

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成27年6月15日（毎月1回15日発行） 第43巻第6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】

地方創生と 不動産市場

地域活性化でビジネスチャンス拡大

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】
リノベーション知識編

【不動産お役立ちQ&A】

法律相談

自殺に関する仲介会社の説明義務

賃貸相談

貸ビル経営と相続発生時の処理

【地方本部長に聞く】

岩手県本部・宮崎県本部

2015 JUNE



CONTENTS

03 [特集]

地方創生と不動産市場 地域活性化でビジネスチャンス拡大

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」]

リノベーション知識編 Renovation Knowledge

選ばれる賃貸になるために
女性目線のリノベーション[1]

一級建築士事務所 Office Yuu 代表

尾間 紫 OMA Yukari

14 [「ところ変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる」]

第3回

イスラエル編

ホーリーランド・タワーズ Holyland towers (エルサレム)

ネーマン・タワーズ Ne'emman Towers (テルアビブ)

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]

法律相談 自殺に関する仲介会社の説明義務

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

賃貸相談 貸ビル経営と相続発生時の処理

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

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3回 店舗の印象を変えよう [Part.2]
入りやすいファサード・デザイン

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③回 物件を案内する

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]

しなやかな組織運営を行い、会員数100社を目指します

岩手県本部 本部長 田屋 慶一氏

人口減少社会に立ち向かい、地域貢献と会員数拡大に努めます

宮崎県本部 本部長 小田原 義征氏

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

「あじさい」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

地方創生と 不動産市場

地域活性化でビジネスチャンス拡大

安倍内閣が最重要課題と位置付ける「地方創生」がいよいよ本格化します。景気回復の波を全国に波及させ、若者が安心して働き、子育てができる地域をつくることで、人口減少の克服を目指すものです。地方創生を定めた「まち・ひと・しごと創生法」が2014年11月末に成立・施行され、12月末には、国の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」が閣議決定されました。地方自治体は、今年度中に、それぞれの地方創生戦略や将来の人口ビジョンを策定することになっています。地方に雇用が創出され、さらに若者が移住・定着すれば、まち(地方都市)の活性化、不動産市場の活性化にもつながるでしょう。国と地方が目指す地方創生を特集します。



地方創生と不動産市場

地域活性化で ビジネスチャンス拡大

安倍首相は2015年を「地方創生元年」と位置付けています。県や市町村は、今年度中に、各自治体の「人口ビジョン」や「地方創生総合戦略」を策定することになっているからです。国は、地方創生の具体的な数値目標を盛り込んだ「まち・ひと・しごと創生長期ビジョン」（以下、長期ビジョン）と「まち・ひと・しごと創生総合戦略」（以下、総合戦略）を策定しました。地方創生を具体的に示す国の長期ビジョンと総合戦略を見てみましょう。

【2060年に1億人の人口を確保する】

国は長期ビジョンで、目指すべき将来の方向を「将来にわたって『活力ある日本社会』を維持すること」とうたっています。出生率が1.8程度の水準までに向上すれば、2060年には1億人程度の人口が確保されるとしています。

【2020年までに約30万人の雇用創出を目指す総合戦略】

総合戦略は、長期ビジョンの実現に向けた戦略です。基本的な考え方は、人口減少と地域経済縮小の克服、まち・ひと・しごとの創生です。総合戦略の中で、国は4つの基本目標を掲げています。

●基本目標①—「地方における安定した雇用を創出する」

若者向けに、2020年までの5年間で計30万人分の雇用を創出としています。政策としては、観光産業の充実や、新規就農への支援、大学・高等専門学校における地域ニーズに対応した人材育成支援などを挙げています。

●基本目標②—「地方への新しいひとの流れをつくる」

2020年までに、東京圏から地方への転出を4万人増やし、反対に地方から東京圏への転入を現在の10万人規模から6万人まで減らすとしています。そのために、地方移住の推進、高齢者向けの介護付きコミュニティである「日本版CCRC」の検討、企業の地方拠点強化や政府関係機関の地方移転、地元学生定着や地域人材育成のための地方大学の強化などを挙げています。

●基本目標③—「若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる」

出産女性の継続就業率を向上させることなどを挙げています。政策は、子育て世代包括支援センターの整備などがあります。

●基本目標④—「時代に合った地域をつくり、安全な暮らしを守るとともに、地域と地域を連携する」

コンパクトシティづくりに向けた計画を150市町村が作成するようになることを目指します。また、中山間地域等における小さな拠点の形成や、人口減少等を踏まえた既存ストックのマネジメント強化として公共施設・公的不動産の利活用(民間活力の活用)や空き家対策の推進を掲げています。

県や市町村は、これらの国の長期ビジョンと総合戦略を勘案して、今年度中に独自の「地方人口ビジョン」と「地方版総合戦略」を策定していくこととなっています。

まち・ひと・しごとを創る 地方創生

麦島健志氏

(内閣官房 まち・ひと・しごと創生本部事務局次長)

地域に「まち」「ひと」「しごと」をつくる地方創生は、不動産市場とどのような関わりがあるのでしょうか。地方創生と不動産市場との関わりについて、地方創生の旗振り役を務める内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局次長の麦島健志氏に伺いました。



「しごと」と「ひと」の 創出を支える「まち」

地方創生は、各地域で住みよい環境をつくり、地域社会を担う人材の確保や就業機会の創出を目指しています。その戦略を定めたものが「まち・ひと・しごと創生総合戦略」です。

この総合戦略は、地方において「しごと」をつくっていく、そして大都市圏から地方への「ひと」の流れをつくっていく、そして、この2つを下支えする「まち」をつくっていくという立てつけになっています。

「地方拠点強化税制」で 不動産にもビジネスチャンス

地方に「しごと」を創出していくための政策として、企業の地方拠点強化の促進があります。地方において本社機能などを強化する企業向けに、税制の特例措置を講じるものです。東京23区から本社機能を地方に移転する際に取得した場合は、「オフィス取得減税」として特別償却や税額控除を行います。この税制が呼び水となって、企業が地方において本社機能の強化を検討するようになれば、地域における不動産業者にとってもビジネスチャンスとなるのではないのでしょうか。また、

雇用者が増えれば、居住環境の整備への需要も伸びます。

地方大学の活性化で 賃貸需要も盛り上がる

また、地方への新しい「ひと」の流れを創出していくための政策として、若者が対象となる「地方大学を活用した雇用創出・若者定着」を掲げています。地方では、大学などへの進学と卒業時に多くの若者が大都市に流出しています。そこで、日本学生支援機構の無利子奨学金制度について、地方の学生を優先する枠を新たに設けます。また、地方企業に就職するなどの要件を満たした場合には、官民基金が奨学金の返還を支援する仕組みも検討中です。地方大学の活力が増進すれば、学生が増え、賃貸住宅などへの需要やまちの活性化にもつながります。

地域力の向上で 不動産市場も活性化

まち・ひと・しごと創生総合戦略では、「しごと」と「ひと」だけでなく、中山間地域や地方都市といったそれぞれの地域課題に応じた「まち」の方向性についてもまとめています。

中山間地域は、生活機能の維持が課題になっています。そこで、「小

さな拠点(コンパクトビレッジ)」の形成を支援すべく国会に法律案を提出しています。小さな拠点とは、基幹の集落に公共サービス機能などを集約して、生活機能の維持を図るものです。

また、地方都市においても都市機能を維持するためにコンパクトシティ化が求められています。そこで、各省庁は自治体がコンパクトシティの計画を練る際に、横断的な支援を行うこととしています。さらに、公共施設・公的不動産の利活用を含む既存ストックのマネジメント強化を促進します。

地方創生は、地方に新たな動きをつくることを後押しします。地域力の向上には、例えば老朽化建物の更新など、不動産の付加価値向上も重要になり、不動産市場の活性化にもつながるのではないのでしょうか。



小さな拠点のモデルとなっている岡山県新見市の「きらめき広場・哲西」(国土交通省ホームページより)

地方創生には公民とも 不動産の利活用が重要に

木下 斉氏

(一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンス代表理事 内閣官房地域活性化伝道師)
2005年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業、2007年一橋大学大学院商学研究科修士課程修了。2000年から全国商店街の共同出資会社である株式会社商店街ネットワークの設立に参画、初代社長に就任。2009年には事業を通じた自立的な地域活性化を目指す一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンスを発足。近著に「稼ぐまちが地方を変える―誰も言わなかった10の鉄則」(2015年5月、NHK出版)

Point

- ・地方創生には官民の不動産マネジメントの変革がカギに
- ・まちの活性化には民間の不動産マネジメントの改革が必要
- ・不動産に付加価値を付与する新たなビジネス能力が求められる

不動産の利活用は 地域活性化の切り札

政府が推進する地方創生(まち・ひと・しごと創生)は、地方自治体の実行段階に入りつつあります。各自治体は2060年までの人口ビジョンを策定し、人口を維持もしくは増加させていく方向で総合戦略の策定を迫られていますが、現実的ではありません。人口が減少する中で、いかに効率的に都市・地域を経営していくのが問われるべきです。その点で、地方創生は当初の狙いから大きく外れ、従来型政策の延長線になるようとしています。

一方で、地方創生本部は、地方創生が進めば適切な都市・地域間競争が行われると見込んでいます。都市・地域間競争の中で抜きん出ていくた



賃料設定の改革を行い、ビルの1フロアに家具・雑貨店などを集積させた福岡県北九州市小倉地区の「ポポラート三番街」

めには、戦後形成してきたストックを活用した都市経営戦略と都市マネジメントビジネスが求められているとされています。国土交通省の推定によれば、行政が保有する公的不動産は約570兆円で、自治体の公的不動産は約420兆円に達します。企業不動産が約470兆円であることから、極めて大きな未活用・低利用の不動産が全国に存在することになります(いずれも2012年時点)。地域の活性化は、これらの不動産を有効活用し、公的サービスや活性化の拠点とすることが求められます。官と民、どちらも不動産マネジメントの改革がキーワードになるといえます。

まちが直面する空間に対する 需要の減少

地域の活性化にあたっては、まず、民間側の不動産マネジメントの改革が重要です。人口が減少している地方の中心市街地(まち)では、店舗や事務所を必要とする借主が少なくなっています。賃貸需要の減少は、IT化によって加速していると見られます。経済産業省によると2013年度時点でインターネットを介した小売市場は約11.1兆円規模で、2013年度のコンビニの9.8兆円規模を上回



©Makoto Ozaki

っています。まちの店舗に入居してきた衣料品店などの小売業者は、店を出さなくても倉庫や宅配の活用だけで事業が可能です。まちなかに出店する必要性は薄れています。製造業などの企業も、事務所の省スペース化・簡素化を行っているため、事務所の賃貸需要も減っています。

オーナーの消極性が招く シャッター商店街

賃貸需要が失われたまちの象徴的な姿がシャッター商店街です。シャッター商店街が生まれる一因には、商店街の不動産オーナーの積極性の欠如があります。オーナーが不動産運用に消極的だと、家賃や運用が固定的なことが多く、出店の魅力が薄れます。新規テナントは、旧態依然としたオーナーを敬遠し、郊外やインターネット上に出店します。新たな出店者を呼び込めなければ、まちは衰退します。衰退を防ぐためには、まちの不動産オーナーの意識を改革することが合理的です。

