

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成28年4月15日（毎月1回15日発行） 第44巻第4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】

空き家対策は どこまで進んだのか

—不動産業者のビジネスチャンスを考える

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

防災基礎知識編

【不動産お役立ち Q&A】

法律相談

地震による建物の傾き

賃貸相談

借家人による無断譲渡・転貸が
なされた後の措置

【地方本部長に聞く】

東京都本部・岡山県本部

2016 April

4



CONTENTS

03 [特集]

空き家対策は どこまで進んだのか — 不動産業者のビジネスチャンスを考える

街をよみがえらせる空き家活用事例

地元を知る不動産業者だからこそできる空き家解決
オラガ総研 代表取締役 牧野 知弘

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」]

防災基礎知識編 Disaster Prevention Basic Knowledge

個人の防災と不動産業者に求められる防災情報

FP&建築アトリエ 代表

荒尾 博 ARAO Hiroshi

14 [付加価値を生むリノベーション]

第1回

環境に配慮したローコストなりノベ

株式会社価値総合研究所 主任研究員 山口 まみ

16 [不動産お役立ちQ&A]

法律相談 地震による建物の傾き

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

賃貸相談 借家人による無断譲渡・転貸がなされた後の措置

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

20 [YouTube公開動画付き誌上講座宅建出題点精講]

第1講 『出題点』を学習する

渋谷会合同会社 代表社員社長

佐伯 竜 SAEKI Ryu

21 [不動産 in English]

第13回 不動産英語の基本用語

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]

会員数増加に注力し、地域や行政の抱える課題解決に対し提言していきます

東京都本部 本部長 中村 裕昌氏

テーマは「温故知新」、研修強化と会員数増強に邁進

岡山県本部 本部長 脇田 立夫氏

24 Activity Condition

地方本部の動き

26 ZENNICHI WEBSITE FRONT

全日会員の広場

全日不動産ナビ 今月の会員ブログ

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

「ランドセル」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

空き家対策は どこまで進んだのか

— 不動産業者のビジネスチャンスを考える

昨年5月に、空き家対策推進特別措置法が全面施行され、多くの市区町村が空き家対策計画の策定や空き家対策協議会の設立に取り組んでいます。政府は税制の面でも空き家対策に力を入れており、勧告を受けた特定空き家は小規模住宅用地の固定資産税6分の1特例の適用を除外したほか、相続した空き家を譲渡した場合に譲渡所得から3,000万円を特別控除する制度を創設しました。空き家対策に特化した補助事業も今年度からスタートし、3月に閣議決定した新しい住生活基本計画には、空き家問題の解決が柱の一つとして位置付けられました。各地で今後、進んでいく空き家対策に不動産業者としてどう関わればよいのか。政策動向や空き家の活用事例、空き家ビジネスの方向性をまとめました。



政策 動向

今年度の税制改正では空き家を譲渡した場合の3,000万円特別控除が創設され、空き家対策に特化した補助事業もスタートしました。昨年5月に全面施行された空家等対策推進特別措置法と併せて、空き家対策に関する法律、税制、予算措置のラインナップが揃い、不動産業者にとっても空き家関連ビジネスに取り組む環境が整ってきました。行政の取り組みを見ていきます。



国土交通省住宅局
住宅総合整備課長 北 真夫氏

全国の4分の3の市区町村が 空家等対策計画の策定を予定



国土交通省と総務省が合同で調査した空家等対策推進特別措置法の施行状況によると、昨年10月1日時点で空家等対策計画の策定を予定している市区町村は1,323と全国の市区町村全体の約4分の3に達しています。そのうち、2015年度中に策定予定の市区町村は121、2016年度中が302です。合計すると市区町村全体の約4分の1が少なくとも今年度中には計画を策定する予定になっています。

空家等対策協議会については、昨年10月1日時点で30の市区町村が設置済みで、設置予定が663です。計画の策定予定に比べると協議会の設置予定は少ないものの、700近い協議会が設置される予定です。

昨年10月1日時点の特定空家等に対する措置の実績は、指導・助言を行ったのが市区町村数で177、延べ件数では2,512件が指導・助言を受けています。勧告まで行った市区町村は4で、勧告を受けた特定空家等は13件です。命令・代執行はありませんでしたが、所有者が不明なため略式代執行を行ったものが長崎県新上五島町で1件ありました。さらに10月以降、横須賀市、別府市などで略式代執行が行われています。

空き家譲渡の3,000万円特別控除で 宅建業者にチャンス



空き家対策に関する税制として、2015年度は固定資産税の特例が厳格化されました。特定空家等で勧告を受けると6分の1特例が適用除外となります。2016年度の税制改正では、将来問題になりそうな空き家の発生を防止するという観点から、相続した空き家を譲渡した場合に譲渡所得から3,000万円を特別控除する制度が創設されました。空き家を所有することになった原因の多くは相続です。相続による空き家が賃貸され

たり売却されたりせずに放置されているケースが多くなっています。管理状態が悪いまま放置されると将来は特定空家等になる恐れがあります。まだ使用できる空き家でも利用されないままでは住宅の資源としてはもったいないです。そうした空き家を何とか市場で流通させるためにはどうしたらいいかという観点からこの税制措置がとられました。もともとあった3,000万円特別控除は自己居住の家屋が対象であるため、自分で住んだことがない相続した住宅には適用されませんでした。今回創設された3,000万円特別控除は、建物を除却して更地にし、その土地を売却するときにも使えます(次頁 図参照)。使える空き家を市場で流通させ、住宅としてはもう利用できなくても土地として十分に流通できれば市場に出すことで、将来的に問題となる空き家の発生を抑制・防止する効果を期待しています。

国土交通省住宅局の北真夫・住宅総合整備課長は「この税制については、宅建業者にもよく理解してほしいです。売買につながるので宅建業者にとってはビジネスチャンスになります。取引を活性化させる上で空き家の所有者に積極的に働きかけてもらいたいと思います」と話しています。

空き家対策だけを目的とした 補助事業が創設



空き家の除却や活用については、今までは社会資本整備総合交付金のメニューの一つとして国から地方公共団体に財政支援が行われてきました。しかし、社会資本整備総合交付金はさまざまな公共事業が全部入っているため、自治体の中で空き家対策の優先度が低かったり、他の公共事業との取り合いになったりすることがあると、空き家対策が十分行われないケースもあります。そこで、空家等対策推進特別措置法が施行されたことを契機に、空家等対策計画を策定して計画に

基づいて利活用や除却を総合的に進める市区町村を財政支援するために空き家対策に特化した補助事業が創設されました。ポイントは空き家対策だけを目的とした補助金を用意したことで、「国土交通省全体の社会資本整備総合交付金の予算額が全国の自治体の要望額に対して足りない状況なので、空き家対策に対しては交付金より補助金の方が満足できる金額を配分できます」(北課長)。

新しい住生活基本計画の目標に「空き家の活用・除却の推進」



3月に閣議決定された新しい住生活基本計画が掲げた目標の一つに、「急増する空き家の活用・除却の推進」が盛り込まれました。5年前に策定された住生活基本計画では、空き家についてここまで明確な目標は定めていませんでしたが、今回は空き家問題が今後も深刻であることから柱の一つに位置づけられました。空き家対策のポイントは、「使えるものは使い、除却すべきものは除却する」ということです。まず利活用の観点からは、税制によって空き家の発生を抑制し、使えるものを市場で流通させるための施策が打ち出されました。もともと既存住宅の流通促進策は進められていましたが、住宅を循環させる仕組みを整備することで、住宅として十分使える空き家はできるだけ市場で流通させるというのが今回の施策です。使われなまま放置されている空き家(「その他の住宅」の空き家)にならないように、せめて賃貸や売却の対象となる空き家まで持っていこうということなのです。

また、2地域居住や家を2軒持つという空き家の使い方もあります。あるいは地方へ移住するために活用するケースもできます。まず、住宅として使えるものを住宅として使います。次に、住宅から用途を転換して、例えば地域のための集会所にするとか、あるいは古民家の空き家だったら再生して滞在・体験型の施設にするとか、地域の福祉的な機能を持った施設に変えるとか、いろいろな活用方法があります。しかし、建物としてはもう使えない空き家は解体して更地にし、土地として市場で流通させる方法があります。更地に

なれば土地としての需要もあるだろうし、隣接地を持っている人が買い増しする場合もでてくる可能性があります。

「空き家を市場に回すことが大事であり、そのためには宅建業者の役割が重要になります。前段として、空き家関連ビジネスに参画していくことは有効です。日常の管理を安く引き受けて、売却の段階になったらその仲介に乗り出していくビジネスモデルはすでに始まっています。それぞれの地域に根ざした宅建業者の強みを活かし、自治体が策定する空家等対策計画とうまく連携して取り組むことが重要です。また、安い賃料で借手を見つけて、借りた人が好きなようにリフォームするDIY型の賃貸も有効だと思います」(北課長)。

住生活基本計画では、空き家対策として民間賃貸住宅を活用した新たな仕組みの構築を挙げています。地方公共団体が直接供給する公営住宅は全国で現在200万戸以上ありますが、地方財政はきびしいため、総戸数をなかなか増やせない状況にあります。しかし、地域によっては公営住宅に対する応募が非常に多いので、民間の力を借りて空き家をセーフティーネットの住宅として使うことが住生活基本計画に位置づけられました。国土交通省は今後、地方公共団体や賃貸住宅関係事業者団体、あるいは居住者サイドなどの意見を聞きながら具体的な制度設計を検討していきます。法律的な手当てが必要であれば来年の通常国会への提出を目指して作業を進めます。予算措置が必要であれば今年夏の概算要求に盛り込み、税制措置が必要な場合は来年度税制改正で要望していくことになります。

空き家の発生を抑制するための特例措置(空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除)について

相続時から3年を経過する日の属する年の12月31日までに、被相続人の居住の用に供していた家屋を相続した相続人が、当該家屋(耐震性のない場合は耐震リフォームをしたものに限り、その敷地を含む。)又は取壊し後の土地を譲渡した場合には、当該家屋又は土地の譲渡所得から3,000万円を特別控除する。

本措置のイメージ



※本特例を適用した場合の譲渡所得の計算
 譲渡所得 = 譲渡価額 - 取得費(譲渡価額×5%) - 譲渡費用(除却費用等) - 特別控除3,000万円
 ※取得費が不明の場合、譲渡価額の5%で計算

【具体例】相続した家屋を取り壊して、取壊し後の土地を500万円で購入した場合
 《前提条件》・昭和55年建築
 ・除却費200万円
 ・被相続人が20年間所有
 ・取得価額不明

○本特例を適用する場合の所得税・個人住民税額：0円
 (500万円 - 500万円 × 5% - 200万円 - 3,000万円) × 20% = 0円

○本特例がない場合の所得税・個人住民税額：55万円
 (500万円 - 500万円 × 5% - 200万円) × 20% = 55万円

図 3,000万円特別控除制度の概要

(出典：国土交通省)

街をよみがえらせる空き家活用事例

全国の市町村でさまざまな空き家対策が講じられています。空き家の撤去費の補助のほか、空き家を活用した定住支援、子育て世帯や若者が空き家に住んでもらうための家賃補助、空き家を公営住宅や地域交流の場として公的に活用するケースなどが見受けられます。地域の課題と空き家対策を関連させた空き家の利活用事例を紹介します。

