

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成28年1月15日（毎月1回15日発行） 第44巻第1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]

2016年の不動産市場はようになる

好調な不動産市場は続くか
不動産流通市場は変革期
今年は市況の変わり目

[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

中高層の買換えに係る所得税の特例の適用要件

賃貸管理ビジネス

内見の工夫で入居申込の確率を高める

[地方本部長に聞く]

栃木県本部・広島県本部

2016 January



年頭所感



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**

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年9月にアベノミクス第2弾となる経済成長の推進力として新たな三本の矢が発表されましたが、我が国の経済は依然として個人消費が精彩を欠き、実質賃金の伸びも期待どおりに上向かないなど「実感なき景気回復」の領域内に留まっているとの印象です。

政府与党におかれては、さらに国民の信頼に応えるべく景気好循環の輪をもって日本経済が活況を取り戻すことのできる政策推進を大いに期待するものであります。

さて、昨年の不動産業界は、宅地建物取引主任者が「宅地建物取引士」に名称変更され、我々宅建業者はこれまで以上に不動産業のプロとしての知識や能力が問われ、一方、今後の不動産業界の更なる発展と不動産業者の社会的地位の向上も大いに期待されるものであります。

そのような中、人口減少、少子高齢化、空き家問題などへの対策をはじめ、中古住宅流通の施策など、平成28年は我々不動産業者にとって取り組まなけ

ればならない問題に会員皆様の英知を結集し的確に対応していかなくてはなりません。

会員の皆様の企業努力にお応えできるよう、本会においては有効な政策の実現に向け調査研究をすすめ、更なる会員支援強化策を図るとともに会員の皆様の有益な情報の提供・発信に向け努めて参ります。

また、本年は昨年にも増して、会員の皆様の専門知識の習得と資質向上のために「全日ステップアップトレーニング」を地方本部ごとの開催とすることとして、会員の皆様に対してきめ細やかな対応を心がけて参ります。

加えて、地方本部において地域の強みを活かした組織の拡充、活性化を図り、公益社団法人としての公益事業の確実な実施に努めて参りたいと考えております。

年頭にあたり、会員の皆様のご理解とご協力を切にお願い申し上げますとともに、皆様のご健勝とご商売のご繁栄をお祈りして、新年のご挨拶とさせていただきます。

新年のはじまりに当たって



国土交通大臣
石井 啓一

平成28年の新春を迎え、謹んでご挨拶を申し上げます。

昨年10月に第3次安倍改造内閣が発足し、国土交通大臣を拝命しました。今年も国土交通行政に対する皆様の変わらぬご理解とご協力をお願い申し上げます。

一億総活躍社会の実現は大きな課題です。国土交通省としては、三世代同居・近居への支援、高齢者向け住宅の整備加速などに取り組んでまいります。

また、3月末には、新たな住生活基本計画を策定します。本計画においては、「居住者」「住宅ストック」「産業・地域」の3つの視点から新たな目標を設定するなど、今後10年間の住宅政策の方向性を示してまいります。

東日本大震災からの復興について、インフラ復旧、住宅再建、高台移転などの取組を一段と加速してまいります。住宅再建・復興まちづくりについては引き続き、「住まいの復興工程表」に沿って事業を着実に推進しており、今年度中に、災害公営住宅については約1万7000戸が、高台移転については約9000区画がそれぞれ完成する見込みです。今後も、現場の声を伺いながら、被災者の方々が1日も早く復興を「実感」できるよう、総力を挙げて取り組んでまいります。

切迫する南海トラフ巨大地震や首都直下地震に対しては、想定される地震ごとの被害特性に合わせ、避難路・避難場所の整備、公共施設の耐震化、住宅・建築物の耐震化や不燃化、道路啓開体制の確保、緊急輸送道路等における無電柱化等、実効性のある対策を推進してまいります。

昨年は、残念ながら国民の皆様的身近なところで安全・安心を脅かし、信頼を損なうような事件が起きました。建設工事の関連では、免震ゴム、基礎ぐい工事、落橋防止装置の溶接といった分野で次々と問題が明らかになりました。

いずれも原因の究明、再発防止策の検討を急ぎ進めました。今年是对策を着実に実行し、国民の不安を払しょくし、建築物の安全性や建設工事に対する信頼を回復できるよう取り組んでまいります。

観光は、急速な成長を遂げるアジアをはじめとする世界の需要を取り込み、日本の力強い経済を取り戻すための重要な柱です。今後外国人旅行者の急増に伴う宿泊施設需要に対応するため、関係省庁とともに民泊の適正なルールのあり方についても検討してまいります。

これからの人口減少社会を見据え、「コンパクト・プラス・ネットワーク」を具体化していく取組を進めます。関係省庁からなるコンパクトシティ形成支援チームなどの枠組を活用し、関係施策を連携させた支援の充実や、モデルとなる好事例の横展開を図るなど、地方公共団体の取組を強力に支援してまいります。

若年世帯・子育て世帯が望む住宅を選択・確保できる環境を整備するため、三世代での同居・近居等を推進してまいります。また、高齢者が自立して暮らすことができるよう、新しい高齢者向け住宅のあり方を提示するとともに、サービス付き高齢者向け住宅の需要に対応した供給等を進めてまいります。さらに、良質な既存住宅ストックの有効な活用や、既存住宅流通・リフォーム市場の活性化を図るとともに、空き家については使えるものは活用し、生活環境に悪影響を及ぼすものについては、解体や撤去を進めてまいります。加えて、住宅団地の再生とその機会をとらえた福祉拠点の形成など、住宅地の魅力の維持・向上を進めてまいります。

新しい年が皆様方にとりまして希望に満ちた、大いなる発展の年になりますことを祈念いたします。

CONTENTS

02 | 年頭所感 原嶋和利 理事長

03 | 新年のはじまりに当たって 石井啓一 国土交通大臣

05 [特集]

2016年の不動産市場はどのような

好調な不動産市場は続くか 不動産流通市場は変革期

ドイツ証券・大谷洋司氏に聞く

今年は市況の変わり目

10 [政策Watch]

中央官庁の政策動向を概観する

12 [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

媒介業者および宅地建物取引士に期待される
「安心・安全な取引」のための役割と責任

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

16 [不動産お役立ちQ&A]

税務相談 中高層の買換えに係る所得税の特例の適用要件

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 内見の工夫で入居申込の確率を高める

先原 秀和 ●オーナーズエージェンツ株式会社 PM事業部 部長

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10回 お客様の一步先行くインテリア [Part.4]

見直す価値あり! 今の時代に合った和の素材と空間

インテリア・デザイナー、IIDA (国際インテリアデザイン協会) 日本支部理事

細井絵理子 HOSOI Eriko

21 [不動産 in English]

第10回 業界パーティーに参加する

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]

仲間意識を強めて組織を活性化、県本部のPRや会員増強に注力します

栃木県本部 本部長 稲川 知法氏

社会の一員として行動し、社会活動の60%は地域貢献にすべき

広島県本部 本部長 中村 克己氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

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

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

30 | Initiate Member List

新入会員名簿

27 | 今月の読者クイズ&アンケート

31 | 保証お知らせ

「富士山」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

特集

2016年の 不動産市場は どうなる

不動産市場はアベノミクス以降回復し、概ね好調に推移しています。世界的な金融緩和を背景に潤沢な投資マネーが日本の不動産市場に流入し、都心の不動産価格を押し上げました。企業業績の回復などに伴い、オフィスビル市場では空室率が改善し、賃料も上昇に転じています。分譲マンション市場は昨年終盤からやや失速してきましたが、都心の高額物件は比較的好調な売行きを続けています。今年の不動産市場は昨年までの好調さを引き継ぐのでしょうか。それとも失速する変わり目となるのでしょうか。2016年の不動産市場の見通しについて特集します。

好調な不動産市場は続くか 不動産流通市場は変革期

足元の景気は弱含みの状態が続いていますが、昨年の不動産市場は全体的に好調に推移しました。ただ価格の高騰や中国経済の減速、基礎杭偽装問題などにより、不動産市場の先行きには不透明感が出てきています。今年不動産市場はどうかのでしょうか。政策の方向性や社会情勢のトレンドなどを見渡しながら市場全体の見通しを概括します。

(株)不動産経済研究所 取締役 田村 修

社会情勢のトレンドで最も大きいのは少子化と高齢化を伴う人口減少です。一方でアジア諸国の富裕層が増えていることによってインバウンド需要が増大し、国内では非婚・晩婚化による単身世帯の増加も進んでいます。政策の方向性では、コンパクトシティ化の推進やストック重視型の住宅政策、空き家対策、国家戦略特区などにおける規制緩和の推進、環境問題への取組みなどが挙げられます。

これらの要因を総合的に加味すると、不動産市場では今後、シニア層や単身者、富裕層、外国人の需要を狙ったストックビジネスが成長していくことが予測されます。不動産業の中で最も事業規模が大きい開発事業は中長期的には規模を縮小していかざるを得ませんが、経済波及効果が大きいため、省エネ対応などに重点的にフォーカスするなど方向を変えながら当面は横ばい基調で推移すると思われます。

都心高額マンションへの 投資需要に一巡感も

首都圏の新築分譲マンション市場は、富裕層の節税対策や投資家向けの都心高額物件の売行きが好調です。販売価格も上昇しています。しかし、中低所得層が購入の中心である郊外の物件は建築費が高騰

しているため供給が大きく減少し、売行きも斑模様です。昨年の後半から都心の高額マンションの売行きにも物件によってはバラツキが見られるようになってきました。投資需要などが一巡してきた感があります。マンション市場は今年も都心の高額物件を主体に展開していくと予想されますが、価格が高騰したことや基礎杭偽装問題で投資心理が少し冷えてきたこともあり、昨年ほどの勢いはなくなると考えられます。東京湾岸エリアは2020年の東京五輪・パラリンピックの開催に向けて注目度が高まっていることから、需給ともにまだ緩やかに拡大しそうです。

消費税が予定通り2017年4月から10%に上昇することが決まれば、経過措置が適用される2016年9月末までの発売物件と2017年3月末までの竣工・引渡し物件への駆け込み需要が発生しますが、実需が低迷しているため、駆け込みの動きは前回の増税時より鈍くなりそうです。しかし、消費税は建物の本体価格にかかるため、土地代に比べて建築費の割合が大きい郊外部のマンションの方が増税負担は重くなります。そのため、現在低迷している郊外のマンションに駆け込み需要が多く発生しそうです。供給側もそれを狙って供給戸数を昨年より増やしてやる動きはでてくるでしょう。同様の理由から、やや苦戦している郊外の建売住宅も巻き返す可能性は十分あります。2017年4月以降は反動減と増税後の消