不動産マネジメントの改革で 再生を遂げるまち

オーナーの意識改革の一例として、

家賃設定の改革があります。投資回収が終わっている建物については、固定資産税・管理費・借入金利などの建物維持コストをベースにした賃料を設定し、時には固定と変動を組み合わせる、というものです。内装工事などについても入居者の負担を小さくするため、インターネットで相談してから実施します。

ほかにも、テナント募集の改革が考えられます。空き店舗に期間限定マーケットなどの企画を展開し、出店者の中から事業者を選別するという手法も行われています。

不動産マネジメント改革で、 創業者・雇用者生むために

こうした改革によって再生しつつあるまちが、福岡県北九州市小倉地区の中心市街地です。同地区では、2011年頃から賃料設定やテナント募集などの改革を行ってきました。これにより、この2年間で200名を超える新規創業者・雇用者が生まれ、地区内の通行量も10%向上しています。

今後、まちの不動産業者は、仲介ビジネスだけではなく、まちの経済全体を見据えたビジネスが求められているといえます。不動産の営業を先回りで行い、そのうえで改修工事からその後の維持管理など、オーナーに成り代わって運営を担うプロパティマネジャーとしてのビジネスが求められます。個別の建物・部屋の流通に関わるだけでなく、エリア価値を支えてマネジメントを意識する必要があります。

地方自治体も 「稼ぐインフラ」のために改革を

地方創生には、地方自治体の不動産マネジメントの改革も重要です。



紫波町情報交流館などが入る「オガールプラザ」（「オガールプラザ」ホームページより）

既存の公共施設・公的不動産の利活用、それも民間活力を利用した利活用が求められます。

人口減少の中で、住民が必要とする公的サービスの供給やインフラ更新を行うためには、その原資を「稼ぐ」発想が必要です。自治体は「稼ぐインフラ」のあり方を真剣に考えていくことが必要です。

稼ぐインフラのモデル、 岩手県紫波町の 「オガールプロジェクト」

稼ぐインフラのモデルとして注目されているのが、人口約3.3万人の岩手県紫波町が手掛けた「オガールプロジェクト」です。オガールプロジェクトは、町有地約10.7haを活用して、図書館や物販店舗などからなる複合施設「オガールプラザ」や、バレーボールアリーナとホテルなどの民間施設「オガールベース」、役場新庁舎などを公民連携で整備したものです。紫波町は、図書館の施設管理を町税で賄うのが困難でした。そのため、図書館の集客力を最大限に活かし、カフェや産直品販売施設などの民間テナントを併設する公民合

築施設としました。民間床から家賃などを回収でき、その収入でオガール全体の施設維持費を賄っています。

地方の不動産業者に求められる 公民の不動産への付加価値づけ

オガールは、持続的な運営を可能にすべく建設費は極限まで抑制しています。紫波町と地元企業・金融機関の事業体は、厳格なコスト管理のもとに建築を発注し、低価格でありながらも質の高い建築と空間を実現させました。

全国的な知名度を得たオガールは、年間約80万人の集客を誇ります。

オガールプロジェクトは、地域振興整備公団で開発を手掛けてきた地元出身の岡崎正信氏をマネジャーとし、民間資金調達による公民合築施設整備を完遂しました。不動産価値向上を民間の力で成し遂げるという固い意志と、金融や不動産の専門家のサポートを得た継続的な努力によって達成したものです。

地方の不動産業者には、公民の不動産に付加価値を付与する新たなビジネス能力と社会的役割が求められていると思います。

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。



自民党議連、「ガバメントリート」導入を提言

- 庁舎など公的不動産を証券化で活用へ
- 自治体や金融機関、不動産業者等で協議会

自民党の不動産鑑定士制度推進議員連盟(会長=保岡興治・衆院議員)の「証券化対象不動産の鑑定評価のあり方に関するプロジェクトチーム」(座長=山本幸三・衆院議員)は、地方自治体の財政健全化に向け、不動産証券化手法による公的不動産(PRE)の活用を促進するとともに、公的不動産を対象としたリート「ガバメントリート」も選択肢に加えることなどを内容とする提言案をまとめた。

公的不動産の活用を推進するため、関係省庁による連絡会議を設置するほか、自治体や金融機関、不動産業者などで構成する協議会づくりを進め、自治体と関係者の意見交換を進める。加えて、自治体へ専門家を派遣したり、自治体がアセットファイナンスの重要性を認識できるよう手引書も作成し、自治体職員向け研修制度を充実させる。提言案では、公的不動産は国内不動産の時価総額の約4分の1を占め、証券化市場を拡大するために重要であるとし、一方で財政事情が厳しい中で地方自治体が建て替えや耐震化といった施設の更新を進めねばならず、そのためには民間の資金と知恵の活用が必要だとしている。

米国では、庁舎などの公的不動産を保有して州政府や連邦政府に賃貸するガバメントリートがあり、わが国でもガバメントリートの導入を公的不動産活用の選択肢に加える。

国交省、土地所有者の所在不明時の指針策定へ

- 災害時の用地取得などを円滑化
- 現場の実態に即した事例集の策定も

国土交通省は、「所有者の所在の把握が難しい土地への対応方策に関する検討会」(委員長=山野目章夫・早稲田大学大学院法務研究科教授)を設置し、所有者の所在特定が難しい用地が生じた場合の対応についての議論を開始した。災害などで土地所有者の所在が不明になることが多いことから現場の実態に即したガイドラインや事例集の策定を目指す。

現状では土地所有者の行方が分からない場合、民法に基づき利害関係人が家庭裁判所に不在者財産管理人の選定を申し立て、不在者の相続人や土地の買収を計画する国や自治体などが管理人となる不在者財産管理人制度がある。また、土地収用法では公告・通知のほか保証金の供託を行ったうえで、土地所有者の氏名や住所を明らかにしないまま土地の引渡しを行える不明決済制度もある。ただ、災害で多くの行方不明者が生じた場合、所有者の所在を把握する際、膨大なコストや手間がかかるため、これに備える。

検討会の委員には、山野目教授以外に今川嘉典・日本司法書士会連合会副会長、岡田潤一郎・日本土地家屋調査士会連合会副会長、熊谷則一・涼風法律事務所弁護士など民間の専門家のほか、地方自治体の農政や森林の担当者なども加わった。国交省以外に法務省、農林水産省、林野庁も参加した。

国交省、空きビルのリノベで介護医療施設

● 団地再生や駅前再開発などで施設併設を

国土交通省は、「大都市戦略検討委員会」(委員長＝奥野信宏・中京大学理事)の第3回会合で、大都市圏での高齢者の急増と、災害への脆弱性について議論し、大都市圏での高齢者急増の対応策として、①病気になる健康づくりやコミュニティにおける互助、②介護・医療施設の増設、③少ない労力で介護・医療を支える効率的な仕組み—に取り組む方向性を示した。

● 大都市戦略委、コンパクトシティを推進

施設の増設では、空きビルのリノベーション転用、団地再生や駅前再開発などのプロジェクトで施設併設を進める。労力の削減では、介護などのサービスが日常生活圏で受けられるようコンパクトシティ化を推進する。災害対策では、今年度に制度が創設された、災害時に安定したエネルギー供給を行うまちづくりを支援する災害時業務継続地区整備緊急促進事業などを紹介した。

国土審、大都市で土地の高度利用促進へ

● 第五次国土計画素案、都市の競争力強化

国土交通省は、国土審議会第8回計画部会(部会長＝奥野信宏・中京大学理事)を開催し、第五次国土利用計画(全国計画)の素案をまとめた。コンパクトシティ化や、土地の高度利用、自然環境を活用した地域の魅力向上などを示した。夏頃に、最終報告を取りまとめる。

現在の日本を取り巻く環境として、人口減少と少子高齢化による都市の非効率な土地利用の増加、巨大災害の切迫などを指摘。そのうえで素案では、国土づくりのポイントとして①適切な国土管理を実現する国土利用、②自然環境・景観を保全・再生・活用する国土利用、③安全・安心を実現する国土利用—を掲げた。

このうち、適切な国土管理では、居住や都市機能を中心部に誘導するコンパクトシティ化のほか、集約

● 低・未利用地や空き家の有効活用を

化する外側の地域の適切な管理と低・未利用地や空き家の有効活用を進める。また、都市の競争力強化に向け、大都市での土地の高度利用を推進する。さらに、防災では防災拠点の整備に加え、交通やエネルギー、ライフラインの多重性確保などが必要と指摘。農地の集約も進めるが、森林、農地、宅地など相互の土地利用転換には慎重な配慮が必要だとしている。

今回の議論では、①居住地域や都市機能を集約化し、集約した各エリアを交通ネットワークでつなぐ「コンパクト+ネットワーク」構想、②人や資金の流れを起こすため地方での産業創出や雇用確保、地方への移住や二地域居住の促進、③2020年東京オリンピック・パラリンピックで地方の魅力発信や外国人観光客の地方誘導を図る、④水素など新エネルギー活用—などを盛り込んだ中間とりまとめを行った。

国交省、厚労省と連携し建設人材確保へ

● 五輪・復興で訓練拡充や保険加入を促進

国土交通省は厚生労働省と連携し、建設業の人材確保と育成に努めるべく、このほど両省で「建設業の人材確保・育成策」をまとめた。東日本大震災の復興需要や、2020年東京オリンピック・パラリンピックの会場整備などで建設業の労働者の不足が見込まれている。これに対応し、労働者育成のための職業訓練やキャリア形成訓練への補助のほか、補助制度などの周知を両省で協力して進めていく。

国交省と厚労省では2013年度から建設労働者の確保・育成や待遇改善に取り組んでおり、今年度も「魅力ある職場づくり」「人材確保施策」「人材育成施策」の3つの視点から施策を進める。人材育成では、今年度からの新規事業として、認定職業訓練の拡充に向けて広域団体認定訓練の新規実施団体の認定や

● 魅力ある職場づくりで女性の活用も

認定職業訓練の算定基準の引上げを実施。また、魅力ある職場づくりとして企業単独やグループ企業で行う実習と座学を組み合わせた訓練への女性の参加を拡充する。業界団体と連携して、補助制度などに関する周知を企業に対して行っていく。なお、建設業では社会保険の加入割合が下請け労働者では6割程度にとどまっており、行政による加入指導や、法定福利費を確保するため、元請から下請への見積もり条件に法定福利費を明示するよう求めることを継続する。

建設業における技能労働者数は1997年の455万人をピークに、リーマンショック後の2010年には331万人まで減少。2014年には341万人まで回復したが、建設業就業者の約34%が55歳以上となるなど、高齢化も進行している。

不動産業者のための お役立ち知識 AtoZ

リノベーション知識編 Renovation Knowledge

選ばれる賃貸になるために 女性目線のリノベーション[1]

