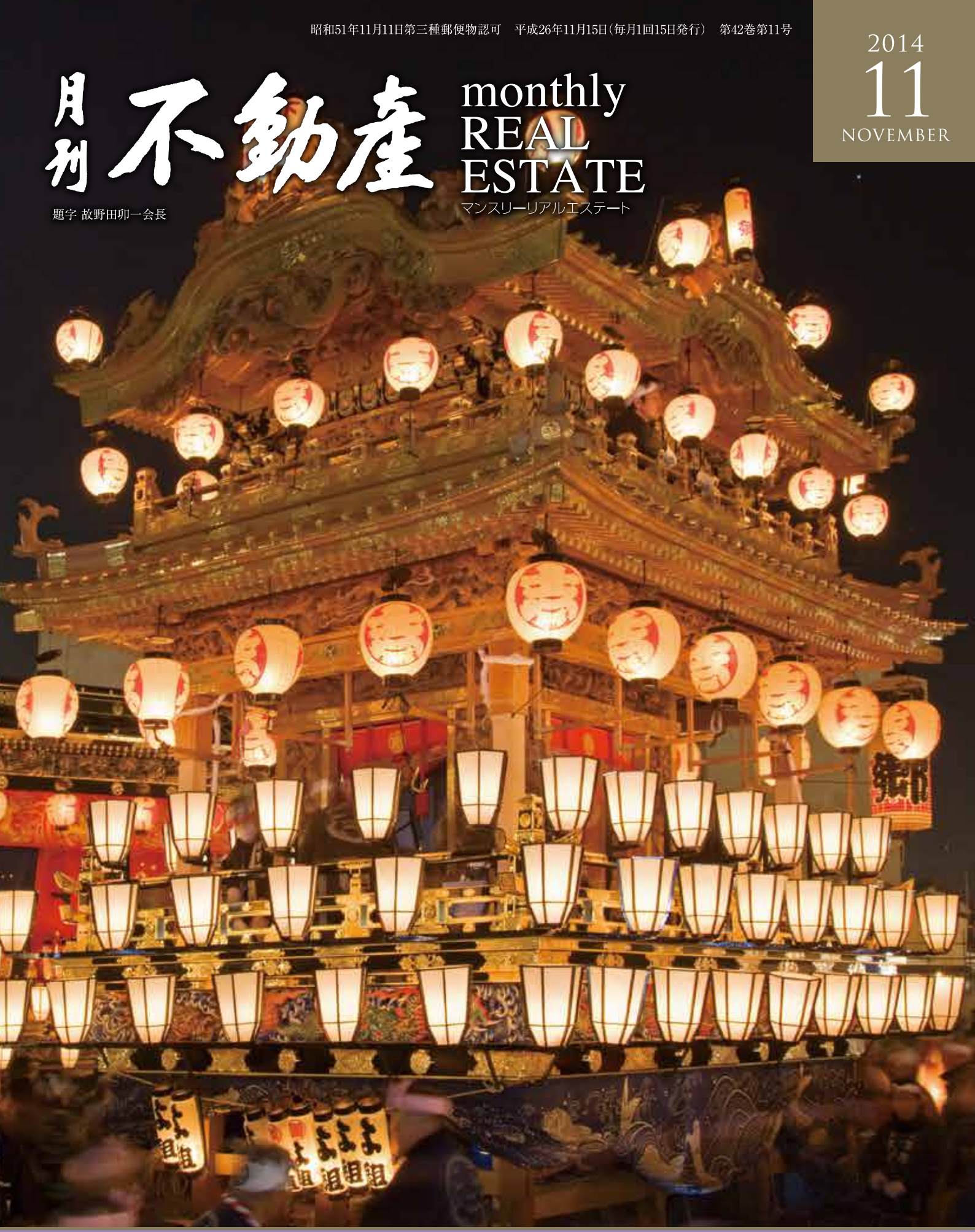
昭和51年11月11日第三種郵便物認可　平成26年11月15日（毎月1回15日発行）　第42巻第11号

2014
11
NOVEMBER

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



特集1 空室改善提案のカギは、管理会社の組織デザインから

特集2 登記情報の活用でビジネス拡大
ピンポイントのアプローチ実現

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

一般保証制度が使いやすくなりました!

このたび、一般保証委託契約の申し込みにあたり提出をお願いしていた書類のうち、「決算書の写し」と「納税証明書の写し」は提出不要となりました。また、8月1日より1年間、一般保証制度は保証委託料無料でご利用いただけます。
お客様の安心・安全を確保する営業促進ツールとして、ぜひ、当制度をご活用ください。

これまで	これから
申し込みに際して、 ●決算書の写し ●納税証明書の写し が必要でした。	**不要です!**
●保証委託料が保証委託額の 0.3% 例えば……手付金 300 万円を保全するために一般保証制度を使う場合 → 9,000 円の保証委託料が必要でした	**本年8月1日から1年間は、無料で利用できます!**

他の保全制度との比較

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
- ※ 手付金 / 中間金 / 代金に充当される申込証拠金 / 交換差金 → 保全義務は?
  - なし → 一般保証制度
  - 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 → 一般保証制度
- ※ （借主代理の場合）賃料 / 敷金 / その他 → 一般保証制度

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

※保証委託社（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）

ここからアクセス!

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。
各制度の利用申し込みは、地方本部で受け付けております。

2014. NOVEMBER 11

月刊不動産 monthly REAL ESTATE

CONTENTS

2 | 一般保証制度のご案内

4 | 【特集1】**空室改善提案のカギは、管理会社の組織デザインから**

10 | 10月のニュースランキング

12 | 【連載】不動産ニュービジネス最前線　取材先：株式会社オハナ不動産

14 | 【特集2】**登記情報の活用でビジネス拡大 ピンポイントのアプローチ実現**

18 | PICK UP NEWS　国交省　中古住宅瑕疵保険手続き改定ほか

20 | 国交省 EXPRESS

22 | 税務相談「二世帯住宅の敷地に対する固定資産税の住宅用地に係る課税標準の特例の適用」

23 | 賃貸相談「建物賃貸借契約と看板の設置」

24 | 法律相談「土地売買における湧水の瑕疵」

25 | 新入会者名簿

26 | 協会EXPRESS

28 | 地方本部の動き　香川県本部／徳島県本部／滋賀県本部

30 | 12月号の予告

31 | 全日ホームページGUIDE　第44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、Eメールにてお願いします。なお、ご意見のみの募集とし、ご質問にはお答え致しかねます。

〒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 MAIL monthly-realestate@zennichi.or.jp

特集 1

空室改善提案のカギは、管理会社の組織デザインから

オーナーズエージェント株式会社
コンサルティング事業部次長　今井 基次

平成26年7月に、統計局より5年ぶりに住宅土地統計調査が発表となりました。それによると、賃貸住宅はこの5年間で約79万戸供給され、空室数は429万戸となり、平成20年の調査よりも16.5万戸ほど上昇しました。リーマンショックの煽りから、なかなか立ち直れない日本経済と同様に、賃貸経営も近年苦戦を強いられています。若年者層の減少による賃貸需要の低下、デフレによる賃料下落、建築資材や職人のコスト上昇、大手メーカーによる新築供給、さらに、それらに伴うオーナーのマインド低下と、今後の賃貸経営の見通しは明るい！とは決して言い切れません。賃貸管理ビジネスを展開する上では、オーナーへの積極的な提案が重要になりますが、管理会社の適切な組織体制を整えることが前提となります。そこで人材の特性を活かした最適な組織デザインの方法をご紹介します。

なぜ入居率は上がらないのか？

私は全国の賃貸管理ビジネスを行う企業に対して、経営戦略や業務改善のアドバイスをするのが主な仕事です。経営者は効率を上げて生産性を高めることを要求しますが、現場最前線の従業員は日々の業務をこなすことで精一杯。作業効率を追求して生産性を高めることを考える余裕などありません。しかし、最終的に管理会社が考えなければならないのは、オーナーの資産を守ることです。管理会社のクライアントは管理料をお支払いいただくオーナーですが、そのオーナーは、「素早く質の高い入居者対応」「日常の建物の保守メンテナンス」「賃料集送金などの出納業務」などを要求します。それから、安定的に収入を上げること＝入居率を高めることですから、「現状分析と募集戦略」「空室改善提案」などは、管理会社にとって欠かせない重要な仕事です。入居率目標は各社によって異なりますが、どの地域においても自社管理物件の入居率が周辺の市場入居率より高くなければ、他の管理会社に任せた方が良いという判断をされてしまうでしょう。そうとは分かっていながら、なかなか手がつけられないのがオーナー提案。残念ながら、多くの企業でこの問題を抱えています。その「提案業務」ができない理由は、1人1人の能力が原因と考えがちですが、根因は「組織体制」であることがほとんどです。

管理担当者は、日々決められている予定があるにもかかわらず、入居者からのクレーム対応や現場対応など、緊急性の高い業務が突発的に発生するため、それらを優先しなければなりません。結果として、仕事の優先順位は①緊急性の高い突発的な対応（入居者からのクレームを起因とする業務など）、②期限・納期が決まっている仕事、③その日予定していた仕事、④オーナー提案、という順序になります。通常は②や③が日々の業務を形成していますが、①の発生頻度が高いほど、振り回されて時間のコントロールが利かなくなります。④は重要度が高くても、今日中に行う必要がないため、優先順位が下がります。毎日がその連

続で、更に同様に緊急性の高い作業が次々に現れ…となると、ずるずると提案が遅れていき、気がつくと組織全体が日々の業務に忙殺されて、「提案」よりも「作業」を仕事と捉えてしまう組織となってしまいます。

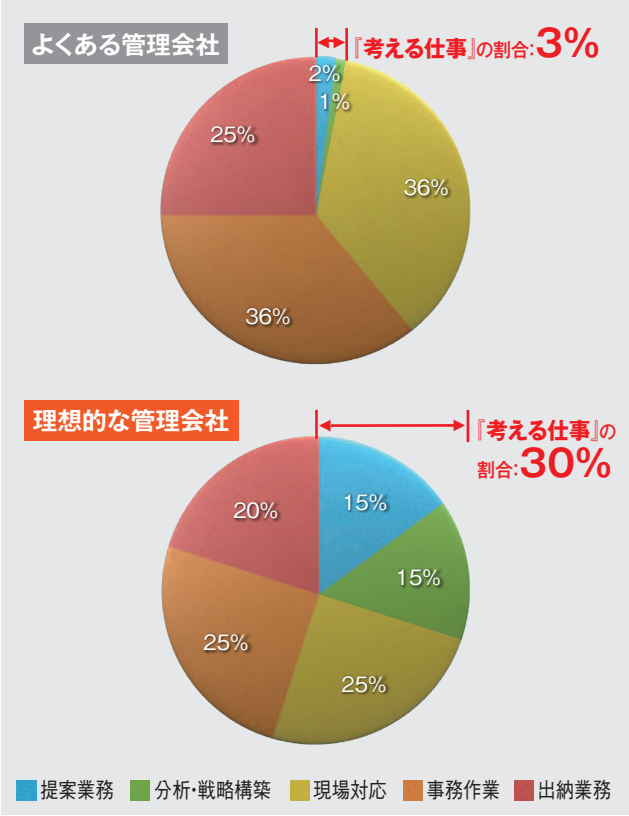
「分析・戦略・提案」の3つの柱こそ、管理会社の「核」である

私のクライアントは、ゼロから管理ビジネスを始める企業から、すでに数万世帯の物件管理をしている大きな企業まで、その規模は様々です。経営者の方からコンサルティングの依頼を受けて、事業戦略や業務効率化を進めるのですが、いつもまず初めに行うことがあります。それは、現場の方と対話をしながら業務分析（業務棚卸し）を進めることです。全体像を把握するために、スタッフ１人１人の業務を細かく洗い出していきます。そのデータをまとめていくと不思議なことに、どの規模の管理会社についても、共通の問題が浮き彫りになります。それは、本来、管理会社が時間を費やすべき「分析・戦略・提案」（図表１）という、３つの柱が大きく欠けてしまっているのです。例えば、１人当たりの月間総労働時間が200時間あったとしましょう。スタッフが10人在籍していれば、スタッフの総労働時間は2,000時間となります。その2,000時間のうち、「分析・戦略・提案」に注いでいる時間は、驚くことにほとんどの企業で３～５％以下（60～100時間以内）なのです。つまり全10人のスタッフがいるのに、たった１人が、月に６～10日程度しか、それらに時間を注げていない計算となるのです（図表２）。限られた人員で多岐に渡る業務をこなし、それにも増して緊急案件も従業員が対応するのですから、「分析・戦略・提案」などの『考える仕事』は後回しになるのは仕方がありません。しかし、オーナーの満足度を高め、かつ管理会社の生産性を高めるには、「分析・戦略・提案」の配分を20～30％程度（400～600時間：つまり２～３人が特化できる体制）に高めなければならないのです。その時間を確保するためには、能力に合わせた適正な人材の配置、つまり『組織デザイン』が必要となります。

図表１：管理会社が行うべき「分析・戦略・提案」の一例

分析	物件の反響数・内覧数・申込件数 物件のネットのアクセス数 自社管理物件全体の入居率 課題物件の精査（３か月以上空室物件） 空室要因（なぜ空室なのか） 競合物件との賃料査定比較 マーケティング・リサーチ 物件ごとの年間収支分析
戦略	モデルルーム化 物件のプロモーション動画 B to B 営業のノベルティー 契約条件の最適化 キャンペーンの実施 自社メディアをはじめ新しい流通経路
提案	リフォーム・リノベーション 資産の組み換え 分析データを元にした空室改善 運営費の圧縮 新規管理受託 相続設計 資産の売却、買い換え 建築プロデュース

