

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

【題字】故 野田卯一 会長

11

NOVEMBER
2021

【巻頭特集1】

ITコミュニティの形成で
最先端のリゾート地へ生まれ変わる
（和歌山県白浜町）

【特集2】

選手村レガシーマンション
「HARUMI FLAG」展望

【特集3】

不動産契約・電子化の流れは
不可逆である

【不動産トラブル事例と対処法】

買主のローン解除に関する
宅建業者の誤った助言
によるトラブル



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が一のために保全（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4回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	7 社	8 件	81,831,225 円
認 証	3 社	4 件	13,140,000 円
保 留	4 社	4 件	
否 決			
未審議			
令和3年度認証累計	13 社	14 件	43,842,738 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。



COVER PHOTO

ジャイアントパンダ

和歌山県白浜町には7頭のジャイアントパンダが暮らしている。中国生まれのお父さん・永明、お母さんの良浜、双子の姉妹・桜浜と桃浜、妹の結浜、彩浜、そしてこの秋お披露目された赤ちゃん・楓浜(ふうひん)の大家族である。成獣になると100kg前後にもなるが、コロコロとした体形とのんびり笹を食む姿は愛嬌たっぷり。思わず笑みがこぼれる。

02 保証のお知らせ

特集 1

04 ITコミュニティの形成で
最先端のリゾート地へ生まれ変わる
～和歌山県白浜町～

特集 2

08 選手村レガシーマンション
「HARUMI FLAG」展望

特集 3

10 不動産契約・電子化の流れは
不可逆である

プリンシプル住まい総研所長 上野 典行

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 中古マンションの雨漏り

弁護士 渡辺 晋

<賃貸相談>

14 マンションの賃貸管理

弁護士 江口 正夫

<相続相談>

16 法人が所有する不動産の評価について

公認会計士・税理士 野田 優子

<賃貸管理ビジネス>

18 マーケティングプランを作成して入居率を高める

ideaman 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

20 法令上の制限 建築等の規制(都市計画法)

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

22 買主のローン解除に関する
宅建業者の誤った助言によるトラブル

不動産適正取引推進機構 中戸 康文

<物件調査のノウハウ>

24 登記所における不動産調査のガイドラインとは?

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

28 地方本部の動き

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

ITコミュニティの形成で 最先端のリゾート地へ生まれ変わる ～和歌山県白浜町～

日本有数のリゾート地・白浜町（和歌山県）。同町は、平成16年からまちおこしの一環としてIT企業の誘致に乗り出し、その後、ワーケーションの推進にも取り組んでいます。なぜITとは無縁と思われる白浜町が企業の誘致を開始したのでしょうか。その背景とワーケーションを推進する理由等を白浜町に伺いました。

IT企業誘致で 人口減少を抑制

和歌山県の南西部（紀南地方）に位置する人口約21,000人の町・白浜町。平成18年3月に白浜町と日置川町が市町村合併し、現在の白浜町となります。町内は大きく3つの地域に分けられ、観光業を主産業とする白浜地域、農業・漁業を主産業とする富田地域、農林業を主産業とする日置川地域によって形成されます。

町の観光資源である白浜温泉は、愛媛県の道後温泉、兵庫県の有馬温泉と並び日本三古湯と呼ばれ、斉明・持統・文部天皇をはじめ、多くの宮人たちが訪れた由緒ある温泉地として名を馳せます。そのほか白良浜や円月島などの豊かな自然とともに、アドベンチャーワールドをはじめとしたさまざまなレジャー施設も完備され、年間300万人以上の観光客が訪れる観光リゾート地としてにぎわいを見せています。

ではなぜ、観光業で潤う白浜町が、IT企業の誘致に乗り出したのでしょうか。その点を白浜町に聞くと「課題であった

若者の県外流出対策」と答えます。白浜町には小学校が9校、中学校が4校ありますが、高校は1校もないのが現状。隣市町の高校に進学後、子供たちは関西圏および関東圏の大学に進学する人が多く、そのまま就職し、戻ることなくその地で暮らす人がほとんどだといいます。人口流出を防ぐためには、魅力的な働き口が白浜町に必要。そう考えた白浜町は、観光業と農業・漁業に次ぐ新たな産業としてIT産業に可能性を見出します。そして、平成13年に和歌山県の発案で白浜町を情報通信関連企業の集積地にするという構想が立ち上がるのです。

失敗事例から学んだ 定住してもらう策

平成16年、企業誘致に着手した白浜町は、空き保養所を改修し、ITビジネスオフィスを開設します。すぐに入居は決まりましたが、その2社のうち1社は平成19年に、残る1社も平成22年に退室してしまいます。その後、平成26年まで空室状態が続くことになります。

この状況について、白浜町は「私たち

はアパートの大家のようなスタンスで、『入居＝ゴール』ととらえていました。その結果、企業が求めるニーズに気づけなかったのです。従業員の生活のサポートはもちろん、都心から地方に移転してきた企業は、地方行政や地元企業とのコラボレーションを求めているのかもしれませんが、そういった要望にも応えられていませんでした。企業に定着してもらうためには、地域のサポートが必要だということに気づかされたのです」と話します。この事例は白浜町の意識を大きく変え、それ以降、町は入居企業のニーズをヒアリングし、白浜町に定着してもらえるように関係性を築いていきます。今では、サテライトオフィスで働く人々に対して、移住サポートはもちろん、子どもの転校手続きの手伝いなど、きめ細かなサポートもしています。また、企業間や地元の若者たちとの交流会を開いて移住者と地元住民との交流を積極的に行うなど、観光ではなく“白浜での暮らし”を豊かにし、楽しんでもらえるよう、さまざまな取り組みを行っています。

その成果をみると、白浜町は平成26年に和歌山県と連携して企業誘致を促



空港から白浜町の中心地まで車で約5分。町内の主要な観光スポットは距離が近いので、移動に時間を取られないコンパクト感も人気の理由のひとつという。熊野古道まではリムジンバスで2時間弱と、白浜町をベースに南紀地方の周遊が可能になっている



南紀白浜空港では、顔認証やIoTの実証実験も実施。今年度完成を目指す国際線ターミナルでは、レストランや物販施設などの施設が整備される予定

【表1】南紀白浜空港の利用状況

年度	搭乗者数	年度	搭乗者数
平成26年	107,936	平成29年	132,151
平成27年	127,003	平成30年	161,570
平成28年	119,777	平成31年 (令和元年)	177,135

和歌山県HP「南紀白浜空港月別利用状況」を編集

進。平成27年の米大手IT企業セールスフォース・ドットコムおよびパートナー企業の入居を機に入居企業は増加します。平成29年にITビジネスオフィスが満室になったことに伴い、平成30年に第2ITビジネスオフィスを新規開設。こちらもわずか4カ月で満室になり、令和2年には民設民営でレンタルオフィス・ANCHORが開設され、現在7室中、4室に企業が入居という状況だといいます。

ワーケーションは 関係人口創出の手立て

コロナ禍の中、リモートワークとともに

定着したトレンドに“ワーケーション”がありますが、全国に先駆けて推進していたのが白浜町です。同町は“関係人口の創出”※を目標に、平成29年頃から和歌山県と連携して行っています。白浜町がワーケーションの地として最適と、企業から注目され選ばれるようになった理由に以下が挙げられます。

- ・県内唯一の空港「南紀白浜空港」があり、羽田空港から約60分というアクセスの良さ。
- ・年間300万人が訪れる全国有数のリゾート地であること。
- ・災害時でも途切れない対災害ネット



パンダファミリーが人気のアドベンチャーワールド。イルカやアザラシ、ペンギンなど海の生物にも会える



世界遺産・熊野古道はさまざまなトレッキングコースがあり、パワースポットとしても人気を集めている



田辺湾の南端に位置し、円月島や塔島を望む風光明媚な番所山公園。国立自然公園に指定されている

ワークを整備

まず、羽田ー南紀白浜空港を結ぶ定期航空便の搭乗者数をみると、平成28年度と令和元年度を比べて顕著な増加がみられます(表1)。これには白浜町も「年間の観光客に大きな変動は見られないので、ワーケーションの推進が平成29年であることを考えれば、平日利用客数の増加にワーケーションが影響していることは往々にして考えられます」と見解を示します。

※関係人口：移住した「定住人口」でもなく、観光に来た「交流人口」でもない、地域と多様に関わる人々

推進の取組みに、小中学校の夏休み期間には、親子ワーケーション事業も実施。この事業には『日中、親は通常どおり仕事をし、子供たちはアドベンチャーワールドに遊びに出かける。それ以外の朝夕の時間は家族みんなが一緒にリゾートを楽しむ』といった家族でワーケーションを体験するという趣旨があり、首都圏からの参加者に好評だったといいます。仕事に重要なネットワーク環境については、災害時でも途切れない防災ネットワークを「国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)」と協定を結び整備して、常時の利用を可能としています。また、白良浜など観光名所ではフリーWi-Fiとして約2,500人が同時接続できるという先進的な環境が整っています。

不動産や交通インフラ 白浜町の今後の課題

海を臨める立地には、ホテルや旅館、リゾートマンションが建ち並び、夏期は宿泊料金が上がるにもかかわらず、宿泊施設はどこも満室になるといいます。町内に建つマンションは現在38棟。その多くが大阪や神戸といった関西圏の方が所有するリゾートマンションで、昭和49年頃に建てられたものが多く、その数は昭和50年にかけて一気に増え、その後は微増。平成に入ると新しいマンションは、ほとんど建てられていません。新たな宿泊施設やマンションが建たないのは利用土地に理由があるといいます。その点について、地元の不動産業者は「用途地域の関係でなかなか宿泊施設を建てられる場所が無いんです。これからの観光需要や現在の宿泊施設の老朽化を考えると、用途地域の規制緩和が必要かもしれません」と話します。

また、関西圏からの観光客は陸路で



4車線化によって得られるメリットは観光客のアクセス環境向上のほか、自然災害が起きた時の復旧作業による全面通行止めの回避などもある（和歌山県HPより）

のアクセスが多く、夏場のオンシーズンは、阪和自動車道、湯浅御坊道路などに観光バスや自家用車が溢れ大渋滞が発生します。それに伴う事故の発生や、事故が起きた際にさらに渋滞が悪化することが課題でした。しかし現在、4車線化工事が行われており、今年度中には完成する見込みです。これにより、大阪方面からのアクセス利便性が格段に良くなると予想されています。

白浜町の魅力をいかして さらなる発展へ

今後のビジョンについて白浜町は、「ワーケーションという言葉は全国的に広まりつつありますが、まだまだ制度として導入している企業はさほど多くないのが現状です。リゾート地で仕事をするということについて否定的な考え方を持つ人も少なくありません。これについては、企業が導入しやすくなるよう国や自治体による制度等の後押しが必要だと考えています。今後、町では白浜でしか体験・経験できないこと等、長所の掘り起こしを行い、広くPRしていきたいと思います。引



白い湯気と温泉の香りがたちこめる白浜で最も古い行幸源泉

き続きワーケーションやIT企業誘致をきっかけに継続的に白浜町と関係を持っていただける企業を増やし、ITコミュニティが形成されることを目指していきます」と話します。続けて、「白良浜で海を楽しむこともできれば、熊野古道で自然を感じることもできます。疲れたら温泉や足湯でリフレッシュし、新鮮な魚介類を中心としたグルメも抜群です。何より観光地という土地柄、地元の人たちの雰囲気が温かく接しやすいのも魅力の一つです」といいます。

今後、白浜町は、観光地としてのメリットを最大限に生かし、さらに先進的な通信環境や交通インフラの改善によって、最先端のリゾート地としてますます注目されていきます。

変化する情勢に求められる 地域事業者の対応

時代とともに変わる町の需要に、
地域事業者はどのような視線を向けているのでしょうか。
長年、白浜町で不動産事業を営む株式会社アルディの山内利夫代表に詳細を伺いました。

大学卒業後は金融機関に勤務。バブル崩壊後に
興味があった不動産業界へ転身し、白浜町へ。

事業の幅を広げて 観光需要に応えたい

——まずは、リゾート地特有の不動産状況について教えてください。

私が不動産事業を始めたのは25年くらい前ですから、それこそ当時はたくさん宿泊施設と保養所が建つオーソドックスな温泉街でした。変化が見られたのは数年ほど経った頃だと思います。多くの保養所が「採算がつかない」という理由から一斉に売りに出されて。しかも年度末までに整理したいという意向もあったので、相場よりもだいぶ安い金額で取引されていました。その頃からです。町がIT企業の誘致を始めたのは。町がロケーションの良い物件を探しているというので、私が持っていた大手企業の保養所を売却したこともあります。その物件が最初のITビジネスオフィスだったと聞いています。

