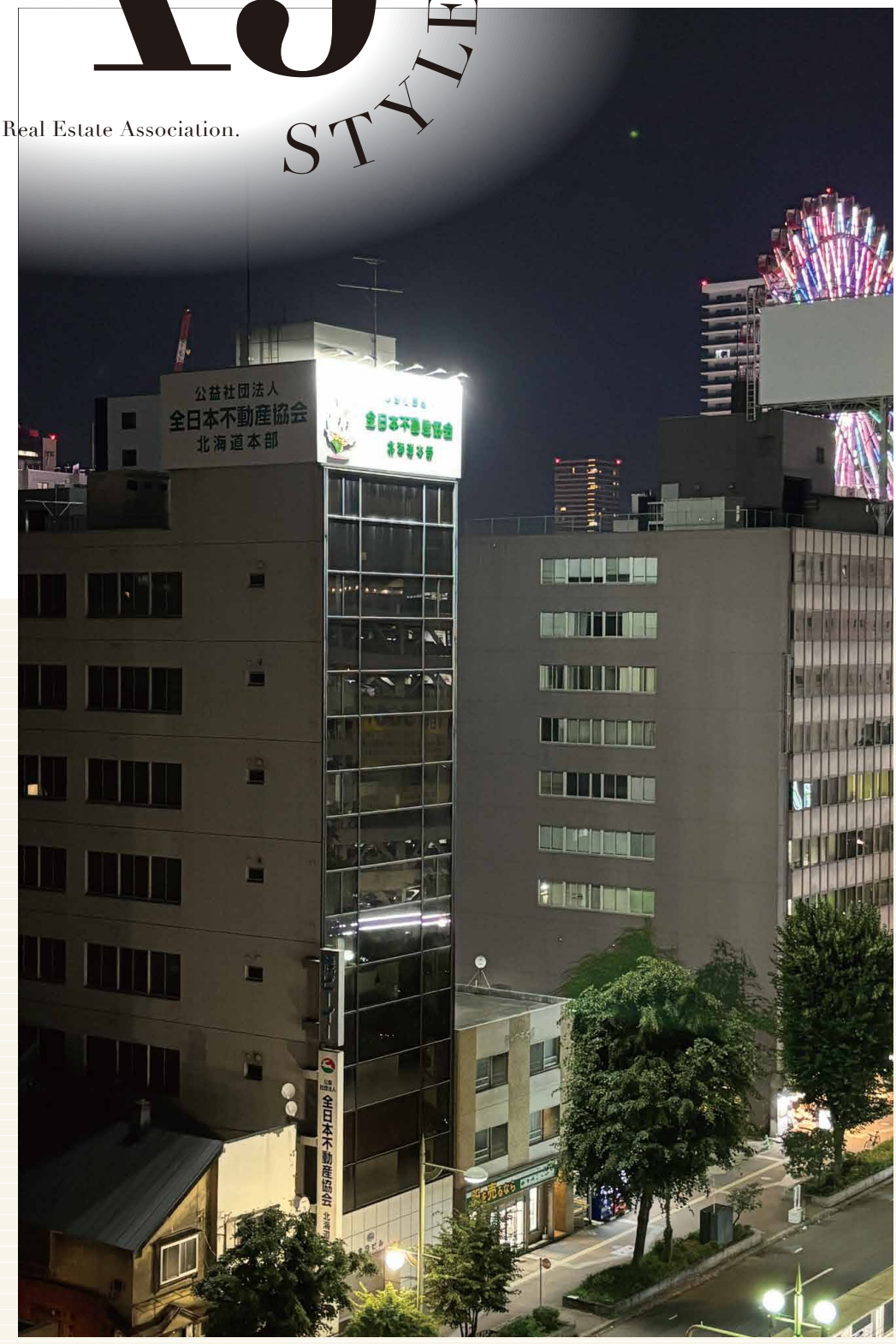
月刊 不動産
［題字］故 野田卯一 会長

MONTHLY
REAL
ESTATE
2024
10
October

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.



［巻頭特集1］

日本全国の空き家数が９００万戸に
空き家問題に新たな光。外国人が注目するその魅力とは

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

保証のお知らせ

一般保証制度の重要なお知らせ

一般保証制度が使いやすくなりました！！

制度申込時の必要書類を簡素化し、法人の「登記事項証明書」の提出が不要となりました。

一般保証制度は、業界唯一の制度であり、宅建業者にとって保全義務のない金銭を無料で保全することで、お客様に安心をお届けできる制度です。ご利用は無料です。この機会にぜひご利用ください。

＜一般保証制度のメリット＞

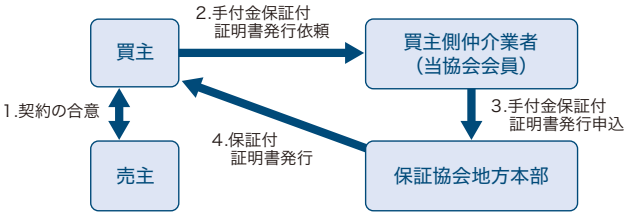
- ●お客様に安心をお届けできる！
- ●業界唯一の宅建業法上の制度！
- ●先払いの手付金など、最大で1,000万円まで保証！
- ●契約前であっても契約後であっても保証！
- ●利用できるのは当協会の会員だけ！
- ●会員の皆様・お客様共に「無料」で利用可！

※制度利用の際はお申込みが必要です。
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。

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。

■ 令和6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	5 社	6 件	27,455,470 円
認　証	3 社	3 件	15,000,215 円
保　留	1 社	2 件	
否　決	1 社	1 件	
令和６年度認証累計	16 社	17 件	64,617,715 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。

AJ STYLE
All Japan Real Estate Association.
2024
10
October

COVER PHOTO
全日ビル（北海道札幌市）

1988年竣工。札幌市の中心部・すすきのに位置する、地上8階建ての会館です。札幌市営地下鉄3線すべてにアクセスできる利便性と、大観覧車「ノリア」に隣接する最高のロケーションを併せ持っています。現在、設備更新や外壁塗装などの修繕工事を計画的に進めており、環境に優しい会館運営を行っています。
https://hokkaido.zennichi.or.jp/

04 - 巻頭特集1

日本全国の空き家数が900万戸に
空き家問題に新たな光。外国人が注目するその魅力とは

02 - 保証のお知らせ

［巻頭特集2］
08 - 再生可能エネルギーの最注目トレンド「地熱発電」の可能性

［不動産お役立ちQ&A］＜法律相談＞
12 - 契約不適合責任（地中埋設物）
弁護士　渡辺 晋

［不動産お役立ちQ&A］＜税務相談＞
14 - 災害により居住の用に供することができなくなった場合の住宅ローン特別控除の取扱い
税理士　山崎 信義

［不動産お役立ちQ&A］＜相続相談＞
16 - 不動産の売却契約後、引渡し前に相続が発生。税金はどうなる?
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 - 物件の資産価値を高める、リノベーション4つのメリット
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 - 職場や外出先への移動時間は労働時間に該当するか
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 - 宅建業法　37条書面の交付
資格試験受験指導講師　植杉 伸介

［連載］＜進む! 業界のIT化＞
24 - 世界を変革へと導く「生成AI」は不動産ビジネスにどう影響するのか
株式会社トーラス　木村 幹夫

［連載］＜物件調査のノウハウ＞
26 - “雨漏り”と“雨の吹込み”の違いについて
不動産コンサルタント　津村 重行

28 - 新入会員名簿
29 - 協会からのお知らせ
30 - 地方本部の動き

写真提供
Akiya & Inaka

巻頭特集1

日本全国の空き家数が900万戸に

空き家問題に新たな光。外国人が注目するその魅力とは

Introduction

年々深刻化している日本の空き家問題。その中で日本の古い家を住居や別荘として購入する海外の方が増えているといいます。彼らが空き家に魅了されるのはなぜなのでしょうか。外国人の物件購入をサポートする取り組みをご紹介します。

増加する日本の空き家に価値を見出す外国人

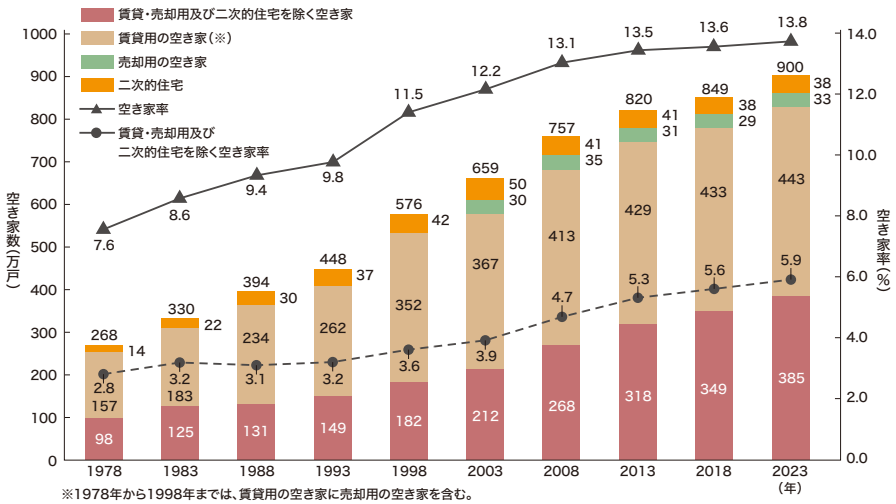
近年、メディアでも度々取り上げられている日本の空き家問題。少子高齢化、人口の減少、相続、建物の老朽化といったさまざまな要因によって生じる空き家は増加の一途をたどり、今では日本全体の課題として注目されています。政府が行った最新の調査結果からも、この問題が深刻化していることがわかります。

今年4月、総務省は2023年10月に実施した「住宅・土地統計調査」の速報集計結果を発表しました。この調査は1948年から5年に一度行われており、今回の調査で全国の空き家数は過去最高の900万戸を記録し、前回調査から51万戸増加しました。総住宅数に占める空き家の割合（空き家率）も13.8％で、0.2ポイント上昇しました。また、空き家数のうち、賃貸・売却用や二次的住宅（別荘等）を除く空き家は36万戸増加の385万戸となり、総住宅数に占める割合は5.9％に。全ての項目で過去最多を更新しました。

年々増え続ける空き家に対して国や地方自治体、不動産業界の各方面で改善に向けた取り組みが進められていますが、その一方、民間での新たな動きに注目が集まっています。それは外国人の空き家購入です。日本家屋や周辺の環境に価値を見出し、マイホームやセカンドハウスとして空き家を購入する外国人が増えているといいます。

そんな流れと並行して海外に向けて物件情報を発信したり、日本語がわからない人たちのために一連のサポートを行ったりする民間サービスも

図表1　空き家数及び空き家率の推移－全国



※1978年から1998年までは、賃貸用の空き家に売却用の空き家を含む。
出典：総務省「令和5年住宅・土地統計調査」速報集計

増えてきました。

空き家を外国人が買うという新しい動きの中には、今後空き家問題を解消する上で参考になるヒントが隠れているかもしれません。そこで、外国人向けに空き家購入のコンサルティングサービスを展開しているアレン・パーカーさんにお話をうかがいました。

「Akiya ＆ Inaka」の物件例。伝統的な技巧を施した和室は外国人に人気

磨き上げられた階段など、元の家主が大切に使ってきたことがわかる

日本の四季を満喫できる和風の庭は、外国人を魅了するポイントの一つ

日本人には当然の瓦も外国人には新鮮

写真提供（全て）：Akiya ＆ Inaka

空き家問題の一助にと始まった取り組み

行政機関向けの政策提言の助言や企業のPRコンサルティングを手がけるパルテノンジャパン株式会社（所在地：東京）の代表取締役社長を務めるアレン・パーカーさん。2020年8月、同社の新事業として、日本で住居購入を希望する外国人へ物件紹介から契約・購入サポートまでの不動産コンサルティングを行う有料サービス「Akiya ＆ Inaka」を立ち上げました。その名のとおり、日本各地の田舎にある魅力的な古い空き家を紹介するサービスです。

当時はコロナ禍でしたが、そのタイミングでサービスを立ち上げたのにはきっかけがありました。

「都内に住んでいる外国人から、安心して暮らせるように、もう少し開けた土地に住みたいと相談があったのです。それを聞いて日本の空き家問題のことを思いつきました。田舎にある空き家を外国人が購入すれば、ウィンウィンなのではないかと。日本の田舎は自然が豊かで、外国人にとっては魅力的な住環境です。しかも田舎には古くても十分に住める家が空き家としてたくさん残されている。そこに着目しました」とアレンさんは話します。

アメリカ・テネシー州から日本に移住して17年。以降、各地の田舎でその素晴らしさを実感してきたというアレンさんは、自身の会社が掲げる地方創生への貢献というビジョンのもと、空き家対策に取り組みたいという思いを抱いていました。

