

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成27年7月15日（毎月1回15日発行） 第43巻第7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】

今こそ「空家」をビジネスに活かす 「空家対策特別措置法」が 全面施行

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

媒介業務知識編

【不動産お役立ち Q&A】

税務相談

住宅取得等資金贈与に係る
贈与税の非課税制度の見直し

賃貸管理ビジネス

生産性の向上と
仕事の優先順位について

【地方本部長に聞く】

山形県本部

熊本県本部

2015 JULY

7



CONTENTS

03 [特集]

今こそ「空家」をビジネスに活かす 「空家対策特別措置法」が全面施行

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」]

媒介業務知識編 Agency Business Knowledge

公表された防災情報についての調査・説明の範囲と
媒介業者に求められる助言義務

一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調査研究部 席主任研究員

村川 隆生 MURAKAWA Takao

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4回

フランス編

グラン・パヴォア・パリ Grand-pavois de Paris (パリ)

スーパーイタリア・タワー Tour Super-Italie (パリ)

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

平成27年度税制改正

住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度の見直し

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
ビジネス

生産性の向上と仕事の優先順位について

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4回 店舗の印象を変えよう [Part.3]

家具配置で変わる“相談しやすい”店づくり

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④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]

ひとはみんなのため、みんなはひとのために 会員のための協会運営を目指します

山形県本部 本部長 高梨 秀幸氏

一般消費者や新規開業者に全日の存在をアピールしていきます

熊本県本部 本部長 松永 幸久氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

26 ZENNICH 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

「うちわとほおずき」



[COVER Illustration]

高橋三千男 (Michio Takahashi)

今こそ「空家」をビジネスに活かす

「空家対策特別措置法」 が全面施行

今年5月に「空家等対策の推進に関する特別措置法」（空家対策特別措置法）が全面施行となりました。総務省統計局の「住宅・土地統計調査」によると、2013年10月時点で空家数は全住宅ストックの13.5%を占める約820万戸に達し、防災・防犯、景観上の観点から社会問題化しています。しかしその一方で、たとえ空家でも個人の財産であることから、倒壊などのおそれがあっても現実的には自治体や近隣住民は有効な手立てを講じることが難しい状況にありました。独自に空家に関する条例を制定した自治体は2014年10月時点で約400ありますが、自治体の個別対応だけでは限界があります。そこで、今後さらに空家の管理を強力に推し進めるために、国として法的な根拠が必要となり、今回の空家対策特別措置法の制定となったのです。不動産業者として空家にどのように対応すべきか、ビジネスへの活用法を特集します。



空家対策特別措置法を 読み解く3つのステップ

- ① 空家の定義
- ② 国と市町村の役割の違い
- ③ 空家の利活用のための措置

空家対策特別措置法は、地域住民の生命・身体・財産の保護、生活環境の保全、空家の活用促進が目的です。この目的を実現するために、空家とは何かを定義し、国と市町村の役割を定め、空家やその跡地を利活用するための措置を定めています。



「空家等」と「特定空家等」

この法律において「空家等」とは、建築物と付属する工作物であり、なおかつ居住や商業などに使用されていないことが常態化しているものとその敷地をいいます。今年2月に国土交通省と総務省より公表された「空家等に関する施策を総合的かつ計画的に実施するための基本的な指針」（以下「指針」）では、空家の判断基準は「年間を通して建築物等の使用実績がないこと」とするという考え方が示されました。

同法では「空家等」の中に、「特定空家等」というカテゴリーを設けています。5月に国土交通省が

地方自治体に通知したガイドラインによると「特定空家」の判断基準としては、建物や柱が傾いていたり、バルコニーが脱落しているなど放置すると倒壊する危険があるものやごみの放置によって衛生上、有害となるおそれがあること、多数の窓ガラスが割れたままになっているなど管理が適切に行われていない場合などとしています。「特定空家等」の指定は市町村が行います。

市町村長は、市町村が指定した「特定空家等」に対し、立入調査を行うことができます。また、市町村長は特定空家の所有者に除却や修繕、立木竹の伐採などを行うよう助言や指導をすることができます。助言や指導をしても措置がなされない場合は、勧告、命令へと、段階を踏みながらより強力な措置を施すことができます。さらに、命じられた措置を所有者が履行しない時や履行しても不十分な時などは、所有者に代わって市町村が、所有者が果たすべき役割を実行すること（「代執行」）ができます。所有者が不明であったり、連絡がつかない場合に関しても、あらかじめ公告した上で、市町村が必要な措置を行うこと（「略式執行」）ができますし、市町村の命令に違反した場合や、立入調査を忌避した場合などについては、過料が科せられます。

図1 「空家等」と「特定空家等」に対する市町村のアプローチ

空家等

- ・ 市町村による空家等対策計画の策定
- ・ 空家等の所在や所有者の調査
- ・ 固定資産税情報の内部利用等
- ・ データベースの整備等
- ・ 適切な管理の促進、有効活用

特定空家等

- ・ 措置の実施のための立入調査
- ・ 指導→勧告→命令→代執行の措置

（出典：国土交通省）

国と市町村の役割

空家に対する施策を進めるために、国と県、市町村には異なった役割が与えられています。国(国土交通大臣および総務大臣)は、空家等に関する施策の基本指針を策定し、市町村は国の基本指針に即した空家等対策計画を策定したり、市町村長や地域住民、市町村の議会の議員、学識経験者などで構成する協議会を設置できます。また、区域内にある空家の所在や所有者を把握するために調査することができ、空家に対して具体的なアプローチを行う主体となります。一方、都道府県は市町村に対して技術的な助言や市町村間の連絡調整などの援助を行うよう努めなければなりません。

さらにこの法律で画期的だったのは、空家の所

有者を把握するために市町村は固定資産税の納税義務者情報を行政内部で利用することができると定めた点です。これまで空家問題の解決を阻む原因の一つとして、所有者が分からないという問題がありました。相続による所有権移転登記が行われないまま、不動産登記簿が不正確であるため、実際の所有者が分からないというケースも多かったのです。固定資産税の納税義務者情報は、空家の土地所有関係をさぐる手がかりとなりますが、課税事務のために集められた情報ですから、これまでは目的外で利用することは認められていませんでした。

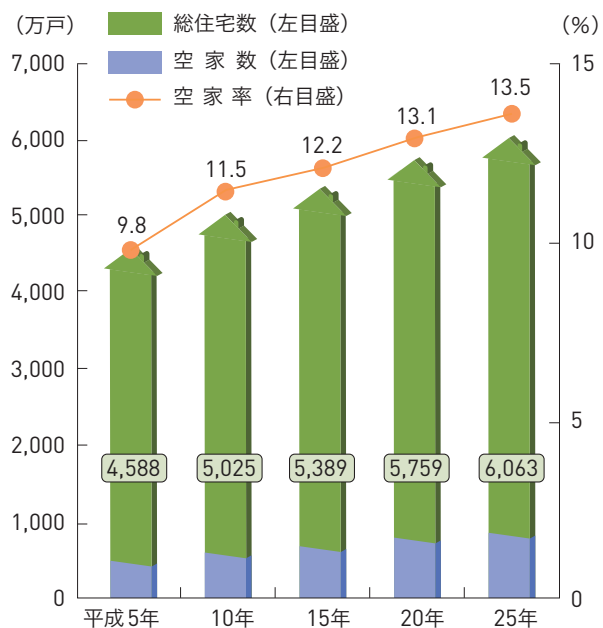
空家の利活用のための措置

この法律でさらに特徴的なのは、空家を利活用するための措置が定められている点です。市町村は空家に関するデータベースの整備などを行う努力をすることが定められています。ただし今年2月公表の「指針」によると、このデータベースに掲載する空家は、事業者の販売物件や賃貸管理物件の空家(空き物件)は対象外とされていますが、たとえ空き物件であっても周辺の生活環境に悪影響を及ぼしているものについては、データベースの対象になります。そして、市町村は空家やその跡地に関する情報提供と活用のための対策を行う努力をすることが定められました。

さらに、国や都道府県は市町村が空家対策を進めやすくするために、費用の補助や地方交付税制度の拡充などの措置を講じることも定められました。すでに国は、具体的な政策を「平成27年度税制改正」で打ち出しています。それは、市町村が特定空家等の所有者に対して必要な措置をとるよう勧告した場合、その特定空家の敷地は固定資産税等の住宅用地特例の対象から外すというものです。従来、小規模住宅用地(200㎡以下の部分)は固定資産税の課税基準を固定資産税評価額の6分

の1に減額、一般住宅用地(200㎡を超える部分)については3分の1に減額していましたが、市町村から勧告を受けた特定空家は減額の対象にはなりません。

図2 総住宅数、空家数および空家率の推移



(出典：総務省統計局「住宅・土地統計調査」)

不動産業者は空家にどう対応すべきか

空家対策特別措置法が施行され、国や地方自治体が空家への取り組みに着手し始めましたが、不動産業者は具体的に何をすればよいのでしょうか？不動産業者に期待される役割や対応について伺いました。



POINT

- 地方創生の視点で空家を活用
- 自治体がつくる相談窓口への参画
- 空家等対策計画や協議会で専門知識を発揮

北 真夫氏

(国土交通省住宅局住宅総合整備課住環境整備室長)

空家の利活用を進めるにあたって不動産業者の役割に期待しています。自治体は地域の活性化や地方創生という視点で空家対策に取り組んでいくので、不動産業者もうまく連携してほしいですね。また、空家を流通取引に組み入れて活用していく際にも、プロならではの不動産取引の専門性を発揮してもらいたいと思います。

空家対策特別措置法では、市町村は空家の利活用について必要な対策

を講じたり情報提供に努めなければならないとしています。空家の所有者は実にさまざまな悩みを抱えていると思います。自治体が次々と相談窓口を開設しつつありますが、相談体制の中で不動産業者、あるいは不動産業界の団体に協力していただき、専門的な知識を発揮してもらいたいですね。

