

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

9

SEPTEMBER
2019

〔巻頭特集1〕

民法（債権法）改正が 不動産実務に与える影響 — 3

〔特集2 ニュースの解説〕

電子契約の
メリット・デメリット

〔法律相談〕

日当たりについての
不利益事実の不告知

〔賃貸管理ビジネス〕

インターナル・
マーケティングで
従業員満足度アップ！

〔宅建士講座〕

重要事項説明書と37条書面

〔物件調査のノウハウ〕

地盤、土壌汚染、
地中障害物の調査



龍馬の

土佐から

まる物語

はじ

全国不動産
議
会
第55回
高知県大会
高知市文化プラザかるぽーと
2019.10.3<thu>

高知で心のせんたくを。

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・高知県・高知市・公益財団法人高知県観光コンベンション協会

記念講演

テーマ 坂本龍馬と大政奉還

講師 宮川 禎一氏 独立行政法人国立文化財機構 京都国立博物館
学芸部 上席研究員

プログラム

- 12:00 受付開始《会場：かるぽーと》
13:30 開会式・記念講演・調査研究発表・閉会式
18:10 交流会《会場：ザ クラウンパレス新阪急高知》

《お問い合わせ》公益社団法人 全日本不動産協会 高知県本部 tel.088-822-4669



COVER PHOTO

中秋の名月

「中秋の名月」は、別名「十五夜」と呼ばれ、太陰太陽暦の8月15日に見える月を指す。現在は、世界各国で太陽暦が採用されているため、2019年の中秋の名月は9月13日(金)となる。日本では、団子やススキなどのお供え物とともに月を眺めて愛でる風習がある。地方によっては、豆やいも、イネ(早稲)などの収穫物を供える。

特集1

04 民法(債権法)改正が 不動産実務に与える影響-3

弁護士 吉田 修平

特集2 ニュースの解説

08 電子契約のメリット・デメリット

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

10 日当たりについての不利益事実の不告知

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

12 中古仲介時に最終粗利をアップさせる方法

船井総合研究所 小寺 伸幸

<賃貸管理ビジネス>

14 インターナル・マーケティングで従業員満足度アップ!

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 重要事項説明書と37条書面

行政書士 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

18 不動産業界の未来のかたち

ダイヤモンドメディア 武井 浩三

<物件調査のノウハウ>

20 地盤、土壤汚染、地中障害物の調査

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

22 中国でのマンション開発と販売

不動産鑑定士 菱村 千枝

その他

24 新機能満載! ラビーネットのご紹介

26 地方本部の動き

27 協会からのお知らせ

28 保証のお知らせ

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

民法（債権法）改正が 不動産実務に与える影響－3

— 危険負担、瑕疵担保責任と買戻しについて —

巻頭特集1

吉田修平法律事務所 弁護士 吉田 修平

1977年早稲田大学法学部卒業。1982年弁護士登録、第一東京弁護士会入会。1986年吉田修平法律事務所開設。2007年政策研究大学院大学特別講師。近著に『2016年改正 新しいマンション標準管理規約』（2017年、共著、有斐閣）、『民法改正と不動産取引』（2017年、きんざい）など多数。



2020年4月1日から「改正民法」が施行されることに伴い、現行民法と大きく異なる規定が多くあります。そこで今回は、売買契約において、危険負担と瑕疵担保責任、買戻しの改正点や不動産実務での注意点等を解説します。



1. 危険負担について

①危険負担の意義

AがBに対し、ある目的物を売り、Bがそれを買うという売買契約を結ぶと、BはAに対して、「目的物を引き渡せ」という債権を持つことになり、Aは、目的物をBに引き渡す債務を負担します。他方、AはBに対して、「代金を支払え」という債権を持ち、Bは、代金支払債務を

負担することになります。

引渡しと代金の決済を1カ月後にする売買契約を締結した場合に、その後、AとBのどちらの責にも帰することができない理由、例えば地震で目的物が滅失したことにより、引渡債務が履行不能になったとします。このときに、この危険はどちらが負担するのかというのが危険負担の問題です。つまり、Bは、代金を支払う必要があるのかないのかということです（図表1）。

危険負担については、債権者主義と

債務者主義があります。

②現行民法の規定

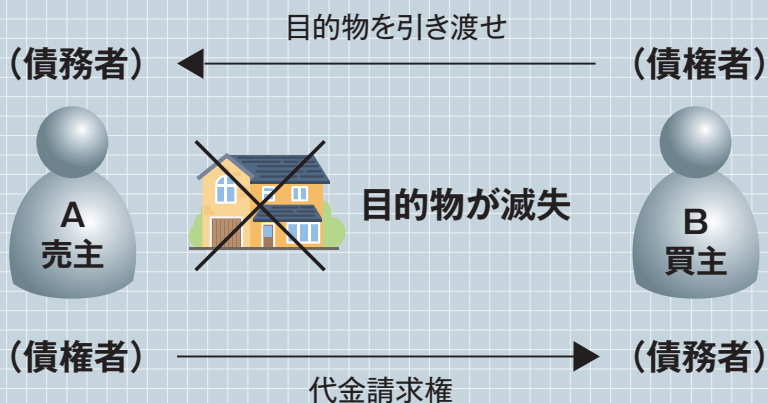
現行民法は、一方の債務が消滅すれば他方も消滅するのが公平ということで、原則として債務者主義を採用していますが（現行民法536条）、不動産などの特定物※については債権者主義を採用しています（同法534条）。

債権者主義とは、目的物の引渡債務が消滅した場合、その危険は債権者である買主のBが負担するというものです。つまり、買主のBは代金を支払わなければならないのです。しかし、買主のBは目的物を取得できないのに代金を支払うのですから、不公平です。

そこで、不動産取引の実務では、特約を結んで、原則とは逆に、Bの代金支払債務もなくなることにしています（これが債務者主義であり、債務者であるAが危険を負担することです）。

ところで、現行民法が、特定物については債権者主義を採用している理由は何でしょうか。

図表1



そもそも危険負担とは、ある人の支配下にある物について何かトラブルが起きたときには、トラブルの結果は支配していた人に責任を負わせようという考え方のことです。その人の支配下にまだその物が入ってきていないときは、まだその物についての危険がその人に移転していないということになります。

明治時代に作られた民法において、どうして特定物の売買契約をすると、引渡しも行っていないのに目的物の危険（支配）が買主（B）に移転するという規定になっているのでしょうか。

答えは現行民法176条と177条にあります。

不動産について、二重譲渡があったとき、例えば、AがまずBに建物を売り、次にAが同じ建物をCに売ったときに、BとC、どちらが所有権を取得するのでしょうか（図表2）。

Cが後で買っても、先に登記すればCが勝ちます（Cが所有権を取得します）。これはフランス民法の考え方で、これを意思主義・対抗要件主義といいます。売買契約は債権関係なので二重に行うことができるのですが、そのときに

物権である不動産の所有権は、Cがないときでも、意思主義によってAからBに移転します（現行民法176条）。その後、Cが出てくると、Cにも観念的に所有権が移転することとなり、最終的にはBとCとで先に登記をしたほうが完全な所有権を取得することになります（同法177条）。わが国はフランス民法の考え方を採用したのです。

他方、ドイツでは、移転登記をしない限り所有権は移転しません。したがって、ドイツでは二重譲渡の問題は起きないのです。A・C間で売買契約を結んでも、登記を移転しない限りは所有権が移転しません。これを形式主義といいます。

日本では、フランス民法の考え方を採用したうえで、二重譲渡においては先に登記を移転したほうが完全な所有権を取得するという、不完全物権変動理論が唱えられました。「物権変動はあるが不完全だった。登記を移転することによって完全な所有権移転が生ずる」とするのが有力説でした（民法の大家である我妻榮先生の説です）。ドイツでは登記を移転しなければ所有権が移転しないので、単純明快です。

以上のように、この点についてわが国はフランス民法の考え方を採っており、フランス民法では、A・B間の売買契約をした段階で、観念的にAからBに所有権が移転します。不動産の支配がBのもとに移転しているということです。したがって、売買における危険も、売買契約をした段階でAからBに移転していると考えられたのです。

※具体的な取引に際して、特定の建物など当事者がその物の個性に着目して指定した物のこと。

③改正点

しかし、不動産取引の実務（現場）では、売買代金と引換えに登記も売主Aから買主Bに移しますし、そうやって初めて所有権もAからBに移転するというのが一般的な感覚なので、今回の改正では民法534条を削除して、目的物の引渡しができなくなったら、Bも代金を支払わなくてよいこととしたのです。

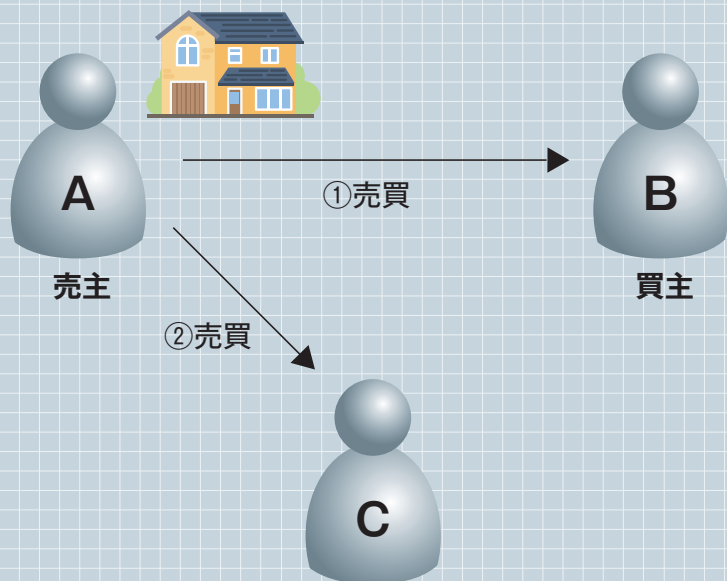
すなわち、債権者主義の規定（現行民法534条）を削除し、特約によって原則と例外を逆にしていた不動産実務を追認しました。

なお、改正法では、債務が消滅するという形ではなく履行拒絶という効果しか生じないこととされたため、Bは、売買代金支払いの履行を拒絶することができるとなりました（改正民法536条1項、事例）。

そこで、このような反対債務を完全に消滅させたいのであれば、契約を解除する必要があります。

改正法では、当事者双方に帰責事由がなく履行不能となった場合でも、契約を解除することができることとされているので、Aに帰責事由がなくとも、契約目的が達成できない場合には、Bは契約を解除して、その反対債務を消滅させることができるようになりました（図表3）。

図表2



事例

Q

Aは、BからA所有の住宅の購入の申込みを受け、9月1日に売買契約を締結しました。その契約では、11月1日に決済（住宅の引渡しと売買代金の支払い）を予定していましたが、9月15日に地震が発生し、住宅が滅失してしまいました。この場合、買主Bは売買代金を支払う必要はあるのでしょうか？