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。今回はリノベーション知識編として、一級建築士事務所 Office Yuuの尾間紫氏に、選ばれる賃貸住宅をつくるための、女性目線のリノベーションのヒントなどについて解説してもらいましょう。



一級建築士事務所 Office Yuu 代表

尾間 紫 OMA Yukari

一級建築士、インテリアプランナー、インテリアコーディネーター、マンションリフォームマネージャー。設計事務所、リフォーム専門会社を経て、2000年に一級建築士事務所 Office Yuu設立。今まで25年以上に渡り、延べ1,500件以上の住宅リフォームやインテリアの相談、プラン設計、工事にかかわる。現在、テレビやラジオ、新聞連載などを通してリフォーム情報を発信、住まいづくりのスペシャリストとして活動中。

[URL] <http://www.officeyuu.jp/>

差別化で選ばれる会社を目指す リフォーム業界

今から30年近く前、リフォームは修繕が中心で、あくまでも新築の片手間でやるもの、小さなスキマ産業の一つでしかありませんでした。それから時代は変わり、現在のリフォーム業界は住宅業界を支える柱ともいえる存在になっています。

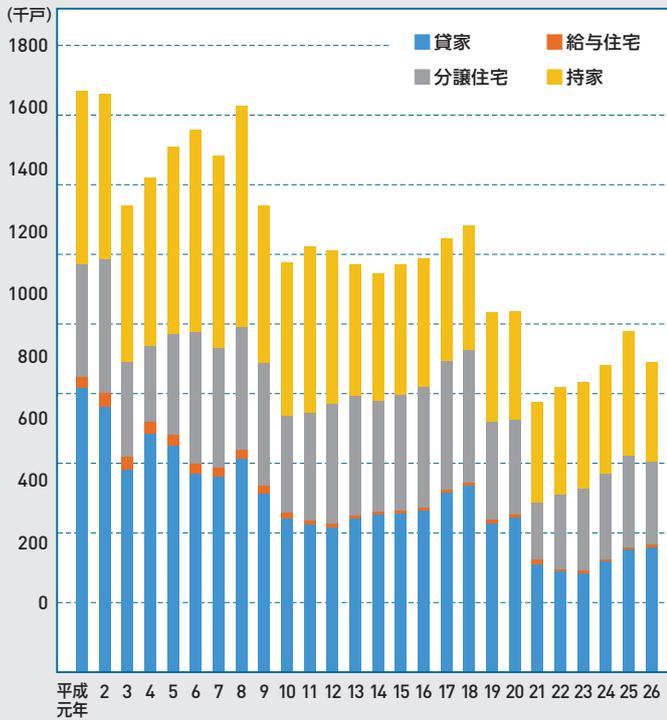
経済成長の鈍化、家余りなどのさまざまな理由から、約20年前には年間160万戸ほどあった新築の住宅着工戸数は、現在では90万戸を切るほどになっています(図1)。代わって増加しているのがリフォームのニーズ。新築で稼げない分、リフォーム事業で稼ごうと、住宅各社は新築市場に依存しない事業構造へと急速に転換を図っています。

リフォーム業界へ参入しているのは住宅事業者ばかりではありません。不動産業者、電気事業者、ひいては世界最大の通販サイトであるアマゾンも、住宅建築やリフォームに必要な商品を販売する「新築・リフォームストア」をオープンするなど、新旧入り乱れて、住宅ストックという限られた市場を奪い合う状況です。まさに戦国時代といった様相のなか、自社を選んでもらうためにはどうしたらよいか。各社は今、その差別化に必死に取り組んでいます。

古いアパートでも魅力ある物件 として存在し続ける条件

このような状況は、不動産業界における空き家・空室対策とよく似て

図1：新設住宅着工戸数の推移



[出典：国土交通省「住宅着工統計」]

いるように思います。総世帯数より住宅総数が上回り続け、空き家の増加が止まらない状況下で、自社の物件を選んでもらうためにはどうしたらよいか。必死で物件の差別化を図ろうと、取り組んでいらっしゃる方が多いのではないのでしょうか。

リフォーム業者選びや新築選び、賃貸選びも、より幸せで快適な「住」を求めるという意味において、その根底に流れるものは同じです。高度成長期における「住」は、より早く大量に供給するために、最大公約数的なステレオタイプなものが求められていましたが、成熟した現代社会では、「個」の好みにピンポイントでマッチすることが求められています。

ただのアパートは古くなったらそこで終わってしまうかもしれません

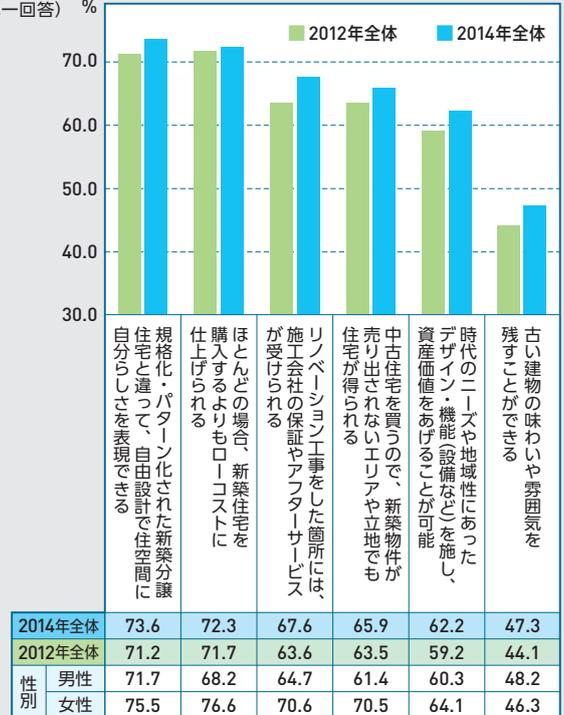
が、そこに誰かの好みを満たす個性や独創性があれば、魅力ある物件として存在し続けることができる時代になっているのです。

まるでサーキットのピットのような賃貸ガレージ、1棟をつぶして農園を併設した賃貸アパート、全室防音の音楽マンションなどが話題になり、人気が出る時代です。リフォームではなくリノベーションという言葉には、画一的ではない個性や独創性に対する期待が込められているのです(図2)。

独創的な魅力アップで満室になった賃貸マンション

次ページの写真は、先日私がテレビの取材で伺った物件です。マンシ

図2：リノベーションの魅力 ※「たいへん魅力的」と「まあ魅力的」の合計 (全体/単一回答) %



[出典：(株)リクルート住まいカンパニー発表『リノベーション・DIYに関する意識調査』(2014年)]

ョンのオーナーが1階の住戸をカフェにリノベーション。賃貸経営と同時にカフェの経営を始めたところ大人気となり、今や地域コミュニティの核として機能しています。

他の賃貸部分はすべて満室です。1階にちょっとオシャレなカフェがある、そんな部屋なら住んでみたいと思う人も多いのです。このカフェは、喫茶店としてだけでなく、地域に住む音楽家を招いてミニコンサートを開いたり、書道家の作品展示会を行ったり、主婦たちの手作り品を展示即売していたりと、まさに地域の集会所として機能しています。

楽しくしたら人が住みに来てくれた、1部屋をつぶして独創的な魅力をアップさせることで空室対策に成功した事例です。



マンションの空室をカフェにリノベーションした、東京都練馬区の「River Cafe」

ターゲットを絞った リノベーションで満室に

物件を選んでもらうためには、誰かに住んでもらいたいというスタンスではなく、こんな人に住んでもらいたいという明確なビジョンが必要です。最大公約数的な、誰にでも受けがいい物にはピンポイントな強い魅力はありません。

以前、空室問題を抱える賃貸マンションのオーナーから、リノベーションのご相談を受けました。場所は関東地方北部で、駅まで徒歩20分、近隣にコンビニや商店はなく、建物裏側20mほどの場所には高速道路が走っているという環境でした。建物は、築25年程度の3階建てマンションで、部屋数は21室。全室、統一間取りの2DK、オートロックはなし、正面エントランス部分は一般的なマンションのつくりでした。

当初の依頼は、壁紙の張り替えと和室の鴨居が下がっているので修理したいというものでした。当時、21室のうち14室が空室で、オーナー

は、壁紙を張り替えるだけでなく、場合によってはオートロックを導入すべきだろうかと悩んでいました。

そこで、まず対象顧客はどのような方々を想定していますか、と伺ったところ、「具体的には考えていない。ありていにいえば誰でもいいから入ってくれればいい。おしゃれに見える壁紙を選んでくれて、ついでにオートロックの見積もりも欲しい」とのことでした。

オーナーがオートロックに こだわった理由と入居者の本音

しかしそのような状況では、かけた費用ほどに効果は期待できないと思い、近隣の賃貸市場動向を調査したところ、最近移転してきた女子大の校舎が十分に生活圏内であるとの情報を掴むことができました。

そこでターゲットをそこに通う女子大生と若い女性職員に絞ることに決めたのですが、それならますますオートロックが大事だと、オーナーはこだわり続けました。というのも、

近くにオートロック付きの新築ワンルームマンションができ、そこが満室らしいという噂を聞いていたからです。オートロックを入れたら、うちも人気が出るのではないかと考えたのです。しかし導入するとなれば、それだけで500万円以上はかかります。

そこで、リノベーションを検討する前に、問題のマンションに住んでいる女性たちに、本当はこのマンションのどこが不満か、聞き取りを行いました。そうすると、まず「キッチンが汚い」との回答が出ました。マンション周辺には食事ができる店も少なく、できれば家で料理がしたいのに、キッチンが汚いとやる気が起きないとのこと。

次に出たのが「ポストに鍵がない」という回答。化粧品のサンプルを頼んだり、通販を頼んだりする際、鍵がないと取られそうで不安であるとのこと。そのほかにも「玄関ドアを開けると、家の中が丸見えになるので宅配便を受け取る時にすぐイヤだ」、「和室は使わない」、「せつかく広いのにださくて、友達を呼べない」な

どなど、さまざまな意見が出ました。オートロックに関しては、「別にいらない」、「かえって面倒」、「玄関の鍵にピッキング対策さえしてあればいい」という意見が、ほとんどでした。

要望を叶え、楽しく暮らせる付加価値を創造するためのリノベーションを実施

結局、オートロックは付けず、代わりに彼女たちの要望を叶え、かつ楽しく暮らせる付加価値を創造するためのリノベーションを行いました。ただし、できるだけコストを抑えることが重要です。お金をかければ何でもできますが、それではオーナーの負担とリスクが増大します。

今回はコストを抑えた最小限のリノベーションで満室を目指すということが最大の目標。まずは空室14室に対し、靴脱ぎ場に壁を1枚立てて玄関ホールを作る、畳をフローリングにする、キッチンを交換する、ポストに鍵を付ける、という工事を実施しました。

加えて付加価値の創造を行うため、各部屋のインテリアデザインにイメージカラーを決め、グリーンとブラウンの2パターンを用意。入居者の好きな方、私らしいと感じる方を選んでもらえるようにしました。また、門からエントランスまでのアプローチに植栽を加えて、イングリッシュガーデン風にする工事をしました。