また、地方自治体が空家に対する総合的な取り組みを計画して、実施していく際に協議会を設けて、有識

者の意見を聞くことができると空家対策特別措置法に定めています。不動産業者の方もメンバーに加わる機会があると思いますので、日ごろの業務で培った知識や経験を活かして参画してもらうことで地域の空家対策に資するものと考えています。

今後、さまざまな空家関連ビジネスが生まれると思いますが、消費者保護の観点から無理な勧誘をすることがないように徹底してほしいと思います。通常の取引物件では家財がない物件が多いかと思いますが、空家は家財を置いてある場合がありますので、所有者とのトラブルが起こらないように空家管理業務などに関わる不動産業者には注意していただきたいと思います。



POINT

- 空家調査に不動産のプロが関わる必要性
- 空家は生きた教材。空家から学び、キャリアアップできる
- ビジネスの幅を広げ、最善のソリューションを示す

井出多加子氏

(成蹊大学 経済学部 教授)

地方自治体が行っている空家調査は、問題点が多いと思います。例えば調査項目が自治体によってバラバラです。空家を活用したいのであれば、前面道路の幅員や接道状況、住環境などを調べるのは当然であるはずなのに調査項目に入っていない場合があります。その一方で、不動産業者や建築士などプロが関わった空家調査は、優れた調査票が作成できているケースが多いので、空家調査の内容を見直し、初期段階で

不動産業者が参画することが重要だと思います。

不動産関連資格を取得後、個人の努力でレベルアップしていくのは難しいですね。とくに地方都市の場合、研修の機会が少ないようです。地方では人口減少が進んで、質の高い有資格者がいなくなってしまうことを懸念しています。ぜひ空家を教材として活用し、実地で不動産の知識を深めてください。空家は不動産業者がキャリアアップするための、生き

た教材と言えるでしょう。

団塊世代の相続やREITの登場など、最近の不動産ビジネスの守備範囲は広がっています。しかし、まだ一般消費者に十分に浸透し、活用されるまでには至っていません。不動産業者の皆さんも昔ながらのやり方で業務を続けていてはビジネスの幅が広がりません。プロとして空家を正確に判定し、他分野の専門家と連携しながらお客さまの希望に合った最善のソリューションを提案することが大事です。空家問題の解決はまさに不動産のプロがやるべき仕事です。前向きに捉えて、取り組んでほしいと思います。

空家をビジネスに取り込む

— 知っておきたい、不動産業者が気を付けるべきポイント —

空家ビジネスと言ってもどこから手をつければいいのか、悩ましいところです。不動産コンサルタントの長嶋修氏は実際に、自社事業で空家ビジネスに携わっています。不動産業者に対する空家ビジネスの留意点や事業のヒントについて伺いました。



長嶋 修氏
さくら事務所 会長

空家へのアクションは早い方がよい

お客さまからの相談で一番多いのは、マイホームを一次取得する人が都心でマンションを購入したが、双方の両親の実家が地方や郊外にあって将来不動産が余ってしまうのだけれど、どうしたらよいのかというもの。その他には、両親が亡くなったり、介護施設に入居したなどの理由で事実上、実家が空家になっているがそこに戻る可能性は少ないため、どうしようかというお話もあります。また、地方にある空家をそのまま放置して年月が過ぎてしまったけれど、そろそろどうにかしたいといったお話もありますね。

私はまず、自治体が空家バンクや空家を再生するNPOを支援している場合があるので、自治体の取り組みを調べてみたらいかがでしょうかというご提案をします。あとは、なるべく売却した方が経済合理的にはよいということをお伝えしています。空家対策特別措置法の施行により、空家の処分は進みます。空家へのアクションは少しでも早い方がよいと思います。

不動産業者が着手すべきなのは好立地の空家

空家ビジネスはやりにくい事業です。とくに地方の空家は売買しても安価になってしまいますし、空家管理もかなりの戸数を集めないと事業化しにくい。空家ビジネスでいきなり大き

な収益は狙えないのが現実です。

まず不動産業者が取り組める空家ビジネスは、立地のよいところであってリフォームやリノベーションをして賃貸に回せるところ、あるいは地域の活性化に結び付けられる立地にあるようなものになると思います。すべての空家を利活用するのは無理ですので、メリハリをつけていくことが大事。やはり注目するのは、立地だと思いますね。

行政の取り組みが積極的ではない地域は、不動産業者がタッグを組んで自治体に提案するのもしよいと思います。モデル事業を募って補助金を出してくれる自治体もあります。

不動産業者がリスクを取ることでうまくいくケースも

私の会社の社員が以前携わった事業のお話です。空家になっているアパートがありました。オーナーはリフォームなどに再投資する勇気がない。そこで不動産業者が費用を出して、まず改修を行いました。収益が上がったら一定割合をフィーとしていただくという契約で事業をスタートさせました。これは、不動産業者側の目利きが問われますが、プロですから、改修をして賃貸に回したらどれくらいの収益が上がるのかはおおよそ読めるわけです。オーナーだけでは予測が難しいから、再投資に躊躇してしまうのであって、オーナーのリスクを不動産業者が一旦引き受けてあげるとうまく行くケースも

あります。

地域の不動産業者が街づくりを行う本来の姿へ

ある地方都市に行った折に、こんな不動産業者にお会いしました。「賃貸アパートはたくさん市場に出回っているけれど、戸建ての賃貸の数が足りないで、底堅い需要がある。これからは戸建て賃貸に取り組むんだ」と意気込んでいらっしゃいました。このように細かい地域ごとの需要と供給のミスマッチは、他の都市にもあるのだと思います。そういう点に留意して、利活用の参考にしてみてはいかがでしょうか。

地方都市の場合、街の全域を活性化するのは難しいと思います。何らかの仕掛けが必要です。交通の流れや観光資源の発掘、コンパクトシティ化の動きにも注視してください。住宅需要や雇用創出がそこに隠れているかもしれません。

空家の利活用は、新築重視の街づくりから、リフォームやリノベーション、土地活用への方向転換につながるものだと思います。私は地域の不動産業者の本来的な役割は街づくりだと思います。売買の結果として創りだされる街を、地元の不動産業者の手で活性化し、利益につなげるのが本来の姿。空家への取り組みをきっかけに、地元の住民や議員、業者などが主体となって街づくりを計画していく流れに舵を切れたらいいなと思います。

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。



国交省、重説IT化の実験でガイドライン

- 録画義務、書面交付は電子ファイルなど可
- 参加の宅建業者を募集、アンケートを実施

国土交通省は、ITを活用した重要事項説明に係る社会実験のためのガイドラインを発表した。実験の対象は法人間取引と賃貸取引。重要事項説明書の交付は書面で行う必要があるが、実験の同意書については電子化を可能とした。事業者には、やり取りの録画・録音を義務づける。

実験に参加する宅建業者を募集し、審査後に実験を開始する。実験期間は開始から最長で1年半程度を予定。参加する企業数について国交省は上限を定めていないが、数百社程度であれば条件を満たしている事業者は原則受け入れる方針。募集については別途告知し、国交省所定のホームページで受け付ける。

実験は、登録事業者が重要事項説明書を説明の相手方に書面で事前に送付し、相手方はその内容を確認した旨の記名・押印を行い、事業者に戻送する。事業者は内容を録音・録画しなければならず、その旨を同意書に盛り込む。実験では双方向性を確保したテレビ電話などを使用する。事業者は宅建士証、相手方は身分証の提示を行う。端末についてはパソコンに限定せず、スマートフォンやタブレットでも可能とする。実験後は説明した宅建士と相手方に加え、賃貸の場合には貸主と管理会社がアンケートに回答する必要がある。貸主や管理会社は契約から半年後に実施し、入居後のトラブルの有無などを回答する。

国交省、地方都市に証券化活用で協議会

- 不特法スキームの活用を、事業者募集

国土交通省は、改正不動産特定共同事業法による不動産特定共同事業スキームの活用などを見込み、地方都市における不動産証券化などをはじめとする不動産ファイナンスの環境を整備するための協議会を設置する。協議会には当該地域の関係事業者や金融機関が参加する。地方銀行などの資金の活用により、地方での証券化の活用を図っていく。

三大都市圏が中心となっている不動産証券化の活用を地方でも進めていく。地方銀行や信用金庫、信用組合といった地域の金融機関が協議会に参加し、事業にかかわっていくことにより、地元の資金循環を活性化し、地方創生につなげていくのが狙い。不動産特定共同事業スキーム（現物型TKGKスキーム）の活用などを見込んでいる。

日本経済研究所、日本不動産研究所、不動産証券化協会に事業を委託し、協議会設置を希望する事業者を募集。このほか、不動産ファイナンスの環境を整備するためのセミナーを実施できる事業者も募集する。証券化を行う可能性のある具体的な案件があることや、セミナーや協議会に30名程度の関係者の参加が見込めることなどが応募の要件。事業者選定の評価については、実現可能性や地域活性化への貢献などを考慮する。

国交省、空家対策法の施行受けガイドライン

国土交通省は、「空家等対策の推進に関する特別措置法」が5月26日に全面施行されたことを受け、対処すべき空き家(特定空家)に対するガイドラインを策定し、全国地方自治体に通知した。ガイドラインは、4月に公表した草案に、代執行が行われた際、動産を一定期間保管することや、不適切な管理状態として、雪国における屋根の雪止め破損などを追加

した。指針では、倒壊する可能性があるほか、ごみなどが放置され周辺環境に悪影響がある空き家について、市町村は所有者を特定した上で指導や立入り調査を行えるほか、固定資産税などの住宅地特例から除外することができる。それでも改善が見られない場合は、市町村は除却などの代執行を行えるとしている。

国交省、PRE活用促進で省庁連絡会議を設置へ

●鑑定分野では鑑定士の専門性を評価する仕組みを

国土交通省は、公的不動産(PRE)の活用促進で省庁連絡会議を設置するほか、不動産鑑定分野で評価人(不動産鑑定士)の専門性を評価する仕組みを検討し、鑑定士試験制度の見直しにも着手する。