図表２：総労働時間で見る業務割合



サッカーの布陣で考える、管理会社の組織デザイン

2014年は、ちょうどサッカーW杯の年だったので、管理会社の組織デザインを、サッカーのフォーメーションになぞらえて解説をしてみます。本来、企業はそれぞれに戦術（経営戦略･事業戦略）が存在します。しかし、なぜか私が拝見する多くの管理会社では、超守備的布陣（6-3-1）を敷いているのです（図表３）。先にも述べましたが、たくさんの種類の業務を１人に割り当ててしまうと、緊急性の高い仕事（クレーム対応）や、期限の決まっているルーティーン業務（退去立会・集送金・書類作成・入居審査等）が優先されてしまい、オーナー提案（空室改善・リフォーム・資産有効活用）まで辿りつきません。また、困ったことに上記のルーティーン業務や緊急性の高い仕事にいくら人的資源を投下しても、管理会社としての生産効率は全く上がりません。オーナーや入居者から見れば、それらは管理会社がやるべき仕事ですし、現場スタッフはまじめに業務をこなそうとするほど、共用灯の交換や草むしりという誰にでもできる軽微な「作業」が中心になるために、更に生産効率が悪くなります。しかし、本来それらの「作業」は、従業員でなくてもできる仕事であり、もっとやるべき他の「仕事」がたくさんあるはずです。

守備的な布陣のワントップには「ポスティング」が配置されています。ある管理会社でのエピソードです。その会社では管理課のマネージャーが、自らチラシを投函していました。ポスティング自体は決してダメとは言いません。しかしながら生産性を考えるべきなのです。数千枚撒いて１～２件程度反響があるかないか…ということになり、マネージャーの貴重な時間を使うのは、費用対効果が悪すぎます。更に聞けば、そのチラシはこれまで全く反響が無かった代物だったのです。しかし、捨てるのがもったいないという理由から、「残り数千枚は、私が責任をもって撒きます！」と毅然と言い放ちました。一見、身を粉にしてがんばっているように聞こえなくもないのですが、反響がないチラシを一生懸命撒くことは、何の成果も生みません。そこで私は、その方に「このチラシはすぐに捨ててください」と言いました。それから、すぐに失敗したそのチラシの敗因分析を行い、次の戦略を一緒に考えることにしました。

図表３:よくある管理会社の「守備的布陣」（6-3-1）

理想的な、管理会社の『攻撃的布陣』

業務生産性マトリクス（図表４）をご覧いただくと、縦軸には生産性、横軸には難易度（重要度）と書かれています。それぞれのカテゴリーにA･B･Cのランキングを付けてありますが、組織全体の最適配置を考えた場合、人件費の高いマネージャーや役職者ほど、指示をすれば誰でもできるような「作業」ばかりに時間を投じるのではなく、Aランクの「仕事」をしていただきたいのです。

サッカーでは、戦術や選手の最適配置を考慮してフォーメーションを変えます。それと同様に、企業もその規模や外部環境・内部環境の変化に応じて、常に最適なフォーメーションを描かなければなりません。そこで、私が理想とする賃貸管理会社の攻めのフォーメーションをご紹介します。先のワールドカップでザックジャパンも利用した攻撃的布陣「4-2-3-1」です（図表５）。日本代表は負けてしまいましたが、その辺りは気にしないでください。（笑）

はじめに、ディフェンダー:DF（守備的なポジション）には、入居者対応や出納業務、現場対応などの仕事に加え、レポーティングを配置しています。ここでいうレポーティングとは、オーナーへの「入居者対応報告」や、募集状況を反映した「リーシングレポート」などをいいます。必要と

知りつつ、現場スタッフは「作業」に追われているため、実際に起こっていることを数値や文章などへ「見える化」（文字化）する余裕はありません。しかし、その最後の詰めである「見える化」をしないために、決定的なアピール不足となっています。例えば、出納業務もクレーム対応も現地対応も、迅速にミスなく行っていても「入居率が悪い」ということでオーナーが離れてしまったことはありませんか？　当然、賃貸経営ですから入居率を高める空室対策は管理会社に与えられた最大の使命です。入居率は、送金明細などで分かるため評価をしやすいのですが、入居者対応や現地対応などは、その手間の割に「見える化」されていません。情報を残すことは手間で後回しになりがちですが、社内の情報共有やオーナーへのアピールなど、汎用性が高くメリットが大きいのです。つまり、レポーティングの主な役割は守りですが、「見える化」でアピール（攻撃）もできる…ということで、日本代表の長友選手と同じ左サイドバックに配置しました。（笑）

それから守備的ミッドフィールダー：（守備的MF）には、「数値分析」と空室対策の要である「リーシング戦略」を配置しました。物件ごとの入居率・反響率・内覧数・申込率などの数値を知ることで「なぜ空室なのか？」を分析できます。それから、それらの情報を元に、どのように改善をすべきかという「戦略構築」をします。この辺りの「分析・戦略」に時間や人材を投下できていない企業が非常に多いのですが、「分析・戦略」がなければ、その前の前線へと、パスを繋ぐことができません。

図表４：賃貸業務労働生産性マトリクス

		難易度（重要度）		
		A	B	C
労働価値生産性	A	新規管理受託 リノベーション提案 不動産コンサルティング オーナー面談（各種提案） 自社商品構築（差別化） 無償管理の有償化交渉 相続設計 ファイナンシャルプランニング	リーシング戦略構築 オーナーへの広告料折衝 オーナー定期訪問 現状分析と改善提案 金融機関との折衝 客付け仲介業者への営業 各指定業者への単価交渉 物件のプロモーション戦略	入居者への物件紹介（案内） 更新書類作成 / 発送 保険対応 付帯商品販売 PM 関連スキルアップ 業務分担の再構築 入居者への満足度調査
	B	長期空室物件会議 賃料査定 モデルルームプランニング オーナー向けの情報発信 滞納督促 事業収支作成 計数管理（業務分析） 市場調査・市場分析	入居者アンケート作成 修繕業者選定 リーシングレポート オーナー報告 賃貸借契約業務 入居者審査 募集図面作成 物件写真撮影	物件確認電話対応 ホームページ情報登録 ポスティング 募集図面作成 窓口集金業務 空き地調査 賃貸借契約書作成
	C	月次集送金 月次明細書作成 各種訴訟 入居者クレーム対応 入居者クレーム履歴 現場対応（害虫など） 対応履歴作成（報告書） 在庫管理（鍵など） 社内情報の一元管理 特異オーナー対応	契約違反者への是正 業者発注 工事の進捗確認 退去者との敷金精算折衝 敷金精算業務 物件資料棚卸し データベース登録 安否確認 突発性清掃業務（ゴミ・糞尿など） 通知文作成	定期巡回 解約受付 鍵交換 定期清掃 退去立会い 駐車場草むしり 店頭の物件資料貼付 長い移動時間 共用灯交換 現地小修繕

※グレーの部分は、積極的に「仕組み化」を進めるべき箇所

図表５：理想的な管理会社の「攻撃的布陣」（4-2-3-1）

管理会社の強みは2列目の「提案力」で活かす

攻撃的 MF のセンターには、「オーナー訪問・提案」を配置しました。ここはオーナーの利益を最大化させ、かつ管理会社の価値を高める最重要ポジションです。管理戸数が増えると、良く起こる現象の一つにこのようなケースがあります。物件が増えれば増えるほど徐々に各オーナーと接触する時間が減り、ある日突然「物件の買手が決まったので、新しい管理会社さんに引き継ぎをお願いします」と言われて解約されてしまいます。本来であれば、自社で専任媒介をいただき売却活動もできるはずです。更には、他の自社管理オーナーへ売却して、オーナーチェンジということで管理継続もできるわけですから、「仲介手数料と管理離れ」という非常に大きな機会損失を起こしているかもしれません。実際に私のクライアントで、数千台の駐車場管理を行っていて毎年たくさん管理が離れてしまうという話を聞きました。理由を聞くと、ゼネコンさんが建築提案をして、アパートが建って他社に管理が移行してしまうのだそうです。ちなみに、その会社はアパート建築の請負もできるので、大きな機会損失です。賃貸管理業の特徴は、最低でも毎月１回は、資産家であるオーナーと接触をすることができる「継続性」にあります。オーナーの資産運用提案とまでいかなくとも、常に接触する機会は

あるのですから、積極的にコミュニケーションをとり、他社にオイシイところを持っていかれないようにしましょう。

そして右サイドには「リフォーム提案」。空室改善にはお金をかけずにできることもありますが、抜本的な改善をするには積極的な再投資が欠かせません。リフォーム提案は物件の空室改善に大きな効果を発揮しますし、自社で請け負うことができればそれなりの利益も確保できます。それから左サイドには、「不動産コンサルティング」を配置しています。賃貸経営も地主オーナーから個人投資家さんの割合が増え、過去のように先祖代々の土地に固執することが減っていくでしょう。すると過去に比べ売買も活発になり、不動産の流動化が起こりやすくなります。オーナーは資産家ですから、不動産コンサルタントとして傍らにいられれば、建替え・買換え・新築プロデュース・売買仲介や工事請負など、派生ビジネスを受注できる可能性がグッと高まります。賃貸管理だけではなく、オーナーの資産全体を見ながら資産運用設計のお手伝いができれば、オーナーが自社から離れるリスクは減るはずです。

それから、ポイントゲッターであるトップポジションには、「管理受託」を配置してあります。「管理受託」も、自社商品を紙面に「見える化」するだけで、オーナーに訴求しやすくなります。

これらの仕事をオーナー担当ごとに、１人１人が全ての業務を横断的に行っている組織体制がたまにあるのですが、その大半が守備的な業務に忙殺されて、提案まで時間が取れないという結果となります。オーナーへの提案業務を増やし、組織の生産性を高めるためには、各業務分担を明確にして、行うべき業務をできるだけシンプルにしたほうが、組織全体としての「分析・戦略・提案」の時間を確保しやすくなります。サッカーと同様に、各ポジションには与えられた役割があるのです。ここで重要になるのが、中盤（MF）からフォワード（FW）の「コア」となる人材配置なのです。オーナー訪問や提案は、管理会社にとって一番力を入れるべき「コア」な仕事です。MF や FW こそ、オーナーの資産を最大化させる、管理会社の強みを発揮できるポジションなのですが、そこには誰も配置されていないのです。MF や FW などの、管理会社にとってコアな仕事は、オーナーとのコミュニケーションが中心ですから、外部に業務委託することが困難です。よって、限りある人材は自社の強みを活かせる箇所に配置することで、会社独自の「核」となる強みが生まれます。

「仕組み化」で、ルーティーン業務を効率化

守備的ポジション（DF）の生産性向上のカギは「仕組み化」（いつ・誰が・何回行っても、同じ品質やレベルの成果物が出来上がること）です。守備的業務に位置する多くのルーティーン業務は、仕組みで業務効率を上げやすいのが特徴です。クレーム対応など突発的な業務は別として、DF のほとんどがルーティーン業務です。属人的な能力に頼りがちですが、一度仕組みを作り上げてしまえば、あとはそのルールを徹底させることで、効率よく同じ成果が出せます。「仕組み化」にはいくつか方法がありますが、例を挙げると、部署別業務マニュアル作成・テンプレート化（繰り返し使う資料のひな形作成）・IT 活用（管理ソフトや独自システム）・アウトソーシングの利用などがあります。例えば、IT 化の具体例ですが、当社は月間 90 ～ 100 件程度「解約／原状回復工事」があります。以前は十数社へ、担当別に依頼を掛けており、ルールやフローも確立されていませんでした。そこで業者を５社程度に絞り込み、IT システムを自社で開発して、工事業者と当社との工事案件を一元管理できる仕組みを構築しました。当社から見積もり依頼というボタンを押すと、先方の担当に E メールが届くようになっており、そのシステムで発注依頼、工事終了後の写真の共有もできるようにしています。また、ネット環境さえあれば、全社員が全ての案件進捗を一元的に見られます。それからアウトソーシングについては、賃貸管理業界でも少しずつ認識されつつあります。人件費との比較も重要ですが、自社のスタッフでなくてもできる「作業」は、できるだけアウトソーシングすべきです。他業界では積極的に使われるアウトソーシングという概念が、賃貸管理業ではまだまだ馴染みがありません。繰り返しになりますが、限られた人材でやるべき業務は、できるだけ「作業」ではなく、考える「仕事」をするポジションに配置すべきではないでしょうか。

攻めの提案は「見える化」がカギ

新規管理受託・空室改善・リフォームなど、管理会社にとってオーナー提案を行う機会は日々あります。しかし重要な割に、その提案のほとんどが「口頭」で伝えられています。いくら良い提案や商品紹介であっても、口頭で伝えられては提案の根拠や具体性に欠けます。そもそも、説明をする人によって内容にバラツキが出ますし、オーナーとの間で解釈に食い違いが出ても、お互いに気付かない可能性があります。そこで提案にも「見える化」が重要なのです。「見える化」とは、一般的に見えにくい業務を誰が見ても分かるようにオープンにして行くという意味合いでよく使われます。ただし、ここで言う「見える化」とは、できるだけ数値や文字、図表などのビジュアルを用いて、紙面等で比較提案をすることや、分かりにくい管理業務のサービス内容を目で見て伝えることです。

