

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

11

NOVEMBER
2020

〔巻頭特集1〕

コロナで変わる、
これからの住宅ニーズ

〔特集2〕

地価調査からみた
不動産市場への影響

〔法律相談〕

売主の担保責任の
期間制限

〔不動産トラブル事例と対処法〕

建物の耐震強度不足と
契約不適合責任／媒介責任

〔物件調査のノウハウ〕

水害情報に関する
不動産調査の重説義務化

〔海外不動産事情〕

シンガポールにおける
不動産投資の注意点



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

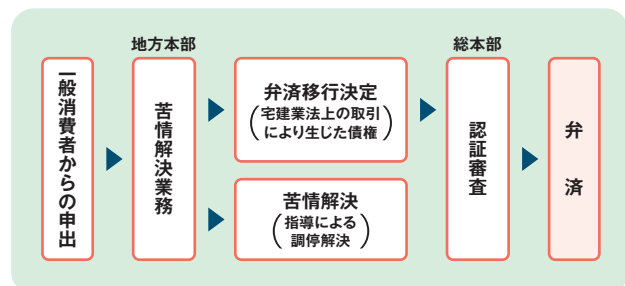
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が **売買代金の10%または1,000万円を超え**、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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

松茸

秋の代表的な味覚である松茸。主に、比較的日当たりのいいアカマツの林に生える。シメジやシイタケのような人工栽培が難しく、自然発生している松茸を採取しているため、高価である。国内では長野県をはじめ、岩手県、山形県、京都府、兵庫県などが産地として有名だが、中国、韓国、北米から輸入したものも店頭に並んでいる。

特集 1

04

コロナで変わる、 これからの住宅ニーズ

特集 2

08

地価調査からみた 不動産市場への影響

日本不動産研究所 吉野 薫

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12

売主の担保責任の期間制限

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

14

幹部育成・役職者育成のポイント

船井総合研究所 塔本 和哉

<賃貸管理ビジネス>

16

DIY賃貸で入居者満足度を上げる

ideaman 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

18

売主の担保責任

行政書士 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

20

建物の耐震強度不足と契約不適合責任／媒介責任

TM不動産トラブル研究所 村川 隆生

<物件調査のノウハウ>

22

水害情報に関する不動産調査の重説義務化

不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>

24

シンガポールにおける不動産投資の注意点

日本不動産研究所 鈴木 祥華

その他

26

新機能満載！ラビーネットのご紹介

28

新入会員名簿

29

地方本部の動き

30

協会からのお知らせ

コロナで変わる これからの住宅ニーズ



巻頭特集1

— テレワークの浸透で職住融合の動きが活発に —

新型コロナウイルス感染症の拡大により、多くの企業がテレワークを導入しました。この動きは大なり小なり定着していきそうです。ウィズコロナによるテレワークの浸透によって、職場と生活の場がボーダーレス化していけば、これからの住まいの選び方が変わっていくことが予想されます。



テレワーク実施47%、 コロナ起因は約7割

株式会社リクルート住まいカンパニーが5月に発表した「新型コロナ禍を受けたテレワーク×住まいの意識・実態調査」(調査実施時期:2020年4月17~20日)によると、テレワークの実施率は全体の47%で、前回調査(2019年11月)と比べると30ポイント上昇しました。全体の約7割が「コロナの影響でテレワーク(リモートワーク)を始めた」として、コロナによってテレワークをせざるを得ない状況に陥った人が多いことがわかります。

受動的にテレワークが始まったことで、テレワークに際する不満は「オンオフの切り替えがしづらい」が35%と最も高く、また「仕事専用スペースがない」(33%)、「仕事用のデスク／椅子がない」(27%)といった、家で仕事をする前提がなかったことによる不便さを感じていることも示されました(図表1)。さらに家族構成別にみると、6歳以下の子どもと同居する既婚者で、「子どもを見つづ仕事可能な環境(部屋・スペース)がない」(46%)、「1人で集中するスパー

スがない」(28%)などが、ほかの家族構成と比べて高い割合となっており、乳幼児や未就学児がいる家庭でのテレワークの課題が浮き彫りになりました。

テレワークの実施場所は、「リビングダイニング(ダイニングテーブル)」が全体の55%と最も多く(図表2)、6歳以下の子どもと同居する既婚者では71%に上りました。

またテレワークに対する自宅環境整備状況については、前回調査時では7割が整えていましたが、今回調査では4割。今後整備したいと考えている点については、「仕事用の部屋をつくりたい」(19%)、「仕事用のデスク／椅子を設置したい」(18%)など、現状の不満を解消し、仕事の効率化につなげたいとの意向がみえます(図表3)。

住み替え希望は24%

さらに、コロナ終息後もテレワークを行う場合の間取りや住み替えの意向については、間取り変更は約半数が希望し、仕事専用の独立スペースに対するニーズが31%と最も高い結果となりました。また、全体の24%が現在の家から

の住み替えを希望し、条件としては、現在よりも部屋数の多い家が40%、広いリビングと個室数の確保(ただし個室は狭くても可)が27%となり、部屋数や個室数を重視する傾向が現れています(図表4)。

個室追加し「5LDK」に変化?

同社では例年、年末に次年度のトレンド予測を発表しており、2020年の予測は「職住融合」とし、コロナ以前からテレワークの普及による働く場所の多様化を指摘していました。その理由は、自宅の一部をオフィス化する「家なかオフィス化」、コワーキングスペースの誕生による「街なかオフィス化」の動きがあり、実際に家の中にワークスペースを作るリノベーション事例も増えてきていました。また、テレワークに加えオンラインセミナーも増えており、子どもが通う塾でもオンライン授業があるなど、オンライン化が増えつつある状況だったといいます。同社SUUMOリサーチセンターの池本洋一センター長は、「コロナによるテレワークの実施が、これらの動きを加速。今後の住宅ニーズとしては、リビング

今回調査(ウェイトバック後サンプル数:5,544,910 実サンプル数:1,390)
2019年11月実調査時(ウェイトバック後サンプル数:1,222,849 実サンプル数:815)



今回調査(ウェイトバック後サンプル数:5,544,910 実サンプル数:1,390)
2019年11月実調査時(ウェイトバック後サンプル数:1,222,849 実サンプル数:815)



今回調査(ウェイトバック後サンプル数:5,544,910 実サンプル数:1,390)
2019年11月実調査時(ウェイトバック後サンプル数:1,222,849 実サンプル数:815)



ウェイトバック後サンプル数:1,342,483
実サンプル数:323



の多機能化がトレンドになるだろう」と予想します。

すでに大手メーカーでも、マンション共用部へのワークスペース設置が増えているほか、新築分譲マンションでウォークインクローゼットをテレワークスペースに無償で変更するメニュー(三菱地所レジデンス株式会社)が登場したり、注文住宅でもテレワーク空間を提案(大和ハウス工業株式会社)したりする動きが出始めています。いずれも2〜3畳の個室スペースを設置するプランで、「こういった2.5畳や3畳といった間取りの変更が増えるのではないか」と指摘しています(写真1)。

また、前述の調査で示されたリビングの広さと部屋数の両方を満たしたいニーズを受け、「これまでは70㎡・3LDKが戸建住宅の標準間取りだったが、リビングダイニングの広さを変えずに、2.5畳や3畳のワークスペースを1〜2室配置して4〜5LDKに変更する可能性は高い」。主寝室を少し狭くしてワークスペースを確保したり、パーテーションを使うことでスペースを可変したり、多様化する生活様式に対応できるように工夫されたプランが、実際に東京エリアで売れ始めているといいます。

写真1 納戸スペースをワークスペース化した事例



出典:リノベる株式会社

賃貸住宅の間取りについても、将来的にはこういったニーズに対応していく可能性が高い一方、「借り手を選んでしまうのでハードルは高めだが、壁側にロングテーブルやフラップテーブルを設置するなど、チャレンジは増えている。さらには、この5年程度で環境が整ってきた賃貸DIYを後押しするきっかけになる」とも話しました。

住宅性能ニーズも高まる

テレワークで在宅時間が長くなったことで、住宅性能への関心も高まっています。コロナの感染対策で注目されるようになった通気性・換気性、さらには採光や冷暖房機能を担保する断熱性に加え、特に現在の住宅性能への不満として目立つのが遮音性です。生活音が気になり仕事に集中しにくい、リモートによる打ち合わせや会議が増えたことで遮音性の低さに気づくなど、特に賃貸住宅は持ち家(戸建住宅、分譲マンション)と比べて住宅性能が比較的低いため、音に関する不満やクレームが出やすい傾向にあります。住宅性能については、全国共通で15〜20%のニーズがあることから、居住快適性を重視した住み替えの動きも、今後増加していくと見込まれています。

住み替えは テレワーク継続率30%が目安

緊急事態宣言が解除(5月25日)された後、フルリモートから週数回のテレワークへの移行、さらにオフィス勤務を前提とした通常体制に戻りつつあります。公益財団法人日本生産性本部が7月に発表した調査(「第2回働く人の意識に関する調査」、実施期間7月6〜7日)によると、テレワーク実施率は20.2%と前回調査(5月)と比べて11.3

ポイント下落しています。

では今後、どの程度のテレワーク実施率であれば、実際の「住み替え」行動に結びついていくのでしょうか? 池本さんは、「企業のテレワーク継続率30%が目安になる」と言います。リクルート住まいカンパニーの調査では、テレワークが続くなら4人に1人が住み替えを検討(24%)すると回答していることから、実際の住み替え実行率20%で計算すると、「実際のテレワークをきっかけとした移動予想率は1.5%程度※。賃貸を含めた1年の総移動数は約250万〜280万世帯です。日本の総世帯数を5,000万世帯とすると、全体の総移動率は5%。そう考えると、1.5%程度の予想率は少なくないと考えています」。この試算から、100万〜130万世帯が住み替えに動く可能性が高いと指摘します。

※テレワークをきっかけとした移動予想率=
 $24\% \times 30\% (\text{テレワーク継続率}) \times 20\% (\text{住み替え実行率}) = 1.44\%$

コロナによる変化は 東京など大都市圏

一方で「地域差はかなりある」とも。「他シンクタンクの調査をみると、テレワーク率が首都圏では48%ですが、地方では10%以下と大きな差があります(図表5)。地方ではマイカー通勤が主流で、通勤による感染リスクが低くなっており、都市部では電車やバス、地下鉄など公共交通機関を利用するため感染リスクが高い。つまりコロナによる住宅ニーズの変化は首都圏や大都市圏中心だということを認識しておく必要がある」としています。

その上で、「新築住宅であれば通勤も視野に入れた近郊都市や主要駅近辺のマイナー駅エリア、中古住宅であれば湘南や房総などの自然のあるリゾートエリア、関東甲信越エリアを範囲とした地域の物件の閲覧数が増えていることから、

図表5 都道府県別テレワーク実施率(%)

■テレワーク実施率上位10都府県(%)

		5月	4月	変化
	全国平均	25.7	27.9	-2.2
1	東京都	48.1	49.1	-1.0
2	神奈川県	39.2	42.7	-3.5
3	埼玉県	29.6	34.2	-4.6
4	千葉県	27.8	38.0	-10.2
5	大阪府	26.9	29.1	-2.2
6	山梨県	23.1	14.9	8.2
7	兵庫県	21.9	25.2	-3.3
8	京都府	20.2	19.1	1.1
9	愛知県	20.1	19.7	0.4
10	茨城県	19.2	18.7	0.5

■テレワーク実施率下位10都府県(%)

		5月	4月	変化
	全国平均	25.7	27.9	-2.2
1	宮崎県	2.0	13.0	-11.0
2	鳥取県	5.1	13.1	-8.0
3	大分県	6.6	13.9	-7.3
4	愛媛県	6.7	8.8	-2.1
5	岩手県	7.6	6.2	1.4
6	山口県	7.8	4.7	3.1
7	熊本県	8.1	7.3	0.8
8	岡山県	8.9	8.2	0.7
9	秋田県	8.9	6.2	2.7
10	三重県	9.2	10.7	-1.5