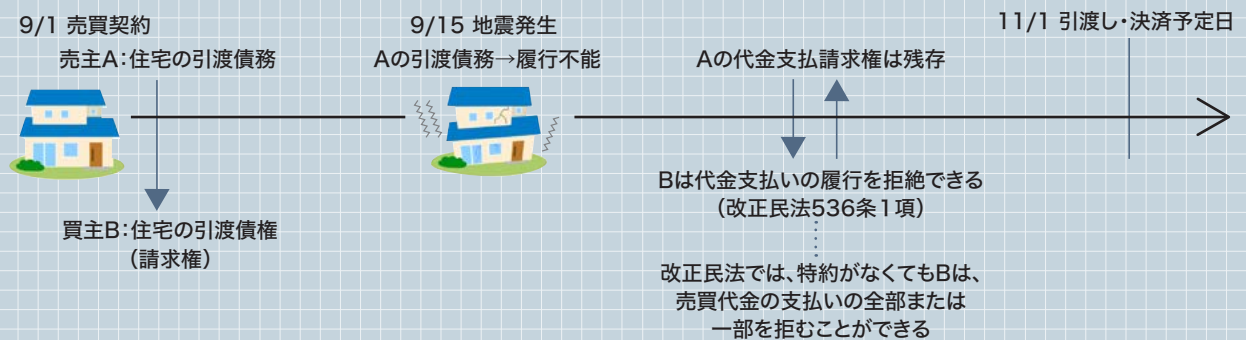
A

<現行民法の場合>

不動産などの特定物については、目的物の引渡債務が消滅した場合、債権者である買主Bが代金を支払わなければならない（ただし、不動産取引の実務では、特約を結び、売主Aが危険を負担することとしていました）。

<改正民法の場合>

目的物の引渡しを受けられなくなった場合、買主Bは代金支払いの履行を拒絶できることになりました。ただし、代金支払債務は消滅しないため、債務を完全に消滅させたいのであれば、契約を解除する必要があります。改正民法では、当事者双方に帰責事由がなく履行不能となった場合でも、契約を解除することができます。



図表3 危険負担と契約解除

	債務者Aの帰責事由	
	あり	なし
現行民法	履行不能による解除により 反対債務消滅。	不動産などの特定物の場合： ・債権者B（買主）が危険を負担（534条）。 ・債権者Bの反対債務（売買代金支払債務）は消滅しない。 → 一般的に実務では特約を結んで、債務者A（売主）が危険を負担。
改正民法	・特定物の場合も債務者Aが危険を負担。 ・債権者Bは、反対債務（売買代金支払債務）を拒絶することができる（536条1項）。 ・当事者双方に帰責事由がなく履行不能となった場合でも、契約を解除することができる。 ・契約目的を達成できない場合には、債権者Bは契約を解除して反対債務を消滅させることができる。	

2. 瑕疵担保責任について

①現行民法の規定

現行民法は、分譲住宅やマンションなどの特定物の売買においては、その目的物について欠陥があった場合でも、

ある意味で、その物はこの世の中に1つしかない物ですので、その物を売り、その物を引き渡せば足りることになっています。すなわち、その目的物を引き渡した時点で、売買契約上の債務は完全に履行したことになり、引渡し後にその欠陥が見つかったとしても債務不履行にはならないとの考え方を採っています（これを

「特定物ドグマ」といいます）。

このため、例えば売買の目的物である中古の建物に白アリがいたなどの隠れた瑕疵（欠陥）が見つかった場合にも、契約上の債務は履行済みなので債務不履行にはならないこととなってしまう、修補請求などの履行の追完を求めることはできません。しかし、それでは買

主の保護に欠けるため、買主に特別の損害賠償請求権や、契約の解除請求権を認めているのです(法定責任説)。

②改正点

改正法では、以上のような考え方を否定し、世界的な標準に合わせて、上記のような場合も債務不履行と考えていくこととなりました。

すなわち、引渡し後に見つかった欠陥は、債務の履行として契約の内容に適合するか否かが問題とされ、契約内容に適合しないときは債務不履行となり、買主は新たに修補等の履行の追完を求めることができるようになりました(改正民法562条)。

また、改正民法563条では、買主の代金減額請求の規定が新設されました。

(1)目的物が、種類、品質又は数量の点で契約不適合の場合には、買主が一定の期間を定めて催告し、その期間内に追完がないときは、買主は不適合の程度に応じて代金の減額の請求ができます(同法563条1項、図表4)。

(2)履行の追完が不可能であるときは、

催告しても意味がないので、買主は無催告で代金減額を請求できます(同法563条2項)。

(3)買主に帰責事由があるときは、不公平になるので、買主は代金減額を請求できません(同法563条3項)。

③実務上の注意点

現行民法では、契約不適合のときに代金減額請求が認められるのは、数量指示売買における数量不足の場合(現行民法565条、563条1項)だけでしたが、今回の改正により種類や品質の不適合の場合も認められることになりました。

その結果、買主は「追完を請求できる、損害賠償請求もできる、解除もできるが、損害賠償と解除の一種の変形として代金の減額請求もできる」として、いろいろな選択ができるようになりました。そうすると、不動産売買契約を締結するうえで、特約をいくつも結ぶことになります。

「売買の目的は〇〇なので、設備・仕様は別表のとおりとします」「不具合が

生じたときの修補はこのやり方にします」「追完の方法としては修補以外にこれとこれだけ認めます」「〇日までに修補しない場合は契約を解除します」「代金減額請求をするためには、受領後〇日以内に不適合等の内容の通知してください」。

このような特約の記載のほか、トラブルが起きたときの対応の仕方を決めておく必要が出てくると思います。

3. 買戻し

①現行民法の規定

(1)買戻しをするためには、元の売買契約を解除することになりますが、買主は、支払った代金及び契約の費用を返還して元の売買契約を解除することができるかとされています。

(2)また、この規定は強行規定であると解釈されていますので、当事者間で買戻しの代金として元の売買代金以外の合意をしても無効とされています(現行民法579条)。

②改正点(修正)

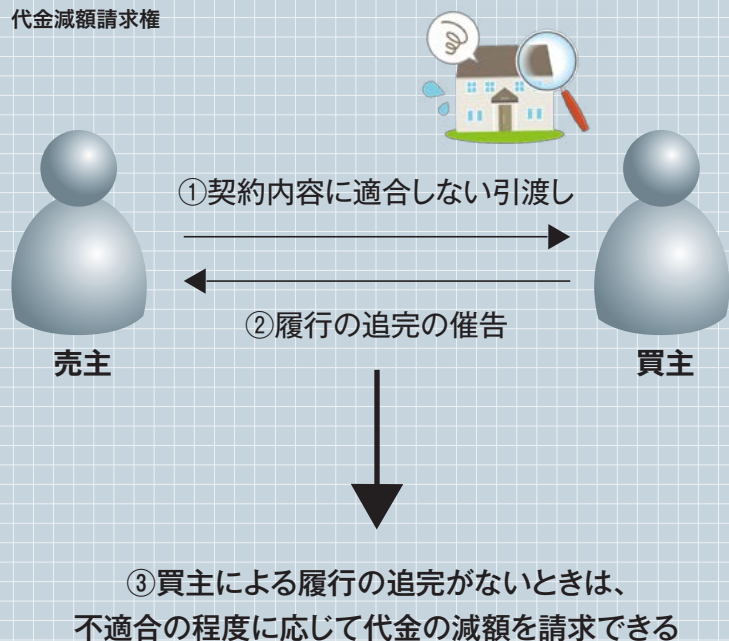
改正法では、若干の修正がなされ、売主と買主の両者の合意があれば、合意で定めた金額で買い戻すことができることとなりました。すなわち、改正民法579条は任意規定とされたのです。

③実務上の注意点

今回の改正により、買戻しの金額を自由に定められることになりましたので、将来の不動産価格の動向などを探りながら、きめ細かな検討をして買戻しの代金を決めることになるものと思われます。

すなわち、買戻しについて、より柔軟な対応ができることとなりました。

図表4 代金減額請求権



電子契約のメリット・デメリット

— 10月から電子書面交付の社会実験スタート —

賃貸取引において2017年10月から本格運用が開始された「IT重説」に続き、不動産取引の電子化に向けた動きが始まりました。今年10月から、賃貸取引における「電子書面交付」の社会実験がスタート。3カ月間の実験結果を受け、本格運用について検討することになっています。電子契約には、どんなメリット・デメリットがあるのでしょうか？

ワンストップ取引で
ビジネスチャンスに！



賃貸取引についての 社会実験スタート

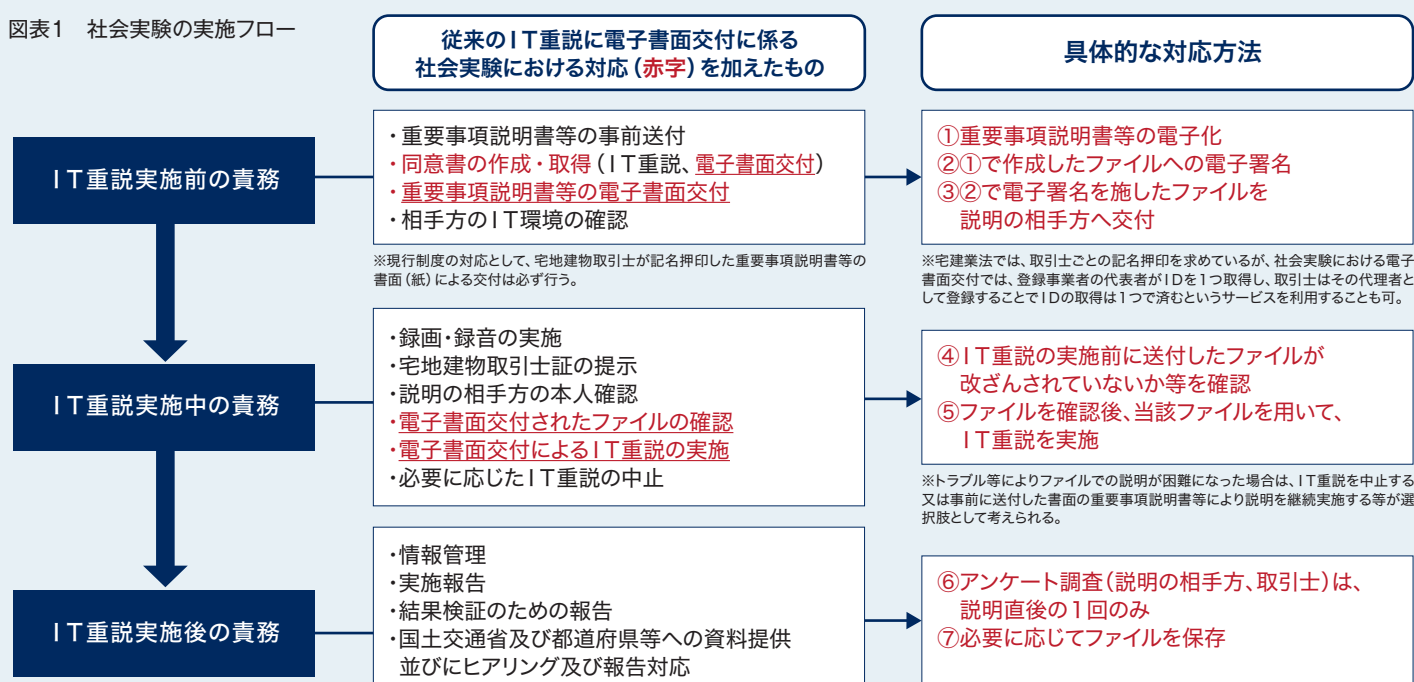
今回、社会実験を行うのは、①個人を含む売買取引におけるITを活用した重要事項説明（IT重説）、②賃貸取引における重要事項説明書等の電磁的方法による交付（電子書面交付）の2

つ。いずれも10月1日から開始し、①は1年間、②は3カ月を予定しています。①については、法人間売買取引のIT重説の社会実験が継続中ですが、賃貸取引においてトラブルなく安全な取引が行われていることから、個人を含む売買取引についても検討を行うことになりました。②については、本格運用した賃貸