例えば空室改善であれば、物件評価シートという書式を利用して、良い点と改善点を「見える化」して、何が原因で空室になっているのか？という要因をはっきり示します（図表６）。「大家さん、相場よりも高いので、家賃を下げて募集をしませんか？」という、根拠の分かりにくい提案をすれば、オーナーも良い気がしません。最終的にどんな商品でも「価格（賃料）が適正かどうか」が決め手ですが、それをどのように伝えるのかが重要なのです。ネットの普及により、簡単に物件の比較がされるようになりました。消費者心理で考えれば、同じ賃料であれば、より良い条件の物件を選ぶはずです。物件の善し悪しを比較ができるように項目別に定量化すると、オーナーに理解していただきやすくなるはずです。

これから数か月で、また繁忙期がやって来ます。賃貸需要が大幅に高まり、入居率を改善する機会がこの数か月間です。このチャンスを活かすためには、組織全体を見渡して、あらかじめオーナー提案の時間を確保できる体制を整えることが大切です。技術的なことや、人の能力だけではなく、人材の特性を活かし最適な組織デザインをすることが、積極的なオーナー提案をするためのフィールド作りではないでしょうか。

図表６：物件評価シート（サンプル）

物件評価シート

大菜栄治　様

物件名	グランシャリオ新宿（仮称）
所在地	
備考	

会社名	㈱アートアベニュー
住所	新宿区西新宿7−15−8
電話	03−3360−2121
担当	今井 基次

	調査項目	評価	コメント	点数
①募集条件	賃料の適正、契約金（敷金・礼金）、業者への広告料、フリーレント、ペット可	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ○ / あまりよくない ● / 悪い ○		6/16点
②間取り	リビング、ベッドルームの広さとバランス、動線・配置、収納の広さ、水まわり（洗面台・洗濯機置き場など）、キッチン、バルコニー など	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ● / あまりよくない ○ / 悪い ○		10/16点
③立地住環境利便性	中心部へのアクセス、人気のある立地、住環境の良さ、買い物など利便性	とてもよい ○ / よい ● / 普通 ○ / あまりよくない ○ / 悪い ○		13/16点
④物件の格	第一印象、外観の良さ、物件名、外構の良さ、エントランスの良さ、共用部の差別化、デザイン	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ● / あまりよくない ○ / 悪い ○		10/16点
⑤設備仕様	エアコン、追い焚き、温水洗浄便座、インターネット対応、浴室乾燥機、内装の仕上げ	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ● / あまりよくない ○ / 悪い ○		3/6点
⑥セキュリティ	オートロック、防犯カメラ、センサーライト、モニター付きインターフォン、玉砂利、高性能鍵、ホームセキュリティ	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ○ / あまりよくない ● / 悪い ○		2/6点
⑦駐車場等の確保	駐車場台数の確保、屋根付き、駐輪場、バイク置き場	とてもよい ○ / よい ● / 普通 ○ / あまりよくない ○ / 悪い ○		5/6点
⑧遮音性	建物の構造、メゾネット、一戸建て	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ● / あまりよくない ○ / 悪い ○		3/6点
⑨日当たり	方位、採光、開口性	とてもよい ○ / よい ● / 普通 ○ / あまりよくない ○ / 悪い ○		5/6点
⑩管理状況	清掃状況、巡回、ゴミ置場、メンテナンス	とてもよい ○ / よい ○ / 普通 ● / あまりよくない ○ / 悪い ○		3/6点

①	②	③	④	⑤
D	C	B	C	C
⑥	⑦	⑧	⑨	⑩
D	B	C	B	C

総合評価
60/100点
ランキング
C

□…赤枠は、重要項目です。

PROFILE

オーナーズエージェント株式会社　コンサルティング事業部次長　**今井 基次**（いまい・もとつぐ）

賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営・管理業務コンサルティング支援を行う一方、個人のファイナンシャルプランニング、相続、権利調整、土地活用、空室対策、賃貸住宅企画プロデュースなどの不動産コンサルティングも行っている。CFP®、CMP 等の資格を有する。『住宅新報』2012年2月特集「震災後の入居者ニーズを捉えた賃貸経営」および現在連載中の「藤澤雅義の現場中継」などの著作がある。

10月のニュースランキング

NEWS RANKING

1位 ソニー不動産 事業開始1か月で反響600件(9/24付)

▲ソニー不動産のウェブサイト
(http://sony-fudosan.co.jp/)

ソニー不動産(東京都中央区)の反響数が、事業開始から1か月で約600件に達したことが分かった。

同社はソニー(東京都港区)が2014年4月に設立。売買仲介と賃貸管理を主力として、8月1日から営業を開始した。成約価格だけでなく、サービスの内容によって手数料額が変わる料金体系や、売却と購入の担当者を組織的に区別し売主と買主それぞれに付く「エージェント制」などを取り入れている。

同社によると、8月末時点で反響数が600件を超えた。成約数は非公表だが、成約までのタイムラグなどを考慮しても「順調にいっている」(西山和良代表)という。

2位 「取引士」関連の宅建業法改正、15年4月1日施行　閣議決定(9/26付)

政府は9月26日、宅地建物取引業法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令を閣議決定し、法の施行期日を2015年4月1日とした。

この改正では、宅地建物取引主任者を宅地建物取引士に改称すること、取引士の信用失墜行為の禁止および知識・能力の維持向上、宅建業者による従業者の教育、免許の欠格事由に暴力団員等を含めること――などが規定された。

3位 宅地建物取引士証への切り替え、有効期間内でも可 宅建業法省令改正(10/1付)

▲現在の宅地建物取引主任者証(見本)

国土交通省は10月1日、宅地建物取引業法施行規則などの改正省令を定め、取引主任者が現在持っていて有効期間が満了していない取引主任者証を宅地建物取引士証に切り替えることが可能となった。施行は、改正宅建業法が施行される2015年4月1日。

これまで宅地建物取引主任者証の再交付については、亡失、滅失、汚損、破損した場合にしか認められなかったが、今回の改正でこれに加え、「その他の事由」を設け、取引主任者証から宅地建物取引士証への切り替えを可能にした。再交付を申請し、現在持っている取引主任者証と引き換えに宅地建物取引士証が再交付される。

4位 東京23区の中古マンション価格、今年の最高値更新 東京カンテイ8月調べ(9/25付)

東京カンテイ(東京都品川区)の調べによると、東京23区(4,193万円、前月比0.5%上昇)の中古マンションの売り希望価格が今年の最高値を更新した。都心部ほど上昇率が高い傾向が続いている。このほどまとめた8月の中古マンション価格(70㎡換算、売り希望価格)で明らかになった。

首都圏(2,814万円、同0.4%下落)は3か月連続で下落。価格水準の高い東京都(3,797万円、同0.3%上昇)の割合が縮小している影響が大きい。

近畿圏(1,815万円、同0.1%上昇)はほぼ横ばい。中部圏(1,472万円、同1.3%上昇)は連続下落が5か月でストップした。

エリア	価格(万円)	前月比
首都圏	2814	-0.4%
東京都	3797	0.3%
神奈川県	2422	0.2%
埼玉県	1857	-0.2%
千葉県	1830	-0.3%
近畿圏	1815	0.1%
大阪府	1853	0.4%
兵庫県	1770	0.3%
中部圏	1472	1.3%
愛知県	1539	1.5%
東京23区	4193	0.5%
横浜市	2573	0.5%
さいたま市	2067	-1.5%
千葉市	1722	-0.7%
大阪市	2206	0.4%
神戸市	1798	0.7%
名古屋市	1791	1.9%

住宅新報社ホームページにて、9月14日～10月10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。

NEWS RANKING

5位 「住んでみたい街」　7年連続で吉祥寺が1位 品川も人気上昇　メジャー7調査(9/25付)

▲人気が上がってきている「品川」。2014年7月の地価調査結果でも住宅地において品川区は2.8%上昇している

マンション供給大手7社で構成するメジャーセブンはこのほど、新築マンション購入意向者を対象にした「14年度住んでみたい街アンケート」の結果をまとめた。首都圏、関西圏に住む7社のインターネット会員に聞いたもので、有効回答は首都圏4,777人、関西圏1,181人だった。7社は住友不動産、大京、東急不動産、東京建物、野村不動産、三井不動産レジデンシャル、三菱地所レジデンス。

首都圏で「住んでみたい街」の1位は7年連続で「吉祥寺」だった。2位は「自由が丘」、3位は「横浜」で、トップ3は昨年と同じ。以下、「恵比寿」「広 尾」「二子玉川」「鎌倉」「中目黒」が続き、9位に「品川」がランクイン。品川は交通の便が評価され、高級感、ステータス感で支持率が高かった。

関西圏では、「西宮」が昨年に続き1位で、「芦屋」「梅田」がベスト3だった。

6位 「リノベ不動産」が始動 全国でVC加盟店募集へ(9/18付)

▲リノベ不動産のウェブサイト(http://beat0909.com/)

「中古住宅仲介＋リノベーション」のワンストップサービスを提供する和久環組(神奈川県横浜市)は10月から、「リノベ不動産」のブランドで全国展開に乗り出す。VC(ボランタリーチェーン)の形態で不動産・建築事業者の加盟を募り、売買仲介を起点にした中古リノベーションを全国に広める。これに伴い、VCの運営に特化する「リノベ不動産(株)」を今夏に設立した。

7位 国交省　中古住宅瑕疵保険の手続き改定　「検査後」の申込み可能に ハウスジーメン、住宅保証機構が認可取得(9/22付)

※内容は、P 18を参照

8位 三大都市圏平均、住宅地上昇に転換　14年基準地価(9/18付)

※内容は、P 20～21を参照

9位 増税後の低迷が一服　東京カンテイ、全国中古マンション価格天気図(9/30付)

東京カンテイ(東京都品川区)はこのほど、2014年8月の中古マンション価格天気図(売り希望価格、70㎡換算)をまとめた。それによると、価格の上昇傾向を示す「晴れ」の減少に歯止めが掛かった。前月から天気が悪化した地域も減っている。消費増税後の低迷に一服感が出たと同時に、来年の北陸新幹線開業への期待感が価格動向に反映されたようだ。

天気模様別にみると、「晴れ」が9地域(前月は7地域)、「雨」が3地域(同2地域)、「薄日」が11地域(同15地域)、「雲り」が17地域(同13地域)。また、前月から天気が悪化したのが12地域(同14地域)と減ったのに対して、改善したのが13地域(同5地域)と倍以上に増えた。

10位 「取引士」の法定講習改正　意見募集を開始(9/17付)

不動産ニュービジネス最前線

「専門性で優位な任意売却は地域に必要とされる価値ある仕事」

リーマンショック以降の不景気で、住宅ローン破綻者が後を絶たない中、債務者を救う一つの手法として、競売にかけられる前に債権者である金融機関の合意を得て自宅を売却する「任意売却」が注目を集めている。岡山で任意売却を専門に取り扱うオハナ不動産の山部真一代表に、任売の今と今後の展望について聞いた。

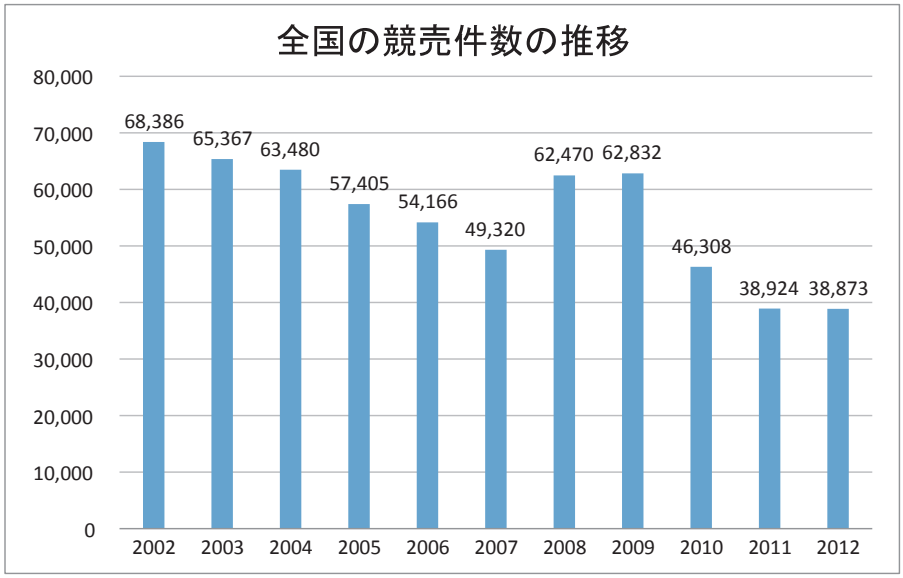
今後も増える任意売却の需要

2008年秋に起こったリーマンショック以降、日本経済は不景気の波にさらされ続けている。大手企業はともかく、アベノミクスにより景気が回復したという実感は薄く、消費税増税がそれに追い打ちをかけているのが現状だ。

2009年に施行された中小企業金融円滑化法、いわゆるモラトリアム法が昨年3月に期限切れとなり、ローン破綻者が増えることが見込まれている。2011年には生活保護受給者数が200万人を突破し、自己破産者数の増加も社会問題となる中で、自宅を競売にかけずに市場価格で売却する任意売却の手法が改めて脚光を浴びている。

