平成24年6月10日発行（毎月10日発行）通巻第417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

6
June
2012
リアルパートナー 6月号

平成24年度税制改正――不動産関連の主な改正内容

● トレンド・ウォッチ　全宅連不動産総合研究所調査研究報告 その2
教育研修のあり方に関する調査研究

連載 裁判例を分析　分譲マンションなどの区分所有建物の賃貸借の留意点

日本再発見! 各地の観光圏

志賀町
能登金剛

輪島市
朝市

珠洲市
禄剛崎灯台

珠洲市
見附島（軍艦島）

能登半島観光圏（石川県）――能登はやさしや土までも、四季折々の感動半島

能登地域は日本海に突出した半島部で、地形は低山地と丘陵が広がる内陸部と、切り立った断崖が特徴の外浦と、波穏やかな内浦に分かれる海岸部から構成されています。四季の移ろいがはっきりと感じられる地域です。基本コンセプトは、「やさしさともてなしの心」を求めて、また来たくなる「能登の家」。「海」「自然」「食」「歴史文化」「温泉と宿」をキーワードに、「住んで良し、訪れて良し」の滞在型観光圏を目指しています。

トレンド・ウォッチ　全宅連不動産総合研究所調査研究報告 その2

教育研修のあり方に関する調査研究
緊急性を要する一般従事者に対する教育研修制度の構築

「教育研修のあり方に関する調査研究」は、平成23年度全宅保証受託研究事業の一環として全宅連不動産総合研究所が実施しました。
本研究は、体系的・階層別の教育研修制度の構築を目指すもので、なかでも、国土交通省の有識会議「不動産流通市場活性化フォーラム」の場でも必要性が指摘され、緊急の対応を迫られている不動産取引に携わる一般従事者に対する教育研修制度の構築に向けた調査研究です。
その成果（中間とりまとめ）の要旨を紹介します。

■本調査研究の目的

現在、宅建業者には、高度かつ専門的な不動産取引における情報をいかに適正に消費者に提供するべきかが求められています。

このような要請に応えるためには、宅建業者の資質の向上のみならず、宅建業に従事している者など全体における資質向上方策を講じていくことが重要であり、宅建業に関わる人材を育成していく観点から現行の教育研修制度を体系的・階層的に再構築していくことが重要であります。

このような認識のもと、宅地建物取引業関係法令および教育研修に精通した岡本正治弁護士を座長とする研究会を組織し、平成23年度は現行の教育研修制度の現状分析を行うとともに、消費者保護の観点から最も資質向上の緊急性、必要性が高いと考えられる「宅地建物取引に携わる一般従事者」を対象とした教育研修制度の構築に向けた検討を精力的に行いました。

なお、本研究の成果については、所管委員会に報告し、所管委員会で新たな教育研修制度の実現に向けた具体的な作業に着手できるよう連携を図っています。

■中間取りまとめの要旨

●現行の教育研修制度の実態

現行の教育研修制度については、「不動産総合コース」「宅建業法64条の6に基づく研修・宅建協会独自研修」、

Contents June 2012

02 トレンド・ウォッチ
全宅連不動産総合研究所調査研究報告 その2

05 Information
不動産コンサルティング技能試験、入門研修インターネット通信講座のご案内／白色申告の記帳・帳簿の保存制度の対象者拡大／賃貸住宅管理業者登録申請が変更

06 平成24年度税制改正―不動産関連の主な改正内容

09 連載vol.13 わかりやすいリフォーム基礎知識

10 連載vol.21 トラブル未然防止のために 裁判例を分析

12 連載vol.9 データで読む居住志向

13 連載vol.23 不動産の経済学

14 連載vol.15 基本を確実に! 宅地建物取引講座

16 連載vol.15 知っておきたい! 建築基礎知識

18 連載vol.3 知恵の小箱

19 連載vol.3 ネットマーケティング講座

20 全宅保証からのお知らせ／全宅連が要望　消費税の住宅軽減策 確実に実施を!／国交省・厚労省 災害時の民間賃貸住宅活用協定モデルを決定／24年度宅地建物取引主任者資格試験

Realpartner 6月号

2012年6月10日発行　通巻第417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／出口建夫
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
TEL.03-5821-8181（広報） FAX.03-5821-8101 URL. http://www.zentaku.or.jp/

●本誌の表紙は、観光圏整備法に基づく同整備計画作成地域で綴っています。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。

「不動産実務セミナー」があり、これらは全宅連主催で実施されるもの、全宅保証・各宅建協会によって実施されているものがあるが、以下の課題が指摘される。

①各教育制度は、受講者のレベルに的確に応じた階層別・体系的な研修が提供できていない。

②一般従事者を対象とした研修が希薄であり、全国共通の教育研修制度が構築されていない。

③代表者（業者）・宅地建物取引主任者が受講するカリキュラムが大部分を占めており、一般従事者の受講者が少ない。

●一般従事者向け教育研修制度の必要性

現行の教育研修制度の調査検討から、宅地建物取引に携わる一般従事者に対する教育研修制度の整備が不十分であり、消費者保護と宅建業者の資質向上を図るためには一般従事者向け教育制度の緊急の整備の必要性が明らかになった（図表1参照）。

●宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度の検討

一般従事者への教育研修制度の具体的内容の検討を行うため、「従事者教育研修検討ワーキング」＜座長:山田美喜男（公社）全宅連・（公社）全宅保証　人材育成委員会委員長＞を設置している。研修制度の検討イメージは図表2のとおりである。

●一般従事者を対象とした教育研修制度の方向性

①制度活用のインセンティブの検討

一般従事者の受講を促すためには、講義内容に魅力があり実務に役立つことが最も重要である。特に、iPadなどのWEBコンテンツの活用・充実を図りつつ、時間の取れない一般従事者向けの環境整備の視点も必要である。

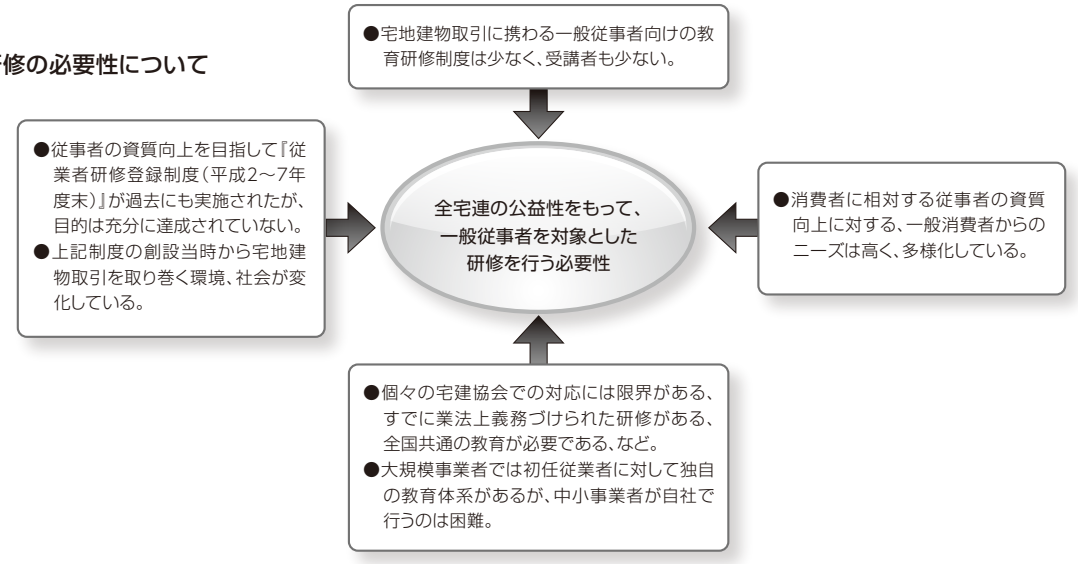
さらに、インセンティブについては、

・研修修了者個人に付与するもの→「認定資格」

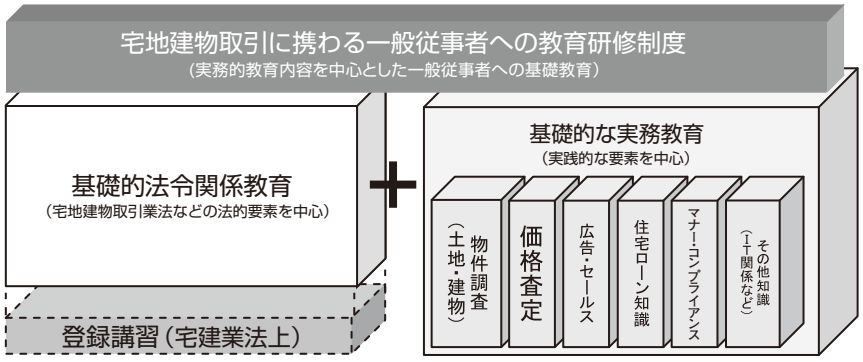
・一般従事者を受講させる事業者側に付与するもの→「優良事業者認定」

が考えられる。また、受講対象者には、これから業務に従事しようとする学生も対象とすることも検討する。

図表1●宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修の必要性について



図表2●宅地建物取引に携わる一般従事者への教育研修制度のイメージ



②カリキュラム等の検討

現在「検討ワーキング」で検討を進めている一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成と主要カリキュラム案は図表3のとおりである。

今後、具体的なカリキュラムや望ましい実施体制、評価制度である登録制度や資格付与などのインセンティブなどの、より詳細な検討は24年度も引き続きワーキングにて検討を進める。

