

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

2

FEBRUARY
2022

[巻頭特集1]

令和4年度 税制改正大綱

[特集2]

「年取倍率」から考察する
日本の住宅課題

[特集3]

不動産業者が知っておきたい
“生活保護制度”の知識

[法律相談]

添え手による補助を受けた
自筆証書遺言

[進む! 業界のIT化]

不動産業界全体の
DXを阻むもの



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

このたび、会員向けに、一般保証制度のことがよくわかる動画を制作しました。ホームページ(会員専用ページ)内にて公開しておりますので、ぜひご覧ください。

「保全義務のない金銭」まで保証するのは

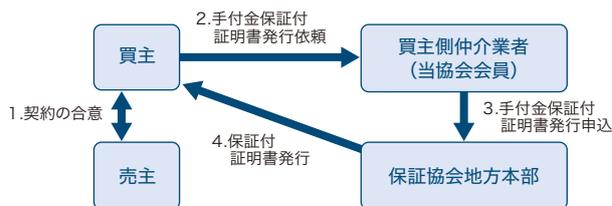
一般保証制度
全国で唯一 当協会のみが実施している制度です

- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の「会員」だけ
- 当協会が連帯保証することで 消費者の不安を取り除ける
- 会員の皆様・お客様ともに「無料」

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。

令和3年度 第7回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	4社	4件	26,689,661円
認証	3社	3件	13,293,096円
保留	1社	1件	
否決			
未審議			
令和3年度認証累計	25社	27件	82,126,834円

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



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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



COVER PHOTO
タンチョウ

翼を広げると約2m40cmにもなる日本最大級の鳥類。その神々しく優雅な佇まいから、かつてアイヌ民族では「湿原の神」と称えていた。頭頂部が鮮やかな赤(丹)色を帯びていることから「丹頂」と表記される。全世界の種のうち半数以上が北海道に生息しており、1952年、国の特別天然記念物に指定された。

02 保証のお知らせ

特集1

04 令和4年度 税制改正大綱

特集2

08 「年収倍率」から考察する日本の住宅課題

特集3

10 不動産業者が知っておきたい
“生活保護制度”の知識

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 添え手による補助を受けた自筆証書遺言

弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 個人が駐車場用地として土地を貸し付けている場合の
個人事業税(地方税)の取扱い

税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 遺産分割(不動産)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 4つの質問でオーナーの課題解決を行う

みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

<労務相談>

20 職場でのハラスメント対策(後編)

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 権利関係 民法(制限行為能力者)

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

24 不動産業界全体のDXを阻むもの

株式会社Housmart 針山 昌幸

<物件調査のノウハウ>

26 添付書類の取り扱い方法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 NEWS FILE

30 地方本部の動き

令和4年度 税制改正大綱

住宅・不動産関連の主な改正項目

巻頭特集1

— コロナ禍への対応とカーボンニュートラルの促進へ向けて —

令和4年度の税制改正大綱が昨年12月に閣議決定されました。今回の大綱では、新型コロナウイルスへの対策とカーボンニュートラルの実現を主な目標として、住宅ローン控除の見直しや不動産取得税等の軽減措置の延長などが盛り込まれています。住宅・不動産関連の主な改正内容の概要を解説します。

東京シティ税理士事務所
税理士

辛島 正史



同志社大学法学部卒。参画図書に『アパート・マンション経営は株式会社ではじめなさい』『らくらく個人事業と株式会社どっちがトク?がすべてわかる本』(あさ出版)ほか、多数。

1. 住宅ローン控除制度の見直し

延長・改正

所得税	個人住民税
-----	-------

個人が令和4年から令和7年までの間に住宅ローンを組んで住宅の取得(増改築等を含む)をした場合に、住宅ローンの年末残高の0.7%を限度として所得税額から控除できます。

また、所得税額から控除しきれない残額があるときは、9.75万円を限度として、一定額を住民税から控除できます。

<特例の適用要件>

・一定の住宅を取得し、令和4年から令和7年までの間に居住を開始すること

・適用を受けようとする年の所得が2,000万円以下(旧制度は3,000万円以下)であること

・床面積が50㎡以上であること。ただし、適用を受けようとする年の所得が1,000万円以下であり、かつ、令和5年12月31日以前に新築した家屋である場合は、40㎡以上50㎡未満でも可能。

・取得した住宅が新耐震基準に適合するものであること

*なお、築年数による要件は今回の改正で廃止され、登記簿で昭和57年1月1日以降の新築家屋については、耐震基準適合証明書の提出は不要となります。

・令和6年1月1日以降に建築確認をするものについては、一定の省エネ基準を満たす住宅のみ適用可能

<手続き>

従来は適用初年度の確定申告時、およびその翌年以降の年末調整時に、住宅ローンの年末残高証明書の提出が必要でしたが、令和5年以後に入居した場合で、令和6年1月1日以降に行う確定申告、年末調整からはそれが不要になります。

*銀行等が住宅ローンの年末残高などの必要事項を記載した調書を作成し、それを税務署に提出することになっています(図表1、2)。

<ポイント>

近年、住宅ローンが低金利の状況となっているため、ローン控除の控除率との間でのいわゆる逆ザヤが議論の対象

図表1 認定住宅等の新築・買取再販の場合

	居住年	借入限度額	控除率	控除期間
認定住宅	令和4年・令和5年	5,000万円	0.7%	13年
	令和6年・令和7年	4,500万円		
ZEH水準省エネ住宅	令和4年・令和5年	4,500万円		
	令和6年・令和7年	3,500万円		
省エネ基準適合住宅	令和4年・令和5年	4,000万円		
	令和6年・令和7年	3,000万円		

※上記の基準を満たす中古住宅の場合は、一律に借入限度額3,000万円、控除期間10年

図表2 認定住宅等以外の新築・買取再販の場合

居住年	借入限度額	控除率	控除期間
令和4年・令和5年	3,000万円	0.7%	13年
令和6年・令和7年	2,000万円		10年

※中古住宅および増改築等の場合は、一律に借入限度額2,000万円、控除期間10年

となっていました。今回の改正でその率が1.0%から0.7%へと引下げになっています。

また、旧制度は当時の消費税率引上げに伴う反動減を抑えるため、消費税が課税される物件かどうかで借入れ限度額に格差がありましたが、今改正ではカーボンニュートラルの実現や既存の住宅ストックの有効活用などを重視し、住宅の性能などに応じた区分になっています。

なお、中古住宅の取扱いについて、宅建業者が中古住宅を買い取ったのち、一定の増改築等をして販売するいわゆる「買取再販」については、新築住宅と同様に取扱いになってはいますが、これは、買取再販で扱われる住宅の取得に係る登録免許税の特例措置の対象となる物件に限られます。

2. 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

延長

贈与税

個人が直系尊属から住宅取得等資金について贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置が、令和5年12月31日まで延長となります。

要件および非課税限度額については以下のようになっています。

<適用要件>

・令和4年1月1日以後に、贈与により取

得する住宅取得等資金であること。

- ・取得した住宅が新耐震基準に適合するものであること。(前記1.の住宅ローン控除制度と同様に、築年数による要件が廃止され、登記簿で昭和57年1月1日以降の新築家屋については耐震基準適合証明書の提出は不要となる)
- ・贈与を受けた年の1月1日時点において、受贈者が20歳以上であること。(令和4年4月1日以後の贈与の場合は、18歳以上とされる)

<非課税限度額>

- ① 耐震、省エネ、またはバリアフリーの住宅用家屋 1,000万円
- ② ①以外の住宅用家屋 500万円

<ポイント>

これまで相続税と贈与税を一体的にとらえて課税する方向で議論がされていましたが、今回の改正では見送られています。

一方で、この住宅取得等資金の贈与の特例制度は延長となりましたが、物件の内容によっては非課税限度額が引下げになっています。

図表3 個人が認定住宅等の新築等をした場合の所得税額の特別控除

居住年	対象住宅	控除対象限度額	控除率
令和4年・令和5年	認定住宅 ZEH水準省エネ住宅	650万円	10%

なお、従来の制度と異なり、取得時の消費税率および契約締結時期による限度額の判定がなくなり、一律に省エネ等住宅かそれ以外かで非課税限度額を区分するようになっています。

また、成人年齢の引下げに伴い、年齢要件も令和4年4月1日以後は18歳以上まで引下げになります。床面積要件は令和3年度の改正で引き下げられています。

3. 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の相続時精算課税制度

延長

贈与税

個人が直系尊属から住宅取得等資金について贈与を受けた場合の相続時精算課税についても、令和5年12月31日まで延長されます。適用要件については、前記2.の贈与税の非課税措置と同様の改定がなされています。

4. 認定住宅の所得税額の特別控除

延長

所得税

個人が認定住宅等の新築等をした場合の所得税額の特別控除について、対象にZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)水準省エネ住宅を加えたうえで、令和5年12月31日まで延長されます(図表3)。

5. 居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の繰越控除等

延長

所得税 個人住民税

現行制度が令和5年12月31日まで延長されます。

6. 特定居住用財産の譲渡損失の繰越控除等

延長

所得税 個人住民税

現行制度が令和5年12月31日まで延長されます。

7. 特定居住用財産の買換えおよび交換の場合の長期譲渡所得の課税の特例

延長

所得税 個人住民税

令和6年1月1日以後に建築確認をしたものについては、一定の省エネ基準を満たす住宅に限定したうえで、現行制度が令和5年12月31日まで延長されます。

8. 既存住宅に係る特定の改修工事等をした場合の所得税額の特別控除

新設・延長

所得税

現行制度が令和5年12月31日まで延長されます。

控除額は図表4のとおりです。

また、個人が住宅について図表4に規定するリフォームを行った際には、一定の要件を満たす限り、下記の金額が所得税額から控除されます。

[イ+ロ](※)×5%

図表4 既存住宅に係る特定の改修工事等をした場合の所得税額の特別控除

居住年※1	対象工事	控除対象限度額	控除率
令和4年・令和5年	耐震改修工事	250万円	10%
	バリアフリー改修工事	200万円	
	省エネ改修工事	250万円※2	
	三世帯同居改修工事	250万円	
	耐震改修工事または省エネ改修工事と併せて行う耐久性向上改修工事	250万円※2	
耐震改修工事および省エネ改修工事と併せて行う耐久性向上改修工事	500万円※2		

※1 耐震改修工事の場合は工事が完了した年
 ※2 太陽光発電装置を併せて設置する場合は100万円を加算

イ 当該耐震改修工事または対象工事に係る標準的な工事費用相当額(控除対象限度額を超える部分に限る)の合計額

ロ 当該耐震改修工事または対象工事と併せて行うその他一定の工事に要した費用の金額(補助金等の交付がある場合にはその額を控除した後の金額)の合計額

※ 次のいずれか低い金額を限度とする

①当該耐震改修工事または対象工事に係る標準的な工事費用相当額の合

計額

②1,000万円から当該金額(当該金額が控除対象限度額を超える場合には、当該控除対象限度額)を控除した金額

9. 印紙税の税率の特例措置

延長

印紙税

図表5の軽減措置が令和6年3月31日まで延長されます。

図表5 印紙税の税率の特例措置

不動産売買契約書	工事請負契約書	税額
1万円未満	1万円未満	非課税
1万円以上 50万円以下	1万円以上200万円以下	200円
50万円超 100万円以下	200万円超300万円以下	500円
100万円超 500万円以下	300万円超500万円以下	1,000円
500万円超1,000万円以下		5,000円
1,000万円超5,000万円以下		10,000円
5,000万円超 1億円以下		30,000円
1億円超 5億円以下		60,000円
5億円超10億円以下		160,000円
10億円超50億円以下		320,000円
50億円超		480,000円

10. 登録免許税の税率等の特例措置

延長

登録免許税

住宅用家屋の所有権移転など一定の登記については、築年数要件が廃止され、前記1.の住宅ローン控除制度と同様に、登記簿で昭和57年1月1日以降の住宅用家屋は新耐震基準に適合とみなされる改正をしたうえで、図表6の軽減措置が令和6年3月31日まで延長されます。

11. 不動産取得税の税額等の特例措置

延長

不動産取得税

図表7の軽減措置が令和6年3月31日まで延長されます。

12. 固定資産税の税額の特例措置および負担調整措置

新設・延長

固定資産税・都市計画税

<商業地の激変緩和措置>

コロナ禍による景気低迷からの回復策の一環として商業地(負担水準^{※1}が60%未満のものに限る)の固定資産税および都市計画税の課税標準額につき、令和4年に限り以下の負担調整措置が設けられます。

