

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

12

DECEMBER
2021

[巻頭特集1]

別荘地から定住する地へ 軽井沢町の人口が増え続ける理由

[特集2]

宅地建物取引業者による
人の死の告知に関する
ガイドライン

[特集3]

法の動きで振り返る、
2021年の不動産業界

[新連載 労務相談]

新型コロナウイルス感染症
への企業対応

[進む! 業界のIT化]

10年後に生き残る
不動産会社とは



保証のお知らせ

一般保証制度登録制のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

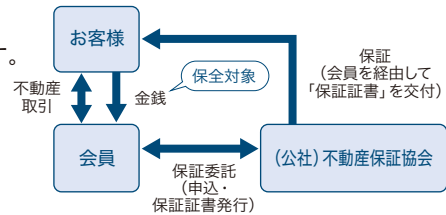
法人会員が初めて一般保証制度の利用を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の利用申込みの際、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

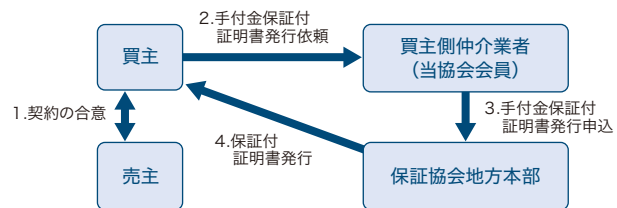
- ・一般保証制度登録宅建業者であることが保証協会ホームページで一般公開されます。
- ・登録証、ステッカーが交付されます。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になります。
- ・一般保証制度利用申込の際、法人の登記事項証明書の提出が免除されます。



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5回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	8社	9件	50,249,774円
認証	5社	6件	17,091,000円
保留	3社	3件	
否決			
未審議			
令和3年度認証累計	18社	20件	60,933,738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

軽井沢高原教会

今からちょうど100年前、1921(大正10)年に北原白秋や島崎藤村といった文化人によって開かれた「芸術自由教育講習会」が原点となり誕生した教会。クリスマス時期には、かつて軽井沢を訪れた宣教師がランタンの灯りで街を照らし、人々の幸せを祈ったように、静かな森を優しいイルミネーションが照らしだす。

02 保証のお知らせ

特集1

04 別荘地から定住する地へ
軽井沢町の人口が増え続ける理由

特集2

08 宅地建物取引業者による
人の死の告知に関するガイドライン

弁護士 渡辺 晋

特集3

10 法の動きで振り返る、2021年の不動産業界

弁護士 江口 正夫

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 広告料(いわゆるAD)について

弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 店舗用建物の借主・貸主における消費税の
『インボイス制度』の概要

税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 面積の広い土地の評価について

公認会計士・税理士 野田 優子

<賃貸管理ビジネス>

18 管理拡大期の情報発信力がブランドを作る
ideaman 今井 基次

<新連載 労務相談>

20 新型コロナウイルス感染症への企業対応

特定社会保険労務士 野田 好伸

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

22 法令上の制限 土地区画整理法

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

24 10年後に生き残る不動産会社とは

Housmart 針山 昌幸

<物件調査のノウハウ>

26 役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

28 新入会員名簿

29 協会からのお知らせ

別荘地から定住する地へ 軽井沢町の人口が増え続ける理由

芥川龍之介や室生犀星、北原白秋など
多くの文豪が愛したといわれる別荘地・軽井沢。

戦後の高度成長期には、大規模なホテルやゴルフ場など開発がすすめられ
一大リゾート地となったこの町はここ数年、転入超過の町として注目され、
若い世代の移住者が増えているといいます。

“ミニバブルの到来”ともいわれる軽井沢ではいま、
どのような現象が起きているのでしょうか。

ひとりの外国人が広めた “避暑地”軽井沢の魅力

群馬県との県境に位置し、江戸時代には峠の宿場町として栄えた軽井沢町。今でこそ“別荘地＝軽井沢”のイメージが定着していますが、そのきっかけとなったのが、カナダ人宣教師アレキサンダー・クロフト・ショー氏の訪問だったといわれています(1885年)。同氏は軽井沢を訪れた際、豊かな自然と過ごしやすい気候にひどく感銘を受け、1888年に軽井沢で最初の別荘を設け、ひと夏を過ごしています。軽井沢をこよなく愛したショー氏は、軽井沢の魅力を多くの友人や宣教師仲間に広め、その名は海外でも広まり、以降来訪する外国人が増えていったといいます。

明治中期以降になると万平ホテル、三笠ホテルなどの西洋式ホテルが建設され、ショー氏と行動をとんでいた東京帝国大学文科講師のジェームズ・メイン・ディクソン氏をはじめ、当初は宿泊客の多くを外国人が占めていました

が、後に近衛文麿、澁澤榮一、大隈重信など国内の各界著名人が滞在するようになったといいます。こうして上流階級や外国人が多く集まり、さまざまなコミュニティが形成されたことにより、町には国際性あふれる独自の文化が醸成されていきます。その後、大手企業によるリゾート開発が進み、軽井沢駅の北側に伸びる旧軽井沢銀座通りや南側のアウトレットモールでのショッピング、スキー・スケート・ゴルフ等のスポーツ、白糸の滝などの景勝地や温泉等、豊富な観光資源を強みに一大観光地としても知れ渡っていくこととなり、年間840万人もの人が訪れるようになります。

交通インフラの整備で ワーケーション利用が増加

多くの観光客が集まるようになった理由には、首都圏からのアクセスの良さがあります。東京から長野を経て新潟までを結ぶ上信越自動車道は、1993年に藤岡―佐久間が開通。また鉄道も1997年



木立の中に行む軽井沢で最も古い教会「ショー記念礼拝堂」(1888年)。軽井沢を「屋根のない病院」と絶賛し避暑地として世に広め、のちに“軽井沢の父”と呼ばれるアレキサンダー・クロフト・ショー氏が創設した。

の北陸(長野)新幹線部分開業(高崎～長野間)により、東京―軽井沢間が約70分で結ばれました。

こうしたアクセスの利便性と自然環境の良さを理由に、コロナ禍において注目されているワーケーション目的での滞在者も増えているといいます。軽井沢駅前のショッピングモールには、今年新たなワーケーション施設が開業し注目を浴びています。また、軽井沢には観光協会や商工会などで構成される軽井沢リゾートテレワーク協会があり、コロナ禍以前より旅館やホテル、カフェ



観光客に人気の老舗飲食店やパン屋、ジャム屋、土産物屋などが建ち並ぶ、旧軽井沢銀座通り。



旧軽井沢銀座通りから小路を入ると現れるショッピングモール、チャーチストリート軽井沢。



高さ3m、幅70mの白糸の滝は、地下水が湧き出ているため常に高い透明度を誇っている。

などに多様なワーケーション施設を設置、個人使用から企業の会議や研修合宿などさまざまな用途で利用を促進し、軽井沢への新たな人流を促しているといえます。

移住者が望む 教育と仕事の環境

夏は避暑地、冬は温泉やウインタースポーツを楽しみたいという観光客に加え、ワーケーション目的での短期的な滞在者が多くみられる軽井沢町。最近では定住者が増え続け、人口は20,000人を突破しています(2021年11月1日現在)。転入出による社会増減数は600人に増え、地元では「ミニバブルの到来」という声も聞かれるほどです。

定住者が増えている理由に新たに開校した学校やリモートワークの影響があるといえます。軽井沢には古くから、別荘を利用する作家や、多くの研究者、芸術家などが活動している歴史があり、教育や文化・芸術への理解が高い土地として知られています。首都圏の大学のセミナーハウスや国際的に活躍する音楽家の演奏会が開かれるコンサートホールなど、優れた教育・文化施設が集まる町内には、世界各国から生徒が集まる全寮制のインターナショナルスクール(2014年開校)や、幼・小・中学校までの12年間一貫校(2020年開校)など、私立学校があります。どちらも軽井沢ならではの豊かな自然環境をいかして、少人数制で伸び伸びとした個性的な教育を展開しているため、子ども

をもつ若い世代の親たちから注目を集めているといえます。子どもを幼稚園から通わせるとなると、当然ながら親も軽井沢近郊で生活しなくてはならないため、家族そろっての移住を検討し、その

軽井沢町の人口動態(社会動態) (単位:人)

年次	転入	転出
2011	1,318	1,054
2012	1,366	1,150
2013	1,746	1,432
2014	1,314	1,119
2015	1,397	1,202
2016	1,304	1,100
2017	1,321	1,274
2018	1,513	1,319
2019	1,408	1,259
2020	1,787	1,187

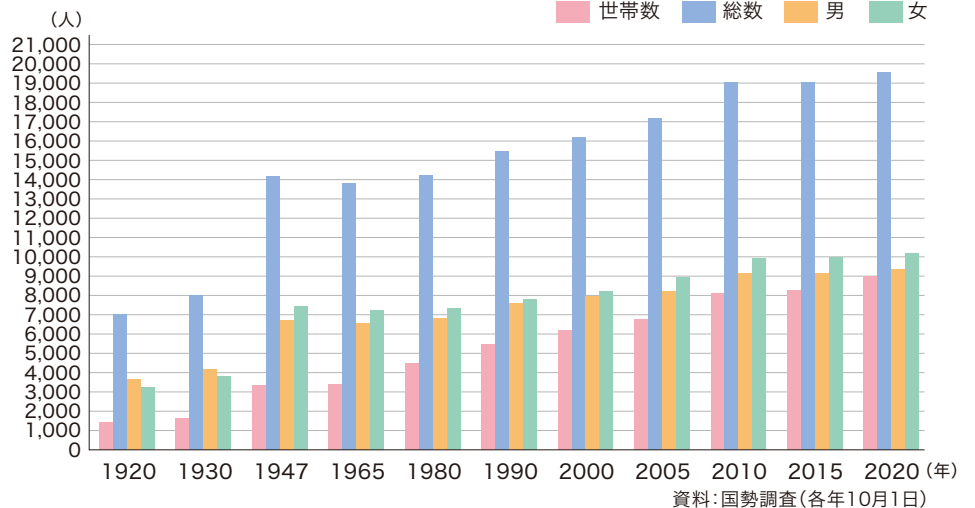
毎月人口異動調査より
※2012年7月から住民基本台帳法改正により外国人住民も含む

軽井沢町内の別荘 (単位:戸)

年次	別荘
2011	14,807
2012	14,978
2013	15,129
2014	15,248
2015	15,467
2016	15,611
2017	15,763
2018	15,882
2019	15,965
2020	15,973

※推計(各年1月現在) 軽井沢町税務課

軽井沢町の人口及び世帯数の推移



結果人口が増える要因になったと考えられています。

その親世代の仕事については、東京までの新幹線通勤やリモートワークを選択される方がいるようです。地元不動産業者の話によると「3～4年前までは、若い世代の移住者はかなり限られていました。毎日新幹線通勤ができるような、外資系に勤める世帯年収二千万円といったごく一部の人たちです。それが、最近はそうでもなくなってきました。コロナ禍でリモートワークが以前より浸透してきていることもあるかもしれません。子どもをどういった環境で育てようか真剣に考えて、将来を見据えた学校を選択をした結果、軽井沢での生活を望む若い親御さんが増えているようですね」といいます。また、「自然の豊かさと併せて、ブランド力やステータス、さらに都会性もあり、なにもない田舎町では