💡 空き家バンクの活用で移住者が起業

少子高齢化や過疎化の問題により空き家の増加や田畑の荒廃が発生していた大分県竹田市は、2009年6月に「農村回帰宣言」をし、定住と外からの移住を促進しています。翌2010年7月に空き家や移住者の起業にむけた複合的な補助金事業をスタートさせました。既存住民から成る集落支援員が空き家や地域の情報を収集し、市と連携することで、住民ぐるみで空き家活

用と移住者呼び込みを支援しています。

その竹田市でシンボリックな存在となっているのが、竹田市の素材を活かした料理を提供するイタリアンレストラン。もともとはクリーニング店だったこの店舗を賃貸し、竹田市出身で東京からUターンしたシェフが、レストランをオープンしました。

1階部分(床面積61㎡)の内装を2014年11月から約1カ月半かけて、竹田市の古材を使ってDIYで仕上げました。シェフによると、DIYをやりきったことで店への愛着が深まり、大きすぎない店舗の広さもお客さんとのちょうどいい距離感を保っています。



古材を使いDIYでイタリアンレストランに改装



元はクリーニング店



ボランティアの手を借りながら賃貸店舗をDIYで改修(写真提供:竹田市)

💡 階段が多い山あいの空き家が大学生向けシェアハウスに

神奈川県横須賀市は階段状の坂道が入り組んだ「谷戸」と呼ばれる山あいの地域が複数あります。高齢者にとって階段の上り下りの負担が大きいばかりか、道が狭いことから接道条件に合わず建て替えができない家屋も多く、空き家が増えています。横須賀市は京浜急行線の汐入駅と逸見駅の周辺の地域を空き家対策推進のモデル地区とし、自転車が通行できる道路から階段をおおむね40段以上上る場所に建つ家屋を対象に、空き家の解体や片づけ、高齢者の平地への転居などに対する補助金制度を実施しています。

さらに市内にある神奈川県立保健福祉大学と連携し、学生たちに谷戸の空き家をシェアハウスとして居住してもらい取り組みも行っています。学生が資源回収や町内会活動などを手伝うことで高齢者世帯が多い谷戸

の生活環境の改善に一役かっています。学生向けシェアハウスにリフォームする場合の助成金のほか、居住する学生に対しての家賃補助制度があり、今年2月時点で3戸の空き家に8名の学生が入居しています。



階段状の坂道が入り組む谷戸の入り口



資源回収を手伝う学生たち(写真提供:横須賀市)

Interview

地元を知る不動産業者 だからこそできる空き家解決

空き家問題の解決は、地元をよく知る中小不動産業者が力を発揮できる場だと説く牧野知弘氏。空き家解決をビジネスに結び付けるコツを伺いました。



牧野知弘氏 オラガ総研 代表取締役

第一勧業銀行(現みずほ銀行)、ポストンコンサルティンググループを経て、1989年に三井不動産入社。2005年三井不動産退社後、J-REIT(不動産投資信託)代表などを歴任し2009年株式会社オフィス・牧野を設立。現在、オラガ総研代表取締役。著書に『なぜ、町の不動産屋はつぶれないのか』『空き家問題—1000万戸の衝撃』『2020年マンション大崩壊』ほか多数。

POINT

- 空き家を放置することへの警鐘を鳴らし、所有者にアプローチ
- 弁護士や税理士等、専門家とのチームワークで解決能力がアップ
- 解決までのロードマップを所有者に示す

空き家の掘り起しが大切 警鐘を鳴らし、所有者に積極的なPRを

空き家は賃貸や売買の市場に出てきていないものが大半です。潜在的なマーケットですから、不動産業者の側から掘り出しにいかないといけません。それには2通りの方法があります。一つは1軒ずつ訪ねていき、登記簿謄本をチェックし、空き家である理由を所有者に確認していくという手間をかける方法。もう一つはセミナーやイベントなどを開催して「空き家を放置しておいたら大変なことになる」という警鐘を鳴らし、所有者にアプローチするという方法です。後者の場合、例えば空き家を放置しておいたがために不審者に放火された場合、所有者の監理責任が問われる可能性があるなど具体的な事例をもとに警鐘を鳴らしていく必要があります。まずはそこが第一歩です。空き家所有者と向き合わなければ、不動産業者がいくら解決策を持っていても提供のしようがありません。

専門家がチームになって解決策を提案する

空き家は規模が小さく、問題を解決するためにはかなりきめ細かい提案が求められます。その点では大手不動産会社より地元をよく知る中小不動産業者の方が有利な場合が多いのです。不動産業者単体で解決できるものもありますが、優良物件であっても権利関係が複雑だったり、管理状況の良好でないもの、境界が不明確なもの、相続人同士でもめ事のあるものなど、問題が複雑に入り組んでいるケースが多々あります。そうした時に、弁護士や税理士、土地家屋調査士などが不動産業

者とグループになって、チームで地元の空き家問題にあたっていくと、解決できる確率がより高まります。専門家が知恵を出し合って総合的に解決法を提案することがポイントだと思います。

時間がかかる案件で有効な空き家管理ビジネス

空き家の中には、すぐビジネスとして成立しそうなものと、時間をかける必要があるけれど問題が解決したら大きく不動産価値を高める可能性があるものの、2種類のタイプがあると思います。不動産業者はこの2種類の不動産を、膨大な空き家情報の中からいち早く見分けて、地元で培った情報分析力やリーシング能力を活かして取り組んでほしいと思います。

その中で重要なのは、所有者に対して解決までのロードマップをしっかりと示してあげることです。無計画にリニューアルしてしまったり、最初から仲介に持ち込もうという焦りが出たりすると、所有者はなかなか動いてくれないものです。空き家問題解決のような「ソリューションビジネス」は長い目で見ていく必要があるのです。

こうした少し時間がかかる案件に対して有効なのは、空き家管理ビジネスという手法です。管理業務だけではあまり儲かるビジネスではありませんが、地元で根を張っている不動産業者であれば日常の建物管理の一環ですので、それほど業務の負担にはならないでしょう。空き家管理を担いながら、例えば5年後位をゴールに空き家の今後のあり方を今から所有者と一緒に考えていくことがコツだと思います。「東京五輪前に何らかの対処をしましょうね」、そんな投げかけ方は営業トークとして所有者に響くかもしれません。

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。



厚労省など、賃貸住宅の民泊を解禁へ

● 法整備を含め今年度中に結論、簡易宿所型は開始

厚生労働省と観光庁は、賃貸住宅の空き室を対象とした民泊を解禁する方向で検討していく。旅館業法の適用除外として検討するので、ホームステイタイプに加え、解禁に向けた課題解決を図り、法整備を含め今年度中に結論を出す。

両省庁が開催している「『民泊サービス』のあり方に関する検討会」(有識者会議)で検討する。規制改革会議の地域活性化ワーキンググループの場で、厚労省が中長期的課題として、家主居住で自宅の一部を貸し出す「ホームステイタイプ」の民泊について、旅館業法の枠組みを適用しないことも含めて検討するとしたうえで、「ホームステイタイプ以外の民泊についても検討が必要との意見があるため、その他のタイプも含めて、有識者会議で検討を続ける」としている。賃貸住宅の空き室を対象とした民泊の解禁に向け、法的位置付けを含め検討に入り、保健所や警察などとの課題解決を進め、来春までに解禁にこぎ着けたい意向。

厚労省は4月から、旅館業法の簡易宿所に位置付ける民泊に関し、面積要件を2段階構えで設定した。面積要件は、1室の宿泊者が10人以上の場合、一律33㎡とする。簡易宿所の客室面積基準は33㎡だが、厚労省は、民泊に限り1人当たり3.3㎡に要件を緩和。ただし、10人以上の場合、33㎡を上回り基準が厳しくなるため、9人までは1人当たりとし、10人以上は一律33㎡とする要件緩和を決めた。

都市の国際競争力と防災を強化

● 国交省、改正都市再生法でまちなかへの都市誘導も

国土交通省は、都市の国際競争力と防災機能を強化するほか、コンパクトで賑わいのあるまちづくりを推進する改正都市再生法案を今国会に提出した。民間都市再生事業計画の大臣認定の申請期限を2022年3月までに延長。都市の国際競争力の強化に向けて国際ビジネス・生活環境の整備が求められていることから、民間都市開発推進機構の融資を拡充する。

従来の公共施設の整備に加え、国際会議対応施設をはじめ、企業のセミナーや商談可能な共有スペースを備えた研究開発促進施設、インターナショナルスクール、外国語対応可能な医療施設など、特定都市再生緊急整備地域の整備計画に含まれる国際競争力強化施設を追加する。都市の大規模災害に対する環境を整備するため、ビル所有者とエネルギー供給施設の所有者による協定制度を創設、災害時のエネルギー継続供給を目指す。事業のスピードアップを目指し、大臣認定処理期間を短縮、道路上空利用の都市再生緊急整備地域への拡充、都市再生緊急整備地域指定の見直し制度を明示する。

コンパクトで賑わいのあるまちづくりでは、まちなか誘導施設の整備促進を図る地区「特定用途誘導地区」を市街地再開発事業の施行要件に追加。空き家や空き店舗を有効に活用するため、市町村とまちづくり団体、土地所有者による協定制度も創設する。

国交省、お試し住宅などで二地域居住を促進

◎ノウハウ蓄積し空き家活用や高齢者活躍の場も

国土交通省は、今年度の新規事業として、二地域居住の促進に取り組む。モニター調査として先導的な取り組みを支援し、二地域居住の推進に向けてノウハウを蓄積していく。国土形成計画で位置付けた「対流促進型国土」の形成に向け、複数の生活拠点を持ちながら複数地域と関わりを持つ二地域居住や二地域生活、二地域就労などの新しいライフスタイル実現を目指す。

今年度はモニター調査を行い、結果を整理・分析して具体的な施策検討に活かす。行政やNPO、民間会社などで構成する協議会による二地域居住推進に

向けた先導的取り組みを支援。移住体験ツアーやお試し居住住宅のほか、周知イベント、ワンストップ相談窓口、割引プラン企画などを想定する。ただし、これらを行う地方自治体はすでにあるため、人員強化やアフターケアも見込む。空き家活用と二地域居住をセットにした取り組みの効果的な実施方法や、都市部の高齢者が地方で活躍できる環境整備を通じた二地域居住などの推進方法も検討する。事業募集は5～6月頃。7月までに支援する取り組みを決め、補助金を交付する。支援先は3～4件程度。今後2～3年続ける。

国交省、不動産総合データベース構築を推進

◎宅建業者向けに2018年度の本格運用目指す

国土交通省は、不動産取引に必要な物件情報や周辺地域情報を集約したシステム「不動産総合データベース」の構築を推進する。宅建業者向けに整備し、本格運用に向け実証実験を進める。すでに横浜市で実証実験を実施しており、同システムを利用した宅建業者へのアンケート結果を基に本格運用に活かしていく。

横浜市の実証実験の利用は、これまでに4,000業者程度。ホームページ上で利用後のアンケートを実施した結果、表示画面のカスタマイズに関する要望や顧客に見せるレポートについてなど、システムの使い勝手に関する意見が多かった。他の自治体への拡大を求める声も多い。今年度も横浜市と連携してさらに実証を進め、2018年度の本格運用を目指す。

