

3

MARCH
2020

[巻頭特集1]

宅建業法等の 関係法律の改正点

[特集2 ニュースの解説]
2020年の
不動産市況の見通し

[宅建士試験合格のコツ]
土地取引の
届出・許可等の規制

[不動産トラブル事例と対処法]
建築条件付土地取引
をめぐるトラブル

[物件調査のノウハウ]
都市計画課と宅地開発課
窓口における調査方法

[海外不動産事情]
タイの地理的特徴と
インフラ状況



保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

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

●お客様の署名押印が不要

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

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

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

手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

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



手付金等保管制度

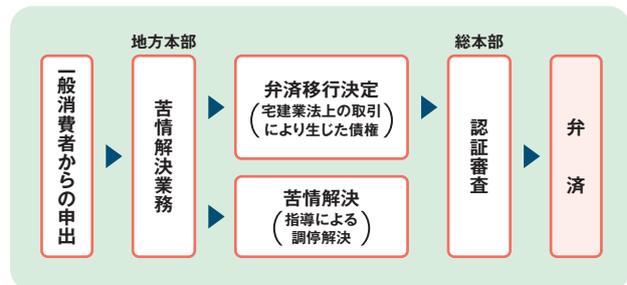
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

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

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ(会員専用ページ)内の【保証だより】に掲載されております。



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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



COVER PHOTO
ひな
雛人形

「桃の節句」は、中国の「上巳(じょうし、じょうみ)」の節句が日本に伝わったといわれている。邪気や厄を払うための行事として「雛人形」は当初、人形に自分の邪気をうつして川に流す「流し雛」であったが、時代とともに家に飾るようになった。菱餅や雛あられは女の子の健やかな成長と幸せを願う意味が込められているという。

特集1

- 04 宅建業法等の関係法律の改正点
弁護士 渡辺 普

特集2 ニュースの解説

- 08 2020年の不動産市況の見通し
日本不動産研究所 吉野 薫

不動産お役立ちQ&A *今号の連載<法律相談>は、拡大して特集1での掲載となります。

- <売買仲介営業>
- 12 業績を伸ばし持続的な成長をするための
重点的な取組み
船井総合研究所 小寺 伸幸
- <賃貸管理ビジネス>
- 14 知識レベルを高めてオーナー満足度を高める
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 土地取引の届出・許可等の規制
行政書士 植杉 伸介

連載

- <不動産トラブル事例と対処法>
- 18 建築条件付土地取引をめぐるトラブル
TM不動産トラブル研究所 村川 隆生
- <物件調査のノウハウ>
- 20 都市計画課と宅地開発課窓口における調査方法
不動産コンサルタント 津村 重行
- <海外不動産事情>
- 22 タイの地理的特徴とインフラ状況
日本不動産研究所 武内 朋生

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
- 28 協会からのお知らせ
- 30 新入会員名簿
- 31 NEWS FILE

改正民法施行直前！ 宅建業法等の関係法律の改正点

— 賃貸借の保証と移行期間の取扱い —

巻頭特集1

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。



2020年4月に改正民法が施行されます。改正の項目は、200を超える広い範囲に及んでおり、宅建業者の業務にもさまざまな影響があります。今回の特集では、改正民法に対応するための最終的な準備のために、民法に伴って改正される宅建業法などの改正内容を紹介するとともに、移行の過程において、改正前・改正後のどちらの民法が適用されるのかについて、保証契約を中心に説明をします。



1. 自ら売主の売買における 特約の制限

改正前の民法では、瑕疵担保責任の責任追及期間につき、買主の請求は事実を知った時から1年以内とされています（改正前の民法566条3項）。この期間制限に関連して、宅建業法では、宅建業者が自ら売主となる売買契約において「民法566条3項に規定する期間」について瑕疵を担保すべき責任に関し、引渡しの日から2年以上となる特約をする場合を除き、同条の規定よりも買主に不利となる特約をしてはならないと制限されていました（改正前の宅建

業法40条）。

これに対し、改正によって瑕疵担保責任が廃止され、契約不適合責任が採り入れられます。そのために、民法上の期間制限の規定も改められ、契約不適合の場合には、買主は、不適合を知った時から1年以内にその旨を売主に通知しなければ、契約不適合責任を追及することができないものとされました（改正民法566条本文）。同時に、宅建業法でも、自ら売主となる売買の特約において、契約不適合を担保すべき責任に関し、「民法第566条に規定する期間についてその目的物の引渡しの日から2年以上となる特約をする場合を除き、同条

に規定するものより買主に不利となる特約をしてはならない」と改められています（改正宅建業法40条、図表1）。

宅建業法改正により、宅建業法40条の性格が、瑕疵担保責任に関する特約の制限から、契約不適合責任に関する特約の制限に変わり、改正前よりも適用範囲が広がります。たとえば、改正前の民法では瑕疵担保責任は瑕疵が隠れていた場合（買主が瑕疵を知らなかったことについて善意無過失の場合）に限定されていましたが、改正後には、民法上売主の契約不適合責任は、契約不適合が隠れたものであった場合に限定されなくなります。そのため、改正後は、

図表1 期間制限に関する民法改正と宅建業法改正

	改正前	改正後
民法上の期間制限	瑕疵担保責任について、買主が瑕疵を知った時から1年以内に <u>請求</u>	契約不適合責任について、買主が契約不適合を知った時から1年以内に <u>通知</u>
宅建業者自ら売主の場合の特約の制限	瑕疵担保責任の期間制限について、引渡しの日から2年以上となる特約をする場合を除き、買主に不利となる特約禁止	契約不適合責任の期間制限について、引渡しの日から2年以上となる特約をする場合を除き、買主に不利となる特約禁止

売主が宅建業者の場合の契約不適合責任について、売主の責任を隠れた瑕疵に限定する特約は、買主に不利なものであることから、無効となります。

2. 住宅品質確保法等の改正

住宅品質確保法と住宅瑕疵担保履行法では、改正によって民法で瑕疵担保責任が廃止された後にも、「瑕疵」という用語が引き続き使われます。

①ただし、住宅品質確保法では、瑕疵について、「種類又は品質に関して契約の内容に適合しない状態をいう」と定義する規定が設けられます(改正後の住宅品質確保法2条5項)。新築住宅の売買契約において、売主は、買主に引き渡した時から10年間、住宅の構造

耐力上主要な部分の瑕疵等について、民法に規定する契約不適合の責任を負うということになります。

②住宅品質確保法による売主の担保責任の履行を確保し、新築住宅の売主に供託または保険付保を義務づける住宅瑕疵担保履行法では、「住宅品質確保法2条5項に規定する瑕疵をいう」と定め、法律上の用語として残されます。

3. 消費者契約法の改正

消費者契約法については2つの改正がなされました。

①第一に、改正前には消費者契約法4条6項(平成29年6月までは改正前の消費者契約法4条5項)で、消費者契約の申込みまたはその承諾の意思表示

の取消しは「善意の」第三者に対抗することができずとされていましたが、第三者が保護を受けるための主観的な要件につき、「善意でかつ過失がない」第三者と改められました(改正後の同法4条6項)。

②第二に、改正前の消費者契約法では、目的物に隠れた瑕疵があるときに事業者の責任を全部免除するなどの特約が無効とされていましたが(改正前の同法8条1項5号)、この条文が削除され、代わって、引き渡された目的物が契約に適合しないときに消費者に生じた損害を賠償する事業者の責任を免除するなどの特約(改正後の同法8条2項)、および、事業者の債務不履行により生じた消費者の解除権を放棄させる旨の条項(改正後の同法8条の2)が無効とされることになりました。

マンガで簡単にわかる!改正宅建業法



4. 保証に関する改正

今般の民法改正において、賃貸借の保証について、以下の重要な改正がありました。

(1) 個人保証における極度額の設定

継続的な取引から発生する不特定の債務を包括的に担保する保証を根保証といいます。個人が行う根保証については、どのような債務を保証する場合でも、保証契約の中で極度額(保証額の上限)を定めることが必要になりました。賃貸借における賃借人の債務の保証も根保証ですから、個人が保証人になるときは、極度額を定めなければ保証契約は無効です(改正民法465条の2第2項)。

(2) 付従性の条文新設

保証債務には付従性があります。付従性には、①主債務がなければ成立しない、②主債務より重くなることはない、③主債務が消滅すれば消滅する、という3つの内容がありますが、このうち、②について、「主たる債務の目的又は態様が保証契約の締結後に加重されたときであっても、保証人の負担は加重されない」という条文が設けられました(同法448条2項)。

賃貸借期間中に賃料が増額された場

合、この新設された条文をそのまま適用すると、賃料の増加分が保証の対象外になってしまう可能性があります。保証契約の条文は、保証人が保証する賃料について、賃料が増額された場合を想定した内容としておくことが必要でしょう。

(3) 元本確定のルール

根保証は、主債務者の債務が特定していない保証ですが、元本の確定という概念が設けられています。元本の確定とは、一定の時点で主債務の債務を特定させることをいいます。今般の改正では、個人が賃貸借の保証人になる場合について元本確定に関する規定が設けられました。

改正後には、①保証人の財産について強制執行または担保権の実行が申し立てられたとき、②保証人が破産手続開始の決定を受けたとき、③賃借人または保証人が死亡したときの①～③の時点で保証人の債務の元本が確定し、その後生じた賃借人の債務は保証から外れることになりました(同法465条の4第1項、図表2)。

5. 情報提供義務

(1) 契約締結時の情報の提供義務

個人保証では、保証債務に関する自

己の責任を十分に認識しないまま安易に保証人になる場合が多いといわれています。そこで、保証契約締結前に保証人が適切な情報を得ることができるように、賃借人から保証人に対する情報提供の制度が創設されました。委託を受けて保証を行う個人保証で、賃借人の事業を行うための債務を保証対象とする場合には、賃借人は自らの財産の状況等の情報を提供しなければなりません(改正民法465条の10第1項・3項)。

(2) 履行状況の情報提供義務

賃借人の債務が履行されないと、保証人も賃借人と同様の責任を負います。保証人が賃借人の債務不履行を知らなければ、遅延損害金が積み重なり、また、建物賃貸借の契約終了を働きかける機会を失うことにもなってしまいます。そのために、賃借人から保証人に対して履行状況に関する情報を提供する仕組みが設けられました(改正民法458条の2)。賃借人に債務不履行があるかどうか、賃料がどのくらい支払われ、どのくらいの未払残高があるのかを知る最も確実な方法は、賃借人に確かめることであり、賃借人を通して、保証人は賃借人の債務の履行状況を知ることができるものとされました。この履行状況の情報提供義務は、委託を受けた保証に限らず、また、個人保証だけではなく、法人が保証する場合にも適用されます。

図表2 保証人と主債務者における元本確定

	① 強制執行等 ② 破産手続開始の決定	③ 死亡
保証人	元本確定 ○	元本確定 ○
主債務者 (賃借人)	元本確定 ×	元本確定 ○

6. 移行期の適用関係

賃貸借や保証について、改正法施行前に締結した契約は、改正法施行後も継続します。改正前に締結した契約が改正後に存続する場合、改正後の賃貸借や保証に適用される法律は、改正前の民法です(民法改正法附則34条1項、21条1項)。

もともと、賃貸借や保証は、改正法施行後に合意によって更新されることがあり得るところ、更新の合意がなされた場合には、改正後の民法が適用になるものとされています[筒井健夫・村松秀樹『一問一答民法(債権関係)改正』商事法務、384頁]。

この点、賃貸借に関しては改正前後でルールに大きな違いはありませんが、保証に関しては、ルールが大きく異なりますから、民法の適用関係に留意が必要です。改正法施行前に締結した保証契約について、改正法施行後に保証の合意をやり直したり、保証意思を確認する書面を改めて作成したりする場合には、極度額を定めなければ保証の効力は生じず、また、元本確定や情報提供に関する改正法のルールが適用されることになります(図表3)。

7. 委任

(1) 自己執行義務・復委任

受任者は、委任事務を自ら執行する義務があります(自己執行義務)。委任者の許諾を得たとき、またはやむを得ない事由があるときでなければ、復受任者を選任できません(改正民法644条の2第1項)。改正によって、受任者の自己執行義務が条文に明記されました。