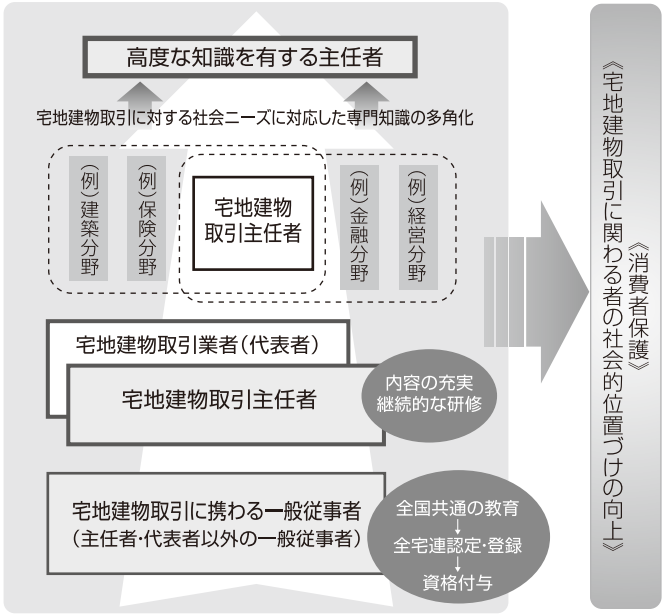
③宅地建物取引に関わる資格体系における一般従事者の教育研修制度の位置づけ

一般従事者の教育研修制度は、消費者に適正な情報の提供がなされることが重要である。このためにも一般従事者が宅地建物取引主任者に準ずる者として業務を円滑に遂行し、安心安全な取引が実現されることが求められている。

これらの実現に向けて、宅地建物取引に関わる者の社会的位置付けの明確化としての認定制度を構築する。認定に当たっては、効果測定を実施し、登録制度や認定資格の付与を行うとともに、資格更新制も視野に入れたものとする。

さらにこうした認定資格を有する一般従事者が宅地建物取引に従事する事業者の評価制度（優良事業者認定）も同時に構築する。

図表4●消費者への適正な情報提供（情報の非対称性解消）実現のためのあるべき体系的イメージ



図表3●一般従事者向け教育研修のカリキュラム構成（フレーム）・主要カリキュラム案の検討

<凡例>
【売買】売買・売買仲介向けの内容
【賃貸・管理】賃貸・賃貸仲介・賃貸管理向けの内容
必須項目の候補
選択項目の候補

			主要カリキュラムの内容（案） 基本的な考え方、学習のポイント	関連する法的関係知識 ※参考：「登録講習」テキスト	主な業務内容別研修項目候補（案） 売買	賃貸・管理
1	従事者としての大切な心構え	関連する法的関係知識	・従事者の社会的使命、従事者の基本的心得、組織人としての心得、継続的な自己啓発 ・顧客サービスの意義、必要性、効果、種類と内容 ・顧客の心理と接客の基本（マナー等の一般常識） ・情報提供・取引均衡・契約時・アフターサービス等の各段階で必要となる心構え、コンプライアンス	・媒介業務と宅地建物取引業法（業法、民法、個人情報保護法、消費者契約法などの関連部分） ・【売買】売買契約の実務と民法 ・【賃貸・管理】賃貸借契約の実務と借地借家法	■	■
2	物件調査（土地・建物）		・調査の種類・目的、必要性 ・重要事項説明、契約書の見方や必要となる調査事項、調査において留意すべきポイント等	・調査実務と法令上の制限等（公簿の調査と不動産登記法、法令上の制限調査と都市計画法等） ・マンション取引の実務と建物の区分所有等に関する法律	■	■
	価格査定		・価格査定の考え方、業法上の規制等 ・価格査定マニュアルの概要、地域特性があることの留意点 ・価格査定と鑑定評価の違い	・地価公示法　など	■	■
3	資金計画		・【売買】資金計画の概要（諸費用、税金基礎知識等） ・【売買】住宅ローンの基礎知識、留意点（ローンの選択に関する助言ではなく、ローンの種類や借入れにあたっての注意点などを説明するための基礎知識）		■	□
	不動産広告等		・【売買】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【売買】現地案内等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など	・【売買】不動産広告の規制（公正競争規約、景品表示法）	■	□
			・【賃貸・管理】広告表示規制、景品規約等の概要 ・【賃貸・管理】物件紹介等による重要事項説明に先立つ情報提供の必要性など	・【賃貸】不動産広告の規制（公正競争規約、景品表示法）	□	■
	その他知識		注1 ・【売買】建物に関する基礎知識（建築の基本、宅地・建物、構造・工法、建材設備選びのポイント等） 注2 ・【売買】その他、売買に関する実務知識（例：保険、金融、リフォーム知識など）	・【売買】宅地建物取引と税	注1 注2	□
			注3 ・【賃貸・管理】賃貸・管理業務の基礎知識（敷金精算・原状回復に係るトラブル、更新手続等） 注4 ・【賃貸・管理】その他、賃貸・管理に関する実務知識（例：空室対策、相続税対策、リフォーム知識など）		□	注3 注4

④自主的な取組みによる一般従事者の資質向上の実現

一般従事者の資質向上は、法規制によることなく、全宅連・全宅保証・宅建協会をはじめとする業界全体が危機意識を持って意識改革し、自主的かつ積極的に従事者教育に取り組むことによって実現する必要がある。

さらに今後、全国で均一的に資質の向上、維持が図られるための安定的な一般従事者向けの教育研修制度の構築を図っていくためには、宅建協会との一層の連携を図る必要がある。

■今後に向けて

引き続き一般従事者向け教育研修制度の実現に向けた具体的な検討を集中的に行って、その取りまとめを早急に行い、その成果の実現に結びつけるとともに、さらに今後の不動産業界全体における人材育成を検討していく観点から、通常の知識を有した宅地建物取引主任者や、高度な知識を有した宅地建物取引主任者を対象とした教育研修制度の検討を進め、それらの連続性を確保することにより、一貫性のある教育研修・資格体系の構築に向けた検討を行っていく必要がある（図表4参照）。

「不動産流通市場活性化フォーラム」の動向

国土交通省は、平成23年10月に不動産業に関連する各分野の専門家、研究者で構成された「不動産流通市場活性化フォーラム」で、次の項目を中心とした提言をとりまとめる予定になっている。

1. 円滑な不動産取引のために必要な情報の蓄積と提供
2. 消費者ニーズに対応できる不動産流通システムの整備
3. 宅建業者および従業者の資質の向上等、不動産流通市場の活性化に向けた環境整備

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/

1 24年度 不動産コンサルティング技能試験のお知らせ

（公財）不動産流通近代化センターは、平成24年度の不動産コンサルティグ技能試験を下記のとおり実施します。

- 試験実施日…平成24年11月11日（日）
- 試験地…札幌・仙台・東京・横浜・静岡・金沢・名古屋・大阪・広島・高松・福岡・沖縄の12地区を予定
- 受験申込受付期間…平成24年8月1日（水）～9月10日（月）／当日消印有効
- 受験料…3万円（消費税等含む）
- 問合せ先

●不動産流通近代化センター　TEL.03-5843-2079

URL http://www.kindaika.jp/

2 不動産コンサルティング入門研修インターネット通信講座のご案内

（公財）不動産流通近代化センターは、不動産コンサルティングの基礎的な勉強をしたい方のために、インターネット通信講座を実施します。内容は下記のとおりです。

- 受講申込受付期間…平成24年6月1日（金）～9月30日（日）
- 通信講座開講期間…平成24年6月15日（金）～10月31日（水）
- 受講料…2万5,000円（消費税・テキスト代含む）
- 問合せ先

●不動産流通近代化センター　TEL.03-5843-2079

URL http://www.consul-e.net/

3 白色申告の記帳・帳簿の保存制度の対象者が拡大されます

平成26年1月から、事業所得等を有する白色申告の方に対する現行の記帳・帳簿等の保存制度について、対象になる方が拡大されます。

詳しくは、国税庁のホームページをご参照ください。

URL
http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/shotoku/kojin_jigyo/

4 賃貸住宅管理業者登録申請の変更について

未成年後見制度の見直しで、民法等の一部が改正され、賃貸住宅管理業者登録規定に関する登録申請等が4月1日から一部改正されています。

詳しくは、国土交通省・賃貸住宅管理業者登録制度についてのホームページをご参照ください。

賃貸管理業

URL http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/tintai/

平成24年度税制改正
不動産関連の主な改正内容

監修:東京シティ税理士事務所

平成24年度税制改正の内容を盛り込んだ「租税特別措置法等の一部を改正する法律案」が、平成24年3月30日に参議院本会議で可決され、成立しました。贈与税の非課税制度の拡充・延長が認められ、各種特例制度の適用期限の延長が実現しました。不動産関連の主な改正内容は次のとおりです。

1 贈与税の非課税制度の拡充・延長

直系尊属から住宅取得資金の贈与を受けた場合、24年については1,000万円までの贈与が非課税省エネ・耐震住宅なら1,500万円まで非課税

直系尊属(直系の父母・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24年度税制改正で図表1のとおり拡充され、適用期限が平成26年12月31日まで延長されます。

図表1●住宅取得資金の贈与税の非課税枠

贈与を受けた年	省エネルギー性・耐震性を備えた住宅	左記以外の住宅
平成24年	1,500万円	1,000万円
平成25年	1,200万円	700万円
平成26年	1,000万円	500万円

