

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成27年8月15日（毎月1回15日発行） 第43巻第8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】

公益社団法人 不動産保証協会
第43回 定時総会を開催

公益社団法人 全日本不動産協会
第64回 定時総会を開催

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

全日ステップアップトレーニング編①

【不動産お役立ち Q&A】

法律相談 一般媒介契約について

賃貸相談 貸ビルの管理委託と転貸への承諾

【地方本部長に聞く】

秋田県本部・大分県本部

2015 AUGUST

8

ゆるキャラグランプリ2015に
「ラビーちゃん」が参加決定!

投票期間 2015年8月17日(日)10時
～11月16日(日)18時

<http://www.yurugp.jp/>



理事長就任のご挨拶

このたび、公益社団法人全日本不動産協会第64回定時総会並びに公益社団法人不動産保証協会第43回定時総会におきまして、理事長を拝命いたしました。

昭和27年6月に宅地建物取引業法が制定されたのに伴い、同年10月に発足した我が国で最も長い歴史を持つ不動産業者団体の理事長として、さらに、宅地建物取引士元年として極めて重要な年にその重責を担うことは非常に身の引き締まる思いでございます。

さて、理事長就任にあたり、会員の皆様に3つの私の考えをお伝えしたいと思います。

本会は全国組織として、47都道府県の地方本部により成り立っています。一つの地方本部が欠けただけでも、「オールジャパン全日」とは言えません。

従いまして、第一に、47地方本部の意見をしっかりと拝聴しながら、公益社団法人として公正・公平な協会運営を行うことを基本として参ります。

また、不動産業界を取り巻く環境が依然として厳しい状況にあることは、過去の統計データ等からも読み取ることができます。

例えば、近年、国民の家計費に占める家賃、地代の支出割合が下がってきており、地価や家賃は首都圏など一部の大都市を除いて下落していることが認められます。

そこで、第二点目といたしまして、我々不動産業界にとって价格的にマーケットが縮小している厳しい現状においてこそ、正しい状況分析をなし、常に環境変化を敏感に捉えるとともに、的確な情報発信を行って参りたいと考えております。

そして、第三に、全国3万社におよぶ会員の皆様が将来の夢と希望をもって経営を続けていただけるための取組みとして、新たな全日ステップアップトレーニングをはじめとする各種研修強化に加え、不動産流通活性化事業などの充実した会員支援策を実施して参ります。

そして、会員の皆様が全日への入会を通じて、多くの仲間と出会い、ご縁を深めていただくことによって、全日に入会して本当によかったと思っただけのように、今後とも協会の発展に全力を傾注して参ります。

以上、私の思うところを述べさせていただきましたが、歴代の先輩諸氏のご功績に恥じぬよう、会員各位の業務の充実と発展、並びに本会及び不動産業界の発展に向けて、理事長職を全うして参りたいと存じます。

どうか、会員の皆様には、今後とも、本会に対して、引き続きご理解とご支援をたまわりますようお願い申し上げます。私のご挨拶とさせていただきます。



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
理事長 原嶋 和利

CONTENTS

02 | 理事長就任のご挨拶

- 04 | 公益社団法人 不動産保証協会 第43回 定時総会を開催
公益社団法人 全日本不動産協会 第64回 定時総会を開催
合同懇親会を開催

09 | [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」]

全日ステップアップトレーニング編① Step Up Training

宅建業者としての基本的心得と
物件調査・契約書の知識を誌上研修

元・三井不動産リアルティ(株)法務コンプライアンス部 法務担当部長 藤田 直行 FUJITA Naoyuki
(株)ピュアジャパン 代表取締役 宅地建物取引士・不動産鑑定士 下崎 功 SHIMOZAKI Isao
深沢総合法律事務所 弁護士 高川 佳子 TAKAGAWA Yoshiko

14 | [とことろ変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第5回
スイス編

グランツベルク Glanzenberg (チューリッヒ州ディエティコン)
アヴァンシェ Avanchets (ジュネーヴ州アヴァンシェ)
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 一般媒介契約について

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

賃貸相談 貸ビルの管理委託と転貸への承諾

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5回 お客様の一步先行くインテリア [Part.1]

住宅にも自分らしさ、“オリジナリティ”を求める顧客心理
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⑤回 部屋を内覧する

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]

組織を固めて全日の存在を広くPRし、会員数の3ケタを目指します

秋田県本部 本部長 伊藤 恵一氏

今年度本部長に就任、全体の輪を大事に会員増強に努めます

大分県本部 本部長 石田 宣明氏

24 | 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

28 | Activity Condition

地方本部の動き

29 | Initiate Member List

新入会員名簿

25 | 今月の読者クイズ&アンケート

26 | 協会からのお知らせ

30 | 保証お知らせ

「ひまわりとむぎわら」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)



桑畑信之副理事長



林直清理事長



坊雅勝専務理事

公益社団法人 不動産保証協会 第43回 定時総会を開催

[日 時] 平成27年6月25日(木) 11:00~13:00
[場 所] 東京・ホテルニューオータニ「鶴の間」

公益社団法人不動産保証協会は、6月25日(木)、ホテルニューオータニ(東京都千代田区)にて第43回定時総会を開催しました。

11時から始まった定時総会は有効出席者数279名にて成立し、平成26年度の事業報告、決算報告、監査報告に関する件、平成27年度の事業計画および収支予算に関する件が報告されました。続いて、決議事項として第1号議案「任期満了に伴う理事48名、監事3名選任に関する件」について審議が行われ、可決しました。





荻原武彦財務委員長



古川實副理事長



原嶋和利新理事長



新理事長に東京都本部の原嶋氏が決定

冒頭、平成26年度中に物故された98名の会員に対し、黙とうを行った後、乗畑信之副理事長が開会の辞を述べました。

司会より、代議員368名のうち279名(委任状14名を含む)の出席を経て、総会が成立したとの報告があった後、林直清理事長が挨拶を行い、「宅地建物取引士への名称変更によって知名度の向上につながる反面、社会的責任も大きくなりました。宅地建物取引士への信頼性と不動産取引の透明性の確保に努めるべく、当協会の役割はより重要性が増しています。私は今期で理事長職を退任します。ありがとうございました」と述べました。

東京都本部の風祭富夫代議員が議長に、北海道本部の横山鷹史代議員が副議長に選出され、神奈川県本部の山田達也代議員と、岐阜県本部の浅野勝史代議員が議事録署名人に選任されました。

坊雅勝専務理事と荻原武彦財務委員長、阿南勝啓監事により、平成26年度の事業報告、決算報告、監査報告に関する件、ならびに平成27年度の事業計画および収支予算に関する件について報告が行われました。

次に、決議事項第1号議案「任期満了に伴う理事48名、監事3名選任に関する件」について、金山留雄資格審査委員長より説明が行われた後、賛成多数をもって議決しました。そして、第22期理事・監事の紹介が行われ、新理事・新監事に対して会場より大きな拍手が送られました。

その後、臨時理事会を開催し、討議の結果、新理事長は東京都本部の原嶋和利氏に決定しました。原嶋和利新理事長から理事長推薦理事の提案および名誉顧問の報告が行われた後、古川實副理事長より閉会の辞が述べられ、第43回定時総会は滞りなく終了しました。



松永幸久副理事長



菊田邦彦専務理事



高木剛俊財務委員長

公益社団法人 全日本不動産協会 第64回 定時総会を開催

[日 時] 平成27年6月25日(木) 14:00~16:00
[場 所] 東京・ホテルニューオータニ「鶴の間」

公益社団法人全日本不動産協会は6月25日(木)、ホテルニューオータニ(東京都千代田区)にて第64回定時総会を開催しました。

14時から始まった定時総会は有効出席者数351名にて成立。報告事項として平成26年度の事業報告、決算報告、監査報告、平成27年度事業計画や収支予算に関する報告がありました。決議事項としては、「任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件」について審議し、可決しました。





新理事・新監事が決定 原嶋新理事長と共に新たな出発

冒頭、平成26年度中に物故された98名の会員に対し、黙とうを行った後、松永幸久副理事長が開会の辞を述べました。その後、議長団選出に移り、議長には、新潟県本部の小田嶋武史代議員、副議長には福岡県本部の伊藤明代議員が選出され、議事署名人は埼玉県本部の石井俊明代議員と東京都本部の長田茂代議員が指名されました。続いて議事に移り、菊田邦彦専務理事と高木剛俊財務委員長、上谷進監事より報告事項についての説明が行われました。

次に、決議事項第1号議案「任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件」について、堤智資格審査委員長による議案説明が行われ、賛成多数にて議決しました。第33期の理事・監事の紹介が行われた後、臨時理事会が開催され、新理事長には東京都本部の原嶋和利氏が選出されました。原嶋新理事長から理事長推薦理事の提案および名誉顧問の報告が行われた後、栗畑副理事長より閉会の辞が述べられ、第64回定時総会は滞りなく終了しました。





合同懇親会を開催

[場 所] 東京・ホテルニューオータニ「鶴の間」 18:00～

多くの来賓が訪れた合同懇親会

定時総会終了後、全日・保証合同懇親会が行われました。栗畑副理事長による開会の辞に続き、林前理事長の挨拶ならびに原嶋新理事長の挨拶が行われました。原嶋新理事長より林前理事長へこれまでの両協会に対するご尽力に感謝の意を込めて花束が贈呈され、固い握手が交わされました。続いて、太田昭宏国土交通大臣をはじめ、山口那津男参議院議員、逢沢一郎衆議院議員、井上信治

