

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

〔特集1〕

住みたい街、魅力ある街

大阪市

〔特集2〕

ニュースの解説

4月1日から「安心R住宅」制度が開始

〔 You Tubeで学ぶ宅建士講座 〕

権利関係編-6

〔 海外のインスペクション事情 〕

スマホとクラウドサービスを活用した米国のインスペクション

〔 不動産会社経営術 〕

仲介クロージング力の探求

〔 「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-4

〔 全日ステップアップトレーニング受講者に聞きました! 〕

賃貸編1

MONTHLY
REAL ESTATE

2018

6

JUNE

OSAKA
SHINSEKAI

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

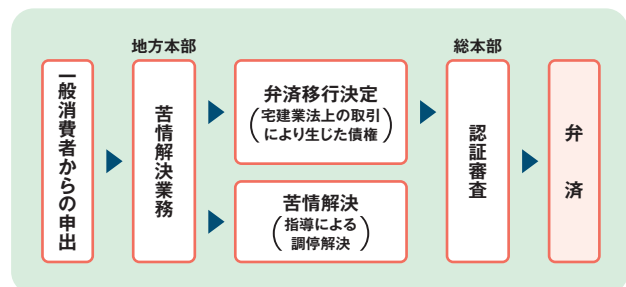
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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。



(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

通天閣

大阪市浪速区の「新世界」の中心部に立つ展望塔。2007年に国の登録有形文化財となった。展望台は4階(84m)、5階(87.5m)にあるほか、特別野外展望台「天望パラダイス」(94.5m)がある。5階には足の裏をなでると御利益があるといわれる通天閣公認キャラクター「ビリケン」が置かれている。営業時間は9:00～21:00(年中無休)。



写真:金田啓司/アフロ

CONTENTS

2018

6

JUNE

PAGE

特集 1

04 住みたい街、魅力ある街 大阪市

特集 2

08 ニュースの解説 4月1日から「安心R住宅」制度が開始

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>

10 高圧線の振れ幅の範囲内にあることの説明義務 弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

12 所得税の特定の事業用資産の買換え特例(7号) 税理士 山崎 信義

<賃貸相談>

14 賃借人の突然の死亡とその後の処理 弁護士 江口 正夫

You Tubeで学ぶ宅建士講座

16 権利関係編-6 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 スマホとクラウドサービスを活用した米国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 仲介クロージング力の探求 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-4 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 地方本部の動き

26 新機能満載! ラビーネットのご紹介

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

人気の街の
魅力を探る

Vol.13

住みたい街、魅力ある街

大阪市

「大阪らしい場所」。新世界周辺を地元の人はこう表現します。
「朝からお酒が飲める店が開いている」「治安がよくない」などの
声が昔はありましたが、今は大きく変わり始めています。

このあたりは
劇場も多いそうね

巻頭特集 1

大阪市

Osakashi

1 通天閣

朝ドラで街が変わった

新世界は、「ふたりっ子」(1996年10月から半年間、NHK)というドラマの放送から大きくイメージが変わりました。元をたざせば1912年7月3日、通天閣とルナパーク(遊園地)の誕生により、新世界は大阪の新しい名所となって、映画館や飲食店が集中する歓楽街として栄えましたが、戦後は隣接するあいりん地区などの影響もあり、家族連れや子どもは近寄りたがエリアになっていました。しかし前述のドラマや近隣に完成した日本一の超高層ビル、あべのハルカス(2014年)などの人気相乗効果を生み観光客が増加。昭和の香り漂うジャンジャン横丁では、平日の午前中でも立ち飲み店に混じり、串カツ店や寿司店も早い時間から盛況。横丁を抜けた沿道には大阪らしい派手な看板を掲げた大型飲食店がズラリ。記念撮影をする人たちも目立ち、外国人旅行者の占める割合が高くなってきました。これは関西空港を利用した訪日外国人の数に比例していると思われます。2017年に大阪府内を訪れた外国人旅行者数は1,000万人を超えています。

大阪の
イメージを変えた
魅力創出事業

ミナミの魅力を内外に発信

関西空港の大きな特徴は、24時間の運用が可能なことです。同じ大阪圏の伊丹空港の定期便は国内線のみですが、こちらは国際線の発着数・乗降客数がともに70%を超えています。つまり、大阪にやってくる国際線は関西空港に降り、そこから最初に向かう場所は、南海電鉄やJR、バスなどが接続するミナミ（なんば・心斎橋＝浪速区と中央区）になるわけです。もともと大きな繁華街だったミナミにさらに人が集まるとなれば、さまざまなまちづくり政策も展開されます。2002年に「湊町リバープレイス」が開業。2005年からは、約25万人が集結するコスプレイベント「日本橋ストリートフェスタ」が開催され、地域コミュニティの構築や活性化に貢献しています。特に浪速区では、2011～2015年までの5年間、阪堺電車や通天閣、新世界のまちびらき、天王寺動物園など開業100周年が続く時期を捉え、地域と企業、行政が一体となったエリアプロモーションとして「新世界&天王寺動物園百年祭」を展開。浪速区の魅力を内外に発信しようと、魅力創出事業に力を入れてきました。

さらに、夜のにぎわいづくりにも力を入れ、「なにわリバーサイド夜市」（2014年～、湊町リバープレイス）をはじめ、夕方ではほとんどの店が閉まってしまう新世界市場でのナイトバザール「新世界宵市場」（2015年～）なども、地域活性化の1つとして展開してきました。



関西国際空港



関西国際空港



2 ジャンジャン横丁



2 ジャンジャン横丁



3 天王寺動物園



3 天王寺動物園



4 日本橋ストリートフェスタ



5 新世界市場



6 湊町リバープレイス

夜の新世界も
にぎわっているのね





イメージ新の事業が展開中

このような流れのなか、観光地として復活した新世界周辺には、新たな動きが出ています。1つは、あいりん地区を含めた周辺に、外国人バックパッカーを対象にした宿が増えたことです。

かつてのイメージから敬遠する地域でも、外国人にとっては、平和な国の一画なので大きな問題にならないうえ、宿泊費もかなり安い。あべのハルカスや新世界、ミナミにもすぐ行かれるため、人気のエリアになっているのです。

また、大阪市が募集した新今宮駅北側土地（約1万4,000㎡）での宿泊施設開発事業者が、2017年、星野リゾートに決定。高級ホテルではない、観光客に特化した都市型ホテル（2022年開業予定）が建設予定で、同じく新今宮駅の北側の、もと馬淵生活館跡地にも南海電鉄により、ゲストハウス棟やコミュニティサロン・オフィス棟を持つ施設「グローバルハブ恵美」（2019年開業予定）が展開されることになっています。

そのほか、南海なんば駅前を都心の顔にふさわしい広場にする「なんばひろば改造計画」（2020年完成予定）による駅前空間の整備や、元町2丁目交差点にバーベキュー施設やオープンカフェなどの複合施設「JUNGLE namba（ジャングルなんば）」のオープン（2018年秋ごろ）など、ますます注目される街になることが予想されます。

取材協力：大阪市浪速区役所、全日本不動産協会大阪府本部



7 天王寺駅



8 難波八阪神社



9 南海なんば駅



10 星野リゾート開発予定地



11 道頓堀

この街のことを
教えてください

大阪市に詳しい人にお聞きしました。

地方本部長から ひとこと



大阪府本部長 堀田 健二氏

大阪ニューシティとして注目の新世界エリア

新世界周辺は古き良き大阪の残る場所です。問題もいくつかありましたが、環境などもかなり改善されています。ハルカスとの相乗効果もあり、あのエリアで開業しようとする当本部の会員も増えていることから、今後は大阪のニューシティになる可能性が高いのではないのでしょうか。昔を知っているだけに、大きな興味を持って見守っていききたいですね。

Recommend

人気上位エリアは天王寺駅周辺

弊社は平成13年に設立し、新大阪駅周辺と北摂エリアの物件を主に扱っていますが、天王寺エリアに興味を持つお客様も多いです。なぜなら梅田や奈良、三重まで電車1本で行けますし、有名校の集まる「文教地区」としても注目されています。大阪でも上位の人気エリアといっているでしょう。

新今宮駅周辺に関しても、学校区をまとめたり通学路のゴミ清掃の強化をしたりして、昔に比べればかなり雰囲気

(株) ライフネット

〒532-0011
大阪府大阪市淀川区西中島5丁目6-13-102号
tel:06-6886-7933
fax:06-6886-7934



代表取締役 金山 尚晃さん

よくなりました。ご存じのように駅の北側には星野リゾートが手掛けるホテルが開業予定ですし、あべのハルカスの影響もあり、周辺はホテルやタワーマンションの建設ラッシュも続いています。とても可能性にあふれたエリアだといえますね。

ちなみに駅の路線でいいますと、大阪での一番人気路線は御堂筋線（地下鉄）、次に環状線。そして私鉄よりJRのほうが好まれる傾向にあるようです。

子育て支援 大阪市 の取り組み

Childcare & Education

「認定こども園」の普及と子育て支援事業の充実を目指して

子育て支援策の柱として、幼稚園と保育所のいいところをひとつにした「認定こども園」の普及を図りながら、地域の子育て支援も利用しやすくなるよう事業を展開しています。

■子どもの医療費助成

2017年11月より、対象年齢を18歳（18歳に達した日以後、最初の3月31日まで）までに拡充して、医療費の助成を行っています。ただし、1医療機関ごとに、入・通院各1日あたり500円以内で、月2日を限度とする一部自己負担額を医療機関の窓口で支払う必要があります。12歳以上（中学校就学）の家庭には所得制限が設けられています。

■4・5歳児にかかる幼児教育の無償化

幼児期は質の高い教育を受けることが必要と考え、子どもの幼児教育の無償化の実現に向け、4・5歳児にかかる幼児教育費が無料。また、一定の条件を満たす認可外保育施設に通うお子さんも対象。幼稚園等保育料については、世帯の所得等に関係なく無料。

■子育て支援

急な用事や短期のパートタイム就労など、家庭のニーズに合わせた「一時預かり」。病気や病後の子どもを事情により家庭で保育できない場合の「病児・病後児保育」。保護者が家庭にいない児童（小学生）に、放課後適切な遊びや生活の場を提供する「放課後児童クラブ」などを実施。そのほか、地域子育て支援拠点の増設にも力を入れています。

大阪市概要

古くから瀬戸内海と京をつなぐ水運の要を担い、西日本の物流の中心として栄えてきた。史跡、文化財などの芸術文化や多彩な食文化が発達している。国際的なアミューズメント施設を有し、関西国際空港をはじめとする優れた交通アクセスにより、多くの外国人旅行者が訪れている。人口約271万7,000人（平成30年4月1日）。

4月1日から 「安心R住宅」制度が開始

～制度のポイントと不動産業者 としての取り組み方～

今年4月から「安心R住宅」制度がスタートしました。この制度は、基本的な品質が確保されていて住宅の性能等の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に使用できる仕組みです。具体的な取り組みと不動産業者の役割について解説します。



(公社)全日本不動産協会

全日は不動産流通団体として
3/13に最初に登録されました



既存住宅流通促進を目指し創設

本格的な人口減少・少子高齢化を迎えた日本において、既存住宅の流通活性化は、住宅ストックの有効活用やそれによる経済効果、ライフステージに応じた住み替えの円滑化などの視点から重要な政策課題とされています。一方、国内の住宅流通量に占める既存住宅シェアは14.7%（2013年時点）と、8割を超える欧米と比べて非常に低い状況です。既存住宅の流通が増加しない背景には、耐震性や設備の老朽化などの品質に対する不安や、内外装が汚く設備が古いという見た目の悪さ、情報が