庁舎などを対象資産とするいわゆるガバメントリートを含め、PREの活用促進を巡り、今年度に内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局や内閣府、総務省、金融庁などと課長クラスによる連絡会議を設置する方針。不動産鑑定士に期待される業務分野

への取り組みでは、自民党議連の「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)が証券化不動産にかかわる鑑定業務の充実を掲げた。国交省でも日本不動産鑑定士協会連合会と連携し、ホテルやヘルスケア施設といった特定のアセットに詳しい鑑定士をリスト化した上でのユーザーへの情報提供や、ラベリングの仕組みなどについて制度的位置付けや課題を検討する。

自民・中古住宅活性化小委が最終提言

●国交省、「ステータス管理」を年明け開始

自由民主党住宅土地・都市政策調査会の中古住宅市場活性化小委員会(委員長=鶴保庸介・参院議員)は、レインズ改革や不動産物件情報データベース(DB)の構築などを盛り込んだ最終提言「中古市場に流通革命を」をまとめた。

提言の主な内容は①レインズ改革、②情報の非対称性の解消、③長期優良住宅の普及と住宅履歴の活用、④中古住宅の建物価値査定の見直し、⑤取引時の中古マンション管理情報活用、⑥不動産総合データベースの創設、⑦不動産ビジネスの環境整備、⑧空き家活用。

宅建業者しか利用できないレインズでは、売主から物件の売却依頼を受けた仲介事業者が物件情報を載せなかったり、載せても紹介を拒否する囲い込みの行為が問題となっている。情報の非対称性の解消には、建物診断(インスペクション)の普及に取り組む。鶴保委員長は「統一ルール作りを早急に作る。2~3年で、インスペクションがないと取引ができないような状況まで進めたい」と話している。

●インスペクション検討会を今年度設置

国土交通省は、最終提言を受け、レインズの囲い込み防止を目的としたステータス管理の導入を来年から目指すほか、インスペクションの普及に向けた検討会を今年度中に設置する。また、不動産情報データベースの「日本版MLS」を導入するためのDBの試行を横浜市で開始した。

インスペクションや瑕疵保険普及については宅建業者やインスペクター、保険法人など関係者を交えた検討会を今年度に開催する予定。日本版MLSでは、横浜市と連携して宅建業者向けにレインズ情報以外に横浜市の都市計画やハザードマップなどと連携させたDBの試行を開始した。来年2月末まで実施し、一般向けへのDB構築も含めた課題を検証する。

自民小委は囲い込みが改善しない場合の業者向け罰則の導入、インスペクションや瑕疵保険の有無を重要事項説明で明確化すること、標準契約書などを盛り込んだ宅地建物取引業法改正案を、次期通常国会に提出する方針。

不動産業者のための お役立ち知識 AtoZ

媒介業務知識編

Agency Business Knowledge

公表された防災情報についての 調査・説明の範囲と媒介業者に 求められる助言義務

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します。今回は媒介業務知識編として、(一財)不動産適正取引推進機構の村川隆生上席主任研究員に、媒介業務における、調査・説明の範囲と助言義務について、裁判例を基に具体的に解説してもらいましょう。



一般財団法人 不動産適正取引推進機構
調査研究部上席主任研究員
村川 隆生 MURAKAWA Takao

大学(法学部)卒業後、地場工務店入社。住宅メーカー、不動産販売会社を経て、現職。業界団体主催の法定研修会、県・市主催の消費者セミナー、消費者団体主催の相談員養成講座等の講師として全国で講演。著書等多数。

ハザードマップの 調査・説明義務はあるのか

都道府県、市町村は、地震、台風、豪雨、津波、火山の爆発等の自然災害からの被害の防止、減災のために、さまざまな防災情報を盛り込んだマップ(以下「ハザードマップ」という)をホームページやパンフレット・冊子等で公表して、防災対策の啓蒙を図っています。

これらの公表されたハザードマップについて、宅建業者にどこまでの調査・説明義務があるかについては議論のあるところですが、その対応は宅建業者により異なっているのが現状です。液状化ハザードマップの説明義務について次のような裁判がありました。

裁判例①

液状化ハザードマップについての 媒介業者の調査・説明義務

東京地裁 平成26年4月15日判決

(事案の概要)

宅建業者の媒介で中古戸建住宅を購入した買主は、県が作成した液状化危険度分布図(以下「本件マップ」という)において、本件土地は、南関東地震発生の際、震度6強の揺れが予想され、液状化の危険性が極めて高いとされていることを知った。

買主は、売主に対し、瑕疵担保責任に基づく契約解除及び損害賠償を求めるとともに、媒介業者に対し、媒介業者が、本件マップに地震等の際に本件土地は液状化の危険度が極めて高いと記載されていることを認

識していなかったとしても、媒介業者の近隣に存在する市役所に本件マップが備え置かれていたこと、本件マップはインターネットで公開され公知のものとなっていたことなどから媒介業者には重過失があるとして、媒介契約の解除及び支払済の仲介手数料100万円の返還並びに弁護士費用相当額の支払を求めて提訴した。

これに対し、媒介業者は、本件マップはあくまで参考図にすぎず、客観的正確性が担保されていない。また、行政庁等から仲介行為を行うにあたって、本件マップを事前に確認しなければならないなどという通達や指導を受けたことはないとして、本件マップについて、調査・説明義務は負っておらず、媒介契約上の義務違反は一切ないと主張して争った。

(判決の要旨)

不動産の購入希望者と媒介契約を締結した宅地建物取引業者は、同契約に基づく善管注意義務や宅地建物取引業法第35条1項の趣旨に基づき、購入希望者に重大な不利益をもたらすおそれがあり、その契約締結の可否の判断に影響を及ぼすことが予想される事項については、調査・説明することが困難であるなどの特段の事情がない限り、購入希望者に対する調査・説明義務を負うと解すべきである。

本件マップにおいて、本件土地は、南関東地震(震度6強)が発生した際、液状化の危険性が極めて高い旨記載されているものの、もともと本件マップの客観的正確性には限界があり、とりわけ本件土地に関する本件マップの客観的正確性には限界があるといわざるを得ない。本件マップはこ

のような性質を有するものであるから、本件マップにおいて、南関東地震が発生した際、本件土地は液状化の危険性が極めて高いと記載されているとしても、購入希望者に重大な不利益をもたらすおそれがあり、その契約締結の可否の判断に影響を及ぼすことが予想される事項に当たるといえることはできない。

本件マップにおいて、南関東地震が発生した際、本件土地は液状化の危険性が極めて高いと記載されているにもかかわらず、本件マップの有無、内容等について調査・説明義務があるとはいえない。

買主は判決を不服として控訴しましたが、控訴審も「本件マップは単なる参考図に過ぎず、また、国民の権利及び義務に関する事項の資料とすることを前提として作成されたものでないことは明らかである」などとして、訴えを棄却しています。

実務の対応状況

ハザードマップに対する対応は、①重要事項説明書にハザードマップ等のアドレスを記載して、詳細の確認ができることを説明しているケース、②新築分譲の場合、販売事務所等に防災マップを準備している

(積極的に開示・説明はしていない)ケース、③収集できるハザードマップ等はすべて集めて、マップの存在について説明しているケースなど、宅建業者により異なっています。①、③はトラブル防止の観点からマップの存在を重要事項説明の中で説明する対応をしているもので、②は顧客の自然災害等に関する質問があった場合に対応できるように準備しているものです。

実務対応の考え方

宅建業法第35条の列举事項に関わるようなハザードマップ(例えば、土砂災害ハザードマップなど)は資料として添付して説明することが必要と思われます。また、取引物件がハザードマップで危険区域に含まれていることを認識した場合は、本裁判例では認識しているか否かに関わらず説明義務があるとはいえないと判示していますが、知った事実については説明義務があると判断して説明しておくことが必要であると思われます。

情報内容の客観的正確性に欠けるハザードマップについての調査・説明義務があるとはいえませんが、媒介業者が何も説明していないとしてトラブルになることは少なくありませんので、公表されている防災等に関する情報については、トラブルの未然防止のために、公表されている旨を積極的に知らせておくことが望ましいといえます(次ページ図1)。役所調査の際に取得したハザードマップは、参考資料として渡しておきましょう。

なお、国土交通省では、全国の各種ハザードマップを一元的に検索・閲覧可能な「国土交通省ハザードマップポータルサイト」を平成19年4月より運営・公開しています(図2)。

〇〇県のホームページでは、防災対応指針、地震対策、津波浸水予測…等、多くの防災情報を公表していますので参照してください。また、〇〇市は、ホームページ等で「〇〇ハザードマップ」を公表していますので、併せてご参照ください。

図1：ハザードマップ等の記載・説明例



図2：国土交通省が公開している「国土交通省ハザードマップポータルサイト」(出典：同サイト)。URL：http://disaportal.gsi.go.jp/

媒介業者に求められる 助言義務とは

媒介業者の重要な役割は、重要事項説明義務を果たすことは当然のことですが、①取引当事者に不測の損害が生じないように、②将来トラブルが生じないように、契約に係る「必要な助言」を行い、「必要な措置」を講じて、取引の安全に尽力することといえます。業務の遂行にあたり、その中核になるのが宅地建物取引士であり、「必要な助言」や「必要な措置」は、宅地建物取引士に期待される役割でもあります。取引当事者に不測の損害が生じないように必要な措置をとり、助言することは媒介業者に求められる一般的な注意義務と考えられています。ローン特約に関して次のような裁判例があります。

裁判例②

ローン特約についての媒介業者の 助言義務

東京地裁 平成24年11月7日判決

(事案の概要)

平成20年9月7日、買主は、媒介業者を介し建売住宅を購入する契約を締結して、手付金225万円を売主(宅建業者)に支払い、媒介業者に仲介手数料半金75万円を支払った。本契約書には、ローン解除期日を同年10月13日までとするローン特約が付されていた。

