

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

小田原市

【 You Tubeで学ぶ宅建士講座 】
権利関係編-9

【 建築基礎知識 】
屋根の基礎知識

【 不動産会社経営術 】
管理が仲介件数の先行要件となる時代

【 空き家管理ビジネス 】
ビジネスとして成立させる集客方法

【 IT重説実施レポート 】

MONTHLY
REAL ESTATE

2018

9

SEPTEMBER

第54回

全国不動産会議 石川県大会

平成30年

11月8日(木)

大会 石川県立音楽堂

交流会 ホテル日航金沢

記念講演

テーマ 「伝統と文化のまちづくり」

講師 山出 保 氏

石川県中小企業団体中央会会長
前金沢市長

プログラム

13:00 受付開始

14:00 開会式・記念講演・
調査研究発表・閉会式

18:00 交流会

主催／公益社団法人 全日本不動産協会

共催／公益社団法人 不動産保証協会

後援／国土交通省、石川県、金沢市

来まつし、観まつし、食まつし

伝統・文化・食
「本物への挑戦！」



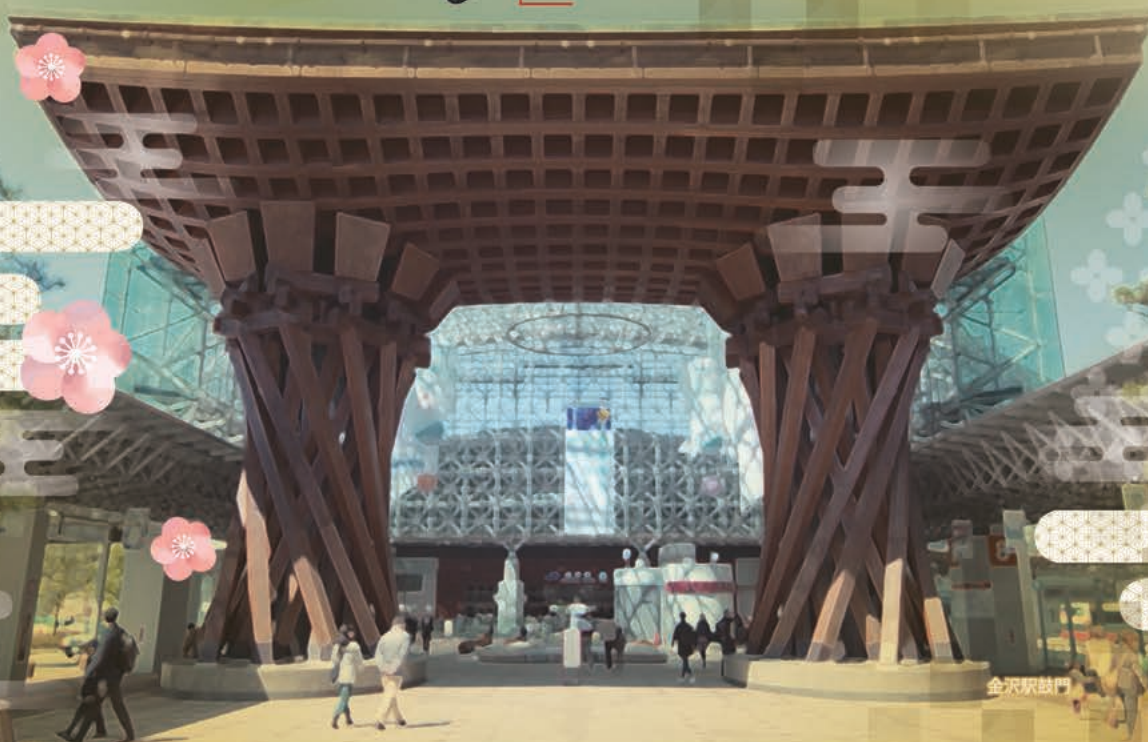
加能カニ



寒ブリ



金沢芸妓



金沢駅北門

COVER PHOTO

やぶさめ
流鏑馬

小田原市の北東部に位置する「曾我梅林(別所・中河原・原の3つの梅林の総称)」では、毎年2月から3月初旬にかけて「小田原梅まつり」が開催される。その中心的行事となるのが「流鏑馬」である。これは天下泰平・五穀豊穡を祈願した神事で、平安時代末期から鎌倉時代初期の相模国の武士・曾我太郎祐信が、源頼朝より褒賞を受けるほどの弓馬の達人だったことが起源であるといわれている。



CONTENTS

2018
9
SEPTEMBER

PAGE

特集 1

04 住みたい街、魅力ある街 小田原市

特集 2

08 ニュースの解説 社内でのハラスメント対策 クオレ・シー・キューブ 稲尾 和泉

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>

10 賃貸事業のための建物建築請負契約における説明義務 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>

12 アナログな仕入れを強化してオーナー直物件を増やす方法 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>

14 良い人材を見極める採用選考基準 オーナースエーエージェント 今井 基次

You Tubeで学ぶ宅建士講座

16 権利関係編-9 合格請負人 氷見 敏明

連載

<建築基礎知識>

18 屋根の基礎知識 タクミプランニングサポート 一級建築士事務所 溝渕 匠

<不動産会社経営術>

20 管理が仲介件数の先行要件となる時代 プリンシプル 住まい総研 上野 典行

<空き家管理ビジネス>

21 ビジネスとして成立させる集客方法 不動産鑑定士・一級建築士 中山 聡

22 IT重説実施レポート

その他

23 新入会員名簿

24 新機能満載!ラビーネットのご紹介

26 地方本部の動き

28 新任本部長をご紹介します! / 協会からのお知らせ

29 保証のお知らせ

30 NEWS FILE



住みたい街、魅力ある街

小田原市

小田原市といえば、戦国時代は後北条氏の城下町。江戸時代は東海道の宿場町。明治以降は風光明媚な自然環境と温暖な気候から、著名人たちの別荘・居住地としても愛されている街です。

小田原城の
天守閣からは相模湾が
一望できるのね

巻頭特集 1

小田原市

Odawarashi

1 小田原城址公園

人口減少と空き家増加による 移住促進

都心から小田原市までの距離はおよそ80km。神奈川県にある小田原市は、横浜や川崎のような大都市ではないものの、国道1号や小田原厚木道路、西湘バイパスなどの道路網が充実しており、鉄道も東海道新幹線や東海道本線、小田急線など多くの路線が乗り入れています。JR小田原駅を降りる人の流れを観察すると、伊豆箱根鉄道大雄山線や箱根登山鉄道へと乗り継ぐ観光客が多いのも特徴です。

小田原市の人口は1999年の約20万人をピークに徐々に減少し、2013年度の住宅・土地統計調査では、空き家が約1万2,000戸あることが判明しました。それらの有効活用を図ることで人を呼び込もうと、全日神奈川県本部西湘支部も協力し、2015年より「空き家バンク」の取組みを始めています。

一方で市は、駅を通過する観光客を市内に呼び込むことはもちろん、移住に関心を示す人たちへのアプローチに力を入れ始めました。

市民と行政が
手を取り合って
地域を支える街

移住希望者の動向を探るためのバスツアー

移住関連に目を移すと、ふるさと回帰支援センター（東京）にある神奈川県に移住相談窓口では、小田原市に関する問合せが多く寄せられています。

そこで市では2017年度、広報広聴課が主体となり「バスでめぐる小田原ライフ体感イベント」を5回実施しました。実施に際しては希望者の動向を探る目的もあり、1回目と2回目がファミリー向け、3回目と4回目が単身者向け、5回目はファミリーとシニア向けに設定。市内の公共施設をマイクロバスで巡り、先輩移住者との懇談も行いました。

結果、合計44組、76名の参加者があったものの、年齢層や世帯構成、ニーズはかなりバラバラ。ファミリーで移住したい方、単身で移住して店を開きたい方など、案内を希望する物件やエリアが異なるため、集団を対象にしたイベント開催の難しさが浮き彫りになりました。

また、アンケート結果や先輩移住者との意見交換から、どの層からも大きな反響があることがわかったため、市では「移住サポーター」制度を開始。今年度は個別対応に力を入れ、さらなるニーズの掘り起こしを考えています。

オーダーメイド型の移住相談

小田原市では、ふるさと回帰支援センターで県主催の「神奈川県移住セミナー」へ市の職員を派遣し、市の情報を積極的に発信するなど、都内でのPRも行っています。さらに、働き方改革を進めるヤフー（株）および、移住専門誌『TURNS』とコラボし、小田原での働き方を実際の移住者がスピーカーとなって魅力を語る「Yahoo!×TURNS×小田原市 小田原暮らしのススメセミナー」を実施し、移住促進を図りました。

移住希望者は相談があれば市に連絡をし、ニーズに合った担当部署やサポーター（全日神奈川県本部西湘支部をはじめとした地元不動産業者や先輩移住者）に案内等を依頼する方式です。

そのほか、「オダワラボ」というWEBマガジンに移住者の暮らしを紹介する記事を掲載するなど、暮らしイメージの醸成を図っています。



小田急ロマンスカー



小田原ライフ体感イベント



小田原ライフ体感イベント



小田原ライフ体感イベント



小田原暮らしのススメセミナー



「TURNS」ウェブサイト (<https://turns.jp/>)



WEBマガジン「オダワラボ」 (<http://odawalab.com/>)

独自ルートによる 移住・活性化も進んでいる

小田原に興味を持つ人は移住希望者だけではなく、ここで何か新しいことをしたいと、起業を視野に入れた問合せもあります。そのようなケースでは、市内中心部、駅前周辺の商店街の空き家がターゲットになることもあります。ところが、1階の店舗は空いていても2階にオーナーが住んでいる場合、見知らぬ人には簡単に貸したくないとの考え方も根強く、両者のマッチングはかなり難しいといわれています。

そんななか、移住や起業に特化した業務により地域を支えているのが、全日会員である株式会社旧三福不動産の渡邊実さんです。地元の商店主や地主と親交を深める目的で、市内の別の地域から小田原の中心地に引っ越し、会社も昭和38年に建てられた古い建物をリノベーションして使っているといいます。渡邊さんが移住や起業を考えている人たちに物件を紹介するとき、小田原の魅力をわかってもらうために、時には2時間ほどかけて周辺を共に歩き、「ここに〇〇の老舗があります」「ここから海がよく見えます」と、雰囲気を感じてもらうことも重視しているとのこと。「周辺の街なかには大型スーパーなどなく、魚は鮮魚店、野菜は青果店で買う。そんな日常生活を楽しみながら、城下町の風情と四季を感じていただきたい」と語る渡邊さん。小田原に根付いた活動が各方面から注目されています。



① 小田原城址公園



② 小田原駅



③ 北条早雲公像



④ 小田原城



⑤ 錦通り商店街



将来を見据えたまちづくりの動き

さて、ここまでは移住促進の紹介ですが、将来を見据えたまちづくりについての取組みもご紹介しましょう。

まず、注目されるのは、「おだわらTRYプラン」と呼ばれる第5次小田原市総合計画です。2011～2016年度までを前期、2017～2022年度までを後期とし、向こう50年、100年と歩み続けていくことのできる地域モデルをつくる道筋を明確にして、その実現に向けて市民と行政が目標を共有、ともに取り組んでいこうというものです。

計画の中の、4つのまちづくりの目標と9つの重点テーマの中にある「豊かな自然や環境の保全・充実」に、再生可能エネルギーの取組みがあります。

これは東日本大震災の影響による計画停電が断続的に続いた経験などから、「地域の安心安全を自分たちの手に

よって創り出していこう」というものです。地元企業と市民の協力(出資)により生まれた「ほうとくエネルギー株式会社」の運営により、小田原メガソーラー市民発電所や屋根貸し太陽光発電などを稼働。今後は小水力発電やバイオマスなどの事業にも参入していく予定になっています。



取材協力・写真提供：小田原市

地方本部長から ひとこと



神奈川県本部長 秋山 始氏

東京駅から電車で15分ほど乗れば、東京との境目、多摩川を越え、たどりつく神奈川県。そこは都会と自然が融合した独特な土地で、全国2位の人口約918万人(2018年7月1日現在)がスタイリッシュで多様なライフスタイルを営んでいます。

東は東京湾、南は相模湾に面した海岸線が430Kmにも及び、国際港湾都市横浜や京浜工業地帯がある一方で、緑豊かな丹沢、足柄山地、城下町の小田原、東京の奥座敷と呼ばれる箱根や武家の古都・鎌倉、憧れのマリライフのメッカ湘南と、様々なエリアを有します。皆様も神奈川県に来ていただき、ぜひ移住を!!

