

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

5
MAY
2019

[巻頭特集1]

今、注目のまち、袖ヶ浦市

[特集2]

LGBT 向けの
入居支援のあり方

[宅建士試験合格のコツ]
免許の基準 (欠格事由)

[進む!業界のIT化]
不動産テックによって
不動産業界に起きる変化

[物件調査のノウハウ]
現地調査方法のルール

[海外不動産事情]
中国の土地使用権
の仕組み



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。

平成30年度 第10回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	5社	5件	31,320,000円
認証	2社	2件	2,777,600円
保留・条件付認証	2社	2件	
否決	1社	1件	
平成30年度認証累計	28社	35件	79,158,190円

※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

東京ドイツ村のキンギョソウ

千葉県袖ヶ浦市にある「東京ドイツ村」。園内には、観覧車やコースター等のアトラクション、ヤギやヒツジたちと触れ合えることも動物園、四季折々の花を鑑賞できるフラワーガーデンなどがある。5月の見ごろの花は、約4万株のキンギョソウ(写真)。冬のイルミネーションは、関東三大イルミネーションの1つといわれている。

特集1

04 今、注目のまち、袖ヶ浦市

特集2 ニュースの解説

08 LGBT向けの入居支援のあり方

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>
10 手付倍返しによる売買契約の解除
弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>
12 KPIの見える化で稼げるビジネスモデルを確立させる
船井総合研究所 小寺 伸幸

<賃貸管理ビジネス>
14 付加価値の高いサービスを展開して管理受託を拡大
オーナーズエージェント 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>
16 免許の基準(欠格事由)
行政書士 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>
18 不動産テックによって不動産業界に起きる変化
ダイヤモンドメディア 武井 浩三

<物件調査のノウハウ>
20 現地調査方法のルール
不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>
22 中国の土地所有権の仕組み
不動産鑑定士 菱村 千枝

その他

24 トピックス
25 地方本部の動き
26 ラビーネット 新コンテンツのお知らせ
29 新入会員名簿
30 NEWS FILE

都心への好アクセスと 充実した子育て・教育環境で 子育て世代に選ばれるまち



巻頭特集 1

今、注目のまち - Vol.1

① 袖ヶ浦海浜公園

袖ヶ浦市

[千葉県]

人口増加のまち、その魅力は？

少子高齢化により全国的に人口減少が問題となるなか、袖ヶ浦市の人口は、過去10年間で2,600人（4%）以上も増え、子育て世代を中心に人口増加が続いています。東京湾アクアラインの開通により都心へのアクセスが飛躍的に向上し、アクアライン高速バスを使えば、羽田空港へ最短22分、品川駅へ44分。そのほかにも、東京、新宿、渋谷、横浜、川崎のターミナル駅へ直通バスが毎日多数運行しています。かつて同じルートを航路で結んでいたときは70分ほどの時間がかかっていたのに、車で走ればわずか15分。隣接する木更津市金田地区ではアウトレットモールなどの商業施設も充実。ETC割引で通行料金が800円になってからは、急速に交通量も増えています。

では、なぜ今、袖ヶ浦市が若い子育て世代を中心に「選ばれるまち」として脚光を浴びているのでしょうか。その答えを探ると袖ヶ浦市の魅力が浮き彫りになってきます。



② JR袖ヶ浦駅

千葉県のほぼ中央、東京湾に面した袖ヶ浦市は、東京湾アクアラインの開通により都心へのアクセスが大きく向上しました。自然豊かで、子育て・教育に力を入れるまちとして人気が高まっています。



豊かな財政力と子育て環境の整備

袖ヶ浦市は臨海部の企業地区からの税収等を中心に、千葉県内では浦安市、成田市に次ぐ第3位の財政力を誇ります。市内臨海部には北袖、中袖、南袖の3地区があり、石油化学、エネルギーなどで日本を代表する企業が立地しています。また、近年は内陸部の「椎の森工業団地2期地区」で新たな企業の立地が進んでおり、市の産業振興に寄与しています。

袖ヶ浦市では、こうした財政力を背景に子育て・教育環境を充実させるための取組みを推進してきました。「子育て環境日本一」を目指し、新規施設の開園などで保育定員をこの10年で約2倍に増やしています。そのほかにも、放課後児童クラブ(学童保育)の充実、中学3年生までの医療費助成、地域で子育てを助け合うファミリーサポートセンターや子育て世代総合サポートセンターの設置など、さまざまな子育て支援を実施しています。

教育面では、市内小中学校の耐震化工事はすでに終了し、

2019年夏には市内全小中学校にエアコンを整備予定です。また、基礎学力向上支援教員、特別支援教員、読書指導員を独自に配置。特に子どもたちが主体的に取り組む「調べる学習」に力を入れており、「全国図書館を使った調べる学習コンクール」(公益財団法人図書館振興財団主催)では19年連続上位入賞作品数が日本一になるなどの成果をあげています。さらに、勉強だけでなく、自然を生かした体験学習にも力を入れ、毎年「わんぱくクエスト」という5泊6日の野外泊を原則とした子どもたちの冒険の旅も開催。子どもたちは、全行程を自らの足で歩き、グループでの自炊や自然体験などの非日常的な経験を通じて、自主性や忍耐力、協調性を養います。



わんぱくクエストの旅



読書指導員を配置



東京湾から見た袖ヶ浦市



放課後児童クラブ

子どもの教育環境にも力を入れているから安心ね



バスによる都心通勤路線の充実

アクアラインにより都心への移動が楽になったことで、新たな通勤手段として高速バスの路線が充実しました。起点となるのは袖ヶ浦ICのすぐ近くにある国道16号線沿いの袖ヶ浦バスターミナル。周辺には多くの駐車場が整備され、利用者の多くはパークアンドライド方式により都心へ向かいます。バスターミナルからは東京、品川、新宿、渋谷、羽田空港、川崎、横浜へのバスが朝夕の通勤時間帯を中心にひっきりなしに出ています。たとえば朝7時台の品川行きなら、5～10分間隔で運行し、最短44分で品川駅に到着。電車と違ってバスは必ず座ることができるうえ、ダイレクトに駅まで到着するためストレスがありません。車内にはWi-Fi環境も整備されているため、ゆっくりコーヒーを飲み、メールをチェックしながら通勤することも可能です。

空港へのアクセスが良好なのも袖ヶ浦の特徴の1つ。羽田空港へは高速バスで最短22分、成田空港には高速道路利用により約1時間、今後圏央道が全線開通すればさらにアクセスは向上します。出張の多いビジネスマン、国内・海外への旅行好きな方にも袖ヶ浦は便利な場所。日本を代表する2つの空港を利用しやすく、都心にもアクセスしやすい立地が注目されているのです。



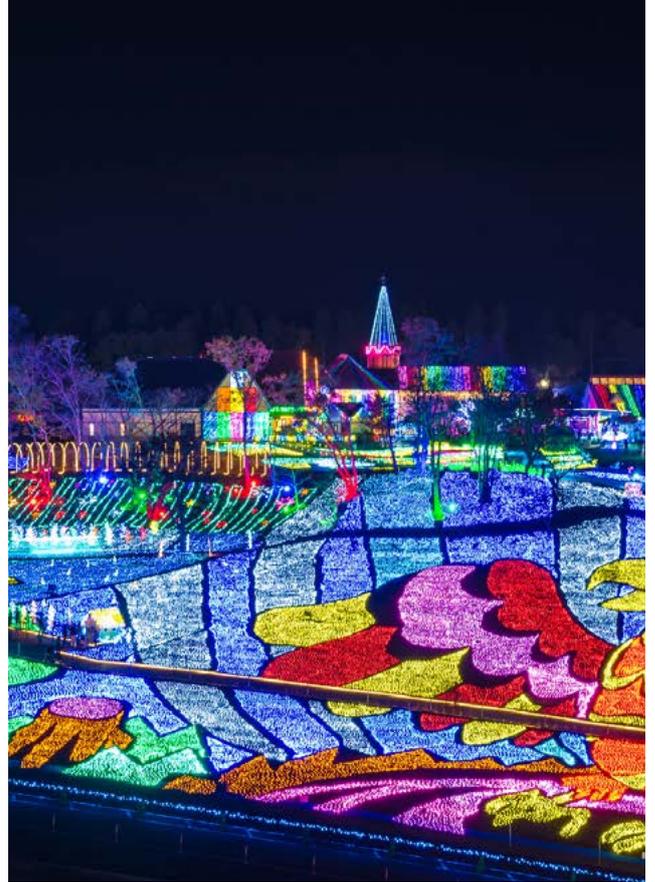
③ 袖ヶ浦バスターミナル

2014年8月撮影

④ 袖ヶ浦駅海側特定土地区画整理事業地区



2019年3月撮影



市内施設見学バスツアーで訪れた「東京ドイツ村」

海側開発による若い世代の流入

JR袖ヶ浦駅周辺では、子育て世代を引きつける開発も進んでいます。2014年に街びらきを行った「袖ヶ浦駅海側特定土地区画整理事業」では、JR袖ヶ浦駅の海側部分の約49ヘクタール、計画人口3,700人の新たなまちづくりが始まっています。

駅前のマンションや戸建てを中心とした分譲地が形成され、現在は商業施設やビジネスホテルの建設も行われています。まだ開発途中ながら、周辺住民はもちろん市外からの関心も高く、駅前のマンションはすでに完売。2019年3月末の時点ですでに1,900人を超える方たちが新しいまちでの暮らしを始めています。市外からの転入者が約7割を占め、居住者の平均年齢は約28歳（2018年2月時点）と、若い子育て世代を中心に人気のまちです。

そんな袖ヶ浦の魅力を多くの方に知ってもらおうと、2018年には都内や神奈川方面のアクアライン高速バスの発着駅を中心に、シティプロモーション用のポスターを掲出。市民目線でまちの魅力を紹介する特設サイト「そでがうらアンバサダー」も開設しました。また、市内在住者に市のスポットをご案内する「市内施設見学バスツアー」などを実施しています。

都心への好アクセスや、充実した子育て・教育環境など、知名度以上に魅力がぎゅっと詰まっている、それが袖ヶ浦市だといえるでしょう。

取材協力：袖ヶ浦市



シティプロモーション用ポスター

Interview

地方本部長からひとこと

千葉県は工業、農業、漁業いずれも全国有数で、東京湾沿岸には日本が誇る企業群が軒を連ねています。八街産の落花生が名産の1つで、伊勢エビの水揚げ量は日本一。また、県北西部は東京のベッドタウン化で土地開発が進み、年々人口が増加しています。さらに成田国際空港は、開港から40年が過ぎ、利用客も10億人を超えました。2020年の東京オリンピック・パラリンピックでは千葉県開催の種目もあり、多くの観光客をお迎えすることになります。多様な発展を続ける千葉県に今後ともご注目ください。