同システムの利用は宅建業者を想定、業者経由で消費者への情報提供を促す。消費者の直接利用については、「個人情報関係もあり、検討課題の1つ」（不動産業課）として見送る方向。同事業は、消費者への情報提供充実による中古住宅などの不動産流通市場の活性化を目的に2013年度から動き出した。

横浜市の実証実験では、神奈川県内の宅建業者がレイズのIDを使い、横浜市内の物件の詳細データをみられるようにした。過去の取引履歴や住宅履歴情報、マンション管理情報などの物件情報に加え、地図上に法令制限の情報やインフラの整備状況、ハザードマップ、周辺の公共施設などの周辺地域情報を表示させた。

国交省、重説に賃貸住宅管理業者登録の有無

◎登録義務や国家資格化は継続して検討

国土交通省は、賃貸住宅管理に関する重要事項説明に、業者登録の有無を加える方向で検討を進める。賃貸住宅管理業者に関する登録制度の見直しに際し検討されていた。関連業界が要望している関連の業法整備による登録の義務化や、業者資格の国家資格化については継続して検討する。

このほど行われた外部有識者を交えた検討会では、①貸主・借主の利益保護のための登録制度活用促進、②業者登録の促進、③紛争の未然防止や賃貸住宅管

理業の健全な発展への取り組み一などが論点となった。その中で、賃貸住宅媒介時の重要事項説明における管理業者の登録有無の追加や、制度の周知・広報強化、登録・報告の負担軽減、登録業者による業務処理準則の遵守徹底などを議論。所管する不動産業課は、準則に付加すべきルールがないかの継続的な検討も必要だとしている。業界から要望があった法制化による登録の義務化と賃貸不動産経営管理士の国家資格化については、4月以降も検討を重ねていく方向。

不動産業者のための
お役立ち知識

AtoZ

防災基礎知識編

Disaster Prevention Basic Knowledge

第3回

個人の防災と 不動産業者に求められる 防災情報

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。今号では、防災基礎知識編の第3回として、一級建築士の荒尾博氏に、個人としての防災の知識と不動産業者としての防災の知識について解説してもらいます。



FP&建築アトリエ 代表

荒尾 博 ARAO Hiroshi

一級建築士・FP・福祉施設統括専攻建築士・防災まちづくり統括設計建築士・横浜市木造住宅耐震診断士、既存住宅インスペクターなどを務める。2020年義務化される改正省エネ基準で国土交通省が進めている設計と施工技術講習会講師などの他、防災に関する講演などを行っている。日経新聞HPでコラム「失敗しない家づくり教室」を執筆中。

不動産に携わる方々にとって、防災とは大きく3つあると私は考えています。1つは、不動産業に関係のない、個人の防災(つまり本人と家族の安全)。2つ目は、不動産業者として、通常の業務にプラスαの情報として防災上調べておく必要があること。3つ目が、お客様に対して防災上传える事柄です。防災に関しては、不動産業者として、仕事柄、関係が深いかと思いますが、盲点とまでいかないものの、もう一度違う角度で防災について考えてみたいと思います。

身の安全、家族の安全

災害時に一番大切なことと言えば、「自助」。つまり、自分と家族の安全確保です。その上で「共助」に進むのです。

① 家庭内で身の安全

家庭内の防災については、新聞やテレビ、雑誌、インターネットなどでいろいろ紹介されていますのでここでは省きますが、数点気になることがあります。まずは防災備品に必ず入っている軍手です。地震で建物や家具、食器などが破損した場合、確かに軍手は役に立つとは言えますが、軍手では対処できないことも多いのです。作業関係のお店で売っている革の作業手袋が最低限必要だと思います。

同じように、スリッパも防災上役に立つと言われることがあります。しかし、ガラス片などが散乱した床ではあまり意味がないのではないのでしょうか。これも作業関係のお店などで、スニーカータイプの安全靴が販売

火の始末	ガス自動閉栓、ブレーカー、消火器
発煙充満	ビニール袋等(呼吸確保)、避難目印
停電	自家発電機、蓄電池、非常灯、蓄光製品
閉じ込め	パール(こじ開け、破壊)
硝子散乱	ゴーグル、革製手袋・安全靴
粉塵飛散	マスク、ゴーグル
情報収集	携帯電話、イヤホン付ラジオ
存在伝達	笛、棒等
飲食備蓄	食糧、水、薬
救出援助	工具、油圧ジャッキ
排便対策	簡易トイレ
確認手段	火の元確認票、避難場所連絡票
連絡手段	災害用伝言ダイヤル、ラジオ

防災チェック項目

されています。靴底やつま先にガードがあり、足を保護してくれます。身の安全だけでなく、避難する際には、粉塵などからの目の保護や呼吸確保のため、ゴーグルやマスクなども大切です。ヘルメットがなければ電話帳などひとりで代用できます。

もう1つ、避難する際に重要なのがパール(釘抜き)です。釘を抜く反対側が平らなものを選びましょう。これでドアなどをこじ開けたり、ガラスを割ったりして逃げる手段にな



パールは後方部分が平らなものを選ぶと災害時に役立つ。

ります。

② 工作中的身の安全

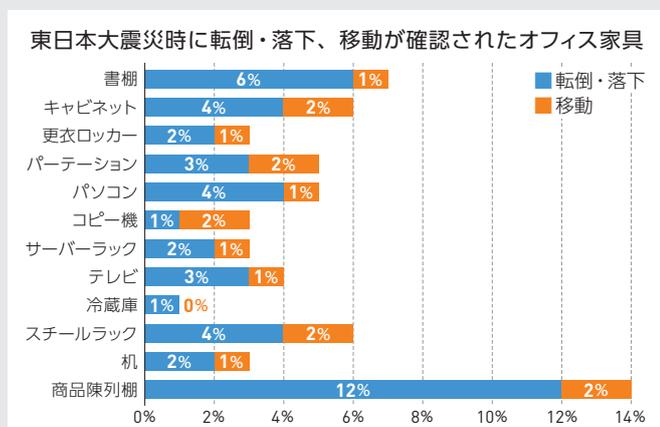
一方、仕事中に地震にあった場合はどうでしょうか。一般的には建物の耐震性など気になります。しかし、1981年の新耐震基準を境に建物の耐震性が異なる点は、日頃の業務などに関係することによくお分かりになっているかと思います。今回は、室内の安全性について触れます。防災という観点でオフィスや事務所を見てみると、室内備品のほとんどで地震対策は行われていないのが現状です。

よくピアノは重いので地震の際は注意すべきだなどと聞くことはあると思います。オフィス家具単体の重さを考えて見ると、一般的な書庫で

50kg以上あります。そこに書類を詰め込むのですが、「FM(ファイルメーター)」という単位をご存じでしょうか。オフィスにおけるファイル量を把握するための単位で、書類を単純に積み上げた厚みをメートル単位で表します。高さ1m=1FMで、これは書類約1万枚に相当します。幅90cm・奥行45cm・高さ200cm前後の一般的な書庫(6段)では、約5.4FM=約5万4,000枚の書類が収納できます。A4のコピー紙の重さは4g(因みにB5=3g、A3=8g)だと考えると、書類だけで200kg超、書庫自体の重さを入れて250kgを越えます。

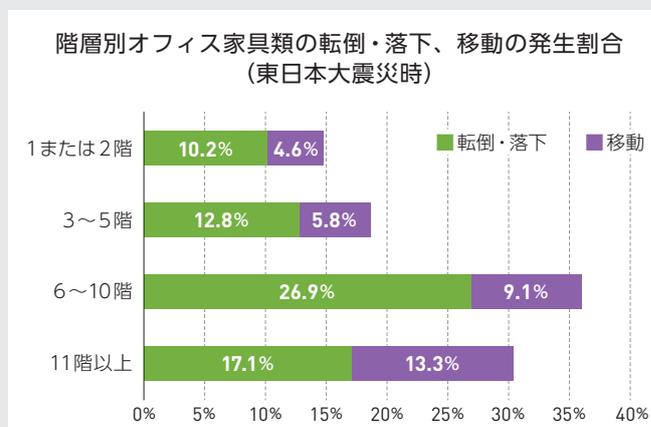
地震の力を考えると、極論でいえば室内のものすべてを瞬間的に上下左右に移動する力ですから、事務所で地震にあった場合、背後の固定されていない書庫が250kg×地震加速度で倒れてくるということになるのです。最近よく使われているスライド式書庫のマニュアルには耐震の固定方法がきちんと書かれています。しかし、私が見た事例では守られているケースは非常に少ないのです。

高い建物の多くは新耐震基準が適用されており、建物の耐震性は向上



オフィス内では商品陳列棚の転倒・落下が目立ったが、書棚やキャビネットなど重量什器の転倒・落下があったことも分かる。

出典：東京消防庁「一般世帯及び事業所における家具類の転倒・落下状況」(2011年、東京消防庁管内に所在する事業所1,224ヶ所対象)



オフィス家具類の転倒・落下は、とくに6~10階において最も多く発生している。

出典：東京消防庁「一般世帯及び事業所における家具類の転倒・落下状況」(2011年、東京消防庁管内に所在する事業所1,224ヶ所対象)



一級河川を渡る場合は橋が無事かどうかを確認する必要があります。



橋桁耐震落下防止金具

橋桁落下防止のため、さまざまな装置が取り付けられている。

しています。しかし、免震構造ではない場合、建物は高いほど揺れは大きくなります。家具などが大きなガラスを突き破らないとも限りません。つまり、高層化する建物内の安全対策は最重要課題なのです。

③ 帰宅方法 (周辺の安全、帰路の安全)

東日本大震災の時、関東では徒歩で帰宅する人の群れと大渋滞の車が印象的でした。一方、行政関係の方々と防災の話をする、都道府県の防災担当者は庁舎の近くの官舎などに住んで非常時に備えていることが多いように思います。ただし、区町村の防災担当者の場合、危機管理と経費削減を天秤にかけ、庁舎近くに住むことは難しい現状もあります。災

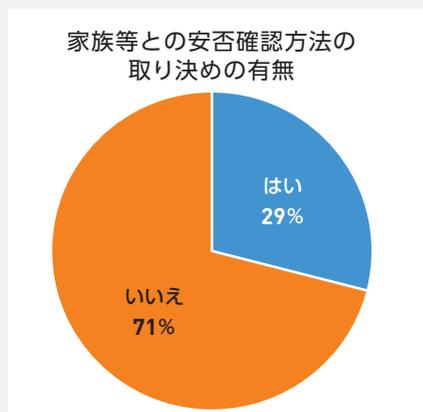
害時、庁舎から離れた場所に住む職員が、一級河川の橋を越えて登庁せざるをえないとなると、どの橋が渡れるかどうか事前に調べておく必要もあります。橋桁が橋脚から外れることを抑える、橋桁落下防止装置が設置されているかどうかの確認も必要です。少なくとも、設置されていれば橋桁落下は防げるはずですが、

勤務先の建物から出た瞬間から「上を向いて歩こう」ではありませんが、さまざまな点を見ておく必要があります。職場の隣のビルなど、普段歩く道沿いの建物については定礎板を見れば築年数が分かります。古い場合は倒壊の可能性もありますが、

