

MONTHLY  
REAL  
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成27年5月15日（毎月1回15日発行） 第43巻第5号

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

# 月刊 不動産

【題字】 故野田卯一 会長

【特集】

## 2015年地価公示 圏域別の特徴を探る

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

IT基礎知識編

【不動産お役立ちQ&A】

税務相談

事業用建物の建て替え工事完了前に  
相続が開始した場合の小規模宅地特例の取扱い

賃貸管理ビジネス

賃貸管理にも「見える化」を

【地方本部長に聞く】

青森県本部・鹿児島県本部

2015 MAY

5



CONTENTS

03 [特集]

# 2015年地価公示 圏域別の特徴を探る

08 [政策Watch]

中央官庁の政策動向を概観する

10 [月替特集「不動産業者のためのお役立ち知識AtoZ」]

IT基礎知識編 Information Technology Basic Knowledge

不動産業者はITとどう関わる!?

ネット上で「信頼できる業者」と認識されるためには

アイティレックス㈱代表

鳥海 成樹 TORIUMI Seiki

14 [とこと変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第2回

ドイツ編

スマート・マテリアル・ハウス Smart Material Houses (ハンブルク)

フォーグラー通り30・32 Voglerstraße 30 und 32 (ドレスデン)

マンション選び研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

16 [不動産お役立ちQ&A]

税務相談

事業用建物の建て替え工事完了前に  
相続が開始した場合の小規模宅地特例の取扱い

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

賃貸管理

賃貸管理にも『見える化』を

ビジネス

今井 基次 ●オーナーズエージェンツ株式会社 コンサルティング事業部 次長

20 [インテリアでこんなに変わる! デザインの基本から学ぶイメージアップ術]

第2回 店舗の印象を変えよう [Part.1]

人の心と体に影響を与えるカラー心理

インテリア・デザイナー、IIDA (国際インテリアデザイン協会) 理事

細井絵理子 HOSOI Eriko

21 [不動産 in English]

第②回 予算を確認して物件を探す

Let's start English conversation on real estate topics!

[企画・執筆] 不動産英語塾 (運営: toCoda LLC.)

22 [地方本部長に聞く]

厳しい不動産市場の中、会員増強に向け、結束力が高まっています

青森県本部 本部長 原 勝博氏

会員店舗を入会相談窓口にして、全日の輪を広めていきます

鹿児島県本部 本部長 福山 修氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

26 ZENNICHI WEBSITE FRONT

全日会員の広場

全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

27 | 今月の読者クイズ&アンケート

28 | 協会からのお知らせ

29 | ホームページ事務局からのお知らせ

30 | Initiate Member List

新入会員名簿

31 | 保証お知らせ

「鯉のぼり」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

「月刊不動産」4月号の特集『「宅地建物取引士」がスタート!』の5頁で、「法定講習の受講料が1,000円アップの「1万2,000円以下」に」と記載がありましたが、講習会にかかる費用には、受講料の他に宅地建物取引士証交付手数料などが加わりますので、ご了承ください。



# 2015年地価公示

## 圏域別の特徴を探る

国土交通省が発表した2015年地価公示は、三大都市圏における地価の上昇基調が鮮明になりました。地方圏は下落が続いているものの下落率が縮小し、エリアによっては大きな上昇も見られます。全国平均の年間変動率をみると、住宅地は前年より下落率が縮小して0.4%の下落となり、商業地は前年の下落から横ばいに転じました。不動産市場の重要な指標である地価の動向を特集します。





# 三大都市圏は地価の上昇基調が継続

## 地方圏はエリアによってまだら模様

2015年地価公示は、大都市圏と地方圏の温度差を浮き彫りにする一方、東京圏でも都心部は地価の上昇幅が拡大しましたが、郊外部は上昇に一服感が見られるなど、エリアごとの違いが明らかになりました。海外からの投資ニーズや観光・リゾート、物流施設への需要など、新たなトレンドも加わり、地価の動きは多様性を帯びてきています。

### 東京圏の商業地は2%の上昇、都心3区の上昇率が大きく拡大

2015年地価公示によると、東京圏の住宅地の変動率は0.5%の上昇で前年より0.2ポイント上昇率が縮小しました(表1)。多摩地域や埼玉県、神奈川県といった郊外の上昇率が前年比で縮小したため、東京圏全体では上昇の動きが鈍化しました。郊外の地価上昇が一服したのは、マンションの建築費の高騰に伴って、一般エンドユーザーが購入できる限度額まで販売価格が上昇したためです。ただし、投資需要が堅調な東京23区の変動率は1.9%の上昇で前年と比べ0.1ポイント上昇しています。すべての区が上昇を続けており、上昇率が前年より大きくなった区が多く見られました。とくに2020年開催の東京五輪に伴う新設会場周辺部の超高層分譲マンションへの需要が旺盛で、中央区の月島駅周辺は9.1%と高い上昇率となりました。

東京圏の商業地の変動率は前年比0.3ポイント

増の2.0%の上昇と上昇率は拡大しました(表1)。とくに東京23区は3.4%の上昇で前年より0.7ポイント上昇率が拡大しています。景気回復に伴うオフィスの拡張需要が顕在化したことや、都心部を中心とした再開発事業などの進展、外国人観光客の増加、好調なマンション用地への需要などを反映し、多くの区で前年より上昇率が拡大しています。千代田区は5.7%の上昇で前年比1.5ポイント拡大しました。オフィスの空室率が低下し、賃料の改善が見られました。投資用不動産に対する需要も堅調でした。中央区は7.2%の上昇で前年比2.5ポイント増と上昇率が大きく拡大しました。銀座の店舗需要が堅調なこと、外国人観光客の増加、大規模再開発事業の波及効果などが要因です。港区も前年を1.2ポイント上回る5.6%の上昇となりました。

一方、2017年度に東京外環自動車道の三郷南ICと高谷JCTが開通することを見込んで物流施設用地の需要が堅調になっています。船橋市の工業地は8.5%上昇している地点も見られたほか、厚木周辺でも物流施設需要で地価が上昇しています。

表1 圏域別・用途別対前年平均変動率

(変動率：%)

圏域別 地域別	用途別 公示年別	住宅地		商業地		工業地	
		変動率		変動率		変動率	
		平成26年	平成27年	平成26年	平成27年	平成26年	平成27年
東 京 圏		0.7	0.5	1.7	2	0.6	0.9
大 阪 圏		△0.1	0	1.4	1.5	△0.5	△0.2
名 古 屋 圏		1.1	0.8	1.8	1.4	△0.6	△0.2
三 大 都 市 圏 平 均		0.5	0.4	1.6	1.8	0	0.2
地 方 中 枢 都 市		1.4	1.5	2	2.7	0.6	1.1
そ の 他		△1.8	△1.3	△2.6	△1.8	△2.4	△1.7
地 方 平 均		△1.5	△1.1	△2.1	△1.4	△2.2	△1.5
全 国 平 均		△0.6	△0.4	△0.5	0	△1.1	△0.6

(注)市町村合併が発生した市区の平成26年変動率は、合併前の旧市町村の平成26年公示の地点から再集計したもの。

三大都市圏とは、東京圏、大阪圏、名古屋圏をいう。

地方中枢都市とは、北海道札幌市、宮城県仙台市、広島県広島市、福岡県福岡市をいう。

その他とは、三大都市圏及び地方中枢都市を除いた市町村の区域をいう。

出典：国土交通省

## 大阪、京都、神戸の住宅地は上昇に、 名古屋駅周辺の商業地は リニア期待で大幅上昇

大阪圏の住宅地は前年の0.1%の下落から横ばいに転換しました(表1)。京都市が好調なマンション需要などを背景に0.3%の上昇となったほか、大阪市も前年より上昇率が大きくなった区が見られ、0.3%の上昇となりました。大阪市中心部への交通利便性が良好な北摂エリアでは多くの市町で上昇を続けています。神戸市は0.6%の上昇で前年と同じ上昇率でした。

大阪圏の商業地は1.5%の上昇で前年より0.1ポイント上昇率が拡大しました(表1)。大阪市は3.5%の上昇で前年より上昇率が0.1ポイント縮小しましたが、中心部では商業施設への需要の回復やオフィス賃料の底打ちが見られます。京都市は国内外の観光客が増加し、ホテル用地や店舗の需要が堅調で前年より上昇率が大きくなりました。神戸市も店舗需要やマンション用地への需要が堅調で上昇率が前年を上回りました。

名古屋圏の住宅地は0.8%の上昇で上昇率は前年より0.3ポイント縮小しました(表1)。名古屋市は1.7%の上昇で上昇率が前年比0.9ポイント縮小しましたが、市中心部への交通利便性が良好な

地下鉄沿線を中心に需要が堅調で、港区を除いて各区で上昇を続けています。

名古屋圏の商業地は1.4%の上昇で前年より0.4ポイント上昇率が縮小しました(表1)。名古屋市は2.9%の上昇で上昇率は前年比0.8ポイント縮小しましたが、リニア中央新幹線事業の着工により、名古屋駅周辺の中村区では16.8%と大幅に上昇した地点もあります。郊外部でも再開発に伴う繁華性の向上で上昇を続けている地点が見られました。

## 地方圏は依然下落続くが、 地方中枢都市は住宅地、 商業地とも上昇

地方圏は住宅地が1.1%の下落で下落率は前年より0.4ポイント縮小し、商業地は1.4%の下落で前年比0.7ポイント下落率が小さくなりました(表1)が、地価の下落が依然続いています(表2)。住宅地、商業地ともに7割弱の地点が下落しています。ただし、札幌市、仙台市、広島市、福岡市の地方中枢都市は上昇地点の割合が増加しました。4都市の平均変動率をみると、住宅地は1.5%の上昇で上昇率は前年を0.1ポイント上回り、商業地は2.7%で0.7ポイント上昇率が拡大しました(表1)。

地方中枢都市を個別にみると、札幌市は住宅地

が0.7%の上昇、商業地が1.6%の上昇となりましたが、上昇率はいずれも前年より縮小しました。住宅地は、市中心部や地下鉄沿線などの住環境が良好なエリアで戸建住宅やマンション用地への需要が堅調です。北海道では、リゾート地での外国人による別荘地需要の増加により倶知安町の住宅地で9.2%と大幅に上昇した地点がありました。

仙台市は住宅地が3.2%の上昇、商業地が4.2%の上昇で上昇率はいずれも前年より拡大しました。住宅地は人口が増加するなど、戸建住宅、マンションともに需要が堅調で、すべての区で上昇を続けています。商業地は店舗の売上が好調で、仙台駅東口周辺では土地区画整理事業の進展から商業施設も充実しているほか、地下鉄の新駅開業を控え、宮城野区の新駅に近接した地点では11.6%と大きく上昇しました。東北エリアでは、福島県いわき市の住宅地が原発事故による帰宅困難区域等の住民による区域外への移転需要で前年より大きく上昇しています。

### 広島市の住宅地は上昇に転換 那覇市は住宅地、商業地ともに 上昇率が拡大

広島市は住宅地が前年の0.4%の下落から0.2%の上昇に転換しました。商業地は2.2%の上昇で上昇率は前年より1.8%上昇しています。住宅

地では、新駅の開業など交通利便性の向上、大型商業施設の開設による生活利便性の向上で上昇に転じました。商業地では、JR広島駅周辺での再開発事業などで上昇率が拡大し、東区では12.5%と大きく上昇した地点も見られました。

福岡市は住宅地が2.2%上昇、商業地が3.8%上昇で上昇率はいずれも前年より拡大しました。住宅地では、戸建住宅、マンションとも需要が堅調で、すべての区で上昇を続けています。商業地では、博多駅周辺の大型再開発ビル計画によって集客力の向上が期待されているほか、地下鉄駅至近の商業地は堅調なマンション用地の需要もあり、上昇率が大きくなっています。

九州エリアでは、那覇市が住宅地、商業地ともに上昇率が前年より拡大しました。住宅地は、戸建住宅、マンション用地ともに需要が堅調で、那覇都市モノレールの延伸が予定されている地域でも戸建住宅の需要が堅調です。商業地では、観光客の増加や大規模ビルの相次ぐ竣工などにより、中心商業地の収益性と繁華性が向上しており、上昇率の拡大につながっています。