取引におけるIT重説で大きなトラブルがない上、インターネットを使用したワンストップ取引に対するニーズが高いことを受けての実施となります。

不動産取引における電子化については、2013年12月に決定された「IT利活用の裾野拡大のための規制制度改革集中アクションプラン」に基づき、不動

図表1 社会実験の実施フロー



産取引における重要事項説明の際の対面以外の方法について、国土交通省の「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」で検討を開始。賃貸取引におけるIT重説の本格運用後に、宅建業法35条、37条に規定する「重要事項説明書等」の電磁的交付についても検討が行われ、今回の社会実験の実施が決まりました(図表1)。

メール送付か ダウンロードで交付

社会実験への参加は、宅建業者としての要件を満たしIT環境が整備されていれば、基本的に制限されません。また電子書面交付サービスを手掛ける事業者についても、改ざん防止措置がある電子署名サービスが提供できる等の要件が満たされていれば、登録事業者側が選べるようになっています。

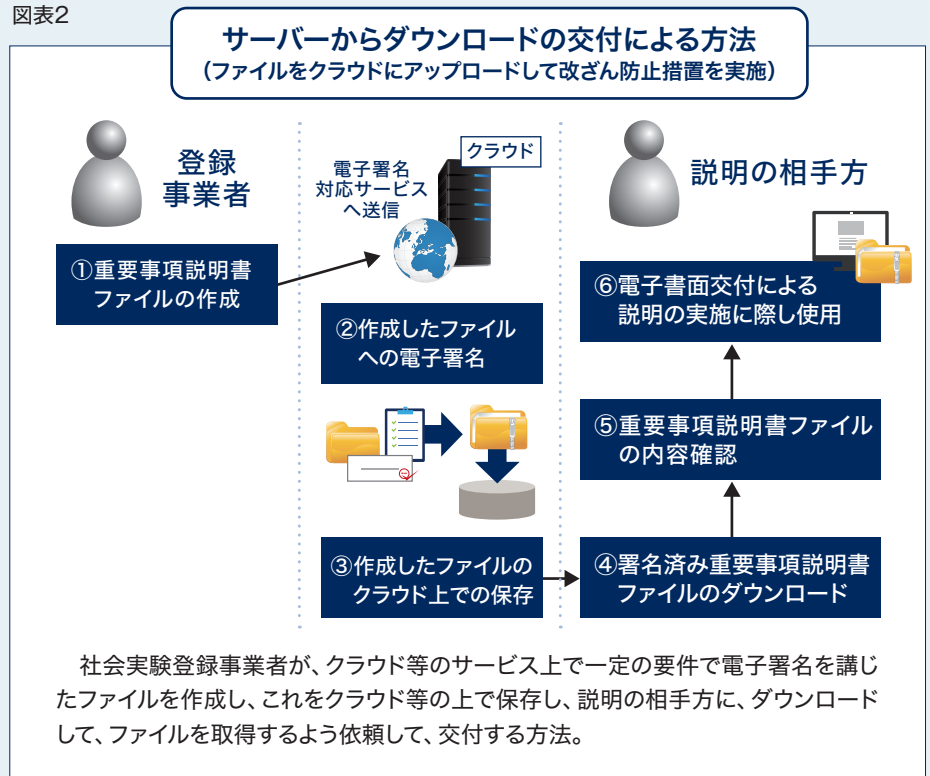
7月に公表された社会実験についてのガイドラインでは、IT重説と同じ条件(IT環境の確認、宅地建物取引士証の録画・録音など)の上で、図表1の流れで行うことを示しています。

宅建業法では取引士ごとの記名押印が求められますが、社会実験では登録事業者の代表者が取得するIDを、代理者として利用する(要登録)ことも可能です。また電子書面交付は、メールに添付するか、サーバーから借主側がダウンロード(図表2)するか、どちらでも可能になっています。

電子化で「商機が生まれる」

電子書面交付は、電子契約の一部です。では電子契約化が進むとどう

図表2



図表1・2出典：国土交通省「賃貸取引における重要事項説明書等の電磁的方法による交付に係る社会実験のためのガイドライン概要」より抜粋・編集

いったメリットがあるのでしょうか？電子契約サービス「クラウドサイン」を展開する弁護士ドットコム株式会社の場合、不動産会社での導入の理由の大半は「業務効率化やコンプライアンス強化」で、賃貸契約の更新・退去契約で活用されています。大手事業者の導入に加え、ここ半年ぐらいで地方からの引き合いも増えてきているとのこと。遠方への転勤・進学のために家を探す人にとっては、何度も来店する時間・費用が抑えられるというメリットに加え、ワンストップ取引で利便性も向上。不動産業者にとっても商機につながるといいます。

また「IMaOS(イマオス)」を展開するSB C&S(旧ソフトバンクC&S)株式会社も、ワンストップ取引ができるようになれば、「今までよりも早く契約が確定し、キャンセル防止にもなる」としています。この半年ぐらいで電子契約への関心度合いが高まっていて、「管理会社では導入段階に移り、仲介会社も本格的に

情報収集をしている」状況だといいます。

一方、電子化のデメリットとしては、不動産会社・消費者相互のインターネット環境の整備やセキュリティ面が挙げられますが、最近では携帯電話番号によるSMS(ショートメッセージサービス)でのサービスが増えたことで、スマートフォンで簡単にやり取りができる上、複数要素での認証となるため、より強度なセキュリティ環境が整っているといえます。

本格運用に向けたスケジュールについては、「宅建業法の改正が伴うため、社会実験終了後すぐの運用とはいえないが、運用方法に問題がないかをしっかり検証した上で実施していく」(国土交通省土地・建設産業局不動産課不動産指導室の石原寛之課長補佐)とのこと。また、電子書面交付はあくまでも「書面交付」の1つの手段。「社会実験をきっかけに、消費者側の選択肢の幅を広げるとともに、事業者側の商機にもつなげてほしい」としています。



法律 相談

Vol.42

Question



中古マンションの2階住戸を購入しました。隣接地は空き地で、売主の不動産業者から、「眺望・日当たり良好」と説明を受けていましたが、半年後には建物ができて眺望・日照が遮られてしまいました。売主は建設計画を知っていたのに説明はありませんでした。売買契約を取り消すことができるでしょうか。

Answer

1. 消費者契約法により 取消し可能

消費者契約法によって、売買契約を取り消すことができます。

2. 不利益事実の 不告知による取消し

消費者と事業者の間には、取引のための情報の質や量、交渉力において、構造的に格差があります。消費者契約法は、この格差に着目し、事業者が消費者契約の締結の勧誘をするに際し、重要事項について、消費者の不利益となる事実を告げず、消費者がその不利益な事実を存在しないと誤認し、それによって消費者が契約の申込みまたはその承諾の意思表示をしたときは、消費者はこれを取り消すことができるものとし、

同法の条数だけを示す)。ご質問のケースでは、隣接地に建物ができて、眺望・日照が遮られることは消費者にとっての重要事項です。建設計画があるという不利益な事実を売主の不動産業者が知っていながら告知しなかったならば、買主は売買契約を取り消すことができるということになります。

3. 消費者契約法の改正

(1) 法改正の必要性

消費者契約法は、2000年5月に制定され(2001年4月施行)、その後、市民生活における消費者保護のための法律として定着しました。しかし、施行から期間が経過し、その間の社会状況や取引の実態からみて、消費者保護のための法律として不十分である点が目立ってきました。そのため、2016年と2018年の2回にわ

たって、改正がなされています。

(2) 2016年改正(2017年6月施行)

① 過量な内容の契約についての取消権付与

消費者が通常必要とする分量、回数、期間を著しく超える契約をした場合、その勧誘をした事業者がその過量の事実を知っていたときには、取消しを可能としました(4条4項)。

② 不実告知取消権の重要事項の追加

不実告知取消権の重要事項について、契約の目的物に直接には関係しない事項に関する不実告知にまで、その範囲が拡大されました(4条5項3号)。

③ 取消権を行使した場合の返還義務の制限*

消費者が取消権を行使した場合の返還義務について、その範囲を現存利益に制限する定めが設けられました(6条の2)。

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。



④ 取消権の行使期間

消費者が取消権を行使することができる期間が6カ月から1年に伸張されました(7条)。

⑤ 不当条項の範囲の拡大

消費者の解除権を放棄させる条項が無効とされました(8条の2)。事業者が債務不履行があっても消費者は解除をすることができないなどの条項が無効となります。

⑥ 消費者の不作为を申込みと扱う条項を10条無効の例として条文化

「消費者の不作为をもって当該消費者が新たな消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたものとみなす条項」が不当条項となるとする例示が追加されました(10条)。

消しができるものと改められました(4条2項)。ご質問のケースについても、売主が建設計画を知っていたのに説明をしなかった場合だけではなく、これを知らなかったけれども知らなかったことに重大な過失がある場合にも、取消しができるといことになります。

② 取消しができる困惑類型の追加

民法の成年年齢引下げなどに対応し、不安をあおる告知や好意の感情の不当な利用が、取消しの対象となる不当な勧誘行為として追加されました(4条3項3～8号)。

③ 無効となる不当条項の追加

消費者が後見、保佐または補助開

始の審判を受けたことのみを理由として事業者に解除権を付与する条項について、成年後見制度の趣旨に反する不当な条項であり、無効である旨の定めが設けられました(8条の3)。

④ 解釈に疑義が生じないように配慮する義務

事業者には、契約条項を作成するにあたって、解釈について疑義が生じない明確かつ平易なものになるよう配慮しなくてはならないものとされました(3条1項1号)。

2018年改正について、改正後の規定は、施行日(2019年6月15日)以後に締結される消費者契約について適用されます(附則2条4項)。

<2016年改正と2018年改正>

2016年改正(2017年6月施行)	2018年改正(2019年6月施行)
① 過大な内容の契約についての取消権付与	① 不利益事実の不告知の要件の緩和
② 不实告知取消権の重要事項の追加	② 取消しができる困惑類型の追加
③ 取消権を行使した場合の返還義務の制限※	③ 無効となる不当条項の追加
④ 取消権の行使期間	④ 解釈に疑義が生じないように配慮する義務
⑤ 不当条項の範囲の拡大	
⑥ 消費者の不作为を申込みと扱う条項を10条無効の例として条文化	

※6条の2は2020年4月1日に施行。

(3) 2018年改正(2019年6月施行)

① 不利益事実の不告知の要件の緩和

従来、消費者契約法上、不利益事実の不告知によって契約を取り消すためには、事業者による故意の不告知であることが必要でした。しかし、消費者にとって故意を立証することは容易ではありません。そこで、改正によって、故意だけではなく、重大な過失による不告知の場合もまた、取

👉 今回のポイント

- 事業者が、消費者にとっての不利益事実を告げず、消費者がその不利益事実を存在しないと誤認し、それによって消費者が契約を締結したときは、消費者はこれを取り消すことができる。
- マンションを購入するにあたっての隣地の状況と住戸の眺望・日当りは消費者にとっての重要事項であり、事業者が、隣地の空き地の建設計画を知りながらこれを告げずに「眺望・日当たり良好」と説明をするとは、不利益事実の不告知に該当する。
- 不利益事実の不告知については、2018年改正(2019年6月施行)に消費者契約法が改正され、事業者が、これを知りながら告知をしなかった場合(故意の場合)だけではなく、重大な過失によって告知をしなかった場合(重過失の場合)にも、取消しができるものとされた。



売買 仲介営業

Vol.3

中古仲介時に最終粗利を アップさせる方法

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、企業の永續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