ないことも若い人が来やすい理由でしょう」と話します。

厳しい制限で守られる 良好な居住環境

軽井沢町は「軽井沢」「中軽井沢」「追分」の3つが、おもな生活エリアとなっています。住宅事情についてみると、町内のどのエリアでも住宅の建設が増えており、賃貸物件については、ここ数年の移住者の増加により家賃相場が直近3年で約4%上昇したともいわれています。そこで新たにアパートなどを建てようとしても「事業として考えるとなかなか難しい」という声も聞かれます。

その理由には、厳しい用途地域の制限が挙げられます。軽井沢町では、町内の約53%が都市計画区域となっており、その内、第1種低層住居専用地域が

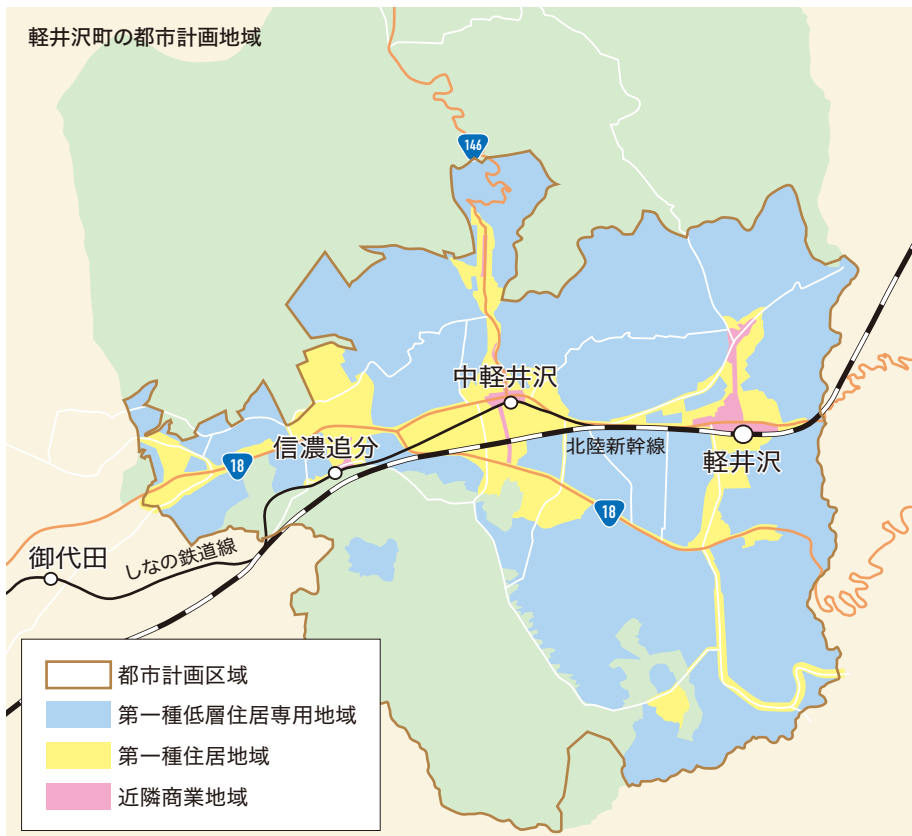
都市計画区域の約60.5%、用途地域内にあつては約80%を占め、低層で低密度な市街地を形成しています。

併せて町独自の「軽井沢町の自然保護のための土地利用行為の手続き等に関する条例」や「軽井沢町の自然保護対策要綱」による規制・誘導によって、一般住居、別荘地の良好な居住環境・景観が守られています。

伝統と豊かな自然を守りつつ、 新しい町へ発展する軽井沢

定住者が増えたことによって、町のバランスにも変化が起きているといえます。ピラミッドで例えるならそれまで頂点である富裕層が多く存在し高いブランド力を誇っていた軽井沢に、若い世代が流入し定住する道を選んだことで、人々が暮らす町としての形が新たに形成されています。

町では、2013年度より10年間の『第5次軽井沢町長期振興計画基本構想・基本計画』を策定。その中で住環境については、「軽井沢全町が低層で落ち着いた雰囲気と緑と住宅が調和したまち並みも訪れる人々を魅了する要因であることから、常住空間においても自然の中に建築物が見え隠れするような住宅環境をめざしていきます」としています。現在は次期計画となる第6次計画の策定に向けて、町民等意向調査を実施。このほか、町民、別荘住民、事業者、観光来訪者など、さまざまな立場の人からのヒアリングや子どもたちの未来図作成をもとに、『軽井沢22世紀へのはばたき』と題したランドデザインを作成。50年、100年先の町のあり方をビジョンとして提示しています。伝統と豊かな自然を守り続ける軽井沢の今後に期待が寄せられています。



青色で示した「第一種低層住居専用地域」では特に、建ぺい率・容積率や高さの制限が厳しいため、大きな建物が建てられない分、良好な住居環境や自然環境が守られている。(軽井沢国際親善文化観光都市建設計画総括図をもとに作成)

人口増加で抱く 地元不動産業者の想い

人口が増え続ける軽井沢町の現状を地元の不動産業者はどのように感じているのでしょうか。長年、軽井沢で事業を営む軽井沢スタイルハウス株式会社代表の千葉俊治氏に話を伺いました。

神奈川県出身。バブル期に、軽井沢の不動産業者にて従事。バブル崩壊後、三井のリハウス(神奈川)にて15年、仲介の仕事に携わる。その後再び軽井沢へ戻り、起業して12年を迎えた。



人とつながりを大切に 地域貢献を続けていきたい



—まずは事業内容を教えてください。

不動産の仲介が主で、リフォーム事業や建物の管理もします。仲介だけで終わるのではなく、購入後のいろいろなサポートや建物の管理など、一人ひとりのお客様の要望にお応えできるよう、長期的な視点でサービスを展開しています。

—軽井沢と聞くと、別荘のイメージを強く抱いてしまっていますが。

別荘については、これまで海外に目を向けていた方たちが、国内のリゾート、特に軽井沢のようなステータスのあるところに注目していると思います。以前からそういった動きもありましたが、コロナの影響でさらに需要は上がっているかもしれません。ほかのリゾート地で聞かれる投資目的というよりは、年輩の方が自身のライフスタイルを軽井沢で楽しみたいという思いで、購入を検討される方が多いようです。でも最近では、移住者向け物件の取り扱いも増えています。

—やはりそうですか。近年は、軽井沢の人口増加が顕著だと聞きます。

長く軽井沢を見てきて、このふり幅は本当にすごいなと思います。今まではブランド志向が強く、高級な別荘を所有す

る富裕層がメインでしたが、最近はそれ以外の層の方、特に若い世代が増えています。長野オリンピック開催のおかげで、高速道路や新幹線が整備され、都心ととても近くなり、別荘利用のほかに、少し遠めの郊外の住宅地というイメージができたのではないかと思います。リモートワークの浸透で軽井沢での生活が可能になったという方もいるのでしょうか。

—若い世代の移住者が暮らす住宅は、どのエリアに多いのでしょうか。

賃貸物件はどのエリアにもあります。最近では需要が増えたので家賃も上がってきていますね。隣接する御代田町も軽井沢に比べて少し安いということもあり、人気が高まっています。軽井沢の西側にあり、南側は佐久市と隣接していてどちらへも車で20～30分です。買い物にも便利です。佐久市には大きな病院もある。御代田町は若い町長に変わってから、まちづくりにも力を入れていて特に注目されていると思います。

—変わりつつある軽井沢について、感じることはありますか。

以前は、「高齢者ばかりの町で人口はどんどん減っていく。若い人たちが軽井沢を好きになってくれなかったら今後どうなってしまうんだろう」という思いがありました。しかし、学校が新設され、若い世代の人たちが転入してくれてきたことで不安も解消されました。

—軽井沢の未来や地域への思いを聞かせてください。

昔からいる方たちが今起きている変化を不安に感じたとしても、私は若い人たちから刺激を受けて少しずつ町が良い方向に変わっていくことが、軽井沢の未来にとって良いことなのではないかと思っています。土地というのは、本来誰のものでもなく地球のものだという思いがあります。社会の中でそれを商売として生きている以上、ボランティアなどを通じて地域に対してきちんと貢献していかなければならないと思っています。商工会の地域振興活動などもそうですね。花を植えたり、クリスマスの装飾をしたり、楽しく活動しています。

人と人とのつながりで商売が成り立っているということが、軽井沢の特長だと思います。ですから今後、自分が培ってきたノウハウを若い人たちに惜しみなく伝えていきたいと思っています。



軽井沢スタイルハウス株式会社

住所：長野県北佐久郡軽井沢町軽井沢東23-5

電話：0267-41-0310

FAX：0267-41-0311

[ホームページ]

<http://k-stylehouse.co.jp/>

宅地建物取引業者による 人の死の告知に関するガイドライン

不動産取引の実務において、過去に生じた人の死に関する告知の要否や告知内容について、その判断が困難なケースがあります。どのような場合に告知の義務が発生するのか、どこまで調査すべきか、告知する際にはどのようなことに注意すべきか―。これらは個々の宅地建物取引業者によって対応が異なる場合があり、不動産の適正かつ安心できる取引を図るうえで課題となっていました。

このような背景を踏まえ、このたび国土交通省から発表された「人の死の告知に関するガイドライン」について、その具体的な内容や適用範囲を弁護士が解説します。

山下・渡辺法律事務所
弁護士 渡辺 晋



はじめに

宅地建物取引業者（以下「宅建業者」）が不動産取引に関与するにあたり、過去に生じた人の死に関する事項をどのように取り扱うかについては、基準が明確ではありません。そのため、取引現場に混乱を来し、円滑な流通、安心できる取引が阻害されているともいわれています。そこでこの秋、国土交通省が、宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドラインを策定し、宅建業者のとるべき対応および責任に関し、ある程度の指針を示しました。本稿では、ガイドライン制定の背景を確認したうえで、その要点を解説します。

ガイドライン制定の趣旨・背景

宅建業法は、取引物件や取引条件に関する事項であって、取引の相手方

等の判断に重要な影響を及ぼすこととなるものについて、故意に事実を告げず、または不実のことを告げる行為を禁止しています（宅建業法47条1号ニ）。過去に発生した人の死が、買主・借主にとって契約を締結するか否かの判断に重要な影響を及ぼす場合には、故意に事実を告げず、または不実のことを告げたときは、宅建業法違反となります^{※1}。

しかし、個々の不動産取引にあたっては、人の死に関する事案の存在が疑われる場合にでも、そのことが告知すべき事案に該当するか否かは明らかではなく、告知の要否や、告知すべき場合の告知の内容についての判断は困難です。

そこで、国土交通省は、2021（令和3）年10月8日、「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」（以下「本ガイドライン」）を公表しました^{※2 ※3}。本ガイドラインは、不動産の取引に際して宅建業者がとるべき対応に関し、宅建業法上負うべき義務の解釈について一般的な基準としてとりまとめ

られたものです。

- ※1 宅建業法上の宅建業者の告知義務は、同法47条1号ニのほか、同法31条1項および同法35条1項も条文上の根拠となりうる。
- ※2 本ガイドラインは、宅建業法上の義務を解釈したものである。宅建業者が本ガイドラインに基づく対応を行っても、民事上の責任を回避できるとは限らない。
- ※3 本ガイドラインでは居住用不動産の取引が適用対象となっている。オフィス等として用いられる不動産の取引は、適用範囲外である。

調査について

本ガイドラインでは、宅建業者が媒介業務を行うにあたっては、売主・貸主に対して、過去に人の死に関する事案が生じていたかどうかを照会することを想定しています。照会は、告知書（物件状況等報告書）その他の書面（告知書等）に、過去に生じた事案についての記載を求めるという方法により行うことが望めます。マンション管理業者などが住宅を管理している場合には、管理業者も照会先となります。