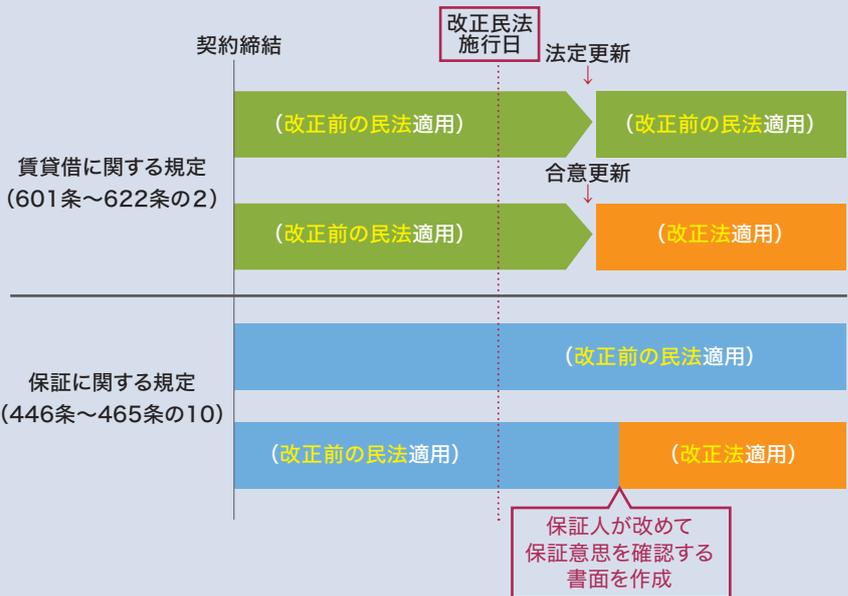
8. 請負

(1) 報酬

注文者は、請負人に対して報酬を支払う義務を負います(改正前・改正後民

図表3 賃貸借と保証の改正法の適用

改正前の民法と改正後の民法のどちらが適用されるか



出典: 民法(債権法)改正パンフレットより抜粋・編集

(2) 報酬

受任者の報酬については、委任事務を履行した後でなければ、これを請求できません(改正前・改正後民法648条2項)。改正では、委任者の帰責事由がなく委任事務の履行ができなくなったとき、または、委任が履行の途中で終了したときには、既にした履行の割合に応じて報酬を請求できる(改正民法648条3項)などとされました。

(3) 解除

委任契約は、委任者、受任者のどちらからでも、また、いつでも、特に理由を要せずに解除できます(改正前・改正後民法651条1項)。委任契約の解除権も、そのルールが整備されています。

法632条)。改正によって、注文者の帰責事由がなく仕事を完成することができなくなったときの報酬請求などに関して、条文が整理されました(改正民法634条前段)。

(2) 請負人の担保責任

請負人の担保責任は、従前独自のルールが決められていました。しかし、有償契約における担保責任には、売買の規定が準用されるのであり(改正前・改正後民法559条)、請負契約も有償契約だから、売買の目的物についての契約不適合責任の定め(改正民法562条~564条)が請負にも準用されます。今般の改正において、売買における売主の担保責任の規定が改められ、その結果、請負人が、「種類又は品質に関して契約の内容に適合」する責任(契約不適合責任)を負うこととなりました(改正民法636条)。これに伴い、建物については瑕疵があっても契約を解除できないなど(改正前の民法635条)、請負の独自のルールが撤廃されています。

2020年の 不動産市況の見通し



— 消費税増税、オリンピック前後の不動産市場 —

巻頭特集2 ニュースの解説

これまで大都市圏・地方圏ともに不動産市場は着実な回復を遂げてきました。来るオリンピック・パラリンピックの開催を契機として、2020年に不動産市況が潮目の変化を迎える可能性はあるのでしょうか？ さまざまなデータを点検しながら、今後の不動産市場の動向を展望します。

賃貸・売買市場ともに
緩やかな回復基調を
たどると期待できるでしょう

一般財団法人日本不動産研究所

吉野 薫



1. いよいよ東京五輪！

昨年のラグビーワールドカップの興奮が記憶に新しい中、今夏にはいよいよオリンピック・パラリンピックが開催されます。選手たちの活躍や国内外の人々との交流を通じて、日本に明るい話題がもたらされることは間違いありません。その一方で、五輪を契機として不動産価格が暴落するのではないかと心配

する声も聞かれます。

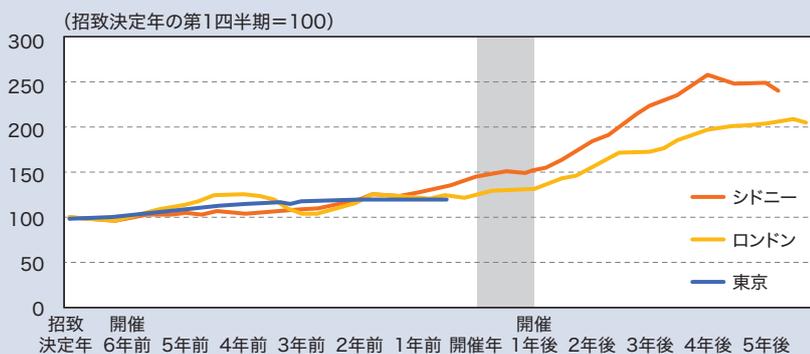
しかしそれは杞憂にすぎません。「五輪を目掛けて外国人投資家が日本の不動産を爆買いしている」「彼らが売り浴びせに転じることから五輪前後に不動産市場が崩壊する」といった説は単なる誇張ですから、そのような心配をするのは無益です。まずは図表1を見てください。ここには、シドニー（2000年）、ロンドン（2012年）、そして東京（2020年）における五輪開催決定以降の住宅

価格の推移を示しました。五輪の招致をきっかけとして住宅価格が急上昇するとか、五輪開催前後に住宅価格が暴落するとか、そのような現象は“定説”ではないことがわかりいただけます。これまでの東京の住宅価格の動きをみても、シドニーやロンドンと比較して特異な状況にはありません。2020年、五輪をきっかけに不動産価格が急落するとの見立てには何ら根拠がないのです。

2. 首都圏のマンション価格は 高止まりへ

とはいえ、特に首都圏の新築分譲マンション市場においては、そろそろ価格の上限余地が限られつつあるかもしれません。株式会社不動産経済研究所の調査によると、2019年のマンション単価は過去最高水準で推移しました。しかしながら、販売戸数が減少していることに加え、販売の好不調を示すとされる契約率が低迷し、心理的な節目とされ

図表1 シドニー、ロンドン、東京における五輪招致決定後の住宅価格の推移



注：東京は既存マンション、四半期平均。シドニーは Established Homes。ロンドンは全住宅、四半期平均。

出典：日本不動産研究所「不動産住宅価格指数」、Australian Bureau of Statistics、HM Land Registry

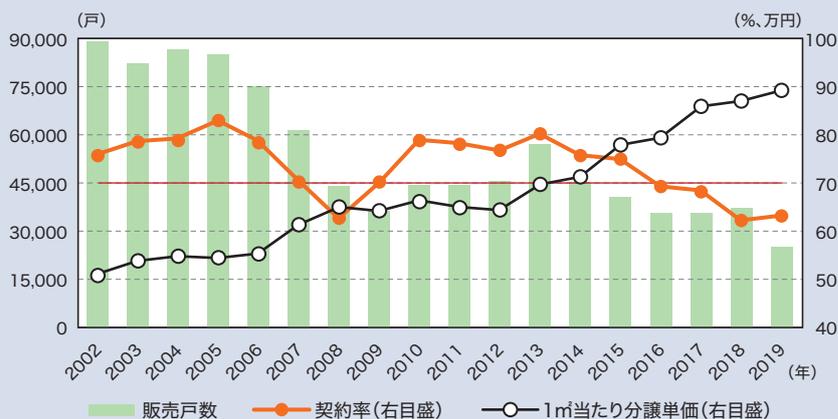
る70%を割り込んでいます(図表2)。その背景には、マンション分譲事業者が単価を維持しながら慎重に売却を進めるという販売戦略を採っていることが挙げられます。一方、需要サイドにおいては、人々の雇用・所得環境が良好であるとはいえ、更なる改善の余地には自ずと限界があり、実需層の住宅購入予算が力強く伸びていくことを期待しづらい情勢です。マンション分譲事業者が売り急ぎに転じる必要性には乏しいことから、マンション価格が下落する可能性が差し迫っているとはいえ、ものの、価格上昇ペースが一定程度鈍化することは避けられないと考えられます。

3. 中古市場、戸建市場と地方マンション市場の拡大

首都圏においては、販売戸数が減少している新築分譲マンションに代わって、中古マンションや戸建住宅が住宅需要の受け皿として存在感を増しています。中古マンションについては従来よりも立地条件などの面で優れた物件が供給されるようになったことから、居住の利便性を追求する人たちから人気があります。また戸建住宅(特に建売住宅)はリーズナブルな商品が普及しており、こちらも初めて住宅を購入する人たちのニーズに答えています。首都圏の住宅市場において、高額で希少な「新築分譲マンション」と、利便性や経済性に魅力のある「中古マンション・戸建住宅」が住宅需要を支えるという構造は、2020年も継続することでしょう。

他方、地方都市における分譲マンション市場は依然として成長余地があります。とりわけ各地域における拠点性の高い都市においては、中心市街地に居住するというライフスタイルの魅力に気づき始めた人たちが増えています。こ

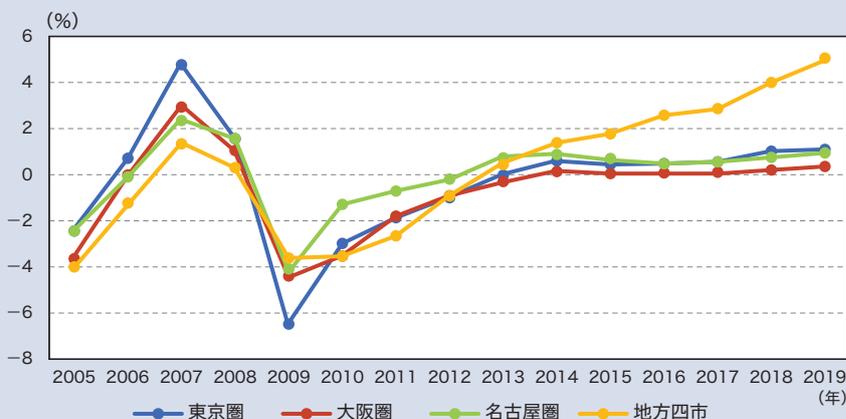
図表2 首都圏新築分譲マンションの販売戸数、契約率、1㎡当たり分譲単価



注: 2019年は11月まで。

出典: 不動産経済研究所

図表3 圏域別の対前年住宅地価変動率



出典: 国土交通省「都道府県地価調査」

のことは、地価の動向からも観察されます(図表3)。「都道府県地価調査」から地域別の住宅地地価変動率の推移をたどると、四大都市(札幌、仙台、広島、福岡)に代表される地方都市において、三大都市圏よりもむしろ高い地価上昇率が観察されています。こうした地価の分布は、前回の地価上昇局面(2006~2007年頃)とは異なっており、昨今の特徴的な動きであるといえます。かつてのように大都市での地価上昇が地方にも波及するといった従属的な波及経路ではなく、昨今は地方都市ならではの不動産需要の創出が地価に反映される時代となってきました。地方都市における都心居住志向の高まりはそうした需要の変化の一要因であると指摘する

ことができ、新築分譲マンション市場の拡大がそれに伴った現象であるといえます。こうしたトレンドは2020年以降もしばらく継続するものと見込まれます。

4. プロ投資家の投資意欲と賃貸住宅市場

日本不動産研究所は半年に一度「不動産投資家調査®」を実施し、その結果を公表しています。最新(2019年10月実施)の調査結果によると、今後1年間に「新規投資を積極的に行う」とした回答が95%に上り、過去最高水準となりました。不動産投資家の間で積極的な投資姿勢が維持されていることがわかります。さらに「新規投資を積極的に行

う」と回答した投資家に対して、どのような投資対象に関心があるのかを挙げてもらったところ、「単身者向け賃貸住宅（ワンルームマンション）」が「オフィスビル（Aクラス以外）」に次ぐ2位となりました。一般に賃貸住宅はオフィスや商業施設などと比べて賃料が下がりにくいことから、どちらかという、不動産市況が悪いときに投資家から好まれがちなタイプの不動産であると理解されています。現在のように不動産市況が活況にもかかわらず賃貸住宅が好まれるのは、非常に珍しい結果であるといえます。その背景には、投資家の方々の堅実な投資姿勢があるものとみられます。すなわち、今後たとえ不動産市場に調整局面が訪れるとしても、賃貸住宅からは安定的・長期的に賃料収入を獲得することができるといった投資家の意識が強まっていると推察することができます。

実際、わが国においては住宅の賃料は上がりづらいと信じられていたところ、昨今はごく緩やかながら賃料の上昇を観察することができます。図表4には、東京都心5区と東京23区における新築マンション賃料の推移を示しました。

ただし、住宅賃料の上昇が全国的に広がっていくと期待することは不適切です。これまでの景気回復を追い風として、立地や設備などの面で優れた物件

は賃料を増額することができている一方、日本が人口減少社会に突入していることもまた事実です。すべての賃貸住宅が賃料上昇の恩恵を受けられるということは決して起こりえず、まさに優勝劣敗の原理が働いていると考えるべきです。ひとりの、節税を目的としたアパート投資やサラリーマン投資家によるワンルームマンション投資の盛り上がりや記憶している方もいらっしゃるでしょう。最近になって一部の事業者や金融機関によるスキャンダルが話題となりましたが、それ以前からいわゆるアパートローンの市場は下火となっています。2020年以降も、経営的な視点をおざなりにした賃貸住宅投資が再び脚光を浴びるとは考えられません。

