

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

MONTHLY
REAL
ESTATE

3

2024 March

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

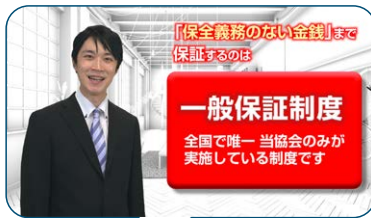


2024年の不動産市況の見通し

保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

一般保証制度のことがよくわかる動画をホームページ（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。
[会員専用ページへログイン後、右側メニュー下方の『会員向け一般保証制度のご案内』をクリック]



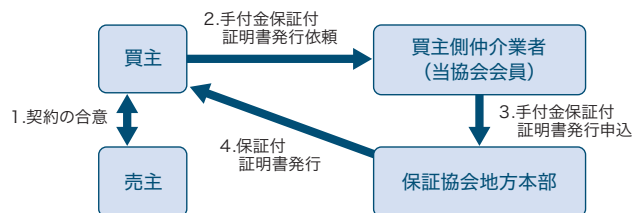
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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

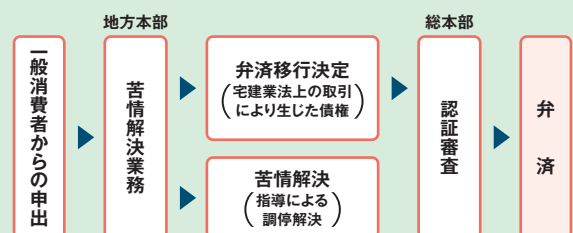
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 制度の詳細
(公社)不動産保証協会ホームページ
[会員専用ページへログイン]
- 制度に関するお問い合わせ、制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局へ

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

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



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

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



COVER PHOTO
全日大阪会館

1998年竣工。2025年大阪・関西万博への出展参加に
沸く大阪府本部です。4階の多目的ホールでは、この4
月から全日不動産学院の講義などを開催。一人でも多
くの宅地建物取引士を輩出し、不動産業界の発展に貢
献します。

<https://osakahonbu.zennichi.or.jp/>



04 - 特集1

2024年の不動産市況の見通し

02 - 保証のお知らせ

[特集2]

08 - 子どもの人数等で金利が下がる! 【フラット35】子育てプラスポイント解説

[特集3]

10 - たった2日で完成! 話題の3Dプリンター住宅の全貌に迫る

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

12 - 賃貸アパートに暴力団が居住していた場合の売主の責任 弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸相談>

14 - 賃借人の債務不履行と承諾した転借人への明渡請求 弁護士 江口 正夫

[不動産お役立ちQ&A] <相続相談>

16 - 外国人と日本の相続税 税理士 村岡 清樹

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸管理ビジネス>

18 - 管理受託のセールスファネルと 顧客関係管理(CRM)の真の価値(後編) みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

[不動産お役立ちQ&A] <労務相談>

20 - 2024年4月以降、採用募集時や労働契約締結・更新時に 明示すべき労働条件が追加されます! 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(相殺) 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>

24 - マンション管理規約等により、 賃借店舗を借主が目的使用できないトラブル 不動産適正取引推進機構 中戸 康文

[連載] <物件調査のノウハウ>

26 - がけ付近の敷地での建築規制図面の作成手順 不動産コンサルタント 津村 重行

28 - 新入会員名簿

29 - 地方本部の動き

NEWS FILE

30 - 協会からのお知らせ

2024年の不動産市況の見通し

2023年は長らく続いた緩和的金融政策の節目を画する一年となりました。不動産市場においては借入金利の上昇が意識されました。しかし不動産市場に向かうお金の流れに変調は見られず、金融環境の変化が不動産市況を損なうような状況には至っていません。その一方、实体经济の回復の足取りは期待されたほどには強まっていません。不動産に対する実需の回復も鈍いペースにとどまるものと考えられます。

執筆

日本不動産研究所
シニア不動産エコノミスト

吉野 薫

日系大手リサーチ・コンサルティング会社を経て、2011年より現職。国内
外のマクロ経済と不動産市場に関する調査を担当するとともに、大妻女子
大学非常勤講師を兼務している。



金融政策の柔軟化

2016年9月、日本銀行は「長短金利操作付き量的・質的金融緩和」（イールドカーブ・コントロール政策、以下「YCC」）※1と呼ばれる金融政策に着手しました。2021年以降は金利の上昇を強力に抑え込む手法を導入して、一層厳格にYCCを運営する方針に傾斜しました。しかし日銀は2022年末、それまでの方針を一転してYCCの運用を柔軟化する方向に舵を切りました。

2023年も日銀はその流れを踏襲し、7月と10月にもYCCを柔軟化する政策修正を実施しました。これら一連の流れを受け、長期金利（10年国債金利）はYCCの下での誘導目標である「ゼロ%程度」から乖離^{かいり}し、0%台後半の

プラスの水準で推移しています。

不動産市場においても金利の上昇が意識されています。図表1には日銀短観における不動産業の「借入金利水準DI※2」のうち、実績と予測のそれぞれについて推移を示しました。これらの指標がプラスに振れており、これまでに借入金利が上昇したと認識する不動産会社の割合が増加し、かつ今後も借入金利が上昇すると見越す不動産会社の割合も増加していることを示しています。不動産市場において借入金利が低下する局面は完全に終了したといえるでしょう。

※1 長期・短期の金利を操作し、景気を刺激するために実施する金融政策。

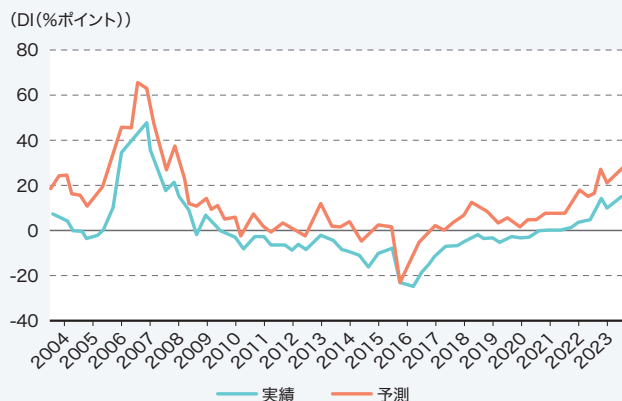
※2 ディフュージョン・インデックスの略。変化の方向性を示す指標。

2023年の不動産市況

このような金融環境の変化の下でも、2023年の不動産市場には特段の変調は見られませんでした。図表2には全国の地価動向を示しました。全国平均でも地価の上昇率が高まっており、地価上昇の裾野が広がっていることをうかがわせます。また図表3には中古マンションの価格指数を示しました。このうち不動産住宅価格指数においては、2023年の半ばにかけて上昇が一服するような動きもありましたが、ならしてみれば価格上昇の足取りは保たれているといえるでしょう。

また、プロの投資家の間でも、不動産への投資意欲は衰えていません。日本不動産研究所が実施する「不動産投

図表1：借入金利水準DI（全規模・不動産業）



図表2:地価の半年間変動率の推移(全国)



注:調査時点は各年3月末と9月末
出所:日本不動産研究所「市街地価格指数」

資家調査®によると、2023年10月調査時点において、「今後1年間で新規投資を積極的に行う」とする不動産投資市場関係者の割合が95%を占めました。

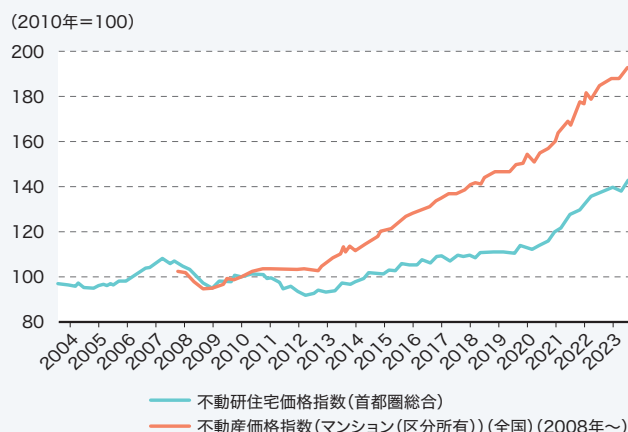
その一方で、2023年はJ-REIT市場の動きが鈍い1年でした。金利の動向が市況の重しとなった可能性があります。東証REIT指数は2022年末の1,894.06から2023年末の1806.96まで、年間で4.6%の下落を記録しました。同じ期間で28.2%上昇した日経平均株価とは対照的な動きでした。J-REIT投資口の取引も活発であったとはいえ、2023年の取引総額は前年比13.8%減の25.7兆円にとどまりました。

保たれたアベイラビリティ

J-REIT市場が低調であったことを除けば、2023年の金利上昇は不動産市況悪化の要因とはなりません。その重要な背景として、不動産へのデットファイナンスが潤沢であったことが挙げられます。図表4に不動産業向けの貸出残高の伸びと新規貸出しの動向を示しました。貸出残高はこのところ増勢を強めていますし、足元で新規貸出しが細っている様子も見受けられません。

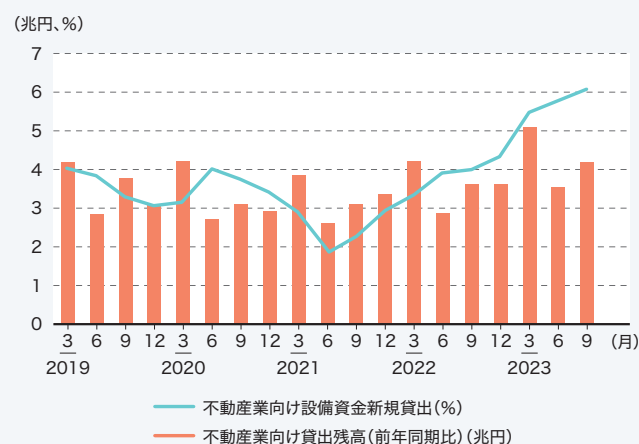
一般にファイナンス環境を捉える上では「コスト」と「アベイラビリティ」の両面を押さえる必要があります。このうちコストはお金を借り入れる際の金利負担を意味します。上述のとおり、不動産市場におけるファイナンスのコストは上昇に転じたといえます。またアベイラビリティとは、必要なときに必要な融資を受けられるか否かを示す言葉です。不動産市場に流入する貸出しは減少しておらず、したがってアベイラビリティには支障が生じていないといえます。

図表3:中古マンション価格指数



出所:日本不動産研究所「不動産住宅価格指数」、国土交通省「不動産価格指数(住宅)」

図表4:不動産業向け新規貸出し、貸出残高の伸び



注:国内銀行の銀行勘定と信用金庫の銀行勘定の計
出所:日本銀行「貸出先別貸出金」

日銀短観における「金融機関の貸出態度DI」を見ても、全規模・不動産業の区分でDI値は一貫してプラスの領域にあります。この結果は、金融機関の貸出態度が厳しいという認識が不動産会社の間で広がっていないことを意味しており、このことも不動産市場におけるファイナンスのアベイラビリティが失われていないことの証左といえるでしょう。

視野に入るマイナス金利政策の解除

日銀は、2024年も引き続き金融政策の柔軟化を図っていくものと予想されます。とりわけマイナス金利政策の解除は近い将来に行われる可能性があると考えられています。しかし仮にマイナス金利政策が解除されたとしても、それが不動産市場を悪化させる引き金となると考えることは妥当ではありません。

日本における前回の利上げ局面は、2006年7月と2007年2月の2回の政策金利引き上げでした。このとき即座に不動産の利回りが上昇したわけではありません。「不動産投資家調査[®]」の期待利回りの推移を振り返ると、当時のボトムを記録したのは2007年10月の調査でした。その後は期待利回りの上昇に転じるわけですが、それはサブプライムローン問題に端を発する金融危機を背景としたものであって、日本における政策金利の引き上げが直接的な契機となったわけではありません。

また、マイナス金利政策が導入されたのは2016年1月でした。2013年の「量的・質的金融緩和」の導入以降、期待利回りは長らく低下基調をたどってきましたが、マイナス金利政策によって期待利回りの低下が一層加速したとは認められません。