他方、人の死に関する事案が生じたことを疑わせる特段の事情がなければ、周辺住民に聞き込みを行ったり、インターネットサイトを調査するなど、人

の死に関する事案が発生したか否かを自発的に調査すべき義務はありません。宅建業者においては、「売主・貸主に対して、告知書等に過去に生じた事案についての記載を求めることにより、媒介活動に伴う通常の情報収集としての調査義務を果たしたものとすると説明されています。

告知について

宅建業者は、売主・貸主等から、過去に、人の死に関する事案が発生したことを知らされ、または自ら発生したことを認識した場合には、その事案が取引の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすと考えられるものであれば、買主・借主に対してこれを告げる義務があります(告知の原則)。告知をすべき事項は、事実の発生時期(特殊清掃等^{※4}が行わ

れた場合には発覚時期)、場所、死因(自然死・他殺・自死・事故死等の別。不明である場合にはその旨)および特殊清掃等が行われた場合にはその旨です^{※5}。売買に関しては、時間の経過によってこの義務が消滅するものとはされていません。

他方で、図表の①、②、③の3つの場合には、人の死を告げる必要はありません。

^{※4} 特殊清掃等とは、特殊清掃(孤独死などが発生した住居において、原状回復のために消臭・消毒や清掃を行うサービス)および大規模リフォーム等を指す。
^{※5} 調査や告知の際には、亡くなった方やその遺族等の名誉および生活の平穏に十分配慮し、これらを不当に侵害することのないようにしなければならない。亡くなった方の氏名、年齢、住所、家族構成や具体的な死の態様、発見状況等は、告げる必要はない。

まとめ

本ガイドラインは、人の死が取引の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすこととなる場合の説明に関する基準ですが、どのような事実が相手方等の

判断に重要な影響を及ぼすのかの説明はありません。また、人の死が生じた建物が取り壊された場合の土地取引の取扱いや、搬送先の病院で死亡した場合の取扱い、転落により死亡した場合における落下開始地点の取扱いなどは、対象外です。そのため、宅建業者の日常業務における参考資料としての役割は限定されています。

しかし、本ガイドラインでは、自然死や日常生活の中での転倒事故、誤嚥などは告知の必要がないなど、これまで示されていなかった宅建業法における取扱いが明記されました。そのほか、他殺や自死、事故死などの人の死の取扱いは、従来どおり、それぞれの宅建業者が自ら調査や説明を行うべきかどうかを判断する場面が多くなりますが、本ガイドラインで示された考え方を参考にして、適正な取引の実現にご尽力いただきたいと思います。

図表

告知の原則	取引の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる場合には、告知の義務がある	
告げなくてもよい場合	売買	賃貸借
	①取引の対象不動産で発生した自然死または日常生活の中での不慮の死(転倒事故、誤嚥など) *自然死または日常生活の中での不慮の死を、この図表では「自然死等」という	
	—	② ●取引の対象不動産・日常生活において通常使用する必要がある集合住宅の共用部分で発生した自然死等ではないもの(他殺・自殺)で、事案発生から概ね3年間が経過した後 ●特殊清掃等 ^{※4} が行われた場合の自然死等で、事案の発覚から概ね3年間が経過した後 ^{※6}
③取引の対象不動産の隣接住戸または日常生活において通常使用しない集合住宅の共用部分で発生した自然死等ではないもの、または特殊清掃等が行われた自然死等 ^{※6}		

^{※6} 事件性、周知性、社会に与えた影響等が特に高い事案は告知の義務がある。

法の動きで振り返る、2021年の不動産業界

新型コロナの感染拡大にはじまり、自然災害、ワクチン接種、東京五輪・パラリンピック、総裁選、解散総選挙など、いつになく慌ただしく“密”であった2021年。不動産業界ではどのような動きがあったのでしょうか。

今年施行された主な不動産に関連する法制度を振り返ります。

弁護士 江口 正夫



第1 賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の制定

令和2年6月12日に「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」)が成立しました。この法律は、大別して、①賃貸住宅管理業務に関する賃貸住宅管理業者の登録制度(2021年6月15日施行)と、②いわゆるサブリースのうちマスターリース契約の適正化に係る措置(2020年12月15日施行)の2つの項目について定めたものです。

1. 賃貸住宅管理業者登録制度

これまで賃貸住宅管理業は、宅地建物取引業には該当せず規制する法律がないため、格別の許認可を要せず誰でも営むことが可能でしたが、賃貸住宅管理業法は「賃貸住宅管理業を営もうとする者は、国土交通大臣の登録を受けなければならない。ただし、その事業の規模が、当該事業に係る賃貸住宅の戸数その他の事項を勘案して国土交通省令で定める規模(管理戸数200戸)未満であるときは、この限りでない」と定めています(賃貸住宅管理

業法3条)。

(1)「賃貸住宅管理業」とは

登録制度の対象となる「賃貸住宅管理業」とは、管理委託に係る賃貸住宅の「維持保全を行う業務」を主とし、併せて賃貸住宅に係る家賃、敷金、共益費その他の「金銭の管理を行う業務」を行うものとされています。

(2)従来の「賃貸住宅管理業者登録制度」との関係

賃貸住宅管理業法の施行により、従来の大臣告示に基づく「賃貸住宅管理業者登録制度」(告示による任意登録の制度)は、賃貸住宅管理業法の施行日をもって廃止されました。なお、これまで任意登録を受けてきた事業者に配慮し、令和2年6月30日までに大臣告示に基づく登録を受けた事業者については、更新の回数に2を加えた数を記載して登録を行うこととされています。

(3) 賃貸住宅管理業者の業務に関する義務づけ

賃貸住宅管理業法に基づく登録業者は、①「業務管理者」の配置、②管理

受託契約締結前の重要事項説明、③財産の分別管理、④定期報告について義務づけがなされています。

2. 特定賃貸借契約(マスターリース契約)の適正化のための措置

賃貸住宅管理業法では、いわゆるサブリース契約における、貸主(オーナー)とサブリース事業者との間のマスターリース契約を「特定賃貸借契約」といい、サブリース事業者を「特定転貸事業者」とし、賃貸住宅の建設・売買等の際に、マスターリース契約の締結を勧誘する者を「勧誘者」として、マスターリース契約の適正化のための措置を定めています。

賃貸住宅管理業法においては、特定転貸事業者に対しては、図表中の1～5の規制が、勧誘者には図表中1および2の規制がなされています。

▶こちらをチェック!: 賃貸管理業法の業者登録制度が6月からスタート!
<https://magazine.zennichi.or.jp/news/association/5249>

▶こちらをチェック!: 賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律
<https://magazine.zennichi.or.jp/news/association/5846>

特定転貸事業者に対する規制

- 1 誇大広告等の禁止(賃貸住宅管理業法28条)
- 2 不当な勧誘の禁止(同法29条)
- 3 契約締結前の重要事項の説明および書面交付(同法30条)
- 4 特定賃貸借契約締結時における書面交付(同法31条)
- 5 書類の閲覧(同法32条)

「勧誘者」にも適用

第2 所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法

1.所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法(平成30年6月6日成立 平成30年11月15日法務省関連規定施行)

①登記官が、所有権の登記名義人の死亡後長期間にわたり相続登記等がされていない土地について、亡くなった者の法定相続人等を探索した上で、職権で、長期間相続登記未了である旨等を登記に付記することにより、法定相続人等に登記手続きを直接促す不動産登記法の特例が設けられました。

②所有者不明土地の適切な管理のために特に必要がある場合に、地方公共団体の長等が家庭裁判所に対し財産管理人の選任等を請求可能にする制度が設けられました。

2.「民法等の一部を改正する法律」および「相続等により取得した土地所有権の国庫への帰属に関する法律(相続土地国家帰属法)」(いずれも令和3年4月21日成立)

(1)相続登記の義務化(令和6年4月までに施行予定)

不動産登記法が改正され、これまで任意とされていた相続登記や住所等変更登記の申請が義務化されました。相続人は自己のために相続の開始があったことを知り、かつ、所有権を取得したことを知った日から3年以内に所有権

の移転の登記を申請する義務を負います(改正不動産登記法76条の2)。遺贈(相続人に対する遺贈に限られる)により所有権を取得した相続人も同様の義務を負います。相続登記の義務化は令和6年4月までに施行される予定ですが、施行日前に相続が開始した場合についても遡及的に適用されることとされています(改正不動産登記法附則5条6項)。したがって、相続登記の義務を履行する期間は、相続の開始と自己が所有権を取得したことを知った日と上記施行日のいずれか遅い日から3年以内ということになります。

(2)相続人申告登記の創設

相続人は相続登記義務を負うことになりましたが、相続登記を行うのは被相続人の出生から死亡に至るまでの除籍謄本や改製原戸籍等を取り寄せるなど負担が大きいため、相続人が相続開始および自分が相続人であることを申し出れば、登記官が職権で申出内容お

よび申出をした者の氏名および住所等を所有権の登記に付記する「相続人申告登記」の制度が設けられました。

(3)相続土地の国庫帰属(平成31年6月1日施行)

相続または遺贈(相続人に対する遺贈に限られる)によって土地の所有権または共有持分を取得した者等が、法務大臣の承認を受けてその土地の所有権を国庫に帰属させる制度が創設されました。

▶こちらもチェック!:相続登記の義務化
<https://magazine.zennichi.or.jp/commentary/5983>

第3 宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン(令和3年10月)

国土交通省では、個々の不動産取引に際し心理的瑕疵に該当する事案の存在が疑われる場合に、宅地建物取引業者が宅地建物取引業法上負うべき義務の解釈について、令和3年10月、ガイドラインをとりまとめました。ガイドラインの対象は居住用不動産についてです。

本ガイドラインの内容は、本号p8.9「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」で詳しく述べています。

■2021年版、不動産業にかかわる主な法制度の動き

マンションの管理の適正化の推進に関する法律(一部改正)	3月施行
IT重説[オンラインによる重要事項説明]	3月開始
相続登記の義務化	4月改正、2024年4月までに施行
デジタル社会の形成を図る整備法 [デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律]	5月制定
賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律	6月施行
土地利用規制法制定 [重要施設周辺及び国境離島等における土地等の利用状況の調査及び規制等に関する法律]	6月成立、2022年施行
インボイス制度[適格請求書等保存方式]	適格請求書発行事業者の受付: 10月開始、2023年10月導入
宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン	10月発表



法律 相談

Vol.68

Question



当社が元付けとなる賃貸仲介業務では、客付けの宅建業者が賃借人から賃料1カ月分の仲介報酬を受領し、当社は賃借人から月額賃料の1カ月分相当額を広告料(AD)として受領しています。当社は通常の募集活動のほかに特別の広告は行っていません。このような広告料(AD)の受領は、宅建業法上許されるのでしょうか。

Answer

1. 回答

宅建業法上許されません。多くの宅建業者が誤解をしていますが、特に高額のコストを要する広告を行うなどの場合でなければ、報酬規程の範囲外で広告料を受領することは、宅建業法違反です。

2. 報酬規程

(1) 報酬額の上限

宅建業法には、宅建業者が宅地または建物の売買、交換または貸借の代理または媒介に関して受けることのできる報酬の額は、国土交通大臣の定めるところによる、とされています(同法46条1項)。これを受け、告示によって「宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買等に関して受けることのできる報酬の額」(昭和45年建設省告示第1552号)が定められ(同条3項。報酬規程)、宅建業