——現在も売買や仲介をメインに行っているのでしょうか。

いいえ、現在は規模を縮小しています。昔は別荘やリゾートマンションの売買・仲介をメインに行っていましたが、現在はそれほど大幅な利益を見込めません。以前は、ある程度の年代になったら「別荘を買おう」「良い車に乗ろう」など購買意欲旺盛な人が多かったと感じていますが、現在はそれが見られません。

別荘を購入して、同じところに行くより、いろいろな場所に泊まりに行った方が楽しいという人が多いようです。しかも別荘等の所持に管理費や固定資産税を払うのは面倒など、消極的な意見も聞きます。

そのような時代の変化もあって、現在では建設業、土木業まで事業を広げ、購入物件にリノベーションを施して、再販するといった事業が主になっています。当初は土木・建築工事は外注していましたが、やはり自社で一気通貫したほうが取引もスムーズです。加えて、数年前からは宿泊業も展開しています。元は大手企業の保養所をリノベーションして、ペット連れ専用の宿泊施設として開業しました。ビーチの目の前というロケーションが宿泊客にも好評で、その後、第二弾のヴィラも建設しました。

——今後の事業展開について、どのようなことを考えていますか。

南紀白浜空港に新しく国際線ターミナルができますから、コロナが収束すれば再びインバウンド需要も高まるでしょう。白浜町から少し南の串本町にはロケット発射基地ができると聞いていますし、今まで国内では種子島からしかできなかった小型衛星の打ち上げができるようになり、稼働が始まれば、月に5～6本のロケットが打ち上げられるそうです。その関係もあってでしょう。隣のすさみ町には、ビジネス需要を見越したホテル

が開業されています。

白浜町に関していえば、南紀白浜空港から10分ほどで行ける立地に、源泉かけ流しの温泉、美しいビーチ、レジャー施設等が集約されている場所はなかなかないと思います。これからも観光需要はますます増えていくと思います。ただ、別荘・リゾートマンションに関しては、飽和状態ですので、当社は現在、近場に“川”がある土地に目を向けています。最近、若い人たちに川遊びが人気と聞きます。また、少し山の方に行くと、流行りのグランピングをするのに最適な場所があります。海外からの観光客も興味を持たれるのではないのでしょうか。今後はぜひ、白浜町を拠点に、自然の中で新たなアクティビティが楽しめるようなことを考えていきたいですね。



株式会社アルディ

住所：和歌山県西牟婁郡白浜町
890番地6

電話：0739-43-0133(代表)

FAX：0739-42-5877

[ホームページ]
<http://www.arudy.jp/>

ポスト五輪、分譲4,000戸超に熱視線

選手村レガシーマンション 「HARUMI FLAG」展望

新型コロナウイルス感染拡大により1年先延ばしにされた「東京2020五輪・パラリンピック」。

感染爆発により開催に批判が集まったものの、

日本勢のメダルラッシュが空気を和らげて五輪・パラともに無事に日程を終えました。

そしていま、住宅・不動産業界でポスト五輪として注目を集めているのが、

五輪のメイン会場近くに登場した選手村です。

ここでは、いよいよ販売が本格化する注目のプロジェクトの今後を展望します。

はじめに

中央区晴海5丁目に開発された東京五輪・パラリンピックの選手村は、五輪後、分譲マンションとなります。このプロジェクトは、「HARUMI FLAG(晴海フラッグ)」と名付けられており、分譲マンションの販売センター「HARUMI FLAGパビリオン」は2019年4月27日にオープン。その後、コロナ禍を受けてストップしていた販売活動がいよいよ本格化します。分譲住宅市場は販売価格が高止まりしていますが、その中で晴海フラッグは割安感が強いことで消費者からの引き合いが強いようです。

新たな街 「晴海フラッグ」の誕生

晴海フラッグは、約18haに及ぶ広大

な敷地に東京都と三井不動産レジデンシャルなど開発大手11社が一丸となって取り組んだプロジェクト。東京湾が一望できる立地に分譲4,145戸のほかに賃貸住宅1,487戸も建設され、商業施設や保育施設なども整備して新たに約1万2,000人が入居する一つの街が誕生します。分譲街区は「シービレッジ」(686戸)、「サンビレッジ」(1,822戸)、「パークビレッジ」(1,637戸)に分かれ、選手村の役割が終了したことで改修を2023年の秋ごろまでに終わらせて2024年3月下旬に引渡しの予定です。販売価格がすべて開示されているわけではありませんが、都有地を活用しての事業であるため、東京都心や東京23区の新築相場に比べると安い値段設定になっているのが特徴。晴海周辺の新築が高額なだけに、晴海フラッグの割安感がさらに強まりそうです。

不動産経済研究所の調査によると、首都圏の新築マンションの平均価格は

直近8月で7,452万円となり、東京カンテイの調査では、東京23区の中古マンション価格が6,427万円と14か月連続で上昇して、1年前の同じ月との比較では1割以上も上がっています。

駅遠も価格と都心距離の見合い、 資料請求が増加傾向に

東京湾岸の新築分譲の1坪当たりの単価は平均350万円とされ、個別にみていくと400万円超えも珍しくはありません。晴海フラッグは、例えばコロナ前のパビリオンオープンのときの値付けでパークビレッジB棟をみると、17階で専有面積85㎡の住戸は1億100万円台と坪単価が392万円、同じB棟でも5階で専有面積78㎡は6,100万円台となって坪単価258万円となっています。

一方、現在のサンビレッジの第1期の予告物件概要では、販売価格は4,900万円台～2億2,900万円台とし、最多

販売価格帯は6,400万円台です。その間取りは2LDK～4LDK(61.06～116.58㎡)を用意していますが、この最高価格2億2,900万円は坪651万円ほど。晴海フラッグは、大規模なだけに個々の販売価格の幅も広いですが、全体をならすと平均300万円を切る水準と想定されています。

こうした市場環境に鑑みれば、晴海フラッグが最寄りの駅から歩いて20分以上かかるとはいえ、これから販売を再開する開発サイドとしては、「資料請求の反応をみると、銀座という日本一のブランド力を持つエリアに近いという立地特性が、駅遠物件イメージを払拭しているようだ」と鼻息も荒くなっています。11月中旬の販売開始を前に、8月28日からモデルルームの予約案内会を始めたところ、資料請求が五輪前から急速に伸びているようです。人員の輸送能力は未知数であるものの、次世代バスシステムの東京BRT(バス高速輸送システム)や都営バスのほか、コミュニティサイクルといったさまざまな交通手段の結節拠点となるマルチモビリティステーションの整備に対する期待が消費者の背中を押しています。

専門家の市況展望

緩和マネー流入で底堅い値動きだった株式市場は、企業各社の2021年4～6月期決算の発表が予想以上に悪いことで軟調が続いていましたが、菅義偉首相が自民党総裁選から離脱し、岸田新総裁が誕生したことで、新たな経済政策への期待とコロナ感染者数が下げに転じて緊急事態宣言が解除されたことも相まって、経済の正常化に期待する動きから株価が急速に回復しています。

「現在のところ不動産市場が悪化する要因は見当たらない」というのが大方の専門家のコンセンサスです。景気悪化による資産効果の低下は杞憂となり、そうした中で、晴海フラッグの販売見通しについて、4,000戸を超える大規模マンションだけに予想はしづらいものの、供給サイドとしては販売状況を見ながらコントロールして売り切るのはそう難しいとの見方が広がっています。

“レガシー”という資産

1期当たりどの程度の販売戸数を出すのかにもよりますが、前述の東京カントリーによれば、「仮に売れ行きが今ひとつだったとしても、値下げをせずにじっくり時間をかけて値崩れしないように販売する発想になるのではないか」と見立

ています。東京五輪・パラリンピックの選手村として、世界の五輪選手が使ったというプレミアムが付いたことが最も大きく、「もし、東京五輪が中止になっていたらレガシー物件ではなくなっていた」と言います。単なる駅から遠い分譲マンションという評価を避けられたことが、今後の販売にプラスに作用するとの分析がもつばらです。

「かつて、ここで東京2020五輪・パラリンピックが開催されて世界中のトップアスリートが使っていたんだ」という他の物件では得られない“資産価値”が付き、購入者にとっては将来的な再販まで描きやすくなった可能性があります。いわゆるレガシー物件として、中古流通市場にどのように反映されるかなど将来を断定できないものの、マイナスに働く可能性は限定的との見方も広がっています。



HARUMI FLAG完成予想

不動産契約・電子化の流れは 不可逆である

2021年5月、宅地建物取引業法の改正を含むデジタル改革関連法案が成立。

2022年5月からは不動産の売買や賃貸契約時における
契約時重要事項の対面での説明と記名押印の義務が撤廃され、
不動産契約の電子化がスタートする予定です。

この法改正に中小不動産事業者は
どのように対応すればいいのでしょうか。

賃貸を中心とする不動産事業者に向けて
集客戦略・人材戦略の立案サポートを行う
プリンシプル住まい総研所長 上野典行氏に話を聞きました。



大手事業者の電子契約化を 無理に追従する必要はない

不動産契約における押印の廃止と電子化に関しては、以前からポジティブな勢力とネガティブな勢力の両方の意見がありました。2017年からは賃貸で、2020年からは売買でそれぞれビデオ電話ツールを用いたいわゆる「IT重説」がすでに解禁されていますが、その際もネガティブな勢力の人達からは「IT化やDXの推進についていけない中小の事業者にとっては厳しい」という意見が上りました。

確かに、新しい仕組みを取り入れる際には大手の方が有利な状況が少なからずあります。例えば、札幌から東京に進学や転職で引っ越すことになった人が引っ越しの2カ月前に東京に部屋探しに来て、IT重説に対応していない事業者のもとで理想の部屋を見つけて、申込みをしたとします。審査が下りる前に札幌に帰らなければいけないため、押印は審査完了後に郵送でやりとりすることにして、とりあえず重説だけは対面で行い帰っていただく。しかし札幌に戻った後、

審査に落ちたことがわかってしまった。お客様側はもう一度東京へ行く時間的余裕もなく、札幌にいながら別の物件を探します。その際、物件は無事見つかるかもしれませんが、重説はどうするかという問題が発生するでしょう。そんな時、大手であれば札幌支店の従業員に代わりに重説を頼むといった対応ができますが、中小企業の場合はわざわざ札幌まで重説のためだけに出向くか、宅建資格を持つ現地の知人に頼むしかありません。しかし、いずれの方法にしても物理的な出費が発生します。こうした点から見れば確かに大手のほうが有利だと言えます。IT重説は、遠隔地に店がない中小こそ必要なのです。

しかし、電子契約まで、中小企業が無理をして慌てて導入する必要はないでしょう。月に1~2件売買仲介をすれば十分にやっていける。それで仕事に困っていないというのであれば、慌ててデジタル化に乗り出さなくても事業を継続できるはずだからです。

不動産業界のDX遅れは 大きな誤解である

不動産業界はDXが遅れているとよく言われますが、私に言わせればそれは大きな誤解です。賃貸の世界で言えば、【図表1】で示したように世の中にある賃貸物件の管理戸数の47%は上位10社が管理しています。そして、その上位10社はすでに電子申込みには対応していますので、おそらく来年5月からの電子契約の解禁にも必ず対応するでしょう。つまり、世の中に出回っている賃貸物件の約半数は来年の法施行と同時に電子契約化されるということです。

この数字をもって「不動産業界のDXが遅れているということ」は言えないと、私は思っています。上位事業者で対応が進めば中間層の事業者でも自然に電子契約化が進み、さらに比率は上がるでしょう。DXが遅れていたのではなく、これまでただ法律が邪魔をしていたというだけなのです。

一方、不動産テック企業の人たちはみな口を揃えて「この業界はレガシーだ」と言いますが、それは彼らが【図表1】の501位以下の層、社員2~3名で管理戸数2,000戸未満の中小企業に営業をかけているからです。この層はマーケット全

体から見れば6%ほどしか占めていません(図表1の赤枠)。

先ほども触れた通り、私はこの層の事業者は無理に大手を追従し電子化する必要はないと考えています。しかし、たとえば事業承継を考えているような場合は「時代やマーケットはとつくに動いている」ということを理解しておかなければいけません。長期的に見れば間違いなくすべての契約が紙から電子に置き換わると考えられるからです。

