平成27年3月10日発行(毎月10日発行)通巻第444号　公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会 公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

Realpartner 2015 3

平成27年度税制改正大綱のポイント

消費者セミナー ＆ 実務セミナー 開催

● 紙上研修　全宅保証の業務　苦情解決事例と弁済事例

新連載 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取組み事例

不動産キャリアパーソン で 検索

REAL PARTNER
全宅連
全宅保証

岡山県のヒノキの丸太生産量は日本一! 写真は2014おかやま森の大使(提供:岡山県林業改良普及協会)

地域の笑顔 in Japan

第1回 岡山県

岡山はフルーツ王国。
白桃だけでなく、
マスカット、ピオーネの生産量は
全国1位。

日本3名園の1つ、岡山後楽園
(写真提供:ウエダ企画・植田泰博氏)

岡山で
ハトマークグループ・
ビジョンを
実践する阪井さん。

岡山県美作市付近は
宮本武蔵の生誕地伝承があり、
宮本武蔵駅がある。
駅前にある幼い頃の
武蔵の銅像は笑顔が印象的。

倉敷美観地区にいた
笑顔の女の子。

備中松山城は現存する天守閣を
持つ山城の中では
日本一高い場所にあり、
雲海の中に浮かぶ姿は絶景
(写真提供:
ウエダ企画・植田泰博氏)

岡山の夏を盛り上げる
「おかやま桃太郎まつり」の
メインイベント「うらじゃ」。
岡山県に古くから伝わる鬼神
「温羅(うら)」の伝説を
元にしている。
(写真提供:うらじゃ振興会)

1 ～会員のみなさまへ 全宅保証からのお知らせ～ 事務所の移転や商号・代表者の変更等は所属本部へ届出を！

事務所を新設される場合は、全国宅地建物取引業保証協会（全宅保証）への入会、宅建業法に基づく弁済業務保証金分担金納付に係る手続が必要ですが、各事務所の移転、商号・代表者の変更などがあった場合にも、全宅保証の所属本部あてに届出を行っていただく必要があります（入会等に関する事務手続規則第9条）。

移転や変更等の届出を行わないままでいると、全宅保証からの重要な通知や会費納付請求書なども届かず、会員資格喪失や除名などの不利益処分（定款第11条、12条）を受ける可能性がありますので、必ず届出を行っていただきますようお願いします。

2 不動産流通近代化センター 債務保証事業のご案内

（公財）不動産流通近代化センターは、円滑かつ合理的な不動産流通市場の整備等を推進するため、特に中小不動産事業者や事業者団体の信用を補完する債務保証事業を行っています。このたび保証料率の引下げ等により利用しやすくなりました。

○地域再生事業等支援制度［保証料率・年0.2%］

地域の再生、振興、活性化、既存住宅ストック等の有効活用、高齢者の居住安定等を図るため、不動産の改修等を行う事業を対象とします。空き家の改修・サブリース等も含まれます。複数の事業者、あるいは事業者団体等による協働の取組みで、地方公共団体等の支援措置があることが必要です。

○協業化事業円滑化資金（証券化事業）

［保証料率・年0.2%］

複数の不動産業者（スポンサー、アセットマネージャー等）による不動産証券化事業について、特別目的会社の特定資産（不動産または信託受益権）の取得に際し、金融機関から借入れる優先債務（ノンリコースローン）に係る債務保証です。

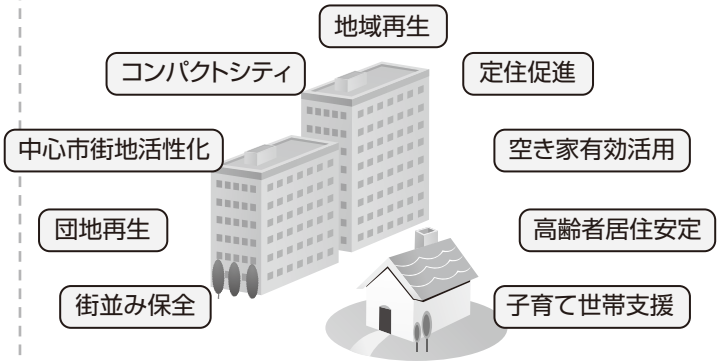
○共同施設設置資金（事業者団体向け）

［保証料率・年0.15%］

不動産業者団体等が、不動産会館等の新設・改修に要する資金を金融機関から借入れる場合の債務保証です。耐震改修、エレベーター等の設備更新なども含まれます。借入残高の2.0%以内の助成措置（当初3年間）も受けられます。

●問合せ・ご相談
公益財団法人不動産流通近代化センター（総務部）
TEL　03-5843-2070

［地域再生事業等の例］



Contents March 2015

02 Information
全宅保証からのお知らせ／債務保証事業のご案内

03 平成27年度税制改正大綱のポイント／省エネ住宅に関するポイント制度について

06 TOPICS　全宅連・全宅保証　賀詞交歓会を開催／不動産総合研究所が研究報告／「はじめての一人暮らしガイドブック」活用事例／世不連日本支部会長に瀬川全宅連副会長が就任／ハトマークバッジ新デザイン／全宅連ホームページに「ハトマークグループ・ビジョン」を掲載

09 新連載 vol.1 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取組み事例

10 連載 vol.19 不動産トラブル事例とその法的論点

11 連載 vol.71 知っていれば役立つ税務相談119番

12 特集　消費者セミナー開催　山梨県宅建協会／秋田県宅建協会／愛知県宅建協会／不動産実務セミナーを開催

14 連載 vol.20 これでわかる! 不動産登記簿の読み方

15 連載 vol.49 不動産の経済学

16 連載 vol.41 基本を確実に! 宅地建物取引講座

17 連載 vol.10 地域まちづくり活性化事例の紹介

18 連載 vol.10 what's 地盤?

19 連載 vol.42 知っておきたい! 建築基礎知識

20 紙上研修
全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例［26年度版］

24 不動産キャリアパーソン講座のご案内

Realpartner 3月号

2015年3月10日発行　通巻第444号
発行／公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会
発行人／伊藤博　　編集人／山上健一
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3　URL. http://www.zentaku.or.jp/
TEL. 03-5821-8181（広報）　FAX. 03-5821-8101

●本誌の表紙は今月号から一都道府県をピックアップし、ハトマークグループ・ビジョンの目標に掲げられている地域の笑顔とともに、その地域の街、産業、特産物、観光地、自然等を紹介します。編集部では、読者のみなさまからのご意見・ご要望等を受付けています。上記広報までご連絡いただくか、FAXをお送りください。

平成27年度税制改正大綱のポイント

住宅取得マインドの喚起　マイホームがさらに購入しやすく

税制改正大綱は例年12月半ばに発表されますが、昨年は12月に衆議院選挙があった影響で、年末ぎりぎりの12月30日に平成27年度税制改正大綱が発表されました。住宅取得資金等贈与制度の拡充、住宅ローン減税とすまい給付金の適用延伸、さらに中古住宅の買取再販に係る不動産取得税の軽減措置等が盛り込まれ、住宅取得マインドを喚起し、マイホームがさらに購入しやすくなるような改正内容になっています。

＊平成27年度税制改正大綱は平成27年3月3日現在ではあくまでも改正案です。通常、税制関連法案は3月末頃に成立しますが、3月3日現在の政治情勢では不透明となっています。

1 住宅取得資金等贈与に係る贈与税非課税制度の延長・拡充

親や祖父母から住宅取得資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税制度が、平成31年6月30日まで延長されます。非課税限度額は図表1のとおりです。

図表1のように、非課税限度額は「質の高い住宅」と、それ以外では異なりますが、非課税限度額が大きくなる「質の高い住宅」の範囲が次のとおり拡充されました。

●「質の高い住宅」…次のいずれかの性能を満たす住宅（下線部が変更点）

①省エネルギー性の高い住宅（断熱等性能等級4または一次エネルギー消費量等級4）

②耐震性の高い住宅（耐震等級【構造躯体の倒壊等防止】2以上または免震建築物）

③バリアフリー性の高い住宅（高齢者等配慮対策等級3以上）

また、この制度の適用対象となるリフォーム工事の範囲が拡充されました。現行の大規模増改築、耐震リフォーム等に加え、省エネ、バリアフリー、給排水管等のリフォームが追加されました。

図表1●住宅取得資金を贈与した場合の贈与税の非課税限度額（※1）

契約年	消費税率10%が適用される方		左記以外の方（※2）	
	質の高い住宅	左記以外の住宅（一般）	質の高い住宅	左記以外の住宅（一般）
～平成27年12月			1,500万円	1,000万円
平成28年１月～9月			1,200万円	700万円
平成28年10月～平成29年9月	3,000万円	2,500万円	1,200万円	700万円
平成29年10月～平成30年9月	1,500万円	1,000万円	1,000万円	500万円
平成30年10月～平成31年6月	1,200万円	700万円	800万円	300万円

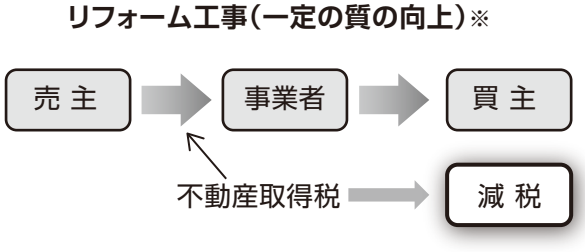
※1　東日本大震災の被災者に適用される非課税限度額は、別に定められています。
※2　消費税率8%の適用を受けて住宅を取得した方のほか、個人間売買により中古住宅を取得し、消費税が非課税となる方。

2 中古住宅の買取再販に係る特例措置の創設

買取再販事業者が中古住宅を買い取り、住宅性能の一定の向上を図るためのリフォームをした後に消費者に販売する場合、買取再販事業者の取得に係る不動産取得税を軽減する措置が創設されます。買取再販のリフォーム工事のイメージは図表2のとおりです。

具体的には、中古住宅の築年月日に応じて、課税標準から図表3の額が控除されます（適用期間：平成27年4月1日～平成29年3月31日）。

図表2●買取再販のリフォーム工事のイメージ



※耐震、省エネ、バリアフリー、水回り等のリフォーム

図表3●中古住宅買取再販の不動産取得税・課税標準からの控除額

築年月日	控除額
平成９年4月1日～	1,200万円
平成元年4月1日～平成9年3月31日	1,000万円
昭和60年7月1日～平成元年3月31日	450万円
昭和56年7月1日～昭和60年6月30日	420万円
昭和51年1月1日～昭和56年6月30日	350万円

3 特定の事業用資産の買換特例措置の延長

所有期間10年超の事業用資産を譲渡し、新たに事業用資産を取得した場合に、当該譲渡益について課税の繰延べを認める特例措置の適用期限が、平成29年3月31日まで延長されるとともに、課税繰延べ率が次のとおり見直されます。

●課税繰延べ率の見直し内容

【現行】 一律80%

【改正後】
- 地方(※1)→東京23区への買換え:70%
- 地方→首都圏近郊整備地帯等(※2)への買換え:75%
- その他:80%(現行通り)

※1 東京23区および首都圏近郊整備地帯等を除いた地域。
※2 東京23区を除く首都圏既成市街地、首都圏近郊整備地帯、近畿圏既成都市区域、名古屋市の一部

4 住宅ローン減税の延伸

住宅ローンを利用してマイホームを購入した場合に、一定期間にわたって、住宅ローンの年末残高に応じて一定割合が所得税から控除される住宅ローン減税が延伸され、平成31年6月末まで入居した場合に適用されます。