このような経緯を踏まえれば、たとえ近未来にマイナス金利政策が解除されたとしても、そのことが不動産市場に及ぼす悪影響はごく軽微と考えて差し支えないでしょう。

本格的な金融引き締めは近いのか？

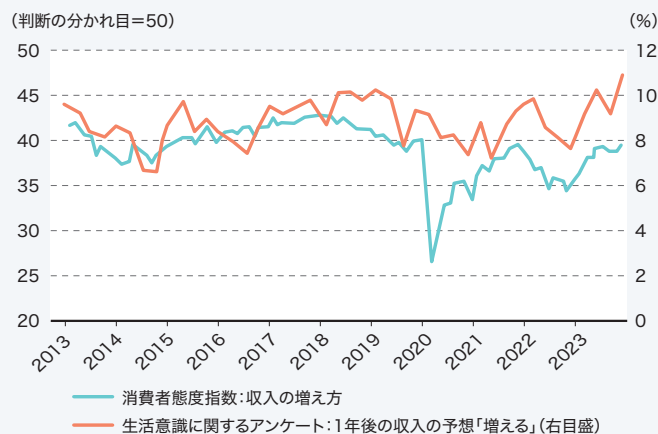
万が一、日銀がマイナス金利の解除を超えて政策金利をプラスの領域に引き上げていくとなれば、それはとりもなおさず日銀が2%の物価目標の達成を成し遂げ、本格的な金融緩和の縮小に転じるタイミングということになります。

わが国の消費者物価(生鮮食品を除く総合)は2022年4月以降、前年同月比の上昇率で2%を超過した状態が1年半以上継続しています。それでも日銀が金融緩和を継続する姿勢を見せているのは、物価目標を持続的・安定的に実現する確度が十分に高まっていないからです。

日銀は2024年1月に公表した「経済・物価情勢の展望」(展望レポート)において、2024年度および2025年度の物価に対する政策委員の中心的な見通しがそれぞれ2.4%、1.8%であると公表しています。金融政策の当事者は2025年度にかけて物価が再び目標値を下回ると考えており、それゆえに本格的な金融引き締めにいまだ着手していないのです。

物価の上昇が定着するための鍵は「賃金・物価の好循環」である、と日銀自身が説明しています。物価が上昇する中でも、賃金もそれに見合ってしっかりと上昇すれば、人々が財布のひもを固くして生活防衛に努める必要が薄らぎますので、物価の上昇は持続しやすくなります。また賃

図表5：家計の収入に対する期待感



金の上昇は企業とりわけサービス業にとってコストアップの要因となり、企業が売価を高めようとする動機が強まりますので、このことも物価の押し上げに寄与します。

図表5に示すとおり、あいにく人々の収入増に対する期待感はいままでのところ大きく膨らんでいるとはいえません。「賃金・物価の好循環」が発動するにはもう少しばかり時間がかかりそうです。したがって、近い将来に日銀が本格的な金融引き締めを講じる可能性も低いといえるでしょう。

真に警戒すべきは アベイラビリティの悪化

2008年9月のリーマン・ブラザーズの破綻でピークを迎えた世界金融危機においては、金融機関の経営が著しく悪化し、金融システムそのものが機能不全に陥りました。このとき不動産への投融資も滞るようになり、いわば不動産ファイナンスのアベイラビリティが損なわれたのです。金融環境から不動産市況を見通す上では、コストの上昇もさることながら、アベイラビリティの悪化にこそ警戒する必要があります。

平常時であれば合理的な投資案件であったとしても、ファイナンスのアベイラビリティが損なわれると、その案件は新規の融資を受けられなくなったり、金融機関が借り換えに応じてくれなくなったりします。すると不動産の潜在的な買い手は減少しますし、投資対象の不動産を売却して金融機関への返済に充てる必要に直面する投資家も増えます。このような不利な状況で観察される不動産取引価格は平時と比べて低水準にとどまることでしょう。するとそれを見た金融機関はますます融資に対する態度を硬化させ、不動産投資市場の停滞が一層進行する……という悪

しきスパイラルが引き起こされます。

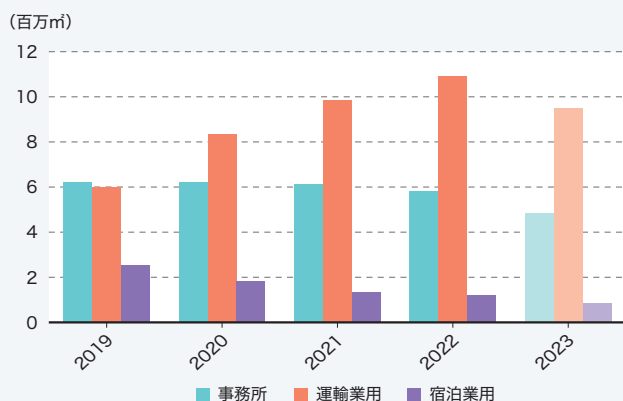
振り返れば、2020年以降のコロナ禍のさなか、一時的に賃料収入が悪化した不動産投資案件は少なからず生じたと思われますが、金融機関が貸し渋り・貸し剥がしに転じるような動きは広がりませんでした。長らく日本が貯蓄超過の状況にあり、金融機関が貸出先を巡る厳しい競合にさらされている中、日本はファイナンスのオペラビリティが損なわれにくい経済構造にあるものといえそうです。

「アフター・コロナ」の実体経済

2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染法上の分類が5類に移行したことにより、名実ともに日本は「アフター・コロナ」の社会に移行しました。その結果、訪日外客数や宿泊施設稼働率は明確に回復しています。しかし賃金上昇に対する人々の期待が十分に高まらないうちに物価が上昇しているため、人々の生活防衛意識は根強く、家計による消費活動は期待されたほどには活発化していません。また企業の設備投資意欲は高いものの、資本財の出荷や機械受注は低調なままです。世界経済が今後減速に向かうであろうことと相まって、2024年の日本において景気回復の足取りは鈍いものにとどまる可能性が高そうです。そうすると、不動産に対する実需の伸びも力強さに欠くこととなりますので、賃貸市況の回復の足取りも鈍いものにとどまることでしょう。

2023年は建築費の高騰もこれまで以上に意識されました。不動産開発事業の絞り込みが進み、着工が減少しています(図表6)。2023年1月から11月までの建築着工床面積は、事務所が前年同期比8.0%減、運輸業用が同

図表6: 主な用途・種別の建築着工床面積



注: 2023年は1月から11月の累計
出所: 国土交通省「建築着工統計調査」

6.5%減、宿泊業用が28.2%減などにとどまりました。2024年も建築費が低下することは見込み難い中、引き続き着工の動きは鈍いものに終始することでしょう。

建築費が高止まりする中でも実行しうる不動産開発案件としては、主に以下の2つの類型が考えられます。1つには開発投資総額に占める建物部分の割合が相対的に小さく、したがって建築費上昇による開発予算膨張の寄与が相対的に小さい案件です。言い換えれば土地部分の割合が相対的に大きい、すなわち地価の高い好立地の案件ということになります。もう1つは十分に需要が確立していない立地や商品設計で市場の開拓を目指すタイプの開発案件です。先行者利得を獲得する見込みがあれば、建築費の上昇分を賄う余地が広がるはずです。

なお、着工が低調であることは、必ずしも不動産市況の悪化を意味するものではありません。新規の案件が少ないということは、既存・既稼働物件の相対的な優位性を高めることとなりますので、むしろ不動産市況の下支えに寄与する側面もあります。

総括: 2024年の不動産市場

2022年末から2023年にかけて日銀が金融政策の修正を施したことを背景として、不動産市場が直面する借入金利も上昇に転じています。その悪影響はJ-REIT市場などに及んでいるものの、不動産市況を損なうには至っていません。不動産市場に流入するお金の流れが保たれていることがその理由です。2024年も金融政策の修正が続く可能性があり、とりわけマイナス金利政策の解除が取り沙汰されていますが、それによる不動産市場への影響は軽微であるとみて差し支えないでしょう。本格的な金融引き締めが講じられる可能性は依然として低いため、金融情勢の悪化が不動産市況の重しとなるような展開を警戒するには及びません。

その一方で、実体経済は力強さに欠いています。日本は「アフター・コロナ」への移行を遂げましたが、物価の上昇に対して人々が生活防衛意識を緩めておらず、かつ世界経済も減速に向かう中、2024年も日本の景気回復のテンポは緩やかなものにとどまるでしょう。同様に不動産に対する床需要の拡大も鈍いペースにとどまりそうです。

また、2024年も建築費の高止まりは続きます。開発事業が厳選される結果、引き続き着工が低調な1年となるものと見込まれます。

n e w s

explain

子どもの人数等で金利が下がる！

【フラット35】 子育てプラス ポイント解説



住宅金融支援機構は、少子化対策の一環として2023年度の補正予算で、子どもの人数等に応じて金利を引き下げる「【フラット35※】子育てプラス」を創設し、本年2月13日の資金受取分から開始しました。ここでは、本施策の特徴を整理するとともに、金利の下げ率に影響するポイント制度などを詳しく解説します。

※全国300以上の金融機関が住宅金融支援機構と提携して扱う「長期固定金利型住宅ローン」。

オペレーショナルデザイン(株)
取締役デザイナー
(沼津信用金庫 非常勤参与/
富士宮信用金庫 非常勤監事)

じょうた
佐々木 城夢



1990年信金中央金庫入庫。欧州系証券会社(在英国) Associate Director、信用金庫部上席審議役兼コンサルティング室長、地域・中小企業研究所主席研究員等を経て2021年4月に独立。「ダイヤモンド・オンライン」(ダイヤモンド社)、「金融財政ビジネス」(時事通信社)ほか連載多数。著書に「いちばんやさしい金融リスク管理」(近代セールス社)ほか。 <https://jota-sasaki.jimdosite.com/>

創設の背景と制度の仕組み

昨年8月の国土交通省都市局の予算概算要求概要には、子どもや子育て世帯が安心・快適に日常を暮らすための環境整備事業である「こどもまんなかまちづくり」の加速方針が明記されています。その3カ月後の11月28日に令和5年度補正予算が成立し、先に挙げた方針に沿って、「こどもまんなかまちづくり」を実現させるための子育てにやさしい住まい作り・確保策も実施されました。

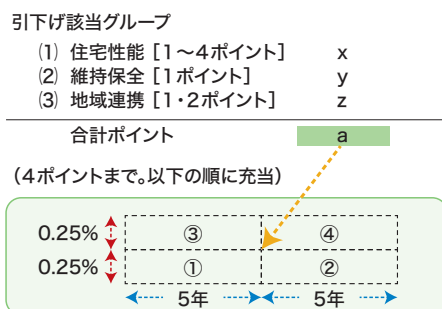
今回新設された住宅金融支援機構の【フラット35】子育てプラス(以下「子育てプラス」)は、その施策を代表する1つで、2024年2月13日の新規受取分から取扱いが開始されました。既存の制度を拡充する“建て増し”型で提供されたことから、少しだけ複雑なつくりとなっているため、できるだけ簡単に解説します。

フラット35は、旧住宅金融公庫時代の2003年10月に、「証券化支援による新型住宅ローン」の名称で取扱いを開始し、2004年の12月に現在の名称に変更されています。たとえ住宅建設用であっても、土地の先行取得時には利用できない(※住宅建設と同時ならば利用できる)など、利用には制約もみられます。その一方で、一定の条件に合致すれば金利が引き下げられるなど、民間の住宅ローンとは異なる建付けとなっています。

この引下げを利用者にわかりやすく伝えるため、2022年10月の借入れ申込み受付分から“ポイント制度”が導入されています。2024年1月現在の制度概要は、3つのメニューの該当の有無を確認し、それらを組み合わせて適用される形となっています[図表1]。

1ポイントで享受できる引下げ特典は「0.25%×5年」で、2ポイント時には金利でなく期間が優先されるため「0.25%×10年」となります。4ポイント時には「0.5%×10

図表1：現行制度における金利引下げルール【概要／イメージ】



年」となり、それ以上ポイントが積みあがっても打ち止めとなります。

新たに金利引下げルールが拡充

これに対し、子育てプラスの取扱い開始後には、新たに4つ目の「家族構成」の引下げメニューが加わって最大9ポイントまで活用可能となり、同時にポイントの充当順序も変更されます[図表2]。住宅金融支援機構からは、「横積みから縦積みに変更した」と説明がありました。