しかし、買主がローンの申し込みをしたのは、ローン解除期日が過ぎた同年11月11日頃であり、当該ローン申込みは、団体信用生命保険への加入が認められず否認された。買主は支払いができず、平成21年6月9日、売主から本件売買契約を解除

され、約定の違約金の請求を受けた。これに対し、買主は、売主に対し、手付金の返還を求めて反訴したが、棄却され、控訴審において、解決金200万円を買主が支払う旨の訴訟上の和解が成立した。

買主は、売買契約を解除され、違約金(解決金)等を支払ったことにつき、媒介業者に対し、媒介契約の債務不履行責任に基づき損害の賠償を求めて提訴した。

(判決の要旨)

本件媒介契約書には、媒介業者が行う業務として、売買契約の相手方との間で契約条件の調整等を行い、契約の成立に向けて努力することのほか、登記、決済手続等の目的物件の引渡しに係る事務の補助を行う旨が記載されており、宅地建物取引業者に対して不動産の購入の媒介を依頼する顧客としても、住宅ローンを

利用して不動産の購入代金を支払う場合には、宅地建物取引業者としての専門的知識に基づき、住宅ローン利用のために必要な手続の補助を受けることを期待しているのが通常である。そして、本件売買契約には平成20年10月13日を買主からの解除権行使の期限とする本件住宅ローン特約が付されていたのであるから、媒介業者は、本件売買契約の締結後、住宅ローンの借入れができず、売買代金の決済が不可能となった場合に備えて、本件住宅ローン特約上の解除権を行使して、買主における損害の発生・拡大を防止する機会を確保するために、可能な限り借入れの可否についての判断が上記期限までに示されることを目指して、金融機関と交渉し、その結果を報告するなどして、借入れに必要な手続を買主に促すなどの助言を与える義務を負っていたというべきである。

認定事実には、媒介業者において、買主が速やかに借入れの申込みを行うよう助言を与えることは容易であり、それを行っていれば、借入れができないことが上記期限までに判明し、買主は本件住宅ローン特約に基づく解除権を行使することが可能であったにもかかわらず、平成20年11月11日頃までの間、買主は借入れの申込みをしておらず、これは媒介業者が金融機関との折衝の状況や必要な手続を正確に説明せず、必要な助言等も行っていないことに起因するものと認めることができ、媒介業者は、買主が本件住宅ローン特約により本件売買契約を解除する機会を失ったことにより生じた損害について賠償する責めを負うものというべきである。

認定事実には、媒介業者に対して支払った仲介手数料75万円に加えて、本件住宅ローン特約による解除権を行使できず、売主から返還を受けることができなかった手付金225万円及び売主に対して支払った解決金200万円についても、それぞれ媒介業者の債務不履行と因果関係のある損害と認めることができる。

本件媒介業者は、手付解除期日が到来するにもかかわらず、何も措置を講じないで手付解除期日以降にローン申込手続を行っています。ローンが否認され、買主が売買代金の支払ができないときには買主に債務不履行責任が生じ、違約金の支払義務が生じることは明白であり、不動産取引の専門家である媒介業者は当然に分かっていることです。

手付解除期日が到来するにもかかわらず融資審査結果が判明していない場合、または本件のように解除期日後に申込手続を行うことになる場合、媒介業者は、手付解除期日を延長することを売主・買主に助言し、手付解除期日延長の覚書を作成する等の必要な措置を講じて、トラブルの未然防止を図るのが通常であり、媒介業者の義務といえます。

トラブル防止のために必要な措置と助言

不動産取引の知識・経験が乏しい売主・買主等は、取引において、不測の損害を被らないために何に注意すればよいのか、どういう措置を講じておく必要があるのかが分かりま

せんので、不動産取引の専門家である媒介業者を信頼して取引に臨んでいます。つまり、媒介業者に対して、必要に応じて必要な助言を与えてもらえることを期待しています。

ローン特約に関する助言はその一つに過ぎません。①売主に隣地との立会・同意を得た実測図の作成・交付や地積更生登記を義務付けた契約において、隣地所有者の協力が得られず、売主が義務の履行ができない場合の必要な措置等の助言、②決済前の先行引渡し、決済後の引渡遅延など、売買当事者の希望・事情で契約内容と異なる対応をするときの相手方のリスク回避の措置等の助言、③決済・引渡し前のリフォーム工事などの契約内容にないことを行うときの売主のリスク回避の措置等の助言、④契約締結の前または後に、当事者間の合意で建物検査、耐震診断を行う場合の瑕疵が発見された場合の処理に対する措置の助言など、取引の安全、トラブル防止のために、媒介業者の適切な助言が必要な場面は数多くあります。必要な助言を怠り、そのことが原因で取引当事者に不測の損害が発生すると、裁判例のように媒介業者がその損害について責任を負うことになりかねません。

“お客さまが満足できる”“お客さまから感謝される”媒介を期待しています。

* 媒介業務知識編の次回は1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4回 フランス編



グラン・パヴォア・パリ Grand-pavois de Paris (パリ)



'Grand-pavois de Paris' by Gérard Delafond available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Grand-pavois_de_Paris.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported.

DATA [グラン・パヴォア・パリ]

- ◆1971年完成 ◆17階建て ◆総戸数：約600戸
- ◆価格(例)
- 《分譲》12階 / 4部屋・3寝室 / 79㎡：約9,600万円
- 《賃貸》12階 / 3部屋・2寝室 / 80㎡：約31万円(月額)
- ※1ユーロ=135円換算

パリ市内には20の区がある。それぞれの区には、中心から右回りの渦巻き状に番号が付けられている。外側にいくほど開発された時期が新しく、規制されている建物の高さが高くなっている。

グラン・パヴォア・パリは、パリ市の南西部、セヌ川の南岸に面した、全20区の中でも最も人口の多い15区に位置する複合用途の建物。事務所、商業施設(ガソリンスタンド、スーパーマーケット、薬局など)、約600戸の住戸からなる。完成は1971年。

12階にある4部屋・3寝室・79㎡の住戸価格は約

9,600万円(1ユーロ135円換算、以下同じ)。同じ階で3部屋・2寝室・80㎡の賃貸住戸の家賃は月額約31万円。

住民は楕円形建物の屋上にある住民専用の植栽テラスを楽しめる一方、1階の中央部は誰でも入れる公共庭園となっている。

楕円形(5階建て)とブーメラン形状(17階建て)のそれぞれの建物を交差させたデザインは、見た目は格好よいが、構造的には非常に不利だ。経済合理性の観点から今の日本ではとても採用されるデザインではない。大地震の心配のないパリならではのデザインであろう。

グラン・パヴォア・パリ
Grand-pavois de Paris
スーパーイタリア・タワー
Tour Super-Italie
(パリ)



P1070964 Paris XV rue Lecourbe partie sud rnk' by Mbzt available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:P1070964_Paris_XV_rue_Lecourbe_partie_sud_rnk.JPG under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported.

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。



スーパーイタリア・タワー Tour Super-Italie (パリ)

パリ13区に建つスーパーイタリア・タワーは38階建て(約112m、1974年完成)、パリでは2番目に高い集合住宅。1番高いものは、19区に建つ、39階建て(約123m、1979年完成)のプレリュード・タワー(Tour Prélude)。パリでは、日本で超高層マンション(20階建て以上)がポツリポツリと建ち始めた時期(1980年代後半)よりも、約10年も早く超高層マンションが建てられた。

価格は㎡あたり、61万2,090円～140万8,050円。平均で103万4,910円。25階にある5部屋・3寝室・125㎡で約1億2,000万円(1ユーロ135円換算)。

建物上部の茶色の帽子のような部分には、最上階の住戸と屋上テラスがある。屋上テラスには、パリ市内の景色が一望できるアクリル製フェンスで囲まれたス

ペースや、西側の景色を楽しめる12m×5mの温水プールがある。最上階に重量のある温水プールを設けることは構造的に不利であるだけでなく、漏水リスクもある。一方で、火災時の消火用水機能を兼ねていることはプラス面だと考えることもできる。

丸い形状がこの建物の最大の特徴。丸いがゆえに、平面的には居室スペースをすべて同じように切り分けたときに生じる、一部の鋭角な隅角部がデッドスペースとなって使い勝手が悪くなるのがマイナス面。

右側の写真内の右奥に写っている建物は、フランスで一番高いオフィスビルのモンパルナスタワー(59階建て、高さ約210m、1973年完成)とエッフェル塔(高さ約324m、1889年完成)。

DATA

【スーパーイタリア・タワー】

◆1974年完成

◆38階建て

◆総戸数:256戸

◆価格(例)

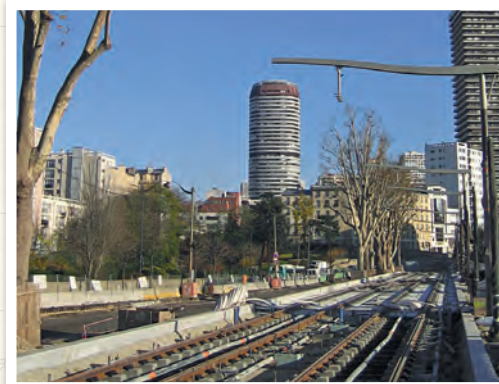
25階 / 5部屋・3寝室 / 125㎡

: 約1億2,000万円

※1ユーロ=135円換算



'Tour Montparnasse & Eiffel Tower' by alainalele available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Tour_Montparnasse_%26_Eiffel_Tower.jpg under the Creative Commons Attribution 2.0 Generic.



