的な「空室対策提案」を

では最後に、「自社で決められる管理会社」が理想ではあるが、そうなるためには、とても重要なことがある。それは、「決まりやすい良い物件を管理しているか」ということである。いくら管理物件が多くとも、入居者に人気のない物件ばかりであれば意味がない。ネット上で選んでもらえるには、物件に「真の実力」がなければいけないのだ。これからは、ネット上ではっきりと物件の優劣が分かってしまうようになるのだ。よって、オーナーに対して具体的な「空室対策提案」をする必要がある。その提案を積極的にできる体制が管理会社にあるかどうかということが問題になってくる。はたして、現在の管理会社の中で、「空室対策提案力がある」と自信を持っていえる会社がどれだけあるだろうか。管理会社は、とても多岐にわたる業務を行っている。忙しい。よって、空室対策提案にまで手が回らないというのが本音ではな

いか。このあたりの「業務カイゼン」がどうやら鍵になりそうである。

.....

以前、東京都江戸川区の地主さんと話したとき、「明治の始め、鉄道が自分の村を通るという話が出てきたとき、祖先は皆反対したんだよねえ。それで、北に大きく蛇行したんだよ(JR総武線、亀戸から船橋へ東に直線で行かずに小岩方面に大きく北へ蛇行している。港があり宿場町として栄えた沿岸部が既得権益を守るため鉄道敷設に反対したと言われている。ほかにも複数理由はありそうだが。その結果、都営新宿線が通るまで100年近く沿岸部は陸の孤島になってしまった)」と感慨深く言っておられたのを思い出す。「時代の変化」についていきたいものだ。

PROFILE

CPM / 米国不動産経営管理士、CCIM / 米国不動産投資アドバイザー、CFP / 上級ファイナンシャル・プランナー

藤澤雅義 (ふじさわ・まさよし)

1961年生まれ。都内の不動産会社やハウスメーカー勤務を経て、1996年に賃貸物件の企画・建築プロデュースおよび経営管理を専門とする(株)アートアベニューを設立、代表取締役社長に就任。2001年、全国の不動産オーナーと賃貸ビジネスを推進する企業へのコンサルティングを行うオーナーズエージェント(株)を設立、代表取締役社長に就任。最近の著作に、『賃貸経営マイスター』(住宅新報社)『200万円からはじめるマンション投資術』(主婦の友社)などがある。



5月のニュースランキング

1位

賃料下落の要素 「築年数」の影響が大 東京カンテイ(5/7付)

東京カンテイ(東京都品川区)はこのほど、「分譲マンション賃料の徹底研究・属性研究」と題したレポートをまとめた。それによると、「最寄り駅からの所要時間」よりも「築年数」のほうが、賃料水準に与える影響が大きいことが分かった。

「築3年」を100%として築年数による賃料水準の変化を減価率で見ると、築年が古くなるにつれて減価率が拡大し、最大で30～40%程度減価。一方、「3分以内」を100%として「最寄り駅からの所要時間」による賃料減価率の推移を見ると、最大で20%程度の減価にとどまった。

集計対象は、東京23区・大阪市・名古屋市における専有面積が40～100㎡未満の分譲マンション賃貸物件。集計期間は2005～2014年3月。



▲都市圏の分譲マンションは、駅近よりも新しいほうが賃料水準が高くなる

2位

ソニーが不動産事業に参入、8月から営業 売買仲介・賃貸管理など(4/24付)

ソニーが不動産事業に参入する。このほど「ソニー不動産」を立ち上げた。8月から営業を開始する予定。売買仲介、賃貸管理、プロパティマネジメント、コンサルティングなどを手掛ける方針だ。



▲ソニー本社

3位

「Yahoo不動産」、 マンション口コミサイトと提携(4/15付)

ヤフー(東京都港区)はこのほど、マンションの口コミサイト「マンションノート」を運営するレンガ(東京都港区)と提携した。ヤフーが運営する「Yahoo 不動産」とマンションノートの両方に掲載されている中古マンションの情報の一部が、互いのサイトに表示される。

マンションノートは分譲・賃貸マンションに特化した口コミサイトとして、2013年3月に開設された。口コミの投稿者はマンション居住者が大半で、そのほかは元居住者や家主など。現在網羅しているマンション数は42万、累計口コミ数は100万件超に上る。サイト訪問者数は月間30万人。



▲マンションノート
(<http://www.mansion-note.com/>)

4位

野村不動産パートナーズ、4月に誕生 ビルマネとリビングサポート合併で(1/31付)

野村ビルマネジメントは1月31日、同日開催した取締役会で、野村リビングサポートとの合併後の商号を変更することを決議した。

新しい商号は、「野村不動産パートナーズ株式会社」。変更予定日は合併する2014年4月1日。

本店所在地は、東京都新宿区西新宿1丁目26番2号。代表者は未定。同社では、「これまで以上に、一步先を行く高品質な運営サービスを提供し、マンション・ビルなどのお客様に不可欠な存在になるパートナー企業へと成長していく」としている。

住宅新報社ホームページにて、4月12日～5月15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。

5位

中古住宅瑕疵保険 累計申込みが1万件突破 売主宅建業者タイプ(4/18付)

既存住宅売買瑕疵保険の宅建業者売買用の累計申込件数が、今年2月に1万件を超えたことが分かった。国土交通省によると、3月末時点における件数は1万602件。

同保険は2010年にスタートした任意制度。国交省指定の保険法人5社が販売する。中古住宅の引渡し後一定期間内に構造部分などで瑕疵が見つかった場合、その補修費用を規定の上限額まで保証。被保険者である事業者が倒産した場合は、住宅所有者に保険法人が直接保険金を支払う。売主の宅建業者が加入する宅建業者売買用と、検査事業者などが被保険者となる個人間売買用の2種類がある。

なお、国交省は中古住宅・リフォームトータルプランにおいて、2020年度までに「中古住宅流通量に占める保険加入率20%」とする目標を掲げている。



6位

地盤ネット、対象地の地盤情報など 無料提供(5/2付)

地盤調査の解析サービスを提供する地盤ネットはこのほど、地盤改良の要不要や災害履歴、土砂災害危険箇所、標高マップなど各種地盤情報マップを一つのシステムに集約した「地盤安心マップ」の提供を開始した。無料で利用できる。

判定したい地点をクリックすると、周辺地域の同社地盤判定のほか、対象地の標高、地形区分、地質区分が表記される（ズームにより利用できる機能に 変化あり）。また、災害履歴や土砂災害危険箇所も具体的に色分けして示されるので、「これから住宅購入を検討する一般消費者、そして不動産会社など様々な方に利用していただけたらと思う」と同社では話している。



▲地盤安心マップ (<http://www.jibanmap.jp/map/main.php>)

7位

3月・分譲マンション賃料 首都圏全域で上昇 東京カンテイ(4/15付)

東京カンテイ（東京都品川区）はこのほど、三大都市圏における3月の分譲マンション賃料（分譲マンションの月額募集賃料を集計・算出し平米換算で表記）をまとめた。

それによると、首都圏（2,601円、前月比1.5%上昇）は、2011年4月以来の2,600円台突破となり、全地域が上昇する結果となった。

東京都（3,077円、同1.5%上昇）や埼玉県（1,638円、同1.6%上昇）は築年数の少ない物件が増加したため、上昇率が大きくなった。千葉県（1,534円、同0.3%上昇）は2013年11月以降下落が続いていたが5か月ぶりに上昇。神奈川県（2,083円、同1.1%上昇）は前月に引き続き上昇した。

8位

UR都市機構、高額賃貸をサブリースへ(4/17付)

9位

フラット35、金利が再び最低水準に(5/2付)

10位

7階建て住宅などの魅力を発信 「ビューノ プラザ」オープン パナホーム(4/16付)



不動産ニュービジネス最前線

「ペット可物件専用サイトと 物件の写真整理アプリを展開」

ウェブサイトの制作を手掛ける「エフ・ディ・エス」が企画運営する、ペット可物件専用サイト「ペットホームウェブ」が人気だ。業界最大掲載数を誇る賃貸・売買物件情報のみならず、ペットと暮らしの総合サイトとして、ペット好きのユーザーが楽しめるコンテンツを多数掲載している。人気サイトのつくり方と、同社が開発した不動産会社向けアプリについて話を聞いた。

不動産業界の ウェブサイトを多数手掛ける

東京都中央区銀座に本社を置く有限会社エフ・ディ・エスは、ウェブサイトの制作を中心にウェブアプリケーション制作やシステム構築などを行う会社だ。不動産情報サービスで業界大手の「アットホーム」のウェブ制作を手掛けていることから、不動産関連のサイトを数多く制作している。

ペット可物件検索サイトで約25万件という業界最大掲載数を誇る「ペットホームウェブ」も、10年ほど前にエフ・ディ・エスの提案を受けてアットホームが運営していたサイトだった。

しかし、ペットに関連するサイトが増え、ペット情報のニーズが多様化していく中で、ペットホームウェブも物件情報だけでなく、ペット周りのコンテンツを増やしていく必要に迫られる。そこで、アットホームのエンジンを借り、ペットと住まいの総合サイトとしての肉付けを施して、同社が企画運営を引き継ぐ形で一昨年の7月にリニューアルオープンを果たした。