実際、オンライン内見やVR内見、自動返信での物件紹介やお客様とのチャットでのやりとりなど、生産性を上げる取り組みは業界に浸透してきています。また、新型コロナウイルスの感染拡大が非対面の営業活動を促進したように、IT化には本来関係のない要素もIT化を促す時代であることも知っておく必要はあるでしょう。

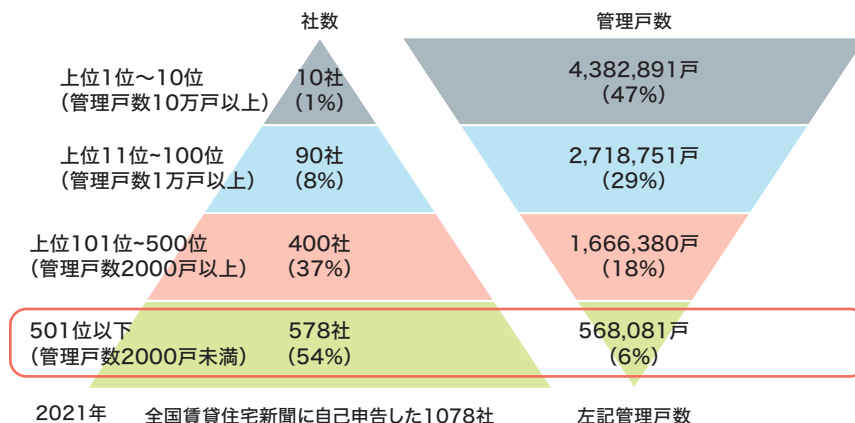
賃貸契約はいずれ 電子契約が普通になる

現在すでに業界での浸透が進んでいるIT重説。その流れは大きく7つのステップで進んでいきます。

- ①空室問合せの際にお客様がIT重説を希望
- ②審査が通過したら事業者が重要事項説明書を作成し取引士が記名押印
- ③作成した重要事項説明書2部をお客様に発送
- ④お客様が書類を受け取り
- ⑤ビデオ電話で重要事項の説明を実施
- ⑥お客様が内容を確認したうえで記名押印
- ⑦説明書2部のうち1部を返送

電子契約を取り入れると、このうち赤色の部分②～④と⑥⑦がなくなります。

【図表1】
管理戸数ランキング(全国賃貸住宅新聞)を社数と管理戸数で編集(プリンシプル住まい総研)



「会社を大きくしていきたい」「郵送の手間を省きたい」「事業承継を考えている」などといった場合は、電子契約を取り入れてこの工数を削減することが大きなメリットとなるでしょう。

もう一つ、電子契約導入のメリットとしてあるのがオーナーへの対応の部分です。オーナーはご高齢の方が多いですから従来通り紙の契約をご希望される方もまだまだ多いと思いますが、一部のオーナーの中には確定申告用の資料をデータで送って欲しいという方もいらっしゃるかもしれません。オーナー向けアプリなど便利なツールも出始めていますから、オーナー側のIT化に事業者が置いていかれないように対策をする必要があります。

もちろん、電子契約に対応できないからといっていきなり明日倒産するというような話ではありませんので、無闇に煽るつもりは私にはまったくありません。車を買う時、電子契約ではないからという理由だけでA社の車をやめてB社の車にしようという人がいないのと同じで、いい物件があれば事業は続いていくはず。ただ「時代遅れの会社だな」と思われる可能性があるぐらいです。

しかし、今回の法改正に伴うデジタルへの移行は不可逆的なものです。メディアの主流がラジオからテレビ、テレビからインターネットに移ってきたように、現金払いの機会が減って電子マネー払いが主流となりつつあるように、連帯保証人から家賃保証会社に賃貸の保証の仕組みが変わったように、一度多くの人が便利と感じたものがもとに戻っていくことはまずありません。不動産の契約も長期的には必ずすべて電子契約に置き換わるということを理解しておくべきでしょう。

上野 典行 プリンシプル住まい総研所長

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、株式会社リクルート入社。求人広告の営業・制作を経験の後、リクルートナビを開発。2002年より、住宅情報タウンズのフリーペーパー化を実現し、編集長に。2011年12月同社を退職し、プリンシプル・コンサルティング・グループにて2012年1月より現職。現在全国で講演・執筆・企業コンサルティングを行う。



法律 相談

Vol.67

Question



最近中古マンションを購入し、居住しています。物件状況等報告書には「現在まで雨漏りを発見していない」と記載されていましたが、実は売主が以前の雨漏りを隠していたことがわかりました。購入後、雨漏りが発生しています(日常生活には支障がない程度です)。売買契約の無効または取消し、契約解除、損害賠償請求の主張をすることができますでしょうか。

Answer

1. 回答

売買契約の無効または取消し、および契約解除はいずれも主張できません。しかし、損害賠償を請求することはできます。

2. 裁判判例

ご質問と類似の事案が訴訟で争われたケースが、東京地判令和2.2.26(2020WLJPCA02268014)です。

I 事案の概要

(1) Xは、平成27年8月9日、Y(宅建業者)から、売買代金1,200万円で購入したマンションの610号室(本件住戸)を購入し、同月31日に引渡しを受けた。その後、配偶者とともに居住している。本件住戸は、昭和53年6月15日に建築されたマンションの一室である。

売買契約前にYが作成し、Xに交

付した物件状況等報告書には、「1. 売買物件の状況」のうち「①雨漏り」の項目には、「ア.現在まで雨漏りを発見していない」に丸印がつけられていた。

しかし、平成27年10月11日、本件住戸のバルコニー側洋室天井から雨漏りが発生した。この雨漏りについては、修繕工事は未了だが、管理組合が管理組合の費用をもって修繕工事を行うことになっている。

(2)ところで、Yは、平成27年6月29日、Eから本件住戸を購入しており、これに先立って、EがYに対して交付した同年4月11日付け物件状況等報告書には、「①雨漏り」「イ.過去に雨漏りがあった。」(丸印)、「箇所:リビング」「修理…済」(丸印)、「平成27年4月頃」と記載されていた。Yは、Eからリビングで雨漏りがあったことを伝えられていたが、このことを、Xに秘して

売却したものであった。

(3) XはYに対し、売買契約の錯誤無効(※)、債務不履行による売買契約解除を主張し、また、説明義務違反による損害賠償を求め、訴えを提起した。

II 裁判所の判断

(1) 錯誤について

『本件住戸の雨漏りは、約23万円程度の費用で修繕可能な軽微なものであり、しかも、共用部分の瑕疵によるものであるから管理組合がその費用を負担するべきものであって、自己負担の必要はなく、管理組合自身も修繕の意向を示している。したがって、Xが望めばすぐに修繕されるものであって、マンションの築年数も踏まえると、客観的な価格に対する影響はほとんどないと考えられる。そうすると、本件状態であることにつき錯誤がな

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、司法試験考査委員、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。



かったならば、表意者であるXのみならず、通常人であっても本件売買契約における意思表示をしなかったであろうと認められるほどにその錯誤が客観的に重要であるとまではいえない。したがって、Xに要素の錯誤があるとは認められず、これに関するXの主張は理由がない』として、錯誤無効の主張は否定されました。

(2) 債務不履行による契約解除について

『当事者が契約をなした主たる目的の達成に必須でない附随的義務の履行を怠ったにすぎないような場合には、特段の事情が存しない限り、相手方は当該契約を解除するこ

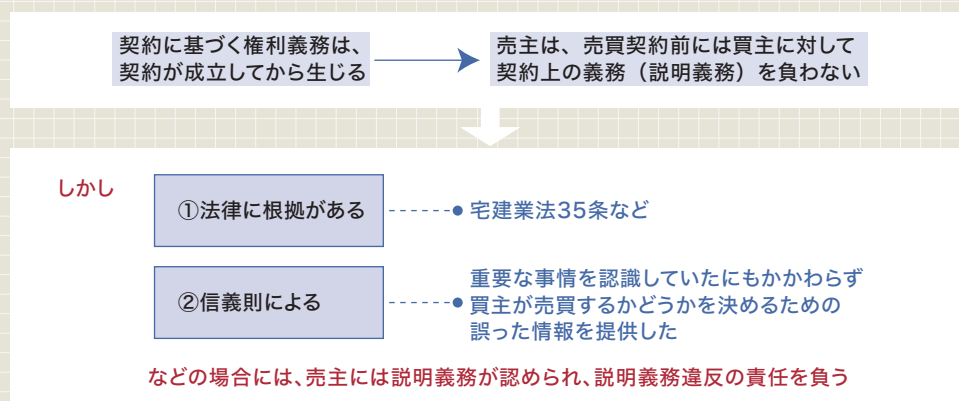
とができないものと解するのが相当であるところ（最高裁判所昭和36年11月21日判決）、本件雨漏り歴自体は生活に直ちに影響を及ぼすものではない上、本件売買契約締結に至る経過において、本件雨漏り歴が当事者間において重大視され又は契約の前提とされていたことは何らうかがえない。したがって、上記義務違反は、本件売買契約締結の目的達成に重大な影響を与えるものではなく、附随的な義務の不履行にすぎないとみるべきであるから、Xがこれを理由に本件売買契約を解除することはできない』として、債務不履行による契約解除も否定されています。

(3) 説明義務違反による損害賠償請求について

『Yは、Xに対し、本件住戸に本件雨漏り歴があるのに、それが無い旨事実と異なる説明をし、かつ、本件雨漏り歴を知らず故意に隠したものであって、これは信義誠実の原則に著しく反するものであるといわざるを得ない。そうすると、Yの上記虚偽の説明は、違法行為と評価するのが相当であり、不法行為に基づく損害賠償請求権により、Xが被った損害を賠償する責任を負う』として、説明義務違反による損害賠償請求は肯定されました。

(※) 本件は改正前の民法が適用となっているので錯誤無効の主張がなされたが、改正後の現行民法では、錯誤の効果は取消しに改められている。

図表 売主の説明義務の考え方の整理



👉 今回のポイント

- 売買契約に錯誤があり、その錯誤が法律行為の目的および取引上の社会通念に照らして重要なものであるとき（改正前の民法では、要素の錯誤があったとき）は、契約を取り消すことができる（改正前の民法では無効）が、錯誤が重要なものでないときには、取消し（または無効の主張）はできない。
- 売主に債務不履行があっても、契約をなした主たる目的の達成に必須でない附随的義務の履行を怠ったにすぎない場合には、契約を解除することはできない。
- 住戸に雨漏り歴がありながら、このことを隠して雨漏り歴がないという説明をし、売買契約を締結させることは信義誠実の原則に著しく反するから、このような場合には、売主は、買主に対して、不法行為に基づく損害賠償請求義務を負う。



賃貸 相談

Vol.40

マンションの賃貸管理

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士

江口 正夫



東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所弁護教官室所付、不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』『大改正借地借家法Q&A』（ともに にじゅういち出版）など多数。

Question



賃貸マンションの仲介と管理業務を受託しています。オーナーの方から、マンションの賃借人はマンションの管理規約に従う義務があるのかと問われています。また、この度、マンションの管理組合総会で共用部分の修繕についての議決が予定されていますが、賃借人が総会に出席して意見を陳述したいので承諾してほしいといわれています。このようなことが認められるのでしょうか。

Answer

区分所有建物の管理規約は、建物の専有部分を有する区分所有者に適用されますが、同時に、建物の占有者にも規約は及ぶものとされています。したがって、マンションの賃借人（占有者）に対しては同マンションの管理規約が当然に及びます。

また、区分所有法では、占有者は、一定の範囲内で区分所有者（賃貸人）の承諾を得て管理組合総会に出席し、意見を陳述する権利があるとされていますが、どのような事項についても意見陳述権があるわけではなく、法律上の利害関係がある事項についてしか意見陳述権は認められません。したがって、修繕に関する事項は賃借人には法律上の利害関係がありませんので、この場合には意見陳述を拒むことができると解されます。

1. マンションの管理規約の 賃借人への適用

マンションの管理規約は、マンションの区分所有者に適用されることは当然ですが、建物の区分所有等に関する法律（以下「区分所有法」）第46条2項は、「占有者は、建物又はその敷地若しくは附属施設の使用方法につき、区分所有者が規約又は集会の決議に基づいて負う義務と同一の義務を負う。」と定めてい

ます。その趣旨は、区分所有者は管理規約や総会の決議に従う義務があるので、区分所有者の権利の範囲内で占有する占有者が区分所有者と同様の規制を受けることは当然である、との考えによるものです。したがって、賃借人は、区分所有建物の占有者ですから、当然に管理規約に従う必要があります。