この街のことを教えてください

小田原市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

地域密着の活動で小田原の活性化を

弊社は小田原の中心部、栄町・本町・南町・浜町でのリノベーション工事で店舗改装工事を手がけながら、仲介や売買を行っています。また、県外からの移住希望者の方への対応も大きな割合を占めています。そのため、新築や建売を扱うことはほとんどありません。小田原らしい古民家を希望される方が多いのも特徴です。金銭的な例もあげて説明すると、中古で1,000～2,000万円の物件を買い、1,000万円でリノベーションをし、諸費用込みで3,500万円となります。ただし、単にこれを流れ作業で行うのではなく、弊社が物件の引き渡しとリノベーションにかかる費用に

(株)旧三福不動産

〒250-0011
神奈川県小田原市栄町3-12-8 旧三福2F
tel: 0465-24-9329
fax: 0465-24-9331



代表取締役 渡邊 実さん

関して、アドバイスも行っています。これは私自身が信用金庫に勤めていた経験を生かしています。

また、小田原の活性化ということを常に考えているので、周辺の商店街には積極的に足を運び、様々なオーナーと会い、話をすることを心がけています。たとえ今、店を閉めていても、そこを借りたいと思ってもらえるようなリノベーションを提案する。同時に移住や創業支援のための塾も開き、オーナーと借りたい人をつなぐことにも力を入れています。「ごきげん時々いいかげん」を経営理念にしつつ、常に「オダワラをごきげん」にしたいと、社員一同、思っています。

社内での ハラスメント対策

近年、世の中を席捲しているハラスメント問題。誰もがハラスメントの当事者にはなりたくないにもかかわらず、被害の報告が後を絶ちません。そして、行為者として訴えられることを恐れて、部下とのコミュニケーションを避ける上司も出てきました。ここではハラスメントを予防する職場づくりのヒントをお伝えします。

(株)クオレ・シー・キューブ 稲尾和泉

パワハラと指導は大きな
違いがあるのですね！

セクハラ問題はなくなっていない

皆さんの会社でも「職場のセクハラは許さない」という告知や教育研修が繰り返し行われていると思います。しかし、残念ながらセクシュアルハラスメント（以下セクハラ）問題はなくなっていない。

2017年秋、米国ハリウッドの著名プロデューサーが犯した性犯罪やセクハラ発言を告発する「#MeToo」のムーブメントにより、日本でも「体に触る」「しつこく食事に誘う」などのセクハラ被害の告発が相次いでいま

す。2017年に公表された調査でも、3割の女性が今もセクハラ被害に苦しんでいます。また、セクハラ被害者は女性だけではなく。男性も被害を受けますし、ゲイやレズビアンといった性的マイノリティ（LGBT）も被害に遭っています。セクハラ問題について「もうわかっている」「これ以上の教育研修は必要ない」などと考えていると、世の中の変化から取り残され、裁判で訴えられてしまうことにもなりかねません。

パワハラと指導の違いを理解する

パワーハラスメント（以下パワハラ）という言葉が弊社が作ったのは、2001年です。それ以来さまざまな調査や防止活動を経て、2012年に厚労省主催の円卓会議で「職場のパワハラとは、同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの職場内の優位性を背景に、

業務の適正な範囲を超えて、精神的・身体的苦痛を与える又は職場環境を悪化させる行為」※という概念がまとまり、現在に至っています。

パワハラ＝厳しい指導、と誤解している人が多いのですが、私たちは元々、「時にはしっかりと厳しい指導が必

図表 パワハラと指導の違い

	パワハラ	指 導
目 的	・自分の目的の達成＝ 自分の思いどおりにしたい ・相手の 成長を否定し、排除する	・相手の考え、立場、価値観、状況、気持ちを確認し、 尊重する ・相手の 成長を促し、支援する
業務上の 必要性	・業務上の必要性がない個人生活や人格まで否定 ・業務上の必要性があっても不適切な内容や長時間の叱責	・仕事上必要性があることの指摘、修正 ・健全な職場環境を維持するために必要な叱責
態 度	威圧的、攻撃的、否定的、批判的	肯定的、受容的、見守る、自然体
タイミング	・過去のことを繰り返す ・相手の状況や立場を考えない	・タイムリーにその場で指摘 ・受け入れ準備ができているときに指摘
誰の利益か	短期的な視点のみで、組織や自分の利益を優先する ＝自分の気持ちや都合が中心	長期的な視点を踏まえて、組織と相手に利益が得られること ＝組織の利益と相手の利益との接点を見いだす
自分の感情	いらいら、怒り、嘲笑、冷徹、不安、嫌悪感、見下す	穏やか、温かい、きりっとした、好感、期待
結 果	・部下が萎縮して指示待ちになる ・職場がぎすぎすして生産性が低下 ・退職者が多くなり、利益を圧迫	・部下が責任をもって発言、行動する ・職場に活気がある ・生産性が上がり、利益に貢献する

要」と考えています。パワハラとは、指導というスタイルを装いながら、部下や同僚が自分の思いどおりに動かないイライラを発散することが目的で行われる人格否定や、能力や成長を否定する行為です。

一方で、指導とは部下や同僚の成長につなげることで、または問題行動の改善を促すことが目的です。つまり厳し

い指導の結果、部下が成長したり問題行動が改善したりするなどの効果がもたらされているかどうかをしっかりと確認し、効果がなければ指導法を変えなければなりません(図表参照)。社長をはじめとするマネジメント層は、部下の成長を支援する存在であることを自覚する必要があります。

※出典:「職場のパワーハラスメント防止対策についての検討会」報告書より(2018年3月)

ライフイベントにまつわるハラスメント

マタニティハラスメント(以下マタハラ)やケアハラスメント(以下ケアハラ)は、出産や育児、介護などのライフイベントに関連するハラスメントです。時短勤務や休業制度を利用する人に対して「自分ならそんな制度は使わない」「早く帰る人は迷惑」などの嫌がらせを行うことで、行為者は経営者や上司とは限りません。時短勤務や休業によって業務量が増えた周囲の人の不満が、制度を利用する人に向かうと、マタハラやケアハラ

になります。

日本では長時間労働が高評価につながる傾向がありますが、そのような風土はハラスメントを引き起こします。突然親が倒れて要介護になれば、恒常的な長時間勤務は困難ですし、出張や転勤にも制約が発生します。ライフイベントに左右されず、誰もが安心して仕事を続けられる会社を作らなければ、優秀な人材も転職してしまい、企業の存続にも悪影響が出てしまいます。

ハラスメントの根底にあるものに気づく

職場のハラスメント問題は、それぞれが独立しているわけではありません。その根底にあるものは「多様性の否定」です。自分とは異なる考え方や価値観、仕事の仕方やライフスタイルを異質なものと否定したり、排除した

りする過程でハラスメントが行われるのです。それは不正行為や労働紛争といったコンプライアンス上の問題に発展するだけでなく、生産性の低下や人材の流出などの企業の存続を脅かす事態に発展してしまいます。

会社として行うべき対策

セクハラやマタハラ、ケアハラなどは、すでに企業に問題解決を義務づけており、企業は相談窓口を設置して相談を受け付ける体制づくりが必要です。被害者、行為者それぞれから中立的に事実を確認し、必要に応じて懲戒処分や異動などの措置をとらなければなりません。また、世の中の変化に合わせた実態調査や教育研修の実施も不可欠でしょう。パワハラについても将来的には措置義務化される可能性があり、職場のハラスメント問題を包括して対策を応じることが求められます。

日本は高度経済成長を通じて、男性、正社員、長時間労働や転勤OKという同質な集団でいわば「忖度」し合いながら仕事をする風土が醸成されています。しかし、すでにビジネスはグローバル化し、少子高齢化により女性や非正規社員、障がい者など、これまで労働市場ではマイノリティとされてきた人たちの意見や価値観を生かして、新しいサービスを創造していく時代になっています。多様性を排除せず、経営者も社員も、ともに企業を成長させるために協働する風土づくりを目指しましょう。

●ハラスメントにおける各制度のお問い合わせ
厚生労働省 東京労働局 03-3512-1611
●ハラスメントにおける具体的な相談については
厚生労働省HP
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/soudanmadogutitou/
「相談窓口等一覧」より各都道府県へ



(株)クオレ・シー・キューブ
執行役員・シニアコンサルタント
いなお いずみ

稲尾 和泉

厚生省「パワーハラスメント対策企画委員会」委員。ハラスメントフリー®な職場づくりを目指し、研修・コンサルテーションを行う。

法律相談

Vol.30

賃貸事業のための 建物建築請負契約における 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

私が駐車場として貸していた土地に、賃貸住宅を建てる事業を建設会社から提案され、多額の借入れを行って賃貸事業を始めました。しかし事業開始後、シミュレーションよりはるかに多額の修繕費用がかかることがわかり、やむなく土地と建物を売却しました。建設会社に対して、損害賠償請求をすることができるでしょうか。

A

回答

1. 損害賠償請求できる

修繕費用のシミュレーションに誤りがあり、不正確な説明によつて的確な判断ができないまま請負契約を締結して賃貸事業を実施し、そのために損害を被ったのであれば、損害賠償請求をすることができます。

ご質問のケースと類似の事案が問題となった裁判例として、東京地裁平成28年10月14日判決（ウエストロー・ジャパン）があります。

2. 東京地裁平成28年10月14日判決

（1）事案の概要

① Xは、大分県大分市内で、847㎡の土地を所有し、これを駐車場として貸していた。

Yは建設会社であり、賃貸住宅を建設した後の賃貸管理の事業も行っている。Xに対して、土地の上に賃貸住宅を建設する提案を行い、建設後の収支計算のシミュレーションを示してXに説明を行ったところ、Xがこれを了解し、XとYは、平成9年10月16日、請負契約を契約した。建物施工床面積は2,310㎡、請負金額は3億4,083万円であった。Xは、請負代金支払いのため、銀行から3億6,000万円の借入れをした。なお、YがXに事業を提案するにあたってのシミュレーションでは、建築

後11年目以降に必要となる修繕費用について、一般的に想定される金額よりはるかに少ない金額しか計上されていなかった。

建物は平成12年3月に完成し、XとYは、完成後の建物の管理委託契約を締結した。

② 建物完成後、賃貸住宅として賃貸を始めたが、実際にXが取得する賃料は予想を下回り、かつ、将来的に多額の修繕費用を必要とすることが判明したために、Xは不安を感じて賃貸経営を断念して、平成23年4月20日、土地と建物を代金2億4,500万円で売却した。

③ Xは、Yから誤った説明を受け、そのために、銀行から借入れを行い、建物を建築して事業を行うことになって損害を受けたとして、Yに対して説明義務違反による損害賠償を請求した。裁判所はYが不正確な説明を行ったことを認め、説明義務違反による損害賠償を肯定した。