※東日本大震災の被災者については、省エネルギー性・耐震性を備えた住宅については、25年、26年の贈与についても1,500万円まで非課税、それ以外の住宅については、25年、26年の贈与についても1,000万円まで非課税。

※贈与を受ける者の合計所得金額が2,000万円以下であることや、住宅の床面積が50㎡以上240㎡以下(東日本大震災の被災者を除く)等の要件を満たす必要がある。

平成24年については、一般住宅は1,000万円までの贈与が非課税となり、省エネルギー性・耐震性を備えた住宅の場合は非課税枠がさらに大きくなり、1,500万円までの贈与が非課税となります。平成25年、26年は非課税枠が小さくなります。

贈与税の非課税枠を活用することで頭金の準備ができ、マイホームの購入がしやすくなります。

2 住宅ローン減税の拡充

従来からの認定長期優良住宅に加え、認定低炭素住宅も減税額が拡大

銀行等から住宅ローンを借入れてマイホームを購入した場合、一定の要件を満たせば住宅ローン控除が適用され、所得税が(場合によっては住民税も)、減税されます。

この住宅ローン減税については、平成21年度税制改正で延長・拡充が決まり、現在はそれが適用されています。認定長期優良住宅<注1>の場合は、一般住宅に比べて減税額が拡大されますが、今回の税制改正でさらに、認定低炭素住宅<注2>についても減税額が拡大されることになりました。

平成24年、25年の減税額は図表2のとおりです。

〈注1〉「長期優良住宅の普及の促進に関する法律」の規定に基づく認定を受けた長期優良住宅。

〈注2〉「都市の低炭素化の促進に関する法律」の規定に基づく認定を受けた低炭素住宅。ただし、「都市の低炭素化の促進に関する法律」は平成24年6月3日現在の段階では、国会で審議中です。政治情勢に大きな変動がなければ近日中に成立する予定です。

図表2●所得税の住宅ローン控除額(控除期間は10年)

住宅の種類	一般住宅の場合			認定長期優良住宅・認定低炭素住宅		
居住年	控除対象借入限度額	毎年の控除率	最大控除額(10年の合計)	控除対象借入限度額	毎年の控除率	最大控除額(10年の合計)
平成24年	3,000万円	1.0%	300万円	4,000万円	1.0%	400万円
平成25年	2,000万円		200万円	3,000万円		300万円

3 相続時精算課税制度の特例を延長

住宅取得等資金の贈与の場合は親が65歳未満でも相続時精算課税制度の選択可

親から贈与を受けた場合、年間で110万円を超えると贈与税が課税されますが、親が65歳以上、子供が20歳以上なら「相続時精算課税制度」を選択することができます。

この制度を選択した場合、2,500万円までの贈与であれば、その時点で贈与税が課税されず、相続時に相続税として税金が精算課税されることになります（2,500万円を超える分については20%の贈与税を支払えば済みます）。

贈与税は相続税よりも税率が高いので、一般的なケースであれば、贈与税での課税よりも、この相続時精算課税制度を選択したほうが税金は少なくなります。

さらに特例で、住宅取得資金については、贈与者である親の年齢が65歳未満でも可になっています。この特例が、平成24年度税制改正で3年延長され、平成26年12月31日まで適用されることになりました。

また、1で説明した住宅取得資金贈与の特例（平成24年の場合は1,000万円または1,500万円まで無税）と併用して最大3,500万円（または4,000万円）まで非課税とすることができます。

4 その他、適用期限が延長されたもの

平成24年度税制改正で、不動産・住宅関連で特例措置の適用期限が延長された主なものは、次のとおりです

（1）新築住宅に係る固定資産税の減額措置（2分の1に減額、一戸建ては3年間、マンションは5年間）…2年延長（H26.3.31まで）

（2）宅地評価土地に係る不動産取得税の課税標準の特例措置（2分の1に減額）…3年延長（H27.3.31まで）

（3）土地・住宅に係る不動産取得税の軽減税率（本則4%が3%に軽減）…3年延長（H27.3.31まで）

（4）新築住宅を宅建業者が取得したものとみなす日を住宅新築の日から1年（本則6月）を経過した日とする不動産取得税の特例措置…2年延長（H26.3.31まで）

（5）新築住宅用土地に係る不動産取得税の減額措置について、土地取得後住宅新築までの経過年数を3年（本則2年）とする特例措置…2年延長（H26.3.31まで）

（6）「居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の繰越控除等」「特定居住用財産の譲渡損失の繰越控除等」…いずれも2年延長（H25.12.31まで）

5 その他、一部内容が見直されたもの

平成24年度税制改正で、不動産・住宅関連で一部内容が見直された主なものは、次のとおりです

（1）特定の居住用財産の買換等に係る長期譲渡所得の課税特例措置（課税の繰延）…一部見直しのうえ、2年延長（H25.12.31まで）

（2）長期保有土地等（所有期間10年超）を譲渡し、新たに事業用資産に買い換えた場合の特例（80%の課税繰延）…対象となる買換資産について一部要件を見直しのうえ、3年延長（H26.12.31まで）

（3）特定の民間住宅地造成事業のために土地等を譲渡した場合の1,500万円特別控除…適用対象を見直しのうえ、3年延長（H26.12.31まで）

（4）長期優良住宅の普及の促進に関する法律に基づく認定長期優良住宅を新築した場合における各種特例措置（登録免許税、不動産取得税、固定資産税、所得税）…一部見直しのうえ、2年延長（H26.3.31まで）

（5）土地に係る固定資産税の課税標準の特例措置…住宅用地については縮減。住宅用地について、負担水準（前年度課税標準額の新評価額に対する割合）が80%以上の場合に前年度課税標準額に据え置く措置が廃止されます。ただし、経過措置として、平成24年度および25年度については、負担水準が90%以上の場合には、前年度課税標準額が据え置かれます。商業地について、負担水準が70%超の場合に前年度課税標準額に据え置く措置については、来年度以降も継続されます。

平成24年度税制改正のさらに詳しい内容については、
財務省のホームページをご参照ください。
●財務省・税制改正の概要 HP
http://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/

住宅取得資金贈与の効果とシミュレーション

1 贈与税が無税に!

贈与税は税率が高いので、通常は税額が大きくなります。ところが、住宅取得資金の贈与については一定の非課税枠があるので、有利です。平成24年については、父母·祖父母から住宅取得資金の贈与を受ける場合、一般住宅の場合は1,000万円までの贈与、省エネルギー性·耐震性を備えた住宅の場合は1,500万円までの贈与が非課税となります。

仮に1,000万円の贈与を受けた場合、通常の贈与と比べると下の図のようになり、その差は歴然としています。

●通常の贈与

父母や祖父母から
1,000万円の贈与を受けると…
→贈与税は 231万円

●住宅取得資金の贈与

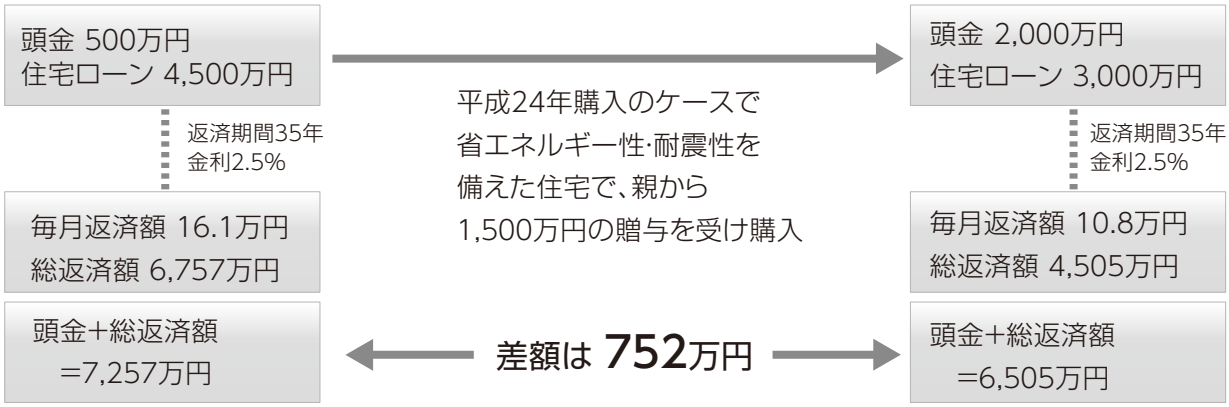
平成24年に父母や祖父母から住宅取得資金として
1,000万円の贈与を受けると…
→贈与税は 0円

2 返済シミュレーションをしてみると?