出典：パソル総合研究所「第三回・新型コロナウイルス対策によるテレワークへの影響に関する緊急調査」より抜粋・編集

今後の住み替えの動きとしては、利便性がある都市派とリゾート&自然派に人気が一極化されていく」と予測しています。

賃貸向け ワークスペースリノベを提案

不動産仲介サイト「リノベ百貨店」を運営するエイムズ株式会社(東京都中央区)は、コロナ禍でテレワークをせざるを得ない状況だったときに、今後のテレワーク需要を見据え、賃貸住宅向け「書斎リノベーションパッケージ」を発表しました。

居室の一部や収納スペースを活用し、ドアを付けて完全個室になる“書斎”を設置。テレワークで使用しないときには、ウォークインクローゼットとして利用できることが特徴です(写真2)。

もともと同社には大工部(施工部門)があり、ウォークインクローゼットといった賃貸住宅の利便性を高めるようなリノベーション企画を提案していました。「今回のパッケージは、特にオーナーや入居者の要望を受けてから企画したというよりは、働き方改革への取り組みの一環で、在宅ワークが広がりつつあったコロナ以前からの動きに対応して企画しました」と、代表取締役の松島力氏。

コロナ禍でテレワークをせざるを得ない状況になった人が増え、将来的に一定規模で定着する可能性が高いことが、企画提案を行うことを決めた理由でした。

また賃貸物件の場合、部屋の使い方は固定されていることが多いですが、同社ではこれまでの施工実績から、単一機能ではなく、「クローゼットまたは個室」と併用機能を持たせることで、新たな付加価値になり得ると判断。さらに、単身者世帯よりも共働き世帯や子育て中のファミリー層のほうが、ワークスペース確保へのニーズが高いと想定し、開発を進めたといいます。

テレワークの定着を 見据えた提案強化

「一部分のリノベーションだと施工費も安いのでオーナー様も受け入れやすく、完成後には『リノベーションしてよかった』と言っています。入居はこれからですが、反響はあると考えています」(松島氏)。コロナによって、在宅勤務の位置づけやあり方も変わっていくなかで、「ウィズコロナでは個室ニーズが出てくると考えています。画一化よりも広さ、年代層によるターゲティングが今以上に必要になると思います」と松島氏は話し

ます。例えば共働き世帯で2人ともテレワークの場合、ダイニングは1つしかないため、リモート会議があるときなどに生活音が気になることがあります。より集中して仕事をしたいというニーズには、玄関から寝室を抜けた奥にワークスペースをつくったり、ドアを付けて音をシャットダウンできるようにしたりするなど、状況に応じて提案することを大切にしました。導入実績は3件。そのうち1件は1.5畳とかなりコンパクトサイズに仕上げました。

コロナの感染拡大が進んだ3～5月は、問い合わせ自体が止まっている状況でしたが、緊急事態宣言の解除以降は回復し始めているとのこと。「今後はこのプランの事例を増やしていきながら、ウィズコロナでの暮らしに合わせたワークスペースの提案を推進していきたいと思います」。

写真2 書斎スペース事例



出典:エイムズ



リノベ百貨店・エイムズ代表取締役の松島力氏

地価調査からみた 不動産市場への影響

— コロナ後の公的評価 —

9月末に公表された都道府県地価調査は、新型コロナウイルス感染症の影響を初めて織り込んだ公的評価として注目されました。その結果をひもときながら、不動産市況の現状と今後の見通しについて解説します。

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。



1. 全国的な地価動向

去る9月30日、令和2年都道府県地価調査(基準地価)が公表されました。地価調査は、毎年7月1日における基準地の1㎡当たりの価格を調査し公表するもので、今年は全国21,519カ所の基準地(調査を休止した12地点を含む)を対象として調査が行われました。

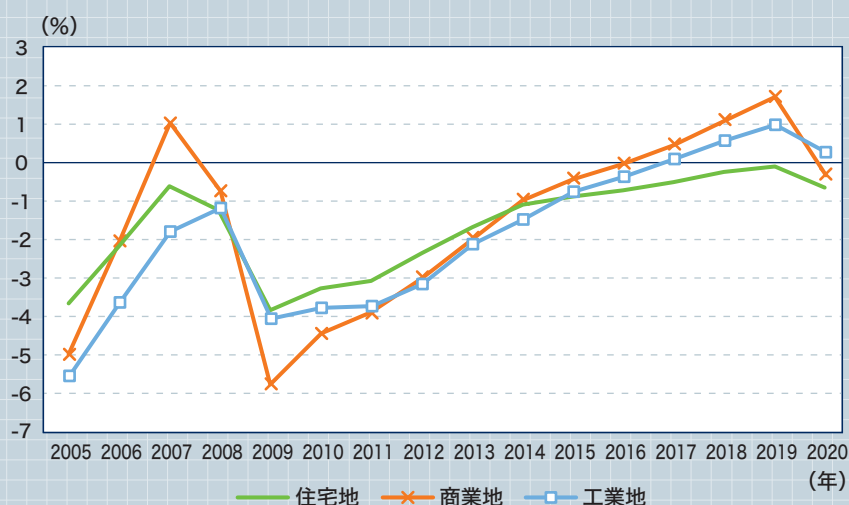
代表的な土地の公的評価としては、地価調査のほかに地価公示が存在します。地価公示は、毎年1月1日時点の地価を調査し公表するものです。日本において、新型コロナウイルス感染症の問題が本格的に懸念されるようになったのが2月後半ないし3月以降でしたから、今回の地価調査は、コロナ禍の影響を織り込んだ初めての公的評価として注目が集まりました。

まずは、その結果から全般的な地価の動向を振り返ってみましょう。図表1には各年の地価調査における平均地価変動率を用途別に示しました。

今回のコロナ禍による外国人観光客の減少や人々の外出自粛は、店舗やホテルに悪影響をもたらしていると懸念されていました。実際、商業地の変動率は、前年のプラス1.7%から今年はマイナス0.3%へ大幅に悪化し、5年ぶりのマイナスに陥りました。これに加え、住宅地のマイナス幅が拡大し、工業地のプラス幅が縮小するなど、商業地に限らず

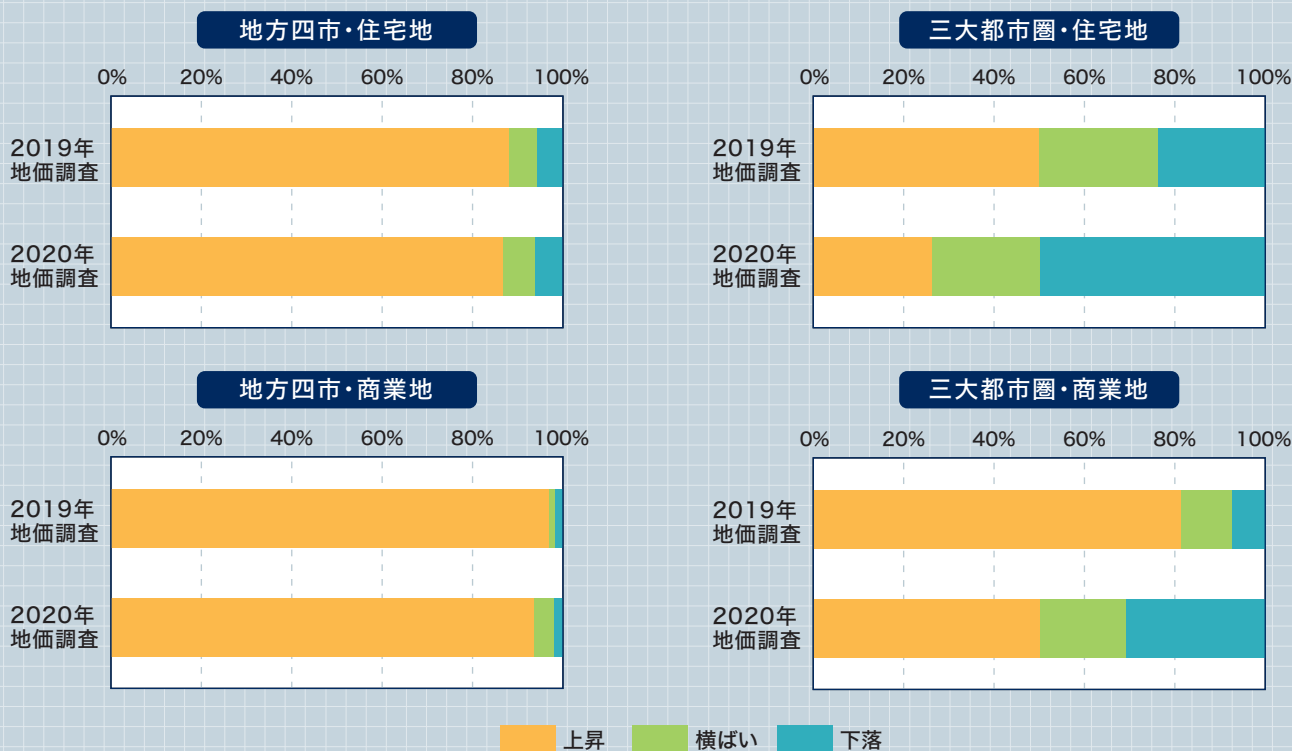
不動産全般に下押し圧力がかかったことが裏付けられました。店舗やホテルにもたらされた直接的な影響のみならず、経済活動の停滞に伴う景気足踏みの影響もいち早く地価に顕在化したといえます。リーマンショック以降約10年間をかけて、地価は下げ止まりから回復に向かって徐々に明るさを取り戻してきたわけですが、今回のコロナ禍がそれ

図表1 用途別の対前年平均地価変動率の推移(全国)



出典:国土交通省「都道府県地価調査」を基に作成

図表2 地方四市と三大都市圏の地価騰落地点数



出典：国土交通省「都道府県地価調査」を基に作成

に冷や水を浴びせたのです。

2. 今年も強さを見せた 地方四市

直近の地価上昇局面とリーマンショック前の地価上昇局面では、地価上昇地点の分布に大きな違いがあります。前は地価上昇地点が大都市圏に偏在していたのに対し、今回は拠点性の高い地方都市においても地価上昇地点が多くみられるのです。この特徴は今年の地価調査においても確かめられました。図表2では、地方四市（札幌、仙台、広島、福岡の各市）と三大都市圏（東京圏、大阪圏、名古屋圏）のそれぞれについて、住宅地および商業地の地価騰落地点数の割合を昨年と今年とで比較しました。地方四市では、上昇地点の割合が高い状態が今年の地価調査でも維持されました。一方、三大都市圏の上昇地点は、住宅地は5割から3割

弱に、商業地は8割から5割に、それぞれ減少しました。

3. 都道府県ごとの 商業地の状況

改めて、コロナ禍が地価にもたらした影響に目を転じます。どのような地域において特に強い悪影響がみられたのでしょうか。図表3は、各都道府県の商業地の平均変動率を、2019年を横軸に、2020年を縦軸にとって図示したグラフです。

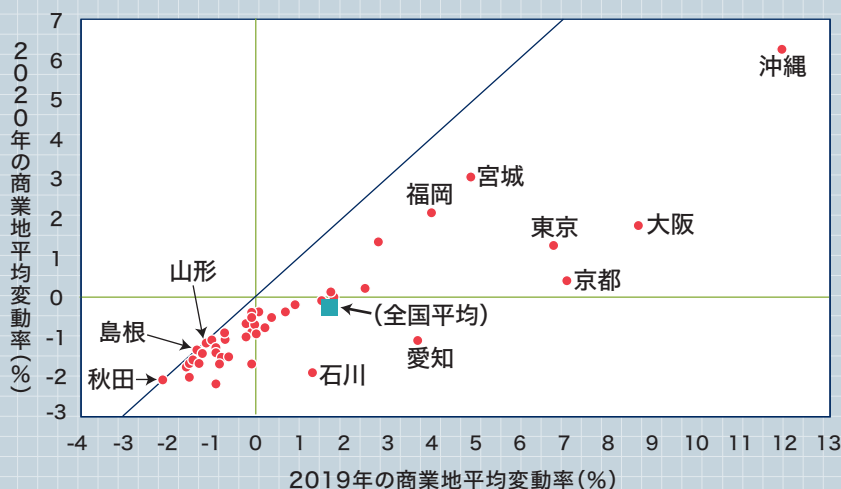
特徴的な都道府県を挙げると、まず東京、大阪、京都の3都府は、今年もプラスを維持したものの、昨年のプラス幅を大幅に縮小しました。これらの都府では、昨年までインバウンド効果が高い地価上昇をもたらしていたところ、今年は状況が一変したといえます。同じく沖縄もプラス幅を縮小しましたが、それでも47都道府県の中で突出して高い変動