・令和4年度の課税標準額については、令和3年度の課税標準額+令和4年度の評価額×2.5%^{※2}

※1 前年度の固定資産税課税標準額 ÷ (今年度の固定資産税評価額×課税標準の特例率)×100

※2 この算式により算出された額>評価額×60%の場合60%相当額とする
この算式により算出された額<評価額×20%の場合20%相当額とする

図表6 登録免許税の税率の特例措置

内容	軽減税率
住宅用家屋の所有権の保存登記	0.15%
住宅用家屋の所有権の移転登記 ^{※1}	0.3%
住宅取得資金の貸付け等に係る抵当権の設定登記 ^{※1}	0.1%
特定認定長期優良住宅の所有権の保存登記等 ^{※2}	0.1%
認定低炭素住宅の所有権の保存登記等	0.1%
宅建業者により特定の増改築等がされた住宅用家屋の所有権の移転登記(いわゆる買取再販によるもの) ^{※1}	0.1%

※1 築年数要件は廃止し、昭和57年1月1日以降の新築は新耐震基準に適合とみなされる
※2 一戸建ての場合は0.2%

図表7 不動産取得税の税額等の特例措置

宅建業者が請負契約により家屋を新築した場合の特例 ⇒宅建業者等が取得したものとみなす日を6月から1年に緩和
新築住宅用地の取得に係る特例 ⇒土地取得後、住宅新築までの年数を2年から3年に緩和
新築の認定長期優良住宅の取得に係る特例 ⇒課税標準からの控除額を1,200万円から1,300万円に増額

<耐震改修・バリアフリー改修・省エネ改修を行った住宅に係る固定資産税の減額措置>

図表8の軽減措置が令和6年3月31日まで延長されます。

なお、省エネ改修に関しては、適用要件につき以下の改定がなされました。

・工事費要件

50万円超⇒60万円超へ引上げ

・対象となる住宅

平成20年1月1日に存していた住宅
⇒平成26年1月1日に存していた住宅

<新築住宅および新築の認定長期優良住宅に係る固定資産税の税額の減額措置>

図表9の軽減措置が令和6年3月31日まで延長されます。

ただし、新築住宅の減額措置について、土砂災害特別警戒区域等の区域内で一定の住宅建設を行う者に対し、都市再生特別措置法に基づき、適正な立地を促すために市町村長が行った勧告に従わないで建設された一定の住宅を適用対象から除外することとされます。

図表8 一定の改修をした場合の固定資産税の税額の特例措置

一定の耐震改修を行った住宅に係る税額の減額措置 ⇒工事完了の翌年度、税額の2分の1を減額
一定のバリアフリー改修、省エネ改修を行った住宅に係る税額の減額措置 ⇒工事完了の翌年度、税額の3分の1を減額

図表9 新築住宅・新築の認定長期優良住宅に係る固定資産税の税額の減額措置

新築住宅に係る固定資産税の税額の減額措置 ⇒3年間(マンション等は5年間)、税額の2分の1を減額
新築の認定長期優良住宅に係る税額の減額措置 ⇒5年間(マンション等は7年間)、税額の2分の1を減額

「年取倍率」から考察する 日本の住宅課題

マンションは年取の何倍の価格で買えるのか。

(株)東京カンテイが算出する「年取倍率」※によると、2020年は全国平均で一昨年(2019年)の8.4倍の数字を記録。

その背景には共働き世帯の増加や低金利を背景に上昇しているといった意見もありますが、東京カンテイは「低金利とはいえ、新築マンションは給与所得者が購入できる水準から遠ざかりつつあるのでは」と警鐘を鳴らします。同社・井出氏がその理由と課題等を説明します。

※「年取倍率」:住宅購入価額が年取の何倍に相当するかを比率で表したもの

Image Photo

都の新築マンションは 13.40倍を記録

「マンション価格が高くて買えない」という消費者の切実な声がテレビなどで報道されるたびに、“怖いな”と感じることがあります。東京都の2020年の年取倍率は新築マンションでは13.40倍、中古マンションでは11.50倍を記録しました。いずれも前年よりも倍率が高くなり、「買いにくく」なっていることは明らかです。過去のデータを遡って集計すると、このような年取倍率は1992年頃まで存在しません。これはつまり、1991年のバブル崩壊後、不動産デフレの初期に記録された水準に匹敵する高いレベルになっていることを指します。

弊社が毎年発表している「年取倍率」は、内閣府が毎年公表している「県民経済計算」の「一人あたりの雇用者年取」をベースに、当社が集計したマンションの新築及び中古の平均単価を70㎡換算にして比較したものです。「一人あたりの雇用者年取」とは、経営者などを除く一般勤労者一人あたりの年取と定義されており、ほとんどの場合、一般給与の額となります。また、世帯年取

ではないのでいわゆる「パワーカップル」の場合は、世帯の年取が平均値の2倍近くになる世帯もあります。このような世帯にとっては年取倍率が13倍であっても、同種の世帯にとっては6.5倍程度と感じるケースもあるようです。

年取倍率には「5倍以内」という“ひとり歩き”した基準が存在します。これは1993年に当時の宮沢喜一首相が国会答弁のなかで「住宅価格は年取の概ね5倍程度の価格であることが望ましい」という趣旨の発言をしたことがきっかけで、明確な根拠があるわけではなく、過去のデータでも東京都の年取倍率が、平均の新築マンション価格(70㎡換算価格)の5倍以内になったことはありません。

購入をバックアップする 制度の存在が不可欠

現在当社が採用している集計ロジックで集計可能なのは2006年以降(「国民経済計算」の集計方法変更によるもの)となっているため、それ以前の年取データは現行のデータとは異なりませんが、マンション価格が底打ちしていた

2000年には、東京都の年取倍率は新築マンションが7.1倍程度、中古マンションが4.8倍程度で、この頃の水準が「買いやすい」レベルを知る一つの基準になるのではないかと思います。首都圏の他の県では、神奈川県は2001年の6.3倍、埼玉県は同年の5.5倍、千葉県は2002年の4.9倍となっており、5倍を下回ったのは千葉県のみで、それぞれこの数値が、過去の集計ロジックでは県別の最低値となっています。

このように最も買いやすかった頃とは、住宅ローン金利など市中金利水準が異なります。税制による住宅取得制度の優遇策なども今日の方が手厚くなっている面もあるかも知れません。その点では、マンションの買いやすさは年取とマンション価格だけでは決まらないともいえます。しかし、年取が大きく上昇することなくマンション価格のみが上昇するという現状起こっていることを浮き彫りにしていることは事実です。そのため、現状では「住宅ローン控除制度」など購入をバックアップする制度の存在が不可欠です。

実際にマンション価格平均年取が大きく乖離すると、購入者が限定されるた

都道府県別 新築マンション価格の年取倍率推移

都道府県	2020年			2019年				
	年取倍率	順位	平均年取(万円)	70㎡価格(万円)	年取倍率	順位	平均年取(万円)	70㎡価格(万円)
北海道	7.05	11	545	3,843	7.39	19	519	3,834
青森県	-	-	396	-	7.63	22	395	3,013
岩手県	8.45	26	424	3,582	8.18	28	440	3,601
宮城県	10.63	42	465	4,942	9.81	39	452	4,433
秋田県	9.03	32	413	3,731	10.06	41	425	4,276
山形県	8.21	24	439	3,603	8.32	30	433	3,601
福島県	8.70	30	410	3,566	10.66	44	411	4,383
茨城県	7.65	17	480	3,671	8.66	34	468	4,055
栃木県	7.92	19	471	3,730	6.71	8	502	3,368
群馬県	9.28	35	488	4,530	7.83	24	459	3,593
埼玉県	10.21	39	499	5,093	9.41	37	484	4,555
千葉県	8.45	27	521	4,403	8.48	32	516	4,376
東京都	13.40	46	596	7,989	13.26	47	588	7,795
神奈川県	10.72	43	551	5,905	10.78	45	512	5,517
首都圏	10.79	-	542	5,848	10.59	-	525	5,561
新潟県	9.11	33	442	4,028	7.30	16	435	3,175
富山県	8.49	28	458	3,889	7.30	17	464	3,387
石川県	9.50	36	480	4,559	9.81	40	471	4,622
福井県	6.41	5	527	3,380	7.00	13	492	3,446
山梨県	7.26	14	500	3,628	6.66	7	457	3,043
長野県	10.24	40	490	5,016	9.57	38	479	4,585
岐阜県	8.24	25	444	3,657	8.32	31	439	3,651
静岡県	7.61	16	495	3,768	8.00	26	461	3,689
愛知県	9.55	37	509	4,863	9.21	36	490	4,513
三重県	7.92	20	477	3,779	8.16	27	457	3,730
中部圏	8.35	-	481	4,017	8.43	-	462	3,896
滋賀県	7.94	21	480	3,812	7.91	25	472	3,733
京都府	11.34	45	438	4,969	10.82	46	437	4,728
大阪府	10.37	41	502	5,208	10.37	42	487	5,052
兵庫県	8.79	31	534	4,695	8.56	33	527	4,513
奈良県	8.64	29	460	3,974	7.26	15	466	3,384
和歌山県	7.84	18	441	3,458	8.22	29	436	3,585
近畿圏	9.14	-	476	4,353	8.85	-	471	4,166
鳥取県	6.95	8	390	2,712	6.22	2	409	2,545
島根県	5.97	3	415	2,478	6.47	5	418	2,704
岡山県	6.93	7	455	3,151	6.84	12	487	3,333
広島県	6.99	9	528	3,692	6.57	6	504	3,313
山口県	5.79	2	467	2,706	5.84	1	463	2,705
徳島県	7.20	13	450	3,240	6.81	9	464	3,160
香川県	5.33	1	477	2,543	6.38	4	465	2,965
愛媛県	6.17	4	421	2,598	6.28	3	449	2,819
高知県	6.63	6	415	2,751	7.18	14	424	3,044
福岡県	7.95	22	481	3,824	7.79	23	484	3,768
佐賀県	7.02	10	398	2,792	7.43	20	381	2,830
長崎県	8.16	23	461	3,761	7.46	21	456	3,401
熊本県	9.92	38	386	3,830	6.83	11	441	3,010
大分県	7.15	12	437	3,123	6.81	10	429	2,923
宮崎県	7.59	15	396	3,007	7.30	18	403	2,941
鹿児島県	9.18	34	374	3,434	9.18	35	372	3,416
沖縄県	10.84	44	387	4,195	10.63	43	396	4,208
全 国	8.41	-	463	3,894	8.19	-	458	3,752

都道府県別 中古マンション価格の年取倍率推移

都道府県	2020年			2019年				
	年取倍率	順位	平均年取(万円)	70㎡価格(万円)	年取倍率	順位	平均年取(万円)	70㎡価格(万円)
北海道	4.94	11	545	2,693	4.71	15	519	2,446
青森県	6.00	30	396	2,375	6.01	37	395	2,374
岩手県	5.41	21	424	2,292	5.10	24	440	2,245
宮城県	6.92	41	465	3,219	6.77	41	452	3,060
秋田県	6.05	31	413	2,499	4.62	11	425	1,962
山形県	5.83	26	439	2,558	5.03	23	433	2,179
福島県	5.31	17	410	2,176	5.62	32	411	2,308
茨城県	4.84	8	480	2,325	4.42	7	468	2,070
栃木県	6.08	32	471	2,863	4.66	14	502	2,338
群馬県	4.94	12	488	2,413	4.72	16	459	2,166
埼玉県	6.83	40	499	3,406	6.27	39	484	3,036
千葉県	5.91	27	521	3,079	5.21	27	516	2,687
東京都	11.50	47	596	6,853	10.96	47	588	6,446
神奈川県	6.92	42	551	3,811	7.53	43	512	3,855
首都圏	7.91	-	542	4,287	7.63	-	525	4,006
新潟県	6.26	35	442	2,766	6.23	38	435	2,709
富山県	4.14	2	458	1,896	4.82	18	464	2,238
石川県	4.88	9	480	2,340	5.02	21	471	2,363
福井県	4.58	6	527	2,412	4.21	5	492	2,069
山梨県	5.48	23	500	2,741	5.68	33	457	2,595
長野県	6.31	36	490	3,092	7.17	42	479	3,436
岐阜県	4.64	7	444	2,061	3.98	2	439	1,748
静岡県	5.94	28	495	2,941	5.30	29	461	2,445
愛知県	6.11	33	509	3,111	5.73	35	490	2,808
三重県	4.36	3	477	2,078	4.09	3	457	1,869
中部圏	5.30	-	481	2,548	4.80	-	462	2,218
滋賀県	6.58	38	480	3,158	5.53	31	472	2,609
京都府	9.47	45	438	4,148	7.98	45	437	3,489
大阪府	7.94	44	502	3,988	7.57	44	487	3,689
兵庫県	6.19	34	534	3,308	5.98	36	527	3,152
奈良県	4.99	14	460	2,297	4.11	4	466	1,916
和歌山県	5.33	18	441	2,352	4.65	13	436	2,026
近畿圏	6.74	-	476	3,209	5.97	-	471	2,814
鳥取県	4.97	13	390	1,940	4.40	6	409	1,800
島根県	4.93	10	415	2,045	4.95	19	418	2,069
岡山県	6.39	37	455	2,906	4.79	17	487	2,331
広島県	5.34	19	528	2,822	5.28	28	504	2,663
山口県	3.95	1	467	1,845	3.96	1	463	1,833
徳島県	4.38	4	450	1,971	4.45	8	464	2,066
香川県	4.51	5	477	2,153	4.46	9	465	2,072
愛媛県	5.13	16	421	2,158	4.55	10	449	2,045
高知県	5.80	25	415	2,405	5.01	20	424	2,126
福岡県	5.95	29	481	2,864	5.69	34	484	2,756
佐賀県	5.06	15	398	2,014	4.63	12	381	1,763
長崎県	5.59	24	461	2,577	5.36	30	456	2,444
熊本県	7.46	43	386	2,879	5.17	25	441	2,278
大分県	5.46	22	437	2,385	5.20	26	429	2,231
宮崎県	5.37	20	396	2,128	5.02	22	403	2,022
鹿児島県	6.69	39	374	2,503	6.42	40	372	2,388
沖縄県	9.58	46	387	3,706	9.34	46	396	3,698
全 国	5.92	-	462	2,735	5.52	-	458	2,530