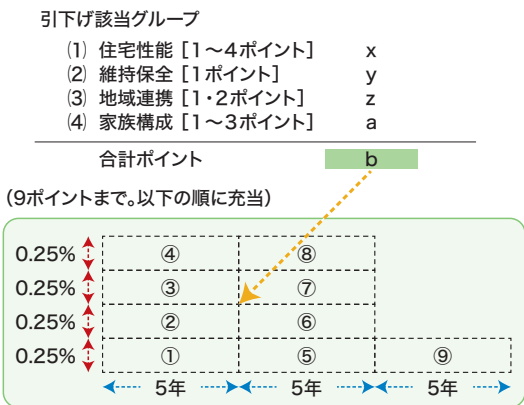
図表2上の(1)～(4)のおおのの最大値の合計は10ポイントになりますが、(1)で4ポイントが付くのはリノベ(金利Aプラン)のみで、フラット35のリノベを選択した場合には、(2)の維持保全ポイントは付きません。したがって、(1)～(4)の最大値は9ポイントとなります。

子育て世帯以外も対象に

新規に加わる「家族構成」は、夫婦の年齢と子どもの数に応じてポイントが変動します[図表3]。

夫婦の定義はいわゆる内縁関係を含むほか、同性パートナーも認めることが明記されています。金融実務上での内縁関係の証明には、住民票などが活用される形になると思われます。

図表2：子育てプラス提供開始後の金利引下げルール
【概要／イメージ】



図表3：家族構成によるポイント加算

構成	ポイント
(同性を含む)夫婦のいずれかが40歳未満または子ども1人	1
子ども2人	2
子ども3人以上	3

年齢は、各年度の4月1日時点のものが適用されます。今年度の2月13日から3月31日までの場合、夫婦もしくはパートナーのどちらかが昨年4月1日時点で30歳台であれば、1ポイントが付与されます。

子どもには、養子なども含まれます。成人年齢である18歳未満の子どもが対象となります。先に挙げた夫婦の年齢と同様に、各年度の4月1日時点で17歳以下の年齢の子どもの人数に応じてポイントが付与されます。

最も異なるのは、ポイント(すなわち引下げ)の適用順序です。図表2の①からの番号で示したとおり、4ポイントまでは当初5年間の枠内で適用され、最大1%引き下げられます。5ポイントになると、6年目から10年目まで0.25%引き下げられ、8ポイントまでは、6年目から10年目までの引下げ幅が上乗せされます。最多の9ポイントの場合は、11年目から15年目まで、さらに0.25%が引き下げられます。

おわりに

制度拡充の背景には、近時の金利動向があるとらめます。新型コロナの感染拡大の前年である2019年からの5年間のフラット35の月別金利を参照しても、明確な上昇傾向が認められるからです[図表4]。

借入期間が相対的に長くなるため、フラット35の金利上昇は、通常の民間金融機関の住宅ローン以上の影響を借手側にもたらします。日本銀行総裁の交代後、金融政策の“出口”が模索されるようになっていっただけに、今回取り上げた子育てプラスについても、不動産・住宅関係各社にも相応の問合せが寄せられる可能性があると考えます。

図表4：「フラット35(借入期間21年以上、融資比率9割以下)」
借入最低金利の推移 [単位：%]



出典：住宅金融支援機構データを筆者加工

たった2日で完成！ 話題の3Dプリンター住宅の 全貌に迫る

近い将来、住宅産業が根幹から変わる——。今、「新しい住宅のあり方」として3Dプリンター住宅が注目を集めています。建築費が高騰し、職人不足が深刻化する中、10㎡の住宅を330万円で24時間以内、50㎡の住宅を550万円、44時間30分で完成してしまうというのです。本特集ではそんな画期的な住宅を開発したセレンディクス株式会社に、3Dプリンター住宅の全貌と今後の展開について話を聞きました。



©セレンディクス／CLOUDS AO

©セレンディクス／CLOUDS AO

日本の住宅事情を変える 3Dプリンター住宅

世界では今、3Dプリンター住宅の開発競争が繰り広げられていますが、多くはこれまでの住宅建築の延長線上の開発に留まっています。施工期間は半年、コストも3割程度しか削減できず、単に住宅の壁をロボットが造っているだけで、人手も必要になります。

ところが、3Dプリンターによる一体成型で屋根まで造る技術を開発し、約1日、330万円という従来の住宅では考えられない工期と価格で販売する企業があります。それが兵庫県西宮市を拠点とするセレンディクス株式会社。「世界最先端の家を創る」ことを目的に2018年に設立された、日本で唯一の3Dプリンター専門住宅メーカーです。

セレンディクスは2022年3月2日、「家を24時間で創る」と宣言し、10㎡の3Dプリンター住宅を何と23時間12分で完成。23年5月にはこの10㎡タイプを商用として初めて長野県佐久市に

造りました。時間はわずか22時間52分という快挙を遂げ、話題になりました。

「この10㎡タイプは『serendix10』という商品で直径3.3m、高さ約4mの球型でドアと3つの窓がついています。週末の住居をイメージしています。『serendix10』を発表後、8800件以上の問い合わせがあり、うち2440件が強い購入意向を示してくれました。意外に多かったのはシニア世代からの問い合わせでした」と話してくれたのは同社執行役員COO飯田匡大氏。そこから浮かび上がってきたのは、日本では60歳を超えると家を借りづらくなるという現実でした。そのため飯田氏たちは50㎡で夫婦2人向けの平屋を開発。それが『serendix50』です。限定6戸を販売したところ、即完売だったそうです。

「価格は550万円です。これまでの家づくりは大工など職人の手作業に頼ってきたため、人件費によって住宅価格は高額になっていました。しかし、その工程をすべて機械化することで劇的にコストダウン、工期も大幅に短くするこ



長野県佐久市に造られた「serendix10」。商用第一号。接骨院の施術向けスペースとして使用されている。

とができたわけです」（飯田氏）。

現行では建築基準法準拠のため、鉄筋・鉄骨も使用していますが、メインの資材はコンクリート。それによってコスト削減だけでなく、断熱、耐震性も実現。断熱は壁面を2重構造にすることでヨーロッパの厳しい基準を、耐震性は日本基準をそれぞれクリアし、世界最高水準を誇っています。「なお、将来的には無筋で、コンクリートのみでの施工を目指しています」（飯田氏）。

30年の住宅ローンを なくするのが目標

セレンディクスはなぜ「住宅は高い」



日本初の二人世帯向け3Dプリンター住宅「serendix50」。わずか44時間30分で完成。



「serendix50」は住居なので水回りなども完備。耐震性も抜群。RC造と同じく法定耐用年数は47年。



「serendix50」の設計図面。「ドアから中に入った瞬間、これまでにない近未来を感じる空間にしたい」

という既存概念を打ち破る超低価格・工期大幅短縮の住宅を開発できたのでしょうか。

「我々がスタートアップ企業だからです。スタートアップは社会課題の解決を事業目的としています。住宅業界が抱えている課題とは、国民の怒りや不安なのです」と飯田氏は言います。

「そもそも30年の住宅ローンを支払い続けることに怒りと不安を感じる人は多いのではないのでしょうか。日本人の住宅ローンの平均完済年齢は73歳。ローンが終わったと思ったらリフォームの時期がやってくる。住宅ローンが組める人はまだ良くて、日本人の約4割が一生住宅を持ってないのが現状です」。

そこで同社が提案するのは、車を買う価格で家を購入できることです。

「私たちは人生をローンに縛られることなく、もっと自由に生きられるはずです。例えば、30年前と今を比較すると3%だった消費税は10%になっています。定期預金の金利は今や0を切って

います。社会保険の月額が倍になり、物価は上昇。でも平均年収は下がる一方です。退職金も約半分になっています。かたや平均寿命は伸びています。つまり同じ30年ローンでも、今までとこれからでは意味合いも、生活にかかる重みも違ってきているのです。だからこそ今、日本の住宅の仕組みの抜本的改革を行い、すべての人たちに重い住宅ローンを無くしたい。それこそが我々のミッションなのです」（飯田氏）。その思いこそが『serendix』シリーズを生み出したというわけです。

最終目標は 100㎡で300万円

また、セレンディクスが世界最先端の家づくりを実現できているのは、共創して研究開発に携わるコンソーシアム261社のお陰だと飯田氏は語ります。

「今春で9台、今年末までに12台まで3Dプリンターを増やす予定ですが、弊社はあくまでデジタルデータを

提供するのみ。もちろんそれだけで3Dプリンター住宅は造れません。研究開発体制として素材、出力、デジタルデータ、耐震、輸送、施工など7つの基幹技術が必要です。そのためにさまざまな企業と協業が前提になります」。

現在は70㎡のファミリー世帯向けの『serendix70』の開発を進めています。最終的には住宅産業の完全ロボット化、100㎡で300万円の住宅が目標です。

ただし、いくら住宅コストを下げても土地代が高くては本末転倒。飯田氏たちが狙いを定めるのは政令指定都市へのアクセス90分圏のエリアです。

「今までほとんどの不動産業者が触れずにいたエリアですが、政令指定都市90分圏あたりを宅地として提供していただく、そういうビジネスモデルを構築していきたいと思っています。実際、『serendix50』を買いたいというニーズはあるものの、肝心の土地がないという人も多いのが現状なのです」。

昨年12月、ヤマイチ・ユニハイムエステートと日本初の3Dプリンター住宅タウンの実現を目的とした資本業務提携をしました。こうした事例が増えていけば、『serendix』シリーズももっと普及するはずです。住宅ローンからの解放と自由な人生を実現する3Dプリンター住宅。これからの住宅産業を席巻しそうな勢いです。



セレンディクスでは現在、3Dプリンターを全国に9台保有。今年度中には12台に増やす予定。同社は自社で施工は行わず、あくまでデジタルデータを提供するビジネス。

©セレンディクス



法律 相談

Vol.95

賃貸アパートに暴力団が居住していた 場合の売主の責任



Q

uestion

賃貸アパートを購入しましたが、アパートの一室に暴力団組長が居住していることが判明しました。売主に対して、損害賠償を請求することができますでしょうか。

A

answer

売主に対して、損害賠償を請求することができます。アパートに暴力団の組長が居住していることにより、その居室のみならず、その他の居室を含めて、アパートの居室を賃借し、または賃借しようとする者において、使用の際に心理的に十全な使用を妨げられ、賃貸アパート全体の価値を下落させるからです。

売主の担保責任

暴力団は暴力と犯罪を常習的に行う集団であり、暴力団員は、その構成員です。暴力団員の住居やその周辺では発砲事件が起こることもあります。建物に暴力団員、特に暴力団が居住している状態は、一時的ではなく、近隣住民の穏やかな生活を乱すものであって、通常、売買の目的物として欠陥があるとみなされます。

債務者がその債務の本旨に従った履行をしないときは、債権者は損害の賠償を請求することができます（民法415条1項本文）。引き渡された売買の目的物に欠陥があれば、債務の本旨に従った履行がなされなかったものとして、売主は、買主に対して、損

害を賠償しなければなりません。

以下、暴力団組長が居住していたことから、賃貸アパートの売主の瑕疵担保責任が認められた裁判例を紹介します。このケースは2020（令和2）年4月改正前の旧民法のもとでの事例のため瑕疵担保責任が問題にされていますが、同改正後の現行民法では、目的物の欠陥に関する売主の責任は、瑕疵担保責任ではなく、債務不履行責任となります。

(CASE)

東京地判令和4.5.30-
2022WLJPCA05308013

① 事案の概要

(1) 買主Xと売主Yは、平成29年6月27日、売買代金6,600万円で、賃貸アパートの売買契約を締結し

た(本件売買契約)。

本件売買契約には、「買主は、本物件に隠れた瑕疵があり、この契約を締結した目的が達せられない場合は契約の解除を、その他の場合は損害賠償の請求を、売主に対してすることができ」との定めが設けられていた(本件売買契約20条)。

(2)しかるに、このアパートの一室には、自身の名前を冠した「I組」という暴力団の組長Jが居住していることが判明した。

(3)Xは、弁護士に依頼して、Jに対し、占有移転禁止仮処分の申立てを行い、同年8月に建物明渡請求訴訟を提起した。これらの裁判手続きがなされたために、Jはアパートから任意に退去した。

(4)Xは、Yに対して、暴力団の構成員が居住していたことが隠れた瑕疵にあたるとして、損害賠償を求め、訴えを提起した。

(5)判決では、XのYに対する損害賠償請求が認められた。損害のうち、不動産の価値下落分は、購入価額の1割である660万円とされた。

② 裁判所の判断

『本件売買契約20条における「瑕疵」とは、客観的に目的物が通常有すべき設備を有しない等の物理的欠陥が存在する場合のみならず、目的物の通常の用途に照らしてその使用の際に心理的に十全な使用を妨げられるという心理的欠陥も含むものと解されるところ、Jは自身の名前を冠したI組の組長という立場にある者であったこと、I組の上位組織であるF会は本件建物の所在する群馬県に本家を置く指定暴力団であることなどからすれば、そのような暴力団組織に所

