

月刊 不動産

【題字】 故 野田卯一 会長

佐賀市

【特集1】

住みたい街、魅力ある街

【特集2】
トピックス

VR技術の振興を目指す
埼玉県の取組み

【You Tubeで学ぶ宅建士講座】
権利関係編-5-

【海外のインスペクション事情】
米国で普及している買主主導のインスペクション

【不動産会社経営術】
管理に求められる人材要件

【「事業承継」成功の秘訣】
不動産オーナーにおける一般社団法人を活用した法人化-3

【全日ステップアップトレーニング受講者に聞きました!】
売買編2

MONTHLY
REAL ESTATE

2018

5

MAY

保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、**会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約**において、買主が売主に支払う手付金を万一のために保全（保証）する制度です。



手付金等保管制度

会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が **売買代金の10%または1,000万円を超え**、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）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29年度 第9回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金 額
認証申出	7社	8件	93,740,590円
認証	4社	5件	17,497,540円
保留・条件付認証	2社	2件	
否決	1社	1件	
平成29年度累計	31社	52件	98,748,528円



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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。

COVER PHOTO

川上峡春まつり

今年で40回を数える「川上峡春まつり」(開催:3/17～5/31)。佐賀県中東部を流れる嘉瀬川に架かる官人橋(大和町大字川上)付近では、佐賀市民から寄贈された約300匹の鯉のぼりが泳ぐ。春風にそよいで群舞する姿は壮観で、期間中の土日祝は観光屋形船「よどひめ号」が運航される(1運航約15分)。



CONTENTS

2018
5
May

PAGE

特集 1

04 住みたい街、魅力ある街 **佐賀市**

特集 2

08 トピックス **VR技術の振興を目指す埼玉県の取組み**

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>

10 申込みの報告義務 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>

12 自社ホームページのリニューアルと導線づくりで成果を上げる 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>

14 クラウドソーシングの活用で生産性と質を高める オーナースエージェント 今井 基次

You Tubeで学ぶ宅建士講座

16 権利関係編-5 合格請負人 氷見 敏明

連載

<海外のインスペクション事情>

18 米国で普及している買主主導のインスペクション さくら事務所 長嶋 修

<不動産会社経営術>

20 管理に求められる人材要件 プリンシプル 住まい総研 上野 典行

<「事業承継」成功の秘訣>

21 不動産オーナーにおける一般社団法人を活用した法人化-3 税理士 宮田 房枝

22 全日ステップアップトレーニング受講者に聞きました!

23 新任本部長をご紹介します!

その他

24 新機能満載! ラビーネットのご紹介

26 協会からのお知らせ

28 地方本部の動き

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

人気の街の
魅力を探る

Vol.12

住みたい街、魅力ある街

佐賀市

街の活性化には、商業・居住・職場などいくつかのキーワードがあります。そのどれに力を注ぐべきなのか。佐賀市はかつて商業に力を入れた時期もありましたが、現在は居住と職場の誘致にシフトしています。



巻頭特集 1

佐賀市

Sagashi

佐賀で働き、
ここに住む。
企業誘致で人を集め
にぎわいのある街へ

中心市街地に人が来ない

佐賀市は、他の地方都市と同様に中心市街地の衰退という問題を抱えています。ここ30年ほどのデータを見ても、佐賀市の公示価格は、全用途の平均価格で23万1,600円/㎡(平成5年)から5万3,600円(平成29年)で、主要商店街の歩行通行量(4日間計)も34万9,807人(昭和60年)から7万75人(平成25年)と、急速な下降を示しています。

一方、人口は平成12年以降、徐々に増えています。地価が下がったことが大きな要因と思われますが、前述のように通行量は減っているわけですから、街に活気があるとはいえません。

背景にあるのは、平成10年頃から大型商業施設の撤退が相次ぎ、居住者たちが買い物に行くとしたら車で郊外に出る。もしくは電車やバスで福岡(博多・天神)へというスタイルが定着したことが考えられます。実際、このエリアに住む人の中には福岡で働く人が多いとの分析もあるからです。

商業ではなく職場を

このような状況のなか、佐賀市が最初に取り組んだのは、商業施設と公団住宅が一体となった再開発ビル「エスプラッツ」の運営（平成10年～）でした。これは第三セクター方式による事業でしたが、わずか3年で立ち行かなくなり一時閉鎖。つまり、大型商業施設の衰退を別の大型施設で補おうとしたことが裏目に出たわけです。市はこれを機に、商業再生にお金をつぎ込むことをやめ、別の路線に方向転換していくことにしました。

それは「人に来てもらうこと。住んでもらうこと。そこで活動する人たちの経済活動が広がり、にぎわいを取り戻すこと」を目的にしたもので、商業ではなく職場を誘致することに主眼を置く政策として、①4核エリア※の再生、②中央大通りの活性化、③駅前の活性化などを掲げ、これまで①を中心に力を注いできました。

※ 前述のエスプラッツのほか佐賀玉屋（地元の百貨店）、呉服元町・柳町周辺、徴古館・佐嘉神社を核とした地域のこと。昔から街なかといえは「4核エリア」を指していたが、昨今は特に大型空き店舗が複数存在している。



2 エスプラッツ



3 佐賀バルーンミュージアム



4 徴古館



5 佐嘉神社

回遊性を高める仕掛けづくり

4核エリア活性化の実績として挙げられるのは、ハローワーク佐賀、佐賀県国保会館などの誘致、佐賀バルーンミュージアムのオープンなどがあります。また、負の象徴であったエスプラッツの1～3階フロアのほとんどを市が買い取り、商業施設や公共施設を誘致して、新たなまちづくり基点施設としました。そして、これら街なかの回遊性を高める仕掛けとして、人がゆっくりできる場所を造ることとし、次のようなプロジェクトを進めました。

・わいわい!!コンテナ1（平成23～24年）、わいわい!!コンテナ2（平成24年～）

これは、街なかの空き地を緑あふれる原っぱにして、休憩したり、本が読めたりできる場所に変えるための社会実験です。「わいわい!!コンテナ1」では空き地に芝生を張り、コンテナを置き、人の集う場所を造設。「わいわい!!コンテナ2」では別の場所で読書のほか、交流コンテナや実験的にお店を出したい人のためのチャレンジコンテナを設置。

・オープンシャッタープロジェクト（平成27年に3回）

これは呉服元町を中心に、空き店舗を期間限定（30日ほど）で貸し出し、街なかで事業をしたい人、作品を展示したい人などを募集しました。これをきっかけに、新たに店をオープンした人も複数います。



わいわい!!コンテナ1



6 オープンシャッタープロジェクトが実施された呉服元町

効果と今後の方針

特に気になるのは、現在も続いている「わいわい!!コンテナプロジェクト」の効果と今後です。市の担当者は、芝生を市民と一緒に張るなどの協働ができたことや、ここが自分たちの憩いの場になるという意識を持ってもらえたことが成果であると分析しています。

「わいわい!!コンテナ1」では1日60人ほどの利用があったといいます。「わいわい!!コンテナ2」では交流コンテナとチャレンジコンテナの造設により、コーラスグループや英会話教室などのコミュニティが生まれ、街の機能として定着してきたこと、さらに市だけでなく民間も動く

仕組みができたことも成果として挙げていました。

そのほか、佐賀市は昔からクリーク(水路)が張り巡らされているため、それを利用した新たな試みもいくつかあり、「わいわい!!コンテナ2」の場所は、クリークに面した場所なので、カヤックと和船に乗る体験など、新たな仕掛けも進行中とのことでした。

なお、4核エリア以外でも、街なかで本格的な開業を考えている人向けのチャレンジショップという試みも長年続けられています。1年をかけて、計10回ほどの勉強会に参加しながら実際に店舗を運営していくもので、現在は駅前大通りに面した建物を舞台に若き経営者が頑張っています。

取材協力：佐賀市



① わいわい!!コンテナ2



⑦ 656広場で行われた吹奏楽・合唱発表会



水路をカヤックで巡る



⑦ 656広場



⑧ チャレンジショップCAST

チャレンジショップに行ってみようか

この街のことを
教えてください

佐賀市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

駐車場の確保が
成約を左右。
市の取組みにも期待



(有) アイコー不動産
代表取締役 中原 大介さん

(有) アイコー不動産

〒840-0815
佐賀県佐賀市天神2丁目 2-28
tel. : 0952-22-0202
fax. : 0952-22-0286

弊社は平成13年に設立。お客様の要望には可能な限り自社が直接関わることをモットーに、地元で根付いた商売をしています。佐賀市の不動産事情は、やはり車中心の考え方が根強いのが特徴です。開発分譲は市街化調整区域ながらも、佐賀駅を中心にした環状線沿い、もしくは高速道路のインターチェンジ周辺が中心です。賃貸物件の立地において、バス停に近いことはメ

リットにならず、駐車場が最低1台分、ファミリー物件なら2台確保できるかが成約を左右します。

中心部のドーナツ化、高齢化も進んでいますが、空き店舗・空き家の活用として「わいわい!!コンテナプロジェクト」や「オープンシャッタープロジェクト」が生まれました。これらの市の取組みにより、街なかに緑、人、活気が戻ることを期待しています。

地方本部長からも
ひとこと

佐賀県本部長
千北 政利氏



佐賀県は、自然的な空間と歴史的雰囲気を感じる公園と、住宅地や公共公益施設との調和のとれた空間作りを目指し、行政民間が一体となった取組みを行っています。また、今年は「肥前さが幕末維新博覧会」が実施されており、県外からの来訪者も多く、大変盛り上がっています。明治維新の佐賀藩出身者の功績が紹介され、大変興味深い題材です。ぜひこの機会に佐賀においでください。

子育て支援 佐賀市 の取り組み

Childcare & Education

医療費の助成と情報提供で子育てしやすい環境を整備

県の事業として「子育てし大県「さが」プロジェクト」があり、妊婦ジャケットの貸し出しや子育てタクシーなど、ユニークな事業を展開中。市の独自事業でも、アプリを活用した支援などを行っています。

■ 子どもの医療費助成

小学生までの入院・通院・調剤、中学生は入院に限り、健康保険が適用される医療費を助成しています。

■ 妊婦ジャケットの貸し出し(佐賀県の事業)

妊娠7カ月の状態を疑似体験できる妊婦ジャケット(約7.3kg)の貸し出しを受け付けています。未出産の人や、男性がこれを着用し経験することで、妊婦への理解を深めてもらうものです。

■ 妊娠・出産・子育て安心アプリ「にこさが」

緊急時の連絡先や対応方法、妊娠・出産や子育てのお役立ち情報などを配信します。

■ ふたご・みつご子育て支援(佐賀県の事業)

多胎児の保護者が子育てタクシー(専門の教育を受けた、子育て世代にやさしいタクシーのこと)を利用する際に使うことのできる2万円相当の利用券を配布しています。

佐賀市概要

佐賀市は、平成17年に佐賀市、諸富町、大和町、富士町および三瀬村が合併して誕生。脊振山(せふりさん)系の山ろく部の山林や清流、有明海、佐賀平野に広がる田園地帯など、豊かな環境に恵まれている。日本初の実用蒸気船「凌風丸」が造られた「三重津海軍所跡」が平成27年に世界文化遺産に登録されている。佐賀市の人口は約23万3,000人(平成30年3月現在)。