め新築マンションの分譲戸数が減少していきま。中古マンション市場においても、マンションのストック戸数が年々増加して行くにもかかわらず流通する住戸数が減少していく可能性があります。現状若者世代で「クルマ離れ」が指摘されていますが、それほど持ち家にこだわりのない年代層が購入適齢を迎えた時に、「住宅離れ」が起きないとはい切れません。

「親元で暮らす」が現実となる社会に直面

人の生活に家は不可欠です。不可欠であるがゆえにほとんどの人がすでに

こかの家に住んでいます。私が危惧しているのは、「消費活動」としての家の使用に、消極的な姿勢が強まることです。この問題に対しては、親元から独立して家を購入したり、借りて住むという需要自体が冷え込むのではなく「消滅」する可能性も念頭に置いて考えていく必要があるということです。給与が上昇しないまま、インフレが亢進するようであれば、アパートを選ぶという選択肢すら狭まっていきます。

現状マンションを投資目的で購入している人も多くいます。しかし投資マンションも基本的には借り手という消費者の存在抜きには成立しません。「買うなんて無理で、借りるのも賃料が高過

ぎて無理なので、親元でずっと暮らす」という人が圧倒的多数になった社会を想像してみてください。マンション価格と年取の乖離が大きくなるということはそういう社会を到来させることを意味します。このような社会ではマンションのリフォームやリノベーションの事業は活性化するかもしれませんが、新築マンションも中古マンションも、実需市場も投資市場も、等しく買い手を失いかねない大きな問題に直面していると考えられます。

執筆 株式会社東京カンテイ 市場調査部 上席主任研究員 井出 武

不動産業者が知っておきたい“生活保護制度”の知識

生活保護受給者の家探しは、深刻な社会問題です。不動産に関わる者であれば避けて通るわけにはいかず、実際にトラブルに遭ったり、家主から入居拒否にあたりした人もいることでしょう。改めて生活保護制度の概要について確認しつつ、不動産業者としてさまざまな問題にどう対応すべきか考えてみたいと思います。



殿木 真美子

住宅ジャーナリスト。戸建て、マンション、不動産、マンション管理、リノベーションなど住宅関連を幅広く取材。自身も1棟ものの賃貸併用住宅のオーナーとなり、不動産経営をしている。

生活保護制度の概要

生活保護制度とは、「生活に困窮する人に対してその困窮の程度に応じて必要な保護を行い、健康で文化的な最低限度の生活を保障するとともに、自立を助長すること」を目的としている制度です。生活保護の相談や申請は、現在住んでいる地域を所管する福祉事務所の生活保護担当が窓口となります。

申請は世帯単位で行い、世帯員全員が預貯金や、生活に利用していない土地・家屋があればそれを売却して生活

費に充てること、働くことが可能な人は働いて生活費を得ること、親族などから援助を受けられる場合は援助を受けること、そのうえで収入が最低生活費に満たない場合に保護が適用されるというものです。

最低生活費は住んでいる地域や年齢、世帯人数などによって異なり、その内訳は基本となる生活扶助のほか、住宅や医療、葬祭扶助など8つに分類されます。地域差によって1級地-1から3級地-2まで6つの等級が設けられており、県庁所在地などは1級地となる傾向があります(図表1)。そこに母子家庭

などに設けられた加算分を合計して生活扶助の金額が決定されます。さらにその他の扶助を足して生活保護費月額が算出されます。

住宅扶助について

さて、私たちにとって最も重要なのは住宅扶助です。住宅扶助は一時扶助金と家賃扶助とに分かれており、一時扶助金は入居時の敷金や礼金のほか、引っ越し費用や仲介手数料、火災保険料(原則家賃3カ月分の範囲内)、更新時の契約更新料(原則家賃1カ月分の範囲内)などが対象となります。家賃補助の上限額は、こちらも地域によって異なり、例えば東京23区の場合、単身世帯で53,700円、大阪市では40,000円(さらに床面積に応じて限度額が変わる)と、同じ1級地でも自治体によって限度額が違うので、それぞれの地域の等級と限度額を調べてみてください。家賃が上限額を超えることは特別な理由がない限り承認されないため、東京都など家賃が高い地域では範囲内に収まる

図表1 主な市区町村の級地区分

1級地	1	東京23区、八王子市、立川市、横浜市、川崎市、川口市、さいたま市、名古屋市、大阪市、京都市、神戸市など
	2	仙台市、青梅市、武蔵村山市、小田原市、平塚市、所沢市、蕨市、千葉市、船橋市、大津市、姫路市、広島市、福岡市など
2級地	1	函館市、羽村市、あきる野市、海老名市、川越市、熊谷市、柏市、流山市、金沢市、甲府市、静岡市、岡崎市、奈良市、山口市、熊本市など
	2	夕張市、日立市、取手市、足利市、長岡市、上田市、富山市、瀬戸市、松阪市、宇部市、防府市、佐世保市など
3級地	1	弘前市、一関市、米沢市、いわき市、つくば市、栃木市、深谷市、木更津市、御殿場市、彦根市、出雲市、今治市、沖縄市など
	2	上記すべての等級に含まれる以外の市町村

出典：厚生労働省「級地一覧」より抜粋(平成30年10月1日現在)

物件を探すのが難しい場合もあります。自分の住む地域の家賃相場と上限額を比較して、あまり差がないようであれば、十分検討の余地があるといえます。

※なお、家賃が上限額よりも低い場合でも差額が生活費になるというわけではなく、家賃分の扶助があるのみ。共益費については住宅扶助に含まれません。

家賃の滞納を避けるには

生活保護受給者の受け入れについては、家主さんが難色を示すことがよくあります。理由のひとつは、受給者に高齢者が多く孤独死などにつながりやすいこと。実際に受給者の世帯構成をみると(図表2)、高齢者の単身世帯が半分以上であることがわかります。また、受給者には連帯保証人になってくれる人がいないことが多いのも要因です。

しかし、家主が最も危惧しているのは、家賃の滞納ではないでしょうか。生

活保護費は基本的に全額が受給者の口座に振り込まれ、受給者はそこから住宅扶助分を家賃として管理会社や家主に支払うという形をとります。このときに家賃分を生活費として使いこんでしまい、滞納してしまうケースがあります。こういったことを避けるには、「代理納付制度」の活用をお勧めします。これは、直接家主に住宅扶助分を振り込んでもらうよう、家主などが入居者の了解を得たうえで管轄の福祉事務所に申請するものです。福祉事務所から確実に支払われる代理納付ができるのであれば、滞納の可能性はほかの入居者よりもむしろ生活保護受給者のほうが低くなるわけです。

前述した孤独死や連帯保証人の問題についても、安否確認サービスや孤独死の補償保険、家賃債務保証サービス、保証人や緊急連絡先の代行サービスなど、民間やNPO法人などが行うさ

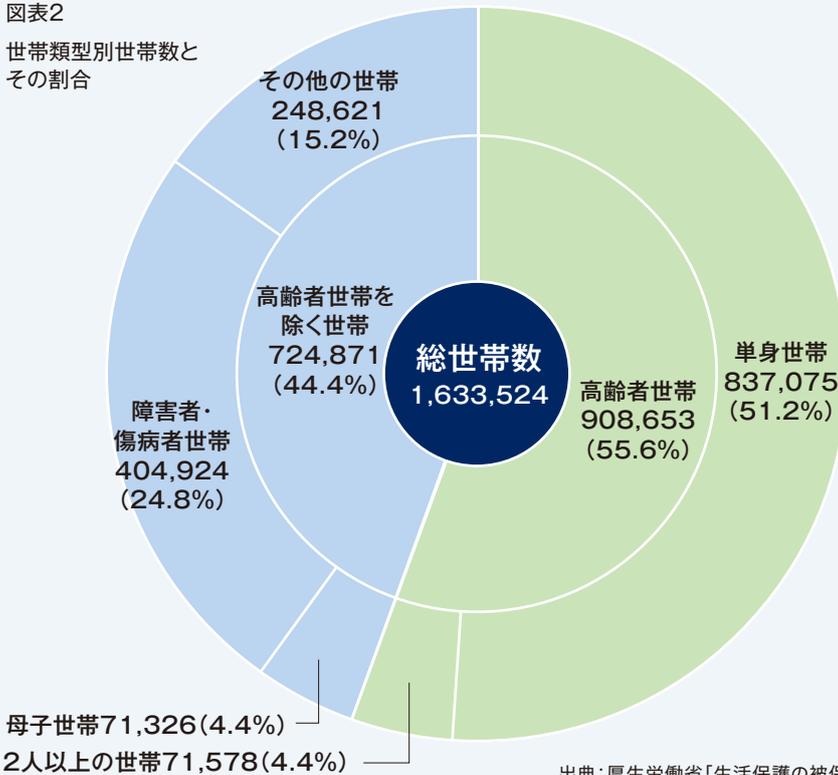
まざまなサービスを利用することで、トラブルを回避することができます。これらの代金は礼金から賄うことも可能。支給限度額は地域によって差があるため、とにかく地元の福祉事務所に相談してみましょう。

住宅セーフティネット制度の支援とは

最後に、住宅セーフティネット制度について少しご紹介しておきます。生活保護受給者のほか、高齢者、障害者、子どもを養育している人、被災者、外国人などの「住宅確保要配慮者」の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度のことで、登録をすることでさまざまなメリットを受けることができます。家賃や保証料の低廉化補助、改修費の補助や融資などといった経済的支援のほか、入居者マッチングや入居支援、また前述した代理納付についても、セーフティネット住宅に新規で入居する者は、代理納付を原則化することになっています。一戸からでも登録が可能で、耐震性を有する建物であることや床面積の規定など、登録に当たっていくつかの基準が設けられていますが、地域によって緩和されている場合もあるようです。

人口減少が続く中、空室に悩んでいる家主にとって、これらの住宅確保要配慮者を取り込むことは選択肢のひとつとなっています。これからの不動産業者は、生活保護についての正しい知識を持ち、さまざまなリスクを回避するサービスの活用などを、家主に提案できる提案力が不可欠です。いたずらに恐れるのではなく、空室対策として、また社会貢献活動の一環として、生活保護受給者の受け入れについて積極的に考えてみてください。

図表2
世帯類型別世帯数とその割合



出典：厚生労働省「生活保護の被保護者調査(令和2年9月分概数)」より作成



法律 相談

Vol.70

添え手による補助を受けた 自筆証書遺言

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。



Question



私の母は高齢のため、握力が弱くなって視力も下がり、ひとりでは上手に字を書くことができません。そのために、私が添え手をして補助し、自筆証書遺言を作成してもらおうと思っています。添え手をして作成した自筆証書遺言の効力については、どのような問題があるでしょうか。

Answer

1. 回答

添え手による補助が遺言者の手を用紙の正しい位置に導くにとどまるか、または、遺言者の手の動きが遺言者の考えのとおりであり、単に筆記を容易にするための支えを借りたにとどまる場合には、自筆証書遺言は有効です。しかし、筆跡のうえから、添え手をした他人の意思が運筆に介入した形跡のないことが判定できなければ遺言は無効です。一般的には、添え手をした自筆証書遺言の効力は、否定されることが多くなります。