2. 賃借人の意見陳述権

このように、マンションの賃借人

は当該マンションの管理規約等に従う義務を課されますので、他方において、一定の範囲で管理組合総会において自分の意見を述べる権利（これを「賃借人の意見陳述権」といいます）が認められます。区分所有法第44条1項は「区分所有者の承諾を得て専有部分を占有する者は、会議の目的たる事項につき利害関係を有する場合には、集会に出席して意見を述べるができる。」と定めています。

(1) 利害関係とは？

この法律では、賃借人が「会議の目的たる事項につき利害関係を有する場合」に、区分所有者の承諾を得て総会に出席し意見を陳述する権利があると規定しています。そこで、この場合に「利害関係」とは何かが気になるところです。例えば、マンションの修繕決議が行われる場合に賃借人は意見陳述権があるのか、管理費の増額決議の場合は意見陳述権が認められるのかという点は、これらの決議に賃借人が「利害関係」を有するといえるか否かにより決まります。

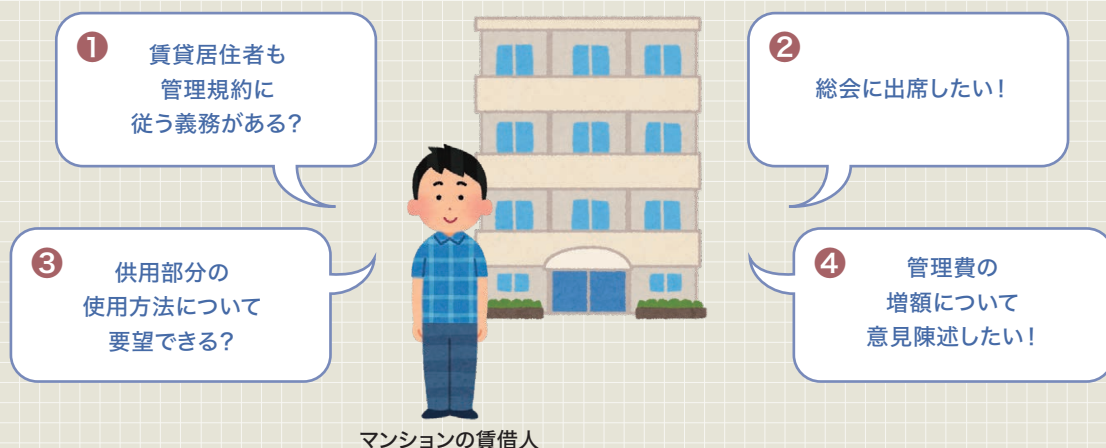
(2) 法律上の利害関係と事実上の利害関係

区分所有法第44条1項に定める「利害関係」とは、あくまで「法律上の利害関係」を指すもので「事実上の利害関係」は含まれないと解されています。法律上の利害関係とは、色々な考え方がありますが、ある事項が自分の法律上の権利または地位に直接影響を与える場合をいいます。事実上の利害関係とは、ある事項が自分の法律上の権利ないし地位に直接の影響を与えない場合をいうと考えてよいと思います。

したがって、管理組合総会の決議事項が、マンションの建物やその敷地または附属施設等の使用方法、用途の制限等に関するものであれば、賃借人は、賃借権に基づく使用収益権に直接影響を受けますので、区分所有者の承諾を得て意見陳述をすることが認められます。

これに対し、共用部分の修繕等は、管理費の増額等が問題となる場合は、単に事実上の利害関係を有するのみと考えられるので、意見陳述権は認められないことになります。

賃借人の希望はどの程度認められる？



👉 今回のポイント

- ① 賃貸マンションの賃借人は、当該マンションの管理規約に従わなければならない。
- ② 賃借人は、区分所有建物の占有者として、一定の範囲で、区分所有者（賃貸人）の承諾を得て、管理組合総会に出席して意見を陳述する権利が認められている。
- ③ 賃借人の意見陳述権は、賃借人が法律上の利害関係を有する事項について認められるので、建物や敷地、その附属施設の使用法に関する決議であれば、区分所有者の承諾を得て、意見陳述権が認められる。
- ④ 賃借人の意見陳述権は、賃借人が事実上の利害関係を有する事項については認められないので、共用部分の修繕や管理費の増額が議題とされる場合には認められない。



相続相談

Vol.8

法人が所有する不動産の評価について

野田綜合法律会計事務所
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、野田綜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



父の相続が発生した場合、父が経営する法人所有の不動産はどのように評価されるのかについて教えてください。当法人が不動産を取得してから、まだ1年しか経っていません。

Answer

1. 法人で所有する不動産の評価方法について

(1) 法人の所有する不動産の評価について

被相続人(亡くなられた方)が所有する法人を通して不動産を所有している場合、直接相続財産として不動産を評価するのではなく、被相続人が保有する株式^{※1}の価額算出をするために、不動産を評価することになります<図表1>。

※1 ここでは非上場株式を想定しています。

(2) 法人の所有する不動産の評価方法の注意点

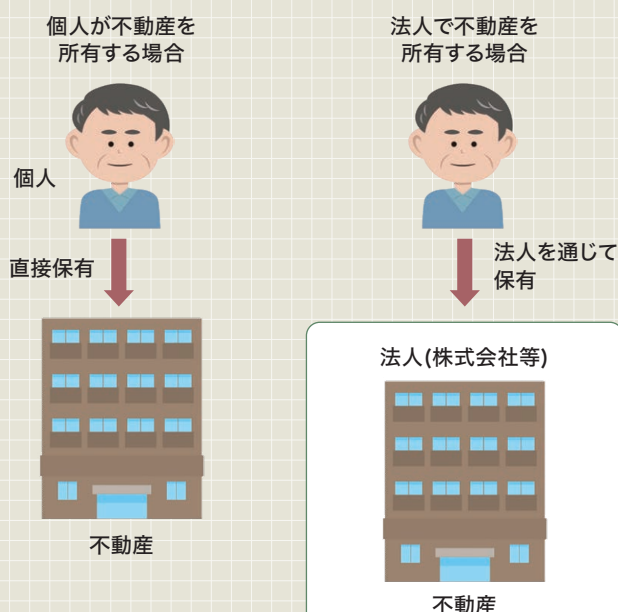
法人保有の不動産の評価額は、法人の貸借対照表に記載された帳簿価額ではなく、基本的には個人所有の不動産と同様に財産評価基本通達に基づいて評価されますが、一点気を付けなくてはならない点があり

ます。

それは法人で所有する場合については、**評価時点(=相続発生時)前3年以内に取得した不動産は、通常の取引価額で評価されるという点**です

(財産評価基本通達185)。つまり、仮に法人が土地・建物を購入してから3年以内に相続が発生した場合には、法人の所有する土地はほぼ取得した価格で評価され、建物に関して

図表1



は、購入時からの減価償却費を引いた価額で評価されることになります。そして不動産が高く評価される結果、被相続人(＝亡くなられた方)が保有する非上場株式の評価額が高くなってしまう場合があります。

(3) 個人で不動産を購入した場合との違い

個人で不動産を購入した場合は、購入から評価時点(＝相続発生時)まで3年超経過しているか否かによって評価方法を変更するという明示的な通達等は、現在はありません。法人で不動産を購入するか、もしくは個人で不動産を購入するかについて検討する場合には、このような評価方法の差異について検討を行っておくことが大切です。

2. 不動産所有法人の評価の実例

次に、実際に個人で不動産を取得した場合と法人で不動産を取得した場合とで、どのように評価が異なるのか、簡単な例を用いてご説明します。ここでは仮に、法人が自社保有の土

地に自社使用の建物を建設して使用している場合を想定します(注：本ケースにおいては、小規模宅地等の特例の適用は考慮していません)
＜図表2＞。

(1) 法人が不動産を取得してから3年以内の場合

前述のとおり、法人で不動産を所有している場合は、不動産取得から3年以内の場合には時価にて評価することになります。よって、今回のご質問のように土地・建物の取得から1年しか経過していない場合に相続が発生した場合には、図表3のように評価することになります。

(2) 法人が不動産を取得してから3年超経過している場合

3年超経過している場合には、基本的に財産評価基本通達に基づいて土地・建物を評価することになります＜図表4＞。

(3) まとめ

上記(1)と(2)とでは、同一の不動産であっても相続税法上の評価額がかなり異なっており、法人で不動産を所有している場合には不動産取得から3年を経過しているか否かによって結果が大きく異なることがわかりいただけるかと思います。不動産の評価額の差異は最終的に法人の株価にも影響することとなりますので、法人で不動産を購入する場合には、このような点についても考慮して購入時期を決定することが大切です。

図表2

【土地】

面積300㎡、購入価格2億2,500万円、路線価600千円/㎡、

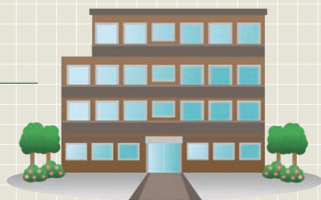
【建物】

建築価格4億円、固定資産税評価額2億8,000万円、耐用年数50年(定額法)、耐用年数50年

(注：小規模宅地等の特例は適用しない場合を想定しています)

図表3

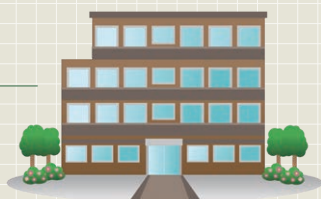
土地：A法人
建物：A法人
利用：A法人



土地・建物は自用で、取得1年経過
建物減価償却：定額法 耐用年数50年 償却率0.020
土地：購入価格2億2,500万円
建物：建物 建築価格4億円-減価償却費800万円
＝3億9,200万円
合計：6億1,700万円と評価されます

図表4

土地：A法人
建物：A法人
利用：A法人



土地・建物は自用ですので、
土地：路線価600千円×300㎡＝1億8千万円
建物：固定資産税評価額2億8千万円
合計：4億6千万円と評価されます



Vol.44

マーケティングプランを作成して入居率を高める

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。

Question



秋の繁忙期で少し入居率は改善したものの、相変わらず新型コロナの影響で人の動きがあまりよくありません。この夏に完成した物件も、数カ月経過してもまだ半分も決まっていません。決められたルーティンに沿って募集をしているのですが、あまり成果も見えません。どのようにしたら効率よく募集計画を立て、その結果をあげられるのか教えてください。

Answer

賃貸物件の募集は、物件ごとに募集戦略と計画が必要となります。ただポータルサイトに掲載して反響を得るとか、店頭広告を掲示してみるだけでは入居が決まりにくい時代になっています。マーケティングプラン（募集計画）を明確にして、目標と実績を管理していくことが重要です。

1. 惰性で募集をかけても成果が見えない

物件の供給よりも、需要が勝る時代であれば、特別なことをしなくても入居者が物件を決めてくれますが、このご時世ではそういきません。コロナ禍がさらに空室率を押し上げていますから、より一層募集には工夫が必要です。通常、入居募集が可能になった時点で、募集図面を作成、店頭への広告掲示、ポータルサイトへの掲載、現地での募集看板などを設置して入居者を募りますが、ただ流れに任せて募集をしても、その成果や費用対効果が見えにくいのではないのでしょうか。入居希望者は明確な目的があって部屋を決めるのです

から、お部屋を提供する管理会社側も、そのニーズに即した募集活動をしなければなりません。

一般的に、物件ごとにマーケティングプラン（募集計画）を決めて、その目標に向かってアクションをすることはありませんが、実際は物件ごとに特徴が違うので、ターゲットが変わります。よって本来であれば、物件ごとにやるべきことをフォーカスして立てを決めるべきなのです。特に新築物件に関しては、一度にたくさんの空室が供給されるわけですから、どのアクションが一番費用対効果が高いのかを知らなければ、無駄なことにお金をかけ続け、広告費ばかりがかさむことになってしまいます。

2. マーケティングプラン（募集計画）を作成する

物件ごとにどのようなアクションを行って、満室まで持っていくのかを計画します。具体的には、アクション・チャート（行動する内容）を作成して、いつまでに誰がどんなアクションをするのか決めます。大きなカテゴリーとしては、「募集条件の決定（見直し）」「ネット戦略」「現地対応（内見時とフォロー）」などに分別されます。たとえば、ネット戦略といってもやるべきことはたくさんあります。各種ポータルサイトへの掲載から始まり、InstagramやYouTubeなどのプラットフォームを利用したソーシャルメディア（SNSなど）の対応も最近で