控除額は図表4のとおりです。消費税が課税される場合と課税されない場合で控除額が異なります。また、住宅ローン減税は、所得税が少ないため控除額を全額控除できなかった場合は、残りを翌年の住民税からも控除することができます。

図表4●住宅ローン減税による控除額
(平成31年6月末までに入居の場合に適用)

(1)消費税率が8%または10%の場合

控除対象借入限度額(※)	控除率	控除期間	所得税からの控除限度額(※)	住民税からの控除上限額
4,000万円(5,000万円)	1.0%	10年	400万円(500万円)	13万6,500円／年

(2)消費税が課税されない個人間売買の場合

控除対象借入限度額(※)	控除率	控除期間	所得税からの控除限度額(※)	住民税からの控除上限額
2,000万円(3,000万円)	1.0%	10年	200万円(300万円)	9万7,500円／年

※( )内は長期優良住宅・低炭素住宅の場合

省エネ住宅に関するポイント制度について

昨年末に閣議決定された「地方への好循環拡大に向けた緊急経済対策」で、省エネ住宅に関するポイント制度が創設されました。この制度は、住宅の新築やエコリフォームの普及を図るとともに、消費者の需要を喚起し、住宅投資の拡大を図ることを目的とし、一定の省エネ性能を有する住宅の新築やエコリフォームに対して、さまざまな商品等と交換できるポイントを発行するものです。

●制度概要

対象期間		閣議決定日(平成26.12.27)以降に契約(着工は契約締結日～平成28.3.31)
対象住宅		新築、リフォーム、完成済新築住宅の購入
対象種別		持ち家、借家(リフォームのみ)
対象住宅の性能要件等	新　築	トップランナー基準相当(木造住宅は等級4)
	リフォーム	(1)窓の断熱改修 (2)外壁、屋根・天井、床の断熱改修(部分断熱可) (3)設備エコ改修(エコ住宅設備3種類以上) ＋上記(1)～(3)のいずれかにともなう以下の工事等 ①バリアフリー改修 ②エコ住宅設備の設置 (太陽熱利用システム、高断熱浴槽、節水型トイレ、高効率給湯機、節湯水栓) ③リフォーム瑕疵保険への加入 ④耐震改修
ポイント数	新　築	30万ポイント
	リフォーム	最大30万ポイント(耐震改修を行う場合:最大45万ポイント) (工事内容に応じ3千～12万ポイント)　(既存住宅購入を伴うリフォームはポイント加算)
交換商品		地域産品、商品券等

制度の詳細等につきましては、右記までお問合せください。

◆省エネ住宅ポイント事務局
TEL 0570-053-666(受付時間9:00～17:00 土・日・祝含む)
URL http://shoenejutaku-points.jp/

5 すまい給付金の延伸

「すまい給付金」は、住宅を購入して引上げ後の消費税率が適用される方のうち、比較的所得が低いため住宅ローン減税の効果が限定的な方に対し、その所得に応じて最大30万円（消費税率8%の場合）を給付する制度です。この制度が延伸され、平成31年6月の入居まで適用されることになりました。

消費税率が8%の場合の給付額は図表5のとおりです。詳しくは、「すまい給付金」のホームページをご参照ください。

＊消費税が課税されない住宅取得の場合は、「すまい給付金」の給付の対象にはなりません。

◆すまい給付金のホームページ　URL http://sumai-kyufu.jp/

図表5●消費税率8%の場合の「すまい給付金」給付額（※1）

収入額の目安（※2）	給付額
425万円以下	30万円
425万円超475万円以下	20万円
475万円超510万円以下	10万円

※1 消費税10％時の給付額についても与党合意されています。詳しくは、すまい給付金のホームページをご参照ください。

※2 実際の給付額は、市区町村が発行する課税証明書の住民税（都道府県民税）所得割額に基づき決定されます。

6 各種特例措置の適用期限延長

各種特例措置の適用期限が次のとおり延長されます。

①住宅用家屋の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減措置…平成29年3月31日まで2年延長

〈住宅用家屋の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減税率〉

・所有権の保存登記　本則：0.4% → 特例：0.15%

・所有権の移転登記　本則：2% → 特例：0.3%

・抵当権の設定登記　本則：0.4% → 特例：0.1%

②土地の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減措置…平成29年3月31日まで2年延長

〈土地の所有権移転登記に係る登録免許税の軽減税率〉

・所有権の移転登記　本則：2% → 特例：1.5%

③不動産取得税に係る軽減措置…平成30年3月31日まで3年延長

・土地および住宅用建物に係る税率の軽減措置

本則：4% → 特例：3%

・宅地等の取得に係る課税標準を2分の1とする特例措置

④土地に係る固定資産税の税負担の負担調整措置…平成30年3月31日まで3年延長

商業地に係る負担水準の軽減措置を含め、現行の負担調整措置を維持。

⑤住宅取得資金等に係る相続時精算課税制度の特例措置…平成31年6月30日まで4年半延長

親の年齢が60歳未満であっても相続時精算課税制度を選択できる特例措置。

⑥特定住宅地造成事業等に係る土地等の譲渡所得の1,500万円特別控除…平成29年12月31日まで3年延長

開発許可を受けて行われる5ヘクタール以上の一団の宅地造成事業、または土地区画整理事業として行われる5ヘクタール以上の一団の宅地造成事業のために土地等を譲渡した場合の譲渡課税について、1,500万円控除を適用。

7 その他（空家等対策、消費税の軽減税率）

そのほか、今回の税制改正大綱には次の内容も盛り込まれています。

①空家等対策

「空家等対策の推進に関する特別措置法」に基づく必要な措置の勧告の対象となった特定空家等に係る土地について、住宅用地に係る固定資産税および都市計画税の課税標準の特例措置の対象から除外する措置を講ずる。

②消費税の軽減税率

消費税の軽減税率制度については、関係事業者を含む国民の理解を得た上で、税率10%時に導入する。平成29年度からの導入を目指して、対象品目、区分経理、安定財源等について、早急に具体的な検討を進める。

1 全宅連・全宅保証 賀詞交歓会を開催

全宅連・全宅保証は1月14日、東京プリンスホテルで新年賀詞交歓会を開催しました。会員、業界関係者のほか、国会議員や行政担当者が多数、出席しました。

冒頭で挨拶に立った伊藤博会長は、「税制改正では業界の要望がほとんど実現されたので、不動産取引の活性化については大きな期待ができる」と述べ、関係各位に謝意を示しました。また、宅地建物取引士への名称変更についても触れ、「業界の資質向上、さらなるレベルアップ、コンプライアンスの徹底、従業者教育の充実等で消費者からの信頼に応えていきたい」と、業界全体としての抱負を語りました。

来賓として出席した太田昭宏国土交通大臣は「みなさまの資格が『サムライ業』になったことは私も嬉しく思う。今年はデフレを脱却し、一般家庭や地方に恵みをもたらしたい。中古住宅の流通、空き家問題など住宅政策を整備し、みなさまが活躍できるようにしたい」と挨拶しました。

伊藤会長が挨拶

太田国交大臣が挨拶

(一社)不動産協会・
岩沙弘道会長による乾杯

2 不動産総合研究所が 情報提供委員会に研究結果を報告

全宅連第3回情報提供委員会(大工園隆委員長)が3月4日に開催され、武井建治全宅連不動産総合研究所所長が「不動産流通促進のためのデータベースのあり方に関する研究会」の研究結果を報告しました。

同研究会は、平成26年3月に情報提供委員会から提示された「ハトマークサイトのあり方に関する検討　中間とりまとめ」を踏まえ、第三者の客観的な視点から確認・検証することにより、不動産情報に関するウェブサイトやデータベースの中でのハトマークサイトの位置づけ、存在意義と今後の方向性を明らかにし、今後の運営について会員企業の理解を得られるようにするとともに、今後の不動産流通市場の活性化に向けて必要な不動産情報の整備・提供のあり方について提言していくことを目的として実施されたものです。

報告の中で、ハトマークサイトは、ハトマークグループの強みである多様な価値観と地域に密着していることを活かすべきであり、直近の対策としては、SNSへの情報発信機能や、行政からの要請に応えられるシステムなどを実装すべきとの提案が行われました。

また、将来的には、客観的データのポータルサイトから、主観的な情報・ライフスタイル提案による「共感」を通じて消費者が業者を選択しうるプラットホームに進化すべきであるとしています。

情報提供委員会の様子

武井所長が研究結果を報告

3 「はじめての一人暮らしガイドブック」活用事例

家庭科での授業、新潟日報、毎日新聞で紹介

全宅連・全宅保証は、若年層を対象に一人暮らしに役立つ知識を掲載した『はじめての一人暮らしガイドブック』を作成し、同ガイドブックを高校や大学をはじめとする教育機関や児童養護施設、地方自治体等に寄贈するとともに、解説授業を実施しています。今回は、家庭科での授業が行われ、新潟日報と毎日新聞で紹介されました。

家庭科での授業

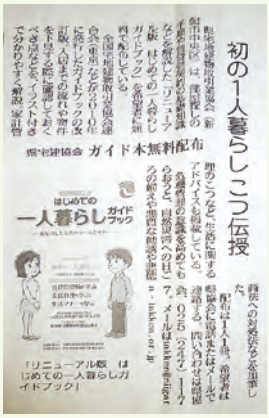
今回、寄贈を行った東海大学付属甲府高等学校（山梨県）で、平成26年12月16日にガイドブックを使用しての授業が行われました。

家庭科（家庭基礎）の時間に、住居分野の導入部の内容として、間取り図作成や一人暮らしを始める際に必要なお金、生活マナーについての授業が行われ、1クラス40名の生徒のみなさんは、ガイドブックを手に取り熱心に学習されました。

全宅連・全宅保証は、今後も公益事業の一環として同ガイドブックの寄贈活動をはじめ、要請のあった教育機関等で解説授業を行うなどの事業を展開していきます。

『はじめての一人暮らしガイドブック』

新潟日報での掲載記事
※記事転載、新潟日報社許諾済み


初の1人暮らしこつ伝授
県宅建協会 ガイド本無料配布
はじめての一人暮らしガイドブック
「リニューアル版 はじめての一人暮らしガイドブック」

新潟日報で紹介

新潟県宅建協会は、地元マスコミに『はじめての一人暮らしガイドブック』をPRし、今回、新潟県内で有名な新潟日報（2月4日付）で「初の一人暮らし　こつ伝授」という内容で、本冊子を無料配布する旨を付した記事掲載を行いました。

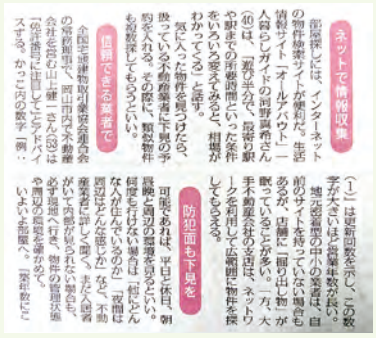
また、新潟県宅建協会は毎年、県内の高等学校への同冊子の寄贈活動と、就職・進学等で県外に住まいを探す際に「ハトマークサイト」を利用してアパート等を見つけてほしいと呼びかけています。

毎日新聞（大阪本社版）で紹介

春が近づき、これから進学や就職のシーズンの到来となり一人暮らしを始める方が増えてくることとなるでしょう。そんな中、2月14日付の毎日新聞「くらしナビ　ライフスタイル　一人暮らしの部屋探し」欄で、これから一人暮らしに際し物件探しをするコツとして、全宅連・全宅保証の広報啓発委員会・山上健一委員長が取材を受けました。山上委員長は、地元密着の不動産業者には「掘り出し物件」が眠っていることが多いことを説明しました。また、全宅連ホームページにある「はじめての一人暮らしWEBガイド」の案内が掲載されました。