千葉県本部長
高橋 正敏氏

袖ヶ浦市に詳しい方にうかがいました

駅北側の開発エリアが人気

株式会社アーバンホーム 代表取締役

石崎 俊之氏



株式会社アーバンホーム

千葉県袖ヶ浦市長浦駅前2丁目3番地9

TEL:0800-805-6589 FAX:0438-63-9651

営業時間 9:00~18:00 定休日 火・水曜日



株式会社アーバンホーム

弊社はJR内房線長浦駅より徒歩7分のところにあり、袖ヶ浦、長浦、姉ヶ崎の賃貸アパート、賃貸マンションの仲介、管理業務を中心に営業しています。

近年の不動産事情として特筆すべきことは、袖ヶ浦駅の北側で区画整理が行われ、このエリアが大変注目が集まっている点です。駅前のマンションの人気は高く、近々さらに2棟のマンション建設予定もあるほどです。商業施設は近隣の木更津市金田のアウトレットモールが有名ですが、袖ヶ浦もこれから駅前に大型商業施設の建設が予定されています。袖ヶ浦市は、木更津市のアウトレットモールとの相乗効果でますます発展していくことと思います。また、少し離れたところのどかな田園風景など、自然が多いのも魅力です。田舎暮らしをしたい方にも人気があります。

袖ヶ浦市の行政情報

■支援制度

世代間支え合い家族支援事業

離れて暮らしている高齢者と子等が、同居または近隣に居住するために、住宅を新築・購入、増築、改築した場合、費用の2分の1(助成限度額30万円)を補助します。

産後ケア事業

出産後4カ月までの母子で、支援が必要であるにもかかわらず、家族等周囲に援助してくれる者がいない方は、市が委託した医療機関で、宿泊や日帰りによる心身のケアや育児支援などが受けられます(利用料あり)。

■袖ヶ浦市概要

近年の袖ヶ浦駅海側の開発などにより若い世代が転入しており、選ばれるまちとして人口増加が続いています。また、袖ヶ浦駅と長浦駅の駅舎と自由通路の改修工事により駅利用者の利便性が高まりました。なお、市政をわかりやすく理解してもらうための「市政の見える化特設サイト」(<http://www.city.sodegaura.lg.jp/site/tokusetusite/>)も注目されています。

袖ヶ浦市
Data

面積:約95km² 人口:約6万3,700人
(2019年3月1日)

LGBT向けの 入居支援のあり方

— 偏見を持たずに基本的な審査条件で判断を —

自治体が同性カップルなどをパートナーとして公的に認める「同性パートナーシップに関する制度」が2015年から導入されはじめ、LGBTという言葉を目にする機会が増えています。企業などでもLGBT支援が進む一方、その属性を理由に家を借りることができずに苦労しているLGBT当事者も多く存在します。不動産業者としてどういった入居支援ができるのでしょうか？



LGBTはあくまで個性の1つです！



LGBT人口は推計1,000万人

LGBTとは、「Lesbian(女性の同性愛者)」「Gay(男性の同性愛者)」「Bisexual(両性愛者)」「Transgender(心と体の性別が一致していない人)」の頭文字で、性的マイノリティーの略称として使われています。日本のLGBT人口規模は8%程度と推計(日本労働組合総連合会・2016年6~7月調査)され、国内人口(1.3億人)で換算すると約1,000万人存在するといわれています。

LGBT当事者は、教育や就労、医療、公的サービス・社会保障など、さまざまな生活場面で困難を伴います。中でも家探しでは、営業担当者に内見を断られたり、ルームシェアを前提とされて選択肢が狭まったり、容姿と戸籍名のギャップにより契約段階で拒否されるなど、特に同性パートナー同士やトランスジェンダーにとってのハードルは高い状況となっています。

「応援したい」オーナーは4割弱

リクルート住まいカンパニーが昨年実施したLGBT実態調査によると、住まい探しでセクシャリティに起因する困難や居心地の悪さを経験したLGBT当事者は賃貸で28.7%、購入で31.1%でした。不動産オーナーへの調査では、79.4%がLGBTという「言葉」を認知。「応援したい」という回答は37%、若手世代ほどその意向が強いことがわかりました(図表1)。また同性パートナー同士の入居を「気にせず許可する」との回答は、男性同士は36.7%、女性同士が39.3%(図表2)で、ルームシェアの回答率とほぼ同じに。SUUMO副編集長の田辺貴久氏は、「オーナー側にも一定の理解が進んできている一方、年代別のギャップはどうしてもある。ただ、仲介業者とオーナー間の密なコミュニケーションが進み、認識不足による誤解や不安を解消することで変わっていく」と

し、LGBTとオーナーをつなぐ不動産会社が積極的に動くことが大切だと指摘します。

「安心できる住まい」探しを支援

では具体的にどう対応すればいいのでしょうか？ LGBT向けの賃貸仲介を手がける株式会社IRIS(東京都世田谷区)の須藤啓光社長は、「性自認や性的指向といった属性はあくまでも個性。入居基準は支払能力といった従来の審査条件で判断すればいい」と話します。

同社は、金融・不動産業の経験を持つ須藤社長がLGBT向けのライフプラン支援を行うために2014年に立ち上げた任意団体をベースに2年後に法人化、2017年に宅建業免許を取得してLGBT向け賃貸仲介業務をスタートしました。

SUUMOで物件を検索するとき、「LGBTフレンドリー」(LGBTを理由に

入居相談や入居を断ることがない)の条件を入れることができるようになったこともあり、この2年間で同社への問い合わせやWebサイトへのアクセス数は2倍に増加。またオーナーや管理会社に対しても、LGBTについての無知による誤解の解消と物件掲載への交渉を重ねた結果、「LGBT可」物件データの蓄積もかなり増えてきているといえます。

多様性を理解すれば 「新たなビジネスチャンスにも」

とはいえ、まだまだ社会的な配慮が必要で、同社でも事務所にはLGBTを連想させるような看板を出さず、プライバシーに配慮して個室を準備。来店も完全予約制にしています。また問い合わせがあっても不要な個人情報は聞かず、「契約まではお客様が自称する名前で呼ぶようにしています」(同社・石野大地取締役)。

入居後も相談窓口としてフォローしているため、入居者からは「安心して暮らせる」との声も多く、「継続利用客が増え、紹介も多いことからプラスに循環しています」(須藤社長)。また自社物件や運営委託しているシェアハウスについても、「LGBTフレンドリー」物件が他社との差別化となり、満室稼働が続いています。

須藤社長は「家探しに関していえば、



「住みたい家に住む、というシンプルな願いを不動産会社として支援したい」と話す須藤社長(左)と石野取締役

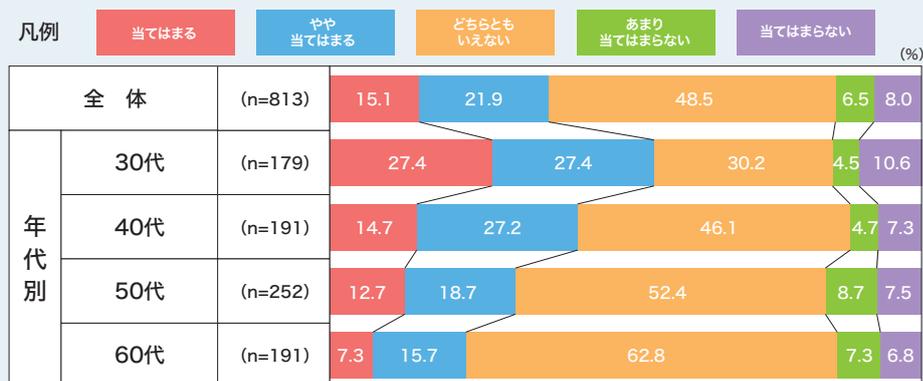
LGBTだけでなく外国人や障がい者、高齢者、シングルマザーでも課題は一緒。どうしてもイメージによる漠然とした不安が先行しがちだが、その誤認が解消できれば、あとは今までどおりの流れで対応できる。もっとシンプルに考えてもいいのでは」と指摘します。そのためにも、同社は積極的に情報を発信し「気づき」のきっかけを増やしなが、不動産会社との協力の輪を広げたいとしています。

さらに同社では、各種保険や住宅ロー

ンの相談にも乗っています。同性婚が増えれば、次の段階は子育てとなり、「家族で住むための家を買いたいというニーズも増えていく可能性が高い。同性パートナーシップに関する制度(2019年1月現在11自治体、3自治体検討中)で一定の社会的承認が得られていけば、住宅取得のハードルも下がってくると考えています」と話します。従来の家族観から多様な家族のあり方に発想を転換できれば、新たなビジネスチャンスが生まれる可能性がありそうです。

図表1 LGBTに対する印象・意識

Q. あなたはLGBTに対して、どのような印象・意識を持っていますか?(単一回答)
(応援したい)



図表2 今後の入居希望者への対応意向

Q. 今後、家賃支払い能力には問題ない収入・資金力がある方からの入居希望があった場合、以下の条件で入居拒否あるいは入居許可をためらう要素となりそうなものがありますか? 以下の中から最も当てはまるものをひとつお選びください(単一回答)。



出典:SUUMO「不動産オーナーのLGBTに対する意識調査2018」より抜粋・編集



法律 相談

Vol.38

Question



売買契約を締結して土地を売却しましたが、決済前に事情が変わり、手付倍返して契約を解除したいと考えています。買主に対して通知をするだけで、契約を解除したことになるでしょうか。

Answer

1. 現実に金銭の提供が必要

手付倍返しの通知をするだけでは足りません。現実に手付の倍額の金銭を提供することが必要です。金銭を提供するというのは、相手方が受け取ろうと思えば受け取れる状況を作り出すことです。たとえば、売主が現金を準備して買主のもとに赴き、現金を買主の前に差し出すということです。

2. 手付けの意義

不動産の売買では、契約時に買主が売主に一定の金銭を手付として支払う慣行があります。手付の額は一般に売買代金の5%から20%の間で決められます。手付金には、証約手付、違約手付、解約手付の3つの意味があります。

1つ目の証約手付とは、売買契約の成立を表すという意味です。通常、手付の授受は売買成立を証明する

ものとなります。

2つ目の違約手付とは、買主違約の契約解除の場合には手付が違約金として没収され、売主違約の契約解除の場合には、手付を返還し、かつこれと同額を違約金として支払うことをいいます。多くの売買契約において手付金には違約手付の意味が付与されています。

3つ目の解約手付とは、契約成立後であっても、売主からは手付の倍額を返還することによって、また買主からは手付を放棄することによって、それぞれ相手方の承諾を得ずに、かつ、その他の損害賠償をすることなく契約を消滅させることができるという意味です。

3. 手付倍返しによる 契約解除

売主が手付倍返しによる契約解除をするには、手付倍返しによって

契約を解除する旨を買主に通知するだけでは足りません。最高裁は、「民法557条1項により売主が手付けの倍額を償還して契約の解除をするためには、手付けの『倍額ヲ償還シテ』とする同条項の文言からしても、また、買主が同条項によって手付けを放棄して契約の解除をする場合との均衡からしても、単に口頭により手付の倍額を償還する旨を告げその受領を催告するのみでは足りず、買主に現実の提供をすることを要する」と判断し、契約解除の効力を認めませんでした（最判平成6.3.22）。したがって、売主からの手付解除には手付倍額の提供（相手方が受け取ろうと思えば受け取れる状況を作り出すこと）が必要であるというのが、確定した判例法理となっています。