衆議院議員から祝辞をいただき、伊藤博全国宅地建物取引業協会連合会会長による乾杯の音頭で祝宴が始まりました。

一同が懇談する中、竹下亘復興大臣や甘利明経済再生担当大臣からもご祝辞をいただき、会場は盛り上がりを見せました。最後に松永副理事長の閉会の辞をもって、合同懇親会は盛会裏に終わりました。

ご来賓の方々



太田昭宏国土交通大臣



山口那津男参議院議員



逢沢一郎衆議院議員



井上信治衆議院議員



伊藤博全国宅地建物取引業協会連合会会長



竹下亘復興大臣



甘利明経済再生担当大臣

規制改革会議、 用途変更緩和・リノベ促進

- 廃校などの既存ストックを利活用へ
- マンション建替えは建築規制見直し検討

政府の規制改革会議は、「規制改革に関する第3次答申～多様で活力ある日本へ～」をまとめた。用途変更関連の規制緩和による廃校など既存ストックの利活用や、旅行者が一般家庭に宿泊する「民泊」などでの規制緩和を挙げている。

既存建物の用途変更は、防火や避難規程への適合が必要であるなどの規制によってコストや時間を要するため、来年度から廃校を宿泊施設などに転用する際の規制を緩和する。国土交通省は検査済証のない建築物に対し、建築基準法への適合状況を調べるガイドラインを昨年7月に公表している。既存建物のリノベーションを促すため、ガイドラインの活用状況の調査や問題点の把握、手続きの円滑化などの措置を行う。また、祭やスポーツ大会などイベント時に、宿泊施設の不足が見込まれる際の民泊について、自治体による一般家庭への要請がある場合は旅館業法の適用外とする。

マンション建替えでは、2013年の答申を踏まえて改正マンション建替え円滑化法が昨年12月に施行。区分所有者の5分の4以上の賛成による敷地売却制度や容積率の緩和特例などが実施された。そのフォローアップとして合意形成など権利調整や、建築規制見直しなど、老朽化マンションの建替えをさらに推進するための検討を進め、今年度に結論を出す見通し。

まち・ひとと創生本部、 日本版CCRCを推進

- 首都圏から地方へ移住促進、モデル事業着手
- 東京圏では空き家や団地の福祉拠点化を

内閣官房のまち・ひと・しごと創生本部は「まち・ひと・しごと創生基本方針2015」の骨格案をまとめた。東京一極集中の是正に向け、「東京圏高齢化危機回避戦略」を策定し、日本版CCRC(高齢者向けの介護付きコミュニティ)構想の推進などで地方移住を促す。

日本版CCRCを巡っては、ソフトプログラム面のあり方が重要とし、お試し居住や二地域居住のほか、生涯学習の機会の提供などを挙げた。「日本版CCRCは、東京圏等からの移住にとどまらない」とし、コンパクトシティの取り組みと組み合わせ、地方の高齢者の「まちなか居住」や、地域・多世代交流を支援する取り組みとしても有用であると位置付けた。今後、まち・ひと・しごと創生本部内に設置した「日本版CCRC構想有識者会議」が年末にまとめる最終報告を踏まえ、地方公共団体でモデル事業に着手する。基本方針では、時代に合った地域をつくり、地域間連携を図るため、まちづくり・地域連携や、東京圏の医療・介護問題・少子化問題への対応も示した。

東京圏については、1都3県の連携による医療介護体制の整備に加え、空き家や団地の福祉拠点化、リバースモーゲージ、中古住宅市場活性化による住み替え支援、高齢者の地方移住を掲げた。

社整審、住生活基本計画の目標を提示

- インспекションの普及など流通施策
- スマートウェルネス住宅・シティを実現

国土交通大臣の諮問機関である社会資本整備審議会の住宅地分科会は、既存ストックの活用や多様な居住ニーズに応じる住まいの確保などを目標とした次期住生活基本計画の目標と基本的な施策の案をまとめた。今年度末の閣議決定を目指す。

施策案で示された目標は、①良質な住宅ストックの形成および将来世代への継承、②ライフスタイルやライフステージに応じた多様な居住ニーズの実現、③住宅の確保に特に配慮を要する者の居住の安定の確保、

④良好な居住環境の形成による地域の価値の向上と豊かなコミュニティの形成。中古住宅の流通促進策として戸建ての築20年で建物価値がゼロとなる建物評価の改善や、インспекションの普及と確立、不良ストックの除却、マンション建替えの推進などを掲げたほか、子育て世帯向け賃貸住宅やサービス付き高齢者住宅、リバースモーゲージの普及などを挙げた。省エネとヘルスケアを充実させた「スマートウェルネス住宅・シティ」の実現なども目指す。

不動産業者のための
お役立ち知識

AtoZ

宅地建物取引業法と
従業者の基本的心得

藤田 直行

全日ステップアップ トレーニング編①

Step Up Training

宅建業者としての基本的心得と 物件調査・契約書の知識を誌上研修

今年度から始まった全日ステップアップトレーニング。従来の「初任従業者教育研修」を改めたもので、宅地建物取引業に初めて従事する人はもちろん、日々の実務の基礎知識の確認など、多くの宅地建物取引業に従事する人に役立つ研修です。今号と次号の2回にわたり、全日ステップアップトレーニング編として、内容を抜粋して掲載します。今回は、「宅地建物取引業と従業者の基本的心得」、「物件調査と価格査定」、「契約書の知識」です。



藤田 直行

FUJITA Naoyuki

元・三井不動産リアルティ(株)
法務コンプライアンス部
法務担当部長



下崎 功

SHIMOZAKI Isao

(株)ピュアジャパン
代表取締役
宅地建物取引士・不動産鑑定士



高川 佳子

TAKAGAWA Yoshiko

深沢総合法律事務所
弁護士

宅建業は社会的に重要で 責任が重い仕事

宅地建物取引主任者から宅地建物取引士に名称が変わりました。「士業」というのは、社会にとって重要な仕事を行う、社会的信用のある仕事という位置づけです。われわれ不動産業界が「士業」に値するかどうか、ある意味で試されているのだと思います。皆さん方の努力で実証していかなければなりません。

われわれの仕事の重要性の1つは、国の大きな財である、土地や建物を取り扱っているということ。もう1つは、お客様一人ひとりにとってみれば、生活の場である住まい、生活の糧を得る場としての事務所や店舗、工場などの売買や賃借を取り扱っているということ。そうした意味で、社会的に重要で、かつ責任が重い仕事なのです。だからこそ、高い資質、能力をもった者が携わる必要があり、そのために宅地建物取引士の名称が与えられたのだと思います。

総務省の日本産業分類などを見ると、不動産業は、開発・分譲、流通、賃貸、管理の4つの業態に分けることができます。このうち、宅地建物取引業法に基づく「免許」が必要なものは、分譲と流通の分野です。不動産を貸していても、自分の財産を貸しているだけであれば、宅地建物取引業法の規制にはあたりません。管理業も同じです。

宅地建物取引業とは、宅地または建物について、①売買または交換、②売買、交換または賃借の代理もしくは媒介、を業として行うものをい

います。この場合の宅地とは、①建物の敷地に供せられる土地、②都市計画法第8条第1項第1号の用途地域内の道路や公園など公共用地を除いたすべての土地、です。業として行うとは、国土交通省の解釈で言うと、取引の、対象者、目的、対象物件の取得経緯、態様、反復継続性等を勘案して、総合的に判断するとされています。単に営利性のみで判断されるわけではありません。

宅地建物取引士とは

宅地建物取引士については、試験に合格したうえで、2年以上の実務経験を有している者、もしくは2年以上の実務経験と同等以上の能力を有するものと国交大臣が認めた者のことを言います。取引士でなければできない業務は、①重要事項の説明、②重要事項説明書への記名押印、③契約成立時に交付すべき書面(いわゆる37条書面)への記名押印の3つです。

業法では、事務所等には一定数の専任の取引士を置くことが定められています。現状は5人に1人の割合ですが、これは世界的には、珍しいことなのです。不動産業は前述したように、社会的に重要で、かつ責任が重い仕事です。諸外国では、不動産は、研さんを積み、資格を取った人しか扱ってはいけないということが多い、皆さんもそうした重要なものを扱っているのだという意識をもってもらいたいと思います。

業者は取引にあたり、信義に従い誠実に行わなければならないし、媒介契約は準委任ですから、民法上、善管注意義務を負います。最近の民法の学説では、依頼者の保護義務があるとされています。業に従事す

る者が、そうした義務を怠ると、指示や業務停止、免許取消などの処分を受けることになります。この際の判断の基準は、依頼者に損害を与える、あるいは与える恐れのある行為、取引の公正を害する、あるいは害する恐れのある行為、などを行ったということになります。業法には、行政処分だけではなく罰則もあります。無免許営業、重要な事項の不告知などの場合、懲役や罰金が科せられます。

安全な取引が第1の社会的使命

業者ならびに従業者の第1の社会的使命とは、取引の安全確保です。お客様が媒介業者へ期待していることは、信頼できる調査・説明や契約上のトラブル防止など、取引の安全・安心なのだということを認識しておいてください。

経験におぼれ惰性的に業務を行うよりも、お客様の立場に立った心遣いと慎重な業務処理姿勢を貫く業者が、お客様にとって歓迎すべき従業者なのです。重要事項の説明にしても、「読み聞かせ」という言葉は、不適切です。重説の趣旨は、お客様に説明して理解をしてもらい、誤りのない判断をしていただくという意識が大事なのです。

国語辞典で媒介という言葉調べると、物と物と関係づけると書いてあります。しかし、われわれの業務は、人と人を結びつけるものです。そのためにも、自分自身に信頼がないと成り立ちません。お客様の信頼を得られるように、誠実な業務の遂行を心がけて下さい。