図表 暴力団事務所や暴力団関係者の居住による損害

裁判所・判決日	概要	法律構成	損害 (価格下落分)
東京地判 平成7.8.29 判時1565号107頁	建物建築のための土地売買。交差点を隔てた対角線の位置に暴力団の事務所があった。	瑕疵担保責任	売買代金の2割相当額
東京地判 平成9.7.7 判時1605号71頁	中古マンションの売買。住戸に暴力団員が居住。多数の暴力団員が出入り、大騒ぎをするなどの迷惑行為を行っていた。	売主の説明義務違反	売買代金の1割相当額
東京地判 平成25.8.21- 2013WLJPCA 08218002	建物建築のための土地売買。道路を隔てた向かい側にあるビル内に暴力団事務所があった。	売主の説明義務違反	売買代金の1割相当額
東京地判 令和4.5.30- 2022WLJPCA 05308013	賃貸アパートの売買。アパートの一室に暴力団組長が居住していた。	瑕疵担保責任	売買代金の1割相当額

属する者が居住している事実が存在することにより、当該居室のみならず、本件建物のその他の居室を賃借し、又は賃借しようとする者において、使用の際に心理的に十全な使用を妨げられることになるものと認められる。

また、上記に加えて、本件売買契約の目的物がオーナーチェンジが予定されている収益物件であること及び現代における暴力団排除の意識の高まりに鑑みれば、本件建物の売却に当たっても相応の価値下落が生じるものと考えられる。

したがって、本件建物1号室に暴力団関係者であるJが居住していたことは、本件売買契約20条に規定する「隠れた瑕疵」に当たるものと認められる』。

『本件において、収益物件である本件建物について、群馬県に本家を置く指定暴力団傘下の組織の組長であった者がかつて居住していたことがあるという事実が瑕疵に当たると認められることからすれば、今後本件土地建物をオーナーチェンジのために売却するに当たってはそのことが一定の減額要素となり得るものと考えられるから、購入価額の1割である660万円を上記の瑕疵と相当因果関係のあ

る損害と認めるのが相当である』。

まとめ

2007(平成19)年には政府から暴力団を不動産取引から排除するための指針が示され、また、都道府県では暴力団廃除条例が制定されています。契約書を作成する際に、当事者が暴力団でないことを確約させ、確約に違反することがあれば契約の解除を認める条項を設けることも一般的です。不動産業者は、暴力団を巡る不動産取引のトラブルをできる限り回避するよう、万端の準備を整えておく必要があります。

author

山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋



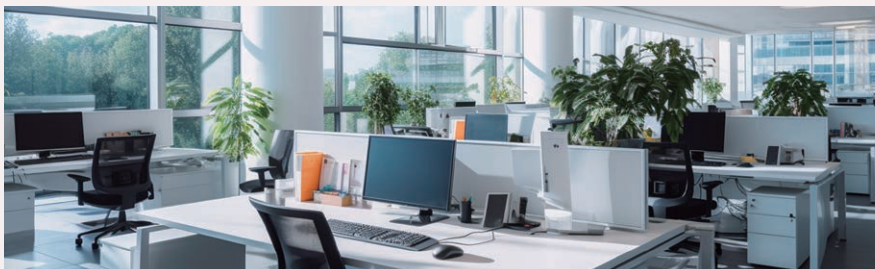
第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験審査委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』(大成出版社)、『民法の解説』『最新区分所有法の解説』(住宅新報出版)など。



賃貸相談

Vol.54

賃借人の債務不履行と 承諾した転借人への明渡請求



Q

uestion

当社所有の貸ビルの一室をA社に賃貸しました。その後、A社から貸室の一部を区画してB社に転貸をするとの承諾依頼があり、当社はB社への転貸を承諾しました。

この度、A社の経営状態が悪化したようで、A社は4カ月分の賃料を滞納する事態となったため、相当期間を定めて催告し、賃料が支払われなかったためA社との賃貸借契約を解除しました。そして転借人のB社に明渡しを求めたのですが、B社は、「転貸を承諾したのだから、賃料の督促をする以上は転借人であるわが社にも催告すべきで、無催告でした解除は無効である」と言って、明渡しに応じません。

賃借人の債務不履行で契約を解除した場合、転借人に明渡しを求めることはできないのでしょうか。

A

nswer

一般に、賃貸人の承諾を得てなされた転貸借であっても、転貸借の基となる賃貸人と賃借人との間の賃貸借契約に債務不履行があった場合、賃貸人による相当期間を定めた催告は、契約の当事者である賃借人に対して行えば足り、承諾した転借人に対する催告は契約解除の要件ではないと解されています。

したがって、賃貸人は、賃借人に対する相当期間を定めた催告をし、解除の意思表示をすれば、転借人に明渡請求をした時点で、転貸借は終了し、明渡しを求めることができます。以下で最高裁の判例を用いて解説します。

建物の転貸借の特徴

賃貸借においては、賃借人が、賃借した目的物を第三者に転貸するケースも見られます。賃借人は、自分の権利の基となる賃貸人と賃借人との間の賃貸借契約に基づいて転貸するので、元となる賃貸借が賃借人の債務不履行を理由に終了すれば、それを基礎として成立していた転貸

借も終了するのが原則です。いわば「親亀こけたら子亀もこける」という状態になります。最高裁は、「賃貸借が賃借人の債務不履行を理由とする解除により終了した場合、賃貸人の承諾のある転貸借は、原則として、賃貸人が転借人に対して目的物の返還を請求した時に、転貸人の転借人に対する債務の履行不能により終了する」との判断を示しています(最判平成9年2月25日)。

承諾ある転貸への影響

もっとも、賃貸借が賃借人の債務不履行により解除されて終了すれば、転借人に大きな影響を与えることになります。このため、賃貸人は、債務不履行を理由として賃貸借を解除しようとする場合には、賃借人に対して相当期間を定めた催告をすることのほか、債務の履行を賃借人だけではなく、自ら承諾を与えた転借人に対しても催告を行い、転借人が賃借人の債務を代位弁済する機会を与える必要はないのか、転借人に何ら通知もすることなく解除を認めてよいのか、という点は問題になるところです。2020年4月1日施行の改正民法の制定過程において、法制審議会で、賃借人の債務不履行を理由として賃貸借を解除する場合、賃貸人の承諾を得た転借人に対して相当期間を定めた催告を要するかどうかということが検討されましたが、結果としては改正民法には盛り込まれることはありませんでした。

転借人に対する催告の要否

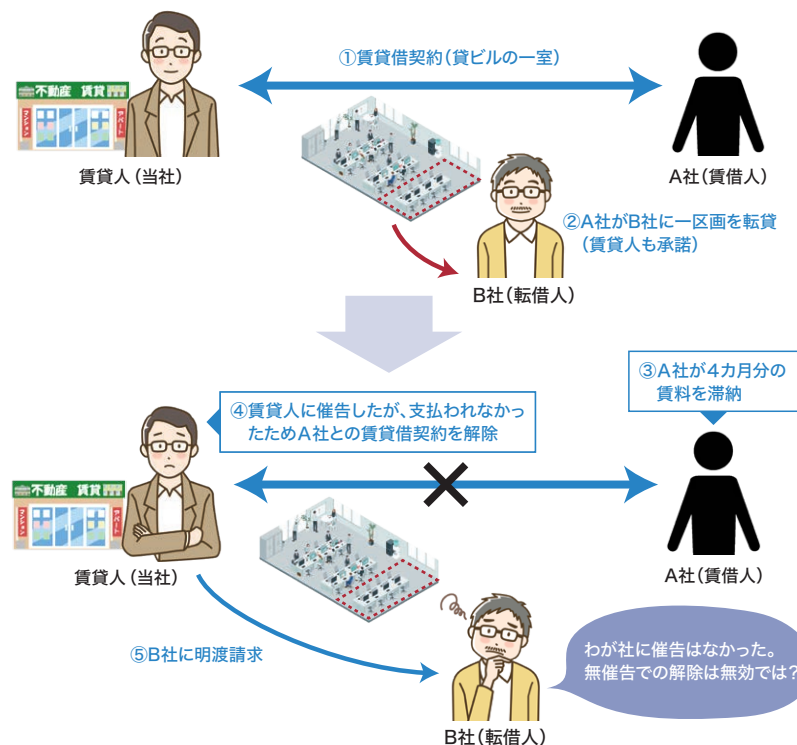
それでは、賃貸人が自ら承諾をした転借人がある場合に、賃貸人が、賃

借人の債務不履行を理由として賃貸借契約を解除しようとする場合、契約当事者である賃借人に対してのみ相当期間を定めた催告をし、催告期間内に賃借人から債務の履行がなければ、それで賃貸借を解除し、転借人に明渡しを求めることができると考えてよいのでしょうか。仮に転借人は、賃借人兼転貸人に転借料をきちんと支払っていたとすると、何らの債務不履行もしていないのに、建物からの明渡

しを余儀なくされることになります。

この点について、最高裁は、土地賃貸借の事案ですが「土地の賃貸借契約において、適法な転貸借関係が存在する場合に、賃貸人が賃借人の賃料の不払いを理由に契約を解除する場合において、特段の事情のない限り、転借人に通知等をして賃料の代払いの機会を与える必要はない」との判断を示しています(最判平成6年7月18日)。

図表 事例の経緯



今回のポイント

- 転貸借は、賃貸借を基礎として賃借人が設定するものであるから、賃貸借が賃借人の債務不履行により解除される場合は転貸借も終了するのが原則である。
- 賃貸借が、賃借人の債務不履行を理由として解除される場合に、転貸借が終了する時期は、賃貸人から転借人に対し明渡しを請求された時期である。
- 賃貸人が、賃借人の債務不履行を理由として賃貸借契約を解除する場合には、特段の事情のない限り、転借人に通知をして賃料の代払いの機会を与える必要はない。

author

江口・海谷・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士教官室所付、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。



相続 相談

Vol.35

外国人と日本の相続税



Q

uestion

私は中国国籍を持つ中国人ですが、投資用不動産として日本のマンションに興味があります。私は中国で仕事をしているので、日本国籍を取得して、日本に帰化し移住というようなことは考えていませんが、このような状況下で私に万が一のことがあった場合、日本のマンションの相続はどうなるのでしょうか？

A

nswer

日本の不動産を所有する外国の人が亡くなった場合の相続については、まずその人の国籍がどこであったかを出発点として、その人の祖国の法律と日本の法律の両方を検討する必要があります。詳しく見てみましょう。

日本の相続は本国法主義

本国法主義とは、平易な言葉で表すと「祖国の法律に従いなさい」という意味です。日本では相続は民法で規定しているので、日本人の相続は民法の規定に従います。他方、外国人に相続が発生したときは、その人物が国籍を有する国の関連法に従って相続手続を進めることになります。しかし、ややこしいことに本国法に従った結果、日本の法律に従って相続するケースもあります。相談者は中国国籍の人なので中国の法律に従うことになるのですが、その中国の法律では、不動産については「不動産が所在する地域

の法に従う」と定められています。そのため、結果として日本の法律に従って相続手続を進めることになります。

相続手続を進める際にもう一つ気を付けるべきことは、必要書類の収集です。手続を進めるにはいろいろな書類を集める必要がありますが、国によって取得する場所や申請の仕方、申請から取得までどのくらい時間を要するかはさまざまです。そもそも、どういった書類を用意すればよいのかも、一律ではありません。

たとえば、相続登記をするときは戸籍謄本を要求されますが、戸籍は万国共通の制度ではないのでどのような書類なら代用できるのかという問題があります。相談者の本国である中

国には、日本のような戸籍制度は存在しないので、国籍・身分関係を証するための公文書として、「公証書」と呼ばれる証明書を、現地の役所あるいは駐日大使館・総領事館から発行してもらうのが一般的です。

外国人の相続税

相続やその手続きについては、先述のとおり、その外国人の国籍によって取扱いはさまざまです。しかし、相続税に関しては考え方が単純です。日本国内に相続税を課税すべき財産があるのなら、外国人か日本人かを問わず相続税の対象です。ただし、どこまでを日本の相続税の対象とするかは取扱いが細かく分かれています。