費低迷でマンション市場は調整局面に入ることが避けられないでしょう。

不動産流通市場は昨年、仲介事業の囲い込み問題が浮上し、その防止策として今年からレインズにステータス管理が導入されました。また、重要事項説明のIT化実験やインスペクション(建物診断)の普及と新たな不動産情報データベースの整備に向けた動き、IT業界からの仲介業への新規参入など、不動産流通市場を取り巻く環境が大きく変わろうとしています。さらにはTPPが仲介事業に与える影響も注視する必要があります。

住宅政策の大きな流れは新築重視からストック活用へシフトしていますから、不動産流通市場は今後間違いなく拡大していきます。空き家問題への対応も中古住宅市場の活性化が不可欠です。来年度の税制改正大綱では、空き家の売却を促進するための税制措置も決定しました。仲介事業の役割がますます大きくなります。安倍政権が目指す「一億総活躍社会」で注目される三世同居のためのリフォーム事業と併せて、今年はストックビジネスが一段と活性化しそうです。こうした変化の時代は事業者にとって、小回りの利く素早い対応による新たなビジネスチャンスを獲得していくことが求められます。

オフィスビル市場の二極化が鮮明に

賃貸オフィスビル市場は全般的に空室率の低下が続き、新規募集賃料は緩やかに上昇、しばらく下落していた既存賃料も底を打って反転上昇に転じています。大都市圏の都心部で再開発されている大型ビルは竣工前に概ねテナントを確保しているか、空室が残ったまま竣工しても募集賃料を下げたテナントを入れるという、いわゆる貸し急ぎは行っていません。しかし、リーマンショック前の好況期と比べると賃料水準はまだ低く、賃料の上昇期待も弱くなっています。

オフィスビル市場は今後も緩やかな賃料上昇が続くと思われませんが、リーマンショック前の水準まで回復する情勢ではありません。東日本大震災以降、顕著になりつつあるBCP(企業の事業継続計画)対応の高グレードビルへのニーズが強まっているため、築年数が古くて立地が悪く、リニューアルなどの設備投資が行われないビルは淘汰が進み、市場全体は



ますます二極化していくでしょう。

今後も都心部では大型の再開発ビルが継続して竣工するため、大口テナントの確保を巡る競争が激しくなっています。とくに坪当たり賃料が3万円台後半から4万円以上の大型ビルは今後苦戦することが予想され、賃料の上昇にも頭打ち感が出てくる可能性があります。オフィスビルの供給過剰が問題視され始めており、建築費も高いことから開発を先送りすることを視野に入れているデベロッパーもでてきました。また、今後の複合再開発事業はインバウンド需要などで好調なホテルや商業施設の割合を高めたり、サービスアパートメントや高級賃貸住宅など住居系の供給を増やすなど、オフィス以外の用途を拡大することでオフィス部分の供給を調整する動きが出てきそうです。国家戦略特区制度の規制緩和を利用して有力な外資系企業をテナントとして誘致していく方策も有効です。国内需要だけでは尻すぼみになることが確実であるため、オフィスビル市場は近い将来の供給過多に備えておくことが必要になるでしょう。

インバウンド需要拡大で成長するホテル市場

アジア富裕層の増大、円安効果、免税制度の拡充、中国や東南アジアなどでのビザ発給要件の緩和など

によって訪日外国人観光客(インバウンド)需要の拡大が続いています。今年は年間の訪日外国人観光客数が2000万人を突破することが確実です。全国主要都市のホテルの稼働率は軒並み上昇しており、客室単価も上がっています。そのため、ホテルの新規開発や既存ホテルへの投資・リニューアル、賃貸マンションやオフィスビルなどをホテルや簡易宿所などにコンバージョンする事業が注目されています。インバウンド需要は2020年の東京五輪・パラリンピックが終了した後も継続的に拡大していくと思われます。宿泊施設の不足に対応し、規制緩和によって民泊の範囲を拡大する動きも出てきています。国家戦略特区制度による規制緩和を受けて東京・大田区や大阪府が民泊を認める条例を制定したほか、政府も旅館業法の改正などによる民泊の解禁を検討しています。空き家対策としての民泊も注目されていることから、今年は一気に民泊事業が拡大しそうで

す。

不動産投資市場はJリートを中心とした物件の新規取得が続いています。外資系の不動産総合サービス会社の調査によると、2014年の国内の商業用不動産投資額は約4.7兆円でした。昨年の推計は5兆～5.5兆円で、今年は5.5兆～6兆円に拡大する見通しです。しかし、投資物件の売却が少なく、すべてのアセットタイプでキャップレート(期待利回り)が過去最低の水準まで低下し、価格が高騰しているため、新たな投資を控える動きも出てきました。賃料上昇の期待が薄いのでキャップレートの低下は限界に近くなっています。そうすると逆に、今が売り時と判断して売却に向かう動きが増えてきそうです。海外の政府系年金基金などの大口の機関投資家が日本の不動産市場に興味を示していますから、とくに大型物件の売却事例がでてくれば、不動産投資市場がもう一段活性化する可能性があります。

Interview ドイツ証券・大谷洋司氏に聞く

今年市況の変わり目、本当のグローバル化で中小の不動産会社が大手のシェアを奪える可能性も

マクロ経済に精通している第一線の証券アナリストは今年の不動産市場をどのように予測しているのでしょうか。不動産セクターを長年分析しているドイツ証券のシニアアナリストでマネージングディレクターの大谷洋司氏は、2016年は市況の潮目が変わり、中小の不動産会社にとっては事業のやり方次第で新たなビジネスチャンスを獲得できる可能性がでてくると見えています。



建替えによる退避需要の減速で オフィス市況は空室率改善に歯止め 投資用マンションなどの 節税ニーズは鈍化

不動産市況は現在、バブルのように活況を呈していますが、2016年はその後始末が始まる市況の変わり

目になるのではないかと見えています。アベノミクスがあまりうまく行っていないことに加えて、米国の利上げと中国経済の低迷、資源価格の下落によってグローバル経済も不透明になってくるなどの理由からです。

不動産セクターについてはまず、オフィス市況は緩やかながら改善が続いていましたが、その改善傾向が終焉すると思います。今回のオフィス市況の改善は需要が増えたことによるものではなく、2020年の東

京オリンピックまでにビルを建て替えようとしてスクラップが増加し、オフィスストックが減ったことによる改善であるため、力強さに欠けています。そうした動きも2016年には減速しますから、ストックの減少も止まります。もともと需要が増えていないので、空室率の低下に歯止めがかかると見ています。

マンションやアパート建設の需要はほとんどが相続税対策による節税です。そこに一巡感がでてくることに加えて、昨今のタワーマンションに対する節税規制、杭打ち偽装問題や不動産向け融資への監視強化はボディブローのように効いてきて、節税ビジネスに影響を与えていると思います。中古マンションの成約価格はリーマンショック前を超えて上昇していますが、伸び率は鈍化しています。特徴的なのは流通市場で価格が上昇しているのはマンションだけだということです。ミニバブルのときは土地や戸建て、マンションのすべての価格が上がりましたが、今回の上昇は中古マンションだけです。実需ではなく、節税対策目的による投資なので、それに対する何らかの規制や杭打ち偽装のような問題が起きると尻すぼみになる可能性があります。

キャップレート低下に限界、 投資市場はスローダウン アベノミクスが目指す本当のゴールで 不動産価格は上昇

投資マーケットをみると、丸の内・大手町地区のAクラスビルをはじめ、東京のワンルームマンションや銀座・表参道地区の高級専門店、首都圏のシングルテナント型物流施設のキャップレートは過去最低、またはそれ以下まで低下しています。しかし賃料の上昇期待がないのでそろそろ限界だと思っています。Jリートによる物件取得は2013年が過去最高で、2014年は落ちました。2015年は2013年を超えるのではないかと予想されていましたが、そこまで伸びませんでした。キャップレートが下がるところまで下がりましたし、賃料が上がるのであればまだ取得に動きますが、それは期待できませんので投資マーケットもスローダウンの状況に入ってきました。

TPPによるグローバル化の影響も見逃せません。TPPは条約なので日本の法律の上に立ちますから、日本のルールは適用外になってしまいます。具体的には

礼金や更新料などの慣習の廃止や両手仲介の原則禁止、Jリートによるスポンサーからの物件取得の禁止、成約賃料や売買価格の全面公開などが考えられるため、仲介業の収益がスローダウンしてくる可能性があります。

これまで好調だった不動産市況が悪い方向に変わる可能性が大きいので、日本の不動産市場は2016年と2017年は大混乱するかもしれませんが、その後はアベノミクスが目指す本当のゴールが見えてくるのではないのでしょうか。少子高齢化の日本が成長するためには、生産性の向上が不可欠であり、そのためには稼ぐ力がある企業をさらに強くさせる必要があります。その帰結として米国や英国のように貧富の差が拡大します。そういう国は、経済成長は緩やかですが、不動産価格だけがすごく上がります。富裕層が増加するため過剰貯蓄になり、金利が下がるため、何らかの運用をしなければならなくなって不動産にお金が出るからです。

本当のグローバル化によっても今後はいろいろなことが変わってきますから、大手の不動産会社だけが有利になるわけではありません。しっかりしたビジネスモデルを構築し、稼いでいく力がある企業はしがらみがなくなって収益を拡大できるチャンスが広がると思います。とくに仲介業は、困り込みの問題がなくなって市場がオープンになれば、大手の不動産流通会社に頼む必要はなくなり、良い顧客だけを対象に優良なサービスを提供できる不動産会社が収益を伸ばすことができるようになります。大きな流れが変わりますから、今後は中小の不動産会社が大手からシェアを奪っていく展開も十分考えられます。サービスも一辺倒のものではなく、新しいサービスも提供できるようになるため、事業のやり方次第になってくると思います。