### 北陸新幹線開業で金沢市の 商業地が全国1位の上昇率

一方、北陸新幹線の開業により、ホテルや分譲マンション、商業施設などの建設を進めている金

表2 地方別・用途別対前年平均変動率

(変動率：%)

地方別	用途別 公示年別	住宅地		商業地		工業地	
		変動率		変動率		変動率	
		平成26年	平成27年	平成26年	平成27年	平成26年	平成27年
北海道地方		△1.0	△1.0	△1.3	△0.9	△1.8	△1.3
東北地方		△0.6	0.0	△1.9	△1.0	△1.6	△0.8
関東地方 (東京圏を除く)		△2.5	△1.7	△2.9	△2.0	△3.2	△2.2
北陸地方		△1.6	△1.1	△2.1	△1.0	△1.8	△1.2
中部地方 (名古屋圏を除く)		△1.3	△1.2	△1.3	△1.1	△1.6	△1.4
近畿地方 (大阪圏を除く)		△1.6	△1.3	△1.5	△1.1	△1.6	△1.2
中国地方		△2.1	△1.5	△2.6	△1.5	△3.0	△2.1
四国地方		△2.9	△2.0	△3.6	△2.4	△3.8	△2.2
九州・沖縄地方		△1.2	△0.8	△1.9	△1.2	△1.9	△1.2

(注)市町村合併が発生した市区の平成26年変動率は、合併前の旧市町村の平成26年公示の地点から再集計したものです。  
出典：国土交通省

沢市は住宅地が前年の0.6%の下落から横ばいに、商業地は0.7%の下落から1.3%の上昇に転じました。住宅地では、都心回帰の傾向が見られ住環境が良好なエリアで上昇が続いています。とくに金沢駅周辺から香林坊周辺にかけてマンション用地需要が堅調です。ただし、郊外の住宅供給過剰の地域や交通利便性に劣るエリアでは下落が続いています。商業地では、金沢駅周辺と香林坊地区でオフィス、ホテル、店舗の需要が堅調です。とくに金沢駅金沢港（西口）の地点は駅前広場の整備や開発プロジェクトが進んでおり、17.1%の上昇

と商業地で全国1位の上昇率となりました。

軽井沢町も北陸新幹線開業の影響で住宅地、商業地ともに上昇しました。住宅地は前年より上昇率が縮小したものの、首都圏の富裕層を中心に別荘地需要が堅調で上昇が続いています。商業地はアウトレットの増床や中心商業地への集客力向上への期待感で店舗需要が堅調だったことから上昇しました。富山市の商業地も北陸新幹線開業の影響で店舗需要が強まり、富山駅周辺で7.8%上昇した地点もありました。

Interview

## アベノミクスで商業地が回復先行、 エリアごとの競争激化も



石澤卓志氏

（みずほ証券株式会社 経営調査部 上級研究員）

POINT

- ・アベノミクス効果で商業地回復が先行
- ・同じ都市内での新興地域と旧来地域との競争激化の兆し
- ・東京の都心部では局地バブルの可能性も

は過去第3位の規模で、とくにオフィスビルとホテルが前年比40%以上増えています。

興味深かった点としては、これまでは各都市内で伸び盛りの地点とそうではない地点が明確化していた傾向にあったのですが、今回は、新興地域と旧来の中心部とが両方上昇したという例がいくつか見られました。例えば、広島では、これまでは再開発が進んでいる広島駅北口周辺の上昇が目立っていましたが、今回は旧来の中心部である紙屋町・八丁堀の上昇も目立ちました。

旧来地域が盛り返している背景には、「新興地域に対する“地盤沈下”」への危機感が高まり、再開発や不動産投資が進められてきたということがあります。一方で、旧来地域を中

心に考え、同じまちにライバルが出現したことが認識されていない場合もまだまだ多い。今後は同じ都市のなかでもエリア毎の競争が激化してくると思います。客観的にまちの分析を行い、どのようにバランスをとっていくかということも重要になってくるでしょう。

今年の地価動向については、上昇のテンポが早まってくると考えています。日銀の追加緩和や外資系ファンドなどによる投資資金の流入の影響です。東京の都心部、とくに渋谷区や港区で、20%以上上昇する局地バブルの可能性もあるのではないのでしょうか。また、北陸新幹線が開業した金沢やイオンモールが開業した岡山など、今回上昇した地点がどのように変化していくかも注目です。

**今** 回の地価公示の大きな特色としては、まず、住宅地よりも商業地が先行して回復したという点です。これはアベノミクスによる景気回復の効果が強く影響した結果だといえます。さらに、地価水準の高い場所は上昇率も高く、したがって都心部の地価の回復が目立ちました。また、不動産投資が地価を押し上げた面も相当あるのではないのでしょうか。昨年、REITが購入した不動産

Policy Trend

# 政策 Watch

中央官庁の  
政策動向を  
概観する

国土交通省を  
はじめとした  
中央官庁の  
政策動向のポイントを  
概観します。



## 国交省、10年単位の 大都市戦略ビジョンを策定へ

- 検討委員会を設置し、7月下旬にとりまとめ
- 大都市の国際競争力強化や高齢化などに対応

国土交通省は、7月下旬までに「大都市戦略ビジョン」を策定する。「大都市戦略検討委員会」（委員長＝奥野信宏・中京大学教授）を設置し、大都市の国際競争力強化や高齢化といった課題に対し、広域地方計画との整合性を図りながら、今後10年程度を想定した大都市政策のあり方について検討していく。

同委員会の初会合では、人口動態や産業構造、大都市における災害に対する脆弱性など、都市再生・大都市政策における基本的な論点整理を行った。小関正彦・国交省都市局長は会の冒頭、「高齢化やグローバル化、大都市と地方の役割分担などさまざまな都市政策を検討していきたい。これまでも予算、税制、法改正について地方と認識を共有しながら取り組んできたが、大切な部分はないか、これまで見落としてきた部分はないか、自由な議論をお願いしたい」と挨拶した。国交省は、「大都市戦略ビジョン」をもとに、2016年度予算措置や税制改正要望につなげていく。

## 国交省、レインズ情報を 一般消費者にも開放へ

- 売主自ら登録状況確認、今年度にも実現
- 全国4レインズで協議を開始

国土交通省は、レインズシステム改革の一環として、一般消費者である売主でも特別なIDを使用することでレインズにアクセスできるよう制度改革を進める。レインズに登録された物件の登録状況や客付けの状況について、売主が直接確認できるようにすることが狙いで今年度中にも導入を図る。レインズの利用は現在、流通4団体に所属する仲介事業者などに限定されている。

一連の仕組みは、国交省幹部および自民党議員の発案をもとに米国の不動産データベースにならい「ステータス管理」と仮称。国交省からの依頼を受け全国4レインズでプロジェクトチームを組成し、協議を開始した。国交省は、不動産流通経営協会など流通4団体の了解を得たうえで実現を図る。国交省は、レインズに登録されて「商談中」のまま買い手がついていない物件が多数あることなどを問題視、売主と専任媒介契約などを結び、買主側の仲介会社からの照会に積極的に応じていないような消費者利益に反する行為を防止する。

一部では仲介会社が売主にレインズの登録証明を示してから削除を行い、自ら買い手を探し両手仲介を狙う事例もあるとされる。これらのケースに対し、売主がレインズへ直接アクセスできるようにすることで、客付けの状況や登録の有無が仲介会社を介さなくても、直接確認できるようにする。特別なIDは法人に限らず個人にも付与するが、買主には対応しない。

## 国交省、新たな国土形成計画を策定へ

- 今年夏を目途に最終報告を作成
- 地方都市の連携による高次都市機能を

国土交通省の国土審議会計画部会(部会長=奥野信宏・中京大学教授)は、新たな国土形成計画(全国計画)の策定に向けた中間とりまとめを行った。夏頃を目途に最終報告を作成する。

中間とりまとめでは、国土形成計画における国土づくりの目標として「対流促進型国土」を挙げ、コンパクト+ネットワークの実現、東京一極集中の是正と東京圏の国際競争力の向上、地方都市の連携による高次都市機能の確保などを挙げた。リニア中央新

幹線により「スーパーメガリージョン」を形成し、太平洋側と日本海側の2面活用を図り対流を促進させる。大都市では、防災・減災対策の推進をハード・ソフト両面から図るほか、未利用エネルギーの有効活用による都市低炭素化を進める。人口減少により開発圧力が低下することから、職住近接、都市環境の改善、空き家・空き地の活用などの都市リノベーションを推進する。東京の業務機能の地方移転・分散を進める。

## 国交省、安心居住推進へ数値目標を設定

- 居住支援協、不動産会社8千店が支援を
- 住宅弱者の入居率の向上などを図る

国土交通省の安心居住政策研究会(座長=中川雅之・日本大学教授)は、子育て世帯・高齢者世帯・障害者の住まいの確保や住宅の質の向上策などの数値目標「安心居住目標」を設定した。各地域の協議会の活動を通じて、「住宅弱者」の賃貸住宅への入居率の向上などを図る。

今後の住まいのあり方の方向性として、ハードの性能向上だけでなく、住む人の心が温まる住まいを目指す。スマートウェルネス住宅・シティの整備を日常生活圏域(住生活クラスター)ごとに推進、テー

ラーメード型の地域を挙げた居住支援の枠組みとして「居住支援協議会」を設立、活動を強化する。

安心居住目標には、居住支援協議会を独自に設立、あるいは居住支援協議会の構成員となる市区町村の割合を2020年度までに100%(2014年度20%)と設定。協議会をサポートする不動産関係事業者を2020年度までに47協議会・8,000店舗(2014年度10協議会・1,684店舗)へ拡大、協議会の支援活動における入居支援数を延べ3万件(2013年度197件)とする。

## 国交省、維持管理を反映した建物評価推進

- スケルトンは20年より長い耐用年数設定
- 中古市場RT、残価設定型ローンを検討

国土交通省は、「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル(RT)」の報告書をまとめた。①建物評価の改善と市場への定着、②良質な住宅ストックの形成とその流通を促進するための環境整備、③中古市場活性化に資する金融面の取り組み、④戸建て賃貸住宅市場の活性化、⑤地域政策との連携一からなる。建物評価については、木造住宅の場合築後20~25年で建物価値がゼロとなる現状を改めるべく、リフォームなど適切な維持管理を行った建物の実態を反映した評価とする。

建物評価では原価法の運用改善と精緻化を図る。基礎や躯体といったスケルトンと、内外装や設備と

いったインフィルを区分し、スケルトンについては20年より長い耐用年数を設定。インスペクションなどでスケルトンの状態を個別に確認し、評価に反映する。長期優良住宅の場合、100年超を見込む。インフィルの評価にリフォーム結果などを反映。スケルトンの機能が失われない限り、インフィルの改修を行えば住宅の使用価値は何度でも向上するように評価する。新たな建物評価による評価価格を、参考価格として従来の相場価格と合わせて宅建業者が提示することで、成約価格への浸透を図る。金融面ではリバースモーゲージのほか、自動車販売で利用される残価設定型住宅ローンも検討する。

不動産業者のための  
お役立ち知識 AtoZ

# IT基礎知識編

Information Technology Basic Knowledge

## 不動産業者はITとどう関わる!? ネット上で「信頼できる業者」と 認識されるためには

少し知っておくだけでも日々の業務に役立つ豆知識。さまざまな分野の専門家がそのヒントをシリーズでお伝えます。今回はIT基礎知識編として、アイティーレックス株式会社の代表、鳥海成樹氏に、不動産業とITとの関わり方などについて解説してもらいましょう。



アイティーレックス(株) 代表  
鳥海 成樹 TORIUMI Seiki

東海大学政治経済学部経営学科卒。外資系IT企業、不動産フランチャイズチェーンなどを経て、2006年アイティーレックス(株)を設立。主に中小不動産会社向けにWebマーケティングコンサルティングやASPサービス事業を展開する。