皆さんは、重い責任と役割をもって社会に貢献する仕事に従事されているのです。先輩の一人として、皆さんにはお客様に安全で安心な取引

を提供することを通じて、誇りをもってお仕事をしていただけるようになってほしいと思います。

物件調査と価格査定

下崎 功

物件調査は妥協なき姿勢で

物件調査は宅建業務の基本中の基本で、これを怠ると、売主や買主のみならず自分自身にも報いが降りかかってきます。とくに重要なことは、十分な事前準備と納得できるまで調査を行う気構えです。決して「これでいだろう」と妥協してはいけません。

依頼物件の何について、どのように調査し記録すべきかよく分からない場合があります。物件調査を漏れなく行うためには、チェックリストを使用することが望ましいと思います。さらに、調査項目のもつ意味を理解することが大切です。具体的には、公簿等調査チェックリスト(土地・建物、マンション)、面接聞き・現地調査チェックリスト(土地、建物)などです。こうしたチェックリストは、販売しているものもありますが、できれば自分で作成する方がいいでしょう。そうすれば調査項目の意味も理解できると思います。

まずは公簿等における調査から

対象物件について、物件を特定しその内容を確認するために登記所における「公簿等における調査」を行うことが、調査の第一段階です。公簿等とは、14条地図、公図、不動産登記記録、地積測量図などです。作業手順は、①法務局で「公図番号索引簿」および「住居表示地番対象住宅地

図」を利用し、対象地番を推測、②「公図」の写しの交付を申請し、対象地および隣接地の地番を確認し、その写しを取る、③対象地・隣接地に関する「登記事項要約書」を取得し、対象物件の位置関係、筆数などを確認、④対象物件の「登記事項証明書」を取得する、という流れになります。

公図とは、一般的に、登記所が保管している旧土地台帳付属地図のことを指します。14条地図が整備されるまでの補完的図面として取り扱われています。公図は、位置関係をおおむね表しているといわれていますが、法律上の効力がなく、現地を正しく反映していないこともあり、無条件に信頼すべきではありません。土地の売買契約を結ぶ時は、公簿売買か実測売買かを明記しておかなければ、トラブルになる可能性があります。

登記関係で注意が必要なことの1つは、土地の上に存在しない建物の登記がないか調べることです。取り壊しなどで建物自体は存在しないのですが、滅失登記を忘れている場合があります。所有者が不明などの場合が多いのですが、そうした場合は法務局に行って職権で滅失登記をしてもらうことができます。

区分所有建物では敷地権に注意

区分所有建物の調査のポイントは、敷地権です。区分所有建物には、敷地権のある区分所有建物と敷地権のない区分所有建物があります。敷地権とは、敷地利用権が①存在すること、②登記されていること、③一体処分原則に服していること、の要件を備えているものです。注意すべきは、敷地権登記のない区分所有建物は、敷地利用権が存在しないわけではないということです。昭和59年1月1日以前に登記された区分所有建物には、敷地権の登記がなされていない場合もあります。登記事項証明書(土地)を取得し、当該専有部分の所有者が、敷地である土地に対していかなる敷地利用権をどのような割合で持っているかを確認する必要があります。

「真の所有者」の確認は徹底的に

当事者に対する聞き取り調査および現地調査とは、売主との面接にて物件についての権利の主体の確認と物件の現況や履歴を把握するとともに、現地で実際に確認することです。こ

の調査におけるポイントは「真の所有者」の確認です。登記記録上の名義人、権利証を持っている人、居住している人が真の所有者とはいえない場合があります。ですから、「登記記録」と「登記識別情報通知書」や「登記済証」からだけでなく、その他の調査とあわせて総合的に判断して真の所有者を確認することが重要です。この調査は非常に難しい作業ではありますが、妥協せず、徹底的に調査する姿勢が大事です。

取引対象となる物件を特定することは非常に重要な調査の1つです。とくに更地の場合は、別の物件と取り違える危険もありますので、位置確認、範囲確認が必要です。土地面積の確認も重要な調査です。取引対象範囲を特定するためには、境界の確認も重要です。トラブルが多いので、慎重な調査が求められます。境界の明示は売主の義務ですが、売主が一般消費者の場合は、専門知識がほとんどありません。したがって、媒介業者がその責務として十分な注意を払い、安全な取引をリードする必要があります。その際は、測量会社の選定もポイントです。境界を確定させることは土地の資産価値を高めることにもなりますので、優良な測量会社を選ぶようアドバイスすることも必要でしょう。

契約書の知識

高川 佳子

媒介業務における37条書面交付は借主・貸主双方に

売買契約、賃貸借契約の基本的な知識は宅建業に携わる以上、不可欠なものといえます。どちらもいわゆる諾成契約と呼ばれる、当事者同士



の合意があれば、必ずしも契約書の作成が契約成立の必要な条件ではない契約です。一方で、皆さんが携わる宅建業においては、宅建業法第37条に、書面交付義務があります。法律上、37条書面は必ずしも売買契約書そのものを交付するよう求めているわけではありませんが、おそらくどの業者さんも、売買契約書や賃貸借契約書を37条書面として交付しているかと思います。37条書面には、必ず記載しなければならない事項が決まっていますから、それがすべて契約書に記載されていれば宅地建物取引士が記名押印して37条書面とすることができるわけです。

賃貸借契約についても同様に、37条書面交付義務があります。これについては、借主だけに契約書を交付し、貸主に賃貸借契約書を交付しなかったという事例が多く、業法に違反している業者さんも見受けられます。37条書面の交付義務は、宅建業者が媒介した双方の当事者に交付する必要があります。

預り金と手付金

契約の成立時期については、宅建業者が関与する売買契約、賃貸借契約の場合、契約書を作成した時が契約成立の時期であると解されるのが一般的です。賃貸借契約の場合、預り金の返還をめぐる紛争が生じることがあります。預り金を受領していても、借主の署名捺印のある契約書が作成されていないと契約が成立したと言えませんから、預り金は返還しなければなりません。

売買契約を結ぶ際、契約日と決済日が異なる場合は、契約日に手付金を交付する扱いが一般的だと思います。この手付金には、民法第557条

1項の規定する手付解除の要件に従えば、一方的に契約解除できるという効果があります。手付解除の要件としては、買主側からの場合は、手付放棄する旨の意思表示を行います。売主側からの場合は、手付金の倍額を現実に提供して手付解除を行います。ただし、解除ができるのは相手方が契約の履行に着手するまでという時間的制約があります。

ローン特約には2種類ある

売買契約では、ローン特約も問題になることもあります。ローン特約には2種類あります。1つは、ローン不成立の場合には、売買契約は当然に失効する、という解除条件型。もう1つは、ローン不成立の場合には、買主は売買契約を解除することができる、という解除権留保型です。宅建業者として、この違いは必ず知っておかなければいけません。皆さんが買主側の媒介業者だったとすると、買主のローンが下りなかった場合、解除条件型のローン特約で契約していたら、何もせずとも売買契約は当然に失効します。しかし、解除権留保型だった場合、買主は、期限日までに解除の意思表示をしなければいけません。とくに他社が作成した契約書を使用する場合は、ローン特約の内容を十分確認するようにしましょう。

賃貸借契約の場合、入居から退去まで契約が続きますが、宅建業法では、媒介による賃貸借契約の締結という「入口」の部分だけを直接規制しているだけです。賃料の集金や更新、賃貸借契約の終了時の敷金精算などは、宅建業者でなくても行えます。ただし、更新料や原状回復義務の取り決めなど、契約段階で決めておか

なければならない事項もあります。賃貸借契約書は、途中のことも想定して作成する必要があります。

借地借家法にはとくに注意が必要

建物賃貸借契約の場合、借地借家法という特別な法律があることに注意してください。同法には、同法の規定と異なるような内容の合意をすることができないような規定、つまり強行法規が非常に多いのです。なかでも、借家権の存続期間(賃貸借期間)は非常に重要です。通常の賃貸借契約であれば、合意した期限が来れば契約は終了しますが、建物賃貸借には、法定更新制度があります。借地借家法では、解約の申し入れや更新拒絶に、正当の事由を要件としています。たとえ2年という契約期間を定めていても、貸主に正当な事由がなければ、契約は更新されてしまいます。事実上、借主が建物を必要とする期間だけ続いてしまうのに近いと考えてよいでしょう。確実に合意した契約期間で明渡してもらいたい場合は、定期建物賃貸借契約があります。

借地借家法では、建物の賃借権(借家権)について、引き渡し、つまり入居して占有開始があった場合は、その建物の所有権等を取得した者に対し、その賃借権を対抗することができます。貸主が第三者に建物を譲渡しても、入居している借主は引き続きその建物を賃借することができます。土地・建物を買受ける場合は、権利関係の調査が必要なのですが、借家権が設定されているかどうかは登記記録だけでは判断できないため、現地調査が重要になってきます。



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5回
スイス編



グランツベルク Glanzenberg (チューリッヒ州ディエティコン)

アヴァンシェ
Avanchets
(アヴァンシェ)

グランツベルク
Glanzenberg
(ディエティコン)



DATA [グランツベルク]

- ◆ 1968年・1969年完成 / 2009年リノベーション
- ◆ 13階建て×2棟 ◆ 総戸数: 113戸
- ◆ 月額家賃(例)
- 3部屋 / 64㎡ : 15万4,960円 ~ 17万1,470円
- 4部屋 / 90㎡ : 20万7,610円 ~ 22万4,900円
- ※ 1スイスフラン = 130円換算

'Dietikon - Glanzenberg' by Roland zh available at http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Dietikon_-_Glanzenberg_2011-09-06_18-14-10.JPG under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

チューリッヒ州第5の都市ディエティコン(人口約2万5千人)にある、スイス鉄道沿いに建つ賃貸集合住宅(13階建て×2棟、総戸数113戸、2009年リノベーション)。