者の報酬の上限額が定められています。宅地または建物の賃貸の媒介に関して依頼者の双方から受けることのできる報酬の額の合計額は、その宅地または建物の借賃(消費税等相当額を含まない)の1月分の1.1倍に相当する金額以内です。また、居住の用に供する建物の賃貸借の媒介に関して依頼者の一方から受けることのできる報酬の額は、媒介の依頼を受けるに当たって依頼者の承諾を得ている場合を除き、借賃の1月分の0.55倍に相当する金額以内です(告示(報酬規程)第4)。宅建業者は、定められた額をこえて報酬を受けてはなりません(同条2項)。

(2) 広告の料金

ところで告示(報酬規程)第9①には「宅地建物取引業者は、宅地又は建物の売買、交換又は貸借の代理又は媒介に関し、第2から第8までの規定によるほか、報酬を受けること

ができない。ただし、依頼者の依頼によって行う広告の料金に相当する額については、この限りでない」と定められています。この条項を拠り所にして、多くの宅建業者が、所定の報酬以外に広告料(いわゆるAD)を受領しています。

しかし報酬とは別に受領できる広告の料金については、東京高裁によって基準が明らかにされており、『一般に宅建業者が土地建物の売買の媒介にあたって通常必要とされる程度の広告宣伝費用は、営業経費として報酬の範囲に含まれているものと解されるから、本件告示第6*が特に容認する広告の料金とは、大手新聞への広告掲載料等報酬の範囲内で賄うことが相当でない多額の費用を要する特別の広告の料金を意味するものと解すべきであり、また、本件告示第6*が依頼者の依頼によって行う場合にだけ広告の料金に相当する額の金員の受領を許したのは、

広告料(いわゆるAD)について

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。



宅建業者が依頼者の依頼を受けないのに一方的に多額の費用を要する広告宣伝を行い、その費用の負担を依頼者に強要することを防止しようとしたものと解されるから、特に依頼者から広告を行うことの依頼があり、その費用の負担につき事前に依頼者の承諾があった場合又はこれと同視することのできるような事後において依頼者が広告を行ったこと及びその費用の負担につき全く異議なくこれを承諾した場合に限り、広告の料金の相当する額の金員を受領することができるものと解すべきである』とされています(東京高判昭和57.9.28判時1058号70頁)。すなわち、所定の報酬とは別に広告の料金を請求ができるのは、この東京高裁の基準に示された限定された要件を満たす場合に限られるということになります。

※現在の告示第9

3. まとめ

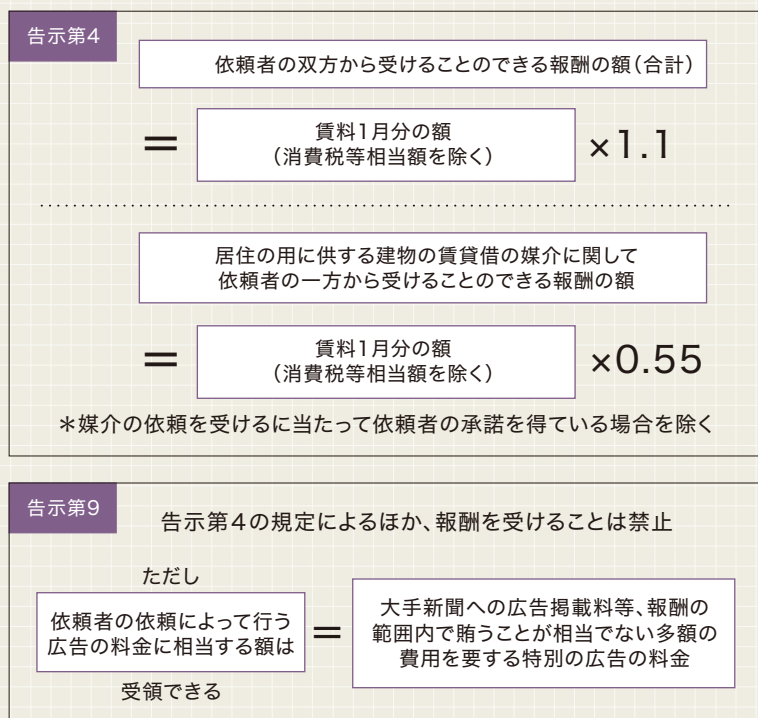
広告料(いわゆるAD)名目であれば、法律で定められた報酬外の金銭を賃貸人に請求することは自由であると誤解され、実務において、金銭授

受が広く行われています。インターネット上には、仲介業者が、賃借人から仲介報酬1カ月を受け取ったうえ、賃貸人からも広告料として実質的な仲介報酬を受け取るという仕組みについて、「不動産業界では常識」と、悪びれる様子もなく述べているサイトもみられます。

しかし、法律で受領が認められる広告料は限定されています。通常の

仲介業務を実施するにあたっては、仲介報酬とは別に広告の料金を受け取ることは許されません。宅建業法違反です。広告の料金を受領すれば、宅建業法上の処分を受けることにもなります。宅建業者が堂々と法令に違反する業務を行っていることは、ゆゆしき問題であり、宅建業に携わるみなさまには強く自省を求めたいと思います。

図表 賃貸仲介の報酬と広告の料金に関するルール



👉 今回のポイント

- 賃貸の媒介に関して依頼者の双方から受けることのできる報酬の額の合計額は、借賃(消費税等相当額を含まない)の1月分の1.1倍に相当する金額以内である。
- 依頼者の依頼によって行う広告の料金に相当する額については、報酬規程に定められる報酬とは別に受けることができる。
- しかし、報酬と別に受けることができる広告の料金は、大手新聞への広告掲載料等報酬の範囲内で賄うことが相当でない多額の費用を要する特別の広告の料金である。通常必要とされる程度の広告宣伝費用は、営業経費として報酬の範囲に含まれている。
- 宅建業者は、定められた額をこえて報酬を受けてはならない。ADなどと称して、通常必要とされる程度の広告宣伝費用を報酬規程の範囲外で広告料を受領することは、宅建業法に違反する違法行為である。



税務 相談

Vol.41

店舗用建物の借主・貸主における 消費税の『インボイス制度』の概要

税理士法人タクトコンサルティング 山崎 信義
情報企画部部長 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。



店舗用建物の借主・貸主における、消費税の「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」の概要について、あらためて教えてください。

Answer

令和5年10月1日以降、借主は支払った家賃に係る消費税につき仕入税額控除の適用を受けるためには、貸主から交付を受けた「適格請求書」（「インボイス」・下記2.参照）等の保存が必要とされます。一方、適格請求書発行事業者である貸主は、借主からの求めに応じて適格請求書を交付する等の義務を負います。

1. 借主における 適格請求書等 保存方式の概要

(1) 消費税の税額計算のしくみ

消費税の納付税額は、課税期間（個人事業者は原則、その年1月1日～12月31日、法人はその事業年度）中の消費税が課税される取引（課税売上）に係る消費税額から、事業に係る資産の取得やサービスの提供を受けること（課税仕入れ等）に係る消費税額を控除（仕入税額控除）して計算します。この計算により求めた額がプラスの場合は、その額の消費税を納付し、マイナスの場合は、その額の消費税が還付されます。

(2) 適格請求書等保存方式による仕入税額控除

令和5年10月1日から、複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式として、「適格請求書等保存方式」が導入されます。適格請求書等保存方式では、事業者による下記(3)の適格請求書等の保存が、仕入税額控除の要件となります。したがって店舗用建物を賃借する借主が、支払家賃に係る消費税について仕入税額控除を行うためには、適格請求書の保存が必要になります。

(3) 適格請求書の概要

適格請求書とは、以下の事項が記載された請求書や納品書、領収書その他これらに類する書類をいいます。

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
- ④ 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き又は税込み）及び適用税率
- ⑤ 税率ごとに区分した消費税額等
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

(4) 口座振替等による店舗家賃等の支払いと適格請求書等保存方式

店舗や事務所の家賃のように、口座振替等により毎月、定額の代金決済が行われ、その都度、請求書や領収書の交付が行われない場合であつ

ても、前記(2)より仕入税額控除を行うためには適格請求書等の保存が必要となります。この場合、複数の書類等で適格請求書として必要な記載事項を満たしていれば、それらの書類全体で適格請求書の記載事項を満たすとされます。具体的には、[1]前記(3)の適格請求書の記載事項①～⑥のうち②取引年月日(=家賃の支払日)以外の事項が記載された契約書および[2]通帳又は銀行が発行した振込金受取書(家賃の支払日=②取引年月日を示すもの)を合わせて記載事項を満たしていればよいこととされます。

令和5年9月30日以前からの賃貸借契約については、契約書に登録番号等の適格請求書として必要な事項の記載が不足していますが、この場合は借家人が別途、貸主から登録番号等の記載が不足していた事項の通知を受け、契約書とともに保存すればよいとされています(国税庁「消費税の仕入税額控除制度における適格請求書等保存方式に関するQ&A」問76参照)。

(5) 免税事業者等からの課税仕入れに係る仕入税額控除の不適用

令和5年10月1日の適格請求書等保存方式の開始後は、免税事業

者や消費者など適格請求書発行业者以外の者から行った課税仕入れは、原則として仕入税額控除の適用を受けることができません。したがって貸主が適格請求書発行业者ではない場合、借主が支払った店舗建物の家賃は、消費税の計算上、仕入税額控除の対象とはなりません。

2. 貸主における 適格請求書等 保存方式の概要

(1) 適格請求書発行业者の登録

適格請求書を交付できるのは、「適格請求書発行业者」に限られます。店舗建物の貸主が適格請求書発行业者となるためには、税務署長に申請して登録を受ける必要があります。この適格請求書発行业者の登録ができるのは、課税事業者のみです。したがって、免税事業者が適格請求書発行业者の登録を受けるためには、「消費税課税事業者選択届出書」を提出し、課税事業者となる必要があります。

(2) 登録申請のスケジュール

上記(1)の登録をするための申請書は、令和3年10月1日から提出する

ことができます。適格請求書等保存方式が導入される令和5年10月1日から登録を受けるためには、原則として、令和5年3月31日まで(ただし困難な事情がある場合には、令和5年9月30日まで)に登録申請書を提出する必要があります(国税庁「消費税の仕入税額控除の方式として適格請求書等保存方式が導入されます」を参照)。

(3) 適格請求書発行业者の義務

適格請求書発行业者は、原則として、取引の相手方(課税事業者に限る)の求めに応じて、適格請求書を交付する義務および交付した適格請求書の写しを保存する義務があります。したがって適格請求書発行业者の登録をした貸主は、取引の相手方である借主の求めに応じて適格請求書を交付し、かつ適格請求書の写しを保存する必要があります。

(4) 適格請求書発行业者における納税義務の免除の不適用

適格請求書発行业者については、納税義務の免除制度が適用されません。このため適格請求書発行业者は、その基準期間における課税売上高が1,000万円以下となっても、免税事業者にはなりません。

👉 今回のポイント

- 前記1.(5)のとおり、適格請求書等保存方式の開始後は、免税事業者等の適格請求書発行业者以外の者から行った課税仕入れは、原則として仕入税額控除の適用を受けることができない。ただし、制度開始後6年間は、免税事業者等からの課税仕入れについても、一定額を仕入控除税額として控除できる経過措置が設けられている。
- 前記2.(4)より、適格請求書発行业者は消費税の納税義務の免除制度が適用されない。このため、上記2.(1)より免税事業者が課税事業者の選択をして適格請求書発行业者の登録をした後、免税事業者に戻るためには、適格請求書発行业者をやめる必要がある。そのためには「適格請求書発行业者の登録の取消しを求める旨の届出書」を「消費税課税事業者選択不適用届出書」にあわせて税務署長宛に提出する必要がある。