とは言っても、イメージカラーは既存の壁紙や引き戸を水性ペンキで塗装しただけ、アプローチは安いタイル風のデザインコンクリートで造

作。しかし見た目は、精一杯かわいらしく仕上げました。

間取りを変えたといえば、確かに変えたといえるかもしれませんが、変わったのは、壁1枚立てただけ。結果として、翌年の春にはすべての空室を埋めることができました。

リノベーションをして空室対策というと、お金をかけて全面リフォームを行って、というイメージをお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、リノベーションの本来の定義は、建物を新たな次元に引き上げることがいい、規模や内容のことではありません。

たとえ小さなリフォームであっても、そこに誰かの好みにマッチした付加価値の創造があれば、素晴らしい結果を生み出します。

リノベーションの鍵となる女性消費者

では具体的にどんなリノベーションをしていけばいいのでしょうか。まずはターゲットの選定です。こんな人に住んでもらいたいというはっきりとした構想を持つことです。そして、それに加えて大事な鍵となるのが、女性消費者の存在です。

消費行動におけるキーパーソンの多くは女性です。例えば、夫婦で買い物に出かけて主に商品を選ぶのは妻の側というのは、皆さんもきっと同意して下さることでしょう。また若い恋人がデートで入るレストランの好みは、彼女の側に合わせる人が多いことでしょう。クリスマスのプレゼントはといえば、彼女のリクエストに応じて彼女の好きなブランド

品を買い、一方で男性へのプレゼントは彼女の好みで選ぶ。そんな状況に出会うことが多いかと思います。

「住」においても女性が主導権を握る時代です。家を建てる際、土地選びや工法選びに関しては男性が主導権を持っているケースが多いのですが、間取りや設備選びに関しては女性が主導権を持っていることが多く、リフォームに関しては最初から最後まで奥様しか出てこないこともあります。

部屋選びでも同じです。先日テレビの賃貸特集に出演し、各所の不動産屋さんめぐりをした際、窓口の方は口をそろえて「カップルで来るお客様の場、最終的な決断は女性が行うことが多い」と言っていました。

また、インテリアコーディネートのお手伝いをしていて感じるのが、独身男性の部屋づくりでは、自分の居心地という視点に加えて、「彼女を連れてきやすいこと」という視点が入ってきます。一方、独身女性はというと、圧倒的に自分自身が快適で幸せであることを考えています。さまざまな場面において、女性が「住」の方向性を主導する時代なのだと思感させられています。

今回は、女性目線に特化したリノベーションについて、取り入れやすいアイテムや費用について解説します。

*リノベーション知識編の次回は12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。



ネーマン・タワーズ
Ne'eman Towers
(テルアビブ)

ホーリーランド・タワーズ
Holyland towers
(エルサレム)

ホーリーランド・タワーズ Holyland towers (エルサレム)



'Unholyland' by Adiel lo available at <http://en.wikipedia.org/wiki/File:Unholyland.JPG> under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

'Viewfromgilo' by Gilabrand available at <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Viewfromgilo.jpg> under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0.

DATA [ホーリーランド・タワーズ]

- ◆ 総戸数：1,200戸
- ◆ ホーリーランド・タワー
32階建て×1棟(2009年完成)
- ◆ ホーリーランド・パークタワー
15階建て×7棟(2004年～2009年完成)
- ◆ 価格(例)
10階/5部屋/140㎡：8,787万円
9階/4部屋/96㎡：7,424万円
7階/5部屋/147㎡：1億1,192万円
※1ドル=120円換算

イスラエル東部に位置するエルサレム(人口約78万人)の南、標高約770mの山の尾根に開発されたエリアに建つ、高層の高級マンション群。32階建てのホーリーランド・タワー(2009年完成)と15階建てのホーリーランド・パークタワー7棟(2004年～2009年完成)からなる。総戸数は1,200戸。ホーリーランド・パークタワー7棟の上部はエアブリッジで接続されている。これら建物群は市内のほとんどの場所から見る事ができる。

エルサレムで最も高い(高さ121m)ホーリーランド・タワー7階にある住戸(5部屋・147㎡)の価格は1億1,192万円(1ドル120円換算)。広々とした住戸には、特注の木製キャビネット付きオープンキッチン、3つの寝室、ジャグジー、大型ウォークインクローゼット、洗濯室などがある。リビングからはエルサレム市街のパ

ノラマビューが楽しめる。ショッピングモール(約260店舗)やハイテク工業団地、テディ・スタジアム(21,600人収容の球技場)の近くに位置しているうえに、高速道路へのアクセスも良好。

1995年に始まった開発当初は、既存ホテルの建て替えが計画されていたが、その後大規模な住宅開発に変更された。オルメルト元イスラエル首相は、エルサレム市長だった1990年代に、この大規模な住宅開発をめぐり、許認可などの便宜を図る見返りとして、宅地造成業者から計56万シェケル(約1,680万円)の賄賂を受け取ったとして、2014年5月、禁錮6年と罰金100万シェケル(約3千万円)を言い渡された。この開発エリアはイスラエル最大の汚職スキャンダルの舞台の場でもある。

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。



ネーマン・タワーズ Ne'eman Towers (テルアビブ)

イスラエルの中心都市テルアビブ(人口約40万人)の地中海に面した港町テルアビブ・ヤッファに建つ、6棟からなる高層の高級マンション群(13~14階建て、2004年~2007年完成)。

総戸数は約600戸。このうち、素晴らしい海の景色が楽しめる南西向きの住戸は約450戸。7階のある住戸は、4部屋・150㎡、バルコニー(22㎡)、倉庫(5㎡)といずれのスペースも広くつくられている。トイレ付きバスルームはなんと3つもある。価格は約2億円(1ドル120円換算)。

共用施設は、住民専用の温水プール、サウナ、ジム、

民間の託児所、保育所、シナゴグ(ユダヤ教の会堂)、ビジネスセンター、パーティールーム、彫刻が並ぶ庭付きのスポーツクラブなど。24時間365日ドアマンがいて、セキュリティサービスも充実している。

とてもカラフルなファサードは、イスラエルの実験芸術家ヤコブ・アガム(Yaacov Agam、1928年生まれ)のデザイン。日本ではまずお目にかかれない色使いだ。開発したデベロッパーは建設当時、「このプロジェクトは世界最大の芸術作品になるだろう」と語っていたほど。カラフルな外装タイルの1棟あたりのコストは6億円を超えるという。

DATA

[ネーマン・タワーズ]■

- ◆ 総戸数：約600戸
- ◆ ネーマン・タワー 1号棟・2号棟
13階建て(2002年完成)
- ◆ ネーマン・タワー 3号棟・4号棟
14階建て(2004年完成)
- ◆ ネーマン・タワー 5号棟・6号棟
13階建て(2007年完成)
- ◆ 価格(例)
13階/4部屋/440㎡：6億6,000万円
8階/6部屋/300㎡：3億9,749万円
7階/4部屋/150㎡：1億9,697万円
※1ドル=120円換算



'Candsun041' by Ori available at <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Candsun041.jpg> under the Creative Commons BY



'PikiWiki Israel 4029 balconies in Neeman Towers' by shifra Levyathan available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:PikiWiki_Israel_4029_balconies_in_Neeman_Towers.jpg under the Creative Commons Attribution 2.5.

自殺に関する 仲介会社の説明義務

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

Question

当社は、買主から依頼を受けて、買主が自宅建設を目的として購入する土地(更地)について、売買の仲介を行いました。ところが、売買契約締結後、決済前になって、かつてこの土地上に建っていた建物内で、20年前に自殺があったことが判明しました。この事実を買主に説明しなければならぬでしょうか。

Answer

自殺の事実を買主に説明しなければなりません。仲介会社は、善良な管理者の注意をもって業務を行わなければならないからです。

仲介会社の説明義務

不動産取引の仲介契約は、準委任契約です。準委任契約では、受任者には善良なる管理者の注意(善管注意)をもって業務を行う義務があります(民法第656条、第644条)。仲介会社の負担する善管注意の内容には、依頼者に対して重要な事項を説明する義務が含まれます。

宅建業法上求められる重要事項説明義務が、売買契約締結前に課される義務であるのに対し、善管注意の内容をなす民事的な義務は、売買契約前だけでなく、売買契約成立後であっても肯定される場合があります。松山地裁平成25年11月27日判決は、建物が取壊し済みであった事案において、20年以上前に存在した土地上の建物内の自殺に関し、『締結してしまった売買契約につき、その効力を解除等によって争うか否かの判断

に重要な影響を及ぼす事実』であるとして、説明すべき事実にあたる判断をしました。控訴審の高松高裁平成26年6月19日判決も、この地裁判決を維持しています。

裁判例

●事案の概要

—Xは、平成20年12月1日、自宅を建築するために、Yの仲介によって、Aから、売買代金2,750万円で、土地(本件土地)を買い受け(本件売買)、平成21年1月30日に、決済がなされた。本件土地は、環境の良い閑静な居住地域に存し、駐車場として利用されていた土地である。

—ところで、本件土地のかつての所有者Bは、本件土地上の建物で娘や内縁の妻と暮らしていたのであるが、昭和61年1月、Bの内縁の妻が実の息子に殺害され、その遺体がバラバラにされて山中

などに埋められるという事件があり、さらに、昭和63年3月23日には、Bの娘が本件建物の2階ベランダで首をくくって自殺したという事故があった。Bは、平成元年9月、本件建物を取壊した上、本件土地を売却した。以後、本件土地は、建物が建築されないまま、6回の転売が繰り返され、平成14年初めころからは、A所有となっていた。Aは、購入後、Yを管理会社として、本件土地を賃貸駐車場として利用していた。

—Yの担当者Jは、売買契約締結の時点では、本件土地上で過去に自殺があったとの事実を知らなかったが、決済の数日前に、同業者と本件土地についての会話を交わす中で、本件土地がいわゆる訳あり物件であるかもしれないとの疑いを抱き、その後事実関係を確認し、決済の前には、20年以上前に本件土地上に建っていた建物(本件建物)で自殺事故があったら

山下・渡辺法律事務所 弁護士

渡辺 晋 WATANABE Susumu

1980年一橋大学卒業、三菱地所入社。1989年司法試験合格。1990年に三菱地所退社。1992年弁護士登録(第一東京弁護士会所属)。日本大学理工学部まちづくり工学科非常勤講師。近著に『不動産取引における瑕疵担保責任と説明義務』(2012年9月、大成出版社)など多数。



しいとの認識に至っていた。

一裁判所は、本件土地上で過去に自殺があったとの事実につき、契約締結後であっても、仲介会社が決済前にこれを知った以上は説明すべき義務があるとして、XのYに対する損害賠償請求を肯定した。

裁判所の判断

(1) 20年以上前の自殺

裁判所は、まず、昭和63年3月23日、本件土地上に建てられていた本件建物において、所有者であるBの娘が自殺した事実について、『このような自殺の事実は、一般に、当該物件の買受けに忌避感ないしは抵抗感を抱かせる事実であるとともに、客観的にも当該物件の取引価額の減価要素となり得る事実である。このことに、Xによる本件土地の取得目的が、本件土地上に一戸建てマイホームを