1968年・1969年に完成した古い建物は、非営利の住宅協同組合(スイスには約1,500の住宅協同組合がある)のリノベーション(工期10か月)によって、茶色がかった灰色から真っ赤なファサードの建物に生まれ変わった。いまではチューリッヒ～ベルン間を走る列車の窓から見える新興都市ディエティコンの新しいランドマークとなっている。

リノベーションの主たる目的は、建物の省エネ化(外壁の高断熱化)、窓の防音性能向上(3重窓化)、時代

遅れとなった建築設備の改修(バス・トイレの最新設備やオープンキッチンの採用)など。

月額賃料は、3部屋・64㎡で月額15万4,960円～17万1,470円(1スイスフラン=130円換算、以下同じ)、4部屋・90㎡で月額20万7,610円～22万4,900円。

敷地内の植栽の量を十分に確保しつつ、その維持管理費を抑えるために、それまで花が目立つよう月1～2回実施していた芝刈りを年2～3回に削減。リノベーション前の維持管理費と比べて約3割のコストダウンを実現。クロッカス、スイセン、スマイル、ヒナギク、ゼラニウムなど、貧しい土壌でも一年中楽しめる混合種子をまき、蜜蜂や昆虫などを含む生物の多様性が図られているという。

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。



アヴァンシェ

Avanchets (ジュネーヴ州アヴァンシェ)

ジュネーヴ州バーニア(人口約3万4千人)の北東部の町、アヴァンシェに建てられた7棟からなる大規模な集合住宅(8~13階建て、総戸数2,240戸、1971~1974年竣工)。

豊かな緑に囲まれた7棟の集合住宅は、どれもカラフルで奇抜なファサードによって特徴づけられている。各棟には地下駐車場が設置されており、建設当時(約40年前)としては、周辺道路とのアクセスを含めて画期的な都市計画が策定された。各集合住宅への車のアクセスは当初、完全な地下道路として計画されたが、建設コストがかかり過ぎることから地上式道路に変更された。地上式となったものの、オスカー・ビーダー

通りとフランソワ・デュラフル通り(いずれも1910年代に偉業をなしたスイス人パイロットの名前から付けられた)からのアクセスは、歩道と車道が完全に分離され、歩行者の安全が確保されている。

7棟のうち、カルクロン通り沿いの1棟だけが分譲。価格は、例えば、7階にある3部屋・76㎡の住戸は約6,500万円(1スイスフラン=130円換算、以下同じ)。月額賃料は3部屋・65㎡で月額16万6,270円。

コアントラン国際空港まで約1kmと近い。社会経済的に多様な階層の人々が住んでおり、犯罪率はジュネーヴの平均よりも高い地域となっている。

DATA [アヴァンシェ] ▣

- ◆1971~1974年完成
- ◆8~13階建て×7棟 ◆総戸数:2,240戸
- ◆価格・賃料(例)
- 《分譲》3部屋 / 76㎡ : 約6,500万円
- 《賃貸》3部屋 / 65㎡ : 16万6,270円(月額)
- ※1スイスフラン=130円換算



画像©2015 Google,地図データ©2015 Google

'Avanchets' by BiiJii available at <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Avanchets.JPG> under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

一般媒介契約について

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

Question

以前居住していた一戸建てを売却しようと思っています。不動産業者のA社とB社の2社に媒介を依頼する予定なのですが、A社への依頼にあたっては、B社にも媒介を依頼することを、A社に伝えておかなければならないのでしょうか。

Answer

A社に対して、B社に依頼することを伝える(明示する)かどうかは、A社との媒介契約において取り決める事項です。明示する方法(明示型)も明示しない方法(非明示型)も、どちらも可能です。

媒介契約の種類について

依頼者が不動産業者に売買の媒介を依頼するには、①一般媒介契約、②専任媒介契約、③専属専任媒介契約という3種類の方式があります。いずれの方式によって媒介を依頼する場合でも、ほかの宅建業者に重ねて媒介を依頼することを認めるかどうかについては、媒介契約に関する書面(媒介書面)に記載しておく必要があります。また、ほかの宅建業者への依頼を認める方式を採用する場合(一般媒介契約による場合)には、ほかに依頼する宅建業者を明示するかどうか、媒介書面に記載しなければなりません(宅建業法第34条の2第1項3号)。

①一般媒介契約について

一般媒介契約は、依頼者がほかの宅建業者に重ねて依頼をしても

よい契約です。この方式を採用するときには、親戚や知人などと直接交渉し、宅建業者を通さずに取引を進めることも可能です。

一般媒介契約には、明示型と非明示型があります。明示型では、依頼者には、宅建業者に対して、ほかにどの宅建業者に仲介を依頼しているのかを通知する義務があります。他方、非明示型であれば、ほかの宅建業者に重ねて仲介を依頼しているのか否か、あるいは、依頼しているならどの会社に依頼しているのかについて、通知をする必要はありません。

なお、一般媒介契約では、有効期間についての法律上の制約はありません(国土交通省の定める標準媒介契約約款では、専任媒介契約と同じく3か月以内で定めるものとしている)。

②専任媒介契約と③専属専任媒介契約について

専任媒介契約は、依頼者がほかの宅建業者に重ねて依頼することが禁じられる契約(宅建業法第34条の2第3項、同法第34条の3)です。

専任媒介契約には、(専属専任以外の)専任媒介契約と専属専任媒介契約があります。専属専任媒介契約は、ほかの宅建業者への同時依頼禁止に加え、依頼者において、親戚や知人など、宅建業者が探索した相手方以外の者との契約もできないこととする特約を付すものです(同法第34条の2第1項7号、同法施行規則第15条の7第2号、同法第34条の3)。

専任媒介契約(専属専任を含む)では、有効期間は、3か月を超えてはできません。これより長い期間を定めたときは、その期間は、3か月とされます(同法第34条の2第3項)。また、業務処理の状況の報告義務についても、法令に定めがあり、専任媒介契約(専

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。



属専任以外)の場合には2週間に1回以上、専属専任媒介契約の場合には、1週間に1回以上とされています(同法第34条の2第8項)。これらの定めと異なる特約を設けても、無効です(同法第34条の2第9項)。

指定流通機構への登録義務について

指定流通機構とは、宅建業法に基づき国土交通大臣が指定した不動産流通機構です。レイズ(Real Estate Information Network System=REINS)と呼ばれます。

宅建業者には、専任媒介契約(専属専任を含む)を締結したときは、契約の相手方を探索するため、所在、規模、形質、売買すべき価額等の物件に関する事項を、国土交通省令で定めるところにより、指定流通機構に登録する義務が課されます(同法第34条の2第5項)。指定流通機構への登録は、専任媒

介契約(専属専任以外)の場合には、契約から7日以内、専属専任媒介契約の場合には、契約から5日以内に行わなければなりません。

宅建業者が一般媒介契約によって相手方の探索の依頼を受けた場合には、指定流通機構に登録する義務はありませんが、任意に指定流通機構に登録することによって、相手方を探索することも、可能です。

依頼者と媒介契約を締結するにあたって

依頼者からみると、一般媒介契

約を締結し、複数の宅建業者に依頼すれば、宅建業者間の競争による業務の促進を図ることができ、また探索の範囲が広がるというメリットがあります。他方で、専任媒介契約(専属専任を含む)であれば、宅建業者にとってより安定的な依頼となるので、業務への取り組みの密度が高くなる可能性もあります。宅建業者は、相手方探索の依頼を受けようとする際には、これらのメリットとデメリットを依頼者に理解してもらったうえで、媒介契約を締結しなければなりません。

媒介契約の種類と特徴

	①一般媒介契約	専任媒介契約	
		②(専属専任以外の)専任媒介契約	③専属専任媒介契約
他社への重ねての仲介依頼	○ (明示型の場合は、他社に重ねて依頼した場合は通知義務あり)	×	
契約の有効期限	法律上の制限はない (ただし、標準媒介契約約款では3か月以内)	3か月以内	
自ら探索した相手方との直接契約	○	○	×
指定流通機構への登録	法令上の義務はない (任意での登録は可能)	媒介契約締結の日から7日以内	媒介契約締結の日から5日以内
業務処理状況の報告義務	法令上の義務はない	2週間に1回以上	1週間に1回以上



ポイント

- 宅建業者に、売買の媒介を依頼するには、一般媒介契約、(専属専任以外の)専任媒介契約、専属専任媒介契約という3種類の方式があり、一般媒介契約には、明示型と非明示型があります。
- 専任媒介契約(専属専任を含む)では指定流通機構(レイズ)への登録義務がありますが、一般媒介契約では指定流通機構の利用は任意です。
- 宅建業者は、依頼者にそれぞれの媒介方式のメリットを理解してもらったうえで、媒介契約を締結しなければいけません。

*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。

貸ビルの管理委託と 転貸への承諾

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

Question

当社所有の貸ビルにつき、管理業者A社に賃料の収納代行業務の賃貸管理を委託していましたが、A社は勝手にテナントの転貸の承諾も行っていました。当社に無断でなされた転貸承諾は有効なのでしょうか？

Answer

管理業者が所有者に無断で行った転貸の承諾であっても、テナントが当該管理業者に転貸承諾の代理権があると信じたことに過失がなければ有効と判断されることがあります。

貸ビルの管理人の権限

賃貸経営の現場においては、「管理人」とか「差配人」と呼ばれる人が、ビル所有者に代わって賃貸管理業務を行うことはよくみられるところです。それでは、管理人や差配人にはどのような権限が認められるのでしょうか。