▲「ペットホームウェブ」のトップページ

コンテンツを強化して 不動産会社とユーザーをつなぐ

現在は、月間ページビュー100万PV以上を誇る人気サイトに成長したペットホームウェブ。直近1か月（5月中旬現在）のアクセス数は126万、ユーザー数は10万を超え、昨年同月と比較しても2倍以上の伸びを見せている。

人気の秘密は多彩なペット関連のコンテンツだ。愛犬家・愛猫家のお宅訪問「教えて！あなたのペットライフ」、獣医や弁護士、コンサルタント、ペットトレーナーなどの専門家に聞く「ペットのQ&A」、住まい・しつけ・健康・お金にまつわる「ペットの豆知識」など、その内容は多岐にわたる。

中でも最も人気があるコンテン

ツが「犬図鑑・猫図鑑」で、それぞれの種類の身体的特徴や性格、日常の世話の仕方などに加え、初心者向けか、子供・高齢者向けかなどの適性がグラフ化されていたり、物件検索サイトらしく「集合住宅向き」で検索できたりと、見やすさ、使いやすさも工夫されている。

「あくまで感覚的なものですが、これまでペット可物件の情報はユーザーにまできちんと届いていなかった。ペット図鑑をはじめとしたペット情報をサイト内に盛り込んでいくことで、住まいを探すユーザーに広く深くリーチし、潜在



▲人気コンテンツ「犬図鑑」

取材先 有限会社エフ・ディ・エス

的なニーズを掘り起こすことが重要だと考えます」と、同社代表取締役の有瀧敬之氏は語る。

また、有瀧氏は「不動産会社が考えるペット可物件と、ユーザーのそれとの間にはズレがある」という。とにかくペット対応の設備を詰め込んで空室を埋めたい不動産会社と、ペットとの楽しい暮らしを夢見るユーザー。

エフ・ディ・エスでは、不動産会社向けにペットホームウェブで活躍する専門家によるアドバイスなど、ペット可物件へと転換するためのサポートも行っている。

有瀧氏によれば、足洗い場やペット用ゴミ捨て場など大きな設備は案外使われず、あって便利な設備はせいぜい専有部の玄関先にリードフックをつける程度だという。では、実際には何が必要なのか。

「それはズバリ“ルールづくり”です。みんなで生活する上で協力し合えるルール・態勢があれば、ほとんどトラブルは起きません」(有瀧氏)。つまり、ペット可物件で最も重要なのは、附帯設備などではなくトラブルの起きにくい仕組みづくりだということだ。

また、不動産会社向けだけでなく、ユーザー向けにも「ペットシエルジュ」というサービスを行っている。これは、検索サイトでは探すのが難しい大型犬や2頭以上の犬猫を飼育するユーザーなどに対する「ペットのコンシェルジュ」の意味で、きめ細かくニーズを吸い上げて物件探しをするというもの。成功報酬制度をとっているため、相談は何度しても無料となっている。

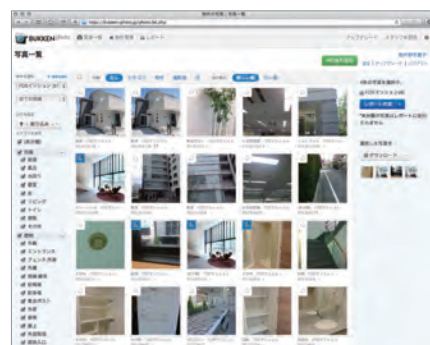
不動産会社に便利な 写真管理アプリも

さらにエフ・ディ・エスでは、不動産会社向けのアプリケーション「物件の写真」を昨年11月に株式会社ASCと共同開発した。これは、煩雑になりがちな物件写真の管理用アプリで、物件名と部屋番号など最低限の情報を入力するだけで、スマホで撮影した写真が自動的に整理され、瞬時に社内共有できるシステムだ。

建物ならば「エントランス、植栽、集合ポスト…」、専有部ならば



▲「物件の写真」スマホ版の画面



▲「物件の写真」PC版の画面

「玄関、床、水回り…」などあらかじめ用意されたテンプレートに沿って撮影するだけだから撮影漏れがなく、また建物名や全物件の一部分だけの写真を一気に検索、ダウンロードすることもできる。面倒なファイルの受渡しが必要で、写真入りの報告書も簡単に作成。5GBまでは登録料・利用料ともに無料で、それ以上に容量などのアップグレードが必要な場合は有料で相談に応じている。

このクラウドを利用した写真管理は、様々なサイトの制作にかかわるなかで有瀧氏が考え付いたシステムで、今後多岐にわたる分野への応用・展開も視野に入れているという。

会社概要

- 会社名／有限会社エフ・ディ・エス
- 所在地／東京都中央区銀座
- 設立／2001年12月
- 代表取締役／有瀧敬之
- 従業員数／4人
- 事業内容／ホームページ制作、アプリ制作
- URL／<http://www.e-secure.co.jp>



有限会社エフ・ディ・エス
有瀧敬之氏

消費税増税後の 不動産市場と今後の予測

不動産市況アナリスト 幸田昌則

4月1日から消費税増税がスタートし、昨年来の「駆け込み」需要はなくなってしまったが、現段階では住宅・不動産業界には悲壮感・危機感はまだ見られない。

この背景には、不動産事業に対する「金融情勢」に依然として変化がないことが挙げられる。すなわち、異次元の金融緩和は継続中で、住宅・不動産市場全体を下支えする構図に変化が生じていないことを指摘できる。

しかし、事業分野ごとに市況を見てみると、消費税増税の影響の強弱はあるものの、変化しつつあることは確かであろう。

今号では、消費税増税後、まだ日数は少ないが、市場の現場での状況について報告をし、今後の不動産市場の予測を試みたい。

顧客マインドは減退傾向に転じたが、 二極化現象が生まれている

昨年来、アベノミクス政策による心理的効果と消費税増税前の駆け込み需要に加えて、相続税強化のアナウンス効果もあり、顧客の住宅・不動産に対する購買意欲は一気に高まり、市場全体が大活況を呈してきたが、この4月前後からは、さすがに減退傾向が見られるようになってきた。

（図表A）は、消費者の「不動産の購買態度指数」の推移を示したものであるが、昨秋以降は急激に悪化している。2007年夏のサブプライム・ローン問題に端を発し、翌年のリーマン・ショックの時期ほどの状況にはまだ陥っていないものの、これまでとは様子が変わっていることは確かであろう。

とりわけ、注文住宅やアパートなどの建築受注の状況を見ると、落ち込みが前年比で2桁となっている。ハウスメーカーの住宅展示場や新築分譲マンションのモデルルーム等への来場者数も、以前に比べて減少幅が著しく、中には半減という例も出ている。

しかし一方では、4月以降も変わらず堅調、好調に推移している市場も見られる。一つは不動産投資の分野で、収益物件を求める人達は相変わらず活発に動いている。

また、軽井沢などで高額なリゾート物件や別荘用

地の取得を検討する人も少なくない。開業医などの高額所得者といった富裕層の人達で、消費税とは無縁であり、欲しいものを求める人である。換言すれば、高額であっても希少性のある高級物件の需要は衰えていない。

消費税増税後、不動産全体での購買意欲は減退傾向にあるが、高額所得者や資産家等の動きは変わらず、意欲は依然として高い。

結論としては、購買意欲の二極分化が生まれており、この点において、リーマン・ショックの直後とは明らかに異なっている。

図表A 不動産の購買態度指数の推移



日本リサーチ総合研究所「消費者心理調査」より

新築マンション、建売住宅の 完成在庫が増加している

新築分譲物件では、売行きに変化が出てきている。昨年までは尻上がりの一本調子で売れてきたが、ここに来て、完成在庫の増加が鮮明になってきている。

(図表B)は、4月末時点で、全国各地で販売されている新築分譲マンションの現場数の中で完成在庫となっている数とその比率を示したものであるが、この数字を見ると、相当に厳しい状況になってきている。特に、売れ残っているのは大規模物件や高額物件が多くなっていて、「虫食い状態」で完売物件が少なくなっているものと考えられる。

東京都心部の高層マンションにも「虫食い」の物件は少なくない。しかも、売れ残りの状況が長期化していて、竣工後、すでに2～3年が経過したものも珍しくなくなっている。

東京23区では、半数近くの新築マンションの現場で完売しておらず、超低金利下で金利負担が少ないとはいえ、徐々に経営を圧迫しつつあるといえる。

このような厳しい状況になっているのは、販売価格が高くなりすぎたことが一番の要因だと考えている。また、新築の建売住宅の現場でも、分譲の規模が2桁の現場では売れ残りが多く、すでに値引き処分をして資金回収を急いでいる業者も出ているが、今後の市況を考えると、「正解」だといえる。

住宅の着工数の減少が続いている

昨秋まで絶好調だった注文住宅やアパート等の貸家の受注が減少しているため、それらの着工数も月を追うごとに減少し始めている。(図表C)は、「持ち家」と「貸家」の着工数の推移を示したものであるが、昨秋から年末にかけてがピークであり、今年に入ってから急速に落ち込んでおり、駆け込み需要の影響の大きさが分かる。貸家の着工数については、この数年間、空き家の増加とともに賃料の低下も続いていることから、建築に慎重な姿勢をとっていた地主も多かったが、相続税の強化が打ち出されたことから、その対策として建築を決断した結果であると思われる。同時に、土地を有効活用して収入を得たいという期待によるものも少なからずあった。