4. 改正民法

ところで、現行民法では、手付につ

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋

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。



き、「当事者の一方が契約の履行に着手するまでは、買主はその手付を放棄し、売主はその倍額を償還して、契約の解除をすることができる」と定められていますが（現行557条1項）、2020年4月施行の新民法では改正がなされて、「買主はその手付を放棄し、売主はその倍額を現実に提供して、契約の解除をすることができる。ただし、その相手方が契約の履行に着手した後は、この限りでない」となります（新557条1項）。

改正されたのは、次の3点です。

（1）手付倍返しの方法

現行条文では、手付倍返しは、「倍額を償還して」契約を解除するという定めとなっており、文言からは、相手方が受け取ったことを必要とするようにも読めます。しかし、現実の提供を要するものの、相手方の受取りまでは不要とされています（最判昭和51.12.20）。

新民法の条文は、手付倍返しには、現実の提供が必要という最判平成6.3.22と、現実の受取りまでは不要という最判昭和51.12.20をあわせて、手付倍返しによる解除を行う場合の文言を、「償還」から「現実に提供」に改めました。

（2）手付解除ができなくなる履行の着手の主体

現行条文では、「当事者の一方が契約の履行に着手するまでは」契約の解除をすることができると定めています。文言上は、手付解除をしようとする者自身が履行に着手した場合にも手付解除ができなくなるように読めます。

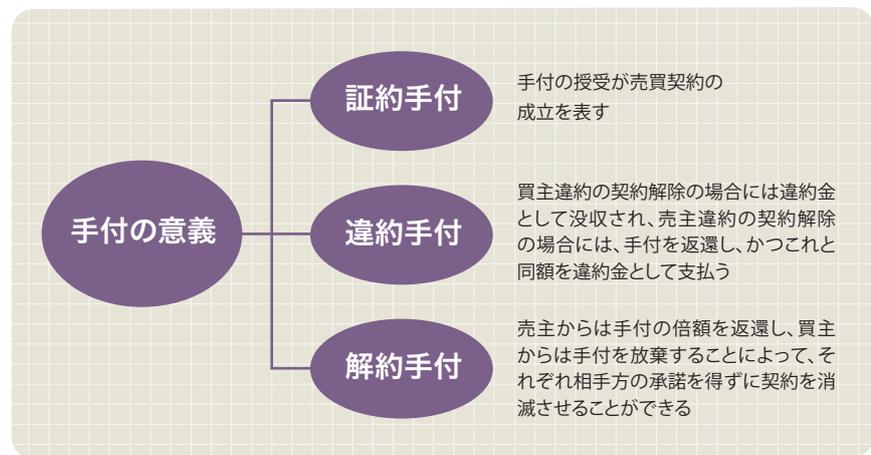
しかし、履行の着手後に手付解除ができなくなるのは、履行に着手して準備を開始した者に不測の損害を被らせないためです。自ら履行に着手した後に、自らの意思で契約を解除することを否定する理由はありません。履行に着手したのが手付解除をしようとする当事者本人であるときは手付解除が否定されない（自ら履行に着手しても、相手方の履行の着

手までは、手付解除は可能）とするのが、判例法理です（最判昭和40.11.24）。新民法では、「相手方が契約の履行に着手した後は、この限りでない」として、判例法理を明文化しました。

（3）履行の着手の主張立証責任

現行条文では、履行の着手があったことの主張立証責任の所在は判然としませんが、実務上、手付解除を争う相手方が、履行に着手したことの主張立証責任を負担するものとされます。新民法では、手付解除を争おうとする当事者に履行の着手に関する主張立証責任があることが、ただし書を付加するという形で、明文化されました。

図表 手付の意義



👉 今回のポイント

- 手付には、証約手付、違約手付、解約手付という3つの意味がある。
- 売主が手付倍返しによる契約解除をするには、手付倍返しによって契約を解除する旨を買主に通知するだけでは足りず、手付の倍額について、現実の提供をしなければならないというのが、確定した判例法理である。
- 改正後の新民法では、「売主はその倍額を現実に提供して、契約の解除をすることができる」として、手付の倍額について、現実の提供をしなければならないことが条文化された。



売買
仲介営業

Vol.1

KPIの見える化で稼げる ビジネスモデルを確立させる

株式会社船井総合研究所
不動産グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

小寺 伸幸



住宅・不動産会社に対して、事業計画の戦略・立案・実行支援、新規事業立上げ、マーケティング開発など、多岐にわたり、業績アップに関わるコンサルティングの実績がある。また、企業の永続と持続的成長を両立させるための「経営計画書作成」「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。

Question



ここ数年、業績が横ばいで伸び悩んでいます。持続的に業績を上げ続けるポイントがあれば教えてください。

Answer

業績が伸び悩んでいる会社の特徴は、①人の採用・育成・定着に苦戦している、②集客に苦戦している、③営業に苦戦しているなど、いくつか特徴はありますが、まずは売買仲介業をビジネスモデル化することが大切だと思います。ビジネスモデル化させて業績管理できるようになると上記の課題を概ね解決できます。

1. 目標KPIの設定

ビジネスモデルといえば、よく「稼げる仕組み」という意味で使われますが、ここでは、もう少し一般化して「ビジネスの仕組み」と定義します。ビジネスを仕組み化させるにはどうすればいいのか、その1つの解は業績を上げるために押さえるべき数字を管理することが重要になります。それが「KPI」です。

KPIとは「key performance indicator」の略で、組織やチームで設定した最終的な目標を達成するための過程を計測・評価する中間指標のことです。よく「重要業績評価指標」や「主要業績評価指標」「重要達成度指標」などといわれています。

このKPIを部門別、個人別に月次

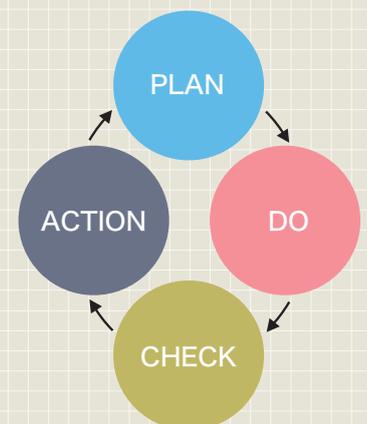
で数値管理し、定期的に目標数字とのギャップを確認しながら課題発見、課題改善に向けてPDCA(図表1)のサイクルで迅速に営業活動を行っていくことが重要です。

売買仲介業のKPIを図表2に記載いたします。図表2は年間の手数料売上を目標1億円とした場合の月間KPI目標の数字になります。

もちろん自社の商圈における平均の手数料や反響平均単価は多少差があるため、参考程度にとらえていただきたいと思います。多くの会社では、目標の手数料売上や売買契約件数を設定していると思います。そこで、目標契約件数を達成するために逆算して月間に新規面談数がどれだけ必要なのか、集客の媒体別にどれだけ新規案内の誘導をしなければ

いけないかを数字で設定することが大事です。

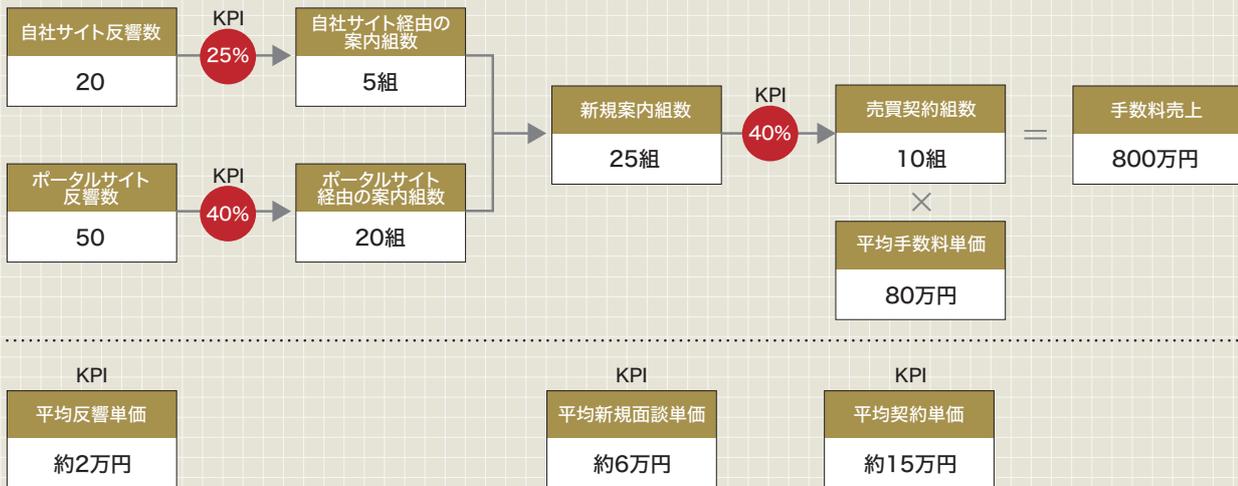
図表1 PDCAとは



Plan(計画)・Do(実行)・Check(評価)・Action(改善)を繰り返し、管理業務を継続的に改善していくこと

図表2 月間KPI目標の設定

年間手数料売上約1億円を達成するための月間KPI目標の設定数字



2. KPIを月次で 進捗管理しながら 自社の課題を改善し 続けることが大切

目標の各KPIを設定し、部門、個人のKPIを予実(予定と実績)で月次で進捗管理することが重要です。部門と個人のKPIを予実で管理できる帳票を作成して、数値を見える化することをお勧めします。KPIの予実管理は、営業会議などで常に確認する癖を付けることも大切です。次に、目標KPIからのマイナスギャップがあれば、どのように改善させるかが

重要です。部門に問題があれば、部門のマーケティングフローを見直し、場合によっては改善を図るための営業資料を作成し、そして活用する、また活用マニュアル化などが必要になってくることもあります。一方、個人のための課題の場合には、上長や先輩社員と営業研修を定期的に行うことで改善を図ります。

3. なぜ、手間の要する KPIの数字を 進捗管理する必要が あるのか?