サービス立ち上げを後押ししたものは他にもありました。一つは過去に外国人の賃貸・売買契約の翻訳・通訳、渉外業務を請け負った経験から、外国人が不動産を手に入れる際の契約・決済プロセスの複雑さ、言葉の壁を理解していたこと。これは大きな強みでもありました。

もう一つは、空き家販売において不動産業者を悩ませる報酬額の低さとそれがもたらす影響の認識です。「リーズナブルな空き家は、決められた仲介手数料で動く不動産会社にとってはあまり『面白くない』物件なのではないでしょうか。報酬が少ない上に、10回内見に案内しても売れるかどうかわからない。案内するたびに時間やお金のコストもかかりますから、それに対するリターンが小さいとなると不動産屋さんの熱意も下がってしまいますよね。しかもそうなることで、物件購入に興味を持つ人に十分なサービスが届かない状況も招いてしまう。そうさせないために新しいやり方が必要だと考えたのです」（アレンさん）。

双方の満足度を高めた提供サービスの有料化

「Akiya ＆ Inaka」では「物件のリサーチ」「内見の案内」「契約・購入手続きのサポート※」という3段階のサービスを有料で提供しています。それぞれの労力に見合った報酬が生じることで、依頼者の希望に合う物件の吟味や物件レポートの作成に時間を割くことができ、お客様が検討するのに十分な情報を提供することができるといいます。物件の内見も東京から他県へ案内することが多いため、1日単位

図表2　Akiya & Inakaによる不動産コンサルティングの概要

1. 物件のリサーチ

- 依頼者の希望条件を確認（購入目的、土地や物件への希望、予算など）
- 希望条件に合う田舎（地域）と物件を複数探し、詳細をまとめたレポートを提出

2. 物件の内見案内

- 依頼者を物件に案内（オンライン内見にも対応）
- 物件の状況確認（既存資料と物件の照合、ハザードマップ確認、地盤調査など）
- 提携している不動産会社の宅建士による交渉サポート

3. 購入手続きのサポート

- 実際の仲介を行う提携不動産会社や司法書士の手配
- 契約内容など手続きの翻訳・通訳
- 依頼者が用意すべき書類の説明と確認

の基本料金を設けていますが、そこには依頼者が後日じっくり比較検討できるように建物の外内観と周辺環境をおさめた写真・ドローン動画の撮影といった手厚いサポートも含まれています。

不動産取引以外のサービスを有料化することのメリットは大きく、一貫して質の良いサービスを提供することができるほか、建物や土地に関してマイナス点がある場合もオープンに伝えられるといいます。依頼者もある程度の料金を支払うことになるため、本気で物件を探している人が集まるようになり、最終的にはクオリティーの高い取引が行えているそうです。

アレンさんは、これは不動産会社ではない自分たちの手法であり、そのまま不動産会社に当てはめることは難しいかもしれないと前置きした上で、「世の中には、不動産会社が成功報酬だけで動いてくれるという既成概念があると思います。しかし、そこには逆の発想も必要で、有料にすることで、より良いサービスをお客様へ提供できるようになるのであれば、そちらを選択すべきではないでしょうか。物件探しも内見の案内も不動産会社の専門知識と腕の見せどころですから、それを付加価値としてアピールして、『タダではもらえないサービスがある』というように考え方を変えていけたらいいですよね」と話します。

※不動産仲介は提携不動産会社、不動産登記は提携先の司法書士法人が請け負う。

田舎も空き家にも肯定的。外国人のユニークな視点

この4年で「Akiya & Inaka」のサービスをさまざまな人が利用しました。客層の上位はアメリカ人、オーストラリア人、そして日本在住の外国人で、年齢層は40～60代が中心。中には日本人もいました。主たる購入理由はセカンドハウスで、購入が成立した地域は群馬県、静岡県、京都府、広島県、長野県、栃木県、埼玉県と多様です。中でも埼玉はアクセスの良さ、自然災害への強さという観点からも「Akiya & Inaka」がお薦めしているエリアです。

防災面では、地震や台風など自然災害が多い日本だけに、物件周辺のハザードマップ確認は欠かさず、盛土など、土地に関して心配なことがある場合には地盤調査を実施しています。同様に、建物に関しても必要に応じて住宅診断を行っています。

依頼者から寄せられる物件のリクエストは多岐にわたりますが、人気が高いのは、さまざまな匠技が残されている日本家屋で、手の込んだ欄間や床の間などがある和室は大変喜ばれるといいます。他にも150平方メートル以上あるような広い家、隣家から少し離れていて開けた風景が楽しめる家も人気です。部屋から浮世絵に登場するような富士山を臨むことができる家を探してほしいという依頼もあるそうで、外国人がいかに日本の自然や建築文化に魅力を感じているかが伝わってきます。

また、築年数の古さに関しては、欧米では古い家ほど価値があるものとされ、メンテナンスしながら住むものと考える人が多いため、ネガティブな反応は少ないそうです。リフォームが必要でも売主側が良かれと考えて現代的なリフォームを施すのではなく、購入者が物件の古き良き部分を残す方向でリフォームできることの方が好まれるといいます。

このように海外の人にとって、日本の「田舎」や「空き家」はとてもポジティブな存在なのです。

「しかし、日本では残念なことに田舎も空き家もネガティブワードです。空き家は放置され、崩れかけている。相続で揉めているから空き家なんじゃないかと噂の元にすらなっています。田舎も交通の便が悪い、仕事がない、

美しい山並みを極上の風景として楽しむことができる日本の田舎

昭和のようなレトロな雰囲気を感じられる物件も人気

大きな庭石や飛石を配した豪華な庭付き物件。特に地方の空き家には広い庭を持つものが多く、空き家を探している人にとっては願ってもない物件だ

写真提供(全て):Akiya & Inaka

「Akiya & Inaka」の活動を通じて、空き家問題に取り組んでいるアレン・パーカーさん

時には残置物込みで売られる物件もあり、購入者にとってはお宝探しに

若い人がいない……とネガティブなイメージばかりですね。確かに都会は便利ですが、地方にも田舎にもそれぞれの良さがあり、空き家もいろいろな活用の仕方があって可能性を秘めています。私はこの2つの言葉をリブランディングしたいという思いでこの活動を続けています」(アレンさん)。

空き家問題に臨むために取り組むべきこととは

アレンさんは、この仕事に取り組むことで喜んでくれる人も多く、地方活性化にも貢献できてうれしいといいます。それでは、新たに感じている課題などはあるのでしょうか。

「今後は、日本人の方にも空き家の面白さを伝えていきながら、空き家がなぜ売れないのかという問題についても知ってもらい、その対策も広く考えてもらう必要があると考えています。おそらく私たちの取り組み方とは別のやり方もあるはずです。不動産にまつわる各ステークホルダーが動かなければ、空き家問題はどうにもなりませんから、私もとにかくアクションを起こしてスマートに動きたい。一緒に動く人も増やしていきたいと考えていますので、それを不動産業の皆様に呼びかけていきたいです」(アレンさん)。

昔の日本家屋が大好きだというアレンさん。昭和の時代に建てられた住宅にも伝統的な職人の技や上質な建材が使われた価値の高いものが多く、外国人だけでなく日本人にもその良さや魅力を知ってほしい、そのまま空き家となるのはもったいないと語ります。

現在、国内でも使える空き家の流通を促す動きが加速していて、今年6月には国土交通省が「不動産業による空き家対策推進プログラム」を策定しました。このような国、不動産業界、そして民間での活発な取り組みが今後ますます期待されることでしょう。

図表3　令和6年6月に国土交通省が策定した「不動産業による空き家対策推進プログラム」の概要

流通に適した空き家等の掘り起こし

1. 所有者への相談体制の強化
2. 不動産業における空き家対策の担い手育成
3. 地方公共団体との連携による不動産業の活動拡大
4. 官民一体となった情報発信の強化

空き家流通のビジネス化支援

1. 空き家等に係る媒介報酬規制の見直し
2. 「空き家管理受託のガイドライン」の策定・普及
3. 媒介業務に含まれないコンサルティング業務の促進
4. 不動産DXにより業務を効率化し、担い手を確保

巻頭特集2　ニュースの解説

news

explain

再生可能エネルギーの最注目トレンド

「地熱発電」の可能性

電気代が上昇するなか、地球環境保護の観点からも「再生可能エネルギー」が注目されています。

特に、今回着目したのは「地熱発電」。太陽光や風力など自然を利用したエネルギーのなかでも、安定供給が可能な純国産エネルギーとして長年期待されながら、国内シェアが1%に満たないのはなぜなのか。地熱発電の現状と今後の展望などを、国立研究開発法人 産業技術総合研究所 再生可能エネルギー研究センター　地熱チームに取材しました。

家計を圧迫する電気代

「観測史上、最も暑い」ともいわれた夏がやっと終わりました。冷房などで適切な温度管理をしなければ命の危険もありうるような猛暑が去ったあと、請求された電気代を見てびっくりした方も多かったのではないでしょうか。

そのようななかで、ある工務店が「家庭の電気料金に関する意識調査2024」というアンケートを行いました。「物価上昇によって、家計で最も影響を受けているのは何ですか？」との問いに対して、最も多かった回答は「電気代」。4割以上の人が影響を受けていると答えたのです（図表1）。さらに、電気代と回答した人に「電気料金の値上がりに対して不安を感じていますか？」と問うと、実に7割以上の人が「とても不安を感じている」と答えました。

世界的な燃料や原材料費の高騰、円安などを要因とする物価の上昇を受け、電気代が家計を大きく圧迫していることがよくわかります。

注目される「再生可能エネルギー」

そこで、近年注目されているのが「再生可能エネルギー（以下、再エネ）」です。再エネは太陽光、風力、水力、バイオマス、地熱、太陽熱発電などで、地球環境に優しいといわれるエネルギーのこと。主に自然界に存在するエネルギーを利用するため、さまざまな場所に存在し、枯渇しないことが大きな特徴です。

現在、日本のエネルギー利用は、海外から輸入される石油・石炭・天然ガス（LNG）などの化石燃料に大きく依存しており、2022年度では83.5%が化石燃料となっています（図表2）。

ちなみに、2010年度との比較でみると、現在の化石燃料依存度の方が高くなっていますが、これは2011年の東日本大震災を受け、原子力発電の割合が大きく減ったことが原因です。しかし、その間の再エネ等の比率を見ると、4.4%から10.3%に伸びており、原発事故を受けて国として再エネに力を入れてきたことがわかります。

わが国では、2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにすることを目指す「2050年カーボンニュートラル」を宣言しており、特に温室効果ガス排出の8割以上を占めるエネルギー分野の取り組みが重要とされています。

東日本大震災から10年後の2021年に策定された「第6次エネルギー基本計画」では、「再エネの主力電源化を徹底し、再エネに最優先の原則で取り組み、国民負担の抑制と地域との共生を図りながら最大限の導入を促す」方針を明示。これにより、2021年現在のエネルギー自給率13.3%から2030年には30%程度とする、という目標が掲げられました。再エネの活用は、国として、また全世界的に、喫緊の課題となっているのです。

ポテンシャルが高い日本の地熱発電

そのようななかで、今回特に注目したいのが「地熱発電」です。

日本は世界でも有数の火山国。エネルギー資源が少ないといわれ、約9割を輸入に頼っているわが国ではありますが、その足下には膨大な資源が眠っているのです。地熱発電は、クリーンな純国産エネルギーとして、今期待が高まっているエネルギーのひとつです。

日本における地熱資源量のポテンシャルは高く、約2,300万kWと世界でもアメリカ、インドネシアに次ぐ第3位となっています（図表3）。しかし、発電設備の容量は61万kW（全国約40地点の地熱発電所による）で世界第10位※1。資源量に対する割合からみて非常に少ないうえ、国内の総発電電力量の中に占める割合も0.3%程度※2にとどまっているのが現状です。

いったいなぜ地熱発電は進まないのか？　その原因をお話しする前に、まずは地熱発電の仕組みについて、簡単に見ていくことにしましょう。

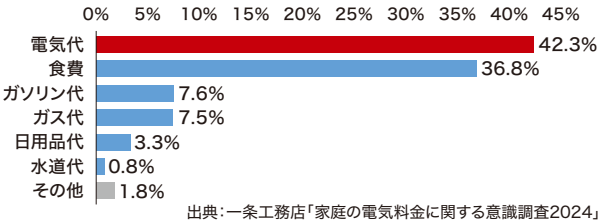
※1 2024年4月現在。日本地熱協会Webサイトより
※2 経済産業省 資源エネルギー庁「最終エネルギー消費（参考1）」2022年データより

地熱発電の基本的な仕組み

地熱発電についてお話をうかがったのは、福島県郡山市の（国研）産業技術総合研究所　福島再生可能エネルギー研究所（FREA）に拠点のある再生可能エネルギー研究センター　地熱チームの研究チーム長である山谷祐介さんです。FREAは、政府による東日本大震災からの復興の基本方針により、2014年4月に国立研究開発法人産業技術総合研究所の新たな研究開発拠点として、福島県郡山市に開所しました。再エネに特化した研究施設で、地熱をはじめ太陽光、風力、水素エネルギーなど10のチームからなる再生可能エネルギー研究センターが研究を実施しています。