[URL] <http://www.it-rex.jp/>

### IT化によって消費者の行動が変わった

繁忙シーズンの雑感として「例年と変わってきた」とおっしゃる方が私の周りでは多いような気がしています。お話を聞くに、単に景気・不景気のような単年の状況ではなく、根本的な時代の流れの変化のようなものを感じられている方が多いように見受けられます。

不動産業では賃貸でも売買でもそうですが、他業界と同じく、人間の数と消費行動が大きく変わってきています。少子高齢化の影響は賃貸市場や空き家問題などにはっきりと出てきていますし、年齢を問わず平均年収が減ってきた影響は消費者の行動を大きく変えています。とくに最近では、誰もが自宅や職場のパソコン、あるいはポケットの中のスマートフォンからインターネットでいろいろな情報を調べることができる世の中になり、よりお得な情報、より品質(サービス)のいいものを、と少しでも自分に有利な情報を「比較検討」して取捨選択できるようになりました。

不動産業界を長らくそばで見ている、今はそういう状況に対応してうまく行っている会社と、対応できず(せず)に現状維持のままで斜陽となっている会社と、どんどんと二極化してきているように感じます。

その昔は不動産会社の店舗に行かないと「ちゃんとした物件情報」がないという状態でした。情報誌などはコンビニなどで売っていましたが、おとり物件やすでに決まった物件も多く、電話をしても「それはもう決まってしまいました。ですが、別の

物件がありまして」となることが非常に多かったように記憶しています。

しかし、いまや物件情報はインターネットを見れば現状の公開物件はほぼ全て見られます。いわゆる未公開物件などでも、いまや多くの不動産会社のホームページで会員登録すれば見られるようになっていきますし、多くの会社でインターネット集客が中核になっている今、いくつかの会社に登録してしまえば、市場に出ている物件のほとんどが丸分りの状態です。もはや不動産会社の店舗に行かずとも、消費者は簡単に物件情報を入手してしまえる時代です。比較検討期間の長くなりがちな売買では、決まった地域で物件を探している消費者は、場合によっては不動産業者よりも物件や相場に詳しくたりすることもありえる時代です。

このように、インターネット時代の今、さらに物件供給過剰や競争激化、個人のお財布事情の変化が起きている現在では、不動産業を取り巻く状況はもう昔とはまるで違うということ、多くの不動産業者は認識しておかなければなりません。

一般消費者は、「パソコンやスマホで」「インターネットを使い情報を調べ」「商品や会社を比較検討する」。これが大前提ですから、これにあわせて自社のインターネット対策も整えなければいけません。

## ネット上では情報の「数」よりも「質」が重要

自社ホームページを用意することはもちろんですが、ホームページは持っているだけではダメです。ホームページ自体を告知するインターネット広告やSEO対策(検索エンジン



最適化)なども行い、さらには肝心の商品たる物件情報についても、写真もきちんと撮影し、文章でのアピールポイントもしっかり記載します。なにより情報の鮮度を保つためにホームページを随時更新していかなくてはなりません。

要するにホームページをしっかり運用する、ということですが、多くの不動産会社がここで過ちを犯します。それは、ホームページ運用で、物件情報の「数」ばかりを重視してしまいがちなことです。お客様はまずは物件を見に来るので、物件数は大事な要素ではあります。しかし、インターネット上で最も大事なものは「情報の質」なのです。

多くの不動産会社では、仲介物件情報が多く、全てが自社物でないためどうしても商品そのものの差別化は難しいものです。しかし、物件情報の「見せ方」をよりよく工夫する、つまり「物件情報の質」を上げていくことで差別化は可能です。

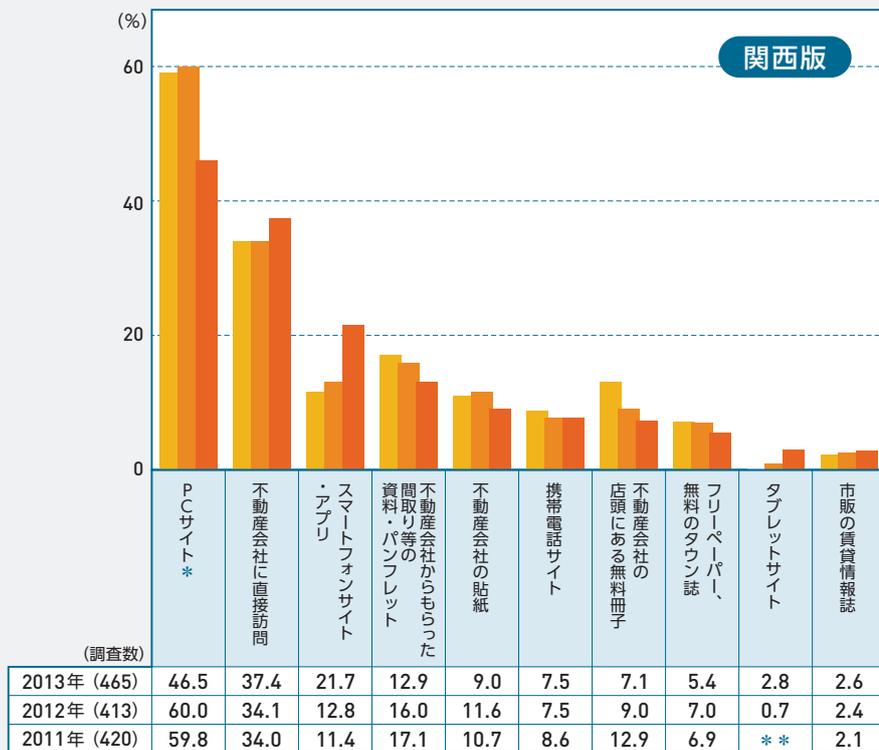
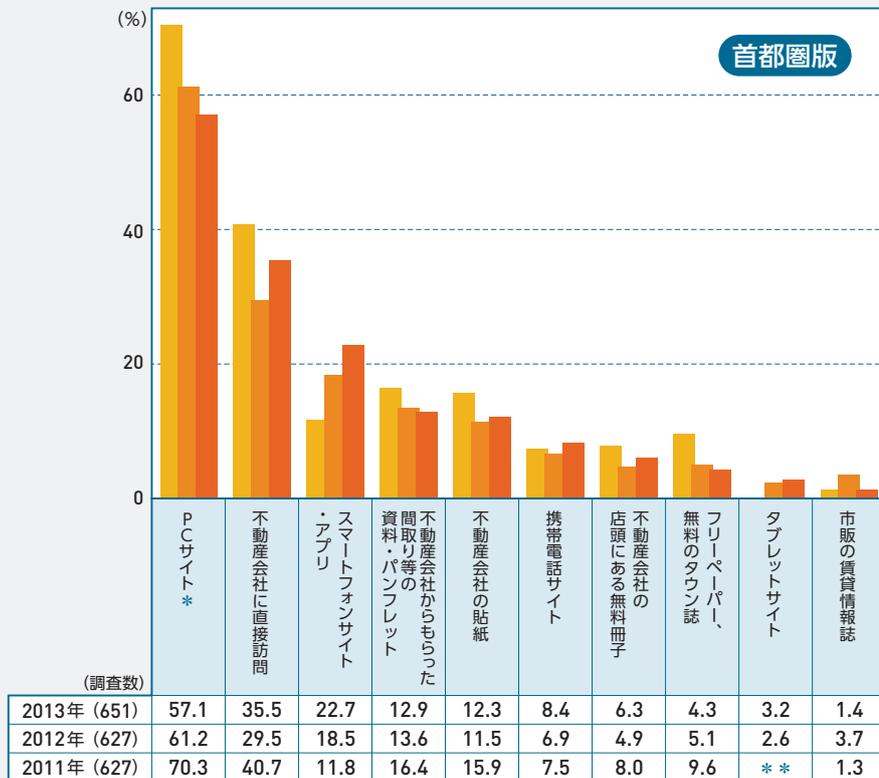
インターネット経由で情報をチェックし比較検討する時代において、いわゆるコモディティ商品(どこでも手に入る商品)はリアルな店舗では販売しにくくなっています。少し前に家電量販店が苦境に陥った時あたりから、「ショールーミング」という言葉をメディアで目にする機会が増えました。これはなにかというと、お店では実際の商品をチェックだけして、その後にインターネットで安いところを探し、その商品を買うという行動です。つまり、実際の店舗が単なるショールーム化してしまっている、という現象です。

不動産業の場合は、インターネット上で「ショールーミング化」が起ってしまう可能性があります。消費者はいろいろなサイトを見て商品を取捨選択しますから、そのうちに目もこなれ、相場も分かってきます。不動産業の場合、ほとんどの会社で全ての物件が自社物ではないため、商品たる「物件情報」はコモディティ商品に近い

### 部屋探しに利用した情報源 (全体 / 複数回答)

■ 2011年 ■ 2012年 ■ 2013年

\* 「PCサイト」の項目は 2010年までは「インターネット」という項目で調査  
 \*\* 2011年調査は「タブレットサイト」：項目なし  
 ※ 「PCサイト」「スマートフォンサイト・アプリ」「携帯電話サイト」「タブレットサイト」の選択肢にはそれぞれ“(不動産ポータルサイト・不動産会社が運営するサイト等)”の補足を提示



部屋探しの情報源はPCサイトがトップですが、スマートフォンサイト・アプリが年々増加しています。  
 出典：(株)リクルート住まいカンパニー発表『2013年度賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査』(首都圏版/関西版)

感じとなります。どこの不動産会社であっても、手に入る商品(つまり物件)は同じだからです。

### “信頼できる不動産業者”と 認識されるためには

消費者はずっと物件探しをしていると気が付いてきます。「どこの不動産会社でも物件は同じだな」「どこの不動産会社でも物件を紹介してもらえるな」と。そうしたときに、次は「物件情報を探す」から「信頼できる不動産業者を探す」へ思考が変化していきます。どこでも同じものが買えるなら、よりよい業者から買いたくなるのは当然です。したがって、お客様に選ばれるために「信頼できる不動産業者」と認識されなくてはなりません。

そのために誰でもやれることは2つ。1つは物件情報の質を上げること。商品紹介を詳しく魅力的にし、こまめな更新による商品の入れ替え(情報の鮮度を保つこと)を行うことは、それだけで活気のある会社、信頼できる業者を演出できます。逆にそうでない場合、物件写真が少ない・コメントも少ない・なかなか更新しない(情報更新が遅い・古い、すでに決まった物件がずっと残っている)等々の場合は、それだけで仕事ができない、ダメな業者のイメージが出てしまいます。サイトの中核たる物件情報の質を上げて、信頼できる業者をしっかりと演出しましょう。

2つ目は、物件情報以外の情報を積極的に配信することです。会社紹介やスタッフ紹介はもちろんのこと、社長日記やスタッフ日記での自己開示による安心感の演出。お客様からすると、相手が見えるのと見えない

のでは、安心感がまるで違ってきます。また、不動産会社で働く人も普通の人だということをアピールすることでより安心感は増します。

それに加え、物件以外の、不動産にまつわる情報発信をすることにより、不動産のプロとして認識してもらうための演出も有効です。例えば、法律の改正、ローンの動向、建築中の建物のレポートなどなど、一般の人がなかなか知らない部分、見えない部分を見せていくと、プロとしての信頼感が出てきます。料理を作っている過程を見せるとよりおいしく感じるのと同じですね。

ほかにもやれることはいろいろあると思いますが、まずは基本としてこの2点が不動産会社のインターネット活用にとって重要です。

最近では、インターネット上にはさまざまなクチコミサイトや相談できるQ&Aサービスなども増えてきましたので、「信頼できる業者選び」をする消費者は今後も増えてくると

思われます。

営業という局面では、「サイト」にしろ「対面接客営業」にしろ、どうしても「製品の状態スペック」という「モノ」に意識が向かいがちです。しかしながら、その「モノ」を売るためには顧客の不安を解消し信頼を得ていくというステップが欠かせません。とくに不動産業では残念ながらもまだまだ警戒する消費者が多いのが実情です。ならば、それをチャンスと見て、自社はしっかりと安心をアピールし、顧客の信頼を得るために全力を尽くせばいいのです。それが同業他社との差別化にもなり、また業界の健全化にも一役買うということにもつながっていきます。