経済的な理由から住宅ローンの返済が滞り、自宅まで奪われる、という失意のどん底にある家族を救う任売はしかし、金融機関や弁護士との交渉や債務者の心のケアなど、不動産のノウハウだけでは処理しきれない、専門知識と経験が必要な分野でもある。したがって、通常の不動産業務を行う会社では、対応しきれないケースもままある。

岡山県倉敷市にあるオハナ不動産は、任売を専門に取り扱っている。5年前から住宅ローンに関する相談会をスタートし、現在は年間約150件、累積で500件以上の相談を受けて、多くの債務者を救ってきた。その成功の秘訣はどこにあるのか。



▲裁判所HPより作成。リーマンショック後に6万件を超えた競売件数が2010年から減少に転じたのは、“モラトリアム法”の影響と思われるが、昨年期限切れとなったことで再び増加に転じる可能性がある

地域に必要とされ他社との差別化も

代表の山部真一氏は、地元の建築会社や大手住宅メーカーで営業として働いたのち、「その人に合ったライフスタイルを提案できたら」と考え、30歳で独立・開業。一般の売買では大手には勝てない、何か専門性を持って取り組む必要があると、様々なセミナーを受講したり、そこで会った全国の経営者を訪問したりと、熱心に業界の流れを勉強した。

そんなある時、地元の後輩から相談を持ち掛けられた。「両親が住宅ローンを滞納していて競売になりそうだから助けてほしい」という内容だった。山部氏は債権者や市役所に何度も足を運び、折衝を重ねた結果、競売を回避し、債務者の念願だった家に住み続けることにも成功した。相談に訪れた時とは一変した、後輩やその両親の晴れやかな表情を見て、山部氏は決意する。「地域に必要とされる価

取材先　株式会社オハナ不動産

▲定期的に無料相談会を開催するほか、個別相談には1時間以上かけてじっくりと話を聞く

値のある仕事をしよう」。幸い、市内に住宅ローンの相談に応じる不動産会社はない。任売を専門に取り扱うことで、他社との差別化を図ることもできる。

それから山部氏は、全国の任売業者と定期的に連絡を取り合い、会社訪問を行って情報を交換し、債権者の動向等を調査。一昨年にはＮＰＯ法人住宅債務者支援センター（熊本県）と連携し、山部氏自身が岡山事務所の理事として、無料相談会などを定期的に行っている。

当然ながら、始めたばかりのころは専門知識もなく顧客もつかないまっさらの状態。最初の２年ほどは苦しんだが、徐々に仕事を覚え、相談者の要望に的確に応えることができるようになる。口コミで相談者が増え、今では多い時で月に25件の相談を受けるようになった。

困っている人に より多くの受け皿を

住宅ローンが滞る理由には、主にリストラ、離婚、家族の病気等がある。そのため、相談時は特に気をつけていることがあると山部氏は言う。

「相談者さんはそれまでどこに行っても滞納の事実を責められてきた。ですから、面談はできれば会社に来ていただき、30分間は口を挟まずじっくりと話を聞くようにしています」。心を閉ざしている相談者が多い中で、まずは信頼してもらうことが大切だと実感している。中には心の病を持っている人もいて、そういった相談者にも対応できるよう山部氏はコーチングや心理学の勉強もしているそうだ。

自宅への愛着や子供の学区などの問題から、自宅に住み続けたいという希望を持つ相談者には、任売の発展形ともいえる「リースバック」という手法がとれる場合がある。信頼できる投資家などの第三者に自宅の所有権を売却し、その売却益で住宅ローンの残債務を返済。第三者に賃料を払いながら、そのまま住み続けるというもので、生活環境を変えずに済むことや引っ越し代、固定資産税などの諸経費を払う必要がないことなどのメリットがある。家計を改善できれば、将来的には買い戻すこともできる。

実際にリースバックでの実績もある。山部氏の紹介したファンド会社に購入してもらった自宅に今も住んでいる家族からは、涙を流して喜ばれた。将来は息子が買い戻す予定だ。やりがいを感じる瞬間である。

最近では、債権者である金融機関や弁護士などからも依頼を受けるようになった。任売の経験が少ない不動産会社だと、債務者を不安にさせる恐れがあるためだ。山部氏も弁護士や司法書士などと緊密な連携を図り、相談者に対してよりスピーディーな対応をしていきたいと語る。

「無理をして住宅ローンを組み、今後支払いが難しくなる人が増えてくる。困っている方に、より多くの受け皿が必要になる」と、今後は不動産会社向けの勉強会も予定している。

▲女性スタッフによる相談会も開催。希望者には自宅への訪問相談も行う

会社概要

- ●会社名／株式会社オハナ不動産
- ●所在地／岡山県倉敷市
- ●設立／2006年２月
- ●代表取締役／山部真一
- ●従業員数／４人
- ●事業内容／不動産売買の媒介、任意売却事業、不動産有効活用のご提案・コンサルティング
- ●（公社）全日本不動産協会・（公社）不動産保証協会会員
- ●ＵＲＬ／http://www.okayama-ninbai.com/

株式会社オハナ不動産
代表取締役 山部真一氏

特集2

登記情報の活用でビジネス拡大 ピンポイントのアプローチ実現

不動産登記簿は、土地・建物の所在や面積のほか、所有者の名前・住所などを一般公開しています。不動産取引の安全と円滑化を図る役目を担う、非常に重要な公的情報です。不動産業界内でも、この登記簿をもとにした登記情報について様々なサービスを提供する動きが増えています。そしてそれは、インターネットの普及や時代の変化と共に、コンテンツも多岐にわたるようになりました。登記情報を活用したビジネスの現状を見てみましょう。

今までの登記簿情報にプラスした付加価値情報を活用

街中を歩いているとき、魅力的な土地や建物を見つけたとしましょう。見込み客などに売却案内などを持ちかけたい場合、不動産会社はまず、その魅力的な物件の所有者を特定しなければなりません。周辺への聞き込みなどでそれが特定できればよいですが、仮に分からなかった場合には不動産登記簿の閲覧などでその所有者を調べることになります。

その際、まずはブルーマップなどで登記簿閲覧のために必要な地番を調べ、登記所に赴いて登記簿を取得する、もしくは法務省が提供するオンライン請求（図表１）による確認で所有者にたどり着くことになります。

図表１：登記情報提供サービス

▲登記所が保有する登記情報をインターネットを通じてパソコン等の画面上で確認できる（http://www1.touki.or.jp/）

このように、「その土地や建物の所有者を調べたい」といったオーソドックスな目的達成のために、不動産登記簿は活用されてきました。しかし、インターネットやＩＴ技術の発達により、不動産会社の様々なニーズを満たす情報の提供が不動産登記簿を活用して行えるようになりました。

登記簿を見て初めて分かる売却の可能性

●「売却依頼」獲得のために

例えば、「土地や建物を売りに出す可能性の高い所有者を調べたい」といったニーズは多くの不動産会社にあることでしょう。「土地・建物を探しているお客さんがたくさんいます」という旨の表記をしたチラシのポスティングにより、売却依頼を何とか獲得しようと努力する動きはあちこちで見られます。

では、不動産登記簿によって、「売りに出す可能性の高い所有者」を調べることは可能でしょうか。この点については、「何が原因で所有権がその人に移ったのか」を表す記載が登記簿にはあるので、例えば「相続」や「差押え」といった記載がそこにあれば、売りに出す可能性が高い物件だととらえることもできます。

「相続」の場合だと、「相続税を現金で支払う余裕がないのであれば、この物件は売りに出されるかも

しれない」と考えることができます。また、「差押え」の場合には、「資金回収のために、売りに出されるのではないだろうか」と想定できます。更に、「二番抵当」の記載があった場合、資金がショートしている可能性もあるため、売却の可能性が高いと読み取ることもできます。

登記簿を閲覧すれば、以上のような「予想」も可能です。ただ、登記簿は閲覧して初めてこれらのことが分かるため、事前に「相続」や「差押え」の記載がある登記簿を絞った上で閲覧請求することはできません。

登記情報の活用で ピンポイントに営業提案できる

●増加基調の「相続」

東京・飯田橋に本社を構える不動産登記情報コンサル会社「株式会社ＪＯＮ」によると、東京23区内で2013年に発生した相続件数は約6.3万件。神奈川県横浜市・川崎市・相模原市で約3.4万件、大阪府大阪市・堺市で約1.7万件に上ります。2015年１月には相続税改正による基礎控除引き下げが控えているため、対象者の増加によりその数は更に拡大基調になることが予想されています。

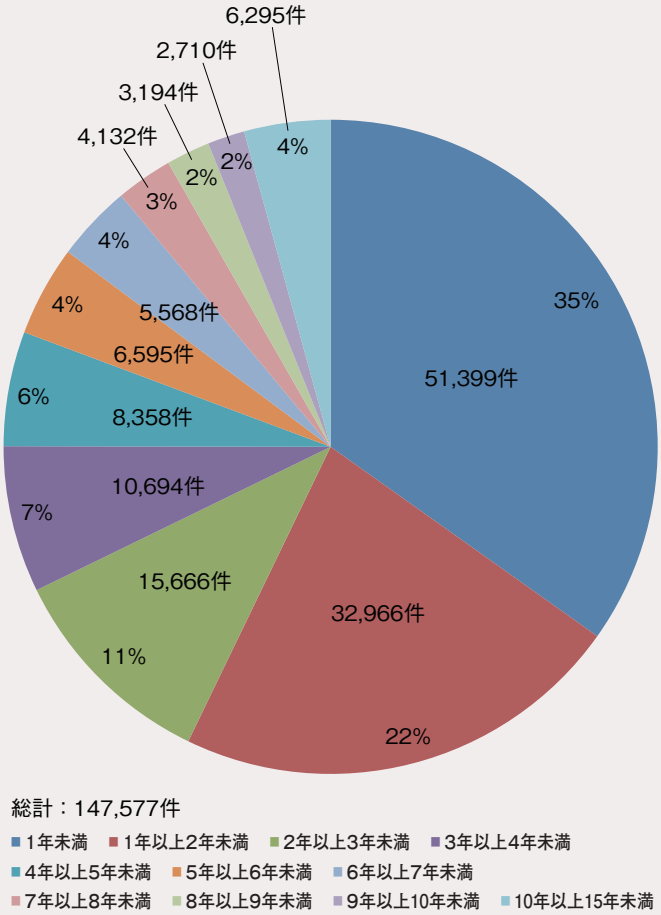
「相続」が発生すれば、不動産会社にとってビジネスにつながる話が出やすくなります。そのため、これら相続人に対していかに迅速にアプローチできるかが不動産会社にとっては大変重要になります。「相続登記と同時に売り先が決まっている割合は５％未満」（株式会社ＪＯＮ調べ）であることから、相続が発生したという事実を確認してからのアプローチでも十分間に合うといえます。ただ、相続物件を最終的に売買した期間を見てみると、「１年未満」が35％に上り、２年未満までを含めると57％に上ります（図表２：東京23区で過去14年に発生した相続手続きを抽出、株式会社ＪＯＮ調べ）。早め早めの対策が重要だといえます。

不動産会社の中には、株式会社ＪＯＮのような登記情報コンサル会社を活用し、対象者に迅速なアプローチを行おうとする流れがあります。これらのコンサル会社の活用により、「相続が発生した不動産所有者」だけを抽出して情報を取得することが可能となります。そして、それらの所有者に対してダイレクトメールを送付するなどして、直接アプローチできることになります。不動産登記情報の活用で、「ピンポイントの対象者への営業提案」が可能になったといえます。

株式会社ＪＯＮ取締役営業本部長の眞木仁氏は、「約700店舗の顧客が当社の登記情報データを利用しています。年々一定割合で増えています」と話しています。

図表２：相続から売買に至った件数

（東京23区で過去14年に発生した65万件の相続手続き：株式会社JON調べ）



目的別に情報を取得して 効率よく営業活動を展開

●様々な抽出方法

登記情報提供会社では一般的に、地区や、その登記が売買目的なのか相続なのかといった「登記目的」、土地や建物の「登記種別」などを指定して検索し、情報を取得することができます（図表３・４）。そうすると不動産会社は、例えば「東京都世田谷区で土地の相続が行われた情報」を抽出取得することが可能になります。

登記情報提供会社によっては、「用途地域」、１年

前から遡って最近までの情報が欲しいといった「登記処理年月の指定」、「建物の構造」、「築年月日」なども指定して絞り込めるところもあります。

●登記簿謄本の見方

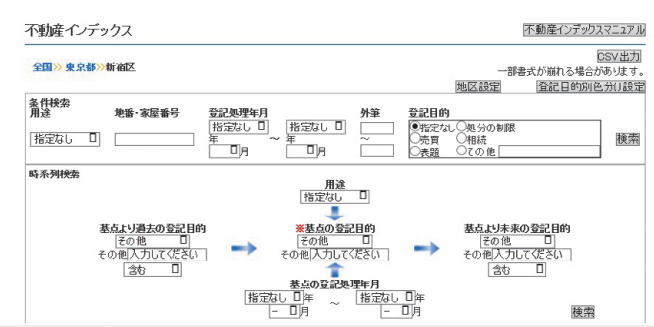
登記情報の取得後は、「情報の読み解き」が必要になってくるため、その前に登記簿謄本の基本的な見方をおさらいしておきましょう。