2. 遺言

(1) 自筆証書遺言

遺言は、被相続人の意思を相続人に伝え、相続を円滑に進めるための仕組みです。遺言の方法としては、無効になる危険性がないこ

とから、公正証書による方法が一般的ですが、公正証書を作成することができない場合には、自筆証書による遺言をすることになります。自筆証書遺言は遺言者が遺言書の全文、日付および氏名を自書し、押印することによって作成する遺言です(民法968条1項)。

ところで、加齢にともなう身体的な能力の衰えによって、ひとりで文字を書くことが難しくなった場合に、添え手によって補助を受けたうえでの自筆証書遺言の作成が検討される場合があります。

(2) 最高裁の考え方

添え手による補助を受けた遺言の効力については、最高裁によって「自書が要件とされるのは、筆跡によって本人が書いたものであることを判定でき、それ自体で遺言が遺言者の真意に出たものであることを保障することができるから

にほかならない。そして、自筆証書遺言は、他の方式の遺言と異なり証人や立会人の立会を要しないなど、最も簡易な方式の遺言であるが、それだけに偽造、変造の危険が最も大きく、遺言者の真意に出たものであるか否かをめぐって紛争の生じやすい遺言方式であるといえるから、自筆証書遺言の本質的要件ともいえるべき『自書』の要件については厳格な解釈を必要とする」という前提のもと、「(1)遺言者が証書作成時に自書能力を有し、(2)他人の添え手が、単に始筆若しくは改行にあたり若しくは字の間配りや行間を整えるため遺言者の手を用紙の正しい位置に導くにとどまるか、又は遺言者の手の動きが遺言者の望みにまかされており、遺言者は添え手をした他人から単に筆記を容易にするための支えを借りただけであり、かつ、(3)添え手が右のような態様のも

のにとどまること、すなわち添え手をした他人の意思が介入した形跡のないことが、筆跡のうえで判定できる場合」に限って有効という基準が示されています(最判昭和62.10.8判時1258号64頁)。

3. 東京地判 平成30.1.18

遺言作成の様子を動画で撮影し、添え手による補助を受けた遺言者Aの遺言が有効であることを主張しようとしたケースが東京地判平成30.1.18金法2107号86頁です。判決では、「原告らは動画によって本件遺言書の作成過程が記録されている点を強調するが、動画によって遺言書の作成過程が記録されたとしても、当該動画に記録された情報は遺言書そのものとは別個の媒体による情報であり、遺言書のみによって本人が書いたものであることを判定し、それ自体で遺言が遺言者の真意に出たも

のであることを保障することができない以上、作成過程が動画に記録されていることをもって直ちに『自書』の要件を充たすものと解したり、当該遺言を自筆証書遺言又はこれに相当するものと解したりすることは、法の趣旨に反する」とし、「本件遺言書を見ると、Aが本件遺言書作成時に自書能力を有していなかった以上、遺言は『自書』の要件を充たしていないといふべきである。更に付言すると、動画によれば本件遺言書の記入に当

たっては、BがAの手を取っているが、B及びAによる運筆の状況や記入中のAの姿勢、態度等からすると、Bによる補助が遺言者の手を用紙の正しい位置に導くものにとどまるとか、Aの手の動きがその望みにまかされていて単に筆記を容易にするための支えを借りたものにとどまるなどとは認められず、Bの意思がAの運筆に介入した疑いが残るものといわざるを得ない」として、遺言の効力が否定されました。

図表

	自筆証書遺言	公正証書遺言
無効となる危険性	ある	ほとんど、ない
文字が書けない場合	作成できない	作成できる (公証人が署名できない理由を付記するなどの手続きによる)
検認	必要	不要
保管上の危険性	ある	ない
費用	不要	必要

法務局の遺言書保管制度を利用する場合
 検認：不要
 保管上の危険：ない
 費用：必要

👉 今回のポイント

- 遺言を作成する方法としては、無効になる危険性がないことから、公正証書遺言を作成する方法が一般的である。
- 自筆証書遺言は遺言者が遺言書の全文、日付および氏名を自書し、押印することによって作成する遺言である。
- 自筆証書遺言の作成について、親族などの他人が添え手によって補助をした場合であっても、補助が遺言者の手を用紙の正しい位置に導くにとどまるか、遺言者の手の動きが遺言者の望みに任されていて単に筆記を容易にするための支えを借りたにとどまる場合には遺言の効力は肯定される。
- しかし、筆跡の上から、添え手をした他人の意思が運筆に介入した形跡のないことが判定できなければ遺言の効力は否定される。
- そのため、一般的には、添え手をした自筆証書遺言は、無効とされることが多くなる。



税務 相談

Vol.42

個人が駐車場用地として 土地を貸し付けている場合の 個人事業税(地方税)の取扱い

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。

Question



東京都において、個人が駐車場用地として土地を貸し付けている場合の個人事業税の取扱いが変更されたと聞きましたが、その概要を教えてください。

Answer

個人が土地を駐車場用地として一括貸付けをしている場合の個人事業税の対象業種の認定基準について、自らは建築物駐車場や機械式駐車設備を設置しておらず、かつ貸し付けた相手方自身は駐車せずに第三者に駐車させているようなときは、駐車場業ではなく、「住宅用以外の土地の貸付け」に該当するものとして不動産貸付業の認定基準に該当するかどうかを判断することになりました。

1. 個人事業税の概要

(1) 対象となる事業

個人が営む事業のうち、地方税法等で定められた事業(法定業種)に対して課税される税金(都道府県民税)です。法定業種は70種類あり、駐車場業と不動産貸付業は、法定業種うちの第1種事業に該当します。

(2) 税額計算のしくみ

個人事業税は、原則として所得税の事業所得や不動産所得の金額を基に、青色申告控除額を加算し、事業主控除(年間290万円)等の控除額を差し引いた金額に税率(駐車場業と不動産貸付業は5%)をかけて、

税額を計算します。

2. 駐車場業・不動産貸付業の認定基準

個人が営む駐車場業・不動産貸付業が個人事業税の課税対象になるかどうかについては、貸付不動産の規模、賃貸料収入および管理等の状況などを総合的に勘案し、次の基準により認定が行われます<図表参照>。

3. 東京都における駐車場業の認定基準の変更

(1) 変更の概要

《1》個人が土地を駐車場用地として一括して貸し付けている場合にお

いて、《2》自らは建築物駐車場や機械式駐車設備を設置しておらず、かつ《3》貸し付けた相手方自身は駐車せずに第三者に駐車させているときは、駐車場業(図表(1)③に該当するもの)ではなく、図表(2)⑥の「不動産貸付業のうち住宅用以外の土地の貸付け」に該当するかどうか(=契約件数が10以上の場合に該当)により、個人事業税の課税の有無を判断することになりました。

この変更は、令和2年分の所得に係る個人事業税の課税分から適用されます。

(2) 変更の理由

個人事業税における駐車場業は、国の通知で「自動車の駐車のための

図表

(1) 駐車場業

種類・用途	貸付用不動産の規模等
① 寄託を受けて保管行為を行う駐車場	駐車可能台数が1台以上 (駐車可能台数は問わない)
② 建築物・機械式等である駐車場	駐車可能台数が1台以上 (駐車可能台数は問わない)
③ ①および②以外の駐車場	駐車可能台数が10台以上

(2) 不動産貸付業(主な認定基準)

種類・用途	貸付用不動産の規模等
① 一戸建ての住宅	棟数が10以上
② 一戸建て以外の住宅	室数が10以上
③ 住宅以外の独立家屋	棟数が5以上
④ 住宅以外かつ独立家屋以外の建物	室数が10以上
⑤ 住宅用の土地	契約件数が10以上又は貸付総面積が 2,000㎡(注)以上
⑥ 住宅用以外の土地	契約件数(注)が10以上
⑦ 上記①～⑥の貸付用不動産を複数 種保有している場合	①～⑥の総合計が10以上又は①～⑥いずれか の基準を満たすこと

(注) 土地の貸付件数は、1つの契約において2画地以上の土地を貸し付けている場合、それぞれを1件と認定します。

場所を提供する事業」とされています。変更前の東京都では、駐車場として使用する目的で土地が貸し付けられている場合には、「自動車の駐車のための場所の提供」にあたり、駐車場業として個人事業税の認定を

行っていました。

しかし、駐車場の経営手法や土地の利用形態などが多様化し、駐車場業と不動産貸付業における、土地の貸付けとの区分が困難な事例が増加してきました。このような中で、コイ

ンパーキング業者に土地を貸した個人が「駐車場業」を営んでいる者に該当するかどうかで争われた裁判で、令和3年に東京地裁・高裁が「業者が運営する駐車場事業の場所として土地を定額で貸し付けているにすぎず、駐車場業に当たらない」と判断を示し東京都が敗訴したことから、駐車場業の認定基準の変更が行われました。

(3) 貸し付けた駐車場用地に借主が駐車している部分と第三者が駐車している部分がある場合

個人が一括して貸し付けた駐車場用地に、貸し付けた相手方(借主)が駐車している部分と第三者が駐車している部分が混在している場合において、貸主が駐車場として利用するための「管理行為」を行っていないときは、図表(2)⑥の「住宅用以外の土地の貸付け」に該当するものとして取り扱われます。

なお、上記の「管理行為」とは、駐車場利用者の募集、駐車料金の徴収、駐車車両の特定など、駐車場の運営に必要な業務をいいます。

👉 今回のポイント

- 個人事業税は、所得税の不動産所得等の金額(青色申告控除前)から事業主控除額(原則290万円)を差し引いた額に税率を掛けて税額を計算する。青色申告控除前の不動産所得等の金額が290万円を超えるかどうか、個人事業税がかかるかどうかの目安となる。
- 個人が土地を駐車場用地として一括して貸し付けている場合において、借主であるコインパーキング会社等が、第三者に駐車させているときは、図表(2)⑥の「住宅用以外の土地の貸付け」に該当するものとして、個人事業税の課税の有無を判断する。
- 駐車場業の認定基準の変更は東京都が行ったものであるが、埼玉県では、従来より「駐車場用地として、土地を一括して貸し付けている場合は、原則、「貸地」として不動産貸付業の認定に含める」(同県ホームページ)としている(石川県、熊本県も同様)。上記の東京地裁・高裁判決を踏まえ、他の道府県においても都の変更後の認定基準に基づいた取扱いが行われるものと思われるが、念のため担当部署に確認することが望ましい。



相続 相談

Vol.11

遺産分割(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、財産を兄弟2人で平等に相続しようと話し合っています。父と同居していた兄が父の自宅の土地建物を相続し、私はその土地建物の相続税評価額に相当する金銭を受け取るようにと提案されました。

しかし、父の自宅土地の相続税評価額は小規模宅地等の特例により、実際の価値より大きく下げられています。兄の相続分が多く不公平だと思うのですが、どのようにすればよいか教えてください。

Answer

1. 不動産の評価方法

遺産分割での不動産は、基本的に「遺産分割時の時価」で評価されます。しかし、遺産分割時の時価といっ

ても、評価方法について特に定められているわけではありません。それでは遺産分割時の価格は、どのように評価するのでしょうか。

土地の評価額は、相続税評価額

だけではなく、地価公示価格、都道府県地価調査標準価格、固定資産税評価額、実際に不動産が市場で取引される実勢価格など、さまざまあります。

土地の評価額

地価公示価格	全国の標準地について定められる毎年1月1日時点の地価であり、国が適正であると認めた土地の評価額のことです。	参考値
都道府県地価調査標準価格	都道府県知事が、国土利用計画法施行令に基づき特定の基準地について毎年7月1日を基準日として公表している価格です。評価方法は公示価格と同様です。	固定資産税の計算に利用 実際の取引価格(実勢価格)の7割程度の額になるよう決定されています。
固定資産税評価額	固定資産税評価額とは、土地家屋課税台帳等に登録された基準年度の価格または比準価格で、不動産の固定資産税を課税する際の基準となるものです。 固定資産税評価額は、市町村が発表しており、3年ごとに改定されます。	
相続税評価額	相続税や贈与税を計算するための財産の評価額のことです。相続税評価額は、原則として被相続人が亡くなった時(相続開始時)または贈与時の時価に対して課税されます。原則的に、土地は地目ごとに評価を行います。計算方法には路線価方式と倍率方式の2種類があります。	相続税の計算に利用 実際の取引価格(実勢価格)の8割程度の額になるよう決定されています。
実勢価格	実勢価格とは、実際に不動産が市場で取引される場合の評価額のことです。 購入希望者の有無や、不動産業者によって同じ不動産でも価格が大きく変わることがあります。	実際の売買