少なく選ぶ判断ができないなどの理由があります。そのため「不安・汚い・わからない」というイメージを取り払い、消費者に“住みたい・買いたい”と思ってもらえるような既存住宅を提供していくことを目指し、耐震性があり、建物の状況を確認する建物状況調査（インスペクション）や既存住宅売買瑕疵保険契約を締結するために必要な検査を実施し、基準に適合した既存住宅に対して、国の関与のもとで不動産事業者団体などが「安心R住宅」の標章（ロゴマーク）を付与する今回の制度が創設されました。

安心R住宅標章を使用するには

「安心R住宅」制度の正式名称は、「特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度」で、「R」は「リユース（Reuse）」「リフォーム（Reform）」「リノベーション（Renovation）」を表しています。

「安心R住宅」の標章を使うための前提条件として、売主と専属専任媒介契約、または専任媒介契約を締結し、「安心R住宅」として広告することを売主から承諾を得る必要があります。さらに以下の3つの要件があります。

①基礎的な品質があり「安心できる」＝1981年6月1日以降の新耐震基準を満たしていること、既存住宅売買瑕疵保険の検査基準に適合していること

②リフォーム工事がされていて「きれい」＝リフォーム工事によって従来の既存住宅の「汚い」イメージが払しょくされていること、未実施の場合は、費用情報を含むリフォーム提案書があること、外・内装や水廻りの現況写真が閲覧できること

③情報が開示されていて「わかりやすい」＝広告時に点検記録等の保管状況等を調査報告書により示されるとともに、買主の求めに応じて詳細情報が開示されること

これらの要件と合わせて、「安心R住宅」の標章（ロゴマーク）の使用ルールについて国土交通省が設定しています。その上で、この標章の使用を希望する事業者団体

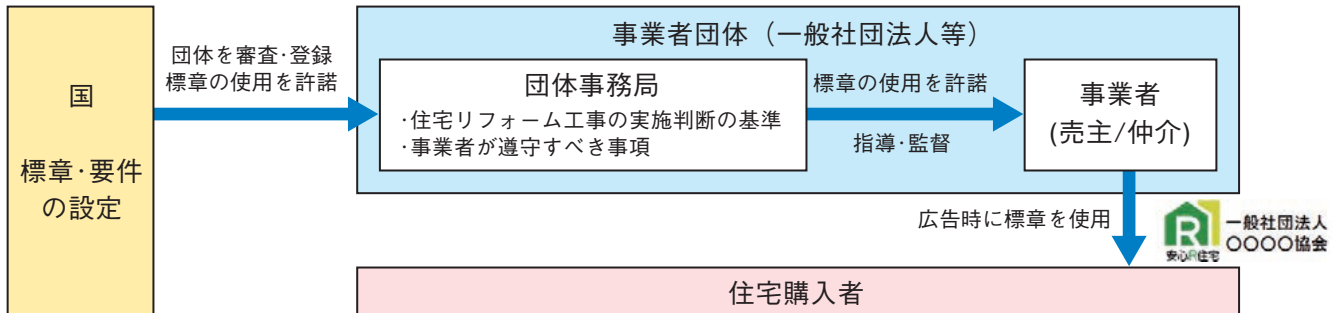
を審査・登録し、標章の使用が認められます。

登録団体は、同制度の適正な運営ができる規模がある一般社団法人や協同組合などが対象になります。登録団体はガイドラインに沿って基準・ルールを設定し、所属する会員事業者に対する研修や標章使用の許諾、指導・監督業務などを行います。

登録団体に所属し、許諾を受けた事業者はそれらの

ルールに則って、要件を満たした既存住宅について「安心R住宅」の標章を広告に使用することができます（図表）。また住宅購入者が希望する場合には、リフォーム提案書に基づく工事ができるリフォーム事業者のあっせんや関連する支援を行います。また、リフォーム提案によるリフォーム工事を行うかどうかは住宅購入者の判断に任されています。

図表 既存住宅の広告に「安心R住宅」の標章を使用するための手続き



出典：国土交通省WEBサイト「安心R住宅」制度について「概要」（PDFファイル）より抜粋・編集

標章使用が可能

6月1日時点で登録されている事業者団体は3団体で、全日本不動産協会は3月13日付で不動産流通団体として最初に登録されました。当協会の場合、会員の事業者が標章を使用するためには、1社につき1人以上が協会主催の「安心R住宅研修」を受講し、効果測定に合格した「研修修了者」が在籍していることが必要で、その上で標章使用申請を行うことになります。

※現在、ラビーネットまたは全日HP会員専用ページ

の会員向けコンテンツ「全日安心R住宅研修」より、WEB研修・効果測定を受けられ、登録申請ができます。

全日安心R住宅研修のWEB研修は、会員ログイン後、
(<https://www.zennichi.or.jp/login/>)
全日会員専用ページから受講できる



関連業界との連携に期待

登録団体による研修の実施や、売主がOKを出してから必要な調査や手配が行われるなど、手続き期間が必要なため、「安心R住宅」物件広告が本格化するのはいくらか。国土交通省住宅局住宅政策課の住宅活用・国際調整官の中澤篤志さんは「『安心R住宅』は不動産流通のプロである宅建業者がキープレイヤー。これまでの経験とお客様との信頼関係をベースとして、インスペクション業者やリフォーム事業者と連携しながら、ぜひ積極的に活用してほしい」と期待を寄せるとともに、「買主にとって“楽（＝Raku）”な制度であるとともに、売主にとっても空室対策になる仕組み。既存住宅の流通を促進して住み替えやすい住宅市場につなげていきたい」と話しています。また制度については、物件の動向や登録団体・消費者からの意

見などを聞きながら、より充実させていく方針とのことです。

国土交通省では「安心R住宅」の積極的な活用を促すためにまんがでわかりやすく解説。



「まんがでわかる! 安心R住宅」

国土交通省WEBサイト (<http://www.mlit.go.jp/common/001215761.pdf>)

法律相談

Vol.27

高圧線の振れ幅の範囲内にあることの説明義務



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。

Q

質問

戸建て住宅売却の依頼を受け、現地に赴いたところ、上空付近に高圧線がありました。調査の結果、売買対象の土地は、高圧線の真下ではありませんが、3mの振れ幅の範囲に入っていることがわかりました。売買契約締結の際、このことは説明事項となるのでしょうか。

A

回答

1. 宅建業者の説明義務あり

売買対象の土地が高圧線の振れ幅の範囲内にあることは、土地の売買を仲介する宅建業者が説明をするべき事項となります。

売主と仲介業者が高圧線の振れ幅の範囲内にあることの説明を怠ったために説明義務違反が問われ、責任が肯定されたのが東京地判平成27.12.25です。

2. 東京地判平成27.12.25

(1) 事案の概要

事案の概要は次のとおりです。

①Xは、第2子誕生をきっかけに良い環境で子育てをしようと考え、Zの仲介により、Yから、代金3,320万円で戸建て住宅を購入した。

売買対象となる土地（本件土地。住宅の敷地および一部は道路）の上空付近には、東京電力（東電）の所有する高圧送電線（本件送電線）が架設されており、送電線は強風等により3mの幅（振れ幅）で振れる可能性があるところ、本件土地は送電線の真下からはずれているが、振れ幅の下には入っている。本件土地のうち、敷地部分の7.97㎡および道路部分31.91㎡が振れ幅に掛かる状態であった。

②本件土地の法令上の制限としては、第1種低層住居専用地域・第1種高度地区にあ

り、建築物の高さは最高で10m、危険物の製造、取扱い、貯蔵を行う建物の建築は不可とされている。

③また、その所有者は、東電との間で、送電線路の最下垂時における電線から3.6m以内の範囲の建物建築禁止、危険物の製造・取扱い・貯蔵等の禁止などを内容とする架設送電線路に関する契約（本件東電契約）を締結せざるを得ず、本件不動産はこの点における利用上の制約（本件制限）を強いられるものであった（ただし、制約による補償は受けられる）。

④YおよびZは、本件売買契約締結当時、Xに対し、法令上の制限の説明をしたが、本件送電線の振れ幅が本件土地に掛かることおよび本件東電契約の存在については調査をせず、説明をしなかった。

⑤Xは、Yに対して、損害賠償を請求し、訴えを提起した。裁判所は、説明義務違反があったとして、損害賠償請求（慰謝料の請求）を肯定した（財産上の損害は否定された）。

(2) 裁判所の判断

「ア 本件制限は本件不動産の『瑕疵』に当たるから、これに基づきXが損害を受けた場合にはYは、当該損害を賠償すべき義務を負うというべきである。

Xは、損害として、まず、本件不動産の本来の評価額との差額（3割減額分）を主張する。

しかし、本件不動産は、本件送電線の振れ幅が本件土地のわずか一部分に掛かるというにすぎず、その制限の程度も、行政法上の規制を超えるものとは認められない。かかる事実関係に照らすと、Xが主張するように、本件送電線の存在をもって、本件不動産の価格を3割も値引くのが相当であるとは認め難い。(中略) そうすると、本件不動産の評価の点からみると、Xは、既に減価された価格で本件不動産を取得しているといえるから、本件制限によってXが損害を受けたとは認めることができず、本件不動産の本来の評価額との差額はもちろん、Xがこれに関連して主張する仲介手数料等の差額が損害であるとも認めることができない。(中略)

イ 次に、本件送電線に係る説明義務

違反による損害賠償請求の可否についてみると、(中略) Xは、本件送電線が高圧送電線であることについての説明を受けないまま本件売買契約を締結させられることになったのであって、この点に関し、Yの説明義務違反は、Xが十分な情報の提供を受けた上で本件売買契約を締結するか否かを決定する機会を奪った不法行為に該当すると認めることができる。そして、これに対する慰謝料としては、本件の一切の事情も併せ鑑みると、100万円を認めるのが相当である」。

3. 高圧線付近の土地売買における説明義務

人々の電気の利用を可能にするためには、発電所から家庭や工場などに電

気を送らなければならず、そのために送電設備が設置されます。大きな電気を送るには、高圧の強電流の送電が可能で高圧線が使われますが、高圧線付近の土地(高圧線下地といわれる)には、①高圧鉄塔の近接による圧迫感、②強風時や降雨時の不快感、③テレビ・ラジオなどの電波障害の可能性があり、さらに、高圧線は強い電流の流れる極めて危険な設備であることから、④利用制限を受けることもあります。

宅建業者は、高圧線下地の取引が行われようとする場合には、高圧線や鉄塔との関係や利用制限を調査し、これを説明しなければなりません。宅建業者の業務が土地の上方の情報収集にも及ぶことを、本稿を機会にご確認いただきたいと思います。

高圧線付近の土地 (高圧線下地) の購入者の不利益

- ① 高圧鉄塔の近接による圧迫感
- ② 強風時や降雨時の不快感
- ③ テレビ・ラジオなどの電波障害の可能性
- ④ 利用制限

今回のポイント

- 高圧線下地には土地の利用における制約がある。宅建業者は、高圧線付近の土地を取引の対象とするときには、電力会社にヒアリングをしたり、資料を収集するなどして、土地利用の制約の調査を行い、これを説明しなければならない。
- 土地の利用が制約を受けるのは、土地が高圧線の直下にある場合だけではない。土地の一部が高圧線の振れ幅の範囲内にある場合にも土地の利用は制約を受けることになる。経産省の電気設備の技術基準の解釈によれば、水平距離で3m未満に施設される状態が第2次接近状態として、工作物の設置を規制している。
- 高圧線付近の土地利用についての調査・説明を行った場合には、仮に買主に財産的な損害が生じなかったとしても、慰謝料の支払い義務が生じることがある。

税務相談

Vol.20

所得税の特定の 事業用資産の買換え特例（7号） マンションの敷地利用権を 買換資産とした場合の面積要件



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（2014年）等歴任。著書に「ポイント整理 不動産組替えの税務Q&A」（2016年1月、大蔵財務協会）など多数。

Q
質問

個人が国内にある10年超所有の土地等を譲渡し、分譲マンションに買い換えた場合において、譲渡所得の金額の計算上、租税特別措置法37条1項7号の「特定の事業用資産の買換え特例」（7号買換え）の適用を受ける際のポイントについて教えてください。