建築し、これをXら家族自身の永続的な生活の場とすることにあつたとの事情を併せ考えれば、本件土地上で過去に自殺があったとの事実は、Xが、本件土地を取得するか否か、すなわち本件売買契約を締結するか否かの判断に重要な影響を及ぼす事柄であつた』として、契約の意思決定に重要な影響を及ぼす事実であることを認定しました。

(2) 売買契約締結後の説明義務

これに続けて、『Yは、本件売買契約締結当時、本件土地上で過去に自殺があったとの事実を認識していたとは認められない。しかしながら、Yの担当者であるJは、遅くとも本件代金決済の数日前には、同業の者と本件土地について話す中で、本件土地がいわゆる訳あり物件であるかもしれないとの疑いを抱いたこと、そこで、Jにおいて確認をし、本件代金決済の

前には、20年以上前に本件土地上に建っていた本件建物で自殺事故があつたらしいとの認識に至つたことが認められる。そして、本件土地上で過去に自殺があったとの事実は、本件売買契約を締結するか否かの判断に重要な影響を及ぼす事実であるとともに、締結してしまつた売買契約につき、その効力を解除等によって争うか否かの判断に重要な影響を及ぼす事実でもあるといえる。

したがって、宅地建物取引業者として本件売買を仲介したYとしては、本件売買契約締結後であっても、このような重要な事実を認識するに至つた以上、代金決済や引渡手続が完了してしまう前に、これを売買当事者であるXに説明すべき義務があつたといえる(宅地建物取引業法第47条1項1号ニ)』と判断して、Yの責任を肯定しました。



ポイント

- 仲介会社は善良な管理者の注意をもって業務を行わなければなりません。宅建業法上の重要事項説明義務とは別の説明義務が生ずることもあります。
- 売買契約締結後であっても、決済前に買主にとって重要な事実を知ったときには、仲介会社に説明義務が課されます。
- 土地上の建物で過去に自殺があつた事実については、建物が取壊されて更地となり、更地の売買がなされた場合であっても、仲介会社が説明しなければならない事項に該当することがあります。
- 過去の自殺事故が重大なものであるときには、事故から20年経過しても、説明義務が肯定されることがあります。

*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。

貸ビル経営と相続発生時の処理

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

Question

貸ビルを経営していた父が亡くなりました。4人兄弟の長男である私は父とこの貸ビル内に同居していましたので、修繕や賃貸借契約の解除は父と同居していた私が単独で行いたいのですが、可能でしょうか？

Answer

修繕については、保全行為の範囲内であれば相続人の1人が単独で行うことが可能と考えられます。一方で賃貸借契約の解除については、持分の過半数の賛成が必要になります。共有となった相続財産は、共有のままでは管理行為や変更行為をスムーズに行うことが困難な場合が多いため、遺産分割協議によって、最終的な承継者を決めることとなります。

相続時、貸ビル経営に 供している建物の権利関係

貸ビルを経営していた亡父―被相続人が死亡すると、貸ビル経営に供していた建物は相続財産ですから、相続人となる子に承継されることとなります。民法は、「相続人が数人あるときは、相続財産はその共有に属する。」(民法第898条)と定めており、「各相続人は、その相続分に応じて被相続人の権利義務を承継する。」(民法第899条)と定めています。配偶者などがおらず4人の兄弟のみが相続人であるとすると、兄弟間の相続分は平等とされているため将来の遺産分割協議が成立するまでの間は、相続財産である貸ビルは、4人の兄弟が各4分の1の共有持

分割合で共同所有している状態になります。

貸ビルのテナントとの 賃貸借契約

そこで被相続人がテナントとの間で締結していた賃貸借契約における賃貸人の地位は誰が引き継ぐのかということが問題となりますが、賃貸建物の所有権が移転すれば、賃貸人たる地位は、当然に賃貸建物を所有する者に移転します。

したがって、被相続人死亡後、遺産分割協議が成立するまでの間は、貸ビル経営に供している建物は4人の兄弟が各4分の1の共有持分割合をもって共有していますから、賃貸人の地位も4人の兄弟が各4分の1の割合で持ち合っている(準共有)こととなります。

①修繕行為の可否

仮に、貸ビルにおいて修繕が必要になった場合には、4人の兄弟が全員一致で修繕を決定するのか、それとも4人兄弟の過半数の賛成をもって修繕を決定するのか、はたまた、4人の兄弟は誰でも単独で修繕を決定できるのかという点が気になるところです。

民法は、「共有物の管理に関する事項は、前条の場合(共有物の変更)の場合を除き、各共有者の持分の価額にしたがい、その過半数で決する。ただし、保存行為は各共有者がすることができる。」(民法第252条)と定めています。貸ビルを使用収益するために当然に必要とされる修繕は保存行為と考えられます。したがって、実際に行われる修繕行為が保存行為の

海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

江口 正夫 EGUCHI Masao

1952年広島県生まれ。東京大学法学部卒業。弁護士(東京弁護士会所属)。不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』(2009年8月、にじゅういち出版)など多数。



範囲内にとどまる限り、長男が単独で貸ビルの修繕を行うことは可能と考えられます。

②賃貸借契約の解除の可否

貸ビルのテナントとの間の賃貸借契約を解除することは保存行為とはいえません。管理行為とすれば前記の民法第252条によれば持分の過半数(つまり4人兄弟のうち3人の賛成)で行うことができますが、一方において、民法は、契約の解除については、「当事者の一方が数人ある場合には、契約の解除は、その全員から又はその全員に対してのみ、することができる。」(民法第544条1項)と定めています。これを「解除権の不可分性」といいます。この規定によれば契約の解除は4人の兄弟の全員で行わなければならないようにも見えます。

これについては、最高裁判所は、「共有物を目的とする賃貸借契約

の解除は、共有者によってされる場合は、252条本文にいう『共有物の管理に関する事項』に該当するから、右解除については、民法第544条1項の規定は適用されない」との判断を示しています(最判昭和39年2月25日)。

したがって、遺産分割協議が成立するまでの間に貸ビルのテナントとの間で賃貸借契約を解除したいという場合には、4人の兄弟のうち、少なくとも3人が賛成すれば解除することが可能となります。

③テナントに対する

賃料債権の行使

テナントに対する賃料債権は、金銭債権ですから法的には可分債権(分割可能な債権)であり、4人の兄弟が各4分の1の共有持分割合をもって共有している建物を使用収益させた対価ですから、法律上当然に分割され、各共同相続人がその相続分に応じて権利を取得

するとするのが最高裁の判例です(最判平成17年9月8日)。

遺産分割協議による貸ビルの権利の帰属

被相続人の死亡後、相続財産は原則として相続人の共有状態となるわけですが、共有のままでは管理行為(共有持分の過半数で決定)や共有物の変更行為(共有者全員の同意が必要)をスムーズに行うことが困難な場合が多くなっています。そのため、遺産分割協議によって、最終的な承継者を決めることとなります(民法第907条)。遺産分割協議は多数決では決することができず、相続人の全員一致で決定しなければなりません。



ポイント

- 被相続人の死亡後、遺産分割協議が成立するまでの間は、相続財産は原則として相続人の共有状態となります。
- 貸ビルの修繕行為が保存行為の範囲内にとどまる限り、相続人全員一致ではなく、相続人の1人が単独で修繕を行うことは可能です。
- 遺産分割協議が成立するまでの間に貸ビルのテナントとの間で賃貸借契約を解除したい場合は、持分の過半数の賛成があれば解除が可能です。
- テナントに対する賃料債権は、法律上当然に分割され、各共同相続人がその相続分に応じて権利を取得します。

*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3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.2 入りやすいファサード・デザイン

“玄関は家の顔”とよく言いますが、店舗の顔と言えば“ファサード・デザイン”でしょう。ファサードとは建築物の正面、道路や広場に面する部分を意味します。お店の顔となるファサード・デザインを見直すことで、お客様から見た店舗の第一印象はきっと変わるはず。どんな視点でどのように見直せばよいか考えてみましょう。



パリ市内にあるインテリア・ファブリックのショールーム。ファサード・デザインでブランドイメージや商品傾向が分かり、店内の様子も見て取れる。

ウィンドウは 店の顔であり店の質

不動産関係の店舗に限らず、路面店の場合、ファサード・デザインの中でもウィンドウの役割は大変大きいものになります。そこに何を飾り、どう商品を展示するかによって、そこが何の店か一目で分かりますし、その店が扱う商品に対するこだわりや質も伝わってきます。ファッションや靴などの服飾雑貨を扱う店は、とくに予算も人員も割き、気を遣っているのが分かります。どんなに高級な素材や商品であってもウィンドウ・ディスプレイの出来不出来で売り上げに大きな影響が出るからです。

では、不動産関係の店舗のウィンドウはどうでしょうか？

“何を扱っている店か”という点では多くの店舗が分かりやすいと言えるでしょう。なぜなら、“間取り図のコピー”が窓いっぱいに埋め尽くすように貼ってあるから。では、連載第1回目でお話した、店舗イメージはどうでしょうか？ 物件の特徴やターゲット設定にふさわしいディスプレイやファサード・デザインになっていますか？ ピンとこない方は、初めて来た知らない街でランチをとる時

のことをイメージしてみてください。どんなお店に入りますか？ どんなふうにお店を選びますか？ メニューや価格は立て看板を見れば分かりますが、そこが美味しそうかどうか、衛生的かどうか、ファサード・デザインを見て第一印象で選ぶことも多いでしょう。不動産業の店舗も同じです。店舗のドアの取手であってもセンスの良いデザインかどうかで、その店舗で扱う商品、つまりは物件の善し悪しをお客様は瞬時に判断し、店選びの判断材料にしている可能性が高いのです。

視認性の大切さ

さて、初めて来た街でのランチの話に戻しましょう。どのお店に入るか決める時、店内の様子をうかがい、繁盛している店かどうか覗き見ること、よくありますよね。不動産業の店舗も同じです。窓や入口いっぱいに貼られた間取り図のコピーで店内の様子が見えなくなってしまうと、「入りづらい」というマイナスな印象を与えてしまいます。店舗内の雰囲気がどのようなものかわかる程度にウィンドウにゆとりがあると、人は初めての店舗でも入りやすくなるのです。店舗には“視認性”が求められるので

す。なぜ視認性が大切なのでしょう。それは人がまだ動物だった時の“本能”から来ていると言われていいます。空間に入ろうと入口を開けた瞬間、人は無意識のうちに入口から一番遠い壁面を目で確認し、そこが安全な場所か、どれくらいの距離があるのか、空間把握をしようとするのです。

多くの物件を紹介したいという経営者の思いも理解しますが、入口ドアまで塞いでしまうようなディスプレイは避けましょう。また、間取り図のコピーも掲示しつつ、ガラス面をディスプレイとし、映像機器を使って視認性を保ちながら、物件情報を映してみるのも一案です。この機会にファサード・デザインを見直し、“第一印象の良い”店舗を目指しませんか？

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、オフィスビル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3回

物件を案内する

上司青木の助けを受け、Yukiは早速マシュー・キング氏の要望に応じた賃貸物件を探し、秘書にメールで紹介しました。そして翌日、マシュー氏の感触を聞きながら物件の案内アポイントを試みます。

【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③



Yuki

昨日メールでいくつか物件をご紹介しましたが、気に入った物件はありましたでしょうか？

I sent you some apartment information yesterday by E-mail.
Is there any apartment which you like?