前記の表でわかるとおり、実際に売買される金額である実勢価格と、相続税評価額や固定資産税評価額等は大きく異なっています。相続税評価額で一定の要件を満たす場合に適用される相続税法上の小規模宅地等の評価減の特例(最大面積330㎡まで評価が80%減額される)を適用した場合の評価額では、ますます大きな差が生じてしまいます。また、地価公示価格は、標準地の過去の取引価格に基づく評価額であり、現時点で取引価格である実勢価格とも異なりますし、個別の差異が大きく影響する土地取引においては参考値

としかいえません。

どの評価方法を採用するかによって、不動産の価格は大きく異なってしまいうため、公平に分けるということが難しく、もめることが多くあります。

2. 遺産分割における時価とは

遺産分割での時価を相続税評価額であると思っている方が多くいらっしゃるかもしれませんが、実際はそうではありません。相続税評価額はあくまでも「相続税」を計算するための相続開始時の価格にすぎず、**遺産分割の際には実勢価格が基準**となります。

不動産の評価額について相続人の間での合意ができれば相続税評価額で分割しても問題ないのですが、合意できない場合には、家庭裁判所での調停を経て、最終的には審判で決定されます。この際、裁判所は遺産に含まれる不動産を遺産分割時の実勢価格で判断することになります。

相談内容の具体例を挙げると、下記のとおりとなります(事例参照)。

実勢価格については、近隣の不動産業者の査定により知ることができますので、相続発生前の段階から、どの程度の価額となるかについて把握しておくことをお勧めいたします。

[事例] 財産を長男Aと次男Bで相続する場合



- 長男 Aさん: 父と同居
- 実家の土地建物: 相続

<相続税評価額>

土地 **小規模宅地等の特例適用前**の評価額 1億円
 建物 1,800万円
 土地・家屋相続税評価額 合計 **1億1,800万円**

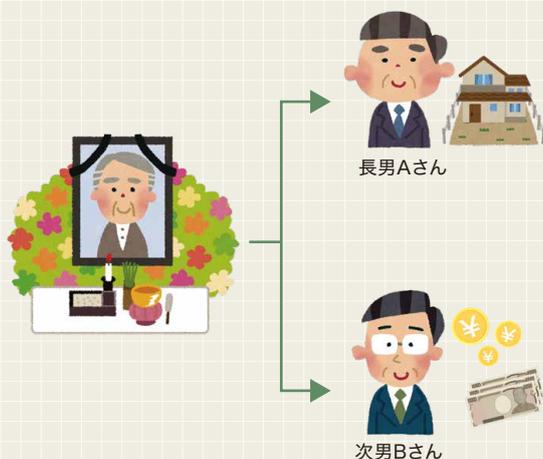
土地 **小規模宅地等の特例適用後**の評価額 2,000万円
 建物 1,800万円
 土地・家屋相続税評価額 合計 **3,800万円**

<実勢価格>

土地・建物 **2億円**



兄弟平等に相続するとするなら…



<相続税評価額>

土地 **小規模宅地等の特例適用後**の評価額 2,000万円
 建物 1,800万円
 土地・家屋相続税評価額 合計 **3,800万円**

<実勢価格>

土地・建物 **2億円**

預貯金 **相続税評価額相当額: 3,800万円**
 ではなく

預貯金 **実勢価格相当額 2億円**



賃貸管理 ビジネス

Vol.47

4つの質問で オーナーの課題解決を行う

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、みらいずコンサルティング株式会社を設立。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



社員の管理受託営業のスキルが以前より上がってきたのですが、オーナーに対して一方的に話をしてしまうことが多く、もう一步先の課題解決まで至りません。もう少し「聞く」ことを意識するようになって、あまり結果が変わりません。何かアドバイスをいただけますでしょうか。

Answer

一般的に価格が安いものを販売するときには、商品の説明をして「話して伝える」ことが重要とされていますが、より大きな価格などの販売や提案の場合は「聞いて理解する」ことが大切です。「管理受託」や「大型リフォーム提案」の場合、積極的に聞く姿勢を取り入れて、物事の本質を捉えた提案ができるように心がけましょう。

1. 一方的な営業トークは、正しいのか

管理受託戦略の中でも、営業マンの育成には時間を要します。なんといっても、相手は地主や投資家などのいわゆる「資産家」であり「経営者」です。知識や経験に長けている年長者に対して経験値の低い営業マンが一方的に話しても、なかなか話を聞いてもらえません。しかしながら、真正面から自社のサービスを一方的に説明に終始する営業マンが非常に多いのです。たとえば、数万円程度の羽毛布団を販売するのであれば、上手なプレゼンテーションと商品の魅力を伝えれば大量に販売をすることができます。しかし、ア

パートの管理受託を、同様に説明だけで伝えるには限界がありますし、何よりもオーナーによって課題はケースバイケースなので、響くポイントが人により大きく異なるのです。

2. 人は自分の言葉に納得したい

人に説得されて購入するよりも、人は自分が納得したものを買いたいものです。実際に車を買うときに、営業マンにゴリ押しされて買いたいと思うでしょうか。誰もがみな、利用シーンを想定して自分にあった車を欲しいと思うのです。営業マンとしても、課題解決を提案しながら、顧客に対しての質問を通じて、必要と思

わせる技術が必要なのです。

3. 売りたいときほど聞く

質問事項を考えるにあたり、下記の4つの種類に区切ると頭が整理されます。

ここでは、自動車販売をモデルに質問例を記載してみますので、顧客のゴールに合った質問を考えてみましょう。ポイントは、皆さんが解決策を伝えるのではなく、顧客からその答えを引き出すための質問をつなぎ合わせていくことです。ゴールから逆算して導き出すのも良い方法です。

<状況質問> Situation

現在の顧客の状況を確認する質

問です。通常の営業のシーンでも、よく使われます。

(例)

- 現在どのような車に乗っていますか？
- どのような車をご希望ですか？
- 主にどんな用途に使う予定ですか？
- 通常、お車に乗る人数は何人ですか？

<問題質問> Problem

顧客が保有している問題点を浮き彫りにするための質問です。ここでは顧客のなかに漠然と眠っている問題点を徐々に膨らませる効果があります。

(例)

- 今お使いの車で何か問題はありましたか？
- 今お使いの車は故障が多かったのではありませんか？
- 今まで車はあまり使われていな

かったとのことですが、どうしてですか？

- お使いの車はハンドリングが重くありませんでしたか？

<示唆質問> Implication

顧客が持っている問題点に焦点を当て、さらに深堀りしていきます。下記の例のように、問題点をもとに、顧客がどれだけの不利益を被っているかをオープンにし、徐々に顕在化させていきます。できるだけ連想ゲームのようにゴールに導くのが理想です。

(例)

- 車が小さいと遠方へのご旅行のとき、疲れませんでしたか？
- 車が小さいとご趣味のキャンプに不都合ではありませんか？
- 赤ちゃんを車に乗せるのに、車高が低いと大変ではありませんでしたか？
- お子様が大きくなると、車内が窮屈に感じませんか？

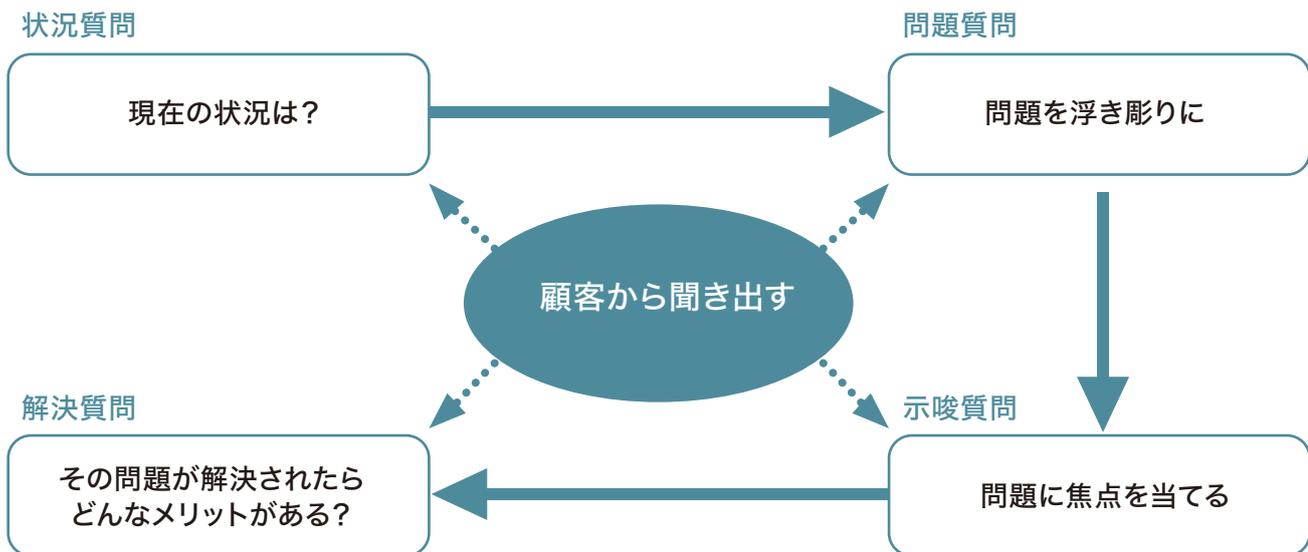
<解決質問> Need-payoff

その問題を解決することで、どれだけのメリットが得られるのかを質問に変えます。ここでニーズ(問題点)が明確に顕在化されます。

(例)

- 小型車からワンボックス車に変更することで、どんなメリットがありますか？
- ワンボックス車であれば、レジャーやイベントにも活躍できるのではないですか？
- ワンボックス車になると、赤ちゃんをシートに座らせるのが楽になるのではないですか？

今回の事例は、車を売るというケースをもとに質問を作っていますが、管理受託営業にこれらの質問を当てはめてみましょう。それにより、質問を体系化し、段階に応じた質問を定型化することにより、トップ営業マンの手法を横展開することも可能となるのです。



営業マンが一方向的に自社のサービスを説明しても興味を持ってもらえない。
顧客自身から現状の問題点とその解決策を引きだし、つなぎあわせることが大切



労務 相談

Vol.3

職場でのハラスメント対策(後編)

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・アリジェンス)に従事する。



Question



パワーハラスメント(以下「パワハラ」)に関する法律が整備されたと聞きましたが、企業としてどのような対応が求められているのか(しなければならないのか)、教えてください。

Answer

2020年6月より職場におけるハラスメント防止対策が強化されており、2022年4月からは中小企業にもパワハラ防止法が適用されます。企業には、方針表明、相談窓口・体制の整備、再発防止措置などの対応が求められますが、そのためには、パワハラを正しく理解し、社員教育や社内周知に役立てる必要があります。

今回はパワハラ防止のために、事業主が講ずべき措置について解説します。

1. 事業主等の責務

パワハラ防止法では、事業主の責務として、以下の事項に努めることが明確化されておりますが、労働者の責務にまで触れている点が特徴的です。

①企業の責務

- ・職場におけるハラスメント問題に対する労働者の関心と理解を深めること
- ・その雇用する労働者が他の労働者に対する言動に必要な注意を払うよう研修を実施する等、必要な配慮を行うこと

・事業主自身(法人の場合はその役員)がハラスメント問題に関する関心と理解を深め、労働者に対する言動に必要な注意を払うこと

②労働者の責務

- ・ハラスメント問題に関する関心と理解を深め、他の労働者に対する言動に注意を払うこと
- ・事業主の講ずる雇用管理上の措置に協力すること

「職場」とは、事業主が雇用する労働者が業務を遂行する場所を指し、当該労働者が通常就業している場所以外の場所であっても、当該労働

者が業務を遂行する場所については、職場に含まれます。勤務時間外であっても、忘年会など従業員全員が参加する宴会の場なども職場に含まれますので、酔った勢いでの言動にも注意しなければなりません。また「労働者」には、派遣労働者、取引先等が雇用する労働者、個人事業主(フリーランス)、求職・採用予定者、インターン・教育実習生等も含まれます。

2. 企業に求められる措置

- ①企業の方針等の明確化とその周知・啓発

- ・就業規則、その他の職場における服務規律等を定めた文書で、パワハラを行ってはならない旨の方針を規定する
- ・社内報、パンフレット、社内ホームページ等の方針を記載し、配布する
- ・労働者に対して周知・啓発するための研修、講習等を実施する
- ・懲戒規定を定め、その内容を労働者に周知・啓発する