全宅連・全宅保証では、はじめて一人暮らしを始める若年層の方向けの小冊子「リニューアル版はじめての一人暮らしガイドブック」を現在、無料配布しております。お申込みは全宅連ホームページのトピックス欄で受付中です。

毎日新聞での掲載記事（企画全体）
※記事転載、毎日新聞社許諾済み


ネットで情報収集
防犯面も下見を
信頼できる業者で

毎日新聞での掲載記事
（関連部分をアップ）

◆全宅連ホームページ　URL http://www.zentaku.or.jp/

◆はじめての一人暮らしWEBガイド　URL http://www.zentaku.or.jp/public/hitorigurashi/index.html

4 世不連日本支部会長に瀬川全宅連副会長が就任

瀬川日本支部会長(左)と
ウォーターズ世界会長(右)

総会の様子

世界不動産連盟日本支部の平成27年通常総会が、2月19日に東京・東海大学校友会館で開催されました。

平成26年事業報告・決算、平成27年事業計画・予算が決議されるとともに、平成27年日本支部役員の選任が行われ、瀬川信義全宅連副会長が日本支部会長に任命されました。

総会には、ロビン・ウォーターズ世界会長も出席し、世界不動産連盟の現状について説明がありました。

5 ハトマークバッジの新デザイン案

●ハトマークバッジ新デザイン案

拡大

原寸15mm

ハトマークグループ・ビジョンの推進に伴い、一般消費者および会員のみなさまに広くハトマークを周知するために、全宅連・全宅保証・宅建協会の統一シンボルマークとして新たなハトマークバッジの作成を検討しています。

27年度事業計画・予算の策定後、今後の予定として、6月頃までに作成し、全会員へ配布する予定です(1会員につき1個)。詳細は決まり次第、お知らせします。

6 全宅連ホームページに「ハトマークグループ・ビジョン」を掲載

“目標は「日本の笑顔」「地域の笑顔」”—全宅連・全宅保証ホームページに、「ハトマークグループ・ビジョン」のご案内ページを掲載しています。「ハトマークグループ・ビジョン」は、ハトマークグループが目指すべき方向・理想の姿を明示するために策定されました。

ホームページでは、ハトマークグループ・ビジョンが策定された背景やその必要性が、動画等を使って詳細に解説されています。ぜひご覧ください(2014年9月号にDVD貼付)。

URL http://www.zentaku.or.jp/public/hatomarkgroup-vision/index.html

全宅連・全宅保証のホームページをご利用ください

全宅連・全宅保証は、一般の方が不動産取引に関して役立つ知識等を得られるホームページを開設しています。ホームページには不動産の基礎知識や不動産取引お役立ち情報のほか、政策提言と研究報告について専用バナーを設置し、全宅連の活動状況も閲覧できます。

URL http://www.zentaku.or.jp/

阪井土地開発株式会社（岡山県）

精神障がい者の賃貸入居をサポート 支援者ネットワークでトラブル防ぐ

岡山県で賃貸管理・仲介などを展開する阪井土地開発（株）（岡山市北区、代表取締役：阪井ひとみ氏・岡山県宅建協会）は、精神障がい者向けに賃貸住宅のあっせんや管理を手掛け、自社物件・管理受託物件合わせて1,000戸のうち約450戸に精神障がい者が入居されています。

阪井社長

一人の入居者に十数人が目を向けられる体制

精神障がい者の賃貸住宅入居は、トラブル発生を懸念する物件オーナーが入居を断る例が多く、不動産会社でも取り扱いづらい事例の一つです。そうしたなか、同社は入居者一人ひとりに対する支援者ネットワークを確立することで、トラブルを未然に防止し、精神障がい者の入居円滑化を図っています。

この取組みの「核」とも言える支援者ネットワークは、阪井社長のほか、医療関係者や施設職員、財務後見人、親族・友人などで構成。なかには、同じ物件の入居者や物件近所のスーパーの店長というような方々が加わる場合もあります。一人の入居者に対して、十数人の「周りの人」が目を向けられる体制になっていて、誰かが入居者の変化に気付けばすぐにメールが流れて情報を共有できます。

「ちょっとした変化も見逃さないことが、トラブルを防ぐと同時に、入居者の安心感につながります。入居者の健康や精神的な面を素早くケアするのがこの体制の目的です」（阪井社長）。こうした体制を組んでいることから、19年にわたって暴力事件、孤独死なども含めて大きなトラブルはゼロだということです。

精神障がい者支援目的の自社物件も保有・運営

同社は、管理受託物件へのあっせん以外にも、精神障がい者の入居を支援する目的で3棟の自社物件を保有・運営しています。そのうちの1つ「トキワソウ」（総戸数16戸）には、主に長期入院しがちな精神障がい者が入居。同物件の部屋は、シンク横にスペースはあるものの、コンロは標準装備にはなっていません。安全面や、料理をしない入居者がいることも考慮した結果、コンロではなく電気ポットや、電子レンジの方がいい場合もあると考えたからです。「もちろんコンロも置けますが、入居者の方が求めたものをオーナーとしてプレゼントするようにしています」（同）。

研究会の様子

家賃は原則、岡山市・単身世帯の生活保護の家賃補助上限である3万7,000円に設定しています。それよりも低家賃の場合は、物件オーナーに依頼してエアコンやテレビなど、設備を充実して家賃を調整しています。

阪井社長は「一般的な賃貸住宅では受け入れてもらえず、家族からも厄介者扱いされ、長期入院している精神障がい者は全国にたくさんいます。その方たちが社会復帰に向けて賃貸住宅を借りようとすれば、大きな需要が生まれます。多くが生活保護受給者ですので収入は安定しており、入居者を学生メインから精神障がい者メインにする賃貸オーナーも出てきました」と、力強く笑顔で話してくれました。「社会貢献であると同時に、ビジネスとしても大きな可能性を秘めている事業」だということも強調されました。

ハトマークグループ 10年後の理想の姿　私たち、ハトマークグループは、みんなを笑顔にするために、地域に寄り添い、生活サポートのパートナーになることを目指します。

編集／全宅連不動産総合研究所　協力／不動産流通研究所

不動産トラブル事例とその法的論点

弁護士　佐藤（たかよし） 貴美

隣接地への越境を説明しなかったことや手付金違反その他で処分された事例

不動産適正取引推進機構：不動産トラブル事例データベースより

◆ 要旨

建物の一部が隣接地に越境していることの説明をしなかったことと、専任の取引主任者の設置等に関して宅建業法に抵触する行為があり、売主業者が1週間の業務停止処分とされた。

（1）事実関係

X1は、売主業者Yから中古の土地付建物を買い受けた。しかし、Yは建物の一部が隣接地に越境していることを重要事項説明書に記載して説明しなかった。

X2は、Yとの間で中古の土地付建物の売買契約を締結したが、Yは売買代金の2割を超える手付金の保全措置を講ずることなく受領し、保全措置について重要事項説明書に記載して説明しなかった。

X1およびX2は、相談のため行政庁に来庁した。

（2）事情聴取

行政庁で調査したところ、Yは甲営業所における専任の取引主任者の数が不足していたにもかかわらず当該営業所を開設し、取引主任者の就退任の届出も行っていなかったことが判明し、Yは、その事実を認めた。

（3）処分

行政庁は、Yは、甲営業所について専任の取引主任者が所定の数を満たしておらず、その就退任の届出も行っていない、建物の一部が隣接地に越境していることを説明しなかった、手付金が売買代金の2割を超え、代金の1割を超える手付金であるにもかかわらず、保全措置を講ずることなくこれを受領し、保全措置に係る事項を重要事項説明書に記載しなかったとして、Yを1週間の業務停止処分とした。

なお、Yは同社の乙支店において「専任の取引主任者の変更がされていない、報酬額表の掲示がない、従業者に従業者証明書を携帯させることなく業務に従事させていた、標識の掲示がない」として4年前に指示処分を、丙支店において「政令で定める使用人・専任の取引主任者の変更届書が未提出である、従業者に従業者証明書を携帯させることなく業務に従事させている」として2年前に文書勧告を受けている。

◆ 法的視点からの分析

i 宅建業者自ら売主の場合の手付金の取扱いは?

宅建業者が自ら売主となる売買契約においては、宅建業者は代金の10分の2を超える手付金を受領してはなりません（宅建業法39条1項）。また、手付金が代金の10分の1以上の場合には手付金の保全措置を講じた後でなければ受領してはならないこととされています（同法41条の2）。本件では保全措置を講じることなく代金の10分の2以上の手付金を受領したことから、そのいずれにも違反することになったところです。

ii 越境状態の説明が重要なことは明らか

また、本件では、建物の一部が隣接地に越境していることを重要事項として説明しなかったことも処分理由として挙げられています。境界については宅建業法35条には明記されていませんが、契約の目的物に関する事項であり、境界が明確か否か等は価格や契約条件に反映され、買主が契約を締結するか否かの判断に重要な影響を与えるものとして重要事項に該当すると解されています。ましてや越境の状態であれば、売買時の取引条件はもとより、買主は、将来にわたり隣地所有者との権利関係の整理や精算の問題等をかかえることとなることから、その重要性は一層明らかなところです。

iii 宅地建物取引士の設置、従業者の教育等再確認を

本件では、宅地建物取引主任者の設置に関しても違反があると指摘されています。この業者は、以前も主任者の変更がされていないこと、従業者証明書を携帯させることなく業務に従事させていたことなどから行政処分がなされており、主任者を含めた従業者の教育等に継続的に不備があったことがうかがわれます。本年4月1日から宅地建物取引主任者を「宅地建物取引士」とする改正宅建業法が施行されますが、宅地建物取引士に対する宅建業者側の対応には変更がない一方で、宅建業者の従業者に対する教育が努力義務として新たに明文化されたところです。宅建業者の立場からも、あらためて宅地建物取引士に係る取扱いや従業者の教育等のあり方につき再確認いただくことが大切でしょう。

TAXES 知っていれば役立つ税務相談119番

東京シティ税理士事務所　税理士　菊地 則夫

他人が使用している貸地の整理、相続税対策

Q　平成27年1月1日から相続税の基礎控除が引き下げられました。相続税対策として、所有する土地が一般的な所有権であれば売却は容易でしょうが、他人が使用している貸地（底地）である場合の対策を教えてください。

相続税の課税強化は、今まで相続税が課税されなかった人も課税されるようになります。相続税が課税される財産の50%以上は不動産といわれ、流動性に難のある貸地は、対策を講じておく必要があります。

貸地の問題点

貸地の問題点は次のとおりです。

①利回りが悪い。土地の価値に比べ地代は安いのが一般的。

②開発が困難。借地人の同意がなければ自由に開発できない。

③土地として売却しにくい。底地だけを購入する相手は、借地人以外にはきわめて限定的な相手しかいない。

④相続税評価額は高めになる。取引時には所有権価格より著しく低いのに、相続税評価額は所有権価格の30%～40%（借地権割合70%～60%地区）と高くなる。

貸地の具体的な整理法

貸地の整理法として、次のようなことが考えられます。

①借地人に貸地を売却する。

借地人は、借地権の売却には地主の承諾が必要となり、承諾がなければ売却できません。売却時には承諾料を必要とし、買手も制約されます。完全な所有権をもたない精神的な不安があります。借地人に経済力があれば貸地を購入してもらう方法が考えられます。貸地を売却する場合には譲渡所得税が課税されます。