（2）裁判所の判断

判決では、Yの示した修繕費用の見通しが不十分だったことについて、「提案書では、40年間のシミュレーションが行われているが、11年目から40年目にかけても、年間32万5,000円の修繕費のみを計上しているところ、実際に必要となりうる修繕費との乖離は著しいものといわざるを得ない」として、修繕費の見積りの不十分さを指摘した上で、「いかなる程度の修繕費用の支出が見込まれるかは、3億6,000万円もの

ローン債務を負担した上で、大規模建物を建築し、これに係る賃貸事業を開始すべきかを検討していたXにとって、重要な事項であったというべきである。そして、Xは、賃貸事業を実施しなくても、建物の敷地部分に係る駐車場経営による年間約500万円の収益を得ていたところ、その経営に係る負担は、大規模建物の建築及び管理に伴う負担に比して相当程度軽度であることがうかがわれるところ、Yから修繕費について正確な説明がなされていた場合は、多額のローン債務を負担してまで賃貸事業を実施するとの選択に至らなかった可能性が高い」と述べ、Yには、請負契約の勧誘や説明に際し、Xに対し、契約を締結するか否かについての的確な判断ができるよう正確な情

報を提供した上で、適切な説明を行うべき信義則上の義務があったとして、Yの説明義務違反を肯定しました。

損害額は、借入れ額（3億6,000万円）から、事業開始後建物を売却するまでの約11年2カ月間に返済したローン元本（1億602万3,240円）、従前の駐車場経営を継続した場合と比べてより多く得た収入分（2,978万4,348円）、および土地建物の売却代金のうち、建物の売却代金部分（1億7,115万円）を控除し、5,304万2,412円とされています（なお、この判決は控訴されている）。

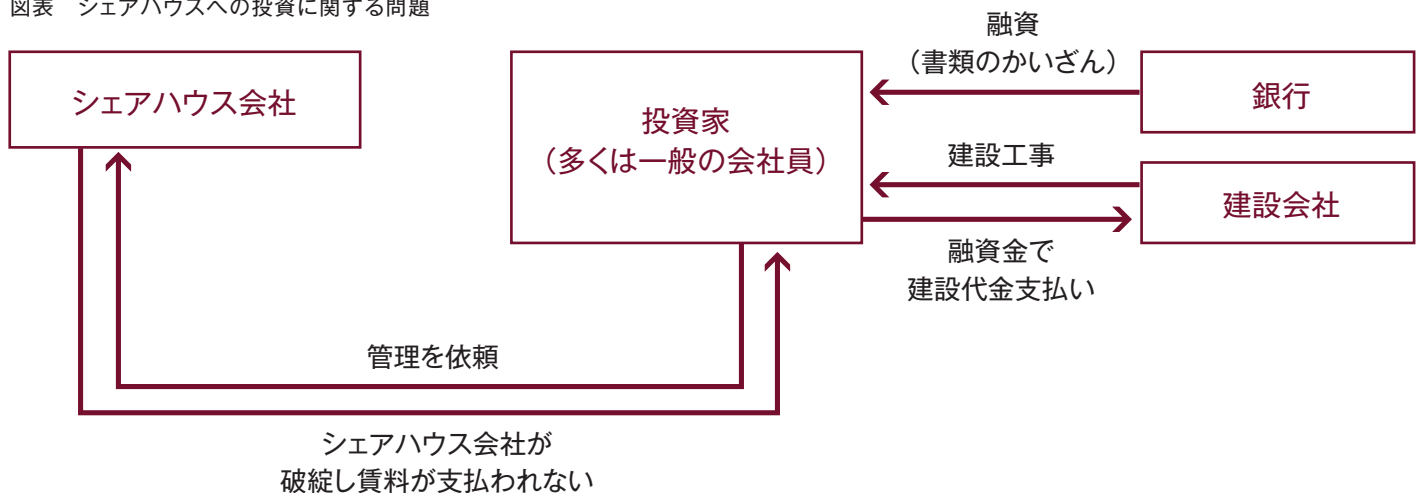
3. まとめ

賃貸住宅のサブリース契約やシェア

ハウスへの投資に関して、土地建物の所有者や投資家が、当初予定された収入を得られずに損失を被ったとして、賃貸住宅の事業者等が責任を問われる例が相次いでおり、社会問題の様相を呈しています（図表）。

不動産業者は、賃貸事業について、責任を負うべき立場にある専門家の1人です。ここで紹介した裁判例は、建築計画時の修繕計画についての誤った説明が問われたケースであって、直接には建築請負契約に関する法律问题ではありますが、不動産事業に携わるみなさまにおいても、十分にその内容を理解しておくべき重要な内容を含む事案だと思われます。

図表 シェアハウスへの投資に関する問題



今回のポイント

- 賃貸住宅事業を行うための建築の請負契約では、建設会社において、発注者（土地所有者）と建設会社の双方の属性や利益状況を踏まえた上で、勧誘や説明に際し、発注者（土地所有者）が契約を締結するか否かについての的確な判断ができるよう正確な情報を提供し、適切な説明を行うべき信義則上の義務が生じる場合がある。
- 建物の修繕費用の支出がどのように見込まれるかは、多額のローン債務を負担した上で、大規模建物を建築し、これに係る賃貸事業を開始すべきかを検討する発注者（土地所有者）にとって、重要な事項である。
- 建物の修繕費用について、建設会社が不正確な説明をすることによって発注者（土地所有者）に損害を与えた場合には、建設会社は、不正確な説明によって生じた損害を賠償する義務を負う。

アナログな仕入れを強化して オーナー直物件を増やす方法



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

このコラムで、賃貸仲介ビジネスで勝つためには「ユニーク物件を増やそう」「管理物件を増やそう」と教わりました。そこで「オーナー直物件の仕入れ」から始めていますが、なかなかうまく回っていない感じがしています。どのような手順・方法で行うとよいのでしょうか？

A

回答

大事なことは「仕入れ業務の日常化」です。しっかり「時間割」に入れて実行しましょう。その際、「月初に仕入れを行う」「管理受託は空室対策から入る」という2つを意識することが重要です。

デジタルが常識をつくる マトリックスのような社会

Microsoft社のWindowsの登場、Google社の設立から20年超が経過。いまや目の前の世界への入口は「インターネット」が主体であり、あらゆる基礎情報はインターネットを通じて検索することが「当たり前」「前提」となっています。さらにはApple社のiPhoneが登場して既に10年を超え、スマホを使ってインターネットにアクセスすることのほうが「当然」となり、大多数のユーザーの日常生活ではパソコンは過去のものとなりつつあります。もう1つ付け足すなら、メールもすでに過去のものとなっており、SNSを利用したチャットがコミュニケーションツールとして主力になっています。

「1クリックで世界の情報へアクセスすることが社会の常識にあって、仕事においてもプライベートにおいても、私たちはインターネットからあらゆるものを享受することを前提として暮らしています。生まれたときからインターネットが存在していた世代にとっては、膨大な

情報があふれているインターネットには「世の中のすべての情報」が載っていて、「そこに載っていないもの=世の中に存在しないもの」という認識なのかと感ずることもあるほどです。社会は享受するものであって、自らが提供するものではない。逆に言えば、「どうしてもわざわざ、インターネットに載っていないものを検索する必要があるのか？」「どうしてもそんな面倒で非生産的なことをしなくてはならないのか？」ということが無意識的な前提であり、「常識」になっているようにさえ感じます。私の好きな映画に「マトリックス」という作品があります。内容は「目の前に広がる世界はすべてデジタルで造られた世界」という主旨で、現代はまさにそのような状況になってしまっているとさえ感じることがあります。

非常識な仕入れを徹底することで 他社と差別化する

それは賃貸仲介における仕入れでも同じで、店舗で働く仲介スタッフが物件情報を仕入れるための「元情報」は、インターネット

で検索して取得することが当たり前になっています。逆に言えば、仲介スタッフは、インターネットに掲載されていない物件情報にアプローチすることを考えもしないという状況になっているということです。ですから、①店舗の周りの住宅街を歩いて物件を探すとか、②ブルーマップを広げて賃貸住宅をピックアップし、謄本からオーナー住所を調べ、104サービスなどで電話番号を調べてリスト化して電話するとか、そういった20年前までは当たり前だったことが「非常識」な業務になっています。それらは、ジュースを飲むのに果物から作るような、あるいは家を作るのに材料を探してから作り始めるような、それくらいの「面倒さ」「非常識さ」と、現場の若手スタッフのみなさんが思ってしまうようなものかもしれません（言いすぎでしょうか？ 笑）。しかしながら、デジタルシフトが超進んだ時代だからこそ、「アナログな仕入れ」が効いてきます。私が経営コンサルティングでお邪魔させてもらっている不動産会社では、そういうアナログな仕入れを徹底しています。その効果は、所属するフランチャイズで全国NO.1を取るくらいのレベルです。考えてみれば当然で、周りと同じことをすることが、商売がうまくいくコツなわけで、周りと同じことをしていたら競争に巻き込まれ、割引き合戦になったり、販促費がどんどん増えていったりして、利益率が下がってしまいますよね。だからこそ、いまや「非常識」であり、多くの不動産会社で実施されなくなった「アナログな仕入れ」を徹底して実施することが、業界で圧倒的に勝つコツになっているわけです。

アナログな仕入れ・実践編

前置きがだいぶ長くなりましたが、「アナログな仕入れ」の重要性を改めて共有したく、しつこくお伝えしました。ここから実践編に入ります。「アナログな仕入れ」を強化する上で大事なことは3つです。

- ①オーナーリストを準備する
- ②オーナーに電話する時間を決めて実践する
- ③空室をスピーディーに満室化する武器を持つ

①については前述しましたので、ここでは説明不要ですね。注意点は1つ。オーナーリストをつくるための人員の手配です。外注するとか、アルバイトや派遣の人に来てもらうとか、もしくは残業代を支給して正社員が担当してもよいでしょう。大事なことは、通常の業務の中でやらないということです。時間を要するうえに中途半端になり、最終的には頓挫してしまうことが多いです。目の前の業務に追われて後回しになりがちな仕入れ業務を、会社として推進していく方針づくりと環境づくりが重要です。

②のポイントは、「毎月第1週にリストすべてに電話をかけ切る」「毎日の午前・夕方30分ずつ程度の仕入れのための電話タイムを設けて営業スタッフ全員で実施すること」「電話をする際のコールスクリプトを準備して行うこと」が重要です。「毎月第1週」にやり切る意味は、月末に多くの退去が出る人が多いなかで、いち早くその情報を取り切る必要があるからです。インターネット時代には、物件問合せから1週間程度で成約になっていくため、4週に分けて電話をすると、既に成約になってしまった物件は取扱いができず、チャンスを逃してしまいます。スピード重視で実施することが成果への道です。

③については、7月号でお伝えした家賃だけで入居できるような手っ取り早く成果につながる物件をもつことです。2016年以降再び空室が増え、オーナーに対する空室対策の提案が求められている状況で、「早く成約する方法」を持っておくことは大きな武器になります。

実施すれば成果につながるのですが、実際はなかなか徹底できていることが少ないのが「アナログな仕入れ」です。今では「非常識」になってしまった方法だからこそ、他社と差をつける戦略になるため、ぜひ実施してみてください。

今回のポイント

- インターネットの外にこそ「他社と差をつける物件がある」ということを社内で共有する。
- アナログな仕入れは、外注をするか、もしくはアルバイトや派遣社員に頼むなど、通常の業務外で行う。
- 経営者自ら、アナログな仕入れを徹底できる環境整備を行う。
- オーナーリストを準備し、決まった曜日・時間に仕入れのための電話をかける。
- 空室をスピーディーに満室化する武器を持つ。