わが国には、賃貸管理法という法律がまだ制定されていませんので、そもそも、「賃貸管理」とは何をすることかという点についても、法律で定められているわけではありません。一口に管理人といっても、管理人が有する権限は事例によってさまざま、まさに千差万別の感があります。

そこで、判例の見解ですが、管理人の権限は、個別的に契約でどのような権限を付与したかという点で決まる問題であって、「管理人や差配人というだけでは、一

般には賃借権の譲渡の承諾権限や転貸に対する承諾権限は認められない」との考え方もありますが、裁判例では、必ずしもそう判断されているわけではありません。

「差配人」について、差配というのは単なる賃料を取り立てるにとどまらず、賃貸借契約の締結から賃借権の譲渡についての承諾をする権限も認められるとした裁判例があります(東京地判昭和14年10月14日)。

また、権限の内容をとくに制限しないで賃貸管理の権限を授与された者は、いわゆる差配人として転貸承諾の権限を有していたものと認めるのが相当であるとした裁判例もあります(東京高判昭和41年10月4日)。

従って、賃貸管理契約をするときは、契約書を作成し、契約書の中に管理業者の権限の内容を明確に定めておくことが必要です。

家賃の収納代行業委託された管理人の権限

質問のケースでは、貸ビルのオーナーが、管理業者であるA社に家賃の収納代行業を委託したことは明らかですが、収納代行業を受託したA社が、収納代行業以外に、どこまでの業務の委託を受けたと言えるかはなかなか難しい問題です。貸ビルのオーナーとA社との間の管理委託契約で、A社には収納代行業のみを委託し、その他の権限は有しないと明記されていれば、権限の範囲についての紛争はなくなると思われそうですが、この点を明記しておかないと、無用のトラブルに巻き込まれるおそれがありますので注意が必要です。委託の際に、まず管理業者の権限の範囲を具体的に合意することが、オーナーにとっても管理業者にとっても重要なことです。

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。



賃貸管理業務と表見代理

仮に、客観的には、管理業者が家賃の収納代行業務の権限しか与えられていなかった場合に、管理業者が自己の権限を誤解して、賃借人に対し、賃借権の譲渡や転貸についての承諾を与えていたという場合、当該管理業者は、もともと、家賃の収納代行しか委任されていないのですから、賃借権の譲渡や転貸についての承諾を行う代理権が授与されてはおらず、権限のない管理業者が承諾を与えても、本来的には、有効な承諾とはいえません。

しかし、このような場合には、その相手方であるテナントが、賃借権の譲渡や転貸についてはこの

管理業者に承諾を与える代理権が授与されていたと信じ、かつ、そう信じたことに過失がない場合には、いわゆる「表見代理」(ひょうけんたいり)として、この管理業者に代理権があった場合と同様の法律効果が認められる場合があることに注意する必要があります。

表見代理の3類型

表見代理には、3つの類型があります。その類型とは、①代理権を一切与えていない者に対して、対外的には代理権を与えているかのように見られるような表示をした場合(民法第109条)、②代理権を与えた者が与えられた代理権の範囲を超えて代理行為をした場合

(民法第110条)、③過去に与えた代理権が消滅した後に、旧代理人が代理行為をした場合(民法第112条)、の3つです。

質問のケースは、管理業者に賃料の収納代行権限のみを与えているところ、管理業者が、その与えられた権限を超えて、転貸の承諾まで行っていたというのですから、少なくとも上記②の類型に該当することになります。

従って、その場合には、テナントが当該管理業者に転貸承諾についての代理権があると信じ、そのように信じたことに過失がなければ、貸ビルのオーナーと当該テナントの間では有効な承諾があったものとして扱われることとなります。



ポイント

- 管理人や差配人の権限は、個別的な契約でどのような権限を付与したか否かで決まります。
- 賃貸管理契約を締結する際には契約書を作成して管理業者の権限の内容を明確に定めておく必要があります。
- 権限のない管理業者がテナントに対して転貸の承諾を与えた場合、テナントが管理業者に代理権があると信じたことに過失がなければ、いわゆる「表見代理」として、管理業者に代理権があった場合と同様の法律効果が認められる場合があります。
- 「表見代理」には3つの類型があり、いずれかに当てはまると貸ビルオーナーと当該テナントの間では有効な承諾があったものとして扱われることとなります。

*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。

第5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

お客様の一步先行くインテリアPart1 住宅にも自分らしさ、 “オリジナリティ”を求める顧客心理

インテリア・ライフスタイルのトレンドは“MAKE”。ハンドメイドやカスタマイズに興味がある人が増え、人とは違う“オリジナリティ”に価値を見出す傾向が強まっています。賃貸物件でも入居者の希望に合わせた内装に変更できるサービスが話題に。今どんなインテリアが注目なのか見ていきましょう。



シャビー・シックなインテリアイメージ /
Maison & Objet 2015 1月展より

カスタマイズの重要性

ファッション界ではいち早く“カスタマイズ”が注目されてきました。例えば、数年前より、シンプルなユニクロの服を自分でカスタマイズしてデコレーションする“デコクロ”が登場。現在では、商品へのプリントや刺繍を注文できる“UNIQLO CUSTOMIZE”サービスが始まるなど、このカスタマイズの流れはとどまるどころを知りません。

また、“DIY女子”など、手作りやカスタマイズを求める傾向は空間にも広がり、一般消費者の住まいの内装へのこだわりは年々強くなってきています。

住宅分野でも、カスタマイズ賃貸や個性あるデザインコンセプトで話題のシェアハウスが多数登場し、注目を集めています。その背景には「自分だけのもの」を求める顧客心理が密接に関わっており、自分流にカスタマイズすることに対する欲求が強いことがわかります。

新しい時代のMAKE

では消費者は、今どんなデザインを求めているのでしょうか。2015年、インテリアトレンドとして“MAKE”

が登場し、これから数年の大きな流れとなります。職人の手技が光る木製家具や陶器などのインテリア商材が再び大きな注目を集め、若い世代にも人気を博しています。若いアーティストやデザイナーと古い工房がコラボレーションして新商品を発表する動きも活発です。消費者の関心は早くもこのトレンドに向いているのです。

“MAKE”されたインテリアが人気を集めれば、それらを備え付ける住宅や空間もそれに合ったデザインのものも求められます。今、“経年変化”や“エイジング加工”など“MAKE”から派生した“シャビー・シック&ナチュラル”なインテリアイメージが雑誌などで繰り返し特集されているのもこうした背景があるからです。

“自分スタイル”を意識して 物件を差別化

メディアでは「私だけの」や「私流」というキーワードと共に“オリジナリティ”に関する企画が増加しています。この「自分スタイル」を模索する傾向は今後も継続するでしょう。実際にリノベーションの依頼でお客様と接すると、多くの方が部屋に個性を求

め、自由に自分らしいインテリアを楽しみたいという要望が強まっています。

こうした顧客心理の変化を踏まえ、住まいを提供する側ももっと積極的にこのニーズに答えていく必要があるのではないのでしょうか。床はフローリング、壁天井は白のビニールクロスといった画一的な内装では、今のお客様の要望に答えていくことや他物件との差別化を図ることは難しいでしょう。使いたい家具や住みたいインテリアの志向が大きな変化を迎えている今こそ、消費者の心をぐっと掴むチャンスでもあるのではないのでしょうか。“カスタマイズ”や“MAKE”、“自分スタイル”などのキーワードに注目し、それに応える内装デザインやカスタマイズできるシステム構築とサービス提供が重要です。

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 5 回

部屋を内覧する

マシュー氏に物件案内を行っている由貴と健。3人は港区の住宅を内覧しています。マシュー氏は、バスルームの数について気にしているようです。

【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⑤



Yuki

ここが主寝室です。こちらの主寝室には専用のバスルームがついています。
Here is the master bedroom. This master bedroom has its own bathroom.

すると、他の寝室には専用のバスルームがないということですか？
So you mean the other bedrooms don't have their own bathrooms.



Yuki

そうですね、ありません。他の寝室にいらっしゃるお客様には階下のバスルームを使っていただかないといけません。
No, they don't. Guests staying in those bedrooms have to use the bathroom downstairs.

それはちょっと不便ですね。アメリカではどの客間にも専用のバスルームがあります。
That sounds inconvenient. In the US, each bedroom for guest has its own bathroom.



Ken

日本では一般的ではありません。その代わりに、日本では、大きめのバスタブを入れるのですよ。
It's not so common here in Japan. Instead, in Japan, we try to install a large and comfortable bathtub in a bathroom.

私たちに、シャワーがあれば十分です。でも、シャワースペースは各部屋に必要です。
Only having a shower is fine for us, but we need that shower booth in each room.