### 価格競争に陥る前に自社でやれることをやる

不動産業のインターネット活用は、「物件情報の数」×「情報配信の質」です。これらを武器に、変化する時代

を乗り切り、自社にとってもお客様にとっても幸せなWin-Winの事業経営を目指していくのがよいでしょう。

最近では「手数料無料・半額」などをうたう業者が目立ってきています。地方でもパワービルダーの積極展開により、今年あたりから手数料減額の動きが本格化する気配があります。

私のところにもいろいろご相談がやってきます。手数料を値引くかどうかは各社の考え次第ですが、苦しいからやむにやまれず値引くというのでは、古今東西さまざまな経営書に書かれている通り、単なる価格競争に陥るだけだと思います。手数料での差別化も有効ではあるとは思いますが、その前に自社でやることをしっかりやっておいてからでも遅くありません。何もしないで、何も変えないで、値段だけで客引きを考えることと、仕事の質を上げて、なおかつ価格戦略も考えるのではまるで事情が違ってきます。

不動産は社会生活、人間生活の上でもっとも重要です。不動産業界は社会にとっても、人々にとっても、とても重要かつ有意義な存在であり、それを担う業界の皆さんは真っ当に一生懸命活動するだけで社会貢献になっていると思います。社会のため、地域の方々のため、選んでくれたお客様のためにと一生懸命がんばる会社に勝ち残っていただきたいと願って止みません。

\*IT基礎知識編の次回は11月号となります。





# ところ変われば住宅も変わる!?

## 世界の集合住宅を訪ねる

世界各国それぞれの文化があるように、住まい方、そして住宅もさまざまな違いがあるものです。「集合住宅」という視点で世界各国の住宅を見ていきましょう。日本の住まい方、住宅づくりに生かせる新たなヒントが発見できるかもしれません。

第2回

ドイツ編



### スマート・マテリアル・ハウス Smart Material Houses (ハンブルク)

スマート・マテリアル・ハウス  
Smart Material Houses  
(ハンブルク)

フォークラー通り30・32  
Voglerstraße 30 und 32  
(ドレスデン)



DATA [スマート・マテリアル・ハウス]

- ◆ 2013年完成
- ◆ 5階建て
- ◆ 総戸数：14戸
- ◆ 専有面積：86㎡～127㎡

'IBA Hamburg Smart ist grün.nnw' by NordNordWest available at [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:IBA\\_Hamburg\\_Smart\\_ist\\_grün.nnw.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:IBA_Hamburg_Smart_ist_grün.nnw.jpg) under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

ハンブルク市内のエルベ川に囲まれた中洲にあるヴィルヘルムブルグ地区(人口約5万人)に建つ、総戸数14戸、5階建ての実験的な集合住宅(2013年完成)。

ヴィルヘルムブルグ地区は、国際建設博覧会(IBA: Internationale Bauausstellung)と呼ばれる、社会実験・建設を行う開発プロジェクトが展開されている地区のひとつ。

この集合住宅にはエネルギーの生産やリサイクルによる完全自給自足を目指して、気温や日射などの外部環境の変化に応じて物理的・化学的に変化する多数のスマート材料(Smart Material)が使われている。南

面の外壁に交互に設置された薄型太陽光発電パネルと植栽。屋上にはソーラーコレクター(太陽熱集熱器)。室内には相変化素材(PCM: Phase Change Material / 温度に応じて変化し、快適な気温を保つ)を用いたカーテン。この建物で生み出された余剰電力は1階の電気自動車用の充電ステーションに貯蔵される。

専有面積86㎡～127㎡の間取りは、独身、DINKS、子供持ち家族、子育て後の夫婦など、ライフサイクルに応じて柔軟に変更することが可能な設計となっている。エネルギーだけでなく、間取りもサステイナブル(持続可能)に計画されている。

マンション選び研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

10年間で4,500枚以上のマンション・チラシを“読破”したマンション・チラシ研究家。長寿ブログ「マンション・チラシの定点観測(<http://1manken.hatenablog.com>)」の管理人。一級建築士。



## フォグラー通り30・32 Voglerstraße 30 und 32 (ドレスデン)

ドレスデン(人口約51万人)を流れるエルベ川西岸のブラセビッツ地区(Blasewitz)のフォグラー通り(Voglerstraße)沿いに建つ5階建て集合住宅。ブラセビッツ地区は、1880年代に開発された住宅街で、街路に沿って整然と立ち並んだ集合住宅には裕福な市民が住んでいる。

ベルリンを拠点に展開している不動産ポータルサイト [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de) (月間の訪問者約700万人・約20億ページビュー)によれば、ブラセビッツ地区の家賃相場は、40㎡未満で1,516円/㎡、40~80㎡で916円/㎡、80~120㎡で1,002円/㎡、120㎡超で1,238円/㎡(127円/ユーロ換算)。この物件の同クラスの集合住宅の家賃は、51㎡(2寝室)で月額54,610円。㎡単価に換算すると約1,070円/㎡で、近隣相場よりもやや

高めとなっている。別途、暖房費等(15,240円)、駐車スペース(4,445円)、付加価値税(VAT)が加算される(127円/ユーロ換算)。

札幌よりもはるかに北に位置するドレスデンの2月平均気温は、札幌の-7.7℃(東京2.5℃)に対して-2.2℃とやや高め。暖房は天然ガスを燃料としたセントラルヒーティング。各室に設置されたラジエーター(放熱器)の輻射熱により快適に過ごすことができる。

生活道路と建物の敷地を隔てているのが背丈の低い格子状の柵なので、とても開放的だ。ドイツは、住宅ストックを大切にしている社会。街路には日本のように電線が張り巡らされていない。クラシックな街灯がこの落ち着いた集合住宅の外観ととてもよく調和している。

### DATA

[フォグラー通り30・32] ■

◆5階建て

◆暖房は、天然ガスを使ったセントラルヒーティング

◆参考：同クラスの集合住宅の例家賃(51㎡・2寝室タイプ/月額)54,610円

◆別途、暖房費等(15,240円)、駐車スペース(4,445円)が必要

※1ユーロ=127円換算



'Voglerstraße 30 und 32' by adornix available at [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Voglerstra%C3%9F\\_e\\_30\\_und\\_32.jpg](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Voglerstra%C3%9F_e_30_und_32.jpg) under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

## 事業用建物の建て替え工事完了前に相続が開始した場合の小規模宅地特例の取扱い

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

### Question

事業用建物の建て替え工事完了前に相続が開始した場合の、その敷地に係る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。

### Answer

宅地等にある事業用建物が相続開始直前において建て替え工事中であっても、一定の要件に該当する場合は、その宅地等は事業用宅地等として相続税の小規模宅地特例の対象となります。

### 1. 小規模宅地特例の概要

小規模宅地等に係る相続税の特例(以下、「小規模宅地特例」といいます。)とは、被相続人等が居住用として使用していた自宅敷地(居住用宅地)、店舗の敷地(事業用宅地)、貸アパートの敷地(貸付事業用宅地)などの宅地等を、被相続人の親族が相続又は遺贈(以下、「相続等」といいます。)により取得する場合、一定の要件の下で、これら宅地の評価額を相続税の課税対象から減額できる制度をいいます。

### 2. 被相続人の事業の用に

#### 供されていた宅地等に係る特例

被相続人の不動産貸付業等以外の事業(以下、「事業」といいます。)に使用されていた宅地等のうち、

特定事業用宅地等に該当するものについては、被相続人に係る相続税の課税価格の計算上、地積400㎡まで、その評価額の80%相当額が減額されます(租税特別措置法69条の4第1項、第2項)。

この場合、「特定事業用宅地等」とは、次の要件を全て満たす宅地等をいいます(租税特別措置法69条の4第3項第1号)。

- (1) その宅地等を相続等により取得した被相続人の親族が、その宅地等の上で営まれていた被相続人の事業を相続税の申告期限までに引き継ぎ、かつ、その申告期限までその事業を営んでいること。
- (2) その宅地等を相続等により取得した被相続人の親族が、その宅地等を相続税の申告期限まで所有していること。

### 3. 事業用建物の建築中に相続が開始した場合に、その敷地が「被相続人の事業に使用されていた宅地等」に該当するかどうかの判定方法

被相続人が所有していた宅地等が、「被相続人が事業に使用していた宅地等」に該当するかどうかについては、相続開始の直前において当該宅地等が被相続人により現実に事業に使用されていたか否かという観点から判断するのが原則です。このため、「相続開始直前において建て替え工事が行われていた被相続人所有の建物の敷地は、事業に使用されていた宅地等に該当せず、特定事業用宅地等に係る小規模宅地特例の適用を受けられないのではないか」という疑問が生じます。

しかし、被相続人の事業に使用されていた建物の建て替え工事中に相続が開始した場合に、被相続

税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

山崎 信義 YAMAZAKI Nobuyoshi

1993年税理士試験合格。2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。東京商工会議所「事業承継の実態に関する調査研究会」委員(平成26年)等歴任。著書に「税理士なら知っておきたい 相続の手続・税務・調査対応Q & A」(2013年11月、中央経済社)など多数。



人の事業に使用されていた宅地等であるかどうかの判定を、単に相続開始直前において被相続人の事業に使用されているかどうかのみで行うことは、事業の継続性に配慮して設けられている小規模宅地等の特例の趣旨からみて、実情にそぐわないことも考えられます。

そこで、国税庁は「租税特別措置法通達69の4-5」を発遣し、被相続人の事業に使用されていた建物の建て替えのため、その建物を取り壊し、その建物に代わる建物(被相続人又は被相続人の親族の所有に係るものに限る。)の建築中に相続が開始した場合であっても、相続開始直前におけるその建物に係る事業の準備行為の状況からみて、被相続人がその建物を速やかに事業に使用することが確実にあったと認められるときは、その建物の敷地として使用されてい

た宅地等は、事業用宅地等に該当するとの見解を示しています。

なお、同通達では、「被相続人がその建物を速やかに事業に使用することが確実にあったと認められるとき」の具体例として、相続税の申告期限までに、前述2.の「特定事業用宅地等」の要件に該当する被相続人の親族が、建築中の建物を事業に使用しているケースを挙げています。

#### 4.相続税の申告期限までに、被相続人の親族が建築中の建物を事業用として使用していない場合の取扱い

相続税の申告期限までに、前述3.に該当する被相続人の親族が建築中の建物を事業に使用していない場合であっても、事業に使用

していない理由が次に掲げる事情により、やむを得ず建物の完成が遅延していることによるものであるときは、その建物の完成後、すみやかに事業に使用されることが周囲の状況からみて確実にであると客観的に認められるときに限り、その建物の敷地である宅地等は、小規模宅地特例の適用のある事業用宅地等に該当するものとして取扱われます(租税特別措置法通達69の4-5逐条解説)。

- (1) 建築中の建物の規模からみて、建築工事に相当の期間を要すること。
- (2) 法令の規制等により、建築工事が遅延していること。
- (3) (1)又は(2)に準じる特別な事情があること。

POINT



### ポイント

- 被相続人所有の事業用宅地等で一定のもの(特定事業用宅地等)をその親族が相続等した場合は、被相続人に係る相続税の計算上、地積400㎡まで、その評価額の80%相当額が減額されます。
- 被相続人所有の宅地等が事業用宅地等に該当するかどうかは、原則、相続開始直前にその宅地等が被相続人の事業に使用されていたかどうかで判断されます。
- 宅地等にある事業用建物が相続開始直前において建て替え工事中の場合は、その建物を事業に使用していないことから、その宅地等は原則として事業用宅地等には該当しません。
- ただし、その宅地等を相続等した被相続人の親族が、相続税の申告期限までにその建物を事業に使用した等の場合は、その敷地である宅地等は事業用宅地等に該当するものとされます。

\*偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

# 賃貸管理にも『見える化』を

今井 基次 ● 経営コンサルタント

## Question

会社の収益安定と将来的な顧客囲い込みのために、ストック経営である賃貸管理業の受託を強化したいのですが、どこから手を付けたら良いのかわかりません。

## Answer

自社の『強み』を明確にし、どのような「管理業務」をしているのか、サービスメニューを明確に『見える化』しましょう。

### サービスの見える化

一般的に企業経営における『見える化』とは、企業活動の変化や無駄を、数値やグラフを用いることで常に見えるようにし、問題点を「カイゼン」しやすくすることをいいます。一方で、企業固有の強み(差別化)や業務範囲などのサービスを、誰でも分かるように共有化することも『見える化』の1つといえます。