'Poterne-station-tramway' by Thierry Bézécourt available at <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Poterne-station-tramway.jpg> under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported

税務相談

Vol.002

《《《 不動産お役立ちQ&A

平成27年度税制改正
住宅取得等資金贈与に係る
贈与税の非課税制度の見直し

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

平成27年度税制改正で見直しが行われた、住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度について教えてください。

Answer

非課税限度額を拡大したうえ、平成31年6月末まで延長されることになりました。

1. 住宅取得等資金の
非課税制度の概要

その年の1月1日において20歳以上である等の一定の要件を満たす個人が、父母または祖父母等の直系尊属から自己の住宅用家屋の新築、取得または一定の増改築等（以下、「住宅用家屋の新築等」といいます。）の対価に充てるための金銭（以下、「住宅取得等資金」といいます。）の贈与を受け、贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額を自己の居住用に供する一定の家屋の取得等の対価に充て、同日までに自己の居住用に供した等の場合は、贈与税の申告を要件に、住宅取得等資金のうち一定額に係る贈与税が非課税とされます。

2. 適用要件

[1] 対象となる受贈者

贈与を受けた時に日本国内に住

所を有する等の一定の個人で、住宅取得等資金の贈与を受けた日の属する年の1月1日時点で20歳以上であって、その年の合計所得金額が2,000万円以下である者（「特定受贈者」といいます。）が対象です。

[2] 居住用の家屋の要件

- ①日本国内にある家屋で、その登記簿上の床面積（区分所有の場合は区分所有する部分の床面積）が50㎡以上240㎡以下であること。
- ②中古住宅を取得する場合、その家屋の取得の日以前25年（耐火建築物以外の家屋の場合は20年）以内に建築されたものであること。一定の「耐震基準適合証明書」、「住宅性能評価書の写し」または既存住宅売買瑕疵担保責任保険契約が締結されていることを証する書類により証明されたものであること。
- ③床面積の2分の1以上に相当する部分が専ら居住の用に供され

るものであること。

[3] 増改築等の要件

増改築等の工事に要した費用が100万円以上で、居住用部分の工事費が全体の工事費の2分の1以上であること等が要件とされます。

[4] 相続等により財産を取得した
個人が、相続等の開始前3年
以内に住宅取得等資金の贈与
を受けた場合の住宅取得等資
金に係る相続税の取扱い

相続等により財産を取得した個人が、その相続等の開始前3年以内に、その相続等に係る被相続人等から住宅取得等資金の贈与を受け、かつ、特定受贈者に該当する場合で、既に贈与税における住宅取得等資金の非課税制度の適用を受けて贈与税の課税価格に算入されなかった金額については、その被相続人（贈与者）に係る相続税の計算上、課税価格に加算されません。

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。



3. 平成27年度 税制改正の概要

[1] 非課税限度額—直系尊属から 住宅取得等資金の贈与を受け た場合の贈与税の非課税制度 (東日本大震災の被災者が直 系尊属から住宅取得等資金の 贈与を受けた場合の贈与税の 非課税措置を除く。)

非課税限度額を右の図の①②の
通りとしたうえで、適用期限が平
成27年1月1日から平成31年6
月30日まで延長されます。

[2] 改正が行われた理由

平成27年度税制改正により、
消費税率の10%への引上げが平
成29年4月1日に延期される予
定ですが、この税率引上げについ
ては経過措置があり、平成28年

①住宅用家屋の取得等に係る対価の額または費用の額に含まれる 消費税等の税率が10%である場合

住宅用家屋の取得等に係る 契約の締結期間	一定の省エネルギー性または耐震性を備えた 良質な住宅用家屋の非課税限度額	左記以外の住宅用家屋の 非課税限度額
平成28年10月～平成29年9月	3,000万円	2,500万円
平成29年10月～平成30年9月	1,500万円	1,000万円
平成30年10月～平成31年6月	1,200万円	700万円

②①以外の場合

住宅用家屋の取得等に係る 契約の締結期間	一定の省エネルギー性または耐震性を備えた 良質な住宅用家屋の非課税限度額	左記以外の住宅用家屋の 非課税限度額
～平成27年12月	1,500万円	1,000万円
平成28年1月～平成29年9月	1,200万円	700万円
平成29年10月～平成30年9月	1,000万円	500万円
平成30年10月～平成31年6月	800万円	300万円

(注)②は、消費税率8%の適用を受けて住宅を取得した人の他、消費税対象外の個人間売買により中古住宅を取得した人が対象とされます

9月末までに請負契約等を締結す
れば、引渡しが平成29年4月以
降であっても旧税率(8%)が適用
されることになります。このため、
住宅の取得等については、経過措
置が終了する平成28年9月末に
かけての駆け込み増とそれ以降の
反動減が想定されます。

今回の改正では、平成28年1
月～9月は駆け込み増を考慮して
非課税枠を縮小し、平成28年10
月以降は反動減対策として、消費
税率10%が適用される住宅購入
者のみを対象とした非課税枠(上
記①)を創設して、住宅需要の喚
起を図ることとしています。



ポイント

- 住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度とは、一定の個人が、父母等から住宅取得等資金の贈与を受け、贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額を自己の居住用に供する一定の家屋の取得等の対価に充て、同日までに自己の居住用に供した等の場合に、住宅取得等資金のうち一定額に係る贈与税が非課税とされる特例です。
- 住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度は、平成27年度税制改正により非課税限度額が拡大されたうえで、適用期限が平成31年6月まで延長されました。
- 住宅用家屋の取得等に係る契約の締結期間によって、贈与税の非課税限度額が変わることになりますので、注意が必要です。

*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 ビジネス

Vol.002

《《《 不動産お役立ちQ&A

生産性の向上と 仕事の優先順位について

今井 基次 ●経営コンサルタント

Question

長く賃貸管理業を営んでいますが、なかなか管理戸数が増えず、売り上げも思うように上がりません。どんな原因が考えられるでしょうか？

Answer

生産性の低下が原因ではないですか。仕事の優先順位を決め、生産性の高い仕事に特化できる体制にしましょう。

賃貸管理の仕事

賃貸管理の仕事は多岐にわたります。オーナー、入居者、建物など、関わるモノやヒトが多いため、うまく仕事の優先順位をつけなければ、目の前に起こる事案に振り回され、「本来やるべき大切な仕事」がおろそかになります。

日常的に発生するような、契約書作成・電話対応・共用灯交換・草むしり・クレーム対応なども管理会社の大切な仕事ですが、残念ながら管理会社の収益には直結しません。また、限られた収益(管理料収入等)から採算を考えると、つい『社員にがんばってもらおう!』などと、従業員の労働時間を使って、あらゆる仕事を社員に振ってしまいがちですが、すべてをこなせる万能な人などなかなかいません。

コストの高い人的資源を効率的に使うには、できるだけ「考える仕事」や「専門性の高い仕事」にシ

フトし、専門化しなければ組織全体の生産性は高まりません。

優先順位のつけ方

管理会社を運営する中で、一番高額なコストは人件費です。人材をどう生かすかがカギですが、なぜか重要度の高い仕事の優先順位はあまり重視されていないように思います。通常、何も考えずに仕事を進めると下記の①～④の順序になります。

- ①緊急性のある仕事(クレーム:現地対応・オーナー対応など)
 - ②受身の仕事(電話対応:物件問合せ・入居者クレーム、退去立会いなど)
 - ③納期のある仕事(家賃集送金業務、オーナー報告、業者発注、募集図面作成など)
 - ④企画・提案系の仕事(管理受託提案、オーナーへの空室改善提案、自社の新商品作り、広報:オーナー新聞・セミナー・HP更新など)
- いずれも大切な業務ですが、こ

の中で、管理会社にとって最も生産性の高い仕事は④です。①～③は、どの管理会社にとっても日常的な対応範囲で、ライバル他社とは差別化しにくいものばかりです。

通常の管理会社では、①～③だけで業務量が目一杯になってしまうため、④のような「考える仕事」は全く手がつけられていないか、できていてもほんの一部です。つまり「本来やるべき大切な仕事」の優先順位が最も低いのです。その結果として、管理戸数は増えず、入居率が高まらず、オーナーの管理会社へのロイヤルティ(信頼性・親密性)も一向に上がらないという悪循環を招きます。そのような状態では管理会社の収益性は高まりません。

外部資源の活用

人的資源は限られています。多少の残業を考慮しても、1人あたり月間200時間程度しか労働時間を確保できません。人員や時間が

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。



不足していて、④ができない場合、むしろどうしたらできるのかを考えましょう。

例えば、月間総労働時間（1人当たりの月間労働時間×人員）から④の時間を優先的に確保して、もし①～③の仕事が間に合わないのであれば、思い切って外部資源の活用（アウトソーシング）を検討してもよいのではないのでしょうか。④は、各管理会社の特徴を出せる「核」となる仕事です。従業員は、従業員にしかできない「核」となる価値のある仕事に専念することで、結果として会社そのものの生産性が高まり収益が改善します。

1つの仕事で 何倍もの価値を生む仕事

1つの仕事で何倍もの価値を生む仕事ができれば、さらに生産性が向上します。

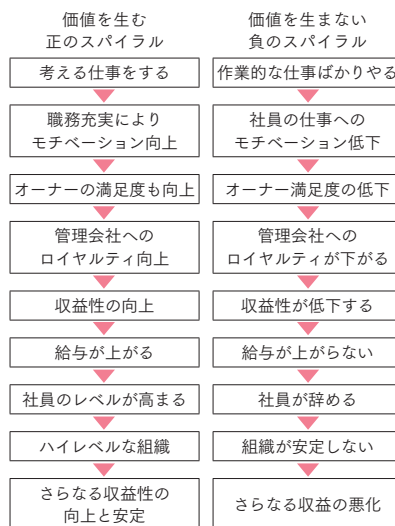
例えば、オーナーとの定期的な面談は非常に重要です。何度もお会いすることで、信頼関係も生ま

れ、やがて新たな仕事生まれるでしょう。ただ、1人で1～2時間面談するとなると、何十人、何百人とのオーナーと平等に頻繁に会うことは難しいのが現実です。つまり、どれだけやっても「成果＝人員×1倍」なのです。

それでは、もしもマーケティング（広報・広告・デザイン）の専業担当者が1人いたらどうでしょう。情報を継続的に発信することで、新たな仕事を発生させ、自社のブランドを高め、かつ管理会社へのロイヤルティも高めることが可能です。やり方によっては1つの仕事は何十倍もの付加価値を生みます。賃貸管理にマーケティングは大変重要ですが、実際には何種類もの仕事と兼業させていることが

