

MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

8

AUGUST  
2021

[特別レポート]

## 第70回 定時総会を開催 公益社団法人 全日本不動産協会

## 第49回 定時総会を開催 公益社団法人 不動産保証協会

[特集1]

再開発地探訪①  
鹿児島県鹿児島市

[特集2]

再開発地探訪②  
北海道北広島市

[税務相談]

令和3年度税制改正:  
住宅取得等資金贈与に係る  
贈与税の非課税制度の見直し

[賃貸管理ビジネス]

家賃を下げて募集することを、  
なぜオーナーが嫌がるのか

[宅建士試験合格のコツ]

宅建業法:媒介契約の規制



# 理事長就任のご挨拶

## ～理事長就任の決意～

この度、全日第36期および保証第25期の理事長に加え、TRAおよび日政連の会長職を拝命いたしました。

振り返りますと、平成17年に全日総本部の理事を拝命して以来、今期で17年目を迎えることとなりました。この間、平成24年に前任者の急逝によりまして、神奈川県本部長を仰せつかったのち、保証の総務委員長を1期、全日の専務理事を3期と、計8年にわたり会務運営会議の一員として協会運営の一翼を担って参りました。

皆様ご存知のとおり、近年においては、わずか1年の間に1,000社以上の会員増加を実現するなど、我が全日の組織拡大は非常に目覚ましいものがございます。

こうした組織の拡充と同時に、歯止めのきかない人口減少社会という現実を見据えて、将来にわたり健全で力強い財務体質を得るための改革も続けて参りました。

改革のためには、ある部分で痛みを伴うこともあるかと存じますが、会の発展のために必要なことは迅速果敢に実行する、一方で、長く続けられて来たことであっても、会にとって、すなわち会員にとって必要でないことは、敢然と見極めていくという、是々非々の姿勢で取り組んでいかなければなりません。

こうした改革の取組み、あるいはそうした姿勢は、決して一過性のものとすることなく、この先も常に持ち続けるべきことだと考えております。

では、私が理事長となった暁に何が変わるのか？

おそらく私は、役員皆様の中でも最年長の部類に属するものと思います。「年の功」と言えば、おこがましいかもしれませんが、虚心坦懐に全国の様々な地域的背景を持つ役員の皆様の、一人ひとりの声に耳を傾けること。そして、その先にある会員1社1社の求めるものが何であるか、常に思いを巡らすこと。それが私に与えられた使命だと考えております。

ところで、私は、日ごろ神奈川県本部の会員各位に向けて、「会員の心得」として5つのことを励行していただくようお願いしております。

第一に【公正】… 公正・誠実な業務遂行を責務とする。

第二に【品位】… 専門家としての品位と見識の保持に努める。

第三に【規律】… 法令遵守、反社会的勢力、違法行為の排除。

第四に【信頼】… 公正・品位・規律の3項をもって社会全般、消費者等から業界への信頼を保持する。

そして

最後に【感謝】… 謙虚な心で、人や物すべてに感謝を。

人がしっかりと充実すれば、必ず組織は実ります。

会員1社1社もそうですし、職員の皆様、つまり事務局組織にも大いに当てはまるどころです。そのためには、まずもって私自身が克己の心でこの5つの心得を体現しなければなりません。

我が全日本不動産協会は、多士済済、全国に素晴らしい力を携えた多くの有能な人材に溢れています。皆様のお力添えを得て、必ずや組織を発展・進化させます。

私がかつてサラリーマン時代に属した組織では、「何々したいと思います」とか「何々しようと思います」は絶対的な禁句とされてきました。

それはなぜか？すなわち「思う」だけなら誰でもできる。「思う」だけでは何も始まらない。

目的に向かって自ら動き、歩みを進めること、そして強い信念をもってやり遂げること、それこそがリーダーに求められる資質の最たるものです。

今、私が目指すのは、この歴史ある全日本不動産協会をさらなる高みへと導き、3万3,000有余の会員に誇りをもって日々の仕事に励んでいただくこと、それにより「全日ブランド」をより一層発揚させて、社会から多くの信頼を得ることです。

全国の仲間と力を合わせて、まさにこの目的を実現する、ただそのためにこそ、私は今、この場に立っております。

冒頭申し上げましたとおり、長きにわたり理事を務めて参りましたが、この1期2年が私にとって最後の奉公となります。

余すことなく、持ち得る限りの力を尽くす所存ですので、どうか皆様の厚いご支援を賜りたく、謹んでお願いを申し上げます。



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

理事長 秋山 始



COVER PHOTO

## 若き薩摩の群像

薩英戦争で欧州の力を知った薩摩藩は、慶応元(1865)年、藩の優秀な青少年15名と使節団4名からなる「薩摩藩遣英使節団」をイギリスに派遣した。最年少の長沢鼎は13歳だった。この「若き薩摩の群像」は日本の近代化に貢献した彼らを讃えるもので、昭和57(1982)年に、50万人都市達成を記念して鹿児島中央駅東口広場に建立された。中村晋也・作。

02 理事長就任のご挨拶

### 特別レポート

04 公益社団法人 不動産保証協会  
第49回 定時総会を開催

公益社団法人 全日本不動産協会  
第70回 定時総会を開催

### 特集1

08 再開発地探訪① 鹿児島県鹿児島市  
地域全体で回遊性を創造するまちに

### 特集2

10 再開発地探訪② 北海道北広島市  
新球場を核に広がるまちづくり構想

### 不動産お役立ちQ&A

12 <法律相談>  
専任の宅建士による業務管理者の兼務  
弁護士 渡辺 晋

14 <税務相談>  
令和3年度税制改正:住宅取得等資金贈与に係る  
贈与税の非課税制度の見直し  
税理士 山崎 信義

16 <相続相談>  
相続税の物納(不動産)について  
公認会計士・税理士 野田 優子

18 <賃貸管理ビジネス>  
家賃を下げて募集することを、なぜオーナーが嫌がるのか  
ideaman 今井 基次

### 宅建士講座

20 <宅建士試験合格のコツ>  
宅建業法 媒介契約の規制  
資格試験受験指導講師 植杉 伸介

### 連載

22 <進む! 業界のIT化>  
DXを失敗しないためのコツ  
Housmart 針山 昌幸

24 <物件調査のノウハウ>  
改正民法に反映されなかった最高裁判例  
不動産コンサルタント 津村 重行

### その他

26 全日保証eラーニング 研修システムのご紹介  
27 協会からのお知らせ  
28 新入会員名簿  
29 保証のお知らせ  
30 NEWS FILE

SPECIAL  
REPORT

01

特別レポート-01

公益社団法人 不動産保証協会

第49回

# 定時総会を開催

[日 時] 令和3年6月24日(木) 11:00 ~ 12:30

[場 所] 東京・ホテルニューオータニ「鶴の間」



令和3年6月24日(木)、公益社団法人不動産保証協会は、ホテルニューオータニ(東京都千代田区)にて第49回定時総会を開催しました。

総会には、代議員353名のうち331名(委任状115名を含む)が出席。令和2年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和3年度事業計画・収支予算に関する件が報告され、決議事項として、任期満了に伴う理事22名、監事3名選任に関する件が審議・可決されました。

※事業・決算報告書、事業・予算計画書は本会ホームページに掲載しております。





## 新理事長に神奈川県本部の秋山始氏が就任

総会は11時から始まり、新型コロナウイルス感染防止の観点から、座席の間隔をあけて実施されました。冒頭、司会の南村忠敬総務委員長が、令和2年度において物故された会員82名の方々に対して哀悼の意を表し、出席者全員で黙とうを捧げました。続いて、中村裕昌副理事長が開会の辞を述べ、司会による総会成立の報告後、原嶋和利理事長から次のような挨拶がありました。

「withコロナの状態が長期間に及ぶ中、不動産業界でも急速にデジタル化の波が押し寄せています。そのような中で、本年4月末において、全国の会員数が33,000社に到達いたしました。組織が持つ真の力が試される時期にあり、これまで以上に、全日グループの強みを生かして、全国の会員の皆様と共に新しい時代を切り開いていくことを願ってやみません。また、私ごとではありますが、3期6年の理事長職について、本日をもって任期満了を迎えることができました。全国の本部長をはじめとする役員および会員の皆様に、温かいご支援とご指導をいただきましたこと、心から感謝を申し上げます」。

次に、熊本県本部の松永幸久代議員が議長に、岡山県本部

の彌久末務代議員が副議長に選出され、議長から議事録署名人として、福島県本部の新妻真孝代議員と鹿児島県本部の福山修代議員が指名されました。

まず報告事項として、坊雅勝専務理事、荻原武彦財務委員長および前本光央監事が「令和2年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和3年度事業計画・収支予算に関する件」を報告。次に決議事項として、原勝博資格審査委員長が第1号議案「任期満了に伴う理事22名、監事3名選任に関する件」について説明し、理事15名、監事3名の選任が決議されました。その後、第25期理事・監事が紹介され、臨時理事会の討議の結果、第25期の理事長が、神奈川県本部の秋山始氏に決まりました。秋山新理事長は「北海道から沖縄まで一丸となり進めていきたい。ぜひ皆様のお力添えをお願いします」と抱負を述べました。

最後に、秋山始新理事長より理事長推薦理事候補者2名が提案・承認された後、坊雅勝専務理事が閉会の辞を述べ、第49回定時総会は終了いたしました。



秋山始 新理事長



原嶋和利 前理事長



中村裕昌 副理事長



坊雅勝 専務理事



荻原武彦 財務委員長



南村忠敬 総務委員長

SPECIAL  
REPORT

02

特別レポート-02

公益社団法人 全日本不動産協会

第70回

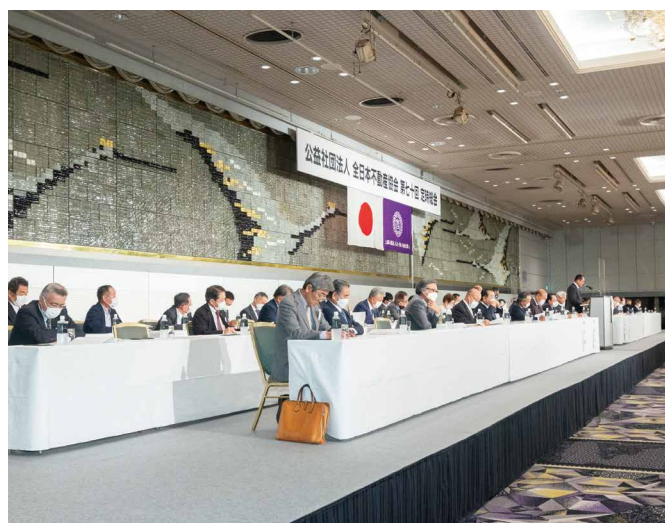
# 定時総会を開催

[日 時] 令和3年6月24日(木) 13:15～14:45

[場 所] 東京・ホテルニューオータニ「鶴の間」

令和3年6月24日(木)、公益社団法人全日本不動産協会は、ホテルニューオータニ(東京都千代田区)にて第70回定時総会を開催しました。

総会には、代議員353名のうち331名(委任状116名を含む)が出席。令和2年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和3年度事業計画・収支予算に関する件が報告され、決議事項として、任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件が審議・可決されました。



## 新理事長に神奈川県本部の秋山始氏 よりよい全日に一歩でも進めるよう力を注ぐ

総会は13時15分から始まり、最初に司会の長島友伸総務委員長が令和2年度において物故された会員82名の方々に哀悼の意を表し、出席者全員で黙とうを行いました。続いて、堀田健二副理事長が開会の辞を述べ、司会による総会成立の報告後、議長には、石川県本部の田井仁代議員、副議長に鳥根県本部の山根潤代議員が選出されました。議長からは、議事録署名人に長野県本部の矢口則義代議員、香川県本部の山下稔代議員が指名され、承認されました。

まず報告事項として、秋山始専務理事、松本太加男財務委員長および細野輝人監事が「令和2年度事業報告・決算報告・監査報告に関する件、令和3年度事業計画・収支予算に関する件」に