は有効活用されています。ポータルサイトなどの有料メディアとは違い、ソーシャルメディアは無料で使用できますし、「ハッシュタグ」や「タグ付け」を活用すれば、必要とする人に必要とする情報を届けることができるため、無駄が一切ありません。また、「いいね」が押されるたびに情報が拡散する特徴があるのも、ソーシャルメディアの特徴です。

もちろん、現地対応も忘れてはなりません。室内の定期的な空気の入替えや清掃は基本的なことですし、エントランス周りの清掃も欠かせません。決まらない部屋のほとんどで汚れが目立ちます。また現地での募集看板やのぼり旗の設置も、手間

はかかりますが、その地域で部屋探しをしている人にとっては効果があります。

3. 具体的なアクションは「スマート」に

満室までのアクションプランは、「SMART(スマート)の法則」を意識しなければなりません。

- ・ Specific(具体的に)
- ・ Mesurable(測定可能で)
- ・ Achievable(実現可能で)
- ・ Relevant(目標に関連した)
- ・ Time-bound(時間制約の中で)

すべての目標とアクションは、具体的に測定可能で時間制約を意識し

なければなりません。「12月15日までにモデルルームを設置」「12月20日までに95%の入居率にする」などがそれにあたります。またそれらは実現可能な目標でなければなりません。「明日までに10部屋を決める」というのは現実的ではありません。

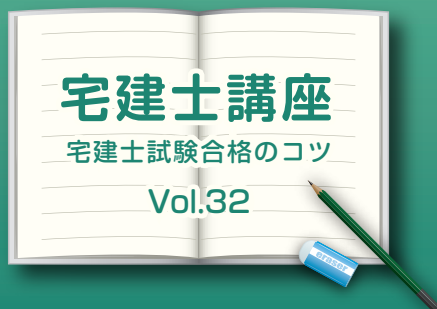
このように、アクションプランはすべてスマートに行う必要があります。その計画を管理することでマーケティングプランの費用対効果を高めることができます。ただ、やみくもにダラダラと募集活動を続ければ、何もしなくてもコストが発生してしまいます。そのことを意識して、しっかりとした計画を立てることが重要なのです。

図表 マーケティングプラン例

WBS 番号	タスクのタイトル	タスクオーナー	開始日	期限	期間	タスク完了率	フェーズ1										フェーズ2									
							5月					6月					7月					8月				
							1w	2w	3w	4w	5w	1w	2w	3w	4w	5w	1w	2w	3w	4w	5w	1w	2w	3w	4w	5w
1	現状分析 (2021/5/15~)																									
2	全部屋の空室一覧抽出	山並	5/15	5/20	5日	100%																				
3	各部屋ごとの空室日数を抽出	山並	5/15	5/20	5日	100%																				
4	昨年との比較を出す (稼働日数)	山並	5/15	5/25	10日	100%																				
5	空室率のヒアリング (全体とエリア毎)	山並	5/15	5/25	10日	100%																				
6	全体の空室損失を把握する	山並・今井	5/25	6/4	10日	100%																				
7	ライバル物件 (成約事例) のデスクトップリサーチ	山並・今井	5/20	6/1	12日	100%																				
8	これらを現状分析/空室要因分析	山並・今井	5/20	5/31	11日	100%																				
9	前回の空室期間がどれくらいだったのか	山並	5/20	5/24	4日	100%																				
10	ライバル物件 (成約事例) のデスクトップリサーチ	山並・今井	5/25	6/4	10日	100%																				
11	比較表の雛形を作成	今井	6/1	6/7	6日	100%																				
12	比較表を作成→数値の落とし込み (各物件でやる)	山並・今井	6/7	6/8	1日	100%																				
13	設備関係の数値調整,LDKも出す	山並	6/10	6/13	3日	100%																				
14	比較表をもとに物件毎の成約想定家賃を決める	山並・今井	6/8	6/18	10日	100%																				
15	スタッキングプランの雛形を作る	山並	6/2	6/7	5日	100%																				
16	業者へのアポどり	山並	6/17	6/22	5日	100%																				
17	主要な仲介会社に対するヒアリング	山並・今井	6/24	6/24	0日	100%																				
18	オーナーへのヒアリング	山並・今井	6/24	6/24	0日	100%																				
19	物件のアクセス数		6/24	6/27	3日	100%																				
20	部屋ごとの適正家賃		6/24	6/27	3日	100%																				
21	部屋ごとの募集家賃と成約家賃		6/24	6/27	3日	100%																				
22	空き物件の家賃査定表を提出してもらう		6/24	6/27	3日	100%																				
	スーモの出す適正家賃と反響が多いエリア		6/24	6/27	3日	100%																				

👉 今回のポイント

- 賃貸物件の募集をする際は、物件ごとにやるべきことをフォーカスして手立てを決める。
- SNSなどのソーシャルメディアを活用する。
- 物件の定期的な清掃や空気の入替えのほか、募集看板やのぼり旗の設置といった現地対応を行う。
- すべてのアクションは、現実的な時間制約を意識して行う。



法令上の制限

～建築等の規制(都市計画法)～

今回は、都市計画法による建築等の規制について学習します。それらの規制のうち、開発区域における建築制限は、少しまぎらわしい側面がありますが、あまり難しく考えず、なぜ制限されるのかということを単純化して理解すれば、頭の中が整理され、規制の中身をスムーズにマスターできると思います。



1. 開発区域内での建築制限

開発区域とは、開発許可を受けた区域のことです。開発区域内の建築制限については、工事完了の公告の前後で分けて考える必要があります。工事完了の公告とは、開発行為としての工事、つまり土地の造成工事等が完了した時に行われるものです。



(1) 工事完了公告前の制限

工事完了公告前の開発区域内では、原則として、建築物の建築および特定工作物の建設が禁止されています。しかし、次の3つの場合は、例外的に建築等が許されます。

- ① 工事用仮設建築物の建築
- ② 都道府県知事が支障がないと認めた場合
- ③ 開発行為に不同意の者が行う場合

ここでは、なぜ建築が制限されているかを理解することが重要です。工事完了公告前の開発区域内は、開発行為としての造成工事等が行われている最中の土地ということになります。土地の造成工事を行っている場所なのに、建築物等が建築されたのでは工事のじゃまになりますね。そのような理由で建築を規制しているのです。

このような理解があれば、例外も覚えやすいでしょう。工事用仮設建築物は、造成工事のために設置した建築物なので、工事のじゃまになることはないはずで。また、知事が支障がないと認めた場合は、工事のじゃまにならないと認めたということですから、建築が許されます。開発行為に不同意の者が行う場合だけは、工事のじゃまになるのですが、これは開発許可を受けたからといって、開発に不同意の者にまで強制することはできないので、仕方ないことです。

そして、ここで規制される行為は、建築物と特定工作物の建築等だけで、開発区域内の土地を分譲することは規制されません。土地の分譲が行われても、観念的に所有権が移転するだけで、工事の物理的な妨げになることはないからです。

(2) 工事完了公告後の規制

開発行為とは、建築物の建築または特定工作物の建設のために行う土地の区画形質の変更をいいます。したがって、工事完了公告後に建築物等を建築するのは、当然のことです。しかし、開発行為後に建築することが予定されていたもの以外の建築物等を建築することは許されません。都道府県知事は、特定の建築物等を予定して開発許可を与えています。それなのに、予定外の建築物を建築したのでは、「オイオイ話が違うぞ」ということになるからです。

ただ、これにも次の2つの例外があります。

- ① 都道府県知事が許可した場合
- ② 用途地域が定められている場合

この2つ目の例外は大きな意味を持ちます。市街化区域には必ず用途地域が定められます。したがって、開発区域が市街化区域の場合は、常に②の例外に該当することになるからです。

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。



2. 市街化調整区域内での建築等の制限

市街化調整区域は、市街化を抑制すべき区域なので、あまり建物を建ててもらっては困ります。たとえば、市街化調整区域内の山林を造成して住宅を建築するのであれば、建物建築のための山林の造成という開発行為を伴います。したがって、開発許可の手続きの段階で、市街化調整区域にふさわしくない建築を規制することができます。

しかし、建物を建築する場合に、必ず開発行為が行われるとは限りません。土地の区画形質の変更をしなくても建物を建築できる状態の土地であれば、開発行為をせずにいきなり建物を建築することがあります。このような場合は、建築行為そのものを規制するしかありません。

そこで、市街化調整区域内の開発区域以外の区域で建物を建築する場合は、原則として、都道府県知事の許可が必要とされています。

しかし、都道府県知事の許可がなくても建築できる例外もあります。この例外を押さえるのは簡単です。次のとおり、開発許可が不要な場合の例外とほとんど同じだからです。

＜市街化調整区域内の開発区域以外の区域で建物を建築する場合でも、許可不要となる例外＞

- ① 農林漁業用の建築物
- ② 図書館、公民館等の公益上必要な建築物のうち一定のもの
- ③ 都市計画事業等の施行として行われる場合
- ④ 非常災害のための応急措置
- ⑤ 仮設建築物

なお、上記の規制は、開発区域以外の区域にのみ適用されることに注意してください。開発区域においては、開発許可をする段階で、市街化調整区域にふさわしくない行為は排除されるからです。

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

【Q1】 開発許可を受けた開発区域内の土地においては、開発行為に関する工事完了の公告があるまでの間であっても、都道府県知事の承認を受けて、工事用の仮設建築物を建築することができる。(H18 問20)

【Q2】 用途地域等の定めがない土地のうち開発許可を受けた開発区域内においては、開発行為に関する工事完了の公告があった後は、都道府県知事の許可を受けなければ、当該開発許可にかかる予定建築物以外の建築物を新築することができない。(H30 問17)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 工事完了公告前の開発区域内の土地において、工事用の仮設建築物は、都道府県知事の承認がなくても建築することができる。

Answer 2



【解説】 工事完了公告後の開発区域内の土地については、用途地域の定めがない場合、都道府県知事の許可がないと、予定建築物以外の建築物を建築することはできない。



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す

Vol.12

買主のローン解除に関する 宅建業者の誤った助言によるトラブル

住宅ローンの事前審査では融資可能と告げられていたが、本審査において融資を断られた場合に、売主業者あるいは媒介業者より、「本審査が通らなかったのは買主の責任だからローン解除はできない」と言われ困っているというトラブルがみられます。

トラブル事例から考えよう

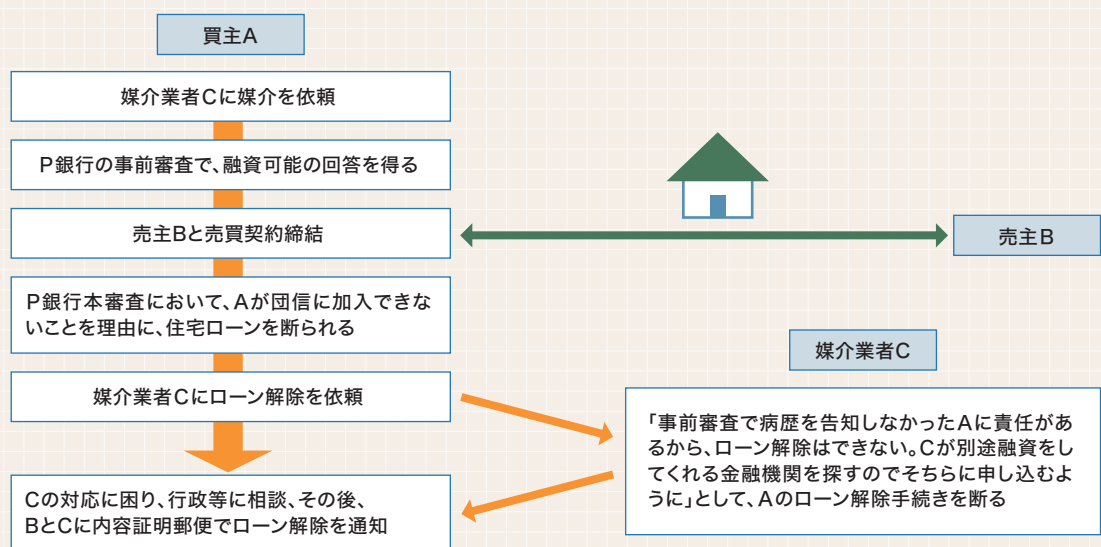
〈事例〉 買主がローン解除を申し出たところ、 事前審査では通っているのだから ローン解除は適用できないと媒介業者に言われた