毎年少しずつ販促費用が高くなっている一方で、地方であるため仲介手数料が安く、営業利益が毎年ほとんど出ません。このまま売買仲介だけでやっていけるのか不安です。利益を上げるためにはどのような対策を取っていけばいいのでしょうか？

Answer

弊社では客単価を上げる対策として中古仲介時にリフォームを付加する中古＋リフォーム業態を立ち上げるよう支援しています。地方では仲介手数料が50万円以下になることが多いのですが、中古仲介時にリフォームを付加することで営業生産性の向上につなげることができます。

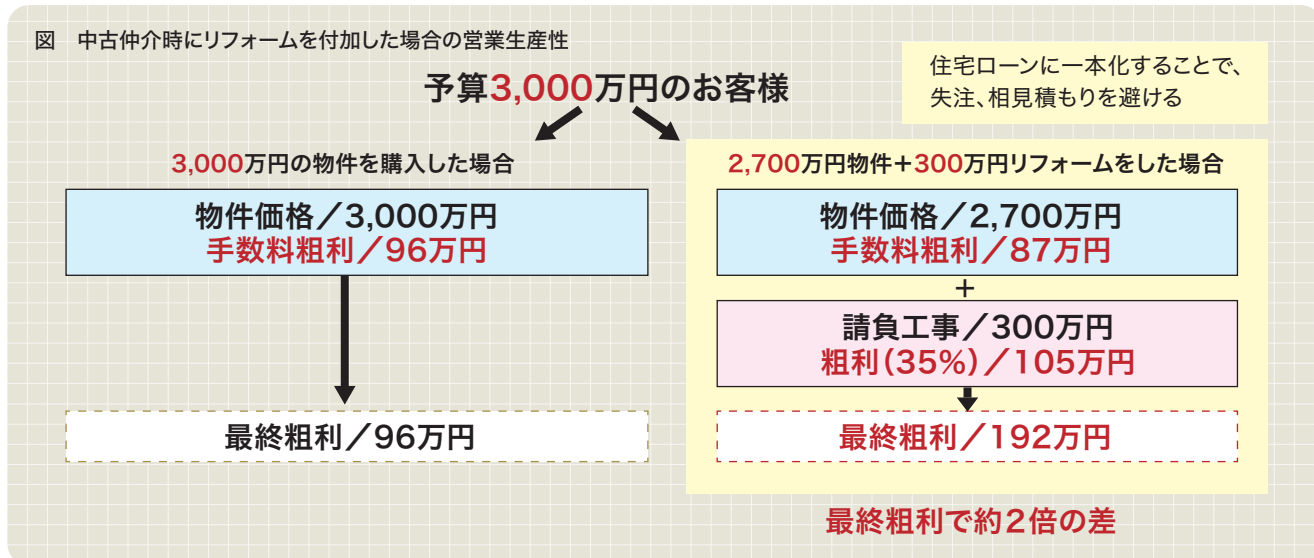
1. 中古住宅販売の ビジネスモデル

利益を上げるための対策として、船井総研が提案している中古＋リフォーム業態のビジネスモデルについて解説します。

中古＋リフォーム業態に特化した形で本格的に検討されている方は、ぜひ業態をそのまま専門店化したほうがよいでしょう。つまり、中古住宅専門店（中古マンション専門店）の看板を掲げて、中古物件を探しているお客様をメインに集客できるマー

ケティングフローを構築したほうが圧倒的に成果につながりやすいです。とはいえ、なかなかそうはいかないという会社が多いと思いますので、ここからは専門店化しなくても中古仲介時にリフォームを付加できるような対策をどうやって図っていく

図 中古仲介時にリフォームを付加した場合の営業生産性



のかをご説明いたします。中古仲介時にリフォームを付加することで営業生産性は約2倍になっていきます。具体的な内容は前頁の図をご確認ください。

具体的に実施する内容は4つです。①案内時にリフォーム提案・リフォーム見積もりができるような環境を整える。②リフォームの請負をした場合、しっかり利益が残るよう事前にリフォーム実行予算を作成しておく。③リフォーム後のイメージ付けを行う。④売買契約とリフォームの請負契約を可能な限り同時に契約する。

2. 案内時にリフォーム提案・見積もりをできるような環境を整える

案内した物件で、お客様がリフォームしたい部位に対して、リフォームした場合の概算を営業担当者が伝えられないと、案内後に買付をすぐにもらうことができず、見積もりを待っている間に他社に買付を入れられることは少なくありません。このため、物件予算+リフォーム予算+諸経費がお客様の予算に収まっているのかをつかみ、物件案内中にリフォーム提案・積算を同時に行うこ

とが重要といえます。

3. 事前にリフォーム実行予算を作成しておく

リフォームを自社で請負契約をして工事完了後の入金額を見ると粗利率20%を切っていた、ということは少なくありません。営業担当者にとってリフォーム提案をして契約できたのに個人評価につながらなければ、積極的に提案をすることを怠ってしまいます。このため、リフォームを請負契約すると、営業数字としてどのくらいの評価をするかを会社として決めておく必要があります。目安としては300万円のリフォーム請負契約ができると仲介手数料以上の数字で評価することをおすすめします。ですので、契約した際のリフォーム実行予算(材料費と施工費の原価を出し、売価も設定しておく)を決めておくことが重要です。

4. 中古物件をリフォームした場合のリフォーム後のイメージ付けを行う

対応が可能であれば、店舗内にリフォームした場合のLDKのモデルルームを常設すると、お客様が来社した当

日にリフォームのイメージ付けを行うことができ、早期にリフォーム予算を確保できます。そうはいってもスペースや資金的なことからモデルルームの常設が難しい場合は、再販の物件を案内します。そうすることで、築古物件でもリフォームすれば新築と同等にキレイになることを訴求できます。リフォームのイメージ付けをするかしないかでリフォームの請負単価とリフォームセット受注率は断然異なってくるため、イメージ付けはとても重要な要素です。

5. 売買契約とリフォームの請負契約を同時契約

失注や相見積もりを避けるには、できるだけ売買契約とリフォーム請負契約を同時に契約できる状態にすることが大切です。中古戸建ての場合は見積もりを売買契約時に間に合わせることは難しいと思いますが、ここをクリアすると、高粗利確保、他社競合を避けることができるため、契約までのスピードを意識することが必要となります。

以上の4点をしっかり押さえて、中古物件にはリフォームを付加させ、仲介手数料にプラスして粗利を確保していきましょう。

👉 今回のポイント

- 中古住宅専門店として、中古物件を探しているお客様をメインに集客できるマーケティングフローを構築する。
- 中古物件の案内にはまずリフォームを提案する。
- 営業がリフォームを提案しやすい環境を整える(積算ツールやリフォーム商品のパック化)。
- リフォームの請負をした場合に粗利率が大きく下振れしないために、リフォーム実行予算をあらかじめ作成しておく。
- 再販物件に誘導して、リフォームのイメージ付けをする。
- 売買契約とリフォームの請負契約を同時に契約できるようなスケジュール管理をする。



Vol.27

インターナル・マーケティングで従業員満足度アップ!

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



従業員のモチベーションが低く、管理を任されている物件のオーナーから「従業員の表情が暗い」と言われてしまいました。オーナーとの接点が多い管理部門は離職率が高く、なかなか人材が定着しません。モチベーションを上げるためには、どのような方法がよいと思われますか？

Answer

従業員のモチベーションが低い理由は、いくつか考えられますが、誰もが自分がやっている仕事を「褒められたい、認められたい」と思っています。賃貸管理の仕事は割と地味な作業も多く、なかなか評価されていないのではないのでしょうか。従業員1人ひとりの仕事の存在感を高める場を作り、お互いを讃えあえるイベントを行ってみるとよいでしょう。

1. 商品と顧客をつなぐ 管理会社の従業員

「マーケティング」と聞くと、顧客や見込み顧客に自社商品やサービスを売り込む手法をイメージするはずだ。ただ、いくら顧客に認められる商品やサービスを作ったとしても、商品と顧客をつなぎ合わせる「管理会社の従業員」が仕事や働きがいに満足していなければ、オーナー満足度が上がらないし管理戸数も増えないだろう。従業員満足度が上がれば、モチベーションアップとともにスキルアップや顧客サービス向上につながる。すると、顧客満足度が向上することになり、口コミの拡大、リピート率アップ、企業に対する顧客ロイヤルティ(愛着心)の高まりにより、企業の業績が

高まっていくこととなる。つまり、従業員満足度を高めることが、結果として業績アップにつながることになる。

2. 業務や実績が 評価されにくい管理業務

そこで重要になるのが従業員満足度を高める施策「インターナル・マーケティング」という考え方である。管理会社の日常業務は、「できて当たり前」といわれる仕事が多く、例えば家賃の集送金業務は、納期は決まっています、送金明細の表記は1円たりとも間違えるわけにはいかない。また入居者からのクレーム対応は、緊急性が高く手間もかかるうえ、理不尽に怒られるようなこともある。たとえ迅速な対応ができたとしても、「できて

当たり前」と思われがちで、感謝されることはあまりない。それどころか対応や数字にちょっとしたミスがあれば、すぐにオーナーや入居者からクレームがくる。つまり、褒められることが少なく、叱られることが多いため、モチベーションが高まりにくい環境にさらされているのだ。営業マンのように、数字が目に見えて実績として評価される「花形」とは違い、業務や実績が評価されにくい管理業務においては、従業員は疲弊してしまうばかりでなく、離職率が高まって結果として企業の業績が安定しなくなる。

3. イベントやプレゼンを行って モチベーションを上げる

そこで従業員が生き生きと働ける

仕組みづくりやイベントが重要となってくる。当社では1年に1回、各自が行ってきた仕事の取り組みを自慢するコンテスト「Good Job Awards」(写真)を開催している。まず部署で予選を行って、1人10分間の持ち時間でプレゼンテーションを行う。最終的に部署の代表が選出されて決勝戦が行われる。決勝戦はライブハウスを貸し切って行い、まるで笑いグランプのように、音楽や照明で登壇者とオーディエンスをあおって盛り上げる。部署の代表は、同じ部署のスタッフの応援を受け、限られている時間でプレゼンテーションを行う。優勝者には、10万円または毎年アメリカで行われているIREM(米国の不動産団体)の年次カンファレンスに、会社の幹部とともに参加する権利が与えられる。もちろんその際の費用は会社持ちだ。普段、あまり注目されていないようなバックヤードの部署が、自分が行っている取り組みを社員全員の前で発表し、一定の評価をされることは大きなモチベーションに変わる。ちなみに昨年の優勝者は事務方の従業員で、自社のサブリース物件の空室期間を短縮することが会社の収益になることを認識して、申込みから入居審査の期間を短縮し、会社の利益に貢献したという内容であった。事務方のスタッフの取り組みは、このようなプレゼンテ

ションの機会がなければ、あまり目に向けられることはなかっただろう。



仕事の取り組みを自慢するコンテスト「Good Job Awards」の様子

4. 部活動に参加して 生き生きと働く

また、当社にはそれ以外にも部活動制度というものがある。1つの部活動に3つ以上の部署の者が参加すること、部活動をブログやソーシャルメディアで発信することが条件で、1年に1回、1人あたり5,000円の活動費が会社から支給される。マラソン