登記簿謄本（登記事項証明書）は、1筆（1区画）の土地または1個の建物ごとに1つの登記記録として作成されています。「表題部」「権利部甲区」「権利部乙区」に分かれ、表題部は土地、建物、区分所有建物でそれぞれ記載されている内容が違います。

土地の表題部には、図表5のように【所在】、【地番】、【地目】、【地積】、【原因及びその日付】、【登記の日付】などの欄があります。地番は、その所在区域で1筆ごとに土地に付けられている番号で、売買などで物件を特定するために使われていますが、住居表示とは違うものになります。地積は、土地の面積ですが、実際の面積と異なる場合があるため、売買のときなどは特に注意が必要です。

権利部（甲区）には、「所有権に関する事項」が記録され、【順位番号】【登記の目的】【原因】【権利者その他の事項】などの欄に分かれます。順位番号は、登記された順番となり、相続や贈与などが繰り返された不動産では、【登記の目的】欄に「○○太郎持分一部移転」「○○花子持分全部移転」などの記載がある場合があります。乙区には「所有権以外の権利に関する事項」が記録されており、抵当権や賃借権、地上権、地役権などが記載されます。抵当権が設定されている場合は【権利者その他の事項】欄に債権額、利息、債務者、抵当権者などが記載されますが、債権額は借入当初の額となり、現在の借入残高ではありません。また、借入金を完済した場合や借り換えた場合などは当初の抵当権設定事項はすべて下線が引かれ、抹消事項であることを示します。

図表3：検索ページ例



▲登記情報に基づき、用途や地番、家屋番号、登記処理年月日、登記の目的など様々な条件で検索・抽出ができる

図表4：検索結果一覧例

▲検索条件以外に、用途地域、土地の筆数、建ぺい率・容積率なども一覧に表示される
図表提供：株式会社 JON

●「読み解き」で営業提案の幅が広がる

それでは「登記情報を読み解く」と、どのように営業提案の幅が広がるのでしょうか。

例えば「売買の登記が行われた時期を起点として、過去に抹消登記が行われなかった物件」を指定して情報を抽出した場合、「売主にローン残債がなかった＝売買代金が全額売主に入った」ということが予想できます。比較的資金に余裕がある層と読み取ることができ、不動産会社にとってはマンション投資などを提案する大きな機会となります。

「売買登記後に抵当権設定登記がない物件」を指定して情報を抽出した場合、買主はキャッシュで当該物件を購入した可能性が高いといえます（図表5参照）。「富裕層」であるとして、様々な営業展開を見込める相手と期待できることになります。

差し押えの物件（登記）においても、その物件が最終的に競売となるのか任意売却（任売）になるのかといったところで読み解くことができます。任売は通常売買と結果的には同様なので、市場の需要に十分対応できたと捉えることができます。一方の競売は、通常売買が成立しなかったあまり人気のない物件と見ることもできます。

図表５：
登記事項証明書の見本

神奈川県横浜市△△区▽▽町１丁目７７７－２　　全部事項証明書　（土地）

【表題部】（土地の表示）			調整　平成８年５月２３日	地図番号	余白
【所在】	横浜市△△区▽▽町一丁目		余白		
【①地番】	【②地目】	【③地積】　㎡	【原因及びその日付】		【登記の日付】
７７７番２	宅地	２１４：８７	７７７番１から分筆		昭和５６年１月１２日
余白	余白	余白	余白		昭和６３年法務省令第３７号附則第２条第２項の規定により移記 平成８年５月２３日

【権利部　（甲区）】（所有権に関する事項）

【順位番号】	【登記の目的】	【受付年月日・受付番号】	【原因】	【権利者その他の事項】
1	所有権移転	昭和５５年９月２５日 第１３６２５号	昭和５５年６月２０日相続	共有者 横浜市△△区▽▽町一丁目15番18号 持分２分の１ 住吉宅子 横浜市△△区▽▽町一丁目15番18号 ２分の１ 住吉新二 順位２番の登記を移記
2	住吉宅子持分全部移転	平成６年２月７日 第５６２２号	平成５年１０月１４日相続	所有者　横浜市△△区▽▽町一丁目15番18号 持分２分の１ 住吉新二 順位３番の登記を移記

＊　下線のあるものは抹消事項であることを示す。　　整理番号　Ｄ１２３４６　（１／１）　（1／２）

神奈川県横浜市△△区▽▽町１丁目７７７－２　　全部事項証明書　（土地）

【順位番号】	【登記の目的】	【受付年月日・受付番号】	【原因】	【権利者その他の事項】
	余白	余白	余白	昭和６３年法務省令第３７号附則第２条第２項の規定により移記 平成８年５月２３日
3	所有権移転	平成１７年２月２５日 第９２１２号	平成１７年２月２５日売買	所有者　横浜市△△区▽▽町一丁目１５番１８号 新田宅三

これは登記記録に記録されている現に効力を有する事項の全部を証明した書面である。
ただし、登記記録の乙区に記録されている事項はない。

平成２６年１１月１日
横浜地方法務局○○出張所　　登記官　　新報太郎　印

＊　下線のあるものは抹消事項であることを示す。　　整理番号　Ｄ１２３４６　（１／１）　（２／２）

▶乙区の記録がないことから、売主と買主両者に抵当権の設定がなかったことが分かる

例えばある地域で売却依頼を受けた際、そのエリアで競売が多いか任売が多いかを調べる（読み解く）ことで、価格設定の提案が変わることになるでしょう。競売が多い時は「人気が低いエリアの可能性あり」として価格を低く設定、任売が多い時はその逆を提案できることになります。

株式会社ＪＯＮの眞木氏は、「不動産営業の王道は、人と人との良好な関係を築き、そのつながりの中で仕事をもらうことだと思います。ただ、効率的で説得力のある提案ができれば、仕事をもらえる確率はグンと高まります。登記情報をうまく活用することで、ぜひそれを実感していただきたいです」と話しています。

取材先 Data

●会社名／株式会社JON（Joint Office Network）
●本社所在地／東京都新宿区
●事業内容／不動産情報収集、検索、
不動産データベースの研究、開発、
作成並びに販売ほか
●URL／ http://www.jon.co.jp/

PICK UP NEWS

国交省　中古住宅瑕疵保険の手続き改定「検査後」の申込み可能に ハウスジーメン、住宅保証機構が認可取得

個人間売買用の既存住宅売買瑕疵保険（中古住宅瑕疵保険）について、このほど手続きの一部が改定された。インスペクション（建物診断・検査）を実施した後に、保険に申し込むことができるようになった。８月末に国土交通省で開かれた、「第２回住宅瑕疵担保履行制度のあり方に関する検討委員会」での議論を踏まえたもの。

個人間売買用の中古住宅瑕疵保険に加入する際は、保険を申し込んだ後に現況検査を受け、適合であれば保険証券が発行されるのが従来の流れ。改定後はこれに加えて、保険の申し込み前に実施したインスペクションを、保険加入に必要な現況検査とみなして活用する方法が可能になった。インスペクションは保険の検査基準を満たすこと、性能評価機関または建築士事務所の既存住宅現況検査技術者が行うことが条件。検査料や保険料に変更はない。

今回実現した「検査先行型」の保険申し込み方法は、以前から検査機関や仲介業者の間で待望する声が挙がっていた。「インスペクションをした上で保険に入るかどうかを決めたい」といった買主のニーズや、仲介各社が競合する取引実態に検査のタイミングを合わせる必要があったことなどが理由だ。

国交省は直近にかけて、既存住宅現況検査技術者制度のスタートに併せて現場検査を簡略化するなど、同保険の普及に向けた取り組みを強化。更に「流通のスピードに乗せるにはどうしたらいいか」（住宅生産課）を検討する中で、今回の改定に至ったという。

保険法人５社のうちハウスジーメン（東京都港区）と住宅保証機構（東京都港区）が商品改定を申請、９月 18 日付で認可を受けた。このほかの３社も、順次申請するとみられる。

中古購入時の建物検査　戸建て住宅で5割実施 流通各社の保証、利用率4割に　FRK調査

不動産流通経営協会（ＦＲＫ）がこのほどまとめた 14 年度の消費者動向調査によると、中古住宅購入時の建物検査の実施率が５割近くに上った。戸建ては半数を上回っている。調査対象とした検査は、不動産流通各社による保証サービスの一環で行われる建物検査（設備検査を除く）、保険法人が提供する既存住宅売買瑕疵保険に付随する建物検査、民間のホームインスペクション。流通段階において、約半数の中古住宅で何らかの検査が実施されていることになる。

住宅購入時の建物検査の実施状況に関する設問では、中古住宅購入者全体の 46.2% が「いずれかの検査を行った」と回答。「どの検査も行っていない」が 36.5%、無回答が 17.3% だった。更に建物種別で見ると、戸建ては「検査を行った」のが 53.5% と半数超。マンションは 43.5% だった。

また FRK は、建物検査を含む保証制度の利用状況に関しても調査した。不動産流通各社による保証サービスについては、「建物保証と設備保証を両方、またはいずれかを利用した」割合が 40.3%。内訳は「両方」が 14.2%、「建物保証のみ」が 17.3%、「設備保証のみ」が 8.8% だった。建物種別で見ると、戸建ては「両方」が 44.1%、「建物保証のみ」が 27.3%、「設備保証のみ」が 2.3%。建物保証の実施率の高さが際立つ。一方でマンションは、「両方」が 14.3%、「建物保証のみ」が 12.4%、「設備保証のみ」が 12.7% で、建物と設備の割合がほぼ同じだった。

国土交通省指定の保険法人が提供する瑕疵保険については、８％が「利用した」と回答。「利用していない」が 79.4%、無回答が 12.6% だった。戸建ては 12.5%、マンションは 5.9% が「利用した」と回答した。

このほかの設問では、「安心につながった」「後

押しになった」といった意味での、住宅購入に対する保証の影響を尋ねた。不動産流通各社による保証サービスは、75.7%が「影響した」と回答。瑕疵保険も70.0%が同様の回答だった。

調査は首都圏で13年4月～14年3月末までの間に、住宅を購入した世帯を対象として実施した。回答数は2,280、回答率は49.3%。

2014年度宅地建物取引主任者試験 3%増の19.2万人が受験

2014年度（平成26年度）宅地建物取引主任者資格試験が10月19日、全国一斉に開催された。近畿から東北地方にかけて雨模様だった昨年から一転、今年は概ね天気に恵まれた。来年から資格名称が「宅地建物取引士」へと変わるため、主任者としては最後の試験。約19.2万人が挑んだ。

▲足早に会場入りする受験生たち

難易度は昨年並みか　合格基準は33点前後を予想

試験実施機関の不動産適正取引推進機構が発表した速報によると、14年度の宅建受験者数は19万2,053人（申込者数23万8,343人）で前年実績を約5,700人・3％上回った。

昨年は広い範囲で悪天候だったことも影響し、受験率は9年ぶりに80%を下回った(79.4%)が、今回は80.6%に回復した。

問46～問50の5問分が免除される登録講習修了者の受験者は4万229人。全体の20.9％を占めた。

最も受験者数が多かったエリアは東京都で3万8,060人、次いで神奈川県の1万7,868人、大阪府の1万5,598人、埼玉県の1万3,449人、愛知県の1万952人、千葉県の1万840人と続いた。

受験率が最も高かったのは山形県で83.7％だった。

民法に難解問題目立つ　業法は昨年より平易か

今年の試験は、民法分野に難解な問題が多く、一方で宅建業法では平易な問題が目立った。住宅新報社講師陣によると、「民法の問題を目の前にして、不安を感じた受験生は多かったのではないか」と語る。

宅建業法については、「平易だった昨年よりも更に難易度は下がったのではないか」と予想。5問免除分は比較的難しい問題も見受けられたため、登録講習修了者にアドバンテージがあったと見てよさそうだ。

住宅新報社では、「難易度は昨年並み」との判断から、総合的に考えて「33点前後」（昨年は33点）を今年の合格ラインと予想した。

▲東京都内の会場。緊張の面持ちで試験監督員からの説明を待つ受験生たち

国交省 EXPRESS

2014年基準地価　下落率、縮小傾向続く
三大都市圏　住宅地は上昇に転換

国土交通省が発表した2014年都道府県地価調査（基準地価、７月１日時点）によると、全国平均では住宅・商業地とも依然として下落しているものの、下落率は縮小傾向が継続。上昇地点数の割合は全国的に増加し、特に三大都市圏では、住宅地の半分弱の地点が上昇。商業地の３分の２強の地点が上昇している。一方、地方圏は住宅地、商業地ともに上昇地点は増加しているが、８割弱の地点が下落。ただ、一部の地域では上昇の兆しが出ている。

住宅地の全国平均は1.2%下落（2013年は1.8%下落）、商業地は1.1%の下落（同2.1%下落）となった。

三大都市圏平均では、住宅地が2008年以来６年ぶりに上昇に転換(0.5%上昇、同0.1%下落)。商業地は２年連続の上昇で、1.7%上昇（同0.6%上昇）。

上昇地点数の割合は全国的に増加し、住宅地は13年の1,970地点（全調査地点の13.4%）から2,929地点（同19.9%）と約２割に。商業地は910地点（同18.1%）から1,361地点（26.8%）に拡大した。