Profile

大谷 洋司 OOTANI Yoji

1987年法政大学卒業後、コスモ証券入社。同社にて株式アナリストとして経験を積む。その後、HSBC証券、シュローダー証券を経て、2000年クレディ・スイス証券入社。同社にてマネージング・ディレクター、不動産・住宅・建設担当の株式アナリストとして勤務。2010年ドイツ証券入社、マネージング・ディレクター兼、不動産(含むJ-REIT)・住宅・建設担当の株式アナリストに就任し、現在も活躍中。日本証券アナリスト協会検定会員

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、今国会に宅建業法改正案を提出

- インспекションの有無を重視に
- 体系的研修義務の位置づけも

国土交通省は、今通常国会に宅地建物取引業法の改正案を提出する。中古住宅市場を活性化するためには、早期に住宅売買の際の建物検査(インспекション)を普及促進する必要があると判断しており、改正案には宅地建物取引士による重要事項説明にインспекションの有無を盛り込む。

自民党の土地・住宅・都市政策調査会の中古住宅市場活性化小委員会での議論や提言を踏まえる。住宅の売買取引の際の重要事項説明書に、インспекションの有無を記載するとともに、宅地建物取引士がその旨を説明することを義務付ける。小委員会ではこのほか、指定流通機構(レインズ)関連の報告義務に関しても検討しており、これまで関係団体と随時、意見交換を行ってきた。調整を要するのは、先の通常国会で法案成立を目指していた体系的研修義務などを位置付ける改正業法案。

住宅インспекションを巡っては、小委員会で提言「中古住宅市場に流通革命を」が5月にまとめられた。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。このうちインспекションは、レインズ改革に次ぐ2番目の「情報の非対称性の解消」として指摘されていた。

国交省、賃貸住宅の標準契約書を改定へ

- 改正民法を反映、連帯保証の限度額記載

国土交通省は、民法の改正を反映する賃貸住宅標準契約書を改定する。連帯保証人の保証限度額を記載する欄を設ける。有識者や関係団体らと設置した検討委員会で議論しており、今年成立が見込まれる改正民法に備える。

改定では、連帯保証人が責任を負う最大額「極度額」を表示する仕様とする。極度額を決めるのはあくまでも連帯保証人であり、標準契約書で極度額を定めることはしない。検討委員会「賃貸住宅標準契約書改定検討委員会」は、弁護士や不動産団体(全日本不動産協会、全国宅地建物取引業協会連合会、日本賃貸住宅管理協会など)、消費者団体など計14者で構成。改正民法成立後に条文などを踏まえつつ詳細について検討する。施行前に改定し、関係方面に周知する。改正民法を巡り、国交省ではこれとは別に不動産売買の標準契約書でも改定を検討する。

一方、消費者契約法の改正が先行するともみられ、必要に応じて標準契約書への対応も課題となる。賃貸住宅の標準契約書改定は昨年も実施。反社会的勢力の排除(暴排条項)を新設したほか、原状回復ガイドラインに対応し、明け渡し時の原状回復の内容を明確化、解説コメントも新たに加えた。

消費者契約法の改正で契約取消しが拡大か？

◎「不利益事実の不告知」の適用範囲など焦点

消費者庁が今通常国会に法案提出を目指している改正消費者契約法で、インターネットを含む広告やチラシも規制対象となるのに加え、「不利益事実の不告知」をどこまで適用するのかなどが焦点となっている。不動産の販売・仲介にも影響を及ぼすため、今後の動向が注目される。

消費者庁と並行して消費者契約法の見直しを検討している内閣府消費者委員会は、これまでに関係者ヒアリングを終えた。このうち、消費者サイドの公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会は、広告・チラシなどの取り扱いに関し、「不特定多数向けの広告・チラシやインターネットの画面上に不実告知に相当する内容が記載され、それを見て、信じた消費者がトラブルに巻き込まれる事例が

ある」として、広告・チラシが消費者の購入に直接影響を与えた場合には、契約の「誤認取消」ができるよう法整備を求めている。また、同協会はいったん取り付けた契約であっても、消費者に都合の悪い事実を説明しなかったなどの「不利益事実の不告知」において、故意または重過失の場合は契約の取消しができるよう訴えている。その理由として、「例えばマンションの購入契約をする場合、眺望の良さを売り文句としていなかったとしても、顧客が眺望の良さに魅力を感じて契約しようとしていることを知りながら、目の前にマンション建設の予定があることを告げられなかった場合、事業者から眺望が良いとはいっていないと主張されても納得できるものではない」などとしている。

国交省、不動産投資市場の成長戦略策定へ

◎政府目標のGDP600兆円に寄与 ◎個人倉庫、森林などリートを多様化

国土交通省は、不動産投資市場の成長戦略を策定する。安倍政権が掲げる「GDP600兆円」への寄与などを狙う。不動産投資市場の持続的な成長に向け、投資対象不動産のさらなる多様化などを検討し、Jリートの資産規模目標や足元の対応策、五輪後も見据えた中長期的な取り組みを示す。有識者による検討会「不動産投資市場政策懇談会」（座長＝田村幸太郎・牛島総合法律事務所弁護士）を発足し、今春にも検討結果をまとめる。

Jリートは先行している米国のリートと比べると、多様化が不十分であることから、個人用倉庫や森林、廃棄施設などの可能性を探る。検討会は大学教授や民間事業者ら計9名で構成。成長戦略では、不動産市場と資本市場を有機的につなぎ、不動産を巡る良好な資金循環を構築するとともに、不動産価値の維持・向上と不動産ストックを更新することによって不動産の新陳代謝を促進し、日本経済の成長に結び付ける。

国交省、中古優良「プレミアム住宅」創設へ

◎住生活計画、性能＋外観で流動性高める

国土交通省は、中古住宅市場を活性化するため、中古優良住宅「(仮称)プレミアム住宅」を創設する。次期・住生活基本計画にも位置付ける方向で、住宅の性能に加え、流動性の向上を念頭に外観などの整備も評価や支援の対象とする。

住宅の性能を確保しても、必ずしも流動性が得られるわけではないマーケットの実情に即し、中古優良住宅化リフォームなどで性能を確保しつつ、一定要件を満たせば、外装のリフォームも支援する。外装・外観が流動性に与える影響は無視できないとし、中古住宅版の長期優良住宅創設案とは別に、「プレミア

ム住宅」などの名称と性能その他の新基準を整備する。中古住宅市場の活性化に向けて優良な住宅ストックの形成をより拡大するとともに、中古住宅の流動性を高める。国交省が開催した既存住宅市場活性化ラウンドテーブルでは、議題に「良質な既存住宅の魅力をいかに消費者へ伝え、市場活性化へ繋げるか」を挙げ、米国の中古住宅市場や、国内の中古車市場など他市場の動向をヒアリングした。ラウンドテーブルなどを踏まえ、性能に加えて流動性向上などの観点から、中古住宅市場を活性化させる優良ストックに関して見直す。

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

第2回

媒介業者および宅地建物取引士に 期待される「安心・安全な取引」の ための役割と責任

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の第2回として、一般財団法人不動産適正取引推進機構の村川隆生・調査研究部上席主任研究員に、売主・買主が消費者である場合の売買仲介における媒介業者および宅地建物取引士の役割と責任について解説してもらいます。



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。

契約の成立に向けての 契約条件の調整

契約が成立するまでの媒介業者の大きな役割として、契約成立に向けて、売主・買主の契約条件の調整業務があります。売主の売却条件、買主の購入条件には、代金の額、引渡条件、支払条件、瑕疵担保責任等、当事者間の利益が相反する事項が多くあります。媒介業者は、不動産取引の専門家としての助言を行いながら当事者間の相反する条件を調整し、契約の成立に尽力することが求められています。



媒介業者は、売主・買主間の契約条件の調整を行うに際し、契約の成立を急ぐあまり、一方当事者の条件を相手方に強引に押し付けて同意させることがあってはなりません。売主・買主双方に媒介業者がいる(いわゆる「分かれ」)場合、それぞれの媒介業者は、依頼者のために有利な条件での契約成立に向けて交渉するのは当然のことですが、あくまでもトラブルの防止を念頭に、公正の観

点から適切に調整することが求められます。不適切な調整により、契約当事者が契約条件(内容)についての理解・納得が不十分なまま締結された契約は、さまざまなトラブルを生じさせる原因になります。



売買契約書(案)の作成・提示

売主・買主間で合意された契約条件を書面にしたものが売買契約書です。

媒介業者は、売買契約書(案)を作成のうえ売主・買主に提示し、契約内容の最終的な確認を行います。売買契約書は、全日本不動産協会作成の標準売買契約書を利用することが多いと思われませんが、標準契約書の標準約款を押し付けることがないように注意します。標準約款と異なる合意内容であるときは、合意された内容に合致する条文に修正するか、または新たな特約として定めます。

契約書案文の作成に際しては、取引物件の種類(土地、戸建住宅、区分所有建物、別荘等)、取引条件等に応じて、トラブルが生じやすい事項についてはとくに注意して、トラブルが生じることがないように必要な特約を助言・提案して、売主・買主をリードすることが大切です。

① 実測売買等における特約

実測売買等で、売主に隣地所有者の確認・同意のある境界標の設置、測量図の作成・交付義務が課される場合において、隣地所有者の境界同意等が得られずに約束した境界標の設置や測量図が交付できないときには、売主は債務不履行責任を負うこととなります。そこで、隣地所有者の協力が得られなかったときの売主のリスクを回避するために、その場合には、契約が解除となる(解除条件)、または契約を解除することができる(解除権留保)等の特約を付すことを助言・提案するようにします。

② 賃借人等の占有者を退去させる特約

取引する土地または建物を賃借人等の占有者が使用している場合において、売主は当該占有者を退去させて引渡すことが条件の場合、賃借人等との話し合いが不調に終わり、退去させることができなかったときの契約上の措置を考慮しておく必要があります。売買契約締結時点では占有者の承諾があるとしても、引渡し日までの間に不測の状況が生じる可能性がないとは言えません。退去させられない万一の事態を想定して、①と同様の特約を助言・提案することが必要です。

③ 建物を解体・撤去する特約

古家のある土地の売買において、売主は建物を解体・撤去して更地にして引渡す条件の場合、特約は、単に「売主は、建物を解体・撤去して引渡さなければならない」とするだけでなく、更地として引渡す土地の状態(何をどこまで撤去するのか)