5. 日本の景気の見通しと不動産市場

先ほど4.で「これまでの景気回復を追い風として…」と記載しましたが、2019年は景気の足踏み感が強かったという指摘も聞かれます。実際、その指摘は決定的外れではありません。米中貿易戦争に端を発する世界経済の不透明感を受け、日本の輸出産業は少なからず打撃を受けました。その結果、わが国の製造業は不振に陥り、景気の足

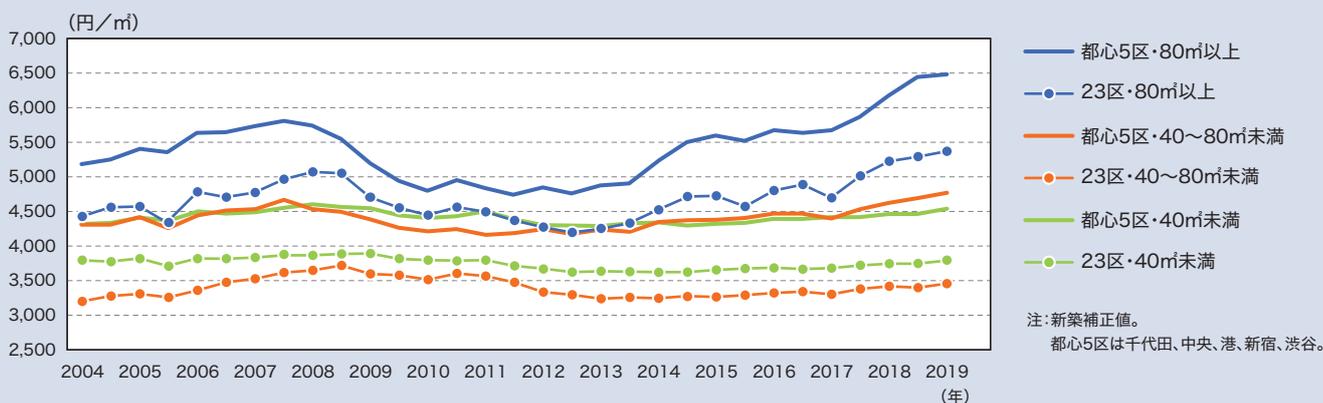
を引っ張っています。

それでも現在のところ、日本の景気後退が深刻化しそうだとか、これから訪れる景気の谷が深そうだといった警戒感を抱くべき状況には至っていません。その最大の理由は、日本企業が前向きなマインドを失っていないことにあります。企業の設備投資計画や新卒採用計画をみると、依然として過去数カ年度と比べて高い水準を維持しています。景気の足踏み感が広がっている割には企業の業容拡大意欲は底堅い状況にあると総括できます。そして企業の業容拡大意欲は、オフィス、商業店舗、物流施設等の床需要の拡大につながります。

たとえば、オフィス賃貸市場についてみると、賃貸需給は着実に引き締まっています。オフィス仲介会社等のデータによると、主要都市におけるオフィス空室率は軒並み低下し、過去最低水準に至っています。2020年は東京や横浜などでまとまったオフィス供給が予定されていますが、順調に貸床が消化されるような情勢です。今年も賃貸需給が引き締まった状況が継続するものとみられます。

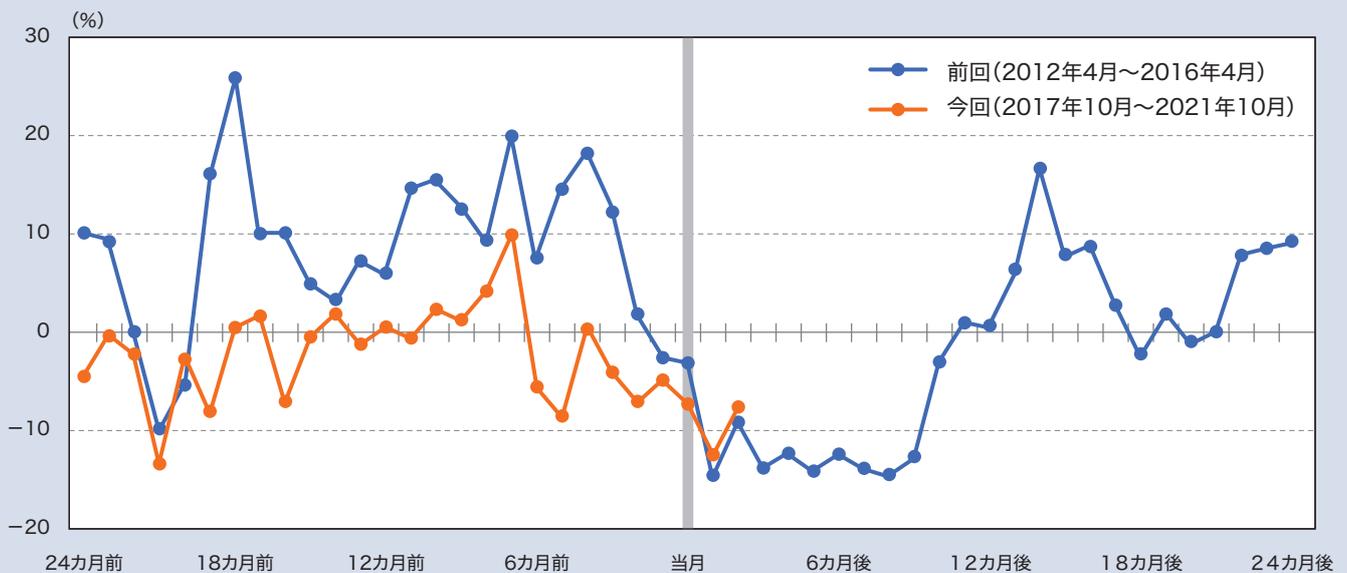
昨今の景気動向を捉える上では、2019年10月の消費税率引き上げの影響も無視することができません。たとえば、百貨店売上高や自動車販売台数な

図表4 都心5区および東京23区における新築マンション賃料



出典：日本不動産研究所、アットホーム、ケン・コーポレーション「住宅マーケットインデックス」

図表5 消費税率引き上げ前後の住宅着工戸数の前年同月比



出典：国土交通省「住宅着工統計」

どをみると、9月に一定程度の駆け込み需要がみられましたし、10月はその反動と台風の影響が相まって大きな落ち込みを記録しています。もっとも、前回(2014年4月)と比べると、概して消費税率引き上げ前後の変動は小さかったようです。不動産市場においても、住宅着工のデータにそれが典型的に表れています(図表5)。前回は消費税率の引き上げ前の2年間程度にわたって住宅着工が大きくプラスとなり、引き上げ直後にマイナスに陥るといった明確な駆け込みと反動がみられました。しかし今回は駆け込み的な着工はほとんどみられませんでした。いきおい、その反動減に身構える必要はなさそうです。

6. 不動産市場成熟の時代における事業機会とは

改めて2020年の不動産市場を展望すると、良好な雇用・所得環境や企業の業容拡大意欲の底堅さを背景に、不動産の実需に特段の変調なく1年を乗り切ることができるでしょう。緩和的な金

融環境が継続する可能性が極めて高いことも相まって、賃貸市場、売買市場とも、これまで同様の緩やかな回復基調をたどるものと期待することができます。

一方、リスク要因として、不動産市場が過熱化する可能性に目配せたいと思います。オフィスの空室が逼迫していること、あるいはJ-REITの市場が好調であること等は、朗報である反面、過度な強気が不動産市場に蔓延するきっかけともなりかねません。そして過度な強気を前提とした事業計画や投資計画は、いつか必ず破綻することでしょう。

もっとも、これまで不動産の価格や賃料の回復が穏当なペースにとどまっていたことは、昨今の不動産市場における価格や賃料の形成が、過度な強気によって支配されていない、いわば不動産

市場が成熟した証であるともいえそうです。ひるがえって考えると、こうした時代においては、単に市況の変動を当て込んだような事業機会や投資機会もはや存在しないと考えるべきです。個別の物件の真の実力—すなわちその物件が将来にわたって需要を獲得することができるのか—がこれまで以上に問われるようになってきているのです。人口減少社会だから不動産は斜陽産業であると短絡的に考える必要はありません。むしろどのような物件が長期的に収益を生み出すのかを経営的な視点から検討し、それを実現することこそ、不動産における事業機会や投資機会が存在し、さらにそこには社会的な意義も存在するのです。

一般財団法人日本不動産研究所
不動産エコノミスト

吉野 薫 (よしの かおる)

東京大学大学院経済学研究科を修了後、日系大手シンクタンクのリサーチ・コンサルティング部門を経て、一般財団法人日本不動産研究所にて現職。現在、国内外のマクロ経済と不動産市場の動向に関する調査研究を担当している。大妻女子大学非常勤講師。





売買
仲介営業

Vol.6

業績を伸ばし持続的な成長をするための重点的な取組み

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 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



昨年と比べて業績が伸び悩んでいます。去年は集客にも苦戦気味で、今後どのようなことに重点的に取り組んでいけばいいのかが悩んでいます。

Answer

集客数は増税の影響もありますが、継続的に続く課題としては、人口・世帯数減少により、集客数や市場も縮小傾向であり、地方の商圈ほど顕著にその影響が出てくるでしょう。持続的な成長戦略の1つとして外せないのは「既存事業における自社商勢圏内の売上高(件数)シェアアップをすること」と「1拠点で多角事業化を図ること」だと思います。

1. マーケット縮小の中、 持続的な成長戦略を 描くために大切なこと

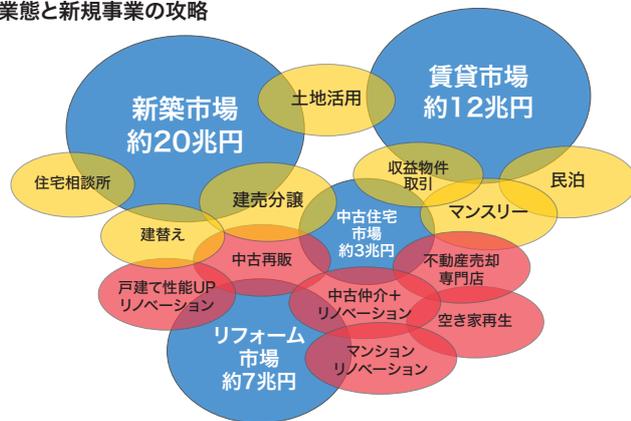
住宅不動産業の市況としては人口減少、世帯数の減少などの影響により、既存事業においては自社商勢圏内の売上高(件数)シェアを上げて一番化戦略を図り、高収益化させる必要性が一層重要になってくると思います。加えて、既存事業の多くのマーケットは縮小傾向にあるため、既存事業に絞って成長戦略を進めていくことは多くの企業にとって困難になってくると思われますので、新規業態・新規事業の種まきを同時に行っていく必要が出てくるでしょう。

新規業態・新規事業のビジネスモデルにおいては、「創る」よりも「選択する」という視点が重要です。自社で

創るとなると、時間とコストが多くの場合かかります。ビジネスとして走り出したときには既に他社がやっていたり、マネをされて他社と差別化できず収益化されなかったりなどよく聞く話です。そのため、うまくいっているビジネスを発見し、自社でマネして始めてみるという対応スピードに価値

があり、重要です。また新規業態・新規事業の選択は、自社が行っている事業の狭間にある業態の攻略が狙い目です(図1)。新規業態・新規事業のビジネスをスタートさせるためには既存事業を高収益化させ、その収益の一部を積極的に投資に回していくことが重要だと思います。

図1 新規業態と新規事業の攻略



既存業種マーケットの活性化⇒新規「狭間、マーケット業態攻略

*船井総研調べ

2. 今後重点的に取り組むべき重要事項とは

では何に投資をして、何を重点的に取り組んでいけばいいのでしょうか。具体的に3つの内容をピックアップしました。

①採用&育成への積極投資

人口減少は進み、当然ながら労働者人口も減少していくため「人手不足」の課題は継続します。ただ、住宅不動産において会社の成長力の源泉は「人財」であることは変わらないため、採用力がある会社がより業績を伸ばしやすくなると思います。一方、人財の流動性はますます高まる

ため、育成&定着の重要性が増していきます。社員に定着してもらえる環境づくりをどのようにしていくのか、これまで以上に検討する必要があります。

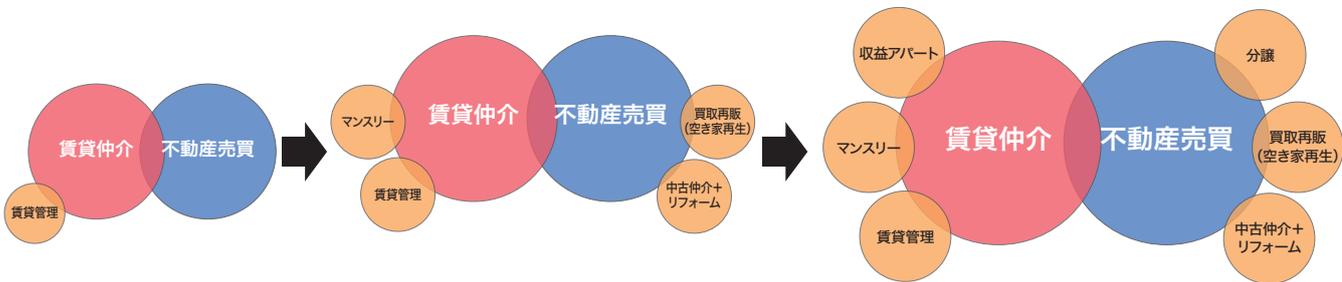
②集客の強化を図る

業界的に昨年対比で集客数を比較してみると20%ほど減少しているそうです。自社の社有物件が少ない、新築取扱い物件が多い、かつポータル依存している会社では特に集客数が大きく減少している傾向にあります。今後はより一層、不動産の仕入れを強化し、自社サイトなどで集客できる環境づくりを向上させる必要があると思います。