率を記録しています。愛知や石川などの8県は、昨年のプラスから今年はマイナスへと転じました。一方、宮城や福岡では上昇率の縮小が小幅なものにとどまっています。図表に示した45度線の上方、すなわち昨年と比べて地価の変動が改善した都道府県はありませんでしたが、秋田、山形、島根の3県は昨年と今年とでマイナス幅が同一でした。これらの県では、昨年までインバウンド需要の追い風を受けきれなかったため、コロナ禍によって地価が一層悪化するような事態が避けられたものと推測されます。

4. 商業地の地価動向の特徴

個別地点に着目しながら、今年の地価調査における地価動向要因を探っていきましょう。当然ながら歓楽街や繁華街において、コロナ禍が顕著に地価に

図表3 各都道府県の商業地地価平均変動率(2019年と2020年の比較)



出典：国土交通省「都道府県地価調査」を基に作成

悪影響を及ぼした例がみられます。たとえば、東京圏の商業地の下落率トップ3は、中央区銀座の2地点と新宿区歌舞伎町の1地点でした。第4位も秋葉原の電気街にある中央区外神田の地点でした。大阪圏でも下落率第3位はミナミの戎橋北詰にある大阪市中央区宗右衛門町、名古屋圏の下落率トップは名古屋市中区栄の各地点でした。

一方、上昇率の上位ランキングには、コロナ禍の悪影響をあまり受けておらず、むしろ巣ごもり消費による追い風を受けた可能性の高い、生活密着型の商業地が多くみられました。特に東京圏ではその傾向が顕著であり、上昇率トップテンの中に千葉県市川市、浦安市、船橋市の地点が並びました。名古屋圏の上昇率トップであった名古屋市中区千代田の地点も、繁華街からはやや離れた場所に位置しており、「商住混合」に適した立地として評価されたようです。

ただし、コロナ禍のみを商業地の地価変動要因とみなすことは適切ではありません。たとえば、再開発やインフラ整備による都市機能の向上が期待され

る地点では、これまでと同様に高めの地価上昇が観察されます。東京圏の上昇率3位の港区虎ノ門の地点、同じく9位の港区高輪の地点などがその好例です。大阪圏の上昇率2位であった箕面市船場東の地点は、今後開業する鉄道新駅に隣接していることから高い上昇率となりました。

5. 半年間変動率に表れる地価の急変

ところで、地価調査に表れる地価変動率は、昨年7月からの1年間の変動を示しています。そのうち、コロナ禍が日本経済に悪影響を与えた期間は、2月後半ないし3月以降の約4カ月にすぎません。この1年間の地価変動を細かく分析すれば、前半(昨年7月から今年1月まで)と後半(今年1月から7月まで)とで、様相が大きく変わった可能性があることに思い至ります。

これを確かめるためには、地価公示と地価調査の共通地点の地価動向を分析することが有用です。今回の地価調査の調査対象地点のうち、地価公示の調

査対象にもなっている(すなわち1月1日時点の地価が調査・公表されている)地点が1,605カ所ありました。それら共通地点を抽出して半年ごとの平均地価変動率を示したものが図表4です。

全国および三大都市圏の地価変動は、前半にプラスを記録したのち、後半にマイナスに転じたことがわかります。地方四市は後半もプラスを維持したものの、プラス幅は小さくなりました。コロナ禍を受けて、直近半年間で地価動向が大きく転換した様子が明らかです。

このような地価動向の転換は、地価公示と地価調査の共通地点のみならず、全国的に生じているとみるべきでしょう。先ほど、全国平均変動率で住宅地のマイナス幅が拡大し、商業地がプラスからマイナスに転じたという今回の地価調査の結果を紹介しました。しかし、コロナ禍が地価に及ぼしている悪影響の度合は、そうした結果に表れる数値よりも大きいのかもしれません。2021年1月時点の地価を示す来年の地価公示は、例年どおりであれば来年3月下旬頃に公表されることとなります。コロナ禍の影響をおおむね1年分反映した次回の地価公示の結果が一層注目されます。

6. 住宅地の地価変動に色濃く現れた自然災害

今年の地価調査で全国の住宅地の下落率トップとなったのは、東京都日野市平山の地点でした。マイナス18.4%という下落率は、東京圏の下落率2位のマイナス7.9%を大幅に上回っていますし、また昨年の地価調査で同じ地点の下落率がマイナス1.0%であったことに照らしても、今年のマイナス幅が異常に大きかったことをうかがい知ることができます。その理由は、2018年にこの地

図表4 地価公示との共通地点における半年ごとの地価変動率

(単位:%)

	住宅地			商業地		
	前半	後半	年間	前半	後半	年間
全 国	0.8	▲0.4	0.4	2.5	▲1.4	1.0
三大都市圏	0.7	▲0.7	0.0	3.3	▲1.9	1.3
地 方 四 市	3.5	1.0	4.5	7.4	0.7	8.2

出典:国土交通省「令和2年都道府県地価調査の概要」より抜粋・編集

域の近隣が土砂災害特別警戒区域に指定されたことにあります。2019年10月に日本を襲った台風19号が全国に大きな爪痕を残したことは、記憶に新しいところです。今回の地価調査において、日野市のこの地点は、災害に対する警戒感から著しい地価下落に至ったものと考えられます。

同じく全国の住宅地の下落率2位から4位には、台風19号による浸水被害を受けた地域である長野市豊野町豊野、福島県郡山市十貫河原、福島県伊達市梁川町の各地点が並びました。このうち長野市の地点は、台風19号による浸水被害の象徴となった北陸新幹線の車両基地にほど近い場所にあります。

実は昨年の地価調査における住宅地の下落率トップも、「平成30年7月豪雨」による浸水被害を受けた倉敷市真備町の地点でした。近年、毎年のように大規模な災害が日本を襲っています。そして、その被災地の地価が大きく変動するという現象が、このところ定着しつつあるようです。自然災害に起因する被害の危険性は、地価の変動要因としてますます無視できない要素となっていくことでしょう。

7. 景気変動と地価の見通し

日本経済は、2020年第2四半期に

未曾有のマイナス成長を記録しました。経済活動が徐々に回復するなか、今後はたとえ緩やかであってもプラス成長が続いていくものと期待されます。ただし、いまだに新型コロナウイルスの感染が収束に向かう目途は立っていません。企業や家計の心理が悪化することにより、一定期間にわたって景気が減速し、不動産市況を下押しすることが避けられない情勢です。

それでもなお、リーマンショック後のような価格の暴落が不動産市場に生じる可能性は低いと考えられます。あの当時は金融市場の混乱によって、実体経済の悪化による不動産市場の下押し圧力が増幅され、結果として著しい不動産価格の下落が生じました。幸いにして、現在は金融情勢が安定性を保っていますので、今後の不動産価格の調整は穏当なものにとどまるでしょう。「不動産市場にリーマンショック級の危機が待ち構えている」と過度に警戒する必要はありません。

8. テレワークは不動産市場の構造変化要因となるか

今年4月から5月にかけての緊急事態宣言下で、多くの人々が在宅勤務を余儀なくされました。その解除後も、在宅勤務を継続している人も少なくないことでしょう。

テレワークの普及に伴って、「都心のオフィス需要が減少する」「郊外の広い住宅の需要が高まる」といった議論も聞かれます。しかし、一足飛びに、そう結論づけるのは早計です。

まず、テレワークがうまくいっているように見えるのは、あくまで一時的な非常時対応であったからです。平時の働き方として

テレワークが本格的に定着するためには、社内外とのコミュニケーションのあり方、知識やノウハウの伝達や共有の方法、セキュリティやコンプライアンスのリスクの回避、人事考課に係る制度設計等々、さまざまな経営上の課題を克服しなければなりません。そして、こうした課題のうち、結局のところ旧来のようにオフィスに出勤することで克服できるものも多分にあるはずですが、オフィスに求められる一部の機能がテレワークに置き換えられる可能性が高いとしても、都心にオフィスを構えることの意味そのものが失われることにはならないはずです。

テレワークの場所として、住宅がふさわしいか否かについても熟考の余地があります。そもそも、日本人は十分な広さの家に住んではいません。従来の住宅市場では、立地を優先し広さを犠牲にすることがトレンドとなっており、それに合致しない人々のニーズは置き去りにされてきました。コロナ禍を経て、商品設計の多様性をおさなりにしてきたことが、住宅業界の課題として浮き彫りとなっています。テレワークの場としてのみならず、「巣ごもり消費」の場としても、住宅のあり方が改めて問われていくことでしょう。そして、そこには投資機会や事業機会が存在するとともに、不動産業界が果たすべき社会的意義も潜んでいるのです。



法律 相談

Vol.55

売主の担保責任の期間制限

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）。マンション管理士試験委員。近著に『民法改正の解説』（2017年6月、住宅新報出版）など多数。



Question



2020年4月に施行された新民法では、売主の担保責任の期間制限について、仕組みが変わったと聞きました。売主の担保責任の期間制限は、どのような定めになっているのでしょうか。

Answer

1. 知った時から 1年以内の通知

売主の担保責任については、①買主が目的物のキズ（不適合）を知ったときから1年以内に通知をしなければ買主の権利は失効する（失権効）、つまり、1年以内に売主に通知をすれば、売主に対する契約不適合責任を追及する権利は保全される、②ただし、売主が悪意・重過失である場合には、買主が通知を怠っていても失権効は生じない（権利は失われない）とされています。また、③1年以内に通知したとしても、その後売主に請求をすることなく所定の期間（5年または10年）が経過すれば、買主の権利は時効によって消滅します。

2. 売主の担保責任の 期間制限

（1）1年以内に通知をすること

売主の担保責任については、民法

改正によって、瑕疵担保責任から契約不適合責任に改められたのに加え、期間制限も見直されています。

改正前には、買主が瑕疵を知ったときから1年以内に請求をしなければなりませんでした（改正前の旧民法566条3項）、改正後には、「売主が種類又は品質に関して契約の内容に適合しない目的物を買主に引き渡した場合（契約不適合の場合）において、買主がその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いときは、買主は、その不適合を理由として、履行の追完の請求、代金の減額の請求、損害賠償の請求及び契約の解除をすることができない」と定められ（改正後の新民法566条本文）、キズを知ったときから1年以内に通知をすればよいものとされました。新しいルールでは、目的物のキズについては、買主に通知の義務を負わせ、1年以内に通知をしなければ契約不適合責任を追及す

る権利は失われますが、1年以内に通知をしておけば、1年以内に請求までしなくても、権利は失われません（「買主の通知義務＋通知懈怠^{けたい}→失権効」のルール）。請求については、1年経過の後でも差し支えはなく、例えば中古住宅に雨漏りがあった場合でいえば、雨漏りを知ったときから1年以内に雨漏りの事実を通知しておけば、修補請求や損害賠償請求などは、知ったときから1年後以降であっても可能です。

（2）売主の悪意・重過失

もっとも、新民法566条は、上記の本文に続けて、「ただし、売主が引渡しの際にその不適合を知り、又は重大な過失によって知らなかったときは、この限りでない」と決めました（同条ただし書き）。目的物のキズを知っている売主などを、通知がないという理由で免責することは相当ではないと考えられることから、失権効に例