VR技術の振興を目指す埼玉県の取組み

～全日埼玉県本部との協力に向けて～

前号(4月号)の「巻頭特集2」では、VR(Virtual Reality: 仮想現実)サービスについて解説しました。
今回は、地方自治体の中でも産業支援策としてVR映像開発事業を先進的に行っている埼玉県の取組みを紹介します。
2018年度からは親和性が高いといわれる不動産業を対象とした事業も始めています。

巻頭特集 2

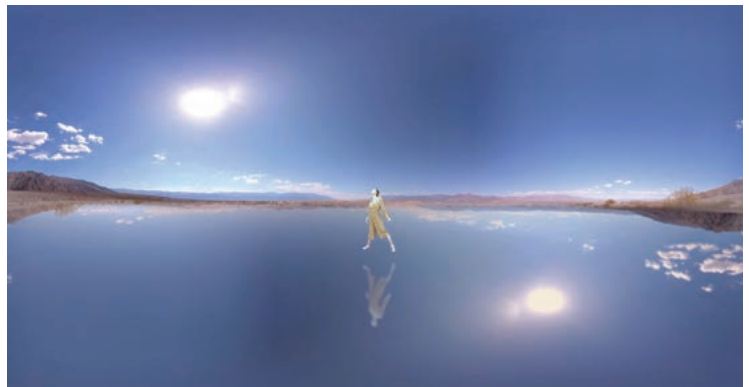
トピックス
TOPICS

自分でVR映像が
作れるようになると
仕事に活用できますね

映像関連産業の拠点
「SKIPシティ」

新規産業振興で映像分野に注力

埼玉県は、県内の中小企業の振興と映像関連産業を核とした次世代産業の導入・集積を目指し、2003年、川口市に「SKIPシティ」をオープンしました。同時に映像関連産業拠点施設として「彩の国ビジュアルプラザ」も整備し、若手映像クリエイターの支援事業を行っています。施設内にはスタジオや編集設備、映像ホールなどに加え、スタートアップ企業向けのインキュベートオフィスも設置。また毎年7月には「SKIPシティ国際D(デジタル)シネマ映画祭」を開催し、80カ国以上から作品が集まる若手映像クリエイターの登竜門となっています。



「ANIMAを撃て!」(SKIPシティ国際Dシネマ映画祭2017オープニング作品)VR特別編
©埼玉県 / SKIPシティ彩の国ビジュアルプラザ

昨年度からVR事業をスタート

埼玉県がVRを扱うようになったのは2017年度からです。「VR元年」といわれる2016年にVRやAR(拡張現実)などの新しい映像技術が盛り上がりを見せ、

さまざまな産業分野への展開が期待される一方、コンテンツ制作のノウハウを持つ技術者が不足しているという課題がありました。そこで、映像関連産業を担当

する県産業労働部商業・サービス産業支援課では、これまでの支援事業で培ったノウハウや設備・施設を活用し、新たに「バーチャルリアリティ映像開発推進事業」をスタートすることにしました。

VRを活用している地方自治体は増えていますが、映像開発や人材育成の推進は全国でも珍しい取り組みです。同課の荻野勝也さんは「これまでは各社が独自のノウハウを構築してきましたが、県として基礎的なノウハウを取りまとめて支援していけば、映像制作事業者の皆さんがVR映像の制作に取り組むことができるようになります。さらにそれを県内企業の皆さんが自社サービスや製品のPRに活用していけば、さらなる産業振興にもつながると考えています」と言います。

具体的には、先進的企業をアドバイザーに迎えてデ

モ映像の制作に取り組みながら、360度カメラを使った撮影方法や映像処理作業を実践的に学んでもらい、施設紹介や観光、ドラマといったコンテンツで汎用的な制作ノウハウと応用力の習得を目指すもので、これまでにデモ映像を6本制作しました。さらに、関連セミナーの開催や展示会を通じた制作事例・利用事例の紹介、ビジュアルプラザでの一般向けのPR活動なども積極的に行っています。また、今年1月25日には、埼玉県が主催した「彩の国ビジネスアリーナ2018」で、「VR映像の制作と活用～『川口オートレース場PR用VR』を事例として」と題したパネルディスカッションを開催。VR映像の仕組み・制作方法や、担当した監督と一緒に川口オートレース場のVR映像制作の苦労話や通常の撮影との違いなどについて紹介しました。



さいたまスーパーアリーナで開催された「彩の国ビジネスアリーナ2018」



1月24日・25日の2日間で17,000人を超える方々が来場した



川口オートレース場の特別観覧席の受付



川口オートレース場の特別観覧席
(360度のVR画像を1枚の平面写真にしている)

不動産業向けにVR制作支援事業

さらに2018年度からは、観光業者や不動産業者向けに、「専門の映像制作事業者ではない人が自ら撮影し、完成した映像を自ら活用する」ための支援事業もスタートしました。特にVRと不動産は親和性が高いといわれ、すでに大手不動産会社などではVR内覧サービスや新築物件のVR案内といったサービスを始めています。荻野さんも「事業1年目は制作者育成でしたが、2年目は県内事業者の皆さんの事業拡大・売上増加につながるような内容にしたい」と考え、全日埼玉県本部に協力を要請しました。

協力要請を受けた全日埼玉県本部では、これまでも物件撮影セミナーを開催したこともあり、VRに興味を持っている会員企業もいるとのこと。「まだ具体的な支援内容やセミナー構成が決まっていないので未知数な部分はありますが、実際に体験し実例が上がってくれば、活用

できるかの判断ができるのでは」(事務局担当)と期待しています。

支援内容の詳細は現在検討中ですが、埼玉県と全日埼玉県本部の共催による会員向けのセミナーやワークショップなどが中心になると見込まれており、「参加者がVRカメラで物件を実際に撮影し、その360度映像をホームページに掲載していくような実地ベースの構成にしたいと思っています」(荻野さん)。使用する機器・設備類についても、購入しやすい価格帯の汎用品を想定し、導入ハードルが低くなるように工夫するとのこと。

埼玉県ではこの新年度事業を通じて、企業内のVR活用者の育成に取り組むとともに、VR映像制作事業者と県内企業とのマッチングも加速させ、県内産業へのVR活用をさらに進めていく方針です。

法律相談

Vol.26

申込みの報告義務

Q

質問

戸建て住宅の所有者から、売買仲介の依頼を受けています。売却希望価格は1,800万円です。今般、1,500万円で購入したいという申込みを受けました。売却希望価格とは大きな差がありますが、この申込みを依頼者に報告しなければならないのでしょうか。

A

回答

1. 報告義務がある

依頼者に報告しなければなりません。宅建業者には、依頼者から受託されている売買の媒介業務に関して申込みがあったときには、これを報告する義務があります。購入希望価格が売却希望価格に達しない場合でも、都度報告することを要します。

2. 媒介業務における宅建業者の報告義務

(1) 一般的な義務

さて、宅建業者は、取引の関係者に対し、信義を旨とし、誠実にその業務を行わなければなりません(宅建業法31条1項)。また、媒介契約を締結したときには、依頼者との関係は委任(あるいは準委任)の関係となります。そして、委任者との関係においては、委任の本旨に従い、善良な管理者の注意(善管注意)をもって、委任事務を処理する義務を負います(民法644条、656条)。

(2) 報告義務の概要

依頼者への受託業務の状況報告は、信義をもって誠実に行うべき業務となります。民法では、「受任者は、委任者の請求があるときは、いつでも委任事務の処理の状況を報告

し、委任が終了した後は、遅滞なくその経過及び結果を報告しなければならない」(同法645条)と定められていますが、宅建業者の業務報告は、請求があったときと委任が終了するときだけに行うのでは不十分です。宅建業法上、専任媒介契約(専属以外)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、業務の状況報告を行わなければならないものとされています(宅建業法34条の2第9項)。

申込みがされているのにこれを依頼者に報告しないのは、宅建業者としてあるまじき行為です。しかしながら、従来このようなことが散見されていたため、平成28年の宅建業法改正によって、「媒介契約を締結した宅地建物取引業者は、当該媒介契約の目的物である宅地又は建物の売買又は交換の申込みがあったときは、遅滞なく、その旨を依頼者に報告しなければならない」との定めが設けられました(同法34条の2第8項)。

(3) 申込み報告義務の内容

① 報告義務のある場合

宅建業者が依頼者への報告義務を負うのは、買受申込書など売買・交換の希望が明確に示された文書による申込みがあった場合です。書面が直接、手渡しされたり郵送されたりする場合のほか、電子メール等によって提出される場合も含まれます。既存住宅だけでなく、



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「民法改正の解説」(2017年6月、住宅新報出版)など多数。

新築住宅、オフィスビルや商業施設等も含め、すべての宅地建物について、売買や交換の申込みがあった場合に、依頼者に対して遅滞なく、その都度報告する義務があります。

媒介契約の種別としては、一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約のいずれの形式の媒介であっても、報告義務が課されます。

② 報告内容

個別の報告内容については、宅建業者と依頼者との間の取り決めによります。たとえば、購入申込書等に記載されている事項が報告内容になります。

また、文書による申込みがあったときには、売主の希望条件を満たさない場合であっても報告をしなければなりません。ご質問のケースのように、売却希望価格を大きく下回る申込みであっても、宅建業者の報告義務に影響を与えません。

③ 報告の時期

報告は遅滞なく行わなければなりません。何日以内に報告しなければならないなどの具体的な期限を決めたルールはありませんが、文書による申込みがあった場合には、必要な確認・手続等を行った後、速やかに媒介依頼者に報告することが求められます。

④ 報告の手段

報告の手段に制約はありません。専任媒介契約・専属専任媒介契約における業務状況に関する定期報告の方法に準じて、文書、電子メール、口頭のいずれでも構いません。

なお、報告をしなかった場合、指示処分等の行政処分の対象となり、また、行政処分に従わない場合には、罰則の対象となる可能性もあります。

3. まとめ

これまで、宅建業者が自らの利益のために有利な取引を進めようと、申込み

を受けながらこれを依頼者に伝えないケースが見られていた状況がありました。これに対処するため、平成28年の法改正によって、宅建業者の報告義務が明記されたものです（平成29年4月1日施行）。依頼者に対して業務上の報告を行うのは宅建業者の信頼の基礎です。報告義務を怠ることは、宅建業法上の義務違反であって、依頼者との関係を損なう行為ですし、さらに宅建業者がこのような行為を繰り返すことは、宅建業者に対する社会からの信頼を損なうことにもなります。報告義務の重要性を十分に認識して、業務にあたっていたきたいと思います。

<売買の媒介契約の種類と特徴>

	一般媒介契約	専任媒介契約	
		(専属ではない) 専任媒介契約	専属専任 媒介契約
他社への 重ねての 仲介依頼	○	×	
		自己発見取引可	自己発見取引不可
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
申込みの報告義務	○		

今回のポイント

- 宅建業者は、売買契約の申込みを受けたときには、遅滞なく、その旨を依頼者に報告しなければならない。申込みの都度、報告することを要する。
- 申込みの報告義務を負うのは、文書によって申込みがあった場合である。なお、電子メールによる申込みも、文書による申込みに含まれる。
- 一般媒介契約、専任媒介契約、専属専任媒介契約のいずれの形式の媒介であっても、報告義務がある。
- 申込み内容が売主の希望条件を満たさないとしても、報告をしなければならない。
- 申込みの報告を怠った場合には、行政処分がなされることもある。