③多店舗化よりも多角事業化を図る

人の採用や出店コスト、物理的な距離が離れていることによるマネジメント難などの理由により、まずは1拠点において既存事業の自社商勢圏内の売上高(件数)シェアアップと、多角事業化により業績の最大化を図ることが重要になります。具体的な内容は上述したとおりですが、既存事業の業績アップのイメージと多角事業化による業績アップのイメージは図2を参考にしてください。2020年は56年ぶりにオリンピックが開催されるなど経済も安定しているこの機に、今後5~10年において持続的に成長するための仕掛けを検討してみたいかがでしょうか。

図2 1拠点の多角事業化のイメージ図



既存事業の収益の一部を新規事業の投資に回し、
既存事業も増大させながら新規事業の種類も増やしていく

👉 今回のポイント

- 1拠点当たりにおける既存事業の自社商勢圏内の売上高(件数)シェアアップを図り、高収益化に努めることが重要。売上拡大よりも営業利益を意識する。
- 新規業態・新規事業においては「創る」よりも「選択」し、うまくいっている会社の取組み事項をそのままマネることから始める。新規業態・新規事業の選択は、自社が行っている事業の狭間にある業態の攻略を狙う。
- 人財の採用&育成&定着に強い会社が今後成長し続けるため、人に投資を行う。
- 集客の強化をより一層進める。



Vol.30

知識レベルを高めて オーナー満足度を高める

オーナーズエージェント株式会社
コンサルティング事業部部長

今井 基次

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。



最近、若い社員が入社してくれてとても助かっています。反面、不動産関係の知識が少なく、経験も足りないのですが、積極的に知ろうという姿勢をあまり見ることができません。どのようにしたら興味を持って知識を吸収してもらえるでしょうか。

Answer

仕事以外の知識を吸収してもらうためには、一方的に教えようとしても覚えてくれるものではありません。ただ、不動産オーナーと話をしても知識がないままではどんな提案も受け取ってもらえなくなります。知識をつけなければいけないと感じる動機付けと、自らが気づきを得る取組みが必要となります。

1. 不動産オーナーと 社員の知識レベルの差

今から10年ほど前になるだろうか。全国から不動産オーナーが1,200人以上集まるイベントがあった。そこで司会者がステージ上で「不動産管理会社さんに満足していない人、どれくらいいらっしゃいますか？」というストレートな質問をしたところ、見渡すとほとんどのオーナーが手を挙げていたことが今でも印象に残っている。オーナーが満足していない理由は、「空室が決まらない」「対応が遅い」「言ったことが実行されない」などいろいろとあるようだが、その理由をさかのぼっていくと根本の原因は、オーナーと管理会社の社員との「知識レベルに圧倒的に差

がある」ことではないだろうか。「オーナーが管理会社の担当者に改善策を伝えているのに伝わっていない」というような話をよく耳にする。オーナーは、賃貸経営を成功させるために、ものすごい量の情報をインプットしており、そのために時間もお金もかけている。一方、管理会社の社員は、宅建士資格さえも持っていないし、一般的なニュースにも無関心な人がいる。これらは不動産業界だけの問題ではないのかもしれないが、高額な資産を預かる専門職に、会社として必要な知識を学ばせることに責任を持たなければならない。

2. 知識不足を認識させ、 理解度をチェック

これらを解消するには時間がか

かるが、まずは「知識が足りていないことは大きな問題である」ことを、社員に認識させなければならない。マネージャーは、担当者とオーナーとの面談に積極的に同行をして、終了後のフィードバックを細かなところまで伝える必要がある。「知らないワードが出てこなかったか」「オーナーが何を求めていたのか」など、担当者の理解度を必ず確認したほうがよい。もし同行に時間が取れないようであれば、営業ロープレを通じてフィードバックをしてもらいたい。

3. 新聞記事の要約で プレゼン力を養う

それから、日経新聞の1つの記事を抽出して「1分間プレゼン」をするのもよい。日経新聞に取り上げられ

ているどんな記事でもいいので、毎日の朝礼で順番にプレゼンをする。人に聞かせて理解してもらうためには、しっかりとした理解と周辺知識も必要になる。また1分で伝えるためには、それなりの要約力も必要となるため、良いプレゼンテーションのトレーニングになる。どんなニュースを選ぶのかで、社員のトレンドを知ることができるし、そのニュースの結果「何を思ったのか」をしっかりプレゼンできているかがポイントになる。

そのときに、聞いている周りの社員からプレゼン者に質問をしていくと、回答力も強くなりさらに知識が深まる。また、大きな社会問題になるような不動産に関わるニュースなどは、テスト形式にして行ってみるとよい。2018年、2019年と不動産関連の大きなニュースが社会問題化していた。その辺りは私たちの業界では一般常識であり、それを知らずに自社オーナーと対話していることを想像するだけで恐ろしくなる。ちなみに私

の経験上、私が感じているスタッフのレベル感とテストの結果はほとんどシンクロしていた。

4. 研究発表会の実施で 不動産知識の レベルアップへ

不動産業界にある事象や商品にテーマを絞って、「コンテンツ研究発表会」をやるのもよい。「賃貸業界フランチャイズ」「リノベーション商品と自社事例」「自社と近隣ライバルの管理サービス」「不動産テックの今」「賃貸管理ソフト比較」など、テーマをいくらかでも広げることが可能だ。他社サービスやその周辺を研究することによって、客観的に自社を知ることにつながる。交代でプレゼンテーションをするのだが、それぞれが徹底的に調べたものについて、社員がそのまま見聞を広げることができるので、1人の研究が何倍もの知識効果を生むことになる。自社のどこが強みで、どこが劣っているのかに気付くことができなければ、オーナーに対して良い提案ができるはずもない。

日常の業務の中でも、ちょっとした時間の使い方をするだけで、全体の知識を高められる機会がこんなにもある。賃貸管理のレベルアップのためには、社員の知識レベルの底上げは欠かすことができないのだ。

スキルチェックテスト

氏名: _____

1. かぼちゃの馬車事件について、下記の空白を埋めよ。

かぼちゃの馬車とは、株式会社「a: _____」が行っていたアパート収益事業ブランド名であり、一般の共同住宅ではなく女性向け「b: _____」のブランド名である。(a)が入居者に転賃するビジネスモデルだったが、大量の物件を市場に供給したことで、(b)事業の運用をうまく軌道に乗せることができず、オーナーに対して支払い賃料を滞ったことで「c: _____」事業が破綻したことが大きな問題となった。さらに、支払い困難に陥ったオーナーが、融資元である金融機関「d: _____」を集団訴訟したことで、(a)と(d)の癒着が明るみになった。この癒着とは、(a)が融資審査用に不正に作成した「e: _____」を(d)が黙認したことで、慢性的な「f: _____」が行われていたことがわかった。このことで「g: _____」(省庁名)は問題を重視し、(d)に対して6カ月間の「h: _____」命令を行ったため、(d)は一時期、収益用不動産融資ができなくなった。当時、(d)は、多くの案件で金利「i: _____」%程度で収益不動産へ融資をしていた。

a: _____ b: _____ c: _____

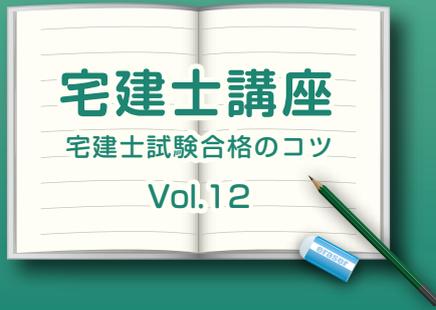
d: _____ e: _____ f: _____

g: _____ h: _____ i: _____

2. 上記事件について個人的見解を述べよ。

👉 今回のポイント

- オーナーが管理会社に満足していない理由の根本原因は、オーナーと社員との知識レベルの差にある。
- 社員に知識不足を認識させ、オーナー面談での理解度を確認する。
- 新聞記事を抽出し、1分間に要約して意見や感想も含めて発表させることで、プレゼン力が養え、知識が深まる。
- 不動産関連の事象や商品に絞った「コンテンツ研究発表会」を行うことで自社の強みや弱点がわかり、聞いている社員も含めて知識レベルの底上げになる。



土地取引の届出・許可等の規制 法令上の制限4～国土利用計画法と農地法～

例年、本試験では国土利用計画法と農地法からそれぞれ1問ずつ出題があります。いずれも土地の取引等に対する規制が問題になりますが、規制される取引等の種類には違いがあります。その違いを正確に押さえるためには、両者を比較しながら学習するとよいと思います。



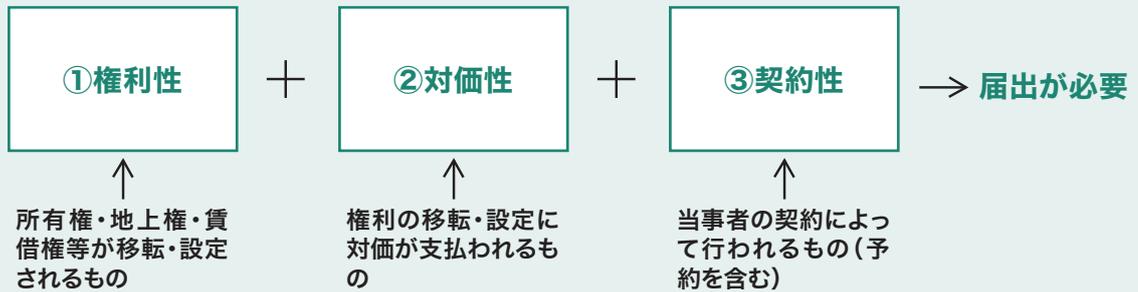
国土利用計画法（国土法）

(1) 土地取引の届出

全国にわたり、一定規模以上の土地について土地売買等の契約をした場合には、権利取得者が単独で、契約締結後2週間以内に、都道府県知事に対し、一定の事項を届け出なければなりません（事後届出）。

(2) 届出が必要な土地取引（土地売買等の契約）とは

下記の図にある①権利性、②対価性、③契約性の3つの要件をすべて満たすものは届出が必要となります。反対にどれかが欠けるものは届出不要です。



※地上権または賃借権を設定する場合の対価性とは、賃料または地代の支払いではなく、権利金（権利設定の対価として支払われる金銭で、返還されないもの）の支払いを意味する。



農地法

(1) 農地法3条・5条の許可

農地を農地のままで利用する目的、または採草放牧地を採草放牧地または農地として利用する目的で、売買等の権利移動をする場合は、原則として農業委員会の許可を受けなければなりません（農地法3条）。

農地または採草放牧地を宅地等に転用する目的で、売買等の権利移動をする場合は、原則として都道府県知事の許可を受けなければなりません（農地法5条）。

(2) 許可が必要な「権利移動」とは

権利移動とは、使用収益権の変動をもたらすものをいうため、抵当権の設定は規制の対象に含まれません（権利移動に該当しない）。

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。


 規制される取引等の違い

国土法	取引等の種類	農地法
○	売買契約	○
○	売買予約	×
○	予約完結権の譲渡	×
×	予約完結権の行使	○
×	贈与契約	○
○※	賃借権・地上権の設定	○
×	使用借権の設定	○
×	抵当権の設定	×
×	質権の設定	○

○ = 規制対象 × = 規制対象外
※権利金の支払いがある場合に限る。

両者の違いについては、それぞれの規制目的を理解することがポイントです。国土法は、地価高騰の防止を主な目的として作られた法律なので、土地に値段をつける行為を規制します。これに対し農地法は、農業生産力の増進を主な目的として作られた法律なので、農地等を使用収益する権利が変動して農業生産力に変化が生じる行為を規制します。

例えば、売買予約をした場合、その段階で代金が設定されるので国土法は○(規制の対象)ですが、予約の段階ではまだ農業生産力に変化は生じないので農地法は×(規制の対象外)です。同様に予約完結権の行使については、ここで本契約に移行し使用収益権が変動するので農地法は○ですが、この段階で代金が設定されるわけではないから国土法は×となります。

論点の確認と
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 Fが市街化区域内に所有する2,500㎡の土地について、Gが銀行から購入資金を借り入れることができることを停止条件とした売買契約を、FとGとの間で締結した場合、Gが銀行から購入資金を借り入れることができることに確定した日から起算して2週間以内に、Gは国土利用計画法第23条の届出を行わなければならない。(H24年 問15)