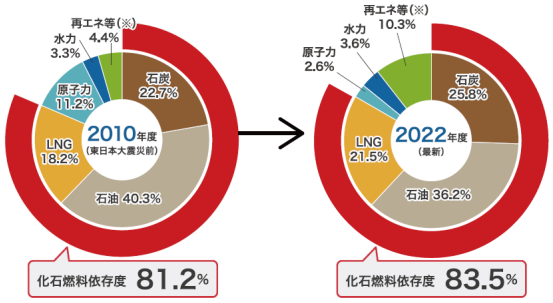
「まず、地熱と地中熱は全く違うものなんです」と山谷さん。地中熱は、季節を問わず安定した温度を保つ地中の熱を、そのまま利用する技術です。地下100m程度までの熱エネルギーを地中から取り出し、冷暖房や給湯などに利用している施設があることは、みなさんもよくご存じのことと思います。

図表1　物価上昇によって、家計で最も影響を受けているもの



出典：一条工務店「家庭の電気料金に関する意識調査2024」

図表2　管理計画認定制度の認定基準



出典：資源エネルギー庁「総合エネルギー統計」の2022年度速報値より抜粋

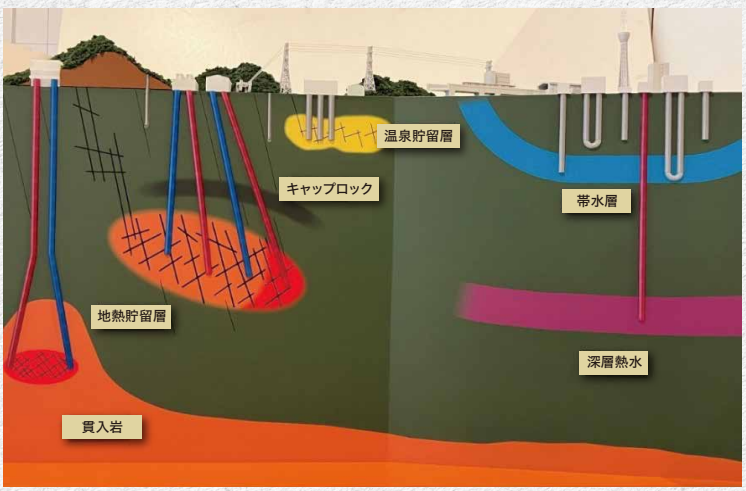
図表3　主要国における地熱資源量および地熱発電設備容量

国名	地熱資源量（万kW）	地熱発電設備容量（万kW）
アメリカ合衆国	3,000	372
インドネシア	2,779	186
日本	2,347	61（2021年末時点）
ケニア	700	68
フィリピン	600	193
メキシコ	600	92
アイスランド	580	71
エチオピア	500	1
ニュージーランド	365	98
イタリア	327	92
ペルー	300	0

※地熱資源量は、JICA作成資料（平成22年）および産業総合技術研究所作成資料（平成20年）等より抜粋して作成。
※地熱発電設備容量はBP「Statistical Review of World Energy 2018」等より抜粋して作成。

出典：経済産業省 資源エネルギー庁サイト

図表4　地熱の概念図



温泉が出る層（黄色部）と地熱の熱源（マグマ）がある地熱貯留層（オレンジ部）とは深度が異なるうえ、間には水を通さない岩（キャップロック）があるため、一般的には、温泉貯留層と地熱貯留層の水は接続していないと考えられている／©産総研（展示資料）

図表5　温泉モニタリングシステム

地熱チームでは、地熱と温泉の関係を科学的に説明するために、温泉の泉質（温度、流量、電気伝導度等）を監視できるモニタリング装置を開発し、全国10箇所の温泉で試験を行ってきた／©産総研

地熱はそれよりももっと深く、地下1.5～3km程度まで井戸を掘り、そこから出る蒸気を利用して発電する技術です。高温高圧の地下水、つまり蒸気を取り出して、タービンを回転させて発電させます。発電に使用した後の蒸気は冷えて水となり、それをさらに一定の温度まで冷やして別の井戸から地下に戻す「生産と還元」を繰り返すことで、安定した電力供給が可能です。

もちろん、地下ならどこでもいいというわけではなく、「地熱貯留層」といわれる場所を見つけて、ピンポイントで井戸を掘らなければなりません。200～300℃にもなる地熱貯留層は、その周辺に「キャップロック」と呼ばれる水を通しにくい粘土層を持ち、地表からしみ込んだ雨水などが溜まっている場所。「つまり、地中にある天然のエネルギーの入れ物です」と山谷さんは言います（図表4）。

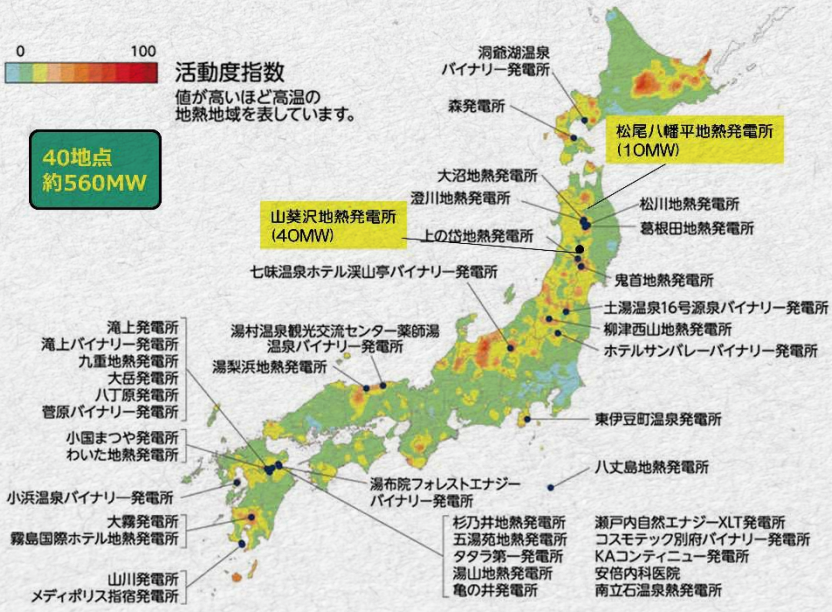
立ちはだかる4つの課題

基本的な地熱発電の仕組みがわかったところで、なぜ今までそれが進んでこなかったのかをお聞きしました。「課題は大きく分けて4つほど考えられます」と山谷さん。

まず1つ目は、地熱貯留層のある場所は大抵山地であるため、国立公園や国定公園に指定されていることが多く、開発に規制がかかっていることです。実際に第一次石油ショックのあった1973年以後は地熱発電が脚光を浴び、国策として盛んに研究されていた時期もあったようですが、環境庁（当時）によって国立・国定公園での開発制限がかけられ、新たな開発が難しくなった「地熱・冬の時代」があったそうです。現在は、東日本大震災以降のエネルギー危機をきっかけに規制が緩和され、調査の再開や助成金の交付などによって「盛り返しつつある状態」（山谷さん）とのことでした。

2つ目は、初期投資費用の高さと開発リスク。井戸を1本掘るのに数億から10億円かかるうえ、運用開始まで

図表6　国内の主な地熱発電所と地質調査総合センター（2009）による地熱活動度指数（日本地熱協会資料に加筆）



地熱地域が東北、九州、北海道に集中していることがわかる／©産総研

のリードタイムが10～15年と長いこと。前述したように、地熱貯留層に向かってピンポイントで掘る必要があるのですが、その確度が時には3割程度と低いことが挙げられます。

3つ目は、地域住民との合意形成です。特に慎重な対話により信頼関係を築くことが必要なのは温泉施設で、近隣に井戸を掘るとなると、温泉への影響の心配から反対されるケースもあります。実際の温泉への影響については、「掘る深さが全く違いますし、温泉用に掘る井戸と地熱貯留層の間にはキャップロックがあるため影響は少ないと説明されることが多いですが、絶対にないとは言い切れないので科学的な監視が必要」（山谷さん）ということのようです（図表4・5）。

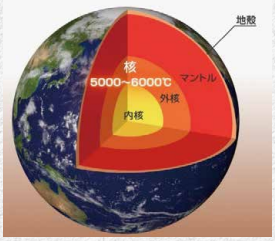
最後の課題は、適地が限られること。地熱発電に適した場所は主に東北と九州、北海道に集中していますが（図表6）、そもそも道路さえもないような場所であることも多く、せっかく適地を見つけても道路からつくらなければならないとか、地元住民が「地熱発電で街おこしをしたい」と手を上げてくれても、調べてみたら適地でなかったということもあるそうです。これら4つの課題が複合的に絡まって断念するケースもあります。

地熱発電、今後の展望

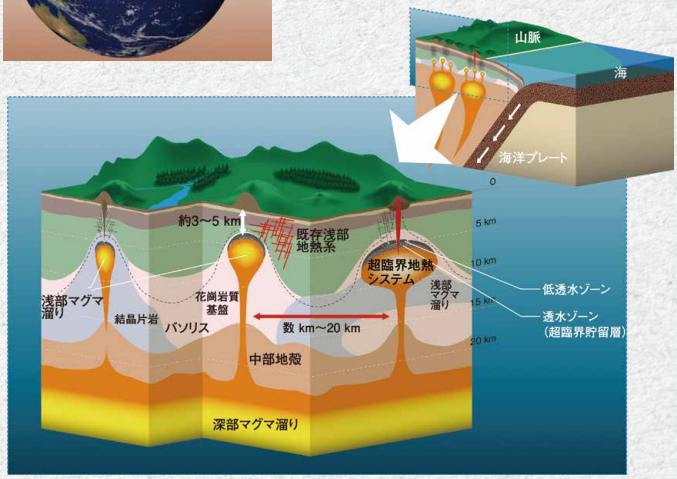
さらに、地熱発電が環境に及ぼす影響についても、考えなければなりません。「先に述べた温泉への影響、自然豊かな場所に大きな音を出す発電施設ができることへの景観や周辺の植生や生態系などへの影響、地下を掘る際に

国立研究開発法人 産業技術総合研究所 福島再生可能エネルギー研究所
東日本大震災に伴い発生した原発事故からの復旧・復興を目指す福島県を、「再生可能エネルギー先駆けの地ふくしま」として再生するため、2014年、郡山市に開所。太陽光、風力、水素など、さまざまな再生可能エネルギー研究が進められている。／©産総研

図表7　超臨界地熱システムの概念図



将来の地熱発電のブレイクスルーといわれる超臨界地熱発電は、地下3～5kmに存在するマントル・マグマを起源とする超臨界岩体を利用する技術で、アイスランドなど、世界で研究が進められている／©産総研



毒性のある流体が出てくる可能性、因果関係が証明しにくいのですが、開発に関連した地震が起こる可能性なども否定できません」と山谷さんは言います。もちろん、出力1万kW以上の地熱発電所に関しては、必ず環境アセスメント（環境影響評価）を行うことになっているため安心です。

地熱チームでは、これらの課題を解決するため、たとえば地熱貯留層や温泉の高度モニタリング技術の開発など、さまざまな研究を重ねています。近年では、「超臨界地熱発電」の分野にも手を広げているそうです。これは、5km程度と地熱貯留層よりもっと深部にあるマグマの塊の上部に存在する、超臨界状態の水を利用した発電方法。海洋プレートによって引き込まれた海水が起源であるこの水は400～500℃で、1本の井戸からより大きなエネルギーが利用可能だと考えられています。FREAなどの研究（NEDO※3委託事業）により、岩手県の葛根田地域に超臨界地熱システムがあり、100MWの発電が40年以上可能という調査結果も出ているそうです（図表7）。

天候や気象環境に左右されにくく、昼夜を問わず安定して発電できる地熱発電。純国産のクリーンエネルギーとして為替等の影響を受けることもなく、資源の少ないわが国でエネルギー自給の切り札となるのか、今後の研究に期待しましょう。

再生可能エネルギー研究センター
地熱チームの研究チーム長
山谷 祐介 氏（理学博士）

※3 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

法律相談

Vol.102

契約不適合責任（地中埋設物）

Question

建物を建てるために土地を購入しましたが、引渡しを受けた後、地中からコンクリートブロックの破片等の廃棄物（ガラ）が見つかりました。売買契約書には、売主は土地上の建物、工作物、立木等の一切を解体・撤去して引き渡すとの取決めがあります。売主に損害賠償を請求することができるでしょうか。

Answer

売主には、廃棄物の撤去義務がありますから、廃棄物を撤去するための費用について、損害賠償を請求することができます。

契約不適合責任・廃棄物の撤去義務

売買契約において、引き渡された目的物が種類、品質または数量に関して契約の内容に適合しないものであるときには、売主は契約不適合責任を負います（民法562条1項・564条・415条）。民法上、契約不適合責任は、①追完請求、②代金減額請求、③損害賠償請求、④契約解除の4つがその内容となっています（図表1）。