賃貸仲介営業

Vol.7

自社ホームページのリニューアルと 導線づくりで成果を上げる



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 チーフ経営コンサルタント

宮下 一哉

Miyashita Kazuya

「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援。1年300日以上を現場で費やし、全国各地で業績アップのコンサルティングを行う一方、全国賃貸管理ビジネス協会、不動産業界団体などでの講演を多数行っている。

Q

質問

集客コストが売上に見合わなくなっています。当社では物件ポータルサイトに月間30万円をかけていますが、そこからの反響で成約になるのは月2件程度で、1成約当たり広告宣伝費が15万円となっている状況です。何か他の集客方法はないでしょうか？

A

回答

賃貸物件の客付けでは、オーナー直の専任物件や管理物件を数多く品ぞろえし、自社ホームページを「地域密着型物件ポータルサイト」として開設・運営している会社が、費用対効果の合う商売ができています。

繁忙期明けスグに 「緊急ではない重要な課題」に着手

このコラムを執筆させていただいてから、ちょうど1年が経ちました。しかし、わずか1年でも世の中の変化は速く、賃貸仲介ビジネスもどんどん進化していると感じます。IT重説などは急速に広まってきました。VRでの内見、AIでの物件問合せ対応などを本格導入する会社が増えており、導入期から「浸透期」に入ったように感じます。さらに今後は、電子署名や電子キーの活用が増えていくでしょうから、「賃貸仲介ビジネスのデジタル化」はますます加速していくことでしょう。また、10年前とは異なり、いろいろな業務をアウトソーシングできる会社が増えています。自社にとっての「本業」を見極めて注力し、周辺業務を外注してスリム化、高収益化していく会社も増えてくるかと思います。

まさに今、過渡期にある賃貸仲介ビジネスでは、大きな改革が求められています。そして、繁忙期が終わってひと段落したこの時期は、変革すべき「緊急ではないけれど重要な課題」に着手するベストタイミングです。そういう課題がある中で大きなテーマの1つが売上・コスト・利

益に直結する「集客」の見直しであり、現状で求められるのは「自社ホームページのリニューアル」だと思います。

自社ホームページの反響成約率は、 物件ポータルサイトの2倍

冒頭の質問にもあるとおり、事実として、賃貸仲介での集客は以前と比較して簡単ではなくなっているのです。物件ポータルサイトに費用をかけてたくさんの物件を掲載するだけで反響がくる時代ではなくなっています。しかし、だからといって物件ポータルサイトでの集客が全然できないわけではありません。その「使い方」をしっかりと考えることが重要になっています。自社ホームページへの導線づくりを「軸」としながら、物件ポータルサイトに掲載する自社独自物件への問合せでキッカケをつかみ、そこから来店・成約につなげていくことを心掛けましょう。

たとえば、自社ホームページを「〇〇賃貸ナビ」という名称で運営し、自社商圏内でトップシェアとなる多くの物件をWeb掲載し、大きな成果を出している会社があります。イン

ターネット反響からの成約の4～5割は自社ホームページのものとなっており、反響成約率はポータルサイトの倍以上となっています。

そのホームページの大きな特徴は3つあります。「①商圏内最大の物件情報取扱数」「②(地域名+賃貸ナビ)というわかりやすい名称」「③トップページでのイメージ地図上検索」で、わかりやすく使いやすいのが特徴です。さらに自社管理の物件看板、営業店舗・営業車・名刺などにも「自社ホームページ名(〇〇賃貸ナビ)」をメインで記載することで認知度アップを図り、「自社ホームページへの導線づくり」をしっかりと行っています。

同様のホームページおよび「3つの特徴」をもっている会社は他地域にもあります。このような賃貸仲介会社が全国各地に増えており、物件ポータルサイトと組み合わせて活用するこ

とで、競合他社と差別化され、大きな成果を上げています。

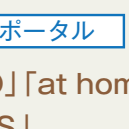
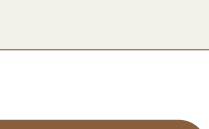
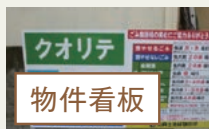
スマホ画面対応がメイン、 PC画面対応はサブ

当然ながら、上記の事例ではスマートフォンでも検索対応をしっかりと行っています。スマートフォンの画面で見やすく使いやすいサイトになっていないと、せっかくアクセスしても物件検索・閲覧してもらえません。今や検索の6～7割はスマートフォンからであるため、この対応ができていないと物件の問合せ数が少なくなってしまいます。また、スマートフォン対応を行っているホームページでないと、Googleでの検索の際に上位に表示されません。この視点を絶対に忘れずに、自社ホームページのリニューアルを行ってください。

自社の賃貸仲介の「核」を自社Webサイトにする

自社Webサイトへのアクセシビリティ

自社ホームページ



名刺

封筒

CM

メジャーポータル

「SUUMO」「at home」

「HOME'S」

ステッカー

今回のポイント

- 繁忙期明けてスグ(4～5月)が、「緊急ではないけれど重要な課題」に着手するベストタイミング。
- 自社ホームページへの導線づくりを「軸」としてインターネット集客導線を組み立てる。
- 物件ポータルサイトには「自社独自物件」を掲載して、他社との競争なしに問合せを獲得する。
- 自社ホームページの反響成約率は、物件ポータルサイトの2倍以上が目安。
- スマートフォンでの検索がメインであり、見やすい画面となるように開設する。

クラウドソーシングの活用で 生産性と質を高める



オーナーズエージェント株式会社
コンサルティング事業部部長

今井 基次

Imami Mototsugu

賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営・管理業務コンサルティング支援を行う一方、個人のファイナンシャルプランニング、相続、権利調整、土地活用、空室対策、賃貸住宅企画などの不動産コンサルティングも行っている。CFP®、CPM®等の資格を有する。

Q
質問

管理は徐々に増えてきましたが、やるべき業務が増えてしまっています。社内の役割分担が明確にできてないのか、とにかくいつも人手不足です。何から手をつければいいのかわかりません。何か良いアドバイスはありませんか？

A
回答

管理会社がオーナーから与えられた「ミッション」は、何なのでしょう。本来のやるべき仕事ができるように、外注も検討しましょう。特に専門分野はIT化により、安いコストで外注ができるようになっています。

ミッションは稼働率の 高い資産運用と提案

総務省発表の経済センサスによると、不動産賃貸管理業における従業者数は、一事業所あたり4.6名といわれている。賃貸管理業は業務の幅が広く、緊急性を伴う仕事も少なくないため、慢性的な人手不足に陥っている企業が多いのではないだろうか。管理会社のミッションは、「オーナーからお預かりしている物件を高稼働で運用し、その物件の資産を最大化させ、最適な運用提案をすること」であり、そのことに誰も異論はないはずだ。しかし実態を見てみれば、目の前のトラブル対処や作業的な仕事に、ほとんどの時間を費やし、管理会社のミッションである提案業務にまで至らず、存在感を発揮できていないケースがほとんどである。従業者の数も限られているのであるから、本来やるべき仕事の優先順位をつけなければ、目の前の業務をただこなす日々で終始してしまう。当然、生産性も高まらず、管理戸数を増やしたくても増やせない状態に陥る。

クラウドソーシングの メリット

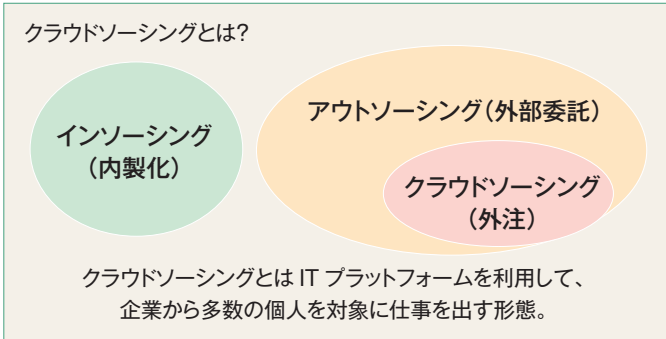
「限られた管理料の中で仕事を外注すると

赤字事業になってしまう」という発想がその生産性を低下させることになる。内製をすれば、赤字事業にならないが、生産性や質が保てないようであれば、企業の成長が期待できないことになる。少し発想の転換をして、思い切って外部の専門機関（外注）を使ってみてはどうか。人的資源の活用は、図表1のような方法がある。大きく分けて、内製か外注かということになるが、賃貸管理会社の仕事はほとんどが内製化されている。アウトソーシング（外注）という言葉は聞き馴染みがあるだろうが、最近ではクラウドソーシングといって、インターネットを介して仕事を不特定の人に発注できる形態がある（図表2）。例えば、チラシの制作を外注する場合、これまでは、広告代理店に制作の依頼をかけ、広告代理店は下請けに依頼し、その下請けからフリーのデザイナーに発注をかけるという流れだった。ところが、クラウドソーシングは、依頼者から直接デザイナーに制作を発注できるようになった。これはいわゆる「中抜き」であるが、依頼者側は発注コストを大幅に下げられるし、受注するデザイナーも、元請けの代理店からうるさく言われることもなく、自身が希望する仕事や発注額で選ぶことができるため、お互いにとってメリットが大きい。

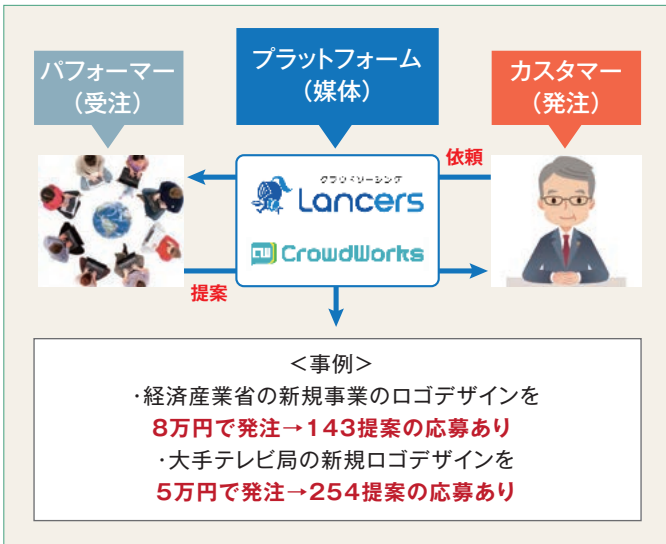
たくさんあるデザインの仕事を内製化しようとしてもコストがかかるし、そもそも、その人のスキ

ルがどれくらいかも事前判断がつきにくい。クラウドソーシングであれば、必要な時に必要なだけ人材を確保できるため、繁閑の差による人余りの事態を避けることができるのだ。

図表 1 人的資源の活用方法



図表 2 クラウドソーシングの仕組み



クラウドソーシングの得意分野

クラウドソーシングは、デザイン（ロゴ、バナー、イラスト等）、単純な入力作業（名刺、データ等）、ライティング（記事作成、キャッチコピー、ネーミング）などが得意分野である。つまり、クリ

エイティブ（創造的）な仕事や単純事務作業などとの親和性が高い。メジャーなプラットフォーム（媒体）は、シュフティ、ランサーズ、クラウドワークスなどがある。管理業務におけるクラウドソーシングを活用しやすい例をまとめてみた（図表3）。何でもかんでも従業者がやっているその業務領域は、本来専門性が高い業務であることがわかる。