ありがとうございます。いくつか要望に合う物件がありました。広尾と麻布、恵比寿のマンションを内見したいです。

Thank you. I would like to see some of them. Could you please show me the apartments located in Hiroo, Azabu and Ebisu.



マシュー



Yuki

承知いたしました。明日の午後のご都合がよろしかったのですよね？ 私と青木が午後1時に御社に車でお迎えに参ります。

No problem. I think you are available tomorrow afternoon, aren't you? Mr. Aoki and I will come to your office by car to pick you up at 1 pm.

OKです。ところで、契約時に私の会社が支払う費用はどの位か、教えてください。

Fine. By the way, please let me know the rough amount that my company has to pay at the contract.



マシュー



Yuki

物件により異なりますが、敷金として賃料の2ヶ月分、礼金として2ヶ月分、前家賃として1ヶ月分と仲介手数料として1ヶ月分、合計で6ヶ月分がかかります。

It depends on the property, but generally speaking, owners ask two months as a security deposit, two months as the key money, one month as a rent required for the advanced payment and one month as the leasing commission. So in total your company should prepare for six months of rent at the contract.

【今月のKey words & Key phrase】

Is there any apartment which you like?

▶気に入った物件はありましたでしょうか？

available

▶対応が可能である

It depends on

▶～による

advanced payment (rent)

▶前家賃

【解説】

会話でYukiが上司の青木を「Mr. Aoki」と呼んでいますが、英語の表現には先輩や後輩のような明確な上下関係はありません。会社においても上司と部下の関係性はあっても、先輩と後輩というような明確な線引きがないため、すべて「同僚」(colleague)となります。そのため英語では日本語のように上司や同僚の事を呼び捨てにはせず、親しい場合はファーストネームで、ややフォーマルな場合Mr.やMs.等をつけて呼びます。

文中の礼金を意味する「key money」は、前回のコラムでも触れたように、鍵と引き換えに支払う権利金という意味です。

【米国での不動産業者の役割と手数料の仕組み】

米国では通常、貸主と借主それぞれを別のAgent (代理人)が担当し、単に仲介業としてだけでなく、借主、買主であるクライアントの代理人として物件の調査や条件交渉を行い、契約締結やローン契約等をサポートします。また、貸主が貸主側と借主側の両ブローカーの手数料(コミッション)を支払うのが一般的。ただし、不動産エージェントはクライアントに対し機密情報保持と取引情報開示の法的義務があり、クライアントに不利な条件を提示したことが証明されれば罰せられることもあります。

【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

【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)

地方本部長に聞く

岩手県
本部しなやかな組織運営を行い、
会員数100社を目指します再び会員数100社超えを
実現したい

1961年に設立された岩手県本部は、東北地域で最古の県本部です。2013年に念願であった会員数100社を達成しました。残念ながら現在は100社を割り込んでいますが、再度、100社の大台に乗せることを目標としています。異業種から不動産業に参入する方々へのアプローチを拡大し、新会員の増加に向けてさらに努力したいと思います。

2012年に約30名の若い会員有志による青年部会が発足しました。青年部会は、実務研修会やスキルアップ勉強会を主催するなど、活発に動いています。昨年、青年部会が主催した異業種交流会では、異業種との連携といった話も出るなど、地元企業の事業拡大にも貢献しつつあります。

盛岡市の不動産の取引量は減少、
買い手市場で相場が崩れる

全国でも北海道に次ぐ面積を誇る岩手県は広大であり、不動産市場も各地域・都市の特色があります。県央に位置する県庁所在地の盛岡市には大企業の支店・営業所が集まっています。市中心部の居住需要は強く、マンション開発が多数行われています。中古物件の引き合いも多く、在庫は払底しています。また、盛岡市郊外ではUR都市機構のまちづくり「ゆいとびあ盛南」が進められており、



岩手県本部 本部長

田屋 慶一氏

(公社)全日本不動産協会岩手県本部

〒020-0872
盛岡市八幡町1-9-101号TEL : 019(625)5900
FAX : 019(622)4134

ピークで坪単価約40万円、現在は20万円台で取引されています。県南の北上市や花巻市は、トヨタ自動車の工場など製造業の工場が集積しているため、製造業の従業員が多く、安定した居住需要があります。沿岸部の久慈市・宮古市・釜石市といった三陸エリアは、震災後、高台や内陸への移住需要が盛り上がりましたが、現在は落ち着いています。なお、いずれの都市も郊外については、取引が少ない状況です。

増加する空き家の流通促進に
協力したい

当本部は、本年から宅地建物取引士の法定講習を独自に行っています。法定講習を行うことで、当本部の知名度も向上していくのではないのでしょうか。

公益事業としては、一般の方々に向けて「不動産無料相談会」を定期的に開催しています。また、盛岡市など県内の各自治体では、空き家情報の発信を行う「空き家バンク」制度がつくられています。当本部は仲介などで協力しています。県内では今後も空き家が増加していくでしょう。空き家の流通促進には所有者情報の開示の充実など、さらなる行政の取り組みが不可欠だと思います。

三陸海岸を抱える岩手県は海産物が豊富です。釜石市には魚のレトルト食品を直販することで有名になった会社があります。また、大船渡市吉浜の干しアワビは、中国で最上級ブランドとして知られています。内陸の紫波町にも、地方創生で注目される「オガールプロジェクト」という開発があります。地元の官民で公共施設や商業施設を整備したのですが、年間数十万人が来場する人気を誇っています。岩手県には小さくても全国的・世界的に有名なモノやコトがある地域です。岩手県本部も小さくても存在感のある組織になりたいと考えています。

宮崎県 本部

人口減少社会に立ち向かい、 地域貢献と会員数拡大に努めます

地域社会への貢献

地域社会に貢献をしたいという考えから、県や他団体と連携して活動しています。例えば、宮崎県からの委託事業として昨年6月から今年3月までの間、「移住コーディネーター育成支援事業」を実施しました。地方への移住を検討する人が増えているという現状を踏まえ、移住コーディネーターの採用と育成を行う事業です。この事業を通じて、移住者の誘致と空き家の再生は関連させながら考えていける問題だという認識を持つことができました。

また、孤独死や虐待を防ぐために関連団体と一緒に結成した「みやざき地域見守り応援隊」に協力しているほか、自治会への加入促進に対しても取り組んでいます。

このほかには、宮崎市の中心市街地の活性化策を考える「宮崎市まちなかりノベーション研究会」に参加し、1年ほど活動を続けています。中心市街地を雇用の場として活性化させるため、IT関連企業を呼び込みたいというアイデアが出ています。宮崎県は人件費や事務所の賃貸費用が安く、サーフィンができる海岸やゴルフ場もたくさんあります。宮崎牛やマンゴー、野菜など、国内外に誇れる第一次産業も発達しています。これらの特性を活かしながら人口減少社会に立ち向かい、雇用の場づくりに貢献していきたいです。



宮崎県本部 本部長

小田原 義征氏

(公社)全日本不動産協会宮崎県本部

〒880-0804
宮崎市宮田町11-24
黒木ビル1F

TEL: 0985(24)2527
FAX: 0985(20)1422

人口減少が不動産市況にも影響

宮崎エリアの土地代は値上がりしていませんが、宮崎市中心部で約500～1,000坪の分譲マンション用地が少なくなっており、需要は高まっています。築浅で利回りが高い賃貸ビルのニーズも旺盛ですが、築20年以内の賃貸ビルは少ないのが現状です。

人口が減少していることが不動産市況にも影響を及ぼしていると思います。賃貸アパートは築年数が古くなればなるほど、空室が増えています。

す。福岡や鹿児島などに支店が集約され、宮崎から社宅やアパートが減少し、居住する人が減っていることにも起因していると思われます。

不動産は息の長い仕事、 年配者も開業にチャレンジを

宅地建物取引士に対する法定講習を年2回実施しています。講習時間や内容も一部変更し、コンプライアンスについても十分に勉強していかなければいけないということを受講者に説明し、宮崎県本部としても講習内容をより一層充実させたいと思います。

人口減少社会を迎え、宮崎県内では雇用の場が少なくなりつつありますが、不動産の資格を取得して開業すれば、本人の努力次第で生活していけます。不動産は息の長い仕事です。昨今は年金生活も経済的に苦しいと聞きますので、定年を迎えた方々もぜひ開業に向けてチャレンジしていただきたいですね。不動産は「信頼産業」と言われ、地域の人々から信頼を受けてこそ成り立つ仕事です。年配者だからこそ、地域での信頼がすでに構築されており、相続問題なども把握しやすいのではないかと思います。

新規会員の拡大は重要な課題です。それに加えて、地域社会にも貢献しなければいけない。これらの課題に対応すべく、県や市、他団体とも連携を強めていきたいです。

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

大分



大分県本部 / Report



大分県本部が創立50周年記念式典を開催

大分県本部創立50周年記念式典をレンブラントホテル大分で過日、開催しました。当日は、林直清理事長をはじめ、全日本不動産協会総本部の役員や各都道府県本部長のほか、国会・県議会議員等のご来賓、そして会員の皆様など、多数のご臨席を賜りました。心より御礼申し上げます。おかげさまで盛会裏に開催することができました。

大分県本部は、昭和39(1964)年3月に会員数20社で設立しました。それからおよそ30年が経過した平成4(1992)年には、会員数が100社を超えました。現在の会員数は本店156社、支店15社となり、県内の会員数は171社となりました。こ

れは歴代の須藤英雄本部長および阿南清信本部長をはじめとする役員や会員皆様方の尽力の賜物です。改めて敬意と感謝を申し上げます。

式典の前には政経セミナー大分県大会を開催し、一般の方々にも聴講していただきました。式典終了後は記念祝賀会を開催し、政経セミナーの講師としてお越しいただいていました第29代航空幕僚長の田母神俊雄氏も加わり、楽しいひと時を過ごしました。

大分県本部は50年という節目を迎え、安全安心な取引のための研修はもとより、不動産業界のますますの発展と地域への貢献に努めていく所存です。

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



盛会に終わった大分県本部創立50周年記念式典

大分県本部 / Topic



池田本部長と大分青年部会員が意見交換

大分県本部ではこの50年で会員数は130社以上増加しました。

昨年大分県本部に青年部があることをホームページで知ったオーストラリア国籍の方が、長野県出身の奥様と別府市で開業したため、入会しました。大分県本部青年部会は、他県本部の青年部会と比べて部会員数は少ないものの、最近は若い会員の入会が多いことから、これからの活躍が期待されます。