引き渡された目的物が契約不適合であって、買主に損害が生じたときには、買主は、売主に対して、損害賠償を請求することができます（同法564条・415条）。

地中埋設物

土の中にはさまざまな物が含まれ、また、埋設されています。どのような埋設物が存在していると契約不適合になるのかは、それぞれの売買契約の内容によりますが、建物建築を目的として土地を購入したときは、建物を建築するために、地盤の整備・改良を行い、基礎、浄化槽などの建築設備を埋設することになります。地中に、そのために支障となる異物があれば、契約不適合です。『土地上に建物を建築するについて支障となる質・量の異物が地中に存在するために、その土地の外見から通常予測され得る地盤の整備・改良の程度を超える特別の異物除去工事等を必要とする場合には、宅地として通常有すべき性状を備えないものとして土地の瑕疵になる』（大阪高判平成25.7.12判時2200号70頁）のであり、コンクリートやアスファルトのガラ・杭や構造物の残骸・産業廃棄物等々が存在することは、多くの裁判例で瑕疵とされています。

東京地判令和2.11.26

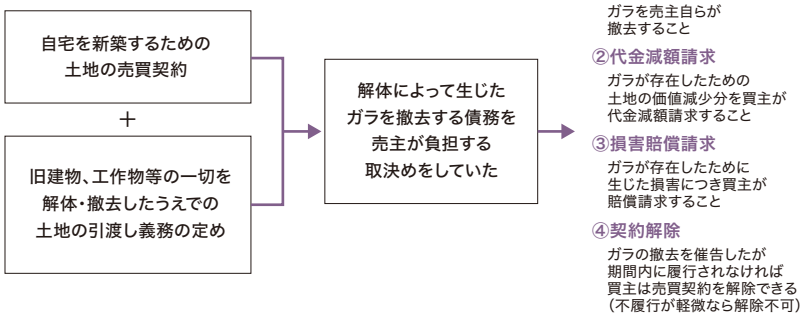
東京地判令和2.11.26-2020WLJPCA11268006は、土地に廃

棄物が埋まっていたことから、売主に廃棄物を撤去する義務があるとされたケースです。「売主は、旧建物、工作物および立木等の一切を解体・撤去したうえで、土地を引き渡さなければならない」（本件特約）と定められていたにもかかわらず、コンクリートブロックの破片等の廃棄物（ガラ）が残されていました。『買主Xは、自宅を新築する目的で本件土地を購入したものであるところ、本件土地が、住宅街の一角にあり、通常は個人の住宅を建てる用途で利用されることからすれば、売主YもXの意図を十分認識し得たものと認められる。そうすると、本件特約において、旧建物、工作物及び立木等を解体撤去することとした目的は、Xが本件土地上に新たな建物や工作物を自由に建築又は設置できる状態にすることにあることは明らかであり、Yは、本件解体撤去債務として、本件土地上への新たな建物や工作物の建設に支障が生じない程度に、旧建物、工作物及び立木等を解体した上で、これらの解体によって生じたガラを撤去する債務を負担していたものと解するのが、当事者の合理的意思に沿う』として、売主の責任が認められました。

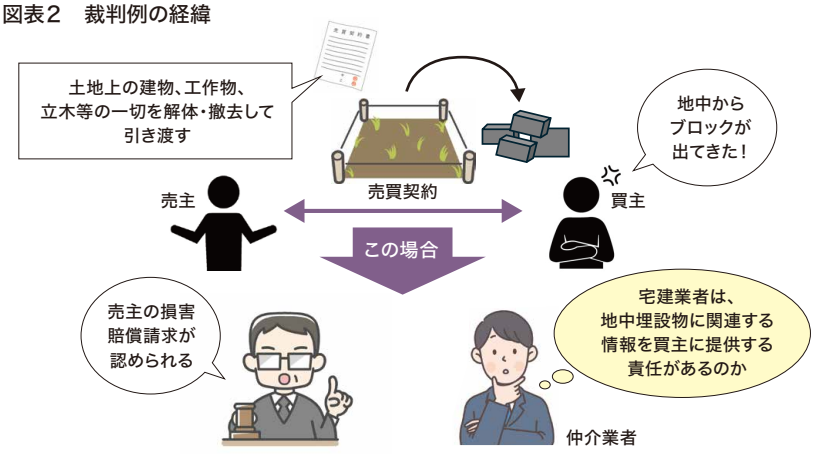
宅建業者としての留意事項

土地の購入者の多くが、土地上の建物建築を目的としています。土地売買の仲介業者は、できる限り土地の埋設物について注意を払わなければなりません。地中に廃棄物が存在することは外見からはわかりませんが、その土地にどのような建物が建っていたのか、どのように使われていたのかを確かめれば、ある程度の見当をつけることができます。土地取引の専門家として、宅建業者は、地中埋設物に関連する情報を買主に提供する責任があります。

図表1　地中埋設物に関する売主の契約不適合責任



図表2　裁判例の経緯



今回のポイント

- 引き渡された土地に埋設物が存在し、買主に損害が生じたときには、買主は、売主に対して、契約不適合責任として損害賠償を請求することができる。
- 売買契約において、売主が地中埋設物を撤去して引き渡すとの取決めがある場合には、地中埋設物の撤去は売主の義務となる。
- 売買契約書に、売主は土地上の建物、工作物、立木等の一切を解体・撤去して引き渡すとの取決めがあったにもかかわらず、コンクリートガラ等の埋設物を残したまま引き渡しがなされたケースでは、売主の損害賠償請求が認められた。
- 土地の売買契約の仲介業者は、その土地にどのような建物が建っていたのか、どのように使われていたのかを確かめたうえで、地中埋設物に関連する情報を買主に提供する責任がある。

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。

税務相談

Vol.58

災害により居住の用に供することができなくなった場合の住宅ローン特別控除の取扱い

Question

私は、所得税の住宅ローン特別控除の適用を受けていますが、近年、各地で大きな災害が起きているので被災したときのことが心配です。適用を受けていた家屋が災害により居住することができなくなった場合、引き続きこの控除の適用を受けることはできますか。

Answer

住宅ローン特別控除の適用を受けていた家屋が災害により居住できなくなった場合であっても、居住の用に供することができなくなった日の属する年以後の残りの控除期間（後記2.(2)①イ～ハの年以後の各年を除く）について、引き続きこの控除の適用を受けることができる特例が設けられています。

1. 住宅ローン特別控除の概要

個人が住宅ローン等を利用して、マイホームの新築、取得または増改築等（以下「取得等」）をし、令和7年12月31日までの間に自己の居住の用に供したときは、一定の要件のもと、家屋等の区分および居住年に応じて、その取得等に係る住宅ローン等の年末残高の合計額等を基として計算した金額を、居住の用に供した年分以後の一定期間の各年分の所得税額から控除することができます。これを住宅ローン特別控除といいます。

2. 災害により居住の用に供することができなくなった場合の住宅ローン特別控除の特例

(1) 住宅ローン特別控除の適用を受けていた人が、災害により家屋を居住の用に供することができなくなった場合の継続適用の特例

①特例の概要

住宅ローン特別控除を受けるためには、原則として、住宅の取得等をした人が、その住宅の取得等の日から6カ月以内に入居し、かつ、この控除を受ける年の12月31日（その人が死亡した日の属する年については、その死亡の日）まで引き続き居住していることが要件とされています。

ただし、平成28年1月1日以後に住宅ローン特別控除の適用を受けていた家屋（以下「従前家屋」）が、災害(注)により居住できなくなった場合、居住の用に供することができなくなった日の属する年以後の残りの控除期間（後記(2)①イ～ハの年以後の各年を除く）においても、引き続きこの控除の適用を受ける特例が設けられています（租税特別措置法41条34項）。この特例は、災害により平成28年1月1日以後に居住の用に供することができなくなった場合の、平成29年分以後の適用期間内について適用されています。

(注)前記の「災害」とは、次に掲げる災害をいいます。
一.震災、風水害、火災
二.冷害、雪害、干害、落雷、噴火その他の自然現象の異変による災害
三.鉱害、火薬類の爆発その他の人為による異常な災害
四.害虫、害獣その他の生物による異常な災害

②特例が設けられた理由

災害という住宅ローン特別控除

適用者の責任外の事象により、家屋を居住の用に供することができなくなった場合についてまで、「居住の用に供していない」ことを理由に控除の適用を受けることができないとするのは酷です。このため、災害により居住の用に供することができなくなった後の、住宅ローン特別控除の残りの期間（以下「残存期間」）について、その適用を受けることができるという控除適用者の期待権に配慮する観点から、この特例が設けられています。

(2)適用除外とされる年

①概要

次に掲げる年以後の各年については、前記(1)①の特例の適用を受けることができません。

イ.従前家屋や従前土地等（その敷地の用に供されていた土地等をいう）または災害発生後に従前土地等に建築した建物・構築物を、事業や賃貸の用に供した年または生計を一にする親族等に無償で貸し付けた年

ロ.従前家屋または従前土地等を譲渡した日の属する年分について、所得税の居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算および繰越控除または特定居住用財産の譲渡損失の損益通算および繰越控除の適用を受ける場合における、その譲渡の日の属する年

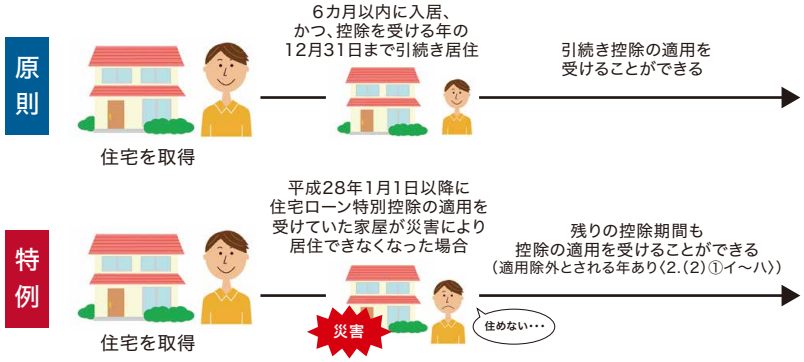
ハ.従前家屋を居住の用に供することができなくなった以後において、この従前家屋以外の家屋に係る住宅ローンについて、最初に住宅ローン特別控除等を受ける年

ただし、被災者の生活再建を支援する観点から、イとハについて、被災者生活再建支援法が適用された市区町村の区域内に所在する従前家屋につき災害を受けた場合には、前記の取扱いの対象外とされます。たとえば、被災後新たに取得した家屋についても住宅ローン等を有することとなった場合には、この住宅ローン等と従前家屋に係る住宅ローン等については、重複して住宅ローン特別控除の適用を受けることができます。２以上の居住年にかかる住宅借入金等特別控除等の、控除額の調整措置による金額となります。

②適用除外とされた理由

前記イ～ハの年以後の各年について、従前家屋を他の用途に転用した場合（イ）、従前家屋またはその敷地等を譲渡して税制上の特例措置の適用を受ける場合（ロ）または新たに住宅の新築取得等をした家屋について住宅ローン特別控除等の適用を受けることとなる場合（ハ）には、従前家屋に係る住宅ローン特別控除の残存期間について控除の適用を受けることができるという控除適用者の期待権に配慮する必要性が乏しいため、原則として(1)①の特例の適用除外とされています。

図表　住宅ローン特別控除と特例の適用要件



今回のポイント

●前記1.の下線部のとおり、住宅ローン特別控除は、適用年の年末における住宅ローン等の残高を基に控除額を計算するため、12月31日時点で住宅ローン等の残高のない年については、前記2.の特例の適用がある場合であっても、住宅ローン特別控除の適用を受けることはできません。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部部長　税理士
山崎 信義

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。

相続相談

Vol.42

不動産の売却契約後、引渡し前に相続が発生。税金はどうなる？

Question

父と私が住んでいた家とその敷地を売ることになりました。私は一足先に別宅に引っ越したのですが、引渡しをする前に父が急に亡くなってしまいました。売却契約自体は問題なく履行されましたが、この不動産の税金はどうなるのでしょうか？

Answer

不動産を譲渡した日を「契約日」にするか「引渡日」にするかで取扱いが変わります。くわしく見てみましょう。

「引渡日」を譲渡した日とする場合

原則的な考え方として、所得税法では不動産は引渡しを以て譲渡されたと考えます。この考え方に基づけば、引渡し前に相続が発生しており、所有権は父から相続人である相談者に移っているので、不動産を売ったのは相続人（相談者）であるとして税法の各規定を検討することになります。