図表 3 クラウドソーシングしやすい業務

リーシング（募集活動）	・間取り図面作成 ・募集図面作成 ・募集図面のテンプレート作成 ・販促キャンペーンチラシ ・現地写真撮影 ・物件のキャッチコピー ・物件名称のアイデア
マーケティング	・管理受託パンフレット制作 ・ホームページの作成 ・オーナー集客セミナーのチラシ ・新規受託用ダイレクトメール ・オーナー提案資料のデザイン ・自社のロゴデザイン ・自社の管理看板デザイン
その他	・名刺入力 ・データ入力 ・資料作成 ・覆面調査

総合的に見ると割安な外注費

何となく得意だからと、素人が見よう見まねで作る募集図面やキャッチコピーと比べれば、プロが作った募集図面のほうがはるかにできる。当然、入居希望者が「内見したい」と思わせるデザインであれば、仲介業者にもオーナーにも受けが良いはずである。もちろん外注をすればコストが発生する。しかし、人件費と比べるとどうか。素人が何時間もかける人件費と、プロに任せるコスト。また出来上がったクオリティを比べてみれば、プロに外注をしたほうがはるかに割安であることがわかる。管理会社のミッションを達成するためには、従業者がやるべき仕事はもっとほかにあるのではないだろうか。

今回のポイント

- 管理会社のミッションは、「オーナーからお預かりしている物件を高稼働で運用し、最適な運用提案をすること」。
- 管理会社は、クリエイティブな仕事や単純事務作業を外注し、本来やるべきミッションを果たすべきである。
- クラウドソーシングとは、インターネットを介して不特定多数の個人を対象に仕事を発注できる形態をいう。
- クラウドソーシングは、代理店を介さずに直接依頼できるため発注コストを下げられ、必要な時に必要なだけ人材を確保でき、繁閑の差による人余りの事態を避けることができる。

権利関係編 -5 (You Tubeでは権利関係全15回の第5回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』(住宅新報出版)を使って無料動画(WEB講座)を配信しています。
今回は、先取特権を勉強します。

1. 抵当権と先取特権

先取特権とは？



法律上当然に発生する、目的物の競売代金から優先的に弁済を受けられる権利のことを先取特権という。

抵当権を発生させるには、不動産の所有者と債権者との間で抵当権設定契約をしなければなりません。他方、**先取特権**は、先取特権設定契約をする必要がなく、一定の要件を満たせば、法律上当然に発生します。

2. 不動産の先取特権

登記の大原則の例外

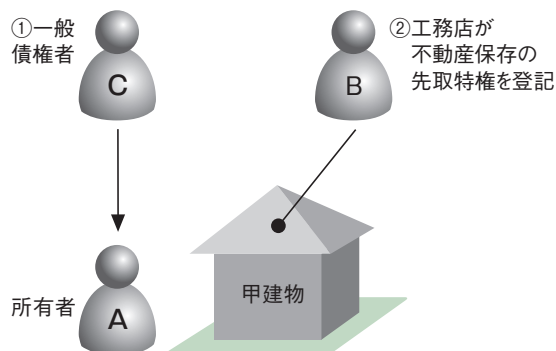


登記された不動産保存の先取特権、不動産工事の先取特権は、登記の順序に関係なく、抵当権に優先する。

動産に発生する先取特権もありますが、宅建試験では、不動産に生じる先取特権が重要です。不動産の先取特権には、(1) **不動産保存**の先取特権、(2) **不動産工事**の先取特権、(3) **不動産売買**の先取特権があります。

(1) 不動産保存の先取特権

甲建物に雨漏りが生じたため、甲建物の所有者AがB工務店に修理を依頼した場合、BのAに対する修理費用債権を担保するため、法律上当然に、修理した甲建物に不動産保存の先取特権が発生します。もし、弁済期にAが修理費用を弁済しなければ、Bは、不動産保存の先取特権に基づいて、甲建物を競売し、その競売代金から、優先的に弁済を受けることができます。たとえBが修理をする前に、Aに対する担保権を有しない一般債権者Cがいたとしても、Cに優先してBが競売代金から受領できます。なお、不動産保存の先取特権の効力を保存するためには、**保存行為(修理)後、直ちに登記**することが必要です。

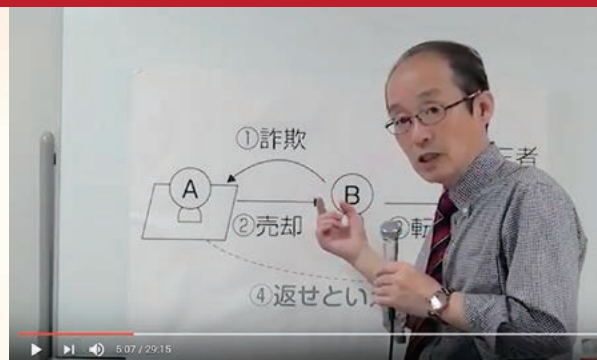


(2) 不動産工事の先取特権

甲建物の所有者Aが、増築工事をB工務店に依頼し、B工務店が増築工事をした場合、BのAに対する工事費用債権を担保するため、工事をした甲建物に不動産工事の先取特権が法律上当然に発生します。もし、弁済期にAが工事費用を弁済しなければ、Bは不動産工事の先取特権に基づいて、甲建物を競売し、その競売代金から優先的に弁済を受けることができます。なお、不動産工事の先取特権の効力を保存するためには、**工事開始前にその費用の予算額を登記**しなければなりません。

合格請負人
氷見 敏明
Himi Tosiaki

宅建士試験指導歴20年、専門学校、不動産会社、金融機関、大学、財団法人、社団法人、住宅新報などで延べ1万人以上を指導。また、宅建士以外の国家試験の民法の論文指導・解説を行う。『案学宅建士基本書』など著書も多数。



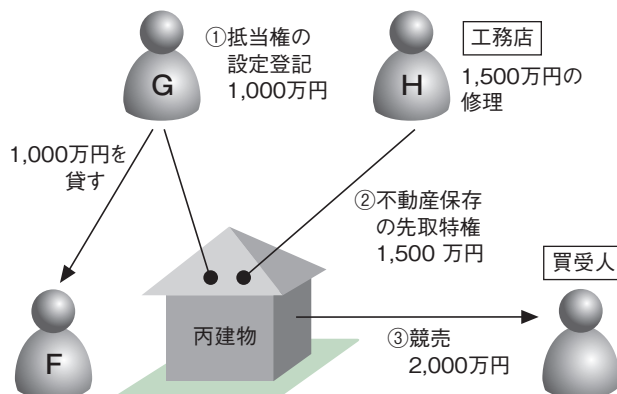
(3) 不動産売買の先取特権

乙土地の所有者Dが、乙土地をEに売却した場合、DのEに対する代金・利息を請求する債権を担保するため、法律上当然に、乙土地に不動産売買の先取特権が発生します。もし、弁済期にEがDに代金・利息を弁済しなければ、Dは不動産売買の先取特権に基づいて、乙土地を競売し、その競売代金から優先的に弁済を受けることができます。なお、不動産売買の先取特権の効力を保存するには、**売買契約と同時に、代金・利息の弁済がない旨を登記**することが必要です。また、先取特権の前に抵当権が登記されていた場合は、先に登記を行った抵当権者が先取特権より優先して弁済を受けられます。

(4) 不動産保存の先取特権・不動産工事の先取特権の優先権

登記は、**早く行った者が優先する**という大原則があります。前回説明したとおり、1番目に登記を受けた抵当権を1番抵当権、2番目に登記を受けた抵当権を2番抵当権といい、抵当不動産の競売代金から、1番抵当権者が優先的に弁済を受け、残額があれば2番抵当権者が弁済を受けることになります。しかし、不動産保存の先取特権の登記や不動産工事の先取特権の登記が、抵当権の登記の後になされていても、**不動産保存の先取特権・不動産工事の先取特権が優先**して弁済を受けられます。

たとえば、Gから1,000万円の借金をしたFが、自己所有の丙建物にGのために抵当権設定登記をしたが、建物に雨漏りを生じたので、Fは1,500万円でH工務店に修理を依頼した。Hは、修理完了後直ちに1,500万円を被担保債権とする不動産保存の先取特権の登記をした。FがGとHに支払いをしないので、建物が競売され2,000万円で売却された。この場合、不動産保存の先取特権者であるHが1,500万円の弁済を受け、残額500万円を1番抵当権者Gが受け取ることになります。このように、抵当権の登記の後に不動産保存の先取特権が登記された場合でも、Hが優先することになります。



先取特権の登記時期と優先権

不動産保存の先取特権	修理後直ちに登記	抵当権に 優先 する
不動産工事の先取特権	事前に登記	
不動産売買の先取特権	売買契約と同時に登記	登記の先後で決着

YouTube 動画公開中!!

案学宅建士講座

検索



米国で普及している 買主主導のインスペクション

長嶋 修（不動産コンサルタント 株式会社 さくら事務所 会長）

ホームインスペクション発祥の地は米国です。州によって違いはありますが、不動産取引の70～90%の割合でインスペクションが行われています。わが国においては、米国をはじめカナダ・英国・オーストラリアなど「インスペクション先進国」の事例を参考にしながら、2013年に「インスペクションガイドライン」が公表され、今年4月にいよいよ「インスペクション説明義務化」がスタートしました。ただしそこには課題も。米国事例を参照しつつインスペクションのあり方を探ります。

米国でのインスペクションの市場規模

米国におけるインスペクションの市場規模は以下のとおりである。

調査会社、IBISワールドの「Building Inspectors in the US」によれば、戸建てやコンドミニアム、商業ビルなどまで含む広義のインスペクション市場規模は、米国全土で約3,745億円（2017年 1ドル=107円換算）、経常利益は924億円。市場が生み出す雇用者数は41,853名、賃金総額は1,286億円だ。

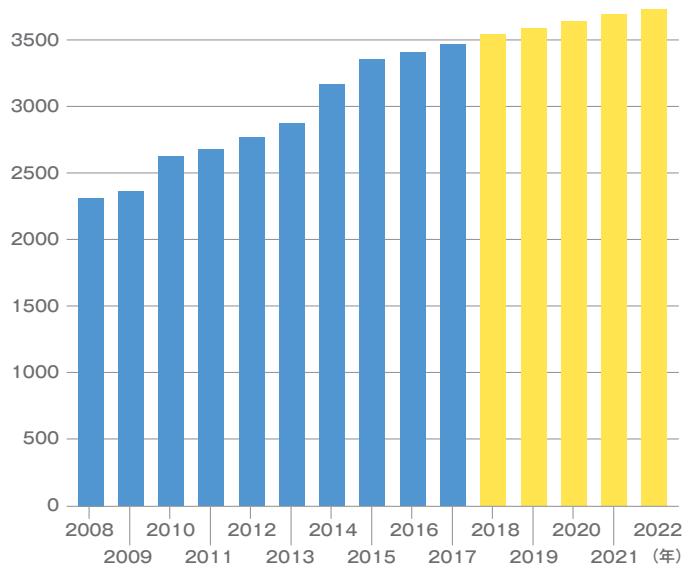
収益物件（商業ビル）がインスペクション市場全体の19%程度を占めるため、既存住宅を主としている日本とは一概に比較できないとはいえ、市場規模の算定すら困難な日本とは比べものにならない。2012年から17年の市場規模の平均伸び率は4.6%で、今後5年間の平均伸び率は1.4%と見込まれている。米国ではすでにインスペクションが常識化しているため、インスペクションの市場規模の伸び率は不動産市場の伸び率と同等だ。