この贈与税の非課税枠を活用することで頭金の準備ができ、マイホームの購入がしやくなります。

仮に、5,000万円のマイホームを購入し、手持ちの500万円を頭金として、残りの4,500万円で住宅ローンを組んだとします。返済期間35年·金利2.5%(元利均等返済、ボーナス返済割合なし)とすると、下の図のように、毎月返済額16.1万円、総返済額6,757万円(頭金と合わせると7,257万円)となります。

これが、省エネルギー性·耐震性を備えた住宅で、親から1,500万円の贈与を受け、手持ちの500万円と合わせて2,000万円を頭金として、残りの3,000万円で住宅ローンを組んだとします。返済期間35年·金利2.5%(同)とすると、毎月返済額10.8万円、総返済額4,505万円(頭金と合わせると6,505万円)となります。毎月の返済はかなりラクになり、総返済額と頭金の合計額は約750万円少なくなります。



※元利均等返済、ボーナス返済割合なし。返済額は概算額です。
※住宅ローンシミュレーションは、下記のホームページで試算することができます。

●住宅金融支援機構【フラット35】ローンシミュレーションHP　http://www.flat35.com/simulation/

わかりやすい リフォーム基礎知識

一級建築士 西田 恭子
（三井のリフォーム 住生活研究所 所長）

防犯の観点で住宅を再検討してリフォーム

防犯性能も年数とともに向上している

建物が建てられてからの築年数は、基本性能の違いを表す大事な基準です。築年数で取り上げられる性能は耐震・省エネ・バリアフリーが多いのですが、防犯性能も年数とともに向上しています。

近頃ピッキング対策があまり話題にされなくなったのも、商品の部材基準が向上したためでしょう。たとえばサッシのシリンダーも、使う頻度や取り付け場所に合わせて選ぶことができます。標準品といわれるものでも、ピッキング・鍵穴壊しの抵抗力が増していますし、向きを気にせず差し込めるリバーシブルな鍵になっていたり、シリンダーの中身を守るためのシャッター付きになっていたりするなど、機能は進化しています。また見えない鍵は狙われないという発想から、スライドタイプのサッシでは室外側からカギが見えない外シリンダーレスのものまで出てきました。

空き巣が家への侵入を諦める一番の理由は、近所の人に声をかけられたり、ジロジロ見られたりしたからで、次いでドアや窓に補助錠が付いていたから、というデータもあります。玄関ドアなど2ロックは今や当然なのですが、まだまだ既存住宅ではカギ1つタイプのままのお宅も多く見受けられます。

防犯は抑止・阻止・通報の3方向から考える

防犯の観点で住宅を再検討する必要がありそうです。住まいの防犯には抑止・阻止・通報の3方向から考える必要があります。道路に面した塀は人が裏側に潜める死角でもありますから、防犯のためにはフェンスのような見えやすいほうがいいことになります。車庫部分のチェーンでの仕切りも侵入できないわけではありませんが、そこから先には勝手に入ってはいけないという心理的な抑止が働いています。

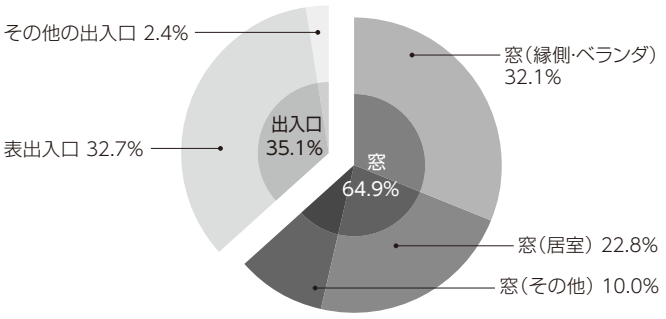
空き巣の侵入は「窓から」が多くなっていますが（図表1）、実際の侵入手段は、一戸建て住宅とマンションの場合で異なります（図表2）。一戸建て住宅では、半数以上が「ガラス破り」で侵入されています。したがって、抑止機能が働きにくい家の裏側などは防犯ガラスの設置が望まれます。そして、防犯対策として開口部を交換する場合は、断熱性能の高い断熱防犯ガラスを選び、防犯だけではなく省エネ性や快適性も高めたいところです。

安全のプロを頼るホームセキュリティーシステムを入れるのは理想ですが、インタホーンをテレビモニターの録画機能付きに変えるだけでもずいぶん違うでしょう。なぜなら泥棒が留守かどうかを確かめるためには、まず一番にインタホーンを押して確かめるといわれています。

とくに防犯が心配な女性の一人暮らしには、雨戸を電動シャッターにしてタイマー機能で留守でも雨戸が上がったり下がったりさせる工夫や、建物の外壁にセットした大型ポストも有効です。

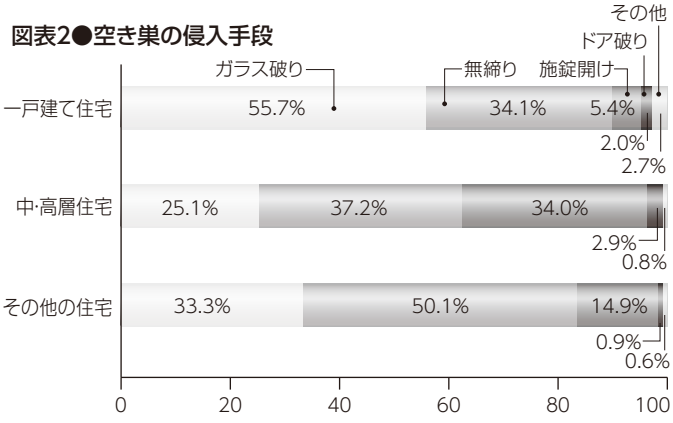
以上のように、建物の基本性能を再考する時には、抑止・阻止・通報での防犯機能の見直しも大事でしょう。

図表1●空き巣の侵入口



警視庁生活安全総務課「平成23年中の侵入窃盗（空き巣）の傾向」から
http://www.keishicho.metro.tokyo.jp/seian/ppiking/ppiking.htm

図表2●空き巣の侵入手段



警視庁生活安全総務課「平成23年中の侵入窃盗（空き巣）の傾向」から
http://www.keishicho.metro.tokyo.jp/seian/ppiking/ppiking.htm

トラブル未然防止のために 裁判例を分析

弁護士 佐藤 貴美

分譲マンションなどの区分所有建物の賃貸借の留意点

分譲マンションの一室の区分所有者が、その部屋を人に賃貸した場合の事例です。賃貸借契約で、管理規約等で禁止制限されている内容や共同利益に反する行為の禁止などを明らかにしておくことが必要です。場合によっては貸主の責任が追及されることもあります。

■事案の概要と裁判所の判断

分譲マンションの一室の区分所有者が、その所有する専有部分をAに賃貸していたところ、Aが何度も火災警報機を鳴らしたり、管理人室に苦情の電話をするなどしました。同マンションの管理規約には、区分所有者が専有部分を貸与する場合には、借主に対し管理規約や使用細則を遵守させなければならない旨の規定が設けられていました。そこで、マンション管理組合が、区分所有者である貸主に対し、管理規約の同規定に違反したとして、損害賠償を請求した事案です。

裁判所は、上記規約の存在を認め、かつ、Aがむやみに警報機を鳴らしたり、別の専有部分の玄関扉をバットで叩いたりする行為が、使用細則に定める禁止事項に該当することは明らかであるとしたうえで、区分所有者である貸主は、自己の専有部分の借主であるAに当該使用細則を遵守させなかったものと認められるので、上記管理規約の規定に基づき、Aの行為によって生じた損害の賠償責任を負うべきであると判断したところです。

（東京地裁・平成11年1月13日判決）

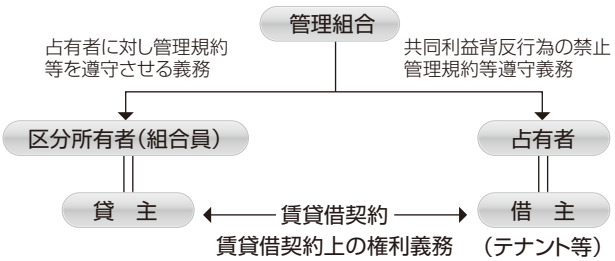
1 区分所有建物の賃貸借における借主の地位は?

分譲マンションのような区分所有建物には、建物の区分所有等に関する法律（以下「区分所有法」といいます）が適用されます。区分所有法では、専有部分を賃貸借する場合、借主はその物件の占有者として、「建物又はその敷地若しくは附属施設の使用方法につき、区分所有者が規約又は集会決議に基づいて負う義務と同一の義務を負う」とされているところです（区分所有法46条2項）。

一般に借主は、賃貸借契約上の「賃借人」としての地位にあり、賃借人としての法律上および契約上の義務を負うわけですが、区分所有建物の賃貸借の場合では、それとあわせて、区分所有建物の「占有者」としての地位も有することになります。その結果、借主も、管理組合との関係で、他の区分所有者の共同利益に反する行為（区分所有法6条1項・3項）や、建物等の使用方法に係る管理規約や管理組合の総会決議に反する行為（区分所有法46条2項）をすることが禁止されることになります。

実際に、多くの区分所有建物では、良好な区分所有者間の利用関係の確保などの観点から、管理規約等において、専有部分や共用部分の使用方法（ペットの可否、営業時間等）に一定の規定が設けられることが多いようです。

●区分所有建物の賃貸借における当事者の地位概観



2 区分所有建物における賃貸借契約上の留意点

上記のように、最近では、国土交通省が示している標準管理規約の普及などもあり、多くの区分所有建物では、管理規約等にあらかじめ専有部分の利用態様および制限行為を明確に定めているケースが多くあります。また、細かな営業時間等の設定などについては、管理規約とは別個の使用細則などに定めているケースもあります。

したがって、区分所有建物の賃貸借の場合、宅地建物取引業法35条に基づき、管理規約等を調査して、その内容を重要事項として借主に説明するとともに、賃貸借契約においても、管理規約等で禁止制限されている内容や共同利益に反する行