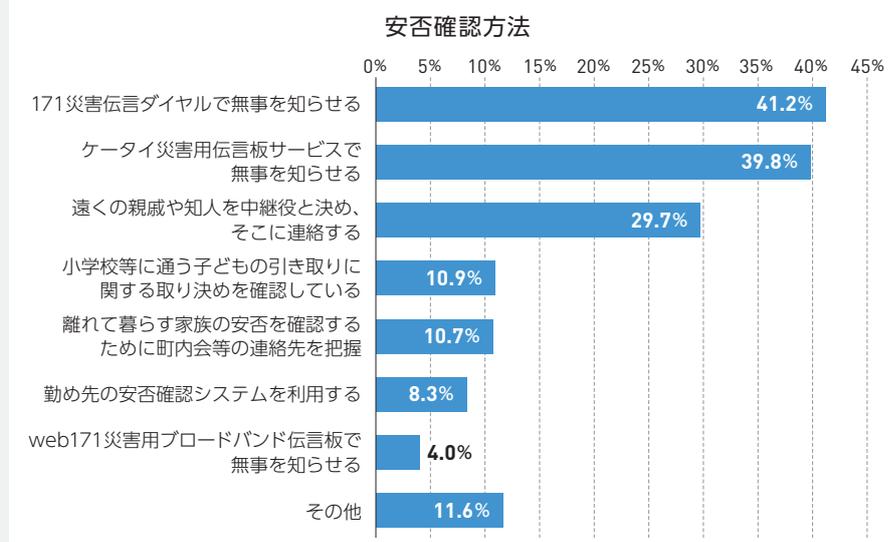
ガラスの固定方法など、地震時の揺れに対して層間変位追従性(躯体の変形に追従して外壁などが滑らかに変形する性能)があるかどうかも重要です。福岡で数百枚のガラスが割れて落下した事例があり、築年数が古い建物でそうした事態が起きうると認識しておくべきなのです。また、ガラスだけではなく、看板やエアコン室外機などについても、防災の視点で見て落下などに注意しておく必要があります。

④ 連絡手段

災害時、家族と一緒にいない場合をあらかじめ想定して対応を考える



災害時の安否確認について取り決めている割合は、29%にとどまっている。出典：内閣府「防災に関するアンケート」(2009年)



災害時の安否確認について取り決めている場合、その方法として「171災害伝言ダイヤル」をあげた人の割合が最も高かった。出典：内閣府「防災に関するアンケート」(2009年)

環境に配慮した ローコストなリノベ

山口まみ(株式会社価値総合研究所主任研究員)

お部屋DATA

M邸(個人宅)

住所	東京都文京区小石川
最寄り駅	東京メトロ丸の内線 茗荷谷駅から徒歩6分
構造規模	RC造13階
用途	住宅
専有面積	72㎡
竣工年	1970年
リノベーション完了時期	2009年4月
設計	(有)オフィス・エコー
施工	(株)ルーヴィス

新古品の住宅設備機器を利用してローコストでリノベを実現

リノベーションにおける施主(顧客)の強い要望は、コストダウンです。設計・デザイン会社の(有)オフィス・エコーは、モデルルームで使用されていた住設機器を再利用=リユースすることで、コストを抑制したリノベーションを手掛けています。同社が提唱するリノベーションのブランドは「リユース×リノベーション」です。

同社の代表・江本響氏は、大手広告会社でPRや店舗開発を手掛けたのちに、リノベーションなどを手掛ける(株)コスモスマアでリユース事業(中古品販売など)を手掛けていました。コスモスマアは、グループ会社である(株)コスモスイニシアを始めとするデベロッパーのモデルルームの設営事業も手掛けています。江本氏はそうした

不動産のリノベーションとは、中古物件であっても新築以上の付加価値を生むように部屋や物件全体に大規模な工事を設計・施工するものです。近年、リノベーションは、住宅、商業、オフィスなどあらゆる物件で行われています。英語で刷新を意味するリノベーションの事例を見ていきましょう。中古物件に付加価値をつけるヒントがあるかもしれません。

モデルルームで展示されたシステムキッチンや洗面化粧台、バス周り品などの住設機器が、モデルルーム解体後に一部はリサイクル業者に売却されるものの、残りは倉庫で死蔵され、野ざらしに近い状態にあるのを知り、「もったいない」と感じて、これらの活用を思いつきました。

モデルルームに利用する住設機器は、ハイスペックでデザイン性の高いものが大半です。江本氏は、コスモスマア在社中にリユース品を用いたリノベーションを1件手掛けたところ、環境に配慮しつつコスト削減も実現できたため、反響が大きかったと言います。

しかし、リユース品を使ったリノベーションを大手企業の事業として実施していくことは問題がありました。まず、個別の物件に合うリユース品を探すのは手間がかかる上、利幅が薄いこと。一度展示された住設機器は中古品扱いになるために、メーカー保証も付きません。これらの理由から、大企業が事業として継続することは難しいと判断されました。それでも江本氏は、ベンチャーで手掛けるならば採算ベースに乗せられると

考え、2008年に独立起業しました。なお、現在もリユース品は当時のネットワークなどを通じて仕入れているそうです。

リユース品の入手に応じてリノベーションを実行

2008年に独立開業以降、同社は現在までに年間10数件以上のプロジェクトを手掛けています。プロジェクトの大半は個人住宅や賃貸住宅で、一部はスモールオフィスや店舗です。なお、リユース品を利用した「リユース×リノベーション」の件数は多数ではありません。これは、物件に見合うリユース品を入手できて、はじめて工事を実行できるという特徴があるためです。施主には、このコンセプトを理解してもらう必要があります。

施主の理解を得て、リユース品を利用したリノベーションを行った事例が、東京都文京区小石川の「M邸」です。M邸は、築39年のマンションの一室で、施主が入居するまで数年以上空室になっていたものです。施主の依頼は、「傷

before



after



昭和の古い台所を現代的に

仕切り壁を取り払って開口部を広く

暗い玄関を照明で明るく

みが激しいので、水回りを含めたリノベーションをして欲しい」「ただしコストをかなり抑えてほしい」とのことでした。リノベ前の写真を見ると、水回りが昭和を感じさせる古くて傷んだものになっているのがわかります。同部屋の面積は72㎡(21坪)。全面的に工事を行うとすると、一般的な相場では坪当たり40万円~50万円×21坪で、積算で合計約800万円前後の見積もりが提示されることとなります。このコストを抑えるべく、同社はまず古びた天井板を解体後、改めて天井を造らずに雑巾掛仕上げ(一部AEP塗装)として打ちっぱなしコンクリートの地肌を見せることにしました。むき出しの電源端子も味わいを醸し出しています。また、安価な下地材を仕上材としてデザインに組み込むなどの工夫を凝らし、デザイン性を担保しながらコストを抑えています。

さらに、ガスコンロやシャワー水栓、レバーハンドル、トイレトーパーホルダーなどにリユース品を使用し、20万~30万円程度のコスト圧縮を実現しました。こうしたコスト削減が実を結び、水回りを含めたフルリノベーションにも関わらず、総工事費を合計500万円に収め、坪当たりでは23万円に抑えることに成功しています。工期は設計に3カ月、工事に1カ月となっています。

施主支給のリノベで満足度向上



「リユース×リノベーション」は、同社のブランドとして認知されており、顧客からもリクエストは多いといいます。一方で、工期開始が確定できず、住設機器の保証が得られないという弱みもあります。そこで、江本氏は「最近では、ネ

ットショップで購入できる高品質の住設機器を使ったリノベも提案しています」。リノベの設計を行いながら、ネットショップ等で使いたい住設機器を同社のデザイナーなどと共に選び、リノベで施工するそうです。この場合、工事の開始時期も確定できるうえ、住設機器自体の保証も得られます。何より、施主が自分で住設機器を選べるため、満足度も高いそうです。

同社には年間コンスタントに10数件以上のリノベーション依頼が舞い込んでおり、同社の手掛ける住宅リノベーションに対する人気は安定しています。また、個人だけでなく、賃貸住宅オーナーからのリノベ発注にも対応しています。江本氏は、将来的にはマンション1棟全室をリノベし、部屋ごとに個性のある物件に仕立てたいと言います。同社は当面、関東中心に提案し、賛同の輪をさらに広げていくとのこと。

地震による建物の傾き

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

Question

中古戸建て住宅の売買を仲介しましたが、契約締結後、引渡し前に、地震が発生し、建物が傾いてしまいました。売買契約には、「引渡し前に、売主買主のいずれの責めにも帰すことのできない事由により、毀損したときは、売主は、物件を修復して買主に引き渡す」との特約が付されています。売主は、引渡し後にも、修復の義務を負うでしょうか。

Answer

売主は、引渡し後であっても、修復の義務を負います。

引渡し前の 不可抗力による損傷

民法には、特定物に関する物権の移転を双務契約の目的とした場合において、債務者の責めに帰することができない事由によって物が損傷したときは、その損傷は債権者の負担に帰する、と定められています(同法第534条第1項)。引渡し前の損傷について、債権者(買主)にリスクを負担させる立場=修復費用を債権者(買主)負担とする立場を、債権者主義といいます。売買は双務契約ですから、民法上、債権者主義が原則とされ、したがって、設問のケースも、特約がなければ、修復費用は、買主負担となります。

しかし、売買における債権者主義は、社会常識に反します。そこで、多くの契約書においては、特約が定められ、引渡し前に損傷が発生したときには、その修復費用

を、売主負担としています。設問における特約も、民法の原則を修正する特約です。

引渡し前に建物が 傾いた際の考え方

東日本大震災によって、売買契約後、引渡しの前に、建物が傾いてしまったケースが、東京地裁平成25年1月16日判決です。

①事案の概要

(i)平成23年2月20日 売主Yと買主Xは、売買契約を締結。特約として、「本件物件の引渡し前に、天災地変、その他売主又は買主のいずれかの責めに帰すことのできない事由により、本件物件が毀損したときは、売主は、本件物件を修復して買主に引き渡すものとする」旨が定められていた(本件修復条項)。

(ii)同年3月11日の東日本大震災によって建物が傾斜した。ただし、両当事者ともに傾斜に気づかなか

った。

(iii)同年3月24日 修復がなされないまま引渡しが行なわれた。

(iv)その後、建物の傾斜が判明したために、売主Yが買主Xに修復を申し出たものの、Xは修復を拒んだ。Xは、Yに対して損害賠償を求めて、訴えを提起した。

②売主の修復義務

まず、判決では、一般論として、『本件修復条項は、当事者に帰責事由がなく毀損が生じた場合に毀損を修復することによって売買の対価的な均衡を維持することを目的とするものと解される。このような同条項の趣旨に照らせば、本件物件の引渡し前の天災地変等により本件物件が毀損したときは、売主が修復義務を果たすことなく本件物件を引き渡した場合にも、修復義務を負うものと解される』と述べられています。この判決の考え方からすると、設問の場合に