成長性が期待される インスペクション市場

今後、日本が米国と同様の「住宅ストック社会」に移行するのなら、人口に比して、上記のような規模の「インスペクション市場」が新たに出現しなければならないはずだ。米国と日本の人口比率はほぼ2.5:1であるため、単純に人口で割れば、日本のインスペクション市場規模はおおよそ1,500億円。担い手であるホームインスペクターは少なくとも1万人が必要だということになる。中古住宅流通市場が主流となるストック社会において、

< 米国インスペクションの市場の規模 >

単位(10億ドル)
4000



2018年以降は予測値

出典：IBIS ワールド「Building Inspectors in the US」

これほどの成長性がある分野も珍しいのではないだろうか。

しかし米国でも、インスペクションが根付くのはそう簡単ではなかった。50～60年代に多くの新築が造られたが、70年代に入ると当時の新築が中古市場に出回るようになった。このとき、各地で自然発生的にインスペクションが始まったものの、それぞれの独自基準で行われていたため、トラブルも散見された。

76年にはインスペクションのスタンダードを創る目的で、アメリカホームインスペクターズ協会（ASHI）が創設される。しかしこのころの米国は、まだ新築住宅が主流であり「中古住宅はよくわからないから不安だ」といったユーザーの声が多

かった。

やがて80年代には徐々に中古住宅市場整備が始まったが、本格化したのは90年代後半に入ってからで、現在のように中古住宅流通が主流になったのは90年代後半。インスペクションも同様に、本格的に普及したのは90年代後半で、そこからまだ20年程度しか経過していない。



一戸建てのガレージ開閉機を動作確認するホームインスペクター

多くの州で禁止されている インスペクターの紹介

インスペクション普及期には、前回紹介したホームインスペクターと不動産業者との関係性による新たな問題も勃発した。そこで2001年にはマサチューセッツ州において、不動産仲介業者によるインスペクター紹介が禁止されたのを皮切りに、現在では多くの州で不動産業者によるインスペクターの紹介は禁止するか、複数のインスペクターを紹介する決まりとなっている。「ホームインスペクターの選び方」といったメディアの記事には「ホームインスペクターは自分で選ぶこと」というセオリーが記載されていることが多い。

日本は売主主導のインスペクション

日本では現在「インスペクション説明義務化」において、ど

ちらかといえば売主主導で、しかも不動産業者がインスペクターを紹介（あっせん）するといったスタイルのインスペクションが促進されようとしているが、このスタイルで成功した事例は世界のどこにもなく、このまま定着するのか疑問に思う部分がある。

実際問題として、中古住宅を売り出す前に、コストをかけてインスペクションを行う売主がどの程度存在するだろうか。ましてやあらかじめ瑕疵保険を付けるとなるとハードルはさらに上がる。なぜなら、瑕疵保険をかけるためには、中古住宅のかなりの割合で、必要に応じて基礎や壁のひび割れ補修、バルコニーなどの防水、旧耐震なら耐震診断や補強などを施す必要があるが、自宅がいつ、いくらで売れるかわからない売主にこうした費用を負担させるのは無理があるだろう。「瑕疵保険が付いているから安心ですよ」といった消費者保護的な手法は、新築では成立するが、個人が売主である中古で通用するかは厳しい側面があるかもしれない。

インスペクターは買主が選ぶべき

インスペクションは、売り手・買い手にとってはもちろん、不動産仲介業者にとってもリスクヘッジになる。しかしながら売主主導のインスペクションが普及しなかったり問題が起きたりするのでは意味がない。売主が事前にインスペクションを行わないであろう多くのケースでは「買主主導でのインスペクション」を行うこと。そしてインスペクターはあくまで買主を選ぶことをお勧めする。

不動産コンサルタント（株）さくら事務所 会長

長嶋 修 Nagashima Osamu

<https://www.sakurajimusyo.com/>



不動産デベロッパーで支店長として幅広く不動産売買業務全般を経験後、1999年に業界初の個人向け不動産コンサルティング会社である、不動産の達人「株式会社さくら事務所」を設立、現会長。著書は『不動産格差』（日本経済新聞出版社）、『5年後に笑う不動産』（ビジネス社）など多数。



Tactics of Management

不動産会社 経営術 Vol.14

管理に求められる 人材要件

人口減少に伴う、仲介単価の下落・仲介件数の伸び悩みが課題となっている今日、賃貸経営では管理収入・ストック収入が事業の安定化につながります。今回は、この管理職務に求められる人材要件の変化についてレポートします。

仲介の雄が、管理の雄へ

株式会社宅都ホールディングスは30店舗、1万2,201件の賃貸仲介件数で全国30位を誇り、大阪を中心にミニミニのフランチャイズとして有名な仲介会社でした。しかし、仲介から管理へとビジネスの軸を大きく切り替え、2012年1万戸、2014年1万5,000戸、2016年2万戸と、管理会社として大きく飛躍しました。仲介の強い会社が管理の強い会社へと変貌を遂げた姿はこれからの賃貸不動産会社にとって、1つのロールモデルといえるでしょう。

縁の下の力持ちから 攻めの管理へ

これまでの管理の世界は、家賃の収納代行や督促、退去立ち会いや敷金精算、クレーム対応など、どちらかといえば縁の下の力持ち。ガツガツと売上を稼ぐ肉食系の仲介人材に比べると、「地味な管理」という草食系のイメージ

がありました。しかし、4年間で1万戸の管理を獲得するととなると、それこそ提案営業が必要であり、攻めの人材へと変化しています。

ダブルバインドとなりがちな 管理の仕事

また、大家さんからも入居者さんからもクレームがハード化することで、両者の間に挟まれるケースが増えてきました。「この傷は入居者負担のはずだ」「いや、大家の負担だ」「あなたはどっちの味方なんだ?」と双方の利害がぶつかる管理の世界はストレスが多く、精神もタフでなければなりません。

空室対策・相続提案と 管理物件獲得

また、管理物件を増やしていくには、単に大家さん宅に通うだけでは通用しません。新規開拓の仕事は飛び込みも含めて狩猟型の根性も必要ですし、

訪問時にこれまで対応しきれなかった空室対策や相続相談の提案もできないと信頼を勝ち取れません。精神的な強さとともに、知識やスキルも必要となっています。

企業規模にかかわらず、 管理人材へのシフトが必要

店でお客様を待っていて仲介件数を伸ばそうとしているだけでは、この人口減少時代は乗り越えられません。地価や金利の影響で波の激しい売買仲介で稼いできた優秀な人材に、空室対策や相続相談のスキルを身につけさせ、地元の大家さんや地主さんに提案営業を行う必要があるでしょう。管理の人材要件が高まっています。それはすなわち、目の前の事業戦略の変化が迫られているからにほかならないのです。



プリンシプル住まい総研所長

上野 典行

Ueno Noriyuki

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルートで『住宅情報タウンズ』等の編集長や現「SUUMO」等の開発責任者として従事。退職後、現在は講演・執筆活動を行っている。

■管理の人材要件の変化

2010年ぐらいまで	2015年ぐらいまで	2018年から
・会社の稼ぎ頭は、売買仲介や賃貸仲介 ・管理は、彼らを営業に集中させるため、「縁の下の力持ち」としての役割 ・片手間の雑用対応で、社長の関心も薄い ○コア業務 ■滞納督促 ■クレーム対応 ■退去立ち会い ■原状回復 ■敷金精算	・会社の稼ぎ頭は、売買や賃貸仲介 ・管理のクレーム対応の難易度が上がる ・管理人材のメンタルの悪化や高齢化・退職も発生 ・督促は家賃保証会社へ ○コア業務 ■クレーム対応 ■リフォーム提案 ■原状回復 ■敷金精算 ■退去立ち会い	・賃貸仲介は頭打ち、売買仲介が活気あり ・管理料等ストック収入への転換の必要性が上がる ・新民法や民泊への対応で業務難易度が今まで以上に上がる ○コア業務 ■管理物件獲得 ■空室対策や売却提案 ■リフォーム・設備提案 ■相続相談 ■クレーム対応

「事業承継」成功の秘訣

Vol.14

不動産オーナーにおける 一般社団法人を活用した法人化-3

一般社団法人を活用する場合に限らず、不動産オーナーが法人化を実行すれば、すぐさま節税対策になるのでしょうか？

Vol.14では、株式会社を活用した一般的な法人化について解説します。

1. 法人化前

法人化前(図表1)において、賃貸アパートを所有している父がいたとします。所得税は累進税率であるため、父の所得が多い場合には、所得税・住民税あわせて最高で55%の税率が適用されます。納税後の財産(図表1の【A】部分)は父の財産であり、父の推定相続財産を構成します。父の余命年数に応じて、推定相続財産も通常は増加します。

2. 法人化実行時

この場合に、一定の効果をねらって、法人化を実行することがあります。例えば長男が法人を設立し、その法人は金融機関から資金を調達して、賃貸アパートの建物のみを父から時価にて買い取ります。建物に含み益があれば、父には譲渡所得課税が生じます。建物の敷地である土地の賃貸借については、権利金の収受をせず、世間相場の地代を収受し、かつ無償返還の届出書を提出します。なお、その法人の役員は長男・長女とします。

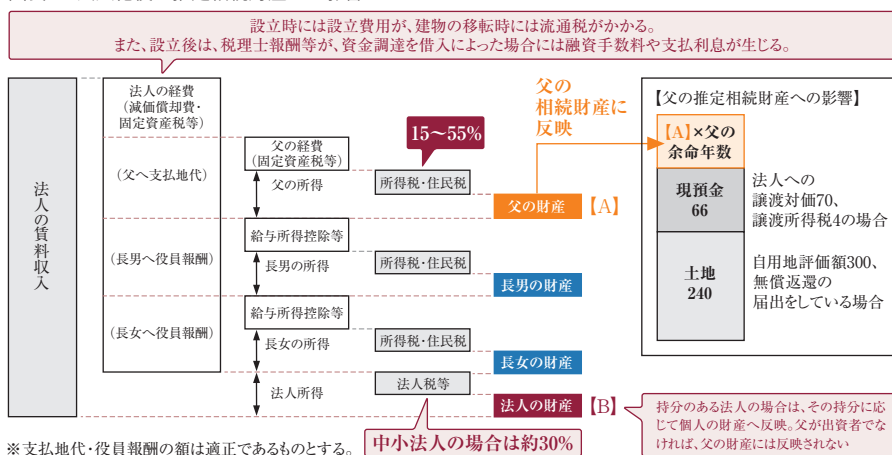
3. 法人化後

法人化後(図表2)、法人が受ける賃料収入から経費(建物に係る減価償却費や固定資産税、父に支払う地代、長男・長女への役員報酬等)を差し引いた所得に対して、法人税が課税

図表1 法人化前の推定相続財産への影響



図表2 法人化後の推定相続財産への影響



されます。法人税等の実効税率は中小法人の場合、約30%です。納税後の財産(図表2の【B】部分)は、その法人が持分のある法人であれば、その出資者の出資持分に応じて、その出資者の推定相続財産を構成します(本事例の場合、父は出資していないため、父の推定相続財産とはならない)。

父には、法人から受ける地代から土地の固定資産税等の経費を差し引いた所得に対して所得税・住民税が課税されますが、図表1と比べて父の所得は小さくなるため、適用される税率も小さくなります。納税後の財産(図表2の【A】部分)は父の財産であり、父の推定相続財産を構成しますが、図表1

と比べて父の財産が小さくなるため、推定相続財産の増加も図表1と比べて抑えられます。長男・長女には、役員報酬から給与所得控除等を差し引いた所得に所得税・住民税が課税されますが、長男・長女に他の所得がなければ、通常はこれで家族内の所得分散が図られます(長男・長女がこの資金をためておけば、父が死亡した際の相続税の納税資金に充てられる)。

税理士法人タクトコンサルティング

税理士 宮田 房枝 Miyata Fusae

上智大学経済学部卒業。大原簿記学校税理士講座講師、新日本アーンスト・アンド・ヤング税理士法人(現EY税理士法人)ほか、会計事務所勤務を経て、税理士法人タクトコンサルティング入社。信託法学会 会員。

全日ステップアップトレーニング 受講者に聞きました!