買主Aは、売主Bとの間で、媒介業者Cの媒介により、既存住宅について、売買金額3,000万円、P銀行（都銀）の住宅ローン2,500万円の承認が得られなかった場合は、融資利用特約の契約解除期日までであれば、買主は契約を解除できるとした売買契約を締結しました。

売買契約前において、AはP銀行にローンの事前審査を依頼し、同審査は通っていましたが、売買契約後にP銀行に住宅ローンを申し込んだところ、Aの過去の病歴から団体信用生命保険（団信）に加入できないとして、P銀行よりローンの申込みを断られてしまいました。

そこでAは、Cに売買契約のローン解除を依頼したところ、Cは、「事前審査が通ったのに、本審査が通らなかったのは、事前審査において病歴を告知しなかったAに責任があるから、Aはローン解除することができない。Cが、Aが融資を受けることができる金融機関を探すのでそちらに申し込むように」と言って、Aのローン解除手続きの対応を断りました。

都銀等の金融機関では、病歴によりローンを断られること、また、ローンが得られるとしても金利の高い信販系金融機関しかないことが予想されたことから、困ったAは行政等に相談、その後、BとCに、内容証明郵便にて、ローン解除の通知をしました。



01 事前審査が通っても 本審査が通らない ことはある

一般に金融機関の住宅ローンの事前審査は、申込者が希望する融資金額・期間等について、本審査を行った場合に融資契約締結の可能性があるかについて判断されるもので、主に申込者の返済能力について確認が行われます。

一方、本審査は、金融機関において、申込者と融資契約を締結するか判断をするものですから、事前審査の内容に加えて、購入物件の状況・担保の判断、団体信用生命保険（団信）加入が可能か等について、売買契約書、重要事項説明書、団信の告知書等の提示を受け、詳細な審査が行われます。

したがって、事前審査が通っても本審査が通らないことは、審査の内容と質が異なることからありうことで、「本審査が通らなかった＝買主に責任がある」ということにはなりません。

また、一般の買主において自己の病歴が団信申込みの否認事由になるかどうかは知らないのが通常ですし、団信の申込み審査は本審査にて行われますから、「事前審査で病歴を告知しなかったからローン解除はできない」と一方的に断言をする媒介業者の対応には、問題があると思われます。

02 買主に別の融資可能な 金融機関を探す 義務ではない

ローン特約の趣旨について、東京地判 平9・9・18(RETIO42-52)等は、「住宅ローン融資を受けて住宅を購入する買主が、ローンを組め

なかった場合に、手付金が没収される等となることは買主に極めて酷な事態となることから、買主予定の金融機関等からの融資調達が買主の責めに帰さない事由によりできなかった場合には、買主保護のため売買契約解除を認めるというのがローン特約の趣旨である」と解しています。

ローン特約は、いわゆるローン壊しのような、買主に帰責事由がある場合を除き、申込先にローンを断られた場合は、広く、買主に契約解除を認める制度と解されていますので、ローンが断られた場合に、買主には、他に融資してくれる先を探してローンの申込みを行う義務や、申込条件を変えて再度申込みをする義務ではなく※1、それを買主に強要することは、媒介業者として不適切な行為といえます。

※1 買主が他の銀行に申し込み義務はないとした裁判例として、東京地判 平16・7・30 RETIO62-60が、申込条件を変えて申し込み必要はないとした裁判例として、東京地判 平9・9・18 RETIO 42-52がみられます。

03 ローン解除について 誤った誘導をした 媒介業者の責任

本件では、行政等に相談したAはローン解除を内容証明郵便で行いましたが、もし、媒介業者が、ローン解除ができるのに買主に手付解除をさせたとなると、媒介業者に、買主に対する賠償責任が生じることが考えられます※2。

媒介業者が「ローン解除はでき

ない」等の助言をする場合には、誤っていた場合は賠償責任を負うことがあるとの認識のもと、慎重に対応する必要があります。

※2 買主がローン解除等が可能なのに手付解除をさせた媒介業者に損害賠償責任を認めた裁判例として、東京高判 平27・12・3 RETIO104-105がみられます。

04 買主に虚偽の告知を 指示した 宅建業者の責任

ローン審査を通すためとして、売主業者・媒介業者が買主に事実と異なる告知をするよう指示をしたトラブル事案もみられます。

当然のことですが、買主は、金融機関への融資申込みを誠実に行う義務があり、告知義務違反があれば、金融機関より融資契約の解除・ローンの一括返済を求められることも考えられます。

宅建業者が事実と異なる告知をさせる（勧める）ことは、金融機関・買主に対する不法行為に該当し、当該告知をさせた宅建業者は、当該告知により損害を受けた金融機関等に対して賠償責任を負うことになると思われます※3。

買主から「ローンを通すための事実と異なる告知」について相談を受ける場合もあるかと思いますが、宅建業者においては、常に、正しい告知をするよう、買主にアドバイスをする必要があります。

※3 買主に年収等を偽らせてローンの申込みをするよう指示した売主業者等に、銀行への賠償責任を認めた事例として、東京地判 令2・3・6がみられます。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席主任研究員
不動産鑑定士

中戸 康文

一般財団法人不動産適正取引推進機構（RETIO）は、「不動産取引に関する紛争の未然防止と迅速な解決の推進」を目的に、1984（昭和59）年財団法人として設立。不動産取引に関する紛争事例や行政処分事例等の調査研究を行っており、これらの成果を機関誌『RETIO』やホームページなどによって情報提供している。HP: <https://www.retio.or.jp/>



物件調査のノウハウ Vol.32

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編⑧～

登記所における 不動産調査のガイドラインとは？

登記所には、土地及び建物の登記簿（登記記録）をはじめとして、登記に関する数多くの帳簿や図面が備え付けられていますが、はたして、どこからどこまでの書類を請求して不動産取引を行えばいいのでしょうか。これは大きな問題です。

登記所備え付け帳簿とは

登記所においては、①登記簿（登記記録）②流木登記簿 ③工場財団登記簿 ④船舶登記簿 ⑤建設機械登記簿 ⑥信託目録 ⑦共同担保目録 ⑧登記所備え付け地図 ⑨地図に準ずる図面 ⑩地積測量図 ⑪地役権図面 ⑫建物図面・各階平面図 ⑬登記事項要約書 ⑭筆界特定図面などの帳簿を、取引対象物件の種類や内容に応じて取得することが大切です。

例えば、平成18年から令和2年までに65,000件の立木登記が登記され、土地登記事項証明書の表題部に記載があれば、重要事項として流木登記簿の取得調査が必要となります。

宅建業法上の 重要事項説明義務項目とは

宅建業法第35条第1項第1号には、「当該宅地又は建物の上に存する登記された権利の種類及び内容並びに登記名義人又は登記簿の表題部に記録された所有者の氏名（法人にあっては、その名称）」とあり、これだけでいいのであれば、「土地や

建物の登記事項証明書」を取得すれば登記所での調査は終了することになります。しかし実際には、これで調査を終了した場合、少なからず、不動産トラブルを招きます。ここでは、調査すべき範囲をガイドラインとして明確にすることが問われています。

土地台帳は公正証書

「公正証書原本不実記載、同行使、土地家屋調査士法違反等被告事件」での最高裁判決で、熊本県の「1572番の2の開拓地の地積が21町8反歩であるにもかかわらず、4町6反5畝18歩であるがごとき虚偽の測量図を作成して虚偽の測量をした上、土地台帳及び不動産登記簿に山林が分筆されたごとく不実の記載をさせ、行使した」とされる事件があります。

「権利義務に関する公正証書とは、公務員がその職務上作成する文書であって、権利義務に関するある事実を証明する効力を有するものをいい、公務員において申立に基づきその内容の如何を審査することなく記載するものである。もしくは、その内容を審査しこれを取捨選択して記

載するものである。また、その目的が特に私法上の権利義務を証明するためであるか否かは問わず、土地台帳は、いわゆる権利義務に関する公正証書に該当するものである」としています。現在では、「土地台帳に該当するものは登記簿（登記記録）」であるため、「（登記簿）登記記録は公正証書」と判断されます。

契約内容に影響する 情報の調査

「登記記録を証明した登記事項証明書は公正証書の写し」であることから、登記所における調査範囲は、現に効力のある登記記録のほか、「地図」または「地図に準ずる図面」では、位置、地形、境界点が表示され、「地積測量図」では、敷地面積、敷地周囲や道路の寸法が表示され、「建物図面、各階平面図」では、現地照合による増築の有無が表示され、「隣接地の登記事項要約書」では、嫌悪施設などの建設計画などが表示され、契約内容に影響することになります。

過去の履歴調査は、 原則的に、調査対象外

登記所においては、依頼者からの特別な注文がない場合は、原則的に、過去の登記記録は調査対象外ですが、買主の購入目的や利用方法、利用計画などの契約内容から、土地閉鎖登記簿謄本や建物閉鎖登記事項証明書などの調査が必要となる場合があるため、頭の片隅に置いた上での調査が必要です。

現地照合は 通常的不動産調査

平成9年7月、最高裁判決で、「不動産競売により土地を取得した買主

が、執行官が行った土地の現況調査の結果に誤りがあり、これを信じて土地を取得したために損害を被ったとして、国に対して損害賠償請求した」事件があります。

「同執行官が本件土地であると判断した土地は、実際には、本件土地の西側に隣接する土地であった。不動産登記法17条所定の登記所備付地図（現在は14条地図）は、現地指示能力及び現地復元能力を有し、土地の所在、範囲を特定する際の重要な資料であり、現況調査の目的となる土地につき登記所備付地図がある

法と考えられる。執行官が現況調査を行うに当たり、通常行うべき調査方法を採らず、誤った現況調査報告書の記載を信じたために損害を被った者に対し、国家賠償法に基づく損害賠償の責任を負うと解するのが相当である」。宅建業者のような不動産調査や取引の専門家ではない執行官でさえ、「現地照合調査は通常的不動産調査方法である」としています。宅建業者の場合、「地図」「地積測量図」などの数値が記載された書面がある場合の調査においては、「現地照合は通常的不動産調査」として調査を行うことが大切です。

以上のポイントが、概ね“登記所における調査ガイドライン”といえるでしょう。

ポイント

明治22年3月、土地台帳規則に基づく土地台帳は、昭和26年の不動産登記法の改正により、登記簿をバインダー式とするため、「登記簿と台帳の一元化作業」が進められました。さらに昭和35年の、不動産登記法改正により、土地台帳の移記が行われ、土地台帳は、最高裁で「公正証書」とされました。その後、「土地台帳」は「登記簿台帳から登記記録」へと移り変わり、登記記録が公正証書として取り扱われることとなります。

<旧土地台帳>

場合には、右地図と現地の状況を方位や道路、隣地との位置関係等から照合して土地の特定を行うのが通常の調査方

ポイント

登記所において、取得した土地の登記事項証明書を取得した際に、地目が山林のときは、立木登記の記録の有無を確認します。万一、立木登記の記載の記録がある場合は、立木登記簿謄本の申請をする必要があります。平成18年から令和2年の間に、約65,000件の登記件数があります。

<流木登記件数>

第1表 登記事件の件数及び価額（平成18年～令和2年）

年次	総 数		不 動 産 登 記							
	件数	価額	計		土 地		建 物		立 木 登 記	
	件数	価額	件数	価額	件数	価額	件数	価額	件数	価額
令和 2 年	12,378,112	77,325,818	10,615,725	25,407,042	7,421,651	18,994,649	3,194,074	6,412,393	2,568	3,082
元	13,837,551	74,555,558	12,081,817	26,922,632	8,666,364	20,061,224	3,415,453	6,861,408	2,339	2,899
平成 30 年	14,337,171	80,470,992	12,584,518	27,379,557	9,234,065	20,533,248	3,350,453	6,846,309	3,673	4,484
29	13,343,839	75,074,317	11,526,256	26,878,244	8,068,662	19,655,911	3,457,594	7,222,333	2,996	4,051
28	13,410,152	81,033,602	11,639,618	27,582,257	8,200,517	20,133,986	3,439,101	7,388,271	3,470	4,138
27	13,489,489	102,046,411	11,744,602	28,010,943	8,287,977	20,692,845	3,456,635	7,358,098	3,286	4,249
26	14,093,079	91,848,406	12,453,999	29,002,432	8,870,563	21,369,422	3,583,427	7,633,010	3,832	4,960
25	14,537,070	104,109,256	12,897,182	29,996,477	9,148,462	21,889,256	3,748,720	8,107,221	4,339	5,483
24	14,937,150	125,143,212	12,896,040	30,011,511	9,050,038	21,712,457	3,836,002	8,299,074	5,926	7,159
23	13,821,911	108,733,481	12,210,797	28,666,529	8,781,915	20,949,310	3,428,882	7,619,219	4,120	6,150
22	13,834,960	123,353,305	12,187,620	29,052,560	8,823,282	21,502,024	3,364,338	7,550,536	6,082	10,699
21	14,529,317	119,433,327	12,805,110	29,583,368	9,281,782	21,805,510	3,523,328	7,777,858	5,639	7,533
20	15,958,962	111,890,719	14,115,296	31,960,206	10,390,303	24,007,314	3,724,963	7,902,892	5,913	7,045
19	16,915,056	103,322,156	14,851,042	33,770,153	10,923,598	25,320,358	3,827,444	8,249,739	5,953	6,797
18	16,658,359	101,377,437	16,391,028	46,383,260	12,255,216	26,711,942	4,135,812	9,671,318	7,318	8,362