A
回答

分譲マンションの敷地利用権（土地の上に存する権利）を7号買換えの買換資産とする場合は、①「分譲マンションが住宅等の一定の施設で福利厚生施設以外のもの（「特定施設」）に該当すること、および②「その敷地利用権の面積が300㎡以上であること（以下「面積要件」）」の二要件を満たす必要があります。

1. 特定の事業用資産の買換え特例の概要

個人が特定の事業用資産（譲渡資産）を譲渡し、一定期間内に特定の資産（買換資産）を取得して、取得の日から1年以内に事業の用に供する場合、一定の要件のもと、①譲渡資産の譲渡による収入金額が買換資産の取得価額以下である場合は、その譲渡資産のうち収入金額の80%（原則）に相当する金額を超える金額に相当する部分、②譲渡資産の譲渡による収入金額が買換資産の取得価額を超える場合は、その譲渡資産のうち、その買換資産の取得価額の80%（原則）に相当する金額を超える金額に相当する部分の譲渡資産の譲渡があったものとして、譲渡所得の金額が計算されます。これが租税特別措置法37条1項の「特定の事業用資産の買換え特例」です。この特例の適用により、譲渡益の一部に対する課税を将来に繰り延べることができます。特定の事業用資産の買換え特例のうち、適用要件が緩やかなため利用

されることが多いのが同項の7号買換えです。

2. マンションの敷地利用権を買換資産とした場合の適用要件

（1）土地および土地の上に存する権利（土地等）を7号買換えの買換資産とする場合の要件

左記1.の要件に加えて、次の①および②をすべて満たすことが必要です。

- ① 次のイまたはロのいずれかに該当すること。
イ. 事務所、住宅その他これらに類する施設で福利厚生施設以外のもの（特定施設）の敷地の用に供されるもの（その特定施設に係る事業の遂行上必要な駐車場の用に供されるものを含む）
ロ. 駐車場の用に供されるもののうち一定のもの
- ② その面積が300㎡以上のものであること（面積要件）。

（2）マンションの敷地利用権に係る面積要件の判定

上記（1）のとおり7号買換えの買換資産に

<7号買換えの概要>

<譲渡資産>
10年超所有の国内の
事業用土地等

買換え

<買換資産(土地等の場合)>

原則として特定施設(事務所、工場、店舗、住宅等をいう)の敷地の用に供されている国内の土地等のうち、面積が300㎡以上のもの

該当する土地等とは、特定施設の敷地の用に供されるもの等で、面積が300㎡以上のものに限られます。

また、その土地等が区分所有に係る特定施設の敷地の用に供されるものである場合、個人が取得した土地等の面積が7号買換えの面積要件を満たすかどうかの判定は、[その土地等の総面積×その個人の専有部分の床面積÷その特定施設の専有部分の総床面積]の算式で計算した面積により行います。

7号買換えの適用上、特定施設に該当するかどうかは、その減価償却資産(分譲マンションの場合は建物)の用途により判定すると考えられるため、分譲マンションのような区分所有建物については、原則、その機能を発揮する最低単位(取引単位)である独立部分(専有部分)ごとに判定することとなり、専有部分の取得に伴い取得する敷地利用権が面積要件を満たすかどうか

についても、その専有部分ごとに判定するのが基本的な考え方です。

しかし、一つの取引で1棟の建物に含まれる複数の専有部分をまとめて取得し、かつ、それらが特定施設に該当する場合には、その複数の専有部分に係る敷地利用権の面積の合計により判定することがよりふさわしいと考えられます。次の(3)で具体的な事例により面積要件の判定を行ってみます。

(3) 事例による面積要件の判定

【問】不動産賃貸業を営む個人甲は、平成30年6月に東京都大田区に所有する貸工場とその敷地(所有期間は10年超)を総額18億円で譲渡しました。甲は、その譲渡代金により平成30年中に東京都中央区所在のマンション1棟のうちの18戸を同一の契約で購入し、直ちに個人18人に対して賃貸する予定です。そのマンションの敷

地利用権の面積は各戸とも16.7㎡、18戸合計で300.6㎡です。

7号買換えにおいて土地等を買換資産とする場合、甲が購入したマンション18戸に係る敷地利用権は、この面積要件を満たすことになりますか。

【回答】上記の場合、甲は一つの取引で1棟の建物の各専有部分に対応する本件敷地利用権をまとめて取得することを予定しており、これらの敷地利用権は全て特定施設(福利厚生施設に該当しない住宅)の敷地の用に供される土地に該当するので、その面積の合計により「その面積が300㎡以上」の土地等に該当するかどうかを判定します。甲が取得するマンション18戸の敷地利用権の面積の合計は300.6㎡で300㎡を超えるため、7号買換えの面積要件を満たします(参考:平成28年10月20日東京国税局文書回答事例)。

今回のポイント

○7号買換えの適用を受ける場合、課税の繰延割合は原則80%ですが、①譲渡資産が集中地域^{*}以外の地域内にある資産に該当し、買換資産が東京23区内にある資産に該当するときは、課税の繰延割合が70%となり、②譲渡資産が集中地域以外の地域内にある資産に該当し、買換資産が集中地域(東京23区を除く)内にある資産に該当するときは、課税の繰延割合が75%となります。したがって、7号買換えの適用を検討する場合には、譲渡資産および買換資産が集中地域に該当するかどうかの確認が重要になります。

^{*} 「集中地域」とは、具体的には次の3法令に基づく区域が該当します。

- ・首都圏整備法(昭和31年法律第83号)2条3項に規定する既成市街地および同条4項に規定する近郊整備地帯
- ・近畿圏整備法(昭和38年法律第129号)2条3項に規定する既成都市区域
- ・首都圏、近畿圏及び中部圏の近郊整備地帯等の整備のための国の財政上の特別措置に関する法律施行令(昭和41年政令第318号)1条に規定する区域

賃貸相談

Vol.20

賃貸人の突然の死亡とその後の処理

Q

質問

賃貸アパートを経営しています。昨日、103号室の借家人A氏が、交通事故で亡くなったとの電話がA氏の奥様からありました。103号室には、A氏と奥様と三男の方が居住しています。A氏にはほかに長男と長女がおり、2人の子は独立してほかに住居を構えているとのことでした。A氏についてはこれまで2カ月分の賃料が未払いとなっていました。直ちに出て行けとは請求するつもりはありませんが、今後はどのように処理すればよいのでしょうか。

A

回答

アパートの賃貸借契約を締結した当事者である賃借人が死亡した場合、賃借権は相続性が認められていますので、遺言がない限り、相続人全員の共同相続となり、将来の遺産分割により賃借権を最終的に取得する相続人が決定されるまでは、相続人が賃借権を準共有しています。賃借人が死亡する前の滞納賃料支払債務は、可分債務であるため遺産分割協議を待つことなく当然分割され、共同相続人が各自の相続分に応じて支払うことになります。これに対し、賃借人死亡後の賃料支払債務は不可分債務となるため、賃貸人は、共同相続人それぞれに対し、賃料の全額を請求することができます。相続人が、その後も賃料を支払わず、賃貸借を解除する場合には、解除権の不可分性により、相続人全員に対し、相当期間を定めた催告および解除の意思表示をしなければなりません。

1. 賃借人の死亡と賃借権の相続性

人が死亡した場合、死者が生前に有していた権利義務は、いわゆる一身専属権でない限り、すべて相続人に相続されます。賃借権は一身専属権ではないため、死亡した賃借人の相続人がこれを相続により承継します。賃借権は同居の相続人が相続するとは限らず、遺言がない限りは、相続人全員が各自の相続分に応じて共同相続します。したがって、賃借人死亡直後から相続人間の遺産分割協議が成立するまでの間は、アパートの賃借権は相続人全員の準共有の状態になっています。

2. 死亡した賃借人が滞納していた家賃の支払債務の相続

賃借人が死亡すると、相続人はプラスの財産だけではなく、借金等の債務も相続します。したがって、質問のA氏が滞納していた2カ月分の未払賃料支払債務も各相続人に相続されます。滞納家賃の支払債務は、2カ月分の賃料という確定した額の金銭支払債務ですが、金銭支払債務は可分債務（分割することが可能な債務）です。

相続法上、可分債務は、当然分割であると解されています。当然分割というのは、被相続



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。

人の死亡と同時に共同相続人が各自の相続分の割合に応じて当然に分割した金額を相続するという意味です。

したがって、A氏の滞納家賃額が2カ月分で仮に42万円(賃料月額21万円)であったとすると、法的には、A氏の妻は法定相続分である2分の1の21万円、3人の子らは法定相続分である各自6分の1の7万円の支払義務を承継しています。もっとも、実際には、アパートに居住している妻と三男が42万円全額を支払うというケースも少なくないと思われますが、その場合は当然ながら長男、長女への請求は必要がなくなります。

3. 相続開始後の賃料支払債務

相続開始後もアパート賃貸借契約が継続している場合には、共同相続人の内部ではいろいろと議論があるとしても、法的には各共同相続人が賃借権を準共有していますので、賃貸人との関係では、不可分の使用収益の対価としての賃料支払債務は、法律上は、不可分債務と解されています。したがって、賃貸人

は、共同相続人のそれぞれに対し、賃料の全額である21万円を請求することができます。当然ながら、共同相続人の1人が全額を支払えば、他の相続人には請求できません。

このように、賃借人が死亡した場合、死亡前の滞納賃料は共同相続人が当然に分割債務として承継しますが、死亡後の賃料は共同相続人全員が不可分債務として支払義務を負うことになるため、この違いに注意してください。

4. 相続開始後の賃貸借契約の解除

賃借人の死亡後に、相続人が賃料を支払わなかった場合には、一般的に当事者間の信頼関係を破壊されと考えられる3カ月分程度の賃料を滞納した時点で、賃貸人は、相当期間を定めて賃料の支払いを催告し、相当期間内に賃料の支払いがなされなかった場合は、賃貸借契約を解除することができます。

その際に注意すべきことは、遺産分割協議が成立していない段階での契約当事者が複数である場合の契約解

除には、解除権の不可分性の規定が適用されるということです。民法は「当事者の一方が数人ある場合には、契約の解除は、その全員から又はその全員に対してのみ、することができる」(民法544条1項)と定めています。したがって、賃借人が複数いる場合には、賃貸人による賃料の催告および契約解除の意思表示は、当該賃貸アパートに居住している賃借人に対して行っただけでは足りず、共同賃借人全員に対して相当期間を定めて催告し、全員に対して契約解除の意思表示を行わなければ契約解除の効力が認められません。

なお、本件とは異なり、賃貸人側に相続が発生し、賃貸物件が相続による共有状態となり、賃貸人が複数いる場合には、賃貸借契約解除の不可分性については、「共有物を目的とする賃貸借契約の解除は、共有者によってなされる場合は、民法252条本文にいう『共有物の管理に関する事項』に該当するから、右解除については民法544条1項の規定(解除権の不可分性の規定)は適用されない」とするのが最高裁の判例(最判昭和39年2月25日)ですのでご注意ください。

今回のポイント

- 人が死亡した場合、その人に属していた権利は、一身専属権(その人の生存中のみ認められる権利)以外の権利は、すべて相続人に相続される。賃借権は一身専属権ではないので、当然に相続人に相続される。
- 賃借人が死亡時まで滞納していた賃料の支払義務は遺産分割協議の対象ではなく、当然に、各相続人が、それぞれの相続分に従って分割承継する。賃貸人は、相続人の1人に対し、滞納家賃の全額を請求することはできない。
- 賃借人が死亡した後の賃料支払債務は、原則として不可分債務と考えられるため、賃貸人は、共同相続人それぞれに対し、賃料の全額を請求することができる。相続人の1人が賃料の全額を支払えば、他の共同相続人は賃貸人に支払う必要はない。
- 相続人が、その後も賃料を支払わない場合には、賃貸人は相当期間を定めて催告し、催告期間内に支払わなければ賃貸借契約を解除できるが、解除権の不可分性により、共同賃借人全員に対して催告および解除の意思表示を行う必要がある。