図表に示した「相続税の納税義務表」をご覧ください。これは被相続人と相続人の相続発生時点における住所や国籍に基づいて、課税対象となる財産の範囲を示したものです。だいたい色に塗られた箇所該当すると、国内外を問わず、すべての財産に相続税が課税されます。青色に塗られた箇所該当すると日本国内に所在する財産のみが相続税の対象です。しかし、見てのとおり、この表はとても複雑な構成をしています。ここからは、相談者を例に、表へのあてはめ方を見ていきましょう。

相談者を被相続人とすれば、表の左枠の「被相続人」の欄から見ていきます。まず、相続時に国内に住所があるかどうかですが、相談者は中国で仕事をしているので住所は「なし」となります。なお、ここでいう住所の有無は「相続が起こった時点」での話です。注意すべきは、相続税法という「住所」とは「生活の本拠」を指しています(相続税法基本通達1の3・1の4

図表 相続税の納税義務表

被相続人		相続人		相続時に国内に住所			
				あり		なし	
				一時居住者 以外	一時居住者 ※1	日本国籍	
						あり	なし
相続時に国内に住所	あり	外国人被相続人※2				相続開始前10年以内に住所あり	相続開始前10年以内に住所なし
		10年以内に住所あり	日本国籍あり				
	なし	10年以内に住所あり	日本国籍なし				
		なし	なし				

→ 日本国内財産および日本国外財産にかかわらず、すべて課税対象

→ 日本国内財産のみが課税対象

※1 相続開始時において在留資格を有し、かつ、相続開始前15年以内において日本に住所を有していた期間が通算で10年以下である者

※2 相続開始時において在留資格を有し、かつ、国内に住所を有していた被相続人

相談者のケース

共-5)。「普段は外国で活動しているが日本にも家があります」という場合に、その家が「住所」と認定されるかどうかは、滞在日数等を勘案して個別に判断することになります。

次に、相続開始前10年以内に、日本に住所があったかどうかを確認します。ここで相談者が過去10年さかのぼっても日本に住んだことがなかったとすると、表中の色がついた部分のうち、最下段のどこかに該当することがわかります。

被相続人の取扱いが判明したら、次は表の上枠の「相続人」の欄も同様に検討します。仮に相続人も全員日本国籍がなく、かつ、日本に住んだこともなかったとすれば、一番右の列に該当します。後は最下段(被相続人)と一番右の列(相続人)が交差するところが納税義務の判定箇所です。したがって、相談者の場合、日本国内の財産(マンション)のみが課税対象と判明しました。つまり、中国国内に不動産や預金を持っていたとしても、それは日本の相続税の対象にはなりません。

ところで、日本で課税して祖国でも課税されたら二重課税ではないかと考える人もいるでしょう。日本の相続税法では外国税額控除といって、外国で支払う相続税の分だけ日本の相続税を安くする(実際はもう少し複雑な計算式がありますが、ここでは割愛します)ことで、二重課税を回避しています。ただし、日本の相続税法で二重課税を回避しているからといって、祖国の法律でも回避しているかどうかは国によりますので注意してください。

author

税理士法人
東京シティ税理士事務所
副所長 パートナー税理士

村岡 清樹



資産税のコンサルティング経験が豊富で、不動産会社、ハウスメーカー、証券会社、新聞社等のセミナー、社員研修を数多く行う。アパート・マンションの税金対策・マイホームの税金・不動産の譲渡税金・相続税対策・土地の有効活用・不動産事業承継対策を得意とする。著書に『相続の手続と節税がぜんぶわかる本』(あさ出版)、『マイホームの税金対策』(大蔵財務協会)、『不動産実務の手引 別巻』(大成出版社)など。



賃貸管理 ビジネス

Vol.72

管理受託のセールスファネルと 顧客関係管理(CRM)の真の価値〈後編〉



Question

当社は創業5年で、賃貸仲介業を中心に事業を展開してきましたが、最近、オーナー様から管理の依頼をいただくようになりました。そこで、管理業を行うにあたり、効率的にオーナーを集客する方法について、アドバイスや戦略を教えてください。

※相談内容の詳細は2024年2月号p18.19の〈前編〉をご覧ください。

はじめに

前回は、セールスファネルの目的である「管理受託」を進めるためのフローと戦略について説明しました。管理受託までの集客の目的と、リードタイムの活用をどのように進めれば顧客をファネル(漏斗)に囲い込んでいけるのかを、ご理解いただけたと思います。

セールスファネルを通じて顧客が効率よく流れるようになり、管理受託が進み始めたら、次の課題は、顧客関係管理(CRM)をどのように進めて、オーナーの資産管理を行っていくのがポイントとなります。ただ管理受託を進めるだけでは「人員ばかり増えて頑張っている割に儲からない」という状態になってしまうのです。

賃貸管理は「経営コンサルティング」という意識を持つ

通常、不動産オーナーは「資産家」であり、いわゆる高属性の顧客であることが一般的です。全く資産を持たずに、不動産を購入することはできませんし、サラリーマンから不動産投資を始めるにしても、それなりの自己資金を必要とするためです。このような資産家と日常的に触れ合うことができるのは、異業種からすれば喉から手が出るくらい、大きなビジネスチャンスを保有着していると捉えられるでしょう。し

かし賃貸管理は業務の幅が広く、限られた人員で日常業務をこなすことに精一杯になるため、優先順位をうまくつけなければ、CRMがおろそかになりやすいのです。新規の管理受託拡大はもちろん重要ですが、そればかりに目を向けるばかりに、既存顧客の掘り起こしが後手になってしまうこともよくあります。その結果、派生する生産性の高い活動がおろそかになってしまい、いつの間にかオーナーとの関係が業務上の薄いつながりとなり「管理会社は管理することだけが仕事だ」と思われてしまうのです。「管理会社は下請けではない」という明確なポリシーをもち、オーナーにとって最適な経営コンサルティングを行うというミッションを常に持たなければ、いくらチャンスが目の前にあっても、ビジネスには発展しません。

オーナーとの接触時間を確保できているか

先にも述べたように、既存オーナーと時間を共有し、提案の時間を取らなければ、高い生産性を確保することはできません。しかし、残念ながら管理業務の優先順位は全く逆のことをしなければなりません。入居者からのクレーム対応や緊急対応が最優先となり、期限が決まっていればミスが許されない出納業務に時間をとられ、日夜の現場対応や事務作業に追われ

てしまうのが現実でしょう(図表1)。まだ組織化まで至らない管理戸数で、人数が少ないほどその傾向が大きいのではないのでしょうか。このような状況を打破するためには、先行投資にはなってしまうが、オーナーと接点を持ち案件を獲得する「提案専門スタッフ」の工数を確保する必要があります。つまり、ポイントゲッターを確保することです。

オーナーからの大きな案件は、何気ない日常会話や、会食の場での「ちょっと相談なだけけどね…」とか、「前から話そうと思っていたんだけど、実はね…」という一言から発展します。このような対話は、日常業務からは発生しにくいのが現実であるため、余剰人員の確保か会社のトップが動く必要が出てくるのです。

相続資産設計、売買仲介受託はファネルの終着点

地主系のオーナーは特に、相続に関する問題を抱えています。先祖代々の土地を保有してきたところで、何も対策をしなければ国に資産を持っていかれてしまうことになってしまいます。不動産は、他の金融資産と違い、相続資産設計をしっかりとやっていれば、節税もしやすいのが特徴です。しかし、相続に関する問題は、資産税に強い税理士でない限り、なかなか答えることが難しいため、オーナーは誰に相談していいのかわからないというのが現実です。

このとき、ある程度の相続の知識があり、オーナーとの距離感がしっかり

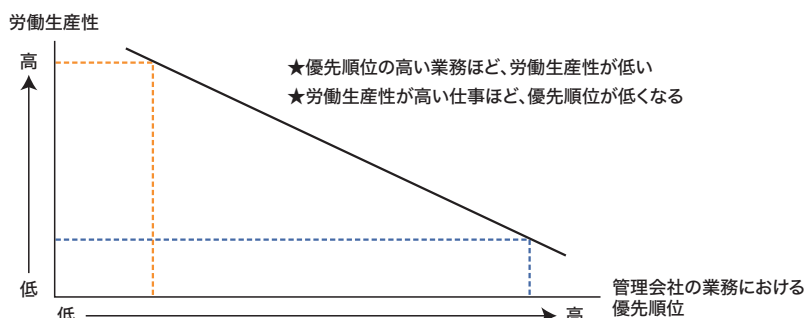
と埋まっていれば、最初の一步である相談を管理会社で受けることができます。これにより、相続資産設計を起点に、建築プロデュースや土地の売買、物件の売買など派生的に管理会社がビジネス展開をできることになるのです。本来であれば管理業務と、当該物件の売買専任受託は、障子一枚を隔てる程度の近さにあります。しかし、管理会社が提案の姿勢を持っていないと、いつの間にか他社で専任媒介をとられ、挙句の果てに管理まで他社に移行することになってしまいます。

これでは、これまで一体何のために、オーナーの物件を一生懸命満室にし

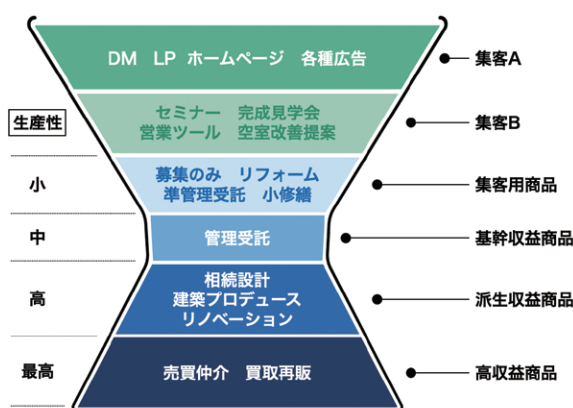
てきたのかわかりません。そうならないためにも、最低でも月一(理想はそれ以上)で顔を合わせて、情報発信をする姿勢を持っていれば、このような事態はある程度未然に防ぐことができるはずです。相続や売買から管理へのサイクルを上手に作ることで、高収益モデルを維持しやすくなるでしょう。

管理業務は、日常的にさまざまな業務でのやり取りが生じますが、これをチャンスと捉えるか業務と捉えるかが大きな分岐点となります。セールスファネルを意識して、既存オーナーを掘り起こし、さらなる高収益モデルを作っていきましょう(図表2)。

図表1 労働生産性と業務における優先順位



図表2 管理受託のセールスファネル



author

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。





労務相談

Vol.28

2024年4月以降、
採用募集時や労働契約締結・更新時に
明示すべき労働条件が追加されます！



Q

uestion

社員募集や職業紹介事業者への求人申込みの際に明示しなければならない労働条件が追加されると聞きました。明示すべき項目や記載方法について教えてください。

A

answer

2024年4月以降は、採用募集時および労働契約締結・更新時に明示しなければならない労働条件として、「就業場所・業務の変更の範囲」が追加されます。また、有期雇用者については、「更新上限とその内容」「無期転換申込機会および無期転換後の労働条件」の明示が必要となります。

採用募集時の新たな明示項目

求人企業や職業紹介事業者等が社員の募集を行う場合や職業紹介を行う場合、募集する社員の労働条件の明示が求められていますが、2024年4月1日以降は、新たに以下の項目について明示する必要があります（職業安定法施行規則の改正）。

①業務内容・就業場所の変更の範囲

今後は「雇入れ直後の業務内容や就業場所」に加え、「変更の範囲」についても明示が必要です。変更の範囲とは、雇入れ直後に限らず将来の配置転換など今後の見込みを含

めた、締結する労働契約の期間中における変更の範囲のことをいいます（図表①）。

②更新上限とその内容

今後は「更新上限（有期労働契約の通算契約期間または更新回数の上限）とその内容」の明示が必要になります。なお、有期労働契約の更新上限を定めている場合にその内容を明示することが求められていることから、更新上限がない場合にはその旨を明示する必要はありませんが、明確化する意味で更新上限がない旨を明示することが望ましいといえます（図表②）。

図表① 業務内容・就業場所の変更の範囲

【業務内容の記載例】	採用時：営業業務	変更の範囲：技術業務を除く全ての業務
	入社時：人事	変更の範囲：本社業務（人事、総務、経理）
	雇入時：設計・事務	変更の範囲：設計・営業・事務
【就業場所の記載例】	採用時：本社および在宅勤務地	変更の範囲：全事業所および在宅勤務地
	入社時：大阪支社	変更の範囲：本社および全国支社
	雇入時：本社	変更の範囲：本社および派遣先事業所