いずれにせよ、新規住宅の建設需要の反動減は大きいものとなったが、今後は建築費の上昇が見込ま

図表B

現在販売中の新築マンション 完成済み物件の割合

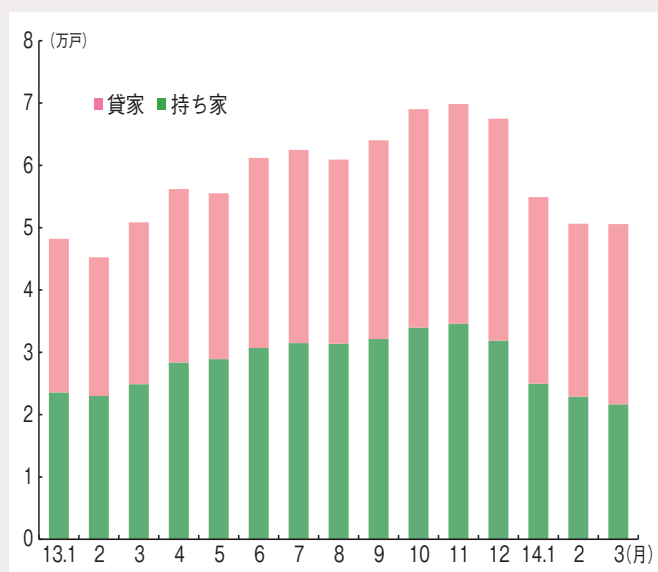
(2014年4月末日調査)

地 域	販売中の 物件数	完成済みの 物件数	完成済み 物件の割合
首都圏			
東京23区	469	208	44.3%
東京市部	89	28	31.5%
神奈川県	198	86	43.4%
千葉県	75	35	46.7%
埼玉県	99	45	45.5%
首都圏合計	930	402	43.2%
関西圏			
大阪市内	105	34	32.4%
大阪府下(大阪市以外)	59	19	32.2%
神戸市内	51	16	31.4%
兵庫県下(神戸市以外)	40	15	37.5%
京都市内	41	11	26.8%
京都府下(京都市以外)	5	1	20.0%
滋賀県	10	2	20.0%
奈良県	16	8	50.0%
関西圏合計	327	106	32.4%
名古屋圏			
名古屋市内	97	40	41.2%
尾張地区	29	18	62.1%
三河地区	21	7	33.3%
名古屋圏合計	147	65	44.2%
三大都市圏合計	1,404	573	40.8%
地方圏			
札幌市	33	6	18.2%
仙台市	10	5	50.0%
広島市	44	8	18.2%
福岡市	51	14	27.5%

リクルート「SUUMO」データより

れることから、その回復には時間が必要となることは必至といえる。

図表C 住宅着工数の推移(全国)



国土交通省「建築着工統計調査」より

図表D 圏域別の住宅面積と月々の予定返済額

		全国	首都圏	近畿圏	東海圏	その他
新築マンション	住宅面積	71.3 ㎡	68.9 ㎡	72.5 ㎡	79.3 ㎡	78.7 ㎡
	予定返済額	114,100 円	123,800 円	103,800 円	100,400 円	86,200 円
新築建売住宅	住宅面積	100.3 ㎡	96.0 ㎡	101.8 ㎡	109.3 ㎡	108.4 ㎡
	予定返済額	99,400 円	105,700 円	100,100 円	92,100 円	81,400 円
中古マンション	住宅面積	71.2 ㎡	69.2 ㎡	73.4 ㎡	79.2 ㎡	76.8 ㎡
	予定返済額	80,500 円	88,700 円	66,600 円	56,700 円	62,700 円
中古戸建て	住宅面積	113.9 ㎡	106.0 ㎡	110.4 ㎡	124.9 ㎡	122.7 ㎡
	予定返済額	71,700 円	86,900 円	68,400 円	67,300 円	56,800 円
土地付注文住宅	住宅面積	114.1 ㎡	106.6 ㎡	112.3 ㎡	117.8 ㎡	117.3 ㎡
	予定返済額	114,000 円	135,000 円	118,900 円	121,500 円	101,200 円

2012 年度・フラット 35 融資利用者調査より

衰えない中古マンションと不動産投資の需要は、全国的に拡大

本来、消費税増税とは関係の薄い中古マンションなのだが、増税前の取引件数は高水準だった。4 月以降もそれまでと変わらず、底堅い動きが続いている。その要因としては、新築マンションに比べて「割安」になっていて買いやすいこと、昔のマンションは立地が良いものが多いこともあり、リフォームをして住めば快適だという判断が働いていて、人気が高まっている点などが挙げられる。

（図表 D）で示されているように、月々支払っている家賃と比較してみると、中古マンションを買ったほうが良いと判断するのは、極めて自然なことだといえる。家計のことを考えると、中古マンションという選択肢は外せない。また、コストの問題に加えて、1 人、2 人といった少人数世帯の急増や、高齢者世帯が増加しているために戸建て住宅よりマンションの需要が拡大していることも、中古マンションの取引を高位で安定させている。

その結果、利便性に優れた中心部の中古マンションは人気が高く、価格の上昇が目立つようになっている。また、マンションは管理の容易さの面で戸建て住宅よりも優れているために、「高齢者」が戸建てを売却して買い替えるケースも多くなっている。日本社会の高齢化による現象ともいえ、今後もこの基調は続くことになる。マンションの特性と、少人数世帯や高齢者の増加を考えると、その需要は大都市部だけでなく、地方の小都市でも需要が高まっていくことが、容易に予想される。

さて、消費税増税後、中古マンションと並んで需要に衰えが見られないのが「不動産投資需要」で、その対象物件はワンルームマンションからアパート等の賃貸住宅、さらには、大型ビル・倉庫・配送センターなどの物流施設に至るまで拡大している。優良な収益物件は品不足の状況で、価格は上昇・利回

りは低下、という構図が続いている。

この需要を喚起させているのは、長く続く超低金利と異次元の金融緩和である。現在の預貯金金利が極めて低いため、現金は利息を生まない。そのため、資金の運用先として不動産が選択されている。空室や賃料低下のリスクがあってもなお、不動産の魅力がほかに比べて高いと感じる人が多いからであろう。今後も現在の「金融情勢」に変化がなければ、当分の間、根強い需要が続くことになる。

不動産の売却依頼件数が急増

ここ最近の日本の不動産流通市場の拡大を支えていたのは、毎年、市場に大量の物件供給がなされたことによるもので、需要があっても市場に商品が提供されなければ、取引量が増えないことはいうまでもない。

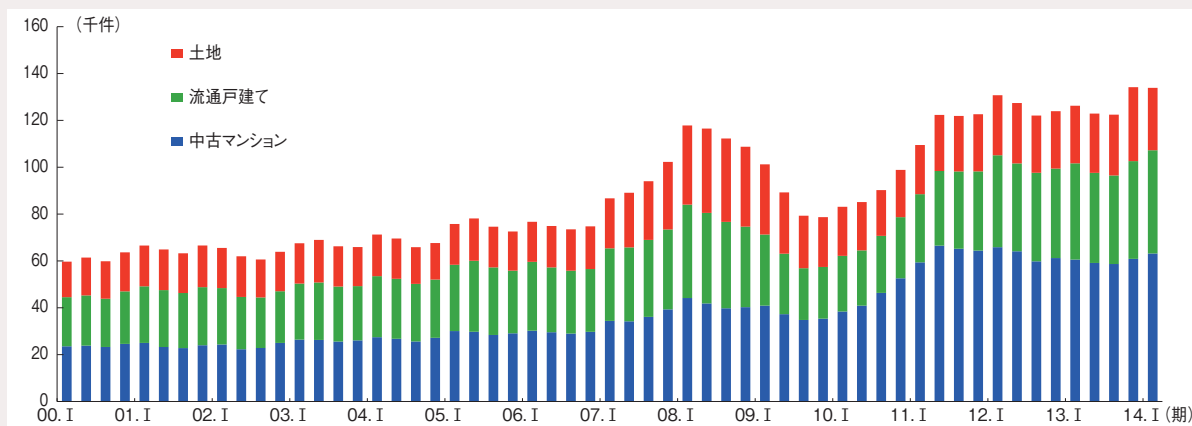
4 月以降も中古マンションの取引が減少していない背景には、需要の強さに加えて、中古マンションの供給、つまり物件所有者からの売却が続いているからにほかならない。（図表 E）は、首都圏の各種物件の売却依頼件数の推移を示したものだが、昨年に比べて一段とその数が増加している。そして、増加しているのは直近の数年間だけでなく、それ以前からも長期にわたって増えているのだということも理解できる。

周知のとおり、かつての「足りない時代」から「あり余る時代」になり、また、人口減少や世帯数の減少など、社会の構造的な変化に伴い、「利用されていない」「利用する予定のない」土地や住宅等が増加している結果だといえる。また、何度もバブルを経験した人達の中には、「バブル期は売り時」であるという認識が定着している。いずれにせよ、アベノミクス効果と消費税増税のスタートで、市場全体としては、不動産が市場に放出される環境になっている。

さて、消費税増税後の不動産市場全体を見渡した結論としては、3 % から 5 % へと引き上げられ

図表E
首都圏・
売却依頼
件数の推移

「不動産流通機構」
データより



た前回とは様子が異なっている。現在の状況は、「まだら模様」の市況だといえる。ほぼ、すべての分野での落ち込みが目立った前回との差異は、今なお続く異次元の金融緩和という強い下支えによって生じている。今回は、事業分野、物件種別、顧客層、地域特性など、各種要因によって増税による影響に違いが出ている。このことを十分に認識して、事業を推進していきたい。