良い人材を見極める 採用選考基準



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

採用選考をするとき、部署により基準が異なり、どのように選考をしてよいのかわかりません。これまでは採用面接のみで人を選んできましたが、入社後に、思っていたほどスキルがないことに気づくことが多々あります。何かアイデアがあれば教えてください。

A

回答

試験や面接などの選考基準を明確にしましょう。作成した基準を「採用選考のマニュアル」とすることで、誰が採用面接を行っても一定の基準で評価ができるようになります。

絶対評価の基準を作って 選考ミスを防ぐ

ここ最近、人材を募集しても反響が少ない。一昔前の就職難はどこへやら、ニュースでも報道されているように、有効求人倍率が「1.59倍」(2018年4月現在)という結果が出ていて仕事余りの状況になっている。応募数が少ない場合でもせっかくだとコストを掛けたのだからと、その限られた応募者の中から選んでしまいがちだが、そこには「採用のリスク」が潜んでいる。この入口で選考ミスをすると、本来採用してはいけないような人を雇ってしまい、将来の火種を会社内に投げ入れてしまうことになる。そのような事態をできるだけ防ぐためには、どんなときでも一定の評価ができるよう、相対評価ではなく絶対評価の基準を作っておく必要がある。そして、それらをマニュアル化することがポイントになる。

選考のための 事前準備を行う

採用の際、どの会社でも必ず何かしらの方法で選考をするはずである。一般的にはペーパー試験、適性検査、面接などが用いられて

いる。ここでのポイントは、まず採用側として「選考のための事前準備(基準づくり)」をしっかりと行うことである。この事前準備をしておかなければ、選考の基準が曖昧になり、経営者の「カンとノリ」だけで採用してしまうことになる。

例えば当社であれば、一次と二次の最低2回の選考を行う。この選考に関して、毎回同じ人が行うというわけではないので、一定の基準で評価をするために、内容を体系化している。

筆記試験や実務的な記述問題で 一般常識のレベルを判断

まず一次選考(図表)では、簡単な筆記試験から始める。漢字の読み取り、簡単な計算問題、常識問題などで、漢字では70点を取れば、どんなに他が良くても採用しないという絶対評価基準がある。日常的に新聞や書籍を読んでいればわかるような常識問題ばかりだが、それが読めないということは、社会人としての常識がないと判断できる。それから、タイピングテストも行う。特に事務系の募集の場合は、入力スピードがどれくらいであるのか、パフォーマンスを測ることが可能だ。さらに、実務的な記述問題を実施している。それが「お詫び文章(メール)」の作成である。「オーナー

の物件でトラブルが発生し、さらにオーナーと連絡がとれない状況下において、費用がかかる処置をしなければならなかった”。その事後報告のお詫びをする際、どのような文章を作成できるかをジャッジする。しっかりした文章をかける人もいれば、お詫び文章であるにもかかわらず「謝ることができない」人もいますので、ここでも社会人としての一般常識が判断できる。

決められた質問から対話形式で質問を繰り返す

筆記試験を終えると、いよいよ面接となる。面接時にも面接官が何気なく思ったことをただ聞くだけでは、評価基準が不明確である。当社では面接官が最低限聞く質問が決められている。20種類ほどの質問をもとに、面接官は質問を繰り返していくことになり、誰が面接をしても一定の基準のもとで評価ができる。ここでのポイントは、質問をしてただ答えさせるだけでは意味がないことだ。答えさせた上に、「それはなぜですか?」「どうしてそのようにしたのですか?」など、自由回答式の質問を繰り返していくことである。曖昧なことを言う人や、嘘をついている人は、「なぜ?」「どうして?」の質問を2〜3回繰り返すことで、必ずほころびが生じる。

図表 一次選考の流れ

採用試験 当日フロー（正社員）

段階	区分	種類	内容	所要時間	
一次選考	筆記試験	① 漢字・算数テスト	漢字の読み取り・計算問題（電卓使用可）	20分	50分
		② PC（エクセル）入力	お詫び文章（メール）・関数（SUM・AVERAGE）	10分	
		③ タイピング	タイピング速度（昔話入力）	5分	
		※ ①〜③の説明	何をするのか・制限時間・操作方法	10分	
		※ 待機時間	筆記試験の解答を、面接担当へ渡す	5分	
	面接	質疑・応答	求人部署のマネージャーと応募者にて面談	60分	60分
	1人あたりの合計所要時間		TOTAL 約1時間50分	110分	

今回のポイント

- 募集コストを考えて選ぶと選考ミスをしかねないため、選考基準をマニュアル化しておく必要がある。
- 採用側として「選考のための事前準備（基準づくり）」をしっかりと行う。
- 漢字の読み取り、簡単な計算問題、常識問題、タイピングテスト、実務的な記述問題を実施すると、一般常識や入力のスピード、文章力などが判断できる。
- 最低限聞く質問を決めて、自由に対話をすることで、回答内容の曖昧さや嘘を見極められる。
- 自社の良い点と課題をしっかりと伝え、妥協して採用しないことが最も重要である。

自社の良いところも課題も伝え、妥協しないことがポイント

ほとんどの場合で、面接では採用されたいがために真実よりも大げさに伝えようとする。会社側も採用したい場合、良いことばかり伝えるが、これでは双方にとって「入社したけれど思っていた人（会社）と違う」ということになってしまう。これを防ぐには、まず面接官がしっかりと心を開くことが重要である。自社の良いところも、課題となっている点もしっかりと伝えること。伝えられないような真実があれば、入社しても早々に退社してしまうだろう。

それらを根本的に回避するには、会社のインフラや問題点を1つずつ良くしていくことが重要なのだが…。人材不足のときは、1日でも早く人を入れてほしいと現場からの声上がる。しかし慌てて入れると、問題社員を抱えてしまうリスクが生じる。「今までの採用で最大のポイントは?」と聞かれたら、「妥協して採らないことです（笑）」と言ってしまふ。長い目で見たとき、社風に合った人材に出会うまで待つことこそ、よりよい組織を作るためには重要だ。良い人材がやってくる時まで、「採用は我慢との戦い」なのである。

権利関係編 -9 (You Tubeでは権利関係全15回の第13回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』を使って無料動画(WEB講座)を配信しています。
今回は、借地借家法について勉強します。借地借家法の問題は、民法の賃貸借との混合問題がよく出題されます。

1. 借地権とは

民法と借地借家法



借地借家法は、民法の**特別法**(内容を変更する法)であるため、内容が異なるときは、**借地借家法が優先される**。

借地権とは、**建物の所有を目的とする地上権**または**土地賃借権**をいい、**借地借家法が適用**されます。したがって、**建物の所有を目的としない**資材置場などの土地に賃借権を設定する場合には、**民法が適用**されるので、存続期間は20年を超えることはできません。民法によれば、賃貸借期間は20年を超えることはできず、20年を超える期間を定めた場合には、その期間は、20年になります。

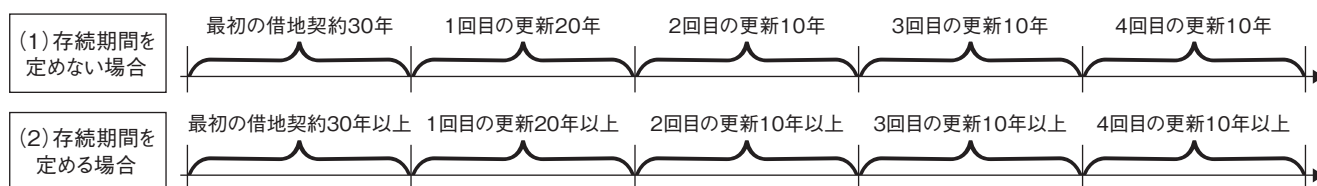
2. 借地権の存続期間

契約による 存続期間の違い



借地契約を締結する場合に、存続期間の**定めのない場合**と**定めのある場合**とで**存続期間が異なる**。

借地権を設定する契約(借地契約)を締結する場合、次の(1)存続期間を定めない場合と、(2)存続期間を定める場合があります。



(1) 存続期間を定めない場合

最初に借地契約を締結する際、存続期間を定めない場合には、**30年**となります。すなわち、最初の借地契約で当事者が期間を定めなければ、自動的に30年の存続期間が与えられます。

最初の借地契約が終了し、**1回目の更新契約**を締結した場合、期間を定めなければ自動的に**20年**の期間が与えられます。さらに、**2回目の更新契約**を締結し、期間を定めなければ自動的に**10年**となり、その後の更新の場合も、期間を定めなければ10年となります。

YouTube 動画公開中!!

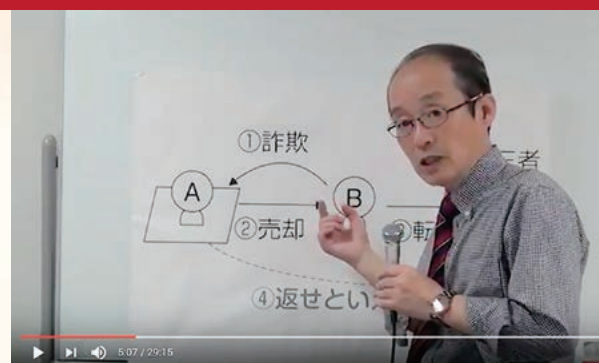
楽学宅建士講座

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) 存続期間を定める場合

最初に借地契約を締結する際、存続期間を定める場合には、**30年以上**でなければなりません。もし、**30年未満の期間を定めた場合**には、借地権者にとって不利な契約であり、その期間は無効となります。期間が無効となるとは、期間がないものとなるわけですから、**自動的に30年**となります。その後、**1回目の更新契約**で期間を定める場合には、**20年以上**としなければなりません。もし、**20年未満の期間を定めた場合**には、借地権者にとって不利な契約であり、その期間は無効となります。期間が無効となるとは、期間がないものとなるわけですから、**自動的に20年**となります。さらに、**2回目の更新契約**を締結し、期間を定める場合には、10年以上でなければなりません。その後の更新の場合で、期間を定める場合にも**10年以上**でなければなりません。もし、**10年未満の期間を定めた場合**には、借地権者にとって不利な契約であり、その期間は無効となります。期間が無効となるとは、期間がないものとなるわけですから、**自動的に10年**となります。

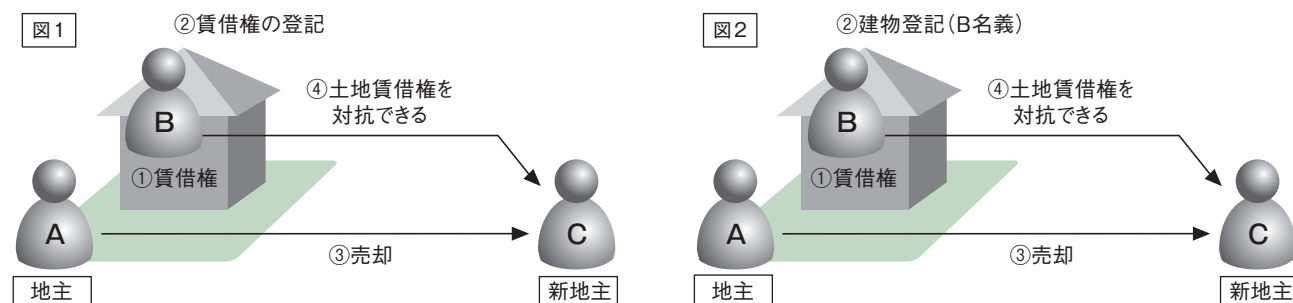
	最初の借地契約	1回目の更新	2回目以降の更新
短い期間を定めた場合	25年と定めたら 30年 となる	15年と定めたら 20年 となる	5年と定めたら 10年 となる