図表② 更新上限とその内容【記載例】

契約期間	期間の定めあり(2024年4月1日～2025年3月31日)
契約の更新	有(期間満了時の業務量により判断する) 通算期間は5年(更新回数は4回)を上限とする
契約期間	期間の定めあり(2024年4月1日～2024年9月30日の6カ月間)
契約の更新	有(職務遂行能力、勤務成績・態度により判断する) 更新3回まで(通算契約期間2年まで)

図表③ 無期転換申込機会と無期転換後の労働条件の明示【記載例】

無期転換申込機会	本契約期間中に無期労働契約締結の申込みをしたときは、 本契約終了の翌日から無期雇用に転換することができる。
無期転換後の労働条件	無期転換後の労働条件は本契約と同じものとする。

明示する時期

ハローワーク等への求人申込みや自社ホームページでの募集、求人広告の掲載を行う場合は、求人票や募集要項において、少なくとも前述のような労働条件を明示しなければなりません。求人広告のスペースが足りないなど、やむを得ない場合には「詳細は面談時にお伝えします」などとしたうえで、労働条件の一部を別のタイミングで明示することも可能ですが、この場合、原則として面接などで求職者と最初に接触する時点までに、全ての労働条件を明示する必要があります。なお、面接等の過程で当初明示した労働条件が変更となる場合は、その変更内容を速やかに明示してください。

労働契約締結・更新時の新たな明示項目

2024年4月以降は採用募集時と合わせて、労働契約の締結時および有期労働契約の更新の都度、「就業場所・業務内容変更の範囲」や「更新基準」等について書面明示する必要があります(労働基準法施行規則の改正)。

①有期雇用者に関する項目

(1)更新上限とその内容

有期労働契約の締結と更新のタ

イミングごとに、更新上限とその内容の明示が必要になります。なお、最初の契約締結より後に更新上限を設ける場合、また最初の契約締結の際に設けていた更新上限を短縮する場合は、その理由を有期労働者に予め説明する必要があります(雇止めに関する基準の改正)。

(2)無期転換申込機会と無期転換後の労働条件の明示

「無期転換申込権」が発生する契約更新のタイミングごとに、無期転換を申し込むことができる旨の明示が必要になります。無期転換申込権が発生する契約更新時に行う必要がありますが、有期労働契約の終了1カ月前に更新手続きを行う運用をしている場合は、その1カ月前の更新の際に無期転換申込機会等の明示を行うこととなります(図表③)。

加えて、「無期転換申込権」が発生する契約更新のタイミングごとに、無期転換後の労働条件を書面により明示する必要があります。無期転換後の労働条件について、「無期転換申込権が生じる契約更新時」および「無期転換申込権の行使による無期労働契約成立時」のそれぞれで明示しなければなりません。

②その他明示項目

(1)裁量労働制適用者に関する明示

裁量労働制を採用している場合、「専門業務型裁量労働制により、1日9時間働いたものとみなす」というように、1日のみなし労働時間に関する記載が求められます。

(2)固定残業制適用者に関する明示

時間外労働の有無にかかわらず、一定の手当を支給するといった固定残業制を採用する場合、「基本給200,000円、固定時間外手当30,000円(時間外割増賃金20時間相当/20時間を超える時間外勤務が発生した場合は別途割増賃金を支給する)」、「基本給300,000円(基本給には、30時間分の時間外割増賃金を含む/30時間を超える時間外勤務が発生した場合は別途割増賃金を支給する)」というように、固定残業制に関する具体的な記載が求められます。

就業規則の周知義務

今回の改正対応ではありませんが、就業規則を備え付けている場所等を労働条件通知書や社内メールなどで示すことにより、社員が容易に労働条件を確認できるようにする必要がありますことから、「就業規則を確認できる場所や方法」についても記載が求められますので、ご注意ください。

author

社会保険労務士法人
大野事務所代表社員

野田 好伸

(特定社会保険労務士)



大学卒業後、社労士法人ユ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。現在は代表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・デリジェンス)に従事する。

権利関係

～民法(相殺)～

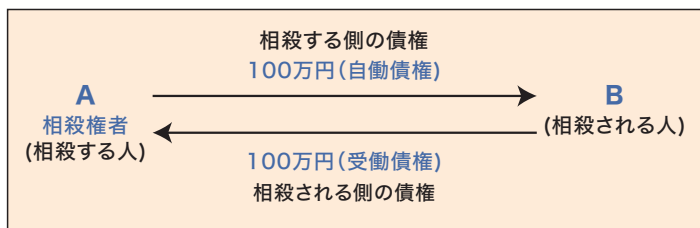
本試験において、相殺に関する問題は、4年に1回くらいの頻度で出題されています。相殺の論点をマスターするためには、「自動債権」「受働債権」という言葉の意味を理解し、具体的な事例に当てはめて考えることができるようにならなければなりません。

相殺の考え方

1 相殺とは

相殺とは、債権者と債務者が相互に同種の内容の債権・債務をもつ場合に、その債権と債務とを対当額において消滅させる一方的意思表示をいいます。

右の図において、Aが相殺の意思表示をしようとする場合、Aの債権を「自動債権」、Bの債権を「受働債権」といいます。逆にBから相殺する場合は、Aの債権が「受働債権」、Bの債権が「自動債権」ということになります。要するに、相殺する側から見て債権に当たるものが「自動債権」であり、債務に当たるものが「受働債権」です。



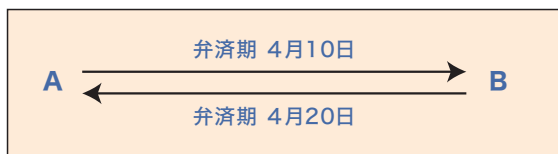
2 相殺の可否

(1) 債権の種類

双方の債権が、金銭債権と金銭債権というように同種の目的を有しないと相殺できませんが、債権額・履行期・履行地は異なってもかまいません。

(2) 債権の弁済期

自動債権の弁済期が到来すれば、受働債権の弁済期が未到来でも相殺できます。相殺をすると、実質的には債権(自動債権)の回収をして、債務(受働債権)の弁済をしたことになります。したがって、弁済期が来ていないと債権を請求できない以上、自動債権の弁済期が未到来では相殺できないのです。これに対し、債務者からあえて弁済期前に弁済をすることはかまわないので、受働債権の弁済期が到来している必要はありません。



4月10日現在、Aからは相殺できますが、Bからは相殺できません。

(3) 時効消滅した債権

自動債権が時効消滅した後でも、その前に相殺適状(相殺が可能な状態)になっていれば、相殺できます。

(4) 抗弁権の付着した債権

自動債権の請求に対して、相手方が同時履行の抗弁権を主張できる場合は、相殺できません。

(5) 不法行為によって生じた債権

①悪意による不法行為に基づく損害賠償債務、および②人の生命・身体への侵害による損害賠償債務を受働債権として相殺することはできませんが、自動債権とする相殺をすることはできます。

この点は、自動債権・受働債権という文言で覚えると間違えやすいので、加害者からは相殺できないが、被害者からは相殺できると覚えましょう。

(6) 受働債権の差押え後に取得した自動債権

第三者が受働債権を差し押さえた場合、その差押え以前から自動債権を取得していた債権者は差押え後も相殺をすることができますが、受働債権の差押え後に自動債権を取得した債権者は相殺を差押え債権者に対抗することはできません。

3 相殺の方法と効果

相殺は、当事者の一方的意思表示によって行いますが(相手方の承諾不要)、この意思表示に条件または期限をつけることはできません。

相殺の意思表示をすると、相殺適状時にさかのぼって、双方の債権は対当額で消滅します。

問題を解いてみよう！

Q1 Aは、令和5年10月1日、A所有の甲地につき、Bと代金1,000万円、支払期日を同年12月1日とする売買契約を締結した。BがAに対して同年12月31日を支払期日とする貸金債権を有している場合には、Bは同年12月1日に売買代金債務と当該貸金債権を対当額で相殺できる。(H30 問9改)

Q2 Aは、令和5年10月1日、A所有の甲地につき、Bと代金1,000万円、支払期日を同年12月1日とする売買契約を締結した。同年10月10日、BがAの自動車事故によって身体に被害を受け、Aに対して不法行為に基づく損害賠償債権を取得した場合には、Bは売買代金債務と当該損害賠償を対当額で相殺することができる。(H30 問9改)

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1



【解説】

12月1日現在、Bから見た債務(受働債権)の弁済期は到来していますが、債権(自動債権)の弁済期は到来していないので、Bから相殺することはできません。

Answer 1



【解説】

人の生命・身体への侵害による損害賠償債権について、加害者(債務者)の側から相殺することはできませんが、被害者(債権者)の側から相殺することはできます。

author

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35年以上務める。著書に『マンガはじめてマンション管理士・管理業務主任者』(住宅新報出版)、『ケータイ宅建士 2024』(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。



不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探る

Vol.26

マンション管理規約等により、 賃借店舗を借主が目的使用できない トラブル

マンション店舗の賃貸借契約を締結した借主が、管理規約等により内装工事の承諾を管理組合から得られず、営業ができないため退去し、それまでの費用が損害となってしまふトラブルが見られます。媒介実務においては、借主の目的使用が管理組合の承諾を得られることの確認を、確実にしておく必要があります。

トラブル事例から考えよう

〈事例1〉マンションの管理規約等で、焼肉店の営業が禁止されていることを、 媒介業者・貸主は借主に説明しなかった

【東京地判 令3・8・25】

経緯

- (1) 管理規約・使用細則で、おびただしい煙を発生する業種(中華料理店、焼肉店、焼鳥店等)の使用は禁止とされているマンションの店舗建物について、媒介業者・貸主は、「隣の店舗での焼鳥店出店は管理組合に認められなかったが、焼肉店は煙が少ないから賃貸可能であろう」と考え、焼肉店営業目的の借主に、賃貸借契約の媒介・締結を行った(媒介業者は重要事項説明において「管理規約等における専有部分の利用制限」の説明を行わなかった)。
- (2) しかし、借主が店舗の内装工事を始めたところ、管理組合より「管理規約等の禁止用途にあたる」として、工事の差止め請求を受けたため、借主は賃貸借契約を解除し建物を原状に復して貸主に返還した。
- (3) 借主は、媒介業者・貸主に対して、1,877万円余の損害賠償を求める訴訟を提起した。

本件裁判所の判断

借主の、媒介業者・貸主に対する855万円余(内装工事およびその原状回復費用、支払済の賃料・媒介手数料、弁護士費用等)の賠償請求を認容

認 容 理 由	媒介業者の 責任	管理規約等を踏まえると、本件建物で焼肉店を出店することが、臭気や煙の点から認められない可能性が高いという、借主にとって極めて重要な情報を借主に説明しなかった説明義務違反があり、不法行為責任を負う。
	貸主の 責任	賃貸取引の専門家と認められない貸主は、宅建業者に課されるような高度の注意義務を負うものではないが、多くの煙が出る飲食店は認められない可能性が高いことを認識していたことから、信義則上の説明義務に違反し、不法行為責任を負う。

〈事例2〉住環境への悪影響を理由に、管理組合が借主の レストラン内装工事を承諾しなかった

【東京地判 令4・1・18】

経緯

- (1) マンションの店舗建物について、イタリアンレストラン店舗を目的とする借主は、媒介業者より、「内装工事を行う場合には管理組合の承諾が必要であること、管理規約等において臭気等により住環境に悪影響を及ぼすおそれがあるものへの使用が許されていないこと」の重要事項説明を受け、貸主と賃貸借契約を締結した。
- (2) 借主が内装工事会社と請負契約を締結し、管理組合に内装工事の承認を求めたところ、管理組合は臭気について懸念を示し、その後不承認としたことから、借主は賃貸借契約・請負契約を合意解除した。
- (3) 借主は、管理組合および貸主に対して、355万円余の損害賠償を求める訴訟を提起した。

本件裁判所の判断

借主の、管理組合・貸主に対する損害賠償請求を棄却

棄却理由	管理組合の責任	借主は、管理組合が懸念する臭気について、実効性のある対策を提示できなかったこと、管理規約等に飲食店営業が保証される条項が存しないこと等を考慮すると、管理組合の不承認決議は、区分所有者の共同の利益を慮ったもので不合理とはいえない。
	貸主の責任	「貸主は借主に対し、管理組合の内装工事不承認により店舗の開設が難しくなる可能性があることを説明する義務がある」と借主は主張するが、借主は当該説明を媒介業者より受けていたのであるから、その主張は認められない。