ついて報告。次に決議事項として、原勝博資格審査副委員長が第1号議案「任期満了に伴う理事50名、監事5名選任に関する件」について説明し、理事38名、監事5名の選任が決議されました。

そして、第36期の理事・監事の紹介が行われた後、臨時理事会が開催され、討議の結果、新理事長に神奈川県本部の秋山始氏が選出されました。秋山新理事長は「よりよい全日に一歩でも進めるように力を注いでまいります。ぜひ、皆様のお力添えをお願い致します」と挨拶しました。

続いて秋山始新理事長より理事長推薦理事候補者2名が提案・承認された後、松永幸久副理事長が閉会の辞を述べ、第70回定時総会は終了の運びとなりました。



堀田健二 副理事長



秋山始 専務理事 (新理事長)



松本太加男 財務委員長



松永幸久 副理事長



長島友伸 総務委員長



再開発地探訪① 鹿児島県鹿児島市

# 地域全体で回遊性を創造するまちに

「陸の玄関口・鹿児島にふさわしい“にぎわい”を創出していきたい」。

2004年の九州新幹線部分開業（鹿児島中央～新八代）を機に、鹿児島中央駅を中心に再開発を推進してきた鹿児島市。

10数年の構想を経て、鹿児島市はいま「中央町19・20番街区市街地再開発事業」を皮切りに、

さらなる再開発ラッシュで南九州最大の都市に生まれ変わろうとしています。



桜島と鹿児島市内の街並

## 新幹線の開通を機に 中心地は更なる発展へ

鹿児島中央駅は、かつて西鹿児島駅という名称でしたが、2004年に九州新幹線が乗り入れたのを機に駅名を改め、鹿児島の玄関口へと変貌を遂げています。在来線においても多くの列車が同駅を始発・終着としており、鹿児島県内外を繋ぐターミナル駅として機能。1日

の乗降客数は20,271人（令和元年度）で、九州では博多駅、小倉駅に次ぐ3番目の多さを誇ります。

また、九州新幹線の開業に合わせて、新幹線とバスや市電等他の交通機関とのアクセス機能の強化、既存商業地との回遊性を考慮した鹿児島中央駅周辺の再開発を行い、同年には錦江湾や桜島を一望できる観覧車が設置された大型商業施設「アミュプラザ鹿児島」

が同駅に開業しました。「アミュプラザ鹿児島」には、開業後4か月余りで500万人が来店しており、同駅は観光の基点としての機能に加え、鹿児島の新たな一大集客施設としての機能も果たしてきました。それから10数年が経った2021年、新たなランドマークとして「鹿児島中央タワー」が誕生し、全国から脚光を浴びています。

「鹿児島中央タワー」は、鹿児島中央駅東口駅前広場に面する中央町19・20番街区において、土地の合理的かつ健全な高度利用を図り、鹿児島の玄関にふさわしい都市景観の形成や、にぎわいとゆとりある都市空間の創出、都心居住を促進する良好な都市型住宅を供給すること等を目的に建造されました。「鹿児島中央タワー」は地上24階、地下1階で構成され、高さは約100メートル。鹿児島県庁（約93メートル）を抜いて県内で最も高い建物となりました。タワー内を見ると、低層階（1～7階）には店舗面積8,100㎡の商業施設「Li-Ka1920」が入居。この名前は商業施設の愛称で、“Li-Ka（ライカ）”という

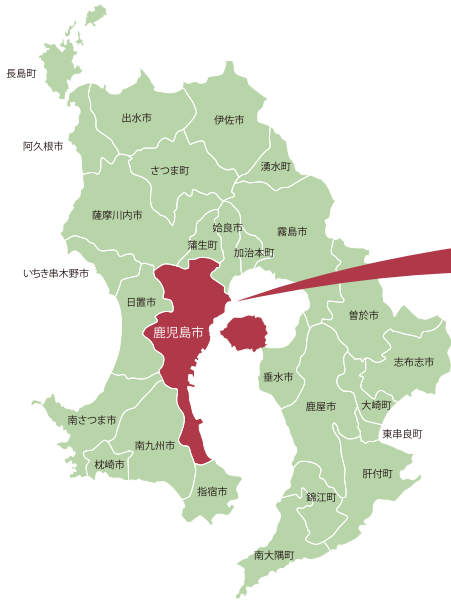
中央町19・20番街区市街地再開発事業（鹿児島中央タワー）



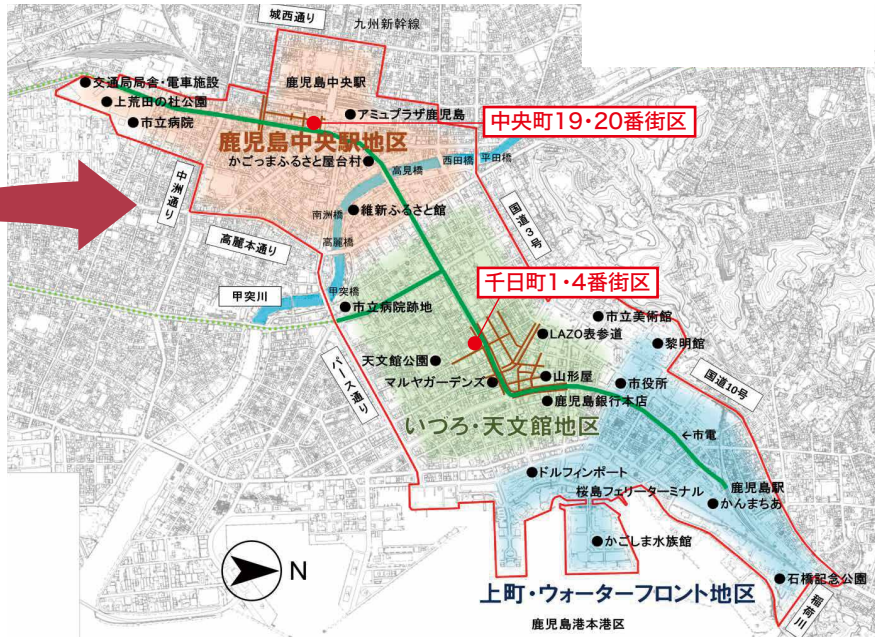
「建物内のにぎわいが感じられるガラス張りの外観」「低層部の高さを周辺建物と合わせた統一感のある景観」「高層部は曲線を用いた、やわらかい軽快感のある外観」など市が掲げるまちづくりの方針に沿って誕生した



中心市街地活性化基本計画区域



鹿児島市は、県本土のほぼ中央部に位置し、鹿児島湾（錦江湾）をはさんで対岸にある桜島を含む人口約60万人の南九州の交流拠点都市



まちな集客、にぎわいを最初に演出した商業施設・アミュプラザ鹿児島。観覧車はシンボルの存在



鹿児島市の繁華街、天文館地区に建設されるセンTRAS 天文館も新たな顔となる



建て替えられた鹿児島銀行新本店ビルには、完全キャッシュレスの商業施設・よかど鹿児島が入居

言葉には“来る鹿児島（来鹿）”、“鹿児島を好きになる、好きなこと（ライク鹿児島）”、そして“鹿児島に住みたい（ライフ鹿児島）”という大きく3つの意味が込められています。なお、5階には最大450名収容可能な多目的ホール「ライカ南国ホール」のほか、大小様々な貸し会議室やコワーキングスペースなども備えられています。高層階（7～24階）には住宅（分譲マンション210戸）がつくられ、3月30日に催された完成記念式典のときには、既に全戸完売していたといえます。

鹿児島中央駅を中心に 継続される再開発

再開発で注目されているエリアは、鹿児島中央タワーが建造された中央町19・20番街区だけではなく、千日町1・4番街区で進められている

「センTRAS天文館」の完成も市民から心待ちにされています。これは同街区の再開発ビル建設計画に伴い、2018年2月12日をもって閉館した老舗タカプラを中心に、L字に広がる約6,000㎡の敷地一体を活用した15階建高層複合ビルに建て替える再開発です。千日町の1番街区・4番街区を形成していた28棟の建物が、延べ床面積約36,700㎡の共同ビルに生まれ変わります。2018年11月より解体工事に着手し、2022年春のオープンを目指して工事は進行され、ビル内には、商業・業務施設、ホテルなどのほか多目的ホールが、隣接する通り沿いには、外向き店舗として飲食街が展開され、周辺の賑わいと連続性が演出されます。また、電車通りに面した広場や鹿児島初の“まちなか図書館”、空中庭園、最上階には展望レストラン・展望スペースが設けられる予定です。ほか

のエリアに目を移すと、交通局跡地に「キラメキテラス」という施設の開発が進んでいます。この施設には商業施設をはじめ、鹿児島初の外資系ホテル、多機能型医療機関、大規模駐車場などができる予定です（2021年元旦の病院の開業を皮切りに23年にかけて順次開業予定）。

そしてJR九州は19・20番街区の再開発で注目されたJR鹿児島中央駅東口地区ではなく、もうひとつの西口地区で、複合商業ビルの開業を2023年春に予定していることを発表しました。

計画では約8500㎡の用地に、10階建てのオフィスと商業施設が入るビルを建設するといいます。同地区ではマンションなど住居棟を23年度以降に着工する計画もあり、本開発が契機となり今後も継続的に開発が行われ、鹿児島中央駅を中心としたエリアはますます目が離せないエリアとなりそうです。

# 新球場を核に広がる まちづくり構想

2023年の北海道日本ハムファイターズの新球場開業と、それに伴う大規模なまちづくり構想に期待がふくらむ北海道北広島市。地価公示上昇率は全国2位となり、いま最も注目を集めているエリアとなっています。新球場の誕生と、そこから広がるまちの近未来図をレポートします。



©H.N.F.

「北海道ボールパークFビレッジ」のイメージパース。32haの敷地に総工費およそ600億円をかけて建設が進む。球場を中心に様々なアクティビティが開発されるほか、災害時には防災拠点としても機能する。

## 広島県人が拓いた 環境に恵まれたまち

札幌市に隣接し、新千歳空港から鉄道で約20分という好立地に広がる北広島市。その歴史は、1884(明治17)年に25戸103人の広島県人が入植し、開拓したことから始まりました。10年後の1894(明治27)年に広島村となり、1968(昭和43)年に町制施行により広島町に、そして1996(平成8)年に現在の北広島市となりました。

図表1 北広島市のマップ



市内は大きく5つの地区に分かれ、それぞれ特色のあるまちづくりが進められています(図表1)。

- JR北広島駅周辺を核として賑わう「東部地区」
- 自転車歩行者専用道路トリムコースや公園が多い「北広島団地地区」
- 寒地稲作この地に始まるの碑など、開拓の歴史を記す文化財が残る「西部地区」
- 国道36号沿いに大型商業施設などがあり、国内外から観光客が訪れる「大

曲地区」

○野幌森林公園に隣接する緑豊かな「西の里地区」

## 新球場をメインに広がる 「北海道ボールパークFビレッジ」構想

なかでも東部地区は、2023年3月開業予定の「北海道ボールパークFビレッジ(以下、Fビレッジ)」の建設地として話題を呼んでいます。Fビレッジは、約35,000人を収容する新球場「エスコンフィールド HOKKAIDO」を核に、飲食施設やアクティビティ施設、様々な宿泊施設を備える“ビレッジ”。敷地内には北海道らしい自然を感じられる水辺や芝生エリアも広がり、まるでひとつの街のような空間になる予定です。2016年に北広島市がファイターズの新球場誘致に名乗りを上げ、2018年10月に建設地が正式決定し、開発がスタートしました。夏にはグランピングやキャンプ、冬にはアイススケートなど、四季折々のアクティビティが計画され、誰もが楽しめるまちづくりを目指しています。

構想はアクティビティだけではありません。Fビレッジとつながる拠点間輸送



新球場「エスコンフィールド HOKKAIDO」のイメージパース。地上6階、地下2階で高さは約70m。天然芝の閉閉式屋根、全面ガラス張りの壁、世界最大級の大型ビジョンが設置されるほか、温浴施設や宿泊施設も設置予定。

にEVバスを導入したり、商用車やチームの移動バスを徐々にクリーンエネルギー車両へと転換し、Fビレッジ内にEV自動車用の充電ステーションを設置するなど、持続可能な街づくりにも実践的に取り組みます。