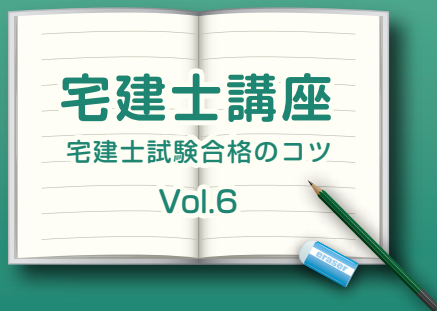
部、登山部、カレー部、涙活部(みんな映画を一緒に見て涙を流す)など、8種類ほどの部活動がある。もちろん複数の部活に参加してもよい。従業員同士が「共に遊ぶ」ことで、全体の雰囲気も良くなる。限られたメンバーだけではなく「オープンな遊びの場」を会社が提供することで、従業員も生き生きと仕事に向かうことができる。ちなみに涙活部から社内結婚に発展したカップルまで誕生したのには、少し驚いた(笑)。従業員が生き生きと働き、満足度が高まれば、自ずとモチベーションが高まり、従業員満足度が上がっていく。給与や報酬のような外発的モチベーションではなく、心のうちから沸き起こる内発的モチベーションを作り出させる環境こそ、結果として企業の業績につながっていくのではないだろうか。

<インターナル・マーケティングの事例>

Good Job Awards	年に一度の仕事自慢コンテスト。従業員は全員参加
社内イベントの強化	月1回のランチミーティング、社内レクリエーション、部活動制度
サンクスカード	良いことをした人をサンクスカードに記入して、都度投票する
月間MVP制度	全社で1人だけその月のベストプレイヤーを決めて投票。良いコメントをすべて発表

👉 今回のポイント

- 商品と顧客をつなぎ合わせる「管理会社の従業員」が仕事や働きがい満足していなければ、オーナー満足度が上がらず管理戸数も増えない。
- 従業員満足度が上がれば、モチベーションアップとともにスキルアップや顧客サービス向上につながる。
- イベントの開催、仕事の取り組みを発表するプレゼンテーションや部活動の実施などで、従業員が生き生きと働ける仕組みづくりをする。



重要事項説明書と37条書面

宅建業法5～両書面の記載事項とその違い～

重要事項の説明、重要事項説明書(35条書面)への記名押印および37条書面への記名押印は、必ず宅建士が行わなければなりません。それゆえ、宅建士になるための試験である宅建試験において、重要事項の説明と37条書面に関する事項は、頻出論点となっています(毎年4問以上出題)。



重要事項説明書の記載事項（説明事項）

記載事項(重要事項説明の対象となる事項)の問題は毎年出題されますが、記載事項の数は非常に多く、すべてを暗記して試験問題に対処することは不可能です。そこで、すべてを暗記しなくても、解答できるようになる方法をアドバイスします。

①まず、テキストで記載事項全体に目を通す

実際に宅建士が説明している場面を想像しながら、全体的なイメージをつかんでください。記載事項をすべて暗記しようとする必要はありません。

②次に、記載事項に関する過去問を解く

自分が説明を受ける買主等になったつもりで、問題を解いてください。自分だったら、これは契約締結前に説明を受けておきたい重要な情報だと思うかどうかで、記載事項かどうかを判断して問題を解くとよいでしょう。

③過去問で間違えた部分を意識的に暗記する

過去問を解いたとき、自分は重要だと思ったのに記載事項でなかったり、反対に重要ではないと思ったのに記載事項であったりした部分は、意識的に覚えておかないと、類似の問題が出題されたときに間違えてしまう可能性が非常に高いです。

以上の①～③のプロセスを2～3回繰り返せば、記載事項の問題の正解率は飛躍的にアップするはずです。



両書面の記載事項の違い

重要事項説明書と37条書面については、両者の性質の違いを理解しておくことが大切です。重要事項説明書は主に当該物件に関する客観的情報を契約締結前に提供するためのものであるのに対し、37条書面は当事者が契約で定めたことを記載して契約締結後に交付するものです。

両書面の記載事項には、次頁のようなまぎらわしい部分があるため、それをチェックしておきましょう。

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。

重要事項説明書では、金銭の貸借のあっせんの「内容」と、あっせんに係る金銭の貸借が「成立しないときの措置」の両方を記載します。これに対し、37条書面では、あっせんに係る金銭の貸借が「成立しないときの措置」のみを記載し、あっせんの「内容」は記載しません。

瑕疵担保責任に関し重要事項として説明が必要になるのは、「瑕疵担保責任の履行に関し保証保険契約の締結等の措置を講ずるかどうかが、講ずる場合におけるその措置の概要」です。瑕疵担保責任を負うか負わないかといったことは、説明の対象とはなっていません。これに対し、37条書面の記載事項とされているのは、「瑕疵担保責任またはその履行に関して講ずべき保証保険契約の締結等の措置について定めがあるときは、その内容」です。瑕疵担保責任そのものについて法律の規定とは異なる定め(当事者間での取決め)があるとき、瑕疵担保責任に関して講ずべき保証保険契約の締結等の措置について定め(当事者間の取決め)があるときに、それぞれその内容(定めの中身)を記載します。

重要事項説明書	37条書面
代金・交換差金に関する金銭の貸借のあっせんの内容および当該あっせんに係る金銭の貸借が成立しないときの措置	代金・交換差金についての金銭の貸借のあっせんに関する定めがあるときは、そのあっせんに係る金銭の貸借が成立しないときの措置
当該宅地・建物の瑕疵担保責任の履行に関し保証保険契約の締結等の措置を講ずるかどうかが、講ずる場合におけるその措置の概要	瑕疵担保責任またはその履行に関して講ずべき保証保険契約の締結等の措置について定めがあるときは、その内容

論点の確認と
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 宅地建物取引業者は、建物の貸借の媒介における重要事項の説明において、借賃の額並びにその支払の時期及び方法について説明するとともに、37条書面に記載しなければならない。(H28年 問30)

【Q2】 建物の売買においては、その建物の瑕疵^{かし}を担保すべき責任の履行に関し保証保険契約の締結などの措置を講ずるかどうかが、また、講ずる場合はその概要を重要事項説明書に記載しなければならない。(H30年 問35)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 借賃の額等は、最終的には契約で決めることであるため、37条書面には記載が必要となる。しかしこれは、契約締結前に説明すべき事項ではないので、重要事項の説明対象ではない。

Answer 2



【解説】 瑕疵担保責任の履行に関し保証保険契約等の措置を講ずるかどうかが、講ずる場合の措置の概要は重要事項説明書の記載事項である。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.6

不動産業界の未来のかたち

これまで不動産テックの概要をはじめ、日本や海外の不動産テックの現状等をお伝えしてきました。当連載6回目を区切りとして、読者のみなさまに伝えたいことは、不動産テックを遠巻きに見るのもよいですが、最新のサービスなどの情報に触れることで見えてくる世界がある、ということです。



01

不動産流通業界のIT化はファーストステージ

不動産テック企業は日進月歩の速さで様々なサービスを展開し、改良を続けています。しかし今の不動産流通業界のIT化はまだまだファーストステージだといえます。いうならば、今までアナログで管理されていた情報がデジタルに置き換わる「デジタル化」の段階です。これはIT化の入り口にすぎません。

IT活用によって最終的に目指す未来は、ビジネスモデルやビジネスプロセスを変革すること。不動産流通業界においてもそれは同じで、「デジタル化」の次のステップは、バラバラのデータフォーマットを統一し、データベースを社会資産として活用していくことです。この内容については、当連載の第3回「不動産テックのあゆみが遅い原因は？」で取り上げました。

02

デジタルファースト法で行政手続きが電子申請に

データベースを構築して活用していく社会は、すぐそこまで訪れています。例えば、IT化の遅れが指摘され続けてきた行政手続き。手書きの書類を何枚も書き、長い待ち時間にイライラすることがなくなる未来がもうすぐ始まります。

今年5月24日に、原則として行政手続きを電子申請に統一する「デジタルファースト法」が参院本会議で可決、成立しました。これにより引越しや相続などの手続きがインターネット上で完結できるようになります。利用者の利便性を高めるとともに、行政の効率化につながるのが目的です。

新法成立により、マイナンバー法と公的個人認証法、住民基本台帳法などが一括改正されます。①手続きをITで処理する「デジタルファースト」、②同一の情報提供は求

めない「ワンスオンリー」、③手続きを一度に済ます「ワンストップ」の3つの原則が柱となります。引越しのときなどに、入力した情報を基に電気やガスなどの契約変更を一元化でき、2020年度には法人設立などの手続きをオンラインで完結できるようになることが予定されています。

米国やヨーロッパ、中国などでは社会保障や税務などの多くの手続きがすでに電子化されており、日本の行政手続きの煩雑さは利便性を欠くだけでなく、諸外国からの投資などのハードルになっているという声もありました。今回の法案可決は1つのきっかけにすぎず、日本政府も今後、電子政府化を進めていくことは間違いありません。

03

スマホで売買取引や登記ができる未来がくるのか？！

不動産業界も同じような流れをた

図表 エストニアにおける電子化施策の流れ

	時期	施策内容
政府内電子化促進期	1998年	・政府ポータル開始
	2000年	・ 閣議の電子化 - 内閣関係がアクセス可能なデータベースで、閣議の議題が常にリアルタイムでアップデートされる、e-Cabinetを開始
	2001年	・ 情報のクラウド化を行うシステムであるX-Roadの開始 - 各機関や企業の持つ複数のデータベースに、安全性を保ちながら自由にアクセスできるクラウドシステム
行政サービス電子化促進期	2002年	・ e-IDカード開始 - 日本のマイナンバーに相当する国民ID番号が記録されていて、この番号を提示することで、行政サービスと一部民間サービスを受けることができる
	2005年	・ e-Vote開始 - 世界に先駆けてオンライン投票が可能な選挙を敢行
	2008年	・ 電子医療システムの開始 - 病院やクリニックがそれぞれのデータベースに保管する患者の情報を統合するポータルサイト - 患者は電子IDさえあれば薬局で必要な薬を手にするができる電子処方箋
国際連携促進期	2013年	・ X-Roadの国際展開開始 - 国境を超えてサービスのシェアを拡大するため、X-Roadを国際展開 - 現在、フィンランドへの導入が進められている
	2014年	・ e-Embassy開始 - エストニアのセキュリティ技術を活用して、各国政府や大使館が保管する機密資料のバックアップを提供するサービス

出典：経済産業省「平成28年度電子経済産業省構築事業調査報告書」より抜粋・編集

どらざるを得なくなるでしょう。今、不動産業界の関係者の間で話題になっているのが「エストニア」。ロシアに隣接するバルト3国のうちの1つで、「電子政府」先進国として知られています(図表)。1991年のソビエト連邦崩壊とともに独立した彼らが整備したのが、情報基盤連携システムの「X-Road」です。ここで用いられているのが、データをリンクする暗号化ハッシュ機能。簡単に言えば、情報の改ざんができないような超強固なセキュリティシステムのことです。同じように暗号化ハッシュ機能を使った「ブロックチェーン」という技術もエストニアの電子政府化に貢献しており、同国の不動産取引は今後すべてこれらの技術を活用したデータベースに蓄積されていくと予想されています。

そうすると、たとえば個人のスマートフォンから不動産売買の取引を実施することができ、契約成立と同時に自動的に登記情報も書き換えら

れ、送金や税金にかかわる処理、エスクローなどの手続きもすべてオンラインで利用できるようになる……といった未来が考えられます。

最初にお伝えしたとおり、日本の不動産業界のデジタル化・IT化は、やっとスタートラインに立ったところ。しかし、業界全体が新しい方向に動いていくことは疑いのない事実です。