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。



ついても、売主は、引渡し後も、毀損の修復を行う義務を負うこととなります。

③買主が非協力的であったこと

もっとも、この事案では、傾きが判明した後に、売主Yから修復申入れがなされたのに、買主Xが修復工事に協力しなかったという事情がありました。そのため、判決ではこの点が問題とされ、『この場合には、引渡しが進んでいるために、売主が修復義務を履行するためには、買主の協力が必要となるから、売主が修復義務を履行するために必要な協力を買主がする義務を負うことが当然想定されているものと解される。また、本件修復条項は、修復義務の内容、方法及び程度について規定していないけれども、同条項の趣旨に照らせば、毀損の具体的内容及び程度、修復に要する費用等を総合的に考慮して、修復の内容及び方法は毀損を修復するのに必要かつ相

当なものに限られるというべきである』と述べられ、Xが非協力的であったことが考慮され、Xの損害賠償請求が、否定されています。

④関連の諸問題

——売主の善管注意義務違反

民法は、債権の目的が特定物の引渡しであるときは、債務者は、その引渡しをするまで、善良な管理者の注意(善管注意)をもって、その物を保存しなければならないと定めています(民法第400条)。したがって、民法の原則に立ち戻ったとしても、建物の引渡し前に、建物の保管について売主に善管注意義務違反があれば、毀損の修復は、売主負担です。売主の不注意

によってぼやを起してしまったような場合は、売主は毀損部分を修理したうえで、引き渡しをしなければなりません。

——民法改正案

現在国会で審議されている民法改正案では、「当事者双方の責めに帰することができない事由によって債務を履行することができなくなったときは、債権者は、反対給付の履行を拒むことができる」と定められ(改正案第536条第1項)、目的物の滅失や毀損の原則が、債権者主義から債務者主義に転換しています。改正案によれば、設問のようなケースでは、特約がなくとも、修復費用は、売主負担となります。

(図表) 契約締結後、引渡し前の滅失・毀損について

	現行民法	改正民法
売主有責	売主負担 (債務不履行)	売主負担 (債務不履行)
売主無責 買主有責	買主負担 (現行第534条第1項)	買主負担 (改正案第536条第2項)
売主無責 買主無責	原則に買主負担 (現行第534条第1項 一般的には、 特約によって、売主負担)	売主負担 (改正案第536条第1項)



ポイント

- 契約締結後引渡し前に、不可抗力によって売買の目的物が毀損した場合には、民法上債権者主義が採られているので、そのリスク(修復費用)は、原則として、買主負担になります。
- しかし、ほとんどの売買契約では、特約によって、毀損のリスク(修復費用)は、売主負担とされています。
- 改正民法案では、目的物の毀損について、債権者主義の原則から債務者主義の原則に転換していますから、特約の有無を問わず、買主に責任がなければ、滅失のリスク(修復費用)は、売主負担となります。

*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。

借家人による無断譲渡・転貸がなされた後の措置

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

Question

店舗を賃貸していましたが、家主である当社に無断で借家人が店舗を居抜きで第三者に使用させており、借家人本人は行方をくらましていることが判明しました。家主として、どのように対応すればよいのでしょうか。

Answer

借家人による無断譲渡・転貸は、それが賃貸人に対する背信行為であると認めるに足りない特段の事情のある場合以外は建物賃貸借契約の解除理由となりますので、契約を解除し不法占有している第三者に明渡を求める方法と、新たに第三者との間で契約条件を協議し、新条件の下で賃貸借契約を新規に締結する方法と2つの解決が考えられます。

無断譲渡・転貸に関する法規制

一般に、建物賃貸借契約においては、賃借権の無断譲渡及び転貸を禁止する旨の条項が設けられ、賃借人がこれらの無断譲渡・転貸をした場合には、賃貸人は賃貸借契約を解除することができる旨が定められています。従って、賃貸借契約書にかかる特約が設けられている場合には同契約に基づき賃貸借契約を解除できることは明らかです。

しかし、賃貸借契約書に無断譲渡・転貸を禁止する条項が各別に設けられていない場合であっても同じ結論になります。何故なら、民法第612条第1項は、「賃借人は、賃貸人の承諾を得なければ、その賃借権を譲り渡し、又は賃借物を

転貸することができない。」と定め、同条第2項では「賃借人が前項の規定に違反して第三者に賃借物の使用又は収益をさせたときは、賃貸人は契約の解除をすることができる。」と定めているからです。

無断譲渡・転貸を理由とする賃貸借契約の解除

賃借人が無断譲渡・転貸をした場合には、民法は賃貸人が賃貸借契約を解除できる旨を規定していますが、無断譲渡・転貸が行われたからといって、常に賃貸借契約を解除できるとは限りません。

なぜなら、わが国の判例は「賃借人が賃貸人の承諾なく第三者をして賃借物の使用・収益をなさしめた場合でも、賃借人の当該行為を賃貸人に対する背信行為と認め

るに足りない特段の事情があるときは、賃貸人は民法第612条第2項により契約を解除することができない。」との判断を示しているからです(最判昭和28年9月25日)。

判例のいう「背信行為と認めるに足りない特段の事情」の判断に当たっては、営利性の有無や、建物の利用状況への変化の有無及び程度、賃借人が変わることで周辺への影響の有無及び程度その他の事情を斟酌し、賃貸借契約を解消させることが妥当か否かを総合して判断すべきとするのが判例の傾向です。例えば、賃借人が該当建物で個人営業をしていた場合に、税金対策等の理由で法人を設立して、この法人が当該建物を使用収益していた場合など、実態の変化が大きくない場合などは「背信行為と認めるに足りない」とされる

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。

かもしれません。

背信行為と認められる場合には、賃貸借契約を解除し、現在店舗を使用している第三者に明渡を求め、第三者が応じない場合には、明渡請求の訴訟を提起し、強制執行により明渡を実行するという方法により、解決を図ることができます。

店舗を占有している 第三者との賃貸借契約の締結

賃貸人が、店舗を占有している第三者と話し合い、第三者に店舗を賃貸するという選択肢もあり得ないことではありません。この場合の方法としては、第三者への賃借権の譲渡・転貸を承諾するという方法と、第三者との間で従来の

賃貸借契約とは別の新規の賃貸借契約を締結する方法とがあります。

①賃借権の譲渡・転貸を承諾する方法

これは行方をくらました前賃借人との間の賃貸借契約を解除することなく、同一性をもって契約を維持することになりますので、賃料や敷金等の賃貸条件は何も変わらないことになります。

②店舗の占有者と新規に賃貸借契約を締結する方法

これは不法占拠者である現在の店舗の占有者が新たな賃料に応じることや敷金・保証金を預託することを条件に、従前の賃貸条件とは異なる新規の賃貸借契約を締結

する方法です。この方法による場合の留意点は、第三者の占有使用が賃借権の譲渡に基づくものか、それとも転貸に基づくものかを正確に見極めることです。何故なら、賃借権が完全に第三者に譲渡されている場合はさほどの問題を生じませんが、転貸であった場合には、無断転貸をした賃借人との間の賃貸借契約を解除しない限り、従前の賃借権が残ったままとなり、二重に賃貸借契約を締結することになりかねないからです。この方法による場合は、従前の賃借人との間の賃貸借契約は無断転貸を理由に従前の賃貸借契約を解除した上で行うことが必要であることに注意する必要があります。



ポイント

- 無断譲渡・転貸は賃貸借契約書において禁止されていない場合でも契約解除事由となる。
- 無断譲渡・転貸の場合に常に賃貸借契約を解除できる訳ではなく、背信行為と認めるに足りない特段の事情がある場合には賃貸借契約の解除はできない。
- 無断譲渡・転貸の場合に、賃貸借契約を解除する方法と、第三者と直接賃貸借契約を締結する方法がある。
- 契約を解除せず、第三者と直接契約を締結する場合であっても、転貸の場合には特に従前の賃貸借契約の解除手続きを行っておくことが不可欠である。

*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。

2016年
宅建試験
合格対策

You Tube公開動画付き誌上講座
宅建出題点精講

「主任者」から「士」となり難化傾向にある宅地建物取引士資格試験。秋の試験に向け、渋谷会の佐伯竜氏にポイントを解説してもらいます。なお、本講義を収録した動画をYouTubeで公開していますので、あわせてご利用ください。

渋谷会合同会社代表社員社長
佐伯 竜 SAEKI Ryu

早稲田大学卒業。2006年LEC東京リーガルマインドにて宅建講師を始める。100人超の大教室を満員締切にする人気講師として活躍。収録講座も多数制作し、通信講座でも定評。その講義力を買われ、資格予備校、大学、企業研修、省庁研修など、さまざまな場所で講義を行い、年間800時間以上の講義をこなす。2012年独立し、渋谷会を設立。現在、YouTube「渋谷会 宅建ミニ講義(<https://www.youtube.com/channel/UCDSNXIIQy6jGhcsypp3T-3w/>)」にて、日々全国の宅建受講生に向けて講義動画を配信している。

第1講 『出題点』を学習する

出題点とは

「出題点」とは、過去に本試験で問われているポイントをいいます。一般用語ではなく、わたくしの造語です。

宅建学習で一番大切なのはこの「出題点」を理解・暗記することです。しかしながら、この概念を正確に把握していない受験生がたくさんいます。そこで、まずこの「出題点」という概念を学習します。とりたてて難しいことではなく、普段みなさんが学習していることを「出題点」とネーミングすることで、学習の目的を明確にしているにすぎません。今回は、「耐震診断」を題材にお話しします。

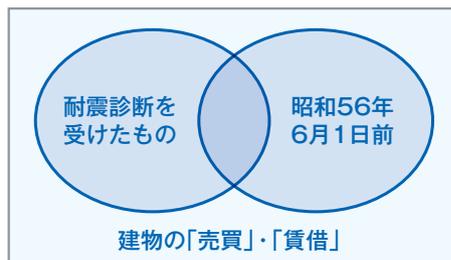
「重要事項の説明——耐震診断」

宅地建物取引業者は、建物の売買・貸借の場合、当該建物(昭和56年6月1日以降に新築の工事に着手したものを除く。)が耐震診断を受けたものであるときは、その内容を重要事項説明において説明しなければならない。

耐震診断については、近年よく出題されています。ここ10年間で4回も出題があります。しかしながら、案外失点するところですので正確におさえておきましょう。

耐震診断については、出題点が3つあります。

- 1) 建物の「売買」/建物の「貸借」どちらのケースでも説明が必要
- 2) 耐震診断を受けたものであるときは、説明が必要
- 3) 昭和56年6月1日以降に新築の工事に着手したものは、説明が不要



円が重なっている部分のときに、耐震診断の内容を説明しなければなりません。

●例題1 平成23年問32肢2

昭和60年10月1日に新築の工事に着手し、完成した建物の売買の媒介を行う場合、当該建物が指定確認検査機関による耐震診断を受けたものであっても、その内容は説明する必要はない。

→正しい。昭和56年6月1日以降に新築工事に着手しているので、説明は不要です。本問は、出題点3)のみで答えられます。

●例題2 平成24年問30肢4

昭和55年に竣工した建物の売買の媒介を行う場合、当該建物について耐震診断を実施した上で、その内容を説明しなければならない。

→誤り。耐震診断を受けたものは説明しなければいけませんが、受けていない場合には説明は不要です。耐震診断を受けていない場合、宅建業者が耐震診断を実施する義務はありません。本問は、出題点2)を問うています。

●例題3 平成25年問30肢3

宅地建物取引業者は、貸借の媒介の対象となる建物(昭和56年5月31日以前に新築)が、指定確認検査機関、建築士、登録住宅性能評価機関又は地方公共団体による耐震診断を受けたものであっても、その内容を重要事項説明において説明しなくてもよい。