(注) 1 「商業登記」の「その他」欄には、商号の登記、商号の仮登記、商号取消の登記、移入人の登記及び支配人の登記を計上している。
2 「商業登記」から「特定資産管理登記」欄には、債権による登記を計上していない。

65,454



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ムに社名変更。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 のご紹介

全日保証eラーニング研修動画のお知らせ 賃貸住宅管理業法の施行と 法律概要について

「賃貸住宅管理業法」の施行に伴い、サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化のための措置や、賃貸住宅管理業における登録制度が始まりました。特に登録制度においては、一定の賃貸住宅管理業を行っている管理会社は国土交通省に登録することとなっており、要件として事務所ごとに「業務管理者」の設置が必須となっています。今回はその法律の概要の研修動画を作成しました。ぜひ、ご視聴ください。

研修項目

- テーマ 賃貸住宅管理業法の施行と法律概要について
- ・ 賃貸住宅管理業法施行概要の説明
 - ・ 業務管理者としての賃貸不動産経営管理士と宅建士
- 講義時間 約1時間

PickUp Point!

参考までに、賃貸住宅管理業の登録制度を中心に要点をピックアップしました！

詳しくは本eラーニング、または、国土交通省の専用サイト

https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/pm_portal/

をご確認ください。

○委託を受けて管理業務を行う一定の管理会社には、国土交通大臣の登録が義務づけられています（管理業務：賃貸住宅の維持保全、金銭の管理業。なお、自主管理は対象外）。

○その登録義務は、戸数200戸以上を管理している会社が対象（200戸未満は任意登録）。

○国土交通省への登録要件には「業務管理者」を設置することが含まれます（1事業所に1名以上）。

○「業務管理者」の資格要件は「宅地建物取引士（宅建士）」または「賃貸不動産経営管理士（経営管理士）」の資格が必要です。なお、「宅建士」は2年の管理業実務経験が必要となります（証明書を提出します）。

○「宅建士」の資格で「業務管理者」を設置する場合は、10時間のeラーニングの「業務管理者講習（効果測定含む）」を受講し、修了書を取得します。

<講習実施団体はTRA、受講料19,800円>

<https://gyoumukannrisha.zennichi.or.jp/> またはハトマーク支援機構

○「経営管理士」の資格※で「業務管理者」を設置する場合は、2時間の「移行講習（効果測定含む）」を受講し、修了書を取得します。

<移行講習実施団体は（公財）日本賃貸住宅管理協会：日管協、受講料7,700円>

<https://www.jpmm.jp/migration/>

※経営管理士試験には合格したが、管理士の登録が未了である場合は、管理士の登録が必要です。

なお、経営管理士の登録要件は賃貸不動産経営管理士協議会（0476-33-6660）へご確認ください。

※令和3年度に経営管理士に合格し、登録した方は、移行講習は不要です。

eラーニングのアクセス先

ラビーネットまたは当会のホームページからご視聴できます。

○ラビーネット

ラビーネットのID・PWでログイン <https://portal.rabbynet.zennichi.or.jp>

全日保証eラーニング研修のアイコンをクリック

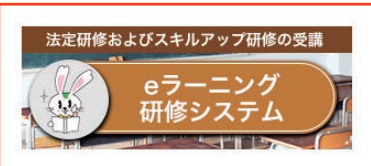


○当会のホームページ

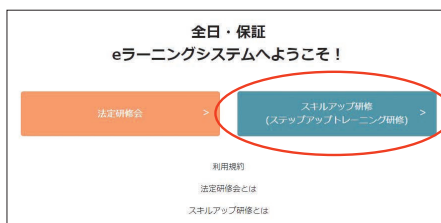
統一コードでログイン <https://www.zennichi.or.jp/>

「会員ログイン」からマイページにアクセス

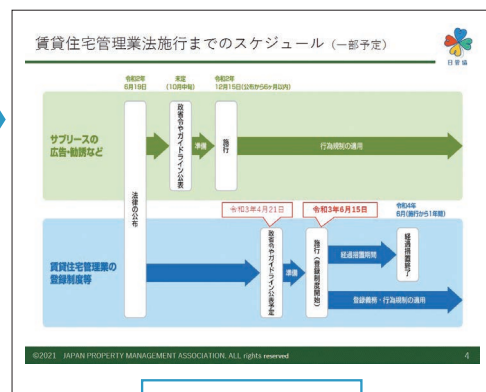
「eラーニング研修システム」のパナーをアクセス



○公開先は、各サイトのログイン後に移行する「全日保証 e ラーニング研修」内のスキルアップ研修コーナーに搭載



研修一覧



eラーニング画面

※ログイン方法は「月刊不動産2021年7月号」P26をご覧ください。



愛媛県本部

REPORT

令和3年度新入会員様向け「ラビーネット実務研修会」を開催

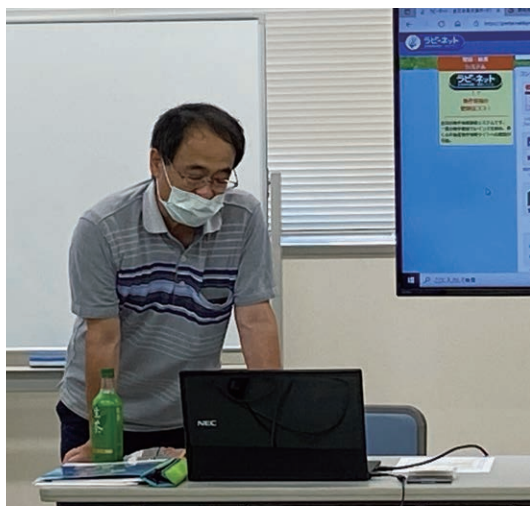
令和3年7月20日(火)13時30分から、全日愛媛会館・3階・会議室において、令和2年～令和3年7月までに、新たに本協会員となられた方を対象に「ラビーネット実務研修会」が開催され、11名の方が受講されました。

今回は初心者の方ばかりでしたが、なかには既に扱いに慣れておられる方もいて、和気藹々と受講されていました。

また、初めて顔を合わせる方もおられ、名刺交換も行われました(事前申し込み受講者の方は名簿のとおりです)。

講師は、美崎研修広報委員長、杉浦委員、浅海理事が務めました。各自、入会時に与えられたIDとパスワードを入力し、入会手続中の方については、近畿流通センターより事前に交付された研修用IDとパスワードを入力して本システムを受講されました。

このラビーネットは、他の不動産協会が使用するシステムに比べ、内容の充実はもちろん、すべてにおいて、他協会の追従を許さない非常に優れたシステムであり、法改正にも即対応し、近年、注目を集めるとともに、業界の中で非常に高い評価を得ています。



講師：浅海彰雄 理事



写真上下共に、実務研修会の様子

所属会社名(申込順に記載)	受講者名(敬称省略)
三愛建設 株式会社	川添 真明
三愛建設 株式会社	中川 まゆみ
みらい不動産	阿部 雄二
マンション売却ショップ	牧 雄一
株式会社 和泉	和泉 健弥
株式会社 ひめつくトータルアシスト	石井 俊彦
キートン	武田 英士
イーグルホーム 有限会社	橋本 尚昌
株式会社 友愛	矢野 愛弓
未来工房	篠崎 大成
バナナオフィス 株式会社	後藤 秀一

Initiate Member

新入会員名簿

[令和3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 アーク不動産
	恵庭市	株式会社 e home
	札幌市	株式会社 L&B Master
	札幌市	株式会社 建創社
	札幌市	株式会社 札幌カンパニセンター
	新冠郡	大協産業 株式会社
	札幌市	司 株式会社
	札幌市	トゥモロービルズ 株式会社
	帯広市	株式会社 にじ色
	札幌市	有限会社 はやいサービス
	札幌市	株式会社 プレザントエージェンシー
	釧路市	株式会社 リアライズ
	釧路市	リトルブリテン 株式会社
	八戸市	CBエステート
	岩手県	盛岡市 株式会社 ティーチ
	盛岡市	株式会社 リネット
	宮城県	仙台市 株式会社 カイトリエ
	仙台市	株式会社 ABE
	仙台市	有限会社 西多賀ハウジングサービス
茨城県	水戸市	株式会社 サンライズ
	川口市	株式会社 Re Technology
	入間市	株式会社 アドバンス住販
	さいたま市	株式会社 ウチヤマ建物管理
	さいたま市	オレンジデザイン 株式会社
	ふじみ野市	感動計画 株式会社
	飯能市	株式会社 小山工務店
	川口市	株式会社 タイワホーム
	川口市	BOA 株式会社
	上尾市	フィン不動産コンサルティング 株式会社
	越谷市	株式会社 ほほえみハウジング
	さいたま市	株式会社 Roomラボ
	さいたま市	合同会社 わたせん
	千葉県	柏市 株式会社 ウッドアイ
	船橋市	株式会社 エストワン
	流山市	株式会社 トラストワーク
	松戸市	虎ノ門キャピタル 株式会社
	野田市	ランドケア 株式会社
東京都	立川市	株式会社 アスキーム
	国分寺市	株式会社 E-R-Kアセット・コンサルティング
	北区	家コミュニケーションズ 株式会社
	新宿区	株式会社 ASAP
	目黒区	株式会社 extend-job
	品川区	株式会社 エムエスツーリスト
	渋谷区	株式会社 MMKライフ
	新宿区	合同会社 MKコンサルティング
	中央区	株式会社 エムトレード
	品川区	株式会社 オツス
	港区	株式会社 HONEST REALTY
	葛飾区	合同会社 オフィス横浜
	港区	カスミリアルエステート
	豊島区	株式会社 ガナビー
	港区	かほるな 株式会社
	渋谷区	株式会社 カルデア
	千代田区	株式会社 グッドレジデンス
	杉並区	合同会社 KRF
	中央区	株式会社 K SPACE
	杉並区	株式会社 公祥
	渋谷区	株式会社 MK家の賃貸
	北区	株式会社 JSY
	新宿区	株式会社 ジャパンリアルエステート
	世田谷区	シュート 株式会社
	渋谷区	株式会社 シルワ
	中央区	新川不動産企画 株式会社
	中央区	真商トラスト 株式会社
	目黒区	株式会社 Sky beat
	墨田区	合同会社 スプリングコーポレーション
	杉並区	株式会社 スペード住販
	中央区	SwanStyle 株式会社
	千代田区	株式会社 セクションL
	中央区	大可商事 株式会社
	新宿区	株式会社 大動エステート
	千代田区	株式会社 TaskB