権利関係編 -6 (You Tubeでは権利関係全15回の第9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、売主の担保責任について勉強します。売主の担保責任は、出題率の極めて高い分野です。

1. 他人物売買(全部他人物売買)の担保責任

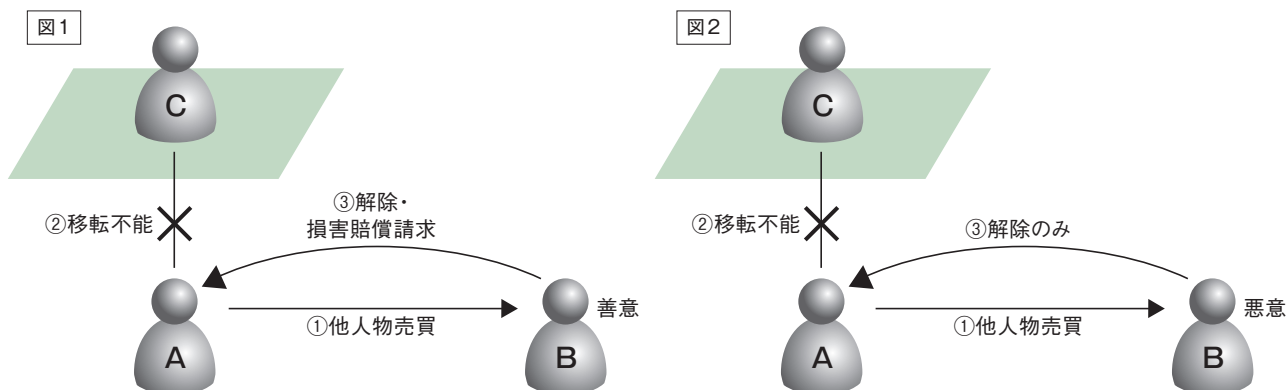
買主がとれる手段



売主に所有権を移転できなかった場合、善意の買主は解除と損害賠償請求ができ、悪意であれば、解除のみできる。

他人の物を売る契約を**他人物売買契約**といいます。例えば、AはCの土地をBに売ることができます。このAB間の他人物売買契約は**有効**です。ただし、AとBとの間で、Cの土地を目的とする売買契約を締結しても、Cの土地の所有権をBが直ちに取得するわけではありません。

他人物売買の場合、売主Aは、他人Cから所有権を取得して、買主Bに移転する義務を負います。そこで、AがCと交渉したけれども、Cから権利を取得して買主に移転することができなかった場合は、Aに**担保責任**が発生します。すなわち、**善意**(売主に権利がないことを知らなかった)の買主Bは、AB間の売買契約を解除して無効にすることができ、もし、BがAに代金を事前に払っていれば、返還請求をすることができます。さらに、Bに損害があれば、Aに損害賠償請求をすることもできます(図1)。



また、同じように売主Aが買主Bに権利を移転できない場合で、買主Bが**悪意**(売主に権利がないことを知っていた)であれば、Bは、AB間の売買契約を解除することができます(図2)。ただし、悪意のBは、損害賠償請求をすることはできません。悪意の買主は、権利を取得できないかもしれないことを当然に予想できるからです。

責任追及の期間としては、何年以内に権利を行使しなければならないという条文の規定はありません。

また、売主Aが**故意または過失**で土地の所有者Cから所有権を取得しようとしなかったことで、買主Bに移転できなかったときは、Bが悪意であっても、**担保責任とは別に**、Aに対し債務不履行に基づき解除および損害賠償請求をすることができます。

YouTube 動画公開中!!

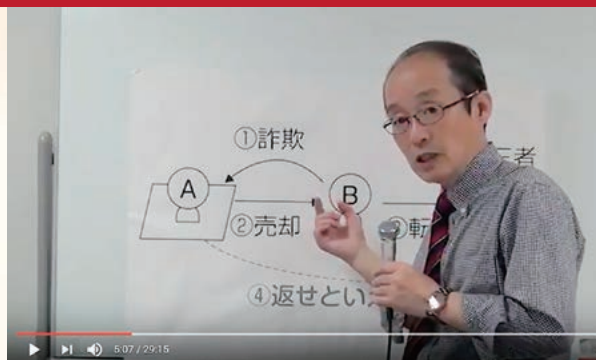
楽学宅建士講座

検索



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。『楽学宅建士基本書』など著書も多数。



2. 一部他人物売買の担保責任

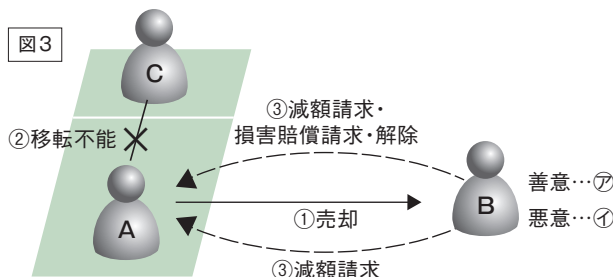
一部他人物 売買とは？

POINT

不動産売買において、権利の一部が売主のものでなく、他人のものであったときの契約を**一部他人物売買**という。

一部他人物売買も**有効**です。例えば、Aが自己所有の土地をBに売却したが、その土地の一部がCの所有物であったという場合です。ただし、有効だといっても、一部他人物売買契約をしたとたんに、直ちに、Cの権利がBに移転するわけではありません。一部他人物売買の場合も、売主Aは他人Cから所有権を取得して、買主Bに移転する義務を負います。そこで、AがCと交渉したけれども、Cから権利を取得して買主に移転することができなかった場合、Aに**担保責任**が発生します。すなわち、**善意**（一部他人の物であることを知らなかった）の買主Bは、不足する部分の割合に応じて代金減額請求、**損害賠償請求**をすることができます。また、Cの部分を取得できなければこのような土地を買わなかったというのであれば、**解除**もできます（図3㉗）。

また、同じように売主Aが、買主BにCの部分の権利を移転できない場合で、買主Bが**悪意**（一部他人の物であることを知っていた）であれば、Bは、不足する部分の割合に応じて**代金減額請求だけ**をすることができます（図3㉘）。買主が悪意である場合には、損害賠償請求や、解除はできません。



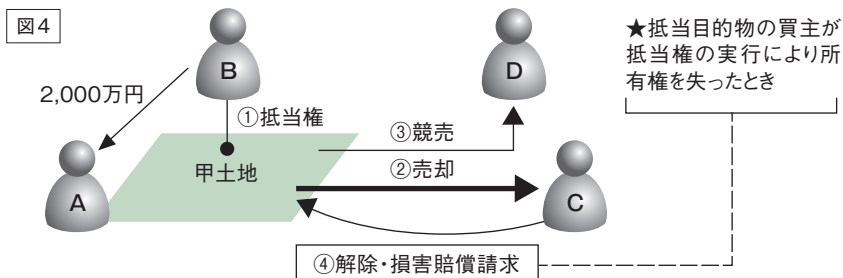
3. 抵当不動産の担保責任

抵当不動産とは？

POINT

抵当権が設定された不動産を**抵当不動産**といい、**抵当不動産は自由に売却できる**。

BがAに2,000万円を貸し付け、AはBのために自己所有の甲土地に抵当権を設定したとします。その後、Aは、抵当不動産の甲土地をCに売却したが、Aが借金を弁済しないので、Bは抵当権を実行して甲土地を競売。競売の結果、甲土地を第三者Dが買い受けると、Cは所有権を失います。この場合、CはAとの売買契約を解除し、損害を受けた場合には、損害賠償請求をすることもできます。この解除と損害賠償請求は、買主Cが**善意**でも**悪意**でも同じように行使することができます（図4）。



スマホとクラウドサービスを活用した 米国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）

米国でのインスペクションは買主主導です。原則として依頼者（買主）の立会いのもとに実施されます。買主があとで報告書を受け取って読むだけではなく、買主にとって、購入しようとする住宅の具体的なアドバイスを現地で受けたほうが、建物のコンディションに関して理解が圧倒的に深まるためです。アメリカホームインスペクターズ協会（略称＝ASHI：American Society of Home Inspectors）ではこうした理由から、買主に現地立会いを推奨しています。このスタンスは、私が創業したさくら事務所や、理事長を務める日本ホームインスペクターズ協会でも同様に推奨しています。

住宅バブル景気で一気に普及

米国では、1970年代にアメリカホームインスペクターズ協会という民間団体が発足。ホームインスペクション事業は1980年代にかけてゆっくりと存在感を高めていき、1990年代から2000年代にかけて、米国における住宅バブル景気の頃に一気に普及した。

ホームインスペクターは当初、賃貸または転売を主目的とした不動産投資家を顧客としていた。不動産投資家向けの「エンジニアリングレポート」を、住宅向けの簡易版にしたもの、といったところだろうか。これが消費者運動の高まりから草の根まで広がった。

現在では複数の業界団体があり、各州政府もライセンス発行を開始している。たとえば、ワシントン州の制度は、ASHIをはじめとする研修機関のトレーニング受講など、一定の条件を満たす人物にライセンスを発行する仕組みになっている。同州政府がこのライセンス制度を開始したのはリーマン・ショック後の2009年のこと。住宅市場の長い歴史を思えば、ごく最近のことだ。また、以下に説明するインスペクターのマーティンさんのライセンスを発行したのはワシントン州政府である。

電気工事技術者から独立した インスペクターの年収は？

マーティンさんはもともと電気工事技術者だったが、より高い収入を求め、2013年にホームインスペクション教育研修を行う企業で勉強したのち、独立した。取材当時、インスペクター歴は2年目。自ら有限会社（LLC、リミテッド・ライアビリティ・カンパニー）を立ち上げ、独自に仕事を取っている。

マーティンさんの独立1年目の依頼数は100件程度だったというが、事業2年目は8月末時点（事業期間8カ月）ですでに370件のホームインスペクションを実施したという。このペースでいけば、年間500件から550件程度のインスペクションをこなすことになるだろう。

顧客から得るインスペクション費用は、建物規模にもよるが、日本円で4万5,000円～5万5,000円程度。より簡易な「プレ・インスペクション」の場合で2万5,000円程度だ。事業2年目の年収は1,500万円以上となっているのではないだろうか。

仕事の依頼はウェブサービスから

マーティンさんによれば、仕事の依頼の多くは、依頼者がホームインスペクターを評価するウェブサービスを経由しているそうだ。米国にはそうした評価サービスがいくつも存在している。インスペクションサービスを利用した依頼者が、業務受託者であるインスペクターについてレビューを書き込む。なかでも評判が良いインスペクターには、はっきりなしに問い合わせが舞い込むという仕組みだ。

こうしたウェブ経由の依頼に並行して、住宅の売主あるいは買主から依頼を受けた不動産エージェントからの紹介も少なくない。ただしマーティンさんはここで次の点を強調する。

利害関係者からの紹介であっても、インスペクションレポートに手心を加えるなどは絶対にしない。第三者から見て「癒着関係」だと思われるようなことは絶対に避ける。

調査におけるチェックポイント

今回の視察において、私たちがインスペクション業務に同行した現場では、インスペクションは3～4時間弱を要していた。米

国の戸建て住宅は規模が大きいものも少なくないため、チェックポイントは相当な数に達する。チェック項目は、建具・設備機器がきちんと動くか、各部位がどの程度劣化しているかなどを中心として、約400に達していた。

「プレ・インスペクション」の場合はこの項目が減り、所要時間は1時間程度だ。この「プレ・インスペクション」の最大のポイントは、「補修に60万円以上が必要になる」と考えられる、重大かつ主要な不具合についてのみ報告するという点だ。建築の順法性は取り立ててチェックすることなく、一見して気がつくレベルのものは報告するスタンスを取っているという。この業務方法で、発注者であるエンドユーザーと事前に合意をしているのだ。