②借地人から借地権を買い取る（立退料を支払い立ち退かせる場合も含む）。

地主に資金の手配ができれば借地権を買い取る（立退料を支払うことも含む）ことで完全所有権にする方法です。売却がしやすくなります。土地を購入する時に発生する不動産取得税は発生しません。

③借地人が借地権を第三者に売却する。

借地人が借地権を地主ではなく第三者に売却する場合、地主に対して承諾料（譲渡代金の5%～20%）を支払うことにより売却は可能です。貸地はそのまま継続され、新たな借地人との賃貸関係が継続することになります。受取った承諾料には所得税が課税されます。

④貸地を第三者に売却する。

一方、地主も貸地を第三者に売却することができます。この際には、借地人の承諾は必要としません。ただし、貸地を買い取るのは専門の不動産業者に限られ、その価格も更地価格の10%以下になることもあります。ただ、将来の相続税負担を減らすという点では早期の売却も考慮しなければなりません。底地を売却する場合には譲渡所得税が課税されます。

⑤借地人と地主が共同して借地権と貸地を第三者に売却する。

地主と借地人がともに貸地・借地権の問題を解決したいけれど、お互いに資金がない場合には、第三者に共同で売却することも考えられます。買主も所有権の方が買いやすくなります。売却に際して、地主・借地人に譲渡所得税が課され、借地に実際に居住している借地人については3,000万円特別控除の特例を受けることができます。

⑥借地権と底地を交換する（固定資産の交換の特例）。

貸地の買い取り、借地の買い取りはともに購入資金の準備ができていることが条件となります。また売却する側には譲渡所得税が課されるため負担が大きくなります。そこで、資金の準備をすることなく、譲渡所得税もかからない方法として、「固定資産の交換の特例」の利用が考えられます。底地と借地権を交換し、お互いに完全所有権を取得する方法です。貸地と借地権の交換は原則譲渡所得税の対象となります。一定の条件を満たせば「固定資産の交換の特例」を適用することで双方に譲渡所得税がかかりません。借地人は、土地を取得するに際して登録免許税や不動産取得税がかかります。

⑦借地人と地主が共同してビルを建築し、共有持分を取得する。

借地人は借地権を、地主は貸地をディベロッパーに提供し、完成した物件について建物の区分所有権と土地の共有持分を取得する方法です。このような立体交換は、一定の条件を満たした場合には譲渡所得税がかかりません。所有権移転登記のための登録免許税と不動産取得税がかかります。

各地で消費者セミナー開催 ハトマークファンが増える

都道府県宅建協会はハトマークに親しみを持っていただくために、公益事業の一環として消費者のみなさまを対象にしたセミナーを開催しています。今年度も全国各地で開催され、ハトマークファンが増えました。このほど開催された消費者セミナーの様子をレポートします。

山梨県宅建協会
消費者のための税金セミナー

山梨県宅建協会は、平成26年9月4日、消費者のための税金セミナーを開催しました。協会ホームページや山梨日日新聞掲載で告知し、広く参加を呼びかけたところ、会員・消費者の方々計115名が来場されました。

セミナーの様子

講師の村岡税理士

講師にコンサルティング経験豊富で相続税を得意としている、東京シティ税理士事務所の村岡清樹税理士を迎え、「いま気になる不動産税務～相続税・贈与税3つのポイントと“今後の対応策”～」をテーマとした講義が行われました。

講義では、平成25年度税制改正で、平成27年以降の相続は基礎控除が引下げられ、今後は課税対象者が急増することから、生前にやっておくべき3つの相続対策「分割・節税・納税」について解説しました。さらに平成26年度税制改正の主な内容、消費税増税時の留意点、相続トラブル事例とその基本的対策、家族信託の活用方法等についての詳細な解説がありました。最後に、大増税時代に資産を守るポイントとして、①税制改正の方向性、毎年の改正項目をしっかりと情報収集すること、②自身の財産の内容、評価額を計算しておくこと、③税法上求められている評価減、課税の特例を徹底活用すること、④使っていない資産、古アパート、複雑な権利関係は解消すること、⑤親子・兄弟と円満な関係を築くこと、を挙げ、バランスの良い財産形成を心がけることが重要だと呼びかけました。

講義終了後の質疑応答は予定終了時間を過ぎても多くの質問が飛び交い、相続税に対する関心の高さがうかがえました。

秋田県宅建協会
知っておきたい相続税制度改正への対策

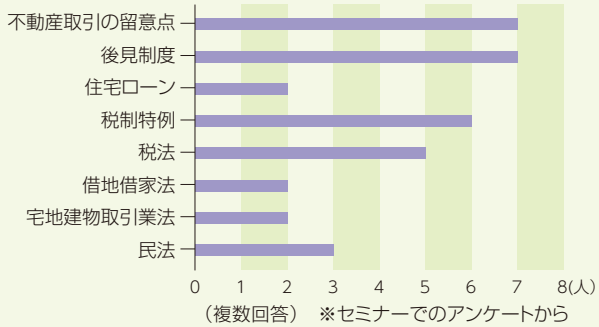
秋田県宅建協会と全宅保証秋田本部は平成26年12月5日、税理士の鈴木明夫氏を講師に招き、「知っておきたい相続税制度改正への対策」と題したセミナーを開催しました。

相続税の基礎控除の引下げと税率の引上げで、相続税の課税対象者が拡大します。不動産のほか国内外の資産課税も強化される見通しで、一部の資産家だけでなく地方の土地所有者に対しても厳しい状況となることが予想されることを踏まえ、さまざまなケースの具体例を挙げながら、税制改正の内容と対策について解説しました。

セミナー開催日が平成27年1月1日の相続税・贈与税の税制改正を目前に控えた時期だったこともあり、参加者は高齢者を中心に過去最多となる30人となり、県民の関心の高さがうかがえました。

参加者からは講義内容について「分かりやすい」といった反応も寄せられ、一般消費者の関心に沿った情報提供ができ、非常に意義のあるセミナーとなりました。

●不動産取引に関するセミナーで取上げて欲しいもの



（複数回答）　※セミナーでのアンケートから

セミナーの様子

愛知県宅建協会

知って得する身近な不動産セミナー

愛知県宅建協会は平成26年12月13日、一般消費者を対象とした「知って得する身近な不動産セミナー」を開催しました。約100名の方々が来場されました。

セミナー冒頭で同協会の木全紘一会長から「ハトマークは安全安心の取引ができる不動産業者の目印。4月からは“宅地建物取引主任者”が“宅地建物取引士”へと名称変更され、社会的にも一層責任ある専門家となることを再認識し、これからも安全安心の取引に努めていきます」との挨拶がありました。

セミナーの様子

講師の安藤和津さん

愛知県宅建協会・木全会長が挨拶

また、梅田武久専務理事から「～ハトマークの宅建協会～安全・安心の不動産購入」と題し、ハトマークグループ・ビジョンをはじめ、不動産無料相談、不動産キャリアパーソン、ハトマークサイト等、一般消費者の方が利用できる事業についての説明がありました。

その後、コメンテーター等でお馴染みのエッセイストの安藤和津さんが「介護から見た我が家の賢い住宅選び」と題した講演を行い、講師自身の実体験を基にした住宅選び等についての話があり、参加者のアンケートでは「実体験に基づく話でとても聞きやすく、非常にためになった」等の感想をいただきました。

セミナー終了後は、不動産無料相談員・不動産コンサルティングマスターによる不動産無料相談会が行われ、一般消費者の方々が常日頃から疑問に思っている点について相談員からアドバイスを受けられていました。

全宅連・全宅保証　26年度不動産実務セミナーを全国67会場で開催

全宅連・全宅保証は、2月10日に全国47都道府県67会場で不動産実務セミナーを開催しました。今回のテーマは、第1部「現地解説！中古住宅調査」、第2部「民法改正間近！　不動産取引への影響と対応」の2部構成で、各会場映像視聴で、申込受講者は昨年の倍以上となる4,000名超えとなりました。

第1部「現地解説！ 中古住宅調査」では、まず国土交通省 土地・建設産業局不動産業課長の清瀬和彦氏から、中古住宅流通・リフォーム市場活性化に向けた課題として、建物評価の見直し、インスペクション、既存住宅瑕疵保険の普及といったものが挙げられ、知識の乏しい売主や買主に理解してもらうように宅建業者に期待するということで締めくくられました。

続いて、特定非営利活動法人住宅情報ネットワーク理事・印南和行氏による中古住宅の価値とインスペクションの話では、状態に差のある中古住宅をインスペクションすることで、その差を確認し、価値を見極めるとしたうえで、インスペクションの準備や必要な機器、インスペクションの実際として、建物外部、室内、床下・小屋裏・設備について実際の中古住宅を使用して解説がされました。

新宿会場

神奈川会場

兵庫会場

実際のインスペクションが示される

第2部「民法改正間近！　不動産取引への影響と対応」では、柴田龍太郎弁護士が、改正に至る従前の経緯と今後の見直し、なぜ民法が改正されようとしているのかをはじめとし、今後、瑕疵担保責任はどのようになるか、契約の内容に適合しない場合の売主の責任の契約条項はどのようになるか、売買契約以外に関する主な改正点などについて説明されました。

セミナーを受講された方々からは「中古住宅のインスペクションが具体的に映像で見ることができてわかりやすかった」「民法改正への対応を真剣に考えなければと思った」「実務にも役立つ内容だった」等のご意見があり、全体的に高評価をいただきました。

不動産登記のABC

これでわかる!不動産登記簿の読み方

司法書士　阪田 智之

登記手続の端緒―申請主義と職権主義―

これまでは登記事項証明書に記録されている各種の登記を取り上げ、その見方や読み方を解説してきましたが、少し角度をかえ、数回に渡り理論的側面から、登記について解説していきたいと思います。

事案

土地の購入を検討している人が、当該土地の登記事項証明書を取得してみたところ、図表1（登記事項証明書の一例）のような記録があったとします。今後、その人が、売買などによって不動産の所有権を取得した場合、国家機関である登記所（登記官）が、自ら率先して登記（登記記録の更新）をしてくれるのでしょうか。

登記の原則は当事者の申請・官公署の嘱託

「登記する」とは、厳密には、国家機関たる登記官が登記簿に一定の事項を記録することをいいますが（不動産登記法11条）、登記は、法令に別段の定めがある場合を除き、当事者の申請または官公署（国の機関・地方公共団体）の嘱託（官庁・公署が登記官に対して登記を要求する行為・※1）がなければすることができないとされています（同法16条1項・図表2参照）。これを「申請主義」といいます（※2）。

「法令に別段の定めがある場合」とは、登記官による職権登記（登記官が自らの職務権限に基づいて行う登記）を意味し、表示に関する登記においては、職権登記が認められています（同法28条「職権主義」の採用・※3）。

このように、登記は、原則として、当事者の登記申請（当事者が登記官に対して登記を要求する行為）があったとき、または官公署の嘱託により行われ、例外として、登記官の職権により行われます。

したがって、たとえば、売買などによって不動産の所有者が変わった場合、職権登記を認める法令が存在しないことから、登記官自らが職権で登記することはできず、登記官は、当事者の申請または官公署からの嘱託があってはじめて、登記をすることとなります。

※1　官庁とは、国の機関（行政機関、司法機関）であり、公署とは、地方公共団体をいいます。官公署の嘱託に基づいて登記（嘱託登記）がされる場合の代表例としては、①官公署が、その所有する不動産を私人に払い下げた場合（所有権移転登記）、②官公署が、私人から不動産を買収した場合（所有権移転登記）、③国税・地方税等の滞納処分があった場合（差押の登記）などがあります。