②相談(苦情を含む)に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備

- ・相談に対応する担当者をあらかじめ定める
- ・相談に対応するための制度を設ける
- ・外部の機関に相談に対する対応を委託する
- ・相談窓口の担当者が相談を受けた場合、相談窓口の担当者と人事部門とが連携を図る
- ・相談窓口の担当者が相談を受けた場合、あらかじめ作成した留意点などを記載したマニュアルに基づき対応する
- ・相談窓口の担当者に対し、相談を受けた場合の対応についての研修を行う

③事後の迅速かつ適切な対応

- ・事案に係る事実関係を迅速かつ正確に確認する
- ・被害を受けた労働者に対する配慮のための措置を速やかに、かつ適正に行う
- ・事実が確認できた場合は、行為者に対する措置を適正に行う
- ・再発防止に向けた措置を講じる

④併せて講ずべき措置

- ・相談者、行為者のプライバシー保

護のための措置

- ・不利益な取り扱いの禁止
- ・その他のハラスメントの相談窓口と一体的、かつ一元的に相談に応じる体制の整備

相談窓口の整備、担当者の選任については、苦情処理相談窓口と共に対応済の企業も多いかもしれませんが、その窓口は利用しやすいものとなっていますでしょうか。裁判では、形式ではなく実質が問われますし、裁判になるような事案でなくても、労働者がメンタル不調になり、休職や退職してしまうことに鑑みれば、きちんと機能する相談窓口や体制を整備することが重要です。

研修についても、一度きりでは効果が薄く、企業側の対策として不十分とみられる可能性が高いといえます。特に管理職については、定期的に研修を重ねることが肝要です。

3. 不利益取り扱いの禁止

パワハラ防止法では、労働者が職場におけるパワハラについての相談を行ったことや、雇用管理上の措置に協力して事実を述べたことを理由とする解雇、その他不利益な取り扱いをすることが禁止されています。

4. 加害者の処分と再教育

問題となった行為内容や加害者の役職などに応じ、加害者に対し懲戒処分を行うこともありますが、懲戒処分を行うためには、懲戒の事由、種類、程度をあらかじめ就業規則等に明示しておく必要があります。そのうえで当該行為の悪質性の程度に見合った処分を選択しなければなり

ません。

加害者への対応は懲戒処分に限りません。警告・注意・始末書提出などの指導に留めることもありますし、再発防止が真に図られるよう、再教育(外部研修への強制参加)や加害者の上司による日常的な監督・指導等も考えられます。

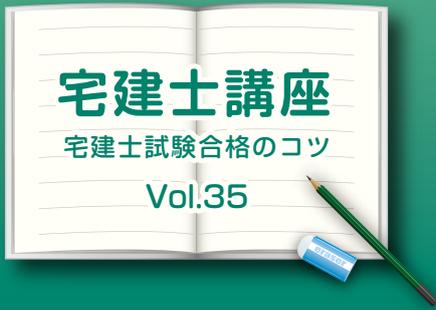
5. フォローアップ

被害者・加害者ともに心理的ダメージを受けることが多くみられます。特に被害者は、大きな精神的ダメージを受けていることが多く、場合によっては医療機関を紹介するなど、メンタルケアが必要となります。加害者に対しても、自分の言動を相手がどう受け取っていたかを理解させ、誤解を与えないよう促すことが必要です。

6. まとめ

上司が部下に対して、いじめや嫌がらせを行った場合、多くの部下が我慢することを選択します。というのも、反論しさらに上司を怒らせてしまうと、その後の人事評価などにおいて不利益を被る可能性が高いからです。反論できない状況で追い詰められた部下は、ストレスが溜まり心理的にも不安定になって訴えを起したり、気付いたときには精神疾患を発症していることもあります。

よって、パワー(権利や権限)を持つ立場にある者は、部下や周囲の者が自身の言動をどのように受け止めるのかを十分に理解し、慎重に行動する必要があり、それが今日求められるマネジメント能力の一つといえます。



権利関係

～民法(制限行為能力者)～

今回のテーマである制限行為能力者の出題頻度は2～3年に1回程度ですが、未成年者については、法改正により令和4年4月1日から成年者になる年齢が20歳から18歳に引き下げられます。それゆえ、令和4年度の本試験では、制限行為能力者からの出題の可能性が高まっています。

制限行為能力者

1. 制限行為能力者の種類

種類	内容	保護者
未成年者	18歳未満の者	親権者・ 未成年後見人
成年 被後見人	事理弁識能力を欠く 常況にある者 + 家庭裁判所の審判	成年後見人
被保佐人	事理弁識能力が 著しく不十分な者 + 家庭裁判所の審判	保佐人
被補助人	事理弁識能力が 不十分な者 + 家庭裁判所の審判	補助人

2. 制限行為能力者の行為

	原則	未成年者
未成年者	単独では有効な法律行為(契約)をすることができない	例外 次の行為は単独で有効に行うことができる ①保護者の同意を得て行った場合 ②単に権利を得(贈与を受ける等)、義務を免れるべき行為(債務の免除等) ③処分を許された財産の処分(小遣い) ④営業の許可を受けたその営業上の行為 保護者の権限 同意権、取消権、追認権、代理権
成年被後見人	単独では完全に有効な法律行為(契約)をすることができない	例外 日用品の購入その他日常生活に関する行為は、単独で有効に行うことができる 保護者の権限 取消権、追認権、代理権 ※注1
被保佐人	単独で有効な法律行為(契約)をすることができる	例外 財産上重要な行為については、単独で法律行為(契約)ができない(保佐人の同意が必要) 財産上重要な行為とは①不動産の売買、②建物の新築・増改築、③宅地5年、建物3年を超える賃貸借契約の締結、④借金をしたり、保証人になること等 保護者の権限 同意権、取消権、追認権(代理権) ※注2
被補助人	単独で有効な法律行為(契約)をすることができる	例外 家庭裁判所の審判で定められた特定の行為のみ、単独で法律行為(契約)ができない(補助人の同意が必要) 保護者の権限 (同意権、取消権、追認権、代理権) ※注3

※注1 同意権はないことに注意。なお、成年後見人が成年被後見人を代理して、成年被後見人が居住している不動産を売却・賃貸・抵当権設定等をする場合は、家庭裁判所の許可が必要とされる。

※注2 家庭裁判所の審判により代理権を付与することができる。

※注3 家庭裁判所の審判により権限を付与することができる。

未成年者の婚姻についても法改正がありました。法改正前は、①婚姻できるのは男18歳・女16歳以上、②20歳未満の未成年者が婚姻する場合は父母の同意が必要、③未成年者が婚姻したときは成年者とみなされるという規定がありましたが、改正後は、①婚姻できるのは男女とも18歳以上、18歳から成年者とされるので、②父母の同意に関する規定は削除され、③婚姻したら成年者とみなされる旨の規定も削除されました。

3. 相手方の保護

(1) 制限行為能力者の詐術

制限行為能力者が自己を能力者と信じさせるために詐術を用いた場合は、取消しを認めません。このような制限行為能力者まで保護するのは適当でないからです。

(2) 相手方の催告権

制限行為能力者の相手方は、取り消しうる行為について、制限行為能力者側に対して1カ月以上の期間を定めて追認するか否かの催告ができます。制限行為能力者側が、取消しまたは追認をすれば決着がつきますが、期間内に確答を発しない場合は、次のようになります。

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。



		催告の相手方	追認できる者	無回答の効果	
未成年者	制限能力時	法定代理人	法定代理人	追認	
	能力回復後	本人	本人	追認	
成年被後見人	制限能力時	法定代理人	法定代理人	追認	
	能力回復後	本人	本人	追認	
被保佐人	制限能力時	保佐人	保佐人	追認	
		本人	本人※注	取消し	
被補助人	制限能力時	補助人	補助人	追認	
		本人	本人※注	取消し	
		能力回復後	本人	本人	追認

制限能力時の被保佐人と被補助人の本人に催告した場合だけ例外的に「取消し」とみなされ、それ以外はすべて「追認」とみなされます。取消し前の行為は一応有効です。催告されたのにそれを放置したということは、有効なままでよいと考えたからでしょう。それゆえ、催告に対して確答がない場合の効果は、原則として「追認」となるのです。

※注 保護者の同意を得て、追認を行う。

(3) 法定追認

追認という行為がなくても、追認可能な状態で、契約が有効であることを前提とするような行為を行った場合、相手方としてはもはや取り消さないであろうと期待します。そこで、右記のような行為があった場合は、追認があったものとみなすことにしました。

- ①契約の履行(登記の移転に協力する等)
- ②履行の請求(代金の請求等)
- ③取り消しうる行為によって取得した権利の譲渡(代金債権の譲渡等)
- ④その他、更改、担保の供与、強制執行等

(4) 取消権の消滅

追認することができる時より5年間、または行為の時より20年経過すると取消権は消滅します。

論点の確認と知識の定着を

問題を解いてみよう！

- 【Q1】 営業を許された未成年者が、その営業に関するか否かにかかわらず、第三者から法定代理人の同意なく負担付贈与を受けた場合には、法定代理人は当該行為を取り消すことができない。(R3 問5)
- 【Q2】 成年被後見人が第三者との間で建物の贈与を受ける契約をした場合には、成年被後見人は、当該法律行為を取り消すことができない。(H26 問9)

👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1
✕

【解説】 負担付贈与は、贈与を受ける者に負担があるため、単に権利を得る行為とはいえないので、許可された営業に関しない場合は、取り消すことができる。

Answer 2
✕

【解説】 単に権利を得る行為に関する例外は、未成年者についてのみ定められており、成年被後見人については単に権利を得る行為も取消しの対象となる。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.22

不動産業界全体のDXを阻むもの

不動産業界に大きな恩恵をもたらす可能性を秘めているDX(=デジタル・トランスフォーメーション)。しかし、現状はDXが広く浸透しているとはいえません。「不動産×DX」に関する連載最終回の今回は、不動産業界のDXを阻むものについてお話をします。



■日本はターニングポイントに 来ている

2021年4月号から6回にわたり、不動産業界を取り巻くDXの状況について、お伝えしてきました。

DXがなぜ今の日本に必要なのかというと、それは「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2点のためです。

大変悲しいことに、我々が毎日の生活で利用するIT関連サービスの多くは、海外企業が提供するものとなっています。いわゆる「GAFAM」(Google、Amazon、Facebook、Apple、Microsoft)をはじめとする海外の超巨大企業は、デジタル技術に積極的に投資を行い、生産性を高めています。日本企業が海外企業に負けないためには、日本企業も同じようにデジタル技術に投資を行い、生産性を上げる必要があります。

またサービスの品質に止まらず、これからの時代はよい顧客体験が求められます。DXを推進する企業では、会社全体で顧客データ、商品データを連動させ、日次で顧客体験

の実態を把握することができます。つまり顧客体験をよくするために行った施策の結果を毎日知ることができ、高速で最適化を行い続けることができるのです。

■不動産業界こそDXの恩恵を 受けるべき業界である

経済産業研究所が公表する「産業別労働生産性の国際比較：水準とダイナミクス」によると、日本の不動産業界はアメリカに比べ28.4%の生産性しかないという衝撃の事実が掲載されています。

しかし本来、不動産はDXと相性がいい産業なのです。不動産は情報産業。賃貸であれ売買であれ、不動産は「物件情報」を紹介するところから仕事が始まります。DXとは情報(データ)とデジタル技術を使って商売のあり方を変えることを指しますので、不動産と相性がいいといえるのです。

DXを押し進めることで生産性が上がるのは先ほどお伝えしたとおりですが、不動産会社の場合、さらに競合優位性の確立にもつなが

ります。

不動産会社にとっての競合優位性とは、まさに「人」。専門性に優れ、コミュニケーションをはじめとしたスキルが高い優秀な人材が多数在籍していることは、不動産会社の売上げ向上に直結します。

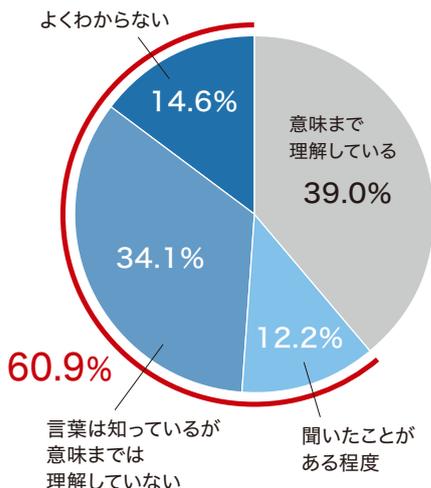
優秀な人材は、自分の価値を最大限発揮できる、働きやすい環境を重視します。逆に、自分でなくてもできる仕事ばかりやられたり、単純作業が溢れている環境からは、早々に退職してしまいます。