為の禁止などを明らかにしておくことが必要です。

また、管理組合サイドでは、管理規約等違反に係る賃貸借契約上の縛りがないということにならないように、賃貸借に際しては事前に管理組合に対し届け出をしてもらうような手続き上のルールを定めていることがありますので、貸主に対し、十分管理規約等を確認してもらうことが大切でしょう。

3　区分所有建物で借主が管理規約等に違反した場合の貸主の責任

借主(占有者)が管理規約等に違反している場合、管理組合の理事長は、借主に対し、当該行為の是正勧告等を求めることになります。また、借主の管理規約等違反行為が他の区分所有者の共同利益に反する行為であると評価されれば、区分所有法の規定に基づき、当該行為の停止等の請求がなされ、最終的には、裁判所から賃貸借契約が解除され、借主から管理組合への引渡しが命じられることがあります。

そして、このような場合には、貸主に対しても、一定の責任追及がなされることがあります。

今回紹介した判決の事案のように、多くの区分所有建物では、管理規約中に、「区分所有者は、その専有部分を第三者に貸与する場合には、この規約及び使用細則に定める事項をその第三者に遵守させなければならない」との規定を設けているところです。そうすると、借主に管理規約等に反する行為があれば、この規定を根拠として、貸主も区分所有者として、借主に対し一定の対応をすることが義務づけられていることになるのであり、これを怠ると、理事長から、借主に管理規約等を守らせよとの勧告等がなされるとともに、場合によっては、今回紹介した判決のように、損害賠償請求がなされることにもなりかねません。

したがって、このような貸主としての責任が生じるリスクを回避するためには、あらかじめ借主に対し、賃貸借契約上も、管理規約等に違反する行為などの是正などを求め、それでも是正がなされない場合には賃貸借契約を終了させることができるような手立てを採っておくことが大切です。

4　借主の管理規約等違反に対し、貸主としてなしうる方法

上記の要請にこたえるためには、まずは、賃貸借契約において、管理規約等に違反する行為を禁止しておくことになります。そして、管理規約等違反行為があれば、それは賃貸借契約上の義務違反行為にもなるわけですから、貸主としては、借主に対し、契約遵守を催告し、最終的には賃貸借契約を解除して、貸主の立場で借主に対し明渡しを求めるという方法をとることになります。

賃貸借契約の解除に当たっては、信頼関係の破壊が必要となりますが、貸主が借主の行為をそのまま放置していれば、

①場合によっては共同不法行為者として、あるいは解除引渡請求に際し、被告として訴訟対応が迫られること、

②費用の負担も求められること、

③管理組合から解除された場合であっても、その後の原状回復等の対応は、貸主として行わなければならないこと、

④そもそも区分所有者として、今後その区分所有建物におけるほかの区分所有者との関係が悪化しかねないこと、

などを考慮すれば、信頼関係の破壊も認められうるものと考えられます。

この場合、管理組合と協力し、迷惑行為の程度等の情報取得や、当事者への勧告等を通じて、信頼関係破壊の要件の充足を確実なものとしていくことも有益でしょう。

いずれにしても、区分所有建物の賃貸借の場合、契約書上でも、管理規約等の遵守を規定するとともに、違反行為に対しては、契約解除を含めた対応を可能にするよう規定しておくことなどもあわせ、区分所有建物固有のリスクを考慮した対応を心掛けることが大切です。

参考　**契約解除・引渡請求の手続き**

管理組合から賃貸借契約解除・引渡請求がなされる場合、貸主も、借主と一緒に共同被告とされます。そして、管理組合の請求が認められれば、判決で賃貸借契約の解除が宣言され、借主は、まず管理組合に物件を一度引渡し、管理組合は、その後遅滞なく貸主である区分所有者に引渡すという手順になるところです。

この場合の諸手続きの費用（弁護士費用を含む）は、借主と連帯して区分所有者である貸主にも請求される可能性もありますし、この場合に管理組合が行うのはあくまでも「引渡し」であり、借主の残置物の処分や原状回復等は含まれません。これらは賃貸借契約上の問題として、貸主が、借主との間で行う必要があるところです。

このような請求が認められたものとして、京都地裁・平成4年10月22日判決（借主が暴力団事務所として使用したことが共同利益背反行為であるとしたもの）や、最高裁・昭和62年7月17日判決（暴力団組長に賃貸した場合で抗争事件が勃発しているなどの事情があるとき共同利益背反行為が認められるとしたもの）があります。

データで読む居住志向

阿曽 香
（元リクルート住宅総研 主任研究員）

次世代の消費者像⑨　若年層でも高い持ち家意識

堅実性が後押しする住宅購入意欲

若年層の住宅への志向を探る中で、個人的に一番興味があったのが「これからの若年世代は家を買うのか」という点です。今まで見てきたように、若年層の消費意識は堅実です。自分がこだわるものには惜しまずお金を使うが、その分、自分に不要なものは体裁などにこだわらず「持たない」選択をするこの世代が、人生で最も高額な買い物、住宅購入に対してどう捉えているのか、非常に大きな興味がありました。

さて、その回答の1つが図の調査結果です（出典:リクルート住宅総研「ポスト団塊ジュニア考」）。2006年に調査したもので年代別に持ち家意識を聞いています。これを見ると「どうしても持ち家を買いたい」割合は、20代後半（現在の31歳～35歳）で12.9%、20歳～24歳（現在の26歳～30歳）では11.8%とあまり高い数値ではありませんが、「できれば持ち家を買いたい」割合まで含めると、どちらの世代でも、半数以上が持ち家を買いたいという積極的な意志を持っている結果となりました。

一方で賃貸住宅を志向する割合は4%程度と低く、世代に関わらず持ち家志向が強いことが分かります。独身者が多い若年世代でも、これだけ強い購入志向があることは驚きですが、この背景には、第7回（2012年4月号）で述べたような住宅の資産性や安全性への期待などが反映されていると思われます。ここにも、若年層の堅実性が表れていると言えるでしょう。

若年層が住宅を買うための援助策

住宅購入意欲が高い一方で気になるのは、「現実的に買えるのか」という点です。年収が上がりにくい状況下では、自己資金を貯めるのも容易ではありません。そこで、若年層の住宅購入を後押しする策として期待されるのが、親からの援助です。

1つは親からの自己資金贈与。税制優遇策として長年実施されていますので、ご存知の方も多いでしょう。リクルート「2011年首都圏新築マンション契約者動向調査」で、親からの贈与を聞いた結果を見ると、贈与額の平均は764万円。詳細に見ると、贈与額300万円未満と、1000万円～1500万円未満の金額帯が多く、贈与金額は二極化しています。

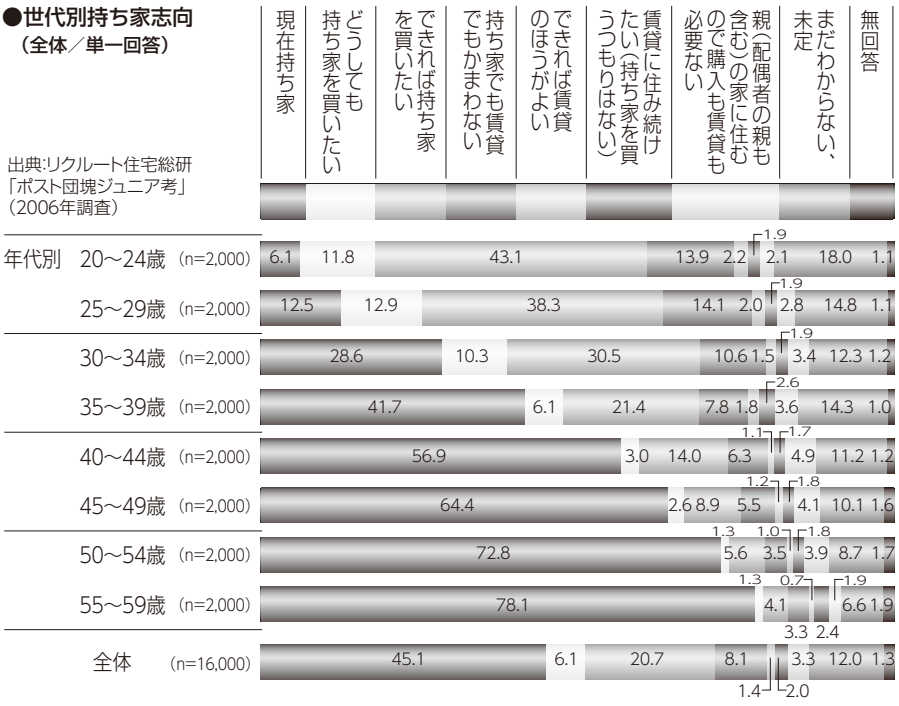
贈与を受けた人は全体の約23%で、5人に1人強が贈与を受けていることになります。この贈与割合は前年から5ポイント低下。過去3年で最も低い割合となりました。今後、若年層が住宅を購入するためには、親世代からの贈与割合がさらに増えていくことを期待したいところです。とはいえ、親世代もまだ60代前半が中心。これからの長い人生を考えると、子供世帯に多額の現金援助はできないという考えも多いでしょう。

そこで首都圏で再び注目されているのが、親との同居です。親世帯の住宅を建て替えるだけでなく、親世帯の住宅を売却し、新たに土地を購入して子供と住むための住宅を新築するという動きも、よく聞くようになりました。