01 借主が建物を目的使用できないトラブル

借主が、店舗を賃借したが、その目的に使用できないとなると、借主は賃貸借契約を解除せざるを得ず、それまでに要した内装工事費用や賃料等が損害になってしまう重大なトラブルになります。

事業用建物の媒介を行う場合においては、「取引建物で借主の目的使用が可能か」の確認が重要であることを、特に意識しておく必要があります。

02 〈事例1〉から学ぶこと

本件トラブルは、媒介業者が「焼肉店は大丈夫だろう」との不確かな認識に流されることなく、管理規約等を調査し、判明した焼肉店の規制について、管理組合に本件借主の目的使用が可能かの確認をしていれば、避けることができたトラブルです。

(1) 管理規約等の調査説明

マンション管理規約等の「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」は、借主の契約目的に重要な影響を及ぼす事項であり、宅建業法35条1項6号（同施行規則16条の2）において、媒介業者に重要事項の説明が義務付けられています。

区分所有建物の事業用賃貸の媒介を行う場合には、必ず、

①借主の建物の目的使用が可能かに関しての、管理規約・使用細則等の調査

②重要事項説明書の「用途その他の利用に関する制限に関する事項」における「管理規約・使用細則等における専有部分等の用途制限」の記載説明

を漏らさないようにします。

そして、借主の目的使用が管理組合に認められない疑いがある場合には、直接管理組合に借主の具体的用途をもって確認をとっておく必要があります。

(2) 貸主への調査について

本件貸主が「焼肉店は大丈夫」と思っていたことも、媒介業者が管理規約等の調査を省いてしまった要因のように思われます。

貸主への調査は、必ず行う必要がある重要な調査ですが、貸主が誤った認識をしている場合もあります。

不動産取引の専門家である媒介業者においては、貸主の説明に誤りがある可能性を考慮した上で、

宅建業者が通常行う調査を漏れなく行い、適切な重要事項説明を行うことが重要です。

03 〈事例2〉から学ぶこと

本件媒介業者は、管理規約等の専有部分の用途等の制限に関する規約の説明をしていましたが、借主のイタリアンレストランの営業が、管理規約等の「臭気等により住環境に悪影響を及ぼすおそれがあるもの」に該当するとして、管理組合の承認が得られず、出店できませんでした。

本件のように、管理規約等の解釈や運用によって、借主の目的使用が規制される場合がある※ことから、当該リスクの回避として、管理規約等に特段の規制が見られない場合においても、管理組合に「借主の目的使用に問題はないか」の確認をしておく（管理組合への説明・確認は、借主の使用・営業時間・設置設備等の内容をよく知る借主自身が行うのが望ましい）ことが、媒介実務上必要と思われます。

※ 東京地判 令1・10・15、東京高判 平15・12・4など

author

一般財団法人
不動産適正取引推進機構
調査研究部 上席研究員
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.60

法令説明では 具体的説明を要求される！

こんな事件がありました。

「平成元年5月1日、神奈川県藤沢市に居住していた医師が、土地代金1億1,800万円で、個人所有の土地約310㎡を地元の大手フランチャイズの宅建業者(支店長が担当者)の仲介により、売買契約を締結した」。物件の現況は、「土地の東側境界付近ががけになっており、境界に沿って築造してあった擁壁が老朽化して一部崩れかかっており、南側隣地の簡易擁壁も倒壊のおそれがあるように思われたが、眺望がよいのを気に入った。仲介業者を経由して建設会社で作成した概算見積書には、東側境界付近に比較的大きなL字型擁壁を2,105万円ほどの費用で築造する旨の案と、本件土地に段差を設けて2か所に比較的小規模のL字型擁壁を1,000万円程度の費用で築造する旨の案が記載されていたが、正式な見積書ではなく、図面も見一見して簡易なもので、擁壁前面に設けるべき平坦部分や排水設備の

現況有姿の説明資料作成編②

がけ付近の敷地での 建築規制図面の作成手順

不動産の現況有姿売買においては、建築物を建築する敷地付近にがけが存在する場合に数多くのトラブルが発生しており、その損害賠償金額は高額です。その多くが、消費者に対して十分な説明をしなかったことが起因しています。本編では、重要事項説明の際に使用する「がけ付近の敷地の建築規制図面」の作成手順について述べます。

記載を欠くものであった」。

仲介業者は買主に、「本件土地につき建築基準法、県条例および指導方針に基づく規制があることを告知せず、本件土地にがけ部分があることによって、本件土地の東側部分の利用が大幅に制限されるか、東側境界付近に大規模で多額の費用を要する擁壁築造工事を施工する必要がある旨、また、盛り土をする場合の擁壁築造工事的必要性について具体的な説明をしなかった。しかも、擁壁設計案としては不完全で、かつ、誤解を与えるような概算見積書を格別の説明を加えることもなく交付して、土地東側の境界近くに擁壁を築造することができ、これによって土地の全体的な利用が可能であるかのような誤解を生じさせたものというべきである」と、平成12年10月26日、東京高裁は、損害賠償代金として1,068万円を仲介業者に支払うよう、判決を下しました。

この事件は、「仲介業者は、宅造法の説明をしたが、具体的説明をしなかった。また、がけ条例については全く説明をせず、その具体的説明もな

かった」とされた事件です。

がけ規制を受ける 平面図と断面図を作成する！

このようなトラブルに対しては、「がけ付近の敷地断面図」を作成し、具体的に説明する方法が、最も安全な対策となります。以下、エクセルを活用した操作手順を述べます。

最初に敷地平面図を作成します。縦に直線2本を道路として描画をし、「挿入」→「テキスト」→「テキストボックス」→「横書きテキスト」を選択して、「道路幅員、海拔、敷地奥寸法」などを記載します。詳細は、[本誌2月号p26.27「敷地現況図の作成手順について」](#)および後述のポイントを参照。

平面図に併せて、その真下に、断面図を作成します。道路部分の描画は、「挿入」→「図形」→「〰(を回転させる)」→「図形の書式設定」→「塗りつぶし」→「色」と進み、適当な色(グレース)を選択して描画すると、道路の断面図ができます。次に、道路から宅盤高低差がわかるように、ブロック塀の描画は、道路の作成時と同じく、「挿

入」「図形」「□」を選択し、「図形の書式設定」「塗りつぶし」「色」の選択をして、ブロック塀を完成させます。取引対象地の宅盤の描画は、「挿入」「図形」「□」を選択し、「図形の書式設定」「塗りつぶし」「色」と進み、グレー系を選択して描画します。この方法で、隣地との間にある擁壁は、「挿入」「図形」「フリーフォーム」を選択して、台形のような形状図を描画し、「図形の書式設定」「塗りつぶし」「色」と進み、グレー系にします。隣地がけ上の宅盤の描画は、同じ要領で、「挿入」「図形」「□」「図形の書式設定」「色」を選択し描画します。この時、調査対象地と隣地がけ地とは、多少の色の違いを表現します。さらに、隣地に接するがけ上の道路の断面図は、作成手順は最初の道路図面作成と同じ要領です。ポイントは、「平面図の作成」欄で説明した取引対象地と隣地がけ地の全体の横幅を、立面図においても同じ寸法になるように作成することです。

具体的ながけ規制範囲の寸法を具体的に明記する！

都道府県におけるがけ条例は行政ごとに異なるため、一律で説明することはできませんが、たとえば、「法令に定めるがけ擁壁の工作物確認と完了検査がない場合、がけ下にあつては、がけ上からがけの高さの2倍の距離（隣地境界から約7.20m）の範囲には、居室を有する建築物の建築をすることができません（県条例第4条）」

といった説明を、図面のなかに記載します。一方、がけ擁壁を新築工事しない場合は、①がけ下にあつては、30度以内の部分で窓のない鉄筋コンクリート構造とする、建物全体の構造を鉄筋コンクリート造とする、30度以内の高床式建築物とする等、②がけ上にあつては、深基礎をする、建物の構造を鉄筋コンクリート造とする等の建築工法の選択により、法令制限の適用を除外できる場合があります。

ただし、必ず担当部署（おおむね建

築指導課）で規制内容を確認してください。

仲介業者は概算見積りを引き受けない！

消費者から、がけ擁壁工事の概算見積りの依頼があった場合は、工事会社と消費者の間に入ることは避けるほうが安全です。冒頭の事例は、施工会社の紹介にとどめることをせずに、親切心で工事のあっせんまでしたために起きたトラブル事例です。

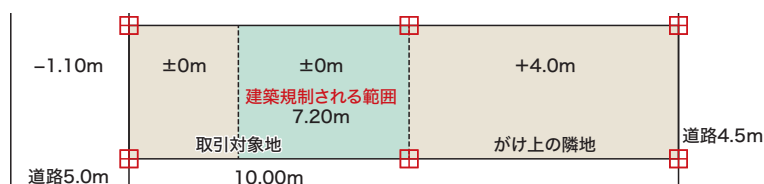
ポイント

がけ付近の建築物の敷地断面図を作成する場合、下記のように、「平面図」と「断面図」をワンセットにして、敷地奥行き寸法や隣地がけ上との宅盤高低差を記載し、実際に建築規制される部分がどれだけあるかを目視で確認できるように描画することがポイントです。

がけ付近の敷地断面図

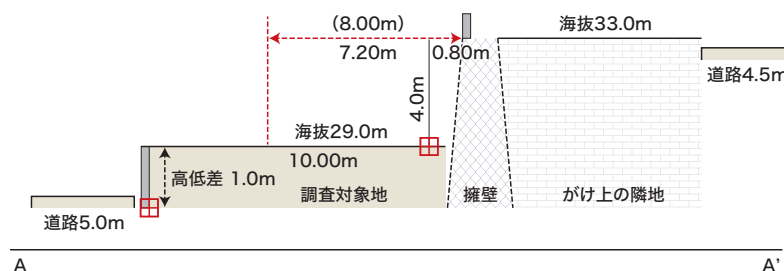
<平面図>

※ 数値はすべて概算です。作成年月日：令和5年11月30日



<断面図>

法令に定めるがけ擁壁の工作物確認と完了検査がない場合は、がけ下にあつては、がけ上から、がけの高さの2倍の範囲には、居室を有する建築物を建築することはできません（県条例第4条 注1）。
本件工作物（擁壁）の建築確認および完了検査の記録はありません。



注1 上記のがけ規制内容については、がけの高さおよび規制範囲が都道府県ごとに異なるため、最寄りの行政機関に規制内容を確認すること。

author

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6年1月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	合同会社 アール・エス
	札幌市	株式会社 アイウィル
	札幌市	株式会社 アランド
	北見市	株式会社 売主100パーセント
	札幌市	株式会社 H&T
	札幌市	株式会社 おがた
	札幌市	株式会社 Qualia
	札幌市	株式会社 K group
	室蘭市	株式会社 Live Cuore
宮城県	仙台市	株式会社 えすと総合開発
	登米市	有限会社 加藤工務店
福島県	伊達郡	小国露絲興業 株式会社
	いわき市	有限会社 品田瓦工業
	いわき市	しのめLife 株式会社
茨城県	牛久市	プライムホーム 株式会社
	ひたちなか市	ミライズHOUSE 株式会社
埼玉県	上尾市	株式会社 アクシス21
	春日部市	株式会社 AKアセット
	所沢市	株式会社 グレイスワン
	所沢市	ダイユー 株式会社
	さいたま市	トライハート 合同会社
	富士見市	畑翁
	坂戸市	株式会社 深見クリエイト
	上尾市	武蔵都市開発 株式会社
東京都	あきる野市	株式会社 アイプランニング
	港区	株式会社 Attract Attention
	渋谷区	株式会社 アトリー
	杉並区	アルパテラ 株式会社
	豊島区	池栄青果 株式会社
	渋谷区	株式会社 western
	杉並区	エースプラン 株式会社
	足立区	株式会社 エミシード
	青梅市	株式会社 LC
	立川市	エンジニアード不動産 株式会社
	足立区	株式会社 オイトマーレス
	港区	株式会社 OTTA
	足立区	有限会社 オフィス古泉
	福生市	株式会社 KATO
	中央区	株式会社 クラウン
	立川市	株式会社 グレイスホーム
	文京区	株式会社 KFP
	墨田区	GOLDEN LAND 株式会社
	豊島区	株式会社 SUNYARD
	新宿区	といろ 株式会社
	江戸川区	合同会社 東京トラストホールディングス
	町田市	株式会社 DoDoNPA
	新宿区	合同会社 ドリームス
	渋谷区	株式会社 日本美研
	新宿区	株式会社 nekkō不動産
	千代田区	希不動産 株式会社
	文京区	株式会社 PERVA
	渋谷区	株式会社 バディクリエイト