売買編
-2-

宅地建物取引業の従業者教育や日々の実務に役立つ
「全日ステップアップトレーニング」。

今回は、昨年8月30日に岐阜県本部で売買基礎編を受講された
森千佳さんに感想をうかがいました。

受講案内の
カリキュラムを見て
すぐに申し込みました!

【受講者】 (株)サン・メイト／森 千佳さん
【日 時】 平成29年8月30日／10:00～16:35
【場 所】 岐阜産業会館 5階 第二会議室

理解した内容を 即実践

私がステップアップトレーニングを受講しようと思ったきっかけは、売買・仲介業務の一連の流れを学びたかったからです。受講前の私の主な業務は、オーナー様対応を中心とする管理業務でしたので、売買・仲介業務に関しては、ほぼ新人並みにわからないことが多い状況でした。たとえば、宅地建物取引業務を取り巻く法令や税制には、原則と例外があり、まずは原則を理解することに努めること。さらに自己の不十分な知識に頼るのではなく、知らないことは経験を積んだ先輩に聞いたり、行政官庁

に相談したりすることも必要であることなど、自己啓発の大切さを学びました。

物件調査に関しては、業務の流れを学習したので、実務においてもそのとおりに行動できました。特に印象に残ったのは、売主が真の所有者かどうかを確認するには、「登記記録」と「登記済証」だけでなく、ほかの調査と併せて総合的に判断することが大切だという点です。

実務においては、重要事項の説明のとき、「手付金等の保全措置」や「ローン不成立等の場合」などの売買特有の専門的な内容について、買主の方にわかりやすく説明できるようになりました。さらに契約書の締結から

決済・引渡し、登記に至るまで、学んだことを一つひとつ丁寧に確認して、行動スケジュールを立てながら業務に取り組むようになりました。

営業力のある売買担当者 になることが目標

ステップアップトレーニングは、自分のスキルアップになると思い、受講案内を見たとき、すぐに申し込みました。受講後、自分が知らなかったことや忘れていたことを即実践に生かすことができるので、新人の方にはぜひおすすめしたいです。受講時間は、午前、午後にわたり、計5時間ですが、終わってみると、もう少し長く時間をかけて、数日間にわたって勉強してもいいと思うくらい充実した内容でした。

私は売買業務においては、まだ1人で担当したことがありません。たくさんのお客様の対応をし、今年中に1件でも多く経験を積んで営業力のアップを目指したいと思います。

売買編カリキュラム(岐阜県本部平成29年8月30日実施)

時 間	科 目	講 師
10:05～11:05	宅地建物取引業法と従業者の基本的心得	全日岐阜県本部理事 名和 泰典
11:15～12:15	物件調査と価格査定	
13:15～14:15	契約書の知識	全日岐阜県本部理事 高橋 邦一
14:25～15:25	重要事項の説明	
15:35～16:35	契約の締結、決済・引渡し、登記	

新任 本部長をご紹介します!

千葉県本部



千葉県本部長
高橋 正敏 氏

(公社)全日本不動産協会千葉県本部
千葉県千葉市中央区市場町4番6号
全日千葉会館
TEL:043-202-7511 FAX:043-202-7512

● 法定講習の開催数を増加

千葉県本部長に就任以来、地域社会への貢献事業として、4市町と「空き家バンク協定」を締結しました。また、支部役員をはじめ県本部理事等の知識向上を図るため、公取協役員による研修会や、元法務大臣の森英介衆議院憲法審査会会長による憲法改正に係る貴重な講演などを開催しました。さらに法定講習会や開業セミナーなどを通じて会員勧誘活動を展開し、昨年度は年度末で88社

の新規会員の加入を達成しました。

また、今年度は法定講習会の開催回数を15回から24回に増やし、さらに開催会場も千葉市の県本部だけでなく東葛地区の松戸市においても開催するなど、会員サービスの向上に努めています。



大網白里市との空き家バンク協定締結式

富山県本部



富山県本部長
田中 賢治 氏

(公社)全日本不動産協会富山県本部
富山県富山市堤町通り2丁目1番25号
全日富山会館
TEL:076-421-1633 FAX:076-421-6188

● 優秀な人材の誘致と育成を

富山県本部の諸課題に向けた解決への早道は、礼儀、礼節を重視した優秀な人材の誘致育成であると思っています。そこで現在、県本部では平成30年度に会員を200社、7年後の創立60周年には230社体制へ構築をしていくことを目標に、3～5年先を見据えた県本部の運営を推進。29年度は、設立時を除き、入会者数が過去最高の実績となりました。

全国で空き家対策が急務となっているなか、県本部では富山県中古住宅流通促進協議会を強化・拡充して県からの助成を得ることができました。29年度の空き家利活用セミナーにおいては、講師を招き、市町村、商工会議所等の協力を得て計4回、開業セミナーは県東部・県西部・富山市で年9回実施。富山県が力を入れているIJUターン等を含めた移住セミナーでは、東京と大阪で計12回、コーディネーターとして参画し、好評をいただいています。

長野県本部



長野県本部長
矢口 則義 氏

(公社)全日本不動産協会長野県本部
長野県松本市島立620-8
全日長野会館
TEL:0263-48-0939 FAX:0263-48-0959

● 教育研修の充実を

長野県本部では現在、教育研修を第一に力を入れています。地元の実務家や不動産適正取引推進機構などに依頼し、実務上の留意点等を、実例、判例、消費者からの相談内容など、“生”の情報を基に、より実践的に実務に直結する内容に刷新しました。これにより研修会出席率の高い会員における苦情相談の件数が激減しました。

第二に新入会員の増員と育成に力

を入れています。強靱な組織運営にするため、フレッシュな人材を獲得し、活躍できる人材に育て、社会に貢献できる組織作りを進めたいと思っています。開業セミナーは個別相談よりもオープンセミナー形式に重点を置き、参加者同士が共通の認識を持ってもらえるよう和やかな雰囲気で行っています。実務を行ううえでわからないこと、運転資金の調達方法、同業者との付き合い方、セールストークなど、手取り足取りのフォローをしています。

平成30年4月施行 「建物状況調査(インスペクション)」の 制度概要と改正事項-2

平成30年4月より建物状況調査に関連する改正宅地建物取引業法が施行されています。今回は、建物状況調査を実施する者の「あっせん」における媒介契約書面の記載内容やあっせんの流れ等について解説します。

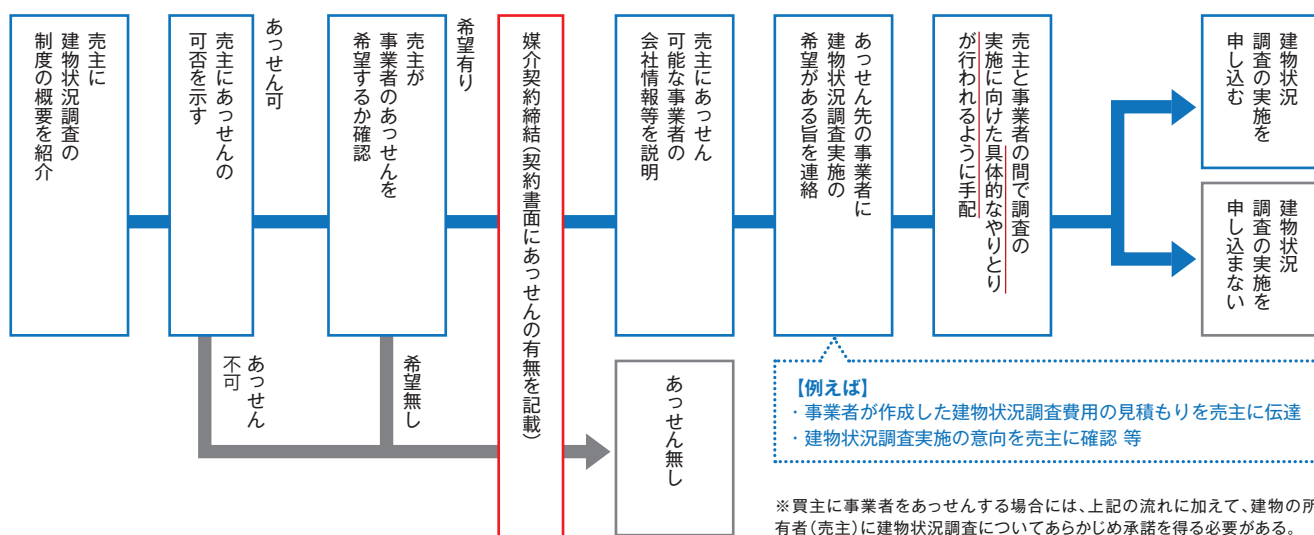
1. あっせんとは？

宅地建物取引業者が、建物状況調査を実施する者を「あっせん」ということは、建物状況調査を実施する者が作成した建物状況調査費用の見積もりを媒介依頼者に伝達することや、依頼者と建物状況調査を実施する者との間で調査の日取りを調整すること等を指します。建物状況調査を実施する者に関する情報を単に提供すること(例：建物状況調査を実施する者のリストを渡す等)だけでは「あっせん」ではありません。

原則として宅地建物取引業者は、自身があつせんした建物状況調査を実施する者が行った建物状況調査の結果について責任を負いません。

◆あっせんの流れ(売主側)

宅地建物取引業者が売主へ建物状況調査を実施する者をあつせんする流れは、以下のとおりとなります。



◇媒介契約書面

宅地建物取引業者は、媒介契約書に「建物状況調査を実施する者のあつせんの有無」について記載する必要があるため、売主または購入希望者などに対して、建物状況調査の制度概要等について紹介・説明することが求められます。

その上で、売主または購入希望者等の希望があり、あっせんが可能な場合には、媒介契約書にあっせんの実施を明記するとともに、具体的な手配を行うこととなります。

国土交通省「改正宅地建物取引業法の施行について」より抜粋・編集

◇具体的なやりとりの例

購入希望者が建物状況調査を依頼する場合には、宅地建物取引業者を通じて、売主に建物状況調査の実施についてあらかじめ承諾を得る必要があります。また、宅地建物取引業者は建物状況調査の結果の概要について重要事項説明を行う義務があるため、売主または購入希望者は、建物状況調査の結果の概要について、宅地建物取引業者に情報提供する必要があります。さらに、購入希望者が依頼する建物状況調査の結果は原則として購入希望者へ報告されるため、その内容を売主へ情報提供するかどうか、あらかじめ取り決めておく必要があります。

宅地建物取引業者が売主へ建物状況調査を実施する者をあっせんする流れは、以下のとおりとなります。

2. 全日版 媒介契約書の変更点

①「建物状況調査を実施する者のあっせんの有無」 記載欄の追加

5 建物状況調査を実施する者のあっせんの有無 (☐ 有 ・ ☐ 無)

あっせん先会社・事務所名	
あっせん先住所	
あっせん先電話番号	()