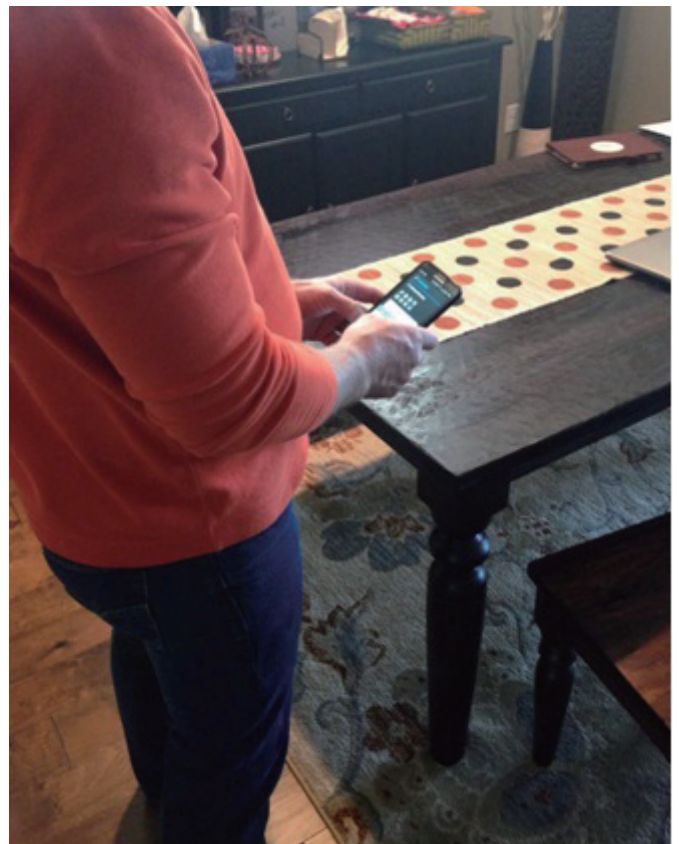
メールで送付する。

「プレ・インスペクション」レベルの簡易報告書なら、現場で即座に送ってしまう。詳細な報告書を要する場合、いったん持ち帰って、30～40ページの報告書を作成して送付する。この報告書作成に要する時間は1時間程度で、やはり送付方法はPDFデータを添付したEメールだ。スマートフォンを用いたこうした報告書作成システムは、米国のいくつかの団体から提供されている。

日本ホームインスペクターズ協会でも、協会員向けのウェブアプリケーションとして報告書作成システムを用意している。すでに相応の運用実績があるのだが、スマートフォン対応は2018年度中に予定している。



洗面台の排水状況をチェックするマーティンさん



現場で調査結果をスマートフォンに入力

報告書の作成はクラウドサービスを利用

かつて報告書の作成といえば、インスペクターは、依頼者に対して簡易な手書きの報告書を直接手渡すか、あるいはノートパソコンと携帯プリンターのセットを現場へ持ち込んで、その場で印刷して渡していた。しかし、マーティンさんは現場でスマートフォンを用い、調査結果をどんどん入力していく。そのデータはインターネット上のクラウドサービスにおける報告書作成システムにリアルタイムに書き込まれていく。こうしたクラウドサービスが実用レベルにあるのだ。成果物として依頼者へ渡す報告書は、クラウドサービスを用いて作成したPDFデータを添付してE



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.sakurajimuso.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.15

仲介クロージング力の探求

5人接客して4人決められる営業マンもいれば、5人接客して2人しか決められない営業マンもいます。その差は、最終場面で「決める」というスキル。今回はこうしたクロージングの技術について分析します。

ゴールを決める決定力

パスをつないで、最後にゴールを決める。サッカーでよく「決定力がカギ」といわれますが、クロージングはまさに最終のシュートをする場面です。「決断」を「相手に迫り、合意を得る」ツメの部分は、スキルに大きな差があります。

たった1つでは「YES」か「NO」の選択肢

最近ネットですぐに「この物件を見せて」と指名してくるお客様が増えてきました。それゆえ店舗の営業の仲介力が落ちます。1物件を見て、「さあ、見学したこの物件に決めるか否か」の二者択一は、成功確率が下がるのです。

複数物件との比較検討から「これが一番」と選べる

「決められない」営業マンは特定の

物件に対して「ここはこうに良いですよ」という説明ばかりに終始します。「決める」営業マンは複数の物件と比較検討しながら、「さっきの物件より広いけど古い」「次の物件は新しいけど高い」と判断材料を増やします。顧客は「自分で選ぶ」ことを楽しむことができます。

引き物・あて物・決め物のシナリオ

顧客が興味を示した最初の物件は、「思ったより〇〇だった」という短所があるかもしれません。次に案内する物件は、「より広いけど高い」など別の妥協点が発生します。ここにシナリオがあります。「興味を引く物件」「それに対抗するあて物件」、そして「両者の欠点を何かで上回る決めたい物件」というドラマです。「決める」営業マンは、そのために担当エリアの全物件を覚え、徹底

的に物件を知っています。その膨大な知識から、「どれを見せていくか」で、成功確率はかなり異なります。

顧客を主語にクローズする

「山田様はきれい好きなので、築浅のこちらが」「佐藤様のお勤め先と奥様のパート先を考えると、こちらの物件が」と顧客を主語にした「決め台詞」が大切です。「先ほども『ここなら買い物楽だね』とおっしゃっていましたね」と顧客の「台詞の引用」も重要です。そして「今決めなければ、この物件がなくなる」と「決断を迫る」ことが必要です。

マナーや挨拶も大切ですが、最後のシュートを決める力を身に付けるため、日々のロープレや実践でのコーチングが成約率向上には不可欠なのです。

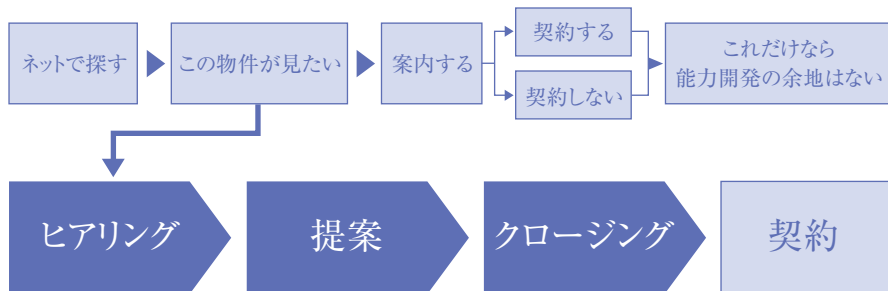


プリンシプル住まい総研所長

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。



日々のロープレ、実践でのコーチングが必要

「事業承継」成功の秘訣

Vol.15

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-4

一般社団法人を活用した法人化を検討する際には、一般社団法人の特徴をよく理解し、各種条件をもとに綿密にシミュレーションした上で、実行するかどうかを慎重に判断する必要があります。

1. 一般的な法人化

一般的な法人化に期待する効果やメリット、注意点やデメリットは表1のとおりです。

表 1

①期待する効果やメリット
(a) 所得税と法人税の税率差による節税効果 (b) 家族内の所得分散効果 (c) 給与所得控除の適用 (d) 推定相続財産の増加を抑制(相続税対策) (e) 推定相続人への資金移転(相続税の納税資金対策) (f) 退職金制度の活用(相続税の納税資金対策等) (g) 相続後に相続人が相続で取得した不動産を法人へ譲渡することによる、相続税の納税資金対策(相続開始後3年10か月以内であれば、相続税の取得費加算の特例の適用も可能) (h) 欠損金の繰越控除 (i) 生命保険料の経費化 (j) 円滑な事業承継(個人が死亡しても預金口座は法人名義であるため凍結されない等) (k) 役員も社会保険に加入できる(強制加入) (l) 社会的信用の強化
②注意点やデメリット
(a) 建物を時価で移転した場合には、個人で直接賃貸建物を所有していた場合と比べて個人の財産が増える(相続税対策という点からは不利となる)ことがある (b) 建物に含み益がある場合、実行時に譲渡所得課税が生じる (c) 実行時に、不動産取得税・登録免許税・印紙税の負担が生じる (d) 実行費用を金融機関から資金調達した場合には、融資手数料や利息の支払いが生じる (e) 法人の設立費用がかかる (f) 法人の決算・申告を税理士に依頼した場合には、税理士報酬の支払いが生じる (g) 社会保険の強制加入に伴い、法人に保険料負担が生じる (h) 法人が欠損となった場合にも、法人住民税の均等割が生じる

2. 一般社団法人を活用した法人化

不動産オーナーの法人化に一般社団法人を活用する場合には、表1の内容に加え、表2のような特徴があります。

表 2

①期待する効果やメリット
(a) 一般社団法人へ移転した不動産が値上がりしたり、一般社団法人に内部留保がたまりたりしたとしても、それらは社員の推定相続財産には影響がなく、個人で不動産を持ち続けた場合や、株式会社を法人化に活用する場合と比べて、相続税対策になることがある (b) 社員が破産したとしても、一般社団法人の財産には影響がなく、倒産隔離機能が働く (c) 社員の死亡後、その地位がその相続人に承継されることはない(相続人が社員になることを希望すれば、別途定款に定めた方法による入社手続が必要)ため、株式会社の株主が死亡した場合のように株式の分散リスクを心配する必要がない
②注意点やデメリット
(a) 一般社団法人へ移転した不動産が値下がりしたり、一般社団法人が欠損となったりした場合でも、それらは社員の財産に反映されない (b) 社員に剰余金の分配をすることはできない (c) 基金には利息を付すことができない (d) 基金の拠出者にとっては、その元本相当額が財産となる (e) 基金の返還には定時社員総会の決議が必要で、その他利益剰余金の範囲内でしか返還することができない (f) 基金の拠出者が、現物を基金として拠出した場合には、税務上はその現物の譲渡があったものとして取り扱われる (g) 死亡した社員の相続人が社員になることを希望したとしても、定款に定めた方法によっては社員になれるとは限らない (h) 一般社団法人の社員の議決権は、原則として1人1議決権であり、安定した運営ができなくなることもある (i) 一般社団法人は社員が零になると解散となるため、予期せぬ解散が発生する可能性がある (j) 平成30年度税制改正により、一定の理事が死亡した場合には、一般社団法人に相続税が課税されることとなった

3. 最後に

不動産オーナーの法人化に一般社団法人の活用を検討する場合、特に表2の①(a)による相続税の節税効果を期待するケースが多いようです。しかし、表1に記載のとおり、そもそも法人化という手法は、長期的にみれば所得税対策や相続税対策としての効果が表れる場合もありますが、短期的にはメリットよりもデメリットのほうの比重が大きいと判断される場合が多々あります。

さらに、法人化に一般社団法人を活用する場合には、表2の②に記載したような、一般社団法人が持分のない法人であることや、剰余金の分配が禁じられている法人であることなど、注意が必要です。また、表2の②(j)に記載のとおり、平成30年度税制改正もありました(内容については、Vol.13参照)。

これらのことを十分理解した上で、推定被相続人の余命年数を仮定し、物件ごとに移転時の課税や物件の収益力等を綿密にシミュレーションして、実行するかどうかを慎重に判断する必要があります。

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!

賃貸編
-1-

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、今年1月26日に山口県本部で賃貸基礎編を受講された
倉田良子さんに感想をうかがいました。

法的根拠に基づいた
トラブルの解決方法が
実践で役立ちました!