→誤り。出題点1)2)3)のすべてを問うています。正確にあてはめてください。

まとめ

こうした出題点の多い知識は、合否を分けます。とくに近年は、正答がいくつあるかを問うような個数問題で出題されることもありますので、とにかく正確に覚えておかないと失点します。理解しやすい形で覚えるのも大切です。



YouTubeチャンネル 渋谷会 宅建ミニ講義
月刊不動産4月号 誌上講座 【宅建出題点精講】 第1講 『出題点』を学習する
【#057】宅建士講座2016 <https://youtu.be/rLLFaEcEESQ>

第13回

不動産英語の
基本用語

4月を迎え、読者のなかには新たに不動産業界に入ってきた方もいらっしゃるでしょう。今回は、ようやく不動産英語に慣れてきたXYZ不動産の水沢由貴とその上司の青木健に、不動産英語の基本用語を解説してもらいましょう。

【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。

【不動産英語の基礎】



由貴

不動産の総称は「**Real Estate**」が一般的です。海外では「**Real Property**」とも表現します。ちなみに動産は「**Personal Property**」といいます。

宅地建物取引士は「**Real Estate Transaction Specialist**」です。制度はやや違いますが米国では不動産販売人のことを「**Real Estate Salesperson**」といいます。不動産鑑定士は「**Real Estate Appraiser**」です。不動産仲介業者は「**Real Estate Brokerage**」といいます。Brokerageは会社を指し、仲介する人を指す場合はBrokerといいます。



健



由貴

私たちの会社のような個々の不動産業者は「**Real Estate Agency**」(Agencyは会社、Agentは人)といいます。不動産の種類は、住宅「**Residential**」、事務所「**Office**」、商業店舗「**Commercial** (または**Retail**)」が代表的ですが、ほかにホテル「**Hotel**」、物流「**Logistics**」、工場「**Industrial**」などもあります。

住宅の区別で賃貸住宅は「**Apartment/Flat/Unit**」といい、分譲住宅は「**Condominium、Condo** (主に米国)」といいます。



健



由貴

専属専任契約は「**Exclusive Right-to-Sell Listing Agreement**」、専任媒介契約は「**Exclusive Agency Listing Agreement**」、一般媒介契約は「**Open Listing Agreement**」といいます。不動産仲介手数料は「**commission**」といいます。

【今月のKey words & Key phrase】

Real Estate Transaction Specialist

▶宅地建物取引士

Real Estate Brokerage

▶不動産仲介業者

Real Estate Agency

▶不動産業者

【解説】

宅地建物取引業法は「**Building Lots and Buildings Transaction Business Act**」といいます。「**Lot**」は「土地、区画」、「**Transaction**」は「取引」を指します。関連した法律としては、建築基準法「**Building Standards Act**」、都市計画法「**City Planning Act**」などがあります。国土交通省は、日本の不動産取引に関連する法律や不動産登記制度など、日本の不動産に関する基本的な情報を英語で公表しています(http://www.mlit.go.jp/en/report/press/totikensangyo13_hh_000003.html、英語)。

全日本不動産協会は英語で「**The All Japan Real Estate Association**」、不動産保証協会は「**The Real Estate Guarantee Association**」といいます。

フォローアップについて

不動産業界で最も武器となる資格やスキルは、「宅建士資格」と「不動産英語力」でしょう。近年、金融不動産業界の急速なグローバル化に伴い、就職、転職、社員の選別機会(つまりリストラ)等において、似たような実績の人材がいた場合、宅建士資格を「持っている人」と「持っていない人」、「英語ができる人」「できない人」で実は明確に区別されています。自営業の方も外国人とビジネスができる機会が英語を活用できると何倍にも増える可能性があります。春の今こそフレッシュな気分で、新たな学習をスタートするチャンスです!

【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】

Zoe Ward
(Japan Property Central, K.K.&不動産英語塾講師)

東京都
本部会員数増加に注力し、地域や行政の抱える
課題解決に対し提言していきます昭和の面影が残る
ゴールデン街や思い出横丁

春には桜の名所として新宿御苑がにぎわいます。隣接する四谷区民センターという高層ビルから見下ろした時の眺望がすばらしく、隠れた穴場です。

新宿には新宿ゴールデン街や新宿西口思い出横丁など、昭和の面影が残る飲食店街があります。新宿は私の庭のようなものですから、いろいろなお店を知っていますよ。



東京の桜の名所 新宿御苑

2016年度は
600社の入会を目標に

会員数の増加に注力していきます。2016年度は600社の入会を目標に据えています。当本部会員は約8,500社いますが、2020年の東京オリンピックまでに1万社の達成を目指しています。

私は約10年前に組織の拡充を目指して当本部のマスコットキャラクター「ラビーちゃん」を誕生させました。キャラクターをつくることで全日に対して親しみを持ってもらいたかった

し、他団体との差別化を図りたかったのです。最近、親しみやすさに加えて、研修制度の充実も入会の決め手になっているようです。当本部は東京都本部のほか20カ所の支部があり、さらにTRA(一般社団法人東京都不動産協会)という会員向けサービスを提供する組織があります。それぞれ研修やサービスを提供していますのでメニューが多く、ニーズに即した研修内容を維持していると思います。

東京の課題解決の一助となる
役割を担う

当本部では社会貢献の一環として子育て支援事業に取り組んでおり、子育て支援NPO法人との協働・協賛により各種の子育てイベントのお手伝いをしております。2014年度に引き続き、2015年度は都内の小学校約110校の新1年生を対象に「れんらく帳」を進呈しました。人口減少社会を迎え、子育て世代に対して当本部として応援していきたいと考えており、今年度も継続的に行っていく考えです。

また当本部は調査研究機関として全日東京アカデミーを設立しており、マンション政策や地域防災、都市計画についての調査研究と提言を行ってきました。東京五輪開催決定後は「東京オリンピックと不動産業との関わり」をテーマに議論を進め、昨年報告書にまとめました。変わりゆく東京の課題解決の一助になるようこれ

からも議論を深めていきたいですね。

低金利の局面で
不動産マーケットに注目

売買に関しては売り物が少なく、地価は高止まりの状況です。去年は株価上昇と共に不動産価格も上昇したわけですが、今年マイナス金利が導入され、金利が過去最低の水準です。そういった金利の中で不動産の動きはどうなっていくのか注目していかなければいけないと思います。今後、株価と不動産がどう連動していくのかが見えなところ。低金利の局面では都心の不動産へ資金の流入があるものと予想しています。

東京都本部 本部長
中村 裕昌氏

(公社)全日本不動産協会東京都本部
〒102-0093
千代田区平河町1-8-13
全日東京会館
TEL: 03(3261)1010
FAX: 03(3261)6609

岡山県 本部

テーマは「温故知新」、 研修強化と会員数増強に邁進

移住者実績が1位、 子育て世代に人気の岡山県

岡山県は「晴れの国おかやま」というキャッチコピーのもと、温暖な気候やおいしい食べ物が多いこと、自然が豊かであることなどをアピールポイントとしてPRしています。田舎暮らしに興味を持った方が移住したい人気の都道府県第3位、さらに2014年地方移住者実績では第1位となりました。県を挙げて子育て支援の充実に取り組んでおり、とくに子育て世代からの人気が高いようです。

県内の代表的な名所は、日本三名園のひとつである「岡山後楽園」、白壁やなまこ壁といった特徴的な街並みを保存活用している「倉敷美観地区」、学校建築としては唯一の国宝である「旧閑谷学校」などがあります。岡山県のおいしいものといえば、新鮮な瀬戸内の海の幸や野菜を使った郷土料理の岡山ばらずし、最近ではひるぜん焼きそばや津山ホルモンうどんなどがB級グルメとして有名です。また、白桃やマスカットなどの果物の生産が盛んなフルーツ王国でもあります。



日本三名園のひとつである岡山後楽園

伝統ある全日へ加盟、 会員数400社を目指す

岡山県本部の歴史を簡単に申し上げますと、昭和47年に社団法人岡山県不動産協会が設立され、全国組織である全日へ加盟しました。現在は全日岡山県本部、不動産保証協会岡山県本部、岡山県不動産協会が三位一体の機能をもって、会員の地位向上を目的として活動しています。創立当初は会員数が65社でスタートしましたが、現在は370社を超え、近い将来400社の達成を目標に会員増強に努めています。

大規模商業施設の開業で 岡山駅周辺の地価が上昇

2014年に商業施設「イオンモール岡山」が中国・四国地方最大級の規模でJR岡山駅南に開業しました。岡山駅より地下道で結ばれることになり、また県外からも買い物客が来て、人の流れが変わりました。

2015年度の都道府県地価調査では中心地の商業地25カ所の地価が上昇し、旧市街地の住宅地も29カ所で地価の上昇がありました。イオンモールが開業した効果が地価にも反映したようです。

温故知新をテーマに、 研修の強化・充実を

昨年にも新本部長に就任しました。「温故知新」をテーマに、諸先輩方が

築き上げた協会の古き良き伝統を継承する一方で、日々進化していく不動産業に対応するために会員の研修の強化と充実に力を入れていきます。

協会運営を維持していくためには「数は力である」をモットーに会員増強に努めていきます。そのためにも不動産開業支援セミナーの内容を検討し、新しい企画を実践し、新会員の獲得に結び付けていきたいですね。県本部長として総本部と県本部を結ぶかけ橋となり、県本部では役員と会員が一致団結し、一枚岩にならないといけません。おかげさまで県本部の仲間は大変仲が良く、温かい人たちばかりです。この人の輪を広げていきたいですね。



岡山県本部 本部長
脇田 立夫氏

(公社)全日本不動産協会岡山県本部
〒700-0901
岡山市北区本町4-18
コア本町3階
TEL: 086(232)5581
FAX: 086(225)1904

Activity Condition

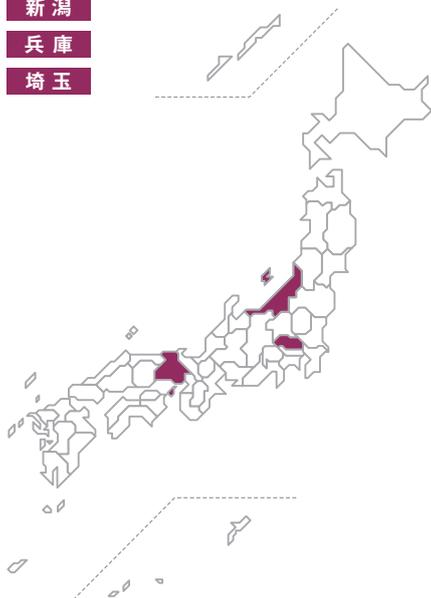
地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

新潟

兵庫

埼玉



新潟県本部 / Topic



第2回ラビットカップ U-12フットサル大会を開催

新潟県本部は当本部主催の第2回ラビットカップU-12(12歳以下)フットサル大会を1月31日(日)、新潟市秋葉区にある新潟市秋葉区総合体育館で開催しました。昨年同様、本大会のMCを担当したのは、サッカーJ1アルビレックス新潟のホーム戦でおなじみのお笑い集団NAMARAの森下英也さん。大いに会場を盛り上げて下さいました。