※2　不動産登記は、私法上の権利を保護するための制度です。私法上の権利関係には私的自治の原則が妥当し、登記を申請するか否かは、当事者の自由な意思に委ねられています。また、取引の内容を最も覚知しているのは権利変動の当事者や官公署であることから、登記の真正を担保し、虚偽登記の作出を防止するためには、当該当事者や官公署に、登記手続の開始を委ねるのが最も妥当であると考えられています。

※3　当該規定は、表示に関する登記について、すべて職権によって行う義務を登記官に課すものではありません。また、当事者からの申請を排除するものでもなく、たとえば、当事者が分筆の登記や合筆の登記を申請することもできます。

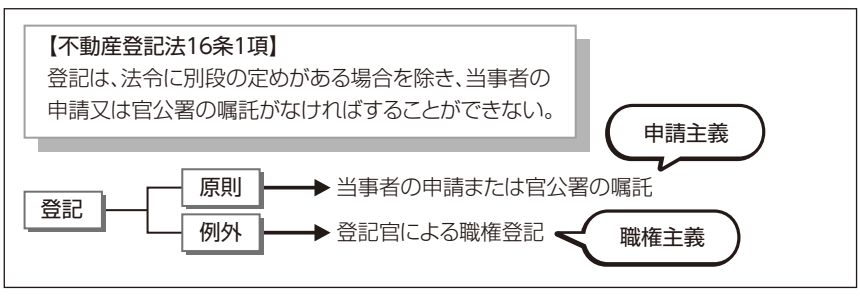
図表1●登記事項証明書の一例（イメージ）

東京都※※区※※一丁目１２３　　全部事項証明書　（土地）

表題部（土地の表示）	調製	余白	不動産番号	0123456789011
地図番号	余白	筆界特定	余白	
所在	※※区※※一丁目		余白	
①地番	②地目	③地積㎡	原因及びその日付〔登記の日付〕	
１２３番	宅地	100 86		

権利部（甲区）　（所有権に関する事項）			
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	権利者その他の事項
1	所有権移転	平成26年２月３日 第２０００号	原因　平成26年２月３日売買 所有者　※※区※※一丁目１番１号 司法太郎
2	所有権移転	平成27年１月30日 第１０００号	原因　平成27年１月30日売買 所有者　※※区※※二丁目２番２号 法務花子

図表2●登記手続の端緒～申請主義と職権主義～



公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授　田辺 信之

アベノミクスによる金融緩和で不動産市場は?

行動経済学の連載途中ですが、新年度を迎える前に、アベノミクスによる金融緩和が不動産市場に与える影響と見通しについて、簡単にまとめておくことにします。

昨年10月末に、日本銀行が大幅な追加金融緩和に踏み切りました。一言で言えば、日本銀行が銀行などの保有する国債を、これまで以上に大量に購入して、銀行さらには市場に供給するお金をいっそう増やすことにしたものです。これまでは、年間60～70兆円の資金が市場に新たに供給されていましたが、追加金融緩和後は年間80兆円にまで増額されました。市場にお金が大量に流通するようになれば、取引が活発になることが期待されますし、モノと比べてお金の価値が相対的に下がるので、物価が上昇に向かうこと（デフレからの脱却）も期待できるわけです。

これまでの金融緩和の結果、銀行間などで流通している資金（マネタリーベース）は、2010年頃には100兆円程度だったのが、2014年末には約280兆円にまで増加しました。最近でも年率30%台の伸び率を示しています。ところが、実際に市中に流通している資金（マネーストック）は追加金融緩和後も年率3～4%程度しか増えていません。銀行の貸出残高もほぼ同様です。企業の資金需要が盛り上がらないので、日銀が供給した資金の多くは銀行などが保有したままになっており、市中にはそのごく一部分しか流れていないということです。従って、現在のところは、金融緩和が景気やデフレに対して、十分な効果を発揮しているとまでは言えません。ただ、原油価格の大幅な下落などの影響もあるので、この点は、もう少し時間をかけて見ていく必要があるでしょう。

不動産の利回りは低下、不動産価格は上昇

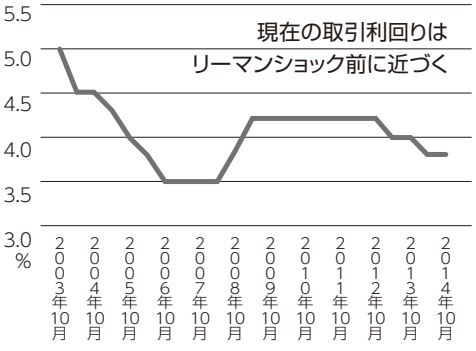
不動産業界にとって、より直接的な問題になるのが、金融緩和が不動産や株式などの資産価格に及ぼす影響です。これは明らかにプラスです。不動産価格は、「不動産の収益（キャッシュフロー）」を「不動産の利回り」で割ることによって求めることができます。

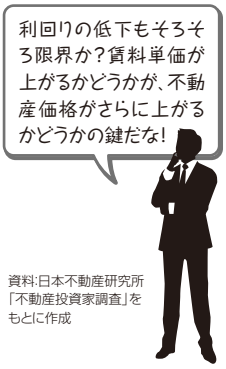
金融緩和によって低金利が続くと、他の金融資産と同様に、「不動産の利回り」も低下します。追加金融緩和によって、日本銀行がJリート（日本版不動産投資信託）の投資口を従来の3倍（年間300億円→900億円）も購入することになったことも、こうした利回り低下を許容する素地になっています。こうした動きのなかで、不動産の取引利回りは低下し、不動産価格は上昇してきているのです。特に最近は、1年間、5年間、10年間といった期間の長さの違いによる金利差が、縮小しています。こうした現象が起きるときは、過去の統計を見ても、不動産価格は上昇しやすくなります。しかし、こうした取引利回りの低下も次第に限界に近付いてきています。日本不動産研究所の調査でも、大手町・丸の内のAクラスビルの利回りは3.7～3.8%程度まで低下し、世界的な金融危機が起きる前の2007年の3.5%まで、あと少しで届くところにきています。これ以上の利回りの大幅な低下による不動産価格の上昇を望むことは難しいと言えるでしょう。

一方で、「不動産の収益」は、賃料単価の上昇を通じて、まだ増加する余地があります。東京都心部のオフィス賃料を例にとると、現在の賃料は金融危機前の2007年頃の7割程度の水準までにしか回復していないためです。すなわち、賃料の上昇が「不動産の収益」の増加をもたらし、不動産価格がさらに上がることは考えられます。ただし、その傾向が明らかなものとなるには、景気が本格的に回復し、オフィス需要などがいっそう高まることが必要です。

このように見てくると、これからの不動産市場を占う上で最大のポイントとなるのは、賃料上昇が本格化するか否かにあると言えそうです。賃料上昇が明確になれば、中長期的な不動産のマーケットサイクルの観点からは、2020年のオリンピックまでは好調が続く可能性が高まります。ただし、同時に、その間にバブルが発生しないかどうか、よく市場の動きを見ておくことが大切になるでしょう。

●オフィスビル（丸の内・Aクラス）の取引利回りの推移





資料：日本不動産研究所「不動産投資家調査」をもとに作成

「法令上の制限調査」に伴う関係法令等の基礎知識

地区計画制度と他の土地利用規制との相違点、規制緩和型地区計画のポイント

千葉 喬

Question

土地利用規制としての「線引き」「地域地区」と「地区計画制度」の違い、また、地区計画等の基本型以外の特例のポイントと留意点について教えてください。

Answer

1. 他の土地利用規制との相違点

都市計画で定める「線引き」「地域地区」に関する土地利用規制は広域的都市計画で、市街地の整備の促進と抑制する区域を区分したり、商業地、住宅地、工業地等の大まかなあるべき土地利用計画のゾーニングにより、都市計画として容積率、建ぺい率、高さ、面積等の項目と内容が定められ、大まかな土地利用というゾーニングになります。

一方で、地区計画等は小規模の範囲で、区域内の住民の参加による個性ある内容を持った土地利用計画を詳細に定めることが可能となります。たとえば、地区の土地利用の方針が良好な低層住宅地を形成する場合、容積率、建ぺい率、高さ、用途規制および敷地の最低規模等の項目のうち、容積率、建ぺい率をその土地の用途地域より低くし、高さは8mとし、敷地の最低規模を180㎡、用途規制は住宅専用にして店舗併用を認めない等とする都市計画が可能となります。

2. 基本型以外の規制緩和型地区計画（特例）

地区計画制度は創設以来、その時代の需要に応じて様々なタイプの地区計画が追加、修正されてきました（前回号参照）。当初は、地区の良好な環境の整備、保全を目的に、一般の建築規制に上乗せした基本型としての規制強化された制度でしたが、近年の様々な街づくりの課題に対応するため、建築基準法上の建築基準と連動させる形で、基本型の規制強化から、規制緩和型の地区計画等の特例が導入され、一定の目的のため例外的に特定の項目について緩和する次のようなタイプがあります。

（1）誘導容積型地区計画

道路等の公共施設の整備が十分でない地区について、道路等の整備が行われる進捗状況に併せ適切な土地利用を誘導する場合に適用されます。たとえば、前面道路幅員が4mを8mに拡幅する予定の場合、4mを前提とする容積率が「暫定容積率」であり、拡幅後の8m道路が整備された場合の容積率が「目標容積率」とする2つの容積率を定め、現状では暫定容積率を適用し、整備されたならば目標容積率を適用する方法で運用されます。

（2）容積適正配分型地区計画

地区内の容積率の合理的な利用を図るため、地区内の容積率を低く抑える低容積率区域と高度利用すべき高容積率区域とを区分して、地区内の総容積の範囲内で土地の有効利用を目指すものです。

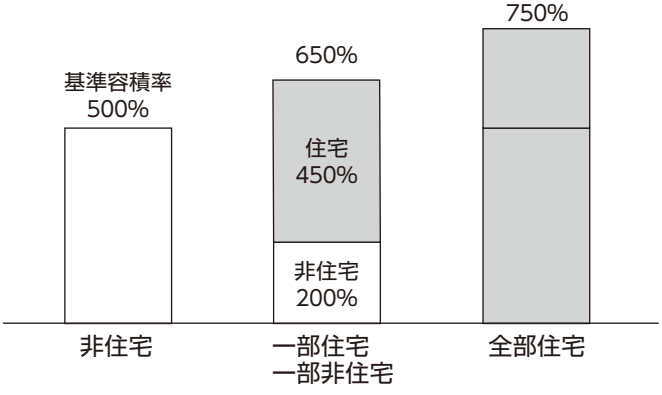
（3）用途別容積型地区計画

この特例は、定住人口の確保を目指す目的から、住宅用途が減少しているところは住機能を確保してバランスのとれた土地利用を図るため、住宅を含む建築物とそれ以外の建築物とに区分して容積率の最高限度を定め、住宅を含む建築物については、その割合等に応じて最大で指定容積率の1.5倍まで、容積率を緩和することが可能となります（図参照）。

（4）街並み誘導型地区計画

道路が狭小で幹線道路等に囲まれた街区内部の街並みの形成を図るため、地区計画で、鳥かご式に建築物の高さや壁面の位置を定め、前面道路幅員による容積率制限や斜線制限を緩和することで良好な街並みを目指すタイプです。

●用途別容積型地区計画のイメージ（算定方法は省略）



顔出し看板で、まちおこし!
（千葉県銚子市）

NPO法人ストリートデザイン研究機構 理事　髙橋 芳文

今号は、銚子・顔出し看板の会の取組みを紹介致します。実は、その始まりの1つである「山口製菓舗のベーカリー赤毛のアン」の顔出し看板、NHKをはじめとして、テレビ局の民放全局を制覇している伝説の顔出し看板なんです。顔出し看板というと少し寂しい観光地にひっそりと佇んでいるイメージがあるかもしれませんが、顔出し看板は今、密かに注目を集めているんです。

SNSとアナログな看板はとても相性がよい

その理由は、今はソーシャルメディア全盛の時代。多くのソーシャルメディアユーザーにとって、日常の写真、まちの風景写真などは格好の投稿ネタです。みなさんも何か面白いものがあったとき、友人とシェアしたくなった経験があるのでは?　まだ気付いていない人が多いのですが、ソーシャルメディアとアナログな看板はとても相性が良いのです。なので、まちおこしに看板が活用されるケースが増えてきました。

筆者は、「顔出し看板で、まちおこし!」というフレーズにピンときて、銚子・顔出し看板の会事務局長の山口由美子さんに取材をしてきました。銚子・顔出し看板の会は、2013年11月8日に有志の集まりで発足。現在、20ヵ所に顔出し看板が設置されていて、近々あと5ヵ所くらい増えるとのこと。なぜ、まちおこしに顔出し看板を活用しようと思ったのか?