一方、地方では、住宅地は8,465地点が下落（同79.7%）、商業地は2,913地点が下落（同79.8%）となり、約８割弱の地点が下落している。

年後半で減速感も

圏域別に見ると、東京圏の住宅地は0.6%の上昇（前年比0.7ポイント上昇）、商業地は1.9%の上昇（同1.3ポイント上昇）。特に東京都は全国１位の上昇率となった。ただ、半年ごとの地価動向を見ると後半はやや上昇を弱めている。

大阪圏の住宅地は0.1%の上昇（同0.5ポイント上昇）、商業地は1.5%の上昇（同1.1ポイント上昇）。特に、京都市、大阪市、北摂エリアと阪神間を中心に上昇基調を強めている。なお、半年ごとの地価動向を見ると後半、上昇をやや強めている。

愛知県の住宅地は0.9%の上昇（同0.2ポイント上昇）、商業地は1.5%の上昇（同0.8ポイント上昇）。名古屋市及びその周辺部の尾張地域の多くで上昇基調を強めている。ただ、半年ごとの地価動向では、後半は上昇を弱めている。

地方圏の住宅地は1.8%の下落（0.7ポイントの改善）、商業地は2.2%の下落（0.9ポイントの改善）。上昇地点数は、住宅地で992地点、商業地で393地点と前年より増えたが、８割弱の地点が下落している。宮城県は上昇率を拡大し、福島県、沖縄県は下落から上昇に転じた。

個別地点の動向

五輪新設会場周辺　マンション需要高まる

東京五輪・パラリンピック会場至近の立地として、マンション素地などの需要が高まり、地価が上昇。勝どき駅そばの「中央－２」では98万1,000円（㎡当たり、以下同）と10.8%上昇した。このほか、月島、晴海などの地点が上昇を示している。

千葉・流山エリア　区画整理事業で上昇

千葉県では、流山、船橋、木更津などで上昇。流山は、ＴＸ流山おおたかの森駅近くの「流山－５」で13万5,000円と9.8%上昇。区画整理事業が進み、道路整備による最寄り駅までの利便性や一部で「千

葉のニコタマ」と呼ばれるショッピングラインナップなどが評価された。

▲2015年3月に長野駅から金沢駅間で開業予定の北陸新幹線

北陸／金沢・富山　新幹線効果現る

地方は、全般的には下落地点数が８割近くとやや振るわないが、一部の地域で上昇がみられる。

石川県の金沢市、金沢駅近くの商業地「金沢５－21」では、31万5,000円と15.8％上昇。これは、商業地全国１位の上昇。15年３月に予定される北陸新幹線開業を見据えて、商業地への需要は堅調となっている。

富山の商業地も0.8％上昇。住宅地では2009年の市内軌道ＬＲＴの環状線化に続き、2017年には南北一体化が予定され、住宅地ではより一層の利便性の向上が見込まれるなど、上昇基調。商業地は、北陸新幹線開業に伴い、富山駅周辺で開発プロジェクトが進んでいる中、店舗需要が堅調で、下落から上昇に転じた。

リゾートエリア　円安で別荘需要

円安を契機にリゾート地における外国人の別荘地需要などが活性化しているのが、北海道倶知安町。倶知安駅近くの住宅地「倶知安－２」が３万1,000円、6.9％上昇。林地である北海道（林）20－６も150円、50％上昇した。

同じく別荘地需要増加により地価上昇したのが、山梨県山中湖村。住宅地「山中湖－１」が１万1,100円、2.8％上昇した。

観光客増加により地価上昇したのが、京都市東山区と沖縄県那覇市。沖縄県は地方圏では宮城県と並び、住宅地、商業地とも１年を通して上昇に転じた。

（住宅新報2014年９月23日号より）

＜今回の地価調査で特徴的な動きを示した地点＞

○名古屋中村５－１[商業地]

・2014年７月１日時点の地価：8,850,000円／㎡
・前年比10.6％の上昇

名古屋駅東口の「名駅エリア」は、ハイグレードビルが立ち並び、今後も再開発の進捗など、同地区のオフィスエリアとして更なる発展が期待されることから、需要が高まり、地価の上昇が見られる。

▲再開発の進展が期待される名古屋駅周辺

○岡山北５－２[商業地]

・2014年７月１日時点の地価：960,000円／㎡
・前年比6.2％の上昇

岡山駅周辺で再開発事業による大規模ショッピングセンターが開業予定（2014年12月）で、商業性向上の期待感が増している。

▲大規模ショッピングセンター「イオンモール岡山」の外観イメージパース

詳しい調査結果は、土地総合情報ライブラリー（http://tochi.mlit.go.jp/chika/chousa/2014/index.html）をご覧ください。

二世帯住宅の敷地に対する固定資産税の住宅用地に係る課税標準の特例の適用

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 二世帯住宅の敷地に対する固定資産税の住宅用地に係る課税標準の特例の適用について教えてください。

A 1. 住宅の敷地に係る固定資産税のポイント

（1）固定資産税の計算方法

土地の固定資産税は、賦課期日（1月1日）に不動産を所有している者に対し、所在地の市町村が課税する税金です。固定資産税は、課税標準に税率を掛けて計算します。税率（標準税率）は1.4％です。土地の固定資産税の課税標準は、地方税法349条に定める価格（いわゆる「固定資産税評価額」）を基に計算します。

（2）住宅用地である土地の課税標準の特例

専ら人の居住の用に供する家屋の敷地のうち、その上にある家屋の総床面積の10倍までの土地は住宅用地とされ、その固定資産税の課税標準には、地方税法349条の3の2により、次の減額特例が設けられています。

①住宅用地で住宅1戸につき200㎡までの部分は、固定資産税評価額の6分の1相当額を課税標準とします。

②住宅用地のうち200㎡を超える部分は、固定資産税評価額の3分の1相当額を課税標準とします。

2. 二世帯住宅の敷地における住宅用地に係る固定資産税の課税標準の特例の適用

（1）二世帯住宅の敷地に係る特例適用のポイント

地価が高い都市部では、親の土地の上に二世帯住宅を建て、親と子のそれぞれの家族が住む場合があります。この二世帯住宅については、内部で各世帯の居住スペースがつながっているタイプと、プライバシー尊重のため、親子世帯の居住スペースを独立させ、内部では互いのスペースへの行き来ができないものがあります。

二世帯住宅の敷地は基本的に住宅用地に該当することから、前述のA1（2）の特例（以下「住宅用地特例」といいます）の適用対象となります。ただし、住宅用地特例は、A1（2）の通り住宅1戸当たりの敷地面積により課税標準とされる額が異なることから、居住する二世帯住宅の戸数により、その敷地に係る固定資産税の額が異なります。

（2）東京都の裁決事例から見た住宅用地特例の適用

二世帯住宅のうち、内部で各世帯の居住スペースがつながっているタイプの敷地に係る住宅用地特例の適用について、その適用の可否を巡り東京都の不服審査請求で争われた事例があり（平成26年2月5日東京都裁決）、実務の参考になります。以下、その概要を紹介します。

争点となったのは、住宅用地に対する固定資産税の課税標準の特例を適用する場合の住戸の戸数をどのように認定するかということでした。この二世帯住宅（以下、「本件住宅」といいます）は、平成15年に新築した内部で各世帯の居住スペースがつながっているタイプのもので、その敷地の面積は約210㎡でした。裁決書によると新築当時、所轄都税事務所の調査を受け、敷地全体について住宅用地特例の適用を受け、課税標準を固定資産税評価額の6分の1として固定資産税が計算されていました。

ところが、都税事務所は平成25年7月になり、あらためて本件住宅について現地調査を行い、住宅各階に玄関、キッチン、トイレなどが設置されているものの、内部で行き来ができるタイプの二世帯住宅であることを確認しました。さらに同事務所は「固定資産税・都市計画税についてのおたずね」という文書で納税者に住戸数を照会し、その回答等をもとに本件住宅の住戸数を最終的に全体で1戸と認定しました。この認定をもとに、敷地面積200㎡を超える部分について固定資産税の課税標準を6分の1から3分の1に修正する決定をし、過去5年の未納分を追徴したことから、納税者とのトラブルに発展したものです。

納税者からの不服申立てを受けて審査した東京都は、「住宅用地のうち、住戸1戸当たり200㎡までの部分に対して課する固定資産税の課税標準は、固定資産税評価額の6分の1の額とすることとされており、この場合の住戸の数については、人の居住の用に供するために『独立的に区画された家屋』の部分又はその一部の数による（地方税法施行規則12条の2第1項）」と法令で定められていることを確認しました。その上で東京都は、本件家屋について、「家屋の中で各階を相互に行き来できる構造となっていることが認められ（中略）請求人（筆者注：納税者）も、処分庁（筆者注：都税事務所）の照会に応じて、本件家屋の1階と2階は建物の内部でつながっている旨回答していることが認められる。そうすると、本件家屋の各階は前述の『独立的に区画された家屋』にはあたらず、本件家屋の住居の数は、1戸と判断するのが相当」として、都税事務所の決定を支持しています。

不動産お役立ちQ&A

賃貸相談

建物賃貸借契約と看板の設置

Q 賃貸ビルを購入したのですが、ビルの外壁にテナントが看板を設置していました。借家権は対抗要件がありますが、看板は借家権そのものではないので、看板の撤去請求は可能でしょうか。

A 1. ビル賃貸借契約におけるテナントの看板設置

ビル賃貸においても、いわゆるオーナーチェンジとして賃貸ビルの所有権が第三者に移転して、当該第三者が新たな賃貸人となるケースも珍しくはありません。

この場合でも、借家権の対抗要件は建物引渡しとされていますから、賃借人が建物の引渡しを受けて建物を占有使用している場合には、借家権を新賃貸人に主張できることは間違いありません（借地借家法31条）。この場合に、借家権が新賃貸人に対抗できるとしても、同じビルに設けられたテナントの看板設置に関する権利も新賃貸人に対抗できるのかは問題となるところです。

とりわけ、看板の設置場所が借家人の占有する居室とは離れた別の場所であった場合（例えば地下店舗の営業用看板が地上の建物の外壁に設置されている等）、当該看板が借家権の範囲内ではないと評価され、借家権の対抗要件の効力が看板等には及ばず、新賃貸人から看板の撤去請求がなされた場合には認められることになるのかという問題です。この問題について、最高裁は、平成25年4月9日に判断を示しています。

2. 看板設置に関する最高裁判例の概要

事案は、店舗を営む賃借人が賃借ビルに看板を設置していたところ、この建物の譲受人（新賃貸人）から、賃借人に対し、賃貸物件である建物の居室部分は対抗要件を備えているが、看板の使用権は借家権には含まれておらず、賃貸人に対抗できないので看板を撤去せよと請求した事案です。

第一審判決は、賃貸人による撤去請求は権利の濫用に当たるとして請求を棄却しましたが、控訴審は「本件建物の賃借権には看板等の設置権原は含まれていない」としたうえで、貸主による看板等の撤去請求が権利の濫用に当たるような事情は見受けられないとして看板等の撤去請求を認容したことに対し、借主から最高裁に上告したというものです。

最高裁判所は、次のように判示し、原判決中の借主の敗訴部分を破棄して看板の撤去請求を否定しました。

①看板等は、本件建物部分における店舗の営業の用に供されており、本件建物部分と社会通念上一体のものとして利用されてきたということができる。

②看板等を撤去せざるを得ないこととなると、本件建物周辺の繁華街の通行人らに対し、店舗を営業していることを示す手段はほぼ失われることになり、営業の継続は著しく困難となることは明らかで、借主には看板等を利用する強い必要性がある。

③借主が前賃貸人から看板設置については承諾を得ていること、建物を購入した現貸主もそのことは十分に知り得たものであること、現貸主には看板の利用について具体的な目的があるわけではなく、借主の看板が存在することにより具体的な支障のないこと等の事実から、このような事情の下では、貸主が借主に対して看板の撤去を求めることは権利の濫用に該当するとの判断を示しました。

3. 最高裁判例から分かること

この最高裁判決は、権利の濫用を理由に貸主の看板撤去の請求を否定しています。「権利の濫用」ということは、貸主は、借主に対し、看板撤去に関する請求権を有しているが、判例が指摘した事実関係の下ではその権利を濫用するものであるから認められないということを一般的には意味しています。そうであるとすると、最高裁判例が指摘したような事情がない場合、例えば、貸主も看板の利用について具体的な計画を有しており、借主の看板が存在することによって具体的な支障が生じているとの事実があれば、看板撤去請求は権利の濫用ではなく認められる可能性も否定できませんが、補足意見が付されていることに注意する必要があります。田原最高裁判事の補足意見ですが、「共用の廊下や階段に**特別の負担なく各店舗の看板が設置されているような場合**には、それらの看板への表示は、賃貸借契約書に明示されていなくても、賃貸借契約の内容をなしているものということができる。」として、借家人が第三取得者に対して借家権を対抗できる場合には、上記の看板等に表示する権利も当然に対抗することができるというべきであるとしています。なお、この補足意見には、「**看板設置に別個の契約がなされていたり、**賃貸借契約の内容に含まれないと解されるような場合には、同条の保護の対象外であることは言うまでもない。」としています。看板の設置については、建物賃貸借契約とは別にその利用関係について契約しておくことが必要でしょう。