外を認めています。売主が悪意・重過失である場合には、買主が通知を怠っていても失権効は生じないということになります。中古住宅に雨漏りがあったケースでは、売主が引渡しの際に雨漏りがあることについて悪意・重過失があれば、買主が雨漏りを知ったときから1年以内に通知をしなかったとしても、買主は修補や損害賠償を請求することができます。

(3) 消滅時効

改正後の新民法では、消滅時効についてもルールが改められ、債権

者が権利を行使することができることを知った時から5年間行使しないとき、または、権利を行使することができる時から10年間行使しないときには、債権は時効によって消滅するとされました(同法166条1項)。

売主の担保責任についての買主の権利は、「買主の通知義務+通知懈怠→失権効」のルールによって消滅することがありますが、たとえ1年以内に通知を行って権利を保全していても、その後権利を行使することなく、5年または10年が経過したときには、買主の権利は時効消滅するこ

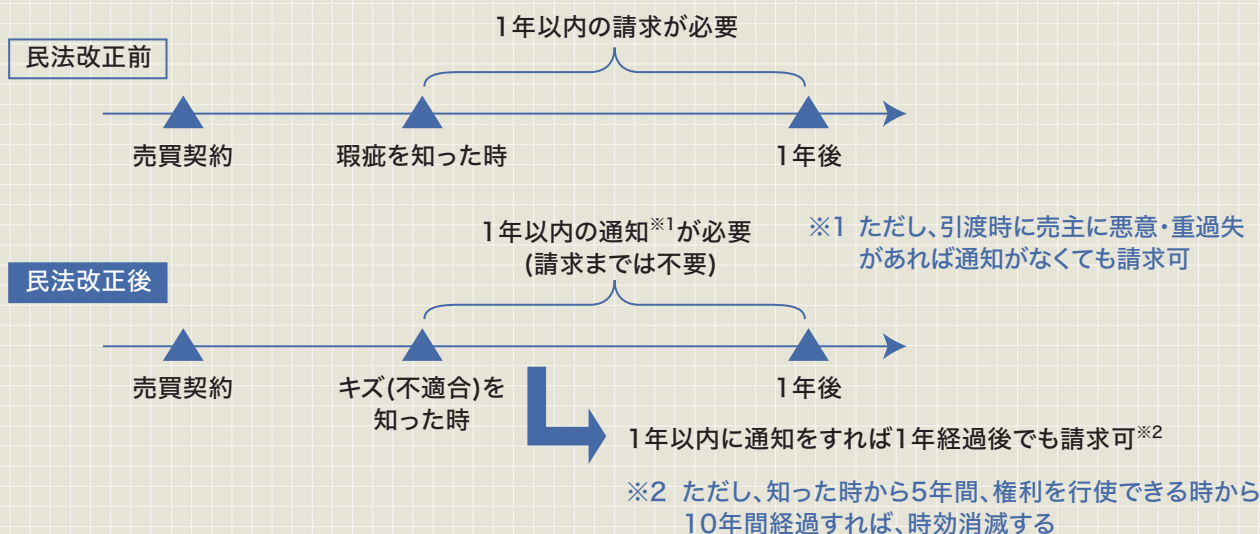
とになります。

3. 移行期における民法の適用関係

新民法の附則には、施行日前に売買契約が締結された場合におけるこれらの契約および契約に付随する買戻しその他の特約については、「なお従前の例による」と定められており(附則34条1項)、売買契約について改正後の民法による売主の担保責任の期間制限についてのルールが適用されるのは、2020年4月以降に締結された売買契約です。

<民法改正前と改正後の期間制限の比較>

「買主の通知義務+通知懈怠→失権効」のルール



👉 今回のポイント

- 引き渡された売買の目的物にキズがあるときには、買主は、キズを知ったときから1年以内に売主に対してこのことを通知しなければならない。1年以内に通知をしなければ契約不適合責任を追及する権利は失われる。
- 買主は、目的物のキズを1年以内に売主に通知をすれば、契約不適合責任を追及する権利が保全される。補修や損害賠償を請求する時期は、1年を経過した後でもかまわない。
- 売主が引渡しの際に目的物のキズを知り、または重大な過失によって知らなかったときは、買主が1年以内に通知をしなくても、契約不適合責任を追及する権利は失われない。
- 買主は、1年以内に通知しても、その後権利を行使することなく、権利を行使することができることを知った時から5年(または、権利を行使することができる時から10年)の間権利を行使しなかったときには、買主の権利は時効消滅する。



売買 仲介営業

Vol.10

幹部育成・役職者育成のポイント

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 チームリーダー

塔本 和哉



不動産会社向けのコンサルティングサービスにおいて住宅・不動産業界に従事し、事業計画・採用計画・組織体制や評価の立案から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等を行っている。不動産売買事業の即時業績アップを得意としており、定評がある。



営業社員を増やそうとしても役職者が育っていません。採用をしても育成担当がいないので、定着しづらく、いつまでたっても社長が現場から離れられません。どのようにして役職者を育てていけばよいのでしょうか。

Answer

役職者育成のためには、昇格・降格基準の策定や、役職ごとの役割の策定・給与制度の策定等、社内で仕組みを作る必要があります。下記にポイントを記載いたしますので、ぜひ参考にしてみてください。

1. 役職者育成に関する考え方

不動産売買仲介業において、客付け反響からの契約率が店舗全体で16～20%となっている場合、客付け営業の仕組みは整っていると思われます。その場合は、採用した営業社員の育成の体制を整えるとともに、役職者育成をし、社長の権限移譲をしていくことが大切になります。

役職者の役割のイメージは次頁の図表のとおりとなります。

プレイングマネージャー(図表)が継続的に輩出できれば、新人の未経験社員であってもどんどん採用・育成ができるため、それに伴って業績アップを図ることができます。さらにマネージャー・部長職を輩出できれば、店舗の運営をある程度任せられた

り、社長が別の事業を作っていくなど、業務領域を広げることも視野に入ってきます。

継続的に業績を上げていくためには、役職者育成は必須となります。

2. 役職者育成のポイント ～どのように 目指してもらうか～

多くの不動産会社から「営業社員が役職を目指していない」というお話を伺います。その場合、確認すべきことは、目指すための情報を与えられているかどうかです。

役職を目指してもらうために大切になるのは、まずは「昇格・降格基準」を策定することです。どうすれば役職が上がるのかを明確にします。その場合、昇格の基準だけでなく、降格の基準も同時に策定しておく必要があります。

次に「役職に応じた評価制度」を策定します。実際に役職に就いた場合の給与イメージを持ってもらい、役職を目指しやすくします。この「昇格・降格基準」と「評価制度」は最低限必要です。策定後は営業社員全員に開示するといいいでしょう。

さらに大切になってくるものは「役職ごとの役割」です。実際に役職に就いた際、これまで上長という立場の経験がない場合、何をすれば職務を果たしたことになるのかわからないというパターンが多いです。まずは社長が求める役割を策定しましょう。そうすることで、社員の実施する(目指す)役割と、社長の求める役割が一致します。

最後に、事業計画発表の際などに、社長が「未来組織図」を発表することが大切です。中長期的な組織図を作成し、個人の名前を記載せずに提示

図表 役職の役割

下記の役職基準は定量評価の説明を主としていますが、定性評価も合わせて昇降格の基準とします。

プレイングマネージャー

- ・最低3人で1チーム(リーダー1名、部下2名)とし、1人あたり生産性2,000万円程度が予算となる
⇒ 3人チームの場合は最低6,000万円が予算
- ・チーム数字の達成が最重要項目
- ・給与評価は個人数字

- 役割**
- ・メンバーへの同席、案件確認・案件の進捗確認、ロープレでメンバーの育成をしながら組織で数字を作る
 - ・帳票管理

マネージャー

- ・最低2チームの上長(最低3人1チーム×2チーム=6名のマネジメント)で1人あたり生産性2,000万円+マネージャー分1,000万円程度*が予算となる
※マネージャーは数字予算はつかないが、指示出しや育成で生産性を上げてもらうため
- ・課の数字の達成が最重要項目
- ・個人数字予算はつかないため給与評価は組織の業績評価

- 役割**
- ・課の営業利益管理(粗利、人件費、販促費)
 - ・KPIマネジメント(課、チーム、個人のKPI管理とKPI向上施策の提案、実施)

部長

- ・最低2課に対して部長 1名(最低1課7名×2課=14名のマネジメント)
- ・組織数字の達成が最重要項目
- ・給与評価は組織の業績評価

- 役割**
- ・事業戦略の立案、推進(組織計画、事業計画)
 - ・投資計画の立案、推進(出店投資、ビジネスモデル投資、システム投資、人材への投資)
 - ・組織の営業利益管理

することで、その役職を目指す人間が出てきます。

3. 役職者育成のポイント ～どのように 育成していくのか～

前述の内容を実施することで、役職

を目指す人間が出てくる可能性は高まりますが、実際に役職に就けるように、会社として育成をしていくことが大切になります。

プレイングマネージャーに関しては、まずは個人で数字をあげることが重要です。また、部下の育成ができる

ようなマインドを社長とのコミュニケーションで作っていきましょう。個人の数字だけでなく、組織で数字を作っていくような考えを持つ必要があります。帳票の管理なども実施しながら育成をしていきます。帳票の入力管理を実施していくことで、今後役職に就いた場合の課題発見から改善提案ができる準備をしていきます。

マネージャーに関しては、店舗や課の利益管理をすることで、販促費などの提案が出てくればベストです。育成としては、簡易的に粗利・人件費・地代家賃等を月次で管理し、経費コントロールの考え方を身につけてもらいます。

また、数字をあげるためのKPI(重要業績評価指標)管理も実施するとよいでしょう。反響からの契約率や、営業社員の行動量・案件の管理などを実施します。

組織体制として、営業15～20名未満の場合はプレイングマネージャー・マネージャーにも各組織の事業計画を立てさせます(それ以上の営業人数の場合はマネージャーのみでの実施でもよい)。また、立てた事業計画の進捗の確認会議(役職者会議)を毎月実施していくことで数字の意識、戦略のPDCAが身につきます。

👉 幹部育成・役職者育成のポイント

- ① 昇格・降格基準と役職ごとの給与制度を策定する。
- ② 会社として求める役職ごとの役割を策定する。
- ③ 上記①・②を事業計画発表の際に未来組織図とともに発表する。
- ④ プレイングマネージャー・マネージャーの育成を昇格前から実施していく。
- ⑤ プレイングマネージャー・マネージャーにも事業計画発表を実施させる。
- ⑥ 事業計画の進捗を確認する役職者会議を実施する。



Vol.34

DIY賃貸で入居者満足度を上げる

株式会社ideaman
代表取締役

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



長引くコロナ禍で、入居者が自宅にいる時間が増えたからか、プチリノベーションの要望が多数挙がってきています。しかし、オーナーは建物に手を入れる（修繕する）とお金がかかるため、あまり乗り気ではありません。コストや手間がかからず、入居者の要望を叶えられる方法は何かありませんでしょうか。

Answer

オーナーに許可を得て、入居者にDIY（簡単な日曜大工）を推奨してみてもいかがでしょうか。最近では賃貸のお部屋を傷つけず、簡単に施工ができる商品もたくさん出ています。入居者自らが簡単に思いどおりの部屋にできるため、入居者満足度も上がりますし、オーナーが積極的に関わる必要もありません。

1. テレワークを快適にする環境を整える

コロナ禍で、世の中の働き方が一変した。日本ではあまり進まなかったテレワークの導入が一気に進み、特にコロナ感染者の多い首都圏では、業種を問わず在宅で働くSOHO（ソーホー：Small Office/Home Office）環境が急速に必要とされている。SOHOといっても、そもそも首都圏の賃貸住宅は地方に比べて平均専有面積が狭いため、テレワーク環境をどのように作れば快適に仕事ができるのかが課題となる。そこで、まずオーナーとしてできることは、「インターネット」環境を整えること。入居者が独自に手配をして各キャリア