最後に、今後の市場予測をしてみたい。

中古の流動化と再生事業の拡大

現在の日本では、住宅・オフィス・店舗・工場など、すべての不動産が量的には過剰な状態になっている。住宅では、空き家が800万戸に近づいていて、近年では毎年10万戸以上の空き家が生まれている。空き地の増加もまた然りで、都市部にあるオフィスの空室率も、新しい物件の供給が続く一方で需要の縮小もあるため、改善されることはない。経済状況を反映して、企業の休・廃業はまだまだ数多く、オフィス需要は縮小している。

このような状況下にある市場構造を考えると、物件を新規に供給する事業分野は、今後、縮小していくことは避けられない。一方、既存物件については、所有者の交代、リフォーム・再生などの仕事が拡大していくことになり、本格的なストック時代を迎えることになる。すなわち、現在稼いでいる事業が、将来も稼ぎ続けられる保証はない、ということである。

高齢者を対象とした事業が伸びる

日常的に感じていることだとは思いますが、日々の取引で、売主・買主を問わず60歳以上の顧客が年ごとに増加しているはずである。高齢者の絶対数が増加していることもあるが、彼らは不動産を数多く所有

し、現金も持っているため、不動産取引での露出度は高まっている。リフォームの分野でも、高額になるリフォームの依頼の大半は高齢者であり、相続に絡んだ取引も同様となっている。

地元の資産を持った高齢者の囲い込み・人脈づくりと、その深耕を戦略的に行うことによって、安定した業績の確保ができる。また、このことで大手不動産業者との競争にも勝つことができる。高齢者をターゲットにした分野は、不動産事業だけでなく、全分野の事業者が関心を持ち始めている。

「格差社会」への対応を急げ

主要な先進国の中でも、日本がとりわけ急速に格差社会へと大きく変わりつつあることを、不動産事業者は強く認識することが肝要だといえる。

確かに、低価格の中古住宅の取引は活発で、根強い需要があることは認めるが、ビジネスとしての魅力には少し欠ける。高額所得者や、土地・アパート・ビルなどのオーナー、企業経営者との取引を増やしていかなければ、利益の確保は難しくなる。同時に、顧客対象ごとに商品やサービスを分けて、それぞれの層に合わせた戦略が求められていく。顧客対象を漫然にしたまま、従来と変わらぬ対応を続けていくようであれば、事業はいずれ行き詰まることになる。事業を取り巻く環境に変化が出たときは、すなわち、業界の淘汰の始まりであるともいえるのである。

Profile

幸田昌則 (こうだ・まさのり)

不動産市況アナリスト。ネットワーク88代表。バブル崩壊以前に関西圏から不動産価格の下落を的確に予測し、業界に波紋を呼ぶ。不動産業の経営、事業・営業戦略のアドバイス等で活躍中。近著に『リクルート・江副浩正から学んだ成長の経営哲学』等。福岡県出身。

平成26年度「民間住宅活用型住宅 セーフティネット整備推進事業」の募集が始まりました

「民間住宅活用型住宅セーフティネット整備推進事業」は、既存の民間賃貸住宅の質の向上と空き家を有効に活用することにより、住宅確保要配慮者の居住の安定確保を図るとともに、災害等には機動的な公的利用を可能とする環境を構築することを目的としています。空き家のある賃貸住宅のリフォーム費用の一部を国が直接補助するものです。

平成26年も4月10日より募集が始まりました。昨年と変更した点がありますので、ご注意ください。

1. 対象住宅の要件

補助対象となる住宅は、次のすべての要件を満たす必要があります。

- ①民間賃貸住宅を活用した住宅セーフティネットの強化に取り組む地方公共団体との連携が図られる区域内で、1戸以上の空き家（応募・交付申請時点で入居者募集から3か月以上人が居住していないもの）があること（戸建て・共同住宅は問わない）
- ②改修工事後に賃貸住宅として管理すること
- ③原則として空き家の床面積が25㎡以上であること
- ④台所、水洗便所、収納設備、洗面設備および浴室を有するものであること …等

2. 改修工事の要件

空き家部分または共用部分における以下の工事のうち少なくとも一つの工事を含む改修工事を実施することが必要です。

工事種別	概要
耐震改修工事	現行の耐震基準に適合させる改修工事
バリアフリー改修工事	「手すりの設置」「段差の解消」「廊下幅等の拡張」 「エレベーターの設置」のいずれかの工事
省エネルギー改修工事	「窓の断熱改修」「外壁、屋根・天井または床の断熱改修」 「太陽熱利用システム設置」「節水型トイレ設置」 「高断熱浴槽設置」のいずれかの工事

3. 改修工事後の賃貸住宅の管理の要件

改修工事を実施した賃貸住宅については、10年間は次の（１）～（５）等に従い管理することが必要です（住宅の所有者が賃貸人でない場合は転貸人と確認書を取り交わすことが必要）。

(1)	改修工事後の最初の入居者を住宅確保要配慮者（下記の①～⑤に該当する者）とすること（募集を開始してから3か月以上の間入居者を確保できない場合は、そのほかの者を入居させることも可能です。）
(2)	住宅確保要配慮者の入居を拒まないこと
(3)	地方公共団体または居住支援協議会から要請を受けた場合、当該要請に係る者を優先的に入居させるよう努めること
(4)	災害時において被災者の利用のために提供する対象となる住宅であること
(5)	リフォーム後の家賃について、都道府県ごとに定められる家賃上限額を超えないこと…等（例：東京都 111,000 円、大阪府 106,000 円、愛知県 94,000 円）

住宅確保要配慮者

①高齢者世帯 ②障がい者等世帯 ③子育て世帯 ④所得が 214,000 円を超えない者※
 ⑤災害等特別な事情があり、入居させることが適当と認められる世帯

※年間の所得金額から扶養親族控除などを控除した額を 12 で割った額

4. 補助対象費用、補助額について

【補助対象費用】 補助対象費用は、下記（1）および（2）の工事に要する費用とします。

(1)	空き家部分において実施する改修工事（バリアフリー改修工事または省エネルギー改修工事に限ります）
(2)	共用部分において実施する改修工事

【補助額】 改修工事費用の 3 分の 1（空き家戸数× 100 万円を限度とします）

5. 平成 25 年度募集との主な変更点

＜対象空き家の取扱いの変更＞

応募・交付申請時点で入居者を募集していたにもかかわらず3か月以上人が居住していない住戸のみを対象空き家として取り扱います。（応募・交付申請時点では人が居住していない期間が3か月未満であり、改修工事着工予定時点で当該期間が3か月以上となる住戸については、対象空き家として取り扱わないこととします）

＜入居者募集状況の確認等＞

応募・交付申請において、宅建業者による入居者募集状況の確認等が必要です。また、完了実績報告や入居者決定等通知の時点において、住宅確保要配慮者の入居が決定していない場合にあっては、完了実績報告や入居者決定等通知において、宅建業者による入居者募集状況の確認等が必要です。

＜補助対象工事費の支払を証する書類の提出＞

完了実績報告において補助対象工事費の支払を証する書類（送金伝票の写し等）の提出が必要です。

＜契約変更時の取扱いの明確化＞

交付決定後に工事請負契約書を変更する場合（請負金額、工事内容、工事の受注者を変更する場合等）には、事前に民間住宅活用型住宅セーフティネット整備推進事業実施支援室（以下「事務事業者」という。）に対して変更内容に係る報告を行う必要があります。また、交付決定後に工事請負契約書を変更した場合には、完了実績報告時において変更後の工事請負契約書の写しを添付するとともに、補助金申請額等について変更を行う必要があります。

詳しい内容については、平成 26 年度「民間住宅活用型住宅セーフティネット整備推進事業ウェブサイト」の手続マニュアル (<http://www.minkan-safety-net.jp/doc/001.pdf>) をご覧ください。

国家戦略特区 区域方針が公布

5月1日より「国家戦略特区特別区域を定める政令」が公布・施行されました。

今後は、指定6区域の特区ごとに立ち上げる区域会議の構成員となる民間事業者の公募・選定が5月中にも行われます。その後、区域会議を開催し、区域計画の作成に向けた議論を行い、早いものは夏にも区域計画を作成していく予定となっています。

国家戦略特別区域および区域方針

平成26年5月1日 内閣総理大臣決定

1. 東京圏（東京都千代田区、中央区、港区、新宿区、文京区、江東区、品川区、大田区、渋谷区、神奈川県、千葉県成田市）

<目標>

2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックも視野に、世界で一番ビジネスのしやすい環境を整備することにより、世界から資金・人材・企業等を集める国際的ビジネス拠点を形成するとともに、創薬分野等における起業・イノベーションを通じ、国際競争力のある新事業を創出する。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 都市再生・まちづくり

- 国際的ビジネス拠点の形成に資する建築物の整備【容積率】
- まちなかの賑わいの創出【エリアマネジメント】
- 外国人の滞在に対応した宿泊施設の提供【旅館業法】