賃貸管理業は、多種多様の業務を抱えています。それらのサービスを『見える化』できていないため、多くの管理会社で、自社の存在価値をオーナーに伝えきれていません。例えば、管理会社は成果をアピールしやすい入居募集以外にも、出納業務、入居者対応、物件現場対応、建物維持管理など、オーナーに代わって、さまざまな縁の下の仕事を一手に引き受けています。ところが、管理会社の良し悪しは、入居付けで判断されがちです。な

ぜなのでしょう。それは、管理業務の内容が、口頭で漠然としか伝えられていないからです。実は、管理会社の担当者も、どこまでが本来の業務範囲なのか曖昧な場合が多いのです。よって数値化されやすい入居付けばかりがフォーカスされてしまうのです。自社のサービス内容を明確に知らずして、管理戸数のシェアを開拓することはできません。まずは自社が行っている業務を全て書き出して、オーナーに何を提供できているのか、認識してみましょう。

### 現状分析・強みを絞る

現状分析では、自社を取り巻く業界の機会・脅威(外部環境)、それから自社の強み・弱み(内部環境)などを、総合的に判断しなければなりません。そのためにSWOT分析(図1)という手法を用いて、自社の特性を客観的に診断します。その中でも最も着目すべきポイントは『強み』にあります。

(図1) SWOT分析

ポジティブ(プラス要因)		ネガティブ(マイナス要因)	
<b>内部環境(自社)</b>			
強み(Strength)		弱み(Weakness)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>定期借家を導入</li> <li>商品企画力</li> <li>他社にはない市場調査法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業エリアが広域</li> <li>仲介部門がない</li> <li>社員のモチベーション管理</li> </ul>		
<b>外部環境(業界)</b>			
機会(Opportunity)		脅威(Threat)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産投資ブーム</li> <li>成長速度が遅い</li> <li>ITによる情報流通変化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人口減少</li> <li>大手異業種の参入</li> <li>オーナーの豊富な知識</li> </ul>		

できるだけたくさん書き出してみましょう。いくつか例を挙げると、「地域No.1の客付け力」「管理エリアが2 km圏内に集中」「入居率が95%以上」「情報発信力が高い」「差別化された独自の管理体制」などがあります。弱みを補うよりも強みを強化する方が、競争優位性を高めやすく、企業の価値をアピールするうえでは効果が高まります。『強み』を出したら、できるだけ他社が追随しにくいものを、2~3個程度に絞り込みます。徹底的にその強みに焦点を当て、メリッ

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 IMAI Mototsugu



静岡県浜松市生まれ。賃貸・売買仲介、PM・AMの実務を経て、全国の建設・不動産など賃貸管理ビジネスを行う企業向けに経営/管理業務コンサルティング支援を行っている。1級FP技能士、CFP、CPM（米国不動産経営管理士）、CCIM（米国不動産投資顧問）、不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士。

トを書き出します。例えば、当社（管理会社：アートアベニュー）では賃貸借契約に「再契約型定期借家契約」を用いています。定期借家と言っても「再契約型」としているので、入居者は契約違反を犯さない限り、普通賃貸借同様「原則的に」住まい続けることが可能です。普通賃貸借に比べて手間は増えますが、悪質な入居者が居座り続けて、良質な入居者が退去する経営リスクを減らすことができます。再契約型定借はオーナーにも入居者にもメリットがあるのですが、管理会社に手間がかかるというだけで、なかなか他社は追随してきません。よって、当社の明確な『強み』となっているのです。

### メニュー作り

レストランにはメニューがありますが、複雑なサービスを提供する賃貸管理には、なぜかメニュー

がありません。そもそも賃貸管理料の5%の根拠とは何なのでしょう。例えば、カレーはどのレストランでも同じ700円ということは100%ありえません。質を高めて1,200円で売るところもあれば、安さを目玉に400円で売るところもあります。さらにサラダやスープをオプションで選んでいただけるよう、顧客のニーズに合わせたサービスを提供しているお店もあります。ところが、賃貸管理はほとん

どの企業が、一律入居賃料の5%でサービス内容は不明確。これでは特徴が分からず、良し悪しの判断が付きません。対応策としては、自社のサービスを一つずつ項目出しして「管理メニュー」（図2）を作ります。サービス内容に応じた価格設定にしなければ、オーナーに説得力のある提案ができないのです。

### まとめ

自社の強み、メニューが出来上がったら、あとはパンフレットやホームページなどへ落とし込みをして、誰が見ても分かるように共有化しましょう。口頭で営業マンがあれこれ説明するよりも、はるかに説得力のある管理受託提案ができるはずですよ。自社が行っている業務内容を『見える化』することで、管理会社の存在価値をアピールすることができるのです。

（図2）管理メニュー

管理メニュー（例）			
管理料	7%	5%	3%
入居募集活動	○	○	○
リーシングレポート	○	○	○
入居者対応	○	○	×
対応報告書	○	×	×
定期清掃	○	○	×
定期巡回	○	○	×
家賃集金	○	○	△
滞納督促	○	○	×
更新業務	○	○	○
解約受付	○	○	○
年間収支分析	○	×	×
競合物件稼働分析	○	×	×



### ポイント

- 賃貸管理業の受託強化には、自社のサービスの「見える化」が必要です。
- 「見える化」には、自社を客観的に診断する現状分析が必要です。自社の強み、弱み、そして自社を取り巻く機会、脅威を書き出しましょう（図1）。
- 他社が追随できない2～3個の強みに絞り込み、自社の強みとして打ち出しましょう。また、オーナー向けに自社の賃貸管理サービスのメニューも作成しましょう（図2）。
- パンフレットやホームページに反映させて内外に自社のサービスと強みを「見える化」することで、管理会社の存在価値をアピールできます。

\* 偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

第2回

# インテリアでこんなに変わる！ デザインの基本から学ぶイメージアップ術

## 今月のテーマ

### 店舗の印象を変えよう [Part.1] 人の心と体に影響を与えるカラー心理

“店舗イメージとコンセプト”についてご紹介した前回。今回はその新たな店舗イメージを作るうえで欠かせない“色”についてご説明いたします。私たちの周りにあふれていて、それが日常の中に溶け込んでいる色の世界。さあ、色は私たちにどんな影響を与えているのでしょうか。



内装材(塗装)カラーカードと色見本。何百、何千という色の中から選ぶことができる。  
：ケリー モア ペイント/日本総代理店 プライ  
トン株式会社

#### 色のイメージとインテリアイメージ

私たちは日常生活の中で数多くの色に囲まれ、眠っている時以外は無意識であっても色の影響を受けています。色にはイメージがあり、それは自然界の法則やその国の歴史、文化の影響を受けながら定着してきました。例えば、赤と青。四方が真っ赤な部屋と真っ青な部屋があった時、それぞれの部屋に入ると人はどんな影響を受けるのでしょうか。赤い部屋では落ち着きがなくなり、発汗や体温上昇の症状が認められ、青い部屋ではリラックスした気持ちになり、体温もわずかではあります下がる傾向にあります。赤は暖色系、イメージキーワードは興奮や情熱。青は寒色系で鎮静や清浄などのイメージを持ちます。色が人に与える身体的・心理的影響はとても大きいということがこのことから分かります。

だからこそ、どんな店舗にしたいか考えるとき、色の選択は重要です。前回の記事でふれたコンセプトとインテリアイメージを形作るには、どんな色をベースカラー（基調色）とし、アクセントカラー（強調色）を何色にするかでインテリアイメージが変わってくるのです。ナチュラルな空間に合う色、モダンなデザインに映える

色、色そのものが持つイメージと店舗で演出したいインテリアイメージがマッチすることで、バランスの良い空間が生まれるのです。

#### 不動産会社に顧客が求める色とは

店舗に求められる色には大きく2つの役割があります。1つは扱う商材を連想させる色。不動産会社の場合、主力物件が住宅なのかオフィスなのか、リーズナブルか高級か、などによって色との関係が変化するでしょう。暖色系はプライベート空間(住宅など)をイメージさせ、寒色系や無彩色はパブリックな空間(オフィスなど)をイメージさせます。

2つ目は不動産業界に顧客が求める要素「優良」「安心」「信頼」などを表す色。濃い原色はインパクトが強すぎて攻撃的なイメージを与えるので、この場合は少し落ち着いたペールトーン(淡い色調)やグレイッシュトーン(落ち着いた色調)の色を使ってみましょう。一般に店舗内で多用される壁は白ですが、白には清潔などの良いイメージもある一方、無機質というイメージもあります。顧客が緊張せず、安心感を覚えられるよう、コンセプトに合わせてアソートカラー(全体の配色を安定させる色)で色味を加えると良いでしょう。

#### 錯視とアクセント

店舗だけではなく一般住宅でも最近、アクセントウォールが流行しています。壁の一面に大胆な色を塗ったり、大きな柄が入ったクロスを貼るなどして空間にアクセントをつける手法です。空間のイメージを大きく変え、インテリアに個性を出すのに有効なテクニックですが、実はその色の選択によっては部屋を広く見せる効果もあるのです。これを“錯視”といいます。真っ白な部屋よりも入り口正面や奥の壁に後退色である寒色系やグレーなどの色を使うと、この効果が得られます。現在の店舗が無機質で狭いと感じている方は、この手法でのプチリフォームをおすすめします。色や柄を使った簡単なリニューアルできっとお店の印象が変わることでしょう。

インテリア・デザイナー  
IIDA(国際インテリアデザイン協会)理事  
Professional member  
インテリア・デザインオフィス c//space  
細井 絵理子 HOSOI Eriko

文化出版局でファッション雑誌の編集者を経て、インテリア専門学校でインテリア・デザインを学び、建築会社に入社。住宅のリフォーム、オフィスの改修を中心に手がけた後、1998年独立。2000年「c//space」開設。リフォームデザインの他トレンド分析も行う。「内装材料案内ホームページ」(東京内装材料協同組合WEB)特集ページ編集・執筆等  
町田ひろ子インテリアコーディネーターアカデミー東京校 コーディネーション講師

第2回

予算を確認して  
物件を探す

配属初日に来訪した外国人のお客様マシュー・キング氏に元気よく対応した由貴だったが、自分の英語力ではお客様の要望に完全に答えられないと感じ、上司の青木健に接客の続きを依頼した。

【主な登場人物】



**水沢由貴**  
総合不動産会社「XYZ不動産」に勤務する。



**青木 健**  
由貴の上司。海外支店勤務経験あり。



**マシュー・キング**  
米国出身。外資系企業の日本駐在員。

【賃貸不動産業務 英語対応】その②



健

由貴の上司の青木健です。高級賃貸住宅を担当しております。  
Hello, I'm Ken Aoki, I am the team leader. I'm responsible for high-end condominium leasing.



健

家賃のご予算はどの程度ですか?  
Could I ask your budget for the monthly rent?

会社からは50万円以内で探して欲しいと言われてます。  
I was told that the allowance is about 500,000 yen per month.



マシュー



健

全く問題ございません。私どもでご紹介可能な物件を探してみましょう。今、お時間はございますか?  
No problem. Let me check our database. Do you have time now?

実はもうオフィスに戻らなければいけません。私の秘書に物件情報をメールで送ってもらえますか？ 連絡先はこちらです。  
Actually, I have to go back to the office now. Could you send the information to my secretary? Her contact information is here.



マシュー



健

もちろんです。こちらの田中さんにお送りいたします。  
Of course, no problem at all. I will send the property info to Ms. Tanaka, at this address.

お気遣いありがとう。  
Thank you for your help.



マシュー

【今月のKey words & Key phrase】

budget

▶ 予算

property

▶ 物件

I'm responsible for high-end condominium leasing.