マシュー



マシュー



マシュー

【今月のKey words & Key phrase】

Here is the master bedroom.
▶ここが主寝室です。

downstairs
▶階下の

That sounds ~
▶(人から聞いた情報が) ~に聞こえる、~に思われる

【解説】

文章中のBathroomは、トイレを含むスペースを言います。Bathroomには通常、トイレとシャワーカーテンで区切られたシャワーがあります。場合によってはバスタブもあります。海外のお風呂はこのような簡単なつくりで、日本のように風呂場を独立させた空間として扱う、という習慣がありません。また、バスタブにお湯をはって、じっくり湯船につかる日本とは異なり、海外ではシャワーのみで湯船につかる習慣はそれほどありません。

空港やホテル、レストランではBathroom と言えばトイレを指します。トイレはToilet よりもBathroom, Rest room, などと表現するのが一般的です。

【東京五輪に向け増加する国際不動産イベント】

東京五輪開催に向け、日本の不動産業界でも国際的なイベントが増えてきました。2015年5月には東京で世界最大級の国際不動産フォーラム「MIPIM JAPAN」が初開催され、30ヶ国589社2,000名を超える不動産関係者が参加しました。日本ではほかにもULI (Urban Land Institute、1936年に米国で創設)の日本法人による不動産フォーラムが定期的に開催されており、2015年6月には東京で数百名規模のULIアジア太平洋サミットが開催されました。

【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

秋田県
本部組織を固めて全日の存在を広くPRし、
会員数の3ケタを目指します厳しい現状の中、
チャレンジする人たち

秋田県は路線価の下げ幅が2年連続で全国最大、人口減少率は過去最高と言われ、人口減少や過疎化の問題は深刻です。そんな中でも都市部からUターンした若者などが故郷に恩返しをしたいと町おこしに取り組んでいる事例もあります。秋田市の川反エリアは、かつて「川反芸者」がいる有名な繁華街でしたが、最近は寂れてしまいました。川反芸者を「秋田舞妓」として復活させるためにUターンして起業した女性がいます。厳しい現状ではありますが、秋田県にはそれを打開するためにチャレンジする人たちがいらっしやいます。

秋田の観光30景でトップは男鹿半島、そのほかには角館の武家屋敷などが有名ですね。地元の方、県外のお客さんも一度は訪れる場所です。県南部で多く食べられる家庭料理に納豆汁があります。納豆はすりつぶして、日本酒を加え具にキノコ、豆腐、里芋、ネギ等を用いるのです。



みちのくの小京都と呼ばれる角館の武家屋敷

アイデア勝負で需要を掴む

秋田県内の新築マンションの着工数は減少し、その分の需要の一部が中古戸建て、リフォームに回っています。最近、経済動向は伸び悩みの傾向ですので、新築戸建ての販売価格はかつてより下がっていますが、十分に質のいい住宅を建てることができます。消費者の予算、趣向に合わせていかなければいけません。商品企画や価格を工夫したよい物件であれば需要は十分あると思います。住宅を提供する側のアイデアが大きく左右するのではないのでしょうか。

会員の良識が形成されなければ
一般消費者の利益保護はできない

全日の存在が秋田県内で十分知られていないので、そのための活動の下地づくりに力を入れています。今年はまさに魂を入れ込む時期だと思っています。当本部では協議会(県南、県北エリア)、青年部、女性部会をつくり、意見集約ができる仕組みを整えました。また宅地建物取引士の法定講習会を開催まで長い年月を要しましたが、昨年からは実施し今年から年2回開催する予定です。開業セミナー、一般消費者向けの無料相談会や記念講演会、国会議員の先生方との政経懇談会など、県民にアピールできる催しを積極的に進めています。それらの活動を継続し、全日の存在を周知していけるよう頑張っていきます。

全日は公益社団法人ではあるもの

の、まず会員のための活動をし、会員の知識や良識がしっかり形成されなくては、一般消費者のためにはならないと思っています。当本部の役員には、会議で全員が発言し、発言に責任を持てるように、そして会議の際には、「総論だけでは前に進まない、各論で建設的な議論をしよう」と伝え理解して頂いています。また、当本部事務所を県庁の近くに移転し、会議室や応接室を、青年部会や女性部会などが自由に使えるようにしています。今までやっていない数々の事業に取り組むにあたって、役員の方々には苦勞を掛けたいと思いますが感謝しています。「実行することが大事!」をモットーに、会員の3ケタを目指します。



秋田県本部 本部長

伊藤 恵一氏

(公社)全日本不動産協会秋田県本部

〒010-0951

秋田市山王5-9-11 山王ガーデンビル1F-B

TEL: 018(827)7075

FAX: 018(827)7076

大分県 本部

今年度本部長に就任、全体の輪を 大事に会員増強に努めます

「おんせん県」といえば大分県

大分県で有名なものといえば、温泉です。湯布院、別府、久住など有名な温泉地を抱え、大分県としても「おんせん県おおいた」として全国に売り出しているようです。当本部のホームページにも別府の地獄めぐりの画像を掲載しています。



別府の温泉は湧出量が日本一

住宅需要の高まりは継続、企業の 設備投資は上向きにならず

大分県内は工場、倉庫、事務所等の動きは鈍く、企業の設備投資が上向きになっていないと感じています。その反面、消費税がアップする前のいわゆる駆け込み需要で、住宅の動きは活発になり、新築住宅だけでなく中古、開発用地も動くようになりました。消費増税後も住宅需要の高まりは続いているという印象を持っています。

大分県は鉄鋼業や機械メーカーなどの大規模な工場を擁する工業県としての歴史があります。本来ならば生産に関わる設備投資が行われてしるべきなのですが、現在は影を潜

めていますね。こちらが動き出すと大分県全体の景気回復が実感できるだろうと思います。

全体の輪、横のつながりを大事に

私は今年度、地方本部長に就任しました。まずは当本部の組織の拡大が目標です。現在の会員数は約160社。200社ほどになれば活動資金の余裕ができ、活動の幅が広がります。現在は会員数が少ないため、年会費が他団体、あるいは他の全日地方本部に比べて高くなってしまっているので、会員数の増加によって会費を抑え、会員への負担を少しでも減らしたいというのが私の想いです。

当本部では各委員会の活動が活発になっています。各委員長がそれぞれの業務を一生懸命やってくれています。私は地方本部長として組織全体の輪を大事にし、横のつながりを強めていきたいと思っています。

次世代の大分県本部を担うリーダーたちが集う青年部も活発に活動しています。とくに公益事業として取り組んでいる「全日ラビットカップ」という少年サッカー大会は県下の子どもたちが一堂に会して熱心なプレーを展開しています。スポーツを通して、子どもたちの健全育成と全日のPRにつながればと思います。

公課証明書、評価証明書、住民票を 宅建士が取得する権限を

会員が困っていることは、真の所

有者を調べるために必要な公課証明書、評価証明書、住民票が個人情報保護を理由に不動産業者が取得できないという点です。物件調査をする際、真の売主であるかを調べるためにこれらの書類は必要で、現在は登記簿謄本で依頼者と所有者が同一かを確認、なおかつ所有者にお願いして提供してもらい、真の所有者であることを確認していますが、提供を拒否されたり、遠隔地に居住する所有者の場合などには提供していただくのにも大変苦労しています。宅地建物取引士の能力のレベルアップに取り組んでいるのですから、これらの書類を取得できる権限を与えてもらいたいということを声を大にして言いたいですね。



大分県本部 本部長
石田 宣明氏

(公社)全日本不動産協会大分県本部

〒870-0028
大分市新町19-1 全日会館

TEL : 097(534)3839
FAX : 097(532)6765

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、「ビジネス・社会」コンテンツ部門と「インターネット・PC」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。

「ビジネス・社会」コンテンツ部門
FP不動産屋さん、
ちょっと一息中！

フェアラウンド

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

島根県松江市のフェアラウンドは、平成20年に開業しました。これまで約10年以上取り組んできましたFP事業、シニア・高齢者向け医療介護サービス事業コンサルタントの経験と知恵・人脈を生かし、「住まいと暮らしの相談者」を事業理念にしています。

ですから、弊社ブログ「FP不動産屋さん、ちょっと一息中！」やホームページは、一見、不動産事業者には程遠い物件情報数の少なさです(笑)。

最近では、介護事業者様たちと、暮らしの不便と不安を抱える高齢者向けのサポート事業を立ち上げました。このブログで、少しでも役立つ生活や暮らしの情報を届けることができるよう、悪戦苦闘の日々を続けていきます！

「インターネット・PC」コンテンツ部門
相模原市橋本の不動産
リビングホームスタッフブログ

有限会社 リビングホーム

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

神奈川県相模原市の有限会社リビングホームです。弊社は今年、創業20周年を迎えました。

弊社スタッフは全員、地元育ち。地域のこと詳しく、時にはお客様と地元グルメ情報で盛り上がることも。物件情報だけでなく地域情報も提供するなどして、お客様のニーズにあったサービスを心がけています。

今回、弊社のブログ「相模原市橋本の不動産リビングホームスタッフブログ」が全日不動産ナビのブログランキング「インターネット・PC」コンテンツ部門で、人気記事だったとのこと。IT関連では、関東流通センターの役員として会員向けにさまざまな情報を発信しているほか、バイクや車、各種スポーツと多趣味な私の思いつきも日々、書いております。ぜひ一度ご覧になってください！



フェアラウンド
代表者：濱名毅行
〒690-0012 島根県松江市古志原2-12-58
TEL：0852-61-0757(代表) FAX：0852-61-0754(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/fround/index.asp>



有限会社 リビングホーム
代表者：加藤 勉
〒252-0143 神奈川県相模原市緑区橋本6-31-17
TEL：042-770-6050(代表) FAX：042-770-2210(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/livinghome/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

ホームトレ日記

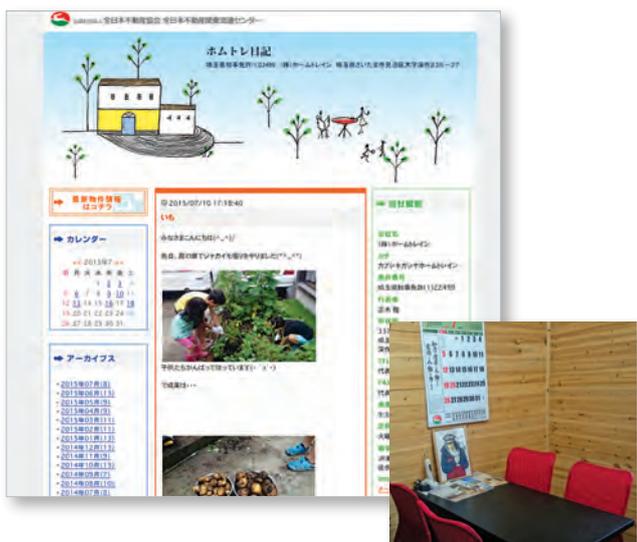
株式会社 ホームトレイン

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

埼玉県さいたま市見沼区の株式会社ホームトレインです。地域密着の安心・信頼できる不動産会社を目指して頑張っております。

弊社ブログ「ホームトレ日記」が、なんと全日不動産ナビの「スポーツ・アウトドア」コンテンツ部門で人気記事になったそうで、素直にうれしいです！ブログの内容は、野球、サッカー、ゴルフ等のスポーツ関係、趣味のキャンプ、ガーデニングなどで、完全に個人の趣味で書いております(笑)。