を明確にしておく必要があります。撤去の内容について、売主・買主の理解が違い、トラブルが生じることが少なくありません。杭基礎になっているときの杭の処理、門、塀、フェンス等の土地上の工作物の撤去の有無、植木等の樹木の処理(撤去する場合には、根まで撤去するのか)、庭石の撤去の有無等、どのような状態の土地を引渡すのか、撤去の内容は、特約として具体的に記載し、明確にしておくことが必要です。

④ 瑕疵担保免責特約

売主には瑕疵のない土地・建物を引渡す義務がありますので、購入した土地・建物に買主が通常の注意をしても知り得なかった瑕疵(欠陥)があった場合、買主は、売主に対し、瑕疵を知ったときから1年以内であれば、損害の賠償を請求することができます。また、契約の目的を達することができない欠陥であれば、契約を解除することができます(売主の瑕疵担保責任-民法第570条、第566条)。

しかし、民法の瑕疵担保責任は任意規定ですので、一般原則に反する特約も有効に成立します。実務においては、売主が個人の場合、瑕疵責任を負う建物の部位を限定し、責任を負う期間を限定するなどの瑕疵担保免責特約を付すのが通常です。また、築年数が20年以上の古い建物の場合、使用による損耗・損傷、経年劣化により建物の価値の減少が大きく、また、媒介業者の建物評価額がゼロまたは極端に低い額になることから、売主は「瑕疵担保責任を一切負わない」とする瑕疵担保全部免責特約を付すことも少なくありません。

売主の瑕疵責任を免責する特約は有効に成立しますが、売主が知っているが告げなかった瑕疵については免責されません(民法第572条)ので、売主は物件状況確認書(告知書)等で知っている建物の不具合は買主に告知しておく必要があります。なお、売主の告知等により買主が知り得た土地・建物の瑕疵は、買主の容認事項として、契約の特約として書いておくことはトラブル防止になると思われれます。

・買主の容認に関する特約例

第〇条(買主の容認)
 買主は、本物件には下記の不具合等が存在することを確認し、了承のうえ買受けます。
 ①○○○○○○○
 ②○○○○○○○
 ……

なお、現在、国土交通省は、中古住宅の流通活性化を推進しているところですが、中古住宅の流通活性化の大きな阻害要因の一つとして、買主の「中古住宅の瑕疵に対する不安」をあげています。その不安を解消して、買主が安心して中古住宅を選択できるようにするためには、第三者による建物検査(インスペクション)の実施、「中古住宅売買かし保険」等の活用促進が必要であるとして、普及の推進を図っています。普及促進には、中古住宅取引の重要な役割を担っている媒介業者の協力が欠かせません。媒介業者には、リフォーム・建築業者、インスペクション業者、地盤調査会社等の専門業者と連携し

て、「安心して購入できる建物」を買主に提供するための中心的役割が期待されています。また、宅地建物取引士は不動産取引の専門家として、媒介業者の役割を具体的に計画・実施する役割が求められています。

⑤ 融資(ローン)利用特約

買主が代金支払を金融機関等の借入で行う資金計画の場合、融資が否認されたときのリスク(債務不履行責任)を回避するために、融資(ローン)利用特約を付しておく必要があります。

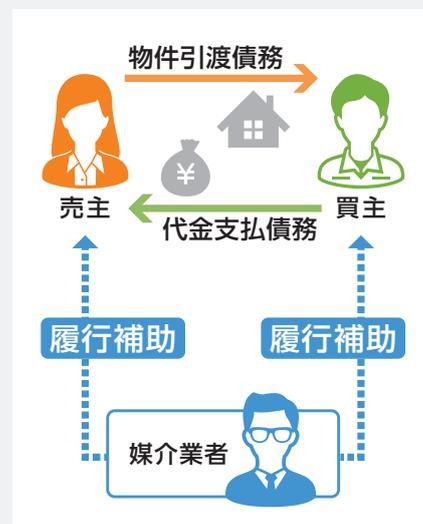
買主の借入先は、提携ローン、非提携ローン、勤務先の社内融資、共済融資、財形融資等さまざまです。いずれの借入予定先であっても、融資の全部または一部が否認されたときには特約が適用される内容であることが必要です。非提携ローン、社内融資が否認された場合、適用されるか否か不明確な特約も見られますので、適用をめぐるトラブルが生じないように明確にしておく必要があります。



決済・引渡しの補助

媒介業者は、契約を成立させるだけでなく、売主・買主の契約に基

づく義務(債務)の履行を補助し、決済・引渡しを確実に完了させなければなりません。売主の義務は、取引物件を約束した状態で引渡し、瑕疵のない所有権を買主に移転することです(売主の物件引渡債務)。他方、買主の義務は、売買代金を支払うことです(買主の代金支払債務)。



媒介業者は、契約成立後は取引の安全・確実な終了(決済・引渡し)に向けて、売主・買主の義務履行の補助を行い、契約に基づく確実な決済・引渡しを終了させる義務を負っています(媒介業者に求められる一般的な注意義務)。

- (1) 売主に対しては、契約で約束した土地・建物の引渡し、所有権移転登記手続きのための履行準備の補助
- (2) 買主に対しては、代金支払のための履行準備の補助

媒介業者は、瑕疵なく取引を完了させて、その役割が終了することになります。(なお、賃貸借の媒介では、

借主が入居する前までに、各種設備が通常に使用できること、約束された清掃、補修工事等が完了していること等を確認し、借主の入居を見届けて、その役割(媒介業務)が終了します。)

① 売主に対する補助

売主は、瑕疵のない物件を引渡さなければならないという基本義務を負っていますが、基本義務とは別に、買主との間で特段に約束(特約)した事項があれば、約定した状態にして物件を引渡さなければなりません。

取引物件の種類、取引の目的等により、

- 隣地所有者の境界立会、同意を得た境界標の設置
- 同土地測量図の作成・交付
- 建物、土地工作物等の解体撤去
- 建物・土地工作物の補修
- 越境に係る隣地所有者との合意書等の締結
- 建物検査(インスペクション)の実施と補修
- 地盤調査
- その他賃借人との契約解除(空室明渡し)

等に関する特約を付すことがあります。売主は、約束したことを確実に履行して引渡さなければなりません。約束したことが履行できなかった場合、買主に対し、債務不履行責任を負うことになります。

売主が宅建業者等の事業者であればともかくも、取引実務や専門知識が少ない消費者が売主である場合、どのような手順でどうすればよいのか分からないことも多くあります。そ

こで媒介業者は、司法書士、土地家屋調査士、リフォーム・建築業者、インスペクション業者、地盤調査会社等の専門業者を売主に紹介するとともに、それらの事業者と連携して、売主が確実に義務の履行ができるように補助することが必要になります。

② 買主に対する補助

売買契約を締結した買主の最大の義務は売買代金を支払うこと(代金支払債務)ですので、買主の資金計画、代金支払の準備状況を十分に把握しておくことが重要になります。

買替の場合において、売却の契約と購入の契約が同時に進んでいる場合、資金の流れを十分にチェックし、2つの契約が無事に完了するようにしなければなりません。2つの契約の決済日等の調整が必要になることもあります。売却または購入の契約は関係ないとして注意をおろそかにすると、大きなトラブルを招くことがあるので注意します。

解除条件留保型の融資(ローン)利用特約には、**ローン解除期日**が設定されています。買主は、融資承認が得られないときは、ローン解除期日までであれば、契約を解除できます。ローン解除期日を過ぎると、融資が否認されてもローン特約を適用して契約を解除することはできません。ローン解除期日が到来するにもかかわらず、金融機関の審査が遅れ、審査結果が解除期日後になる場合、媒介業者は、融資否認による買主の債務不履行責任を回避するための措置を講じておく必要があります。売主・買主に対し、ローン解除期日を延長する提案を行い、延長期日を覚書等の書面にしておきます。



媒介業者等に対する信頼と期待

不動産取引(売買)の経験が初めての売主・買主消費者は、取引において、不測の不利益、損害を受けないためには何に注意すればよいのか、どのような契約内容にしておけばよいのか、何をしなければならないのか、分からないことばかりです。

不動産取引の知識に乏しい売主・買主を補佐して、安心して取引できるようにしてあげるのが媒介業者の役割です。媒介業者は、売主・買主の取引におけるパートナーです。

媒介業者、宅地建物取引士、取引に従事する者は、消費者の期待と信頼を裏切ることがあってはなりません。媒介業者の不適切な行為、なすべき助言・措置が講じられなかったことなどが原因でトラブルが生じ、売主・買主に損害が発生した場合、媒介契約に基づく債務不履行責任や不法行為責任を問われることとなります。

媒介業者・宅地建物取引士の役割と責任は、売主・買主の“パートナー”として、その信頼と期待に応え、取引を安全にすすめることです。

中高層の買換えに係る 所得税の特例の適用要件

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

租税特別措置法第37条の5第1項第2号に規定する、「中高層の買換えに係る所得税の特例」(三大都市圏の既成市街地等内にある土地等の中高層耐火建築物等の建設のための所得税の買換え特例)の適用を受けるための要件について教えてください。

Answer

個人が一定の不動産(譲渡資産)を譲渡し、一定の期間内に一定の不動産(買換資産)を取得し、その取得の日から1年以内に事業の用または居住の用に供した場合、一定要件を満たせば本特例の適用を受けることができ、その不動産の譲渡益の全部又は一部に係る所得税の課税を繰延べることができます。

本特例が利用される場面

東京圏、中京圏、近畿圏内に土地を所有する個人が、等価交換方式(個人が土地を不動産会社に譲渡し、その土地の上に不動産会社が建築資金を負担して中高層耐火建築物等—いわゆるマンション—を建設し、土地譲渡した個人は土地譲渡の見返りに譲渡時の価額に相当するマンションの区分所有権を取得する)による土地活用を行うことがあります。

個人がこの等価交換方式による土地活用を行う場合に、土地の譲渡に係る所得税の負担を抑えるため利用される税制が、本特例です。

譲渡資産の要件

次の(1)から(3)までの要件をすべて満たすものが、本特例の適用対象となる譲渡資産とされます。

この要件を満たせば、譲渡する土地等や建物等の用途は問われません(例えば遊休地でも構わない)。

(1)次の①～③に掲げる区域内にある土地等(土地及び土地の上に存する権利をいう。以下同じ)、建物又は構築物で、その土地等又はその建物もしくは構築物の敷地の用に供されている土地等の上に、地上階数3以上の中高層の耐火共同住宅の建築をする事業の用に供するために譲渡をされるものであること。