今後、労働力人口が減少していく

中で持続的に業績を上げ続けていくためには、採用した社員を早期に育成し、定着させることがとても重要になってきます。また不動産業にかかわらず属人営業を軽減し、数字で経営をはかることは今後ますます重要になっていくでしょう。特に多店舗展開されている会社においては、経営幹部の目が行き届かないことが多くあると思います。この機会に、業態にあわせてKPI管理を実施して、数字でこれまで以上に順調な経営ができるような環境づくりを整えていただくことが重要なポイントになるでしょう。

👉 今回のポイント

- 稼げるビジネスの仕組みを構築する1つとして目標KPIを設定し、予実管理を実施する。
- KPI指標を管理する目的を社員に共有して、KPI管理が徹底できる環境づくりを行う。
- 事業経営計画には目標KPIを入れて、月次で予実管理できる環境をつくる。
- KPIの指標が社内において共通言語となるまで浸透させる。
- 目標KPIからのマイナスギャップがある場合は、しっかり改善に向かうようPDCAを回す。



賃貸管理 ビジネス

Vol.25

付加価値の高いサービスを展開して 管理受託を拡大

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

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。



Question



自主管理賃貸オーナーに対して、管理受託を拡大させていきたいと考えています。ただ、ライバル業者も管理戸数拡大のために管理手数料を下げたり広告を拡大させたり、なかなか思うように成果を上げにくい環境です。どうしたら成果を出しやすくなるのか、方法を教えてください。

Answer

自社管理の強みを見つめ直し、管理サービスの内容を見直しましょう。オーナーの抱えている課題や悩みはさまざまです。管理サービスをメニュー化して、オーナーに選んでもらいやすいプランを組み立ててみましょう。

1. 手数料の値下げ合戦は 共倒れに

今年になって、不動産仲介店舗での手数料売上げが伸び悩む企業が増えている。大手フランチャイズに加入しているからといって、安定的に売上げをつくれる時代ではなくなってきたようだ。賃貸ユーザーの大半を占める若年層の減少で取扱件数が減り、以前のように入居者に付帯商品を利用してもらうことが難しくなっていることも、その一因といえる。

このような厳しい時代に目を向けられるのが、安定した売上げをつくることのできる賃貸管理業だ。ただ、賃貸管理事業を拡大させるのには、それなりの時間を要する。急拡大を図ろうと管理料を下げても管理を増やそうとする企業もあるが、それに拍車がか

かると周辺の企業もそれに追随することで、管理料相場が大幅に下落して、市場のライバル業者と共倒れに陥ることになる。以前、ファーストフード業界で繰り広げられた、相次ぐ値下げ競争は、結局自分たちの首を絞めることになったが、その二の舞になってもよいのだろうか。手数料を下げることもそのものは否定するものではないが、本当にその方法しかないのかよく考えるべきだ。そろそろ「ただの値引き」のようなデフレマインドから脱出して、価値を創造して「管理手数料を上げる」ことに目を向けなければならない。

2. コストを冷静に分析する

賃貸管理業務の内容は多岐にわたり、大量のマンパワーが必要とされる。管理業務に実際どれだけのコストがかかっているのか、検証もしないまま

管理受託を繰り返していけば、やがて経営が行き詰まり、かえってオーナーに迷惑をかけてしまうことになる。

まずは1物件(1棟)あたりのコストを冷静に分析して、物件ごとにいくらの利益を上げられるのかを検証すべきである。その上で管理を拡大させるようにしなければ、割に合わない仕事を増やすだけで、利益が上がらないうえに現場もスタッフも疲弊するだけである。

3. 管理サービスのメニュー化

わたし自身、アパートオーナーでもあるが、実際に満足のいく管理会社があればこれほどまでに数少ないものなのかと実感している。個人的には中途半端な管理手数料を払って、いつも気がかりな状態が続くよりも、しっかりフィーを支払って納得のいく管理

図表1 管理メニューの特性

プレミアムプラン(7%)	標準管理(5%)	ライトプラン(3%)
<ul style="list-style-type: none"> ・他にはないサービス ・ハイスタータス ・明確な差別化 	<ul style="list-style-type: none"> ・一般的な管理 ・自社の強み ・他社との差別化 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規の接点を作る ・自主管理オーナー対象 ・標準管理への橋渡し

標準管理の基本的な管理サービス(管理手数料:賃料の5%)を基準に、プレミアムプランとライトプランを用意する

をしてほしいと感じている。

管理サービスの価値を創造するには、まずは「管理サービスのメニュー化」をしてオーナーのユーザビリティの向上を図るべきだ。よく、「当社の管理の特徴は高い仲介力です」とアピールする企業もあるが、「仲介」と「管理」は、全く別物である。管理そのものの価値をしっかりと考えてほしい。メニュー化は、管理料別に大きく3つくらいに分けられるとよい(図表1)。

4. 3つのメニューを用意

まずは通常の管理業務を「標準管理(ベーシック)」として、サービス内容や業務内容を明確化する。このとき、できるだけサービス内容を1つひとつ

詳細に記述してもらいたい。標準管理の柱が決まったら、2つ目は管理料を標準管理よりも低めに設定した「ライトプラン(エコノミー)」について検討してみるとよい。このライトプランは、これまで取引のないオーナーに対して、安い管理料で自分たちのサービスを気軽に利用してもらうためのもので、新たな接点を作るのが目的だ。安い管理料といっても、オーナーとの新たなきっかけを作るためのものであり、永続的にこのライトプランを使ってもらうわけではなく、その上へ向かうための橋渡しのものと考えてもらいたい。

続いて3つ目は、管理料を標準管理より高めに設定した「プレミアムプラン」について検討してみよう。管理

料は少し高めになるが、これまでの管理サービスよりも付加価値を与えて、オーナー満足度の向上を図る(図表2)。将来的にはこのプレミアムプランを標準として、ライバル他社とは明確に管理の差別化を図り、自社の管理の優位性を保つことで、より管理を拡大することが可能となる。

5. 現在の管理サービスを見直す

管理のサービス内容は、オーナーだけでなく自社のスタッフさえ、よく理解していないことがある。このような状態が続くと、本来やらなくてよい仕事も交渉力の高いオーナーに言われるがまま動いてしまい、結果として全体のオーナー満足度を低下させ、自社の利益が出ない体制となってしまうのである。今一度、自社の管理サービスを見直して、しっかりとメニュー化することで、管理拡大は大幅に図りやすくなるだろう。

図表2 管理メニュー表(例)

管理システム		プレミアムプラン(7%)	標準管理(5%)	ライトプラン(3%)
訴訟費用		無償	有償	有償
マーケティングプラン	募集活動計画表	○	×	×
定期巡回	定期的な物件訪問と簡易点検・簡易清掃	○	○	×
レポート	送金明細	○	○	500円
	リーシングレポート(空室時の改善提案)	○(書面)	簡易報告(メール)	×
年次報告書	入居者対応報告書	○	○	×
	年間収支報告	○	○	○

👉 今回のポイント

- 賃貸管理事業を拡大させるために安易に管理料を下げると、相場が下落し、ライバル業者と共倒れになる。
- 管理業はマンパワーが必要とされるため、1物件(1棟)あたりのコストと利益を検証する必要がある。
- 管理サービスの価値を創造するには、「管理サービスのメニュー化」をしてオーナーのユーザビリティの向上を図るべきである。
- まず「標準管理(ベーシック)」のサービス内容を詳細に決め、その後、それより低めに設定した「ライトプラン(エコノミー)」、高めの「プレミアムプラン」を設定する。
- 将来的には「プレミアムプラン」を標準に、ライバル他社と明確に差別化を図る。



免許の基準(欠格事由)

宅建業法1～宅建業の免許～

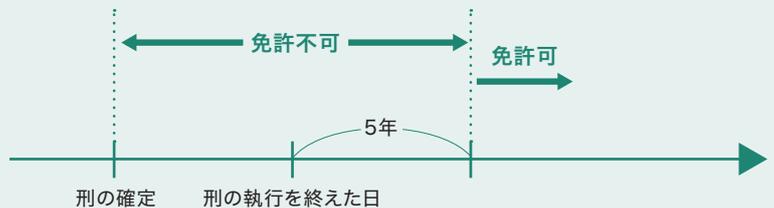
宅建業の免許に関する問題は、本試験で毎年2～3問出題されています。今回は、免許に関する論点のうち、免許の基準(欠格事由)にスポットを当てて学習のポイントを示していきたいと思います。

法人の役員等に免許欠格者がいる場合

株式会社などの法人が免許を申請した場合、法人そのものは免許欠格要件に該当していなくても、その役員(取締役など)または政令で定める使用人(支店長など)に免許欠格者がいた場合、免許を受けることができません。

刑罰に処せられた場合

犯罪の種類を問わず、禁錮以上の刑に処せられ、その刑の執行を終わり、または執行を受けることがなくなった日から5年を経過しない者は、免許欠格要件に該当します。



「禁錮以上の刑」とは、禁錮より重い刑という意味です。刑を重い順に並べると次のようになります。死刑で免許を申請するなんてことはありませんから、免許欠格になるのは懲役刑か禁錮刑を受けた場合であると覚えればいいでしょう。



罰金は禁錮より軽い刑なので、欠格事由とならないのが原則ですが、宅建業法違反、傷害罪、暴行罪、脅迫罪などの暴力団員が行うような犯罪、および背任罪を犯し、罰金刑に処せられた場合は、免許欠格となります。したがって、罰金刑でも免許欠格となる犯罪の種類は、「宅建業法違反+暴力的犯罪+背任罪」と覚えましょう。

以上のほか、刑罰については、次の2点も押さえておく必要があります。

- ① 執行猶予付きの刑→猶予期間中は免許を受けられないが、猶予期間が満了すれば直ちに免許を受けられる。
- ② 控訴・上告中の者→現時点では免許を受けられる。



植杉 伸介

早稲田大学法学部卒業。宅建士、行政書士、マンション管理士・管理業務主任者試験等の講師として30年以上の実績がある。『マンガはじめて建物区分所有法 改訂版』(住宅新報出版)など、これまでに多くのテキストや問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。

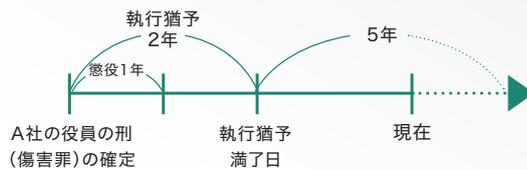
論点の確認と知識の定着を



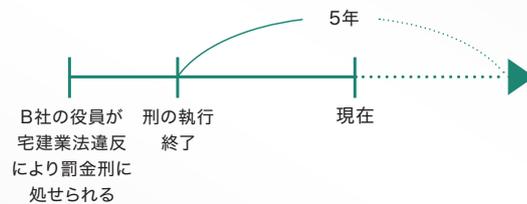
過去問を解いてみよう！

Question

【Q1】 免許を受けようとするA社に、刑法第204条(傷害)の罪により懲役1年(執行猶予2年)の刑に処せられ、その刑の執行猶予期間を満了した者が役員として在籍している場合、その満了の日から5年を経過していなくとも、A社は免許を受けることができる。(H24年 問26)



【Q2】 法人Bの役員の中に、宅地建物取引業法の規定に違反したことにより、罰金の刑に処せられ、その刑の執行が終わった日から5年を経過しない者がいる場合、Bは、免許を受けることができない。(H22年 問27)



👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1

解説



執行猶予がついていない場合、刑務所を出てから5年間は免許欠格者であるが、執行猶予付きの刑の場合、執行猶予期間を満了すれば、直ちに免許を受けられる(欠格要件に当たらなくなる)。よって、A社の役員は免許欠格者でないため、A社は免許を受けることができる。