04

ITを活用して 新しい価値の創造と 業界活性化へ

今回、私が皆さまにお伝えしたのは、「この変化を共に楽しみま

しょう」ということです。「難しいことはわからないから……」と何となく避けて通ってしまうのはもったいない。まずは身近な場面で活用できるITサービスについて、少し調べてみるだけでも新たな発見があると思います。一昔前と比較して、ITサービスの多くが、大規模な投資を必要とせずに月額課金制で利用できる時代になっています。ぜひ、新しい情報に触れ、新たなステージに進もうとしている不動産業界を共に楽しみましょう。

最新のサービスを活用して日々の業務を改善したら自社の従業員の働き方や顧客の満足度がどのように変化するか、それによって関係者との関係性がそれぞれどのように改善されていくかを想像してみましょう。

人口減少社会において、テクノロジーの力を活用して「人間らしい」仕事に集中していく。私は、不動産テックの本質はここにあると信じています。その試みを通じて、不動産業界が人々に与える新たな価値が再注目され、業界全体が活性化していくことを願ってやみません。

<参考文献>

・日本経済新聞「デジタルファースト法が成立 行政手続き電子化」
<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO45208480U9A520C1MM0000/>
 ・Forbes JAPAN「エストニアの「電子政府」を可能にした3つの成功要因」
<https://forbesjapan.com/articles/detail/19386>
 ・週刊アスキー「電子国家エストニアを支える主要テクノロジー企業 X-Road／ブロックチェーン編」
<https://weekly.ascii.jp/elem/000/000/405/405594/>

ダイヤモンドメディア株式会社 創業者
 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。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.6

不動産物件調査技術の基礎 ～現地調査編～

地盤、土壌汚染、地中障害物の調査

「宅地性能の調査」は、地盤沈下・土壌汚染・地中障害物の有無やその可能性を調査することをいい、「建築物の敷地が建物の安全性を確保できているか」という観点で行うことと考えられています。不動産取引の際は、「宅地性能における3つの重大瑕疵につながる可能性」を調査し、消費者にしっかり説明することが大切です。

宅地の三大性能

平成15年9月25日の東京高裁で、浅生重機裁判長は、「居住用建物の敷地の売買の場合は、その土地が通常有すべき品質、性能とは、基本的には、建物の敷地として、その存立を維持すること、すなわち、崩落、陥没等のおそれがなく、地盤として安定した支持機能を有することにある」と述べています。

宅地の品質、性能は、①建物の敷地としての安定した地盤である品質、性能、②健康被害のおそれが心配される土壌汚染のない品質、性能、③地中障害物もなく、無事に目的の建物が建築できる品質、性能などで、これらを「宅地の三大性能」と呼んでいます。

今回は、現地における「宅地の三大性能」についての調査の仕方を解説します。

(1) 地盤の調査

第一に、「地盤の調査」をすると、次の①～④の場合があります。①敷地周囲にあるブロック塀などの一番

下方の土砂の表面とブロック塀が接する付近に、黒いシミが横一線についている場合。これは少なくとも、シミのラインから地盤が沈下している可能性があります。②敷地周囲にある擁壁や階段部分に亀裂がある、傾いている、波打っている、隙間から草が生えている場合（ポイント1・2）。これは宅地擁壁や地盤に崩落や陥没の異変がある可能性があります。③前面道路の舗装面に、通った車の^{わだち}轍がある場合。この周辺は軟弱地盤である可能性があります。④近隣の公園の周囲にある擁壁やブロック塀が傾いているような場合。公園を含む周囲一帯は軟弱地盤である可能性を示しています。

(2) 土壌汚染の調査

第二は、「土壌汚染の調査」です。①工場の跡地のようなコンクリート塀が残存している場合。何らかの汚染有害物質を取り扱っていた工場の可能性があります。②登記事項証明書の過去の所有者に工場経営をしていたような企業名がある場合も、要注意です。③油だらけのドラム缶が放置され転がっている、地盤表面

の一部に黒いシミがある場合。土壌が油で汚染されている可能性があります。④牛、豚、鶏などの家畜用飼料のためのサイロがある場合（ポイント3）。飼料の中に、窒素などが含まれている可能性があります。⑤敷地内の周囲は雑草でおおわれているのに、一部だけが草枯れしている場合。その付近に、化学物質や産業廃棄物が埋まっている可能性があります。⑥敷地の片隅に部分的な盛土がある場合。その下には、産業廃棄物や化学物質が埋設されている可能性があります。これらの様相が見られる場合、役所で土壌汚染に関する記録の有無の調査を徹底して行うことが大切です。

(3) 地中障害物の調査

第三は、「地中障害物の調査」において、現地で目視調査をする際、慌てずに、じっくり観察すれば、わかることもたくさんあります。①人が住んでいた形跡のある垣根やブロック塀などがあり、過去に住宅があった場合。建物を解体した後のため、たとえ、表面はきれいな土でおおわれていても、少なくとも、建物解体時に生

ポイント 1

入口階段のタイルに大きな亀裂が入り、地盤が沈下している様子がわかります。



ポイント 2

宅地擁壁^{けんち}の間知ブロックのつなぎ目が拡大し、亀裂損傷が生じています。多大な補修費用が必要とされるため、注意が必要です。お客様に口頭で告知することが難しいため、重要事項として説明する際、写真を添付するとよいでしょう。



ポイント 3

鶏舎などのための飼料用のサイロがある場合は、飼料に含まれる窒素等が土壌汚染物質として周辺に蓄積される場合があります。



ポイント 4

過去に建物が存在していた形跡がある宅地では、少なくとも、建物解体時に生じる建築廃材の残置物があります。



ポイント 5

一見、外からは井戸に見えなくとも、過去に古井戸があった場合、上部を撤去した上で、ガス抜きとして地面からパイプを出していることがあります。



じる建築廃材の小片は少なからず残置されている可能性があります(ポイント4)。②過去に井戸があった宅地で、ガス抜き用の塩ビパイプが地面から出ている場合(ポイント5)。その下には、井戸の設備の一部が残置されている可能性があります。仮に撤去していても、上半分しか解体撤去していない場合が多い。③地面から鉄骨の一部が飛び出ている場合。地中に、地下室や工作物が残置されて

いる可能性があります。④旧建物の浄化槽がある場合。既存建物が一般住宅で、買主がそこに共同住宅を建築するとき、埋設されている浄化槽を使用できず、地中障害物でしか

ありません。

このように「宅地の三大性能」において瑕疵の有無や瑕疵が存在する可能性を調査し、消費者に告知することが大切です。

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.6

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 中国編③

中国でのマンション開発と販売

今回は、中国における分譲マンションの開発と販売にかかわる市場についてご紹介します。中国の分譲マンション市場では、新築物件がどのように市場に供給され、購入者がどのような視点で購入チェックしているかを見てみましょう。

菱村 千枝

不動産鑑定士。一般財団法人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式会社専任不動産鑑定士・取締役役に就任。著書に『中国投資・ビジネスガイドブック』(NNA出版)など。



1. 開発素地の仕入れは国有土地所有権の入札から

中国では、個人の土地所有者はいないので、マンションデベロッパーは、地方政府が行う土地所有権の入札で素地取得を行います。競争入札で最も高い値をつけた業者が土地所有権証を取得し、開発に着手します。開発計画の許可を取得し、工事許可を受けて着工します。業者が完成前に住戸の青田売りを始めるに際しては、土地所有権の入札代金の完納証明と、開発にかかる総額の25%以上を投入済の証明を条件とした「前売販売許可証」を取得しな

ければなりません。これは、分譲マンション開発の黎明期に、開発分譲を広告して購入者から資金を集めたにもかかわらず、工事途中で倒産してマンションが引き渡されないなどの事件が頻発したことがあり、政府が開発業者への規制を厳しくしたという経緯があります。

2. タワー型とフラット型

中国では、一般にタワー型(写真1)とフラット型(写真2)の呼び方でマンションのタイプが区別されています。タワー型は中心にエレベーター等のコア部分があり、1階層あた

り5~10戸程度の住戸を配置した高層形式です。一方フラット型は、主として長方形の住戸が並列に配置され、2戸が向かい合って1つの階段またはエレベーターを共有する中高層の形式です。大型開発案件では、1つのプロジェクト内にタワー型とフラット型を一定戸数混合して供給するものもあります。タワー型は土地を集約利用できるので、同一プロジェクト内で比較すれば、フラット型よりも分譲単価は割安になるようです。日本ではタワーマンションの分譲単価は割高となる傾向がありますが、中国では必ずしもそうではなく、高級物件はむしろフラット型が多いようです。

写真1



大連にあるタワー型マンション

写真2



北京市にあるフラット型マンション

3. 住宅間取りのバリエーション

中国のマンションの間取りの呼び方は以下になっています。

「室」: 寝室等の1部屋

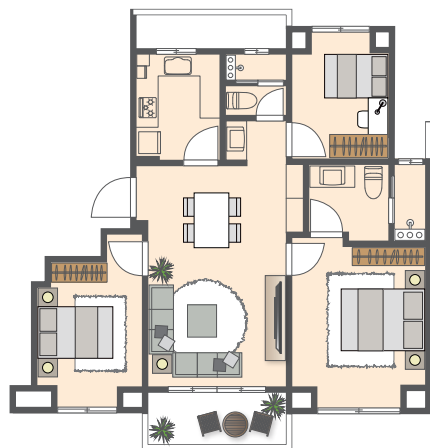
「厅」: リビング(居間)またはダイニング(食事室)

「衛」: トイレ・バス(トイレとバスは必ず一体となっている)

「厨」: キッチン

つまり図表1のように「3室2厅2衛1厨」と記載があれば、寝室3、リビング、ダイニング、キッチンが1つずつ、トイレ・バスが2つということになります。日本式に言えば「3LDK(ただしトイレバス×2)」ということになります。ちなみにこの住戸の面積は94㎡です。中国では、分譲マンションの1戸あたりの取引単位は「建築面積」と表記されますが、これは日本の専有面積とは異なります。中国の「建築面積」は、「専有部分の面積」と「共用部の按分面積」を合計したものです。ですから、日本での専有面積よりも、タワー型で15～20%程度、フラット型で10%程度大きいことにご注意ください。この間取りを日本式に換算すると、85㎡程度ということになります。

図表1



3室2厅2衛1厨の間取り

4. スケルトンか、内装付きか

10年前くらいまでは、中国の新築分譲マンションはスケルトン売りが標準で、購入者は買ってから自分で内装工事の手配をすることが当たり前でした。一方で中級クラスの住宅では内装まで完了した物件の販売が主流になっているようです。一般に中国の人たちは、経済的に余裕があれば家の中を豪華に装飾することを好むようで、グレードの高い物件ほど、購入者が自分の好みを反映した内装を施したいという希望が強いため、スケルトン売りも根強く行われているようです。

5. 「看房团」(物件見学ツアー)バスが続々と!

大都市では、新築分譲マンションを購入したい人を募って、物件をまとめて見学するツアー(写真3)が行われています。希望者はSNSで申し込んで、バス乗り場に集合し、1日かけて5～6件の分譲マンション販売会場を回るといった趣向です。購入者らは、立地、建築の質や意匠、共用施設の充実といった要因を念頭にチェックするようですが、中国も子女

写真3



看房团(物件見学ツアー)

の教育に関する熱意は非常に高く、優秀な学校のある地区は人気が集まります。

6. 「五証」をチェック!

分譲住宅が販売されるまでの流れをご説明しましたが、住宅購入者は、「購入ガイド」などのマニュアル本に従い、「五証」(図表2)のチェックを怠りません。五証とは、マンション開発業者がマンションを完成させて購入者に引き渡すに至るまでに、政府から取得することが必要な5段階の許可証です。このうちのどれか1つでも提出できないのであれば、何らかの違反行為や、建設途中での業者の破綻などの可能性が考えられます。ですから、マンション販売のモデルルーム会場には、必ず一番目立つところに、この「五証」のコピーが貼り出されています。物件選びに関して、中国の消費者は非常に慎重にチェックをするようです。

図表2 五証とは?