②契約約款第7条に「建物状況調査を実施する者のあっせん」に関する条文を追加

(建物状況調査を実施する者のあっせん)

第7条 乙は、この媒介契約において建物状況調査を実施する者のあっせんと行うこととした場合にあっては、甲に対して、建物状況調査を実施する者をあっせんしなければなりません。

ラビーネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

■操作に関するコールセンター（パソコン、エクセル・ワードの操作等）

契約書の作成時、エクセル、ワードの操作方法でご不明な点や、簡単なパソコンの操作方法をご案内するコールセンターを設置しております。

TEL：03-5761-4441

《コールセンター開設曜日・時間》月・火・木・金 10時～16時（祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く）

■全日不動産相談センター（不動産取引に関する相談）

全日不動産相談センターは、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。

TEL：03-5338-0370

《相談日時》不動産取引に関する電話相談 月～金 13時～16時（祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く）



全日安心R住宅Web研修開始



(公社)全日本不動産協会

「安心R住宅制度」とは、耐震性があり、建物状況調査等が行われた住宅であって、リフォーム等が行われ、住宅の性能や品質について情報提供がされる既存住宅に対し、国が定めた「安心R住宅」という標章を広告時等に使用できる仕組みをいいます。

全日本不動産協会では、既存住宅のさらなる流通活性化の推進に取り組んでおり、全日安心R住宅を全国の会員様にご利用いただけるよう、全日安心R住宅標章の使用登録のために必要な研修をホームページ上で受けられるようご用意いたしました。

全日総本部ホームページの会員専用ページより、会員コンテンツ内の全日安心R住宅Web研修をクリックし、研修動画終了後、効果測定を合格されましたら、登録が可能となります。

全日安心R住宅についてご理解いただき、今後の業務にお役立てください。

流通団体では
初めての登録団体
となりました！



建物状況調査助成 20,000円決定

全日本不動産協会では建物状況調査の活用を促進するため、建物状況調査にかかる料金のうち、2万円を次の要件で助成いたします。

- 期間：平成30年4月2日～平成31年2月末建物状況調査実施分まで
- 要件：①建物状況調査申込順で先着200件まで
②本店・各支店1回まで
③提携先のジャパンホームシールドで検査するものに限りです。
- 助成額：20,000円

全日総本部ホームページでは建物状況調査や提携サービスをわかりやすく説明した会員様用のパンフレットのほか、媒介時における建物状況調査のあっせんの際等にご利用いただける買主様用・売主様用パンフレットのデータも無料でダウンロードできるようご用意しています。

またパンフレット冊子も1部100円で販売開始いたします。ホームページ上のバナーより注文書をダウンロードいただき、FAX (03-4477-5046) でご注文ください。

業務にお役立ていただけるパンフレットとなっておりますので、この機会にぜひご確認ください。

詳しい内容は同封のチラシまたは全日総本部ホームページの「建物状況調査サービスのご案内(ジャパンホームシールド株式会社)」に掲載しています。

平成30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会は、平成30年度の賃貸不動産経営管理士試験およ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29年度の受験の申込みは、前年より3,670名を上回る17,532名でした。本年も多数の申込みが予想されるため、試験、講習のお申込みはお早めにお手続きください。



Property Manager

賃貸不動産経営管理士

●平成30年度「賃貸不動産経営管理士試験」実施要領

試験日時	平成30年11月18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)		
受験料	12,960円(税込)	出題形式	四肢択一 / 40問
登録要件	(一社)賃貸不動産経営管理士協会ホームページをご確認ください。		
願書請求受付	平成30年8月15日(水)～平成30年9月25日(火) 12:00まで		
申込受付	平成30年8月20日(月)～平成30年9月28日(金)		

●平成30年度「賃貸不動産経営管理士講習」実施要領

日程	平成30年6月5日(火)～9月12日(水)		
会場	札幌、青森、秋田、仙台、新潟、埼玉、東京、横浜、金沢、静岡、名古屋、三重、京都、大阪、兵庫、岡山、広島、山口、高松、福岡、熊本、沖縄(全国22地域)		
受講料	17,820円(税込)		
受講申込	平成30年3月12日(月)より受付中 ※各会場で締切日が異なります、詳細は協会HPでご確認ください。		
特典	講習修了者は、 本試験で4問が免除されます。		

平成29年度の本講習の修了者は講習未修了者よりも**7.1%高い合格率**となりました。

資格取得の流れ



試験、講習の詳細はこちら

<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





神奈川県本部

Kanagawa

TOPIC

台湾新北市不動産仲介經紀商業同業公會と
友好覚書を締結

平成30年3月26日(月)、国際交流事業として、全日本不動産協会総本部全日会館において、神奈川県本部と新北市不動産仲介經紀商業同業公會は、友好覚書を締結しました。

神奈川県本部の秋山本部長と台湾新北市不動産仲介經紀商業同業公會の張世芳理事長は、友好覚書

への調印と記念品の交換を行いました。その後、歓迎晩餐会が開催され、両団体役員共に交流を図ることができました。

今後、神奈川県本部と新北市不動産仲介經紀商業同業公會は、活発な交流を通じて一層の友好親善と不動産業の発展に貢献してまいります。



友好覚書を締結した張世芳理事長(左)と秋山本部長

広島県本部

Hiroshima

REPORT

産業遺産一東平・別子銅山で研修

広島県本部は3月2日(金)、「東洋のマチュピチュ」といわれる愛媛県新居浜市にある東平・別子銅山に、研修旅行に行きました。1690年に発見されてから、住友家が一貫して経営し、昭和48年まで操業した東平・別子銅山を見学。急峻な山奥に3,500人が住む宅地開発、発電所や学校、病院などを一企業の力で整備し、日本初の山岳鉄道を建設した明

治の力を感じずにはいられませんでした。特に、すでに住友林業が植林して山林となっている急斜面にどうやって宅地を作ったのか、その姿を見てみたいとの声があがりました。また、当時、足尾銅山での公害を踏まえて、山中に水路を作り、坑内水を浄化池でろ過する公害対策を明治時代から始めていたことにも、驚くばかりでした。



会員16名が参加した研修旅行

山口県本部

Yamaguchi

REPORT

第4回法定研修会を実施

2月26日(月)、第4回法定研修会を行いました。テーマは、「宅建業法改正に伴うインスペクション留意点」および「トラブル事例の解説」などで、講師に、(一社)不動産適正取引推進機構の村川隆生氏を招聘しました。また、出席者は78名(75社)

で徐々に増えており、会員の関心度の高いテーマ選びは重要だと感じました。

今回は、今年度最後の研修会だったため、法定研修会に年2回以上出席された93社のうち、出席会員70社には「研修済証」が渡されました。



山口グランドホテルで行われた法定研修

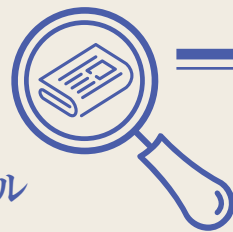
新入会員名簿

[平成30年3月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	誠心建設 株式会社
	札幌市	セカイメニュー 株式会社
	札幌市	from to agent
	札幌市	株式会社 LEAP OVER
福島県	福島市	えるわい不動産管理 合同会社
茨城県	鹿嶋市	Jカンパニー 株式会社
	小美玉市	つくばエステート
	鹿嶋市	明和コーポレーション
栃木県	河内郡	ハンディホーム
埼玉県	川口市	アイビークレスト 株式会社
	戸田市	株式会社 ウィントランス
	川口市	エムアイ不動産 株式会社
	朝霞市	エムシステム 株式会社
	坂戸市	株式会社 クラリス
	さいたま市	くるみカラー 株式会社
	ふじみ野市	有限会社 住まいアップ
	さいたま市	株式会社 都市開発研究所
	鴻巣市	ネクストワン不動産 株式会社
	さいたま市	株式会社 翠屋施工
	比企郡	株式会社 Re' lease
千葉県	四街道市	株式会社 AZ Links
	我孫子市	株式会社 ダイカン
	八千代市	株式会社 ビンポイント
	船橋市	ブッシュ・ビレッジ 株式会社
	柏市	株式会社 ベルズ
	柏市	株式会社 RISE
東京都	新宿区	株式会社 アーキネクスト
	西東京市	株式会社 アークフィールド
	八王子市	株式会社 RT
	昭島市	有限会社 アイホーム
	新宿区	株式会社 AKIリアルエステート
	杉並区	株式会社 アクタスリアリティー
	新宿区	株式会社 アスレ
	渋谷区	株式会社 アダマス
	大田区	株式会社 Admrb
	練馬区	アリージャンスアドバイザーズ 株式会社
	杉並区	株式会社 アルファ
	渋谷区	アルファベット 株式会社
	調布市	株式会社 アレルゴ
	町田市	E. ホーム
	千代田区	株式会社 IPPPO
	中央区	株式会社 VIRTUEST
	港区	株式会社 エアサボ
	千代田区	ABアコモ 株式会社
	中央区	株式会社 AIソリューション
	目黒区	株式会社 エーアンドアイ
	墨田区	株式会社 SS企画
	墨田区	株式会社 L&Aエージェント
	台東区	株式会社 enlux
	大田区	大杜不動産 合同会社
	新宿区	株式会社 ガーデン
	千代田区	株式会社 カイヤナイト
	荒川区	金山国際 株式会社
	港区	GRAND CIEL
	荒川区	有限会社 グリーンプラネット
	渋谷区	株式会社 kurea
	新宿区	株式会社 GRACE
	港区	クレスト・キャピタル 株式会社
	江戸川区	株式会社 ケイズワークス
	渋谷区	株式会社 健さん岩田商事
	渋谷区	株式会社 サンライズ不動産

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	新宿区	株式会社 SEED
	新宿区	株式会社 JFS
	中央区	株式会社 JJE
	墨田区	髙谷建築設計 株式会社
	港区	株式会社 心エステート
	新宿区	株式会社 Spica
	港区	株式会社 セントライドインキュベーション
	新宿区	相互トラスト 株式会社
	品川区	大商インベストメント 株式会社
	立川市	立川ハウス工業 株式会社
	渋谷区	株式会社 タックリアルエステート
	足立区	株式会社 建物総合管理
	中央区	株式会社 Teeplus
	府中市	有限会社 東央建設
	台東区	東海 株式会社
	杉並区	株式会社 東京総合事務所
	練馬区	東京中華不動産 株式会社
	足立区	株式会社 東京ミライエステート
	渋谷区	株式会社 Draws
	千代田区	株式会社 ドンズオングループジャパン
	豊島区	株式会社 日本栄不動産
	港区	日本開発 株式会社
	渋谷区	株式会社 バイアリージャパン
	昭島市	株式会社 ハウスパディ
	墨田区	合同会社 はびぶべぼ
	港区	株式会社 バリューアップ・アドバイザーズ
	豊島区	株式会社 ぶらっとホーム
	台東区	プリズム・エージェンシー 株式会社
	新宿区	株式会社 ブレイブ・リアルエステート
	港区	株式会社 プロフィッツ
	町田市	ホライズン・インベストメント 株式会社
	千代田区	株式会社 松源不動産
	渋谷区	ミナシアプロジェクト 合同会社
	港区	ライト 株式会社
	新宿区	株式会社 楽ホームズ
	豊島区	株式会社 リーテック
	新宿区	株式会社 リオパートナーズ
	練馬区	株式会社 リポート
	中央区	レジスタ 合同会社
	千代田区	株式会社 レジバース
	八王子市	株式会社 レックス
	港区	Wildflower 株式会社
神奈川県	横浜市	株式会社 アコンブリッシュ
	横浜市	グローラック 株式会社
	横浜市	株式会社 成戸開発
	横浜市	株式会社 ハマランド
	横浜市	株式会社 ベイサイド
	横浜市	株式会社 ボンズコーポレーション
	新潟県	新潟市
石川県	野々市市	株式会社 M.グランデ
	能美市	株式会社 ダイゼン
	金沢市	株式会社 ハイ・フィールド
山梨県	北杜市	天恵不動産 株式会社
静岡県	掛川市	株式会社 愛野土地開発
	静岡市	株式会社 Ever Loop
	沼津市	株式会社 ナチュラルライフ
	浜松市	有限会社 フクエイ
	焼津市	横田不動産
愛知県	名古屋市	株式会社 あくしゅ
	名古屋市	株式会社 alooc
	額田郡	株式会社 HRE