■ 雇用・労働

- グローバル企業等に対する雇用条件の整備【雇用条件】
- 多様な外国人受入れのための在留資格の見直し

■ 医療

- 外国人向け医療の提供【外国医師】
- 健康・未病産業や最先端医療関連産業の創出【病床、外国医師、保険外併用】
- 国際的医療人材等の養成【医学部検討、病床、外国医師、有期雇用】

■ 歴史的建築物の活用

- MICEに伴うアフターコンベンションの充実【古民家等】

■ その他

- 法人設立手続の簡素化・迅速化（書類の英語対応や一元的窓口の設置等）

2. 関西圏（大阪府、兵庫県および京都府）

<目標>

健康・医療分野における国際的イノベーション拠点の形成を通じ、再生医療を始めとする先端的な医薬品・医療機器等の研究開発・事業化を推進するとともに、チャレンジングな人材の集まるビジネス環境を整えた国際都市を形成する。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 医療

- 再生医療等高度な先端医療の提供【病床、外国医師、保険外併用】
- 革新的医薬品、医療機器等の開発【病床、外国医師、保険外併用、有期雇用】

■ 雇用

- ベンチャー企業やグローバル企業等に対する雇用条件の整備【雇用条件】

■ 都市再生・まちづくり

- 国際ビジネス拠点の形成に資する建築物の整備【容積率】
- まちなかの賑わいの創出【エリアマネジメント】
- 外国人の滞在に対応した宿泊施設の提供【旅館業法】

■ 教育

- 国際ビジネスを支える人材の育成【公設民営学校】

■ 歴史的建築物の活用

- 古民家等の活用による都市の魅力向上、観光振興【古民家等】

3. 新潟県新潟市

<目標>

地域の高品質な農産物および高い生産力をいかし革新的な農業を実践するとともに、食品関連産業も含めた産学官の連携を通じ、農業の生産性向上および農産物・食品の高付加価値化を実現し、農業の国際競争力強化のための拠点を形成する。あわせて、農業分野の創業、雇用拡大を支援する。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 農業

- ・農地の集約・集積、耕作放棄地の解消【農業委員会】
- ・農業者の経営基盤の強化【農業生産法人、信用保証】
- ・6次産業化の推進【農業生産法人、信用保証、農家レストラン】
- ・食品の高付加価値化（食品機能性表示制度等の活用）

■ 雇用

- ・農業ベンチャーの創業支援【雇用条件】

4. 兵庫県養父市

<目標>

高齢化の進展、耕作放棄地の増大等の課題を抱える中山間地域において、高齢者を積極的に活用するとともに民間事業者との連携による農業の構造改革を進めることにより、耕作放棄地の再生、農産物・食品の高付加価値化等の革新的農業を実践し、輸出も可能となる新たな農業のモデルを構築する。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 農業

- ・耕作放棄地等の再生【農業委員会、農業生産法人】
- ・農産物・食品の高付加価値化の推進【農業生産法人、信用保証、農家レストラン】

■ 歴史的建築物の活用

- ・交流者滞在型施設の整備【古民家等】

5. 福岡県福岡市

<目標>

雇用条件の明確化などの雇用改革等を通じ国内外から人と企業を呼び込み、起業や新規事業の創出等を促進することにより、社会経済情勢の変化に対応した産業の新陳代謝を促し、産業の国際競争力の強化を図るとともに、更なる雇用の拡大を図る。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 雇用・労働

- ・創業後5年以内のベンチャー企業等に対する雇用

条件の整備【雇用条件】

- ・多様な外国人受入れのための在留資格の見直し

■ 医療

- ・外国人向け医療の提供【病床、外国医師】

■ 都市再生・まちづくり、歴史的建築物の活用

- ・まちなかの賑わいの創出【エリアマネジメント、古民家等】

6. 沖縄県

<目標>

世界水準の観光リゾート地を整備し、ダイビング、空手等の地域の強みをいかした観光ビジネスを振興するとともに、沖縄科学技術大学院大学を中心とした国際的なイノベーション拠点の形成を図ることにより、新たなビジネスモデルを創出し、外国人観光客等の飛躍的な増大を図る。

<事業に関する基本的事項> 実施見込み事項

■ 観光

- ・外国人観光客の入国の容易化（ビザ要件の緩和）
- ・入管手続の迅速化（民間委託等）
- ・外国人ダイバーの受入れ（潜水土試験の外国語対応）

■ 労働

- ・海外からの高度人材の受入れ（ビザ要件の緩和）

旅館業法の特例で空室対策のメニューに宿泊施設

不動産業界にとって、今回の国家戦略特区の目玉の一つが「旅館業法の特例」だ。この特例により、賃貸マンションの空室などを短期滞在型の宿泊施設として利用できるようになる。「空室対策」のメニューに、宿泊施設が加わった格好だ。

旅館業法上、宿泊施設として利用するためには、フロントの設置や衛生上の検査が必要になる。今回の特区法では原則として7～10日以上宿泊することを前提に、旅館業法の適用を受けることなく住宅を宿泊施設として利用できる特例を定めた。施設利用者については、外国人だけでなく日本人も想定される。

「25㎡以上」の広さの要件は設けられているが、各自治体に一定の裁量は認められる。東京都では、宿泊期間を「4日以上」に短縮すること、また、シェアハウス形式の住宅も認めるよう要望している。今後、具体的なエリアなどが決定されるが、不動産業界では、空室対策として幅広く活用されそうだ。（『住宅新報』4月15日号より一部抜粋）



区分所有の登記がされた二世帯住宅の敷地に係る相続税の小規模宅地特例



税理士法人 タクトコンサルティング
情報企画室長

やまざき のぶよし
税理士 山崎 信義 先生



被相続人の居住用家屋が被相続人と別生計の子により区分所有の登記がされた二世帯住宅である場合の相続税の小規模宅地特例の取扱いについて教えてください。



1. 特定居住用宅地等に係る小規模宅地特例の概要

相続開始直前において被相続人の居住用の宅地等が次の(1)または(2)の要件を満たす場合、「特定居住用宅地等」に係る小規模宅地特例の適用があり、相続税の課税価格の計算上、その宅地等のうち240㎡(平成27年以降の相続または遺贈により取得した宅地等は330㎡)までの評価額の80%相当額が減額されます(租税特別措置法(以下措法)第69条の4第1項、第3項第2号イ)。

(1) 被相続人の配偶者が取得した宅地等

(2) その宅地等を取得した被相続人の親族が、原則として相続開始直前にその宅地等の上に存する被相続人の居住用家屋に同居していた者であって、相続税の申告期限(相続開始後10か月経過日)まで引き続きその宅地等を有し、かつ、その家屋に居住していること。

2. 区分所有の登記がされている二世帯住宅の敷地に係る小規模宅地特例の取扱い

(1) 被相続人の居住用の宅地等の範囲

前述1.に規定する「被相続人の居住用の宅地等」とは、被相続人の居住の用に供されていた宅地等をいいます。被相続人とその親族が一棟の建物のなかで居住していた場合には、その親族が居住の用に供していた部分の敷地に対応する部分も、被相続人の居住の用に供されていた宅地等に含まれます。

ただし、一棟の建物が『建物の区分所有等に関する法律』第1条の規定に該当する建物に該当する場合は、建物の敷地のうち、被相続人が居住の用に供していた部分に対応する部分のみが、被相続人の居住用の宅地等とされます(租税特別措置法施行令(措令)第40条の2第4項、措法通達69の4-7(注))。

(2) 被相続人の親族の同居要件

前述1.(2)に規定する「被相続人の居住用家屋に同居していた者」という要件(以下「同居要件」といいます。)に該当する者とは、被相続人の親族のうち、相続開始直前において被相続人の居住用家屋で被相続人と共に起居していた人をいいます。具体的には被相続人

の親族のうち、「相続開始の直前において、その宅地等の上の被相続人の居住の用に供されていた一棟の建物のうち、『一定の部分』に居住していた者であって、相続開始時から申告期限まで引き続きその宅地等を所有し、かつ、その建物に居住している」ものが該当します(措法第69条の4第3項第2号イ)。

この場合の『一定の部分』とは、次の①または②に掲げる区分に応じ、それぞれに定める部分となります(措令第40条の2第10項)。

①被相続人の居住の用に供されていた一棟の建物が、『建物の区分所有等に関する法律』第1条の規定に該当する建物である場合には、当該被相続人の居住の用に供されていた部分が該当します。

②①以外の場合は、被相続人または当該被相続人の親族の居住の用に供されていた部分が該当します。

(3) 『建物の区分所有等に関する法律』第1条の規定に該当する建物の定義

前述2.(2)と(3)における『建物の区分所有等に関する法律』第1条の規定に該当する建物とは、建物の独立した部分ごとに所有権の目的とすることができ建物を指します。ただし、構造上区分所有しうる建物が当然に区分所有建物に該当するわけではなく、区分所有の意思を表示する必要があると解されていることから、通常は区分所有建物である旨の登記がされている建物となります(措法通達69の4-7の3)。

(4) 事例による区分所有の登記がされた二世帯住宅の敷地に係る相続税の小規模宅地特例の適用の可否

被相続人が所有する宅地の上に被相続人と別生計の長男が一棟の建物を所有し、1階は被相続人のみが居住し、2階は被相続人の長男夫婦が居住していた場合において、長男がその宅地を相続したとします。この場合に、その一棟の建物について被相続人が1階、長男が2階の専有部分につき区分所有権を登記しているときは、前述2.(1)より、長男が相続した宅地等のうち、被相続人が居住の用に供していた1階に対応する部分のみが、被相続人の居住用の宅地等とされます。長男は、その建物の1階に居住していなかったことから前述2.(2)の同居要件を満たすことができず、前述1.の特定居住用宅地等に係る小規模宅地特例の適用を受けることはできません。