優秀な人材を集め、不動産会社としての競争優位性を保ち続けるためにもDXを進め、システムでできることは自動化し、人にしかできない業務に専念できる環境を築くことが必要不可欠です。それは、結果として、モチベーションを上げ、1人1人の生産性向上をもたらします。

■不動産業界のDXを阻むもの

弊社が直近、不動産売買仲介会社向けに実施したアンケートによると「DXをほとんど理解していない」

「DX」についての理解度を教えてください



と答えた方が60%を超えました<円グラフ参照>。

近年、AIやビッグデータ、クラウドなどの最新技術をコストを抑えて活用することが可能になったこと、またコロナによって顧客とのやりとりの多くをデジタルを通して行うようになったことは、DXを押し進める要因になり得ます。

それではなぜ、現在の不動産業界では、DXが浸透しきっていないのでしょうか。私はその原因を、「過剰なコンプライアンス」と「現代に合わせたルール作りができていない」からだと考えます。

コンプライアンスは、当然、企業に遵守が求められるものです。決して軽んじてよいものではありません。しかし本来の目的を忘れて、コンプライアンス遵守の仕方を過剰に考えてしまうケースがあります。アメリカでも10年ほど前に、コンプライアンスを過剰に遵守し、本来の目的を忘れたような運用がなされていました。結果として、誰のためにもならないような業務ステップが発生し、アメリカの生産性を押し下げることになってしまったのです。

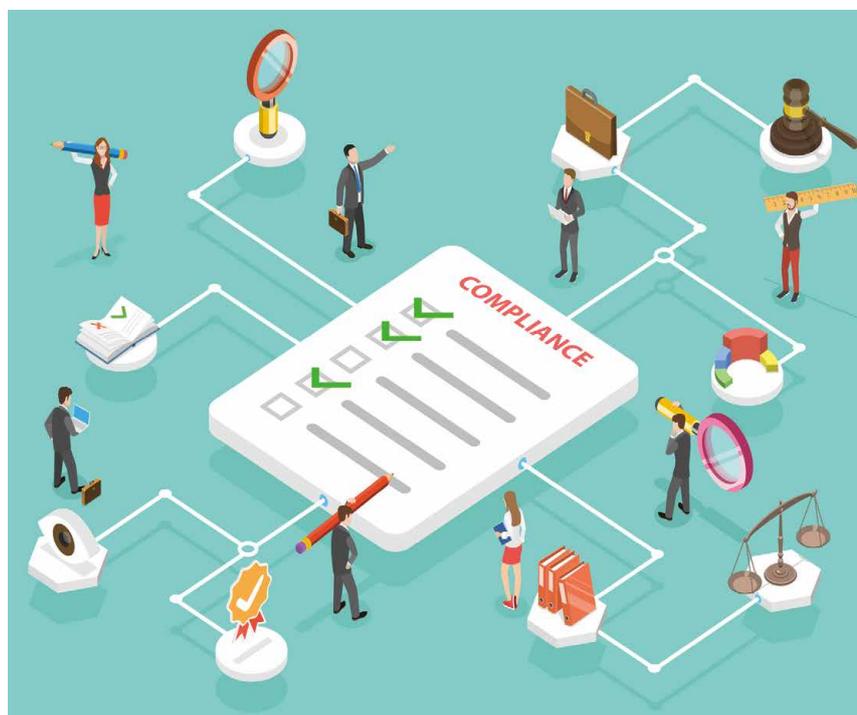
また現代に合わせたルール作り

も、大切な視点だといえます。不動産取引に関連する法律である宅建業法は、消費者保護法に先駆けること約50年、1952年に成立しました。それほどまでに大切な法律といえます。

しかし法律や業界規制、自主ルールというもの、その時々、技術水準や仕事の進め方、社会情勢を反映して作られるものです。なるべく多くの人が仕事や生活を行いやすくするために法律は定められますが、時間が経つにつれて、メリットよりもデメリットの方が大きく

なることもあり得ます。

DXは経済産業省によれば「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と定義されています。本当の意味でDXを押し進めるためには、仕事のあり方、仕事を取り巻くルールを変えていく必要があるのかもしれない。



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.35

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編⑪～

添付書類の取り扱い方法のガイドラインとは？

売買重要事項説明書を交付する際には、重要事項説明のための添付書類がありますが、その種類はさまざまです。しかし、これらの添付書類の性質などにより、買主の契約内容不適合に直接影響するものもあり、取り扱いの方法によっては不動産トラブルに発展します。

売買重要事項説明書と 売買契約書との性質の違い

重要事項説明をする上で、最も重要な添付書類とは「売買契約書(案)」です。書面のタイトルが「売買契約書」と記載されていても、重要事項説明の段階では、売買契約書の“(案)”であるということが大切です。売買契約書は、取引内容が約定条文として記載されており、取引によっては、「特約条項」として明記されることもあります。このため、売買重要事項説明をしている段階では、「売買契約書(案)は添付書類」という位置づけをして、売買契約書(案)の説明が終了した段階で、売買重要事項説明が終了する、という理解が必要です。

最近の取引現場では、この「特約条項に記載された文章」を、そのまま売買重要事項説明書にも重ねて記載している、といった書面が見受けられます。そうすると、それを読んで解説をするという作業が、重要事項説明書の説明時と売買契約書の説明時と、重複します。これは、いたずらに、一般消費者を長時間の重要事

項説明に立ち会わせ、本当に重要な事項をあいまいな記憶にさせてしまいかねず、不動産トラブルの遠因ともなります。重要事項説明書は、「物件説明書」ともいい、例えば、重要事項説明書には、「本物件敷地の境界標は、1か所(別紙参照)が未確認です。」と記載し、「売買契約書(案)」には、「本物件敷地の境界標1個は未確認であるため、売主は本物件契約締結後、資格ある土地家屋調査士に本物件敷地の測量図を作成させ、隣接地主同意の上、境界標を敷設するものとする。万一、隣接地主の同意が得られない場合、売主が買主に現況測量図を交付することに、あらかじめ、買主は承諾することとする。」というように、重要事項説明書と売買契約書では、記載すべき内容が性質上、異なるということの理解が大切です。

付帯設備状況一覧表は 売主の撤去物の意思表示

付帯設備一覧表は、明認法ともい
い、「売買物件に付帯する設備一覧

表」という性質ではなく、「売主が撤去の意思表示をする付帯設備一覧表」という性質があります。例えば、「物件に付帯する設備一覧表」という性質では、「敷地内の粗大ごみ」、「浄化槽内の汚物」などの項目は設けないでしょう。これとは反対に、「売主が撤去の意思表示をする設備一覧表」という性質では、「敷地内の粗大ごみ」、「浄化槽内の汚物」などは重要な項目となります。ここに記載されていないものがあれば、引き渡し時に、敷地内に残置しているものは、すべて従物として買主に所有権を移転します。また、建物がない更地の場合でも、「量水器、井戸、浄化槽、庭石、樹木、池、錦鯉、外灯、門扉」などの記載項目の説明は大切です。また、設備のうち、新品同様にメーカー保証期間内のものと、メーカーの保証期間が切れているものとは、明確に区別をして表示をします。保証期間が切れているものは、引き渡し後には故障が発覚する場合があります。一方、確実に故障しているものは、備考欄で説明が必要です。最後に、火災等の原因ともなりえる「特定保守製品」が設

備に含まれているときは、買主が製造メーカーに対して、所有者変更手続きをする必要がある、という説明が必要です。

売主の不動産情報告知書は聞き取り調査実施の証拠

宅建業者による不動産物件調査では、どうしても調べきれないものがあり、売主にしか知りえない不動産情

報がたくさんあります。これらを書面にした書類が、「売主の不動産情報告知書」です。売主による記載事項は、「敷地及び敷地に付属する設備（擁壁など）」、「建物および建物に付属する設備（井戸など）」、「権利・法令に関する事項（差し押さえ予告通知など）」、「心理的な契約内容不適合事項（自殺など）」について、書面で説明してもらいます。この中の、心理的な契約内容不適合事項につ

いては、「売主の説明方法基準」を説明して、「書面に提示されている期間（20年間）」については、売主が同意をする範囲内で、買主が自由にその「説明すべき期間の変更」を申し出ることができる旨を、説明する必要があります。この書面は、宅建業者が仲介業者として、“売主への聞き取り調査を実施した証拠”ともなる重要事項説明書の添付書類ともいえる大切なものです。

ポイント1

下記のように、売買重要事項説明書には、取引対象物件の現況について、できるだけ詳しく説明することが大切です。取引の方法や手段等については、売買契約書(案)に記載するため、ここには記載いたしません。

売買重要事項説明書・特記事項

1. 本物件敷地の境界標4個のうち3個は確認済みですが、1個は未確認です。
(別紙、「敷地現況図」参照)
2. 本物件敷地の北側隣地建物の2階の庇の一部は、本物件側に出ています。
(別紙、「敷地現況写真」参照)

売買契約書・特約条項

1. 本物件敷地の境界標1個は未確認であるため、売主は本物件契約締結後、資格ある土地家屋調査士に本物件敷地の測量図を作成させ、隣接地主同意の上、境界標を敷設するものとする。万一、隣接地主の同意が得られない場合、売主が買主に現況測量図を交付することに、あらかじめ、買主は承諾することとする。
2. 本物件敷地の北側隣地建物の2階の庇の一部は、本物件側に出ているため、売主は自己の責任と負担により、将来、隣地所有者が再建築をする際は、越境部分を撤去する敷地越境合意書を作成することとする。万一、越境合意書を作成できない場合は、本契約を白紙解除とする。

ポイント2

売買付帯設備一覧表にある特定保守製品とは、屋内瞬間湯沸し器・屋内式ガスバーナー式風呂釜・石油給湯器・石油風呂釜・FF式石油温風暖房機・ビルトイン式電気食器洗機・浴室用電気乾燥機の7機種のことです。該当する場合は、右記給湯器のように、明記されているため、取引完了後、買主に所有者変更届出をするように、説明をする必要があります(消費生活用製品安全法第32条の8より)。



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12月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	虻田郡	AKハウジング 合同会社	
	札幌市	株式会社 GDOM	
	帯広市	株式会社 セレクトホーム	
	虻田郡	株式会社 ニセコフィールドハウス	
	札幌市	株式会社 ミカサ	
	札幌市	ミライフ北海道 株式会社	
	札幌市	株式会社 リグライフワン	
青森県	八戸市	株式会社 不動産ラボ	
	青森市	スマイル不動産	
宮城県	仙台市	株式会社 フィールドデザイン	
	仙台市	株式会社 ホワイトハウス	
	仙台市	株式会社 山田興業	
	仙台市	株式会社 Ratnaraj	
山形県	山形市	株式会社 i.d.a	
茨城県	鹿嶋市	カシマデザイン 合同会社	
群馬県	前橋市	平成土地建物 株式会社	
埼玉県	川口市	株式会社 Add	
	さいたま市	株式会社 イービーアイ	
	上尾市	cocoハウス 株式会社	
	所沢市	後藤地所	
	桶川市	たんぽぽ不動産 合同会社	
	飯能市	株式会社 TNFrontier	
	白岡市	株式会社 TeT	
	さいたま市	合同会社 Next Step	
	川越市	株式会社 ノイコーポレーション	
	さいたま市	株式会社 Heart Trust	
	八潮市	令和デベロップメント 株式会社	
	千葉県	千葉市	あいおいCOMFORT 株式会社
		柏市	株式会社 OGY
		木更津市	株式会社 サリサ
東京都	新宿区	株式会社 碧	
	港区	株式会社 AXIA JAPAN	
	小金井市	株式会社 アクトホーム	
	千代田区	合同会社 あすとミライデベロップメント	
	港区	アマビエ 合同会社	
	板橋区	株式会社 UTAN HOUSE	
	世田谷区	ST. GRIT 合同会社	
	中央区	エターナルウェルスマネジメント 株式会社	
	文京区	有限会社 エヌケートータルプラン	
	足立区	合同会社 海老原	
	港区	LMCマーケティング 株式会社	
	中央区	株式会社 オーシー	
	中央区	株式会社 オルビス	
	新宿区	株式会社 加藤不動産	
	品川区	キューブブロックデザイン 株式会社	
	千代田区	グランドシー 株式会社	
	中野区	株式会社 グリーン	
	千代田区	国土コンサルティング 株式会社	
	新宿区	株式会社 コベル	
	渋谷区	株式会社 サードプレイス	
	新宿区	株式会社 ScienceRabbit Industries	
	足立区	株式会社 サンユウカ	
	北区	株式会社 Xenial	
世田谷区	株式会社 シンセリティー		
港区	ステラコーポレーション 株式会社		
文京区	千切管財 株式会社		
足立区	株式会社 たかご不動産		
墨田区	株式会社 ChaptER		
千代田区	堤不動産鑑定 株式会社		
江戸川区	株式会社 Tokyo Sommelier Housing		