【受講者】 ふどうさん屋さん久良多／倉田 良子さん

【日 時】 平成30年1月26日／9:35～16:00

【場 所】 山口グランドホテル

お客様への上手な 対処法を身に付ける

今、私が行っている業務の中心は、賃貸仲介と物件管理で、入居者同士のトラブル等をはじめ、家賃の滞納督促などに対応しています。たくさんのお客様と接しているなかで、多種多様な要望にこたえるのが困難なとき、どのように対処すればよいかを講義で学べると思い、今回のステップアップトレーニングに参加しました。

お客様から信頼される 管理会社を目指して

借地借家法などについて勉強した1時限目では、借地借家法が民法に優先することや、契約書に記載していても賃借人に不利な条件は認められないこともあること、契約更新6カ月前に賃貸人から解約の申し出をしても正当な事由がない限りは認められないことなどを再確認しました。この件に関し

て、実務で賃借人の入居時に、オーナーにアドバイスすることができました。

近年トラブルが増えてきたという元付会社による外国人・障害者の入居拒否や、お客様からの入居前のキャンセルは何度か経験したことがあります。特に入居前のキャンセルは、オーナーにも迷惑をかけてしまうことが多々ありましたが、講義では、契約書の特約事項欄にキャンセル料の発生やキャンセル時に礼金・仲介手数料を返還しなくてもよいことなどを明文化することで、オーナーや業者の損失を防ぐことができることも学びました。

2時限目は、「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」と事例の解説や、ト

ラブルの対応策について教えてもらいました。たばこのヤニによる修繕費の負担については、実務において、喫煙していた退去者に根拠の説明をし、しっかりと納得してもらえました。

今までを振り返ると、さまざまな場面で、長年の経験や自己の考えをもとに仕事を進めていくことが何度もありました。しかし、この講義で専門家の意見や法的根拠による解決方法を知ることができ、今後の対応を見直していくきっかけになり、大変良い経験になりました。「転ばぬ先の杖」ではありませんが、役に立つことがたくさんありますので、皆さんもぜひ受講されることをおすすめします。

賃貸基礎編カリキュラム(山口県本部平成30年1月26日実施)

	時 間	科 目	講 師
1 時 限	9:35～12:30	借地借家法と 不動産賃貸借契約書の 基礎知識	吉田修平法律事務所 弁護士 鈴木 崇裕
2 時 限	13:30～16:00	入居中、更新、 退去時のトラブル事例	南青山法律事務所 弁護士 青木 龍一

新任 本部長をご紹介します!

愛知県本部



愛知県本部長

山田 晶久 氏

(公社)全日本不動産協会愛知県本部
愛知県名古屋市中央区栄5丁目27番14号
朝日生命名古屋栄ビル4階
TEL:052-241-0468 FAX:052-242-3577

●空家相談窓口を開設

近年、問題になっている空家対策として、愛知県本部と名古屋市が連携・協力し、空家発生の未然防止、管理の適正化、流通・活用等の対策を推進するために、名古屋市および市議会議員と話し合いを続けてきました。その結果、平成29年12月19日に「名古屋市における空家等対策に関する協定書」を締結。さらに県本部では、空家所有者等の電話相談を無料で受け付ける「空家相談窓

口」を開設しました。

平成29年12月末で会員は、本店・支店合わせて1,201社です。今後は会員2,000社を目指し、会員の皆様が時代の変化に適応していくために研修会等を開催していきたいと思っています。



協定書締結時の山田愛知県本部長(左)と河村市長

滋賀県本部



滋賀県本部長

伊藤 靖 氏

(公社)全日本不動産協会滋賀県本部
滋賀県大津市梅林1丁目3番25号
第1森田ビル8階
TEL:077-523-5151 FAX:077-523-5259

●会員の資質向上を目指して

滋賀県は一昨年までは人口の増加が続いており、不動産市況は好調でした。その要因は、京阪神のベッドタウンとして宅地開発が盛んであり、自然環境にも恵まれ、災害が少ないことです。現在は、わずかに転出超過となっていますが、湖南地域で土地の需要は依然と高い状況です。

本部長として最も力を入れたいことは、会員の資質向上です。従業者のス

キルアップのためのステップアップトレーニングの講師をすべて理事にすることにより、会員・理事相互の見識を深めています。また、会員間での活発な交流と鮮度の高い情報交換によって、充実した事業展開を目指し、意義ある組織の構築を図りたいと考えています。滋賀県本部の現在の会員数は261社です。会員の増強および、新たな会員間の交流事業を考案し、相互の絆をより深くするよう、努めたいと思っています。

大阪府本部



大阪府本部長

堀田 健二 氏

(公社)全日本不動産協会大阪府本部
大阪府大阪市中央区谷町1-3-26
全日大阪会館
TEL:06-6947-0341 FAX:06-6947-7661

●安心・安全な「全日」ブランドの構築

本部長に選任されてから、①公益事業の推進、②会員増強、③会員サービスの充実の3つの柱を掲げ、改革を行っています。まず、会員の増強のため、入会金減額・紹介者キャンペーンを実施しています。新規入会者へのスムーズな対応ができるよう、入会決定機関を理事会から組織委員会へ変更し、新たな入会窓口として4月2日に咲洲事務所さくしゅうを開設

しました。咲洲事務所では、消費者保護の立場から無料相談窓口を常設し、法定研修会のフォロー講習を行って研修制度の充実を図っています。また、「2025日本万国博覧会」誘致の実現に向け、府本部はオフィシャルパートナーとなり、さまざまな場面でPRしています。

会員の皆様には「全日に入会して良かった」と言ってもらえるよう魅力ある事業を実現し、消費者の皆様には安心・安全な「全日」ブランドの構築のために全身全霊で職務にあたります。



神奈川県本部 Kanagawa

REPORT

平成30年度 第1回宅地建物取引士 法定講習を実施

平成30年4月11日(水)、神奈川県本部の研修室において、平成30年度第1回宅地建物取引士法定講習を実施いたしました。

テーマと講師は以下のとおりです。

- ①「民法等関係法令と紛争事例及び実務上の留意事項」講師：弁護士
- ②「宅地建物取引士の使命と役割に関する事項」講師：(一財)不動産適正取引推進機構 職員

③「法令改正及び実務上の留意事項」講師：(一財)不動産適正取引推進機構 職員

④「税制改正と紛争事例及び実務上の留意事項」講師：税理士

講習終了後、宅地建物取引士証を交付いたしました。当協会の宅地建物取引士法定講習においては、他県で登録された宅建士の方も受講できますので、ぜひご参加ください。



講師の千木良弁護士



講師の(一財)不動産適正取引推進機構 村川氏



挨拶する米田公益事業推進副委員長



挨拶する神奈川県土整備局事業管理部建設課主幹の牛山氏



講師の佐藤税理士

REPORT

第1回ICT研修を県本部研修室にて開催

平成30年4月12日(木)、神奈川県本部の研修室において第1回ICT研修を開催しました。

今回のICT研修は、2部制で、第1部は「業法改正に係る建物状況調査とその活用について」をテーマに、

ジャパンホームシールド株式会社の石橋雅崇氏に講義していただきました。第2部は「業法改正による重説インスペクション記載方法」をテーマに、株式会社こくえい不動産調査の和田周氏に講義していただきました。

業法改正に係る研修のため、注目度も高く、多くの会員の皆様にご参加いただきました。流通委員会では今後も実務に関わる研修を実施し、会員の皆様の業務効率の向上に貢献してまいります。



司会を務めた清水流通委員



講師の石橋雅崇氏



講師の和田周氏



研修の様子

長野県本部 Nagano

REPORT

全日本不動産協会長野県本部 創立40周年記念行事を開催

平成30年3月7日(水)、全日本不動産協会長野県本部および不動産保証協会長野県本部は、創立40周年記念行事を松本市内のホテルブエナビスタで開催いたしました。当日は、天候にも恵まれ、県内外より大勢のご来賓の方々にご臨席を賜り、盛大に記念行事を行うことができました。

行事は3部構成で、最初に午後1時30分より記念講演会を行いました。講師はベストセラーとなった著書『がんばらない』等でおなじみの諏訪中央病院名誉院長の鎌田實先生です。困難な時代を心身ともに

健康で長生きする秘訣をお話していただきました。公募した一般県民も含め約800名が熱心に聴講されていました。

次に午後3時30分より記念式典を行いました。矢口本部長の式辞に続き、原嶋理事長、国会議員、県知事等、多くの方々に心温まる祝辞や祝電をいただきました。続きまして理事長表彰2名、本部長功労賞6名の表彰式が行われ、その後、理事長表彰を受けた丸山前本部長の謝辞で式典が終了しました。

最後に午後4時30分より祝賀会を行いました。山の酒「大雪溪」の

樽酒が2つ用意され、来賓を中心に11名が法被姿で勢いよく木槌を振り下ろし、鏡割りを行いました。中村保証副理事長の乾杯の挨拶で祝宴が始まり、アトラクションでは「立原綾乃デュオ」と「クラッパーズ」の懐かしい歌声に大いに盛り上がりしました。松永全日副理事長の万歳三唱と盛大な拍手とともに閉会となりました。長野県本部が創立40周年記念事業を無事開催できたのは、関係機関、諸団体の皆様のご指導、ご支援の賜物です。また創立以来、多大なご苦勞をされた諸先輩の方々に心より感謝申し上げます。



諏訪中央病院名誉院長の鎌田實先生(右)



盛大に行われた記念式典・祝賀会



創立40周年を祝って行われた鏡割り



会場ではクラッパーズの歌声が響き渡った

山口県本部 Yamaguchi

REPORT

今年度2回目の 「宅地建物取引士法定講習会」を開催

山口県本部では、平成30年3月13日(火)、「宅地建物取引士法定講習会」を開催いたしました。受講者は今年度2回の開催を合わせて160名にのぼりました。

今回、「法定講習」の受託会議も開催し、広島県本部長および鳥取県本部長をはじめ島根県本部、鳥取県本部の各理事・事務局の方が

それぞれ参加。倉田山口県本部長・柴田法定講習委員長より当本部の取組みについて説明しました。

「法定講習」の受託および実施は、宅建士の皆さんに「全日」という組織を十分にアピールできるため、今後も行政機関と連携し、より多くの方に受講していただけるよう励みたいと思います。



法定講習会の様子



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－3

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、宅地建物取引業者が売主や購入希望者へ建物状況調査を実施する者をあつせんする際の質問票のご紹介や、重要事項を説明する上での変更点および重要事項説明における注意事項を解説します。

1. 制度概要の説明

B 建物状況調査についての質問票（購入希望者様用）

建物状況調査に関して、下記のいずれかに○印を記入してください。

1. 自分で費用を負担して、建物状況調査を依頼する。
2. 建物状況調査は希望しない。

（注） ア、売買契約の成否にかかわらず、調査費用等は償還されません。
イ、建物状況調査の結果報告書およびその概要につきましては、売主様および仲介会社にご提出ください。
ウ、建物状況調査の結果につきましては、第三者に漏洩しないください。

建物状況調査の概要について宅地建物取引業者から説明を受け、上記のとおり回答します。
また、上記注について同意します。

平成 年 月 日 氏名

1. に○がついた場合 → 買い様契約書にはあつせん「有」。
売主が質問票A（建物状況調査についての質問票（売主様用））で、「2. 購入希望者が費用を負担するならば、購入希望者が建物状況調査を依頼することに同意する。」としている場合は、元付業者に売主の同意を確認してもらい、買主依頼で建物状況調査依頼手続を行う。
売主が質問票Aで、「3. 建物状況調査は希望しない。」と回答している場合は、売主の同意が取れないので、買主の希望があつても建物状況調査は実施できない旨説明する。

2. に○がついた場合 → 買い様契約書にはあつせん「無」。

建物状況調査のあつせん方針

【購入希望者様への確認】

あつせん「否」の場合、「あつせんは「無」で良いですね」という確認をしながら買い様契約書にはあつせん「無」とする。
あつせん「可」の場合は、買主様に上記質問票Bを記入してもらう（希望の有無の確認のため）。
質問票を提出してもらうことにより、売主、買主に対して注意・容認事項を伝えるメリットがある。