Answer 2

解説



宅建業法違反の場合、罰金刑でも免許欠格事由に該当する。よって、法人Bの役員に免許欠格者がいることになるため、Bは免許を受けることができない。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.2

不動産テックによって 不動産業界に起きる変化

不動産テックの側面から不動産マーケットの現状を見ていると、少しずつですが、借入人や不動産オーナーの考え方が変化していると思われます。そのため、今回は、その変化に応じて賃貸仲介会社や管理会社も変化していく必要性について解説します。



01

求められる 賃貸経営における 運用面での高い戦略性

大前提として皆さんと共有しておきたいのは、不動産市場における今までの賃貸経営のビジネスモデルが変化し始めているということです。日本では2012年ごろから人口が減少し始めており、私が改めて言うまでもありませんが、既に空き家問題も顕在化しています。

今後、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会に向けてインフラ整備が進められるなかで都心の利便性は増し、一部の不動産の価値は上昇するとみられています。しかし、経済成長とともに地価が上がっていくことを前提としていた旧来の賃貸経営のビジネスモデルが、これから通用しなくなることは多くの専門家が述べています。販売益などのキャピタルゲインが望みにくいとすると、今後の不動産経営では、家賃収入などのインカムゲ

インのマネジメントの重要性が必然的に増します。つまり、運用が重要になるのです。このことによって、不動産オーナー側にも意識の変化が起きることはいうまでもありません。周囲の物件との競争激化への対応や、物件の老朽化、用途転用も含めた運用面などでより高い戦略性が求められるようになり、賃貸経営の難易度は上がっていくでしょう。

02

賃貸物件を 資産としてとらえる

併せて触れておきたいのは、こうした流れの中で不動産を「資産」として考え、より効率的に運用したいと考えるオーナーの増加です。不動産は、現金や有価証券などの「金融資産」に対して「現物資産」と呼ばれています。これまで、相続などで譲り受けた家は、残された家族の居住用として利用されることのほうが多く、一部の投資家を除けば、金融資産よりも資産性の観点で取り扱われることは少なかったといえま

す。しかし今、不動産を金融資産と同じように考え、戦略的に運用しようというオーナーは増えており、そのようなオーナーをサポートするためのテクノロジーサービスは今後増えていくと思われます。逆にいえば、不動産を戦略的に運用できないのであれば、不動産を保有すること自体のコストパフォーマンスが低くなり、オーナー同士の間の競争も増していく市場においては、不動産を保有し続けることが難しくなるという状況も十分に想定できます。

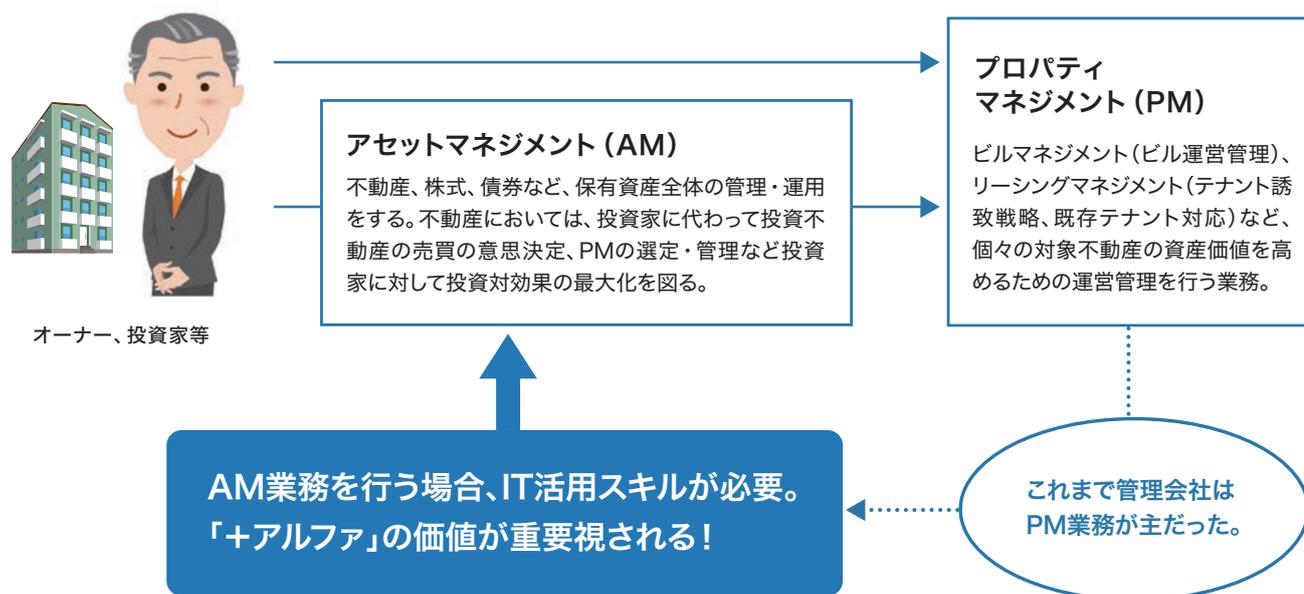
03

管理会社の役割が 資産マネジメントへ

金融資産の領域では、フィンテック(金融テクノロジー)*の高まりとともに様々なITサービスが資産運用の手助けをしており、不動産の現物資産の領域でも今後そういった流れが生まれていくと考えるのが自然でしょう。

そうすると、不動産管理会社の役割は変化していきます。今まで管理

図表 アセットマネジメントとプロパティマネジメント



会社の事業はPM(プロパティマネジメント)業務が主だったものが、今後はAM[資産(アセット)マネジメント]業務を念頭に置いた動きを求められるようになります。そうすると、IT活用スキルは不動産管理会社にとって必須になることはいまでもありません(図表)。

近隣の競合物件調査、収支予測、運用改善提案……。しかもその精度も問われるようになってくる。もしかするとこの点は、大手の管理会社よりも、いわゆる「パパママ不動産」と呼ばれる、オーナーさんの顔が見えるくらいの規模の管理会社、地域に根付いている不動産会社さんの得意領域かもしれません。

※ 金融(Finance)と技術(Technology)を組み合わせた造語。金融と最先端の技術がさまざまな形で融合して作り出す新しい金融サービス(たとえば、スマホを使った決済・送金など)や、その潮流、動向を指す。

により、管理会社の業務がコンソーシアム化することも予想できます。実際に、筆者の知り合いには、駐車場からの用途転用で保育園の建設をオーナーに提案し、テナントや保育園経営会社の誘致まで管理会社が担う例もあります。

そのほかにも助成金獲得のノウハウなどは、地域密着型の不動産会社さんのほうがソリューションを持っていることも多いのではないのでしょうか。このような「+アルファ」の価値がより重要視されるのがこれからの不動産業界だと私は考えています。

付け加えれば、管理会社・仲介会社を問わず、こうした価値を「属人

化させずに高いレベルで安定的に提供できること」がこれからの不動産管理会社には求められており、価値創出をサポートし、最大化するのがITと不動産テックの力なのです。



04

管理会社の役割が資産マネジメントへ

また、AM業務が進んでいくこと

ダイヤモンドメディア株式会社 代表取締役
一般社団法人不動産テック協会 代表理事

武井 浩三

神奈川県生まれ。高校卒業後、米国ロサンゼルスに留学。帰国後、2007年に共同創業者の小林氏、染谷氏とダイヤモンドメディアを創業(共同経営)。現在、不動産テック・フィンテック領域におけるITサービスを中心にサービス展開を進める一方、ホラクラシー経営の日本における実践者として様々な媒体への寄稿・講演・組織支援なども行う。





物件調査のノウハウ Vol.2

不動産物件調査技術の基礎 ～現地調査編～

現地調査方法のルール

「不動産業者の現地調査方法」のルールはないように見えても、参考にできる基本的な現地調査方法の基準がないわけではありません。今回は、「目視」と「簡易計測」により行われる現地調査方法の基準と、お客様へ重要事項として説明するときの項目と内容を解説します。

2つの評価方法基準

不動産業者が行う現地調査方法には、「目視」と「簡易計測」があります。「目視」は、「少なくとも歩行その他の通常的手段により移動できる位置において行う」「評価の対象となる部位等のうち、少なくとも仕上げ材、移動が困難な家具等により隠蔽されている部分以外の部分について行う」ことです。「簡易計測」は、「少なくとも歩行その他の通常的手段により移動できる位置において行う」「評価の対象となる部位等のうち、少なくとも当該位置の地上面、床面等からの高さが2m以内の部分における目視により認められた劣化事象等の幅、深さその他の寸法について行う」となります。

この「目視と簡易計測」の方法については、住宅性能検査機関が行う



現地調査イメージ

品確法3条に基づく住宅性能評価の際の「評価方法基準」(平成30年3月26日国土交通省告示490号)が基本となります(図表)。しかし、不動産業者には検査義務がありません。

したがって、不動産業者が行うべき現地調査方法とは、この評価方法基準から検査業務を除いた「目視と簡易計測」が、不動産業者の現地調査方法の基準となります。

図表 評価方法基準

11-1 現況検査により認められる劣化等の状況

① 基礎のうち屋外に面する部分

仕上げ	劣化事象等	方法
(1)コンクリート直仕上げによる仕上げの場合	幅が0.5mm以上のもの その他の著しいひび割れ	計測又は目視
	深さが20mm以上のもの その他の著しい欠損	計測又は目視
(2)モルタル仕上げ その他の塗り仕上げの場合	著しいひび割れ	計測又は目視
	著しい欠損 仕上げ部分の著しい剥がれ	計測又は目視 目視
(3)その他の仕上げの場合	(1)又は(2)の場合における劣化事象等に準じるもの	(1)又は(2)の場合における方法に準じるもの

1.この表における目視は、次に掲げる方法により行うものとする。

(1)少なくとも歩行その他の通常的手段により移動できる位置において行う。

(2)評価の対象となる部位等のうち、少なくとも仕上げ材、移動が困難な家具等により隠蔽されている部分以外の部分について行う。

2.この表における計測は、次に掲げる方法により行うものとする。

(1)少なくとも歩行その他の通常的手段により移動できる位置において行う。

(2)評価の対象となる部位等のうち、少なくとも当該位置の地上面、床面等からの高さが2m以内の部分における目視により認められた劣化事象等の幅、深さその他の寸法について行う。

出典:「最終改正 平成30年3月26日国土交通省告示第490号」より抜粋・編集

ポイント

上表は専門検査機関による評価方法基準ですが、不動産業者には検査義務がないため、上表から検査事項を除いた部分が、現地調査の対象になります。

パンフレットを作成し、説明する

これが本来、不動産業者が行わなければならない現地調査方法の基準ですが、これまで消費者に対して「現地調査をする場合は、このような方法で現地調査をしています」などと、重要事項として説明をしてきませんでした。

そこで、「お客様のための不動産取引のしおり」や「不動産業者の業務範囲について」などのパンフレットを作成し、「不動産業者が行う現地調査方法基準」を記載した「重要事項」の書面により、消費者に説明をするとよいでしょう。