相続 相談

Vol.9

面積の広い土地の評価について

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



父は東京都の23区内に600㎡の土地を所有しています。この土地を相続税評価する際に評価額が軽減される場合があると聞きましたが、どのようなものか教えてください。

Answer

面積が広い宅地についての相続税評価の方法として、従来の「広大地の評価」に代わり、平成30年1月1日から「地積規模の大きな宅地の評価」が適用されています。

1. 「地積規模の大きな宅地の評価」とは

近隣の標準的な宅地に比べて面積が著しく広い宅地については、相続税評価をするときに評価額を減額する補正が行われます。面積が広すぎることによる利便性の低さや、いわゆる潰れ地(敷地内の道路など)ができることで価値が低下することなどを考慮したものです。「地積規模の大きな宅地の評価」では宅地の形状や接道状況による補正が行われるほか、適用できる宅地の基準が従前の「広大地の評価」に比べ明確にされています。

2. 地積規模の大きな宅地の評価の適用要件とは

「地積規模の大きな宅地の評価」

の適用を受けるためには、下記の要件をすべて満たす必要があります。

(1) 三大都市圏においては500㎡以上、三大都市圏以外の地域では1,000㎡以上の地積の宅地であること(地積規模の大きな宅地の面積要件は、財産評価基本通達が定める評価単位で判定することとされるため、1筆単位ではなく利用の単位となりますので注意が必要)

(2) 評価対象地が以下の①～③の地域でないこと

- ①市街化調整区域(都市計画法に規定する開発行為を行うことができる区域を除く)に所在
- ②都市計画法に規定する工業専用地域に所在
- ③指定容積率が400%(東京都23区は300%)以上

(3) 地区区分が普通商業地区・併用

住宅地区および普通住宅地区として定められていること

3. 評価方法

宅地が路線価地域に所在する場合は、「地積規模の大きな宅地の評価」の対象となる宅地の評価の計算は、図表1(次頁参照)のとおりです。

4. 具体例

それでは、実際に「地積規模の大きな宅地」はどのように評価するのか、具体的な事例(次頁参照)で見てください。

5. まとめ

「地積規模の大きな宅地の評価」

は、不整形地補正率などの補正率が適用できること、マンション適地にも適用できることおよび従前の「広大地の評価」より適用要件が明確化さ

れていることなどから、適用の判定が容易になりました。しかし、適用を受けるためには要件をすべて満たす必要がありますので、相続発生前か

ら準備を行い、税理士等の専門家に確認するなどして一つひとつ丁寧に要件を確認することがポイントとなります。

図表1 地積規模の大きな宅地の評価方法 — 路線価方式の場合

宅地は、路線価に、奥行価格補正率や不整形地補正率などの各種画地補正率のほか、規格格差補正率を乗じて求めた価額に、その宅地の地積を乗じて計算した価額によって評価します。

$$\text{評価額} = \text{路線価} \times \text{奥行価格補正率} \times \text{不整形地補正率などの各種画地補正率} \times \text{規格格差補正率} \times \text{地積 (m}^2\text{)}$$

規格格差補正率は次のように求めます。

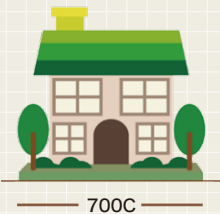
$$\text{規格格差補正率} = \frac{\text{A} \times \text{B} + \text{C}}{\text{地積規模の大きな宅地の地積 (A)}} \times 0.8$$

(※三大都市圏に所在する宅地の場合、BおよびCの数値は図表2のとおりです。)

図表2

地積	普通商業・併用住宅地区、普通住宅地区	
	B	C
500㎡以上1,000㎡未満	0.95	25
1,000㎡以上3,000㎡未満	0.90	75
3,000㎡以上5,000㎡未満	0.85	225
5,000㎡以上	0.80	475

<事例>



- [下記の条件であるとします]
- 所在 / 東京都23区内 (三大都市圏に所在する)
 - 地目 / 宅地
 - 地区区分 / 普通住宅地区
 - 奥行 / 30m
 - 地積 / 600㎡
 - 容積率 / 300%未満

<規格格差補正率の計算> ※ A=600㎡、B=0.95、C=25

$$\text{規格格差補正率} = \frac{600\text{㎡} \times 0.95 + 25}{600\text{㎡}} \times 0.8 = 0.79$$

<当該宅地の計算例>

(路線価)		(奥行30mに応ずる 奥行価格補正率 ^{※1})		(規格格差補正率)		(1㎡あたりの価額)
700,000円	×	0.95	×	0.79	=	525,350円
(1㎡あたりの価額)		(地積)		(自用地としての相続税評価額)		
525,350円	×	600㎡	=	3億1,521万円		

※1 奥行価格補正率より、奥行28～30mは普通住宅地区で0.95

この事例の場合、「規格格差補正率」が0.79のため、この補正率を適用しない場合と比べ、**評価額が21%引き下げられることとなります。**



賃貸管理 ビジネス

Vol.45

管理拡大期の情報発信力が ブランドを作る

株式会社ideaman/みらいずコンサルティング株式会社
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



管理戸数が増えるにつれ、オーナーから「誰がうちの物件の担当で、誰に連絡をとっていいのかわかりにくい」と注意をされることが多くなりました。確かに当社としては、何百人ものオーナーと対応しているため、一人一人に割ける時間は以前のように取れていません。効率化を進めるほど、業務ごとに部門を分ける必要があるため、自ずと複数のスタッフが一人のオーナーに関わることになり、専任の担当者をつけることが難しくなっています。何かよいアドバイスがあれば教えてください。

Answer

生産性や効率を求め、組織体制を変えるほどに、担当者との接点が減ってしまい、誰が担当かわからない……というドライな印象をオーナーに与えてしまうことがあります。組織の生産性を高めつつ、オーナーとの関係性を構築するためには、管理会社側からの「情報発信」を増やしていくことが重要です。

1. 管理拡大期に起こる 「コミュニケーション不足」

管理戸数が少ないうちは、全員でいろいろな業務をこなしていくものですが、管理戸数が増えていくにつれて組織体制が変わっていきます。よくあるのが、物件ごとにチームまたは担当を決める「物件担当別組織」です。この場合、オーナーからすれば連絡を取り合う担当者が限られているため、安心感があります。一方、少しずつ効率化を進めていくと、やがて業務ごとに役割を分けて効率化を図る「業務担当別組織」へと移行し

ていくことが一般的です。「業務担当別組織」は、同じ職種で部門を分けるため、いわゆる大量生産に向いているので効率化が進みます。ただし、同じことの繰り返しとなるため、たとえばクレーム対応を専門で受ける部署であれば、そればかりを行うことになってしまい、離職率が高まるのです。また、オーナーからすれば部署ごとで業務の担当者が異なるため、いろいろな人が窓口となって、誰が担当かわからない……ということが起こってしまいがちです。

管理戸数が増えるほど、組織体制が変わり、人の入退社も増えます。よ

くあるのが、「よく顔を出してくれた担当がやめて、最近では担当がコロコロ変わる」とか、「会ったこともない“担当者”という人から、“退職に伴い担当が変わります”と連絡が来る」といったことです。オーナーとしてみれば、そのような連絡をもらっても何の実感もわきません。また、せつかくの毎月の送金明細も、最近ではパソコンやアプリで見るとなると変わって、便利になったようでもどことなく温かみがないように感じてしまうのです。これでは、誰に仕事を頼んでいるのか、何のために管理料を支払っているのかわからない……となります。

2. オーナーへの情報発信で信頼関係を作る

管理拡大期こそ、まずはオーナーとのコンタクト数を増やすことが重要です。それができなければ、いくら管理戸数が増えても穴の空いたバケツの様に管理離れが起こります。ただし、現在のようなコロナ下では、会いに行くことが逆効果となってしまうため、接触方法は必ずと限られてきます。

たとえばオリジナルのオーナー通信を作成して、会社の取り組みや、スタッフの顔を出して情報を伝える方法があります。普段、不動産会社のスタッフがどんな仕事や取り組みをしているのか、オーナーはあまり知る術がありません。新入社員紹介・地域貢献活動(清掃など)・新しい空室対策の商品・リノベーション事例・新規店舗出店など、会社は常に変化をしています。しかし、そのすべてをオーナーに発信できていることは稀です。もっと会社のことや、スタッフのことを知ってもらうことで、より親近感を持つてもらうことができます。賃貸管理は、毎月のルーティン業務がたくさんあり、機械的に業務をこなしがちです。本来はオーナーとのコミュニケーションが重要で、そこから次の案件へと仕事が広がっていくのが管理会社の醍醐味ですが、作業ばかりに気をとられていると本質が欠如し

ていきます。結果、業績が上がりにくい体制を築き上げてしまうのです。

もちろん紙媒体に限ったことではありませんが、「送金明細を送る」という作業は、見方を変えれば「毎月オーナーと接点を持つことができる大きなチャンス」なのです。ただ送金明細だけを送ったところで、何も新しいことは生まれません。そのタイミングで、オーナーにとっての価値ある情

報を提供することが、管理会社としてのブランドを高める方法なのです。

「ホームページ」「ツイッター」「ブログ」などを利用して、情報発信をすることもよいのですが、年配のオーナーが多い場合には、紙媒体はまだ有効な手段といえます。アナログ、デジタルなど手法はたくさんありますが、いずれにしても情報発信をし続けることがとても大切なことなのです。

紙媒体による情報発信の例

埼京ニュース
SAIKYO NEWS 10
—2021—

TOPICS 01 創立36年目に突入します

当社は1985年9月30日の埼京線開通と同時に創業した「農耕空想」を基本姿勢とする地域密着の不動産業者です。開く入り辛い印象を持たれがちな不動産会社から、誰もが気軽に立ち寄れるように、ゆるい雰囲気という思いで、エリアは郊外エリアを広く、そしてお客様は深く関わる仕事を続けています。

私自身の業界に20年、深く関わる仕事を続けています。

代表取締役 里中宗一郎

TOPICS 02 「習うより慣れよ」

「覚えていくて助かったーありがと。お客様からの感謝の言葉は働く私たちのエネルギー。電話一本、物件名とお名前のお客様の顔が思い浮かぶし、場所や契約条件も大体分かります。2017年新年で入社した当初は、現場を把握するだけでも四百八音、叱咤されて済んだこと。今では、約1,000台の管理駐車場も、空いている箇所や解約状況まで把握できる様になって自信が付きました。今年入社した後輩には、自らの目と足で覚えるようスパルタで指導(笑)。

そして、社会人5年目に突入した私は、会社から新たなミッションを受け、新しい分野の仕事に挑戦します。物件時も範囲も大手には遠いかもしれませんが、より親身になってお客様と向き合えるのは我々ならではの良さです。正直なところ、クレーム対応など機械に勝る方がいない、なんて感じてしまいましたが、日々の喜びを大切に「アットホームな会社」という会社の良さをより多くのお客様に伝えられるよう業務に励んでいます。

PM事業部 リーシング課

👉 今回のポイント

- 「業務担当別組織」は効率化が進むが、離職率が高くなる場合もある。
- また、オーナーからすると誰が担当者かわからなくなり、クレームにつながりかねない。
- 管理拡大期こそ、オーナーとのコンタクト数を増やす。
- 送金明細を送るタイミングでオーナーにとって価値のある情報を提供する。
- 年配のオーナーが多い場合には、紙媒体が有効な手段になりうる。