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士 江口 正夫（えぐち まさお） 先生

法・律・相・談

土地売買における湧水の瑕疵

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 動物病院を建てる目的で土地を購入しましたが、引渡後に地盤の調査をしたところ、湧水のために、建物を建てるには地盤の補強が必要であることが分かりました。地盤補強のための工事費用などについて、売主に対して、損害賠償の請求ができるでしょうか。

A 1. 回答

契約の前に予期していなかった地盤補強工事費用などについては、売主に対して、瑕疵担保責任に基づく損害賠償の請求をすることができます。

2. 瑕疵担保責任

民法には、売買契約の目的物に瑕疵があり、買主がその瑕疵を知らないときには、売主は買主の損害を賠償しなければならないと定められています（民法570条、566条1項）。瑕疵のために契約の目的を達することができなければ、契約の解除をすることもできます。この責任が瑕疵担保責任です。

瑕疵とは欠陥という意味です。欠陥のある物を買った場合であっても売買代金は支払わなくてはいけません。そのため、売主と買主の衡平を図るべく欠陥による損害を売主負担とし、また欠陥があれば契約をしなかったであろうケースでは、売買契約の解除ができるものとしているわけです。この責任は売主に過失があるかどうかを問わない無過失責任です。

瑕疵とは、売買の目的物について、その物が通常有するべき性質、性能を備えていないことをいいます。建物を建てるために土地を購入した際、湧水によって、地盤を補強しなければ建物を建築できない状況だったのであれば、売買の対象たる土地が建物用地として通常有すべき品質を備えていませんから、瑕疵があるということになります。

3. 裁判例

湧水が土地の売買における瑕疵とされたケースが、名古屋地裁平成25年4月26日判決です。

買主は、動物病院の建築を目的として、売主の宅建業者から土地を購入しました。しかし、引渡後に建物を建築しようとしたところ、土地の浅い部分に地下水脈があって、地下水からの湧水に対する対策を講じるための工事を行うことが必要になったため、買主が、売主に対して、瑕疵担保責任として、地盤補強のための工事費用などの損害賠償請求をした事案です。

裁判所は、次のとおり述べて、買主の請求を認めました。

「本件土地の地下約0.5mの位置に地下水脈があり、本件土地において地下水が湧出していることが認められるところ、本件土地では、平成21年3月には、本件土地の表土を50ないし60cm鋤（す）いただけで地下水が湧出して本件土地の約3分の1に水が貯留する通常とはいえない状態が生じている。また、このように地下水が浅い位置にある場合、建物の基礎として直接基礎を採用できず、地盤表層改良をしても効果が期待できない上、一般的な地盤改良方法である柱状改良工法を用いても、流し込んだセメントが湧水層に流出してしまうため地盤改良の効果がないから、鋼管杭による杭地業工事でもって地盤改良をする必要がある。更に、鋼管杭は、先端部分の支持力に加えて杭と地盤の摩擦力で建物の重さを支えるので、その途中の地盤が軟弱であれば水平方向の力は支えられないし、本件土地のように地下水位が浅い位置にある場合、一般的な宅地以上に地表の雨水を速やかに排水する必要があるし、地盤沈下を避ける必要もあるから、本件土地には透水管を設置する必要がある。

名古屋市における平均地下水位は、浅いところでもマイナス3m程度であるし、約100件の戸建て住宅の建築設計に関わったE建築士の経験では、1.5mというものが最も浅い地下水位であり、地下水位が0.5mないし1m程度であったことはなく、E建築士が透水管を使用した土地も、木曽川沿いや田の用水沿い、造成時に沈砂池であった場所など比較的地下水位が浅いことが想定される土地であったと認められる。これによれば、本件土地は、周囲に川や田等がなく、地下水位が浅いことが想定されていない土地であるにもかかわらず、地下約0.5mの位置に地下水脈があるという特異な土地であるといえる。そして、その結果、宅地として本件土地を利用するためには透水管の設置等が必要となるところ、透水管の設置等が必要な宅地は多くないことに照らせば、本件土地には透水管の設置等が必要な瑕疵があるというべきである」

4. まとめ

土地売買の瑕疵としては、土壌汚染や地中埋設物が問題になり得ることは広く周知されていますが、湧水についても、問題になることがあります。地盤の問題は、建物建築の費用に直接的に影響を及ぼすとともに、地震に対する地盤の強さが社会的に強い関心を集めている現状で、土地の価値そのものに関係してくることも、あり得ます。土地の売買に関与する際には、土壌汚染や地中埋設物の問題ばかりではなく、湧水を含めた地盤の問題についても、十分に確認しておく必要があります。

平成26年9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)エアリ
	札幌市	ビジネスサービス(株)
	札幌市	(株)Line
青森県	北津軽郡	(株)北西ファーム
宮城県	仙台市	(株)アーバンアメニティ
	石巻市	大平土地開発(株)
	仙台市	スリーエム企画
	仙台市	(株)ひらく
	石巻市	(株)美吉
秋田県	秋田市	(株)宝不動産
山形県	長井市	こばやし不動産オフィス
茨城県	水戸市	県央住販
	水戸市	(株)RETS・NEWING
栃木県	宇都宮市	(株)あおい不動産事務所
埼玉県	さいたま市	藍建築工房(株)
	さいたま市	(株)アルーム総合不動産
	川越市	川越地所(株)
	川越市	(株)SALTO
	八潮市	TX不動産(株)
	三郷市	(株)トラスティエステート
	川越市	Peace Villa(株)
	さいたま市	東日本地所
	吉川市	三ツ矢不動産
千葉県	千葉市	オーリオ・メイキング・コーポレーション(株)
	千葉市	(株)建蔵
	四街道市	(株)ハッシード
	千葉市	(株)ふくろう不動産
	松戸市	(株)ベストランド五香
東京都	千代田区	(株)ICCホールディングス
	渋谷区	赤坂パートナーズ(株)
	渋谷区	(株)アクトフォー
	新宿区	(株)あたかファクトリー
	港区	ad axia(同)
	八王子市	(株)イーストクリエイト
	葛飾区	飯塚不動産
	港区	HY投資(株)
	日野市	(株)エージェンシー雅
	江戸川区	(株)エース・プランニング
	千代田区	(株)エキュエーション
	大田区	(株)エスアンドエー
	新宿区	(株)エムケーパートナーズ
	渋谷区	(株)エルセレクト
	港区	(株)オーシャンリパブリック
	豊島区	KAAKIRO不動産投資(株)
	西東京市	(株)クレアホーム
	渋谷区	Global One (株)
	港区	(株)鴻上不動産
	新宿区	(株)サイドウエイ
	板橋区	(株)さくらハウジング
	あきる野市	(株)CMS
	新宿区	GV−Rent(株)
	台東区	J.S.プランニング(株)
	港区	(株)シグアーキデザイン
	港区	ジャパンエステートサービス(株)
	品川区	ジユウラボ(株)
	台東区	(有)商業不動産経営サポート
	品川区	城南都市機構(株)
	千代田区	(株)スカイプランニング
	昭島市	ソヨカゼホーム(株)
	新宿区	(株)Soras
	板橋区	(株)東京不動産サービス
	港区	Tokyo Properties(株)
	新宿区	(株)夏木プランニングオフィス
	渋谷区	(有)ネオ・トップ
	渋谷区	(株)NoveLead
	墨田区	PDr.ランド(株)
	港区	(株)マーブル
	杉並区	(株)マッシュルーム
	中野区	(株)まんまるハウス
	荒川区	ミネルヴァ社
	豊島区	(株)ライフアートエージェンシィ
	東大和市	(株)ライフルホーム
	新宿区	(株)ライフワン
	中央区	(株)リーガルワンnetwork
	世田谷区	(株)リコルディ
	八王子市	(株)リバイブ
神奈川県	足柄下郡	アイホーム管理
	横浜市	(株)エスティーホーム
	横浜市	(株)桜樹
	小田原市	(株)カナコー不動産事務所
	横浜市	(株)グリーン
	相模原市	(株)サマディ
	横浜市	ドッグフレンドリー(株)
	川崎市	(株)ピーエル
	横浜市	ファーストハウジング(株)
	横浜市	(株)ファンタ・リアルエステート
	横浜市	(株)ブルームーン
	大和市	(株)FRONT・ROW
	横浜市	(株)マツナカホールディングス
	平塚市	夢・住まい計画(株)
	横浜市	横浜ベイサイド・リアルエステート(株)
	横浜市	リアルティ(株)
富山県	射水市	堀井建築
	富山市	(株)結
	富山市	(株)ロイヤルホーム
石川県	加賀市	(有)西野建設
長野県	佐久市	(株)国実
	北佐久郡	(株)別荘サポート
岐阜県	岐阜市	(株)シンシアホーム
静岡県	富士市	(株)デグチエステート
愛知県	名古屋市	メイキョウネットワークサービス(株)
三重県	鈴鹿市	(株)キラコーポレーション
	津市	グッドスマイル不動産(株)
	名張市	(株)サロン・ド・ホーム
	四日市市	(株)三重水道センター
京都府	京都市	(株)土家
	宇治市	森惣園
大阪府	大阪市	アーバン不動産投資(株)
	枚方市	アルファ不動産(株)
	大阪市	(株)ALENT
	大阪市	(株)インテリジェンス
	四條畷市	(株)エースプロジェクト
	大阪市	(株)エクソン
	大阪市	(株)M&Tコーポレーション
	大阪市	MGクリエイト(株)
	大阪市	(株)L.I.G
	大阪市	グッドライフパートナーズ(株)
	大阪市	(株)cocoSumu不動産
	大阪市	(株)JCサービス
	枚方市	成光プランニング
	大阪市	(株)セッション
	東大阪市	仙峰興産(株)
	大阪市	(株)ダイビシコーポレーション
	大阪市	タスカルサポート(株)
	茨木市	(株)トラスティライフ
	大阪市	ドリームライフ(株)
	大阪市	南都産業(株)
	大阪市	ネオ不動産(株)
	大阪市	(株)ビルメンテナンスサービス
	東大阪市	(株)不動産のGround Sun
	池田市	(株)ライジングコーポレーション
	堺市	(株)リーズワン
	大阪市	(株)リンクスマネジメント
	茨木市	(株)Roots
兵庫県	芦屋市	(株)芦屋ハウス
	神戸市	アン・シェル(株)
	姫路市	(株)クリスタルライズ
岡山県	倉敷市	(株)ハウスジャパン
広島県	広島市	(株)藤住
	廿日市市	(株)ヒロケン
山口県	下関市	ふどうさん屋さん　久良多
愛媛県	松山市	(株)三福テナントインフォリンク
	松山市	(株)富谷不動産仲介所
	西予市	松島産業(有)
高知県	宿毛市	矢野不動産
福岡県	久留米市	(株)アルム
	北九州市	(株)石松
	北九州市	M&M不動産コンサルティング
	北九州市	L.D.K(株)
	福岡市	(株)COMS
	福岡市	(有)ジャパンフレシス
	福岡市	(株)スカイリンク
	福岡市	(株)大博不動産
	福岡市	(株)ティー・アール・イー
	飯塚市	福岡クリエーション開発(有)
熊本県	熊本市	サムライ・ジャパン(株)
大分県	大分市	GIJ(株)
	大分市	丸寿産業(株)

広島市豪雨災害への義援金のお礼と広島県本部の取組み

8月20日に発生しました広島市の豪雨災害におきましては、総本部をはじめとし、全国の皆様からも温かいご支援や義援金をいただきまして、大変ありがとうございました。お預かりいたしました義援金全額を広島市に寄付させていただきました。

▲全国の皆様からお預かりした義援金を広島市に寄付した広島県本部。右が広島県本部長の中村氏

このたびの災害において、広島県本部の会員ならびに従業者には幸いにも被害はございませんでしたが、広島市のベッドタウン地域の安佐南区・安佐北区を襲った集中豪雨による土砂災害で9月19日現在、死者74名、負傷者44名の人的被害のほか、家屋全壊133件を含む4,559件もの住宅被害が発生し、一時、避難所は2,000人近い被災者で溢れました。

当県本部も被災者の住宅支援のため、広島県と平成22年に締結した「大規模災害時における民間賃貸住宅の媒介に関する協定」に基づき、他の業界2団体とともに広島市被災者向け民間賃貸住宅借上げ事業に協力しました。9月4日・5日両日に行われた被災者、避難者の借上げ住宅の斡旋において、県本部役員をはじめ13名の会員が、安佐南区役所や避難所の梅林小学校など5か所の臨時窓口で支援業務を行いました。被災者の生の声を受け、物件情報を提供いただいた会員とともに献身的に被災者の住宅確保に努めました。

▲▼臨時窓口で行われた被災者の借上げ住宅の斡旋

現在も広島市から協力店舗に登録された会員業者による被災者への借上げ住宅の随時受付が継続され、被災者の生活の再建を支援しております。

今後は被災者支援のほか、会員に向け、行政と協力して災害防止に重点を置いた教育研修事業にも取り組んでいく所存です。

最後になりますが、未曾有の大災害を目の当たりにして、不動産業者の責任と使命の重大さを改めて知り、この教訓を今後に活かす決意を申し上げまして、皆様への心からのお礼とさせていただきます。