目視により行う現況調査

この現地調査方法の基準をさらに具体的に解説すると、「不動産業者が目視による現況調査を行う場合、依頼者からの特別な依頼がない場合、通常、以下の部位を除きます」として、「地表に出ていない境界標、諸設備等の部位の劣化等の事象」「地盤面、床面よりの高さが2mを超える部位の劣化等の事象」「少なくとも歩行その他の通常的手段により移動できない部位の劣化等の事象」「少なくとも仕上げ材、移動が困難な家具、物置、工作物等により隠蔽されている部位の劣化等の事象」「売主、地権者または占有者が立入拒否をした部位の劣化等の事象」などを説明します。

簡易計測による現況調査

また、「不動産業者が簡易計測による現況調査を行う場合、依頼者からの特別な依頼がない場合、通常、以下の部位を除きます」として、「少

なくとも歩行その他の通常的手段により移動できない部位」「少なくとも移動が困難な家具、物置、工作物等により隠蔽されている部位」「少なくとも当該位置の地上面、床面等からの高さが2mを超える部分の劣化事

象等」「精密測定機器による幅、深さ、傾斜等の計測」などを説明することが大切です。

このように不動産業者は、消費者に対して、自らの業務内容を具体的に説明することが大切です。

ポイント

「不動産業者が境界標の探索をする場合、原則的に目視による調査であり、大型スコップや工具による掘削や探索作業は、土地家屋調査士に検査依頼をしてください」と消費者に伝えます。



通常的手段により移動できない位置での調査は除かれます。



不動産コンサルタント 津村 重行

昭和55年三井のリハウス入社。昭和59年に不動産物件調査業(デューデリジェンス業)に注目し、消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とする有限会社津村事務所を設立。研修セミナーや執筆活動等を行っている。著書に『不動産調査入門基礎の基礎4訂版』(住宅新報出版)などがある。





海外不動産事情 Vol.2

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 中国編①

中国の土地所有権の仕組み

中国(大陸)の不動産制度について数回に分けて解説します。第1回は日本の土地所有制度とは異なる「土地所有権」の仕組みと各種不動産との関係性および、土地の取引市場の全体像についてご紹介します。

菱村 千枝



不動産鑑定士。(一財)日本不動産研究所勤務を経て、2005年から中和資産評価事務所(北京)にて、海外資産評価業務に従事。中国沿海部諸都市で企業・不動産評価経験多数。2013年より不動産鑑定工房(株)専任不動産鑑定士・取締役就任。著書に『中国投資・ビジネスガイドブック』(NNA出版)など。

1. 都市の土地の所有権は国にある

中国では、土地の所有は公有となっており、「国有土地」と「集団所有土地」の2種類に分かれます。つまり広い国土の中で、私人・私企業が所有権を有する土地は全くないということです。国有土地の範囲は概ね都市の市街地です。一方、「集団所有土地」というのは、社会主義に特有の「労働者・農民大衆全体による所有」という意味で、主として農林水産業用地がその対象です。

以下、都市の土地に関する「国有土地」についてお話ししましょう。

土地の所有者は「国家」ですが、各地の行政主体、例えば、北京市政府、上海市政府、広州市政府というように、地方政府(日本でいう地方自治体)が国に代わって土地行政を行います。地方政府は、所有する土地の上に、期間を限った「土地所有権」を設定し、これを企業や個人などの土地使用者に対して「払下げ」を行います。政府が土地を払下げする場

合は、原則として競争入札の方法がとられます。政府は毎年その年に払下げを行う土地の総面積を計画し、その計画の範囲内で、土地所有権の払下げを行っていきます。

2. 土地所有権には使用期限がある

土地所有権は、その用途に応じて最大使用年数が決められており、土地所有権者は、払下げ時に「払下げ契約書」で政府と約定した年限以内で、その土地を使用することができません。土地所有権は、払下げ時点で一括して払下げ代金、つまり土地代金を支払う規定となっており、所有権者は毎月の地代を支払うことはありません。この点は、日本の借地権とは大きく異なります。日本の借地権は「債権」であるのに対して、中国の国有土地所有権は「物権」です。所有権者は、使用年数の範囲で、所有権を抵当や賃貸に供することが可能です。

用途が住宅の場合は最長70年、商業(店舗、オフィス、レジャー施設など含む)最長50年、工業最長50年

のように法定されています。土地所有権者には、政府から権利者である証明として「土地所有権証」が発行されます。土地所有権者は、その土地の上に、「払下げ契約」において約定した用途の建物を建設し、使用することになります。「工業」用途として払い下げられた土地所有権において、「住宅」を建設することは許されず、途中から用途を変更することもできません。また、中国の土地所有権は、会計上「無形固定資産」に計上され、使用年数にわたって毎年均等に償却されていく、償却資産であるということも大きな特徴です。

一方、建物は土地と異なり、私的に所有することができ、「建物所有権証」が発行されます。写真1は広東省のある地方都市の工場に関する土地所有権証等の外観です。赤い表紙が土地所有権証、青い表紙が建物所有権証、黄色い表紙は抵当権証(これは抵当権者に対して発行されるもの)ですが、このような権利証書の外観は、各地方政府によって異なり、一様ではありません。

写真1



左から抵当権証、土地使用権証、建物所有権証書

土地使用権証に記載されている項目は図表1のとおりです。必ず使用期限の記載があります。

さて、この土地使用権の使用年数が終了した後は、どうなるのでしょうか？ 現在の法律では「政府が承認すれば更新することができる」とのみ記載されていますが、具体的手続きについては触れられていません。ただし、住宅用途の土地使用権については自動で更新するとあります。これは、区分所有でマンションを購入している膨大な国民の要望を入れて法律に記載されたものですが、70年が経過したときの具体的手続きや「更新料」の有無など詳細は記されていません。

3. 不動産の権利移転

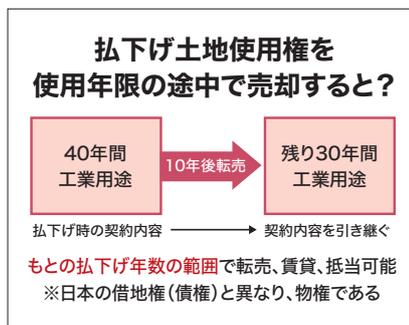
土地使用権および、その地上建物が売買される場合について考えてみましょう。払下げ時に使用期間40年の土地使用権に工場を建設して運営し、10年後に売却するとします。買主は、売主が政府から払下げを受けたときに交わした土地使用権払下げ契約で約定された内容を引き継ぎ、当初の使用年数が40年なら、残りの30年間の期間を引き継ぎます(図表

図表1 土地使用権証の記載事項

土地使用者	〇〇市〇〇商業公司		
座落(所在)	××路61号		
地号(番地)	1-6-22-33	図号	92.80-13.40
土地用途	商業	等級	1級
使用期限	40年		
土地使用権面積	総面積	5,885.3㎡	
	単独使用权	面積	5,885.3㎡
		建築敷地面積	
	共有使用权	面積	
うち分擔			
四至	東	至〇〇大街	
	南	至〇〇路	
	西	至〇〇公廠	
	北	至〇〇巷	

2)。もちろん工場としての用途もそのまま引き継ぎます。

図表2 払下げ後、使用期限の途中で売却した場合の契約期間



4. 分譲マンションの 権利関係

一般的な分譲マンションなどの権利関係はどうなっているのでしょうか。マンションの場合、最初に開発デベロッパーが、政府から土地使用権を入札により仕入れます。入札ですから最も高い値段をつけた業者が落

札しますが、中国ではその地域で史上最高額での落札が出た場合、「地王」(土地王者)と称して地元の新聞などで大きく取り上げられます。人々の不動産に対する関心の高さがうかがえます。都市部において不動産価格が急上昇していた時代、こうした「地王」の話題が頻々と起こりました。土地の仕入値段が天井なしに上がれば、マンションの価格も何をか言わんや、ということになります。マンションでは、エンドユーザーが取得するのは、建物の専有部分所有権と共用部の共有持分、敷地を建物専有部分の比率で按分した土地使用権の持分面積となります。都市部では、別荘と呼ばれるもの以外には一戸建の供給はほとんど見られず、住宅のほとんどは共同住宅です。新築分譲・中古売買市場とも膨大な規模の市場が存在しています。



広東省深圳(しんせん)市の街並み

台湾不動産視察ツアー報告

～全国より51名が参加～



平成30年11月26日(月)～29日(木)の4日間にわたり、原嶋理事長を団長に、台湾最大の不動産流通団体である中華民國不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會(以下、全聯會)の全面協力を得て、台湾不動産実務者による研修と物件視察ツアーを、全国の会員より参加者を募り実施しました。

全聯會との交流は、平成6年の日韓不動産会議富山県大会に始まり、本会創立45周年、50周年記念式典に参加いただくとともに、本会からも、平成20年に台北市で行われた2008世界不動産サミット(全球不動産經紀高峰會)や全聯會役員・会員が一堂に会する傑出金仲奨模模頒獎典禮に参加するなど、協会間の親密な交流を積み重ねてきました。

今回その成果を、会員皆様にも広め、台湾の不動産実務者との交流を通じて知見を広めビジネスの発展に寄与することに主眼に企画しました。

研修は、台湾の京都と呼ばれる台中市において曾文二先生より“台湾の不動産税金制度”、首都の台北市では、張欣民先生より、“台北市不動産市場景気及び発展動向”と題して不動産取得・保有に係る税・登記制度や台北市の不動産市況について詳細な資料を用いて説明を受けました。

また、視察は台中市において、烏溪の川岸に建てられた、風水と緑を積極的に取り入れた高級マンション“世界之翼”を、台北市では台湾を代表する統創建設による周囲の環境に配慮するとともに最新のAI技術を駆使し、数々の賞を受賞したオフィスビル“統創企業大樓”を訪れました。どちらも、設計に携わられた建築家、オーナーより直に建築上の技巧や特徴について講義いただき、その卓越した設計思想と意匠に深い感銘を受けました。

今回は、初めて会員を主体とした不動産視察ツアーでしたが、全聯會役職員皆様の周到な準備と心からの歓待、それに全日参加団が応え、不動産研修・視察はもとより両会会員相互の交流が図れ、新たなネットワークを広げて頂けたと自負しております。

今後も、会員皆さまの不動産の見聞を広め業務に資す海外視察を企画していきたいと考えています。



計51名が参加した台湾不動産視察ツアー



研修の様子



全聯會の協力とおもてなしにより
両会会員の交流が図られた

神奈川県本部

REPORT

平成30年度 相談員研修会を開催

平成31年3月12日(火)、神奈川県本部会議室にて、平成30年度川崎県民センター「県民の声・相談室」相談員の説明会および相談員研修会を開催しました。

上記相談員の説明会では、神奈川県県土整備局事業管理部建設業課主幹の牛山氏(横浜駐在事務所宅建指導担当)より川崎県民センター「県民の声・相談室」の組織および事業内容について、主査の中尾氏からは相談業務について、神奈川県本部公益事業推進委員会の山田達也委員長からは業務手順等について、それぞれ説明していただきました。