やプロバイダ契約をする方法もあるが、空室に関しては「インターネット無料」の環境をはじめから作ることで、入居者が働きやすい環境が得られるのではないだろうか。そもそも全国賃貸住宅新聞社が調査をしている「入居者に人気の設備ランキング」では、「インターネット無料」がここ数年でずっと上位を維持しているため、これを機に管理会社はオーナーに設置提案をしてみてもどうか。

2. DIYを上手に活用

もう1つ重要な環境といえば、ワークスペースだ。シングルで1LDKやそれ以上の間取りに住むことができればよいのだが、首都圏の住宅事

情からすれば、通常は1K程度の間取りのため、たくさんのものを置くことがそもそも難しい。ましてや「机」や「椅子」などを置けるスペースを確保することは容易とはいえない。仮に置けるとしても、いつまで使うかわからない机や椅子を買ってしまえば、テレワークが解除された後は邪魔なものになってしまう。そこで注目したいのがDIYだ。賃貸住宅を一切傷つけることなく、日曜大工程度の作業で自分が使いやすい環境を作ることが可能だ。例えば、2×4（ツーバイフォー）の木材で「ディアウォール」や「ラブリコ」などのキットを使い、デッドスペースや使われていない壁面をうまく活用することができる。ホームセンターに行けば、1万円も



壁や天井に穴をあけずに施工ができるディアウォールシリーズ
出典:ディアウォール® (DIAWALL) ウェブサイト

かからず棚と簡単なテーブルが出来上がる。実際に私もやってみたが、ホームセンターで木材をカットしてもらえば、シロウトでも2時間程度あれば組み立てられる。

また、DIYであれば、必要がなくなったときに木材を細かく切って「燃えるゴミ」として廃棄することができると、入居者がいざ引っ越すとなっても無駄なお金がかからない。

3. 消費者志向を強めれば 空室対策にも

昨今、テレビ番組でも頻繁に取り上げられているDIYは人気が高く、

自らが思いどおりのライフスタイルに近づけるように部屋をアレンジできる。DIYのSNSも存在しており、「Pinterest(ピンタレスト)」というサイトでは、ライフスタイルに応じた様々な事例が掲載されている。

賃貸住宅はそもそも供給者が箱を提供する「プロダクトアウト(生産者志向)」であったが、入居者はもっと多様性を求めている。そのためには「マーケットイン(消費者志向)」を強める必要がある。入居者の要望をしっかりと聞き出し、オーナーに伝え、希望を叶えることで入居者満足度が高まるのだから、結果として空室対策につながる。そもそも入居者は、自らが住みたいようにアレンジした部屋を手放すのは惜しいはずだ。自らのために住みやすい環境を作ったのだから、それを手放してまで他に行く理由がなければそこに住み続けるであろう。

少し意味合いは違うが、国土交通省も「DIY型賃貸借」を勧めている。これはそもそも空き

家活性化のために、「入居者に自由に使える」ことで需要を喚起することが目的であるが、根本の考え方は同じである。現に市場調査などを行っている、築年数が古いアパートなのに、ずっと満室という物件がある。これらは「退去が面倒」という入居者心理と、もう1つは自由に使っていない(汚したり傷つけたりしてもオーナーに気を遣わなくていい)ため、ある意味賃借人は快適に生活できるのだ。

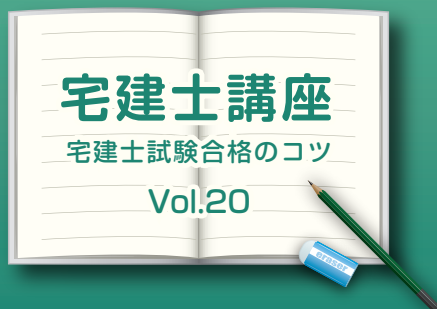
入居者の要望を拾ってあげること、結果として入居者満足度の向上や空室対策につながる。管理会社としては、オーナーに理解を求めつつ、入居者にDIY提案をしてみるのもよいのではないだろうか。



入居者の要望を叶えることで、入居者満足度の向上や空室対策につながる

👉 今回のポイント

- コロナ禍において、快適なテレワーク環境を作ることが急速に必要とされているなか、まずオーナーとしてできることはインターネット環境を整えることである。
- 1K程度の間取りで机や椅子を置く場合、テレワーク解除後は邪魔になってしまうため、DIYを活用して棚や机を組み立てるとよい。
- 全国賃貸住宅新聞社による「入居者に人気の設備ランキング」では、「インターネット無料」がここ数年でずっと上位を維持しているため、管理会社はオーナーに設置提案をしてみてもいいだろう。
- DIY人気が高い状況のなか、国土交通省も「DIY型賃貸借」を勧めており、部屋のアレンジ等、入居者の要望を叶えることで入居者満足度が高められる。結果として空室対策にもつながる。
- 築年数の古いアパートでも、入居者の要望どおりに自由に使えると、賃借人は快適に生活ができるため、オーナーに理解を求めたうえで、入居者にDIY提案をしてみてもいいだろう。



売主の担保責任

権利関係6～民法6～

今月のテーマは、売主の担保責任です。本試験では、3年に2回ぐらいのペースで出題されており、重要論点です。今回の民法改正において、担保責任に関する基本的な考え方が改められた結果、規定内容が大幅に変更されました。それゆえ、今年の本試験に出題される可能性は非常に高いと思われます。



売主の担保責任

(1) 全部他人の物の場合

Aが、C所有の土地をBに売却する契約を締結した場合、売主AはCからその土地の権利を取得して買主Bに移転する義務を負います。売主AがCから権利を取得して買主Bに移転できなかった場合、売主は契約上の義務に違反したとして債務不履行責任を負います。具体的には、買主は売主に対して、損害賠償請求および契約の解除をすることができます。

(2) 一部他人の物の場合

AがBに土地を売却する契約を締結したが、その土地の一部がCの所有だった場合、売主AはCから権利を取得して買主Bに移転する義務を負います。売主が権利を取得して買主に移転できなかった場合、売主は債務不履行責任を負います。具体的には、買主は売主に対して、損害賠償請求、契約解除のほか、追完請求（権利を取得して移転するよう請求すること）、代金減額請求（移転できなかった他人物の部分に見合った代金を減額せよという請求）をすることができます。

(3) 目的物の種類・品質が契約不適合の場合

A所有の建物をBが購入したが、その建物の柱の中がシロアリに食われてぼろぼろになっていた（目的物が通常備えるべき性質を欠如しており、目的物の種類・品質が契約に適合しなかった）場合です。この場合の買主は売主に対して、追完請求（契約不適合箇所の修補や代替物の引渡し請求）、代金減額請求、損害賠償請求および契約解除をすることができます。

(4) 目的物の数量が契約不適合の場合

たとえば、1㎡あたり10万円、面積100㎡という計算で代金を設定して、AがBに土地を売却する契約を締結したが、調べてみると面積が90㎡しかなかったというように、契約の当事者が当該契約において目的物の数量に特別の意味を与え、それを基礎として売買がされたが、数量が不足していた場合も、買主は売主に対して、追完請求、代金減額請求、損害賠償請求および契約解除をすることができます。

(5) 移転した権利が契約不適合の場合

たとえば、建物を建てる目的でAの土地をBが購入する契約を締結したところ、その土地にCの地上権が設定されていたというように、売買の目的物の上に占有を妨げる権利が存在していた場合です。この場合、買主は売主に対して、追完請求、代金減額請求、損害賠償請求および契約解除をすることができます。

(6) 目的物に抵当権等が存在していた場合

たとえば、Aの土地をBが購入する契約を締結したところ、その土地にCの抵当権が設定されていたような場合です。購入した不動産に設定されていた抵当権の実行により不動産の所有権を失った場合、買主は、売主に対して債務不履行責任（損害賠償および契約解除）を追及することができます。また、抵当権の実行を免れるため、買主が費用を支出した（抵当権消滅請求または被担保債権の第三者弁済）ときは、買主は売主に対してその費用の償還を請求することができます。

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。

(7)買主の権利の期間制限

追完請求・代金減額請求・損害賠償請求・契約解除などの買主の権利は、権利行使できることを買主が知った時から5年、または権利行使できる時から10年を経過すると、時効により消滅します。

また、目的物の種類・品質に関する契約不適合を買主が知った時から1年以内に、その旨を売主に通知しないときは、買主は、その不適合を理由として、追完請求・代金減額請求・損害賠償請求・契約解除をすることができなくなります。ただし、売主が引渡しの際にその不適合について悪意または善意重過失の場合は、この期間制限は適用されません。

以上をまとめると、右のようになります。

不適合の種類	責任の内容	期間制限
全部他人の物	損害賠償、契約解除	権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅
一部他人の物	追完、代金減額、損害賠償、契約解除	権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅
種類・品質不適合	追完、代金減額、損害賠償、契約解除	①買主が不適合認識後1年以内にその旨を通知しない場合は失権 ②権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅
数量不適合	追完、代金減額、損害賠償、契約解除	権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅
権利不適合	追完、代金減額、損害賠償、契約解除	権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅
抵当権等が存在	損害賠償、契約解除、費用償還	権利行使可能認識時から5年または権利行使可能時から10年で時効消滅

論点の確認と
知識の定着を



予想問題を解いてみよう！

※法改正の程度が大きく、適切な過去問がないため予想問題を出题します。

【Q1】 Aを売主、Bを買主として甲土地の売買契約を締結したが、甲土地の一部をCが所有しており、AがCから権利を取得してBに移転しない場合、Bは、当該契約の解除及び損害賠償請求をすることができるが、追完請求及び代金減額請求をすることはできない。(予想問題)

【Q2】 A所有の甲建物をBに売却する契約を締結し引き渡したが、甲建物は品質に関して契約の内容に適合しないものであった。Bは、甲建物の引渡しを受けた時から1年以内に、不適合があった旨を通知しなければ、契約不適合に関する担保責任を追及することができない。(予想問題)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 一部他人の物の場合、買主は、契約解除、損害賠償請求のほか、追完請求、代金減額請求をすることもできる。

Answer 2



【解説】 不適合があった旨の通知は、「引渡しを受けた時から」ではなく、「不適合を知った時から」1年以内に行えばよい。



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.6

建物の耐震強度不足と 契約不適合責任／媒介責任

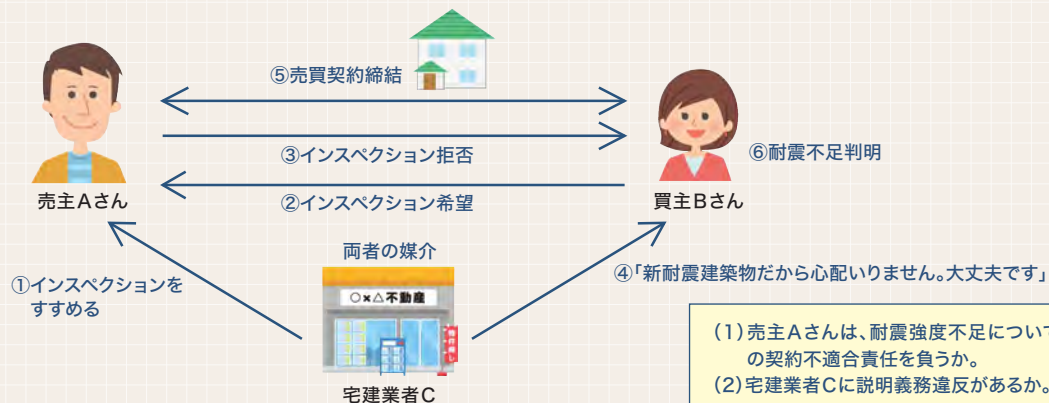
建物購入希望者の地震による建物の安全性に対する関心は高く、建物の耐震性は購入判断の重要ポイントとなっています。宅建業法は、耐震診断の内容を説明事項としていますが、適用除外となっている新耐震建築物の地震に対する安全性についての説明トラブルがみられます。