3. 借地権の対抗力

**賃借権の登記なしに
新地主に
対抗できるか？**

POINT

土地賃借権者(借地権者)は、**建物登記**をすれば、土地が売却されても新地主に土地賃借権(借地権)を対抗できる。



地主AがBに建物所有を目的とする土地賃借権(借地権)を設定し、Bが**賃借権の登記**を取得した場合、AがCに当該土地を売却しても、Bは土地賃借権をCに対抗することができます(図1)。しかし、地主Aには、賃借権の登記に協力する義務はないので、土地賃借権者は、通常、賃借権の登記を取得できません。賃借権の登記がないまま、AがCに当該土地を売却した場合、CはBに明渡しを請求できます。そこで、借地借家法は、土地賃借権者Bが建物を建築してB名義で**建物登記**をすれば、その後、土地がCに売却されても、新地主Cに土地賃借権を対抗できるとして、土地賃借権者を保護しました(図2)。建物登記は、B単独で登記でき、地主Aの協力はいりません。

屋根の基礎知識

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）



屋根は雨だけでなく、ヒョウや雷、風、太陽光の熱などから住人を守る大切な役割を果たしています。「既存住宅状況調査」でも建物を見るうえで屋根の知識は必要不可欠。そこで今回は屋根の基礎知識について解説します。

屋根材の形状



既存住宅状況調査で調査事項となる屋根材の劣化

雨が多い日本において屋根は重要な部分です。屋根の不具合による雨漏りや、直射日光による劣化もあるため、適切な維持管理が必要となります。「既存住宅状況調査」では「雨水の浸入を防止する部分」として屋根材の劣化について調査することが求められています。劣化以外にも建物を見るうえで屋根についての知識は必要です。



中古住宅では漏水の有無を所有者へ確認

屋根の形状は、最もシンプルな「切妻」や周囲にすべて軒が回る「寄棟」が一般

的ですが、最近は若年層が好むデザインを反映して、片流れの屋根なども増加しています。屋根のデザインは建物の印象に大きく影響を与えるため、切妻や寄棟、片流れ等を組み合わせて設計されることもありますし、最近は太陽光発電のパネルを数多く並べることができるように片流れが採用されることも多いようです（写真1）。ただ屋根の形状が複雑になると、防水や板金の施工が難しい部分が生じるため、新築ではその部分の施工中のチェックは重要ですし、中古住宅の場合は漏水が生じたことがないかをしっかりと所有者に確認する必要があります。

屋根葺き材と勾配



耐震性の視点で重要となる屋根の重さ

屋根葺き材については、瓦葺きが日本

家屋では一般的です。昔は瓦の下に葺き土を設ける「土葺き瓦」が用いられていましたが、現代では本格和風住宅以外で見るとは少なくなりました。今は瓦棧と呼ばれる部材を設けてそこに瓦を引っ掛ける「棧瓦葺き」が一般的です（写真2）。瓦葺き以外では彩色平板スレート葺き（最も一般的なのは、カラーベストコロニアル）や金属板葺きが増加しています。屋根葺き材は外観やコスト、あるいは雪が積もる等、地域性を考慮して選択されますが、近年は耐震性の視点から屋根の重さが重要なポイントとなっています。耐震診断を行う場合、建物の必要耐力を設定するうえで、彩色平板スレート葺きは「軽い建物」、棧瓦葺きは「重い建物」、土葺き瓦は「非常に重い建物」とされています。中古住宅で現行の耐震基準を満足していない場合、内部の壁を補強する方法が一般的ですが、屋根の軽量化も耐震性能を上



写真1 デザイン性の高い住宅が増加（片流れ屋根採用例）



写真2 棧瓦葺きの施工の様子（葺き土を用いず、瓦棧と呼ばれる横方向の部材に瓦を引っ掛ける）

げる1つの手法です。瓦は粘土瓦が主流で長持ちする材料ですが、地震対策として軽量の材料に葺き替えるケースも近年増加しています。

屋根葺き材の変更には勾配の検討が必要

屋根の勾配は、屋根葺き材によって決まっています。日本では屋根の勾配を「○寸勾配」と呼びます。例えば3寸勾配は3/10の勾配(水平距離10に対して立ち上がりが3という意味)です。必要勾配の目安は、桟瓦葺きの場合4/10以上、彩色平板スレート葺きの場合3/10以上、金属板葺きの場合1/10以上が目安となっています。屋根葺き材を変更する場合は注意が必要です。瓦葺きから軽量化する場合は問題ありませんが、金属板葺きから彩色平板スレート葺きに変更する場合には

勾配不足となることがあります。一方、勾配は屋根のメンテナンスにも影響があります。5寸勾配を超える急勾配の屋根の場合、危険で人が立つことができず、仮設の足場等が必要となります。点検、維持管理の面からも屋根勾配を検討する必要があります。

屋根を支える部材の構成

勾配と小屋裏空間を換気する換気口の有無に着目

屋根の点検は小屋裏からも行いますが、点検を行ううえで、屋根を支える部材の構成(写真3)について知っておくことも大切です。屋根は屋根葺き材の下に防水層、その下に野地板が設けられ

ます。野地板を支えるのが垂木で、その垂木を支えるのが母屋、母屋は小屋束によって支えられていて、小屋束は小屋梁の上に載っています。断熱材が天井裏に設けられている場合、小屋裏空間は外部の空気を取り入れて十分換気を行う必要があります。換気が不十分であれば湿気が滞留して結露を引き起こすことが考えられます。床下も換気が重要でしたし、外壁についても通気工法を取り入れることで壁内部の結露を防止していましたが、小屋裏も軒部分に換気口、屋根の棟部分に棟換気を設けることで通気を確保するのが近年の主流です。木造住宅の場合、いかに水、湿気から建物を守るかが重要です。屋根を見るときは、形状、屋根葺き材に応じた適切な屋根勾配、小屋裏空間を換気する換気口(写真4・5)の有無等に注目するとよいと思います。

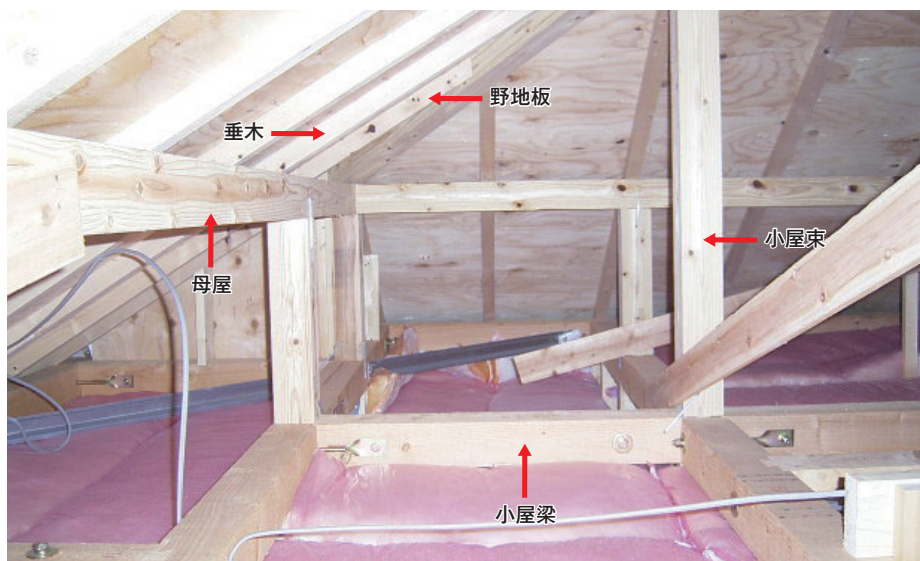


写真3 屋根を支える部材の構成

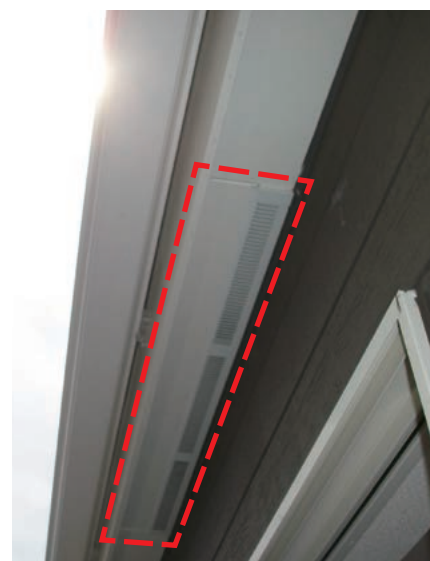


写真4 小屋裏換気のための換気口



写真5 寄棟の屋根の棟部分に棟換気が設けられている(少し飛び出た部分)



タクミプランニングサポート
一級建築士事務所

溝渕 匠

Mizobuchi Takumi

一級建築士、既存住宅現況検査技術者、
公認ホームインスペクター(住宅診断士)
1990年(株)巴組鐵工所[現(株)巴コーポレー
ション]入社。2003年に建築設計事務所として独
立。現在は住宅の検査・診断を中心に活動。



Tactics of Management

不動産会社 経営術 Vol.18

管理が仲介件数の先行要件となる時代

多くの不動産会社で賃貸仲介と管理の両方を行っているなか、今までは仲介件数が伸びると、大家様から客付力の高さを評価され、管理が伸びる傾向にありました。しかし今は、魅力的な管理物件の有無が仲介を引っ張っています。

強い仲介力を背景に 管理物件を獲得した時代

これまでの賃貸経営の成功プロセスは、強い仲介力でした。周囲の店舗よりも成約率が高く、入居促進に寄与する会社が高く評価され、大家様から「客付力が高いのだから、管理もお願いしよう」と管理物件を増やしてきました。

仲介単体での収益が 難しい時代に

ところが人口が減ると、空室が増え、家賃が下がり、仲介手数料も仲介件数も減る傾向にあります。となると仲介

単体での収益力は落ちてきます。一方、ネット上に物件があふれ、お客様の訪問店舗数が減るようになると、お客様と対面することにより成約率を高めてきた「会ったら決められる」という仲介力は、優位性を次第に失ってきました。

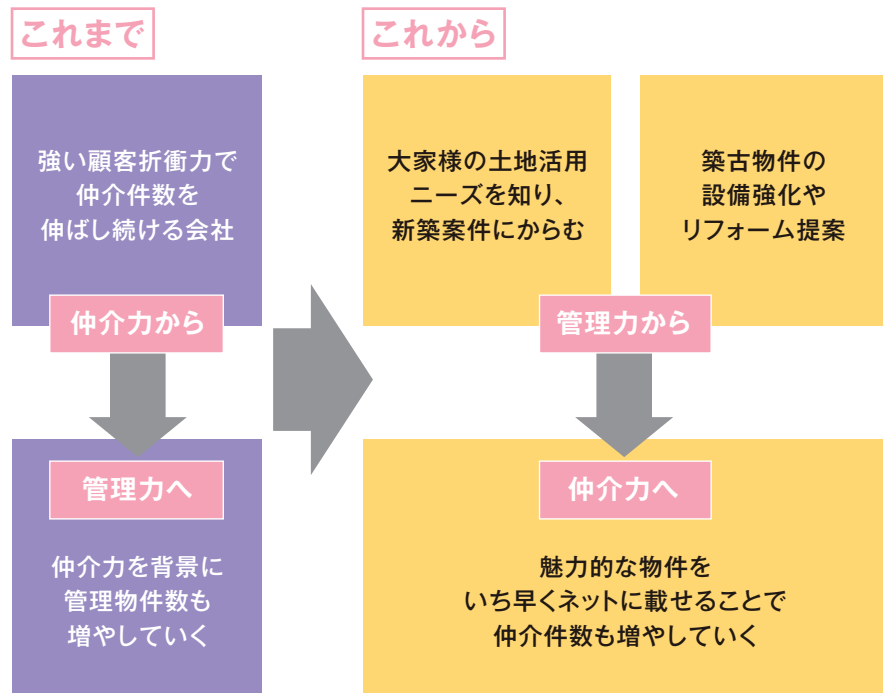
反響のとれる 管理物件を持てるか

おとり広告に対する規制が厳しくなっており、ネット上で反響を集めるには、「新築」「リフォーム済み」「設備強化されている」などの管理力のある物件をいち早く掲載する力にかかっています。これは、仲介力よりも管理力が問われている時代ともいえます。