▶ 高級賃貸住宅を担当しております。

【解説】

会話中でてくる「Actually」は「実は」という意味で、軽微な変更事項などを伝える前に使う口語表現です。

会話中にCouldを使った表現が2つでてきます。「Could」は、Canの過去形としての意味だけでなく、丁寧な依頼・要請の意味もあります。健の発言「Could I ask ~?」は「お尋ねしてもよろしいですか」という意味になります。一方、マシューの発言「Could you send ~?」は「送っていただけますか」という意味です。敬語とまでは言えませんが、接客の場面では、こうした丁寧な表現は覚えておいていいのではないのでしょうか。

【日本と米国の不動産取引での慣習の違い】

「敷金」については、米国や欧州においても賃貸契約時に借主が家主に預ける「security deposit」という保証金制度があり、日本でも返還時の規定等を説明すれば納得が得られやすい。一方で、「礼金」と「更新料」はほとんど日本でしか見られない特有のシステムです。礼金はデポジット(敷金)とは別の権利金として「key money」(カギと引換えに支払う権利金)と表記されますが、海外の方への賃貸において礼金が必要な場合は、最初の時点でよく説明をして理解を得ておくことがトラブル回避につながります。

【企画・執筆】

不動産英語塾(運営: toCoda LLC.)  
〒106-0045 東京都港区麻布十番1-5-10アトラスビル  
TEL: 03-6869-8788 FAX: 050-3383-1391  
[URL] <http://www.tocodajuku.com/>  
[mail] [tocodajuku@gmail.com](mailto:tocodajuku@gmail.com)

【英語監修】

ユキナ・富塚・サントス(不動産英語塾専任講師)  
<http://www.yukina-s.com/>  
ダニエル・スミス (不動産英語塾英会話講師)

青森県  
本部厳しい不動産市場の中、会員増強に向け、  
結束力が高まっています会員増強に向け、  
会員の結束は固い

組織強化を第一目標としています。以前は会員のみならず、司法書士などに新規会員の紹介を依頼していましたが、当協会会員からの紹介に絞って入会金などのキャッシュバックキャンペーンを行ったところ、入会者数がかなり増えました。

会員の結束力は高まっています。1年の期限を区切って、理事会で目標を検討し、それに向かって努力することで、実績につながりました。現在の会員数は約170社。高齢化に伴い、退会する会員もいますが、毎年わずかながらでも増加するよう努めています。入会された方に聞くと、当協会は研修への参加回数の規定を設けており、「会員の質の向上を目指している」ということで評価していただいているようです。

また、研修会の内容を充実させて、会員の皆さんが知識を武器にして業務を行っていただきたいと思います。当協会内部でもさまざまな提案を出し合い、具体的な対策を協議しています。

不動産の取引量は減少、  
買い手市場で相場が崩れる

消費税が8%に増税される直前の駆け込み需要が、売地、中古マンション・戸建てなどで相当数ありました。その反動減がまだ続いている印



青森県本部 本部長  
原 勝博氏

(公社)全日本不動産協会青森県本部

〒030-0862  
青森市古川1-21-11  
須藤ビル1F  
TEL: 017(775)3891  
FAX: 017(775)3568

象です。青森県内は若い世代の就職先が少なく、また、少子化の影響で長男長女の結婚が多くなっているように思います。親から継承した家に住めばよく、新たに家を買求める必要がないわけです。建て替え需要はあるものの、土地やマンションの新たな購入には結びついていないようです。不動産の取引量は激減し、買い手市場になっているため、取引価格が下落し、相場価格が崩れています。

店舗用不動産については、売買で

はなくほとんどが賃貸で取引されています。売買取引が減って、賃貸取引ばかりになると仲介手数料が相当減少します。青森県の不動産市況は厳しいと言わざるを得ません。

ひとり暮らしの高齢者への  
緊急対応にも取り組みたい

当本部の公益事業として、町内会の入会促進に関する協定書を行政および町内会連合会などとすでに3つ締結しています。さらに、危険ドラッグを販売する者に部屋を貸さない、賃貸借契約の解除ができることを盛り込んだ契約書を使用することで、危険ドラッグの根絶に向け、協力しています。

今後は、ひとり暮らしの高齢者に対する緊急対応について、考えてみたいと思っています。地方都市の人口は減少傾向にあるにもかかわらず、アパートなどに入居しているお年寄り世帯は、増えています。

青森県は三方を海で囲まれているので、魚がおいしいです。また、八戸では新エネルギーである液化天然ガスのパイプラインがあり、全国に供給しています。さらに言うと、八戸は、地方の隠れた庶民的なグルメを世に紹介した「B1クランプリ」の発祥地でもあります。いろいろな策を講じながら生き延びる道を考え出す先駆者がいる地域ですので、当本部もたゆまず努力を続けていきたいと思っています。

## 鹿児島県 本部

# 会員店舗を入会相談窓口にして、 全日の輪を広めていきます

### 県内各地の会員店舗を 入会相談窓口

会員増強が第一の目標です。現会員数は158社。県内新規開業数の20%の入会を目標にしています。現在、各地の会員店舗に入会相談窓口を設けるべく準備を進めています。相談窓口となる会員を通じて全日本不動産協会への入会を促そうというものです。会員の協力を得て、奄美大島などの島しょ部も含め、県内全域で15～20か所を開設します。この取り組みで当協会の輪が一層広がっていくことを期待しています。

法定研修にも力を入れています。とくに若い新規会員から非常に充実している内容だと評価をいただいています。会員のお客様などの一般市民の方でも聴講できるようにしています。当協会を知ってもらいよい機会にもなります。

契約書や重要事項説明書などをホームページからダウンロードすることも重宝されています。不動産業界でもIT化が進むなか、こうした点においても当協会の強みを発揮できるのではないのでしょうか。開業セミナーも回数を増やし、当協会のシステムを実際に体験してもらうことで入会につなげています。

### 九州新幹線効果で 鹿児島市中心部は活性化

鹿児島県の不動産市況については、



鹿児島県本部 本部長

## 福山 修氏

(公社)全日本不動産協会鹿児島県本部

〒890-0063  
鹿児島市鴨池1-12-35  
全日会館ビル3F  
TEL: 099(813)0511  
FAX: 099(813)0510

全体としては過疎化が進み、地価が相当下落しています。市街地から離れると、ほぼ売買が成立しないというところもあります。

その一方で、2011年に全線開通した九州新幹線の影響は大きいですね。とくに、始発駅である鹿児島中央駅のある鹿児島市は一人勝ちといったところ。同駅周辺は、商業施設やホテルが建ち並び、地価も上昇しています。若年層は中央駅周辺、年配の方は昔からある天文館地区に集まり、繁華街の二極化現象も起きて

います。霧島市や私の地元である薩摩川内市などは、10万人規模の人口も維持していますし、原発や大企業の工場などもあることから、賃貸需要もあり、地価も下げ止まっている状況です。

### 深刻な過疎化、自治体と 空き家バンク協定を結ぶ

鹿児島は、海の幸も豊富で、黒豚や黒牛などが全国的にも有名です。桜島や指宿の砂蒸し風呂、屋久島など、たくさんの観光資源が特色であり、誇りでもあります。指宿や霧島などの観光地では、アジアからの観光客の影響で、ホテル稼働率が上がっているようです。

一方で、市街地を離れると過疎化は深刻になっています。なかでも不動産価値を見出すには非常に難しい場所にある、相続された空き家物件が増えています。多額の費用をかけ更地にすることが現実的に出来るかどうか疑問です。今後、空き家の除却が大きな問題として現れてくると感じます。

鹿児島県本部では、自治体と空き家バンクの協定を結んでいます。実際に効果が出始めているようです。すべての空き家を有効活用できるわけではありませんが、まずはこうした仕組みがないと始まりません。鹿児島県本部としても、空き家対策として積極的な役割を果たしていきたいと思っています。

# Activity Condition

## 地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

- 京都
- 兵庫
- 新潟



### 京都府本部 / Topic



## 危険ドラッグ条例制定施行に伴う 街頭啓発出発式・パレードへの参加

京都府では2014年12月に危険ドラッグ取締条例が制定され、今年1月から全面施行されました。条例施行を府民に啓発するために、去る1月24日(土)、府警本部長と府副知事を先頭に京都市内の繁華街で街頭パレードが展開され、京都府本部か

ら本部長等役員も参加して、府警本部や京都府との連帯を強めました。

また、府警本部と京都府(薬務課)から危険ドラッグ取締条例に規定された不動産業者の協力義務に基づいて、具体的な危険ドラッグ販売防止策に関して当本部と協定を結びたい

との要請があり、現在、その内容について協議調整しているところです。

とくに協定案では、標準的な賃貸借契約書の禁止事項として「賃貸物件を危険ドラッグの製造・販売のために使用すること」を加えることが眼目となっています。



本部長も参加して街頭パレード

### 兵庫県本部 / Report



## 教育研修委員会主催 第24回青年部企画勉強会を開催

教育研修委員会主催第24回青年部企画勉強会を3月9日(月)に全日兵庫県会館にて開催しました。今回は消費税還付のテクニックについての講義で、31名の方にご参加いただきました。質疑応答では多数の質問が出され、活発な勉強会となりました。テーマ等詳細は以下のとおりです。

テーマ「自己資金を取り戻せ！消費税還付のテクニック」

講師：不動産投資専門 税理士 叶温氏



多数の質問が出た活発な勉強会

#### Icon Note

Topic .....



Information ...



Product .....



Report .....





## 危険ドラッグの販売・製造防止に関する協定締結式

2月23日(月)、新潟県庁東回廊第一応接室にて、危険ドラッグの販売・製造防止に関する協定締結式が執り行われ、泉田新潟県知事と新潟県本部高木本部長が同協定書に署名を行いました。締結式には、テレビ・新聞等多くの報道陣が取材に訪れ、関心の高さを感じました。本協定の趣旨は、危険ドラッグの販売店および製造所の多くが賃貸借物件で営業していることから、県内の不動産業者が加盟する当本部と賃貸借契約に関する協定を締結することにより、危険ドラッグの販売・製造を防止する目的です。

協定の内容は下記のとおりとなります。

- ①賃貸借契約書の禁止事項に「本物件を危険ドラッグの販売または製造のために使用すること」を加える。
- ②新潟県は当本部に対して、危険ドラッグに関する必要な情報を提供する。



泉田知事と高木本部長が協定書に署名

- ③当本部は、契約前の建物の使用目的の確認および契約後に危険ドラッグの販売店または製造所と判明した時の契約解除等の措置について、会員へ周知を努める。
- ④当本部は、新潟県が行う薬物乱用防止のための啓発事業に協力するよう努める。

協定締結を終え、泉田新潟県知事は、「県内でも危険ドラッグの事案が増えている中、そのほとんどが賃

貸借物件で製造されていることから、本協定によって契約できなくなることで被害を未然に防ぐことができる」と期待を寄せ、当本部高木本部長は、「会員への周知に努めるとともに、行政や県警と連携して情報共有や啓発を行っていきたい」と述べました。県本部会員に対し、既存の賃貸借契約書類の禁止条項の中に危険ドラッグの文言を追加するなどの指導を行い、危険ドラッグ販売店等の排除に一層努めていきたいと思っております。

### ☎ 全日不動産相談センターのご案内

全日不動産相談センターでは、経験豊富な相談員が安心安全な不動産取引を目指して、電話による会員等からの不動産実務相談に応じます。

相談日時：毎週 月・火・木・金 13:00～16:00

相談内容：不動産取引に関する実務相談

電話番号：03-3556-1800



全日不動産相談センター

# 全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

## 全日会員の広場

このページは、全日会員の皆さんでつくるページです。皆さんは、マイページメイカー／ブログ紹介サイト「全日不動産ナビ」を活用していますか。この全日不動産ナビでは、全国の全日会員が投稿したブログを見ることができます。全日不動産ナビに投稿されたブログ記事の中から、多くの方に読まれた人気ブログをコンテンツ毎に紹介していきます。今月は、「不動産」コンテンツ部門と「生活・文化」コンテンツ部門、「趣味・ホビー」コンテンツ部門の人気ブログを紹介します。