トラブル事例から考えよう

事例 建物の耐震強度不足についての 契約不適合責任と媒介責任

Aさんから築25年の中古住宅の売却依頼を受けた宅建業者Cは、売却前にインスペクションを行うことをすすめましたが、Aさんは現況のまま売却することを希望しました。購入を希望するBさんは、契約前のインスペクションを希望しましたが、Aさんはこれを拒否しました。Bさんは、重要事項説明書の「耐震診断の内容」の事項が適用除外と記載されていたので、Cに対し、「建物の地震に対する安全性が心配なのですが、大丈夫でしょうか？」と質問しました。これに対し、Cは、「1981（昭和56）年6月以降に建築された建物は新耐震設計基準で建てられ、地震に対する安全性が高いことから、宅建業法は、1981年6月以降の建物については、耐震診断の事項を適用除外としています。本件建物は、1995年に建築された新耐震建築物であり、地震に対する安全性が高いので心配いりません。大丈夫です」と説明しました。AさんとBさんは、Cの媒介で契約を締結しました。引渡し後、Bさんが一級建築士事務所に耐震診断を依頼したところ、耐震強度が不足しており、補強工事（概算費用100万円）が必要であることが判明しました。

Bさんは、(1) 売主Aさんに対しては、耐震強度不足を知っていたからインスペクションを拒んだのではないのか、耐震強度不足は建物の品質に関する契約の内容に適合していないとして、(2) 宅建業者Cに対しては、地震に対する安全性が高く心配ないと虚偽の説明をした説明義務違反があるとして、補強工事費用の負担を求めています。これに対し、Aさんは、雨漏り・主要構造部の腐食・シロアリの害・給排水管の故障についてのみ契約不適合責任を負う契約であり、耐震強度不足についての責任を負わないとして、また、Cは、昭和56年6月以降に建築された新耐震建築物は地震に対する安全性が高いことから、宅建業法では説明事項から除外していることを説明したのであり、説明義務違反はないとして、それぞれBさんの要求を拒否しています。



01 耐震強度不足と契約不適合責任

■瑕疵担保責任制度の廃止

引き渡された建物に瑕疵が存在していた場合、瑕疵担保責任の問題として取り扱われてきましたが、本年4月1日に施行された改正民法は、瑕疵担保責任制度を廃止し、引き渡された建物に瑕疵が存在していた場合、その瑕疵が「隠れた瑕疵」であるか否かを問わず、種類、品質に関して契約の内容に適合しないものであるときは、売主は契約不適合責任を負うとする契約責任の問題にルールを変更しました。※

※民法の規定からは「瑕疵」の文言がなくなりましたが、住宅品質確保法は、「瑕疵とは、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」と定義して、従来どおり、「瑕疵」の文言を使用しています。

■耐震強度不足と欠陥(瑕疵)

耐震強度不足そのものは、建物の品質に関する欠陥(瑕疵)ともいえますが、建物が建築時の法令に適合した建築物である場合、現行法令の基準に照らすと基準を満たさない耐震強度不足の建物であっても、既存不適格建築物にすぎず、耐震強度不足の欠陥住宅とはいえません。

■売主の契約不適合責任

本件建物に施工不良等が原因で耐震強度不足が生じている場合は、建物には品質に関する欠陥があることになるので、売主には契約不適合責任の問題が生じます。しかし、本件契約では、売主は雨漏り等の4つの不具合に限り不適合責任を負う特約があるため、耐震強度不足についての責任を負いません。ただし、売主が、過去に実施した耐震診断等により建物の耐震強度不足を知りながら、買主に告げていないときには、免責特約があっても不適合責任を負うことになります(民法572条)。

02 地震と建築基準法(耐震設計基準)

日本は地震国であることから、建築基準法では、建物の地震に対する安全性のための設計基準を厳しく定めています。大地震の経験を踏まえ、耐震設計基準も都度改正されています。

◆昭和56(1981)年改正では、耐震に関する考え方が根本的に見直され、構造計算基準そのものが改正されています。この昭和56年の耐震設計基準の大改正以降に建築された建築物を「新耐震建築物」と呼んでいます。平成7年の阪神・淡路大震災、平成23年の東日本大震災においては、建築物にも多大な被害が生じましたが、新耐震設計基準で建築されたビル・マンション等の大規模建築物での被害は少なく、はからずも、新耐震建築物の地震に対する安全性は高いことが確認されました。宅建業法は、この新耐震建築物については、重要事項説明における「耐震診断の内容」に関する事項を適用除外としています。

◆平成12(2000)年改正では、小規模建築物(一般木造住宅等)の耐震基準を強化しました。①耐力壁配置のバランス計算、②地耐力に応じた基礎構造(地耐力調査の事実上の義務化)、③構造材と継手・仕口の仕様の特定などが規定されました。

この平成12年改正以降に建築された一般木造住宅等は「新・新耐震建築物」といえます。2016年に発生した熊本地震において倒壊(大破含む)した木造住宅の被害調査報告によると、M町で倒壊した527棟の木造住宅のうち、旧耐震住宅が347棟(66%)、2000年改正以前の耐震住宅が161棟(31%)、2000年改正以降の新・新耐震住宅が19棟(4%)となっています。2000年改正以前の耐震住宅では161棟もの住宅が倒壊していることから、1981年改正～2000年改正の間に建築された一般木造住宅は、新耐震の建物であっても、耐震強度が不足しているものが少なからず存在していることがわかります。

03 宅建業者の説明義務

本件媒介業者に説明義務違反があるとはいえませんが、「心配いりません」と誤解を招く説明をしたことがトラブルの原因になっています。根拠なく「心配いりません」などと答えないように注意します。地震に対する建物の安全性に関する質問を受けたときは、「建物の耐震強度や地震に対する安全性などについては、耐震診断を実施しないと判断することができません」などと説明します。必要に応じて、「地震と建築基準法」の関係も併せて説明するとよいでしょう。

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)。





物件調査のノウハウ Vol.20

不動産物件調査技術の基礎 ～役所調査編～

水害情報に関する 不動産調査の重説義務化

不動産取引時において、水害リスクに係る情報が契約締結の意思決定を行う上で重要な要素となっていることから、今般、宅建業法施行規則が改正・施行され、水害情報に関する不動産調査が重要事項となりました。

周辺一帯の冠水被害は 瑕疵ではない

こんな事件がありました。

埼玉県大井町において、平成10年に宅建業者が建売住宅3棟を売却し、そのうち1棟を買主が3,600万円で購入したところ、平成11年に総雨量205ミリの降雨があり、大雨洪水警報が発令され、大井町は災害対策本部を設置していたところ、本物件土地の駐車場部分が冠水し、駐車していた車両は、後部ナンバープレートの下付近まで水に浸かった。その水位は床下浸水の危険があるようなものではなかったが、買主は「本件土地は、大雨の時など容易に冠水し、宅地として使用することができず、これは売買の目的物の隠れたる瑕疵に当たる。売買契約の際、売主、仲介業者がその点についての説明をしなかったことは説明義務違反に当たる」などと主張して1,000万円の損害賠償請求をしました。

判決では、「本件土地に冠水被害が周辺一帯に生じていた事実は認められるが、冠水被害があることは、価格評価の中で吸収されているのであ

り、これをもって直ちに本件土地に瑕疵があるとして、売主の瑕疵担保責任を認めることは困難である。このような土地の場所的・環境的要因に基づく性状について、具体的事実を認識していた場合はともかく、宅建業者を含む販売業者に説明義務があることを基礎づけるような法令上の根拠や業界の慣行等があるとも認め難い」と棄却しました(東京高判平成15年9月25日、浅生重樹裁判長)。なお、平成14年の雨水浸水対策事業後は、冠水被害は軽減したとのことです。

8月28日に 宅建業法改正施行

しかし、今回は、水防法改正とともに、令和2年8月28日、宅建業法施行規則が改正施行されました。改正箇所は、「事業を営む場合以外の場合において宅地又は建物を買ひ、又は借りようとする個人である宅地建物取引業者の相手方等の利益の保護に資する事項」(宅建業法施行規則第16条の4の3)において、「水害ハザードマップの有無」の追加です。

その内容は、「浸水想定区域に当該宅地又は建物が所在する市町村

の長が提供する図面に当該宅地又は建物の位置が表示されているときは、当該図面(ハザードマップ)を添付し、所在位置を説明せよ」というものです。説明すべき図面とは、以下の3種類です。

(1) 洪水浸水想定区域：①指定の区域、②浸水した場合に想定される水深

想定最大規模降雨(想定し得る最大規模の降雨。地域により異なるが、1年間に発生する確率が概ね1/1,000程度)により河川が氾濫した場合に、想定される浸水区域および水深を表示しています(ポイント1)。

(2) 内水(雨水出水)※浸水想定区域：①指定の区域、②浸水した場合に想定される水深

想定最大規模降雨(地域差があるが、1年間に発生する確率が概ね1/1,000程度)により、既存の排水施設で処理しきれない内水が氾濫した場合に、想定される浸水区域および水深を表示しています(ポイント2)。

※堤防の内側(市街地内を流れる側溝や排水路、下水道など)から水があふれる水害を内水と呼ぶ。

(3) 高潮浸水想定区域：①指定の区域、②浸水した場合に想定される

水深

地域差があるが、1/1000～1/5000程度の確率で起こりうる台風に伴う高潮により氾濫した場合に、想定される浸水区域および水深を表

示しています(ポイント3)。

行政によっては、ハザードマップ作成が未定場合があります。その際は、「当該市町村に照会し、その照会をもって調査義務を果たしたことにな

る。なお、本説明義務については、水害ハザードマップに記載されている内容の説明まで宅建業者に義務付けるものではない」(宅建業法の解釈・運用の考え方)とされています。



千葉市地震・風水害ハザードマップ(WEB版)

風水害



ポイント 1

左記のように「洪水浸水想定区域図」がある場合、所在地にマークを入れ、この洪水想定区域との位置関係を示す必要があります(事例地は千葉市役所付近)。

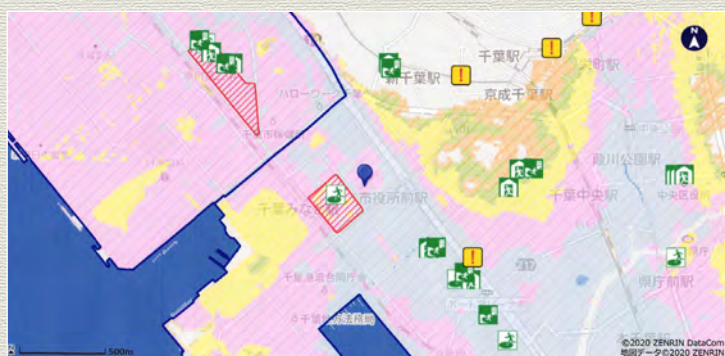
洪水 浸水深 (想定最大規模)	0.5m未満	1m以上2m未満	3m以上5m未満
	0.5m以上1.0m未満	2m以上3m未満	5m以上10m未満



ポイント 2

左記のように「内水(雨水出水)浸水想定区域図」がある場合、所在地にマークを入れ、この内水想定区域との位置関係を示す必要があります(事例地は千葉市役所付近)。

内水 浸水深 (想定最大規模)	0.5m未満	1m以上2m未満	3m以上5m未満
	0.5m以上1.0m未満	2m以上3m未満	5m以上10m未満



ポイント 3

左記のように「高潮浸水想定区域図」がある場合、所在地にマークを入れ、この高潮想定区域との位置関係を示す必要があります(事例地は千葉市役所付近)。

高潮 浸水深 (想定最大規模)	0.5m未満	1m以上2m未満	3m以上5m未満
	0.5m以上1.0m未満	2m以上3m未満	5m以上10m未満

記号の凡例	広域避難場所	指定緊急避難場所	指定避難場所兼指定緊急避難場所	津波避難ビル	地下道(アンダーパス)
	土砂災害警戒区域	土砂災害特別警戒区域	土砂災害警戒箇所		

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.20

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 シンガポール編③

シンガポールにおける 不動産投資の注意点

海外の不動産賃貸・取引慣行は日本とは異なる点が多くあります。今回はシンガポールで不動産投資を行う際に注意すべき点についてご説明します。

鈴木 祥華

一般財団法人日本不動産研究所国際部兼業務部。2018年サセックス大学大学院国際学修士課程環境開発公共政策専攻修了。国内および海外の不動産調査・評価・分析業務を担当。