公益社団法人全日本不動産協会広島県本部
本部長　中村　克己

谷花音さん画像使用の終了について

会員の皆様へ

　これまで当会では、平成２６年２月より、谷花音さんをイメージキャラクターとして、その画像を会員の皆様にもご利用いただいておりましたが、今般、谷さんが所属するプロダクションより画像使用中止の申し出がありました。そのため、諸般の事情を考慮した結果、会員の皆様への画像ダウンロード配信については平成２６年１０月末日をもって終了させていただきました。
　これに伴い、会員の皆様におかれましては、ホームページやチラシ広告の利用を終了していただくなどの措置を速やかにお取りくださいますようご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

この件に関するお問い合わせは（公社）全日本不動産協会総本部までお願いいたします。
事務局　鈴木・松本・真鍋
電話：０３－３２６３－７０３０
メール：tani-kanon@zennichi.or.jp

9月 会の活動・各種会議の要旨

合同

●教育研修委員会
日時　9月16日(火)14時30分～
内容　1.全国不動産会議　沖縄県大会　記念講演企画案に関する件
2.平成29年全国不動産会議 立候補に関する件
3.平成26年度取引･苦情処理業務指導者研修会に関する件
4.法定研修会実施要綱一部改正に関する件
5.初任従業者教育研修に関する件

●会務運営会議
日時　9月20日（土）13時～
内容　1.会務運営に関する件
2.その他

全日本不動産協会

●流通推進委員会
日時　9月5日（金）15時～
内容　1.ゼネットにおける改修について
2.その他

不動産保証協会

●会務運営会議
日時　9月20日（土）12時～
内容　1.弁済委員会認証審査結果（第5回）に関する件
2.その他

●弁済委員会
日時　9月26日（金）12時～
内容　1.弁済認証上申案件に関する件
2.検討事項、次回日程に関する件
3.その他

地方本部の動き

香川県本部顧問議員と香川県本部会員との意見交換会を開催

秋山 誉志
本部長

県本部顧問議員からの「南海トラフ地震」や不動産業と地震災害の関連についてのお話は大変有意義で、今後も意見交換を続けていきます。

香川県本部

9月24日（水）高松国際ホテルにて、香川県本部顧問の瀬戸隆一衆議院議員と香川県本部会員との意見交換会を開催しました。

瀬戸衆議院議員から、東日本大震災後の復興についての報告と、今後30年以内に四国にも起きる可能性のある「南海トラフ地震」についての説明がありました。

香川県の主要な活断層は、県東部の讃岐山脈沿いの東西に延びる長尾断層帯です。香川県周辺には震源域のある海溝型地震はありませんが、南海トラフで発生する地震による被害を受ける可能性があります。地震調査本部による地震予測としては「震度7」、経済被害も約２２０兆円にも及ぶとされています。香川県内の全市町村は、南海トラフで発生する地震で著しい災害が生じるおそれがあり、「東南海・南海地震防災対策推進地域」に指定されています。

瀬戸衆議院議員は、香川県の産業の一つ「不動産業」について、今後の地震災害との関連性も話されました。県本部会員も地元議員と話し合う機会を持て、大変有意義な会になりました。

今後も県本部は顧問議員と県本部会員との「意見交換会」を継続事業とし、香川県本部にプラスとなるよう努めていきます。

徳島を盛り上げよう！若手経営者と他業種経営者の意見交換会を実施

岩田 在恵子
徳島県本部長

本部長として就任２か月が過ぎ、理事・監事の協力のもと、今後も会員と共に躍進できる徳島県本部を心がけ、精進してまいります。

徳島県本部

本部長就任から２か月が経ち、徳島県本部初の試みとなる「50歳以下の若手経営者と他業種の経営者による意見交換会」を９月17日、徳島市内で開催いたしました。

当日は、平日にもかかわらず10名が参加しました。空き家対策、商業権のドーナツ化現象について、活発な意見が飛び交い、今後の不動産経営に役立てるべく、対策が話し合われました。

これからの徳島県を盛り上げていくためには若手が一致団結し、「まずは人を呼べる魅力ある町づくりをしていかなければならない」などの意見が出て、時間が過ぎるのも忘れるほど、真剣な議論の場となりました。参加者からは大変有意義な時間が過ごせたと大好評でした。

次回の開催に向けて強い要望があり、今後も引き続き開催していきたいと思います。

地方本部の動き

県治水条例の努力義務、買主への情報提供の仕方を法定研修会で説明

中川 俊寛
滋賀県本部長

水害リスク情報の提供においては、京都新聞やＮＨＫの取材にも対応しました。今後も会員への情報提供を進めていきたいと思います。

滋賀県本部

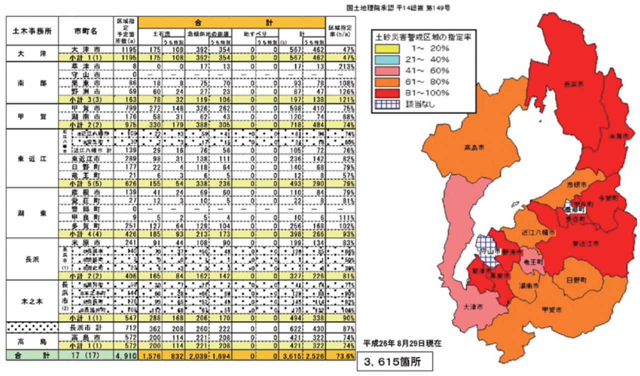
平成 26 年９月１日から施行されている「滋賀県流域治水の推進に関する条例」には、不動産業者が宅地の売買契約などを結ぶ際、浸水の危険度を相手方に情報提供をする努力義務の条項があります。

滋賀県担当者からは「法定研修会」での説明を依頼され、６月 13 日と９月５日に以下のように会員へ要請しました。

「この条例は、河川整備などのハード対策に加え、水害リスクに応じた市街化区域編入や建築制限、盛土構造物設置の際の配慮義務など、先進的なソフト対策を制度化し、豪雨災害に対応するものです。買主が浸水などの危険を知らずに住みはじめることがないよう、売買などの取引時に業者から相手方に情報提供するよう努力義務が設けられています。宅建取引時における災害リスク情報の提供を制度化したことは、全国初の取り組みです。今年の夏に発生した広島県の土砂災害においては、古来より災害が多いと言われていた地域が宅地開発され、被害が発生したと指摘されています。先人の知識や知恵を伝承することが難しくなりつつある現在、災害リスクを住民全員で共有し、考え、備えることが、防災・減災の一歩であると思われます」

◀9月5日の研修風景

土砂災害警戒区域等の指定状況



土木事務所	市町名	区域指定予定箇所数(a)	合計 土石流	うち特別	急傾斜地の崩壊	うち特別	地すべり	うち特別	計(b)	うち特別	区域指定率(b/a)
大津	大津市	1195	175	108	392	354	0	0	567	462	47%
	小計 1(1)	1195	175	108	392	354	0	0	567	462	47%
南部	草津市	8	0	0	17	13	0	0	17	13	213%
	守山市	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	栗東市	86	18	8	75	70	0	0	93	78	108%
	野洲市	69	60	24	27	23	0	0	87	47	126%
	小計 3(3)	163	78	32	119	106	0	0	197	138	121%
甲賀	甲賀市	799	272	148	326	262	0	0	598	410	75%
	湖南市	176	58	31	62	43	0	0	120	74	68%
	小計 2(2)	975	330	179	388	305	0	0	718	484	74%
東近江	近江八幡市 旧近江八幡市	109	22	13	59	41	0	0	81	54	74%
	近江八幡市 旧安土町	30	7	3	17	15	0	0	24	18	80%
	近江八幡市 計	139	29	16	76	56	0	0	105	72	76%
	東近江市	289	98	31	138	111	0	0	236	142	82%
	日野町	177	22	4	118	64	0	0	140	68	79%
	竜王町	21	6	3	6	5	0	0	12	8	57%
	小計 5(5)	626	155	54	338	236	0	0	493	290	79%
湖東	彦根市	139	41	24	69	60	0	0	110	84	79%
	愛荘町	27	12	3	10	5	0	0	22	8	81%
	豊郷町	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	甲良町	9	5	2	5	4	0	0	10	6	111%
	多賀町	251	127	64	129	104	0	0	256	168	102%
	小計 4(4)	426	185	93	213	173	0	0	398	266	93%
長浜	米原市	241	91	44	108	90	0	0	199	134	83%
	長浜市(1) 旧長浜市	140	70	37	50	48	0	0	120	85	86%
	長浜市(1) 旧虎姫町	2	0	0	1	1	0	0	1	1	50%
	長浜市(1) 旧湖北町	23	4	3	3	3	0	0	7	6	30%
	小計 2(2)	406	165	84	162	142	0	0	327	226	81%
木之本	長浜市(2) 旧高月町	58	20	7	21	7	0	0	41	14	71%
	長浜市(2) 旧木之本町	144	68	28	66	60	0	0	128	88	90%
	長浜市(2) 旧余呉町	176	93	65	52	49	0	0	145	114	82%
	長浜市(2) 旧西浅井町	169	112	68	62	58	0	0	178	132	106%
	小計 1(1)	547	288	168	206	170	0	0	494	338	90%
	長浜市 計	712	362	208	260	222	0	0	622	430	87%
高島	高島市	572	200	114	221	208	0	0	421	322	74%
	小計 1(1)	572	200	114	221	208	0	0	421	322	74%
合計	17 (17)	4,910	1,576	832	2,039	1,694	0	0	3,615	2,526	73.6%

▲9月5日の研修会では、水害リスク情報と共に「土砂災害リスク情報」も提供するよう、県担当者から要請があった

＜重要事項説明時の情報提供内容＞

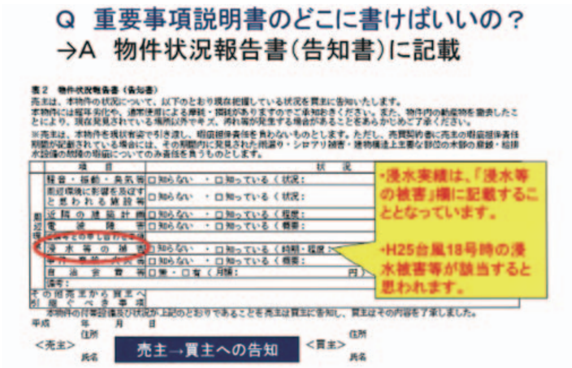
- 契約が成立するまでに当該物件について以下の情報提供をすること
  ①地先の安全度マップに基づく「想定浸水深」
  ②「浸水想定区域」に関する情報
- 重要事項説明の添付書類として以下の書類を添付し、取引主任者が説明すること

【例】

1. 土地全部事項証明書（抄本）
2. 建物全部事項証明書（抄本）
3. 公図（写）
4. 付帯設備および物件状況確認書
5. 水害実績資料（売主提供）
6. 水害実績資料（○○市災害史から抜粋）
7. 水防法第14条に基づく○○川浸水想定区域図
8. 滋賀県公表の地先の安全度マップ
（最大浸水深図　3種類）
9. ○○市公表の洪水ハザードマップ

- 重要事項説明書には以下を参考に記載し、取引主任者が説明をすること

【例】



12月号の予告

第50回全国不動産会議愛媛県大会

特集1
高齢者のトラブル事例
成年後見制度の利用
執筆：弁護士　桝井眞二

連載
- 税務相談　「自宅の贈与を受けた後、短期間で売却した場合の贈与税の配偶者控除の適用」
  税理士　山崎信義
- 賃貸相談　弁護士　江口正夫
- 法律相談　「ベランダでの喫煙による上階住民への健康被害」
  弁護士　渡辺 晋
- 11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
- 10月　会の活動・各種会議の要旨
- 10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

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

第44回 全日ホームページGUIDE

会員検索機能のご紹介

日ごろからご利用いただいている全日本不動産協会ホームページに会員検索機能が新たに付加されました。全日協会会員を「都道府県・市町村」情報や「フリーキーワード」などで指定できる詳しい検索が可能です。ぜひ、ご活用いただければ幸いです。

HOW TO

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. 画面下部の【全日協会会員を探す】バナーをクリック
3. 地図上の都道府県をクリック →4 都道府県によっては市町村をクリック
3. 【詳しく検索する】ボタンをクリック →4 情報を入力し【検索する】ボタンをクリック
5. 検索結果一覧が表示されます

monthly REAL ESTATE
マンスリーリアルエステート
[11月号] ●発行所：公益社団法人 全日本不動産協会 ●発行人：林 直清 〒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463円)

今月の祭

秩父夜祭〈埼玉県〉

京都の祇園祭、飛騨の高山祭とともに「日本三大曳山祭り」に数えられる「秩父夜祭」。祭礼日には、勇壮な屋台囃子を打ち鳴らし、街中を4台の屋台と2台の笠鉾が曳き回される。大祭の12月3日に、最大20tもある屋台と笠鉾が急な団子坂を引き上げられ、クライマックスを迎える。1979年には「秩父祭の屋台行事と神楽」として重要無形民俗文化財に指定されている。

面　積／577.69㎢
総人口／66,269人

埼玉県の北西部にあり、県全体の面積の約15%を占めている秩父市。市域の87%は森林で、そのほとんどが秩父多摩甲斐国立公園や武甲・西秩父などの県立自然公園に指定されている。市の中央を流れる荒川によって、秩父湖が形成され、紅葉の季節には奥秩父の山々と美しい景観を演出している。また、市の南東にそびえる武甲山では石灰石が産出され、露天掘りが行われている。

秩父多摩甲斐国立公園の山々

●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
http://www.zennichi.or.jp/

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

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。