大分県本部が創立50周年を迎えたことを機に、本部長と青年部会(参加者9名)が、意見交換を行いました。

はじめに、池田本部長から宅地建物取引主任者の名称が宅地建物取引士に変更されたことなどについて説明がありました。

ついで、岡部青年部会長から、全日杯争奪少年サッカー大会(ラビットカップ)やボーリング大会の開催、全国青年会議への参加などの活動状況のほか、今後はこれまでの活動に加えて、部会員を増やし、献血や清掃活動など地域貢献活動も行うとの活動方針が示されました。

意見交換では、「行政が苦慮している空き家対策に何か協力できないか」、「シェアハウスが寄宿舍扱い

となったことに対する変更や不動産取得税の減額について、国に要望してほしい」などの意見や要望がありました。池田本部長からは、「空き家対策は、大分市とはすでに協力関係にあるので、その他の自治体ともタイアップするよう考えたい。若い皆さんは、先輩等に相談しながら実績を積むとともに、宅地建物取引士としての責任と自覚を持ってほしい」との話がありました。

最後に、「不動産業にとって必要な法改正等は今後、要望していきます」との挨拶で意見交換を終了しました。



別府市で新規開業した入会者



新規開業した入会者を迎え、本部長と青年部会による活発な意見交換



☎ 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、マイページメーカー／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ごと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、「スポーツ・アウトドア」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

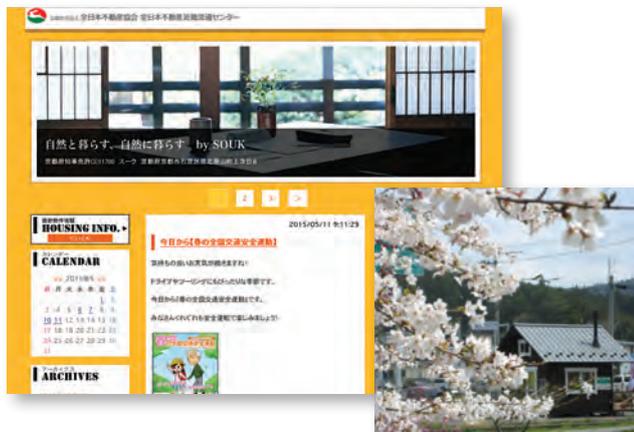
自然と暮らす、自然に暮らす by SOUK

スーク

<http://www.zennichi.net/b/souk/>

京都府京都市のスークです。弊社は、桂川の源流に位置する右京区・京北地域にあります。京都の中心部から国道162号線(周山街道)を北へ約1時間。北山杉の美林、上桂川と弓削川の清流、新鮮な地野菜や草花など自然の恵みがあふれる山里です。2005(平成17)年4月、京都市右京区に編入、2013(平成25)年12月には栗尾峠のトンネルも開通し、ますます市内へのアクセスがよくなりました。

自分自身が生まれ育った右京区と、祖母の故郷で自然豊かな京北地域を中心に、「自然と暮らす、自然に暮らす」をテーマにして、心豊かな暮らしのお手伝いをさせていただいています。今年3月からは、『京都市地域の空き家相談員』の登録も受け、右京区、左京区など京都市北部の空き家の利活用にも、積極的に取り組んでいます。ブログでは「感じたこと、体験したこと」を中心に、時々「仕事」という感じで「自然」体で書いています。



スーク
 代表者：吉村洋幸
 〒601-0251 京都府京都市右京区京北周山町上寺田8
 TEL：075-852-0077(代表) FAX：075-852-0081(代表)
 HP：<http://www.zennichi.net/m/souk/index.asp>

「生活・文化」コンテンツ部門

住宅ローンの返済に困ったら 差押・競売になる前に任意売却

株式会社 ライビックス住販

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

神奈川県横浜市の株式会社ライビックス住販は、任意売却業務およびそれに伴うコンサルティング業務をメインとして活動している、任意売却の専門不動産業者です。

弊社ブログ「住宅ローンの返済に困ったら差押・競売になる前に任意売却」では、任意売却に関するさまざまな情報を発信しています。

住宅ローン返済の問題にとどまらず、ご相談者が抱えているお悩みは多岐にわたります。

弊社では、現在のご相談者がおかれた状況やお悩みを十分にお伺いし、最善の方法を…という視点から常に問題を検討いたします。住宅ローン問題の解決は、早いうちが、傷が小さくて済みます。お気軽にご相談ください。いつでもお電話お待ちしております！



株式会社 ライビックス住販
 代表者：木原洋一
 〒220-0024 神奈川県横浜西区西平沼町1-7興和ビル4F
 TEL：045-534-9933(代表) FAX：045-534-9922(代表)
 HP：<http://www.zennichi.net/m/livixjuhan/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/>

「スポーツ・アウトドア」コンテンツ部門

嘉子の不動産ブログ

有限会社 グラントップ

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

宮城県仙台市にある有限会社グラントップは、2000(平成12)年に設立した不動産会社です。仙台市太白区内の賃貸・売買物件を中心に営業しております。

社長・嘉子が更新する「嘉子の不動産ブログ」は、不動産や日々感じたよもやま話を掲載中です。他県の全日会員さんと全日不動産ナビをきっかけに実際にお会いして交流の輪が広がったことがあり、良い思い出になりました。全国の会員相互の親睦につながる発表の場を作っただけなのに感謝しております。いつの間にか更新が滞ると安否を気にしていただけるようになりました(笑)。

今後も仙台や日本の良さをご紹介していきたいと存じております。



有限会社 グラントップ
代表者：山田嘉子
〒981-1107 宮城県仙台市太白区東中田2-1-38
TEL：022-741-0730(代表) FAX：022-741-2335(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/grantop/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
いれば分かるよ!

月刊不動産への
ご意見・ご要望も
聞かせてね!

今月の 問題

貸ビルを複数人が相続した場合、遺産分割協議が成立するまでは、修繕については、保存行為の範囲内にとどまる限り、相続人の1人が単独で行うことは可能です。では、同じく遺産分割協議成立前に、テナントとの間で賃貸借契約を解除したい場合、相続人全員の持ち分のうちの程度の賛成があれば可能となるのでしょうか。

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「6月号クイズの答え」でお願いします。

宛先：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。
- *ご応募にあ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

7/10 金

先月の答え
SWOT分析



宅建業法の一部を改正する 法律案の議員立法を目指します

5月13日に自由民主党本部(東京都千代田区)で「全日本不動産政策推進議員連盟」(野田聖子会長)の総会が開催され、全日本不動産協会が同議員連盟を通じて要望した「宅地建物取引業法の一部を改正する法律案」についての検討が行われました。

当協会は、先の宅建業法の改正によって宅地建物取引士が誕生し、宅地建物取引業者による従業者への教育規定が設けられたことを踏まえ、従業員の資質の向上を確実に進めるとともに消費者保護の一層の徹底を図る観点から、宅建業法の改正を要望していました。「宅地建物取引業法の一部を改正する法律案」のポイン

トは以下のとおりです。

(1)宅地建物取引業者の団体による研修の実施

昨年の宅建業法の改正により、宅地建物取引業者による従業者への教育規定が設けられましたが、個々の事業者に取り組みを促すだけでは限界があります。業界団体の組織力を活かした従業者への教育の一層の充実・強化を図るとともに、保証協会からの財政的な支援を実施します。

(2)営業保証金制度および弁済業務保証金制度の見直し

営業保証金・弁済業務保証金による還付を受ける権利を有する者から宅地建物取引業者を除外し、一般消費者に限定するよう営業保証金制度および弁済業務保証金制度の見直しを行い、消費者保護の徹底に努めます。

同議員連盟総会での検討の結果、自民党議員の方々より賛同を得ることができましたので、5月14日の自民党国土交通部会での法律案を検討したうえで、今通常国会での議員立法成立を目指します。



全日本不動産政策推進議員連盟
野田聖子会長



総会での検討風景



全日本不動産協会・不動産保証協会 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・不動産保証協会では、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!



ホームページの更新情報について

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。
 パソコンやインターネットだけでなく、スマートフォンのような多機能な携帯端末も広く普及し、いつでもどこでもホームページを閲覧できる時代になりました。

当ホームページをご覧の皆様は、ホームページをご覧になる際、最初にどの箇所をチェックしていますか？「ひと通り見たホームページだから、いまさら見るところもない」という方もいらっしゃるかもしれません。

当ホームページは、週に数回、内容を更新しています。更新した箇所は、探すことなくチェックができるようになっているのをご存じですか？



ホームページの上部に、【お知らせ】【更新情報】【通達・告知】の欄があります。

この情報は、直近に更新されたホームページの情報の一覧です。ここをチェックしていただければ、更新された情報がひと目で分かります。

お知らせ

- 重要** 2015.03.27 **New!** 平成27年4月施行 宅地建物取引業法の改正について
- 重要** 2015.03.24 **New!** 平成27年度東京都本部代議員選挙の実施公示【会員限定】
- 重要** 2015.03.24 **New!** 平成27年度埼玉県本部代議員選挙の実施公示【会員限定】
- 重要** 2015.03.19 **New!** 宅地建物取引業法の改正に伴う、契約書・書式集の更新について
- 重要** 2015.03.12 平成27年度代議員選挙の公示 予定時期のお知らせ
- 重要** 2015.02.12 全日マスコミキャラクター「ラビーちゃん」イラストの一部修正とイラスト追加・ガイドライン制定のお知らせ
- 重要** 2015.02.25 平成27年度「宅建士責任者賠償責任保険」はまだ加入できません
- TOPICS** 2015.03.27 **New!** 不動産流通実務検定のお知らせ
- TOPICS** 2015.03.24 **New!** 米国アジア不動産協会セミナーの開催について(ご案内)
- TOPICS** 2014.12.10 会員ログインページが表示されない場合の対処方法について

更新情報 ○ 一覧へ

- 2015.03.20 **New!** 月刊不動産の最新号を公開しました
- 2015.03.20 **New!** 法律・税務・賃貸Q&Aを追加しました
- 2015.03.20 **New!** 地方本部の動きを更新しました
- 2015.03.19 **New!** 宅地建物取引業法の改正に伴う、契約書・書式集の更新について
- 2015.03.09 住宅ローン金利情報を更新しました【会員限定】

通達・告知 ○ 一覧へ

- 2015.03.27 **New!** 不動産流通実務検定のお知らせ
- 2015.03.27 **New!** 平成27年4月施行 宅地建物取引業法の改正について
- 2015.03.24 **New!** 米国アジア不動産協会セミナーの開催について(ご案内)
- 2015.03.24 **New!** 平成27年度東京都本部代議員選挙の実施公示【会員限定】
- 2015.03.24 **New!** 平成27年度埼玉県本部代議員選挙の実施公示【会員限定】