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	新宿区	合同会社 CheckPoint
	世田谷区	株式会社 TOB
	足立区	ティー・ケー・プランニング 株式会社
	世田谷区	TY Partners 株式会社
	北区	株式会社 TGRリアルエステート
	世田谷区	株式会社 デバン
	品川区	株式会社 DEVEL
	東村山市	東販アセットマネジメント 株式会社
	東大和市	株式会社 藤和グループホールディングス
	新宿区	TOMAREST 株式会社
	中央区	ネクストリー 株式会社
	中央区	株式会社 パークリアルティ
	文京区	株式会社 バリュー・クリエイト
	江戸川区	株式会社 BISOU
	港区	ひのわ不動産リゾートアセットマネジメント 株式会社
	新宿区	株式会社 Family Rent
	港区	株式会社 Four D
	中央区	株式会社 プラザ不動産
	渋谷区	株式会社 plum
	豊島区	Bridge point 合同会社
	千代田区	株式会社 PrimoHome
	中央区	株式会社 マスター・コンチネンタル
	新宿区	株式会社 みやま建築設計事務所
	練馬区	武蔵野不動産販売 株式会社
	府中市	有限会社 やまぶき建設
	渋谷区	ユアブレイン 株式会社
	八王子市	株式会社 ユウハコポーレーション
	立川市	株式会社 ユトレビト
	江戸川区	リアライズホーム 株式会社
	墨田区	リアルエステート・M&Aワークス 株式会社
	杉並区	株式会社 RiLiSh
	神奈川県	横浜市 イデアルポケット 株式会社
	川崎市	willmove 株式会社
	厚木市	ME不動産厚木 株式会社
	厚木市	株式会社 オレンジハウス
	鎌倉市	鎌倉小町不動産 株式会社
	横浜市	クラン 株式会社
	足柄下郡	The ROOM Brothers 株式会社
	相模原市	たんぽぽ石油 株式会社
	川崎市	株式会社 TSUNAGU
	横浜市	テラ不動産
	川崎市	株式会社 HIKE LIFE
	横浜市	山村企画 山村敬二
	海老名市	ライオンリアルティ 株式会社
	新潟県	新潟市 株式会社 大竹ビル開発
	新潟市	株式会社 とちて不動産
	新潟市	不動産プラス 株式会社
	富山県	富山市 株式会社 日興ホールディングス
	長野県	北佐久郡 ロイヤルリゾート野井軒 株式会社
	静岡県	富士宮市 N.E.W.S 株式会社
	磐田市	合同会社 まごころ不動産
	愛知県	名古屋市 株式会社 RETレーディング
	豊田市	アイユー 株式会社
	豊田市	株式会社 安藤組
	名古屋市	株式会社 e.Grow
	名古屋市	エイシントラスト 株式会社
	名古屋市	株式会社 SNTマネジメント
	小牧市	スギサンリアルティ 合同会社
	名古屋市	株式会社 中京電力
	西春日井郡	株式会社 日本住宅エステート
	名古屋市	株式会社 ノマ
	一宮市	合同会社 林商事
	名古屋市	株式会社 ライフオブライフ
	三重県	鈴鹿市 株式会社 富岡建築事務所
	滋賀県	野洲市 株式会社 ワイ・エス・メディア
京都府	京都市	株式会社 さかのうえ不動産
	南丹市	合同会社 TK法務サービス
	京都市	株式会社 ビットアークス
	京都市	株式会社 MOU
	京都市	株式会社 リノライフ
	八幡市	Re・Home 株式会社
	京都市	株式会社 Rin
	大塚市	株式会社 有matchホーム
	豊中市	アルファ産業

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	win-winハウスサポート
	堺市	株式会社 大阪地盤
	大阪市	大阪ホームショップ
	大阪市	株式会社 Orange Esta
	大阪市	株式会社 ガニエ
	大阪市	権利商事 株式会社
	大阪市	興和アシスト 株式会社
	大阪市	株式会社 GS
	大阪市	株式会社 ZIO
	池田市	株式会社 ジャンエステート
	大阪市	株式会社 宅翔
	大阪市	株式会社 WWW
	大阪市	合同会社 T. OFFICE
	大阪市	株式会社 ValueEstate
	大阪市	Palette不動産
	大阪市	ビカサービス 株式会社
	守口市	株式会社 ファミリーホーム
	大阪市	株式会社 プラントゾーン
	大阪市	PepeHome 株式会社
	枚方市	堀之内建材 株式会社
	大阪市	株式会社 ボルテックス
	大阪市	株式会社 マザー・ハンズ
	大阪市	マスターズ 株式会社
	大阪市	株式会社 UNITY
	大阪市	株式会社 ラクイエ
	大阪市	株式会社 リーガルシンク
	大阪市	レガザルト 株式会社
	大阪市	株式会社 レガシア
	大阪市	ONE2 株式会社
兵庫県	神戸市	aSh 株式会社
	神戸市	株式会社 エヌエステート
	西宮市	株式会社 Gentle
	明石市	株式会社 施工管理センター
	丹波篠山市	一般社団法人 丹波の空き家相談所
	神戸市	株式会社 ナインボール
	神戸市	南海都市開発 株式会社
	芦屋市	株式会社 Progress
	神戸市	村田建設 株式会社
	西宮市	ライフトラスト 株式会社
奈良県	奈良市	株式会社 Re-Kobe
	姫路市	Room Base
	奈良県	大和郡 株式会社 ならゆめ不動産
	鳥取県	米子市 有限会社 まごころ
	島根県	出雲市 合同会社 はるか不動産開発
	岡山県	岡山市 株式会社 TKS
広島県	広島市	株式会社 ウロタンゲ不動産
	広島市	株式会社 グーハウス
	三次市	株式会社 SOU HOUSING
	福山市	株式会社 T・M corporation
	神石郡	株式会社 平和工務店
	徳島県	徳島市 株式会社 SUMITAS徳島
高知県	高知市	株式会社 五縁舎
	高知市	HiZ 株式会社
福岡県	太宰府市	株式会社 アセットプロ
	糟屋郡	桜丘不動産
	福岡市	株式会社 フォルムアップ
	福岡市	ブライトホーム
	糟屋郡	株式会社 ホーゾー
	築上郡	ウタナベ工業 有限会社
	佐賀県	伊万里市 大生不動産 株式会社
熊本県	玉名市	株式会社 徳永工務店
	熊本市	monpet-BuBu庵不動産
	大分県	大分市 なかはら不動産 合同会社
	大分市	株式会社 大和興産
宮崎県	東臼杵郡	株式会社 黒木企画開発
	宮崎市	株式会社 Map.N
	宮崎市	リーラボ不動産 株式会社
鹿児島県	霧島市	としちゃん不動産
	石垣市	合同会社 アルバ
沖縄県	沖縄県	沖縄不動産おきマーク 合同会社
	うるま市	有限会社 蔵興業
	うるま市	クルチ不動産 合同会社
	那覇市	株式会社 ワタシノイエ

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。



管理組合、行政の役割を明文化

「管理計画」制度の認定基準示す

国交省 マンション管理の基本方針を策定

2020年6月に成立、公布された改正マンション管理適正化法を踏まえた対応が進む。国土交通省は9月28日、「マンションの管理の適正化の推進を図るための基本的な方針」および「長期修繕計画および修繕積立金に関するガイドラインの見直し」を公表した。22年4月から新たに開始される「マンション管理計画認定制度」にも対応する。

「基本的な方針」では、都市部を中心に重要な居住形態となっている一方、維持管理に多くの課題を抱えるマンションの適正な管理に向けて、管理組合による適正な管理と、管理状況等を踏まえた行政の施策の必要性を示した。マンション管理の適正化に関する目標設定や啓発・知識普及に関する事項など7点を明記。例えば、基本的事項として、管理組合、国、地方公共団体、マンション管理士、マンション管理業者等の関係者についてそれぞれの役割を記載すると共に、相互に連携して取り組む必要性などを記載した。また、建設後相当の期間が経過したマンションについて、修繕や建替え等を含め、どのような措置をとるべきか区分所有者と調整して合意形成を図ることが重要であることを盛り込んだ。

更に、マンション管理適正化指針に関する事項として、管理組合および区分所有者等が留意すべき事項等を記すと共に、地方公共団体が助言・指導・勧告を行う判断基準の目安を記載。管理者等から管理計画の提出を受けた地方公共団体が認定する「マンション管理計画認定制度」については、認定基準の目安として(1)長期修繕計画の計画期間が一定期間以上あること、(2)長

期修繕計画に基づいた修繕積立金の設定、(3)総会を定期的開催——などを記した。管理計画認定により、市場評価、管理意識の向上、管理の適正化という好循環をつくり、マンションの売却・購入予定者だけでなく、区分所有者や居住者にとってもメリットを生み出していく狙いだ。

このほか、管理計画認定制度に関しては、マンション管理センターが導入するオンラインの管理計画認定手続支援サービスにより、認定申請を行う管理組合と認定審査を行う地方公共団体の双方の負担軽減を図ることを検討。また、同認定制度は管理組合が存在する既存マンションを対象としているが、適切な管理が期待される新築マンションを対象とした仕組み(予備認定)の導入も検討する。

●長期修繕計画、修繕積立金 ガイドラインの見直しも

国交省がこのほど見直し、改訂した「長期修繕計画標準様式および修繕積立金に関するガイドライン」は、「マンション管理計画認定制度」の認定基準としても用いられる予定だ。まず08年6月に策定された「長期修繕計画標準様式、長期修繕計画作成ガイドラインおよび同コメント」については、現行では25年以上としていた既存マンションの長期修繕計画を、新築マンションと同様、「2回の大規模修繕工事を含む30年以上」に変更。また、大規模修繕工事の修繕周期の目安については、例えば、躯体コンクリート補修について現行12年としたものを12～15年とするなど、工事事例等を踏まえ、一定の幅を持たせた記載に変更する。更に、社会的な要請を踏まえて、修繕工事を行うにあたっての有効性などを追記することとした。

また、11年4月に策定された「マンションの修繕積立金に関するガイドライン」はもとも、修繕積立金額の目安を㎡単価で示すと共に、積立方法について解説することで、主に新築マンション購入予定者に適切な修繕積立金額の設定や理解を促すもの。改訂版では、事例を踏まえ、目安とする修繕積立金の㎡単価を更新。更に、同ガイドラインのターゲットとして既存マンションも対象に追加し、既に積み立てられた修繕積立金の残高を基に修繕積立金の目安額を算出する計算式に変更した。

持ち家が10カ月連続増

住宅着工 年率換算値は85.5万戸

国土交通省は9月30日、8月分の建築着工統計調査報告を発表した。それによると、新設住宅着工戸数は前年同月比7.5%増の7万4,303戸で6カ月連続の増加となった。持ち家、貸家、分譲住宅のいずれも増加。直近10年間では下から3番目の水準だ。

新設住宅着工床面積は614万7,000㎡（前年同月比12.5%増）で、5カ月連続の増加となった。また、季節調整済年率換算値は85万5,000戸（前月比7.7%減）で、先月の増加から再びの減少となった。

戸数の内訳を見ると、持ち家は2万5,100戸（前年同月比14.5%増）で10カ月連続の増加。これは直近10年間では上から5番目の水準となる。特に民間資金による持ち家が2万2,624戸（同15.6%増）と10カ月連続で増加しており、持ち家全体の戸数を押し上げている。同省では、

事業者へのヒアリング結果として、「グリーン住宅ポイント制度や住宅ローン減税の契約期限を意識した人の需要はあったが、駆け込み需要といえるかまでは分からない」と説明した。

また、貸家は2万8,733戸（前年同月比3.8%増）で6カ月連続の増加。このうち公的資金による貸家は2,513戸（同13.0%増）と3カ月ぶりの増加に転じ、民間資金による貸家は2万6,220戸（同3.0%増）で6カ月連続の増加となった。

分譲住宅は、全体では1万9,936戸（同5.3%増）で、2カ月連続の増加。このうちマンションは7,968戸（同15.0%減）で反転減となり、直近10年間では下から2番目の低水準となった。一戸建ては1万1,783戸（同24.6%増）で4カ月連続の増加となり、直近10年間では上から4番目の水準となった。同省では分譲戸建て住宅について「土地の仕入れから4カ月後の着工が一般的であり、20年4月に緊急事態宣言が発令された影響で昨年8月は低水準となった」と説明。事業者による20年末から続く仕入れ件数の増加と販売の好調さを認めながらも、21年8月分の着工戸数は中期的視点では多くない点を指摘した。

なお、同省では新型コロナウイルス感染症に対する事業者の声もヒアリング。「注文住宅メーカーからは、緊急事態宣言の発令期間が長引いたため、8月の展示場来場者数は前年割れとなり、年末の受注、着工に不安があるとの声が聞かれた。一方で、ワクチン接種は明るい材料であり、期待しているとの声もある」と説明。今後、感染者数に左右されながら推移していくとの見方を示した。

（『住宅新報』2021年10月5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11月号
令和3年11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!

会員限定
無料

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

※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。

写真や図解で
解り易く説明!

月刊 不動産

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

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

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全代会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159

ラビーネット
不動産

「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報



法務・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な質問から、起こりやすいトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの連携・連携
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミ
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
新に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令に際しても先取りしてお知らせ。改正に伴うポイント
や注意点を、実際に役立つ情報を掲載しています。



不動産調査の手引き
不動産調査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! ▶