労務 相談

Vol.1

新型コロナウイルス感染症への 企業対応

社会保険労務士法人 大野事務所パートナー社員 **野田 好伸** (特定社会保険労務士)

大学卒業後、社労士法人コアサイドに入所し社労士としての基本を身に付ける。その後6年の勤務を経て、2004年4月に大野事務所に入所する。現在はパートナー社員として事務所運営を担いながら、人事労務相談、人事制度設計コンサルティングおよびIPO支援を中心とした労務診断(労務デュー・アレジエンス)に従事する。



Question



社員が新型コロナウイルスに感染したことが判明しました。企業として感染した社員や周辺社員への対応をどのようにすればよいのでしょうか。

Answer

感染者および濃厚接触者はもちろんのこと、その他の接触者となる社員に対しても、在宅勤務や休業(自宅待機)を命じるなど、社内感染が発生・拡大しないような安全配慮措置を講じる必要があります。

1. はじめに

ワクチン接種率が高まってきたもののブレイクスルー感染が確認されるなど、新型コロナウイルス感染症(以下「新型コロナ」)が終息する兆しはみられず、今後も職場での感染者が発生するものと思われます。また、冬季には季節性インフルエンザも流行することから、社員が感染症に感染した場合や濃厚接触者に該当した場合の企業対応について解説します。

2. 企業の安全配慮義務

企業には「労働者がその生命、身体等の安全を確保しつつ労働することができるよう、必要な配慮をするも

のとする」(労働契約法5条)として、安全配慮義務が課されておりますが、企業に求められる配慮は一律ではなく、業務の種類、職種、職場環境等を勘案して個別に対応することとなります。

新型コロナに関しても感染防止のための企業対応が求められておりますが、国や行政から出されている要請や指針を目安として、実現可能な対応をできる限り講じることが重要です。

3密(密閉、密集、密接)を避け、人流を抑えるために、在宅勤務・時差勤務制度の導入、WEB会議の実施といった柔軟な働き方が推奨されています。

職場では、マスク着用、アルコール消毒、検温の徹底のほか、会社負担

でPCR検査を定期的実施している企業もあります。PCR検査については費用の問題もありますので、出張・顧客訪問時に臨時的に行うことでもよいでしょうし、いざという時のために簡易的なPCR・抗原検査キットを社員や家族用にあらかじめ配布しておくことも検討の一つです。

3. 感染した社員への対応等

令和2年2月1日付で新型コロナが指定感染症に認定(感染症の予防及び感染症の患者に対する医療に関する法律)されたことで、社員が感染した場合は就業制限の対象となります。感染した社員については、保健所等の指導のもと発症日から10日間の外出自粛が求められ、その

後問題ないと判断された時点で職場復帰となりますが、当該就業制限は会社・職場における就業制限に限定され、在宅勤務までも当然に制限されるものではありません。

濃厚接触者に該当する社員については、14日間の外出自粛が要請されますので、当該観察期間が明けた後に出社・勤務を認めるものとなります。

その他の社員（感染者と接触があった社員、濃厚接触者と濃厚接触した社員など）への対応としては、数日間は在宅勤務や自宅待機・休業を命じて様子を見るなど、行政から自粛要請がない場合でも、職場での感染拡大を防止するための対応が求められます。また、37.5℃以上の発熱があり感染が疑われる社員や同居家族が濃厚接触者となった社員に対する出社可否についても苦慮するところですが、安全配慮の観点から、同様の対応を採るべきものといえます。

4. 休業手当の支払い

労働基準法26条では、使用者の責に帰すべき事由による休業の場合には、使用者は、休業期間中の休業手当（平均賃金の100分の60以上）を支払わなければならないとしており、新型コロナウイルス感染者等を休業させた場合の休業手当の有無が問題になりますが、感染者に対する休業要請は「使用者の責に帰すべき事由による休業」には該当せず、原則として休業手当は不要です。ただし、在宅勤務が可能な者を就労させずに休業させた場合は、休業手当を支給する必要があります。

濃厚接触者についても保健所等



から14日間の外出自粛要請がありますので、基本的に休業手当は不要です。

なお、行政からの外出自粛要請の対象とならない接触者や発熱者等を、経営判断により休業させた場合は、休業手当が必要となります。

いずれの場合でも、社員が自主的に年次有給休暇を取得し、給与を全額確保することは問題ありませんが、事業主が取得を強要することは原則法律違反となります。

5. 労災保険の適用

社外感染した社員が感染したことに気づかずに出社し、他の社員に感染させてしまった場合、労災保険が適用される可能性があります。

特に職場クラスターが発生するなど社内感染が明らかな場合、社内感染者については、療養補償給付（後遺症による通院治療費）や休業補償給付（休業開始後4日目以降）の対象となります。

なお、社内感染において、休業補償給付の対象とならない休業開始からの3日間については、給与を全

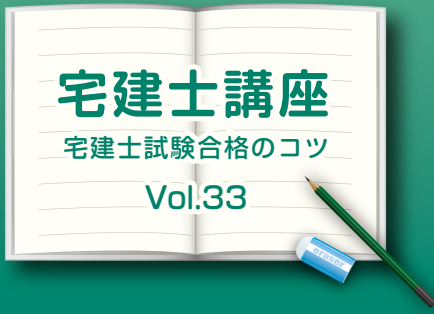
額支給するか、休業補償（平均賃金の100分の60）するかのいずれかとなります。

社外感染した場合でも、感染者が健康保険に加入しており医師等の労務不能の証明を得られれば、傷病手当金（休業開始後4日目以降）を請求することができます。

6. まとめ

感染者や濃厚接触者に限らず、感染の疑いがある社員については、安全配慮の観点から直ちに休業や在宅勤務を命じるべきです。適切な対策を講じることなく社内感染が発生・拡大した場合、使用者責任や安全配慮義務違反が問われますので、感染者が確認されたときは、前日までの行動と接触者の状況確認を行い、速やかに防止措置を講じることが肝要です。

時間外や休日における同僚との会食や交流は私的行為であり、完全に禁止することまでは困難ですが、コロナ禍においては社員間の交流を極力控えるよう周知徹底すべきものといえます。



法令上の制限

～土地区画整理法～

本試験において、土地区画整理法の問題は、毎年1問ずつ出題されています。細かな知識からの出題も多く、確実に1点を取りに行くことは難しいかもしれませんが、だからといって毎年必ず出題されるのですから、土地区画整理法の問題を捨ててしまうべきではありません。基本的な知識を押さえれば、正解率50%を確保することはできるからです。



土地区画整理法

1. 土地区画整理事業の手法の概略

土地区画整理事業は、減歩と換地という手法によって行われます。

「減歩」というのは、宅地の一部を土地の所有者から一定の割合で少しずつ提供してもらうことをいいます。このようにして、提供された土地を集めて道路や公園などの用地にするわけです。

また、土地区画整理事業により造成され、従前の宅地(土地区画整理事業の施行前の宅地)の代わりに交付される宅地のことを「換地」といいます。従前の宅地と別の宅地を入れ換えることによって、減歩により提供された土地を道路や公園の予定地として集めることができます。

2. 仮換地

(1) 仮換地とは

上で述べた換地は、原則として、土地区画整理のための工事がすべて終わった段階で行われます。しかし、土地区画整理事業は、不整形な土地を整形したり、道路・公園等の公共施設を整備するなど、多くの工事を伴うので、終了するまでにかなりの期間を要します。この工事の期間中に、従前の宅地の所有者が、その土地を以前と同じ状態のまま使用していたのでは、工事のじゃまになります。そこで、工事中に仮に使ってもらう土地として提供されるのが仮換地です。

(2) 仮換地指定の効力

仮換地の指定は、仮換地となるべき土地の権利者(B)と、従前の宅地の権利者(A)に通知して行われ、これがあると仮換地指定の効力発生日から換地処分公告の日まで、Aは従前の宅地に対して処分権はあるが使用収益権はない状態、仮換地に対しては使用収益権はあるが処分権はない状態となります。

従前の宅地	仮換地	仮換地
使用収益権 X	仮換地	使用収益権 A
処分権 A	指定	処分権 B

より具体的に示せば、従前の宅地の所有者Aは、従前の宅地と仮換地に対して、次のような権利状態になります。

従前の宅地	仮換地
①使用できない ②他人に賃貸等して使わせることができない ③売却したり、抵当権を設定したりすることはできる ④所有権移転や抵当権設定の登記をすることはできる	①使用できる ②他人に賃貸等して使わせることができる ③売却したり、抵当権を設定したりすることはできない ④所有権移転や抵当権設定の登記をすることはできない

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. 換地処分

(1) 換地処分とは

換地処分とは、区画整理を行った施行地区内の土地について、従前の宅地の権利者に対して権利を割り当てる確定的な処分をいいます。換地処分は、原則として、全部の区域の工事が完了した後に、換地計画に定められた事項を関係権利者に通知して行われます。

ただし、定款等に特別の定めがあれば、例外的に区域の全部について工事が完了する前でも、換地処分をすることができます。たとえば、大規模な区画整理の場合に、一定の区域に区切って段階的に換地処分をすることなどもできるのです。

(2) 換地処分の効果

仮換地指定による処分権と使用収益権の分属状態が、換地処分によって1つにまとまることとなります。具体的には表1のような効果が生じますが、その効果が生じる時期が換地処分の公告の日の翌日なのか、公告があった日が終了した時なのか、しっかり区別してください。イメージとしては、古い権利が、公告があった日が終了した時(午後12時)に消滅し、同時に、新しい権利等が公告の日の翌日(午前0時)に生じるという感じです。

表1

換地処分の公告の日の翌日	清算金 → 確定	換地処分の公告があった日が終了した時	換地を定めなかった従前の宅地に存する権利 → 消滅
	保留地 → 施行者が取得		行使の必要がなくなった地役権 → 消滅
換地処分公告の日	換地 → 従前の宅地とみなされる	換地処分公告の日	
	公共施設 → 市町村の管理		
	公共施設用地 → 公共施設を管理する者に帰属		

表1にある「保留地」とは、土地区画整理事業の施行費用に充てる目的などのため、一定の土地を換地として定めないでおくもので(つまり、わざと余らせる土地)、換地処分の公告の日の翌日にすべて施行者が取得します。

論点の確認と知識の定着を



問題を解いてみよう！

【Q1】 仮換地が指定された場合においては、従前の宅地について権原に基づき使用し、または収益することができる者は、仮換地の指定の効力発生の日から換地処分の公告がある日まで、仮換地について、従前の宅地について有する権利の内容である使用または収益と同じ使用または収益をすることができる。(H28 問21)

【Q2】 換地処分の公告があった場合においては、換地計画において定められた換地は、その公告があった日の翌日から従前の宅地とみなされ、換地計画において換地を定めなかった従前の宅地について存する権利は、その公告があった日が終了した時において消滅する。(R1 問20)

👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1
○

【解説】 従前の宅地を使用収益する権利を有していた者(所有者、借地権者など)は、従前の宅地と同じように仮換地を使用収益することができるということである。

Answer 2
○

【解説】 換地が従前の宅地とみなされるようになるのは公告日の「翌日」、換地が定められなかった従前の宅地の上の権利が消滅するのは公告日の「終了時」である。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.21

10年後に生き残る 不動産会社とは

企業経営を行う上では“自社の強みをどのように保つか”という視点が欠かせません。競争環境が激化し、企業の平均寿命が短くなり続けている現代において、生き残る不動産会社とはどのような会社なのでしょうか。