いつも読んでいただいている皆様ありがとうございます。弊社、ブログ共々、今後ともよろしく願いたします。



株式会社 ホームトレイン
代表者：正木 隆
〒337-0003 埼玉県さいたま市見沼区大字深作236-37
TEL：048-682-0229(代表) FAX：048-682-2525(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/hometrain/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！

月刊不動産への
ご意見・ご要望も
聞かせてね！

今月の 問題

権限のない管理業者が、所有者に無断でテナントに対して転賃の承諾を与えたとします。そのテナントが、賃借権の譲渡や転賃についてはその管理業者に承諾を与える代理権が授与されていたと信じ、かつそう信じたことに過失がない場合、この管理業者に代理権があった場合と同様の法律効果が認められる場合があります。この制度を何と称するのでしょうか。

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「8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ありません。

応募 締切

2015年
9/10(木)

先月の答え
[平成31年]



平成28年度 明海大学不動産学部企業推薦特別入試のご案内

明海大学不動産学部は、全日本不動産協会との協定に基づいて、団体会員の子弟および関係先の子弟等を毎年受け入れています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度の活用をご検討ください。

明海大学 入試相談会

明海大学不動産学部が保護者の方向けに、進学セミナーを開催いたします。ぜひご参加ください。

- 日 時：2015年 8月28日(金) 10:30～13:00
2015年10月 4日(日) 10:30～13:00
2015年11月15日(日) 10:30～13:00

- 場 所：明海大学浦安キャンパス
千葉県浦安市明海1丁目
JR京葉線「新浦安」駅下車 徒歩約8分

- 内 容：AO入試対策講座(面接・小論文)、
入試相談コーナーなど

- 対 象：高校生とその保護者の方

- 参加費：無料

- 予 約：事前予約が必要です。
以下の本学公式サイトよりアクセスください。

[http://www.meikai.ac.jp/
opencampus/urayasu/index.html](http://www.meikai.ac.jp/opencampus/urayasu/index.html)

もしくは、「明海大学オープンキャンパス」で検索

明海大学 オープンキャンパス

下記の日程でオープンキャンパスを行っております。体験授業や教員による個別進路相談、学内見学、学食体験などにご参加いただけます。事前予約は不要です。

詳細については…

[http://www.meikai.ac.jp/
opencampus/urayasu/index.html](http://www.meikai.ac.jp/opencampus/urayasu/index.html)

もしくは、「明海大学オープンキャンパス」で検索

8/22(土)、9/13(日)

各日程 10:30～15:00 (事前予約不要)

※プログラムの内容などは変更する場合があります。

出願要領

●出願条件

出願資格(詳細は入試要項をご確認ください)のいずれかに該当し、かつ、出願条件(ア)および(イ)を満たす者

(ア) 明海大学不動産学部不動産学科での勉学を強く希望し、第一志望として入学を志し、合格後の入学を確約できる者

(イ) 全日本不動産協会から推薦を受けられる者

●試験科目：面接のみ

※面接、提出書類等の評価を総合的に判定し、可否を決定します。

●願書受付期間等

A日程 ① 願書受付期間 … 2015年10月15日(木)
～ 10月27日(火)
(出願書類提出は全日宛・郵送必着)

② 試 験 日 … 2015年11月14日(土)

③ 合格発表日 … 2015年11月19日(木)

B日程 ① 願書受付期間 … 2016年 2月22日(月)
～ 3月 4日(金)
(出願書類提出は全日宛・郵送必着)

② 試 験 日 … 2016年 3月17日(木)

③ 合格発表日 … 2016年 3月18日(金)

※募集人員は35名(A・B日程合計)です。

出願をご希望の方は、まずは入試要項をお取り寄せください!

入試要項のお取り寄せ・お問い合わせは…

(公社)全日本不動産協会 総本部事務局

03-3263-7030

または

明海大学浦安キャンパス 入試事務室

047-355-5116(直)



平成27年度国土交通大臣表彰を受賞

7月10日(金)、国土交通省にて、平成27年度国土交通大臣表彰(建設事業関連功労)の表彰式が行われました。多年にわたる宅地建物取引業に精励するとともに、関係団体役員として業界の発展に寄与したことから、高梨秀幸・不動産保証協会理事(山形県本部長)、須田

洋次・全日本不動産協会理事(茨城県本部長)、坂本俊一・不動産保証協会理事(和歌山県本部長)、中村克己・全日本不動産協会常務理事(広島県本部長)が国土交通大臣表彰を受賞されました。



祝辞を述べる太田昭宏国土交通大臣



写真左より、高梨秀幸・不動産保証協会理事、中村克己・全日本不動産協会常務理事、坂本俊一・不動産保証協会理事、須田洋次・全日本不動産協会理事



全日マスコットキャラクター「ラビーちゃん」がゆるキャラグランプリに出場決定!

全日本不動産協会のマスコットキャラクターの「ラビーちゃん」が「ゆるキャラグランプリ2015」に出場します。

「ゆるキャラグランプリ」は、数あるキャラクターイベントの中でもっとも知名度が高く大きな話題を呼ぶ大会です。日本全国からそれぞれの地域や会社・法人

のマスコットキャラクターがエントリーし、昨年度開催の大会では1,699体のエントリー・約2,267万票の投票がありました。

全日本不動産協会の知名度アップのため、「ラビーちゃん」への投票をぜひお願いします。

開催概要

■インターネット投票期間

8月17日(月) 午前10時～11月16日(月) 午後6時

※1日1回投票できます。ぜひ毎日投票をお願いします。

■決選投票

11月21日(土)～11月23日(祝日)

【開催場所】ゆるキャラグランプリ 2015 in 出世の街 浜松

※1日1回投票ができます。ぜひ毎日投票をお願いします。

※投票方法や投票IDの事前登録などの情報は、ゆるキャラグランプリHPでご確認ください。

応援よろしく
お願いします!



【ゆるキャラグランプリHP】

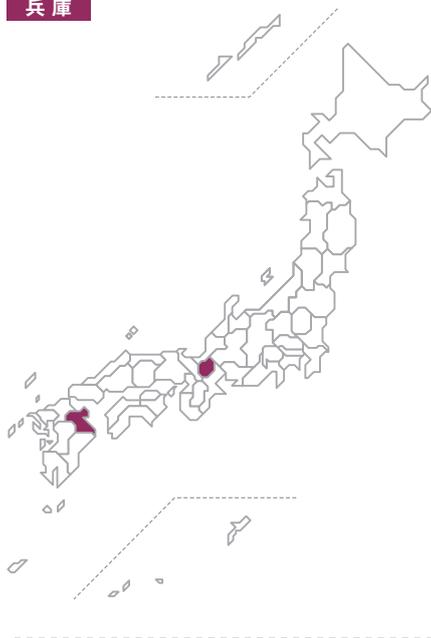
<http://www.yurugp.jp/>

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

兵庫



兵庫県本部 / Report



教育研修委員会主催 第25回青年部企画勉強会

兵庫県本部教育研修委員会は、第25回青年部企画勉強会を5月26日(火)に全日兵庫会館にて開催しました。今回は不動産投資についての講義で、一般の方からも10名の申し込みがあり、会員を含めて41名の方にご参加いただき、満席となりました。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：「税引後、出口戦略まで含めて本当に儲かる収益物件の
買い方をマスターする!」

講師：不動産投資専門 税理士 叶温氏



多数の質問が出た満員の会場



☎ 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

新入会員名簿

[平成27年6月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 アモル	
	室蘭市	有限会社 エヌオシー	
	札幌市	ビルドウェイ 株式会社	
宮城県	仙台市	クリエート・コーポレーション 株式会社	
福島県	郡山市	アイエス 株式会社	
	郡山市	株式会社 ハルリアルティ	
茨城県	水戸市	株式会社 ものさし	
群馬県	館林市	合同会社 ハウスパートナーズ	
埼玉県	北葛飾郡	株式会社 アーネスト	
	所沢市	株式会社 コグド住販	
	さいたま市	株式会社 すまい	
	入間市	セイザン	
	蓮田市	株式会社 T.リンクス	
	新座市	東邦コミュニティサービス 株式会社	
	草加市	株式会社 トータルマネジメント	
	川口市	合同会社 ニュースマイル	
	北本市	ピアー	
	さいたま市	不動産コンサルタント	
	さいたま市	山崎不動産事務所	
	朝霞市	株式会社 レクシィ	
	千葉県	流山市	アイエステート 株式会社
		船橋市	株式会社 スマイビア
東京都	練馬区	株式会社 アイランドトラスト	
	渋谷区	青柳不動産 株式会社	
	台東区	株式会社 アクリ	
	千代田区	アセツリアルティ 株式会社	
	渋谷区	株式会社 atseed	
	豊島区	アムス・メンバーズクラブ 株式会社	
	新宿区	株式会社 ALTEGRA.Holdings	
	足立区	株式会社 イーストリビング	
	港区	株式会社 インターセッション	
	新宿区	株式会社 ADカンパニー	
	新宿区	株式会社 Xcd	
	練馬区	株式会社 エステリード	
	世田谷区	エターナル 株式会社	
	国立市	株式会社 エヌアイ建設	
	港区	株式会社 MTK	
	豊島区	株式会社 エン	
	港区	オクトバスジャパン 株式会社	
	立川市	株式会社 オフィス・ワン	
	目黒区	株式会社 表屋商店	
	千代田区	株式会社 キー・トラスト	
	墨田区	京イノベーション 株式会社	
	八王子市	株式会社 協和商栄	
	墨田区	株式会社 グッドアベニュー	
	港区	株式会社 K・Rアセットマネジメント	
	足立区	株式会社 ゴールウェイ	
	府中市	株式会社 ゴールーム	
	調布市	三栄フロンティア 株式会社	
	港区	株式会社 J-SKY AGENT	
	豊島区	株式会社 JPハウジング東京	
	三宅島	七島不動産	
立川市	出張まごころ不動産		
中央区	株式会社 シンシァリーホームズ		
渋谷区	SKY 株式会社		
渋谷区	スマイルエージェント 株式会社		
中央区	株式会社 拓進		