なお、この場合の「中高層の耐火共同住宅」とは、譲渡資産の取得者が建築した建築物又は譲渡資産の譲渡者が建築した建築物で、次に掲げる要件の全てに該当するものをいいます。

- ・耐火建築物又は準耐火建築物に該当する3階以上の構築物であること。
- ・その建築物の床面積の2分の1以上に相当する部分が、専ら居

住の用(その居住の用に供される部分に係る廊下、階段その他その共用に供されるべき部分を含む。)に供されるものであること。

①三大都市圏の既成市街地等
三大都市圏の既成市街地等の範囲は、次のとおりです。

- ・首都圏の既成市街地(東京23区及び武蔵野市の全部、三鷹市、横浜市、川崎市及び川口市の区域の一部の区域)
- ・近畿圏の既成市街地(大阪市の全部、京都市、守口市、東大阪市、堺市、神戸市、尼崎市、西宮市及び芦屋市の区域の一部の区域)
- ・中部圏の名古屋市の区域(旧名古屋市の区域)

②首都圏整備法第2条第4項に規定する近郊整備地帯、近畿圏整備法第2条第4項に規定する近郊整備区域又は中部圏開発整備法第2条第3項に規定する都市整備区域(一定の区域を除く。)のうち、既成市

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。



街地等に準ずる区域として政令で定める区域

③中心市街地の活性化に関する法律第12条第1項に規定する認定基本計画に基づいて行われる、同法第7条第6項に規定する中心市街地共同住宅供給事業(同条第4項に規定する都市福利施設の整備を行う事業と一体的に行われるものに限る。)

(2) (1)の土地等又はその建物もしくは構築物が、(1)の中高層の耐火共同住宅の建築をする事業の施行される土地の区域内にあり、かつ、租税特別措置法第37条の5第1項第1号(特定民間再開発事業による地上階数4以上の中高層耐火建築物の建築の場合の買換え)の適用対象となる資産以外のものであること。

(3) 棚卸資産又は雑所得の基因となる土地等ではないこと。

買換資産の要件

本特例の適用対象とされる買換資産は、前述(1)の事業の施行により、その土地等の上に建築された耐火共同住宅(その耐火共同住宅の敷地の用に供されている土地等を含む。)又はその耐火共同住宅に係る構築物とされます。

買換資産の取得期限

本特例の適用を受けるためには、原則、譲渡資産を譲渡した日の属する年中に買換資産を取得することが必要です。ただし、その譲渡の日の属する年の翌年中に取得をする見込みであり、かつ、その取得の日から1年以内にその個人の事業の用又は居住の用に供する見込みである場合には、取得価額の見積額により本特例の適用を受けることができます。

さらに、中高層耐火共同住宅の建築に要する期間が、通常1年を超えるると認められる等の事情その他これに準ずる事情があるため、譲渡の年の翌年中に買換資産の取得をすることが困難である場合には、納税地の所轄税務署長に取得期限の延長の申請書を提出し、その承認を受けて、譲渡した年の翌年の12月末日後2年以内の期間内において、税務署長が取得できるものとして承認した日まで、買換資産の取得期限が延長されます。

確定申告の要件

本特例の適用を受けようとする場合には、譲渡資産の譲渡をした日の属する年分の確定申告書にその適用を受ける旨の記載をし、かつ、譲渡資産の譲渡価額及び買換資産の取得価額又はその見積額に関する明細書等を添付する必要があります。



ポイント

- 中高層の買換えに係る所得税の特例の適用対象となる譲渡資産については、本文の(1)～(3)の要件を全て満たす資産である必要があります。また、所有期間が5年以下の短期譲渡所得に該当する土地等でも、本文の(1)～(3)の要件を全て満たす資産であれば、本特例の適用対象となります。
- 「譲渡資産である土地等又は建物もしくは構築物の敷地の用に供されていた土地等」以外の土地等の上に建築された耐火共同住宅等は、本特例の適用対象となる買換資産に該当しません。また、買換資産に該当する中高層耐火共同住宅を建築する者は、譲渡資産の取得者又は譲渡者に限られるので、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.005

不動産お役立ちQ&A

内見の工夫で入居申込の 確率を高める

先原 秀和 ●オーナーズエージェント株式会社 PM事業部 部長

Question

内見から入居申込の確率を高くするためにはどうしたらよいですか？

Answer

内見時間を長くする工夫、そこでの生活がイメージできるような工夫をしましょう。そして、その効果測定のために、募集活動のデータ分析が大切です。

入居申込に重要な「内見」

入居申込、そして成約へとつなげるために「内見」は大切です。内見時のちょっとした工夫が入居申込への確率を高めてくれるのですが、ここでは多額の費用をかけず、直ぐにでも取り組める工夫をいくつか紹介します。

内見時の滞在時間を長くする

内見時に物件内、とくに室内での滞在時間が長くなると、入居申込への確率がグッと高まると言われています。言い換えれば、滞在時間を長くできれば、内見から入居申込につながりやすいということになります。

1)内見キットの設置

内見キットは、滞在を長くするために効果的です。アイテムには「スリッパ」「ウェルカムメッセージ」「間取図」「筆記用具」「メジャー」などがあり、これらを募集中の室内に設置しておきます。内見者が、自分

の家具家電は置けるのか？カーテンのサイズは？など、気付いた事を間取図に書き込むこと

で滞在時間も長くなり、そこで生活するイメージも膨らみます。

2)ポップ広告の活用

ポップ広告とは、店頭で商品説明に使われる小さな紙広告です。例えば、浴室の入口に「追い焚きーいつでもホカホカお風呂」、リビングの窓側に「ここから綺麗な夕陽が眺められます」など、室内のいろいろな箇所に設備や部屋の特徴を紹介したポップ広告を貼っていきます。内見者がそれを読むことで時間が経つだけでなく、物件の理解も進みます。

3)セルフ内見の採用

セルフ内見とは、仲介や管理会社の担当者が同行せず、入居希望者だけで内見をしてもらうことです。担当者の同行を望む方もいますが、一方で自分だけで気兼ねな

内見キット例



ポップ広告イメージ



く内見をしたいというニーズもあります。募集図面や募集サイトに「セルフ内見可」といった記載をすれば、自由に内見したい人を呼び込めます。セルフ内見では、ゆっくりと自分のペースで内見するので、滞在時間が長くなるのが期待できます。

その部屋で生活するイメージを持たせる

—バーチャルモデルルームという発想

内見時に、そこでのよい生活イメージが持てれば申込に直結します。モデルルームは、そのよいイメージを膨らませる方法として非常に効果的です。しかし、家具類の購入やその設置など、費用や手

オーナーズエージェント株式会社 PM事業部 部長

先原 秀和 SAKIHARA Hidekazu

銀行系不動産会社、分譲マンション管理会社を経て、オーナーズエージェント入社。全国の管理会社にコンサルティング支援を行っている。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、AFP、管理業務主任者、競売不動産取扱主任者、相続対策専門士。



バーチャルモデルルーム



CG加工前



CG加工後

間がかかるのも事実。そこで発想を変えて、室内の写真に家具家電などのCG画像を重ね、バーチャルなモデルルームを作るのはどうでしょうか？ 最近はこちらのサービスを提供する会社も出てきています。バーチャルモデルルームの画像が室内に置いてあれば、そこでの生活がイメージしやすくなります。費用や手間は実際のモデルルームよりも小さくて済むうえ、いろいろな配色やレイアウトパターンを用意できるメリットもあります。

内見時の工夫を効果測定

―募集活動データを分析しましょう
成約までには、大きく分けて「反響」→「内見」→「申込」→「成約」の4

つのステップがあります。このステップ毎の件数を把握し、1件の成約までに何件の反響や内見が必要か、内見→申込の確率は？ といった分析をしてみてください。分析結果を、前述の「内見時の工夫」をする前後で比較すれば、その効果を測定でき、新たな募集戦略の策定にも役立ちます。例えば、図表の当社関連会社の仲介経由での成約データを見ると、1件の成約までに5.18件の内見、41.43件の反響が必要に分かります。反響から内見に進むのは12.50%、内見から申込へは25.25%です。図表は直近1年間の平均ですが、月単位での分析も行います。その分析結果を「物件毎」「前年同期」「新たな募集戦略の実行後」などのデータと比較することで、募集活動の効果や傾向を判断できます。空室が長期化している

場合、「反響がない」「反響から内見につながる」「内見はあるのに申込に至らない」など、その原因によって打つべき対策が異なりますが、募集活動データがあればどのステップでつまづいているのかが分かり、適切な対策が取りやすくなります。また、内見から入居申込への確率が下がっていたので調べたところ、退去後の室内清掃がずさんになっていたなど、問題点の発見にも一役買ってくれます。

このように、募集活動データの把握や分析は募集業務効率化への近道でもあり、オーナーと募集条件を相談する際の説得力にもつながるので、是非取り組んで頂ければと思います。

図表:当社関連会社(アートアベニュー)
2014年11月~2015年10月 募集データ



ポイント

- 内見の時間が長くなるような工夫をしましょう。「内見キット」「ポップ広告」「セルフ内見」が効果的です。
- 生活イメージが湧くような仕掛けをしましょう。バーチャルモデルルームを使えば、コストや手間を軽減しつつ生活イメージを提示できます。
- 募集活動データの分析をしましょう。反響→内見→申込→成約という各ステップの件数把握と分析が、内見時の工夫に取り組んだ効果の計測にもつながります。

*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10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Part4 見直す価値あり！今の時代に 合った和の素材と空間

2020年にオリンピックとパラリンピックが東京で開催されることを受け、日本の伝統文化やデザインをあらためて見直そうとする気運があります。インテリアデザインの世界でも和の素材や匠の技術を用い、新しい和のデザインを開発する動きが活発になっています。懐かしくて新しい、新時代の和のデザインに注目してみましょう。



新しい和室デザインコンペ受賞作「紙風船」
新しい和の魅力を伝える「NIPPON DESIGN展」(2013 IIDA Japan Chapter 30周年記念イベント)より

古くなった和室はもういらない？

近年、和室の上手な使い方がわからない人が多くなり、リフォーム時に洋室に変更する人、新築時に和室を作らない人が増えています。食卓やくつろぎの間としての“茶の間”がなくなり、お布団を敷く習慣が薄れたことで和室を活用しきれない人が増えた結果と言えます。これも現代のライフスタイルでは致し方ないのかもしれませんが、本当にそれでよいのでしょうか。和室、和の素材には実は多様な機能性と美しさ、デザインの幅広さが眠っているのです。和室を古い物として捨て去るのではなく、新しい発想で、ほかにない魅力ある物として再活用してみませんか？