【Q2】 農業者が住宅の改築に必要な資金を銀行から借りるために、自己所有の農地に抵当権を設定する場合には、農地法第3条第1項の許可を受ける必要はない。(H26年 問21)


 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1



【解説】 売買契約を締結する時点で代金が設定されるので、購入資金の借入れ確定日からではなく、「契約締結日」から2週間以内に届出をしなければならない。

Answer 2



【解説】 抵当権を設定しても農地の使用収益権は変動しないので、農地法の許可は不要である。



不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探る

Vol.2

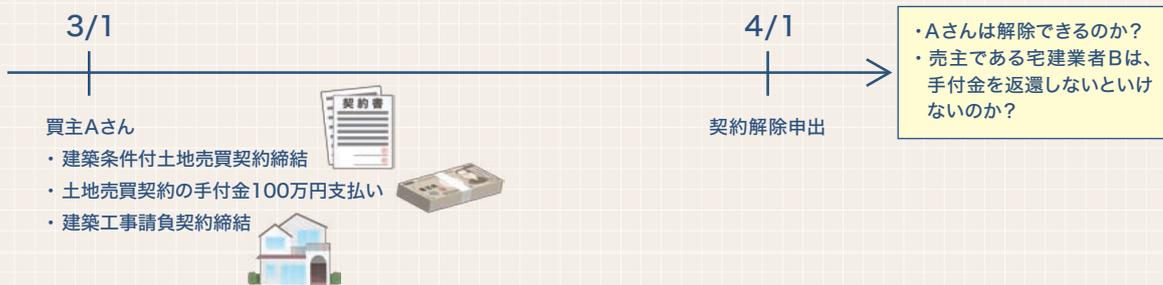
建築条件付土地取引を めぐるトラブル

建築条件付土地は建売住宅と異なり、土地購入者は希望する間取り・仕様等による注文住宅で建物を建築できるというメリットのある取引形態ですが、契約解除や仲介手数料をめぐるトラブルが見られます。

トラブル事例から考えよう

事例1. 参考プランでの請負契約と契約の解除

Aさんは、3月1日に売主である宅建業者Bと建築条件付土地売買契約を締結しましたが、担当者から、建物についても参考プランでとりあえず請負契約を締結することを強く求められ、同日、建築工事請負契約を締結し、土地売買契約の手付金として100万円を支払いました。その後、建物の打合せをしましたが、希望する建物は予算がオーバーすることから建築を断念しました。Aさんは4月1日に契約の解除を申し出て手付金の返還を求めましたが、Bは、請負契約の締結をしているので解除条件による解除はできないとして、手付金の返還を拒んでいます。



事例2. 土地建物売買契約への差し替えと仲介手数料

Cさんは、3月1日に宅建業者Dの媒介により売主E(宅建業者)と①建築条件付土地売買契約を締結し、同月15日に②建築工事請負契約を締結しました。4月10日に建築確認取得後、EとDから①、②の契約を解除し、土地建物売買契約に差し替えることを求められ、4月15日に③土地建物売買契約を締結しました。

DはCさんに土地建物売買代金に基づく仲介手数料を請求し、Cさんはこれを支払いました。後日、Cさんは友人から仲介手数料は払い過ぎではないかと指摘を受け、Dに手数料の一部返金を求めました。これに対し、Dは、適正な額の請求であり指摘は間違っていると返金を拒否しています。



01 建築協議のない「とりあえず契約」

〈事例1〉

建築条件付土地売買契約は、一定期間内に売主または売主の指定する者と建築工事請負契約を締結することを条件としていますので、買主が建物の請負契約を締結しないときには土地売買契約は解除となり、売主は手付金を返還します。他方、買主が建物の請負契約を締結しているときは、解除条件に基づいて契約を解除することはできませんので、支払った手付金を放棄して契約を解除することになります。

建物の十分な打合わせもなく参考プラン等でとりあえずの請負契約を締結させている場合、その後の打合わせで「希望する建物ができない」「予算オーバー」等の理由で買主が建築を断念したときに、授受された手付金等の金銭の返還をめぐる、事例1.のようなトラブルが多く生じています。

建築条件付土地取引の契約解除における金銭トラブルを防止するために、国土交通省は「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」で、建築条件付土地売買契約の締結に際しての説明すべき内容および協議不十分な状態での工事請負契約の締結は不当であるとの考え方を示しています。

■ 宅地建物取引業法の 解釈・運用の考え方

宅建業者が、いわゆる建築条件付土地売買契約を締結しようとする場合は、建物の工事請負契約の成否が土地売買契約の成立又は解除条件である旨を説明するとともに、工事請

負契約が締結された後に土地売買契約を解除する際は、買主は手付金を放棄することになる旨を説明することとする。

なお、買主と建設業者等の間で予算、設計内容、期間等の協議が十分に行われていないまま、建築条件付土地売買契約の締結と工事請負契約の締結が同日又は短期間のうちに行われることは、買主の希望等特段の事由がある場合を除き、適当でない。

■ 裁判例から学ぶ

買主と売主業者は建物図面・仕様・設備等打合わせを進めたが、その内容、金額等について合意に至らず、買主は、売主業者に対し、建物請負契約不成立により土地売買契約が解除になったとして、支払った手付金200万円の返還を求め、売主は土地売買と同時に建物契約が締結されたとして手付金の返還を拒絶して争われた事案において、裁判所は次のように判示して建物請負契約の成立を否定しました。

本件建物契約については、売主及び買主とも、契約としての拘束力を予定していなかったと認められる。換言すれば、設計契約の点を除き、本件建物契約は意味のないものであって、もし仮に売主が契約の適用を避けることを意図して本件建物契約締結に至ったのであれば、詐欺的行為といわざるを得ない(名古屋高裁平成15年2月5日)。

建物の請負契約は、十分に建築計画の打合わせを行い、資金計画が確定してから行うようにします。建物の請負契約をしないことが確定したときには速やかに土地売買契約の解除手続きを行い、授受した金銭を返還しなければなりません。

02 手数料は土地取引の媒介に対する報酬

〈事例2〉

理由は定かではありませんが、事例のように、締結している土地売買契約と建物請負契約の2つの契約を解除して、新たに土地建物売買契約を締結して1つの契約にまとめることがあります。この場合において、媒介業者が新たに締結された土地建物売買契約の売買代金に基づいて媒介報酬を算定し請求することは宅建業法違反(超過報酬)であることに注意します。

媒介業者が新たな土地建物売買契約の締結に関与したとしても、委託を受けている建築条件付土地取引の媒介業務とは何らの関係もありません。媒介業者が請求できる報酬は、あくまでも当初の土地売買契約の売買代金に基づくものです。間違った理解をしている宅建業者や当事者が少なくありませんので注意しましょう。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 客員研究員
TM不動産トラブル研究所 代表

村川 隆生

1973年大学(法学部)卒業後、住宅、不動産業界で住宅・仲介営業等に従事、2000年12月より一般財団法人不動産適正取引推進機構調査研究部、2016年11月退職、2017年1月より現職。業界団体主催の各種研修会、消費者団体主催の相談員養成講座、その他の講師として全国で講演。宅地建物取引士・一級建築士。著書に『わかりやすい!不動産トラブル解決のポイント』【売買編】【賃貸編】ほか(住宅新報)



当連載について、偶数月は「進む!業界のIT化」、奇数月は「不動産トラブル事例と対処法」となります。



物件調査のノウハウ Vol.12

不動産物件調査技術の基礎 ～役所調査編～

都市計画課と宅地開発課窓口 における調査方法

4月1日から施行となる改正民法への対応として、役所調査では買主の契約内容に影響を与える建築規制などの法令の有無を調査する必要があります。このため、買主の契約内容を再確認してから役所に入るようにしましょう。今回は、都市計画と開発許可の調査について述べます。

都市計画の担当課は 不動産調査の総合窓口

前回の誌上で、役所調査の際の“歩く順番”として「都市計画についての調査」を最初に行うと述べましたが、なぜ最初がいいのでしょうか？

都市計画の担当課で、「〇〇地区の都市計画を教えてください」と質問すると、「その地区が都市計画区域内であるかどうか」「用途地域内であればその名称」「地域地区（高度地区、防火地域・準防火地域、生産緑地地区等）の区域内か」「建蔽率」「容積率」「計画街路の有無」「景観計画区域か」「モノレール計画の有無」「地下鉄延伸計画の有無」（ポイント1）などを教えてくれて、それらの情報を入手できます。

例えば「その地区は生産緑地地区内です」と回答されれば、「詳細はどこで聞けますか？」と聞きます。「〇〇階の農業委員会です」と回答された場合は、この後の調査先に農業委員会を追加します。また、「モノレール計画があります」と回答されれば、「詳細はどこで聞けますか？」と質問します。「〇〇階のモノレール担当課です」と言われた場合は、この後の調査先にモノ

レール担当課を追加します。地下鉄延伸工事がある場合についても「担当課はどこですか？」と質問すると「〇〇課です」と教えてくれるため、調査先にその担当課を追加します。

このように、都市計画担当課は不動産調査の総合受付窓口のようになっていることが多いため、役所調査では、最初に訪問すると効率がいいのです。

「宅地開発三連調査法」とは

代表的な宅地開発分譲地には、「宅地造成許可による分譲地」「開発許可による分譲地」「旧住宅地造成事業法による分譲地（いわゆる「旧宅」のこと）」の3種類があり、これをワンセットで調査する手法を「宅地開発三連調査法」と名付けました（ポイント2）。旧住宅地造成事業法は、昔の都市計画法の一種で昭和39年9月から昭和44年6月の法令です。

■1番目の調査

まず「宅地造成工事規制区域ですか？」と尋ねます。「宅造区域内」の場合は、「宅造許可はありますか？」と尋ねます。ここでは、原則的に図面類は

閲覧規定がないため交付されないの
で、許可番号、許可年月日、完了検査番号、完了年月日を尋ねて、メモします。

このように図面が出ないときは、必ず担当者名を聞いて記録します。そして宅地造成等規制法の概要パンフがあれば、法律の概要や対象となる工事の図解、適用範囲などが記載されているため重説時などの補足資料として便利なので、持ち帰ります。

■2番目の調査

次に宅地開発担当課で、住宅地図を示して、「物件所在地とその周辺に開発許可はありますか？」と尋ねます。「許可なし」という回答の場合は、回答した担当者名を聞きます。このことは、「調査日時点で、物件周辺にマンション分譲等の開発許可の記録がない」ということになります。「許可あり」の場合は、「開発登録簿の写し」と「開発計画図面の写し」を申請します。

開発計画図面には、擁壁の高さや敷地高低差などが記載されているため、この数値と現地を照合することが大切です。開発分譲地に限らず通常の物件においても、必ずこの調査をします。

■ 3番目の調査

最後に、「開発許可ではない」場合に「旧宅ですか?」と尋ねます。「記録有り」の場合でも、詳細については記録がない場合が多いため、事業年月

日、番号、完了検査日等を聞き取りします。旧宅である場合は、市街化調整区域における住宅建築は開発許可の適用除外とする行政が多く、また、分譲地内に擁壁がある場合でも、がけ条

例による建築規制の適用除外とされることが多いです。

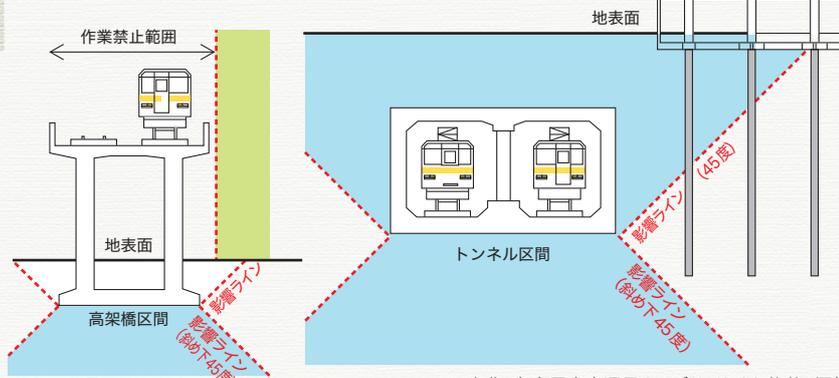
このように、3種類の法規制についてセットして聞くと、調査忘れによるミスがなくなります。

ポイント1

建築物の建築の際、前面道路に地下鉄が走っている場合は、地下鉄近接工事の担当課を調査先に追加し、建築規制の内容を確認します。下記の右図のように、地下鉄構造物の下辺から45度のラインより下方へ基礎コンクリートを打ち込むなどの建築規制があります(名古屋市交通局の場合)。

近接協議について

地下鉄本体構造物や線路、駅出入口などの付帯施設に近接して行われる工事に関して、計画・設計・施工などの各段階で、事前に交通局と打合せ・協議を行っていただくことにより、地下鉄構造物への影響を未然に防止し、列車運行およびお客様の安全の確保を図ることを目的としています。



出典：名古屋市交通局ウェブサイトより抜粋・編集

地下鉄構造物に影響が出るおそれのある範囲

影響が出るおそれのある範囲内に杭が入る場合は別途詳細の協議をしていただく場合があります。

列車運行に影響が出るおそれのある範囲

列車運転士の視界に入る高所作業についても、事前の協議をお願いします。

ポイント2

開発分譲地の調査は複雑なことが多いため、右記は代表的な分譲地物件の調査をワンセットで調査する手法です。

ワンセットで理解していると、調査忘れがなくなります。

このほか、土地区画整理や公有水面埋め立てなどによる分譲地は、別途調査をします。

開発分譲地における「宅地開発三連調査法」とは

①宅地造成工事規制区域内ですか?