1. シンガポールにおける 外国人の不動産購入

シンガポールでは、一般的な住居であるHDB住宅(政府機関のHousing and Development Boardによって供給される公的住宅)を外国人は原則購入できないため、通常、外国人の投資対象となるのは民間コンドミニアムです(同国の住宅事情については5月号を参照)。セントーサ島の土地付き戸建等も購入が可能です。富裕層向けの特殊な市場なので、ここでは一般的な同国の民間コンドミニアムへの投資を想定します。

現在の同国の住宅マーケットは賃貸利回りが東京と同水準なので、為

替リスク等も考慮すると、日本人の賃貸運用によるインカムゲイン狙いは合理性に欠け、むしろ、値上がりを待って転売するキャピタルゲイン狙いの投資や、資産保有を目的とした分散投資のほうが合理的と判断できます。

2. 投資物件の 選定から購入まで

シンガポールの民間コンドミニアムの一般的な購入チャネルには、デベロッパーからの直接購入または不動産仲介業者(以下、エージェント)の活用があります。前者の場合、仲介手数料等がかかりません。しかし日本人がシンガポールに不動産投資をする場合、交渉が英語という言語的制約

のほか、投資リスク要因[例えば、プレビルド(建設前)物件の場合は内覧ができないという点や竣工後に瑕疵物件となる可能性等]があり、日本人投資家にとっては実務上のハードルが高く、一般的ではないのが実情です。

一方、同国のエージェントは、不動産仲介業者法(Estate Agents Act, 2010)に基づいて、政府機関の不動産仲介業評議会(Council for Estate Agencies:CEA)の統括の下、公的資格を有している必要があり、一律的な人材の質が担保されています。

また、シンガポールでは売主側と買主側の双方代理が法律で禁止されています。したがって、一般的に取引の詳細や交渉等はエージェント間で行われ、同国に不動産仲介業を営む日系企業が存在していること等を考慮すると、やはりエージェントの利用が一般的といえるでしょう。なお、仲介手数料に係る法的な定めは特になく、現地慣行として売主が取引額の2～4%を仲介手数料としてエージェントに支払います。

3. 購入時・保有時・売却時に 必要となる費用

通常購入者が支払う諸費用は、購入者印紙税、住宅ローンを組む際に係る費用、弁護士費用、そして仲介手数料(発生した場合)です。5月号で紹介したとおり、購入者印紙税の支



シンガポールのコンドミニアム

払いに加えて、1軒目の住宅購入から、外国人は20%、法人は25%の追加印紙税を支払います。※

同国では非居住者も住宅ローン融資を受けることが可能ですが、個人に対する最高融資比率の定めがあるのに加え、さらに外国人に対して融資額上限(Loan To Value:LTV)があり、1軒目の住宅の融資上限が75%と、日本のように物件を担保に100%の住宅ローンを組むことはできません。したがって、頭金を含む住宅ローンを契約する際の諸費用の負担があります。

加えて重要事項の説明や売買契約書の締結、登記に係る実務等は弁護士が行うため、売買成立時には買主はこれらの費用も支払います。弁護士への報酬も含め、通常、物件購入価格の4～9%です。なお、新築物件については日本と異なり、賃貸運用時には内装費を負担する場合があります。

保有時の主な費用には、不動産税(日本の固定資産税に相当)および管理費等があります。不動産税は自己使用住宅と比べて非自己使用住宅、すなわち投資用住宅のほうが高くなっています。

売却時には、売買仲介に係る弁護士費用と仲介手数料(売買価格の2～4%程度)のほかに、売却印紙税を支払う必要があります。売却印紙税は不動産の保有期間によって税率が異なる累進課税が採用されています。

※さらに不動産開発業者の場合、購入時に前金として5%上乗せした30%を支払います。

4. シンガポールで不動産投資をするメリット・デメリット

メリットとして、まずシンガポールは社会・経済・行政的に安定していま

す。政府の統率力が強いので、他の東アジア諸国と比べて政情不安のリスクは格段に低く、また世界経済フォーラムの「国際競争力指数」(The Global Competitiveness Index 2019)で世界1位に選抜されるなど際立って優れた経済基盤を有し、さらに不動産関連法制度が整備されているため、不公正な取引や契約不履行のリスクが低いです。

売買契約書等は英語を正本とすることができ、東南アジア諸国の現地語と比較すると言語の壁も低く、相続税、贈与税、住民税、譲渡益税は原則非課税で、資産保有が優遇されています。

一方、デメリットとしては、物件が高

額かつ1戸目から追加印紙税で物件購入価格の20%も支払わなければなりません。また東京と同水準もしくはそれ以下の低位な賃貸利回りなので、経済的な収益だけを投資目的とすることには難しさがあります。

5. 最後に

シンガポールの不動産投資にご興味のある方は、現地事情に精通した信頼のおける専門家や事業者から情報収集をすることが非常に重要です。

(注)日本不動産研究所は現地提携先と協働し、不動産鑑定評価・コンサルティング等を行っていますが、本稿は売買の奨励等を目的としたものではありません。最終的な投資決定はご自身のご判断でなさるようお願いいたします。

(シンガポールにおけるコンドミニアムの購入・保有・売却に要する主な税金・手数料・その他コスト)

	税金	仲介業者などに支払う手数料	その他コスト
購入時	印紙税 追加印紙税	弁護士への費用	内装費用等
保有時	不動産税	賃貸物件管理費	管理費・修繕積立金・火災保険料
売却時	売却印紙税	弁護士への費用 売買仲介手数料	

(注)本稿は特定の物件の勧誘や売買の推奨等を目的としたものではなく、また公租公課は頻繁に変更され、手数料の料率も業者によって異なりますので、最新のものを専門家にご確認ください。



金融街と住宅街が融合したタンジョン・バガーのまち並み

新機能満載！ ラビーネット のご紹介



契約書類
作成時間の短縮に
役立ちます！

「ラビーネット 契約書類作成システム」 ③チャンネルのご紹介

「③チャンネル」とは、クラウド版「ラビーネット契約書類作成システム」の中の新機能で、賃貸業者向けに重要事項説明書・契約書等が簡単に作成できる建物・部屋等の情報登録機能（賃貸データ登録機能）です。今号では、登録データの管理方法と、「ラビーネット契約書類作成システム」との連動におけるデータの呼出方法をご紹介します。

I. 登録データの管理

◆登録データリスト画面について

登録済の建物データ・部屋データは「A.一棟マンションの各部屋を賃貸」「B.区分所有の各部屋を賃貸」「C.戸建住宅等、建物全部を賃貸」それぞれのトップ画面の「既存データを呼出」ボタンをクリックすると、「登録データリスト」が表示され、各物件の管理、確認をすることができます。

建物ID	(登録用) 建物名	(登録用) 建物所在地	登録日時	操作
00000005	★▲マンション	東京都港区赤坂	2020.08.24.12:48	[編集] [削除]
00000001	○○マンション	東京都千代田区	2020.08.24.12:48	[編集] [削除]
00000006	▲▲マンション	東京都千代田区豊洲	2020.08.24.12:46	[編集] [削除]
00000007	★★マンション	東京都千代田区永田町	2020.08.24.12:45	[編集] [削除]

- ①… 検索したい建物データの「(登録用)建物名称」または「建物所在地」を入力して「検索」ボタンをクリックすると、下部の「登録データリスト」が絞り込み表示される。
- ②… 「建物名称(50音順)で並び替え」をクリックすると、「登録データリスト」の表示順を「(登録用)建物名」を基準に50音順に変更できる。
- ③… 「建物データリスト」と「部屋データリスト」の各項目右端の「編集」をクリックすると、該当データの詳細情報登録画面が表示され、編集できる。「削除」をクリックすると、登録済のデータを削除できる。一度削除したデータは元に戻せないの、注意が必要。
- ④… 登録データリストは1ページあたり10件まで表示される。

II. 「ラビーネット契約書類作成システム」との連動

◆③チャンネル登録済データの呼出し方法

「ラビーネット契約書類作成システム」で居住用賃貸契約書類を作成する際、③チャンネルに登録した「建物データ」および「部屋データ」を呼び出して利用する方法について説明します。

- ①「ラビーネット契約書類作成システム」のトップページで、「新規書類の作成」をクリックする。



- ② 「新規書類の作成」画面で、「案件名」を入力して、「賃貸借契約」を選択し、「書式一覧から選ぶ」を選択する。
- ③ 「賃貸借契約」の「居住用建物」の中から、作成したい契約書類の書式を選択する。

- ⑤ 選択した登録済データの種別に応じて「登録データリスト」が表示される。「建物データ」「部屋データ」いずれかの「選択」をクリックする。「建物データ」と「部屋データ」の両方を呼び出して利用したい場合には、「建物+部屋データを選択」をクリックする。

- ⑦ 案件名を変更する場合は「案件名(書換)」で変更する案件名を入力して「修正を保存」ボタンをクリックする。「作成する契約書類の種類を確認」の下に表示されている契約書類の種類に問題がなければ、「作成」ボタンをクリックする。

- ④ ②、③で「賃貸借契約/居住用建物」の書式を選択したとき、画面下部に「◎チャンネル(賃貸データ登録)の登録データを出し」ボタンが表示される。「A. 一棟マンションの各部屋を賃貸」「B. 区分所有の各部屋を賃貸」「C. 戸建住宅等、建物全部を賃貸」の3つの中から、呼び出す登録済データの種別を選択する。