もし、この不動産が相続人にとってのマイホームであるならば、居住用財産を譲渡した場合の居住用の3,000万円の控除特例の対象とすることができます。相続人のマイホームでなくとも、各要件を満たせば、被相続人の居住用財産（空き家）にかかる譲渡所得の特別控除の特例（以下「空き家の3,000万円特別控除」）の適用対象にもなります。また、この不動産の相続に関して相続税が生じていれば、相続財産を譲渡した場合の相続税額の取得費加算の特例（以下「相続税の取得費加算」）を適用することもできます（空き家の3,000万円特別控除を使える物件だった場合は、いずれかの選択になる）。手続き上は相続人にとっての所得税なので、その申告・納付期限は、通常どおり引き渡した日の翌年2月16日から3月15日までになります。さらに、引渡日の翌年の1月1日に相続人が存命していれば、住民税の対象にもなります。

気を付けなければならないのは相続税です。「不動産の所有権は相続によって相続人に移り、その後譲渡された」という考え方に従えば、相続税においては不動産としての評価額を用いてもよさそうですが、実際には不動産ではなく残代金請求権として評価することになります。なぜなら税法の世界では、この時点で有している所有権は形式的なものにすぎず、実態としては買主から代金を請求できる権利を有していると考えるからです。不動産は通常、相続税評価額＜実勢価格となっていることを考えれば、相続税評価額が割高に計算されてしまうことを意味します。

「契約日」を譲渡した日とする場合

所得税では引渡日を譲渡日と考えますが、納税者の選択により契約日を譲渡日と扱うことも認められています。今回のケースに当てはめると、契約日時点ではまだ被相続人（父）が存命だったので、被相続人が不動産

を売ったとして所得税の申告をすることになります。つまり、この不動産が被相続人にとってのマイホームであれば、居住用の3,000万円特別控除の対象にすることができます。ただし、相続人（相談者）が不動産を売ったのではないことになるため、この相続に相続税が発生していても、相続税の取得費加算の対象にはならない点に注意してください。なお、譲渡した翌年の1月1日には被相続人はもう存在していないので、この不動産譲渡に住民税は課されないことになります。

気を付けなければならないのは申告期限です。通常の確定申告と違い、相続があった場合は「準確定申告」といって、相続開始を知った日（たいていの場合、死亡日と同義）から4カ月以内に申告・納付しなければなりません。一見すると余裕のある期間にもみえますが、相続が発生すると税金に関わること以外のものも含めてさまざまな手続き等をしなければならないので、うかうかしていると、あっという間に期限がやってきます。

相続税に関しては、引渡日を譲渡日とした場合と同じく、相続財産は残代金請求権として評価することになります（図表1）。

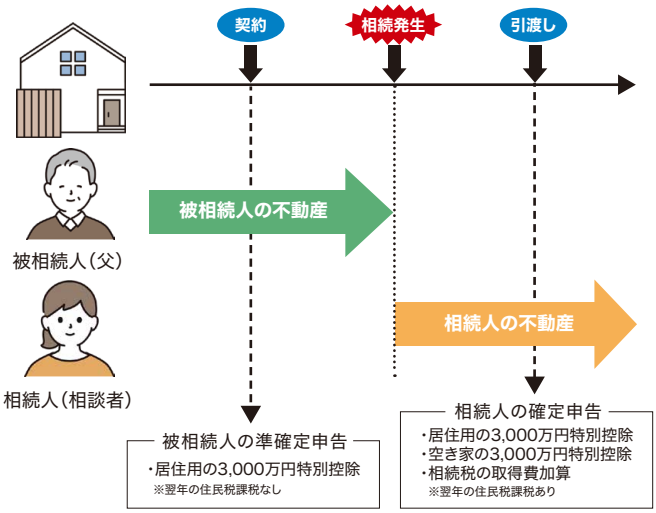
買主に相続があった場合

先の2つはいずれも売主に相続があった場合ですが、買主に相続が発生した場合はどうなるのでしょうか？

実は、基本的な考え方は売主の相続の場合と同じで、買主の相続人は引渡請求権という権利を相続したとみなされ、その評価額は売買契約における売買価額を用いることになります。売主相続の場合と異なる点は、引渡請求権というプラスの財産が立つと同時に、代金支払債務というマイナスの財産も発生するという点です。手付金等を脇に置くと、引渡請求権と代金支払債務は同額なので、最終的には相続税の金額に、大して影響を及ぼさないことがほとんどです。

なお、国税庁は買主相続の場合については、引渡請求権ではなく不動産として評価することも認めています。先述したように、不動産の相続税評価額は実勢価格を下回るケースが多いので、不動産として評価してもよいなら、そちらの方が納税者には有利です。ただし、ここには1つの重要な注意点があります。確かに国税庁は、財産評価基本通達による不動産評価額を用いても差し支えないとしていますが、その一方で、いかなる場合も通達評価で評価するとまでは言い切っておらず、財産の種類を不動産としたうえで、その評価額を契約に基づく売買価額と認定する可能性を否定していないのです（図表2）。こういうケースに出くわしたときに、どのような金額を相続税評価額とすべきかは、専門家に相談するようにしましょう。

図表1　契約後、引渡し前に相続が発生した場合の所得税



図表2　契約と引渡しの間に相続を挟んだ場合のまとめ

	売主		買主
	契約日基準	引渡日基準	
所得税	**被相続人の準確定申告** ・居住用の3,000万円特別控除（被相続人の住居として） ※住民税は課税されない	**相続人の確定申告** ・居住用の3,000万円特別控除（相続人の住居として） ・空き家の3,000万円特別控除 ・相続税の取得費加算 ※住民税の対象となる	
相続税	**残代金請求権**という相続財産として課税 課税価格＝売買契約金額 （手付金等、生前にすでに受領していた金額は除く）		・**引渡請求権**という相続財産として課税 課税価格＝売買契約金額 ・**代金支払債務**という債務として課税価格から控除（手付金等、生前にすでに支払っていた金額は除く） ※不動産として評価することも可能 ただし、相続税評価額に注意

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、證券会社、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）、『不動産業実務の手引 別巻』（大成出版社）など。

賃貸管理ビジネス

Vol.79

物件の資産価値を高める、リノベーション4つのメリット

Question

空室物件が増えたことで、退去後のリフォームすらしてくれない大家さんが増えています。いくら説得しても、なかなか聞き入れてくれません。リノベーションすれば入居者が決まると話してもうまく伝わらないのですが、何かよい方法はありませんか。

Answer

まずは市場性を意識した上で、リノベーションのメリットを伝えてみましょう。放置するだけでは何ひとつ改善しないだけでなく、資産価値そのものを下げてしまうことになるのです。

二極化する、物件の入居

物件の入居率は、入居希望者に求められる物件と、そうでない物件とで成果が二極化しています。都市部などの、人口減少が少なく賃貸住宅が好調なエリアでは、大幅に入居率が高まっている物件があります。その一方で、地方の郊外などでは、若年層の減少により苦戦している物件が数えきれないほどあります。キャッシュフローが悪化して、改善のための予算がないからといって、ただ待つだけでは、今後、賃貸経営がよくなることはありません。

空室が多い賃貸市場で競争し、高い成果を上げるためには、ライバル物件に勝る秀でた特徴を持つ、求められる物件になることが大切です。また、管理会社は、オーナーに対して、このような資産価値を向上させるための提案ができるようにならなければなりません。

それでは、即効性がある具体的な提案にはどのようなものがあるのでしょうか。たとえば、築年数が経過した空室物件でも「リノベーション」を行えば、現在の顧客ニーズに合致する物件となることができます。

リノベーションの4つのメリット

それでは、リノベーションをすることで、オーナーにとってどのようなメリットと効果があるのかを、4つのポイントに分けて解説していきます。

①最新設備の入居者ニーズで反響を増やす

入居者のライフスタイルは、時代の変化によって常に変わっていきます。特に、現代のようなIT時代は、はやり廃りが早く、その動きが顕著です。たとえば「高速無料インターネット」や「宅配ボックス」などは、もはや入居者の生活には欠かせない必須アイテムとなりつつあります。また、比較的安価で導入できる「TVモニターフォン」や、少し費用がかかっても「防犯カメラ」を設置するなど、都市部だけでなく郊外エリアでも、セキュリティに対するニーズが高まりつつあることは、管理会社としても意識すべきポイントです。また、水回りの清潔感や新しさは常に求められるものです。予算が限られている場合でも、費用を抑えて見た

目を良くする「カッティングシート」を採用することなども一つの方法です。

②「映える部屋」と「写真の質」は、ポータルサイトで差別化できる

ポータルサイトには、大量に空室情報が掲載されています。入居希望者が自分に合致する条件を入力したとしても、それでも絞り込みができないほどの情報が、サイト上にはあふれています。ところが、これらの空室物件の室内デザインを見ると、どれも「フローリング」に「白い壁紙」など、画一的なデザインばかりであることに気づきます。これではあふれる情報の海の中で、入居者の目に届かないため、「内見したい」という動機付けを引き上げることができません。

大量に情報があふれている今だからこそ、ポータルサイト内で勝負をしていかなければ、「検索」から「内見」というステージに上がることが難しいのです。よって、より目を引くような「アクセントクロス」や「人気の設備」などを取り入れた「映える部屋」と、それらの素材を存分に引き出すような魅力ある「写真の質」が重要といえるのです。

③需要を高めると、賃料を上げ資産性を維持できる

入居希望者に「求められる部屋」を提供することができれば、賃貸需要を高めることができます。賃料が経年変化とともに下落していくのは当然のことですが、差別化された部屋はインフレを考慮しなくても賃料を高めていくことが可能なのです。また、賃料の上昇は、収益還元で考えた場合、物件の価格を高めることに直結していくということが最重要ポイントです。

たとえば「物件価格＝賃料収入／市場の利回り」という公式がありますが、これに当てはめて考えると、6.0%で取引される市場では、賃料を1,000円高めることができれば、20万円高い価格で売却できる可能性があるということになります（20万円＝1,000円×12カ月／6.0%）。お金をかけずに放置をすれば、求められる入居者ニーズとかけ離れてしまうため、「賃料下落」から「資産価値の下落」という、負のサイクルに陥ってしまうことを、常に頭に置いておくべきです。

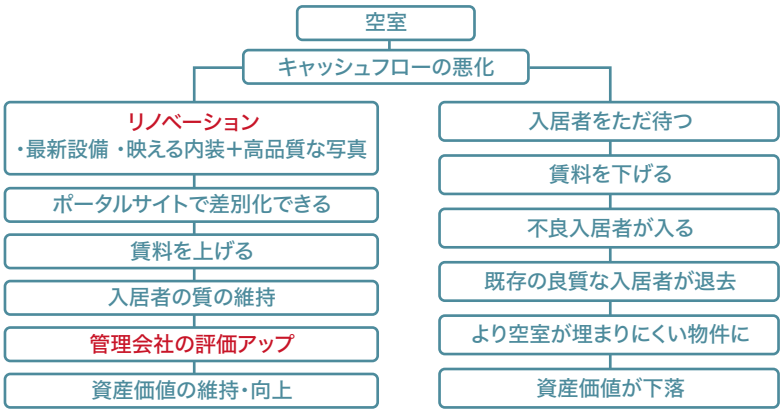
④入居者の質を維持できる

何もせずに放置したままの空室では、入居者がなかなか決まりにくくなります。そうなると、賃料を下げて募集をすることになるのではないでしょうか。賃料を下げると、入居者の間口が広がってしまうため、これまで他の物件で、何か問題を起こしてきたような不良入居者が入ることにもなりかねません。その結果、既存の良質な入居者の退去を促進してしまうことになり、それまでよりさらに、空室が埋まりにくい共同住宅となってしまうことにもつながるのです。

おわりに

リノベーションは、賃料を維持することだけではなく、入居者の質の維持につながります。これによって、良質な住環境を形成できれば、管理会社がオーナーから良い評価を得られます。そしてオーナーの資産価値を維持し、さらには向上することが可能となるのです。時々、「入居者が決まってからリフォームをする」という話も耳にしますが、それでは競争のスタート地点にも立つことができない時代になっていることを、管理会社としてしっかりと提案していかなければなりません。

図表　リノベーションに関するシミュレーションフロー



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.35

職場や外出先への移動時間は労働時間に該当するか

Question

平日の通常勤務終了後に出張先へ移動する社員がいるのですが、この移動時間は労働時間としなければならないでしょうか。また、休日に出張先へ移動する時間はどうでしょうか。

Answer

休日、平日時間外にかかわらず、出張における往復の移動時間は、原則として労働時間には当たりません。

労働時間とは

労働時間について判例では、「労働者が使用者の指揮命令下に置かれている時間をいい、右の労働時間に該当するか否かは、労働者の行為が使用者の指揮命令下に置かれたものと評価することができるか否かにより客観的に定まるものであって、労働契約、就業規則、労働協約等の定めのいかんにより決定されるべきものではない」としています（三菱重工業長崎造船所事件）。

つまり、「使用者の指揮命令下にあって労働に従事する時間」が労働時間となります。これには通常、出勤している時間が含まれますが、移動時間が労働時間に該当するかどうかは、その移動が「使用者の指揮命令下で行われているか」という点がポイントになります。