新築案件を逃さない。 管理提案力を磨く

特に管理力においては、土地活用の案件や相続案件を見逃さないようにすることが大切です。大家様との日ごろのお付き合いを大切に、何気ない会話から提案につなげる対話力や細やかに気配りするなど、奥深い折衝力が必要となります。大家様のニーズをつかんで反響の取りやすい新築等の物件広告を、時には専任で出すことも可能です。また、築古物件においては、リフォームの提案力も重要となっています。

仲介件数を引き上げていくためにも、管理力を磨く必要性が高まっているといえるのではないのでしょうか。



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・執筆活動等を行っている。

今、注目の

空き家管理ビジネス Vol.3

ビジネスとして成立させる集客方法

誰でもすぐに空き家管理ビジネスを始められますが、空き家管理業者の9割は案件数10件未満という数字もあります。単純に広告をすれば依頼が増えるわけでもありません。空き家管理のビジネスに応じた宣伝の方法を考えます。

集客に 苦勞するのはなぜ？

前号では、簡単に空き家管理ビジネスを始められると説明しましたが、集客には苦勞するはず。統計によれば、空き家管理業者の9割ほどは案件数10件未満、開店休業状態のところも多くあります。最終回ではその理由や案件獲得のためのヒントについて説明します。

空き家管理と 病院ビジネス

空き家管理は病院ビジネスと似ています。「お金を払っても楽しくない」のです。病院で健康診断を受ければ受けるほど、多くの病気が見つかるでしょう。病気を治すのに痛い思いをし、退屈な入院生活を過ごせば過ごすほど、費用がしっかりかかります。同じお金を払うにしても、買い物や遊園地やレストランで楽しい時間を過ごすとは根本的に異なります。「空き家なんてなかったことにしたい」「そんなこと忘れて人生を過ごしたい」これが空き家所有者の正直な気持ちです。

積極的な 広告宣伝は無意味

そして、広告宣伝は効果がありません。

筆者も全国で空き家管理のセミナーの講師をしている際にいろいろと聞きますが、有料広告で効果があった例を聞いたことがありません。お金を払って楽しくないことを宣伝しても効果が期待できないのです。

社会性を アピールする

では、どうすればよいのでしょうか？社会的に有意義なことをしているのですから、メディアに取材してもらいます。空き家が社会問題となっている今、テレビや新聞では定期的に特集をしているため、そこで紹介される方法を考えてみるのです。しかも取材は無料、見た人の心には長く残ります。

ホームページは 必須

それだけではありません。テレビや新聞で見た人は、必ずネットで検索します。そして、嘘偽りが無いことがわかれば、そこではじめて電話をします。本当に空き家管理をしているのか、自分の生まれた実家を頼んで大丈夫かどうか。そんな疑問を受け答えの中で確認して、はじめて人は信用して依頼しようとなるのです。このことは、メールで問い合わせてもわからないのです。



老朽化した空き家



空き家の活用について地元テレビが取材



わくわく法人rea東海北陸不動産鑑定・建築スタジオ(株)

代表取締役 **中山 聡**
Nakayama Satoshi

不動産鑑定士・一級建築士。空き家管理の著書に『新訂 闘う！ 空き家術 (プラチナ出版)』『空き家管理ビジネスがわかる本 (同文館出版 DO BOOKS)』がある。

時代のニーズをふまえ、 外国籍のお客様対応を 想定した取組み

IT重説の社会実験に参加した株式会社イチイでは、昨年11月にIT重説を行いました。実際の対応を通じて感じたメリット・デメリット、現場での様子などについて、担当したエリアマネージャーの高野友博さんにお話を伺いました。

地方在住者から 「メリットを感じた」の声

社会実験に協力してくれたお客様は、宮城県在住の50歳前後の男性で、転勤のため都内に引っ越す予定でした。お客様がカメラ内蔵のノートパソコンを使うということで、同社はカメラとマイクを準備し、IT重説に臨みました。

お客様のインターネット環境がISDN（電話線を使用するデジタル回線）だったことで、一部通信状況に不備がありましたが、大きなトラブルはなく終了。お客様からは「店舗に出向く必要がなく、自分の都合のいい時間で対応してもらえたことがよかった。質問もできて安心した」との感想が聞かれました。

担当者も、画面上でお客様の表情がわかるため、その都度確認ができ、しっかりと理解してもらえたことを実感したようです。



株式会社イチイ 高田馬場店

また使用したシステムについても、一般的なテレビ電話プラスαの仕組みがあったことで、スムーズな対応ができたといいます。

準備に手間、 外国籍のお客様は 対面重視傾向

一方で、実施する側のインターネット環境の整備や重要事項説明書・添付資料の事前郵送業務などが発生し、結果的に手間・時間がかかったこと、お客様側のインターネット環境・所有設備に依存する点などが課題として残ったといいます。

また、同社には在任外国人の増加に伴う賃貸ニーズに対応する「国際部」があり、韓国・台湾にも支店があるということで、外国籍のお客様からのIT重説ニーズの可能性も想定。実際、社会実験期間中に2件のトライアルがありましたが、実施には至りませんでした。

「来日したときに対面で受けたいという希望が強かったですね。一度も現地を見ることなく契約するのはやはり不安があったのだと思います」と、高野さんは振り返ります。

普及のカギは “プロセス全体の オンライン化”

今回の社会実験を通じて、高野さんは「例えばiPhoneならFaceTime（音声／ビデオ通話）、スカイプならテレビ通話のような、カジュアルな感覚でできれば、お客様も気軽に利用できるのでは?」と感じたといいます。

さらに現法下ではできませんが、重要事項説明書や契約書の電子交付、各種確認項目のオンラインチェックなどの仕組みができれば、「お客様側の選択肢が広がり、忙しい単身者や遠方在住者、外国籍の人も利便性を感じてもらえるのではないかと指摘しています。

今回は、通常業務と平行して社会実験を実施したことで人的・時間的余裕がなかったため、結果として本格導入は見送ることになりました。

高野さんは「さまざまな業界でオンライン取引が行われているように、不動産業界においてもVRによる物件内覧など、IT化が進んでいるため、今後は弊社でも時代や消費者のニーズに合った形で取り組んでいきたい」と意気込みを語っていました。

新入会員名簿

〔平成30年7月〕

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	虻田郡	株式会社 ARRYZ NISEKO
	虻田郡	Infinity Capital Group Japan Development
	札幌市	グレートネイチャー 株式会社
	札幌市	株式会社 札幌きたエステート
青森県	五所川原市	ビットイン 合同会社
宮城県	仙台市	大一商事 株式会社
秋田県	由利本荘市	岩城不動産
山形県	酒田市	株式会社 善しよう
	山形市	TY アシスト 株式会社
福島県	二本松市	有限会社 斉藤工匠店
茨城県	古河市	アーバンネット不動産
	古河市	株式会社 坂入建設
	坂東市	むしろや産業
	伊勢崎市	株式会社 エムズ・コンサル
埼玉県	児玉郡	株式会社 アシスト
	坂戸市	新井総合コンサルティング事務所
	さいたま市	株式会社 Esxceed
	久喜市	株式会社 栗田建築
	さいたま市	大福ホームズ 株式会社
	東松山市	ふえき不動産
	所沢市	株式会社 結不動産
千葉県	市原市	株式会社 GOLD 土地建物
	船橋市	合同会社 潤和
	千葉市	スマート・プラス 株式会社
	松戸市	株式会社 World Retir
東京都	新宿区	株式会社 R・トラスティア
	千代田区	株式会社 アイセルネットワークス
	港区	アクアロッドインベストメント 株式会社
	渋谷区	株式会社 AXIA
	町田市	株式会社 アクセルワン
	千代田区	明川総合サービス 株式会社
	渋谷区	アドバンスト・ストラテジー 有限会社
	三鷹市	株式会社 AMAMI・TRUST
	杉並区	株式会社 アミス
	新宿区	株式会社 アルティメット総研
	豊島区	株式会社 アローズ
	渋谷区	株式会社 ESC
	港区	株式会社 イーエム・ラボ
	杉並区	株式会社 ウェイマーク
	港区	株式会社 ウェルスワン
	中央区	株式会社 エクステンド
東京都	新宿区	株式会社 エノン
	港区	FOD 株式会社
	港区	Eminence Partners 合同会社
	江東区	LPP 株式会社
	千代田区	株式会社 Enri
	東久留米市	大野不動産 株式会社
	練馬区	株式会社 折茂熟学
	東村山市	株式会社 KAZコーポレーション
	中央区	株式会社 CREATAS
	港区	グローバル・ソリューションズ・コンサルティング 株式会社
	中央区	ケイアイ不動産 株式会社
	新宿区	SANADA投資設計 株式会社
	台東区	株式会社 シークベスト
	目黒区	株式会社 ジェイランド
	町田市	株式会社 シティビルディング
	荒川区	株式会社 シンフォニー
東京都	中央区	シンワクリエイト 株式会社
	町田市	株式会社 スポッター
	世田谷区	株式会社 すむたす
	渋谷区	蒼樹 株式会社
	豊島区	株式会社 TIAA