また、Fビレッジ周辺では、札幌市方向からの自動車でのアクセス性をよくするため、北海道および北広島市による2本の新設道路の整備が進められています。さらに、Fビレッジ開業後の2027年度中には、Fビレッジに直結するJR新駅の設置も予定されています。

### 新球場が地価を動かす

特筆すべきは、北広島市の地価の変動率です。Fビレッジの建設が開始された2020年頃から地価が上昇し始め、2021年に国土交通省が公示した「令和3年 地価変動率上位順位表」では、全国トップ5のうち、東部地区が2・3・4位にランクイン(図表2)。いずれもFビレッジから2km圏内に位置するエリアであることから、新球場およびFビレッジ全体の構想が地価に大きく影響していることがわかります。

### JR北広島駅西口周辺エリアの土地利用でまちに賑わいと交流を

一方、新駅ができるまではFビレッジの最寄り駅となるJR北広島駅周辺も、大きな変貌を遂げようとしています。

図表2 令和3年 地価変動率上位順位表(全国)

(価格:円/㎡、変動率:%)

順位	住宅地					
	標準地番号	都道府県	標準地の所在地	令和2年公示価格 円/㎡	令和3年公示価格 円/㎡	変動率 %
1	倶知安-3	北海道	虻田郡倶知安町山田83番29	108,000	135,000	25.0
2	北広島-1	北海道	北広島市共栄町1丁目10番3	31,000	36,500	17.7
3	北広島-6	北海道	北広島市東共栄2丁目20番5	21,200	24,500	15.6
4	北広島-4	北海道	北広島市美沢3丁目4番8	33,000	38,000	15.2
5	倶知安-2	北海道	虻田郡倶知安町南3条東1丁目16番9外	47,000	53,500	13.8
6	北広島-14	北海道	北広島市北進町3丁目3番4	40,000	45,000	12.5
7	白馬-1	長野県	北安曇郡白馬村大字北城字堰別レ827番36	8,980	10,100	12.5
8	福岡博多-16	福岡県	福岡市博多区博多駅南5丁目52番2 『博多駅南5-1-10』	248,000	277,000	11.7
9	福岡中央-21	福岡県	福岡市中央区港2丁目10番8 『港2-2-24』	338,000	376,000	11.2
10	倶知安-1	北海道	虻田郡倶知安町北7条西2丁目2番28	26,000	28,800	10.8

地価変動率トップ10のうち、北広島市が2・3・4位にランクインしている。

駅西口周辺は北広島団地地区にあたり、今から50年ほど前に、札幌圏のベッドタウンとして整備されたエリアです。かつては子育て世帯が多く、活気にあふれていましたが、近年は少子高齢化や人口減少が進み、西口周辺エリアも閑散としており、点在する市有地も低未利用地になっていました。

そんなとき、ファイターズの球場移転というチャンスが巡ってきたのです。北広島市は新球場のネーミングライツも取得している不動産会社(日本エスコ)と協定を結び、駅西口周辺に広がる約2.5haの市有地に、地上18階建ての複合ビルやFビレッジと直結するシャトルバスの発着場を整備。シャトルバス

発着場はFビレッジの開業と同じく2023年春の完成を、地域の飲食店等と連携する商業施設や150~200室のホテルが入る複合ビルは2023年度中の開業を予定しています。その他、周辺エリアでは分譲マンションや保育所の建設計画も進められ、多様な世代に対応する居住環境の整備や雇用の確保にも期待が高まります。

ちなみに、この北広島駅西口周辺エリアは、先述の「令和3年 地価変動率上位順位表」では全国6位にランク入りしています(図表2)。球場単体だけでなく、周囲のまちづくりと一体となつて行う北広島市の構想が、いま、全国から注目されています。

### 再開発で変わる札幌市



北広島市に隣接する札幌市中心部でも様々な再開発が進んでいます。すすきの交差点にあった商業施設「ススキノラフィア」は、2023年、映画館やホテル等が入る地上18階建ての大型複合施設へと生まれ変わる予定です。また札幌駅南口周辺では、地上35階建て、高さ約200mの超高層ビルが建設中。同駅北口エリアでも大型の再開発が進められています。2030年度には北海道新幹線の延伸も予定されている札幌市。5年後、10年後、その街並みは大きく変わりそうです。



# 法律 相談

Vol.64



私は勤務先の不動産会社で専任の宅建士を務めています。今般、当社は賃貸住宅管理業者の登録を申請しますが、賃貸住宅管理業者の登録には、業務管理者の選任が必要ときました。私が業務管理者を兼務することができるのでしょうか。

## Answer

### 1. 回答

宅地建物取引業法（以下「宅建業法」）上の専任の宅建士が賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（以下「賃貸住宅管理業法」）上の業務管理者になることは禁止されていません。業務管理者を兼務することができます。

### 2. 賃貸住宅管理業法の制定

#### （1）賃貸住宅管理業者の業務管理者の設置義務

賃貸住宅管理業法が制定され、2021（令和3）年6月からは、賃貸住宅管理業を営むためには、200戸以上の賃貸住宅を管理する管理者は、国土交通大臣の登録を受けなければならないことになりました（賃貸住宅管理業法3条1項、同法施行規則3条。経過措置として1年間猶予。同法附則2条1項）。

登録を受けた管理者には、営業所または事務所ごとに、1人以上の業務管理者の設置が義務づけられます（同法12条1項）。業務管理者がいなければ、管理受託契約を締結することはできません（同法12条2項）。業務管理者を選任せず、または、業務管理者がいなのに管理受託契約を締結した場合、30万円以下の罰金に処せられます（同法44条2号・3号）。

業務管理者がほかの営業所または事務所の業務管理者となることは禁じられています（同法12条3項）。

#### （2）業務管理者の役割

賃貸住宅管理業法上、業務管理者の役割は、賃貸住宅管理業者の業務の管理および監督を行うことです（同法12条1項）。管理および監督の対象業務については、①重要事項説明および書面の交付、②契約締結時書面の交付、③賃貸住宅の維持保

全の実施、④賃貸住宅に係る家賃、敷金、共益費その他の金銭の管理、⑤帳簿の備付け等、⑥定期報告、⑦秘密の保持、⑧賃貸住宅の入居者からの苦情の処理などと定められています（同法施行規則13条）。

### 3. 宅建業法による 専任の取引士の設置

ところで、宅建業法は、購入者の利益保護や宅地建物の流通円滑化を図るために様々なルールを定めています。このルールの中で重要な役割を担っているのが、宅建士です。宅建業者は、宅地建物を取得し、または借りようとしている者に対し、宅建士をして、重要な事項について、重要事項説明書を交付して説明させなければなりません（宅建業法35条1項）、重要事項説明書や契約成立後に交付すべき書面には、宅建士の記名押印が必要です（同法35条5項、

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋

第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験審査委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』（大成出版社）、『民法の解説』『最新区分所有法の解説』（住宅新報出版）など。



同法37条3項)。宅建業者には、事務所・案内所等ごとに、宅建業者の業務に従事する者の数に対して5分の1以上となる数の専任の取引士の設置が義務付けられています(同法31条の3第1項、同法施行規則15条の5の3)。

## 4. 専任の宅建士と 業務管理者の兼務

### (1) 宅建士の専任性

宅建士の日常的な業務での役割の重要性に鑑み、宅建業者の事務所・案内所等に置かれる宅建士は、専任でなければならないものとされています(宅建業法31条の3)。

専任とは、宅建業を営む事務所に常勤(通常の勤務時間において勤務すること)して、専ら宅建業に従事する状態です。宅建業の事務所が建築士事務所、建設業の営業所等を兼ねており、事務所の宅建士が建築士法、建設業法等の法令により専任を要する業務に従事するなどの場合には、他の業種の業務量等を斟酌のうえで許されているものを除き、その宅建士について、専任の宅建士とは認められません。もっとも、一時的に宅

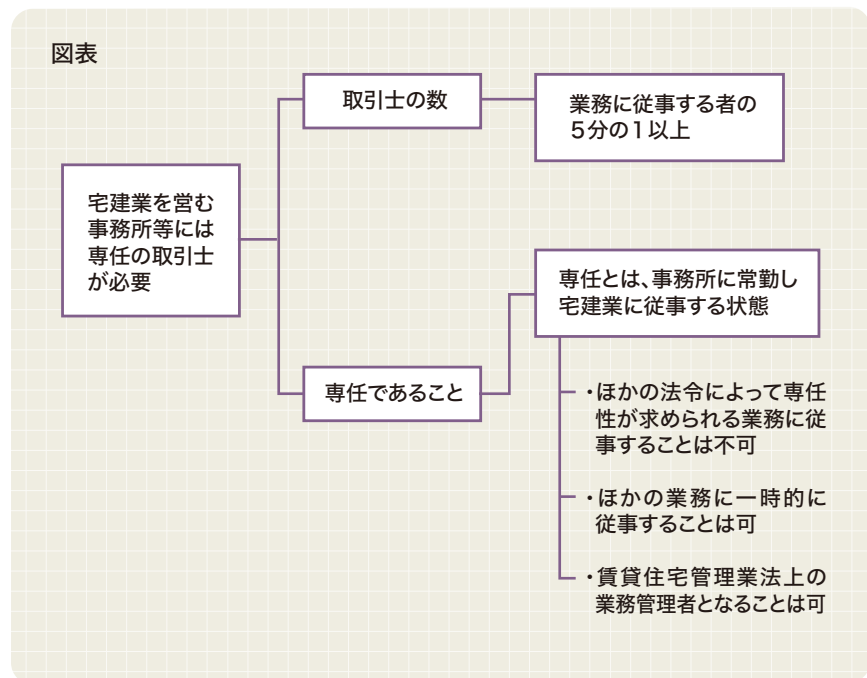
地建物取引業の業務を行っていない間であれば、専任の宅建士が他の業種に係る業務に従事することは可能とされています。

### (2) 賃貸住宅管理業者の業務管理者の兼務

さて、専任の宅建士と業務管理者を兼ねることができるかどうかに関しては、国土交通省は、賃貸住宅管理業法上の業務管理者を兼務することは差し支えないという考え方を採っています(以上、宅地建物取引

業法の解釈・運用の考え方31条の3第1項関係3)。専任の宅建士が、業務管理者としての賃貸住宅管理業に係る業務に従事することは可能です。

なお、業務管理者が宅建士を兼務する場合には、入居者の居住の安定の確保等の観点から、賃貸住宅管理業者の従業員が行う管理業務等について必要な指導、管理、および監督の業務に従事できる状態にあることが必要です(賃貸住宅の解釈・運用の考え方第12条関係2)。



## 👉 今回のポイント

- 賃貸住宅管理業法が制定され、200戸以上の賃貸住宅を管理する管理業者は、国土交通大臣の登録を受けなければならないことになった。登録を受けた管理業者は、営業所または事務所ごとに、1人以上の業務管理者を設置しなければならない。
- 業務管理者がほかの営業所または事務所の業務管理者となることは禁じられている。
- 宅建業者には、事務所・案内所等ごとに、宅建業者の業務に従事する者の数に対して5分の1以上となる数の専任の取引士の設置が義務付けられている。
- 宅建業における専任の取引士というときの専任とは、宅建業を営む事務所に常勤することである。
- 宅建業を営む事務所における専任の宅建士が賃貸住宅管理業法によって選任される業務管理者を兼務することは禁止されていない。



# 税務 相談

Vol.39

## 令和3年度税制改正： 住宅取得等資金贈与に係る 贈与税の非課税制度の見直し

税理士法人タクトコンサルティング 山崎 信義  
情報企画部部长 税理士



2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。中小企業庁「『事業引継ぎガイドライン』改訂検討会」委員などを歴任。著書に『不動産組替えの税務Q&A』（大蔵財務協会）、『事業承継 実務全書』（日本法令）など。



「住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度」の、令和3年度税制改正による見直しについて教えてください。

※東日本大震災の被災者が直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置を除く。

### Answer

今年度の税制改正では、①令和3年4月以降の非課税枠を、令和2年度の非課税枠の水準（最大1,500万円）まで引き上げること、②合計所得金額1,000万円以下の人については、床面積が40㎡以上50㎡未満である住宅についても適用対象とすること等の見直しが行われました。