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	株式会社 PEEPS
	新宿区	株式会社 VIEW CREATE
	港区	株式会社 ふじわらホールディングス
	中央区	FREEDOMビルド 株式会社
	千代田区	Blue Ribbon Realty 株式会社
	港区	ブレイン 株式会社
	渋谷区	株式会社 ホッとスペース東京
	新宿区	株式会社 堀江設計
	国分寺市	株式会社 武蔵野ファクトリー
	豊島区	株式会社 YAMADA不動産
	千代田区	株式会社 ランディア
	中央区	株式会社 ランドマーク
	渋谷区	リッチ
	杉並区	リビコム日興パートナーズ 株式会社
	豊島区	株式会社 REXCIA JAPAN
	千代田区	LEVECHYファンド11号 合同会社
	千代田区	LEVECHYファンド12号 合同会社
	西東京市	ワイエスリハウス 株式会社
	中野区	Y's labo 株式会社
神奈川県	横浜市	Aloha Realty 株式会社
	横浜市	株式会社 E企画管理
	横浜市	株式会社 インターホールディングス
	横浜貿易	株式会社 MYホーム
	大和市	株式会社 オーテック不動産開発
	川崎市	株式会社 吉祥恒産
	横浜市	株式会社 QUIX
	横浜市	株式会社 クオリア
	川崎市	住プラン不動産 株式会社
	横浜市	JIN'S HOMES 合同会社
	厚木市	株式会社 スマイエスト
	横浜市	合同会社 doubleO
富山県	高岡市	株式会社 アースバウンド
	富山市	株式会社 FIKA
福井県	鯖江市	株式会社 KBT
	茅野市	株式会社 エイトビークスペース
岐阜県	可児市	有限会社 可児設備
静岡県	加茂郡	株式会社 フクモク
	静岡市	株式会社 アットy'sプロパティ
	静岡市	株式会社 クリエイト・プラン
	浜松市	株式会社 鈴三材木店
	裾野市	株式会社 総研産業
三重県	名張市	株式会社 Niche Top
京都府	舞鶴市	大正建材 株式会社
大阪府	枚方市	ASK 株式会社
	大阪市	株式会社 assetGEAR
	大阪市	石原地所 株式会社
	大阪市	株式会社 Inizio
	枚方市	イバライク設備 株式会社
	大阪市	株式会社 インザブルーインベスト

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	株式会社 EIDAIホールディングス
	大阪市	合同会社 エストラスト
	大阪市	SVC総研 株式会社
	大阪市	株式会社 MJCマネジメント
	大阪市	株式会社 謙真不動産
	寝屋川市	株式会社 建プロデュース
	大阪市	株式会社 セタリア
	大阪市	ネクストコーポレーション 株式会社
	大阪市	株式会社 FIVETEN
	枚方市	株式会社 FOPE HOME
	大阪市	株式会社 ブライトゾーン
	大阪市	合同会社 フラップ
	枚方市	株式会社 HotMan不動産
	大阪市	ホワイツツリー 株式会社
	大阪市	株式会社 MIKATA ESTATE
	大阪市	株式会社 YAMASHO.
	大阪市	リアレスト
	東大阪市	リウソークリエイト 株式会社
	大阪市	株式会社 ルナエッジ
	大阪市	REIWA ESTATE 株式会社
	東大阪市	株式会社 レオホーム
兵庫県	大阪市	株式会社 LEC
	豊中市	株式会社 ワイフォーエイト
	大阪市	株式会社 ワンダウォール
	神戸市	株式会社 アイルビー不動産
	西宮市	VENTO
	姫路市	株式会社 エイシック
	神戸市	LDR 合同会社
	神戸市	株式会社 オリブ不動産
	神戸市	株式会社 K-TRUST
	神戸市	合同会社 HappyDiscoveryHousing
奈良県	明石市	みなみ不動産 株式会社
	西宮市	メディックスプロパティ 株式会社
	神戸市	株式会社 RABIX
岡山県	香芝市	株式会社 aiRTec
	北葛城郡	株式会社 Soprano
	奈良市	株式会社 YNS
広島県	浅口市	株式会社 銅谷
山口県	宇部市	株式会社 フェージョン
徳島県	板野郡	株式会社 添田不動産
香川県	綾歌郡	株式会社 FTクリエイト
愛媛県	松山市	株式会社 アロー不動産
長崎県	松山市	株式会社 NewLife
	長崎市	株式会社 大宝商事
熊本県	合志市	京本 株式会社
	熊本市	株式会社 KOKUBA大業
宮崎県	延岡市	株式会社 晴レル住建
鹿児島県	鹿児島市	有限会社 リチャード
沖縄県	宜野湾市	ナカタライト 株式会社

1月末正会員：35,981 従たる事務所：4,219

地方本部の動き



Activity Condition

愛媛県本部

「令和5年度・全日スペシャル講座宅建模試」を開催

令和5年10月7日(土)12時30分より、全日愛媛会館3階会議室において、全日愛媛県本部の会員および所属する会社の従業員を参加限定とした「令和5年度・全日スペシャル講座宅建模試」を開催しました。

13名の方が事前に申し込みをされましたが、1名は急きょ仕事でキャンセルとなり、12名の参加となりました。

模試は、副本部長で研修・広報委員長である美崎委員長による挨拶の後、提携している日建学院松山校のご協力により提供された試験問題と解答用紙(マークシート)を使い、実際の試験にあわせて実施。終了後は、コーヒー

ブレイクで一息入れた後、上谷進愛媛県本部長お手製の説明図により、出題された全問題についての詳細な説明が行われました。受験者たちは真剣な様子で取り組んでいました。

結果、11月21日(火)に発表された合格者数は3名でした。愛媛県本部(TRA)から、お祝いとして、合格された3名の方々に商品券を贈呈する予定です。

愛媛県本部では、この合格者の中から、昨年同様、起業して弊協会へ入会される方が現れることを期待しています。



上谷 進 愛媛県本部長



美崎敏昭 研修・広報委員長



講義状況

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。

NEWS FILE

不動産情報ニュースファイル

「令和6年能登半島地震」関連
石川県内の住宅被害は4万棟超

「令和6年能登半島地震」による石川県内の住宅被害は、同県による2月1日時点での集計によると、47,915棟。非住宅建築物への被害は431棟。ただし、住宅の全壊・半壊など、被害の程度については現在も調査中。その他の地域で確認されている住宅被害は、総務省消防庁の集計によると、被災4県の合計で18,674棟。この数字につ

いては「調査中・未分類」が反映されていないため、現状の住宅被害把握は「少なくとも合計66,589棟以上」という段階にとどまっている。

なお被災地における住まいの確保に関しては、同日の国土交通省集計によると、「公営住宅の空室提供」として全国で約8,800戸、「UR賃貸住宅」が300戸を確保。「賃貸型応急住宅」は石川、富山、新潟各県の計33市町村で受付中。「建設型応急住宅」については、石川県内7市町で合計1,248戸を着工しており、このうち輪島市内では18戸が完成している。
(『住宅新報』2024年2月6日号より抜粋・編集)



既存住宅
価格査定
マニュアル

「既存住宅価格査定マニュアル」 のご案内

既存住宅価格査定マニュアル **5** つのメリット



簡単な PC 操作で査定価格が出せます

地価公示データを
使って住宅地の査定が出来る



戸建等 4 種の査定が出来る
(戸建は RC 造も OK)

クラウドサービス

なので、常に最新のシステムが使える



査定書も簡単編集、
もちろん書面作成も追加費用なし

< 会員様 割引価格 >

年間利用料
定額制

3,080 円

1 年間、何回利用しても追加費用なし！
※利用料金は変更となる場合があります。



まずは動画で使い方をチェック！

5 分で戸建て住宅の査定結果（提案書）が作れる、
既存住宅価格査定マニュアルの使い方です。
現地調査 + 入力で、適切な売却価格をお客様へ
提案できます。

詳細は

価格査定マニュアル

検索



お問い合わせ先：（公財）不動産流通推進センター

価格査定マニュアルヘルプデスク TEL：050-8881-1357（平日 9 時～ 17 時）

i 協会からのお知らせ

住宅金融支援機構からのお知らせ

平成18年度以前に 旧公庫に借入れのお申込みをされたお客さまへ

平成18年度以前に旧住宅金融公庫に借入れの申込みをし、融資を受けて建設した賃貸住宅につきましては、融資金のご返済期間中、入居者と締結する賃貸借契約の内容に関し、次の1から4までの制限事項が金銭消費貸借契約で定められています。

お客さまにおかれましては、引き続き入居者との賃貸借契約に係る制限事項を遵守いただきますようお願いいたします。

入居者との賃貸借契約に係る制限事項の概要

- 1 家賃は毎月その月分または翌月分の支払いであること
- 2 敷金(退去時に返還される保証金を含みます。)を家賃の3か月分(中高層ビル融資、レントハウスローンの場合は6か月分(近畿圏の一部地域は9か月分))を超えて受領しないこと
- 3 礼金、権利金、謝金、更新料(更新事務手数料は除きます。)などの金品を受領しないこと
- 4 その他、入居者にとって不当な負担となることを賃貸の条件としないこと

制限事項の詳しい内容は、住宅金融支援機構のホームページ
(<https://www.jhf.go.jp/loan/hensai/chintai/keiyaku.html>)
をご確認ください。



STAFF LIST

●広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、浅沼儀洋、
横山武仁、北岡勇介、本間敏司、米田久夫

●発行人

中村裕昌

●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/>

AJ
STYLE
All Japan Real Estate Association.

月刊不動産 2024年3月号
令和6年3月15日発行

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB

初めてでも安心

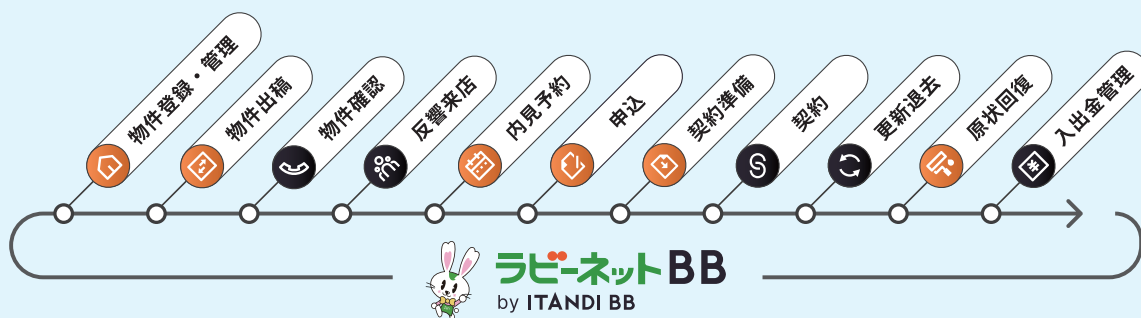
日々の業務はラビーネットで完結
業務の一気通貫が実現可能使いやすいNo.1の不動産業者間サイトを起用。
手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減
します。リアルタイムに物件情報が連携されるため
客付力UPに繋がります。

POINT

- イタンジ株式会社がサービス提供
 - リーシングをスムーズにする機能が豊富
 - レインズへの連携登録が可能
 - 基本料金無料で大手民間ポータルサイトへの連携が可能*
- *件数制限あり。各サイト加入料・掲載料は別途必要

入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。詳細はこちら <https://www.zennichi.or.jp/practice/flow/>

業務を一気通貫できるサービス群

課題に合わせてサービスごとに導入でき、組み合わせでもっと便利に。
親和性の高い業務効率ITツールを会員限定価格でお得に始められます。ラビーネットBB
by ITANDI BBAJ
All Japan Real Estate Association.
STYLE

月刊不動産

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159ラビーネット
不動産「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報

法規・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な疑問から、起こりかねなトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。行政機関からの連携・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・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
令に関連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、実際に役立つ情報を掲載しています。不動産事業の手引き
不動産関係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! ▶