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	品川区	東京管財 株式会社
	千代田区	東京ハース 株式会社
	渋谷区	東京Lawyers不動産
	渋谷区	株式会社 TOP HILL
	渋谷区	株式会社 tomoru
	三鷹市	TORENT 株式会社
	港区	ハウスキー 株式会社
	目黒区	株式会社 ハチ
	品川区	株式会社 ハブネットエステート
	港区	株式会社 PIPI
	港区	株式会社 B・Effect Asset
	北区	フィーニックス 株式会社
	杉並区	富士山エステート 株式会社
	立川市	株式会社 フロンティア
	港区	Hopewill Asset Management 株式会社
	渋谷区	株式会社 ボンドマム
東京都	港区	株式会社 マイニングアーツ
	葛飾区	マルショーホーム
	新宿区	株式会社 優宅不動産
	渋谷区	株式会社 rudder
	江戸川区	株式会社 ワールドプランニング東京
神奈川県	横浜市	株式会社 青柳地建横浜
	横浜市	株式会社 ST企画
	横浜市	株式会社 エフエージェンシー
	小田原市	有限会社 おしうみ建築
神奈川県	横浜市	株式会社 K's
	横浜市	株式会社 サンクス
	川崎市	株式会社 時空奏
	横浜市	株式会社 太平洋エネルギー
神奈川県	海老名市	株式会社 ハッピータウン
	川崎市	フィールドプラン
	川崎市	株式会社 ミタテヤ創建
	横浜市	リビングアップル 株式会社
新潟県	十日町市	サンライフ
	新潟市	株式会社 リノベ住販
富山県	滑川市	株式会社 アイネット
	高岡市	SHOME
	石川県	金沢市 不動産パートナー 株式会社
	長野県	北佐久郡 株式会社 軽井沢ランドスケープリサーチ
岐阜県	岐阜市	株式会社 システムショップもり
	岐阜市	株式会社 ミライエ不動産
	静岡県	田方郡 有限会社 イズクラフト
	御殿場市	株式会社 みくりや企画
静岡県	静岡市	ゆず不動産 株式会社
	御殿場市	リアル 株式会社
愛知県	名古屋市	株式会社 Imaeda Design
	名古屋市	エベレスト工業 株式会社
	名古屋市	有限会社 鳳建築
	名古屋市	株式会社 大日
名古屋市	名古屋市	トラストプラス 株式会社
	名古屋市	株式会社 日光マネジメント
	一宮市	株式会社 ハウスメンテナンス
	名古屋市	ミレットプラン 合同会社
名古屋市	名古屋市	Ucity 株式会社
	名古屋市	Leasing planner 株式会社
三重県	員弁郡	有限会社 大鷹
	京都府	久世郡 タイガーホーム 株式会社
大阪府	大阪市	株式会社 アート不動産
	大阪市	株式会社 アール
	大阪市	株式会社 アラタアセットマネジメント
	大阪市	株式会社 一丸舎
	大阪市	永昇プランニング 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称	
大阪府	大阪市	株式会社	エースプロジェクト
	大阪市	エフトラスト	株式会社
	大阪市	エンプラス	株式会社
	大阪市	株式会社	OKI
	大阪市	株式会社	享和プロパティ
	高槻市	株式会社	ケイトアール
	大阪市	株式会社	ジージェイマネージメント
	大阪市	株式会社	タモツコーポレーション
	大阪市	株式会社	DT Swift
	大阪市	ドリームリンク	株式会社
	大阪市	株式会社	ネクステージ
	守口市	株式会社	ひかり不動産
	大阪市	株式会社	町屋くらぶ
	大阪市	株式会社	唯場管財
	東大阪市	株式会社	RISO PLUS
兵庫県	神戸市	合同会社	オフィスケーイーワイ
	西宮市	株式会社	ティーエイススタジオ
	伊丹市	株式会社	LUARCH
和歌山県	海南市	不動産管理「祐瀬」	
	和歌山市	MOCCOS	
	和歌山市	ルート開発	株式会社
岡山県	岡山市	グリーンマネジメント	株式会社
	津山市	森山建設	株式会社
広島県	福山市	株式会社	アイリー
山口県	周南市	ほのぼの不動産	
徳島県	小松島市	グリーンホーム	
香川県	丸亀市	株式会社	アストラスト
	高松市	株式会社	ウィズライフホーム
	高松市	創和工房	
	高松市	フォンホーム	株式会社
高知県	高知市	克建	株式会社
福岡県	福岡市	Alvis アセットマネジメント	株式会社
	福岡市	株式会社	A-smile
	北九州市	日本アールイー	株式会社
	福岡市	プラス不動産販売	株式会社
	福岡市	ブラネット・アカデミー	株式会社
	福岡市	株式会社	リーガルプラン
	福岡市	株式会社	リノ BEST
	福岡市	株式会社	work3
	佐賀県	唐津市	株式会社
熊本県	佐賀市	ホームエステート	
	熊本市	株式会社	猪本ホールディングス
	合志市	有限会社	上田工務店
	熊本市	株式会社	トレーズ
	菊池市	合同会社	MUSASHI
大分県	玉名市	理佐不動産	
	大分市	有限会社	インテリアしが
	宮崎県	宮崎市	エール
宮崎県	宮崎市	ジービー	株式会社
	宮崎市	合同会社	長岡興産
	鹿児島県	鹿児島市	しんわ地所
沖縄県	那覇市	沖縄グッドライフサポート 株式会社	
	那覇市	オリオン電機 株式会社	
	浦添市	合同会社	チーム石敢當
	沖縄市	株式会社	ジャパン開発
	那覇市	全保連 株式会社	
	那覇市	株式会社	Tプラス不動産総合コンサルタント
	宮古島市	株式会社	ナカソナルアルミ
	中頭郡	有限会社	龍球ホールディングス
浦添市	ルミエル不動産		
	浦添市	WORLDX 株式会社	



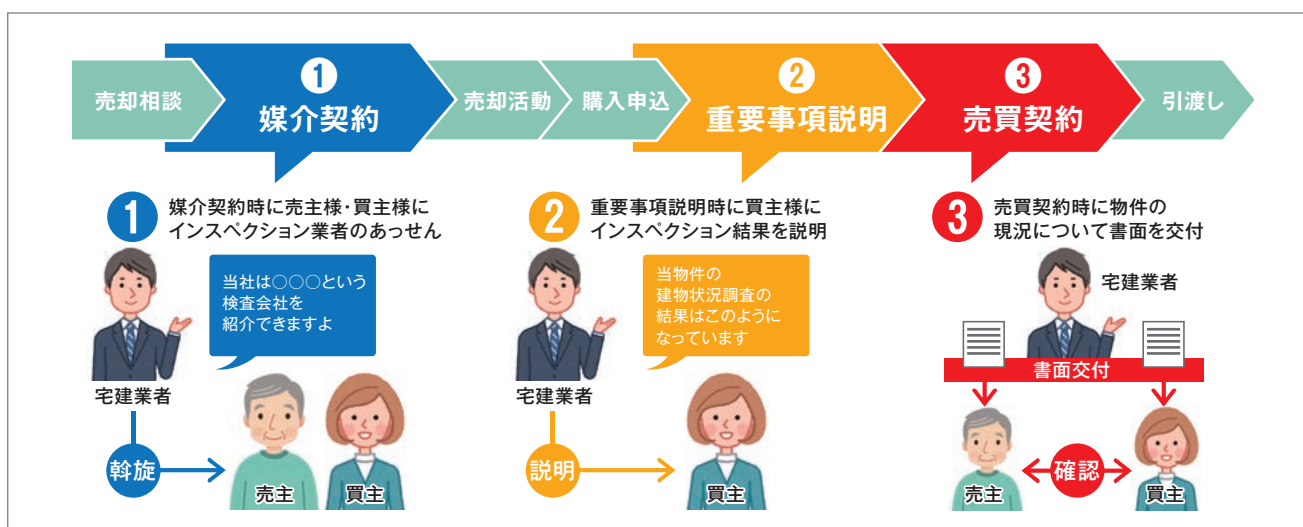
平成30年4月施行 「建物状況調査(インスペクション)」の 制度概要と改正事項ー6

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、建物状況調査に関して5回にわたって解説してきたまとめと「田園住居地域」の創設について解説します。

1. まとめ

◆実際にどんなことをすればいいの？

- ①媒介契約締結時：建物状況調査を実施する者のあつせん可否を示し、媒介依頼者(売主・買主)の意向に応じてあつせん。
- ②重要事項説明時：宅建業者が建物状況調査の実施の概要、書類の保存の状況等について記載し、説明を行う。
- ③売買契約締結時：建物状況調査の実施の有無および基礎、外壁等の現況を売主・買主が相互に確認し、その内容を宅建業者から売主・買主に書面で交付。



出典：ジャパンホームシールド株式会社*資料より抜粋・編集

※ 全日本不動産協会では、建物状況調査を実施しているジャパンホームシールド株式会社、アットホーム株式会社と提携しています。

2. 都市計画法改正に伴う「田園住居地域」の創設について

◆田園住居地域の概要と用途規制

- ・平成30年4月に都市計画法が改正され、**田園住居地域**という住居系の用途地域が追加されました。
- ・田園住居地域は「農業の利便の増進を図りつつ、これと調和した低層住宅に係る良好な住居の環境を保護する用途地域」です。

- ・田園住居地域の規制内容は、現行の第1種低層住居専用地域、第2種低層住居専用地域を基にし、農業用施設の立地を限定的に認めようとするものです。
- ・田園住居地域における用途規制は、低層住居専用地域に建築可能なものに加え、一定の農業用施設（農業の利便増進に必要な店舗・飲食店や、農産物の生産・集荷・処理・貯蔵に供するもの、生産資材の貯蔵に供するもの）が認められます。これらの農業用施設は従来の低層住居専用地域の規定で原則的に認められないものです。店舗・飲食店などは500㎡以内（かつ2階以下）に制限されますが、田園住居地域の指定を受けることにより、農産物直売所、農家レストランなどの開業が可能となります。

◆田園住居地域内に建築することができる店舗、飲食店など

- ・田園住居地域およびその周辺の地域で生産された農産物の販売を主たる目的とする店舗
- ・農産物を材料とする料理の提供を主たる目的とする飲食店
- ・農産物を原材料として自家販売のために食品製造業を営むパン屋、米屋、豆腐屋、菓子屋その他これらに類するもの

(2) 建築基準法に基づく制限

(※法：建築基準法)

①用途地域	☐ 1.第1種低層住居専用地域	☐ 6.第2種住居地域	☐ 11.準工業地域
	☐ 2.第2種低層住居専用地域	☐ 7.準住居地域	☐ 12.工業地域
	☐ 3.第1種中高層住居専用地域	☐ 8.田園住居地域	☐ 13.工業専用地域
	☐ 4.第2種中高層住居専用地域	☐ 9.近隣商業地域	☐ 14.用途地域の指定なし
	☐ 5.第1種住居地域	☐ 10.商業地域	

ラビーネット「重要事項説明」の「建築基準法に基づく制限」より抜粋

「田園住居地域」が
できたことにより、各自治体の
都市計画図が変更になっている
場合があります



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（エクセル・ワードの書式の操作）

TEL：03-5761-4441

《開設日時》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）

TEL：03-5338-0370

《相談日時》月～金 13時～16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)





宮城県本部

Miyagi

REPORT

東日本大震災復興支援 海岸林再生プロジェクト10カ年計画
植樹祭に参加して

2018年5月19日(土)、東日本大震災の津波で失われた海岸林を取り戻そうと、名取市の沿岸部で今年も植樹祭が開かれました。地元の「海岸林再生の会」および(公財)オイスカ(東京)が主催し、宮城中央森林組合、林野庁東北森林管理局の後援により、県内外から530名が参加。県産クロマツを実から育て、20cmに育った苗を、唐鍬で掘った穴に1本ずつ丁寧に植え付けていく作業で、根気が要るものです。

今年は一昨年以来3回目で、県本部からは12名が参加。2haに9,000本を植えました。この植樹祭は、2011～2020年までに、仙台空港付

近の海岸線から奥行き約250m、長さ約5kmの100ha余りに、50万本を植える壮大なプロジェクトで、これまでに35万本を植え終えました。育苗から植栽、その後の下草刈り、間伐も行い、成長を見るまでに20年余りを要します。

個人、企業、団体からの寄付金を原資に、その活動が大きな輪となっています。4～11月の毎月の土曜日、また日曜日は植林の日として、多くのボランティアによって支えられています。

これからも育林に関わって、潮風、塩害から農作物を守り、伊達藩時代から砂防の役目を果たしてきた

クロマツ林を再生し、後世に残していくことが大事だと思います。今回、海岸林の現場を訪れ、活動に参加したことで、復興が行われていることを認識できる良い機会となりました。体力に自信があり、心地よい汗を流したいと思われる方は積極的にご参加ください。



名取市の海岸でクロマツを植栽



法被を着て植栽に取り組んだ全日会員



クロマツの苗を1本ずつ植え付けている



前日までの雨が上がった植樹祭当日

香川県本部

Kagawa

TOPIC

青年部会を設立、
会員資格は「青年の心を持つ者」

2018年6月16日(土)、青年部会の発足式を13名で開催しました。式では会則の承認や役員の選出、今後の活動方針など、活発な議論が交わされ、青年部会への関心と期待が感じられました。香川