#### 1. 住宅取得等資金の 非課税制度の概要

その年の1月1日において20歳以上である等の一定の要件を満たす個人が、父母または祖父母等の直系尊属から自己の住宅用家屋の新築、取得または一定の増改築等（以下「住宅用家屋の新築等」）の対価に充てるための金銭（以下「住宅取得等資金」）の贈与を受け、贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額を自己の居住用に供する一定の家屋の取得等の対価に充て、同日までに自己の居住用に供した等の場合は、贈与税の申告を要件に、住宅取得等資金のうち一定額に係る贈与税が非課税

とされます（租税特別措置法70条の2）。

#### 2. 適用要件

##### (1) 対象となる受贈者

贈与を受けた時に日本国内に住所を有する等の一定の個人で、住宅取得等資金の贈与を受けた日の属する年の1月1日時点で20歳以上であって、その年の合計所得金額が2,000万円以下である者（「特定受贈者」という）が対象です。

##### (2) 住宅用家屋の要件

①日本国内にある家屋で、一定の床面積（後述4.(2)参照）のものであること。

②中古住宅を取得する場合、その家屋の取得の日以前25年（耐火建築物以外の家屋の場合は20年）以内に建築されたものであること。

③一定の「耐震基準適合証明書」「住宅性能評価書の写し」または既存住宅売買瑕疵担保責任保険契約が締結されていることを証する書類により証明されたものであること。

④床面積の2分の1以上に相当する部分が専ら居住の用に供されるものであること。

##### (3) 増改築等の要件

増改築等の工事に要した費用が100万円以上で、居住用部分の工事費が全体の工事費の2分の1以上であること等が要件とされます。

### 3. 住宅取得等資金の

#### 贈与に係る

#### 相続税の取り扱い

相続等により財産を取得した個人が、その相続等の開始前3年以内に、その相続等に係る被相続人等から住宅取得等資金の贈与を受け、かつ、特定受贈者に該当する場合で、前述1.の適用を受けて贈与税の課税価格に算入されなかった金額については、その被相続人(贈与者)に係る相続税の計算上、課税価格に加算されません(つまり相続税は非課税とされます)。

### 4. 令和3年度税制改正の概要

#### (1) 非課税限度額の見直し

令和3年4月1日から同年12月31日までの間に、住宅用家屋の新築等に係る契約を締結した場合における非課税限度額が、直近の住宅市場の状況なども踏まえて、表①②のとおり令和2年4月1日から令和3年3月31日までの間の非課税限度額と同額まで引き上げられました。

#### (2) 床面積要件の引下げ

本特例の改正前においては、居住用の家屋について、その登記簿上の

① 住宅用家屋の新築等に係る対価の額または費用の額に含まれる消費税等の税率が10%である場合

	改正前	改正後
一定の省エネルギー性または耐震性を備えた良質な住宅用家屋の非課税限度額	1,200万円	1,500万円
上記以外の住宅用家屋の非課税限度額	800万円	1,000万円

② ①以外の場合

	改正前	改正後
一定の省エネルギー性または耐震性を備えた良質な住宅用家屋の非課税限度額	700万円	1,000万円
上記以外の住宅用家屋の非課税限度額	300万円	500万円

(注)②は、消費税率8%の適用を受けて住宅を取得した人の他、消費税対象外の個人間売買により中古住宅を取得した人が対象とされます。

床面積(区分所有の場合は区分所有する部分の床面積)が50㎡以上240㎡以下であることが要件とされていきました。

今回の改正により、受贈者の贈与を受けた年分の所得税に係る合計所得金額が1,000万円以下である場合に限り、床面積要件の下限が40㎡以上に引き下げられました。

この改正は、大都市部等において見られる床面積40㎡台のマンションについても対象とするという観点から行われたものです。

(3) 既存住宅用家屋等の証明方法の拡大  
税務署長が、納税者から提供され

た既存住宅用家屋等に係る不動産識別事項等を使用して入手等をした場合、その既存住宅用家屋等の登記事項により床面積要件等を満たすことの確認ができた住宅は、本措置の対象となる既存住宅用家屋等に含めることとされます。

#### (4) 適用時期

上記(1)と(2)の改正は、令和3年1月1日以後に贈与により取得する住宅取得等資金に係る贈与税について適用されています。

上記(3)の改正は、令和4年1月1日以後に贈与税の申告書を提出する場合について適用されます。

### 👉 今回のポイント

- 住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度とは、一定の個人が、父母等から住宅取得等資金の贈与を受け、贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額を自己の居住用に供する一定の家屋の新築等の対価に充て、同日までに自己の居住用に供した等の場合に、住宅取得等資金のうち一定額に係る贈与税が非課税とされる特例をいう。
- ①住宅用家屋の新築等に係る対価の額または費用の額に含まれる消費税等の税率が10%であるかどうか、または②受贈者が新築等する住宅用家屋が一定の省エネルギー性または耐震性を備えた良質な住宅用家屋であるかどうかにより、贈与税の非課税限度額が変わることになるので、注意を要する。



# 相続 相談

Vol.5

## 相続税の物納(不動産)について

野田総合法律会計事務所  
公認会計士・税理士

野田 優子



1995年公認会計士第二次試験合格。Price Waterhouse Coopers (PwC) 国際部(現あらた監査法人)、大手税理士法人を経て2006年に独立し、野田総合法律会計事務所設立。不動産に関する税務全般業務およびコンサルティング業務をメインに、相続および事業承継関連、M&A支援業務、上場支援業務、法人税申告業務などを行う。

### Question



父が亡くなり財産を相続しましたが、不動産ばかりで現金がありません。相続税の不動産物納について教えてください。

### Answer

#### 1. 物納が認められる場合とは

国税は金銭で納付することが原則であり、相続税についても同様に金銭で納付するのが原則です。しかし、相続税について延納によっても金銭で納付することが困難な場合には、その納付を困難とする金額を限度として、一定の相続財産による物

納が認められています。

#### 2. 物納の具体的な要件とは

物納の許可を受けるには、下記の要件のすべてを満たす必要があります。

(1) 延納によっても金銭で納付することを困難とする事由がある場合で

あること。

(2) 物納申請財産が左表の財産に該当し、その財産の所在が日本国内にあること。

(3) 物納に充てることができる財産は、管理処分不適格財産(物納できない財産)に該当しないものであること。また物納劣後財産に該当する場合には、ほかに物納に充てるべき適当な財産がないこと(詳細は後述3.を参照)。

(4) 納付期限または納付すべき日(物納申請期限)までに、物納申請書など必要書類を税務署長に提出すること。

#### 3. 管理処分不適格財産 および物納劣後財産

物納申請財産については、(1)管理処分不適格財産とされているものや、(2)物納劣後財産とされているものがあります。ここでは特に不動産について解説します。

順位	財産の種類
第1順位	不動産、船舶、国債証券、地方債証券、 上場株式等(社債、株式等の有価証券のうち、 金融商品取引所に上場されているもの)
	不動産及び上場株式のうち物納劣後財産に該当するもの
第2順位	非上場株式
	非上場株式のうち物納劣後財産に該当するもの
第3順位	動産



### (1) 管理処分不適格財産の例

物納に不適格な財産として以下のような内容が定められています。この場合には当該不動産での物納ができませんので、注意が必要です。

- 担保権の設定の登記がされている不動産等
- 権利の帰属について争いがある不動産
- 境界が明らかでない土地
- 隣接する不動産の所有者その他の者との争訟によらなければ通所の使用ができないと見込まれる不動産
- 他の土地に囲まれて行動に通じない土地で、民法210条(公道に至るための他の土地の通行権)の規定による通行権の内容が明確でないもの
- 借地権の目的となっている土地で、その借地権を有するものが不明であるもの 等

### (2) 物納劣後財産

また、以下に掲げるような不動産については、ほかに物納に充てるべき適当な財産がない場合に限り、物納に充てる事が認められています。

- 法令の規定に違反して建築された建物及びその敷地
- 配偶者居住権の目的となっている建物及びその敷地
- 現に納税義務者の居住の用又は事業の用に供されている建物及びその敷地
- 建築基準法第43条第1項に規定する道路に2m以上接していない土地 等

## 4. 物納制度の流れ

物納の申請は専用の書類と必要書類の添付が必要です。期限が定められていますので、速やかに対応できるように相続発生前から準備しておくことがポイントとなります。

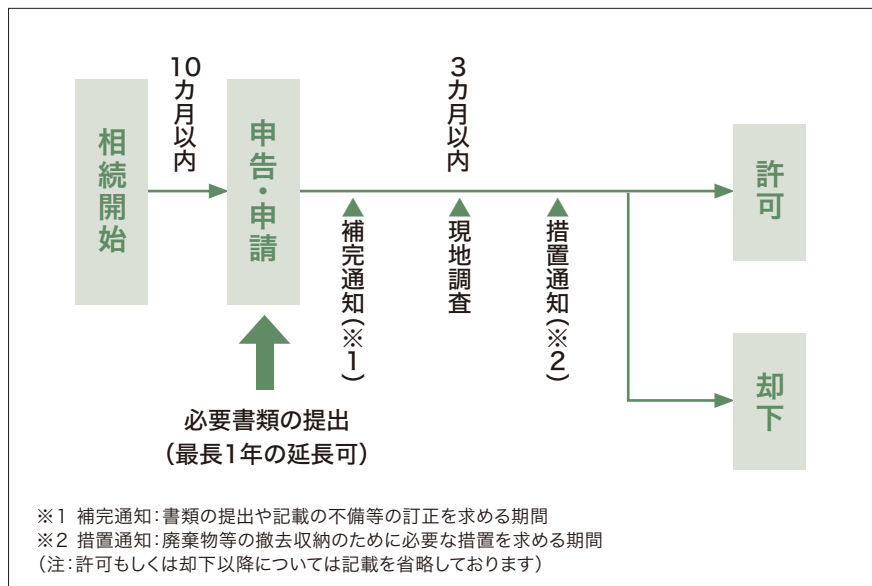
## 5. 物納申請財産の 収納価額とは

物納申請財産の収納価額は、その物納に係る相続税の課税価格計算の基礎となったその財産の価額(相続税評価額)によります。ただし、相続開始後、物納申請財産に著しい状況の変化があった場合には、改定した収納価額による必要があります。

また、相続財産である不動産を分割した場合や一定の株式等については、別途収納価額を算定しなければなりません。

## 6. 物納の近年の動向

2006(平成18)年4月の改正前までは、物納は非常に頻繁に行われておりましたが、改正により要件等が厳格化されてからは、かなり申請件



数が減少しています。一方で、相続税が支払えない場合には物納すればよいと、安易に考えている相続人の方がまだ多くいらっしゃいます。相続税の納付が難しい事が想定される場合には、事前に物納が可能かを検討しておくことが非常に重要です。

## 7. 物納の注意点

基本的に物納の申請期限(相続税の申告・納付期限と同じ)には、土地であれば登記簿謄本、境界確認書、測量図などの手続き書類をすべ

て提出しなければならず、申請期限から3カ月以内には判断が下されるようになっています。

書類が整っていない場合は、1回につき3カ月を限度として、最長1年までは書類の提出期限を延長してもらえますが、その間は利子税がかかりますので注意が必要です。

「物納」を利用するのであれば、早い段階から物納のための準備を専門家を交えて入念に行うことが不可欠です。相続税の納付について事前に対策を行わずに、安易に物納すればよいと考えるのは得策ではないでしょう。



賃貸管理  
ビジネス

Vol.41

# 家賃を下げて募集することを、 なぜオーナーが嫌がるのか

株式会社ideaman 代表取締役 **今井 基次**

賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、2020年株式会社ideamanを設立。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとにして、全国の賃貸管理業を行う企業へのコンサルティングや講演・研修活動を行う。聴講者はこれまでに3万人を超え、好評を得ている。CPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど資格多数。著書に『ラクして稼ぐ不動産投資33の法則 成功大家さんへの道は管理会社で決まる!』（筑摩書房）がある。