もともと親や家族を大事にする傾向が強い若年層、住宅購入のハードルの高さとも相まって、親との二世帯同居はさらに増加していくかもしれません。

●世代別持ち家志向
（全体／単一回答）

出典:リクルート住宅総研
「ポスト団塊ジュニア考」
（2006年調査）



公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授　田辺 信之

人間心理を知って不動産ビジネスに活用しよう（行動経済学）③

前回、不確実な事態に直面し何らかの判断を下さなくてはならないような場合に、人は簡便法、近道を取る傾向があるということ、そのことを**ヒューリスティクス**と呼ぶことを紹介しました。また、ヒューリスティクスの要因として、利用可能性、代表性、アンカリング、確証バイアスなどについて説明しました。今回は、ヒューリスティクスの代表的なものの一つである**フレーミング効果**について見ていくことにします。

同一の内容でも意思決定が異なってくる

フレーミング効果とは、同一の内容であっても、その表現の仕方や物事の何を基準にするかによって、受け止め方や意思決定が異なってくることを意味します。

表現の仕方によって受け止め方が変わる典型が、医者が手術を受ける患者に対してどのように伝えるかという事例です。医者が手術を受けるかどうか迷っている患者に対して、「手術が成功して助かる確率は90%です」と言うのと、「手術が失敗して亡くなる確率は10%です」と言うのでは、患者の受け止め方がかなり変わってくることが想像されます。医者の言っている内容は同じなのですが、おそらく、前者の方が手術を受けようという人は多いのではないでしょうか。米国プリンストン大学のカーネマンとトヴェルスキー両教授が実験した同様な事例として、**アジアの病気問題**（図参照）があります。

同じことは、ビジネスでも当てはまります。ある不動産の取得案件について、社内で検討するときに、「このプロジェクトの成功する見込みは90%です」と言うのと、「このプロジェクトの失敗する見込みは10%です」と言うのとでは、かなり受け止められ方が違ってくるのです。

住宅購入時に、家電購入が大胆になるのは？

また、物事の何を基準にするかによって、意思決定が違ってくる事例として、ダイレクトメールの配信があります。インターネットを利用して何かの会員になったり、商品を購入したりするときに、申込手続きの最後の方で「今後、ダイレクトメールの配信を希望するかどうか」を聞かれることがあります。この際に、あらかじめ「配信希望」に印がつけられているケースがあります。配信されるのが嫌なら、自分で変更する意思決定をしなくてはなりません。こうすると、そうでない場合に比べて、配信希望が選択される確率が高くなる傾向があります。これは、「配信希望」することが判断の基準におかれてしまうことによるものです。これを**初期値効果**と呼びます。

お寿司の松竹梅やディナーメニューの3パターン（価格の高中低）からの選択にも、フレーミング効果が作用します。人には両極端を避けるという心理が働くため、選択肢の真ん中のものが選ばれる確率が高くなります。これも**極端の回避性**と呼ばれる性質です。店の方も、そうした傾向を想定した価格付けをしています。不動産に松竹梅はありませんが、価格帯などを分類して提示することにより、顧客が購入の判断をしやすくなる場合があるかもしれません。

ちなみに、男性が女性とデートして夕食をご馳走するときには、清水の舞台から飛び降りる覚悟で最も高いメニューを注文する場合もありますが、これは両極端回避というフレーミングではなく、「見栄」という別の要素が働いたということでしょう。

数千万円単位の住宅を購入するときに、テレビや冷蔵庫など数万円の機器を次々に購入してしまうのにも、フレーミング効果が働いています。通常であれば、テレビや冷蔵庫など大型家電の購入には慎重になりますが、住宅を購入するときは住宅価格が基点となっているので、数万円単位の商品の購入に対して、心理的な抵抗感が小さくなってしまうのです。

●アジアの病気問題

カーネマンとトヴェルスキー両教授は、600人が死ぬ恐れのあるアジアの伝染病について、それを救うために次のどのプログラムを選択すべきかについて、回答者に選択してもらいました。

まず、最初にプログラムAとBのどちらを採用すべきかを聞いたところ、全体の72%がA、28%がBを選択しました。

プログラムA	プログラムB
200 人が助かる。	1/3 の確率で600 人が助かるが、2/3 の確率で誰も助からない。

続いて同じ回答者に、プログラムCとDについても、どちらを採用すべきかを聞いたところ、全体の22%がC、78%がDを選択しました。

プログラムC	プログラムD
400 人が死亡する。	1/3 の確率で誰も死なないが、2/3 の確率で600 人が死亡する。

ところが、よく見てみると、プログラムAとC、BとDの内容は同じものとなっています。すなわち、回答者の選択は明らかに矛盾しています。これは、同じことであっても、表現の仕方によって、受け止め方や判断が違ってくることを意味します。

基本を確実に! 宅地建物取引講座

「法令上の制限調査」に伴う関係法令等の基本知識と実務上のポイント その2

—主として開発行為の規制および建築行為の規制—

千葉 喬

Question

都市計画では、市街化区域と市街化調整区域の区域区分や用途地域をはじめとする地域地区等が定められています。これらによって開発行為、建築の可否および内容等に制限が加えられていますが、これらの制限に関する調査はどのように行えばよいでしょうか。

Answer

1都市計画制限調査のポイント

(1)都市計画制限の手法

都市計画を実現する手段、方法としては、都市計画制限による土地利用制限と都市計画事業の実現があります。

前者は、土地所有者等に対して、開発行為や建築行為を行うときに開発許可や建築確認等により一定の基準を設けて、その基準をクリアした場合に土地利用させることにより、一定の制限範囲内で間接的に都市計画の内容(たとえば、低層住居専用地域では低層住宅の土地の利用に制限し、中高層住居専用地域ではマンション等の中高層住宅が建築可能)の実現を図ることになります。

後者は、たとえば都市計画道路のように都市計画事業として、公的機関等による事業実施を通じて、直接的に都市計画の内容の実現を図ることになります。

ただし、事業に関する都市計画では、事業実施までは事業の障害となる建築行為等を規制する一種の行為規制があることに注意することです。

これは前者の規制と異なり、事業が実施されるまで一時的かつ途中の段階で行われるものであり、前者の土地利用に関する都市計画が、都市計画制限を最終的手法としていることと区別して理解することです。

本稿では、土地利用に関する都市計画制限調査を説明します。

(2)調査の方法とチェックポイント

土地利用に関する都市計画では、都市計画によりさまざまな区域等が定められ、これらによって開発行為、建築の内容や可否等に規制がかかります。このため都市計画法による区域、地域地区の指定および都市計画の指定が記載されている「都市計画図」により取引対象地に対する指定状況を調査し、その内容を関係法令や行政機関の担当窓口等で確認します。

これらに関係する調査のチェックポイントを区域区分の具体例で説明します。

まず通常の取引である市街化区域内の制限は都市化を図り、人口や産業の集中を認める区域ですので本来、何らの制限も不要に考えられますが、この区域でも無秩序な都市化は認められるものでなく、開発行為等には制限があり、用途地域の用途制限はじめ、建築のできる建物の形態制限(容積率・建ぺい率等の制限)がありますので、役所の担当課等で建物の規制を確認します。

また、開発許可を受けて造成された宅地では、地方公共団体(各市町村)の宅地開発指導要綱あるいは建築協定等で建築できる建物の用途、建築物の高さ、建ぺい率および壁面位置等を規制している場合がありますので、都道府県の担当課で開発登録簿の閲覧、照会により内容を確認するとともに、開発許可年月日、番号、工事完了検査済証の有無、検査済証年月日や番号も確認することです。

一方、市街化調整区域内の制限は市街化を抑制すべき区域として、通常は交通手段、河川、用排水施設の整備の見通しからして市街化が不適当な地域、農地として保存する必要がある地域、自然災害の発生のおそれのある地域あるいは自然環境等を保全すべき地域に指定されていますので、原則として建物は建築できず開発も認めない区域です。例外的に開発が認められても、種々の規制がありますので、市街化区域内の場合のように、開発登録簿の閲覧等で建築できる建物の具体的な内容を確認し、開発許可年月日、番号、検査結果、検査済証年月日、番号も確認しておくことです。

なお注意することは、以前、この区域内の特例として「既存宅地確認制度」があり、都道府県知事の確認を受けた土地については本来必要である都道府県知事の許可を受けずに建築行為ができるとされていましたが、改正により、こ

の既存宅地確認制度は廃止され、当該特例に準じた要件を満たす区域をあらかじめ条例で定め、その区域内においては予定建築物の用途が周辺の環境保全上支障がある場合を除き、開発許可を受けることができます（都市計画法34条11号）。

2 開発行為の規制（開発許可制度）について

(1)開発行為に関する調査

建物の建築のために行う土地の区画形質の変更、たとえば道路等を設けて土地を区分したり、切土、盛土等を行う土地の形質の変更等を開発行為といいますが、建築計画で最初に調査することは、その計画に都市計画法による開発行為の許可申請が必要か否かです。そのための調査が重要で、後述する開発許可申請手続をスムーズに行うためにも開発区域内の敷地に係る調査および関係資料による一連の調査等で判断する必要があることを次の調査のポイントで把握してください。

①開発に関する敷地の調査

イ）登記簿によって関係権利者（所有者のみならず、抵当権者、賃借権者等も確認）を調査する。併せて公図等の地図も調査します。

ロ）道路関係の台帳を調査し、道路の種別（公道・私道等）、幅員、長さ等を確認することです。これらの調査は後日の協議で重要なウエイトを占める事項となります。

ハ）現地調査は測量を行って現況測量図を作成することですが、単に開発区域内だけでなく、その周辺道路、その他の公共施設等についても調査し、図面に落とし込んでおきます。