{ NO
YES 宅造許可はありますか?

↳ { YES 許可年月日と完了検査等を聞き取りする
NO ②開発許可はありますか?

↳ { YES 許可年月日と完了検査等を確認
「開発登録簿」と「開発計画図面」を申請する

NO ③旧宅ですか?

↳ { YES 事業年月日と完了検査等を聞き取りする
NO

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.12

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 タイ編①

タイの地理的特徴とインフラ状況

一般財団法人日本不動産研究所の武内朋生と申します。今号よりバンコクを中心としたタイの不動産事情を寄稿させていただきますことになりました。1回目の今回は、不動産市場を知る上で基礎となるエリアの特徴やインフラ、マクロ的な指標についてご説明します。

武内 朋生

一般財団法人日本不動産研究所国際部主席専門
役。あさひ銀行(現りそな銀行)、公益財団法人国
際金融情報センターを経て、当研究所入所。東京
支所(現東京事業部)、特定事業部、海外留学を
経て現職。不動産鑑定士、MAI(米国不動産鑑定
士)、不動産証券化協会認定マスター、シンガポ
ール国立大学MBA(不動産専攻)。



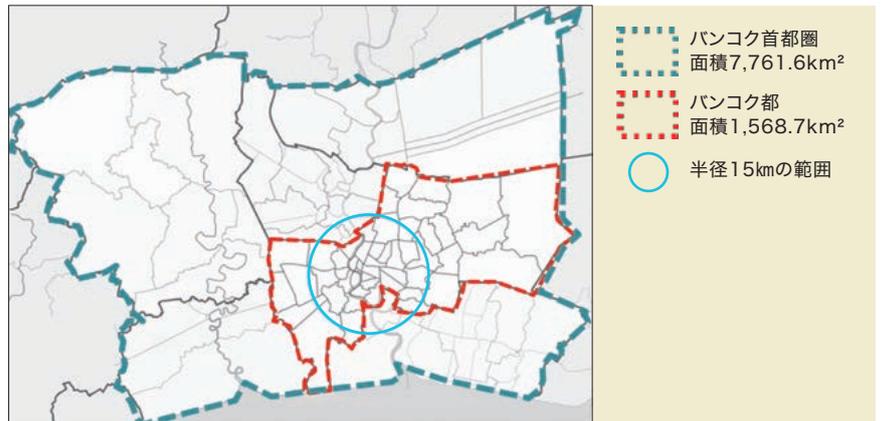
1. バンコクの地理的範囲

タイ国土の中央部に位置する首都バンコク。住宅市場を論じる上で「バンコク」と出てくる場合、50区からなる「バンコク都(バンコク首都府)」のことか、バンコク都に周辺5県を加えた「バンコク首都圏(グレートバンコク)」を指すかの両方が考えられるので注意が必要ですが、一般的にコンドミニアムを中心とした住宅市場の場合は、前者の「バンコク都」を対象として考えることが多いです(図1参照)。本稿でも「バンコク都」を対象として、以下話を進めることといたします。

2. 公共インフラ

バンコク都は、BTS※¹やMRT※²といった複数の都市鉄道が発達していることが特徴の1つで、今後も既存路線の延長や新路線の開通などが計画されています。コンドミニアムはこうした公共鉄道の沿線において多く開発されています。また、公共鉄

図1 バンコク首都圏とバンコク都の範囲



道の路線の範囲はおおむねバンコクの都心部を中心とした半径15kmの範囲(約707km²)に収まっており、今後の新規開設の路線の計画もこの範囲を中心として開発が行われる予定です[一部の路線はバンコク都を越えています(図2参照)]。

※1: Bangkok Mass Transit System(バンコクの高架鉄道のこと、沿線別にシーロム線とスクンビット線がある)

※2: Mass Rapid Transit(地下鉄)

3. エリアの特徴

公共鉄道の駅を中心として、各住宅エリアにおいてそれぞれ特色のある住宅プロジェクト開発が行われて

いますが、路線として特に人気が高いのはBTSスクンビット線沿線で、アソークやサイアムといった都心部の駅前には大規模なショッピングモールが集積し、日本の渋谷や銀座のようなにぎわいを見せています。また、タイに居住する日本人は、BTSスクンビット線の「トンロー」「エカマイ」駅の周辺に居住する傾向があり、これらの駅周辺には日本人駐在員を対象としたコンドミニアムやサービスアパートメントが多く集積しています。現地の富裕層が多く居住する代表的な高級住宅エリアはBTSスクンビット線のプルンチット駅とルンピニ公園との間をつなぐウィッタユ通り

(ワイアレス通り)沿いのエリアで、在タイ日本国大使館やアメリカ大使館などの各国大使館や高級コンドミニアムが軒を連ねるエリアとなっています。

4. 住宅市場の規模

バンコクの都市鉄道が走っている半径15kmの範囲は、東京23区(約627km^{※3})がほぼすっぽりと収まる面積ですが、住宅市場のボリュームという点ではバンコク都と東京23区には大きな差があります。

バンコク都におけるコンドミニアムの年間供給戸数は、当研究所が提携しているKnight Frank Thailandの統計によると、2018年で約68,000戸です。この戸数は不動産エージェント各社によって若干違いがあるものの、各社とも記録的な大量供給であったという点で一致しています。一方、東京23区の2018年のマンション(コンドミニウム)の供給戸数は約16,000戸^{※4}で、これに神奈川、埼玉、千葉、茨城、栃木、群馬、山梨の1都7県を加えた首都圏全体でも約37,100戸であり、バンコク都のマーケット規模が非常に大きいことがわかります。

※3 東京都ホームページ

※4 不動産経済研究所「首都圏マンション・建売市場動向」

5. 居住人口と登録人口

バンコク都の人口をとらえる上では居住人口と登録人口という2つのとらえ方があることに注意すべきです。住民登録を行っている居住者のみを対象とした登録人口は2018年末において568万人であり、横ばいで推移しています。一方で、住民登録

図2 半径15km圏内と鉄道路線



を行っていない一時的な居住者も含めた居住人口の観点からは、バンコク都の人口は増加傾向にあり、国連の統計では2010年において約827万人となっています(タイの国勢調査では約830万人)。国連の推計では2020年には約1,050万人に達する見込みです。都市化の進展や住民登録を行わない地方からの出稼ぎ労働者や外国人等の居住者が増加

していることが背景にあるとみられています。

タイではすでに人口ボーナス期は終了しており、生産年齢人口も国レベルでは緩やかに減少する見込みですが、バンコク都では今後も居住人口は増加する傾向にあり、住宅需要は増え続けるとみられています。

次回以降は具体的な不動産マーケットの状況について説明します。



スカイトレイン ブロンボン駅周辺

新機能満載！ ラビーネット のご紹介



改正点を
ご確認ください！
重要です！

民法改正に伴う 全日版契約書の改訂に関する 注意点

令和2年4月から施行される改正民法に向けて、全日では2月より売買契約書のExcel版をリリースしています。また、3月中旬より売買契約書のラビーネット契約書類作成システム版(クラウド版)の新民法対応版をリリースする予定です。賃貸借契約書の改訂については、『月刊不動産』令和2年1・2月号をご確認ください。また、民法の改正内容については、『月刊不動産』令和元年6・7月号の巻頭特集をご覧ください。

本号では、売買契約書の改訂に伴い、ご注意いただきたい主な内容についてご案内します。なお、詳細な説明等については、契約書・書式集(ダウンロード版)のお知らせ内に掲載しますので、ご確認をお願いします。

I. 利用時期と変更箇所

◆新民法対応版書式の利用時期

売買契約書については、現行民法と改正民法で、「瑕疵担保責任」および「契約不適合」の内容が大きく異なるため、誤った時期に使用するとトラブルになる可能性がありますので十分ご注意ください。

★売買契約書については、改正民法施行日前(令和2年3月31日まで)に新民法対応版を使用しないようお願いいたします。

※なお、賃貸借契約書については、改正民法施行日前(令和2年3月31日まで)でも新民法対応版を利用して問題ありません。

- ・令和2年3月31日までに締結する契約 ⇒ 現行民法版
- ・令和2年4月1日以降に締結する契約 ⇒ 新民法対応版

◆重要事項説明書の変更箇所

売買書式の重要事項説明書「契約の解除等に関する事項」のうち、「(2) 引渡し完了前の滅失・損傷による解除」および「(5) 契約不適合による修補請求・解除」については、民法改正に伴い、「有・無」の選択ができない形式となりました。

(2) 引渡し完了前の滅失・損傷による解除

1. 売主、買主は、対象不動産の引渡し完了前に天災地変、その他売主、買主いずれの責めにも帰すことのできない事由により、対象不動産が滅失または損傷して、修補が不能、または修補に過大な費用を要し、売買契約の履行が不可能となったとき、互いに書面により通知して、売買契約を解除することができます。また、買主は、売買契約が解除されるまでの間、売買代金の支払いを拒むことができます。
2. 対象不動産の引渡し完了前に、前項の事由によって対象不動産が損傷した場合であっても、修補することにより売買契約の履行が可能であるときは、売主は、対象不動産を修補して買主に引渡します。
3. 第1項の規定により売買契約が解除されたとき、売主は、買主に対し、受領済みの金員を無利息にてすみやかに返還します。

(5) 契約不適合による修補請求・解除

1. 売主は、買主に対し、引渡された土地および建物が品質に関して契約の内容に適合しないもの(以下「契約不適合」といいます。)であるときは、引渡完了日から3ヶ月以内に通知を受けたものにかぎり、契約不適合責任を負います。ただし、建物については次の場合のみ責任を負います。
(1) 雨水の浸入を防止する部分の雨漏り、(2) 建物の構造耐力上主要な部分の腐食、(3) シロアリの害、(4) 給排水管(敷地内埋設給排水管を含む。)・排水桝の故障
2. 売主が、買主に対し負う前項の契約不適合責任の内容は、修補にかぎるものとし、買主は、売主に対し、前項の契約不適合について、修補の請求以外に、売買契約の無効、解除、売買代金の減額請求または損害賠償の請求をすることはできません。ただし、前項の土地の契約不適合により売買契約を締結した目的が達せられないときは、買主は、売主に対し、売買契約を解除することができます。
3. 売主は、買主に対し、売買契約締結時に第1項の契約不適合を知らなくても、本規定の責任を負いますが、買主が本契約締結時に第1項の契約不適合を知っていたときは、売主は本規定の責任を負いません。

◆新民法版各種契約書の 主な改正点の解説資料

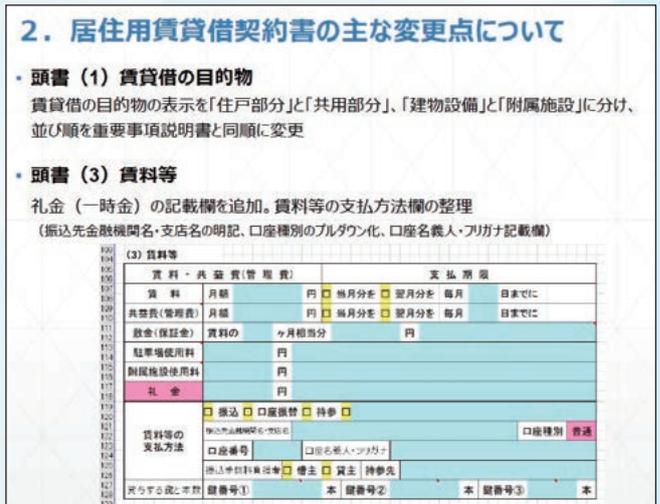
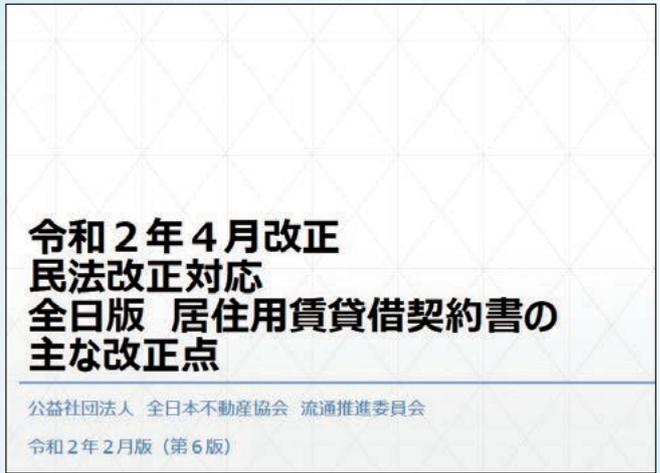
その他詳細な説明は、「契約書・書式集(ダウンロード版)」
お知らせ内に掲載のPDF資料をご確認ください。