閑散期になり空室期間が長くなると、入居促進のために募集家賃の値下げ交渉を行います。地主さんには比較的了承をしてもらいやすいのですが、サラリーマン大家さんは家賃を下げる提案をすると、ほぼお断りされます。なぜこのようなことが起こるのでしょうか。

## Answer

オーナーの目的を知ることが大事です。長期保有をする地主さんは、物件を売却する前提がないため、家賃を値下げしてでも入居づけてできれば問題ありません。一方、売却を前提とした場合、家賃の値下げは物件の価値そのものを下げることになるため、簡単に了承されません。

### 1. 家賃下落の背景

住宅の需給バランスが崩れ、賃貸住宅においても全国的に空き家が目立ちます。新築物件であっても、完成時に満室が当たり前だった時代とは異なり、ずいぶんと入居づけに苦戦する地域が増えてきました。管理会社としては空室対策が最大の課題となりますが、オーナーへの提案の仕方をどのようにしていくのが重要となります。

新築時の家賃を「100%」とした場合、築年数の経過によって家賃は下落していきます。下げ幅は1年間で1%~1.5%といわれていますが、地域や需給バランスによってもその

変化に違いが出ます。企業や大学の撤退で大幅に需要が下がれば、地域での空室率が増え、家賃は下落の一途を辿ります。そのまま何も対策を講じなければ、家賃は下落し続けるため、空室を手っ取り早く埋めるためには、入居が決まるまで下げ続けるという考え方は決して間違っているわけではありません。入居希望者は、より良い条件で割安な物件を求めますから、「お得感」は需要を大きく刺激します。

### 2. オーナーが不動産を保有する目的は何か

結論は「適正な家賃」にすることと

はいえ、提案ロジックを大切にしなければ「何も考えずに言っている」と、オーナーから不信感を持たれてしまうこととなります。『家賃を下げましょう』としか言わない「ディスカウント提案型」の管理会社は、オーナーからの信頼感を得られなくなります。

オーナーが不動産を保有する目的はそれぞれですが、「売却を考えず保有し続ける」のか、「遠くない将来売却を考えている」のかを知っておかなければなりません。先祖代々の土地にアパートを建築していて、将来的に古くなったら建て替えるということであれば、適正な相場家賃に下げ入居してもらおうことが一般的です。しかし、売却を前提とした場

合、家賃を下げて決めることにはなかなか同意を得ることができません。その理由は、家賃を下げることで売却価格を大幅に下げることになるからなのです。

### 3. 収益不動産の評価方法

収益不動産の評価は、「積算法」と「収益還元法」が使われます。積算法とは、いわゆる土地と建物の価値を評価して価格を決める方法のことです。銀行が融資をする場合、担保評価をしなければなりません、ほとんどのケースでこの積算法を用いることになります。

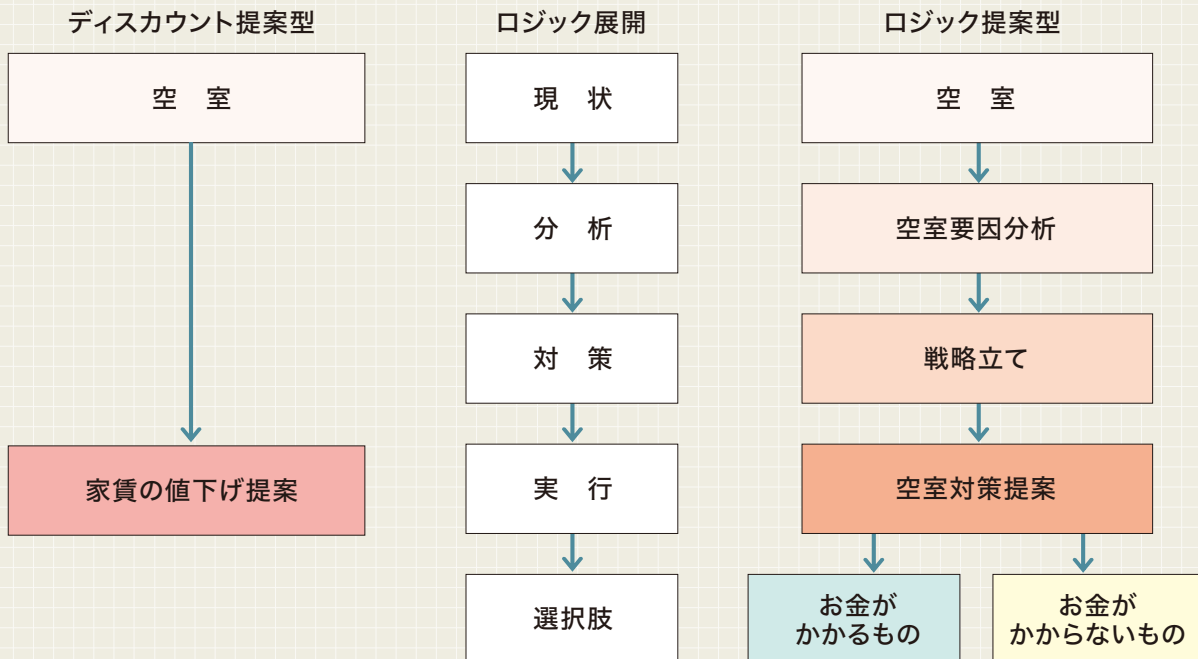
そして、もう1つが収益還元法です。得られる収益(家賃収入)から市場の利回りで還元して物件価値を決

める手法です。物件を購入する人は、できるだけ高利回り物件を求めますが、そこで重要な基準になるのが「家賃」なのです。たとえば、家賃5.2万円で10部屋のアパートがあるとします。この場合、年間最大家賃収入は624万円となります。仮に入居が決まらないということで、全部屋の家賃を2千円下げたら、年間最大家賃収入は600万円となります。つまり年間24万円の家賃差損が出てしまいます。これを収益還元するのでしょうか。仮に市場利回りが7%と想定した場合で、家賃を維持できた場合は $624万円 \div 7\% = 8,914万円$ となり、仮に一部屋あたり2千円下げた場合は $600万円 \div 7\% = 8,571万円$ となり、利回りは同じでも売却価格が約343万円も変

わってしまうのです。家賃をたった2千円下げただけなのに、収益還元法で計算をすると売却価格が大きく変わってしまうため、売却を前提としているオーナーは家賃を下げることを嫌がるのです。よって、そのようなケースでは家賃を下げるよりも、フリーレントや広告宣伝費を多めに設定してでも、家賃を維持することが求められることになるわけです。

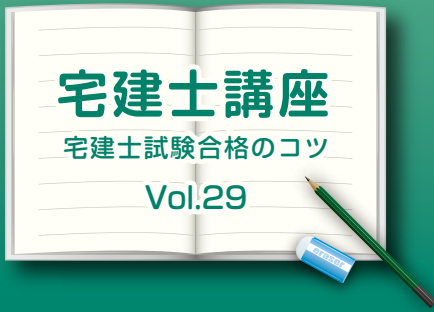
とはいえ、売却をするとしても満室にしなければ買手が見つかりにくいのですから、いずれにしても入居づけることが求められます。どのような提案をするにしても、まずは現状分析、戦略、そして提案という「ロジック提案型」になることで、オーナーに意図を組んでもらいやすくなるのです。

図表 オーナーへ家賃値下げを提案する際のロジック



「ディスカウント提案型」ではオーナーからの信頼感を得られなくなる。

「ロジック提案型」になることで、オーナーの信頼度が高まる。



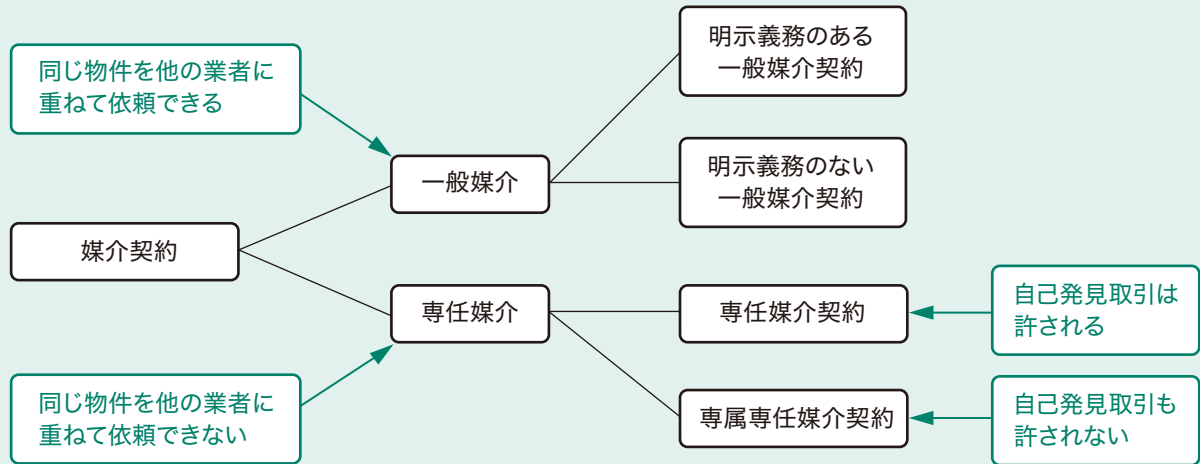
# 宅建業法

## ～媒介契約の規制～

過去10年間の本試験において、媒介契約の規制に関する問題は12問出題されています。毎年少なくとも1問は出題されており、2問出題された年が2度あったということです。毎年必ず出題される項目ですから、出題ポイントをしっかりと押さえておくべきです。

### 媒介契約

#### 1. 媒介契約の種類



#### 2. 媒介契約の書面化

宅建業者は、売買・交換の媒介契約（貸借の媒介契約は含まれていない）が成立したら、遅滞なく、その内容を書面化し、宅建業者（宅建士ではない）の記名押印をしたうえで、依頼者に交付しなければなりません。

媒介契約書面には、次の事項を記載しなければなりません。

- ① 宅地建物を特定するために必要な表示（所在、地番、面積等）
- ② 宅地建物を売買すべき価額または交換の場合の評価額
- ③ 媒介契約の種類（一般・専任などの区別）
- ④ 当該建物が既存の建物であるときは、依頼者に対する建物状況調査を実施する者のあつせんに関する事項
- ⑤ 媒介契約の有効期間および解除に関する事項
- ⑥ 報酬に関する事項（報酬額、消費税、支払時期等）
- ⑦ 契約違反をしたときの措置（専任媒介なのに他の業者に依頼した場合等）
- ⑧ 媒介契約が国土交通大臣の定める標準媒介契約約款に基づくか否かの別
- ⑨ 指定流通機構への登録に関する事項

#### ポイント

②の売買価額・交換評価額について業者が意見を述べるときは、必ずその根拠（書面による必要はない）を示さなければならない。

## 植杉 伸介



宅建士・行政書士・マンション管理士、管理業務主任者試験などの講師を30年以上務める。著書に『マンガはじめて建物区分所有法 改訂版』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士 2021』（三省堂）などがあるほか、多くの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。

## 3. 専任媒介契約特有の規制

専任媒介契約（専属専任媒介契約を含む）には、以下の特有の規制が課されており、これらの制限に反する特約をしても、無効とされます。

	専任媒介契約	専属専任媒介契約
業務報告義務	2週間に1回以上	1週間に1回以上
契約の相手方の探索方法	指定流通機構に契約締結日から7日以内に物件を登録	指定流通機構に契約締結日から5日以内に物件を登録
有効期限	3カ月以内（これより長い期間を定めても3カ月に短縮）	

## ポイント

- ①業務報告を書面で行う必要はない。
- ②契約の相手方の探索方法における「7日」「5日」の日数に当該業者の休業日は含まない。
- ③依頼者からの申出がある場合に限り、有効期間の更新をすることができる（自動更新の定めは無効）。更新後の期間も3カ月以内でなければならない。
- ④指定流通機構に登録した業者は、登録証を遅滞なく依頼者に引き渡し、その物件の契約が成立したときは、遅滞なくその旨を指定流通機構に通知しなければならない。