相談員研修会では、講師に(一財)不動産適正取引推進機構客員研究員の村川隆生氏を迎え、「不動産取

引(売買・賃貸借)トラブル相談と相談対応」というテーマで講演していただきました。

相談員は熱心に講義を聞いており、意義のある研修会となりました。



研修会の様子



挨拶をする秋山神奈川県本部長



説明をする山田公益事業推進委員長

REPORT

平成30年度 第2回全日消費者セミナーを開催

平成31年3月7日(木)、相模原市の相模女子大学グリーンホールで、神奈川県本部主催の消費者セミナーが開催されました。

新潟産業大学准教授の蓮池薫氏をお招きし「夢と絆」をテーマに、北朝鮮に拉致された当時の様子や、拉致されている間の北朝鮮での暮らしの話、帰国に際しての裏事情など、実体験を中心に拉致問題の経緯や現状について講演していただきました。会場は超満員で、大変多くの皆様にご参加いただき、盛況のうちに終了しました。

講演後には秋山本部長より拉致被害者救出のための寄付金の授与が行われました。また、当日はご参加の皆様にご参加の皆様に募金を呼びかけ、17万9,085円の募金が集まりました。寄付金および募金は蓮池氏を通して「救う会」に寄付され、拉致被害者救出のための活動にお役立ていただきます。募金にご協力いただいた皆様に厚く御礼申し上げます。



秋山神奈川県本部長と蓮池氏(右)

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・木: 10時~12時、13時~16時 火・水・金: 13時~16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)

ラビネット
新コンテンツの
お知らせ



eラーニング化で
さらに便利!

「全日保証eラーニング」 研修システムがオープン!

忙しい“不動産業”だからこそ“時間・場所”にとらわれない受講環境を!

このたび、「全日ステップアップトレーニング」の賃貸基礎編(居住用)の講義を会員向け学習コンテンツとして、eラーニング化しました。「建物賃貸借の基礎」(借地借家法や契約書の解説)と「居住用普通借家契約のトラブルと対処法」(契約締結、更新、解除、原状回復など)の二部作となります。ぜひ、ご利用ください。

会員向け学習コンテンツ「全日保証eラーニング」の特徴

現在、会員の皆様にご各会場で受講いただいている「全日ステップアップトレーニング」が、パソコン上で賃貸基礎編(居住用)の講義を受けられるようになりました。

講義を45本の動画にまとめ、内容ごとに動画を細分化しました。空いた時間を利用して学習することができ、講義順でなく興味のある講義から受講することもできます。また、講義ごとに演習問題を設置しているため、学んだ内容の確認や復習にも役立ちます。

すべての受講が修了した方は、修了証書の取得が可能です。社員教育や知識の再確認にぜひご利用ください。レットトライ!



細分化された講義内容



講義ごとに設置された演習問題と解説



注意

講義動画はインターネット回線を利用して再生する仕組みです。安定した通信環境でご利用ください。
また、講義中、画面内に解説等が表示されます。パソコンや画面の大きいタブレットで受講してください。

eラーニングの活用例

社員教育やスキルアップに!

知識の再確認に!

業務の円滑&効率化の一助に!

「全日保証eラーニング」の受講の仕方

① ラビーネット

(<https://portal.rabbynet.zenni.chi.or.jp/>)にログイン後、トップ画面のコンテンツ「全日保証eラーニング研修」をクリック



◆初めに受講者登録を!

eラーニングの利用にあたり受講者個々の情報を設定します。受講の際にはお名前等の登録やeラーニング専用のIDを設定します。

受講の入口(ラビーネット内)



②「eラーニング管理」ボタンをクリック。代表者の情報を登録(初回のみ)

⑥「eラーニング管理」ボタンをクリックし、
⑤で設定したID・パスワードでログイン



受講者登録設定(eラーニングシステム内)



③メニュー画面の右下から「ユーザ管理画面へ」をクリック

④ユーザ管理画面より「新規ユーザ」ボタンをクリック



⑤ユーザ情報画面で、受講者の情報を入力すると、ID等が付与される



◆講義動画の閲覧前の準備

受講する前に必ず「留意事項」をお読みください。また、本研修用の「テキスト」があります。利用端末へダウンロードをお願いします。「留意事項」と「テキスト」を確認、またはダウンロードしないと講義動画を閲覧することができないようになってます。ご注意ください。



⑦留意事項を確認

⑧テキストをダウンロード

不動産調査実務マニュアル アプリ版 リリース!



「不動産調査実務マニュアル」

「不動産調査実務マニュアル」は、不動産調査の実務を行う上での詳細手順・注意点などを示したとしても役立つ全日オリジナルの冊子です。これまで地域限定で配布・販売をさせていただきましたが、多くの会員の皆様にご利用いただくため、スマートフォンアプリとして配信をさせていただきます。

不動産調査実務マニュアルアプリ利用の手順

① PCでラビーネットを開き(シングルサインオン)、「不動産調査実務マニュアル(アプリ版)」をクリック。



② スマートフォンやiPhoneでPC画面のQRコードを読み取り、アプリをダウンロードする。もしくは、スマートフォンやiPhoneでラビーネットを開いて、iOSの場合は「App Storeからダウンロード」をタップし、Androidの場合は「Google Playで手に入れよう」をタップしてダウンロードする。

※App Store・Google Playから直接ダウンロードすることも可能です。

QRコードの読み取り方法

【iPhone】
iPhoneのカメラを起動し、PC画面のQRコードにかざすと読み取ることができます。

【Android】
QRコード読み取り用のアプリをダウンロード、または、LINEの友達追加画面にあるQRリーダーを利用して読み取ることができます。



③ アプリを起動し、ラビーネット上の「ログインQRコード」を読み取る。

④ スマートフォンやiPhoneで以下のように表示される。



ダウンロード版書式351.
売買調査シートと併せて
ぜひご活用ください。



※QRコードはダミーです。ご利用の際はラビーネットからご利用ください。

Initiate Member

新入会員名簿

[平成31年3月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 アイレヴェンテホーム	
	札幌市	株式会社 アストリーエステート	
	帯広市	合同会社 Spark	
	千歳市	株式会社 Sumica	
	上川郡	株式会社 大東	
	札幌市	有限会社 ぶくしま	
岩手県	滝沢市	有限会社 クオリティーアンドアソシエイツ	
茨城県	鹿嶋市	田直人不動産	
栃木県	那須塩原市	新光産業 株式会社	
	宇都宮市	株式会社 プランニングパートナー	
	宇都宮市	有限会社 ワイワイ企画	
埼玉県	鴻巣市	株式会社 ウェーブ	
	鶴ヶ島市	S-concept 株式会社	
	春日部市	クワフォックス 株式会社	
	さいたま市	クワバラ・コンサルティング	
	さいたま市	大福 株式会社	
	越谷市	合同会社 ベル・エステート	
	川越市	株式会社 マーク・スター不動産	
	行田市	有限会社 ユニオングループ	
	川越市	株式会社 ロジカルエステート	
	千葉県	柏市	有道コンサルティング
		山武市	株式会社 海陽不動産企画あかりオフィス
		千葉市	株式会社 サニーサイドライフ
		八千代市	株式会社 SAN-A
		千葉市	株式会社 花園
東京都	豊島区	ART&LIFE 株式会社	
	東村山市	アイズ住宅企画 株式会社	
	渋谷区	いたてもの 株式会社	
	港区	株式会社 アジアインフォネット	
	三鷹市	株式会社 アップスタート	
	西東京市	株式会社 ES	
	港区	株式会社 イールドネクスト	
	目黒区	株式会社 イフサーチ	
	豊島区	株式会社 インフィニストン	
	大田区	株式会社 With Pet Family	
	渋谷区	株式会社 Westbank Projects Japan	
	文京区	株式会社 エイジエック都市開発	
	港区	株式会社 FK REAM	
	文京区	オリブライフ 株式会社	
	新宿区	株式会社 Calme	
	新宿区	クラフトエステート 株式会社	
	渋谷区	株式会社 CLOVER	
	渋谷区	株式会社 KTSブランディング	
	新宿区	株式会社 The Creative Box	
	中央区	株式会社 SALTA ESTATE HOLDINGS	
	足立区	三敬商事 株式会社	
	豊島区	株式会社 JY不動産	
	八王子市	株式会社 蛇滝商会	
	荒川区	株式会社 Joyhome	
	練馬区	株式会社 商運サービス	
	品川区	ZEROTOWN 株式会社	
	国分寺市	有限会社 タウン企画	
	武蔵野市	チェリー不動産 合同会社	
	千代田区	堤不動産鑑定 株式会社	
	新宿区	株式会社 ティーズホーム	
	港区	株式会社 ディーフィールド	
	葛飾区	テイクワン 株式会社	
	杉並区	トイボックス 合同会社	
	渋谷区	東京仲介不動産家 株式会社	
	品川区	株式会社 Tokyo design office	
	新宿区	株式会社 東京ネットワークス	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	中央区	株式会社 トラストワイズプロダクション	
	足立区	株式会社 ハコリ	
	新宿区	株式会社 88クリエイト	
	新宿区	PANORAMA 株式会社	
	中央区	株式会社 Biz	
	渋谷区	合同会社 ビットアルファ	
	新宿区	合同会社 ヒトナリ	
	千代田区	株式会社 Fa-family A	
	国立市	株式会社 for you	
	千代田区	株式会社 フォーリスデベロップメント	
	渋谷区	株式会社 フジエンタープライズ	
	港区	株式会社 BRISS	
	千代田区	プロップテック 株式会社	
	新宿区	株式会社 ベストウィン	
	品川区	ベネフィットリアルエステート 株式会社	
	千代田区	株式会社 Borderless NINJA	
	調布市	Homey 株式会社	
	目黒区	株式会社 ボールディベロップメント	
	世田谷区	株式会社 モアル	
	港区	湯浅開発 株式会社	
	西東京市	株式会社 ヨシムラ	
	豊島区	株式会社 ランドニッチ東京	
	文京区	株式会社 Licrest	
	新宿区	リグロス 株式会社	
	新宿区	株式会社 リベラチェンダ	
	西東京市	株式会社 ロイホーム	
	大田区	有限会社 綿貫工業	
	神奈川県	厚木市	株式会社 アイカフ
		横浜市	合同会社 KPA
		川崎市	有限会社 小島産業
		横浜市	株式会社 シーガルプランニング
		厚木市	株式会社 ステップアップ企画
		横浜市	株式会社 トクシマル
藤沢市		株式会社 FRAN	
横浜市		株式会社 HOMEコーポレーション	
横浜市		株式会社 まちすま	
横須賀市		株式会社 ユウアイ	
石川県	金沢市	株式会社 Life Creator	
長野県	上田市	バジリアルモビリエン	
岐阜県	羽島郡	株式会社 ウイニングホーム	
	岐阜市	オアシス不動産	
静岡県	裾野市	株式会社 アシスト・KK	
	菊川市	有限会社 テイク	
	沼津市	株式会社 Y'sプランニング	
	愛知県	名古屋	REJ・ディベロップメント 株式会社
	名古屋	株式会社 e. Real Estate Agent	
春日井市	株式会社 ティー・ケイ・ケイ		
名古屋	TGマネジメント 株式会社		
名古屋	師定 株式会社		
名古屋	有限会社 ヤマト		
三重県	桑名市	寺本工業 株式会社	
	松阪市	株式会社 ナチュラル・ライフ・デザイン	
滋賀県	大津市	株式会社 アークスホームplus	
	大津市	株式会社 ゲットリッチ	
京都府	京田辺市	アムルリアルエステート 株式会社	
	宇治市	MIPホールディングス 株式会社	
大阪府	大阪市	株式会社 アース・ドクター	
	大阪市	アトモス不動産	
	大阪市	株式会社 E-HOME	
	大阪市	株式会社 HCCプラス	
	大阪市	HTリフォ 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	枚方市	株式会社 エヌスリー
	大阪市	有限会社 エフ・エヌ・コンサルティング
	豊中市	有限会社 大石
	大阪市	OK住MILE
	大阪市	株式会社 カクトス
	枚方市	共成建設 株式会社
	大阪市	株式会社 共同都市開発
	大阪市	有限会社 銀河コーポレーション
	高槻市	ここからはじまる
	大阪市	株式会社 ジェイエルパートナーズ
	堺市	照福不動産 株式会社
	豊中市	株式会社 ズームアセットマネジメント
	大阪市	株式会社 スタイルアジアインバスター
	豊中市	星輝開発 株式会社
	大阪市	ドマーニ 株式会社
	吹田市	株式会社 ファンリノバ
	大阪市	株式会社 マサキ不動産
	大阪市	株式会社 有光
	大阪市	株式会社 リアルリード
	堺市	株式会社 Rino Life
	大阪市	LUSSO 株式会社
	大阪市	株式会社 REDIC
	兵庫県	神戸市
神戸市		三一通商 株式会社
神戸市		蒼天土地 株式会社
尼崎市		阪神建物サービス
神戸市	株式会社 BASE	
鳥取県	米子市	松本住宅有限会社
	倉吉市	有限会社 サンストック
岡山県	岡山市	株式会社 角南不動産
	倉敷市	株式会社 MASUYA
	岡山市	株式会社 みどりコーポレーション
広島県	広島市	株式会社 オフィシャル
	広島市	ComeHome 株式会社
	広島市	Gクレイン 株式会社
香川県	仲多度郡	株式会社 イドコロ
愛媛県	松山市	株式会社 住まい工房まつやま
	松山市	バナナオフィス不動産 株式会社
	伊予市	株式会社 坊っちゃん不動産
福岡県	福岡市	梶原エステート
	福岡市	有限会社 K.U.D
	福岡市	株式会社 たまゆら不動産
	那珂川市	ハートライフ 株式会社
	福岡市	有限会社 ホテイ商事
佐賀県	武雄市	株式会社 栗原建設
	武雄市	株式会社 匠クリエイト
長崎県	諫早市	株式会社 中川建設
熊本県	熊本市	合同会社 清正商事
	菊池郡	肥後木村組 株式会社
	熊本市	メイクリブ 株式会社
大分県	中津市	九州探泉 株式会社
	豊後高田市	西日本ホーム 株式会社
鹿児島県	奄美市	株式会社 ココカラリアルエステート
	鹿児島市	合同会社 和楽久
沖縄県	島尻郡	エコハウジング
	豊見城市	大唐 株式会社
	那覇市	高良土地建物事務所
	中頭郡	株式会社 南西ハウジング
	宜野湾市	PfaT 株式会社
中頭郡	マッキーホーム	