山口さん曰く、「元々は、私が経営するお店に来店されるお客様に楽しんでもらうつもりで顔出し看板を作りました。当店は店名が『赤毛のアン』といい、全国から『赤毛のアン』ファンが多く来られます。特に、NHK朝ドラで『花子とアン』が放送されることを知った一昨年に、これは『赤毛のアン』ブームが来るぞ、きっと『赤毛のアン』のファンがより訪れるだろうから、楽しんでもらう事を考えよう、と思いました。最初は『赤毛のアン』のコスチュームを考えましたが、お客様に着がえていただく手間を考え断念しました。いろいろ考えていたら、顔出し看板にたどり着きました。顔出し看板は、着がえてもらう手間も省け、顔を出しただけで一瞬にして赤毛のアンになりきることができるのです。しかも、コスチュームと顔出し看板の違いは、着替える手間が省けるだけでなく、“恥じらい”も省けるのです。赤毛のアンに変身したくても、コスプレするのは勇気が要ります。『コスプレした自分をやる気満々だと他人は思うだろうな…』と、恥じらいが起こるものですが、顔出し看板なら、『別に乗り気じゃなかったんだけど、ちょっと顔出してみた…』という軽さを主張できるのです。自分のプライドを保ちつつ、赤毛のアンに変身できるのです」

「銚子なう!」顔を出して撮影、そして紹介

この視点、面白いですよね!　そして、「顔出し看板は、『看板』というぐらいですから、観光名所や特産品を描いた顔出し看板を作れば、まちおこしができると思いました。TwitterやFacebookを見てわかるように、若者をはじめ利用者は、そこへ投稿するネタを探しています。何か面白い物があれば、みなに知らせたくなり、気持ちを共有したくなります。また、旅先や外出先での写真を投稿します。『今日、銚子へ行ってきました』『銚子なう』などです。その時、ありがちなのは、銚子駅、電車、灯台、海、魚料理などの写真です。なので、銚子の名所や名物が描かれた顔出し看板があったら、きっと顔を出して、撮影してくれるんじゃないか、自分も写り、しかも名所や名物までが一緒に写っていれば、とても素敵で楽しいオリジナルの記念写真となる。そして、その写真がTwitterやFacebookでシェアされ、みなに見られ、拡散すればするほど、銚子のPRにつながる」、このようにコメントを頂きました。

実際にこの銚子・顔出し看板の会の取組みは、テレビ、新聞、本当に多くのメディアに取り上げられていて、その効果は計り知れません。SNSの時代、まちおこしで顔出し看板がブレイクするかもしれませんね。

「山口製菓舗のベーカリー赤毛のアン」の顔出し看板

海の幸総合センター「ウオッセ21」の顔出し看板

ITを活用した地盤の把握

ジャパンホームシールド（株）技術統括部技術推進部部長　小尾 英彰

ここまで1年間、住宅の地盤の考え方や見方、リスクなどについて書いてきました。これらの地盤の知識とITを活用すると、みなさん自身でも、ある程度その土地における地盤の概要を把握することが可能です。今回は、その方法についてお話しします。

地理情報の活用（土地条件図、地形分類図）

連載の第6回では、地盤の強さの目安である地耐力を求める上で土質が重要で、土質は地形からある程度推定することができるということを書きました。その地形を見ることができるのが、「土地条件図」や「地形分類図」といった地図です。どちらの地図も地形ごとに色分けしてわかりやすく表示されています。

土地条件図は防災対策などを目的に、2万5千分1地形図の上に主に地形分類（山地、台地、低地など）について表示したものです。地形と地盤の関係を大きく分類すると表のようになります。これによりある程度どのような地盤かを推察できます。土地条件図、地形分類図は、下記のサイトから誰でも閲覧が可能です。

●国土地理院・地理院地図
URL http://www.gsi.go.jp/kikaku/kihon-joho-1.html

●地形と地盤の関係

地形	沈下に対する安全性
台地・段丘	○
扇状地	○
自然堤防・砂州・砂堆・砂丘	△
凹地・浅い谷	△〜×
谷底平野・氾濫平野・後背低地	△〜×
海岸平野・三角州	△〜×
旧河道	△〜×
切土地	○
高い盛土地面	△〜×
盛土地・埋立地	△〜×
干拓地	△〜×

地盤調査データの活用

さらに詳しい地盤状況を知りたい場合は、調べたい土地の近くの地盤データから推察する方法があります。さまざまなサイトからボーリング柱状図などの地盤データが公開されており、そのデータは地盤状況を把握する上で非常に有益な情報です。ここで気を付けたいのは、同じ地形の地盤データを参考にすることです。前述のとおり、地形によって地盤状況は変わりますので、いくら近くても違う地形の地盤データでは、その土地の地盤状況を推測することはできません。必ず、土地条件図などで地形条件が同じであることを確認した上で地盤データを探すことが重要です。

地盤調査データの見方ですが、大抵は土質柱状図や標準貫入試験結果であるN値が表記されています。木造2階建の住宅だと土質にもよりますが、N値が3を超えていれば概ね良い地盤ということが推察されます。土質では、「腐植土」「有機質土」などの表記があれば要注意です。このような地盤データは下記サイトなどから閲覧が可能です。

●（独）防災科学技術研究所・ジオ・ステーション（Geo-Station）
URL http://www.geo-stn.bosai.go.jp/jps/index.html

空中写真を使って土地の利用履歴を見る

先に紹介した国土地理院の地理院地図は、過去5世代（1974年〜、1979年〜、1984年〜、1988年〜、2007年〜）の空中写真も見ることができます。同じ場所の空中写真を世代ごとに比較することで、その土地が過去にどのように利用されてきたのかを、おおよそ確認することができます。これにより、地中埋設物などのリスクを見抜ける場合もあります。たとえば、現在は平らな更地となっているが、以前の写真を見ると重機で掘削しているようなものが写っている場合、埋め戻しをしていて、場合によっては何らかの地中埋設物が存在する可能性が考えられます。このような場合は、土地の所有者に状況を確認した方が、その後のトラブルを回避できると思います。

＊　　＊　　＊

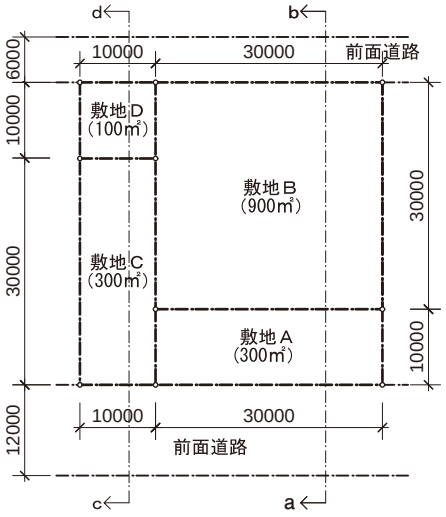
これまで紹介したサイトや方法は、ほんの一例です。最近は行政のHPや民間のサイトから地盤情報を公開する動きが加速しており非常に多くの情報を手軽に入手できるようになりました。このような情報と知識を活用し、円滑な土地取引、リスクヘッジに役立てていただければ幸いです。1年間お読みいただき、ありがとうございました。

敷地条件と建築計画②
建築可能な階数

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

不動産の価格が収益性で決まるようになり、ことに商業地では土地がどれほどの収益を上げることができるか、更地の状態で目論みを付けられる能力が大切となります。法令上の制限等が同じ隣接・近接する土地であっても、思いのほか収益性が異なることがあります。ここでは、商業地域で指定容積率が600％の場所に図1のような4つの敷地があり、それぞれの土地に賃貸店舗・事務所を建築する場合の建物有効面積、収益性の目論みを立てます。なお、繁華性が高く、基準容積率の限度まで建築することが最有効使用の地域とし、防火地域に指定されているものとします。

図1●敷地の位置と形状



1　a-b断面図と建築可能な階数

・敷地A:間口が広い一方、奥行きが短く、6階以上で道路斜線制限をうけて建物を後退させる必要があり、7階が限度。基準容積率は600％で、地上階だけで容積率を使い切ることは困難なため、地下室を設ける。建築する建物は耐火建築物にしなければならず、商業地域の防火地域内の耐火建築物には建ぺい率の制限が適用されないので、下層階では建築可能な範囲で敷地境界線いっぱいに建築することになる。結局のところ、敷地Aでは道路斜線制限が最大の制約要因。

・敷地B:基準容積率は360％。各階の容積率を60％相当と仮定すると6階建となる。道路境界線側から9～10m程度後退して建築することで、前庭部分に駐車場を確保する。後退した距離だけ前面道路の反対側の境界線を後退させることができる「道路斜線制限の合理化」と、道路斜線制限の適用距離とにより、実質的に道路斜線制限を受けることなく建築することができる。また、6階建てで、隣地斜線制限（立ち上がり31m）は問題にならない。敷地Bでは、基準容積率が最大の制約要因。

2　c-d断面図と建築可能な階数

・敷地C:敷地Aと隣接する土地で、公法上の制約は全く同じだが、敷地に奥行がある。車1台分のスペースを前面道路側に確保することを想定し、壁面まで5.5m、屋外階段まで4m後退させることを想定すると、壁面を斜めにすることなく8階建てが建築できる。基準容積率600％はこれで使い切ることが可能。思い切って建物を後退させることで斜線制限と容積率制限を両立させることができる。

・敷地D:最有効使用がはたしてエレベーターをつけて中層の事務所ビルにすることかどうかは悩ましい問題。エレベーターは設置費も維持費もかかる。エレベーターなしの3階か、せいぜい4階まで、4階と5階を「メゾネット型」にして同一テナントで賃貸することも考えられる。高層利用するには敷地規模が小さすぎ、具体的には道路斜線制限が決定的な制約となる。