大会は、県内の16チームが参加し、4ブロックに分かれてリーグ戦を行い、上位2チームが決勝トーナメントへ進出しました。どのチームも小学生とは思えない高度なプレーを披露し、白熱した試合展開に会場全体が熱気に包まれました。

また、大会の中盤では、cabella niigataF3(北信越フットサルリーグ)対新潟モナルカ(北信越フットサルリーグ)のエキシビジョンマッチも行われ、MCの森下さんの熱のこもった実況と共に、レベルの高い試合が繰り広げられました。会場の子ども



たちも食い入るように観戦していたのがとても印象的でした。結果は、3-2でcabella niigataF3の勝利となりました。

その後、準決勝、決勝、3位決定戦が行われ、優勝、準優勝、3位、4位の4チームには、表彰状と記念品が贈られました。参加した子どもたち全員に、参加賞としてフットサルオリジナルナイロンバッグと大会オリジナル缶バッジを贈呈しました。

青少年の健全な育成を目的とした本フットサル大会は、成功裏に終了しました。来年も同時期に開催を予定しております。

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



白熱したプレーを披露した小学生たち

兵庫県本部 / Report



第4回法定研修会を開催

兵庫県本部は、2015年度第4回法定研修会を1月28日(木)に姫路会場、2月2日(火)に神戸会場、2月12日(金)に阪神会場の日程で開催しました。講義内容は以下のとおりです。

1. 「賃貸に関するトラブルの起きない重要事項説明について」

講師：全日本不動産協会兵庫県本部 不動産保証協会兵庫県本部
南村忠敬本部長



姫路会場(1月28日)

2. 「トラブルを起こさない不動産広告について」

講師：公益社団法人近畿地区不動産公正取引協議会
理事 中尾正人氏



神戸会場(2月2日)



阪神会場(2月12日)

3. 「トラブルを起こさない不動産取引について」

講師：渡辺・玉村法律事務所
弁護士 竹中由佳理氏

埼玉県本部 / Topic



市町村・自治会等と協定を締結

埼玉県本部は、県内の各市町村・自治会等と「自治協力団体への加入促進」「ごみの分別」「空き家対策」等のさまざまな協定を締結しています。

これらは、当協会や市町村、自治会等が相互に協力することによって、安心・安全で住みよいまちづくりを目指していくこと、そして地域活動や行事への参加を通じて地域の絆を深め、地域社会の発展に寄与することを目的としています。いざという時には、日頃のご近所づきあいがなによりも大切です。

今後も当本部は、地域に密着したさまざまな活動に積極的に取り組んでいきます。

◇1月28日(木) 深谷市自治会連合会、深谷市
「深谷市における空き家の利活用の促進に関する協定」及び
「深谷市における自治会への加入促進に関する協定」

◇2月12日(金) 桶川市区長会、桶川市
「桶川市における町会・自治会の加入促進に関する協定」

◇2月24日(水) 上尾市区長会連合会、上尾市
「上尾市における区会・町内会・自治会の加入促進に関する協定」



深谷



ふっかちゃん



桶川



オケちゃん



上尾



アッピー

全日不動産ナビ 今月の会員ブログ

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、会員の方々が書かれている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」コンテンツ部門の会員ブログを紹介します。

「不動産」コンテンツ部門

福岡より・・・広成住宅です

広成住宅 株式会社

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

福岡市早良区の広成住宅です。弊社は平成元年にスタートし、福岡の地で皆様にご支援いただき現在に至っています。「ふどうさんのよろず相談所」として、地域に根ざした営業展開を目指しています。体の健康管理のためにホームドクターが必要であるように、生活の中でホームアドバイザーとしてお手伝いできますよう心がけて、永いお付き合いを目指しています。

弊社ブログ「福岡より・・・広成住宅です」では、物件情報や業務のことから、日々の出来事や福岡の情報まで、さまざまなことについて書いています。いつもご覧になっている皆様、ありがとうございます。



広成住宅 株式会社
 代表者：楠元康彦
 〒814-0022 福岡県福岡市早良区原1-39-14 ウィングコート 藤崎601
 TEL：092-822-2006(代表) FAX：092-822-2141(代表)
 HP：http://www.zennichi.net/m/kosei/index.asp

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

鶴家

鶴家

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

大阪府東大阪市の鶴家です。小さな会社ですが一期一会を大切に、ご縁のあった皆様には安心とともにプラスアルファを感じていただければと日々精進しています。

ブログでは、さまざまな深い感情を生き生きと感じながら、ワクワクするもの、関心のあるもの、興味を惹かれるものを勝手気ままにつぶやき、自らを省みる大切な時間を味わっています。

日常の中で、ちょっとした余裕(ブログ)を持つことは、日々を楽しむ大きな力となっています。これからも一日一日を丁寧に過ごしていきます。本当にありがとうございます。



鶴家
 代表者：鶴谷美智子
 〒577-0824 大阪府東大阪市長大連東1-9-8
 TEL：06-6720-0187(代表) FAX：06-7508-3033(代表)
 HP：http://www.zennichi.net/m/turuya/index.asp

Quiz & Questionnaire



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/>

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

葛飾区立石の不動産屋

有限会社 吉井不動産

<http://www.zennichi.net/b/yosii-katusikatateis/index.asp>

東京都葛飾区の吉井不動産です。京成立石駅から徒歩2分の場所で、平成7年より営業しております。1人での営業ですが、立石駅周辺の賃貸物件の紹介と管理、売買物件の仲介と、きめ細かい営業を行っております。借地権の賃貸、売買などのご相談も承っております。

弊社のブログ「葛飾区立石の不動産屋」では、日々の出来事や雑感を綴っております。また、弊社店舗の貸主の方やお客様に、弊社がいま何を考え、何をやっているのかをお伝えする目的もあります。ほぼ毎日更新しておりますので、ぜひ一度ご覧いただければと思います。



有限会社 吉井不動産
 代表者：中村行信
 〒124-0012 東京都葛飾区立石4-22-5シルフィード立石102
 TEL：03-3695-0321(代表) FAX：03-3697-0581(代表)
 HP：<http://www.zennichi.net/m/yosii-katusikatateis/index.asp>

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
 のご意見・ご要望も
 聞かせてね!

今月の 問題

民法第400条では「債権の目的が特定物の引渡しであるときは、債務者は、その引渡しをするまで、善良な管理者の注意をもって、その物を保存しなければならない」と定められています。この善良な管理者の注意のことを何と呼ぶでしょうか。

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「4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
 5/10(火)

先月の答え

[キャッシュフロー
 ツリー(CFT)]

平成28年度 賃貸不動産経営管理士試験／講習のお知らせ



(一社)賃貸不動産経営管理士協議会は、平成28年度の賃貸不動産経営管理士試験及び講習を以下の日程で実施します。

賃貸不動産経営管理士とは、賃貸不動産管理に関する知識を体系的に学習し、業務に必要な専門的知識・技能・倫理観を持ち合わせた「**賃貸不動産管理の専門家**」です。

賃貸不動産管理に関する社会的ニーズの高まりから、平成27年度の試験には、前年より751名上回る5,118名の受験申込がありました。本年も多数の受験申込が予想されますので、試験、講習お申込みはお早めにお手続き下さい。

資格取得の流れ



試験

平成28年度「賃貸不動産経営管理士試験」実施要領

試験日時	平成28年11月20日(日) 13:00~14:30(90分間)
試験会場	札幌、仙台、東京、横浜、金沢、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、沖縄 (全国11地域)
出題形式	四肢択一 / 40問
受験料	12,960円(税込)
登録要件	協議会ホームページをご確認ください。
願書請求受付	平成28年8月17日(水)~平成28年9月26日(月)
申込受付	平成28年8月22日(月)~平成28年9月30日(金)

試験、講習の詳細はこちら▼

[賃貸不動産経営管理士協議会ホームページ]

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



《お問合せ》

一般社団法人賃貸不動産経営管理士 受付センター

TEL. 04-7170-5520 [電話受付] 平日10:00~17:00



Property Manager

賃貸不動産経営管理士

講習

平成28年度「賃貸不動産経営管理士講習」実施要領

日程	平成28年5月18日(水)~9月2日(金)
会場	札幌、仙台、埼玉、東京、横浜、金沢、名古屋、大阪、岡山、広島、高松、福岡、沖縄 (全国13地域)
受講料	17,820円(税込) / 別途テキスト代 3,980円(税込)
申込受付	<p>平成28年3月14日(月)より開始 申込み受付中</p> <p>※各会場で締切日が異なります。詳細は協議会ホームページをご確認ください。</p>
申込方法	<p>①協議会ホームページより、賃貸不動産経営管理士講習の「受講案内」と受講希望会場の「受講申込書」をプリントアウトする。</p> <p>②「受講案内」をよく読み、受講料を支払った後、受講申込書を作成する。</p> <p>③作成した受講申込書は「簡易書留」にて当協議会受付センターまで発送する。</p> <p>④講習日の2週間前を目安に、協議会より受講票を送付いたします。</p>
特典	講習修了者は、 本試験で4問が免除 されます。

平成27年度の試験**合格率**は、本講習修了者63.9%となり、未受講者より**14.1ポイント高い**結果となりました!

ホームページ会員専用ページへのログイン方法について

日頃、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にあります、会員限定コンテンツを利用するための、会員専用ページへの
 ログイン方法(パスワードのリセット方法)をご紹介します。ご利用ください。



■ 会員専用ページへのアクセス方法

協会ホームページからのログイン方法

- お手元にご用意いただきたい情報
 - 会員様の「統一コード」
 - ▶ 統一コードは月刊不動産宛名ラベルのバーコード下に記載されています。
 - 協会に登録しております会員様の「電話番号」
 - ▶ 初めてログインする際のパスワードです。
- パソコンのWebブラウザ(ホームページ閲覧ソフト)より、全日本不動産協会ホームページにアクセス
 URL ▶ <http://www.zennichi.or.jp/>
- トップページの【会員ログイン】ボタンをクリックし、会員ログイン画面へ移動します。
- 会員ログイン画面にて、ご用意いただきました、
 - ①統一コード、②パスワード※を入力していただき、
 - ③「ログイン」ボタンをクリックしてください。
 ※初めて会員ページにログインする場合は、②パスワードに、協会に登録しております会員様の「電話番号」を入力してください。
- 2回目以降の会員ページログインの場合
 会員ログイン画面にて、①統一コード、②パスワード(初回ログイン時に入力いただきましたもの)を入力していただき、③「ログイン」ボタンをクリックしてください。

【ログインできない場合】

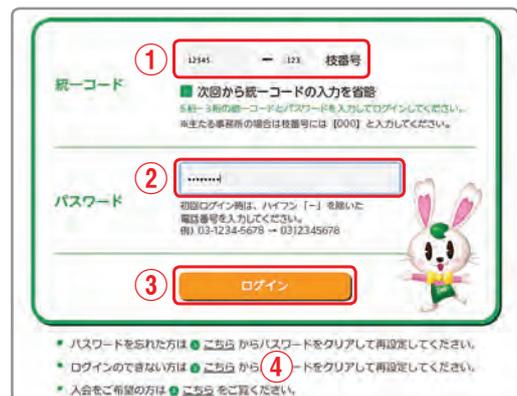
- ログインできない方はパスワードをクリアして再設定をしてください。
- ④の「ログインのできない方はこちらから～」の下線が引かれた「こちらから」をクリックします。
- 統一コード、電話番号を入力し、⑤「パスワードをクリアする」ボタンをクリックします。
- もう一度ログイン画面に戻り、①統一コード、②電話番号を入力しなおし、③「ログイン」ボタンをクリックし、再ログインができます。