事業所間の移動時間の取扱い

業務を遂行するため、通常の職場から顧客先や現場へ移動するための時間を労働時間とすることについて、参考となる行政通達が出ていますので紹介します。こちらは訪問看護事業に関するものですが、他の業種にも応用できる考え方です。

訪問介護事業者の法定労働条件の確保について（基発第0827001号）

移動時間とは、事業場、集合場所、利用者宅の相互間を移動する時間をいい、この移動時間については、使用者が、業務に従事するために必要な移動を命じ、当該時間の自由利用が労働者に保障されていないと認められる場合には、労働時間に該当するものであること。具体的には、使用者の指揮監督の実態により判断するものであり、例えば、訪問介護の業務に従事するため、事業場から利用者宅への移動に要した時間や一の利用者宅から次の利用者宅への移動時間であって、その時間が通常の移動に要する時間程度である場合には労働時間に該当するものと考えられること。

図表　労働時間およびその把握について

このケースでは、Aさん宅での介護サービス開始時刻から、Bさん宅での介護サービス終了時刻までの時間のうち、休憩時間を除いたものが労働時間となります。

このケースでは、Aさん宅での介護サービス提供時間、Bさん宅への移動時間およびBさん宅での介護サービス提供時間が労働時間となります。移動時間はBさん宅への移動に要した時間であり、それ以外の「空き時間」については、その時間には労務に服する必要がなく、労働者に自由利用が保障されている限り、労働時間として取り扱う必要はありません（Aさん宅での介護サービス終了時刻からBさん宅での介護サービス開始時刻までの時間すべてを労働時間として取り扱う必要はありません）。

出典：「訪問介護労働者の法定労働条件の確保のために」より抜粋

通勤時間の取扱い

自宅から職場へ移動する行為を通勤といいますが、通勤経路は労働者の自由であり、通勤時間中に逸脱・中断することも可能であることから、使用者の指揮命令下で労務を提供する時間とは言い難く、労働時間には該当しないものと解されています。

これについて異論はないと思われますが、自宅から直接、通常とは異なる現場や顧客先に直行する場合、また顧客先などから直接自宅に直帰する場合の移動時間についてはどうでしょうか。直行直帰する場合も、基本的には自由利用が保障されていることから、労働時間には当たらないものとなります。

似たような事例で問題になるのは、自宅から会社までマイカー通勤をし、その後、会社で社有車に乗り換えて現場や顧客先に移動する場合です。先の訪問介護事業者に関する通達で考えると、会社から顧客先への移動時間については労働時間とする必要がありそうですが、会社に立ち寄る目的が、車を乗り替える、業務用具等を積み込む、他の社員と合流するといった軽微なものであり、会社で一定の作業・業務を伴っていない場合には、会社から現場・顧客先への移動時間についても通勤時間の延長とみなし、労働時間として扱わなくてよいと判断される場合があります。

出張時の移動時間の取扱い

休日や平日の勤務終了後に出張先へ移動することがありますが、行政通達では、「休日に出張のため移動した場合であっても、移動中における物品の監視等別段の指示がある場合の外は、休日労働として取り扱わなくても差し支えない」としています。また、「出張における移動時間は労働拘束性の程度が低く、これが実労働時間に当たると解釈するのは困難である」「出張の際の往復に要する時間は、従業員が日常の出勤に費やす時間と同一の性質であると考えられることから、その所要時間は労働時間に参入されない」とした裁判例があることから、平日、休日にかかわらず、出張時の移動時間は原則として労働時間には当たりません。よって、平日の業務終了後に出張先へ移動する時間は労働時間にはなりません。なお、所定労働時間内の移動時間は、雇用契約上の観点から労働時間とする必要があります。

おわりに

移動時間が労働時間に含まれるかは、その移動が使用者の指示と直接的な関連を持つかどうかによります。使用者の指示に基づき、かつ業務遂行の一環として行われる移動は、労働時間に該当する可能性が高く、逆に個人の自由な判断に基づく移動や、業務指示と無関係な移動は労働時間には含まれないとされています。

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。

宅建業法 ～37条書面の交付～

37条書面へ記名することは、法律で定められた宅建士の職務の１つです。したがって、宅建士になるためには、37条書面に関する規制内容は必ず押さえる必要があります。37条書面に関する問題は、本試験において毎年２問以上出題されています。しっかりとマスターしてください。

① 37条書面の交付

(1)交付義務

宅建業者は、宅地建物の売買・交換・貸借契約が成立したときは、遅滞なく、契約内容を書面化して、契約当事者に交付しなければなりません。この書面を37条書面と呼びます。なお、交付の相手方の承諾があれば、書面の交付に代えて、電磁的方法により提供することができます。

(2)交付の相手方

37条書面を交付する相手方は、契約の両当事者です。契約に関するトラブルは、契約の両当事者の間で生じることだからです。重要事項説明のように、買主・借主だけということにはなりません。ただし、宅建業者自身が契約の当事者になるときは、自分自身に対して書面を交付する義務があるというのもおかしな話ですから、契約の相手方だけに37条書面を交付すれば済みます。

(3)宅建士の記名

37条書面には、宅建士の記名が必要です。記名する宅建士は、専任の宅建士以外の者でもかまいません。

(4)複数の宅建業者が関与する場合

１つの取引に複数の宅建業者が関わった場合、それぞれの宅建業者が37条書面の交付義務を負います。なお、この場合でも、それぞれの宅建業者が重複して同一内容の37条書面を作成・交付する必要はありません。いずれかの宅建業者が代表して、契約当事者に対して各１通の37条書面を作成・交付すればよいとされています。ただし、その37条書面には、関与するすべての宅建業者の宅建士の記名が必要です。

② 37条書面の記載事項

(1)必要的記載事項

必ず記載しなければならない事項です。

① 当事者の氏名・住所
② 物件を特定するために必要な表示
③ 取引対象物件が既存の建物であるときは、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について、当事者双方が確認した事項
④ 代金・交換差金・借賃の額およびその支払いの時期・方法
⑤ 物件の引渡しの時期
⑥ 移転登記の申請時期

※貸借契約の場合は、③⑥不要。また、③は、取引物件が既存建物である場合にのみ記載する事項であることに注意。

(2)任意的記載事項

契約において定めがあるときは記載するが、定めがないときは全く記載しなくてもよい事項です。

① 代金・交換差金・借賃以外の金銭（手付金・権利金・敷金等）の授受の定めがあるときは、その額、授受の時期、目的
② 契約の解除に関する定めがあるときは、その内容
③ 損害賠償額の予定・違約金の定めがあるときは、その内容
④ 代金・交換差金についての金銭の貸借（ローン）のあっせんに関する定めがあるときは、そのあっせんによる金銭の貸借が成立しないときの措置
⑤ 天災その他不可抗力による損害の負担（危険負担）に関する定めがあるときは、その内容
⑥ 契約不適合責任（担保責任）についての定め、またはその責任の履行に関し保証保険契約の締結その他の措置についての定めがあるときは、その内容
⑦ 取引物件に係る租税その他の公課の負担に関する定めがあるときは、その内容

※貸借契約の場合は、④⑥⑦不要。

記載事項に関しては、まず優先的に必要的記載事項を覚えるようにしましょう。覚える際には、次のような考え方も頭に入れておくとよいと思います。

必要的記載事項は、いずれも契約で決めるしかない事項です。仮にトラブルになった場合、どんな法律を調べても答えは出ません。ですから、どうしても契約で決めておいて、それを書面に書いておく必要があるのです。

これに対し、任意的記載事項は、契約に特に定めがなければ、それで済む問題です。たとえば、代金以外の金銭の授受の定めがなければ、代金以外に何も払わなくてもよいということですし、危険負担や契約不適合責任は民法等に規定があるので、契約に定めがない場合は、民法等の法律で解決可能です。しかし、契約で特に定めをした場合は、書面に残しておかないと「そんな定めをした覚えはない」などと主張されてトラブルになるおそれがあります。

③ 他の書面との比較

37条書面について学習する際は、他の書面と対比しながら規制内容を押さえることをおすすめします。媒介契約書面、重要事項説明書面（35条書面）、37条書面の異同について、まとめておきます。

	媒介契約書面	35条書面	37条書面
相手方	媒介の依頼者	買主・借主・交換契約の両当事者	契約の当事者（業者自身を除く）
記名	宅建業者 ※押印も必要	宅建士	宅建士
時期	媒介契約成立後、遅滞なく	契約成立前	契約成立後、遅滞なく
その他	貸借の場合は、 書面の作成・交付義務なし	貸借の場合も、説明が必要	貸借の場合も、 書面の作成・交付義務あり

問題を解いてみよう！

Q1 宅地建物取引業者である売主Aは、宅地建物取引業者であるBの媒介により、宅地建物取引業者ではないCと宅地の売買契約を締結した。AとBが共同で作成した37条書面にBの宅地建物取引士の記名がなされていれば、Aは37条書面にAの宅地建物取引士をして記名させる必要はない。（R4　問32）

Q2 宅地建物取引業者は、その媒介により建物の貸借の契約を成立させた場合において、当該建物が既存の建物であるときは、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について当事者の双方が確認した事項を37 条書面に記載し、当該契約の各当事者に交付しなければならない。（R3・12 月　問 26）

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1 ×

【解説】
複数の宅建業者が取引に関与した場合、それぞれの宅建業者が37条書面の作成義務を負い、それぞれの宅建業者の宅建士が37条書面に記名しなければなりません。

Answer 2 ×

【解説】
既存建物構造耐力上主要な部分等の状況について当事者双方が確認した事項は、売買・交換の場合の必要的記載事項です。貸借の場合は、記載する必要がありません。

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。

世界を変革へと導く「生成AI」は不動産ビジネスにどう影響するのか

人工知能（AI）技術の急速な進歩が止まりません。不動産業界にも大きな変革の波が押し寄せてきそうです。最新のAI技術が不動産ビジネスにもたらす影響と可能性について、具体的な事例を交えて探ります。

百花繚乱の大規模言語モデルを採用した生成AI

大規模言語モデル（LLM）を用いた生成AIと呼ばれる技術があらゆる変革をリードしています。

最も有名なのは、OpenAI（米国）のChatGPTです。2022年11月のリリース以来、その自然な対話能力と幅広い知識で世界中に衝撃を与え続けています。2023年3月にはGPT-4がリリースされ、さらに高度な理解力と生成能力を示しています。

一方、Anthropic（アンソロピック）（米国）のClaude（クロード）（現在はClaude 3）は、より長い文脈理解と倫理的な回答で注目を集めています。多くの専門家がChatGPTをしのぐ性能を持っていると評価しており、特に長文の処理や複雑なタスクの遂行は、他のAIよりも数段すぐれています。日本での利用も増えています。

Google（米国）もGemini（ジェミニ）を発表し、LLM市場に本格参入しました。Geminiは、テキスト、画像、音声、動画など多様なデータを統合的に処理できる点が特徴です。また、これからGメールやGoogleカレンダーなど、既存のGoogleサービスとの連携などの展開ができるようになれば、一気に身近になるでしょう。

さらに、Perplexity（パープレキシティ） AIのようなAI駆動の検索エンジンも登場しています。Googleに在籍していた研究者らが作ったもので、従来の検索エンジンとLLMを組み合わせ、より自然な対話形式で情報を提供してくれます。最新のウェブ情報をリアルタイムで取り込み、それをもとに常に最新の回答を生成できる点が強みです。愛用者は「GoogleやYahoo!で検索することがなくなった」と語っています。実際に使ってみると非常にスムーズで、ググるよりもストレスなく知りたい情報に行き着くことができます。

これらのLLMの進化により、不動産業界でも、より高度な業務の自動化、精密な市場分析、顧客向けにパーソナライズされたサービスが可能になると期待されています。

アメリカ不動産ビジネスでのAI活用事例

デジタル技術の活用が進むアメリカでは、不動産ビジネスに役立つAI活用事例も増えてきました。

Realtor.com（リアルター）は、AIを活用して物件の検索と集客を行うプラットフォームを開発しました。このシステムでは、不動産仲介は迅速かつ効果的に顧客と物件をマッチングさせることができるようです。AIが顧客の検索履歴、好み、行動パターンを分析し、最適な物件を提案。さらに、潜在的な買主や売主を特定し、仲介会社に見込み客情報を提供します。営業活動の効率を大幅に向上させ、成約率を高めることができそうです。

Keyway（キーウェイ）は、商業不動産分野でAIと機械学習を活用し、データ駆動型の取引を迅速に実行するプラットフォームを提供しています。特に医療業界の売主に焦点を当てているようで、賃貸から購入への移行や所有物件の売却プランを提案しています。AIを用いて膨大な市場

データを分析し、物件の適正価格を算出して、最適な取引タイミングを提案していると思われます。また、アルゴリズムで取引課程を自動化することで、効率化を目指しているようです。サービス開発元によると、従来は数カ月かかっていた取引を数週間に短縮することが可能になるとしています。