176.建物状況調査についての質問票（購入希望者様用）（公社）全日本不動産協会「1804

◇建物状況調査についての質問票

宅地建物取引業者は、売主や購入希望者へ建物状況調査の制度の概要を説明し、建物状況調査を実施する者のあつせんを希望するか否かを確認する必要があります。その際、左の「建物状況調査についての質問票」に沿って説明・確認をすると便利です。書式は、以下の2種類があり、ラビーネット「契約書・書式集」からダウンロードできます。

- ・175.建物状況調査についての質問票（売主様用）
- ・176.建物状況調査についての質問票（購入希望者様用）



質問票は、
売主様用もあります！

2. 建物状況調査における重要事項説明の義務化

建物状況調査に関して、宅地建物取引業者は以下の①～③の事項を重要事項として説明する必要があります。

- ① 建物状況調査を実施しているかどうか
- ② 実施している場合における「建物状況調査の結果の概要」
→ 調査の実施から1年を経過していない建物状況調査の実施の有無を対象とする
- ③ 設計図書等の建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存の状況（売買・交換のみ）
→ 検査済証、耐震基準適合証明書、建築確認済証等において、書類の保存の有無を記載

◇建物状況調査の結果の概要

ラビーネット「契約書・書式集」の「重要事項説明書」において、「建物状況調査の結果の概要」等が追加されています。

6. 建物状況調査の結果の概要（既存の住宅のとき）（☒ 該当する・☐ 該当しないので説明を省略します）

建物状況調査の実施の有無（1年以内に実施している場合）	☒ 有・ ☐ 無
建物状況調査の結果の概要	「建物状況調査の結果の概要は、別途「建物状況調査の結果の概要」（重要事項説明用）のとおりです（なお、建物状況調査は、資格のある建築士がその責任において調査・報告するものであり、宅地建物取引業者にはその内容について責任はありません。）」

結果の概要の記載内容については、
コメント(エクセル版)および「売買契約書類記載マニュアル」をご参照ください

建物状況調査を実施している場合、「建物状況調査の結果の概要」の添付が必須です。これは、建物状況調査を実施した建築士（既存住宅状況調査技術者）によって作成される、調査対象部位ごとの劣化事象等の有無などが記載された書面です。そのため、宅地建物取引業者が作成する書類ではありませんので、ご注意ください。

建築士から、書式を求められた場合には、「建物状況調査の結果の概要」をラビーネット「契約書・書式集」からダウンロードし、渡してください。書式は以下の2種類があります。

- ・173.建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）【木造・鉄骨造】
- ・174.建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）【鉄筋コンクリート造等】

表面

建物状況調査の結果の概要（重要事項説明用）【木造・鉄骨造】									
		作成日		平成		年		月 日	
建 物 状 況 調 査	建物名称								
	所在地	☐ 住居表示・ ☐ 地名地番 (共同住宅の場合) マンション等の名称 ☐ 部屋番号 ☐ 号室							
	構造種別	☐ 木造 ☐ 鉄骨造 ☐ その他(混構造等)							
	階数	地上 階		地下 階		延床面積		㎡	
	本調査の実施日	平成 年 月 日							
	調査の区分	☐ 一戸建ての住宅 ☐ 共同住宅等 (☐ 住戸型・ ☐ 住棟型)							
	劣化事象等の有無	建物状況調査基準に基づく劣化事象等の有無 ☐ 有・ ☐ 無 (下の「各部位の劣化事象等の有無」欄も記入すること)							
	各部位の劣化事象等の有無	※調査対象がない部位は「調査対象ではない」にチェックすること							
	基礎	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない	
	土台及び床組	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない	
床	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
柱及び梁	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
外壁及び軒裏	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
バルコニー	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
内壁	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
天井	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
小室組	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
その他	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
(被害)	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
(腐朽・腐食)	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
(配筋調査)	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
(コンクリート圧縮強度)	有		無		調査対象ではない		調査対象ではない		
調査実施者(全氏名)	調査実施者への講習の実施講習機関名及び修了証明書番号								
建築士資格種別	☐ 一級・ ☐ 二級・ ☐ 木造								
建築士登録番号	登録 第 号								
所属事務所名									
建築士事務所登録番号	知事登録 第 号								

- ・劣化事象等の有無を明記
- ・調査対象の部位のそれぞれについて劣化事象等の有無をチェック
- ・調査対象の部位が存在しない場合は「調査対象ではない」にチェック、または、二重線で隠す
- ・調査対象の部位は存在するが、点検口がないこと等により調査できる部分がなかった場合は、「調査できなかった」にチェック
- ・保険加入のためには、劣化事象等「無」であり、かつ調査対象の部位全ての調査がされる※ことが必要(別途、補修等を行う場合を除く)
※調査できなかった部位がないこと

- ・講習修了者かつ建築士であることを明記
- ・建築士でない者が建築士であると偽る、建築士が講習修了者であると偽る等、虚偽行為を行った場合には、建築士法に基づく指導監督の対象



新機能満載！ ラビーネットのご紹介

3. 重要事項説明における注意事項

◇建物状況調査の結果の概要における重要事項説明

- ・貸借の場合も、建物状況調査の結果の概要について重要事項として説明しなければなりません。
- ・貸借の場合は、1年以内に実施した建物状況調査の結果の概要がある場合のみ説明します。
- ・購入または賃借の希望者から建物状況調査の結果の概要について詳細な説明を求められた場合は、建物状況調査を実施した者に対して、購入または賃借の希望者が詳細な説明を求めていることを連絡し、詳細な説明のための調整を行うことが望ましいです。
- ・「建物状況調査の結果の概要」は、重要事項として宅地建物取引士から購入希望者等に対して説明されます。買主がリフォームやメンテナンス等をする際に「報告書」が参考となるため、建物状況調査の依頼者が売主の場合には、これらの書類を買主に渡すことが望ましいです。建物状況調査の依頼者が購入希望者等の場合は、売主に「建物状況調査の結果の概要」および「報告書」を渡すかは、あらかじめ売主と購入希望者等の間でご相談ください。
- ・原則として宅地建物取引業者は調査実施者が行った「建物状況調査の結果の概要」について責任を負いません。

◇建物状況調査の実施について

- ・建物状況調査を実施してから1年を経過していない建物状況調査が複数ある場合には、取引物件の現況との乖離が最も小さいと考えられる直近の建物状況調査を重要事項説明の対象とします。
- ・建物状況調査について調査業務の一部を外部の建築士に委託している場合など、連帯して責任を負う調査実施者がいる場合は、建物状況調査実施者の所属事務所名・建築士名の欄において、連帯して責任を負う者を併記することが望ましいです。なお、外部への調査業務の委託については、依頼者の了解のもと行うことが、トラブル防止の観点から望ましいです。
- ・建物状況調査後、1年を経過する前に大規模な自然災害が発生した場合、災害等による建物への影響の有無およびその程度について具体的に判断することは困難であること、また、自然災害等が発生する以前の建物状況調査において劣化事象等が確認されていた場合などにはその結果が取引判断の参考になることから、当該建物状況調査についても重要事項説明の対象とします。なお、説明の際には、調査実施後に大規模な自然災害が発生した旨も併せて説明することが望ましいです。
- ・宅地建物取引業法上の建物状況調査以外の調査（建物状況調査の実施後1年を経過したものも含む）を説明しなかった場合、ただちには重要事項説明の対象にはなりません。しかし、宅地建物取引業法上の建物状況調査以外の調査であっても、調査において瑕疵が発見される等、取引の相手方等の判断に重大な影響を及ぼす調査結果であるにもかかわらず故意に説明をしなかった場合などには、宅地建物取引業法第47条違反に問われる可能性があります。

国土交通省「改正宅地建物取引業法に関するQ&A」Q4より抜粋・編集

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）



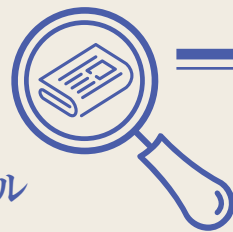
新入会員名簿

〔平成30年4月〕

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 カーディナル
	札幌市	札幌不動産流通 株式会社
	札幌市	株式会社 セビア
	札幌市	合同会社 日本建物
	札幌市	株式会社 ハウ・セトルコンサル
	札幌市	ホームファクトリー 株式会社
岩手県	盛岡市	株式会社 Cocoro
宮城県	仙台市	株式会社 ウエルズリッチ
	仙台市	東京不動産流通.tax
秋田県	大館市	株式会社 N-スタイル
福島県	須賀川市	株式会社 小枝管理
茨城県	つくば市	株式会社 アイビーパークス
	日立市	株式会社 グランドストラテジー
	鹿嶋市	ソレイユハウジング
	川口市	株式会社 アイプロエスト
埼玉県	吉川市	IYFシティビル管理 株式会社
	越谷市	小出水不動産事務所
	さいたま市	三栄管理興業 株式会社
	新座市	合同会社 Nexttepp
	さいたま市	合同会社 ベネフィット
千葉県	越谷市	Re・B 株式会社
	成田市	有限会社 協伸
	松戸市	虎ノ門清水総合事務所 有限会社
	松戸市	プラスワン 株式会社
東京都	柏市	株式会社 リエンテ
	北区	株式会社 ISK
	渋谷区	一般社団法人 アツラエ
	多摩市	株式会社 アドバンスホーム
	渋谷区	アミティエ 株式会社
	新宿区	合同会社 WINBRO
	渋谷区	株式会社 ヴェスパー
	中央区	株式会社 エーアール・ビルマネジメント
	千代田区	ACE 株式会社
	中央区	株式会社 MDI
	千代田区	株式会社 エLEMENT・トウキョウ
	品川区	株式会社 オゼスト
	豊島区	株式会社 オフィスソリューション
	台東区	株式会社 KAU不動産
	渋谷区	株式会社 カツキ不動産
	葛飾区	株式会社 かつしか信用建設
	渋谷区	株式会社 KARTA
	中央区	キャピタルパートナーズ 株式会社
	渋谷区	合同会社 GREA
	中央区	ゴールドスワンキャピタル 株式会社
	港区	株式会社 コネクト
	新宿区	株式会社 コネクト
	文京区	株式会社 サウンドホーム
	豊島区	三興地所 株式会社
	江戸川区	株式会社 三京石油
	新宿区	株式会社 3Point
	台東区	株式会社 サンワールド
	渋谷区	株式会社 GA technologies
	中央区	株式会社 Sea-Pro
	港区	株式会社 資産形成ジャパン
	目黒区	スタイルエージェンシー 株式会社
	新宿区	株式会社 スリーエソリューションズ
	渋谷区	株式会社 ゼネラルリンク
	稲城市	株式会社 高野不動産
	港区	株式会社 WSF