「不動産」コンテンツ部門

### 競売サポート日記

岡野不動産合同会社

<http://www.zennichi.net/b/okano/index.asp>

東京都杉並区の岡野不動産は、不動産による資産運用をお手伝いする会社です。わが国では金融緩和による低金利・脱デフレの影響で、預金は目減りし、将来の年金は懸念されています。資産形成には自助努力が不可欠です。不動産の取得に競売手続きを利用するとさらに利回りを向上させることができます。

弊社ブログ「競売サポート日記」は、実際の競売事件を取り上げてコメントしています。入札にご興味のある方、ブログをご覧ください。弊社にご用命いただきますと高度な法的知識で、引き渡しまで親切・丁寧にサポートいたします。



岡野不動産合同会社  
 代表者：岡野直行  
 〒166-0004 東京都杉並区阿佐谷南1丁目47-17 オフィス6  
 TEL：03-5929-7021 FAX：03-5929-7051  
 HP：<http://www.zennichi.net/m/okano/index.asp>

「生活・文化」コンテンツ部門

### 今日のクマ弁&たま～に酒の肴 (お弁当男子ならぬオッサンのブログ)

不動産のスタート 葵地研 株式会社

<http://www.zennichi.net/b/st/index.asp>

北海道札幌市の不動産のスタートです。新住居の購入や引越は新生活のスタート。そして、人生には何回も何度でもいろいろなスタートがあります。そんな、人のスタートを応援したい気持ちと、私たちスタッフもいつもスタートラインにいるつもりで、この屋号をつけました。

弊社ブログ「今日のクマ弁&たま～に酒の肴(お弁当男子ならぬオッサンのブログ)」では、私が毎日つくっている、妻と自分の弁当を掲載しています。クマとは妻が私を呼ぶ時のあだ名。たまに酒の肴も掲載しています。レシピや原価なども書いていますので、ぜひご参考に！



不動産のスタート 葵地研 株式会社  
 代表者：山本圭一  
 〒003-0804 北海道札幌市白石区菊水四条2丁目1-2  
 TEL：011-827-1275 FAX：011-815-5274  
 HP：<http://www.zennichi.net/m/st/index.asp>

全日情報ナビ

マイページメーカー／ブログ紹介サイト

<http://www.zennichi-navi.jp/>

「趣味・ホビー」コンテンツ部門

\*★ 本日の ★\*

住まいる♪スマイル♪

有限会社 住まいる51

<http://www.zennichi.net/b/sumairugojuichi/index.asp>

埼玉県富士見市の有限会社住まいる51です。地域密着の小回りの利く総合不動産会社を目指して、日々頑張っております。

この度、弊社ブログ「\*★ 本日の ★\* 住まいる♪スマイル♪」が、全日不動産ナビ3月の「趣味・ホビー」コンテンツ部門ブログランキングにて人気記事??となっているとのこと。なんだか嬉しい様な…恥ずかしい様な…そんな気持ちです。

ブログの内容としては、本業の不動産には全く関係のない話ばかりなのですが、「お八つー●○○-」シリーズや「美味しいお店(蕎麦を求めて)」など食いしん坊の独り言、パワースポット巡りの時に感じたことなどを、ただただ綴っています。

つたないブログですが、これからもどうぞよろしく願いいたします。



有限会社 住まいる51 〒345-0021 埼玉県富士見市鶴馬2615-20  
代表者：金子浩一 TEL：049-268-7751 FAX：049-268-7752  
HP：<http://www.zennichi.net/m/sumairugojuichi/index.asp>

# Quiz & Questionnaire



## クイズに答えてプレゼントに応募しよう! 今月の読者クイズ&アンケート

月刊不動産今月号の記事の中からクイズを出題します。答えが分かった方は、下記のメールアドレスに必要事項を記入のうえ、ご応募ください。正解者の中から抽選で5名様に図書カード1,000円分をお送りいたします。



しっかり読んで  
いればわかるよ!

月刊不動産への  
ご意見・ご要望も  
聞かせてね!

今月の  
問題

賃貸管理業務の受託強化のためには、サービスの『見える化』が必要です。そのためには、まず現状分析として、自社の特性を客観的に判断しなければなりません。この際用いられる、自社の強みなどを明確化する分析方法の名称とは何でしょうか。

応募  
方法

必要事項をご記入のうえ、下記のアドレス宛にメールでお送りください。

件名は「5月号クイズの答え」でお願いします。

宛先：[monthly-realestate@zennichi.or.jp](mailto:monthly-realestate@zennichi.or.jp)

- ①クイズの答え／②郵便番号／③住所／④氏名
- ⑤年齢／⑥電話番号／⑦商号
- ⑧今月号で良かった記事
- ⑨今後取り上げてほしいトピック・企画
- ⑩月刊不動産のご感想またはご意見・ご要望

- \*メール以外では受け付けておりません。
- \*ご応募は、お一人さま1回に限ります。
- \*当選者の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。
- \*ご応募に当たってご記入いただいた個人情報は、賞品の発送、ご意見やご要望への対応以外、個人を特定した情報として利用することはございません。

応募  
締切

2015年  
6/10水

先月の答え  
[ 54% ]



## 全日が要望した平成27年度税制改正要望について 国交省より結果報告

3月13日、衆議院第一議員会館大会議室（東京都千代田区）で「全日本不動産政策推進議員連盟総会」が開催され、全日本不動産協会（全日）が全日本不動産政策推進議員連盟を通じて要望した内容について、国土交通省より結果報告がありました。

全日は、平成27年度税制改正要望において、既存住宅の買取再販に当たって新耐震基準に適合している場合の不動産取得税の減免のほか、直系尊属から住宅取得資金の贈与を受けた場合の非課税措置の延長や非課税枠の拡大などを要望していました。



全日本不動産政策推進議員連盟  
野田聖子会長



全日本不動産協会 林直清理事長

これらについて国土交通省住宅局より、買取再販事業者が住宅を仕入れる際の不動産取得税の軽減について中古住宅の築年月日により課税標準から控除されること、さらに、住宅取得資金に係る贈与税の非課税措置の延長・拡充策として平成28年10月から1年間は質の高い住宅を消費税10%適用で購入する場合3,000万円の非課税限度額を設けることなどを実行する旨の報告がありました。

また、土地・建設産業局より、土地市場が十分に回復していない中、登録免許税の特例措置など、基幹的な土地税制については存続していく旨の報告がありましたが、全日が要望した「個人の長期譲渡所得の100万円の特別控除制度の復活」「印紙税の廃止」「個人の土地等の譲渡所得における所有期間の長短期区分の廃止」については、現在の利用実態や最近の改正経緯を踏まえて実現には至らなかった旨も報告されました。

同連盟会長の野田聖子氏、全日本不動産協会・林直清理事長による開会の挨拶では、空き家問題や人口減少問題について地域社会を担う不動産業の役割の重要性が語られました。



## 全日本不動産協会・不動産保証協会 総本部ホームページ リニューアルのお知らせ

平素は協会運営にご理解・ご協力をいただき、誠にありがとうございます。

全日本不動産協会総本部・不動産保証協会総本部では、平成27年7月1日にホームページ(HP)のリニューアルを予定しております。

この度のHPリニューアルでは、会員専用ページにログインする際のパスワードが初期化されます。そのため、統一コード、パスワードを保存している会員の方は、事前にメモ等で控えていただきますようご協力をお願いいたします。また、リニューアル後の初期パスワードについては、協会届出の電話番号になります。

ご理解・ご協力をお願いいたします。

なお、統一コードは月刊不動産の宛名ラベルにも記載がございますのでご確認ください。

ご注意ください！



## 月刊不動産バックナンバー

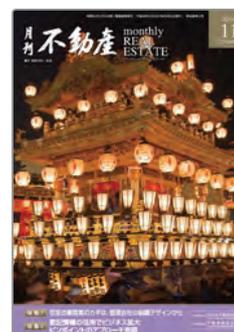
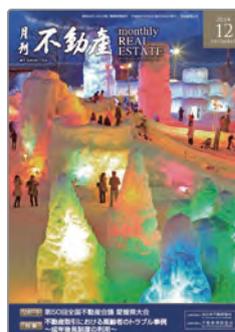
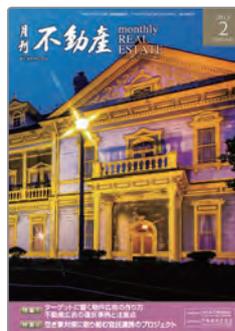
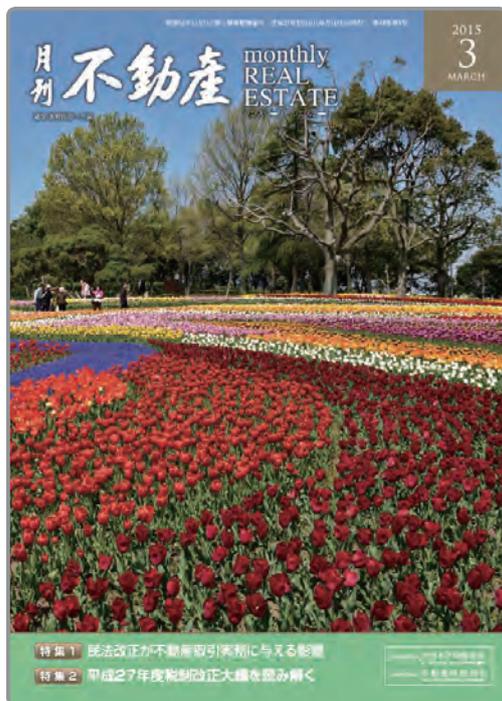
日頃より、全日本不動産協会ホームページをご愛顧いただきありがとうございます。

全日本不動産協会ホームページにて、月刊不動産のバックナンバーを閲覧できることをご存じですか？

月刊不動産は、最新号も含め2006年7月号までのバックナンバーをホームページ上に公開しております。また、簡単な操作でバックナンバーを閲覧できる、eBOOKリーダー機能もご用意しておりますので、こちらをご利用ください。

誌面の内容もカラーページを増量し、より読みやすいものとなっております。ぜひ月刊不動産バックナンバーをご利用・ご閲覧ください。

### ■ 月刊不動産バックナンバー



### ■ ホームページへのアクセス方法

1. パソコンのWebブラウザ(ホームページ閲覧ソフト)より、  
全日本不動産協会ホームページにアクセス URL→<http://www.zennichi.or.jp/>
2. 【会員ログイン】ボタンより、ログイン
3. 画面右下部の【月刊不動産】バナーをクリック
4. 表示された過去1年分のバックナンバー一覧より閲覧したいバックナンバーの号数をクリックし、閲覧してください。