■不動産仲介会社の 競争優位性とは何か

戦略論の基本は、「自分たちの強い部分に敵の弱い部分をぶつけることだ」とよく言われます。戦略的に企業を運営するためには、まずは“自社の強み”を意識することが必要です。

業種によって、自社の強みは異なります。宝石店であれば原石を加工する技術やブランド、クリーニング店であれば洗濯を行う工場の効

率性や店舗でのオペレーションが企業の強みとなるかもしれません。

それでは不動産仲介会社にとっての自社の強みとは何でしょうか。私は「人材こそが、不動産仲介会社にとっての競争優位性である」と考えます。不動産仲介業という仕事は、究極のコンサルティング業と言えます。顧客の要望は無理難題が多く、そのまま顧客の希望を叶える物件を紹介すると、あまりにも高い金額になってしまいます。その中で、

顧客の優先順位を整理し、顧客に説明し、世の中にある物件の中から具体的な選択肢として提示し、意思決定してもらう。このように、制約条件が圧倒的に多い中で顧客に意思決定をしてもらう必要があるため、高いコンサルティング能力が求められるのです。

そして、そのコンサルティングを行うのは人間です。早い話、業界でトップクラスの優秀な人材が10人揃ったとしたら、その店舗の売上げはかなりのものが期待できるでしょう。

■どんな会社に優秀な人材が 集まるのか

しかし現実には、優秀な人材を採用するのは難しいものです。そしてもっと難しいのは、優秀な人材に働き続けてもらうことです。当たり前の話ですが、優秀な人材は、人材市場の中で引く手数多です。それゆえ「この環境は自分にとってベストな環境ではない」と判断すれば、優秀な人材はすぐに会社を去っていきます。



システム化することができる仕事を社員にやらせている会社は、社員の成長機会を奪っている



仕事に集中できる環境を作り出すためには、経営層の強い意志が必要

日本では人口減少と高齢化が進んでいます。とすれば、これからの人材獲得競争がより激しさを増すことは容易に想像できます。

それでは、どんな会社であれば優秀な人材が集まり、かつ長く働き続けてくれるのでしょうか。

最も大事な要素は“生産性が高い会社であること”です。優秀な人材は、優秀であるがゆえに、自分の市場価値を重要視します。そして人材の市場価値とは「どれだけの生産性をその人材が発揮できるか」ということです。

生産性を高めるためにはその人自身のスキルが上がる必要があります。ここで問題になるのは、実に世の中の多くの会社が、本当はシステム化することができ、人間がやらなくてもよい仕事を人間にやらせているのか、という事実です。

システム化することができ、人間がやらなくてもよい仕事は、コモディティ化(陳腐化)している仕事、と言えます。つまり、その仕事ができたとしても人材市場では評価されなくなっていく、ということです。例えば、昔は正確な計算ができること

が非常に有用な能力でしたが、今ではExcelがあれば、どんな計算でもやってくれます。採用面接でも2ケタの暗算ができるか、質問されることはありません。

システム化することができ、人間がやらなくてもよい仕事を社員にやらせている会社は、会社としての生産性が低だけでなく、社員の成長機会を奪っていると言えます。そして優秀な人材は「自分の生産性が伸びていない」と感じ、辞めていくのです。

■DXを進めるためには 経営者の強い意志が必要

システム化、つまりDXを進め「人

間が行うべき仕事に集中できる環境」を作り出すためには、経営層の強い意志が必要になります。なぜかという、社内から必ず反対派が出てくるからです。

DXは一回限りの取り組みでなく、常に続けていくものです。世の中の変化に対して、敏感に対応し続けていく取り組みです。しかしこれは人間の本能に反する行動です。たしかに優秀な人材は変化を好みますが、人間とは元来変化を嫌う生き物です。自分が知っているやり方のほうが安心できるからです。

経営者がDXを進めようとする「そんなことをしたら人材が育たなくなる」「楽ばかりさせると成長しない」という声の一部から上がってきます。しかし、システム化することができ、人間がやらなくてもよい仕事を社員にやらせるということは、逆に社員の成長機会を奪う行為です。つまりこういう声は、人材が育たないことを危惧しているのではなく、「変化に対応したくない」という心の声なのです。

経営者はこういった声に負けず、DXを進めていく必要があります。そうすることで、不動産会社の競争優位性たる優秀な人材を手放さずに済むのです。



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.33

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編⑨～

役所における不動産調査のガイドラインとは？

いろいろな不動産調査がある中で、役所調査の際には、宅建業法上の重要事項説明義務として、高度な法令知識を要求されることが多くあります。このため、役所調査の際にかかわる基本的な法令知識を整理しておく必要があります。

宅建業法に定める条項数は145条項

令和3年9月25日、宅建業法施行令第3条改正施行の「踏切道改良促進法」に基づく「道路外滞留施設」の追加をもって、現在、宅建業者に重要事項説明を義務付けた法令条項は、145条項となりました。これらの法令条項は、業界の重要事項説明書書式に反映されますが、特に、「その他の法令制限59法令一覧」で記載すべきものと、「宅建業者の相手方等の利益の保護の事項」(施行規則第16条の4の3)で説明すべきものとの間には、同一法令が実質3法令あり、説明を混同しやすいので解説します。

間違いやすい重複法令の説明内容

(1) 土砂災害警戒区域

「土砂災害防止法」の「土砂災害警戒区域内の有無」を説明せよ、というものがありますが、この条項は、「宅建業者の相手方等の利益の保護の

事項」(施行規則第16条の4の3)で説明するものです。「土砂災害警戒区域内」にある場合、重要事項説明書書式の「その他の法令制限59法令一覧」の中の「土砂災害防止法」にチェックを入れるミスがあります。「その他の法令制限」での説明すべき法令は、あくまでも「土砂災害特別警戒区域内の有無」と「予定建築物の変更許可」に該当する場合です。

(2) 津波災害警戒区域

「津波法」における「津波災害警戒区域内」の場合は、施行規則の「宅建業者の相手方等の利益の保護の事項」で説明をします。しかし、「その他の法令制限59法令一覧」の中にもある「津波法」にチェックをするミスがあります。「その他の法令制限」で説明すべき事項は、あくまでも「津波災害特別警戒区域内」に該当する場合です。

(3) 水害ハザードマップ

全国の市区町村では盛んに作成され公開されている「水防法に基づく水害ハザードマップ」があるときは、

施行規則の「宅建業者の相手方等の利益の保護の事項」で説明をします。しかし、「その他の法令制限59法令一覧」の中にもある「水防法」に、うっかりチェックを入れるミスがあります。「その他の法令制限59法令一覧」での説明すべき事項は、あくまでも「浸水被害軽減地区内」に該当する場合です。また、水防法に基づかない市区町村が独自に作成をした水害ハザードマップもあります。この場合、消費者からは、「ハザードマップがあるのに、ないといって説明をしなかった」といった苦情が発生していますので、マップがあるときは、水防法に基づく・基づかないにかかわらず、添付をして説明をするほうが安全でしょう。

法令の“該当の有無”と“適用の有無”の違い

役所調査の前に、ご自分の所在する市区町村には、建築物の建築や宅地を造成する場合などに、どのような法令が存在しているかを確認することが大切です。よく関係する重要法

令を整理すると、次のようなものがあります。

- (1) 景観法に基づく景観計画区域
- (2) 宅地造成等規制法に基づく宅地造成規制区域
- (3) がけ条例
- (4) 中高層建築物条例
- (5) ワンルーム形式の建築指導要綱
- (6) 駐車場附置義務条例
- (7) 屋外広告物条例
- (8) 宅地開発指導要綱
- (9) 都市再生特別措置法に基づく立地適正化計画

これらの法令は、不動産売買における重要事項となり得ることが多いので、注意が必要です。調査のポイントは、その法令は「取引対象物件が所在する地域で該当するか否か」という調査と、「該当法令が存在しているが、取引対象物件は規制の適用対象か適用除外であるか」という調査がある、ということです。

例えば、「景観法に基づく景観計画区域は、市内全域に該当する」場合、この法令で、「建築物の高さが20mを超えるもの又は延べ面積5000㎡を超えるもの」を規制対象

にした条例の場合、物件所在地が、「用途地域は第1種低層住居専用地域、絶対高さ制限は10m以下」である場合、重要事項説明の具体的内容は、「景観法に基づく景観計画区域の該当の有無」では、「該当あり」とし、「景観法の適用の有無」では、「建築物の絶対高さが10m以下のため、景観法は適用除外」という説明をします。

このように、「法令の該当の有無」と「法令の適用の有無」とは、しっかりと振り分けて記載説明をすることが大切です。

ポイント

令和3年9月25日、踏切における渋滞や交通事故による救急救命活動に支障が発生していることなどから、踏切道改良促進法が改正施行され、宅建業法施行令第3条に「道路外滞留施設」条項が追加されました。これにより、重要事項説明の義務項目は145条項となりました。

下表は、「その他の法令制限」の一覧です。

3	古都保存法	11	流通業務市街地整備法	18の3	近畿圏の保全区域の整備に関する法律	26	全国新幹線鉄道整備法
4	都市緑地法	12	都市再開発法	18の4	都市の低炭素化の促進に関する法律	27	土地収用法
5	生産緑地法	12の2	沿道整備法	18の5	水防法	28	文化財保護法
5の2	特定空港周辺特別措置法	12の3	集落地域整備法	18の6	下水道法	29	航空法(自衛隊法において準用する場合を含む。)
5の3	景観法	12の4	密集市街地における防災街区の整備の促進に関する法律	19	河川法	30	国土利用計画法
6	土地区画整理法	12の5	地域における歴史的風致の維持及び向上に関する法律	19の2	特定都市河川浸水被害対策法	30の2	核原料物質、核燃料物質及び原子炉の規制に関する法律
6の2	大都市地域における住宅及び住宅地の供給の促進に関する特別措置法	13	港湾法	20	海岸法	31	廃棄物の処理及び清掃に関する法律
6の3	地方拠点都市地域の整備及び産業業務施設の再配置の促進に関する法律	14	住宅地区改良法	20の2	津波防災地域づくりに関する法律	32	土壌汚染対策法
6の4	被災市街地復興特別措置法	15	公有地拡大推進法	21	砂防法	33	都市再生特別措置法
7	新住宅市街地開発法	16	農地法	22	地すべり等防止法	33の2	地域再生法
7の2	新都市基盤整備法	17	宅地造成等規制法	23	急傾斜地法	34	高齢者、障害者等の移動等の円滑化の促進に関する法律
8	旧市街地改造法(旧防災建築街区造成法において適用する場合に限る。)	17の2	マンションの建替え等の円滑化に関する法律	23の2	土地災害防止対策推進法	35	災害対策基本法
9	首都圏の近郊整備地帯及び都市開発区域の整備に関する法律	17の3	都市公園法	24	森林法	36	東日本大震災復興特別区域法
10	近畿圏の近郊整備区域及び都市開発区域の整備及び開発に関する法律	18	自然公園法	25	道路法	37	大規模災害からの復興に関する法律
		18の2	首都圏近郊緑地保全法	25の2	踏切道改良促進法		



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。

Initiate Member

新入会員名簿

令和8年度4万社達成を目指します!