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	府中市	東建エンタープライズ 株式会社	
	江戸川区	株式会社 トップエージェント	
	中央区	株式会社 トップショット	
	世田谷区	株式会社 トラストリンク	
	渋谷区	株式会社 トレーディング・オフィス	
	新宿区	株式会社 NIDS	
	新宿区	日本社宅サービス 株式会社	
	豊島区	株式会社 NEXUS LOUNGE	
	中央区	株式会社 ネクスティ	
	豊島区	株式会社 野和	
	港区	バリタス 株式会社	
	墨田区	株式会社 ファインプロパティ	
	杉並区	株式会社 FAReT	
	港区	株式会社 フープリアルティ	
	葛飾区	フェイスコンサルティング 株式会社	
	八王子市	株式会社 For Light	
	世田谷区	株式会社 free base	
	品川区	株式会社 マンハリアリティ	
	千代田区	株式会社 未来舎	
	小金井市	株式会社 ムサシノエステート	
	中央区	株式会社 MONZ	
	台東区	株式会社 弥栄商会	
	小金井市	ランクス 株式会社	
	練馬区	リアルキャッスル80 株式会社	
	中野区	リウウエル 株式会社	
	練馬区	株式会社 Red bell realty	
	千代田区	和金資本 株式会社	
	神奈川県	横浜市	株式会社 秋元エステート
		相模原市	株式会社 イオスホーム
		横浜市	サンリーフ 株式会社
		座間市	スマートハウス 株式会社
		大和市	株式会社 創和ホーム
		横浜市	株式会社 TASリアルエステート
		平塚市	株式会社 プラスハウス
		相模原市	株式会社 Mariage
		鎌倉市	大和屋デザイン 株式会社
		横浜市	LAND WITH 株式会社
石川県	白山市	株式会社 ELUR	
岐阜県	各務原市	株式会社 あけぼの	
	岐阜市	株式会社 オープンテラス	
静岡県	富士市	株式会社 RH	
	富士宮市	エヌエスワン 株式会社	
愛知県	名古屋市中区	株式会社 クイックエステート	
	尾張旭市	株式会社 コスモ	
岡崎県	岡崎市	株式会社 JIコンサルティング	
	新城市	株式会社 筋	
	一宮市	株式会社 FUJIYAMA	
	名古屋市中区	有限会社 ヨシムラプランニング	
	大津市	株式会社 エコグリーン	
滋賀県	大津市	松井建設 株式会社	
	京都市	株式会社 IEZO	
京都府	亀岡市	有限会社 小林ホーム	
	京都市	ナカガワ不動産	
	京都市	株式会社 ハウスエージェント	
	亀岡市	合同会社 HOMNIS	
	京都市	株式会社 My Home Do	
	久世郡	有限会社 吉田商事	
	泉佐野市	A'z 株式会社	
	大阪府	アセットテクノロジー 株式会社	
	大阪府	井上不動産 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	株式会社 We Join
	大阪市	株式会社 SRS
	大阪市	エスエース 株式会社
	池田市	FKK 不動産販売 株式会社
	大阪市	株式会社 エムコネクト
	枚方市	株式会社 エンシアホーム
	大阪市	株式会社 オリエント企画
	羽曳野市	神谷不動産
	交野市	KS HOME 株式会社
	大阪市	株式会社 コーエイ
	枚方市	株式会社 ジャパンハウス
	大阪市	株式会社 大福
	大阪市	株式会社 DAI不動産
	高槻市	株式会社 高槻ホーム
	摂津市	有限会社 津田産業
	大阪市	株式会社 トレボル
	大阪市	株式会社 日本橋不動産管理
	大阪市	株式会社 ビーイー設計
	守口市	株式会社 PB
	豊中市	フィナンシャルトラスト
	羽曳野市	Hopeハウジング
	枚方市	株式会社 マーキュリーホーム
	大阪市	安田信不動産 株式会社
箕面市	合同会社 山田和也	
高槻市	ライフエステート 株式会社	
大阪市	株式会社 LIFE HAPPY	
大阪市	LIEN 株式会社	
堺市	株式会社 リフクリ	
大阪市	株式会社 Link	
大阪市	株式会社 ロイヤルエステート	
兵庫県	芦屋市	アイニ不動産 株式会社
	神戸市	株式会社 Acompany
	姫路市	株式会社 N-LIVING
	西宮市	エムスタイル不動産 株式会社
	神戸市	株式会社 クリエコーポレーション
	三木市	有限会社 サクセスホーム
	姫路市	セイバン工業
	尼崎市	たけのこハウス
	尼崎市	株式会社 TOUSEI
明石市	株式会社 LIVES	
奈良県	生駒市	B-Land
	生駒市	株式会社 プランニングモリタ
岡山県	岡山市	株式会社 アース・ゲイン
	岡山市	株式会社 リバノク
広島県	福山市	カウ不動産 合同会社
	福山市	吉正 合同会社
広島市	株式会社 NIKOICHI	
香川県	高松市	街づくり企画
愛媛県	松山市	株式会社 三福管理センター
	松山市	三洋不動産
福岡県	福岡市	株式会社 アイチ・アイ
	遠賀郡	株式会社 カサコ
	北九州市	株式会社 小島工業
	北九州市	住みれ不動産
福岡市	株式会社 ビズリンク不動産	
長崎県	長崎市	合同会社 元町企画
	佐世保市	有限会社 末竹建設
熊本県	熊本市	株式会社 リブレ
	沖縄県	株式会社 エルプラン
那覇市	合同会社 DOHZO	

12月末正会員: 34,014 従たる事務所: 3,938

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。

◇こどもみらい、事業を創設

国交省 子育て世帯に 最大100万円補助

国土交通省は、子育て世帯や若者夫婦世帯が高い省エネ性能を有する新築住宅の取得や、住宅の省エネ改修等に対して最大100万円の補助金を交付する「こどもみらい住宅支援事業」を創設する。岸田政権が掲げる成長と分配の好循環による「新しい資本主義」を起動させるためのもので、予算額は542億円。

同事業は、一定の省エネ性能を有する住宅の新築や、一定の要件を満たすリフォームを行う場合に補助金の交付を行うというもの。新築は、「18歳未満の子供がいる世帯」と「夫婦のいずれかが39歳以下の世帯」が対象。対象住宅の延べ床面積は50㎡以上だ。補助額は省エネ性能に応じて100万円、80万円、60万円の3段階を設定。ZEHなど、強化外皮基準に適合し、再生可能エネルギー等を除き、基準一次エネルギー消費量から20%以上の一次エネルギー消費量が削減される性能を持つ住宅は1戸当たり100万円の補助となる。

●「子育て」改修に上乘せも

また、住宅のリフォームは、全世帯を対象とし、1戸当たり最大30万円の補助金を交付する。子育て世帯、若者夫婦世帯の場合には上限引き上げの特例も設ける。

補助金交付の申請を担うのは住宅を整備・分譲する事業者。当該事業者に対して補助金を交付し、住宅の取得・リフォームを行う消費者に補助金全額分が還元される流れ。

対象となるのは2021年11月26日から2022年10月31日までに契約締結を行い、住宅を整備・分譲する事業者が所定の手続きにより事務局（今後国が選定）の登録を受け、その後に着工したものの。なお、今回の措置

は、今後の国会で予算が成立することが前提となる。

（『住宅新報』2021年12月7日号より抜粋・編集）

脱炭素化のまちづくり推進

国交省「環境行動計画」を改定

国土交通省は、同省の環境関連施策の実施方針を定める「国土交通省環境行動計画」を改定し、とりまとめた。2021年12月27日に開催された国土交通省グリーン社会実現推進本部（本部長・斉藤鉄夫国土交通大臣）で決めたもの。2021年7月に作成された「国土交通グリーンチャレンジ」を重点プロジェクトとして位置付けると共に、同10月に改定された政府の地球温暖化対策計画や気候変動適応計画等を踏まえた内容とし、着実な実行につなげる狙いだ。

「低炭素社会」「循環型社会」「自然共生社会」の構築を目指した前計画（14～20年度）を改定。新たな行動計画では、「脱炭素社会」「気候変動適応社会」「自然共生社会」「循環型社会」の実現に貢献するための施策強化を掲げ、期間は30年度までとした。

特に、この中の「住宅・建築物の更なる省エネ対策の強化」の項目では、30年と50年に目指すべき住宅・建築物の姿を明示。省エネでは、50年に「ストック平均でZEB・ZEH基準の水準の省エネ性能が確保される」ために、30年の姿として、「新築される住宅・建築物に同水準の省エネ性能が確保される」こととした。再エネについては、「30年に新築戸建て住宅の6割で太陽光発電設備が導入される」とした上で、50年の姿として「導入が合理的な住宅・建築物における太陽光発電設備等の再生可能エネルギー導入が一般的となる」とした。

（『住宅新報』2022年1月11日号より抜粋・編集）

大阪府本部

REPORT

協会初の無人サテライトオフィスをオープン

大阪府本部(堀田健二本部長)は10月1日(金)、大阪市中央区にサテライトオフィスを開設、業務を開始。同日午前10時から関係者が集まり、開所式が執り行われ、その後、堀田本部長と大山和俊総務委員長によるテープカット式が行われました。

不動産に関する相談をリモートで対応。名称は「天満橋サテライトオフィス」。近くには大阪府本部もあり、広報活動の拠点としてのシナジー効果を期待します。

大阪府を地盤とする全日本不動産協会が窓口受付を行わない無人サテライト拠点を設けるのは、今回が初となります。オフィス内には不動産に関するカタログを用意し、自由に閲覧できます。問い合わせは設置された電話で本部職員がリモートで対応。受付時間は平日の10時から16時。時間外対応として、オフィス入口に設置されたタッチパネル式の予約システムと連携

したデジタルサイネージからQRコードを読み取り24時間予約可能。

今後は開業支援や事業承継、一般消費者向けの各種相談会を開催する予定。併せて、宅建業免許申請を代行する大阪府行政書士会とも連携を図り、新規入会促進につながる取り組みも進めていきます。

今回の開設に当たり、堀田本部長は「利便性の高いこの場所で、一般消費者が求める有益な情報を発信し、全日大阪の新たな広報拠点として、さらなる発展に向け、地域に根ざした活動を続けていく」とあいさつ。

大山委員長は「一般消費者が気軽に相談できる場として情報提供していきたい。一方で、全日大阪の方針でもある『会員増強』を目指し、新規入会者の獲得に向けた取り組みにも注力していく」と期待を込めました。

(『住宅新報』2021年10月12日号より抜粋・編集)



写真左：大山総務委員長、右：堀田本部長



令和3年度第1回法定研修会を開催

愛媛県本部では、10月22日(金)13時30分から16時まで、松山市総合コミュニティセンター3階大会議室において令和3年度第1回法定研修会を開催しました。

1部は住宅金融支援機構四国支店地域連携グループの鈴木真哉氏による「空き家対策」に活用できる住宅

金融支援機構の支援制度、2部は愛媛県本部顧問弁護士の田所法律事務所の重松大輔氏による「非弁行為にご注意を～不動産管理業務と弁護士法第72条」の演題で、参加者80名が受講。全員、マスクを着用、アルコール消毒、検温を行うとともに会場のドアは全開とし、コロナ感染対策を行った上での実施となりました。



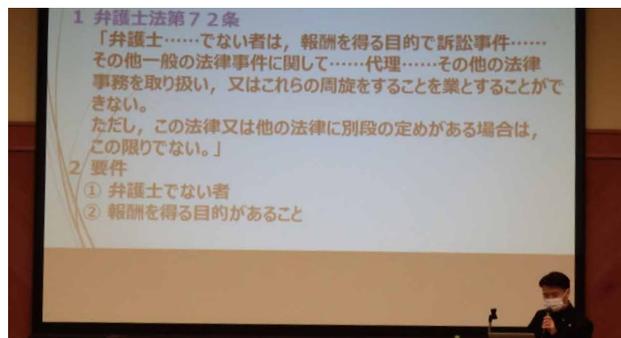
会場風景



上谷 進 愛媛県本部長



講師：住宅金融支援機構四国支店 地域連携グループ 鈴木真哉氏



講師：田所法律事務所 重松大輔弁護士

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、横山鷹史、後藤博幸、浅見保明、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 2022年2月号
令和4年2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



「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



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。



最近施行された法令だけでなく、これから改正される法令に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。



不動産開業までの流れをわかりやすくご紹介いたします。不動産開業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! ▶