借家権の譲渡と敷金の返還

当社所有のビルをA社に賃貸していましたが、A社から借家権を関連会社のB社に譲渡したいと相談され承諾しました。その後、A社から当社に預託した敷金を返還してほしいと請求がありましたが、応じる必要があるのでしょうか。



1. 借家権の譲渡の法律関係

賃借権は、使用貸借契約に基づく使用収益に関する権利とは異なり、賃貸人の承諾を得れば、適法に譲渡することができるものとされています(民法第612条第1項)。賃貸人の承諾を得た適法な賃借権の譲渡がなされた場合には、賃貸建物に対する使用収益に関する賃貸借契約関係は一体として、従前の賃貸借契約と同一の内容で賃借権の譲受人に移転することになります。この点では、賃貸建物を第三者に譲渡した際に、賃貸人の地位も建物の譲受人に移転し、賃貸建物に対する使用収益に関する賃貸借契約関係は一体として、従前の賃貸借契約と同一の内容で建物の譲受人に移転するという点で類似しています。

2. 借家権の譲渡と賃貸人の地位の移転との相違点

賃貸人の地位の移転と、借家権の譲渡の場合の法律関係は類似する面はあるのですが、大きく異なる点もあります。それは、借家権が譲渡された場合に、賃借人が賃貸人に対して預託していた敷金返還請求権までもが譲受人に移転するのかという点です。

(1) 賃貸人の地位の移転の場合

賃貸建物の所有権が第三者に譲渡された場合には、賃貸人の地位が建物譲受人である第三者に承継されることとなりますが、敷金は賃貸借契約上の借家人の債務を担保するために授受されたものですので、賃貸人が変わったとしても、賃貸借契約が建物譲受人に移転する以上、敷金返還債務もこれに随伴して法律上当然に建物譲受人に移転します。

法律上当然にという意味は、当事者の合意の有無にかかわらず移転するという意味です。たとえ、賃貸建物の譲渡契約の当事者間で、敷金について移転するか否かの合意がなかったとしても、当然に敷金返還債務は建物譲受人に承継されるということです。

(2) 借家権の譲渡の場合

それでは、借家権を譲渡した場合も、使用収益権を中心とする賃貸借契約関係が同一性をもって借家権の譲受人に移転するのであれば、賃貸人に対する敷金返還請求権も、旧借家人から借家権の譲受人に当然に移転すると考えてよいのでしょうか。

この点が、賃貸人の地位の移転の場合と、借家権の譲渡の場合が異なる点であり、借家権の譲渡の場合には、敷金返還請求権は当然には譲受人に移転しないのです。この違いをわきまえておくことが必要です。

3. 借家権の譲渡と敷金返還請求権の承継の有無

借家権の譲渡がなされた場合に、旧借家人が賃貸人に預託していた敷金返還請求権が、借家権の譲受人に承継されるか否かについては議論がありました。

最高裁判所は、「賃借権が旧賃借人から新賃借人に移転され、賃貸人がこれを承諾したことにより、旧賃借人が賃貸借関係から離脱した場合においては、敷金交付者が賃貸人との間で敷金をもって新賃借人の債務不履行の担保とすることを約し、または新賃借人に対して敷金返還請求権を譲渡するなど特段の事情のない限り、敷金に関する敷金交付者の権利義務関係は新賃借人に承継されるものではない。」(最判昭和53年12月22日)との判断を示しています。

要するに、敷金返還請求権が、借家権の譲受人に移転するか否かは、当該敷金を交付して敷金返還請求権を有している旧借家人の意思に委ねられる問題であると考え、二つの場合以外は、敷金返還請求権は借家権の譲受人には承継されないということです。

その二つの場合とは、一つは、敷金交付者である旧借家人が賃貸人との間で敷金をもって新賃借人の債務不履行の担保とすることを約束している場合、つまり賃貸借契約書において、借家権を譲渡した場合は、敷金は借家権の譲受人の賃貸借契約上の債務不履行の担保とすると合意している場合です。

もう一つは、旧借家人から借家権の譲受人に対し、借家権の譲渡契約の外に敷金返還請求権という債権譲渡の合意がある場合です。

このいずれかを満たしていない場合は、賃貸人が借家権の譲渡を承諾すると、旧借家人から預託した敷金を返還せよとの請求を受ける場合がありますので、注意が必要です。このような場合に、旧借家人から敷金の返還請求を受けないようにするためには、賃貸人は、借家権の譲渡に承諾を与える際に、敷金は借家権の譲受人の債務不履行も担保することを承諾の条件としておくことが必要になります。



海谷・江口・池田法律事務所
えぐち まさお
弁護士 江口 正夫 先生

法・律・相・談



山下・渡辺法律事務所
わたなべ すずむ
弁護士 渡辺 晋 先生

自殺による マンション価格の減価

全29室の賃貸用マンションの売買仲介を依頼されましたが、このマンションの一部屋で、約半年前に、自殺によって居住者が死亡する事故があったことが判明しました。物件の売買価格としては、どの程度の減額(減価)を見込めばよいのでしょうか。

1. 回答

全29室の賃貸用マンションであることを前提にすれば、減額(減価)の目安は、自殺のあった部屋について50%程度、階下の部屋について10%程度と考えられます。

2. 瑕疵であること

建物は人が継続的に生活する場です。したがって、嫌悪すべき歴史的背景に起因する心理的欠陥は、建物の売買契約における目的物の瑕疵です。室内で自殺があったことは心理的欠陥となり、建物の価値は減少する(減価が生ずる)ことになります。このことを知らずに建物を購入すれば損害賠償の問題が生じますし、心理的欠陥のために売買の目的を達成することができなければ、買主は契約を解除することができることになります(横浜地裁平成元年9月7日判決)。自殺による建物の減価について、最近新たな裁判例(東京地裁平成25年7月3日判決)が公表されたので、以下に紹介します。

3. 裁判例

(1) 事案の概要

売買対象は全29室の賃貸用マンションです。平成22年10月15日に代金3億9,000万円で売買契約が締結されましたが、売買契約の約半年前の同年4月23日に、マンションの308号室で居住者が自殺していました。売買契約にあたって、自殺があったことの説明はなされず、買主は自殺があったことを知らずに、マンションを購入していました。買主が、売主と仲介会社の両方を相手方として、損害賠償請求の訴えを提起したところ、判決では、売主と仲介会社のいずれについても、売買契約の締結あるいは代金決済までに自殺の存在を知らず、かつ、知らなかったことが調査義務の懈怠によるものでもないとして、調査説明義務違反を理由とする損害賠償請求を否定しつつ、売主については瑕疵担保責任による損害賠償義務を負うとして、損害額について、次のとおり判断しました(仲介会社に対する請求は否定されている)。

(2) 裁判所の判断(減価の範囲と損害額)

まず建物全体と土地の価値に関しては、『本件自殺の発生した308号室は208号室が直下に存在するものの、他の居室とは近接していない構造にあること等の事実によれば、本件自殺による本件不動産の価値の減損が、

本件土地に及ぶとは解されず、本件建物自体についても、その全体に及ぶとは解されない』として、損害を否定しました。

次に、減価となる部屋の範囲につき、『本件不動産は、収益物件として取得されていることからすると、収益性の観点からの自殺減価の検討も必要である。この場合も、本件自殺が居室内で行われたものであり、これに関する報道や近隣における噂の広まりを認めるに足りないこと、本件不動産を売却するまで308号室の新規入居者が募集されていたが、売主らが本件自殺を認識するような事情はなかったこと、買主代表者は、本件売買契約締結後、本件自殺について問い合わせがあったとするが、明確に記憶に残っているのは不動産業者から1件、それ以外から2件に留まることからすると、本件自殺による賃料の減額を要するのは、308号室および208号室に留まるというべきである』として、自殺のあった部屋とその直下の2部屋であるとししました。

その上で、この2部屋の減価に関して、『本件売買契約は本件自殺が発見された約6か月後に行われていることからすると、308号室の本件自殺による減価率は50%であるとするのが相当である。また、208号室が308号室の直下に存在することからすると、同居室についても、10%の減価を認めるのが相当である』と判断しています。

(3) 裁判所の判断(賃料減額期間)

またこの判決では、自殺のあとの賃料減額期間について、『買主が平成22年11月に308号室の賃借人の募集を停止したように、自殺が発見された時点から1年間程度は、新規賃借人の募集が停止され、その間の賃料収入は100%喪失されるのが通常と解される。また、2年目以降においても、自殺の存在が告知事項となることから新規賃貸借契約の締結のためには賃料を減額せざるを得ず、その減額割合は50%と想定するのが相当である。なお、自殺が告知事項となるのは、自殺が発生した次の新規入居者に対してであり、当該入居者の次の入居者に対しては告知義務はなくなるものと考えられること、居住用物件の賃貸借契約の期間は2年あるいは3年とされることが多いが、賃借人が契約の更新を希望すれば契約は更新され、その際、減額していた賃料を増額することは容易ではないと推認されることからすると、上記減額割合による賃貸借契約は6年から8年程度継続するものと推認される』としています。