襖は模様替えが容易な アクセントウォール

カラフルな壁紙を張った人気のアクセントウォール。実は日本には昔から部屋の顔となる装飾的な壁面がありました。それは“襖”です。襖は

戸ですが、部屋と部屋を仕切り・つなげるという間仕切り壁の役割も担っていました。複数枚連なる襖戸は一幅の絵のように空間を彩り、華やかに部屋を飾ります。そして襖の素晴らしいところは張り替えが容易な構造だという点。家具の移動が必要な壁紙の張り替えよりも模様替えが簡単です。日本の気候風土に適した和紙は調湿機能をもつほか、軽い建具なので可動性にも優れています。襖紙の色柄も今大きく変化しています。地味な山水画ばかりではありません。現代のインテリアや若い人の好みにも合うよう、カラフルで大胆な色柄も多く、壁にも張れる汎用性が高い加飾和紙も登場しているのです。

もてなしの間としての 和の魅力

和室の魅力は多様性と可変性にあります。食卓や団らんの場にもなり、子どもが宿題をし、遊ぶこともできます。布団を敷けば寝室に早変わり。大きくて重い固定の家具を置かない和室のあり方は、少し発想を変えれば現代人が求めるフレキシビリティ

のある空間に転換できるのではないのでしょうか。

そして、もてなしの場としての新たな活用にも期待がもてます。和室には“晴れの場”としての顔があります。座り心地の良いクッションを敷き、好みの音楽をかけ、こだわりの豆を挽いて淹れたコーヒーで来客をもてなす。そこでのひと時はきっと特別なものになるでしょう。「和室＝お茶」でなくてもよいのです。堅苦しいイメージを振り払い、自由に心地よい空間として和の素材やしつらえを現代風を楽しむ。そんな新しい和の空間での暮らしを提案し、実践する時が来ているのではないのでしょうか。

インテリア・デザイナー
IIDA (国際インテリアデザイン協会) 日本支部理事
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10回

業界パーティーに参加する

不動産業界にいと、さまざまなパーティーやネットワーキングイベントに参加する機会も多い。由貴は今回、外資系不動産会社が主催する交流会に参加しました。久しぶりの交流会で少し緊張していますが、由貴は早速外国人の紳士に話しかけてみます。

[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。



ジョン・タッカー
米国出身の会計士。東京で友人と会計事務所を立ち上げる予定。

[賃貸不動産業務 英語対応]その⑩

[今月のKey words & Key phrase]

leasing agent

▶ 賃貸仲介営業職

look for ~

▶ ~を探す

size

▶ 広さ、間取り

[解説]

日本では自己紹介で会社名(所属)と名前を言うのが一般的ですが、海外では会社名よりもまず個人の名前、何をしているのか、ということをお話します。

また、出身国を聞きたい場合、単純に「Where are you from?」と聞くと、そのパーティーにどこから来たのか? 日本に来る前にどこにいたのか? を尋ねているかのように思われる可能性もあります。出身地を聞く場合は「Originally (元々の、本来の)」という単語を使い、「Where are you originally from?」と元々の出身地を尋ねる表現にするとよいでしょう。

賃貸物件の希望条件は、「prefer (好む)、preference (好み)」という言い方で表現できます。



Yuki

こんにちは、水沢由貴といます。私はXYZ不動産で働いています。初めまして。
Hello, my name is Yuki Mizusawa. I am working for the XYZ real estate agency. Nice to meet you.

初めまして。僕はジョン・タッカーです。ユキさんは何をされているのですか?
Nice to meet you. I am John Tucker. What do you do, Yuki san?



ジョン



Yuki

賃貸仲介営業職です。主に港区で外国人の方の住居を斡旋しています。もしタッカーさんやお友達がお住まいをお探でしたら、新しくよい物件をご紹介します。
I am a real estate leasing agent. Mainly, I am helping non-Japanese clients who are looking for residential accommodations in Minato ward. If you or your friends would like to find a nice apartment, I can introduce new and nice ones.

それはいいですね。私は会計士で、東京でのオフィスを設立しようとしています。私のビジネスパートナーが今、六本木近辺で住まいを探しています。彼を手伝っていただけますか?
Sounds interesting. Well, I am an accountant and about to set up my office here in Tokyo. My business partner is now looking for an apartment close to Roppongi. Could you help him?



ジョン



Yuki

もちろんです、タッカーさん、その方のご希望の広さやエリア、ご家族人数など教えていただけますか?
Of course, Mr. Tucker! I need to know his preferred size, location and how many people are going to live there.

[外国人との会話での注意点]

日本人はとかく、自分の仕事を説明するのにだらだらと時間をかけて話してしまいがちで、結局何をしている人なのか理解してもらえない、ということがよくあります。自分の仕事・役割は今回の会話に出てきたように“an accountant”、“a leasing agent”など、数語で簡潔に伝えられるようにしておきましょう。

外国人と話す場合、相手が苗字を名乗っている場合は、Mr. / Ms.をつけて苗字で呼びます。相手がファーストネームで呼ぶように言ってくれるのを待ってから、呼ぶ方が自然でしょう。

[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


**栃木県
本部**

仲間意識を強めて組織を活性化、 県本部のPRや会員増強に注力します

学校の先駆け、 日本の教育水準を高めた足利学校

県内の名所といえば、まずは足利学校です。日本で最も古い学校として知られ、昨年4月に文化庁認定日本遺産となりました。日光東照宮も有名です。昨年は400年式年大祭の年であり、さまざまな行事が行われています。栃木県は、塀や門扉で使われる大谷石の産地として有名ですが、その大谷石でつくった大谷平和観音も見どころの一つです。

庶民の郷土料理としては、「しもつかれ」があります。大根や人参を「鬼おろし」という竹製のおろし器ですりおろし、そこに新巻鮭の頭部分を丸ごと入れ、油揚げや酒粕などと一緒に煮た料理です。クセが強く、好き嫌いが分かれる料理ではありません。



昭和23年から6年かけて大谷石採石場跡に総手彫りで彫られた、高さ約27mの大谷平和観音。

人口も宅建業者数も微減

栃木県の人口は、平成17年度の約201万人をピークに減少が続ぎ、平

成26年度には約198万人となっています。一方、大手自動車製造業の工場があるため、県内の外国人人口はわずかながら増加しているようです。

県内の宅建業者数は全体的には微減で、現在は約1,350社。栃木県本部の会員数は156社で、増加傾向にあります。しかし、人口増加が見込めない状況下では、不動産取引も元気を取り戻すまでには至っていません。同時に、長い不動産不況で地価も下落し、取引額も下降気味です。媒介業者の手数料収入の減収もかすみ、業界を去る方も出始めています。

全日のあらゆる面での バックアップに感謝

協会の会員は、同じ仲間です。この仲間意識を会員一人ひとりが自覚して、行動していただけるような組織づくりを心がけていきたいと思っています。仲間意識を強め、組織を活性化することで、全日がより大きなエネルギーをもった組織に生まれ変わると考えています。そのためにも、「全日に入ってよかった」と言われる会務運営とともに、県本部のPRや新規入会の増強に向けて努力していかねければなりません。

栃木県本部は、昨年12年目を迎えた若い地方本部です。また、私自身、今期から本部長を務めています。関東地区協議会の皆さんには、私のような新参者にもあらゆる面でバックアップしていただき、非常に感謝しています。全日のように、地方本部

の組織運営まで支援してくれる組織はないと思います。

IT化には毅然とした対応が 必要なのではないか

地方の不動産業界は、本当に厳しい状況です。不動産業界への何らかの緊急支援もお願いしたいと考えています。また、最近はIT化という言葉が注目されています。私たちは、不動産業界を健全化するために、協会運営を通して数々の提言をしてきました。業界の存亡にかかわるような動きには毅然とした対応が必要だと思っています。業界が一致団結して、声をあげる時期にきているのではないのでしょうか。



栃木県本部 本部長
稲川 知法氏

(公社)全日本不動産協会栃木県本部
〒320-0806
宇都宮市中央1-9-11
大銀杏ビル7階
TEL : 028(666)4554
FAX : 028(666)4553

広島県 本部

社会の一員として行動し、 社会活動の60%は地域貢献にすべき

県外・海外から 年間2,000万人の観光客

広島には、宮島と原爆ドームという2つの世界遺産があります。年間それぞれ400万人、1,100万人の観光客が訪れています。広島県全体でも、県外や海外から年間約1,960万人の観光客が訪れています。呉市にある大和ミュージアムも注目を集めています。呉の造船所は、戦後の日本経済の発展の基礎になった、当時の最先端技術が集約されていました。広島は、被爆の歴史も含め、さまざまな歴史的教訓を読み取ることができる場所でもあります。

山にも海にも近く、多くの海の幸、山の幸を楽しむことができます。かきの生産は日本一であるほか、宮島周辺のアナゴ、世羅高原のマツタケなどが有名です。お好み焼きも有名です。

広島駅前の再開発ラッシュで 建設コスト上昇

広島駅前周辺はいま、建設ラッシュです。いわゆる10大都市で、駅周辺が再開発されていないのは広島だけです。40階建てなどの高層ビルが次々に建設されています。当然、建設コストも上昇しており、ビル建設費はこれまで坪65~70万円だったところが、坪85~90万円まで上昇しています。

広島経済は、大企業の支店が支えている部分が多いのですが、日本経済の低迷の影響で6割ほどの支

店が撤退・縮小してしまいました。ただ、観光客の増加という、新しい芽も出てきました。

黒田投手の世界観と 不動産業者としての役割

昨年は、広島カープも燃え上がりました。マツダスタジアムに年間200万人が観戦に訪れ、「カープ女子」という言葉も話題になりました。黒田博樹投手が、カープに戻ってきたことが大きな要因だったと思います。

彼の世界観は、人はその社会の一員であり、決して1人で生きてきたわけではないというものです。不動産業者も、社会の一員として、経済・社会活動の60%は地域貢献にさくべきだと考えます。これはお金の問題ではありません。例えば、不動産業者として、まちづくりや防災などの面で地域にどう貢献できるのか、考えていくことだと思います。