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Aが、BからB所有の甲住宅の売却に係る媒介の依頼を受けて、一般媒介契約を締結した場合において、甲住宅の価額について意見を述べるときは、Bに対してその根拠を口頭ではなく書面で明示しなければならない。（R2 問38）

【Q2】 宅地建物取引業者Aは、Eから宅地の売却について依頼を受け、専属専任媒介契約を締結したときは、当該宅地について宅地建物取引業法に規定されている事項を、契約締結の日から休業日数を含め5日以内に指定流通機構へ登録する義務がある。（H28 問41）

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 売買価額について意見を述べるときは、必ずその根拠を示さなければならないが、その方法は口頭によるものでもよい。

Answer 2



【解説】 専属専任媒介契約の場合、契約締結日から5日以内に当該物件を指定流通機構に登録する必要があるが、「5日」の日数に休業日は含まれない。

## DXを失敗しないためのコツ

経営や業績に大きなインパクトをもたらすDX(=デジタル・トランスフォーメーション)ですが、最初の部分でつまずいてしまう会社が散見されます。今回はDXを失敗しないためのコツについてお話しします。



## ■ トップダウンのDXは失敗する

DXに関する連載の第1回目(2021年4月号)で、そもそもなぜDXが必要なのかという点について、「他社に生産性で負けないため」「他社に顧客体験で負けないため」ということをお伝えしました。そして今になってDXが声高に叫ばれているのは「高度技術の一般化」と「コロナによるニューノーマルの誕生」により、DXが進む土壤ができたからだという点を解説しました。現在の世の中は、まさにDXへの取り組みが企業の生き残りを分ける状況にあるのです。

当然、このような状況の中で強い危機感を持っている経営陣の方は多数いると思います。しかし、この危機感が裏目に出ることがあるのです。

弊社でも不動産仲介会社の業務改善をお手伝いしていますが、その中でよくあるのが、社長や経営陣などが強い危機感を持っているがゆえにトップダウンで急速にDX化を進めようとし、結果として失敗する、というケースです。

不動産会社の場合、社長や経営陣は元トップセールスであることが多く、決断力に優れています。それゆえ、ついついトップダウンで物事を進めたくになります。

もちろん、経営においては、トップダウンが必要なこともあります。特に非常事態における意思決定や対応などは、有無を言わせぬトップダウンが有効なシーンがあるでしょう。

しかし、トップダウンは連続性と

相性が悪いという特徴があります。「社長に言われて無理やりこのツールを導入したが、まったく機能せず、それがトラウマとなって現場では新しいツールへの反発が強い」ということが特に多くみられます。トップダウンは短期間の勝負であれば問題ないのですが、長期戦になるとマイナスの影響が出てきます。トップダウンを長期間組織に強いると、組織内に「シラケ」が蔓延し



トップダウンを長期間強いると、組織にマイナスの影響が出始める

ます。シラケが蔓延した組織は、考えることや、能動的に動くことをやめてしまいます。

DXは時間がかかるものです。DXでは、データとデジタル技術を使いこなし、サービスやサービスの提供方法を作り変え続けていくことが求められます。DXとは「正解」ではなく、「正解」にたどり着くための方法と言えます。そして、その「正解」が刻一刻と変わっていくのが、現在の世の中なのです。

## ■DXに失敗しないための 2つのポイント

それではDXに失敗しないためにはどうすれば良いのでしょうか。それは「現場を巻き込む」「情報をオープンにする」の2点に尽きます。

なぜ現場を巻き込むことが必要なのかというと、先ほどもお伝えしたようにDXは長期間かつ連続的な戦いになるからです。DXを実現するためには、1人の人間が100個の課題を解決するのではなく、10人が10個の課題をそれぞれ解決できる組織にしていく必要があります。そうでなければ、世の中が変化するスピードについていけないからです。

現場を巻き込むために有効なのは、各店舗、各チームから代表者を立て、課題と背景を共有することです。具体的にやることを指示するのではなく、課題と背景を共有し「あなたはどうすべきだと考えるか」と問いを投げかけます。答えではなく、問いを投げかけることによって、組織に当事者意識が芽生えていきます。

2つ目に重要な点は「情報をオープンにする」ということです。人



社員がアイデアを出しやすくするためには、情報を蓄積し、オープンにすることが必要

間が何かを考えるためには情報が必要です。ベストセラーとなったユヴァル・ノア・ハラリ氏による「サピエンス全史」によれば、我々の祖先である「ホモ・サピエンス」は、仲間内で伝達された情報を元にした仮説作りの能力によって、生存競争に勝ち抜いたという事実が示されています。社長や経営陣が意思決定やアイデアを出すことができるのは、単に情報をたくさん持っているから、ということが往々にしてあり得るのです。

また情報をオープンにするために

は、そもそもオープンにするだけの情報が蓄えられていく仕組みが必要です。毎日、毎月、毎年の会員登録数、反響数、見学の申込数、実際の見学数、購入や入居の申込数など、各種の数字をなるべく労力をかけずに蓄積し、グラフなどの形で見える化する必要があります。

DXは魔法の杖ではありませんが、DXを推進することで「何が起きているのか」「やったことが正解なのか」が見えやすくなります。

今回は「毎月の売上をコントロールできる会社」についてお話しします。

## 次世代不動産コミュニケーション PropoCloud

株式会社Housmart 代表取締役

針山 昌幸



大手不動産会社、楽天株式会社を経て、株式会社Housmartを設立。テクノロジーとデザイン、不動産の専門知識を融合させ、売買仲介向けの自動追客システム「プロポクラウド」を展開する。著書に『中古マンション本当にかしこい買い方・選び方』(実業之日本社)など。

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.29

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編⑤～

## 改正民法に反映されなかった 最高裁判例

最高裁判例が改正民法に反映された“契約の内容”と“品質性能”という表現がある一方で、「売主の説明義務」に関する事項で、民法に反映されなかった最高裁判例もあります。これを知っておくことは、不動産トラブル防止の上で大切です。

### 「売主の説明義務違反」は 不法行為責任

最高裁は、判決の中で、「契約の一方当事者が、当該契約の締結に先立ち、信義則上の説明義務に違反して、当該契約を締結するか否かに関する判断に影響を及ぼすべき情報を相手方に提供しなかった場合には、一方当事者は、相手方が当該契約を締結したことにより被った損害につき、不法行為による賠償責任を負うことがあるのは別として、当該契約上の債務の不履行による賠償責任を負うことはないというべきである」（平成23年4月22日 最高裁裁判長・千葉勝美）と、「売主の説明義務違反は不法行為責任」とした重大判例があります。この不法行為判決という苦渋の判決をする際に、最高裁判所は、次のような「補足意見」を述べています。

### 「売主の説明義務」は 契約法理に準ずるような 法規制を！

最高裁判所の補足意見では、「売

主の説明義務は、契約締結の準備段階の当事者の信義則上の義務を一つの法領域として扱い、その発生要件、内容等を明確にした上で、契約法理に準ずるような法規制を創設することはあり得るところであり、むしろその方が当事者の予見可能性が高まる等の観点から好ましいという考えもあろうが、それはあくまでも立法政策の問題」としていたのです。

しかし、「売主の説明義務」を「一つの法領域として扱い、その発生要件、内容等を明確にした上で、契約法理に準ずるような法規制を創設すること」として、民法改正審議会が改正民法から排除したということは、今後、改正民法の大失策といわれることになるでしょう。

アメリカの多くの州の民法に、「売主の不動産情報開示書」が条文化されているにもかかわらず、今回の改正民法には、取り上げられませんでした。そうしますと、今後、国内では、皆さんが利用している「売主の不動産情報告知書」は、「売主の信義則上の説明義務として告知する不動産情報」という重要な位置づけが必要

となります。

### 「心理的瑕疵の 売主の説明方法基準」は 合意が必要！

売主の説明義務違反に関する訴訟の争点は、「売主の説明方法」に関するものが圧倒的に多くなっています。特に、「心理的瑕疵」といわれてきた分野においては、不動産情報に対する認識が、永年居住してきた所有者と新規に居住しようとする買主との間では、大きな差異が存在することから、売主の説明義務違反に基づく損害賠償請求訴訟に発展することがあります。たとえば、売主の曾祖父が昭和の初めに敷地内で自殺していた場合、売主は「古い話だから説明をしなかった」と言い、買主は「古くても、聞いていたら契約しなかった」と言い、これが裁判になると、裁判官ごとに異なる判断が下されます。

この訴訟対策には、あらかじめ、売主と買主との間で、「売主の説明方法に関する合意」を書面にしておくことが有効となります。



## 「自殺・他殺・火災死亡」の説明方法基準

当事者間で売主の説明方法の合意をするためには、合意書(案)が必要です。そこで、以下のような書面を提示します。

「本物件土地、建物の利用履歴について(本物件敷地および建物以外の場所によるものを除く)

自殺、火災死亡、他殺事件などの場合は、売主は死亡後30年未満のものについて説明をします。ただし、これら以外の死亡において、事件性のないものや7日を経過しての遺体発見などの場合は、売主は死亡後10年未満について説明をします。」

これは、契約締結前の合意書(案)ですので、30年を「戦後の昭和21年以降に」、「平成元年以降に」などと、売主が承諾さえすれば自由に変更をして当事者間合意をすることができます。もちろん売主や仲介業者は、この期間において、知り得た情報については告知義務を負います。ここで30年としたのは、住宅の平均居住年数が30年だからであり、期間は合意の上で自由に変更できます。

### ポイント

いわゆる“事故物件”といわれる死因の種類としては、下記の死体検案書に12種類の分類がありますが、“事故”で分類する死因はありません。

### ＜死体検案書＞

4	(ウ) (イ)の原因	◆年、月、日等の単位で書いてください。ただし、1日未満の場合は、時、分等の単位で書いてください。(例: 1年3か月、5時間20分)
	(エ) (ウ)の原因	
5	◆1欄では、最も死亡に影響を与えた傷病名を医学的因果関係の順で書いてください	手術 ①無 2有 { 部位及び主要所見 } 手術年月日 平成 昭和 年 月 日
	◆1欄の傷病名の記載は各欄一つにしてください	
6	死因の種類	1病死及び自然死 外因死 不慮の外因死   2交通事故 3転倒・転落 4溺水 5煙、火災及び火焔による傷害   6窒息 7中毒 8その他 その他及び不詳の外因死 ⑨自殺 10他殺 11その他及び不詳の外因   12不詳の死
	外因死の追加事項	傷害が発生したとき (証印) 昭和 年 月 日 午前・午後 時 分 傷害が発生したところ 都道府 郡 町村 傷害が発生したところの種別 ①住居 2工場及び建築現場 3道路 4その他 ( )
7	◆伝聞又は推定情報の場合でも書いてください	手段及び状況 頭をビニール袋をかぶり、ハシで絞殺し自殺
	生後1年未満で病死した場合の追加事項	出生時体重 グラム 単胎・多胎の別 1単胎 2多胎 ( 子中第 子 ) 妊娠週数 満 週 妊娠・分娩時における母体の病態又は異状 母の生年月日 前回までの妊娠の結果 出生児 人 死産児 胎 (妊娠週22週以後に限る)
8	その他特に付言すべきことがら	1130年 7月20日 午後0時48分発見
	上記のとおり(検案)する	(検案)年月日 平成 30年 7月 20日 本(検案書)発行年月日 平成 30年 7月 21日
9	(病院、診療所若しくは老人保健施設等の名称及び所在地又は医師の住所) (氏名) 医師	(番地) 番 号

### 今回のポイント

- 売主の説明義務違反は不法行為責任にあたります。
- 売主の説明義務違反に基づく損害賠償請求訴訟の対策には、あらかじめ、売主と買主との間で「売主の説明方法に関する合意」を書面にしておくことが有効です。
- 当事者間で売主の説明方法の合意をするためには、合意書(案)が必要です。



不動産コンサルタント  
**津村 重行**

三井のリハウス勤務を経て有限会社津村事務所設立。2001年有限会社エスクローツムラに社名変更。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し、不動産取引におけるトラブルリスク回避を目的に、宅建業法のグレーゾーン解消のための開発文書の発表を行い、研修セミナーや執筆活動等により普及活動を行う。著書に『不動産物件調査入門 実務編』『不動産物件調査入門 取引直前編』(ともに住宅新報出版)など。