Z-Reinsからのログイン方法

Z-Reins会員専用ページよりシングルサインオンができます。

- Z-Reins会員専用ページへアクセス
- Z-Reinsホーム画面「全日本不動産協会」をクリックし、「会員専用ページ 各書式・資料ダウンロード他」をクリックしてください。

Z-Reins会員専用ページよりシングルサインオンしていただくと、統一コード、パスワードの入力を省略することができます。Z-Reinsと併せてご利用ください。



新入会員名簿

[平成28年2月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 エスデー	
	札幌市	株式会社 三和	
	名寄市	有限会社 トライスター	
	札幌市	有限会社 ネモト	
	北見市	株式会社 ユニバース	
	北見市	株式会社 ライフプラス	
青森県	上北郡	株式会社 アベシステム	
宮城県	仙台市	株式会社 富有	
茨城県	常総市	合同会社 京成ランドポート	
埼玉県	児玉郡	アイルームス 株式会社	
	川越市	大室不動産販売 株式会社	
	富士見市	株式会社 CBパートナーズ	
	川口市	株式会社 シマックス	
	上尾市	株式会社 スクエアハウス	
	さいたま市	株式会社 タカイ企画	
	さいたま市	株式会社 卓越	
	所沢市	有限会社 鳴海	
	比企郡	有限会社 根岸重機建設	
	川越市	株式会社 ビーエルビルド	
	朝霞市	Profit 株式会社	
	千葉県	成田市	株式会社 エステートイノベーション
		八千代市	エステルナホーム 株式会社
		松戸市	有限会社 ファーストインテリア
東京都	新宿区	株式会社 アスター	
	新宿区	ADVANCEリアルエステート 株式会社	
	昭島市	株式会社 アルティマ	
	渋谷区	株式会社 アロンザ	
	北区	有限会社 宇和商事	
	中央区	株式会社 Agent	
	新宿区	エーワイトラスト 株式会社	
	港区	株式会社 SEJコーポレーション	
	新宿区	株式会社 S・Way	
	中央区	銀座中央土地開発 株式会社	
	荒川区	キンワ商事 株式会社	
	足立区	グローバルエステート 株式会社	
	中央区	グローバルプロパティ 株式会社	
	中野区	株式会社 グローリーハウス	
	中央区	SAMURAI ASSET PARTNERS 株式会社	
	武蔵村山市	株式会社 三福	
	杉並区	シアル 株式会社	
	渋谷区	ZIP 株式会社	
	渋谷区	株式会社 正直な家	
	大田区	株式会社 城南ハウス	
大田区	株式会社 シリウス		
中野区	株式会社 新報企画		
新宿区	株式会社 スカイロケット		
立川市	株式会社 すみのえの商事		
港区	株式会社 晴建		
新宿区	誠心誠意 株式会社		
世田谷区	株式会社 世田谷フロンティア		

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	千代田区	株式会社 太陽コンストラクト
	港区	株式会社 TAROYA
	渋谷区	株式会社 ディールデザイン
	文京区	有限会社 寺本興業
	新宿区	東京虹色不動産 株式会社
	新宿区	株式会社 東西
	新宿区	株式会社 NAOコンサルティング
	文京区	ニアビーリアルエステート 株式会社
	新宿区	株式会社 日興総業
	中野区	株式会社 日本EM
	中央区	株式会社 日本コマース
	北区	株式会社 氷川トラスト
	港区	BLAZE 株式会社
	中央区	株式会社 ベニックスビルシステム
	豊島区	株式会社 鵬金閣
	板橋区	株式会社 ホームセクション
	墨田区	丸友商事 株式会社
	港区	三菱重工業 株式会社
	港区	株式会社 みなと住販
	港区	LIFE is 株式会社
	目黒区	株式会社 ランド計画
	千代田区	株式会社 ロータス・エステート
	千代田区	株式会社 ワイズプランニング
	豊島区	株式会社 WAKLUS
中央区	株式会社 WAM	
神奈川県	横浜市	株式会社 アーク
	横浜市	株式会社 ディオリエート
	横浜市	和み不動産 株式会社
	横浜市	有限会社 ホソヤトレード
横浜市	合同会社 ミルフォード	
藤沢市	リトルハウス	
新潟県	新潟市	A&M 株式会社
	阿賀野市	越後不動産 株式会社
富山県	高岡市	株式会社 ノタリスたかおか
石川県	金沢市	株式会社 光永
静岡県	浜松市	株式会社 エフアイシー
	富士市	クレア 株式会社
愛知県	藤原郡	不動産 Beni
	名古屋	株式会社 アゼスト
愛知県	名古屋市	株式会社 ABLAZE
	西春日井郡	エスベランザセブン 株式会社
	名古屋市	エムアイエイト 株式会社
	北名古屋市	合同会社 オーナーテラス
	名古屋市	一般社団法人 絆の会
	尾張旭市	株式会社 クアトロ
	名古屋市	コーヨー不動産
	海部郡	新都工業 株式会社
	名古屋市	株式会社 DR
	名古屋市	有限会社 T・Kコーポレーション
	安城市	有限会社 ナレッジサービス

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	名古屋市	浜辺事務所
	岡崎市	株式会社 まどか不動産
	豊橋市	有限会社 米澤システム
	名古屋市	有限会社 YJY
三重県	多気郡	有限会社 八興
京都府	京都市	株式会社 JMT
	宇治市	不動産イワズエ販売
大阪府	大阪市	株式会社 アンティ
	大阪市	株式会社 エー・エム・シー
	大阪市	株式会社 エーポジション
	大阪市	株式会社 エムリアル
	大阪市	株式会社 カリスマ
	泉南市	グランハウス
	堺市	光栄 株式会社
	大阪市	KOZU不動産 株式会社
	大阪市	JPASSET 株式会社
	大阪市	株式会社 蒼悠
	大阪市	株式会社 日進月舗
	大阪市	株式会社 バーンズ
	寝屋川市	ヒカリホーム 西山住宅
	箕面市	株式会社 稔工務店
	大阪市	LINE-UP 株式会社
	大阪市	株式会社 ラソ・トラスト
	羽曳野市	株式会社 リード
	大阪市	株式会社 リブランド
	大阪市	株式会社 和社
	奈良県	奈良市
磯城郡		富村土地 株式会社
葛城市		株式会社 ライズ
岡山県	岡山市	木楽建築 株式会社
山口県	周南市	有限会社 ウエスト
	山口市	ひらど事務所
福岡県	福岡市	AFT企画 株式会社
	北九州市	株式会社 グローバルコンサルタント
	福岡市	ジャパン賃貸 株式会社
	福岡市	株式会社 ナイン
福岡市	ネクスウェイブ 株式会社	
福岡市	山本不動産	
福岡市	株式会社 レントハウスリーシング	
佐賀県	佐賀市	住まいるホーム不動産 株式会社
熊本県	熊本市	合同会社 ドゥ・トラスト
	熊本市	株式会社 ふなもと設計
玉名郡	前田建設 有限会社	
大分県	別府市	株式会社 三慶建設
	大分市	株式会社 柴田産業
宮崎県	宮崎市	太田宅地建物
鹿児島県	薩摩川内市	旭実業 株式会社
沖縄県	宜野湾市	株式会社 ビックス
	那覇市	株式会社 沖縄ゴールデンファーム
	那覇市	テクノ開発 株式会社

一般保証制度のご案内

一般保証制度とは

宅建業者の保全義務を負わないお客様からの受領金銭について、その保全を可能とした当協会のみが実施する宅建業法に基づいた制度です。



利用要件が緩和され、『個人保証が不要』となりました。

ぜひ、ご利用ください!



今回、利用要件が緩和され、当協会の法人会員が初めて一般保証制度の利用を申し込む場合に必要としていた「代表者の個人保証(連帯保証)」が不要となり、会員にとって利用しやすい制度となりました。

- ※ 会員、お客様ともに無料で利用できます。
- ※ ご利用には申し込みが必要です(会員とお客様との取引単位の申し込みとなります)。

制度の詳細 ▶▶ (公社)不動産保証協会 ホームページ(会員専用ページ)

制度に関するお問い合わせ ▶▶ (公社)不動産保証協会 総本部事務局

TEL. 03-3263-7055

制度の申し込み窓口 ▶▶ 所属の地方本部事務局

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその損害額を認証することで、被害額(上限有り)の払い渡しを受けることができます。

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

平成27年度 第9回(2月分)弁済認証結果

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	6社	6件	109,524,152円
認証	2社	2件	5,300,000円
保留・条件付認証	4社	4件	
否決	0社	0件	
平成27年度累計	30社	46件	129,652,759円



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

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。

Team MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

月刊不動産 2016年4月号

平成28年4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 (全日会館)
TEL:03-3263-7030(代) FAX:03-3239-2198
公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全日会館)
TEL:03-3263-7055(代) FAX:03-3239-2159
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

発行人

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。

東京都

旧岩崎邸庭園



三菱財閥岩崎家の茅町本邸だった建物とその庭園を公園として整備した岩崎邸庭園は、かつて下町茅場と呼ばれた台東区池之端にある。1878（明治11）年に三菱財閥初代の岩崎弥太郎が敷地を購入した後、3代の岩崎久弥によってイギリス出身の建築家・ジョサイア・コンドルの設計で洋館や大広間を整備した。

写真の洋館は木造2階建、屋根はスレート葺き、外壁は下見板張り。北面を正面とし、正面玄関部分は平面四角形の塔屋を設置した。南面は列柱のある大きなペランダを設けるなど装飾性が強く、内外装とも全体のスタイルや装飾は英国17世紀のジャコビアン様式を基調としつつ、南面のペランダはコンドルが得意としたコロニアル様式を色濃く反映している。一方、客室の天井装飾、床のタイル、暖炉などの細部にはイスラム風のデザインを施すなどさまざまな様式を織り交ぜてある。

岡山県

岡山城



豊臣秀吉に厚遇されて大大名となった宇喜多秀家が建造し、慶長2（1597）年に完成した岡山城。天守閣の壁に黒漆塗りの下見板を取付けたため外観が黒く、通称として「烏城」とも呼ばれる。宇喜多秀家に代わって城主となった小早川秀秋は、西側の外堀のさらに外側に城域を拡張して新たな外堀を設け、その外に寺町を配置。外堀の掘削は20日間の突貫工事であったために、「二十日堀」と呼ばれる。秀秋の死後、岡山城は姫路城主池田輝政の次男・忠継に与えられ、17世紀末には、城の北側に広大な庭園である「後楽園」が作られた。

太平洋戦争下の岡山空襲で天守閣と石山門を焼失したが、1950（昭和25）年に焼け残った櫓などが重要文化財に指定され、1966（昭和41）年には天守閣のほか門や堀などを再建した。（写真：岡山県）



月刊 不動産

2016 April

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159

アクセス

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