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	立川市	立川住宅販売 株式会社
	新宿区	塚田 株式会社
	品川区	D-Tribe 株式会社
	港区	株式会社 デイズ
	新宿区	東京住宅流通センター 株式会社
	墨田区	東京スター不動産 株式会社
	新宿区	東京総合地所 株式会社
	世田谷区	株式会社 成道不動産
	渋谷区	新田事務所国際 株式会社
	豊島区	日本デザイ 株式会社
	新宿区	株式会社 信毅
	千代田区	株式会社 パワー・ファーム
	渋谷区	Bank of estate 株式会社
	江東区	Pure不動産コンサルタント 株式会社
	新宿区	株式会社 Phi
	東大和市	株式会社 Fun Factory
	渋谷区	フォーサイト 株式会社
	豊島区	株式会社 不動産TOKYO
	豊島区	株式会社 プリンランド
	渋谷区	株式会社 PRECIOUS AGENT
	港区	VE-ST 株式会社
	墨田区	株式会社 マークワン
	西東京市	株式会社 マーケティング
	中野区	マミー不動産
	港区	株式会社 モンブリュグラン
	武蔵野市	四菱ホーム 株式会社
	港区	レックス 株式会社
	中央区	株式会社 ROV
	大田区	株式会社 ワープス
	板橋区	株式会社 YY不動産コンサルティング
神奈川県	横浜市	株式会社 家衛門
	横浜市	遠藤設計 株式会社
	茅ヶ崎市	株式会社 オーク総合不動産
	横浜市	株式会社 憲良
	鎌倉市	株式会社 セイリユウ
	高座郡	株式会社 露木企画
	横須賀市	株式会社 ナチュラルハウジング
	横浜市	株式会社 ネクストアメニティ
	横須賀市	不動産センター 株式会社
	横浜市	横浜伸介25 株式会社
横浜市	株式会社 リアル	
相模原市	株式会社 ワイズリアルエステート	
新潟県	新潟市	合同会社 クラフトワン
富山県	富山市	株式会社 サンビック富山
岐阜県	岐阜市	Big Field
	羽島市	有限会社 フォーユーハウス
静岡県	浜松市	共和クリエート
	静岡市	東海住補
	藤枝市	株式会社 リート企画
	静岡市	株式会社 YSK
愛知県	名古屋市	グランドホーム 株式会社
	名古屋市	K・eternal 株式会社
	名古屋市	シニアライフ不動産 株式会社
	春日井市	株式会社 住る建築
	海部郡	大丸不動産 株式会社
	西春日井郡	ピークレル 株式会社
	名古屋市	株式会社 プレインパートナーズ

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	大府市	株式会社 ワンズホーム
三重県	四日市市	株式会社 BEE TRUST
	名張市	株式会社 ホームペイントサービス
滋賀県	大津市	株式会社 アーキ建築企画
	栗東市	株式会社 GALLERY空NEXT
京都府	京都市	三建設
	京都市	株式会社 ランドエム
大阪府	堺市	iBRトラスト不動産 株式会社
	大阪市	大阪都エステート 株式会社
	堺市	株式会社 宜居・イージーホームズ
	大阪市	株式会社 comfy
	大阪市	THE IMPERIAL 株式会社
	東大阪市	株式会社 CSプランニング
	堺市	株式会社 炭谷建設
	大阪市	星光不動産
	大阪市	株式会社 ゼフィルス
	大阪市	大清不動産
	東大阪市	株式会社 TRASTY
	吹田市	株式会社 PIC
	大阪市	株式会社 BMコミュニケーションズ
	大阪市	P・J only one リフォーム 株式会社
	大阪市	株式会社 ヒルプラス
	四條畷市	株式会社 藤井工業
	大阪市	株式会社 宝友
	堺市	株式会社 ヨッシー不動産
	大阪市	株式会社 リアルティアソシエイツ
	大阪市	株式会社 リライズコーポレーション
大阪市	株式会社 ワイケーホーム	
兵庫県	西宮市	株式会社 クレスコ不動産
	神戸市	JUSETZマーケティング 株式会社
	神戸市	株式会社 ハウスネットワーク
西宮市	株式会社 フロントハウジング	
姫路市	株式会社 Library Homes	
宝塚市	株式会社 リューコーポレーション	
神戸市	株式会社 ROOMS	
和歌山県	田辺市	サンクリーグ 合同会社
山口県	下松市	金清産業 有限会社
	下関市	有限会社 優建設
香川県	丸亀市	有限会社 和住宅
愛媛県	松山市	株式会社 HS・Japan
	宇和島市	株式会社 コーノ・ディレクション
高知県	高知市	株式会社 アプライ
福岡県	福岡市	有限会社 アセット・インフィニティ
	北九州市	株式会社 エンジョイホーム
	福岡市	九州不動産コンサルタント
	久留米市	合同会社 クルーズ・エステート
	久留米市	株式会社 ハートアップ
	福岡市	博多マネジメント 株式会社
北九州市	ワイ・エス 株式会社	
長崎県	大村市	一般社団法人 土地利活用振興協会
	佐世保市	鳥瀬住建
大村市	吉福不動産 株式会社	
熊本県	菊池郡	株式会社 ジャパンメディア
宮崎県	都城市	桜田ホーム
沖縄県	那覇市	合同会社 伊礼不動産
	沖縄市	株式会社 幸和開発
中頭郡	株式会社 リブラ不動産	

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8月号

平成27年8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、宮嶋義伸、西澤 温、
横山武仁、加藤 勉、倉田康也

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。

第51回

全国不動産会議 沖縄県大会

～21世紀ビジョン世界のHUBとして求められるもの～



平成27年

日時

10/29(木)

会場

沖縄県 ロワジュールホテル那覇
(沖縄県那覇市 西3-2-1 3F 天妃の間)

記念講演

テーマ:「人づくりの種をまく」感動体験でおこす
人と地域と未来の話

講師:平田大一氏 [南島詩人(演出家・脚本家・詩作家・地域活性家)]

《沖縄次世代講演》現代版組踊シアター特別編 KIMUTAKA with 南島詩人

プログラム

- ・受付 ——— 11:00～13:30
- ・開会式 ——— 13:30～14:00
- ・記念講演 ——— 14:10～15:35
- ・シンポジウム 15:50～17:50
- ・閉会式 ——— 18:00～18:15
- ・交流会 ——— 18:45～20:00

お問い合わせ先:公益社団法人 全日本不動産協会 沖縄県本部 TEL:098-867-6644 FAX:098-867-6671

 主催/公益社団法人 全日本不動産協会 共催/公益社団法人 不動産保証協会 後援/国土交通省・沖縄県・那覇市

秋田県 |

小坂鉱山事務所



1905(明治38)年に建築された小坂鉱山事務所は、明治期のオフィスを代表する建築物として注目を集め、その特徴的な外観を見るために建設当初から来訪者が多かったと言われている。1997(平成9)年まで現役の事務所として利用された。

木造3階建て、延床面積1,854㎡。意匠の基調はルネサンス風だが、正面中央のバルコニー付きポーチはエキゾチックな造りで、手摺の意匠などからサラセン風もしくはイスラム風と評される。内部には、玄関ホール中央に3階まで突き抜けるけやき造りのらせん階段が設けられ、その曲線は優美で気品がある。

建物内部は一般非公開だったが、鉱山の工場拡張にともない小坂町に譲渡されたのを機に移築をし、建設当時を忠実に復原した。2001(平成13)年に復原工事が完了した後、2002(平成14)年に国重要文化財に指定された。

大分県 |

宇佐神宮



国東半島付け根に立つ御許山山麓に鎮座する宇佐神宮は、全国に4万社余りある八幡宮の総本山だ。725(神亀2)年に創建され、八幡大神・比売大神・神功皇后を祭神に祀っている。本殿は小高い丘陵の小椋山山頂に鎮座する上宮とその山麓に鎮座する下宮とからなり、周りに社殿が広がる。

2012(平成24)年から本殿の修繕が行われ、屋根の檜皮の吹き替えや経年劣化した装飾金具の取り換え、柱の彩色の化粧直しなどを行った。今年5月には、本殿改修のため下宮に移していたご神体を戻す本殿遷座祭が執り行われ、昭和の大造営が終了した1941(昭和16)年以来の一大行事に地元が沸いた。

写真は江戸時代文祿ころの建造とされ、安土桃山時代の様式を残す西台門。屋根は向唐破風造りで檜皮葺、内部には極彩色が施された華麗な門となっている。



月刊 不動産

2015 AUGUST

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)