- ⑥ ⑤で選択したデータが「呼び出したデータの確認」の下に表示される。確認して問題がなければ、「決定！」ボタンをクリックする。

- ⑧ 選択した登録済データが該当項目に呼び出された状態からの作成となるので、書類を作成する時間を大幅に短縮することができる。

※◎チャンネルでは、書式作成に必要なすべての項目を登録できるわけではありません。「登録データを出し」をご利用の際には書式ごとに必要な項目を追記してください。

※本機能を利用した契約等のトラブルについて、システム管理者は一切責任を負いませんので、契約書類データを印刷して使用する場合には必ず内容をご確認ください。

Initiate Member

新入会員名簿

[令和2年9月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 ARC LIVES
	石狩市	有限会社 相澤建設
	旭川市	株式会社 オオヤマ建設
	札幌市	株式会社 グローバルホーム
	札幌市	株式会社 サンサポートサービス
	札幌市	合同会社 FutureEstate
	札幌市	株式会社 ブラチナステージ
秋田県	秋田市	スリーエス不動産
山形県	上山市	Arq Home
茨城県	那珂郡	合同会社 遙か
栃木県	小山市	グローバル不動産 株式会社
	足利市	株式会社 BASIS
埼玉県	入間市	株式会社 オルタンシア
	戸田市	株式会社 Go4
	春日部市	株式会社 仁
	さいたま市	株式会社 ビアー
	入間郡	株式会社 ベストワン・パートナーズ
	東松山市	松崎賃貸不動産経営管理士事務所
千葉県	千葉市	株式会社 OZZY
	柏市	株式会社 2000万パワーズMSG
東京都	港区	株式会社 l's room
	港区	株式会社 l-House
	港区	株式会社 アイボックス
	新宿区	株式会社 アジャスティーン
	渋谷区	株式会社 AMAKES
	新宿区	株式会社 あるく不動産
	渋谷区	andグラフ 株式会社
	西東京市	伊東工務店 株式会社
	墨田区	株式会社 every
	港区	A. P. プロダクツ 株式会社
	千代田区	株式会社 S. O. W. Consulting
	新宿区	株式会社 エスメイト
	渋谷区	株式会社 FK REAM
	渋谷区	M and R investment 株式会社
	江戸川区	合同会社 おひさま不動産
	渋谷区	株式会社 Q'sリストート
	八王子市	クラシエステート 株式会社
	世田谷区	株式会社 グローカル
	中央区	株式会社 経済選広
	江戸川区	株式会社 光進
	墨田区	株式会社 JUL
	調布市	株式会社 秀邦
	中央区	情感不動産 株式会社
	新宿区	株式会社 新日通
	練馬区	スリーウィンデザイナー 株式会社
	千代田区	スリーエスキャピタル 株式会社
	国立市	たす暮らし 株式会社
	中央区	タックスエステート 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	世田谷区	チャレンジリゾートジャパン 株式会社
	板橋区	株式会社 ティーアンドシー
	千代田区	DSGH 合同会社
	新宿区	株式会社 ディスタス
	新宿区	NEXT LIFE 株式会社
	足立区	株式会社 bamboo-COPTER
	江戸川区	株式会社 PGC
	渋谷区	株式会社 FURVAL
	大田区	株式会社 フードビジネスロード
	足立区	梵馬家company 株式会社
	杉並区	合同会社 丸井商事管理
	葛飾区	株式会社 みのり不動産
	千代田区	株式会社 モノリス
	豊島区	安永未来 株式会社
	杉並区	株式会社 LIVER
	新宿区	リクロス 株式会社
	東大和市	株式会社 リライエステート東京
	練馬区	株式会社 Reve
	葛飾区	株式会社 ワンリレーション
	神奈川県	横浜市 株式会社 オリーブ
	横浜市	CSP 株式会社
	川崎市	株式会社 フェニックス建築設計事務所
	福井県	福井市 セレクト不動産
	越前市	株式会社 リフォームかわはた
	岐阜県	大垣市 株式会社 円満不動産
	岐阜市	森井建設 株式会社
	静岡県	静岡市 小澤会計事務所
	藤枝市	株式会社 HI・Style
	愛知県	岡崎市 株式会社 SAIZ
	名古屋市	Bブレイス
	岡崎市	マサキホームズ
	名古屋市	株式会社 ラインホーム
	滋賀県	大津市 夢宝不動産
	守山市	株式会社 NEXUS
	京都府	宇治市 株式会社 EIGHTコーポレーション
	八幡市	株式会社 カマダ
	京都市	株式会社 ゴールドキューブ
	京都市	株式会社 スペースアイ
	京都市	株式会社 Home Style
	京都市	株式会社 Youハウジング
	京都市	株式会社 ONESTAR
	大阪府	大阪市 株式会社 アクエリアス
	東大阪市	株式会社 アリスト
	大阪市	株式会社 WOLF&Company
	吹田市	株式会社 エフエフコンサル
	大阪市	株式会社 MIC
	堺市	有限会社 唐澤不動産鑑定事務所
	大阪市	株式会社 KAWAI-HAN

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	孔明投資 株式会社
	大阪市	株式会社 GEEZ
	大阪市	JCBビジョン 株式会社
	大阪市	JOTO住まいる 株式会社
	大阪市	株式会社 シンヴロス
	大阪市	株式会社 たけうち鑑定事務所
	大阪市	株式会社 nanairo
	大阪市	日本フィールド・プロパティ 株式会社
	大阪市	株式会社 1st ERA
	大阪市	株式会社 北陽
	大阪市	株式会社 丸越
	枚方市	株式会社 ミライフハウス
	大阪市	株式会社 メディカルファイブ
	大阪市	リバティトラスト 株式会社
	吹田市	株式会社 リベイス
兵庫県	神戸市	エリートホーム
	神戸市	株式会社 FirstLife
奈良県	北葛城郡	アークスタイル不動産 株式会社
和歌山県	岩出市	MY不動産 株式会社
岡山県	岡山市	株式会社 豊作家
広島県	福山市	楓地所
	広島市	株式会社 トラスト
	廿日市	株式会社 フリーダム
	広島市	有限会社 メディアモービル
徳島県	徳島市	有限会社 ヴィラージュ
	徳島市	株式会社 M-create
	阿南市	株式会社 ひむさ
香川県	丸亀市	コンホーム 株式会社
愛媛県	伊予郡	株式会社 和泉
	東温市	株式会社 森林計画
	松山市	もみじ不動産
高知県	南国市	株式会社 恒石不動産
福岡県	福岡市	株式会社 COVAKS
	京都府	タカノス工業 有限会社
	筑紫野市	福岡典商事 株式会社
	福岡市	まちかんプロジェクト
	北九州市	株式会社 ゆっくり
佐賀県	三養基郡	不動産の林
長崎県	佐世保市	株式会社 させぼハウジング
熊本県	熊本市	エスティエ 株式会社
	熊本市	菊南プラザシステム 株式会社
	熊本市	JAPAN-SHIP 株式会社
	八代市	美里企画 有限会社
沖縄県	那覇市	アクセスホーム
	沖縄市	株式会社 アワセ敬老館
	那覇市	株式会社 屋島組
	那覇市	合同会社 クールヤー

三重県本部

REPORT

三重県と「犯罪被害者等への民間賃貸住宅の仲介等に関する協定」を締結

令和2年7月8日(水)、三重県庁において、三重県宅地建物取引業協会の菅尾会長と三重県本部の内藤本部長が出席し、三重県と「犯罪被害者等への民間賃貸住宅の仲介等に関する協定」が締結されました。

本協定は、犯罪等により現在の住居に住み続けることが困難となった犯罪被害者等に居住の安定を図るため、民間賃貸住宅への入居に関する支援を行うことにより、早期に平穏な日常生活への復帰を図ることを目的としており、全国で神奈川県、大阪府に続いて3番目、中部では初の協定締結となります。

協定の主な内容は、犯罪被害者等とその家族が希望する「民間賃貸住宅物件の情報提供」と「入居契約時における仲介手数料の免除」となっています。

締結式では、鈴木英敬三重県知事から、「再被害や周囲の理解不足による二次被害に怯えて転居を余儀なくされた犯罪被害者や家族の方々に、安全な居住先が確保されることは、犯罪被害者等の安全や安心の確保に大きく寄与するものであり、不動産団体と緊密に連携し、犯罪

被害者等を支える社会の実現に向け、取組を進めていきたい」と挨拶がありました。

続いて内藤本部長が、「協会として社会貢献させていただくという姿勢を大切にしており、微力ではあるが協力したい。置かれる状況がさまざまな犯罪被害者の方が、早く平穏な生活を取り戻せるよう、丁寧なところ配りのある対応を心がけていきたい」と話しました。

当本部は、引き続き三重県と連携を図り、犯罪被害者等への支援について会員皆様のご理解・ご協力をいただき、公益事業の一環として社会貢献に努めてまいります。



左から三重県宅地建物取引業協会の菅尾会長、鈴木三重県知事、内藤本部長

神奈川県本部

REPORT

神奈川県より台風第19号による災害義援金に対する感謝状が授与される

神奈川県本部では、昨年発生した台風第19号の被害に対し、令和元年11月、災害義援金を神奈川県に寄付しました。本寄付に対し、令和2年6月11日(木)、神奈川県庁本庁舎にて、当本部より秋山本部長と米田公益事業推進委員長が出席し、神奈川県健康医療局長の前田光哉氏より感謝状が授与されました。

当初、感謝状の授与は2月に予定しておりましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で延期となっていたところ、緊急事態

宣言が解除されたことにより実施されました。前田局長は「いただいた義援金は災害復興や災害対策に有効に活用させていただきたい」と挨拶しました。



感謝状授与の様子



左から秋山本部長、前田神奈川県健康医療局長、米田公益事業推進委員長

令和2年度「定時総会」および「臨時総会」開催について

公益社団法人不動産保証協会および公益社団法人全日本不動産協会は、令和2年6月26日(金)、定時総会を開催しました。毎年、全国の代議員の皆様は、ホテルニューオータニ(東京千代田区)に参集しますが、今年は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、書面または電磁的記録による参加となりました。

今回の書面または電磁的記録による総会では代議員より多数の同意を得られましたが、非招集による総会は、「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」および本会定款の規定により、報告事項および決議事項ともに代議員全員の同意を得ることが要件となっているため、本総会ではいずれも成立に至りませんでした。

その後、理事会決議に基づき、10月9日(金)、全日本不動産協会全日会館6階「大会議室」にて、不動産保証協会は13時から、全日本不動産協会は14時から以下の内容で臨時総会を開催しました。

◆不動産保証協会「臨時総会」における 報告と決議事項の可決・成立

不動産保証協会「臨時総会」では、令和元年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和2年度事業計画・収支予算に関する件が報告され、決議事項は、総代議員408名中、議長を除く404名の賛成が得られたことから、定款に基づく2/3以上の多数により、可決・成立しました。

<報告事項>

本会WEBサイトの「ディスクロージャー」で公開
(<https://www.fudousanhosho.or.jp/about/disclosure/>)

<決議事項>

第1号議案 定款一部改正に関する件



▲不動産保証協会
「臨時総会」



原嶋和利理事長

◆全日本不動産協会「臨時総会」における 報告と決議事項の可決・成立

全日本不動産協会「臨時総会」では、令和元年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和2年度事業計画・収支予算に関する件が報告され、決議事項は、総代議員408名中、議長を除く404名の賛成が得られたことから、定款に基づく2/3以上の多数により、可決・成立しました。

<報告事項>

本会WEBサイトの「ディスクロージャー」で公開
(<http://www.zennichi.or.jp/about/disclosure/>)

<決議事項>

第1号議案 定款一部改正に関する件



全日本不動産協会「臨時総会」

JIO「既存住宅かし保険」のお知らせ

全日本不動産協会では、株式会社日本住宅保証検査機構（以下、JIO）と提携しており、「既存住宅かし保険（宅建業者用）」の団体割引があります。

「既存住宅かし保険（宅建業者用）」の団体割引は、保険期間5年が2,000円引き、保険期間2年が1,200円引きとなっており、ご利用には事業者登録が必要です。

「既存住宅かし保険（宅建業者用）」は、既存住宅を売主として販売する事業者が被保険者となる保険で、万が一、瑕疵により住宅の基本構造部分等に不具合が生じた場合、JIOが修補費用等を保険金として住宅販売事業者を支払うものです。その他、保険の概要については、カタログ「JIO既存住宅かし保険（買主用）」をご覧ください。

ご利用にあたりご不明点がございましたら、JIO各支店宛にお問い合わせください。



JIO「既存住宅かし保険（宅建業者用）」のウェブサイト
(https://www.jio-kensa.co.jp/insurance/kizon_jutaku_4_1/takken01.html)



JIO「支店一覧」のウェブサイト
(https://www.jio-kensa.co.jp/corporate/branch_list/index.html)



カタログ「JIO既存住宅かし保険（買主用）」
(https://www.jio-kensa.co.jp/insurance/kizon_jutaku_4_1/common/pdf/ST1079-05.pdf)

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

●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11月号
令和2年11月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

eラーニングで改正民法を学ぼう!

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!

会員限定
無料

eラーニングContents【民法改正解説編】

[売買編] 民法改正が売買実務に及ぼす影響

- 第1章 民法の債権法改正の概要
- 第2章 民法改正が売買実務に与える影響の概要
- 第3章 手付解除
- 第4章 危険負担
- 第5章 契約不適合責任(瑕疵担保責任)
- 第6章 債務不履行

[賃貸編] 民法改正が賃貸実務に及ぼす影響

- 第1部 民法の債権法改正の概要
 - 第1章 債権法改正総論
 - 第2章 改正法の施行日(適用対象の契約)
- 第2部 民法改正が賃貸実務に与える影響
 - 第1章 賃貸建物の一部滅失等による賃料減額
 - 第2章 敷金(保証金)
 - 第3章 修繕
 - 第4章 原状回復
 - 第5章 不動産賃貸借と保証人

※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



法律・税務・実務の知識
不動産に関する身近な疑問から、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。



行政機関からの情報・告知
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種なま
ーやシンポジウム、イベント等の紹介もしております。



最新改正情報
最新施行された法令だけでなく、これから改正される法
令に注目してご紹介します。改正に伴うイン
パクトなども、最新の視点で解説いたします。



不動産関係の最新情報
不動産関係者への最新情報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! ▶