図2●a-b断面図

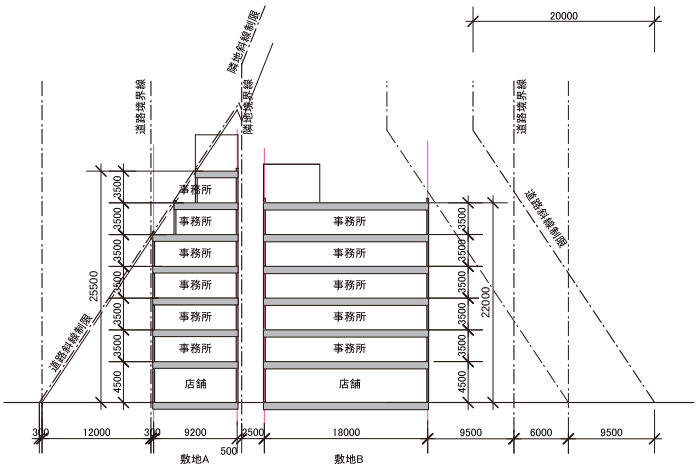
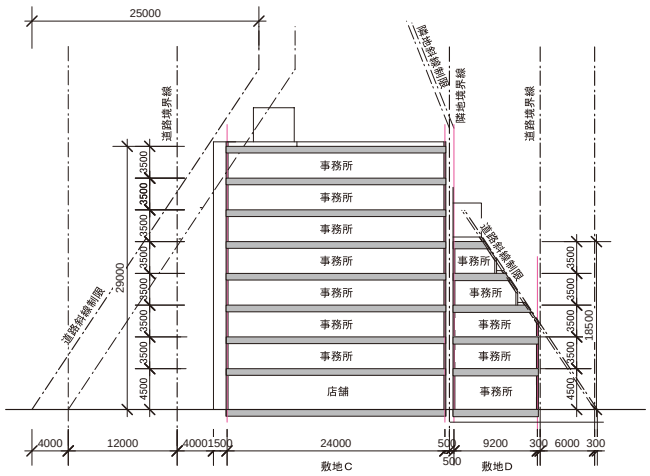


図3●c-d断面図



編集／(公社)全国宅地建物取引業保証協会　苦情解決・研修業務委員会

全宅保証の業務

苦情解決事例と弁済事例［平成26年度版］

(公社)全国宅地建物取引業保証協会

公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会(以下「全宅保証」)は、宅地建物取引業法(以下「業法」)第64条2の規定に基づき設立された団体であり、その業務は業法第64条の3で規定されています。その中で「苦情解決業務」「弁済業務」は消費者を保護するための大事な業務であり、全宅保証が行わなければならない必要的業務として規定されています。

ここでは、苦情解決業務と弁済業務の内容をご説明するとともに、本年度に実施した事例をいくつかご紹介しますので、今後の取引の参考にしていただければと思います。

また、業法の規定の範囲内で行っている任意業務として「手付金等保管制度」と宅地建物取引の健全な発達を図る業務として「(媒介物件のための)手付金保証制度」があります。

全宅保証の助言、指導で解決した案件も多い

Ⅰ　苦情解決業務と弁済業務

(1)苦情解決業務

苦情解決業務の対象となる範囲は「会員の取り扱った宅地建物取引業に係る取引に関する苦情」と業法に規定されています。よって、宅地建物取引以外の取引に基づく苦情は対象となりません。

そして、全宅保証は苦情解決の申出を受けた場合には、その相談に応じ、申出人に必要な助言をし、その苦情に係る事情を調査するとともに、当該会員に対して苦情の内容を通知し迅速な処理を求めなければなりません。

そのため全宅保証は、必要に応じて当該会員に対し文書もしくは口頭による説明や資料の提出を請求することができます。当該会員はこの請求を拒むことはできず、拒んだ場合には全宅保証の除名対象となります(業法第64条の5、保証協会定款第11条・苦情解決業務処理規定第5条)。

当該苦情が自主解決もしくは撤回されない場合には、後述する弁済業務へと移管し、当該苦情にかかる申出人の主張する債権について弁済認証すべきか否かの判断をすることになります。

(2)弁済業務

弁済業務とは、全宅保証会員の取引の相手方(申出人)の有する「宅地建物取引業に関する会員との取引により生じた債権」について、認証限度額の範囲内で、全宅保証が会員に代わり取引の相手方に弁済する業務です。

この弁済業務の対象となる債権は、会員との宅地建物取引上の債権に限られ、それ以外の取引により生じた債権は対象外です。また、不動産取引のすべてが宅地建物取引に該当するわけではありません。

全宅保証は、認証申出を受けた後、申出債権について審査の上で認証の可否を決定しますが、認証決定され申出人への弁済金の支払い(還付)が完了すると、当該会員に対して「還付充当金納付請求書」により、還付充当金の納付を請求します。つまり、会員は認証額と同額の金員を全宅保証に支払わなければなりません。納付期限となっている「納付請求書を受け取った日から2週間以内」に納付できない場合には、全宅保証の会員資格を喪失します(業法第64条の10)。また、いかなる理由があろうとも、分割払いや納付期限の猶予等は一切認められません。

なお、会員資格を失った時は、1週間以内に営業保証金を供託しなければならないと業法に定められています(業法

第64条の15）。

弁済制度は、本来会員が支払うべき申出人との宅地建物取引により生じた債務を全宅保証が「立替え払い」するものであり、全宅保証は当該会員に対し、その「立替金」を請求することになりますので「保険」ではありません。2週間以内に還付充当金の納付ができず、会員資格を喪失した後も（認証決定時点で既に会員資格を喪失していた場合も同様）、引き続き全宅保証には求償権（還付充当金の支払請求権）があり、会員には支払義務が残ったままとなりますので、当該会員より支払いがない場合には、債権回収のため会員および連帯保証人に対し、必要に応じて差押えや強制執行などの法的手段を講じる場合もあります。

〈注〉認証限度額…会員が全宅保証会員でないとしたならば、その者が供託すべき営業保証金に相当する額。現在は、本店のみの場合1,000万円、支店がある場合には1支店につき500万円ずつ加算。これは1会員あたりの限度額であり、申出1件あたりの限度額ではない。

Ⅱ　苦情解決申出→「解決」事例

業法第64条の8により全宅保証が実施する「苦情の解決業務」の対象となる事案は「会員の取り扱った宅地建物取引業に係る取引に関する苦情」となっています。

それらの苦情のうち、全宅保証の指導や仲裁により「解決」に至った事例について紹介します。

解決事例1　申出人：買主　会員：売主

◆申出人は会員を売主として区分所有建物を購入した。引き渡しを受けた101号室と102号室はワンフロアで、敷地前面の駐車スペースも利用可能と説明を受けていた。しかし、管理組合より仕切り壁の設置と駐車スペースの利用中止を求められたため、購入目的を達成できないとして契約解除と支払済金員の返還および違約金の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が当該物件を買い取るとの和解が成立し、申出人に売買代金1,500万円が支払われ、会員への所有権移転登記が完了したため解決に至った。

解決事例2　申出人：買主　会員：媒介

◆申出人は会員を媒介としてリゾートマンション1室を購入する契約を締結し、会員を通じて売主に手付金として100万円を支払った。しかし、申出人が支払った手付金が売主には渡っていないことが判明したことから、申出人は会員に説明を求めようと連絡を試みた。しかし、会員が所在不明であったことから、支払済の手付金100万円の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽その後、会員と連絡がつき、申出人が支払った手付金100万円が売主に支払われ、さらに、申出人から売買残代金の支払いがなされ、申出人への所有権移転登記が完了したことから解決に至った。

解決事例3　申出人：貸主　会員：媒介

◆申出人は所有するマンションの管理を会員に任せていたところ、空いているはずの部屋に賃借人が入居していることがわかった。既に入居中のため退去は求めないが、会員からは賃貸借契約書などの契約関係の書類を一切受領していなかった。その後、会員から精算書を受領したが、了承していない広告費や照明器具費が賃料から控除されていたことから、その費用の返還を求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が広告費および照明器具費用15万円の返還に同意し、その返金が履行されたことから解決に至った。

解決事例4　申出人：買主　会員：売主

◆申出人は、会員を売主として土地売買契約を締結し引き渡しを受けた。ところが、申出人が住宅を建築しようとしたところ、事前に説明を受けていた量を上回る地中埋設物の存在が判明した。契約時に受けていた説明と違うことから、埋設物の撤去費用の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽申出人・会員・媒介業者がそれぞれ40万円、60万円、50万円を支払うとの和解が成立したことから解決に至った。

解決事例5　申出人：借主　会員：媒介

◆申出人は会員から賃貸アパートの物件案内を受け、物件を押さえるためとのことで家賃1ヵ月分の申込金を会員に支払った。その後、申出人は家賃が高いことから契約を諦め申込金の返還を求めたところ、手付金として受領しているので返金には応じられないと言われたことから、申込金の返還を求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が申込金7万円の全額返還に応じ、申出人の銀行口座への振込みが確認されたことから解決に至った。

解決事例6　申出人：買主　会員：媒介

◆申出人は会員の媒介により中古住宅を購入する契約を締結し、手付金を支払った。しかし、銀行ローンが不成立となり、本件売買契約はローン条項により解除となった。しかし、会員が手付金の返還に応じないことから、その支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が売主から受領した手付金150万円を申出人に返還したことが確認されたことから解決に至った。

解決事例7　申出人：買主　会員：売主

◆申出人は、会員を売主として建物を建てる目的で土地を購入

した。土地の引き渡しを受けた後、法面の崩落が数ヵ所見られたため、会員に対してその改善を申し入れた。ところが、会員の弁護士から本件土地は現状有姿販売であり、会員は瑕疵担保責任を負わないとの内容証明郵便が届いた。しかし、会員は宅建業者であることから、崩落箇所の補修を求めて苦情解決申出を行った。

▽会員の代理人弁護士に状況および宅建業法について説明を行ったところ、会員側が申出人に250万円を支払うことで和解が成立し、申出人への入金も確認できたことから解決に至った。

解決事例8　申出人：借主　会員：媒介

◆申出人は会員を媒介として賃貸工場の賃貸借契約を締結したが、その際、会員からは重要事項説明がなく、さらに、前面道路が一段高くなっていることを聞かされていなかった。申出人は自営でバイク販売店を営んでおり、営業に支障をきたすことから、損害賠償を求めて苦情解決申出を行った。

▽申出人が会員に対して訴訟を提起し、申出人の勝訴判決が確定したことから、会員が判決に基づく支払いをなし解決に至った。

解決事例9　申出人：買主　会員：媒介

◆申出人は会員の媒介で住宅建築のため土地を購入した。契約時の重要事項説明では前面道路から敷地内への水道管の引き込みがなされているとの説明を受けていた。ところが、実際には水道管は引き込まれておらず、水道管引き込み費用が発生することとなったことから、その費用の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が全面的に非を認め、申出人からの水道管引き込み工事費用を負担することを約し、その支払いが履行されたことから解決に至った。

Ⅲ　弁済認証申出→認証決定事例

全宅保証になされた認証申出の中から、認証決定された事案を紹介します（※実際の認証申出事案を元にしていますが、申出内容や債権額等は簡略化しています）。

認証事例1　申出人：買主　会員：売主

会員が売買代金全額を受領しながら、資金不足により必要な工事の履行ができなかったため、申出人から損害賠償を求められた事例

●事案の概要

平成24年2月、申出人は本件土地を会員から1,500万円で購入する契約を締結し、売買代金全額を支払って所有権移転登記を受けた。しかし、契約時に会員が約していた本件土地に隣接する道路の水道引込工事および擁壁工事が、会員の資金不足により履行不能となった。やむなく、申出人は本件売買契約に際して会員が約していた上記工事を自己負担で行い、合計346万1,500円の工事費用を支払った。