いつでもどこでも学べる！

## 全日保証 eラーニング 研修システム

新研修コンテンツのご紹介

ステップアップトレーニング

# 売買契約書と 重要事項説明書の基礎編

前回の「ステップアップトレーニング不動産調査 実務編」に引き続き、今回は売買取引に関する契約書・重要事項説明書作成に関する研修動画を作成しました。当会で公開している契約書等の逐条解説や、書面作成上の注意点など、宅地建物取引業の初心者向けの講義内容となっています。従業員の教育や基本のおさらいにも活用できますので、ぜひ、ご利用ください。



## 講義の特徴

全日・保証eラーニングシステム

> 操作マニュアル

第1章	このeラーニングの目標	0:07 / 10:14
第2章	契約書類の概説	0:14:19
第3章	契約書類の基本	0:05:58
第4章	契約書類の応用	0:04:39
第5章	重要事項説明書の基本	0:09:24
第6章	重要事項説明書の応用	0:09:24

第1章 このeラーニングの目標

資料ダウンロード


テキスト（売買契約書と重要事項説明書の基礎）  
 確定書式  
 補完売買契約書  
 留意事項

講義資料に関する


講義内容ごとに動画を分割しました。  
必要なところ、見たいところだけを  
ピックアップして受講することもできます。

### 〔研修項目〕

- 第1章 このeラーニングの目標
- 第2章 契約書類の概説
- 第3章 売買契約書の基本
- 第4章 売買契約書の応用
- 第5章 重要事項説明書の基本
- 第6章 重要事項説明書の応用

 第1章 このeラーニングの目標

- ・ 裁判による紛争解決は弁護士にとって重要な業務ではあるが、裁判は勝っても負けても大きなコストと長い時間がかかる。
- ・ 依頼者の利益を考えると、裁判ではなく、話し合いで解決することが望ましい場合が多く、そもそも紛争に巻き込まれないようにすることが重要。



法律のプロである弁護士による講義。  
契約書の各条項の解説や、民法改正、  
裁判例、心理的瑕疵の説明義務等に  
についても詳しく解説しています。



「全日」オリジナルの  
テキストも  
用意しました！

## 受講方法

アクセス先は「ラビーネット」または当会のホームページの「マイページ」からログインし、視聴することができます。  
ログイン方法は「月刊不動産2021年7月号」のP26をご覧ください。

2022年度

## 明海大学不動産学部企業推薦特別入試のご案内

明海大学不動産学部は、公益社団法人全日本不動産協会との協定に基づいて、団体会員の子弟および関係先の子弟等を毎年受け入れています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度の活用をご検討ください。

### 出願要領

#### 【出願条件】

出願資格(詳細は入試要項をご確認ください)のいずれかに該当し、かつ、出願条件(ア)および(イ)を満たす者

- (ア) 明海大学不動産学部不動産学科での勉学を強く希望し、第一志望として入学を志し、合格後の入学を確約できる者
- (イ) 公益社団法人全日本不動産協会に所属する企業に勤務している者、または明海大学卒業後に会員企業等へ就職を希望する者

#### ●選考方法

小論文、面接、提出書類等の評価を総合的に判断し、合否が決定されます。また、調査書(成績証明等)は、学科への適正、主体的に学ぶ姿勢という観点から、面接および合否判定の参考とされます。

#### 【入学試験日程・募集人員等】

##### A日程

###### ①願書受付期間

2021年10月28日(木)～11月10日(水) (出願書類提出は全日宛・郵送必着)

###### ②試験日

2021年11月28日(日) 明海大学浦安キャンパス

###### ③合格発表日

2021年12月2日(木)

##### B日程

###### ①願書受付期間

2022年2月22日(火)～3月4日(金) (出願書類提出は全日宛・郵送必着)

###### ②試験日

2022年3月17日(木) 明海大学浦安キャンパス

###### ③合格発表日

2022年3月18日(金)

出願をご希望の方は、まずは入試要項をお取り寄せください！

入試要項の  
お取り寄せ・  
お問い合わせ先

公益社団法人全日本不動産協会 総本部事務局

**03-3263-7030**

または

明海大学浦安キャンパス 入試事務局

**047-355-5116**(直)

# Initiate Member

# 新入会員名簿

[令和3年6月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 えぞりず不動産	
	札幌市	株式会社 KENT	
	函館市	株式会社 スタイルディープラス	
	札幌市	株式会社 匠不動産	
	白老郡	株式会社 はくねん	
	札幌市	株式会社 ビリーブ	
	札幌市	株式会社 fit home	
	札幌市	株式会社 MAVERICK	
	札幌市	株式会社 miya-style	
	札幌市	みらい総合地所 株式会社	
	二世部	合同会社 ヤマビコジムショ	
	札幌市	ユーリーノベーション	
	宮城県	仙台市	F&D不動産 合同会社
		仙台市	株式会社 Kind of house
	秋田県	南秋田郡	アイセス
	山形県	長井市	株式会社 ハウジングパーク
	福島県	いわき市	株式会社 SELECT
		郡山市	山口アセットマネジメント 株式会社
	茨城県	古河市	ハンディトラスト 株式会社
古河市		株式会社 ラック	
土浦市		株式会社 Liberty	
栃木県	那須郡	荻田 合同会社	
	小山市	株式会社 シマジュー	
群馬県	高崎市	Casa robotics 株式会社	
	高崎市	LiveHaus不動産 株式会社	
埼玉県	川口市	安逸 合同会社	
	さいたま市	インタラクションデザイン 株式会社	
	狭山市	エイチティプランニング 合同会社	
	福川市	株式会社 クラスデザイン	
	川口市	株式会社 クリーンフィールド	
	さいたま市	株式会社 KEI	
	久喜市	ジョーフ不動産 株式会社	
	さいたま市	有限会社 志業社	
	川越市	株式会社 未広不動産	
	草加市	株式会社 天軒不動産	
	志木市	株式会社 TOY HOUSE	
	さいたま市	豊田ハウス 株式会社	
	春日部市	株式会社 ビアノコム	
	朝霞市	株式会社 UK不動産	
	香取郡	株式会社 おびた不動産	
	野田市	株式会社 クレバーカンパニー	
	八千代市	株式会社 Dayu	
松戸市	株式会社 東峰		
匝瑳市	八日市場緑化造園 株式会社		
木更津市	株式会社 ワイズデザイン		
柏市	株式会社 ワンストップコーポレーション		
東京都	大田区	アークス物流サポート 株式会社	
	千代田区	株式会社 アーデル企画設計	
	渋谷区	株式会社 ig-Life	
	足立区	株式会社 いこう住宅	
	新宿区	株式会社 一心	
	豊島区	イリス管財 株式会社	
	千代田区	イング・トータルエステート 株式会社	
	港区	株式会社 インテックスエンジニアリング	
	渋谷区	株式会社 VIESOLARC	
	板橋区	株式会社 ウェイハウス	
	八王子市	SEC 株式会社	
	中野区	株式会社 SKD	
	杉並区	株式会社 SKホーム	
	新宿区	エムアイコーポレーション 株式会社	
	千代田区	株式会社 大手町フィナンシャル	
	目黒区	otonari不動産	
	新宿区	開誠新宿 株式会社	
	中央区	株式会社 快生不動産	
	渋谷区	株式会社 Campリノベーション	
	豊島区	金銀 株式会社	
	大田区	株式会社 暮らしすてィ	
	品川区	恒信 株式会社	
	港区	株式会社 五右衛門	
	板橋区	株式会社 コーエーホーム	
	江東区	株式会社 堺周商店	
	渋谷区	株式会社 SAMURAI	
	目黒区	株式会社 Gファースト	
	東久留米市	株式会社 ジャパネストフロンティア	
	世田谷区	株式会社 勝	
	渋谷区	株式会社 神南荘業	
	世田谷区	株式会社 SEVENSTAR COMPANY	
	文京区	株式会社 ゼロイチエステート	
	小金井市	総合ヘルス・ケア 株式会社	
	青梅市	株式会社 Diamond不動産	

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	株式会社 グブルチーム
	西多摩郡	株式会社 多摩都市開発
	港区	株式会社 DiアモンドZEN4
	中央区	合同会社 TSC
	港区	株式会社 T-cross
	新宿区	株式会社 天悦
	新宿区	東方 合同会社
	板橋区	株式会社 TOKAGE
	杉並区	78WORKS 株式会社
	港区	株式会社 HEARTMAN
	渋谷区	株式会社 BS東京
	足立区	有限会社 ビックキャリア
	千代田区	株式会社 ツツ橋不動産
	台東区	株式会社 ファインテック
	千代田区	株式会社 福山
	港区	株式会社 プラスゲートジャパン
	調布市	株式会社 free
	港区	Property Access 株式会社
	新宿区	株式会社 MAKURU
	新宿区	ミストミコンサルティング 株式会社
	港区	株式会社 ミネルヴァ
	中央区	むさしの不動産
	立川市	有限会社 メイクアップ
	港区	株式会社 融
	港区	LIAマネジメント 株式会社
	府中市	株式会社 Rezard
	世田谷区	Re-set不動産
	渋谷区	Roost 株式会社
	新宿区	Logiarts 株式会社
	国立市	ウイズカーサ 株式会社
	練馬区	株式会社 WAGAYA
	大田区	株式会社 One for All Realty
	小田原市	アオゾラデザイン 株式会社
	横浜市	株式会社 あかつき不動産サービス
	横浜市	株式会社 ASSET MIRIZ
	横浜市	株式会社 アネシス不動産
	川崎市	アルファ住宅α
	相模原市	株式会社 アンカー
	横浜市	FREコーポレーション 株式会社
	川崎市	MKスタイルズ 株式会社
川崎市	キャナルエステート	
平塚市	有限会社 タカクラ	
川崎市	田辺倉庫 株式会社	
藤沢市	株式会社 Next innovation	
横浜市	株式会社 Lit Up	
新潟県	新潟市 株式会社 エリアプランニング	
新潟市	有限会社 齋藤管理事務所	
射水市	株式会社 知恵袋	
富山県	富山市	中村印刷工業 株式会社
	富山市	株式会社 ナチュラルヴィレッジ
富山市	株式会社 ナチュラル工房	
石川県	金沢市 合同会社 NSJアルティ	
白山市	北園リフォームサービス 株式会社	
福井県	坂井市	ARCREA 株式会社
	松本市	大心建設 有限会社
岐阜県	海津市 株式会社 後藤工務店	
静岡県	浜松市	Ains建築工房 株式会社
	浜松市	合同会社 アトラス
熱海市	あやめ不動産	
静岡市	株式会社 いそがや不動産	
静岡市	興和 株式会社	
伊東市	株式会社 田畑建設	
富士市	有限会社 東海エコライフ	
愛知県	犬山市	犬山ツリスト 株式会社
	春日井市	株式会社 ウインマネジメント
	名古屋	有限会社 ウルーズ
	名古屋	エグチエスタス 株式会社
	名古屋	株式会社 央
	名古屋	共立メディアル 株式会社
	大山市	住空間Labo 株式会社
	尾張旭市	全国不動産流通 株式会社
	西春日井郡	TDK 合同会社
	名古屋	株式会社 二友組
名古屋	ファンファンライフ 株式会社	
清須市	株式会社 渡邊実業	
京都市	あかりプロジェクト	
京都市	株式会社 一実住宅	
京都市	京都アセット不動産 株式会社	
大阪市	株式会社 FRK不動産	
堺市	I.Estate	