大半です。頻繁に情報発信をすべき管理会社の役割はもっとクリエイティブであるべきですし、それらは専門的な仕事です。

仕事の好循環と悪循環の例



1つの仕事で何倍もの価値を生む仕事の例

種類	仕事の内容	具体的な内容
マーケティング	広報	オーナーへの情報発信・自社のブランディング・プレスリリース・イベント企画
	デザイン	募集図面、店頭・オフィス、Web、各種チラシ
システム	業務効率化	出納業務・リーシング・退去精算（業務分析をして繰り返し作業をシステム化）
	情報共有化	新規・既存オーナー対応、入居者対応の見える化
教育	マニュアル整備	営業成績優秀者のノウハウを文字情報にする（ノウハウが永続的に何度も利用できる）
企画	商品構築	自社の新たな商品を企画開発
営業	管理受託	管理受託の専任営業（管理から資産活用へと派生できる）



ポイント

- 組織全体の生産性を高めていくためには、従業員をできるだけ専門化していく必要があります。
- 管理戸数や入居率を増加させるためには「企画・提案系の仕事」の優先順位を上げていくべきです。
- 「企画・提案系の仕事」を優先するためには、日常

業務のアウトソーシングも検討しましょう。

- 生産性の向上には、専門化も重要です。例えば、マーケティングの専業担当者が情報発信を行えば、ブランドを高め、オーナーのロイヤルティも高められます。

*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。

第4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.3] 家具配置で変わる“相談しやすい”店づくり

“入りやすい”店づくり。それにはファサード・デザインが大切だと前回お話ししました。ウインドウや入口のガラスから垣間見える店舗内の様子は顧客にとって店選びの重要なポイント。今回は店舗内デザインの要とも言える“家具配置と動線計画”、“相談しやすい”店づくりについてインテリア・デザインの視点から解説します。

顧客誘引の三段活用

“入りやすい”→“見やすい”→“手に取りやすい”。これは小売店舗における売上アップのための什器配置と動線計画、ディスプレイの基本です。私はこれを売り場への「顧客誘引の三段活用」と呼んでいます。この考え方は“手に取りやすい”を“相談しやすい”に置き換えると不動産店舗でも応用できます。

- 1.ファサード・デザインで“入りやすさ”を。
- 2.間取り図の“見やすさ”を店舗内外で工夫。
- 3.店舗内の家具レイアウトで“相談しやすい”を演出。

まずは商品をどう見せるか

前回触れましたが、間取り図のコピーを、ガラス面を埋め尽くすように貼り出している店舗は“入りやすさ”の面でマイナスです。では、どこで商品である間取り図を提示すればよいのか。それは店舗内です。商売はお店に入ってもらってこそ。店内に入ってから商品を品定めできる閲覧コーナーをどう作るか、が重要になってきます。なかには「ちょっと見るだけ」の人もいます。気兼ねなく間取り検索や閲覧ができるスパー

スとシステムを導入することが大切です。

スペースに余裕のない店舗は上部にモニターを付けたオリジナルのラックを設置してはどうでしょう。モニターでは目玉となる複数の物件が繰り返し紹介され、その下にはカテゴリ別(分譲・賃貸など)になったラックがあり、間取り図は近くの椅子に座って自由に見られる。そんなコーナーであれば限られたスペースでも設置可能になるでしょう。いかに魅力的な商品があるかを示し、手に取ってもらうか。これが第2のステップです。

“相談しやすい”カウンター配置

カウンターの配置とスタッフが座る位置は大変重要です。入口正面に

店主が座るカウンターがデンと構えていたら、「ちょっと見るだけ」の顧客は気が引けてすぐに出て行ってしまいうでしょう。まずは気兼ねなく入れる店を心がけ、正面から横にずれた位置か、少し奥にカウンターを移動しましょう。空間の制約から真正面にしかカウンター配置が出来ない場合は、扇型や130度テーブルなど、角度のあるカウンターに変更し、入店した顧客とすぐに視線が合わないよう工夫するのもよい方法です。

人がどう動き、どう感じるか。家具の配置一つで空間を広く見せられるように、動線の工夫一つで、見やすく、落ち着き、相談しやすい配置にできます。顧客目線に立って店舗内の配置や動線を見直してみましょう。

見せる工夫 ①
モニターや専用ラックの活用



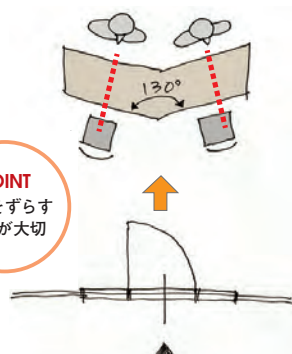
シッティングコーナーも！

見せる工夫 ②
タブレットやスマホでの閲覧・検索



POINT
気軽に見やすく自由に

カウンターが正面になる場合
扇型や130度のカウンターを活用



POINT
目線をずらす配置が大切

第4回

物件を案内する

マシュー氏へ物件を案内することになった由貴と健。マシュー氏の希望に沿うような、さまざまな物件を準備しました。3人はまず、東京都世田谷区にやってきました。

【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④



由貴

この地域に来るのは、今回が初めてですか？

Is this your first time to come to this area?

ええ、東京の西側にはこれまで来たことがありませんでした。

Yes, it is. In the past, I have never been to any cities in west Tokyo.



マシュー

実際のところ、これまでいろいろなタイプの物件を見る十分な時間はありませんでした。

Actually, I haven't had enough time to check major property types.



マシュー



由貴

3月上旬は人の移動（転任）もあるので、市場には紹介可能なマンションがたくさんあります。

In early March, as some people need to transfer, there are a lot of available apartments in the market.



健

新築の物件でオーナーが3月中に満室にしたければ、値引きもあるかもしれません。

For brand new buildings, you may have an incentive package if the owner wants to lease it up in March.



由貴

出回る物件を注意してみていますね。

I will keep an eye on properties coming to the market.

【今月のKey words & Key phrase】

have never been to

▶これまで一度も～に行ったことがない

transfer

▶移動する、転任する

keep an eye on

▶～に目を光らせる、注視する

【解説】

本文中の「物件を見る十分な時間はありませんでした」の文章で、checkが使われています。「見る」というとlookやseeを使いがちですが、ここでは実際に物件を品質や間取りをどうなっているのか確かめることですので、checkを使います。

また、「新築」としてbrand newという表現が使われています。「新しい」という意味ではnewが思い浮かびます。しかし、この言葉は非常に一般的な言葉です。例えば「This is my new house.」は、私が新たに住む家という意味で、その家が新築とは限りません。それに対し、brand newは、新品や未使用であることを意味に含んでいるのです。

【日本と米国の不動産取引での慣習の違い】

米国のほとんどの州では、不動産取引に際し、エスクロー制度というものが導入されています。エスクロー制度とは、不動産取引の安全性や公平性を確保するため、州発行のライセンスを持つエスクロー会社が、不動産取引に関する書面や、手付金などの資金の管理を行う制度です。その歴史は古く、カリフォルニア州で1947年に最初にエスクロー事業として法制化され、銀行や信託会社、弁護士等を除き、エスクロー業務を行う者は州よりライセンスを受けた会社でなければならないと定められています。

【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

山形県
本部ひとはみんなのため、みんなはひとりのために
会員のための協会運営を目指します
 昨年^{さんりんぽう}は「三隣亡」の年回り

昨年は私が山形県本部長に就任して以来、初めて会員数が増えず、1社減少してしまったことに大変ショックを受けています。

その要因は開業者の減少や不動産業の不振が考えられます。会員の高齢化は顕著で、後継者がいないというケースも多々あります。また、都道府県の人口増減率のワースト5位の中に、山形県を含めた東北の県が3県も入っています(2014年10月時点・総務省統計局調べ)。これを見ても、東北エリアは人口減少が加速していることが分かります。

加えて昨年は「三隣亡」という建築事を避ける年回りに当たっていました。山形県では十二支の干支のうち、寅年・午年・亥年が「三隣亡」と言われており、家を建てない風習があるのです。建築・不動産業界は相当な落ち込みとなりました。

 ホームページ開設サポートや
物件情報共有化など
会員支援メニューを充実

当本部では会員の業務支援としてさまざまなサービス提供、業務提供に力を入れております。その一つとして会員のホームページ作成を個別にお手伝いしています。おかげで当本部会員のホームページ開設率は57%まで上っております。以前は10%程度でありました。山形の他



山形県本部 本部長

高梨 秀幸氏

(公社)全日本不動産協会山形県本部

〒990-0023
山形市松波1-15-7TEL: 023(642)6658
FAX: 023(642)6680

団体の倍以上の開設率であります。

また会員相互間の売買物件情報の共有化を行っております。各会員の売却依頼を受けた物件を県本部で取りまとめ、各会員にホームページ掲載可能物件の情報を配布しております。昨年はこの情報の共有化によって当本部会員間取引として5件の売買成約がありました。

さらに今年からは会員6社により東北芸術工科大学の新入生に対する賃貸借物件の紹介業務を新たに始めました。今までこの業務は他団体の

専属事業でありましたが、会員からの強い要望もあり、6年前から大学事務局へ出向き、お願いを続けてまいりました。やっと念願が叶いました。来年度は参加会員と紹介物件数を増やして成約件数を倍増していきたいですね。

また昨年11月に当本部のほか3団体と一緒に山形県空き家活用支援協議会を立ち上げました。空き家の発生を抑制し、中古住宅の流通促進を図るため、的確で迅速な助言ができる窓口を開設していきます。当本部では県内3ヶ所に相談窓口を設け会員20社が対応に当たります。相談に当たる会員の研修を行い、7月より山形県・各市町村のホームページにて告知を行って、会員業務の一助にしたいと思っております。

 「One For All、All For One」、
開かれた県本部を目指す

「One For All、All For One——ひとはみんなのため、みんなはひとりのために」、この合言葉を掲げ、開かれた県本部を目指すことを本部長に就任した際に会員に約束をいたしました。今もその気持ちは少しも変わっておりません。