1. 用地計画許可証
2. 工事計画許可証
3. 工事施工許可証
4. 土地使用権証
5. 前売販売許可証

新機能満載！
ラビーネット
のご紹介



動画なので
わかりやすい！

「ラビーネット契約書類作成システム」で 「マニュアル動画」を 公開しました！

「ラビーネット契約書類作成システム」において、操作方法等を動画でわかりやすく解説した「マニュアル動画」を公開いたしました。冊子形式のマニュアル(PDFファイル)と併せてご活用ください。

「マニュアル動画」でわかりやすく解説

◆初めて使う方にも最適！

「ラビーネット契約書類作成システム」の「マニュアル動画」では、システムの特徴や操作方法等を動画でわかりやすく説明しています。

冊子形式のマニュアルだけではわかりづかった内容を詳しく解説しており、初めて本システムを使う方や、操作に不慣れな方に最適な動画です。ぜひご活用ください。

マニュアル動画の視聴方法



①ラビーネットのトップページから「ラビーネット契約書類作成システム」をクリック。



②「ラビーネット契約書類作成システム」トップページの「マニュアル・QA」をクリック。



③「ラビーネット契約書類作成システム/マニュアル動画リスト」をクリック。



④視聴したい動画を選択する。

「全日保証eラーニング研修」 新コンテンツを追加しました！

8月より「全日保証eラーニング研修」において、「全日ステップアップトレーニング～賃貸管理編～」を追加し、公開しています。社員教育や知識の再確認にぜひご活用ください。

「全日ステップアップトレーニング～賃貸管理編～」を公開

◆レベルに合わせて受講可能

「全日ステップアップトレーニング～賃貸管理編～」は、入門編、基礎編、実務編に分かれており、受講者の方のレベルに合わせた受講をすることができます。

入門編は、賃貸管理業に参入したい、興味がある方を対象としたコンテンツです。基礎編、実務編では、賃貸管理業の実務を行う上でのポイントをわかりやすく解説しています。

全日保証eラーニング研修システムの受講方法

①ラビーネットのトップ画面から「全日保証eラーニング研修」をクリック。



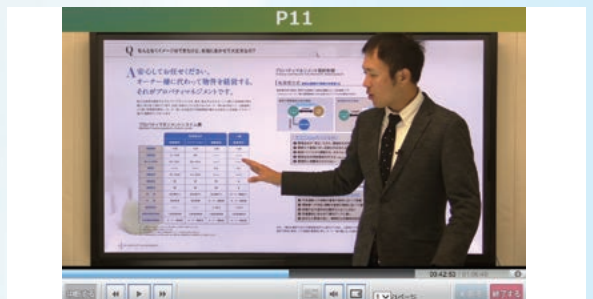
②「eラーニング管理」をクリック。



③初回のみ「会員管理者情報」の入力画面が表示されるため、必要事項を入力して、「確認」ボタンをクリック。



④画面上部の「研修受講はこちら」ボタンをクリックして、研修メニュー画面に進む。



⑤研修メニュー画面より受講したい研修を選択し、受講を開始する。

※従業者の方が「全日ステップアップトレーニング」を受講する場合には、ユーザ登録を行う必要があります（詳細は、『月刊不動産』2019年5月号、またはWEB上に掲載されているマニュアルをご参照ください）。

※本研修は修了証書が発行されません。あらかじめご了承ください。

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）





地方本部の動き

Activity Condition

REPORT

大分県本部

令和元年度第8回全日本不動産協会杯争奪 少年サッカー大会「ラビットカップ」開催

本大会は、一般社団法人大分県サッカー協会主催の少年サッカー大会に当本部が特別協賛し、実施するもので、今年で8回目となりました。大分県内101チーム、1,500人余りの選手が参加し、熱戦が繰り広げられました。試合は各地区予選を勝ち抜いた24チームが6月23日(日)の予選リーグを戦い、勝ち上がった8チームが7月7日(日)、大分スポーツ公園昭和電工サッカー・ラグビー場で決勝トーナメントに臨み、「大分ト



ラビットカップ優勝杯を渡す
石田宣明大分県本部長

リニータU-12」が優勝しました。心配された天候にも恵まれ、昨年にも増して盛り上がりを見せていました。



優勝チーム「大分トリニータU-12」

TOPIC

神奈川県本部

台湾新北市不動産仲介經紀商業同業公會との 国際交流事業を開催

令和元年7月8日(月)、全日本不動産協会神奈川県本部において、神奈川県本部と台湾新北市不動産仲介經紀商業同業公會との国際交流事業を開催しました。

第一部の交流会では、両団体役員の紹介後、神奈川県本部の秋山始本部長と台湾新北市不動産仲介經紀商業同業公會の張榮隆理事長による記念品贈呈が行われました。

その後、両団体役員での記念撮影と名刺交換を行

い、両団体役員共に活発な交流が図られました。

続く第二部では、会場を移動し、横浜スカイビル28階にある「横浜星のなる木」において懇親会を開催。終始和やかな歓談の中、神奈川県本部の鈴木正美副本部長の挨拶で閉会となりました。

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



挨拶をする秋山始神奈川県本部長



神奈川県本部より鎌倉彫りを贈呈



両団体の出席者で記念撮影



名刺交換の様子

広島県本部

REPORT

「ひろしまCターンフェア」で住まい相談ブースを出展

広島県本部は、令和元年6月23日(日)に東京交通会館(東京都千代田区)で開催された「ひろしまCターンフェア」で、住まい相談ブースを出展しました。

主催は、広島県と広島市、広島県交流・定住促進協議会で、広島広域都市圏(広島県西部と山口県東部)の20市町や地元企業等が移住や仕事、居住についての相談を受けました。住まいに関する相談に個別対応した広島県本部取引相談員の東氏は「民泊経営をするた

めに移住を希望しているカープファンの方や、広島への移住に向けて仕事と住まいを探している20代女性の方、広島にある相続財産の売却を検討している方などが訪れ、今年はかなり具体的に踏み込んだ相談をされる方が多かったです」と今年の傾向を述べていました。



来場者から相談を受ける広島県本部取引相談員の東氏

愛知県本部

REPORT

国土交通省 中部地方整備局との情報交換会を開催

令和元年6月21日(金)、愛知県本部事務局にて、国土交通省中部地方整備局との情報交換会が開催されました。はじめに、中部地方整備局の長谷川副局長と愛知県本部の萩原幸二本部長の挨拶があり、その後、中部地方整備局より、空き家対策、IT重説および書面の電子化に係る社会実験の全体スケジュールについて説明がありました。続いて愛知県本部より、空き家等への対策および全日安心R住宅の状況について情報提供を

行いました。その後、昨今の愛知県内における不動産市場の状況やインスペクションの実態(費用負担)、IT重説の現状(障害者の雇用機会・時間短縮)、所有者不明土地の今後、事故物件の取扱い等について意見交換を行いました。



情報交換会の様子

① 協会からのお知らせ Information

令和元年国土交通大臣表彰で5名が受賞

令和元年7月10日(水)、国土交通省にて「令和元年建設事業関係功労者等国土交通大臣表彰」が行われました。全日本不動産協会、不動産保証協会からは、多年にわたり宅地建物取引業に精励するとともに関係団体の役員として業界の発展に寄与したとして、右の5名の方々が受賞されました。



写真左より 村松清美 前不動産保証協会理事、木村勇治 前不動産保証協会理事、前田忠浩 前全日本不動産協会理事(不動産保証協会監事)、吉田啓司 不動産保証協会理事(福井県本部本部長)、石原孝治 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。

令和元年度 第3回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	6社	6件	86,767,806円
認証	5社	5件	15,552,016円
保留・条件付認証	0社	0件	
否決	1社	1件	
令和元年度認証累計	10社	12件	35,119,516円



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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

Initiate Member

新入会員名簿

[令和元年7月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	WINNOVATION 株式会社
	札幌市	株式会社 Career Bridge
	札幌市	株式会社 シンエステート
	石狩市	株式会社 中島ビル
岩手県	紫波郡	泉企画
	盛岡市	株式会社 小原商店
	盛岡市	きくち不動産事務所
	花巻市	株式会社 システムテック
	花巻市	株式会社 システムテック
宮城県	仙台市	株式会社 エージェントフォアファミリー
	仙台市	有限会社 小島興産
	仙台市	株式会社 T.Sホースシューイング
	仙台市	有限会社 東日本工業
	仙台市	株式会社 プラスC
秋田県	男鹿市	フジコーポレーション 株式会社
福島県	福島市	株式会社 伴
茨城県	つくば市	株式会社 ハビネス
栃木県	佐野市	株式会社 KOKOハウジング
群馬県	伊勢崎市	あすまタウン
埼玉県	吉川市	株式会社 エスグランド
	戸田市	株式会社 Stepfuture
	本庄市	株式会社 東和キャピタル
	さいたま市	貴井不動産 株式会社
	朝霞市	株式会社 ハウスライン
	白岡市	株式会社 ひまわり不動産
	さいたま市	株式会社 リブディング
	千葉市	セイジン 株式会社
	野田市	D nest 株式会社
	流山市	日東ホーム 株式会社
千葉県	流山市	日東ホーム 株式会社
	千葉市	半田コンサルティング 株式会社
	船橋市	株式会社 レアル
	品川区	合同会社 ISU
	板橋区	株式会社 ism
	港区	株式会社 AKASAKA DESIGN
	足立区	アシストパーク 株式会社
	世田谷区	株式会社 アスシード
	千代田区	株式会社 アスプレイズ
	世田谷区	株式会社 アセットワークス
東京都	葛飾区	合同会社 IEMACHI
	港区	株式会社 ヴァーテックス・ドット
	渋谷区	ウィズ・インターナショナル 株式会社
	千代田区	株式会社 ウィルパワー
	新宿区	株式会社 SKT
	中央区	株式会社 エスプリ
	港区	株式会社 FDC
	新宿区	株式会社 エムズ
	港区	株式会社 大江戸不動産
	新宿区	株式会社 カケイハウジング
	豊島区	株式会社 キーツボンド
	足立区	極エスレート 株式会社
	千代田区	グラントラスト 株式会社
	世田谷区	株式会社 グルース
	渋谷区	株式会社 クロス・ユー
	港区	株式会社 K・トラスト
	中央区	株式会社 ココエステート
	世田谷区	株式会社 コネクトマーチ
	渋谷区	The Fortune 株式会社
	千代田区	JDコンサルティング 株式会社
西東京市	西東京市	株式会社 ジャスト管理
	港区	ジャパンコー 株式会社
	豊島区	真永不動産 株式会社
	新宿区	株式会社 シンワ