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	箕面市	株式会社 エイケイハウジング
	大阪市	株式会社 ABCパートナーズ
	大阪市	株式会社 エステート・パートナー
	大阪市	株式会社 N.class
	大東市	MACompany 株式会社
	和泉市	合同会社 オフィスK
	大阪市	株式会社 オリオン
	大阪市	株式会社 織仁
	大阪市	株式会社 KIMI GROUP
	大阪市	株式会社 グローバルエステート
	枚方市	Kインベスター 株式会社
	大阪市	株式会社 K.HOME
	和泉市	株式会社 KOKEN
	大阪市	株式会社 コリアルティ
	東大阪市	株式会社 CandM
	大阪市	株式会社 CDALIVES
	大阪市	晶シノ 株式会社
	泉北郡	株式会社 心建
	守口市	株式会社 SKY不動産
	大阪市	株式会社 SumoSumo 大阪
	大阪市	株式会社 成幸不動産
	大阪市	株式会社 TSE
	大阪市	株式会社 鷹雲不動産 株式会社
	大阪市	トマストホーム
	枚方市	株式会社 NO-HOUSE
	大阪市	株式会社 美健サポート
	堺市	株式会社 ファイブエース
	大阪市	株式会社 PUURE
	高槻市	深沢まち企画事務所
	大阪市	株式会社 フラウド
	大阪市	株式会社 文龍商事
	大阪市	北成建設 株式会社
	高槻市	株式会社 ミツバ地所
交野市	八洲不動産販売 株式会社	
東大阪市	有限会社 UBカンパニー	
大阪市	株式会社 Life Design	
大阪市	リンクエステート 株式会社	
大阪市	株式会社 RELIA	
大阪市	ロータスホーム	
大阪市	株式会社 ONE ESTATE	
兵庫県	尼崎市	アキ住環境
	姫路市	株式会社 クリスタルライズ
	神戸市	株式会社 シャルメ
加古郡	ハルマ不動産 株式会社	
奈良県	天理市 株式会社 まこと不動産販売	
和歌山県	和歌山市 株式会社 大空エステート	
橋本市	株式会社 ハンビシステム	
鳥取県	倉吉市	ハビナス企画
	玉野市	株式会社 光風不動産
岡山県	倉敷市	晃和不動産 株式会社
	岡山市	SHISAN-LABO 株式会社
総社市	株式会社 日園建設	
広島県	府中市	株式会社 K'COMPANY
	広島市	株式会社 七海エステート
福山市	株式会社 ファースト	
福山市	株式会社 マサキ工務店	
広島市	株式会社 リブラス	
香川県	坂出市	株式会社 K-HOUSE
	高松市	成友 株式会社
綾歌郡	真部不動産 株式会社	
高松市	森不動産FP事務所	
丸亀市	株式会社 lig	
愛媛県	松山市	キートン
	松山市	株式会社 SANPUKUフューチャー
新居浜市	株式会社 十心	
松山市	たまのいし不動産	
福岡県	福岡市	FEE 株式会社
	福岡市	東陽建設興業 株式会社
福岡市	レクルス 株式会社	
佐賀県	佐賀市	株式会社 Mie
	佐賀市	西岡不動産コンサルtant
佐賀市	株式会社 令和エステートホーム	
長崎県	長崎市	社会保険労務士：行政書士宝助法律事務所
	長崎市	株式会社 SHIN
熊本県	熊本市	有限会社 エム・ティーエム
	大分県	株式会社 いちは建築技巧
鹿児島県	鹿児島市	DAN-CRESTATE
沖縄県	糸満市	株式会社 あられ
	浦添市	株式会社 クリアール
宜野湾市	合同会社 Tech3 OKINAWA	
中頭郡	CONFIANZA Housing 株式会社	

# 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。

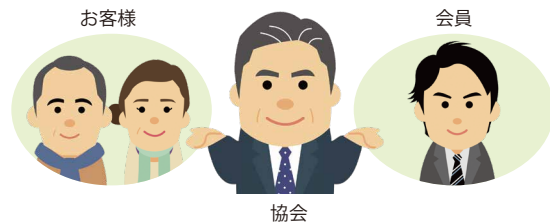
### ●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・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。

### 令和3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	81,038,607円
認証	4社	4件	11,254,817円
保留	1社	1件	
否決	1社	1件	
未審議			
令和3年度認証累計	10社	10件	30,702,738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。

# 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。

## 21年路線価 全国平均は6年ぶり下落 コロナ失速が顕著に

国税庁は7月1日、相続税、贈与税に係る土地等の評価額の基準となる路線価(21年1月1日時点)を発表した。それによると、対前年変動率の全国平均はマイナス0.5%(表参照)となり、6年ぶりに下落に転じた。

今回最高路線価が上昇した都道府県庁所在都市は8都市(前年比30都市減)で、横ばいは17都市(同9都市増)、下落は22都市(同21都市増)。新型コロナウイルス感染症の感染拡大等により、横ばいおよび下落の都市が増加しており、全体として弱含みになった。上昇が見られた8都市に関しても、上昇率は5%未満にとどまっており、前年の上昇傾向から一変した。

### ●銀座は36年連続最高。下落都市増加、上昇率も鈍化

路線価額の最高は、36年連続で東京都中央区銀座5丁目銀座中央通り(鳩居堂前)となったが、1㎡当たり4,272万円(前年比320万円減、前年比7.0%下落)で、9年ぶりの下落となった。

また上昇率の最高は、宮城県仙台市青葉区中央1丁目青葉通りで同3,300万円(同120万円増、同3.8%上昇)。なお、インバウンド需要などを受けて昨年まで上昇率1位(20年路線価は前年上昇率40.8%)を維持していた沖縄県那覇市久茂地3丁目国際通りは、同143万円(前年比2万円減、前年比1.4%下落)となった。

### ●上昇都市では再開発も

なお、国税庁では「路線価の要因についてコメント

する立場にはない」と断った上で、地価公示と同様、新型コロナの影響で全体的に弱含みながら、地価動向の変化の程度は用途や地域によって異なっている状況を指摘。上昇した8都市についてはいずれも前年から上昇率が縮小したものの、「このうち7都市で再開発計画が進められている」(同庁)としている。

対前年変動率の全国平均値はマイナス0.5%と6年ぶりに下落となった。都道府県別の平均変動率については、「上昇」が7道県(前年比14減)、「下落」が39都府県(同13増)、「横ばい」は1県(同1増)だった。上昇率が全国で最も高かったのは、福岡県の1.8%上昇(同3.0ポイント減)。また、前年では「上昇率10%以上の都市」が12、「同5%以上10%未満の都市」が9あったことを踏まえると、新型コロナウイルスの感染拡大に伴うインバウンド需要や国内旅行客の停滞が色濃く表れた路線価となった。

路線価は、原則として公示地価を基にした「時価」の8割程度を1年間の目安として定めているもの。年の途中で土地の実勢価格が大幅に下落し、路線価が「時価」を上回った場合、必要以上の納税額とならないよう、不動産鑑定士による鑑定評価額を基にした個別評価が行われている。

20年路線価ではコロナ失速により、20年7~9月分として大阪3地点、同年10~12月分として大阪13地点で路線価等の補正が行われた。国税庁では今年度も注視していくとしており、その動向を公表する考えを示している。

路線価は全国の国税局(事務所)や税務署で閲覧できるほか、国税庁のホームページ(<http://www.rosenka.nta.go.jp>)でも公開している。

標準宅地の評価基準額の対前年変動率の平均値

都道府県	21年分	20年分	都道府県	21年分	20年分
北海道	1.0	3.7	滋賀県	▲1.2	▲0.1
青森県	▲0.9	▲0.3	京都府	▲0.6	3.1
岩手県	▲0.4	▲0.3	大阪府	▲0.9	2.5
宮城県	1.4	4.8	兵庫県	▲0.8	▲0.1
秋田県	▲0.9	▲1.1	奈良県	▲1.1	▲0.3
山形県	0.0	0.1	和歌山県	▲1.2	▲1.1
福島県	▲0.1	0.7	鳥取県	▲1.3	▲0.3
茨城県	▲0.7	▲0.2	島根県	▲1.0	▲0.5
栃木県	▲1.1	▲0.3	岡山県	▲0.4	0.7
群馬県	▲1.0	▲0.4	広島県	▲0.3	2.6
埼玉県	▲0.6	1.2	山口県	▲0.1	0.2
新潟県	▲0.9	▲0.5	徳島県	▲1.3	▲0.3
長野県	▲0.5	▲0.1	香川県	▲1.1	▲0.3
千葉県	0.2	1.2	愛媛県	▲1.4	▲0.9
東京都	▲1.1	5.0	高知県	▲0.9	▲0.5
神奈川県	▲0.4	1.1	福岡県	1.8	4.8
山梨県	▲1.1	▲0.5	佐賀県	0.4	1.2
富山県	▲0.8	▲0.3	長崎県	▲0.8	0.9
石川県	▲1.3	1.6	熊本県	0.1	1.4
福井県	▲0.8	▲1.1	大分県	▲0.1	0.6
岐阜県	▲1.4	▲0.6	宮崎県	▲0.6	▲0.1
静岡県	▲1.6	▲0.4	鹿児島県	▲1.1	▲0.2
愛知県	▲1.1	1.9	沖縄県	1.6	10.5
三重県	▲1.2	▲0.8	全国平均	▲0.5	1.6

(▲はマイナス、単位は%)

21年路線価。対前年変動率の全国平均

(『住宅新報』2021年7月6日号より抜粋・編集)

## 国土交通白書

### 2つの危機の先を見据える DX、多様な社会実現へ

政府は6月25日、21年版「国土交通白書」を閣議決定した。2部構成で、第1部では「危機を乗り越え豊かな未

来へ」をテーマに、現在、わが国が直面する新型コロナウイルス感染症と災害の激甚化・頻発化という2つの危機に着目。社会と環境の変化の加速化と、これまで認識されなかった課題の顕在化を乗り越え、目指すべき「豊かな未来」の姿を展望している。

第1章では、新型コロナが人命・健康への被害、経済的打撃に加え、出生数減少を加速化させる可能性を指摘。さらに激甚化・頻発化する豪雨災害や発生リスクが高まる大規模地震を2つ目の危機と捉えた上で、過去の大震災を契機にGIS(地理情報システム)整備の本格化や復興まちづくりによるコンパクトシティの形成といった変革が実現した点を報告する。

第2章では、危機によって加速、顕在化した変化や課題として、(1)社会の存続基盤の維持困難化、(2)災害リスクの増大や老朽化インフラの増加、(3)多様化を支える社会への変革の遅れ、(4)デジタルトランスフォーメーション(DX)の遅れと成長の停滞、(5)地球温暖化の進行を挙げ、分析・整理した。例えば、社会基盤については公共交通の維持困難化と人口減少等により生活サービスの維持も困難化が進むと予測。また、日本のテレワーク利用率は31%と世界各国(中国都市部75%、米国61%)に及ばず、世界デジタル競争力ランキングでも調査対象の63カ国のうち27位にとどまる現状を指摘している。

第3章では、これらの変化や課題を踏まえて、今後どのように取り組むかを整理、紹介している。

また、第2部では例年通り国土交通行政の動向を報告した。

(『住宅新報』2021年6月29日号より抜粋・編集)

## STAFF LIST

### ● 広報委員会

高木剛俊、松本修、横山鷹史、  
吉田啓司、千北政利

### ● 発行人

秋山始

### ● 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 <https://www.zennichi.or.jp/>

# 月刊 不動産

月刊不動産 2021年8月号  
令和3年8月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

New! /

# eラーニングで学ぶ 不動産調査実務編



ラビーネットログイン 🔍 検索

ラビーネットのID・パスワードでログイン!



## eラーニングContents【物件調査編】

- プロローグ 不動産調査の全体像と調査の流れ
- 第1章 不動産情報の入手と現地調査前の情報収集
- 第2章 現地調査
- 第3章 法務局調査
- 第4章 役所調査
- 第5章 インフラ(ライフライン)調査
- 第6章 区分所有建物(分譲マンション)調査



写真や図解で 解り易く説明!

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは所属本部にご確認ください。

※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

# 月刊 不動産

発行所  
公益社団法人 全日本不動産協会  
公益社団法人 不動産保証協会

所在地  
公益社団法人 全日本不動産協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)  
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198  
公益社団法人 不動産保証協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)  
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159



## ラビーネット 不動産



「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、起こりがち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。
- 行政機関からの速達・告知**  
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナーやシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。
- 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関しても先取りしてお伝えします。改正に伴うポイントや注意点を、業種に役立つ情報を掲載しています。
- 不動産関連の手引**  
不動産関係までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産 🔍

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