都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	(株)エストホーム
	札幌市	(株)ノースヒルズ不動産
	函館市	(株)ひのき
青森県	上北郡	関不動産
	青森市	パワーホーム青森(株)
岩手県	盛岡市	(株)IREC
宮城県	仙台市	(有)創建コーポレーション
福島県	いわき市	(株)スペースドゥ
	郡山市	(株)なごみ
茨城県	守谷市	あおいそら
	那珂市	(株)サンゼン
	土浦市	新日本オフィス(株)
	水戸市	ハウスプランニング
	笠間市	ポーターハウス
群馬県	みどり市	(株)出雲産業
埼玉県	所沢市	オフィス公道
	川越市	(株)キリーク
	越谷市	スマートライフ・エステート(同)
千葉県	船橋市	(株)ハウス・ツーリスト
	市川市	(株)ホクユウ
東京都	中央区	(株)アートフルライフ
	新宿区	アイシン企画(株)
	中央区	(株)アイブイシー
	中央区	あおぞら開発(株)
	中央区	East Side(株)
	新宿区	(株)エール・アセット
	練馬区	(株)江古田不動産
	江戸川区	(株)SAC
	中央区	STV(株)
	新宿区	(株)MYB
	新宿区	(株)ガーデンハウス
	港区	(株)角井不動産
	渋谷区	(株)グッドランド
	練馬区	(株)くぼたや商事
	世田谷区	(有)ケーケーインテリジェンス
	中央区	サンディ(株)
	品川区	サンリツ
	新宿区	シーアールワークス(株)
	目黒区	(株)シー・ビー・エーエージェント
	豊島区	(株)シマカワ住販net
	千代田区	Joyful Investment(株)
	昭島市	SHINWAコーポレーション(株)
	杉並区	杉並きらめき不動産(株)
	新宿区	(株)セルーザ
	葛飾区	(株)ZERO
	台東区	大昇建設(株)
	渋谷区	(株)つきあかり
	港区	(株)TS
	港区	(株)東京AM
	渋谷区	(株)東京住販
	羽村市	(株)トライホーム
	武蔵野市	日本中央不動産レジデンシャル(株)
	杉並区	野口店舗開発(株)
	千代田区	(株)ハイトタイム
	千代田区	(株)ピコテック
	台東区	(有)ビジネスセンター
	立川市	富士東京不動産(株)
	江戸川区	(株)Premium Planning
	目黒区	ポジティブリアルエステート(株)
	中央区	ホテルバリュー・アドバイザーズ(同)
	千代田区	(株)マックスプロパティ
	中央区	(株)ヤマダ・プロバイド
	千代田区	(株)ゆい
	港区	(株)リッチスタイルエージェント
	渋谷区	(株)リブ・トラスト
	新宿区	(株)レガミハウス
	新宿区	(株)レクシー
	港区	(株)Lotus Link

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	鎌倉市	(株)アド不動産
	横浜市	アメニタ建設(株)
	横浜市	(株)システムデザインパートナーズ
	横浜市	創和産業(株)
	横浜市	(株)ハウステクノ
	横浜市	モデルハウス(株)
	横浜市	(株)リパティ
	横浜市	(株)ワンストップ
	横浜市	(株)ワンストップ
新潟県	新潟市	飯島不動産
	長岡市	(株)長谷川陶器
	新潟市	(有)山昭物産
石川県	金沢市	吉田道路(株)
福井県	福井市	(有)エミネンス
長野県	北佐久郡	(株)建築空間軽井沢
静岡県	静岡市	(株)トモクン
三重県	鈴鹿市	IMエステート
	津市	(株)Goodリスナー
	伊勢市	スマート開発(株)
滋賀県	草津市	(株)シティホーム
	守山市	(株)NEXT
	大津市	(株)山庄
京都府	京都市	(株)新住舎
	京都市	(株)二城開発
	宇治市	(株)ハウスマーケット
	京都市	(株)ライズ不動産販売
	京都市	(株)ライズ不動産販売
大阪府	堺市	(株)アトラクト不動産販売
	大阪市	(株)e-Life.project
	松原市	(株)いこい住宅
	堺市	(株)エス・ジー・プロジェクト
	大阪市	(株)エム・ケイ・オー
	大阪市	(株)KAISEI
	大阪市	(株)カネコ
	寝屋川市	(株)KGコンストラクション
	堺市	(株)K-FIRST
	大阪市	(株)正和興産
	大阪市	(株)日本トラストハウジング
	大阪市	フォローウィンド
	大阪市	(株)ミルズ・コーポレーション
	大阪市	(株)メインランドジャパン
	大阪市	UNIONエンタープライズ(株)
	大阪市	(有)ランドワン
	大阪市	リーズンライフ(株)
兵庫県	神戸市	Grand Life Partners(株)
	加古郡	(株)コーナン
	神戸市	(株)スマートホーム
	明石市	(株)西明石管理
	神戸市	(株)House Design
	神戸市	(株)ふぁみりー地所
島根県	松江市	(有)オーエスエー
岡山県	真庭市	(株)金平エステート
広島県	広島市	(株)日東プランニング
	廿日市	(有)プリモ
	尾道市	(有)真鍋建設
福岡県	福岡市	(株)エスアルエス宅継
	福岡市	(株)SA
	福岡市	(株)クッション
	福岡市	(有)光和建設
	福岡市	(株)ティープラス
	福岡市	(一社)日本優良建築協会
	福岡市	(株)不動産ファクトリー
	福岡市	(有)明徳工業
	福岡市	(株)リ・アース
	福岡市	(株)リ・アース
熊本県	熊本市	(株)リ・アース
大分県	佐伯市	英光不動産
	大分市	海誠電気設備
	大分市	ブリスホーム(株)
鹿児島県	鹿児島市	(株)郷土開発
沖縄県	島尻郡	(株)エルミック
	うるま市	スウィート・エム(株)

平成26年春の叙勲を受章

平成 26 年 5 月 15 日（木）、東京プリンスホテル鳳凰の間にて、平成 26 年春の叙勲伝達式が行われました。

小田原義征（公社）全日本不動産協会常務理事（宮崎県本部長）が多年にわたる不動産業振興の功勞により旭日双光章を受章、小山芳樹（公社）全日本不動産協会 元常務理事が多年にわたる住宅建設振興の功勞により旭日小綬章を受章されました。



小田原義征（公社）全日本不動産協会常務理事（宮崎県本部長） 小山芳樹（公社）全日本不動産協会 元常務理事 東京プリンスホテル鳳凰の間

平成26年春の褒章を受章

平成 26 年 5 月 12 日（月）、国土交通省 10 階共用大会議室にて、平成 26 年春の褒章伝達式が行われました。

東辻広行（公社）全日本不動産協会常務理事（三重県本部長）と、金山留雄（公社）不動産保証協会理事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。



写真左より、東辻広行（公社）全日本不動産協会常務理事（三重県本部長）、金山留雄（公社）不動産保証協会理事 国土交通省 10 階共用大会議室

「2014不動産グローバルサミット」参加報告



平成 26 年 4 月 28 日（月）から 5 月 1 日（木）にかけて、台北市台北国際会議場において 2014 年不動産グローバルサミットが開催された。会議には、アジア・太平洋諸国を中心に、世界 15 か国より 1,200 人以上、全日本不動産協会からは林直清理事長をはじめとして 20 名が参加し、盛大に行われた。

会議では、林理事長より、フォーラム「アジア太平洋投資機会」において、「新東京不動産マーケット情報」と題して、2020 年東京オリンピック開催が決定し、大きく発展していく東京不動産市場の魅力について講演し、好評を博した。

今回の訪問では、林直清理事長から中華民国不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會李同栄理事長へ、本年 10 月に行われる第 50 回全国不動産会議愛媛県大会及び愛媛県本部創立 50 周年記念式典への招待と、大阪府本部と高雄市不動産仲介經紀商業同業公會との間の姉妹提携を提案し、快諾された。そのほか、昨年、世界不動産連盟日本支部会長として参加した世界不動産連盟 2013 年次総会台中大会のお礼に、世界不動産連盟台湾支部会長でもある中華民国不動産協進會黃南淵理事長を表敬訪問し、日本人参加者を暖かく歓迎していただいたお礼が述べられた。

中華民国不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會とは、平成 6 年の日韓不動産会議富山県大会より交流をはじめ、当協会 45 周年、50 周年記念式典に参加いただくとともに、全日からも 2008 全球不動産經紀高峰會参加や聯合會を度々訪問するとともに、東日本大震災に際しては、中華民国不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會並びに台北市不動産仲介經紀商業同業公會から多大の義援金が寄せられるなど緊密な交流が行われています。



歓迎晩餐会的一幕



（左から）黄世孟氏、全日林直清理事長、黄南淵理事長、林長勲氏

『不動産開業支援セミナー』開催!