当本部では会員の仕事にプラスになる事業を探し、そして創造し、常に会員目線で協会運営をしていきたいと思っております。

私は全日本不動産協会山形県本部のセールスマンを目指します。

熊本県 本部

一般消費者や新規開業者に 全日の存在をアピールしていきます

有名な「くまモン」、 多くの不動産業者も活用

熊本県でもっとも有名なものは、「くまモン」という熊のマスコットキャラクターではないでしょうか。日本だけでなく世界に対しても熊本県をアピールしてくれています。熊本県に申請をすれば、無料で「くまモン」を名刺やパンフレットに掲載できるということもあり、不動産業界でも「くまモン」を上手に活用している業者を多く見かけます。

また、熊本県は阿蘇の伏流水が湧き出るエリアですので、飲み水がとってもおいしいです。熊本の水の味は日本でも有数ではないかと自負しています。

熊本市周辺の不動産市況は活況、 その他のエリアは 空き家対策も視野に

熊本県は、熊本市および周辺の市町に人口が集中しています。熊本市中心部と熊本駅周辺では、官民の協力の下、大手デベロッパーなどによる再開発事業が進められ、商業地域を中心に取引が活発です。また、郊外エリアにあたる熊本市周辺の市町でも、大型ショッピングモールなどの商業施設の出店があり、土地の分譲や賃貸住宅の着工が目立ってきました。

その一方でそれ以外の地域においては、人口の流出が顕著で、不動産価格は値下がり傾向が見られます。



熊本県本部 本部長

松永 幸久氏

(公社)全日本不動産協会熊本県本部

〒862-0950
熊本市中央区水前寺6-43-13
全日熊本県本部会館1階
TEL: 096(383)9040
FAX: 096(383)9038

売買・賃貸ともに芳しくない状況です。空き家対策についての取り組みの必要性を感じています。地域によって温度差や特色はありますが、熊本県全体を底上げしていけるといいですね。

うさぎのマークの全日を 認知してもらうために

当本部では、一般消費者向けの特別講演会を毎年1回開催しています。会場は1,200人の収容が限界ですが、

毎回2,500名以上の応募があります。著名人を講師に迎え、テレビコマーシャルも放映し、熊本県民に周知しています。

講師の講演の前に毎年、熊本県本部長として当協会をアピールする講演も行っています。おかげさまで不動産業界に対するいくつかのイメージアップと、うさぎのマークの不動産業界団体＝全日という認識が浸透してきたという手ごたえを感じます。

また、毎週水曜日と第3日曜日には不動産無料相談会を開催しています。最近では、熊本県民にも不動産無料相談会が定着してきたと実感しています。

年2回のペースで実施している開業セミナーは、今後は年4回に回数を増やそうと検討しているところです。熊本県での開業者は年間50社ほどで横ばいではあるものの、若い方の入会が見られます。近年、とくにめざましいのは女性開業者の増加です。開業セミナーでは不動産の開業までの体験談の発表を、比較的新しい会員の方をお願いしています。開業に不安のある受講者には親近感を持っていただけるようで好評です。

当本部の会員数は200社に迫りつつあり、今年中に200社を超えることは確実な見通しです。足踏みをすることなく、一気に300社まで伸ばしていきたいです。2013年から実施している宅建士の法定講習会について大いにアピールし、会員増強につなげ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…]

滋賀

大分



Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



滋賀県本部 / Report



「不動産の貸付等に係る薬物の製造等防止に関する協定書」を締結

5月21日、滋賀県公館で滋賀県、滋賀県警察、公益社団法人滋賀県宅地建物取引業協会、当協会滋賀県本部は、不動産の貸付に係る契約等に関し、密接な連携と協力することにより一層の薬物濫用防止を図るため、協定を締結しました。協定書の第4条では、建物賃貸借契約書の禁止事項に「本物件を薬物の製造、栽培、販売、授与または販売もしくは授与の目的での所持のために使用すること」を加えようたわれています。

NHK、びわ湖放送、中日新聞、毎日新聞、京都新聞、朝日新聞、読売新聞等の多数の報道陣が詰めかけ、三日月大造滋賀県知事、笠間伸一滋賀県警察本部長、小寺和之公益社団法人滋賀県宅地建物取引業協会会長、中川俊寛当協会滋賀県本部長の4名が各々署名し、同協定が締結されました。

同協定には、薬物濫用防止のため情報交換や連携強化を図ること、啓発事業に協力する等もうたわれています。



左から中川滋賀県本部長、小寺滋賀県宅地建物取引業協会会長、三日月知事、笠間県警本部長



挨拶をする中川滋賀県本部長



全日杯争奪少年サッカー大会(ラビットカップ)を開催

大分県本部は、青年部が中心となり、大分市サッカー協会および中津市サッカー協会主催の少年サッカー大会に協賛し、第4回全日杯争奪少年サッカー大会(ラビットカップ)を5月23日、24日(予選)と、同月31日(決勝トーナメント)に開催しました。

今年は大分市から29チーム、中津市から11チームが参加し、熱戦を繰り広げました。当日は雨が心配

されましたが、3日間とも晴天に恵まれ、子どもたちは暑さに負けずピッチを走り回りました。

優勝は大分市のブルーウイングFCでした。開会式、閉会式には石田大分県本部長が出席し、閉会式では優勝カップのほか後援事業者からの賞品を授与しました。大分県本部は今後もラビットカップを継続し、青少年健全育成や文化・スポーツの

振興に貢献していくとともに、公益社団法人として地域活動を進めていきます。



ゴール



副賞のラビットTシャツを着た優勝チーム



石田本部長による賞状の授与

☎ 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

* 相談センターの夏期休暇は **8月10日(月)～8月14日(金)** になります



全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

全日会員の広場

「不動産」コンテンツ部門

住まいの情報室からのお便り

株式会社 亀岡住販

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

株式会社亀岡住販は、京都府亀岡市のJR山陰線並河駅前で、「誠心誠意お客様の家探しのお手伝いをさせていただきます」をモットーに、お客さまに喜んでいただくため、日々精進しています。

中古、新築物件はもちろん、土地、マンション、賃貸など幅広く取り扱っております。また、「土地建物の査定」「下取り買取り」のご相談も承っております。お電話やお問い合わせフォームからお気軽にご相談ください。

弊社ブログ「住まいの情報室からのお便り」では、最新物件情報から日々の出来事、雑感まで、さまざまなことを書いております。ぜひ一度ご覧ください。



株式会社 亀岡住販
代表者：原田 勇

〒621-0013 京都府亀岡市大井町並河2-3-9 ジョイフル郷1F
TEL：0771-29-2728 FAX：0771-29-2729
HP：<http://www.zennichi.net/m/kameokajyuhan/index.asp>

「趣味・ホビー」コンテンツ部門

東京下町・新小岩駅の不動産屋
二代目のつぶやき

有限会社 やな瀬不動産

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

東京都葛飾区(有)やな瀬不動産です。弊社は東京の下町・新小岩で、今年創業40周年を迎えました。

今回、弊社のブログ「東京下町・新小岩駅の不動産屋二代目のつぶやき」が全日不動産ナビのブログランキング「趣味・ホビー」コンテンツ部門で、人気記事となっているとの連絡を頂戴しました。不動産業者でありながら「不動産」コンテンツ部門ではないところが、なかなか「うちらしい」と胸を張って(?)おります。

お客さまにとって不動産業者は「敷居の高い」業種のため、少しでも低くなるように始めたブログですが、気がつけば2006年3月の開設から9年も経ちました。不動産関連の内容が全体の約10%と不動産屋らしからぬブログではありますが、今後ともご愛読のほど、お願いいたします。



有限会社 やな瀬不動産
代表者：梁瀬雄司

〒124-0024 東京都葛飾区新小岩1-23-9
TEL：03-3655-5691(代表) FAX：03-3655-5456(代表)
HP：<https://www.zennichi.net/m/yanase/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/>

「インターネット・PC」コンテンツ部門

従業員T

ちょっとヲタクな？ブログ

株式会社 山一商事

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

神奈川県横須賀市の(株)山一商事です。横須賀を中心に、賃貸・売買・管理等を扱っている地元密着型の不動産業者です。豊富な物件を有し、アットホームな心許せる不動産業者を目指し、日々がんばっております。

弊社ブログ「従業員Tちょっとヲタクな？ブログ」では、その名の通り、日々、不動産には全く関係のないゲーム・マンガ・フィギュア・プラモデル等のことばかり書いております。まだ硬いイメージの残る不動産業界にもこんな人間もいるんだな、と気軽にお声をかけていただければと思います、4年間書き続けています。

この度は「インターネット・PC」コンテンツ部門で人気ランキングに入っているということで、見て下さる皆さまへの感謝と共に、今後がんばって書き続けていきたいと思っております。これからもよろしくお願いいたします。



株式会社 山一商事

代表者：山崎一守

〒238-0017 神奈川県横須賀市上町2-4

TEL：046-825-2804(代表) FAX：046-823-4501(代表)

HP：<http://www.zennichi.net/m/yamaiti/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なか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な事項を記入のうえ、ご応募ください。正解者のなかから抽選で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
ご意見・ご要望も
聞かせてね！

今月の 問題

住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度は、平成27年度税制改正により非課税限度額が拡大されました。同時に適用期限も延長されました。この適用期限は、平成何年の6月末まででしょうか。

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「7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
8/10月

先月の答え
[過半数]



平成27年春の褒章を受章

5月15日(金)に国土交通省にて、平成27年の褒章伝達式が行われました。久保田善九郎全日本不動産協会常務理事(福島県本部長)と齋藤晋全日本不動産協会常務理事(宮城県本部長)が多年にわたる宅地建物取引業への業務精励により黄綬褒章を受章されました。