この開発区域の範囲は実務上、非常に重要で、開発業者が実際に造成等を行う土地のみではなく、周辺の土地利用や所有者等の利益等も勘案して一体の区域（一団の土地）と捉え、実際には許可権者が判断することになります（土地の細分化等によるスプロール化の防止の見地）。

②その他の敷地関係の調査

イ）敷地境界等の調査は、境界の確定（民民境界と官民境界）をするために行うものです。

ロ）敷地状況の調査は、開発区域内に成育する樹木の位置、樹種を行うものです。

ハ）開発行為の有無に関する調査として、周辺道路の調査、敷地内の高低差の調査および敷地内の地目等の調査があります。

(2) 開発許可申請手続ポイント

開発業者は開発計画の立案をした後に、法律上は法32条協議（事前協議）を経て開発許可申請し、最終的には建築確認申請することになります（図参照）が、実務上、事前協議に先立って担当窓口（開発指導課等）と事前相談を行い、手続上の基本的事項を決定し、引続いて道路等の公共施設管理者等との協議が開始されます。この事前相談は、上述した開発行為に関する調査をした資料や内容等により許可申請の要否のほか、地方自治体の開発指導要綱、行政実例等を確認するために行うものです。

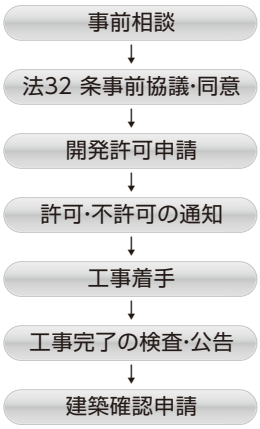
次の事前協議では最も重要な道路の協議をはじめ下水道、水道、公園、消防、緑化等の公共施設管理者等と協議し同意を受けることになります。この事前協議・同意の期間が全体スケジュールに大きな影響がありますので注意することです。

(3) 開発許可に関連する建築行為等の制限

開発許可を受けた土地の区域では、工事完了公告前と公告後で建築行為等の制限があります（法37条と42条の区別）。

開発許可を受けない土地の区域では、市街化区域は建築確認制度によりチェックされるため特に制約はありませんが、市街化調整区域では建築許可制度がありますので十分注意することです（法43条参照）。

●「開発許可申請手続」の流れ



設問コーナー

都市計画法の都市計画制限に関する次の記述について、不適切か適切かを解答してください。

【設問1】　開発区域内の土地の取引では、都道府県の担当課で開発登録簿の閲覧、照会により内容を調査し、確認することが必要です。

【設問2】　開発許可を受けて造成された土地であれば建築行為等の制限はないので、区域区分に関係なく、いかなる建物も自由に建築できます。

＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊　＊

正解と解説

【設問1】　適切。開発区域内の土地取引の調査・確認をする上で開発登録簿は重要です。

【設問2】　不適切。開発許可を受けた土地であっても建築行為等の制限があります。

知っておきたい！ 建築基礎知識

連担建築物設計制度による空間の利用

―余剰容積率の“売却”で資産を有効活用する方法

明海大学不動産学部教授　中城 康彦

建築基準法は一建築物一敷地の原則をとり、容積率、斜線制限、日影規制などの形態制限は敷地ごとに適用されます（本誌2011年1-2月号P11参照）。そんななかで、保有から利用へと不動産の考え方が変化し、基準容積率まで利用する必要のない土地所有者と基準容積率を超えて利用したい土地所有者が、合意にもとづいてそれぞれの意図を達成する方法があります。基準容積率まで利用しないことはもとより自由ですが、合意にもとづいて、余剰の容積率を“売却”することができれば、広義の資産の有効活用が実現できます。ここでは、余剰容積率の“売却”によって資産を有効活用する方法として、連担建築物設計制度（建築基準法86条2項）について考えます。

1. 連担建築物制度と容積率の移転

（1）連担建築物設計制度の概要

連担建築物設計制度の適用が認められれば、複数の建築物が同一敷地にあるものとみなされます。連担する複数の土地は所有区分にかかわらず建築基準法上同一敷地とみなされることとなる結果、建築物にかかる形態制限は建築物個々にではなく敷地全体について遵守すれば足り、また、連担建築物相互間では考慮する必要がないこととなります。

建築基準法86条が規定する「一の敷地とみなすこと等による制限の緩和」には、総合的設計制度（1項）と連担建築物設計制度（2項）がありますが、前者は複数の新築建物に関する緩和であり、後者は既存建築物を含む新築建物に関する緩和であることが相違点です。

（2）連担建築物設計制度適用で余剰容積率が発生

容積率を移転する前提として余剰容積率があることが必要です。用途地域が商業地域で指定容積率が600%のエリア内に、前面道路幅員12mの画地Aと6mの画地Bがある場合、画地Aの基準容積率は600%、画地Bの基準容積率は360%です*。

ここでは、画地Bに基準容積率まで利用した既存建築物が存在するものとして、画地Aに新築する場合について考えます。なお、簡単にするために画地Aと画地Bは土地面積が等しいものとします。また、図解のために、建物はいずれも各階あたり容積率60%相当の広さを持つものとします（600%の場合10階建て、360%の場合6階建て、図1参照）。

画地Aと画地Bを一の敷地と見なすと、当該敷地の最大前面道路幅員は12mであることより、全体の基準容積率が600%となります。画地B部分についても600%となるわけですが、既存建築物の容積率は360%ですので、240%の余剰容積率が発生することになります（図2）。

＊特定道路からの距離による前面道路幅員の加算を考慮する必要がない土地を想定。

（3）容積率の移転

連担建築物設計制度では、画地Aと画地Bは同じ敷地の一部ですので、基準容積率をどの部分で利用しようと自由です。つまり、画地B上の余剰容積率を画地A上の新築建築物で利用することができます（図2）。

画地Aと画地Bは同一所有者である必要はありませんので、ここに、異なる土地所有者が所有する土地の間で“余剰容積率の移転”が可能となります。この際、余剰容積率のことを便宜的に“空中権”ということがあります。

容積率の移転を受ける画地Aは相応の高層建築物になることが想定されますが、連担建築物設計制度では斜線制限等の緩和はありませんので、一般の規定にもとづいて建築できるかの検討は別途必要になります。ただし、画地Aと画地Bの間には“敷地境界線”はありませので、この部分については隣地斜線制限や日影規制等を考慮する必要はありません。

（4）容積率移転の対価

建築基準法が規定する連担建築物設計制度は、結果的に“余剰容積率の移転”を認めるものですが、容積率移転の対価については規定がありません。つまり、公法としての建築基準法は容積率の移転を認める一方、それに対して対価を支払うかどうかは私法の問題としてノーコメントです。

容積率の移転に対価を伴うかどうかは当事者間で決めればよいことになりますが、容積率が土地の価格に相当の影響を与えるエリアでは、容積率は資産価値を構成する重要な要素です。したがって、このようなエリアでは容積率の移転に対して対価を伴うことが原則となりましょう。仮に、無償とする場合は、それが贈与とみなされないかなど、税制の観点から事前の検証をしておくことが望まれます。

図1●一建築物一敷地の原則による建物の規模

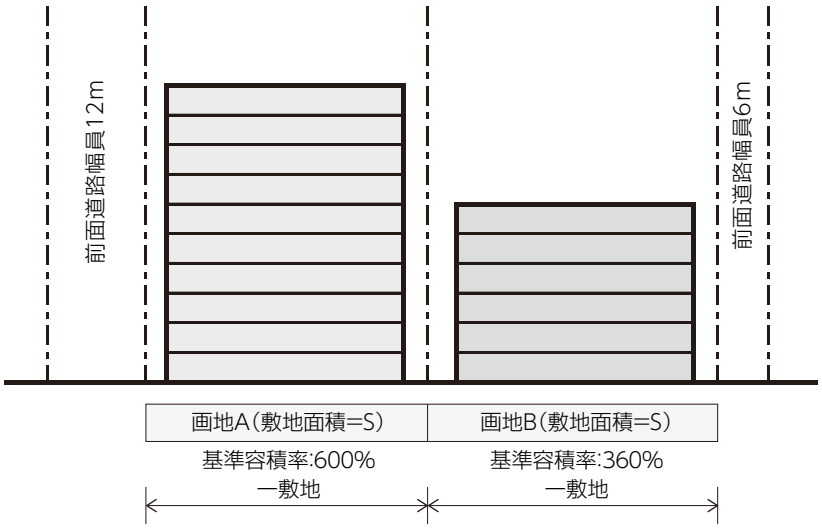
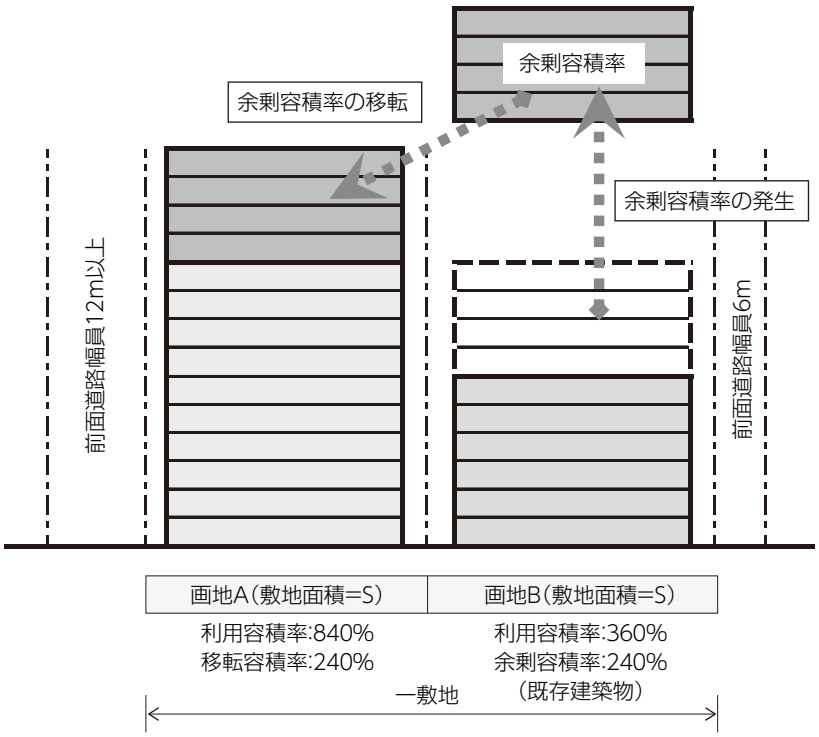