県青年部会の最大の特徴は、会員資格に「青年の心を持つ者」と規定し、特に年齢制限を設けなかったことです。県本部に若い会員が少ない現状に則した苦肉の規定でしたが、それがかえって親

しみやすく、新入会員や女性会員が参加しやすい状況となっています。

今後の活動としては、勉強会、チャリティーやボランティア、他県の青年部との交流を考えています。

大分県本部 Oita

REPORT

平成30年度 第7回全日本不動産協会杯争奪「ラビットカップ」開催

大分県本部は、大分県サッカー協会に特別協賛し、毎年、ラビットカップを開催しています。今年は、7回目のラビットカップでした。本大会は昨年から県大会になり、今回は101チーム1,500名余りの選手が参加し、熱戦が

繰り広げられました。各地区予選を勝ち抜いた24チームが6月24日(日)の予選リーグで戦い、勝ち上がった8チームが、7月8日(日)に「大分スポーツ公園だいきんサッカー・ラグビー場」で決勝トーナメントに臨みました。

開催時期がサッカーワールドカップと重なったこともあり、気分が盛り上がったのか、関係者、特に保護者のみなさんの声援に熱が入っていました。また、本大会の様子はテレビの特別番組として放送されました。



白熱した試合が繰り広げられたラビットカップ



24チーム中、8チームが決勝に進んだ



優勝チームの「FC UNITE」(宇佐市)

京都府本部 Kyoto

REPORT

毎年恒例「全日広報団扇配り」を実施

うちわ

祇園祭(前祭)の宵山、2018年7月16日(月・祝)に四条通の歩行者天国において、毎年恒例となっている「全日広報団扇配り」を行いました。坊本部長をはじめ役職員がそろいの赤い法被を着て、団扇を配布しました。こ

の団扇の表には、かわいいうさぎ一家のイラスト、裏には前祭りと後祭り両方の山鉦配置・巡行コース図がデザインされていて、受け取った人たちは大いに喜んでいました。

配布当日は、京都市内の気温が37

度を超え、大変厳しい暑さとなりましたが、それでも四条通は大勢の観光客や見物客で埋まるほど、たくさんの人出があったため、用意した1千本の団扇もまたたく間になくなり、「全日」を大いにアピールすることができました。



役員と職員がそろいの法被を着て配布



四条通にて記念撮影

新任 本部長をご紹介します！

沖縄県本部



沖縄県本部長

土田 英明 氏

沖縄県那覇市久茂地3-1-1

日本生命那覇ビル9階

TEL: 098-867-6644 FAX: 098-867-6671

●会員の増強と資質向上

沖縄県本部は設立から13年目を迎え、平成30年7月上旬に会員数300社となりました。

引き続き、県内における協会の認知度を高めて、会員数の増強を進めていきます。また、会員の資質の向上に寄与すべく、宅地建物取引士法定講習、全日ステップアップトレーニング、流通研修、その他の研修事業を、各種・各層の会員からの要望をできるだけ取り入れた内容で行っていきます。

容で行っていきます。

不動産業を取り巻く環境や制度が変化していく中で、安心して、安全な取引を行うには、会員へのタイムリーな啓発活動がより重要だと思います。これからも、会員相互の親睦と情報交換の機会を増やしつつ、会員の皆様が健全に事業を継続していくために、活発な協会活動を推進します。

あわせて、地域における公益活動の支援を拡充し、地域・社会貢献活動にも積極的に取り組んでいきたいと思っています。

！ 協会からのお知らせ Information

ラビーちゃんがゆるキャラグランプリに出場します！

平成30年11月17日(土)・18日(日)、大阪府東大阪市の花園中央公園特設会場にて「ゆるキャラグランプリ2018」が開催されます。当協会のマスコットキャラクターであるラビーちゃんも参加します。昨年は、三重県桑名市にて行われた「ゆるキャラグランプリ2017」に参加し、投票の結果、皆様のご声援のおかげで「企業・その他ランキング」で477体中15位(77,672票)を獲得することができました。

本年は昨年以上の人気を獲得するため、当協会としても全力でラビーちゃんと全日ブランドを普及させるべく積極的に活動していきますので、会員の皆様もラビーちゃんへの応援・投票をぜひよろしくお願いいたします。



「ゆるキャラグランプリ」ウェブサイト(<http://www.yurugp.jp/>)
右のQRコードから「ラビーちゃん」投票画面にアクセス可能

平成30年度国土交通大臣表彰で5名が受賞

7月10日(火)、国土交通省にて建設事業関係功労者等に対する大臣表彰が行われました。全日本不動産協会および不動産保証協会からは、多年にわたり宅建業に精励し、関係団体の役員として業界の発展に寄与したとして、5名の方々が受賞されました。

写真左より

- ・千北政利 不動産保証協会理事(佐賀県本部本部長)
- ・高木剛俊 全日本不動産協会常務理事(新潟県本部本部長)
- ・堀田健二 全日本不動産協会副理事長(大阪府本部本部長)
- ・南村忠敬 不動産保証協会理事(兵庫県本部本部長)
- ・及川昇一 全日本不動産協会東京都本部理事



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。

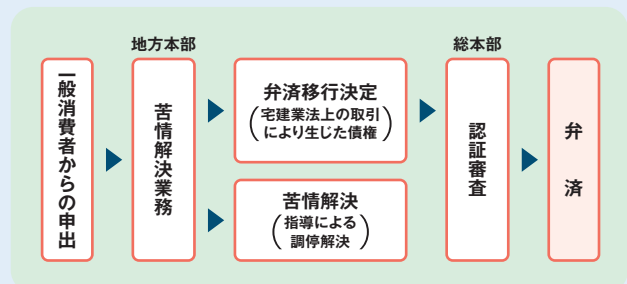


- 制度の詳細
(公社)不動産保証協会ホームページ(会員専用ページ)
- 制度に関するお問い合わせ
(公社)不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055
- 制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局

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。

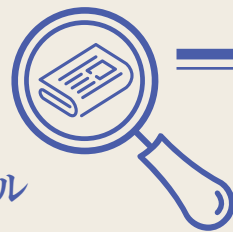


(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

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。



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

若年層の持ち家意識

50㎡未満でも「満足度低くない」

FRK調査

不動産流通経営協会（FRK、榊真二理事長）は7月25日、「50㎡未満の住宅の居住満足度・住宅購入がライフスタイルに与える影響に関する調査」の結果を公表した。前回の「『ひとり住まい』の持ち家ニーズ調査」で、住宅ローン減税の対象外となる50㎡未満住宅で一定のニーズが見られたため、今回は「50㎡未満の住宅で暮らす居住者の主観的満足度」と「若年シングル・カップル層のライフイベントの備えや持ち家の意味」を探ることに主眼を置いた。

調査は、2018年4月28日～5月9日にインターネットで行い、2万1,279人（全国の25歳以上49歳以下の男女）の回答を得た。25～35歳を若年、36～49歳を中年と分類し、2015年国勢調査の構成比と一致するようデータ補正を実施した。

●ライフイベント時期に高まる購入意向

住宅購入者全体（1,523人）を見ると、「結婚前後・長子の誕生・小学校入学まで」の期間で6割弱が購入に至っている。他方、若年全体（8,054人）の4～5割は「自分・パートナーのどちらかが持ち家なら安心して結婚できる」「安心して子供がつかれる」と考えており、実際の購入者と同様、ライフイベント時期で購入意向が高くなった。

また、結婚・出産を経験しないと考える若年層は全体の10%（結婚）、16.5%（出産）にすぎず、8割以上は経験済みか、今後意向があると回答した。若年層の購入意向者全体（4,201人）の希望面積は50㎡以上が

主流となる半面、35%の人は50㎡未満の物件も視野に入れている。

●50㎡未満の住宅にも適用されれば 購入意欲が高まる

居住面積と住まいに関する満足度の関係については、性別や未・既婚、年齢、世帯年収等の個人属性を考慮したプロビット分析で検証。その結果、50㎡を境とした持ち家の居住満足度に統計的な差は見られないことが明らかになった。また、住宅政策との関連に着目すると、新築マンションの購入意向のある若年層（2,060人）の5割強が「50㎡未満の物件に住宅ローン減税が適用される場合、50㎡未満の住宅の購入意欲が高まる」と回答。FRKでは「若年層の大半は結婚・出産などライフイベントの経験を望んでおり、住宅取得意欲との関連性が見られた。50㎡未満住宅も許容している中で居住満足度も決して低くない」としている。

●住宅ローン減税の拡充が 一次取得者のハードルを下げる

FRKでは長らく税制改正要望で特例床面積要件の引き下げを提言してきたが、「住宅ローン減税制度を拡充することで一次取得者のハードルが低くなり、結果として結婚、出産の意欲を高めることにつながるはずだ。1993年に面積要件が引き上げられて以降、40㎡台のストックは不足したまま。新築と中古の両輪で回すことで、10～20年後の多様なライフスタイルに対応したストックの厚みが増すのではないか」（桑田俊一専務理事）としている。

（『住宅新報』2018年7月31日号より抜粋・編集）

10月1日は全日本不動産協会

全国一斉 不動産 無料相談会

10/1
開催

不動産に関する法律・税金・建築・空き家等のお悩みに
弁護士・税理士等の専門家が無料でお答えします！

※天候等により中止となる
場合がございます。

ご予約不要！

どなた様も
お気軽にどうぞ！
(会場に直接お越しください)
※相談内容やプライバシーに関する秘密は厳守します。

もっと、みんなに、あんしん。

(公社)全日本不動産協会
マスコットキャラクター
ラビーちゃん®

投票
よろしくね！

ゆるキャラグランプリ2018に
「ラビーちゃん®」が参加！

投票期間

2018年8月1日(水)10:00
～11月9日(金)18:00

1日1回投票できます
<http://www.yurugp.jp/>

開催会場等につきましては、協会ホームページをご覧ください。



主催：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

後援

国土交通省

Q 全日不動産

検索

<https://www.zennichi.or.jp/>

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9月号

平成30年9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。

小田原市



絶品グルメ vs ご当地グルメ



Valuable

かまぼこかき揚げそば



VS

Reasonable

片浦レモンサイダー

鈴廣かまぼこの里
ちょうわろう みくら
千世倭樓 美藏

北海道産のそば粉を石臼で丁寧に挽き、名水「箱根百年水」で打った蕎麦と、かまぼこの名店ならではのかき揚げのセット。かき揚げの中のかまぼこの弾力が独特の食感を演出。1,500円(税別)。そばは温かい、冷たい、どちらにも対応。登録文化財の建物も見です。

【住所】神奈川県小田原市風祭50
【電話】0465-24-3456 【定休日】年末年始
【営業時間】月～金：11:00～17:00(ラストオーダー 16:00)
土・日・祝：11:00～19:00(ラストオーダー 18:00)

農工商が連携して地域活性化を推進している

Café小田原柑橘倶楽部

市内片浦地区の農家が30年以上にわたりノウハウを共有し、栽培しているノーワックス・防カビ剤不使用の片浦レモンをベースにしたサイダー。そのままでもよし、ビールで割ればパナシェ、日本酒で割ってミントを添えればモヒート風になり、お酒との相性も抜群。さまざまなアレンジが楽しめます。222円(税別)。

【住所】神奈川県小田原市城内8-10(報徳二宮神社内)
【電話】0465-23-3246(報徳会館) 【定休日】不定休
【営業時間】月～金：11:00～16:00
土・日・祝：10:00～16:30

月刊 不動産



2018 September

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

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

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159

アクセス

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