パソコン指導員養成で 会員の質を向上

会員数は、本店・支店含め571社となりました。会員のほとんどは、零細企業であり、自分たちの力で開拓していかなければいけません。昨年は、県本部が所有しているパソコン15台を活用し、会員のパソコン指導員を40名育成する目標をたてました。今年、その会員がそれぞれ地域やグループで、ほかの会員を指導し、会員全体の質を向上させていきたい



広島市役所にて松井一寛広島市長(前列右)と新春対談を行う、中村克己広島県本部長(前列左)

と考えています。

広島はいま、観光や再開発、カープ人気など、さまざまな意味で燃え上がっています。県本部も昨年は、県知事や市長、岸田外務大臣などと、まちづくりや地域活性化、災害対策などについて対談を行うなど、燃え上がった1年でした。



広島県本部 本部長
中村 克己氏

(公社)全日本不動産協会広島県本部
〒730-0043
広島市中区富士見町11-4
全日広島会館
TEL: 082(241)7696
FAX: 082(241)8124

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

- 大阪
- 神奈川
- 兵庫
- 山梨



大阪府本部 / Topic



七夕のゆうべブースの出店売上げを 児童養護施設四恩学園へ寄付

大阪府本部ならわ南支部は、2015年7月5日(日)から7日(火)の3日間開催された「七夕のゆうべ in 四天王寺」に協賛し、ブースに出店しました。その売上金を11月13日(金)、児童養護施設四恩学園に寄付をしました。

四恩学園は家庭の事情で両親と一緒に暮らすことが困難となった、20歳までの子どもたちが共同で暮らす施設です。ならわ南支部は同学園に対して「少しでも協力したい」と考え、同学園を訪れて寄付を行いました。

訪問した折に児童虐待防止運動などにも話がおよびました。近年は虐待などが原因で入所する児童の数が増えているようです。

もし、四恩学園への寄付にご協力いただける方がいらっしゃいましたら、下記の連絡先までお問合せ下さい。

児童養護施設四恩学園

TEL 06-6771-9360

FAX 06-6771-2313



「少しでも協力したい」という思いから支部で寄付することを決定

神奈川県本部 / Report



「神奈川・横浜 住まいみらい展」で 無料相談を実施

神奈川県本部は、2015年10月17日(土)・18日(日)の2日間、横浜市中区の横浜産業貿易センターホール「マリネリア」にて開催された「神奈川・横浜 住まいみらい展」で無料相談ブースを設けました。

「神奈川・横浜 住まいみらい展」は、神奈川県・横浜市・神奈川県内

の建築・住宅関係団体・企業が実行委員会を組織し、「地球にやさしく、安全で健康に暮らせる、これからの住まい」をテーマに開催された展示会です。住まいに役立つ情報の展示や無料相談ブースを設け、多くの皆さまにご参加いただきました。また、開催にあたり、来賓として高円宮妃殿下にご臨席いただき、テープカットセレモニーが行われました。

なお、来場者数は10月17日が約1,500人、18日は約3,300人。県内外から多くの皆さまに来場いただき、全日本不動産協会のアピールをすることができました。



PRを行う鈴木公益事業推進委員長(左から2人目)と真山教育研修委員長(右から2人目)

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



兵庫県本部 / Report



初任従業者実務研修を実施

兵庫県本部では、2015年11月4日(水)に「初任従業者実務研修」1日コースを全日兵庫会館で実施しました。本研修は不動産業に初めて就業された方や実務経験が浅い方がすぐに業務に役立ててもらえる内容の研修です。

当日は14名が受講しました。研修は

- I. 不動産営業の基本・セールス実務編①
- II. 不動産営業の基本・セールス実務編②
- III. 物件調査のポイント～契約後のリスク回避のために～
- IV. 必須項目がよく分かる重要事項説明書
- V. 手際よくできる契約締結・決済・引渡・登記

の5科目5時間の研修で、研修終了後には受講者に修了証を交付しました。受講者から、「講義説明が丁寧で具体的な事例がとともわかりやすかった」という感想があり、有意義な研修となりました。



当日は14名が参加し、有意義な研修になりました

山梨県本部 / Report

山梨県県民の日記念行事で不動産無料相談、
開業案内ブースを設置

山梨県は、明治4年に「甲府県」から「山梨県」へと県名が改められました。それを記念し、毎年11月20日を「県民の日」と定め、県内各所で色々なイベントが行われます。

当本部では2015年11月14日(土)、15日(日)の2日間、甲府市内にある小瀬スポーツ公園で行われた「山梨県県民の日記念行事」に特別出展し、不動産無料相談会および開業を目指す方への案内ブースを設置しました。全日山梨県本部は設立から11年を迎え、同イベントへの参加は、東京都本部多摩南支部所属の時から長年継続しているものです。

イベント会場には、やまなし市民活動交流フェスタ(ボランティアグループ・NPOによる実践活動の発表と体験・交流フェスタ)、ふれあい広場(かわいい動物や魚と仲良くな

れる広場)、環境広場(地球温暖化防止、環境保全、リサイクルなど環境に関する情報発信)、お祭り広場(県産品・販売とイベント)、物産広場(県産品の展示・紹介の広場)、生活広場(生活をテーマにした展示や相談の広場)・健康広場(健康をテーマにした展示や体験の広場)、消防防災・警察乗物広場、市町村ときめき広場(各市町村の特売品の即売会や紹介の広場)等の、多くのブースが

設けられ、毎年多くの来場者で賑わいます。

14日はあいにくの雨でしたが、翌日は秋晴れとなり、約4万人の来場がありました。日頃、当本部事務所に伺ってまで、相談に来ない方も気軽に立ち寄ってくださり、ブースは両日で9名の相談がありました。

少しでも多くの方に、全日本不動産協会の存在がアピールでき、信頼につながれたらと思っております。



初日はあいにくの雨、訪れる熱心な相談者に丁寧に対応



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「日記・つぶやき」コンテンツ部門、「趣味・ホビー」コンテンツ部門の人気ブログを紹介します。

「不動産」コンテンツ部門

やり遂げろ！

株式会社 ティー・シー・セカンド
<http://www.zennichi.net/b/tcsecondo/index.asp>

大阪市の株式会社ティー・シー・セカンドです。弊社は、社員の幸せを通して「家」を提供することにより、社会に貢献することを目指しています。そのために、全営業社員を住宅用地取得に配し、担当社員は用地仕入れから、企画・販売・お客様との打ち合わせ・アフターフォローまで、1人ひとりのライフプランに合わせた唯一無二の“家”をお客様とともに創り上げることを目指しています。

弊社ブログ「やり遂げろ！」では、土地の仕入れや物件の契約状況など業務に関することを中心に、日々の雑感や読書日記まで、社長自らさまざまな情報を発信しています。今後ともよろしくお願いたします。



株式会社 ティー・シー・セカンド
 代表者：相良政人
 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-11-4-1002 大阪駅前第4ビル
 TEL：06-6348-0003(代表) FAX：06-6348-0004(代表)
 HP：http://www.zennichi.net/m/tcsecondo/index.asp

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

楽器相談・防音物件 担当スタッフの独り言

株式会社 ABCハウジング
<http://www.zennichi.net/b/abcfujimino/index.asp>

埼玉県ふじみ野市の株式会社ABCハウジングです。弊社は、楽器可・防音物件をメインに、賃貸管理を行なっています。プロの演奏家の方から、音大生、楽器を愛する社会人の方まで喜んでいただけるような、楽器可・ピアノ可・賃貸・防音マンション・デザインーズ物件を提供しております。

弊社ブログ「楽器相談・防音物件担当スタッフの独り言」では、物件情報はもちろん、日々の出来事や感じたことなど、さまざまな情報を発信しています。当ブログが、全日不動産ナビで人気になっていたとのこと。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。これからもよろしくお願いたします。



株式会社 ABCハウジング
 代表者：葛籠貴タ子
 〒356-0029 埼玉県ふじみ野市駒西3-8-32-107
 TEL：049-256-4351(代表) FAX：049-269-1393(代表)
 HP：http://www.zennichi.net/m/abcfujimino/index.asp

全日情報ナビ

マイページメーカー／ブログ紹介サイト

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

「趣味・ホビー」コンテンツ部門

日々是好日

株式会社 HARVEST PARTNERS
<http://www.zennichi.net/b/hpi/index.asp>

東京都中央区の株式会社HARVEST PARTNERSです。当社は、東京都心部エリアの投資用不動産、事業用不動産に特化している会社です。資産形成を不動産でお考えの方にお役に立てればと、一般には流通されていない良質な物件を中心にご紹介しています。

弊社ブログ「日々是好日」は営業方針とは正反対で、ジャンルを問わず気づいたこと、感じたことをアップしています。なかでも、ランチの話題には美味しさが伝わるよう画像も入れて楽しめるようになっています。

拙いブログですが、これからもご愛読のほど、よろしくお願ひいたします。



株式会社 HARVEST PARTNERS
代表者：大塩信二

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-2-12 共同ビル(中央)6F-63
TEL: 03-6661-1863(代表) FAX: 03-6661-1864(代表)
HP: <http://www.zennichi.net/m/hpi/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
ご意見・ご要望も
聞かせてね!