[令和3年10月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 IRIELIFE
	札幌市	シーズ協同不動産 株式会社
	札幌市	株式会社 タイアップ
	札幌市	株式会社 TYT 工房
	虻田郡	合同会社 NISEKO INVESTMENTS
	札幌市	合同会社 ハウスカム・エステート
	札幌市	株式会社 BEYOND HOME
	札幌市	リアルマネージメント 株式会社
青森県	弘前市	株式会社 COCOLEAP
宮城県	仙台市	株式会社 MSK
	仙台市	株式会社 クローイング
山形県	山形市	株式会社 Beyond ets
茨城県	ひたちなか市	有限会社 BENプロデュース
群馬県	前橋市	株式会社 CLIP
埼玉県	さいたま市	株式会社 アライブサイン
	所沢市	株式会社 イーグルビジネス
	所沢市	有限会社 三共開発
	深谷市	ハウスバンク 株式会社
	北足立郡	有限会社 北陽ハウジング
千葉県	千葉市	株式会社 COLORS
	野田市	大晴不動産 株式会社
	市川市	株式会社 リンクアップ
東京都	台東区	株式会社 AURORA
	町田市	株式会社 アルファホーム
	渋谷区	株式会社 イロディム
	渋谷区	Heureux建設 株式会社
	中央区	株式会社 SKK
	豊島区	エルアンドビー 株式会社
	板橋区	大谷建築工業 株式会社
	新宿区	オッターハウス 株式会社
	千代田区	霞ヶ関投資顧問 株式会社
	江戸川区	株式会社 興高不動産
	港区	株式会社 グランテック
	中野区	興南建設 株式会社
	港区	株式会社 コラム
	豊島区	株式会社 C-plus
	千代田区	JPライフ 株式会社
	世田谷区	株式会社 JBリアルエステート
	渋谷区	zizi 株式会社
	豊島区	株式会社 Giant Star
	西東京市	株式会社 住まいのアシスト
	港区	合同会社 Sera
	中央区	株式会社 TAKUBETSU
	板橋区	匠不動産 合同会社
	品川区	株式会社 DNA Unite
	港区	株式会社 ディプラス・インベストメント
	千代田区	Tokyo Kitchen Infra 合同会社
	港区	株式会社 TokyoBayInvestment
	新宿区	株式会社 ドリームアシスタント
江東区	博川アセットコンサルティング 株式会社	
中央区	株式会社 BALALIFE	
目黒区	株式会社 ビーリッシュ	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	渋谷区	株式会社 BIKEN	
	港区	株式会社 ファーストキャビンHD	
	台東区	有限会社 フィールド	
	江戸川区	株式会社 V-Support	
	新宿区	株式会社 ホシキミクリエーション	
	青梅市	ホロワークス 株式会社	
	昭島市	ミトレ 株式会社	
	新宿区	峰キャピタル 株式会社	
	台東区	株式会社 名門コンサルティング	
	北区	株式会社 UKnet	
	台東区	株式会社 リズ	
	豊島区	有限会社 リッキー	
	千代田区	株式会社 Rich Door	
	港区	株式会社 リビットミー	
	中央区	LEIリアルティ 株式会社	
	神奈川県	大和市	エステートワークス
		平塚市	LDK 不動産
		川崎市	株式会社 クローバー
		川崎市	サニー不動産レジデンシャル
		横浜市	株式会社 Sea-Sons
		中部	合同会社 湘南サムライ事務所
		横浜市	有限会社 タケミ
		横浜市	ハイツリー 株式会社
		横浜市	株式会社 ハウジングマネージメント
		大和市	株式会社 プラス
	新潟県	上越市	越乃エステート 株式会社
新潟市		株式会社 醒三カンパニー	
山梨県	北杜市	株式会社 セカンドベース	
岐阜県	岐阜市	ギフトチ	
静岡県	袋井市	株式会社 イクト	
	静岡市	大日不動産 株式会社	
	静岡市	ボンス不動産 株式会社	
	磐田市	リトリートプラン 合同会社	
	愛知県	名古屋市	AIKKAホームズ 株式会社
		名古屋市	株式会社 アルファ不動産
名古屋市		株式会社 クラージュ不動産	
名古屋市		株式会社 さと賢	
名古屋市		株式会社 三丸不動産	
稲沢市		株式会社 成和不動産	
安城市		有限会社 東明トラスト	
名古屋市		ハウスリッチ 株式会社	
瀬戸市		ハローサービス 株式会社	
名古屋市		ベルエステート 株式会社	
春日井市	MICHI'S SUPPORTS 株式会社		
名古屋市	立志建設 株式会社		
三重県	四日市	エールアドエイジェンシー 合同会社	
	鈴鹿市	株式会社 LDK	
	伊勢市	株式会社 昭栄建設	
	伊賀市	株式会社 ハクホウホールディングス	
	津市	株式会社 YAMAMURA	
	四日市	合同会社 U.Kカンパニー	
	滋賀県	大津市	佳桜不動産

都道府県	市区町村	商号名称
滋賀県	大津市	YK エステート 株式会社
京都府	京都市	株式会社 栄心ホーム
	長岡京市	株式会社 エフクリエイト
	亀岡市	OKAMURA 工房 株式会社
	京都市	株式会社 ステージア
	京都市	大日環境ホーム 株式会社
	京都市	不動産総合開発 株式会社
	京都市	株式会社 丸の内一級建築士事務所
	大阪府	大阪市
大阪市		株式会社 KI プロパティ
大阪市		株式会社 さくら不動産開発
高槻市		株式会社 ショウホーム
大阪市		シンコウ建物管理 株式会社
大阪市		株式会社 豊秀商事
大阪市		長佳 株式会社
大阪市		株式会社 BRIDGE
大阪市		株式会社 HOMEYS
大阪市		株式会社 ホワイト・ペアーファミリー
大阪市		株式会社 マドンナ・エステート
大阪市		株式会社 MILL パートナー
枚方市		有限会社 安本通商
大阪市		株式会社 UBエステート
大阪市	株式会社 RIGHT	
大阪市	株式会社 ルナカラース	
兵庫県	神戸市	海と山の街不動産 株式会社
	神戸市	ユナイト 株式会社
奈良県	北葛城郡	合同会社 ライフライフ
島根県	松江市	株式会社 ビルドアップ山陰
岡山県	岡山市	合同会社 AI Company
	岡山市	株式会社 松田
	岡山市	株式会社 森本工業所
広島県	広島市	株式会社 広島エナジーホーム
	安芸郡	株式会社 大平興業
	東広島市	株式会社 トリウムズH
山口県	下関市	かける不動産 株式会社
	光市	株式会社 風日工房
	山陽小野田市	たかちほ不動産 株式会社
福岡県	福岡市	クロスランドサーベイ福岡
	福岡市	のぞみ地所 株式会社
	筑紫野市	悠 SHOP 株式会社
佐賀県	鳥栖市	アウラス管理 株式会社
	神埼市	Gestion 株式会社
熊本県	熊本市	合同会社 REIWA
	熊本市	株式会社 ティ・エム・コーポレーション
大分県	熊本市	やまうち不動産
	大分市	株式会社 大分ビルダー
	別府市	泰和ホーム
宮崎県	豊後高田市	合同会社 良いまち不動産
	宮崎市	宮崎住宅建設工業 株式会社
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 Concept・Vision
	鹿児島市	株式会社 ひなた不動産
沖縄県	那覇市	サファリエステート 株式会社
	那覇市	株式会社 太財商事

10月末正会員: 33,845 従たる事務所: 3,894

！ 協会からのお知らせ

令和3年度 臨時総会の開催について

公益社団法人全日本不動産協会および公益社団法人不動産保証協会は、令和3年11月26日(金)、全日会館6階「大会議室」において臨時総会を開催いたしました。去る6月24日(木)に開催された定時総会において、全日第36期理事・保証第25期理事がそれぞれ選任されましたが、その際、全日理事定数50名のうち10名が、また保証理事定数22名のうち5名が未選任となっていました。このたびの臨時総会では、下記のとおり未選任となっていた理事の選任について決議を行いました。

◇全日本不動産協会「臨時総会」

<決議事項> 第1号議案 理事10名の選任に関する件

定款に基づき、書面又は電磁的方法による議決権の行使を含む出席代議員の過半数の賛成により可決しました。

所属本部	氏名
東京都	石川 康雄
	後藤 博幸
	矢作 憲一
	竹内 秀樹
	柳沢 弘美
	清水 修司
	浅見 保明
	及川 昇一
	石原 孝治
	田代 雅司



◇不動産保証協会「臨時総会」

<決議事項> 第1号議案 理事5名の選任に関する件

定款に基づき、書面又は電磁的方法による議決権の行使を含む出席代議員の過半数の賛成により可決しました。

所属本部	氏名
東京都	石川 康雄
	竹林 香代
	杉浦 公庸
	武藤 英孝
	目黒 歳章



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ます。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業者に支払うものです。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)

事業者の方へ



消費税の
インボイス
制度

登録申請受付中!

令和5年10月1日からインボイス制度が始まります。
インボイスを交付する事業者となるには事前に登録申請が必要です。

登録申請手続は、e-Taxをご利用ください!!



✓ 「e-Taxソフト（WEB版）」、「e-Taxソフト（SP版）」をご利用いただくと質問に回答していくことで申請が可能です。

✓ e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知の受領が可能です。



個人事業者の方はスマートフォンからでもe-Taxで申請できます。
e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

全国どこからでも誰でも参加可能な
オンライン説明会を開催

インボイス制度の基本的な事項や留意すべき点などを解説します。また、チャット機能を利用した質疑応答も行ってあります。説明会サイトへ▶



●インボイス制度に関する一般的なご相談は、軽減・インボイスコールセンターで受け付けております。
【専用ダイヤル】0120-205-553（無料）
【受付時間】9:00～17:00（土日祝除く）

インボイス制度について詳しくお知りになりたい方は、国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp>)の「インボイス制度特設サイト」をご覧ください。

説明会サイトへ▶



日本不動産学会業績賞の募集について(公益社団法人 日本不動産学会)

公益社団法人 日本不動産学会では業績賞(国土交通大臣賞・日本不動産学会長賞)の制度を設け、不動産に係る秀逸な業績を表彰してまいりました。第28回となる2021年度につきましても、例年同様に募集を開始いたしました。

業績賞は地域、事業規模や主体を問いません。また、ハード面のほか、金融、流通、運営、調査、出版などのソフト面での業績も対象となります。業績賞の受賞は、取り組みや成果が高く評価されることにとどまらず、業績内容が広く周知されることを通じて一層の社会貢献にもつながります。

皆様からご応募いただくことはもとより、関係先の方々などにも業績賞について周知と応募の呼びかけを賜りますよう、お願いいたします。

募集要項



http://www.jares.or.jp/award/award_gyoseki.html

応募用紙



http://www.jares.or.jp/dl/2021_award_gyoseki_entry.pdf

業績賞



http://www.jares.or.jp/award/winner_gyoseki.html

応募締切

2022年1月25日(火) [必着]

選考

学会内外の有識者からなる業績賞選考委員会で行います。
なお、選考の過程でさらに詳細な追加資料の提出、現地調査への協力を求めることがありますのでご了承ください。

表彰と公開

日本不動産学会長賞・・・賞状および副賞(楯)

学際的な学術研究分野である不動産学の観点から見て特に優れた業績(若干)に授与します。

国土交通大臣賞・・・賞状および副賞(楯)

学際的な学術研究分野である不動産学の観点から見て優れたもので、かつ、特に不動産政策の発展に寄与する優れた業績(若干)に授与します。

お申込・お問合せ先

公益社団法人 日本不動産学会

〒102-0071 東京都千代田区富士見2-7-2 ステージビルディング7 階

E-mail: jares@js4.so-net.ne.jp

URL: <http://www.jares.or.jp/> (過去の日本不動産学会業績賞の概要もご覧になれます)

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12月号
令和3年12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」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、専門家ば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! ▶