日本でのAI活用事例

筆者の経営するトーラスでも、AI活用を積極的に進めています。数千万件の不動産登記簿ビッグデータをAIで解析することで、市場動向の予測や投資判断の支援ができないか研究しています。たとえば、特定のエリアで不動産事業者による取引が増加した後に、大規模開発が行われることがあります。こうしたパターンをAIが検出し、将来の開発可能性を予測します。また、現在は金融機関の融資傾向を地図上にマッピングすることで、エリアごとの投資活性度を可視化することができていますが、この機能をAIで自動的に見せることができないか構想しています。

このような情報は、投資家やデベロッパー、金融機関にとって、戦略的な意思決定を行う上で貴重な情報になるはずで、さまざまな研究者や開発機関と連携しながら検討を加速しています。

日本でもすでに、大手不動産会社を中心にAI活用が進められています。物件情報を元にしたAI不動産価格査定は多くの企業で取り入れられており、すでに売却価格と成約価格との誤差はほぼなくなりつつあるという声もあります。査定技術がAIで進歩すれば、新たなサービスも生まれるでしょう。

たとえば、企業が所有する不動産の価値を素早く査定できれば、企業の財務健全性も評価しやすくなります。トーラスのもつ登記簿情報データとAI査定を掛け合わせることで、より多角的な視点から経営実態を把握できそうです。

また、企業における不動産の所有状況は、事業戦略や経営方針を理解する上でも重要な手がかりとなります。事業拡大に伴って積極的に不動産を取得している企業と、コストの最適化のために不動産を売却している企業では、経営の方向性が大きく異なります。ある企業が所有する不動産を売却した場合、すぐにその企業が持つ不動産資産の一覧を確認し、次に売却しそうな不動産について、いち早く売却仲介の提案を行うことも可能になります。

さらに、人手不足解消のためにAIによるチャット対応を導入する企業も増えています。こうしたチャット機能は、正直に言えば、まだ決められた単語に反応するだけのものが多く、人間による対応の代替にはなりえていません。しかし、LLMにより文脈を理解しながら、自然な対応ができるサービスも開発が進んでいます。あと1～2年で、物件広告に対する反響の初期対応はAIが行うようになるかもしれません。

いくつかの実例が示すように、AIの活用は不動産業界に多大な影響を与えています。今後、さらなる技術の進化と普及により、大きな変革が期待できそうです。

AIの導入に伴う課題

さまざまな恩恵の一方で、AIの導入に伴うデータセキュリティやプライバシー保護の問題、さらには従来の専門家の役割変化など、新たな課題も浮上しています。かつて不動産業界は携帯電話を最も早く導入したといわれましたが、その後のインターネット革命では大きく立ち遅れました。そうならないよう、不動産業界全体として課題に適切に対処し、AIがもたらす恩恵を最大限に活用する方向に進んでく必要があります。不動産業界全体でAIについて考える組織も必要になるかもしれません。

TORUS

株式会社トーラス 代表取締役
木村 幹夫

大学卒業後、東京大学EMP修了。三井住友銀行にて富裕層開拓、IT企画部門にてビックデータを戦略的に活用した営業推進、社内情報系システムの大部分をWebシステムで刷新するなど、大幅なコスト削減と開発スピードアップを実現。2003年に株式会社トーラス設立。登記簿を集約したビックデータを構築し、不動産ビックデータ、AIを元にしたマーケティング支援を行う。MIT（米国マサチューセッツ工科大学）コンテストなど受賞実績多数。東京大学協力研究員。情報経営イノベーション専門職大学、客員教授。

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.67

従業員が知りたい不動産調査基礎編 ④

“雨漏り”と“雨の吹込み”の違いについて

中古住宅の不動産取引では、雨漏りのトラブルになると、200万～300万円の多額の賠償請求が生じます。最近の気象状況は、台風や大雨などの異常気象が後を絶ちません。本節では、“雨漏り”と“雨の吹込み”の違いの告知方法について述べます。

後を絶たない“雨漏り”トラブル

中古住宅を購入した消費者は、最近の異常気象のニュースもあって、専門家に屋根裏の検査を依頼することが増えつつあります。室内に雨漏りの事象がなくても、持ち家を取得したことで、「屋根裏は大丈夫だろうか？」と、検査を依頼することがあります。その際に、「屋根裏に雨が吹き込んだようなシミがある」「雨水が侵入して水がたまったような跡がある」といった報告を聞かされると、「雨漏りだ」と、トラブルになる場合もあります。この状態を「雨漏り」と考えるか「強風による雨の吹込み」と考えるかは、**人それぞれ個人差があり「一様には語れない事象」**かもしれません。

“雨漏り”の慰謝料で50万円！

こんな事件がありました。

建築会社と4階建ての事務所兼自宅を2,170万円で請負契約し、引渡しを受けました。2年経過後に、雨漏りなどの多数の施工ミスが発見され、訴訟となりました。買主は、「屋上のFRP防水の施工不良により、表面にひび割れが発生し、表面が膨張してガラスマットの繊維が露出する等しており、そのため、本来の防水機能が発揮されず、雨漏りが発生している」などとして、建築会社を訴えました。

判決では、**「施工不良が原因で、4階クローゼット内をはじめとして雨漏りおよび屋内への湿気の浸透現象が生じていることが認められる」**として、「請負人として通常の施工方法を遵守していれば生じなかったものと認められるから、民法709条の**不法行為者としての損害賠償責任もあるものと認められる**。これに悩まされてきた**買主らが被った精神的苦痛は、大きなものがあるといわざるを得ず、その精神的苦痛に対する慰謝料は50万円の損害賠償を認めることが相当である**。その他の損害は1,025万円とする」とされた（平成15年4月8日神戸地裁裁判官、上田昭典）。

“雨漏り”の具体的損害の発生事実がない場合

こんな事件がありました。

注文者が建築会社に、築20年の建物の改修工事を220万円で依頼しました。「建築会社が、断熱材であるグラスウールの外側に防水シートであるタイベックを貼り、その外側に合板であるOSBを貼った上で、胴縁を打ち、その外側に外壁材であるサイディングを貼るという手順で、本件工事を施工したところ、**本件工事はタイベックと合板とを貼る順番を誤ったものであり、工事のやり直しが必要**」として、建築会社に損害賠償請求をしました。

判決では、「本件工事に際し、本件手順が採られたことにより、工事の目的物には、断熱材の水蒸気の放出を妨げないように通気を確保する機能が十分に果たされないおそれや、合板に対し、サイディングの内側にある

材料を漏水から保護する機能が果たされていないことから、合板等が劣化するおそれ、さらには、具体的損害が発生した場合に、建材メーカーによる10年間の保証を受けられないおそれが生じていることが認められる。しかし、**これらはいずれも可能性の域を出るものではなく、雨漏り等の具体的損害が発生している事実を認めるに足りる証拠はない**」として、注文者の訴えを退けました。

最高裁は、「比較的軽微な瑕疵があるが、その修補に著しく過分の費用を要する場合において、修補に代えて改造工事費用について損害賠償請求をすることは許されない」としている（昭和58年1月20日判決）。

“雨漏り”とは“具体的損害の発生の事実”が必要

このように、雨漏りの損害を訴えるためには、「室内のクローゼットが損傷した」などといった具体的な損害があって初めて“雨漏り”ということになります。一方、強風や異常気象などによる雨の吹込みによる“屋根裏における雨水のシミ”は、日常の生活をする上での損害はまだなく、**将来、室内にまで雨水が来て損害が出るかもしれない、という可能性は、雨漏りの具体的損害がない**、ということになります。

“雨漏り”の定義の合意文書

中古住宅の売買において、雨漏りに対する個人的な満足度は、人それぞれ違います。このような、「“雨の吹込み”があって、放置すれば、将来、雨漏りが発生するかもしれないという可能性」と“雨漏り”とを区別した「雨漏りの定義」を文書にして、下記のように、事前に、当事者間で確認合意をすることにより、不動産トラブルを減少させることができる場合があります。

「売買対象物件における経年変化のある**中古建築物の品質性能**とは、建築部材の一部に反りや剥離、扉、建具、窓、サッシ、屋根・外壁・床等の一部に劣化、きず、きしみのほか、クロスや内装の劣化、きず、電気配線・ガス配管・上下水道の配水管の劣化、詰まり、家電製品等のスイッチ、モーター類の不具合、その他、**大型台風や異常気象等による居室にまで影響しない程度の屋根裏における雨水の浸水跡や吹込みによるシミ等が混在しており、新築時の状況をそのまま維持できていない状態の品質・性能を意味していますので、あらかじめご了承ください。そして、中古住宅の品質性能の不適合事象といえる“雨漏り”とは、居室・ダイニング・廊下等の天井や壁に雨水が浸入してできるシミやクロスの汚れが生じ、入居者や来客者を不快にさせる状況で、修繕を必要とする損害が現に生じている状況をいいます。**」

ポイント

住宅の天井にできたシミ。雨水が浸入してできたもので、壁や柱にも及んでいる。中古住宅の品質性能の不適合事象といえる“雨漏り”に該当するといえます。

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8月］

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	江別市	株式会社　WISH
	釧路市	株式会社　きらら不動産
	札幌市	サンクプラニング　株式会社
	北見市	Gテクノ
	札幌市	TK不動産　株式会社
青森県	五所川原市	株式会社　小嶋建設
	青森市	株式会社　Rise不動産
岩手県	盛岡市	セカンドアクト
	北上市	北良　株式会社
宮城県	仙台市	あべ宅不動産
	仙台市	株式会社　コンネクトホーム
	仙台市	株式会社　仙台総合商事
	岩沼市	株式会社　張貼
	富谷市	株式会社　YJK不動産
福島県	郡山市	株式会社　OBC
茨城県	守谷市	株式会社　オーズホーム
	守谷市	筑波不動産　株式会社
	つくば市	株式会社　Livopt
栃木県	鹿沼市	大川不動産　株式会社
	宇都宮市	ふくろう不動産&カフェ　株式会社
群馬県	藤岡市	アークリー　株式会社
埼玉県	桶川市	株式会社　エイチ・クレド
	新座市	エチュードリビング　合同会社
	さいたま市	株式会社　ODK
	比企郡	ここみ不動産
	富士見市	株式会社　サンクス不動産
	さいたま市	チャンネルアーキデザイン　株式会社
	川越市	株式会社　トゥルーズインベスト
	比企郡	株式会社　ムサシ商事
	さいたま市	無添加建築設計　株式会社
千葉県	松戸市	株式会社　アルカンシェルホーム
	柏市	株式会社　ウイング
	船橋市	株式会社　ジャパンエル
	市川市	株式会社　住まいライフパートナー
	千葉市	Newspace　株式会社
	習志野市	株式会社　フロー
	千葉市	株式会社　Livre
	館山市	有限会社　龍崎工務店
東京都	新宿区	合同会社　アーバンハウス
	千代田区	Asset　Giver
	目黒区	株式会社　イーズドア
	千代田区	株式会社　懿造
	豊島区	株式会社　ウェルスロック
	渋谷区	Well−base　株式会社
	中央区	株式会社　ULUトラスト
	江戸川区	株式会社　HxH
	墨田区	株式会社　H411
	江東区	AMインベストメント　株式会社
	立川市	A　zero1　合同会社
	練馬区	有限会社　エスエーインター
	大田区	株式会社　STソリューション
	板橋区	ME不動産城北　株式会社
	豊島区	株式会社　LDY
	新宿区	KANEDA　GROUP　株式会社
	江東区	カハラ　株式会社
	豊島区	ギア・アセット・マネジメント　株式会社
	品川区	株式会社　クラウドパートナー
	新宿区	Growing　House　株式会社
	新宿区	慶成地所　株式会社
	千代田区	KEIトラステート　株式会社
	新宿区	株式会社　SOUTH　BAY　WASEDA
	練馬区	サンディアル　株式会社
	中央区	株式会社　シアリード不動産
	新宿区	新宿プロパティ・マネジメント　合同会社
	渋谷区	新生　株式会社
	江戸川区	合同会社　ステラエステート
	豊島区	株式会社　セーリング
	台東区	ソフトハウス　株式会社
	羽村市	株式会社　ソレイユ
	世田谷区	TeamRealEstate　株式会社
	渋谷区	DEPO　PARK　合同会社
	墨田区	豊陽　株式会社
	千代田区	株式会社　トライ・アングル
	中野区	株式会社　Trust　Estate
	葛飾区	有限会社　トラスハウジング
	中央区	日本観光サービス　株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
	新宿区	株式会社　ネオクリード
	品川区	株式会社　猫又
	新宿区	株式会社　ネレウス
	渋谷区	株式会社　819
	大田区	ハネダ防設　株式会社
	中央区	ビクタージャパン不動産　株式会社
	練馬区	株式会社　BIRIET
	江戸川区	株式会社　FUNNY　LOCO
	港区	不動産代購　株式会社
	台東区	株式会社　PRATON
	品川区	ブルーオーク　株式会社
	新宿区	合同会社　プロジェクト01
	新宿区	合同会社　Property　Service
	世田谷区	株式会社　BOSS
	国立市	株式会社　町田木材
	足立区	みより　株式会社
	台東区	株式会社　メルカートル
	豊島区	モチ　株式会社
	港区	ものぐみ　合同会社
	青梅市	百福不動産　株式会社
	新宿区	有限会社　八重コーポレーション
	中央区	やまとリアルエステート　株式会社
	中央区	株式会社　ライフケアソリューションズ
	羽村市	株式会社　ラポールプロパティマネジメント
	世田谷区	株式会社　ReCre
	港区	株式会社　リニューブル
	品川区	株式会社　Relative
	港区	株式会社　ルームレーダー
	渋谷区	株式会社　regenerar
	葛飾区	LegendCity　株式会社
	港区	less　is　more　株式会社
	中野区	レモン商事　株式会社
	新宿区	株式会社　ワン・プロパティ
神奈川県	横浜市	株式会社　アール・エステート
	横浜市	株式会社　アイ鑑定
	横浜市	石川町不動産　株式会社
	横浜市	有限会社　エス・ケー
	藤沢市	Gate　Group　株式会社
	小田原市	株式会社　コミュニティ企画
	横浜市	株式会社　高橋工務店
	横浜市	高橋すまいる不動産
	海老名市	株式会社　TKプラン
	横浜市	株式会社　バルホーム
	平塚市	有限会社　飛龍総合建設
	横浜市	株式会社　プロスパーワン
新潟県	三条市	アークホーム　株式会社
	三条市	株式会社　アビーロード
	上越市	合同会社　エフアセット
	新潟市	株式会社　Okura
	上越市	株式会社　Good　Luck　Brand
	五泉市	株式会社　さとう建匠
	長岡市	長岡不動産販売　株式会社
長野県	諏訪市	SKコンサル
	佐久市	株式会社　佐久リゾート不動産
	佐久市	合同会社　東信州四季の暮らし窓口
岐阜県	揖斐郡	株式会社　アジュジャパン
静岡県	浜松市	株式会社　ライフワーク
	三島市	株式会社　リブライト
	浜松市	株式会社　WAKA
愛知県	額田郡	HIT　株式会社
	西尾市	有限会社　Miyabi企画
	名古屋市	株式会社　ライフタップ
	名古屋市	株式会社　ワイケイホーム
三重県	鈴鹿市	大久保不動商事
	四日市	株式会社　豊田地所
	いなべ市	株式会社　バーズアイビュー
滋賀県	大津市	合同会社　Preasant　Home
京都府	京田辺市	有限会社　アーク
	長岡京市	株式会社　EMILUS不動産
	城陽市	株式会社　KeeSmile
	京都市	京嵐　株式会社
	京都市	株式会社　KJP
	京都市	51不動産
	宇治市	株式会社　ブラウド
大阪府	堺市	アート住宅販売
	堺市	株式会社　IDEAL