- ①ラビネットにログイン
- ②契約書・書式集(ダウンロード版)をクリック
- ③新着情報の該当箇所を確認、「※新民法版居住用賃貸借契約書の主な改正点の解説資料は[こちら](#)」をクリック

※売買契約書の解説資料は別途掲載。



③クリック



「令和2年4月改正 民法改正対応 全日版 居住用賃貸借契約書の主な改正点」
※画像はイメージです。

II. 重要な確認事項

◆従前契約(令和2年3月末以前に締結した普通賃貸借契約)の更新(再々掲)

令和2年4月1日以降は、新民法対応版の書式のみでの公開となります(本会で提供している現行民法対応書式は令和2年3月末日までの公開となります)。

従前契約(令和2年3月末以前に締結した普通賃貸借契約)で、令和2年4月以降に更新時期を迎える契約について、本会書式を更新書類として利用する場合には、契約条項等が大幅に変更となりますので、十分ご注意ください。

特に連帯保証人の署(記)名・押印欄があるため、連帯保証人へもその旨の通知・確認・承諾を得た上で保証契約を再締結するようお願いいたします。なお、個人の連帯保証人との間で保証契約を再締結する際には、連帯保証人の極度額を必ず設定・明記してください。

本会では、トラブル防止の観点からすべての更新の場合において、新書式の契約書を使用して、貸主・借主との賃貸借契約および貸主・連帯保証人との保証契約※を新たに結ぶことを強くお勧めするため、上記の形式とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

※賃貸借契約と保証契約における民法の適用

原則、施行日後に当事者が合意によって賃貸借契約や保証契約を更新したときは、当事者はその契約に新法が適用されることを予測していると考えられることから、施行日後に新たに契約が締結された場合と同様に、改正後の新しい民法が適用されます。他方で、施行日前に保証契約が更新後の債務も保証する趣旨でされ、保証について合意更新がされなかった場合には、施行日後も当該保証契約については改正前の民法が適用されます。

出典：法務省「賃貸借契約に関するルールの見直し」パンフレットより抜粋

大分県本部

REPORT

不動産相続無料セミナーを開催

令和元年11月30日(土)、大分県本部2階研修会場において、不動産相続無料セミナーを開催しました。本セミナーは3回にわたって開催するもので、1回目の今回の内容はステップ1「相続の基礎」、ステップ2が「相続事例の紹介」、ステップ3は「相続対策の紹介」です。講師は大分県本部理事で相続対策専門士の白井剛株式会社すまいる(大分市)代表取締役です。ステップ1の前半は相続の基礎について、後半は2019年1月13日から段階的に施行された相続法の改正と遺言書保管法の制定についてのセミナーでした。



13時から15時にかけて行われた
不動産相続無料セミナー



講師：大分県本部理事の
白井剛株式会社すまいる代表取締役

長崎県本部

REPORT

会員・家族交流事業

「平和への思いをつなぐ 清掃ボランティア活動in片島」を開催

長崎県本部青年部と福利厚生委員会との共催事業として行っている会員・家族交流会は、令和元年11月3日(日)の開催で3年連続となりました。今回は、「平和への思いをつなぐ清掃ボランティア活動in片島」と題して、現在も戦争遺構が数多く残る、川棚町の片島という場所で開催しました。

大崎半島のたもとにある片島は、波の穏やかな大村湾に面し、入り組んだ入江があることから、戦時中は魚雷発射試験場が設置され、魚雷の航跡を観測するための観測所などが設けられました。戦争も終盤を迎えると、人間魚雷で有名な「回天」や特攻艇「震洋」の開発と乗船要員の養成を行っていた場所であり、訓練中に数多くの若い人たちが命を落としたとの記録のある場所ですが、そのことはあまり知られていません。今回の会員・家族交流会では、戦争遺構の残る片島公園一帯を参加者全員で清掃活動をしながらかきました。清掃活動を通して悲惨な過去が身近にあることを参加者に知ってもらい、平和を考

えるきっかけになればと思い、企画しました。清掃活動が終了すると、子どもたちによる火起こし体験、飯ごう炊飯体験後、ネイチャーゲームを行いました。マッチにすら触れた経験のない子どもたちが悪戦苦闘しながら火を起し、炊いたご飯で作ったおにぎりや男性陣が中心になって準備したBBQを楽しみました。参加者のご協力のもと、子どもたちの笑顔があふれ、楽しい1日となりました。今後も、ボランティア活動など、公益性の高いプログラムを立案していきたいと思ひます。



写真の中央奥に見えるのが
「魚雷発射試験場跡」



清掃活動後に行ったBBQ

大阪府本部

TOPIC

令和元年度公益事業ボランティア

オレンジリボン活動贈呈式、キャンペーン協力および 社会福祉法人「海の子学園」ボーリング大会企画を実施

大阪府本部青年部では、公益事業ボランティア事業として、オレンジリボン活動を実施しています。本年度も、大阪府・大阪市等主催で実施する「児童虐待防止推進月間」街頭キャンペーンへの青年部からの参加協力と、キャンペーンに先立ち、全日ロゴ入りのオレンジリボン運動啓発のためのレジ袋ストッカーを大阪府に寄贈しました。

また、公益事業ボランティア事業として、児童養護施設である社会福祉法人「海の子学園」の入園者を対象としたボーリング大会を、中央支部の青年部員が企画・実施しました。当日は、入園者32名（先生8名）がボーリングを行い、終了後にボーリング場の裏側を見学しました。その後、ビュッフェ形式での昼食会を行い、その場でボーリング大会の表彰式を行いました。本企画にあわせて、中央支部からも寄付をしており、施設からは大阪府本部と中央支部に対して感謝状の贈呈が行われました。

全体を通して入園者に大いに楽しんでいただき、社会貢献と協会のPRを行うことができました。

<大阪府庁感謝状贈呈式>

日 時：令和元年10月29日(火)
11時～
場 所：大阪府公館
出務者：大山総務委員長
古角青年部長、平石副部長、
東副部長



全日ロゴ入りオレンジリボン運動啓発のトートバッグを大阪府庁に寄贈

<「児童虐待防止推進月間」 街頭キャンペーン>

日 時：令和元年11月1日(金)
14時～
場 所：JR大阪駅
出務者：古角青年部長、花川副部長、
勝田幹事、谷部員



他団体と協力して、歩行者にキャンペーングッズを配布

<社会福祉法人「海の子学園」 ボーリング大会>

日 程：令和元年11月2日(土)
10時～13時
開催場所：弁天町グランドボウル、
スカイビュッフェ51
出務者：中央支部・本間支部長/
青年部・古角部長、平石副部長、
谷部員、内田部員、中筋部員



感謝状を受け取る古角青年部長(右)

神奈川県本部

REPORT

令和元年度全日消費者セミナーを開催

令和元年11月18日(月)横浜市のにぎわい座芸能ホールで、神奈川県本部主催の消費者セミナーを開催しました。第1部では「笑って！楽しく！終の棲家を考える～今からでも間に合う不動産、相続知識～」をテーマに、「はしら ちやぼしら 噺家 柱茶柱」の名前で活躍中の司法書士・行政書士の古宮努氏に講演していただき、第2部では「オリンピックと私」をテーマにスポーツコメンテーターでシドニーオリンピック銅メダリストの田中雅美氏に講演していただきました。

講演に先立ち、台風19号災害義援金として神奈川県健康医療局局長の市川喜久江様にお越しいただき、寄

付を行いました。また、来場者からは「2万3,010円」の募金が集まりました。寄付金および募金は神奈川県から市町村を通じて被災された方々へお届けします。参加された皆様、募金にご協力いただいた皆様に厚く御礼申し上げます。



シドニーオリンピック銅メダリストの田中雅美氏

！ 協会からのお知らせ Information

全日安心R住宅登録事業者の皆様へ

安心R住宅登録事業者としてご登録いただいている会員の皆様には、令和元年度(平成31年4月1日～令和2年3月31日)の安心R住宅事業の実施状況報告書を提出していただく必要があります(安心R住宅制度標章使用規則5条2項11号)。

昨年と同様に、インターネット上にある入力フォームで申請書類作成となっております。3月中旬に郵送します通知に同封の手続き案内に従って、申請いただきますようお願い申し上げます。なお、こちらは年度内に安心R住宅の取扱いがなかった登録事業者の方も必要な手続きとなります。

全日安心R住宅年度業務状況報告書

全日安心R住宅年度業務状況報告書						
特定既存住宅情報提供事業者団体登録制度(安心R住宅制度)標章使用規則第5条11項の規定により、次の通り報告します。 20年 月 日						
公益社団法人 全日本不動産協会 御中		住所 番号		全日安心R住宅研修修了書 印		
① 期間	2019年4月1日	から	2020年3月31日			
② 「全日安心R住宅」調査報告書提出件数	0	件				
③ 戸建て住宅件数	0	件				
内訳		リフォームについて		成約件数		
自社物件	0	件	工事済み	0	件	0
			調査書	0	件	0
			不契(販売)	0	件	0
仲介物件	0	件	工事済み	0	件	0
			調査書	0	件	0
			不契(販売)	0	件	0
④ 共同住宅件数	0	件				
内訳		リフォームについて		成約件数		
自社物件	0	件	工事済み	0	件	0
			調査書	0	件	0
			不契(販売)	0	件	0
仲介物件	0	件	工事済み	0	件	0
			調査書	0	件	0
			不契(販売)	0	件	0
⑤ 瑕疵保険加入済み件数	0	件	不明 □			
⑥ その他報告事項	制度利用にあたり、実務的な問題点					

建物状況調査【インスペクション】助成金の終了について

平素より建物状況調査【インスペクション】助成金制度をご利用いただきありがとうございます。このたび、平成29年から開始しました建物状況調査【インスペクション】に対する助成金につきまして、令和2年3月をもって終了することをお知らせいたします。

なお令和2年3月中に調査を実施し、請求書が発行された分まで助成金の対象となります。

令和2年度からの年会費請求について

公益社団法人全日本不動産協会(以下「全日」)および公益社団法人不動産保証協会(以下「保証」)は、令和元年6月19日に開催されました定時総会におきまして、令和2年度より公益社団法人である全日および保証は公益目的事業の推進に特化し、一般社団法人全国不動産協会(略称:TRA)が会員の業務支援や福利厚生の実施のための事業を実施していくこととし、そのため、全日および保証の入会金および年会費の額を減額して、その分をTRAの活動費に充てることが決議されました。

今後は、全日・保証・TRAが相互に連携して、全日グループとして不動産業界の発展と全国の全日会員の満足度の向上を図ってまいります。

つきましては、令和2年度からは、全日、保証およびTRAの3団体の年会費の合計額を請求させていただくこととなりますが、**会員の皆様がこれまで全日および保証に納めていただいている年会費の総額は変わることなく、年会費の内訳が変わるだけですので、新たなご負担が生じることはありません(一部地方本部を除く)。**

ご不明な点がございましたら、所属する地方本部事務局にお問い合わせください。会員の皆様におかれましては、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。



MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

閲覧のご案内



月刊 不動産

閲覧は下記の2つの方法からお選びいただけます

＊ 方法1 ＊ 協会ホームページから好きなとき閲覧する

① 協会ホームページにアクセスする

全日本不動産協会ホームページ
<https://www.zennichi.or.jp>



② トップページของバナー

月刊 不動産 monthly REAL ESTATE
最新号のダウンロードはこちら をクリックしてください

③ 好きなときに月刊不動産を閲覧できます



拡大



＊ 方法2 ＊ メール配信サービス（自動配信・月1回）を使って閲覧する

① メール配信サービスご利用手順

【スマートフォンから登録】

QRコード を読み込んでください



【パソコンから登録】

協会ホームページにアクセスのうえ

全日本不動産協会ホームページ
<https://www.zennichi.or.jp>



月刊 不動産 2020年4月号より メール配信スタート!
最新アドレス登録はこちら
バナーをクリックしてください

② 「メール配信サービス登録」より

会員 / 非会員を選択の上、
受信希望メールアドレスを入力してください



※利用規約への同意
が必要です

最後に **登録** をクリック
してください

③ 以上で登録完了です！

メールアドレスをご登録いただきますと
毎月15日に協会からメールが届きます
そのメール内のリンクから「月刊不動産」をご覧ください

Initiate Member

新入会員名簿

[令和2年1月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	砂川市	クリアレーヴ 株式会社	
	札幌市	株式会社 Cima	
	千歳市	合同会社 ビーラインズ	
	札幌市	株式会社 ヒューガコーポレーション	
岩手県	盛岡市	ライト不動産	
宮城県	石巻市	アイナ不動産	
	仙台市	株式会社 京華	
	仙台市	仙台都市開発 株式会社	
	仙台市	株式会社 LiELU	
秋田県	湯上市	飯田川都市開発 株式会社	
福島県	福島市	愛'S不動産 株式会社	
	郡山市	株式会社 アサヒエステート	
	いわき市	株式会社 サン・ライン	
	いわき市	株式会社 システム	
茨城県	坂東市	株式会社 Aratani	
	日立市	ミヤマ不動産	
	水戸市	株式会社 リバーフットリノベーション	
栃木県	宇都宮市	株式会社 エムエスアイ	
埼玉県	鶴ヶ島市	株式会社 ATLAS	
	川越市	株式会社 KINGDOM	
	越谷市	株式会社 SAIYU. corporation	
	川口市	有限会社 SHIRAIISHI	
	越谷市	とことこ不動産 株式会社	
	さいたま市	有限会社 友徳興産	
	千葉県	習志野市	GARDEN 株式会社
		佐倉市	株式会社 佐原舎
白井市		住宅流通 合同会社	
習志野市		合同会社 TKS	
鎌ヶ谷市		有限会社 東印解体	
千葉市		株式会社 ネクスト・ドア	
松戸市		プラス不動産 株式会社	
東京都		墨田区	株式会社 Rナレッジ
		渋谷区	株式会社 アイ・ティーコーポレーション
		国立市	株式会社 アコード・リーガルサービス
	江東区	株式会社 アドリブS.R.E.	
	中野区	ウイングコーポレーション 株式会社	
	渋谷区	エイトエステート 合同会社	
	港区	株式会社 EMAコンサルティング	
	千代田区	株式会社 MS&Kコーポレーション	
	中央区	株式会社 エムエフ	
	渋谷区	株式会社 エリックス	
	新宿区	LAインバーストメント・パートナーズ 株式会社	
	港区	株式会社 LAソリューション	
	渋谷区	エルシーズ 株式会社	
	新宿区	LPH 株式会社	
	中野区	株式会社 えんや	
	大田区	株式会社 OGMA	
	中央区	小川不動産 株式会社	
	世田谷区	株式会社 ガシット	
	新宿区	株式会社 価値創造	
	豊島区	キャピタルパートナーシップ 株式会社	
	品川区	株式会社 キャリオンス	
	中央区	クレイ 株式会社	
	江戸川区	株式会社 KSJ	
	港区	K. TAKASHIコンサルティング 株式会社	
	豊島区	恒信コーポレーション 株式会社	
	千代田区	互恵デベロップアーク 株式会社	
	豊島区	株式会社 近藤建築	
	港区	コンパス・キャピタル 株式会社	
港区	サーフィス 株式会社		
板橋区	さいわい不動産		
三鷹市	三洲 株式会社		
小平市	株式会社 サンプランニング		
足立区	株式会社 ジーラウンド		
八王子市	株式会社 ストーリー		
台東区	住まコン 株式会社		

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	杉並区	株式会社 スリー・ハビネス	
	品川区	株式会社 ゼロ	
	千代田区	株式会社 タートルハウス	
	中央区	株式会社 タウン管理サービス	
	渋谷区	株式会社 TATERU Funding	
	渋谷区	株式会社 TABICT	
	中野区	株式会社 Duccess	
	江東区	東日印刷 株式会社	
	調布市	Dawn東京	
	台東区	株式会社 トキワエステート	
	渋谷区	株式会社 トラスト	
	港区	株式会社 中里音楽事務所	
	港区	株式会社 日本空間占有	
	豊島区	株式会社 ハウスクリエイト	
	千代田区	株式会社 花沢商事	
	新宿区	株式会社 ハビエス	
	渋谷区	株式会社 B・Cプロパティ	
	中野区	株式会社 フィールド建設	
	豊島区	株式会社 フェルト	
	新宿区	不動産パートナーズ	
	千代田区	株式会社 マネーデザイン	
	渋谷区	マルチホームズ 株式会社	
	府中市	MotoMitsu設計不動産事務所	
	江戸川区	やまとシグナル 株式会社	
	新宿区	ヤモリス 合同会社	
	台東区	株式会社 ユーリン	
	新宿区	ココハマリゾート 合同会社	
	江東区	万事屋不動産本舗	
	台東区	株式会社 ライオンズストーン	
	豊島区	LiveEstate 株式会社	
	豊島区	株式会社 リンク	
	新宿区	株式会社 リンクアセット	
	中央区	Lucifer 合同会社	
東村山市	株式会社 REIWA		
渋谷区	株式会社 ローズ		
目黒区	株式会社 ワイズカンパニー		
神奈川県	藤沢市	株式会社 REI	
	横浜市	株式会社 OWNER'S GROUP	
	横浜市	国際建工 株式会社	
	相模原市	有限会社 COCOハウジング	
	中部	株式会社 スマイルマッピング	
	横浜市	株式会社 南州ホーム	
	横浜市	株式会社 日本シルバースポーツ	
	茅ヶ崎市	株式会社 ネットリユース	
	相模原市	光コーポレーション 株式会社	
	横浜市	株式会社 プレシャスホーム	
川崎市	株式会社 プロネットシティ		
横浜市	合同会社 みらい不動産		
横浜市	株式会社 ランドスクラム		
新潟県	新潟市	株式会社 サンセットライズ	
富山県	中新川郡	ヒラタ地所	
福井県	鯖江市	リ・クリエイト	
	山梨県	甲府市	株式会社 リビング・ゲート
長野県	北佐久郡	株式会社 DAC	
	北佐久郡	豊沢 株式会社	
	静岡市	株式会社 耕世コンサルティング	
	静岡市	株式会社 幸不動産	
	沼津市	有限会社 サンハウス	
	静岡市	株式会社 ミカサ	
	牧之原市	株式会社 リビングエイト	
	三重県	桑名市	株式会社 ケー・イー・シー
	四日市市	光不動産	
	滋賀県	草津市	AOKI Real Solution 株式会社
草津市		建設業まるごと応援団 合同会社	
大津市		株式会社 ミライズホーム	
大津市		株式会社 MOVタウン	

都道府県	市区町村	商号名称	
京都府	京都市	百年 株式会社	
	京都市	株式会社 悠悠観光	
大阪府	大阪市	株式会社 柴都トレーディング	
	大阪市	SB CORPORATION 株式会社	
	大阪市	エスプライムアドバイザーズ 株式会社	
	大阪市	大西ビル 株式会社	
	大阪市	北村ハウス	
	大阪市	株式会社 グッドスマイル	
	大阪市	株式会社 クライム	
	大阪市	クライン不動産企画	
	大阪市	クラスクリエイト 株式会社	
	大阪市	グローバルエステート 株式会社	
	東大阪市	株式会社 シュウセイ	
	大阪市	SUMONET城東店	
	大阪市	ダイアロー 株式会社	
	高槻市	株式会社 大京美建	
	大阪市	株式会社 大真コーポレーション	
	大阪市	株式会社 TAKANO ESTATE	
	大阪市	株式会社 WM	
	大阪市	築建開発 株式会社	
	高槻市	株式会社 翼不動産	
	大阪市	Top Toyo 株式会社	
	大阪市	トライデント 株式会社	
	大阪市	株式会社 ニュートラスト	
	大阪市	株式会社 NEXUS	
	茨木市	株式会社 ネクストフィールド	
	大阪市	パートナーズ 株式会社	
	大阪市	Pastel	
	堺市	株式会社 原田	
	八尾市	株式会社 フラクトル	
大阪市	株式会社 ブリック		
大阪市	Home Lazo 株式会社		
東大阪市	合同会社 星野グローバルパートナーズ		
大阪市	丸英 株式会社		
大阪市	ミ・カーサ 株式会社		
箕面市	株式会社 ラフィールAマネジメント		
吹田市	株式会社 リプロハウス		
大阪市	令和不動産 株式会社		
兵庫県	神戸市	有限会社 島重商事	
	神戸市	株式会社 シンシアリー	
	宝塚市	株式会社 プロシード	
神戸市	隆一コンサルティング		
島根県	松江市	株式会社 AINA	
	岡山市	株式会社 アイムファイブ	
岡山県	岡山市	晴天 株式会社	
	岡山市	株式会社 マスカット不動産	
	広島市	有限会社 ジェイエル	
広島県	広島市	ファンルーム	
	広島市	ブライトパートナーズ 株式会社	
安芸郡	株式会社 山本哲也		
山口県	周南市	株式会社 共創	
香川県	三豊市	合同会社 共同総業	
福岡県	福岡市	株式会社 アコルデ	
	福岡市	株式会社 EAC	
	福岡市	有限会社 NKJプランニング	
	糟屋郡	株式会社 店舗開発	
	福岡市	株式会社 P・D・グローバル	
	宗像市	令和地建 株式会社	
	長崎県	佐世保市	株式会社 萩原材木店
	熊本県	菊池市	グランドアーク不動産事務所
		熊本市	ネコノテ不動産
	宮崎県	宮崎市	株式会社 アフィート不動産
沖縄県	中頭郡	株式会社 ムース	
	那覇市	株式会社 コミュニティデザイン研究所	
	中頭郡	不動産のA-style 株式会社	



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。

スーパーシティ法案も再提出

土地基本法等改正案が国会へ

政府は2月4日、「土地基本法等の一部を改正する法律案」(土地基本法等改正案)を閣議決定し、国会へ提出した。政府は今国会での成立と4月1日の施行を見込む。背景には、人口減少などに伴う所有者不明土地(不明地)や管理不全土地の増加がある。

同法が従来規定していた「所有」「利用」という分野に加え、新たに「管理」の確保の必要性を明示。また、土地政策全般についての政府方針を集約、明文化する「土地基本方針」制度も創設する。

また今回の改正案では、国土調査法等の改正も盛り込まれている。2020年度の開始が予定されている「第7次国土調査事業十箇年計画」を策定し、地籍調査を進める趣旨。

また同日、政府は「国家戦略特別区域法の一部を改正する法律案」(国家戦略特区法改正案、通称スーパーシティ法案)を閣議決定し、国会へ提出。2019年の通常国会では会期終盤に提出され廃案となった法改正案であり、政府は今国会での成立と“スーパーシティ”の実現を見込む。

国交省が検討会発足、初会合

心理的瑕疵への対応指針を

国土交通省は2月5日、「不動産取引における心理的瑕疵に関する検討会」を立ち上げ、初会合を開いた。

不動産物件における過去の死亡事故など、いわゆる心理的瑕疵(かし)への対応や扱いは、取引における長年の課題となっている。そこで同省は今回、既存住宅市場の活性化などを図るため、不動産取引における心理的瑕疵に関する適切な告知や取り扱いの基準となるガイドラインの策定に向け、有識者による検討会を発足した。同検討会の座長は、明海大学不動産学部長の中城康彦氏が務める。

同会合の冒頭、同省不動産課の須藤明夫課長は「不動産取引における死亡事故などの説明は大きなテーマながら、現在のところその判断基準となる指針が存在せず、円滑な取引と既存住宅流通市場の活性化の阻害要因となっている。取引の関係者等の利益確保を前提に、心理的瑕疵に係る適切な告知や取り扱いについてのガイドラインの策定に向けて、ぜひ活発な意見を」と発足の趣旨を述べた。

(『住宅新報』2020年2月11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 2020年3月号
令和2年3月15日発行

重要

全日版契約書ひな形を ご利用いただいている 会員の皆様へ

2020年4月1日からの改正民法の施行に伴い、売買・賃貸書式の新民法対応版書式を公開しています。ダウンロード版およびクラウド版について、それぞれ下記の点をご注意の上、ご利用ください。

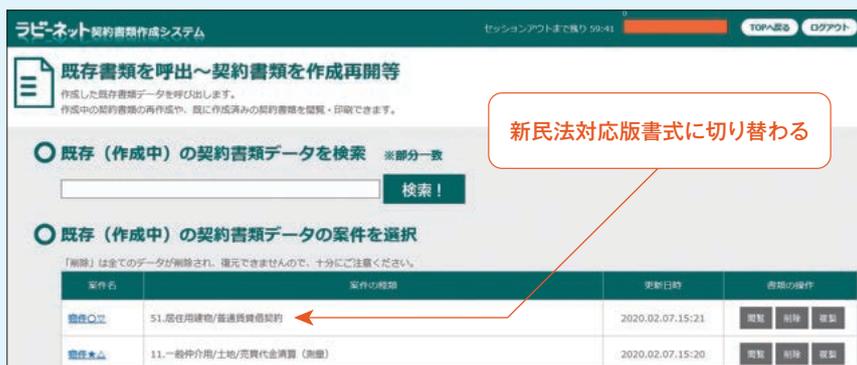
ダウンロード版書式

現行民法版の書式をご自身のPC等に保存してお使いいただいている方は、改正民法施行後の契約に際しては、新民法対応版書式をダウンロードし直してお使いいただくようお願いいたします。法律条文が大幅に改正されているため、現行民法版の書式をそのまま使うことはできません。

クラウド版書式

3月31日時点でクラウドシステム内に保存されている各案件の契約書類データ(既存書類を呼出から閲覧できるデータ)は、4月1日にはすべて新民法対応版書式に切り替わります。

詳細につきましては、ラビーネット「契約書類作成システム」の新着情報でお知らせいたします。



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、ごくりがらな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請求をお知らせ。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關してもお知らせして届けます。改正に即ちオンラインや注意喚起等、業種に即した情報を掲載しています。
- 不動産業界の手引き**
不動産関係者までの流れをお知らせいたします。

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! ▶