祝辞を述べる西村明宏国土交通副大臣



写真左より久保田善九郎全日本不動産協会常務理事、齋藤晋全日本不動産協会常務理事

おめでとうございます！



「宅建士スタートアップフォーラム」を開催

6月8日(月)、日本消防会館内ニッショーホール(東京都港区)で、全日本不動産協会、不動産保証協会などで構成する、宅地建物取引士認知度向上PRプロジェクト実行委員会が主催する「宅建士スタートアップフォーラム」が開催されました。

第1部として、実行委員会の伊藤博委員長(全国宅地建物取引業協会連合会会長)、太田昭宏国土交通大臣の挨拶の後、経済評論家の勝間和代氏が「日本経済

と不動産市場の行方」と題した基調講演を行い、第2部として、有識者によるパネルディスカッション「宅地建物取引士が拓く不動産流通の進化」が行われました。

第3部では、実行委員会副委員長を務める、林直清全日本不動産協会理事長が「宅建士スタートアップフォーラム宣言」を読み上げ、宅建士としての資質向上やコンプライアンス遵守などへの決意を示しました。



挨拶をする太田昭宏国土交通大臣



宅建士スタートアップフォーラム宣言を読み上げる林直清理事長



パネルディスカッションの様子

全日新ホームページ 契約書自動入力システムの リニューアルのご案内

全日本不動産協会ホームページにて提供している契約書・書式の自動入力システムがリニューアルされました。

簡単な登録で自動的に入力されるようになりましたので、日々の業務にご活用いただければ幸いです。

ダウンロードの手順は以下のとおりです。

1 全日本不動産協会のホームページにアクセス

[<http://www.zennichi.or.jp/>]

2 画面上部の[会員ログイン]よりマイページにアクセス

3 画面右の[会員情報変更]ページにアクセス

会員ログイン画面

会員情報変更画面 必要事項を登録してください。

4 契約書・書式一覧より利用したい契約書をダウンロード



登録した内容が
自動で入力されます!

宅地建物取引業者・宅地建物取引士
国土交通大臣(5)第123456号
東京都千代田区紀尾井町3番30号
株式会社全日不動産
代表取締役 全日 太郎
登録番号 東京都第12345号
宅地建物取引士 全日 花子

※自動入力システムが対応している書式はExcelファイルのみです(一部対象外)。ご了承ください。

新入会員名簿

[平成27年5月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 オキノ
	札幌市	株式会社 共栄不動産販売
	札幌市	株式会社 テンファクトリー
	札幌市	プライムホーム北海道 株式会社
宮城県	気仙沼市	株式会社 加藤建設
	仙台市	ダイヤオフィス東北 株式会社
	名取市	株式会社 フィールドワン
	名取市	株式会社 フタバ不動産
福島県	郡山市	株式会社 太榮不動産
茨城県	つくば市	ランドハウスクリエーション
埼玉県	春日部市	株式会社 RSF
	さいたま市	株式会社 オーケイホーム
	戸田市	株式会社 クラウドコンサルティング
	さいたま市	株式会社 K'sコーポレーション
	川越市	プランナーズ コンサルティング
	所沢市	株式会社 和ハウジングセンター
	川越市	合同会社 Y.Tデザイン・オフィス
	川越市	合同会社 Y.Tデザイン・オフィス
千葉県	千葉市	合同会社 クレイン不動産事務所
	市原市	株式会社 坂本
	流山市	株式会社 三嶺
	船橋市	株式会社 レスパス
東京都	港区	株式会社 アーク・メディキーナ
	世田谷区	株式会社 RAC
	江東区	アイシー興産 株式会社
	港区	株式会社 麻布興産
	台東区	株式会社 アジア商事
	練馬区	株式会社 梓
	墨田区	株式会社 五十嵐繁勝工務店
	港区	株式会社 WALLMATE不動産
	千代田区	エストコンサルティング 株式会社
	港区	株式会社 FLT
	東村山市	株式会社 エルコヨー
	渋谷区	グロツクマネジメント 株式会社
	府中市	株式会社 ケイ不動産
	千代田区	桜井釣漁具 株式会社
	杉並区	有限会社 ジェイ・ティ・エイ
	港区	株式会社 住宅アカデミア
	千代田区	株式会社 SKYwith
	豊島区	株式会社 大三元
	新宿区	株式会社 ドアーズ
	豊島区	有限会社 ドゥーブルリッチ
	豊島区	株式会社 藤屋商事
	豊島区	東躍商事 株式会社
	中央区	株式会社 NEXT
	豊島区	株式会社 ノヴァース
	町田市	株式会社 バイブス
	足立区	株式会社 ハッピースマイル
	江戸川区	合同会社 原島不動産
	港区	BMN 株式会社
	豊島区	株式会社 Full House
	中央区	株式会社 フジ企画
	豊島区	ブルックス・グループ
	中央区	バンド・プロパティ 株式会社
	渋谷区	株式会社 MATCHコーポレーション
	立川市	株式会社 丸正
	板橋区	株式会社 山喜エンタープライズ
	台東区	株式会社 ユウカ
	豊島区	株式会社 ユナイテッドブルーフ
	千代田区	株式会社 ランドヒルズ
	荒川区	株式会社 Y'sエステート
神奈川県	横浜市	株式会社 アークフィールド
	川崎市	株式会社 アクシス

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	川崎市	株式会社 泉地所
	大和市	株式会社 一会
	横浜市	株式会社 エイトポイント
	藤沢市	株式会社 吉祥本舗
	横浜市	クワハラホーム 株式会社
	横浜市	株式会社 シーファーム
	横浜市	ストックストア 株式会社
	横浜市	株式会社 ネクストステージ
	横須賀市	有限会社 バイブデザイン
	横浜市	株式会社 水穂ホーム
富山県	富山県	株式会社 横浜綜合地所
	富山市	株式会社 Eプロジェクト
	富山市	株式会社 パーク不動産
福井県	敦賀市	有限会社 インテリア総合建築
岐阜県	岐阜市	永井建設 株式会社
愛知県	名古屋市	株式会社 オリオンホーム
	名古屋市	株式会社 ジー・エス土地開発
	瀬戸市	スリーエーコーポレーション 株式会社
	刈谷市	株式会社 東海
	名古屋市	パートナー開発 株式会社
	名古屋市	長谷川
	小牧市	株式会社 BraveStyle
	名古屋市	株式会社 レリンクソリューションズ
三重県	四日市市	アネット 株式会社
	鈴鹿市	株式会社 スモーニ
	津市	株式会社 SOL
	松阪市	株式会社 パワーコンサルティング
大阪府	吹田市	株式会社 アートリョウ建設
	堺市	株式会社 相信住建
	大阪市	株式会社 アクシズ
	大阪市	株式会社 エムディー不動産事務所
	大阪市	株式会社 クラウド・コム
	大阪市	株式会社 ケンズコーポレーション
	大阪市	株式会社 COCOROプランニング
	枚方市	株式会社 笹百合デザイン建築
	交野市	株式会社 G-HOUSE
	豊中市	株式会社 Three S
兵庫県	堺市	なごみ不動産
	泉大津市	日生建設 株式会社
	大阪市	日本ホームिंग 株式会社
	高石市	Beans不動産 株式会社
	大阪市	プラスサポート 株式会社
	大阪市	株式会社 ブルー不動産
	大阪市	株式会社 邦尚
	寝屋川市	株式会社 リクソラ住宅販売
	枚方市	株式会社 ルームプランツ
	西宮市	株式会社 フェアライン
広島県	神戸市	ミワホールディングス 株式会社
	広島市	株式会社 アスク
	広島市	株式会社 ケンセイ不動産
	広島市	株式会社 総研不動産
	広島市	株式会社 ファルコン
	福山市	ヤマセ不動産
高知県	宿毛市	タケナカ地所
	高知市	株式会社 ライフラインサービス
福岡県	福岡市	株式会社 M'sストレート
	福岡市	西京建設 株式会社
	福岡市	株式会社 帝国地所
	北九州市	株式会社 ゆうわ
熊本県	熊本市	オフィスリアルアセット
沖縄県	石垣市	ことほぎ不動産

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。
- ほかでは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7月号

平成27年7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

原嶋 和利

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。

| 山形県 |

立石寺



俳人・松尾芭蕉が「閑さや 岩にしみ入る 蟬の声」の名句を残した山寺。正式な名称は宝珠山立石寺。860(貞観2)年、天台宗の座主第3世慈覚大師円仁によって建立された。

立石寺登山口から奇岩が折り重なるように続く山腹の杉木立を縫って千百余段の石段を上がっていくと、途中には岩塔婆や石仏が見られる。百丈岩と呼ばれる巨岩の上には納経堂、開山堂があり、とくに舞台造りの五大堂から見る麓の眺めは絶景だ。

鎌倉時代に僧坊は栄えたものの、室町時代には戦火に巻き込まれて衰退。江戸時代になってから堂塔が再建され、1689(元禄2)年に松尾芭蕉が奥の細道の紀行の際、この地を訪れた。現在は約33万坪の境内に大小30余りの堂塔が点在し、今でも「法灯」「香」「写経行」という「三つの不滅」が護られている。

| 熊本県 |

三池炭鉱旧万田坑施設



三井財閥が総力を挙げて開設した日本最大規模の堅坑である万田坑。堅坑とは、石炭を掘りだす鉱員の昇降や石炭の荷揚げなどのために地上から掘られた垂直の穴のこと。

万田坑は、第一堅坑と第二堅坑から成り、それぞれ1902(明治35)年と1908(明治41)年に完成した。巻揚機室、汽罐場、選炭場、事務所等も整備され、1902(明治35)年から出炭を開始。その後、採炭技術の改良も急速に進められ、明治・大正・昭和期を通じて日本の近代化を牽引し、産業の勃興、発展を促した。しかし、1951(昭和26)年には経営環境が悪化し、採炭を中止。第一堅坑などの一部の施設は解体されたものの、第二堅坑は揚水や坑内管理のため、1997(平成9)年まで維持された。

(写真提供: 荒尾市教育委員会)



月刊不動産

2015 JULY

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)