そこで、申出人は会員に代わって自己負担することとなった工事費用相当額346万1,500円の損害賠償を求めて全宅保証に認証申出を行った。

●結論　認証346万1,500円

申出債権346万1,500円は、会員の本件契約に基づく債務不履行が原因で発生したものであり、会員は、それらの工事履行責任を認め、さらに、本件契約締結時の約定に基づき会員が工事費用を負担することを申出人に誓約している。また、不動産売買契約書および重要事項説明書並びに申出人と会員との間で交わされた合意書の内容から、申出人の会員に対する宅地建物取引上の債権は明らかである。

よって、申出人が本件土地に建物を建築するため、会員に代わって支出した工事費用相当額を損害と認定し、346万1,500円を認証と判断した。

認証事例2　申出人：買主　会員：売主

会員が建築条件付の土地売買契約を締結するも、建物が未完成のまま廃業したことから、その建物の残工事費用の支払いを求められた事例

●事案の概要

平成23年3月、申出人は会員を売主として本件建築条件付土地売買契約を締結し、同日、申出人は会員に手付金として150万円を支払った。同年4月、申出人は会員を請負者として建設工事請負契約を締結し、同日、建築着手金として30万円を支払った。

その後、申出人は土地建物ともに契約代金を全額支払い、会員から土地の所有権移転登記を受けた。しかし、建物については電気工事、室内工事、外構工事が未完成の状態で引き渡しを受けた。

ところが、建物の工事が完成しないまま会員が廃業したため履行不能となった。そこで、申出人は別の業者から残工事に要する費用見積りを取り、その見積金額である195万円の支払いを求めて全宅保証に認証申出を行った。

●結論　認証195万円

本件は「建築条件付土地売買契約」と「建設工事請負契約」がそれぞれ別々に締結されている。しかし、上記土地売買契約書に記載された住宅ローンの申込金額が建設工事代金を含めた金額であること、また、建築プランの自由度の低さなどから、い

わゆる注文住宅と言えるようなものではなく、実態的には土地建物一体の契約であることが認められる。

申出人からは、本件建物の完成までに要する残工事の費用見積が提出されているが、その見積金額が適正かどうかを判断するため、全宅保証で独自に工事見積もりを依頼した結果、申出人からの残工事見積金額が妥当と認められることから、195万円を認証と判断した。

Ⅳ 手付金等保管制度・手付金保証制度

全宅保証は、前述の苦情解決業務や弁済業務以外にも、取引の安全を図るために下記の業務を実施しています。

(1)手付金等保管制度

全宅保証は、国土交通大臣の「指定保管機関」として、完成物件の手付金等保管事業を行っています。

この手付金等保管制度は、業法第41条の2による手付金等の保全措置として、全宅保証会員が自ら売主となる「完成物件」の宅地建物の売買で、その手付金等が売買代金の10%または1,000万円を超える場合に利用することができます(手付金等の合計額が保全措置の対象金額以下の場合は利用できません)。

この手付金等保管制度を利用した場合、買主が支払う手付金等は、対象取引が完了するまで全宅保証で「保管」することになりますので、買主である消費者は万一の時には手付金等を取り戻すことができます。

なお「未完成物件」に対する手付金等保管制度はありませんので、未完成物件について業法第41条による手付金等の保全措置を講じる場合には、銀行その他政令で定める金融機関または国土交通大臣が指定する者による手付金等保証制度を利用することとなります(全宅保証では実施しておりません)。

※完成物件の取引とは…契約時点の状態から取引目的物に一切、手を加えないで引き渡す取引のことをいいます。例えば、土地のみの取引であったとしても、契約締結後に造成等を実施したうえで引き渡すことになっているような場合には、その土地は完成物件とはならず、「未完成物件」となりますので、手付金等保管制度は利用できません。

※手付金等保管制度は全宅保証会員のみが利用可能で、保管料は無料となっています。

(2)媒介物件の手付金保証制度

この制度は、業法第41条に基づく手付金等の保全措置ではありません。全宅保証の任意の制度であり、媒介(仲介)物件について、買主が売主に支払った手付金の保証を行っています。

指定流通機構に登録された一戸建て・マンション・宅地を全宅保証会員の媒介により購入した場合の、買主が支払った手付金の安全確保を図るために実施しています。全宅保証が発行する「手付金保証付証明書」があれば、万一、契約が解除され、売主が手付金を返還しないような事故が起こった場合に、売主に代わって全宅保証が買主に手付金と同額の保証をします。

保証の限度額は、1件の取引につき1,000万円または売買価格の20%相当額のうち低い方で、手付金の元本のみとなります。

なお、本制度の利用については以下の要件を全て満たしていることが必要で、1つでも要件を満たさない取引は適用とはなりません。そして、保証料については無料となり、利用申請手続きは本会の客付媒介業者を経由して行います。

◎保証の対象となる物件と要件◎

①指定流通機構に登録している国内所在の媒介物件で、全宅保証会員が、買主の媒介をして取引が成立したもの。
※全宅保証会員が買主の媒介業者となっていない場合には対象外です。

②建物または660㎡以下の宅地(地目も宅地であること)。

③物件の登記簿記載の抵当権の額もしくは根抵当権の極度額またはその合計額が売買価格を上回っていないこと。
※登記簿記載の設定額で判断しますので、実際の残債務額が下回っていても、設定額が上回っていれば対象外となります。

④物件に所有権の移転を妨げる差押登記または仮差押登記が設定されていないこと。

⑤売主、買主ともに宅建業者(全宅保証会員であるか否かを問わず)およびその役員以外のものであること。

⑥宅建業者の従業員または親族等、その名義に関係なく営業とした売買でないこと。

⑦宅地建物取引業者以外の者が業とした売買でないこと。

⑧宅地建物取引業者が売主の代理となっていないこと。

⑨売主と登記名義人が同一であること。

⑩売主と抵当権等の債務者が同一である。または相続等の場合に、それを証する書類があること。

上記の「手付金等保管制度」「手付金保証制度」は、各都道府県に設置されている全宅保証の地方本部が業務の受付窓口となっていますので、利用希望の全宅保証会員のみなさまは、所属する地方本部担当窓口までお問合せください。利用案内書および手続用紙の準備をしています。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが「文書」で下記あて先までご郵送くださいますようお願いいたします(電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただいております)。
なお、個別の取引等についてのご質問・相談にはお答えできません。

ご送付先●(公社)全国宅地建物取引業保証協会
紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

平成27年3月10日発行（毎月10日発行）通巻第444号　発行人／伊藤博　編集人／山上健一
発行所／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会・公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会 〒101-0032東京都千代田区岩本町2-6-3 TEL.03-5821-8181（広報）定価50円

平成27年4月改正宅建業法『従業者への教育義務規定』に対応！
不動産キャリアパーソンをご利用ください

今回は第4編の紹介を行います。

不動産キャリアパーソン講座テキスト【第4編：資金計画】の内容

第4編は、資金計画の解説で、2つの章から構成されています。

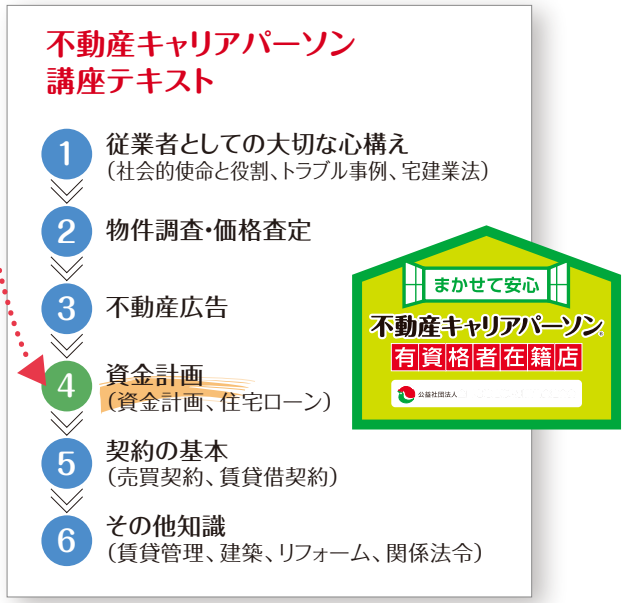
第1章では、資金計画の基礎知識として、物件取得予算の考え方、頭金、贈与以外の親からの援助、希望額の借入れができない場合の対処方法についての項目が挙げられています。

まず、物件取得予算の考え方ですが、取得する物件予算の決め方や無理なく返済できる借入額、住宅取得にかかる諸費用、将来の出費を見据えた頭金の準備や重要性について解説しています。また、贈与以外の親からの援助では、親から借入れをする場合や住宅を親との共有名義にする場合について、希望額の借入れができない場合の対処方法としては、収入合算した場合の借入可能額、ほかに借入れがある場合について解説しています。

第2章では、住宅ローンの基礎知識について、代表的な住宅ローン、金利の種類、返済方法、借入可能額、不動産に関する税金という項目別の解説となっています。

代表的な住宅ローンとして、公的住宅ローンと民間住宅ローンの違い、公的住宅ローンや財形住宅融資およびフラット35の特徴について解説しています。金利の種類では、過去の金利の推移や金利変動リスクについての適切な説明、金利のタイプ（固定金利型・固定金利期間選択型・変動金利型・金利ミックス型）におけるメリットやデメリット等の注意点・アドバイス、優遇金利の見方など金利タイプ選びの基本的な考え方について、返済方法では元利均等返済と元金均等返済のそれぞれの仕組みや特性、また、毎月の返済やボーナス併用返済・返済期間におけるアドバイスが説明されています。借入可能額については、財形住宅融資やフラット35、民間住宅ローンのそれぞれの融資条件について異なることに注意するよう解説しています。

第2章最後の不動産に関する税金では、状況に応じてさまざまな税金が課税されること、購入した時やその保有、所得、譲渡、相続、贈与といった分類に基づき課税される税金の種類、さらには、不動産の取得にかかる税金の概要について解説しています。



受講申込等、詳しくは全宅連ホームページへ　まずは　不動産キャリアパーソン　で　検索

受講者の声

実務能力、コンサルティング力が向上

株式会社マシェルリテイル
伊東 広行さん（神奈川県）

◆受講のきっかけ　店舗開発に際して、知識の整理をしておきたかった。何事も基本をしっかりと身につけることは、いつまでも必要と思ったため。

◆受講した感想　基本的なことから応用実務に役立つものまで、たいへん充実した内容でした。実力アップの実感がわき、実務に際しては、あらためてテキストで再認識し、チェックを行えます。繰り返すことにより実務能力の幅が広がり、コンサルティング力も向上したように思えます。

◆一般消費者の方

◆不動産業界に関する用語等について、言葉でしか知らなかったことが、受講したことにより内容まで知ることができてたいへん勉強になりました。（24歳女性）

◆今後、物件購入を予定しており、知識の習得に役立った気がします。物件調査などについて詳しく書かれているので参考になりましたが、調査項目が多いことにびっくりしました。（43歳女性）

受講者の声 随時募集中！

不動産キャリアパーソンを受講し修了された方の感想を募集しています。下記のいずれかの方法で、「受講のきっかけや感想、受講による効果等」を全宅連へお寄せください。お送りいただいた中から毎号本誌にて紹介しています。

■投稿にあたって　住所、氏名、会社名、電話番号、メールアドレスを明記のうえ、下記のいずれかの方法でお送りください。

■受講者の声 投稿先　①eメール　event@zentaku.or.jp
②郵送　〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3　全宅連会館3階　(公社)全宅連 広報研修部宛