業務に関連する情報を、厳選して更新しています。ぜひ、ホームページをご覧いただき、業務にご活用ください。

新入会員名簿

[平成27年4月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 エスエストラスト	
	虻田郡	株式会社 Temak Treehouse	
	旭川市	株式会社 ニコフ	
	札幌市	株式会社 Home Agent	
	札幌市	マサキコーポレーション 株式会社	
	札幌市	株式会社 MINERVA	
青森県	青森市	和光ブランニング	
宮城県	仙台市	株式会社 ニーズトラストジャパン	
	仙台市	ビジネスリンク 株式会社	
福島県	いわき市	株式会社 GOEN	
群馬県	高崎市	株式会社 フジコーハウス	
	高崎市	株式会社 レオホーム	
埼玉県	さいたま市	株式会社 FPウィム	
	八潮市	株式会社 M&M	
	戸田市	大島企業 有限会社	
	坂戸市	株式会社 K'sホーム	
	日高市	株式会社 彩京不動産	
	所沢市	株式会社 ベイマックス	
	大里郡	株式会社 光坂	
	川口市	合同会社 YUIHARU	
	千葉県	柏市	樹商事 株式会社
		市川市	株式会社 鈴木総合企画
木更津市		株式会社 三笠地所	
佐倉市		株式会社 守創	
東京都	豊島区	株式会社 ICS	
	足立区	株式会社 アイモーション	
	港区	麻布ベストハウス 株式会社	
	中野区	株式会社 AZ・Real Estate	
	目黒区	アマノシェアードサービス 株式会社	
	八王子市	有限会社 新井建設	
	渋谷区	株式会社 innovation9	
	千代田区	ウイングル 株式会社	
	中央区	株式会社 ACPシェア	
	新宿区	株式会社 エステージジャパン	
	港区	株式会社 M.I.P	
	江戸川区	株式会社 エム・ケイ	
	葛飾区	合同会社 エントランス	
	渋谷区	株式会社 オーエム工房	
	小平市	株式会社 カインドウェル	
	東大和市	株式会社 クボタコーポレーション	
	世田谷区	株式会社 K・ライフ・プラン	
	台東区	株式会社 光和システム開発	
	中央区	株式会社 ゴールドラッシュ	
	台東区	思美 株式会社	
	港区	コナミビジネスエキスパート 株式会社	
	中野区	株式会社 C.JAM	
	港区	土業ネットワークのあかつき不動産 株式会社	
	西東京市	住生活空間 株式会社	
	中央区	株式会社 聖栄	
	大田区	株式会社 松濤	
	江東区	シニア不動産販売 株式会社	
	渋谷区	神南不動産販売 株式会社	
	港区	合同会社 StarWorld東京	
	新宿区	株式会社 スペースリブ	
渋谷区	株式会社 スマイカエステート		
練馬区	有限会社 泰喜不動産		
港区	株式会社 タイトルインシュランス		
中央区	大日 株式会社		
新宿区	株式会社 タマブランニング		

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	東大和市	株式会社 中央	
	足立区	有限会社 忠峰工業	
	青海市	株式会社 ディー・エー・シー	
	渋谷区	株式会社 TS	
	港区	電現ソリューション 株式会社	
	中央区	株式会社 東京国際商会	
	港区	東京トラスト不動産 株式会社	
	中央区	株式会社 東京トラストリージェンシー	
	中野区	株式会社 遠山工務店	
	品川区	中延不動産 株式会社	
	渋谷区	株式会社 ナカムラアセットマネジメント	
	港区	株式会社 日本住宅	
	港区	ネクストライブ 株式会社	
	港区	ハイライフホーム 株式会社	
	豊島区	株式会社 東日本コンサルティング	
	新宿区	ヒルズ・リアルティ 株式会社	
	西東京市	株式会社 ファースティ	
	板橋区	富士洋 株式会社	
	調布市	株式会社 プロス	
	杉並区	ベイヒルズ 株式会社	
	新宿区	株式会社 ベコスコンサルティング&マネージメント	
	新宿区	株式会社 マナホーム	
	文京区	ミラエボ 株式会社	
	港区	株式会社 ミラプロ	
	北区	株式会社 YAJICO	
	新宿区	株式会社 山福	
	中央区	ラストビジネス 株式会社	
	渋谷区	株式会社 ランディング	
	中央区	株式会社 リアルキューブ	
	目黒区	株式会社 Relation	
荒川区	株式会社 YAK		
神奈川県	横浜市	株式会社 青葉建築土木	
	横浜市	株式会社 アルファコーポレーション	
	横浜市	株式会社 今井工務店	
	横浜市	MO6 株式会社	
	横浜市	株式会社 蔵前	
	横浜市	株式会社 ケンハウジング	
	三浦市	株式会社 サンコーポレーション	
	横浜市	株式会社 翔鶴ハウス	
	横浜市	株式会社 グイヤモンドエステート	
	海老名市	有限会社 トゥルース	
石川県	野々市市	健栄住宅商事北陸 有限会社	
長野県	松本市	株式会社 グランドホームジャパン	
	北佐久郡	グリーンリゾート 合同会社	
岐阜県	瑞穂市	株式会社 GB	
静岡県	富士市	株式会社 共同企画	
	静岡市	株式会社 ドレミハウジング	
	富士市	株式会社 パルハウジング静岡	
	静岡市	株式会社 日比商店	
	浜松市	ホームパートナー 株式会社	
	静岡市	MYホーム不動産	
	愛知県	名古屋市	株式会社 アメニティライフ
		稲沢市	エスバス
		春日井市	エムズ不動産
		名古屋市	株式会社 菊理不動産
岡崎市		四季彩の館 株式会社	
名古屋市		シャイン・ホーム	
瀬戸市		株式会社 順風不動産	
豊明市		株式会社 ソーワ	

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	丹羽郡	株式会社 タカダ
	名古屋市	土地活用のシンシン
	名古屋市	株式会社 ノアホーム
	名古屋市	株式会社 満室計画
	名古屋市	株式会社 ワンズ・プロパティ・パートナーズ
三重県	北牟婁郡	芝原不動産
滋賀県	彦根市	株式会社 ウィルコーポレーション
京都府	京都市	株式会社 IYO建築設計
	京都市	有限会社 京都キャピタル・ブレン
	京都市	有限会社 サンエステート
大阪府	大阪市	株式会社 アーバネストプロパティ
	大阪市	株式会社 ISP INVESTMENT
	大阪市	株式会社 アイ・エリア
	堺市	株式会社 アイケイエム
	和泉市	アカリエホーム 株式会社
	堺市	株式会社 昇陽エステート
	大阪市	株式会社 あゆむ不動産
	藤井寺市	株式会社 家の森
	大阪市	株式会社 エストコーポレーション
	大阪市	エントランス・ジャパン 株式会社
	大阪市	株式会社 クオーレグラン
	大阪市	株式会社 ケン・リアルエステート
	大阪市	go-life 合同会社
	大阪市	三和グランヒューマ 株式会社
	大阪市	CSハウジング
	大阪市	有限会社 盛栄建宅
	東大阪市	東丘興業 株式会社
	大阪市	株式会社 東黎トラスト
	大阪市	株式会社 トモエ
	大阪市	株式会社 バイヤーズ
大阪市	不動産投資育成 株式会社	
堺市	Bright Home	
大阪市	株式会社 マイダス	
大阪市	株式会社 ライフトラスト	
吹田市	株式会社 Legami	
東大阪市	ワイズホーム	
兵庫県	神戸市	株式会社 weeds
	神戸市	株式会社 ai TRADING
	三田市	三井建設
姫路市	有限会社 ヤマト	
岡山県	総社市	タルトデザイン
	岡山市	株式会社 難波尚憲工務店
広島県	広島市	株式会社 IREC
	広島市	株式会社 Kハウス
	広島市	株式会社 東宮
	広島市	日照建設 有限会社
	広島市	株式会社 MIO
愛媛県	伊予郡	株式会社 イーブラスライ・ハウス
	宇和島市	有限会社 亀和建設
	新居浜市	サクラス不動産
松山市	株式会社 八庄	
高知県	土佐市	cozy house
福岡県	福岡市	K&E 株式会社
	八女市	株式会社 新明
佐賀県	佐賀市	吉村土地建物
熊本県	熊本市	株式会社 連山
大分県	速見郡	クラシアル 株式会社
宮崎県	宮崎市	現代ホールディングス 株式会社
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 Japan heart

一般保証制度のご案内

当制度の特徴①

- 会員が受領する金銭について、お客様のために返還保証します。
- お客様は、手付金や報酬などを安心して会員に支払うことができます。
- 会員の信用力が高められます。



これまでお客様が希望しても
保全されなかった部分の金銭を保証します。



会員

会員の立場	返還保証する金銭 (法律上、会員が保全義務を負わない金銭)
売主	○ 手付金等
媒介	○ 仲介料(総額の半金)
代理	○ 委任者からの受領手付金等 ○ 仲介料(総額の半金)
交換	○ 交換差金



お客様

当制度の特徴②

- 利用できるのは会員のみです。
- ほかに実施していない宅建業法上の制度です。
- 今なら無料で利用できます。
- 当制度は、万が一の場合、お客様の返還請求権を保証する制度です。
- 当制度の利用は、取引ごとに会員からの申し込みが必要です。



利用してね!

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、一般保証制度のほか、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6月号

平成27年6月15日発行

定価500円(本体価格463円)

会員の方は、会費に購読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 (全代会館)
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 (全代会館)
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。

岩手県

旧盛岡高等農林学校本館



わが国最初の高等農林学校である、1902(明治35)年創立の盛岡高等農林学校。同校の本館として、1912(大正元)年12月に竣工した。明治後期を代表する木造2階建ての欧風建築物で、1階は校長室、事務室、会議室、2階は大講堂として使用されていた。

1949(昭和24)年に岩手大学が発足した後は、大学本部として使われていた。1974(昭和49)年に本部が現在地に移転し、1977(昭和52)年、同窓生などの寄付により改修され、農業教育資料館として使用されている。その後、1994(平成6)年、明治期の国立専門学校中心施設の貴重な遺構として国の重要文化財に指定され、ほぼ設立当時の状態に大修復が行われ現在に至っている。

大正初期に在学した宮沢賢治もこの学舎で学んでおり、館内の展示室では、在学中の教材や地質調査の実験器材などが展示されている。

宮崎県

天岩戸神社



古事記や日本書紀などの日本神話に登場する、天岩戸あまのいわと。太陽神である天照大神が隠れ、世界が真っ暗になった岩戸隠れの伝説の舞台だ。この天岩戸を御神体とするのが、高千穂町にある天岩戸神社。同神社には東本宮と西本宮があるが、写真の西本宮の背後、岩戸川を挟んだ対岸に天岩戸と呼ばれる岩窟がある。

西本宮は、天岩戸そのものを御神体としているため、社殿には御神体を納める本殿はなく、拝殿のみの独特な造りとなっている。1986(昭和61)年造営。

天岩戸は、拝殿に隠れて通常は見ることはできないが、拝殿の後ろに直接拝観するための遥拝所がある。拝観するためには、社務所に申し込み、お祓いを受けたうえで神職に案内してもらう必要がある。ただし、はっきりと見えるわけではなく、崩れた跡の一部しか見ることはできないという。



月刊 不動産

2015 JUNE

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: 「麴町駅」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)