松岡 勇一
高知県本部長

南村忠敬兵庫県本部長のウィットに富んだ説明のお陰で、とても雰囲気の良い有意義なセミナーとなりました。

高知県本部



高知県本部では、去る平成 26 年 3 月 5 日（水）に「高知市文化プラザかるぽーと」において、宅建業の開業を志す一般の方を対象に、「いざ独立！コレを聴けば踏み出せる！開業のノウハウ無料伝授」と題する、不動産開業支援セミナーを開催いたしました。

当日は天候がよくなかったにもかかわらず、予想を大きく上回る 16 名にご参加いただき、大盛況のセミナーとなりました。

講師には近畿流通センターより、南村忠敬氏（兵庫県本部長）にお越しいただきました。南村本部長のウィットに富んだ説明のお陰で、参加者の皆様も当協会にとっても良い印象を抱いてくださったようです。なお、質疑応答の場面では、具体的な開業手順を中心に多くの質問が寄せられ、出席役員全員で個別相談に応じる大

変有意義なセミナーでした。

ご参加いただいた方々の中から、1 名でも多くの仲間が増えることを願い、このセミナーを終えました。

今後も高知県本部では開業を考えておられる皆様に興味・関心を持っていただけるようなセミナーを企画してまいります。



「うさぎ倶楽部～おしかけ訪問～ハッピーボランティア2014」ご報告



沢田 光泰
福岡県本部長

介護施設の方々との花や音楽を通じた交流により、私たちの気持ちまでほっこりいたしました。

福岡県本部



毎年恒例となりつつあります「介護施設訪問ボランティア」。今年は、福岡県本部青年会・うさぎ倶楽部主催で、福岡市南区にある「ウェルビス悠愛」を訪問いたしました。

「福岡県本部青年会・うさぎ倶楽部」は、勉強会や交流会をとおして個々の資質向上に努め、コンプライアンス精神を学び、ひいては業

界の社会的地位の向上に寄与することを目的に活動しております。

今回の介護施設訪問ボランティアでは、恒例のフラワーアレンジメントに加え、俳句大会、コンダクターの木村厚太郎氏が率いる K-style の方々によるクラシック mini コンサートを行いました。



今年も参加いただいた皆さんの表情が次第に和らぎ、ニコニコほっこり。素敵なふれあいボランティアになりました。

「福岡県本部青年会・うさぎ倶楽部」では、今後もこのような活動を通じて社会貢献を行っていきます。

全日不動産相談センター 開設について

平成26年7月1日(火)13:00より全日不動産相談センターを開設します。

同センターは、不動産取引に精通した経験豊富な相談員が、安心安全な不動産取引を目指して、会員からの取引に関する実務相談を行うとともに、公益事業の一環として、消費者の相談にも応じることとしています。



開設日時	平成26年7月1日(火)13:00より
運営時間	月・火・木・金曜日 13:00～16:00 ※毎週水曜日・年末年始・祝祭日・夏期(お盆)休暇除く
電話番号	03-3556-1800(TEL) 03-3556-7533(FAX)

※詳細は、全日ホームページ<http://www.zennichi.or.jp/index.php>をご覧ください。

4月 会の活動・各種会議の要旨

全日・保証合同

●広報委員会

- 日時 4月9日(水)14:30～
内容 1.4月号の結果報告に関する件
2.5月号の進捗状況に関する件
3.6月号の編集計画(案)に関する件
4.サイトレック社業務委託基本契約書に関する件
5.ホームページに関する件
6.その他の件

●教育研修委員会

- 日時 4月23日(水)15:00～
内容 1.第50回全国不動産会議愛媛県大会に関する件
2.第51回全国不動産会議沖縄県大会テーマ・講師等に関する件

- 3.平成28年全国不動産会議開催県に関する件
4.平成26年度地方本部における無料相談業務助成に関する件
5.初任従業者教育研修に関する件
6.研修済証に関する件
7.不動産実務テキストに関する件
8.次回委員会開催等について

●綱紀委員会

- 日時 4月14日(月)13:00～
内容 1.綱紀処分に関する件
2.会員除名申請に関する件(継続審議案件)

全日本不動産協会

●流通推進委員会

- 日時 4月21日(月)15:00～
【審議事項】
1.ZeNNET等の普及啓

- 発に関する件
2.関東流通センター・近畿流通センターへの助成について
3.次回委員会の開催について
4.ZeNNET等に関する件

【報告事項】

- 1.平成25年度事業報告・予算執行状況に関する件
2.その他

不動産保証協会

●弁済委員会

- 日時 平成26年4月24日(木)12時～
内容 1.認証審査案件に関する件
2.その他懸案事項等に関する件

特集1

不動産トラブル解決のポイント

執筆：村川隆夫(不動産適正取引推進機構)

特集2

賃貸住宅の防犯を考える

執筆：住宅ジャーナリスト 殿木真美子

連載

- ・ 税務相談 「法人が建物を取得した場合の取得価額の計算方法」
税理士 山崎信義
- ・ 賃貸相談 弁護士 江口正夫
- ・ 法律相談 「犬のかみつき事故による損害賠償請求」
弁護士 渡辺 晋
- ・ 6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GUIDE
- ・ 5月 会の活動および各種会議の要旨
- ・ 5月 新入会者名簿

安心と信頼のお手伝い!

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

**手付金保証制度
手付金等保管制度
加盟店**



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。

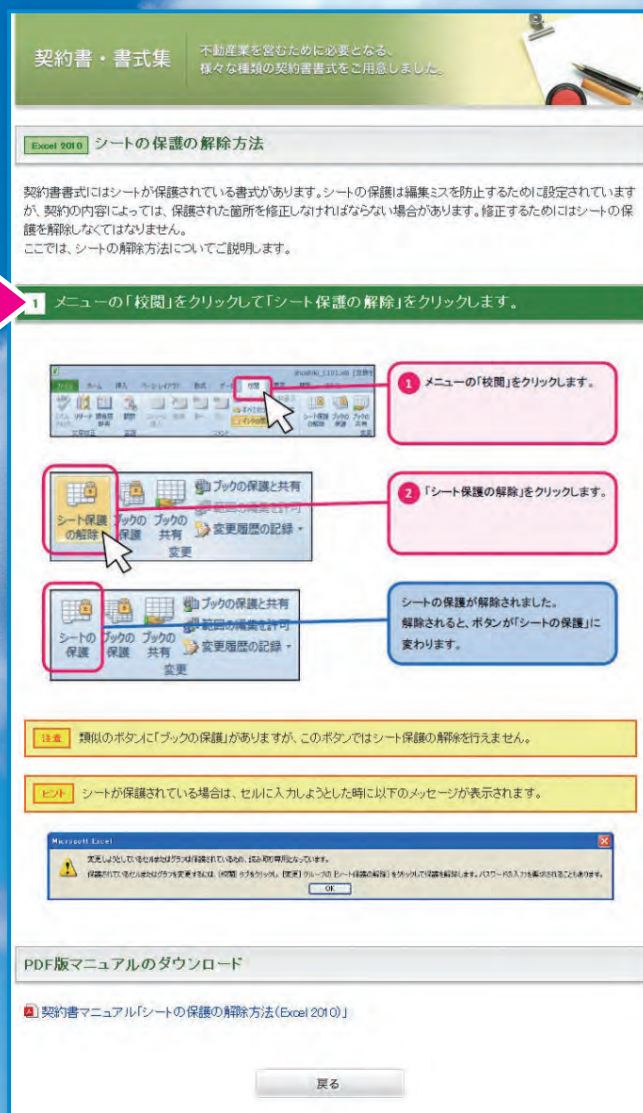
<http://www.fudousanhosho.or.jp>

※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。

「契約書操作マニュアル」を追加しました

会員様への業務支援コンテンツ「契約書・書式集」に、「契約書操作マニュアル」を追加いたしました。

このマニュアルは、ホームページ上に掲載しております「契約書・書式集」データの操作方を解説したものです。お問い合わせが多かった操作方法を中心に解説しておりますので、「契約書・書式集」をご利用の際には、ぜひ、ご活用ください。



「契約書操作マニュアル」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し(URL→<http://www.zennichi.or.jp/>)、【会員ログイン】ボタンよりログイン
- 2 画面右メニューの「業務支援」メニューから、【契約書・書式集】ボタンをクリック
- 3 ページ中段の「ダウンロードした契約書に関するお問い合わせ」の【契約書操作マニュアル】リンクをクリック
- 4 該当する項目の「Excel」ボタン・「Word」ボタン・「Internet Explorer」ボタンをクリック

HOW TO



今月の名木

哲学の木〈北海道〉

北海道上川地方のほぼ中央、上川郡美瑛町のパノラマロード(国道237号の東部)にある一本立ちのポプラの木。ゆるやかな丘の上に少し傾いて立つその姿が、思考している哲学者に見えることから名付けられた。本来は土地の境界を示す目的で複数本植えられたものが一本だけ残ったらしい。樹齢は約80年、高さは約28m。近年は見物客の周囲の畑への立入りが問題になっている。

北海道：美瑛町

面積／677.16km²

総人口／10,632人

美瑛町は、北海道のほぼ中央、道内第2位の都市・旭川市と、人気ドラマ『北の国から』で有名な富良野市のほぼ中間に位置している。

最大の特徴はなだらかな波状丘陵地帯に広がる農地や森林が織りなす美しい景観。様々な花や作物がパッチワークのような模様になった「パッチワークの丘」や、十勝岳山麓に広がる「パノラマロード」からは雄大な大雪山連峰が望める。

基幹産業は農業で、じゃがいも・小麦・テンサイ・ウモロコシ・トマト・グリーンアスパラガス・小豆・米などを中心とした農産物が生産されている。



展望花畑 四季彩の丘



青い池



●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 全代会館

TEL.03-3263-7030(代) FAX.03-3239-2198

<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。

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