NEWS FILE



国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。

新・不動産業ビジョン2030

主軸は不動産の「最適活用」

議論を集約、業界の方向性示す

国土交通省は3月28日、第39回「社会資本整備審議会産業分科会不動産部会」(部会長・中田裕康早大大学院教授)を開いた。今回は、これまでの議論を集約した「取りまとめ」を委員が了承。約10年先となる2030年ごろへ向けた指針を、分野や項目ごとに示した。

同部会の目的は、不動産業界全体の指針として新たな「不動産業ビジョン」を策定すること。今後の不動産業には「時代や地域のニーズを的確に把握し、それに対応した不動産を形成して社会で最適に活用されること」(本文より)が期待されるという趣旨を示した。

野村正史土地・建設産業局長は「平成から新たな時代に切り替わるこのタイミングに、不動産業の総括的な議論ができたことは有意義。将来の日本への思いが込められた『ビジョン』になったのでは」と述べ、言葉に新たな時代への期待を込めた。

本文は、不動産業における「現状」「市場環境変化」「今後のビジョン」の3章構成。「現状」では、過去に策定した「ビジョン」との大きな違いとして、特に投資・運用の部分を拡充・刷新。またサブリース契約に関するトラブルの多発を受けた管理業適正化の必要性など、社会情勢を踏まえた内容を盛り込んだ。

「市場環境変化」でも社会情勢の動向を反映しており、空き家・空き地の増加や政府が提唱する「働き方改革」などに言及している。

●課題や施策を網羅

こうした前提を基にまとめた「今後のビジョン」では、

不動産業界の発展と共に、国全体の持続的な成長を支えることも目指している。

個別の内容を見ると、まず官民共通の目標として「ストック型社会の実現」「安全・安心な不動産取引」「地方創生」といったテーマが並ぶ。

更に「民の役割」については、国民から信頼される産業となることを筆頭に挙げ、法令遵守を前提に、業務の透明化や従業者の資質向上などを求める。また、「従来の画一的な手法に従った開発、流通、管理といった古典的なビジネススタイルでは不動産業の将来像は明るくない」と指摘し、多様化するニーズに応えられる“トータルサービス”を重視。併せて「官の役割」も明示し、市場環境整備と柔軟な政策、業界への指導・監督に取り組むこととした。

加えて、重点的に検討すべき政策課題も列挙。「市場変化」で挙げられた課題を中心に、解決の道筋を示した。本文では、不動産を“たたむ”ためのアプローチや心理的瑕疵への対応、賃貸住宅管理業の法制化、売買契約書や重要事項説明書の標準化、不動産総合データベースの構築、不動産取引の電子化など具体的な論点に触れており、同省が進めている施策の集大成的な内容となっている。

(『住宅新報』2019年4月2日号より抜粋・編集)

依然、変動金利型が過半

住宅ローン実態調査

国交省

国土交通省は3月20日、2018年度民間住宅ローン実態調査結果をまとめ、公表した。2003年から民間金融機関を対象に行っているもの。今回の調査対象は銀行

や信用金庫、農協など1,351機関で、回答機関数は1,303機関（回答率96.4%）。数字は2017年度の実績となる。

同調査によると、個人向け住宅ローン新規貸出額は19兆2,875億円で、貸出残高は154兆342億円。

新規貸出額における金利タイプの内訳は「変動金利型」が最も多く、50.7%（前年度比0.5ポイント増）と過半を占めた。次いで「固定金利期間選択型」が31.2%（同5.5ポイント増）と多く、割合も増加。一方、「証券化ローン」は11.9%（同5.1ポイント減）、「全期間固定金利型」は6.2%（同0.9ポイント減）と割合が下がっている。

● アパートローンは1割減

賃貸住宅向け新規貸出額について、回答を単純集計した「各年集計」は3兆8,282億円で、前年度から1,448億円（3.9%）増加している。ただしこの集計は、回答機関数自体が年度によって異なるため、金額の推移も回答機関数に左右されやすい。

そこで過去4年間すべての年度で回答した機関のみを集計した「経年集計」を見ると、2017年度は2兆9,230億円で前年度の3兆2,467億円から3,237億円（10.0%）減少。一時期と比べ、アパートローンの鎮静化傾向が、数字として如実にうかがえる結果となった。

（『住宅新報』2019年4月2日号より抜粋・編集）

地域再生法の改正案を閣議決定

政府は3月15日、「地域再生法の一部を改正する法律案」（地域再生法改正案）を閣議決定した。

同改正案は、既存ストックの活用により“多世代共生型”のまちづくりを促し、地方の魅力向上を図る趣旨で複数の新規事業を創設している。

一つは「地域住宅団地再生事業」で、居住者の高齢化などの課題を抱える住宅団地について、用途規制の緩和により生活利便施設や就業場所等を導入し、多世代の生活を支える場として整備するもの。市町村が区域を定めて事業計画を作成することで、介護や交通関係など各種行政手続きの簡略化を図ることが可能となり、住宅団地再生の取り組みを後押しする。

次に、「既存住宅活用農村地域等移住促進事業」の制度も設けられる。市町村の作成した事業計画の範囲で“農地付き空き家”などの取得手続きや許可申請を円滑化し、農村地域への移住促進を図る。

もう一つ創設された制度が、「民間資金等活用公共施設等整備事業」。廃校跡地のような低未利用の公的不動産を有効活用するため、PPP/PFI（民間資金主導による公共サービス提供）の導入を促進することを目指し、PFI推進機構によるコンサルティング業務を実施可能にした制度となっている。

（『住宅新報』2019年4月2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、日日照康、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 2019年5月号

令和元年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。

NEW

全日ステップアップトレーニング

eラーニング研修、始まる!

いつでも、どこでも学べる「eラーニング」。スキルアップはラビーネットから!



ラビーネット ログイン

検索

ラビーネットのID・パスワードでログイン!



eラーニングContents (賃貸借基礎編)

【第1部】 建物賃貸借の基礎

- 第1章 借地借家法と建物賃貸借契約
- 第2章 全日版 居住用賃貸借契約書ひな型
- 第3章 特約
- 第4章 重要事項説明

【第2部】 居住用普通借家契約のトラブルと対処法

- 第1章 契約締結
- 第2章 告知義務・重要事項説明
- 第3章 連帯保証人・保証会社
- 第4章 保険の取扱い
- 第5章 更新
- 第6章 家賃滞納の初期対応
- 第7章 解除
- 第8章 原状回復

たっぷり学べる

講義時間は
約**500分!**

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは所属本部にご確認ください。
※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

月刊 不動産

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



「ラビーネット不動産」では、物件の検索・登録をはじめ、「法務・税務・賃貸Q&A」をクリックすると、本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報

- 法務・税務・賃貸Q&A**
不動産に関する身近な質問から、起こりかねないトラブル事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。
- 行政機関からの請求・告知**
行政機関からの告知や課税をお知らせ。また各種セミナー・シンポジウム、イベント等のご案内もしております。
- 法令改正情報**
既に施行された法令だけでなく、これから改正される法令にも関してもお知らせいたします。真正に仲介サイトや注意喚起等、業種に役立つ情報を掲載しています。
- 不動産業の手引き**
不動産関係者までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産

<https://rabbynet.zennichi.or.jp/>
スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