※1年以上前のバックナンバーにつきましては、バックナンバー一覧の下部にあります【全てのバックナンバーを表示する】ボタンをクリックしてください。

## 新入会員名簿

[平成27年3月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	旭川市	アイアール不動産 株式会社	
	石狩市	岡本断熱住宅販売 株式会社	
	札幌市	開成不動産 株式会社	
	札幌市	ゴールドライフ 株式会社	
	札幌市	株式会社 ノースリアルティ	
	札幌市	株式会社 ベック	
	札幌市	株式会社 北海道真和エンタープライズ	
	札幌市	街づくり都市づくり 株式会社	
	宮城県	仙台市	アートハウス 株式会社
		仙台市	株式会社 河井産業
白石市		合同会社 サンライズ	
仙台市	新関不動産		
福島県	郡山市	株式会社 新産	
栃木県	宇都宮市	ウィシュランド 株式会社	
埼玉県	さいたま市	株式会社 エフ	
	川越市	株式会社 いずなみホーム	
	草加市	株式会社 上岡工務店	
	入間市	彩西リアルエステート 株式会社	
	さいたま市	相山工業 株式会社	
	川口市	有限会社 テーケー実業	
	越谷市	ペットクラシスト 株式会社	
	千葉県	船橋市	株式会社 あるまど
		八千代市	ジーエステート 合同会社
		八千代市	有限会社 大政
富里市		株式会社 藤和ハウジング	
東京都	渋谷区	株式会社 Art Scape	
	中央区	株式会社 ISE	
	渋谷区	株式会社 アイミリー	
	目黒区	株式会社 EINZ	
	豊島区	有限会社 アド・リンク	
	港区	いわかぜキャピタル 株式会社	
	中央区	株式会社 エア・アドバイザリー	
	渋谷区	エイトスマイル不動産 株式会社	
	港区	エーミランド 株式会社	
	新宿区	株式会社 エストリンク	
	渋谷区	株式会社 恵比寿管財	
	渋谷区	株式会社 M&A	
	渋谷区	オットー・リアルター 株式会社	
	八王子市	有限会社 学園開発	
	港区	株式会社 キープラン	
	武蔵野市	株式会社 吉祥寺キャピタル	
	大田区	株式会社 きちりと	
	渋谷区	株式会社 キャリアデザインパートナーズ	
	杉並区	株式会社 共栄	
	港区	株式会社 空間工房	
	港区	株式会社 GOODTIME	
	町田市	株式会社 KURASHI	
	目黒区	GLANDA 株式会社	
	渋谷区	株式会社 グランドデベロップメント	
	港区	株式会社 groove agent	
	千代田区	株式会社 クロスサイト・システム	
	文京区	株式会社 クロスロード	
	世田谷区	株式会社 クワトロエステート	
	豊島区	KHD 株式会社	
東大和市	株式会社 ケーツークリエイト		
港区	サイオン 株式会社		
新宿区	さくらグローバルアセット 株式会社		
江戸川区	株式会社 サン・フロンティア		
港区	株式会社 ジェイリック		
東久留米市	株式会社 ジオステージ		
渋谷区	株式会社 シニアアダンダント		
中央区	株式会社 ジャパンブリッジ・パートナーズ		
渋谷区	株式会社 ZILLconsulting		
中央区	しんとく建設工業 株式会社		
豊島区	株式会社 スーパーエース		
渋谷区	株式会社 スタンダード		

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	スピードリンクオフィス 株式会社
	世田谷区	スリーアイズキャピタル 株式会社
	港区	株式会社 ZeroCreative
	北区	株式会社 大幸工務店
	文京区	有限会社 ちち建築設計工房
	港区	TI 株式会社
	目黒区	ティーアイエステート
	世田谷区	株式会社 ティー昭栄産業
	港区	株式会社 T. FOOD LAB
	荒川区	株式会社 デザインポート
	板橋区	株式会社 東京中央不動産
	渋谷区	株式会社 東京ビルド
	渋谷区	東日 株式会社
	台東区	合同会社 ドラマチック
	町田市	株式会社 西東京協同事業所
	渋谷区	株式会社 バカバ
	葛飾区	株式会社 back-door
	港区	花菱 株式会社
	千代田区	株式会社 パルマ
	杉並区	株式会社 バンブーフィールド
	中野区	株式会社 東川商事
	千代田区	株式会社 ビルズイン
	世田谷区	株式会社 ファスト
	目黒区	ブランシーク 株式会社
	世田谷区	株式会社 ブレイン・キャピタル
	多摩市	株式会社 PREDIXコミュニケーションズ
	足立区	ベストトラスト不動産 株式会社
	大田区	ベトリゾートカレッジ 株式会社
	中央区	HOMELAND REALTY 株式会社
	西東京市	株式会社 マックホームズ
	豊島区	株式会社 三友商事
	荒川区	株式会社 ライト&ランド
	台東区	株式会社 ライベスト
	国立市	株式会社 ランドナビ
	台東区	リアルシーズ 株式会社
	品川区	株式会社 リーガルエステート
	品川区	リガロジャパン 株式会社
	渋谷区	株式会社 ロータス
	相模原市	株式会社 コネクティ
	川崎市	株式会社 住まい探しのパートナー
横浜市	創企 株式会社	
横浜市	パートナー 株式会社	
川崎市	株式会社 フィールドホーム	
相模原市	株式会社 まるしげ不動産	
秦野市	株式会社 ライフクリエイト	
平塚市	リフティングパートナー 株式会社	
横浜市	株式会社 ルームセレクション	
新潟県	新潟市	A&M新潟賃貸 株式会社
	新潟市	飯島不動産 合同会社
	五泉市	株式会社 番場建築
新潟市	株式会社 ワンホーム	
富山県	砺波市	H&Mpartners
	富山市	株式会社 富山資源開発
山梨県	山梨市	坂本建設 株式会社
長野県	上田市	創和住工
岐阜県	飛騨市	株式会社 洞口
静岡県	沼津市	株式会社 新生住宅
	静岡市	有限会社 はじめコーポレーション
愛知県	浜松市	丸加総産業 株式会社
	名古屋	株式会社 Amiraiz
	名古屋	株式会社 エルエス不動産
	豊橋市	有限会社 CSプランニング
	名古屋	株式会社 T'sブラウド
	名古屋	パートナーズ・コンサルティング 株式会社
	犬山市	株式会社 帆翔不動産
	名古屋	株式会社 名西エステート

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	犬山市	株式会社 レスゴス
	三重県	松阪市
滋賀県	彦根市	株式会社 トラストエージェント
	草津市	株式会社 ライフアドバンス
京都府	京都市	アートホーム 株式会社
	京都市	株式会社 WoodHome.TK
	京都市	エミー不動産
	京都市	株式会社 エフケイイノベーション
京都市	京都市	YunaHome 株式会社
	大阪府	大阪市
吹田市		行政書士 西田事務所
大阪市		クレディライフ 株式会社
大阪市		ケイエスコミュニティ 株式会社
大阪市		株式会社 新興サクス
大阪市		新生都市開発 株式会社
大阪市		株式会社 スターエステート
豊中市		大拓興産 株式会社
大阪市		東雄環境開発 株式会社
大阪市		Treasure Home
大阪市		株式会社 聖
大阪市		株式会社 プレシヤスホーム
守口市		株式会社 平成
大阪市	リノベ不動産 株式会社	
柏原市	株式会社 リフォスタ	
大阪市	LUSIC 株式会社	
兵庫県	神戸市	株式会社 エーライフ
	尼崎市	株式会社 エステートフロンティア
	姫路市	有限会社 エルム住宅
	尼崎市	株式会社 大辰
神戸市	株式会社 ForYou	
和歌山県	和歌山市	株式会社 阪和総合防災
	日高郡	農人企画
岡山県	岡山市	株式会社 LST
	岡山市	株式会社 KJコーポレーション
山口県	山口市	株式会社 池田建設
	下関市	株式会社 イシン
山口県	山口市	株式会社 スクエアイノベーション
	香川県	観音寺市
高松市		Premier House
愛媛県	四国中央市	加地工務店 株式会社
	松山市	有限会社 徳若工業
松山市	マツモ不動産	
高知県	高知市	株式会社 サンキューホーム
	福岡県	福岡市
福岡市		株式会社 SECOND STAGE
大牟田市	ほけんランド	
佐賀県	佐賀市	合同会社 ハウジング佐賀
	佐賀市	株式会社 ユニハウス
長崎県	西彼杵郡	Signpost不動産
熊本県	熊本市	株式会社 カメラ住研
	熊本市	株式会社 熊本経営サービス
	熊本市	長嶺不動産
大分県	大分市	株式会社 イソラ
	中津市	株式会社 明生不動産
	別府市	株式会社 資源開発
	杵築市	有限会社 翔栄技建
宮崎県	宮崎市	株式会社 九州真和エンタープライズ
	沖縄県	沖縄市
那覇市		株式会社 ケイディエム
那覇市		キャタリスト証券 株式会社
那覇市		株式会社 那覇計算センター
沖縄市		株式会社 ハレワ不動産
国頭郡	株式会社 ヘルス・フォーラム	
南城市	三ツ矢設計	

## 一般保証制度のご案内

- お客様から受領する金銭が保全(保証)されます。
- お客様は、安心して、会員に手付金や仲介手数料などの金銭を支払うことができますので、会員業者に対する信用力が高まります。

### 《一般保証制度の特徴》

- これまで保全されなかった部分の金銭を保全します。
- 他では実施していない制度です。
- 宅建業法に基づく制度です。
- 万が一の場合にお客様の返還請求権を保証(保全)する制度です。
- 今なら無料で利用できます。
- 利用できるのは当協会会員のみです。



利用っっっっっ!

宅建業者が受領する金銭

保全義務のある金銭  
(宅建業法)

保全義務のない金銭  
(宅建業法)

お客様から受領する金銭が  
保全(保証)されます。  
(一般保証制度)

※会員の取引態様により、以下の金銭が保証対象となります。

- [売主] 手付金等
- [媒介] 契約時仲介手数料(半金)
- [代理] 委任者からの受領手付金等・契約時報酬(半金)
- [交換] 交換差金

詳しくは、(公社)不動産保証協会ホームページ(会員専用ページ)をご覧ください。

※(公社)不動産保証協会ホームページには、一般保証制度の他、法定研修会・弁済業務・各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。

(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶▶ <http://www.fudousanhosho.or.jp/>

## Team MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

月刊不動産 2015年5月号

平成27年5月15日発行  
定価500円(本体価格463円)  
会員の方は、会費に購置料が含まれています。

### 広報委員会

鬼木善久、藤村憲正、高梨秀幸、石原孝治、  
村松清美、吉田啓司、松岡勇一

### 発行所

公益社団法人 全日本不動産協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全日会館)  
TEL:03-3263-7030(代) FAX:03-3239-2198  
公益社団法人 不動産保証協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全日会館)  
TEL:03-3263-7055(代) FAX:03-3239-2159  
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

### 発行人

林直清  
編集  
公益社団法人 全日本不動産協会  
公益社団法人 不動産保証協会 広報委員会  
制作  
株式会社 不動産経済研究所  
印刷・製本  
株式会社 東伸社

※本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

青森県 | 弘前城



津軽統一を成し遂げた津軽為信によって 1603 (慶長 8) 年に計画され、二代・信枚が 1611 (慶長 16) 年に完成。廃藩置県までの約 260 年間、津軽藩政の中心地として使用された。

東西約 600m、南北約 1,000m、面積約 50ha の中に、三重の濠と土塁に囲まれた 6 つの郭が配置されている。城内には、天守、櫓 3 棟、城門 5 棟が残っており、いずれも国の重要文化財の指定を受けている。近年、天守付近の本丸石垣の膨らみや天守の傾き等が発見されたため、2016 (平成 28) 年から本格修理に着手する予定。

廃城後、津軽氏が城跡を借り受け整備し、一般公開した弘前公園は、現在は弘前市の所有。園内には明治後期より桜の植樹が行われ、約 2,600 本を数えるまでになった。ゴールデンウィーク頃が例年、桜の見ごろとなり、「弘前さくらまつり」が開催される。

鹿児島県 | 旧集成館機械工場



薩摩藩第 11 代当主・島津斉彬が富国強兵・殖産興業を目指して建設した工場群は、1857 (安政 4) 年に「集成館」と名付けられた。

薩英戦争で焼失したものの、薩摩藩 12 代当主・島津忠義の手で復興が進められ、1865 (慶応元) 年に完成。オランダの工作機械を輸入し、洋式機械による金属加工や船舶の修理・部品加工が行われた。機械工場の建物には地元の溶結凝灰岩を使用し、小屋組などの構造は洋風を基本としている。

廃藩置県後、明治政府に接収されて陸軍大砲製造所となった後、西南戦争で打撃を受けた。1889 (明治 22) 年に再び島津家所有となったものの、1915 (大正 4) 年に廃止。1923 (大正 12) 年に島津家に伝わる資料を展示する施設「尚古集成館」となって開館。2007 (平成 19) 年には経済産業省の「近代化産業遺産」に認定された。



月刊 不動産

2015 MAY

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会  
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)  
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

アクセス

有楽町線: 「麹町駅」1 番出口から徒歩 3 分  
有楽町線・半蔵門線: 「永田町駅」4 番・5 番出口から徒歩 5 分  
丸ノ内線・銀座線: 「赤坂見附駅」D 出口 (紀尾井町口) から徒歩 7 分  
南北線: 「永田町駅」9 番出口から徒歩 4 分  
中央線・総武線: 「四ツ谷駅」から徒歩 15 分  
都バス: (橋 63 系統) バス停 「平河町 2 丁目」(新橋~市ヶ谷~小滝橋車庫間)