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	知多郡	株式会社 エネチタエステート
	清須市	株式会社 エムケイカンパニー
	瀬戸市	officeナデヤル
	名古屋市	株式会社 クレール建物管理
	岡崎市	さくら不動産
	春日井市	合同会社 ジンバルワークス
	津島市	株式会社 スタイルカンパニー
	名古屋市	株式会社 ハートウェル
	名古屋市	合同会社 ハウスアライブ
	名古屋市	株式会社 プレミアム住マイル
三重県	三重郡	株式会社 佐野テックサービス
	四日市市	合同会社 ブッケンズ
京都府	京都市	株式会社 kyoto real estate
	向日市	株式会社 スマイルラボ
	宇治市	株式会社 plum.village
	京都市	みやこ不動産 株式会社
大阪府	大阪市	アート資産開発 株式会社
	吹田市	アサシヨウエステート 株式会社
	大阪市	アズ・パートナーズ 株式会社
	大阪市	株式会社 ES&Company
	東大阪市	NK不動産
	大阪市	有限会社 キセキ
	大阪市	クオリティーオブハウス 株式会社
	大阪市	株式会社 クロノス
	堺市	ケーズホーム
	柏原市	サンエスホーム
	大阪市	株式会社 J・S・F
	大阪市	株式会社 ハルホーム
	大阪市	株式会社 フェューチャーリーディング大阪
	大阪市	ブルーコンシャス 株式会社
	八尾市	株式会社 マコトハウジング
	大阪市	株式会社 モスティプラス
	大阪市	ゆう輝不動産
	大阪市	リブスペース
	大阪市	合同会社 REMIX
	堺市	株式会社 LUCIOX
兵庫県	神戸市	けんいち商店 株式会社
奈良県	香芝市	KOKORO住建
	奈良市	Dプランニング 合同会社
	磯城郡	PRIME7company 株式会社
和歌山県	和歌山市	エフスタイル
広島県	福山市	株式会社 ジジ
	廿日市市	パーソン 株式会社
	広島市	株式会社 勇知
	福山市	有限会社 ユーユー
	福山市	ライブコンサルタント 株式会社
山口県	防府市	合同会社 カズ
	下関市	株式会社 セキジン
	下関市	株式会社 トラストエステート
	宇部市	山村産業 株式会社
愛媛県	松山市	テラーホーム
福岡県	筑紫野市	合同会社 アステリア
	北九州市	株式会社 iNUKO
長崎県	長崎市	株式会社 リアルエステートPlus
宮崎県	宮崎市	インテグフィールド
鹿児島県	鹿児島市	合同会社 塩梅
	薩摩川内市	不動産タテノ
沖縄県	那覇市	株式会社 輝コーポレーション
	国頭郡	有限会社 のうけん
	中頭郡	有限会社 共誠



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

2018年地価公示

全国住宅地が10年ぶりに上昇

地方圏商業地も26年ぶり上昇

国土交通省はこのほど、2018年地価公示を発表した。2018年1月1日時点の地価公示は全国平均で0.7%上昇。2017年を0.3ポイント上回り、3年連続での上昇となった。

●大阪・名古屋に勢い

全国の動向を見ると、住宅地の平均変動率が0.3%（前年は0.0%）となり、2008年のリーマン・ショックによる地価の大幅な下落以来、10年ぶりに上昇へと転じた。低金利環境の継続によって需要の下支えが続く中、雇用や所得環境の改善もあり、利便性の高い地域を中心に住宅地の地価の回復が進んだものと見られる。

住宅地での上昇率の上位は、1位の「倶知安（くっちゃん）―2」（北海道虻田郡）の33.3%上昇を筆頭に、近隣であるニセコ地域へのインバウンドリゾート需要の影響などから地価が大きく上昇した倶知安がトップ3を占めている。続いては4位「那覇―19」（沖縄県那覇市）の17.4%上昇をはじめ、沖縄県が国内外からの観光客増加などを背景に4位から9位までを占めた。

また商業地は1.9%上昇で、前年の上昇幅（1.4%上昇）を0.5ポイント上回り、全用途平均と同様に上昇幅を拡大しながらの3年連続上昇となっている。

大都市の数字を見ると、商業地の上昇傾向は更に強い。三大都市圏の平均は3.9%上昇（前年比0.6ポイント増）で、5年連続の上昇。東京圏が3.7%上昇、大阪圏が4.7%上昇、名古屋圏が3.3%上昇と、各都市で前年を超える上昇幅となっており、特に大阪圏の伸びが大きい。上昇率の上位は1位こそ住宅地と同じく倶知安の「倶知安5―1」（35.6%上昇）だったものの、そのほかのトップ10は

大阪や京都、神戸、名古屋など大阪・名古屋圏の大都市が中心だった。

最高価格地は前年同様に東京・銀座の「中央5―22」で、価格は1㎡当たり5,550万円だったが、価格の伸びは9.9%の上昇にとどまっており、総じて東京よりも大阪などのほうが地価上昇率に勢いがあるといえそう。

一方で、三大都市圏の住宅地については平均が0.7%上昇で、東京圏が1.0%上昇、大阪圏が0.1%上昇、名古屋圏が0.8%上昇。こちらもすべて上昇しているものの、商業地と比べて幅は小さく、大阪圏については商業地とは異なりわずかな上昇幅にとどまっている。これについて、同省は「大阪圏全体で見た場合、人口の流出傾向があるため、その影響が住宅地の価格に表れているのでは」としている。

●地方へ地価上昇波及

地方圏では商業地が0.5%上昇となり、26年ぶりに上昇に転じた。また住宅地は0.1%下落（前年は0.4%下落）と下落幅が縮小。全用途平均では0.0%となり、26年ぶりに横ばいへと転じた。これは統計処理上0.0%として表示しているものの、厳密には約0.04%でわずかながら上昇を示しており、総合的に見て近年続いてきた全国的な地価上昇の波が、地方圏でもより鮮明になってきた様子がうかがえる。

中でも特に上昇傾向の強いエリアが札幌、仙台、広島、福岡の地方四市だ。この四市の全用途平均は4.6%上昇で、住宅地が3.3%上昇、商業地は7.9%上昇となっており、三大都市圏を大幅に上回る上昇率を見せた。

●引き続き商業地がけん引

いずれのエリアでも商業地の地価上昇率が堅調に推移し、全体をけん引している傾向は共通している。その背景には、良好な資金調達環境の追い風のもと、外国人観

光客の増加による商業・宿泊施設需要の高まりのほか、都市中心部における再開発の進展、主要都市でのオフィス空室率の低下などにより、不動産需要の旺盛な市場環境がある。これらの不動産を取り巻く社会情勢は、基本的には今後も継続していく傾向にあると見られており、特に商業地での地価上昇傾向自体は当面続いていくと考えられそうだ。

●「広く緩やかな上昇」

主要エリア以外でも、全国的に地価が上昇傾向にあることは確かだ。変動率がプラス（地価上昇）を示した都道府県数は住宅地で16（前年は11）、商業地で21（同18）と増加し、2%以上の下落率を示した県も、住宅地の前年2、商業地の前年4から今回はどちらも0に転じている。

一方で、上昇率については大幅な伸びを見せた都道府県は限られており、大半がプラスマイナス2%の範囲内に収まっている。この結果を受け、同省では今回の地価公示について「全国的に広く緩やかな地価の回復傾向が明らかとなった」と評している。とはいえ、その傾向はやはり主要都市やその近隣の交通利便性の高いエリアほど強く、利便性で不利な地方や地域には地価下落の続くエリアも多い。

例えば住宅地の変動率ワースト順位を見ると、「三浦一4」（神奈川県三浦市）の8.1%下落を筆頭に、人口

減少と高齢化が進行している地点では下落が継続。また「横須賀一68」（同県横須賀市）は7.1%下落と「駅からバス便のため利便性が劣り地価が大きく下落」（同省）しており、特に三大都市圏では駅からの利便性の差によって地点ごとの地価の差も拡大しているケースが多く見られた。

（『住宅新報』2018年4月3日号より抜粋・編集）

民法改正や債務保証業者利用増で 賃貸住宅標準契約書を改定 国交省

国土交通省は3月30日、2020年4月に予定されている民法改正や近年の賃貸借の状況を踏まえ、「賃貸住宅標準契約書」と「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」を改定。また賃貸住宅管理についても、専用の標準契約書を新たに策定した。

「賃貸住宅標準契約書」は、賃貸借契約書のひな型として1993年に作成されたもの。法令で使用を義務付けられてはいないものの、一般的にはこの契約書を基に業界団体などが地域性や実務面を考慮した契約書を作成して会員などに提供している。今回は、2017年5月に成立、同年6月に公布された民法（債権法）の改正に合わせて内容の改定や解説コメントの追加を行った。（『住宅新報』2018年4月10日号より抜粋・編集）

STAFF LIST

●広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、宮嶋義伸、
後藤博幸、出口賢道、日比照康、丹波恭子

●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

株式会社住宅新報

●印刷・製本

亜細亜印刷株式会社

●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/>

月刊不動産

月刊不動産 2018年5月号

平成30年5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。

佐賀市

絶品グルメ VS ご当地グルメ

Valuable

ローストビーフ



その日に仕入れた旬の食材を提供する

くらおか亭

最高級クラス(A5)の佐賀牛ロース肉のみを使用したローストビーフは、見事なピンク色。料理は見た目の彩(いろどり)で決まると考える店主のこだわりがいっぱい詰まった逸品です。店内でのコース料理は4,000円～(税別)。通販では100g2,800円(税込、送料・代引き手数料は別途)にてFAXで受け付けています。

[住所] 佐賀県佐賀市駅前中央1-2-3

[電話・FAX] 0952-22-2087

[営業時間] 17:30 ~ 22:30

[定休日] 日曜日、祝日

Reasonable

シシリアンライス



落ち着いた空間でゆったりとくつろげる老舗カフェ

アリユメ

昭和50年頃より佐賀市中心街にある喫茶店で誕生したと伝えられる料理です。温かいライスの上に甘辛く炒めた牛肉と生野菜を重ね、マヨネーズをかけたのが基本系。アリユメは市内でも屈指の老舗で、当時の味がそのまま再現されていると評判です。700円(税込)。

[住所] 佐賀県佐賀市中央本町1-10

[電話] 0952-26-7215

[営業時間] 8:00 ~ 17:00

(金・土:8:00~19:00、祝日:11:00~16:00)

[定休日] 日曜日

月刊不動産

2018 May



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:「四ッ谷駅」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)