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	台東区	瑞翔商事 株式会社
	渋谷区	ZZZ 株式会社
	中央区	株式会社 ソリューションズ
	豊島区	株式会社 東和センチュリー
	豊島区	株式会社 日天不動産
	目黒区	株式会社 NEWGATE
	新宿区	株式会社 のぞみ不動産鑑定事務所
	千代田区	株式会社 NoMaDoS
	港区	株式会社 ハウスバック
	渋谷区	株式会社 ハステック
	多摩市	株式会社 バリューアップ
	品川区	ファースト・オリエンツ 株式会社
	豊島区	不動産相続アーキテクト 株式会社
	千代田区	株式会社 FLEX
	杉並区	有限会社 ボーテックス
	町田市	有限会社 ホームエステート
	足立区	ホカマ不動産 合同会社
	八王子市	株式会社 マトリックストラスト
	港区	株式会社 Mystique
	品川区	ミライズデザイン 株式会社
神奈川県	中央区	株式会社 明和
	台東区	ものまち不動産 株式会社
	台東区	株式会社 裕栄商事
	中野区	よこやま商事
	渋谷区	株式会社 理想空間
	足立区	令和不動産 株式会社
	豊島区	株式会社 レイワプランニング
	豊島区	ロイヤル建設 株式会社
	足立区	株式会社 和光建築
	横浜市	株式会社 アシストホームサービス
石川県	大和市	一幸リアルエージェンツ 株式会社
	横浜市	一般社団法人 家継支援協会
	横浜市	株式会社 川村物産
	横浜市	合同会社 ジョージエステート
	横浜市	デックスHD 株式会社
	大和市	株式会社 TRUST・WAVE
	横浜市	フォーティセブン不動産 株式会社
	横浜市	株式会社 ミライエ7
	藤沢市	株式会社 U-HOUSE
	小松市	株式会社 みやび都市開発
山梨県	金沢市	ライセンスバリュー
	北杜市	有限会社 リフォームちの
	上田市	株式会社 野村屋トラスト
	松本市	株式会社 ヤマシエ商事
	岡谷市	合資会社 吉田館
	岐阜県	羽島郡 MOIS 株式会社
	静岡県	磐田市 株式会社 クロフネ
	藤枝市	株式会社 ナナ不動産
	富士市	株式会社 ホームクリア
	磐田市	ミナミ不動産
愛知県	藤枝市	株式会社 ライフコムD
	名古屋	株式会社 エステート・パートナーズ
	一宮市	株式会社 おうち広場
	名古屋	株式会社 佳成不動産
	名古屋	有限会社 太賀建築
	名古屋	株式会社 パートナーブレーン
	あま市	株式会社 forme
	碧南市	株式会社 ミライクル
	京都府	京都市 株式会社 AIプラスホーム
	京都市	京都烏丸不動産 株式会社
京都府	京都市	京阪トラスト 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
京都府	京都市	株式会社 delight住宅販売
	京都市	丸太町不動産 株式会社
大阪府	堺市	株式会社 ITcompany
	大阪市	アットジャパンプランニング 株式会社
	大阪市	合同会社 あづま不動産
	大阪市	APA construction 株式会社
	大阪市	有限会社 今村興産
	大阪市	株式会社 オークマネジメント
	大阪市	株式会社 関住
	大阪市	株式会社 冠龍商事
	大阪市	株式会社 グッドマン・ダイニングCO
	大阪市	株式会社 GRANX
	守口市	GoingLife 株式会社
	大阪市	有限会社 コンピューター工房
	大阪市	株式会社 シーエスエヌ不動産
	大阪市	株式会社 JNコミュニティ
	大阪市	シニア不動産売却サポートセンター 株式会社
	小美不動産	
	豊中市	株式会社 スリール
	大阪市	添縁 株式会社
	寝屋川市	株式会社 大志開発
	大阪市	株式会社 ティーケー
兵庫県	大阪市	豊臣不動産 株式会社
	大阪市	一般社団法人 日本住宅工事管理協会
	大阪市	POWER 株式会社
	大阪市	ファジングローバル 株式会社
	大阪市	ベルハウジング 株式会社
	大阪市	ホームズ大阪 株式会社
	大阪市	みんなの会計事務所
	大阪市	森屋不動産
	茨木市	株式会社 ライフリンクス
	門真市	株式会社 リバティホーム
鳥取県	神戸市	アクティ垂水
	神戸市	株式会社 Peach Asset
	尼崎市	株式会社 串工務店
	尼崎市	株式会社 サンリレーション
	洲本市	スムクラシーノ 株式会社
	赤穂市	合同会社 やまねこ不動産
	神戸市	有限会社 シェラザード
	倉吉市	株式会社 彩家
	出雲市	株式会社 ひよこ
	岡山市	総社市 英裕組 株式会社
広島県	岡山市	株式会社 おかやま工房舎
	津山市	株式会社 グラビティ
	倉敷市	株式会社 ONE TRUST
	広島市	Earth Art management 株式会社
	呉市	株式会社 サスケコスモス
	福山市	プログレス不動産 株式会社
	安芸郡	リハカヤ不動産開発 株式会社
	山口県	下関市 麦畑不動産
	香川県	高松市 株式会社 ブラザセレクトワークス
	観音寺市	ユビテルホーム企画 合同会社
愛媛県	高松市	株式会社 らく楽
	松山市	株式会社 クラス
	松山市	株式会社 遠山MSビルディングス
	福岡県	福岡市 株式会社 DARA
	福岡市	株式会社 Y・K企画
	長崎県	長崎市 住吉不動産 株式会社
	熊本県	熊本市 株式会社 AMプランニング
	大分県	別府市 合同会社 夢ソリューションズ
	沖縄県	浦添市 桜不動産 株式会社
	沖縄市	ユートピアハウジング 株式会社

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。



マンション管理

情報開示の仕組み構築へ

9月に業界横断の研究会

「マンションは管理を買え」と言われてきたように、マンション管理は住み心地や資産価値に大きな影響を及ぼす。しかし、実際の取引現場では管理そのものを判断する材料に乏しい状況が長らく続いていた。そうした状況を打開するため来月、管理、開発、流通などの主要な住宅・不動産団体が顔をそろえ、マンション管理の情報開示の仕組みづくりに向けた研究会が発足する。マンション管理業協会（岡本潮理事長・東急コミュニティー会長）が参加を呼び掛け、全国宅地建物取引業協会連合会、全日本不動産協会、不動産流通経営協会、全国住宅産業協会の流通4団体や不動産協会など10程度の関係団体・機関が研究会に委員を派遣する予定になっている。

6月に開かれたマンション管理業協会の総会後の懇親会で、岡本理事長はマンション管理が不動産流通市場で適切に評価されるための情報開示の仕組みづくりのために、主要住宅・不動産団体横断型の「マンション管理適正評価研究会」をスタートすると表明した。管理業の団体として、建物の老朽化、管理組合役員の高齢化やなり手不足が進む中、このままでは生活基盤であるマンションの劣化、スラム化は避けられないとの強い危機意識が根底にある。

その問題解決の一手として管理のレベルが市場価格に適正に反映される仕組みを構築し、マンション居住者をはじめ広く消費者に管理の重要性やコストに対する意識を高め、管理水準の底上げを図っていくことが研究会の目的となる。

●滞納や積立金問題

マンション管理を巡っては、管理費・修繕積立金の値上げや滞納、大規模修繕計画を進めるにあたって財源不足となる管理組合が一定数あることなどが問題として指摘されている上、分譲時の管理費・修繕積立金の金額設定の甘さも指摘されている。一方で流通市場でも、契約引き渡し後に管理に関わる問題が表面化することで、トラブルに発展することも少なくなく、ストック流通を促進する上での懸念材料の一つとなっている。

そうした中、2015年に同協会はマンションの管理などに関する情報を売買の際に宅建業者に情報開示するための「重要事項調査報告ガイドライン」を策定。同年にはマンション標準管理規約、マンション標準管理委託契約書に、購入者を含む利害関係人から請求があった場合は、管理組合は管理の状況を開示するという項目が盛り込まれている。同研究会の立ち上げを関係機関に働きかけ、おおむねコンセンサスが得られたとして9月に初会合が開かれる。不動産関係団体では、不動産協会（理事長・菰田正信三井不動産社長）が同研究会に委員を派遣することを正式に表明している。菰田理事長は、7月の理事会後に開いた記者会見で、「適切な長期修繕計画を立てると共に、その裏付けとなる財源確保が重要だ。十分な維持管理を確保する計画立案、管理費・修繕積立金の設定がなされるべきだ。協会としても会員各社に働きかけていく」と述べ、情報開示に前向きな姿勢で臨む。個人財産という視点も踏まえて、調和のとれた開示の仕組みづくりを目指し、意見交換していくとしている。

●約10項目で等級評価

マンション管理業協会は、研究会でたたき台となる開

示の仕組み案について、マンション管理評価検討委員会(委員長・高松茂三井不動産レジデンシャルサービス会長)を7月に発足させて検討に着手した。同協会の広畑義久専務理事は、評価方法について「管理の仕様を示す標準見積もり書式やインスペクションガイドライン、価格査定マニュアルなどをベースとして10項目ほどの指標を抽出し、等級評価とすることを想定している。不動産流通の営業活動などにおいて、物件概要に等級付けが併記されるような形で流通市場への浸透を図り、価格査定マニュアルへの反映も期待したい」と話す。続けて「研究会は年内3回の会合を開き、成案を得る。マンション管理適正化法改正などが見込まれる来年の国会審議にも間に合わせる」と見通しを述べた。

2019年上半期新設住宅着工 前年同期並の水準

国土交通省は7月31日、2019年6月分および上半期分(1～6月)の建築着工統計調査報告を発表した。

まず2019年上半期を見ると、新設住宅着工戸数は44万9,122戸(前年同期比0.2%減)で、2018年上半期に続きマイナスとなったものの、ほぼ横ばいという結果だった。同じく新設住宅着工床面積については同3.2%増の3,713万9,000㎡で、こちらはプラスに転じている。

続いて内訳は、持ち家が14万3,977戸(同8.6%増)、

貸家が16万7,430戸(同11.3%減)、分譲住宅が13万3,900戸(同7.4%増)。分譲住宅のうち、マンションは6万72戸(同9.0%増)、戸建ては7万2,465戸(同5.9%増)。

貸家の減少幅が同5.0ポイント拡大して二桁減となったものの、持ち家と分譲住宅は増加に転じ、増減が拮抗して全体では前年同期とほぼ同水準となっている。

●6月着工に増税の影響か

6月の傾向は前述の上半期と同じく、持ち家と分譲が増加する一方で貸家が減少し、全体としてはほぼ横ばいに近い着工戸数となった。ただし、持ち家は戸数・増加率共に近年では比較的高い水準を示している。

同省建設経済統計調査室は持ち家の増加要因について、10月に予定されている消費税率引き上げに伴う経過措置の影響も考えられるとしている。同経過措置は、2019年3月末までに契約した場合は消費税率を8%に据え置いたもの。「経過措置を利用して発注した持ち家の着工が、このタイミングで始まったという声が企業ヒアリングで聞かれた」(同調査室)という。

またこうした持ち家については、「比較的床面積の広い住宅の着工が伸びている」(同)ことも考慮し、「持ち家を一括払いで購入できるため、住宅ローン減税の恩恵を受けない富裕層の間で、(増税の影響を受けない)3月末までにある程度の駆け込み需要が発生したのでは」(同)と見ている。

(『住宅新報』2019年8月6・13日号より抜粋・編集)

STAFF LIST

●広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、松井皇一、石原孝治、竹林香代、後藤義慶、正田雅史

●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9月号

令和元年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。

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。(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®

もっと、みんなに、あんしん。

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 全代会館

後援 国土交通省

Q 全日本不動産 検索
<https://www.zennichi.or.jp/>

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(全代会館)
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(全代会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159ラビーネット
不動産「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
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、起こりうるトラブル、
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。行政機関からの速達・届出
行政機関からの告知や通知をお知らせ。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います。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
令に関する情報も提供します。改正に伴うポイント
や注意点を、素早く役立つ情報を掲載しています。不動産関係の手引き
不動産関係者への役立つ情報を提供いたします。

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！▶