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	青梅市	多摩開発地所 株式会社
	千代田区	株式会社 ディラィグロップ
	港区	株式会社 ドゥマンアセット
	豊島区	株式会社 仲橋
	港区	バードアイ 株式会社
	葛飾区	ハートフル警備保障 株式会社
	渋谷区	株式会社 ハナ・ディーシープランニング
	台東区	株式会社 Ping Pong Pang
	北区	株式会社 1st&10
	新宿区	株式会社 PHOENIX
	文京区	文の京不動産 株式会社
	練馬区	プロセスデザイン 株式会社
	北区	株式会社 丸愛商事
	中央区	MIX JAPAN 株式会社
	新宿区	株式会社 ムーン
	千代田区	株式会社 ULA都市企画
	中央区	株式会社 優和コンサルティング
	港区	株式会社 ライフフォースサポート
	中野区	ラナホーム 株式会社
	台東区	株式会社 ランドアーク
	中央区	株式会社 Land&Building Trust
	新宿区	ランドネクスト 株式会社
	大田区	株式会社 リアル・ディレクション
	品川区	株式会社 リーアム
	足立区	株式会社 リーベックス
	品川区	緑色生活 株式会社
	東村山市	株式会社 リンクワーク
神奈川県	中央区	株式会社 ルナホールディングス
	中央区	レイテック 株式会社
	港区	株式会社 レイヨン・ヴェール
	品川区	株式会社 LEGARE
	港区	YSTラスト 株式会社
	相模原市	株式会社 アイズ
	横浜市	株式会社 イエツグ
	横浜市	株式会社 内山バイントホーム
	横浜市	小俣靴下 株式会社
	高座郡	株式会社 湘南エステート
	横浜市	株式会社 セット
	横浜市	ミナコーポレーション 株式会社
	横浜市	株式会社 未来
	横浜市	ユーザースタイル 株式会社
	横浜市	ユニット工販 株式会社
	横浜市	横浜ベイエリア不動産 株式会社
	川崎市	株式会社 ライズホーム
	新潟県	上越市 桜不動産 株式会社
	新潟県	タナカメイキング
	石川県	金沢市 有限会社 アブローズ
	金沢市	株式会社 Sumica
	福井県	福井市 株式会社 ROSY開発
山梨県	甲斐市	アールアイ企画
	長野県	諏訪市 金子FP・不動産事務所
	北佐久郡	軽井沢アセットマネジメント 株式会社
	静岡県	静岡市 株式会社 アブスホームズ
	浜松市	宏怜エステート 株式会社
	浜松市	ZEAL LIFE PLANNING
	富士宮市	株式会社 ファイブワン
	静岡市	株式会社 M.A.C
	浜松市	マル祐戸田建築 株式会社
	静岡市	ルクハウス

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	名古屋市	株式会社 いわとりリアルエステート
	名古屋市	株式会社 WELL-TEC
	知多市	クレイル 株式会社
	名古屋市	株式会社 柴田工業
	名古屋市	合同会社 Hi-works
	名古屋市	株式会社 ハウス・サポート
京都府	京都市	株式会社 サントス・コーポレーション
	京田辺市	しまだ不動産
	宇治市	未来Design 株式会社
	京都市	株式会社 ロイヤルホームズ
大阪府	大阪市	IRNホールディングス 株式会社
	大阪市	株式会社 あずきハウス
	堺市	株式会社 いえみる
	大阪狭山市	株式会社 エコヴィエント
	大阪市	株式会社 エステート・マガジン
	大阪市	株式会社 KakinokiBuild
	大阪市	コウマスター 株式会社
	大阪市	株式会社 コネクト
	大阪市	株式会社 サンライズアセットマネジメント
	八尾市	CNO 株式会社
	堺市	有限会社 シーエムエス福祉開発
	大阪市	JPMYHOMES 株式会社
	大阪市	株式会社 杉浦エステート
	大阪市	大東不動産 株式会社
	岸和田市	月成APマネジメント 合同会社
	大阪市	株式会社 東毀
	大阪市	TOPS 株式会社
	枚方市	中井建設 株式会社
	大阪市	なにわ橋リアルエステート 株式会社
	大阪市	株式会社 日本クラウド
	大阪市	株式会社 日本住環境
	大阪市	株式会社 MITOYO不動産
	大阪市	私の不動産。
兵庫県	西宮市	合同会社 エイティーフワン
	西宮市	株式会社 大和
	西宮市	西宮土地 株式会社
	姫路市	株式会社 Pao Homes
	宝塚市	ひふみむ 合同会社
	神戸市	株式会社 リアンストラスト
	岡山市	株式会社 おかやま宅サービス
岡山県	倉敷市	合名会社 加独
	広島県	広島市 株式会社 インベスト
	広島市	株式会社 FAライジング
	広島市	有限会社 建人
	呉市	Homie
	香川県	高松市 株式会社 アシストライフ
愛媛県	松山市	合同会社 PACIFIX
福岡県	福岡市	株式会社 くわのコンサルティング
	福岡市	株式会社 シェルフアソシエイツ
長崎県	佐世保市	株式会社 カエテク
	対馬市	対馬地所 株式会社
大分県	大分市	株式会社 Doサポート九州
	大分市	株式会社 風雅
鹿児島県	鹿屋市	有限会社 ヤマケン
沖縄県	中頭郡	株式会社 オーライ
	那覇市	株式会社 木立
	うるま市	志ホーム
	うるま市	Y&Gエステート
	沖縄市	ワイズプランニング



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

苦情対応で連絡先など明記

民泊仲介業の標準約款を公示

観光庁

観光庁は4月13日、今年6月15日から施行される住宅宿泊事業法（民泊新法）を受け、「標準住宅宿泊仲介業約款」（以下「標準民泊仲介約款」）を公示した。仲介サイトなどを運営する民泊仲介業者と宿泊者との間で交わす契約書のひな型となるもので、同庁の提供する「標準旅行業約款」を下敷きとして作成され、意見公募などを経て策定されたものだ。

民泊新法では、民泊仲介業者は宿泊者と締結する契約に関して「住宅宿泊仲介業約款」を定め、観光庁に届け出ることとしている。同時に、同庁が標準民泊仲介約款を公示した場合は、民泊仲介業者がそれと同一の内容の約款を定めれば届け出をしたものとみなされる。今回の標準民泊仲介約款では、民泊仲介契約の変更・解除における責任や費用負担のほか、民泊仲介業者または宿泊者が損害賠償責任を負うケース、宿泊者からの苦情等への対応など、全7章24条の構成でルールを規定している。

●主に海外利用者を想定

標準民泊仲介約款は基本的に標準旅行業約款の内容を踏襲しているものの、民泊仲介の特性やITの普及状況など、必要に応じて調整が加えられている。例えば22条3項では手荷物について発生した損害の賠償について定め、民泊仲介業者への通知期限を「損害発生の翌日から21日以内」としている。標準旅行業約款において同様の場合は、「国内旅行にあっては14日以内に、海外旅行にあっては21日以内」としている。これは、民泊の利用者にはインバウンド観光客が多いという傾向を受け、海外旅行の基準に合わせて統一したものだ。

また「宿泊者からの苦情、問合せ等に対し、迅速かつ適切に対応し（中略）解決に努める」（24条）など、標準旅行業約款では見られなかった内容も盛り込んでいる。これについて、同庁民泊業務適正化指導官の田口壮一氏は「OTA（オンライン・トラベル・エージェンツ＝インターネット上の取引を専門とする旅行会社）では一般的な内容」と語り、標準旅行業約款の活用状況などを反映したという一面もある。

更に、料金などの契約内容や仲介業者の責任・免責事項などをまとめて宿泊者に提供する書面の「取引条件説明事項」に、「宿泊者からの苦情、問合せ等に対応するための連絡先」（10条1項）を明記するという内容も、宿泊者の利便性向上などの面から追加している。

●1カ月で登録計538件

では、標準民泊仲介約款の利用が想定される民泊仲介業者の数はどの程度か。3月15日に受付を開始した民泊の届け出・登録申請の状況を見ると、「住宅宿泊仲介業者」の登録申請は22件。また、「住宅宿泊事業者」の届け出が232件、「住宅宿泊管理業者」の登録申請が284件で、合計538件となっている（いずれも4月18日現在）。今のところは届け出・登録申請の受付開始から1カ月時点の数字であり、今後の推移は未知数。しかし同庁は、将来的に民泊関連事業者の届け出・登録が一般化することで、非登録業者の扱う、いわゆる「ヤミ民泊」が明確化して対処が進むという効果も見込んでいる様子だ。（『住宅新報』2018年4月24日号より抜粋・編集）

首都圏春の賃貸繁忙期

新築アパートが好調

若年層、広さより設備

2018年春の賃貸繁忙期は、全体的にやや減速気味

で推移した。アットホームの調べによると、2017年後半の好調から潮目が変わり賃貸成約件数は1月から3カ月連続で前年同月比マイナス。3月の成約件数は3万件を下回った。一方、成約の4割超を占める東京23区が好調なほか、新築はシングル向けがけん引し、アパートの成約件数は過去最高となった。

●1月以降減少続く

アットホームの調査によると、2018年春の繁忙期（2017年12月～2018年3月）における首都圏（1都3県）の賃貸成約件数は9万3,479件だった。2017年の9万4,605件と比べて1.2%（1,126件）減。調査直近の3月の賃貸物件成約件数は2万9,785件（前年同月比1.1%減）で3万件を割り、3カ月連続で減少した。同社によると、「2017年7月から6カ月間続いた成約数の増加が今年1月を機にマイナスに転じた。賃金が上昇しても、それを上回る物価上昇により実収入のマイナスが続くことを考えると、2017年後半の好調は一部の実収入の増えた層の需要だったようだ」。

一方、マイナス基調の中、3月は東京23区が大幅増（1万2,695件、前年同月比5.6%増）でプラスに転じたことから、首都圏全体の減少幅は前月比2.3ポイント縮小している。特に新築物件の成約件数はシングル向け（30㎡未満）がけん引し、首都圏全体でマンションが前年同月比16.3%増で再び増加。賃料の高い城南・城西エリアの好調が押し上げた格好だ。また、アパートも新築が同2.5%

増で10カ月連続プラスと好調だった。

面積帯別成約件数の前年同月比は、マンションがファミリー向け（50～70㎡未満）を除いて増加に転じた。アパートは30～50㎡未満のカップル向けとファミリー向けが3カ月連続で減少しているものの、シングル向け新築が2カ月連続で過去最高を更新した。「新築アパートの成約件数は2009年1月の調査開始以来、過去最高を記録。売買物件であれば中古物件をリノベーションするのもトレンドだが、賃貸派ではマンションよりも金額帯が安いアパートの中でも、設備面が充実している新築物件が選ばれやすい。ただ、相続税対策のアパート供給は止まっているため、最後のヤマではないか」（同社）。一方、ボリュームゾーンであり、様々な住まいの選択肢を持つシングル層が動き出したことから市場への変化が生じる兆しと見る向きもある。

成約賃料の動きはどうか。3月の1戸当たり成約賃料（首都圏平均）は、マンションが8.47万円で前年同月比1.9%上昇し再びプラス。アパートは6.08万円で同0.8%上昇し10カ月連続のプラスとなった。

新築・中古別で見ても、マンションは新築が前年同月比10カ月連続上昇、中古も再び上昇に転じた。アパートは新築が同3カ月連続で下落しているものの、中古は同15カ月連続で上昇。なお、面積帯別ではマンション、アパート共に全面積帯で成約賃料が上昇。中でもカップル向けアパートは、同15カ月連続で上昇している。

（『住宅新報』2018年5月1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6月号

平成30年6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。

大阪市

絶品グルメ vs ご当地グルメ

Valuable

でっちり

Reasonable

551 の豚まん

VS

なにわ情緒を楽しめる

づぼらや新世界本店

通天閣のお膝元で、ひときわ目立つ大きなふぐの提灯が目印です。西日本各地から直送された天然とらふぐを使った名物でっちりセット(恵比寿)は8,600円(税込)。秘伝の特製ぽん酢で食べるのがおすすめで、セットにはてっさ(ふぐさし)も付いています。ほかに会席セットなどもあります。

[住所] 大阪府大阪市浪速区恵美須東2-5-5

[電話] 06-6633-5529

[営業時間] 11:00 ~ 23:00

[定休日] 元日

豚まん大人気! 出来たて持ち帰りに行列ができる店

551 蓬莱本店

大阪の名物で必ず名前があがるのが551の豚まん。近畿2府4県に店舗があり、会社帰りなどに出来たてを買い求める人が列を作っています。本店では、ここでしか食べられないあんまんや叉焼まんもあるほか、レストランも営業。豚まんは2個入り340円、1個売り170円(税込)にも対応しています。

[住所] 大阪府大阪市中央区難波3-6-3

[電話] 06-6641-0551

[営業時間] 10:00 ~ 22:00 (レストランは11:00 ~)

[定休日] 第3火曜日(8月のみ第4火曜日)

月刊 不動産

2018 June

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)