都道府県	市区町村	商号名称
	大阪市	アイリアリティ　株式会社
	大阪市	アセット　株式会社
	大阪市	ALPHA　PLUS　株式会社
	大阪市	イクス　株式会社
	大阪市	池田不動産販売　株式会社
	大東市	樹生アーキ　株式会社
	大阪市	株式会社　M'scompany
	大阪市	MZ　Lateral　株式会社
	大阪市	株式会社　華英社
	堺市	株式会社　神谷総合設備
	大阪市	京栄高木　株式会社
	大阪市	株式会社　KIRARITO
	枚方市	グレイトティーチャー　株式会社
	大阪市	合同会社　くろまる
	大阪市	株式会社　KS
	羽曳野市	株式会社　皐月不動産
	大阪市	SANDAI　株式会社
	大阪市	GB商事　合同会社
	大阪市	株式会社　シュバル
	大阪市	株式会社　STAR
	大阪市	株式会社　スライヴ
	大阪市	株式会社　セレクトマネジメント
	大阪市	株式会社　TADAIMA
	大阪市	株式会社　ダルマクレステート
	寝屋川市	株式会社　ティツー不動産コンサルタント
	大阪市	株式会社　Dolls
	大阪市	株式会社　Dotori
	藤井寺市	株式会社　南部土地
	大阪市	FOUR　EST　株式会社
	大阪市	ブライトライフ　株式会社
	大阪市	株式会社　鳳林
	大阪市	ホームアセット　株式会社
	大阪市	マッスル　株式会社
	大阪市	株式会社　yamatoya
	豊中市	LANDSAT　株式会社
	大阪市	株式会社　りく
	大阪市	リステート　株式会社
	大阪市	Link　株式会社
	大阪市	株式会社　ワールドアイソリューション
	大阪市	株式会社　WORLD　INNOVATION
兵庫県	尼崎市	株式会社　アービレック
	神戸市	株式会社　VanLugna
	三田市	株式会社　かのこ不動産
	神戸市	株式会社　佐野
	神戸市	株式会社　スレッドエステート
	神戸市	太伸管財　株式会社
	西宮市	株式会社　虎や
	姫路市	ミカド　株式会社
奈良県	奈良市	株式会社　オールワン
	奈良市	株式会社　ハレルーム
	奈良市	YAMATO　ESTATE　合同会社
	橿原市	株式会社　ヨシムラエアサプライ
広島県	広島市	株式会社　Cash　Estate
	広島市	MAJICA不動産　合同会社
	福山市	安原不動産
山口県	山口市	合同会社　圭不動産
	下関市	有限会社　松尾
徳島県	徳島市	徳島ハウス　株式会社
香川県	高松市	株式会社　エネコン
愛媛県	松山市	sumuto　株式会社
	松山市	株式会社　福島建築
	松山市	ミカ宅建事務所
福岡県	糸島市	株式会社　アイパートナーズ
	福岡市	合同会社　Our
	糟屋郡	株式会社　福産不動産
長崎県	長崎市	株式会社　インティ
熊本県	八代市	株式会社　sora
大分県	大分市	エムランド
鹿児島県	鹿児島市	株式会社　アンカーエステート
	鹿児島市	有限会社　徳重組
	鹿児島市	永小原工業　有限会社
沖縄県	中頭郡	株式会社　Araha　Style
	豊見城市	すんじゃホーム
	名護市	株式会社　MoMA
	島尻郡	株式会社　YUKAZE

8月末正会員：36,581　従たる事務所：4,270

魅力満載！さぁいこう佐賀

SPORTS!

久光スプリングス
佐賀バルーナーズ
サガン鳥栖

ラムサール条約登録湿地
有明海干潟

世界遺産
佐野常民と三重津海軍所跡の歴史館

ワラスボにしツゴロウ
佐賀牛®

鹿津くんち
佐賀バルーンフェスタ

佐賀海苔®
小城羊羹
丸ぼうろ

ぬる湯に美肌の湯
温泉

日本酒。

恵比須さん
伊万里トンテントン
有田焼・伊万里焼

～風の時代に巻き起こす「シン・がばい旋風」～

第60回 全国不動産会議 佐賀県大会 令和6年 11/21(木)

会場
大　会：佐賀市文化会館
交流会：ガーデンテラス佐賀 ホテル&リゾート

記念講演
講　師：弁護士 本村 健太郎氏

プログラム
11:30～ 受付開始　12:40～ 開会式・基調講演・記念講演・閉会式（佐賀市文化会館）
18:30～ 交流会（ガーデンテラス佐賀 ホテル&リゾート）

［大　会］主催：公益社団法人全日本不動産協会　協賛：公益社団法人不動産保証協会、一般社団法人全国不動産協会　後援：国土交通省・佐賀県・佐賀市
［交流会］主催：一般社団法人全国不動産協会　協賛：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

地方本部の動き　Activity Condition

愛媛県本部　「令和6年度定時総会」「暴力団等対策協議会」を開催

令和６年５月15日（水）14時から、松山市のANAクラウンプラザホテル松山南館において、（公社）全日本不動産協会愛媛県本部　第61回定時総会、（公社）不動産保証協会愛媛県本部　第51回定時総会、（一社）全国不動産協会愛媛県本部（TRA）第５回定時総会、全日本不動産政治連盟愛媛県本部　令和６年度年次大会を開催しました。

定時総会前には、例年どおり、不動産取引から暴力団などの反社会的勢力を排除するため、暴力団等対策協議会を開催しました。愛媛県本部の会長である上谷進本部長が「暴力団排除宣言」をし、愛媛県警察本部刑事部組織犯罪対策課暴力団対策室からお招きした上田信之課長補佐に、暴力団組織の現状と近況報告、対策について講演を行っていただきました。本協議会は今年で36回目となります。

その後、定刻に定時総会に入り、岡村美鈴理事による司会進行で出席者数・委任状数を確認し、総会成立を宣言した後、物故者への黙祷、上谷本部長、丸岡敬副理事長による挨拶、来賓者の紹介へと移りました。議長選出では、くぼた不動産の窪田雅之氏が議長に、㈱森林計画の武田素子氏が副議長に選出され、各決算・予算報告、議案（青年部および女性部会則）について審議し、全ての定時総会を滞りなく終了することができました。

総会後は、会場を移して懇親会を開催。参加された来賓の方々や会員の皆さまは、思い思いに親睦を深めました。

上田信之 課長補佐　講演

暴力団等対策協議会

暴力団等対策協議会 来賓の方々（右側）
［中川逸朗 愛媛県参与、松本善雄 松山市参与、三宅浩正 県議会議長、国会議員秘書他］

上谷進 本部長　定時総会挨拶

定時総会

丸岡敬 副理事長　懇親会挨拶

懇親会

愛媛県本部　「令和6年度 第1回全日愛媛空き家相談員研修会」を開催

令和6年5月20日（月）13時30分から、愛媛県本部3階会議室において、令和6年度 第1回全日空き家相談員研修会を開催しました。

はじめに、美崎研修広報委員長の司会により、上谷本部長の挨拶、松山市職員紹介、相談員の自己紹介が行われました。

1部では、松山市の開発建築部住宅課から、空き家担当の宮内忠明課長、加地俊介副主幹、田中健次主査の3人をお迎えし、“より優しく より強い 松山へ ～一人でも多くの人を笑顔に～「松山市の空き家の現状と取組」”と題した講義をしていただきました。市では、令和6年度から適切に管理されていない空き家の増加を抑制するために、老朽危険空家の解体補助金上限を80万円、島しょ部の上限を120万円に引き上げるなどの対応をしていますが、厳しい状況が想定され、全日愛媛空き家相談員の活躍に期待が寄せられています。

2部では、美崎委員長による研修が行われました。相続登記の義務化により、今後、相続物件の売却等の増加が想定されることから、「相続等により取得した空き家の譲渡所得3,000万円特別控除の特例」に関し、松山市の「被相続人居住用家屋等確認申請書」の内容について具体的なレクチャーがありました。ちなみに、松山市における令和5年度の被相続人居住用家屋等確認申請は99件、平成28年から年度ごとに増加、累計482件となっています。

上谷進 愛媛県本部長　挨拶

左から：田中健次 主査、加地俊介 副主幹、宮内忠明 課長

1部 講義

美崎敏昭 研修広報委員長

2部 研修

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10月号
令和6年10月15日発行

※本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

月刊不動産
MONTHLY REAL ESTATE
2024 October 10
発行人 中村 裕昌
2024(令和6)年10月15日(毎月1回15日発行) 第52巻第10号 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)

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

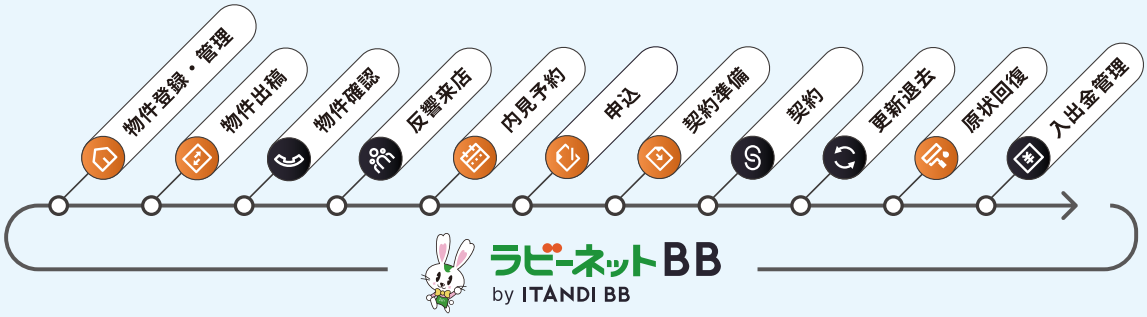
使いやすさNo.1の不動産業者間サイトを起用。
手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減します。リアルタイムに物件情報が連携されるため客付力UPに繋がります。

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、組み合わせてもっと便利に。
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。



AJ STYLE
All Japan Real Estate Association.
月刊不動産

発行所
公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

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

ラビーネット不動産

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

不動産のお役立ち情報

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

行政機関からの通達・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等、業務に役立つ情報を掲載しています。

不動産開業の手引き
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！▶