今月の 問題

内見から入居申込の確率を高めるためには、内見時間を長くする工夫が必要です。そのための工夫の1つで、設備や部屋の特徴を書き込んで紹介する、もともとは店頭で商品説明などに使われる小さな紙広告のことを何と言うのでしょうか。

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「1月号クイズの答え」をお願いします。

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回に限りです。
- * 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

2016年
2/10 水

先月の答え
【明渡時説】

Z-Reinsがレインズステータス管理機能等に対応

レインズのステータス管理機能「取引状況」項目が、導入されました。

東日本・中部レインズ……2016年1月4日より
 近畿レインズ……2016年1月6日より
 西日本レインズ……2016年1月5日より

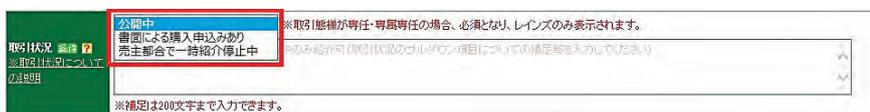
公益社団法人全日本不動産協会が運営する「ZeNNETシステム」でも、各レインズで追加されるステータス管理機能「取引状況」項目および同時期に追加される「住宅性能・品質等に関する情報」項目をレインズに先駆け、2015年12月2日から追加しました。



ステータス管理機能とは…

- レインズ上に登録された物件について、
- ① 他の宅地建物取引業者に紹介できる状態なのかどうかの明示
 - ② 売主が自らの物件の登録状況を確認できる (ZeNNETシステムでは非搭載)

1. 売り物件の物件情報項目に「取引状況」の項目を追加



売り物件で「専任」または「専属専任」の物件の場合「取引状況」が入力必須項目となりました。

「取引状況の補足(フリーテキスト欄)」の項目は「取引状況」の変更日や、「取引状況」の詳細な内容等、客付業者に伝えるべき情報を入力してください。(全角 200 文字まで入力可)

また、「取引状況」および「取引状況の補足(フリーテキスト欄)」の項目は、レインズにのみ反映・表示されます。

詳しくは
管轄の流通センター
 または **各地方本部** に
 ご確認ください。
Z-Reinsログイン後の
「お知らせ」でも
 詳細を確認できます。

2. 「住宅性能・品質等に関する情報」項目の追加



中古住宅市場の活性化に向けて、消費者に対する情報提供の充実を図るとともに、性能や維持管理状態の良い中古住宅の差別化を図るために、住宅の性能・品質に関する情報を任意登録項目として、チェックボックス形式で登録ができるようになりました。



月刊不動産のバックナンバーについて

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。当協会ホームページでは、月刊不動産のバックナンバーを公開しています。お使いのパソコンやタブレット端末から閲覧ができますので、外出先でのスキマ時間や会社での休憩時間などにぜひご覧ください。また、従業員研修などにも活用していただけます。



1 協会ホームページのトップページの右側のバナーへアクセス



2 バックナンバーのページへアクセス

下部の「バックナンバーはこちら」をクリックすると2006年7月号から最新号までを閲覧できます。



PDFファイルでの閲覧のほか、「ラビーちゃんBook Reader」でも閲覧できます。「ラビーちゃんBook Reader」は指定ページへのジャンプや、左右ページの拡大がスムーズにできる仕組みとなっています。

新入会員名簿

[平成27年11月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	有限会社 建豊
	札幌市	セブンホームズ 株式会社
青森県	青森市	株式会社 TM計画
岩手県	奥州市	特定非営利活動法人 岩手県不動産コンサルティング協会
宮城県	柴田郡	株式会社 イコム
山形県	酒田市	真栄管財 株式会社
	新庄市	新庄駅前不動産
福島県	喜多方市	株式会社 石原不動産
	白河市	株式会社 フクナン工業
茨城県	つくば市	株式会社 アイ・モール不動産
埼玉県	東松山市	旭不動産商事 株式会社
	入間郡	株式会社 イースペック
	さいたま市	株式会社 斎藤設計
	さいたま市	株式会社 T-STYLE
	熊谷市	株式会社 RENO
千葉県	鎌ヶ谷市	株式会社 R・Hホーム
	茂原市	株式会社 ビームスファクトリー
	松戸市	株式会社 ファミリー不動産
	千葉市	合同会社 やまゆり不動産事務所
東京都	千代田区	株式会社 アセット・ワン
	千代田区	株式会社 アソルティ
	港区	アンヌプリ・プロパティーズ 株式会社
	新宿区	株式会社 ヴィアレス
	足立区	エイチエフ 株式会社
	新宿区	株式会社 エストプロ
	渋谷区	SUパートナーズ 株式会社
	目黒区	株式会社 NKハウジング
	墨田区	株式会社 大村リアルエステート
	港区	株式会社 岡部克哉建築設計事務所
	多摩市	株式会社 楠原不動産
	新宿区	株式会社 グランツクラフト
	豊島区	株式会社 三信
	練馬区	三優エスクローエージェント 株式会社
	渋谷区	JACコミュニティ 株式会社
	国分寺市	株式会社 シンセリティー
	足立区	株式会社 伸明リビングサービス
	港区	株式会社 スペース・メニュー・ラボ
	中央区	株式会社 ゼントラスト
	渋谷区	株式会社 田実宅建士事務所
	杉並区	とも不動産 株式会社
	世田谷区	株式会社 トラストコンサル
	千代田区	株式会社 尚明コーポレーション
	渋谷区	株式会社 日盛ホーム
	板橋区	パンピングホーム 株式会社
	中央区	株式会社 ヒルリバーズ
	渋谷区	株式会社 ファストコム
	渋谷区	株式会社 フュディアルコミュニティ
	中央区	株式会社 ブルーウォールジャパン
	東村山市	株式会社 ホームファクター
	新宿区	株式会社 北辰商事
	新宿区	MAKABE DUEL 株式会社
葛飾区	有限会社 マキ	
港区	株式会社 MIRACREA	
世田谷区	株式会社 モンエタン	
港区	株式会社 モンステラ	
足立区	有限会社 邑建築設計事務所	
北区	株式会社 らばん	
目黒区	株式会社 リブラ	
中央区	Royal House 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	三鷹市	LOVS HOME 株式会社	
神奈川県	川崎市	株式会社 グランツエステート	
	川崎市	株式会社 シトラスホーム	
	大和市	トラステート 株式会社	
	相模原市	株式会社 ハピネス	
	横浜市	株式会社 bELI	
川崎市	株式会社 You・ホーム		
新潟県	新潟市	孝新ハウジング	
石川県	金沢市	株式会社 H・Tアセット	
	野々市市	株式会社 ライフタイムホーム	
岐阜県	瑞浪市	株式会社 雅	
静岡県	下田市	株式会社 i・エステート	
	榛原郡	株式会社 辻建設	
	富士市	株式会社 ティー・エル・シー	
愛知県	碧南市	株式会社 まぎし不動産・建築設計事務所	
	名古屋市長古屋市	株式会社 みやび	
	豊橋市	株式会社 ユニバーサルエージェンシー	
名古屋市長古屋市	陽明土地		
京都府	宇治市	株式会社 みやこホーム	
大阪府	豊中市	株式会社 アイリード	
	大阪市	株式会社 Alive Corporation	
	東大阪市	株式会社 エクシアス	
	大阪市	株式会社 オフィスシャッツ	
	堺市	Green life 株式会社	
	岸和田市	株式会社 国土HD	
	大阪市	SAKURAI ESTATE	
	大阪市	日本エステージ 株式会社	
	大阪市	株式会社 Valuable Style	
	豊中市	パワーホーム大阪 株式会社	
	大阪市	BGホーム	
	池田市	ピース不動産 株式会社	
	大阪市	Fidelio	
	松原市	フルバックマネジメント 株式会社	
	大阪市	株式会社 リアール	
	兵庫県	神戸市	株式会社 エスタ
		神戸市	株式会社 光進
姫路市		株式会社 TOMエステート	
神戸市		株式会社 マイティ	
奈良県	橿原市	大和不動産 株式会社	
	生駒郡	株式会社 T.T.ビル	
広島県	廿日市	株式会社 ダイサン	
	広島市	都市開発 有限会社	
徳島県	徳島市	Eホーム	
香川県	小豆郡	オリーブ環境開発 株式会社	
	高松市	ファンアールコンセプト 株式会社	
愛媛県	松山市	株式会社 西村商事	
高知県	南国市	株式会社 森田	
福岡県	福岡市	コズミック 株式会社	
	直方市	株式会社 NEO	
	福岡市	株式会社 みつる商事	
佐賀県	佐賀市	株式会社 シセイ不動産	
長崎県	五島市	合同会社 E.H.リアルエステート	
宮崎県	日向市	株式会社 グローバル・クリーン	
	宮崎市	クリーン不動産 株式会社	
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 薩摩コーポレーション	
沖縄県	浦添市	株式会社 ヒカリ不動産	
	宜野湾市	株式会社 松並	
	島尻郡	丸越不動産	
	中頭郡	Loco House Real Estate	

弁済制度について

平成27年度 第6回（11月分）弁済認証
結果は右表のとおりです

※各事案の詳細は
ホームページ（会員専用ページ）内
【保証だより】に掲載されております。

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	4社	4件	32,204,807円
認証	3社	3件	10,758,823円
保留・条件付認証	1社	1件	6,800,000円
否決	0社	0件	
平成27年度累計	23社	29件	99,469,159円

一般保証制度のご案内



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

- 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。

※当制度の詳細は、(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。

不動産保証協会ホームページには、法定研修会や各種保全制度などの情報も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 2016年1月号

平成28年1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。

| 栃木県 |

足利学校



足利市にある日本最古の学校で、国指定の「日本遺産」。創建年代は複数説あり、奈良時代、平安時代、鎌倉時代が挙げられる。記録では室町時代の1439(永享11)年に守護大名の上杉憲実が鎌倉から僧・快元を席主(校長)に招いて再興を図ってから。上杉憲実が書物を寄贈し、儒学、兵学、医学を教える学校とした。

室町時代後期には学徒3,000人に達し、宣教師フランシスコ・ザビエルは足利学校を日本最大の「坂東の大学」と書簡で海外に伝えた。戦国時代は北条氏や徳川家康の庇護を受け、江戸時代前期には地元領主に保護されて興隆した。江戸中期以降は衰微し、明治時代に廃校となった。その後小学校に転用されたが、残った孔子廟や正門、一部建物と蔵書は足利市が保存を続けてきた。現在も国宝や重要文化財など約1.7万冊の古書が残る。

写真提供：栃木県

| 広島県 |

原爆ドーム (広島平和記念碑)



1945(昭和20)年8月6日、史上初めて使用された原子爆弾の爆心地において建物骨格を保持した数少ない建築物の1つ。建物が残ったのは、ほぼ真上から爆風を受けたからと考えられている。被爆当時の姿を保つ原爆ドームは、人類の惨禍の象徴であり、世界平和と核兵器廃絶への希望を訴える平和記念碑とされる。

建設は1915(大正4)年。広島県の産業発展に資する目的で建てられ、設計はチェコ人設計家のヤン・レツル。建物は一部鉄骨の煉瓦造りの3階建て、ドーム部分は中央階段室で、銅板葺屋根の5階建て。戦後は存廃論争が続いたが、広島市は広島大学に強度調査を依頼、保存可能との結果を受けて1966(昭和41)年に市議会が永久保存を決議。翌年、保存工事を行った。国は1995(平成7)年に史跡に指定。翌1996(平成8)年、世界遺産に登録された。



月刊 不動産

2016 January

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)