図2●連担建築物設計制度による余剰容積率の移転



上空の利用権としての余剰容積率の価値を査定することは必ずしも容易ではありませんが、余剰容積率を画地B上で利用する場合の価値と画地A上で利用する場合の価値を求め、両者を比較考量して求めることになります。余剰容積率の価値を直接求めることが困難な場合は、次のような算式で求めます。

・画地B上の余剰容積率の価値
=画地Bが容積率600%の場合の価値−画地Bの容積率360%の価値
・画地A上の余剰容積率の価値
=画地Aが容積率840%の場合の価値−画地Aの容積率600%の価値

（5）安全上、防火上、衛生上支障がないことが要件

連担建築物設計制度の適用には、「国土交通省令で定めるところにより、特定行政庁がその位置及び構造が安全上、防火上及び衛生上支障がない」と認められることが必要です。

具体的には、敷地内に避難等に利用できる通路等のスペースが必要となります。新築建物については必要なスペースを確保するよう設計すればよいのですが、既存建築物部分にはそのような部分がない場合も少なくないでしょう。このような場合は、既存建築物の一部を改修して必要な通路等を確保することも考えられます。言い換えると、このようなスペースを持っている既存建築物では制度の適用が容易となる側面があります。

（6）容積率の移転以外の利用方法

連担建築物設計制度を利用して、無道路地に建物を建てることが考えられます。すなわち、合法的に接道する既存建築物の画地と無道路の画地について、一の敷地とみなすことにより、全体が接道をもつ土地となります。これを利用すると単独では無道路のために建築できない画地上に建築することが可能となります。

この際、建築できればよいといった観点ではなく、連担建築物設計制度を適用することで初めて可能となる特徴のある空間づくりを目指すことが望まれます。

2. 類似の制度

“空中権の移転”を実現する方法として、都市計画法を根拠法とする特例容積率適用地区があります。特例容積率適用地区の都市計画決定が必要ですが、地区内の土地所有者間の合意にもとづいて容積率を再指定することにより、結果的に“空中権の移転”が行われます。

建築基準法を根拠法とする連担建築物設計制度は全国どこでも適用可能ですが、隣接するなど土地が“連担”している必要があります。これに対して特例容積率適用地区は、当該地区内に限定される一方、敷地は隣接している必要はありません。

知恵の小箱

多様化する価値観とともに変化し続ける消費者ニーズ。
さまざまなキーワードからビジネスのヒントを探ります。

今回のキーワードは…【ホームインスペクション】その2

CFP／1級FP技能士・宅地建物取引主任者　本鳥 有良（有限会社プランサービス代表）

今回は、注目が集まるホームインスペクションを宅建業者が媒介業務の中で、どのように活用できるのかを考えてみます。

売主の瑕疵に対する責任を軽減する

中古住宅の流通を促進する上で大きな障害となるのが、住宅の品質に対する不安感だと思います。実際、中古住宅の購入時に受けたいサービスとしてホームインスペクションを挙げる人は40.4%もいます（図表1）。

この問題は、一見すると買主側だけにあるものと思われがちですが、売主にとっても自分が売る商品に対する不安感は少なからず存在するはずです。なぜなら、一般的な中古住宅の売買契約において、売主となる個人は、物件の引渡し日から2〜3ヵ月程度の期間、隠れたる瑕疵について担保責任を負うことになり、万一、不具合等が生じれば大きな負担となりうるからです。

つまり、住宅の品質問題とは、売主、買主双方が抱える問題であり、媒介業務を行う宅建業者にとっても「取引の安全確保」といった職責を念頭に置けば、可能な限り取り除かなければならない問題なのです。したがって、売主の瑕疵に対する責任を軽減し、取引の安全性を高めるという視点からホームインスペクションの積極的な活用を考えてみるのもよいのではないでしょうか。

例えば、宅建業者にとって自社の媒介物件を増やすことは経営を安定させる上で重要な業務の一つとされますが、神奈川建築確認検査機関が運営する既存住宅保証センターでは、事前にホームインスペクションを実施し、検査済み住宅として販売した後、その物件を購入した買主は既存住宅売買瑕疵保険（保険期間は5年間）へ加入ができるサービス（中古住宅みらいえ）を提供しています。

こうしたサービスは引渡し後2〜3ヵ月程度の瑕疵担保責任を負うことになる売主にとって、一定のメリットとなるはずです。もちろん、その費用は誰が負担するのかといった問題が生じますが、売主がホームインスペクションを実施してみようという気持ちになるためには、宅建業者が一部を負担するなどのサービスがあってもよいのではないでしょうか?

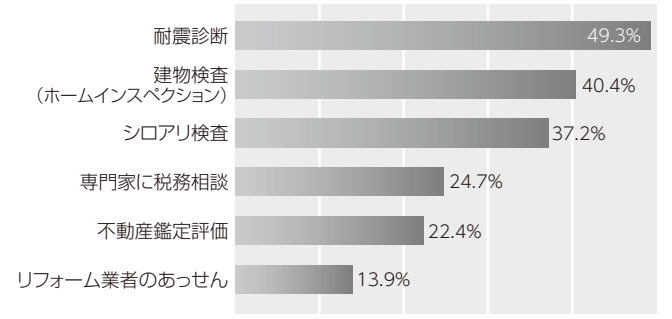
実際に実施したのは14.1%。今後の課題は?

中古住宅の品質に対する不安を取り除き、購入の決断を促すといった目的を前提とすれば、物件の販売前にホームインスペクションを実施しておくことが理想的なのですが、実際に実施したケースは、14.1%にしか過ぎないという現実があります（図表2）。理由としては、売主に対するインセンティブが明確に打ち出せていないことでしょう。

また、宅建業者側にも課題が見えます。例えば、ホームインスペクションを媒介業務に取り入れようとすれば、自前で行うよりも専門業者と提携をした方が効率的でしょう。しかし、専門業者と事前に業務提携が結べたとしても、安定的に一定数の案件が発生しなければ、良好な関係は維持できず、形ばかりの業務提携になってしまう恐れがあります。

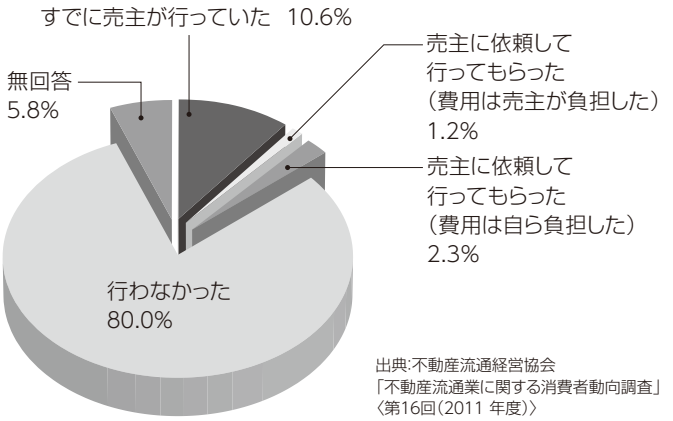
ホームインスペクションに対する必要性が高まる一方で、定着するにはまだまだ時間がかかりそうです。

図表1●既存一戸建て購入者にとって不動産の売買に際して受けたいサービス（上位6位）



出典:不動産流通経営協会「不動産流通業に関する消費者動向調査」〈第16回（2011 年度）〉

図表2●建物検査（ホームインスペクション）の実施状況〈既存住宅購入者全体〉



出典:不動産流通経営協会
「不動産流通業に関する消費者動向調査」
〈第16回（2011 年度）〉

ネットマーケティングという仕事 ①
WEBの役割について考えてみよう

平塚 元明

企業のマーケティング・コミュニケーションは、さまざまな手段の組合せで構成されます。ネット（WEB）は、その中でどんな役割を担うものと考えるのが適当でしょうか。

マーケティング・コミュニケーションの基本的な流れは？

マーケティング・コミュニケーションの基本的なストーリーを図にしてみました。

まず、情報をなるべくたくさんの人に届けるところから。新聞やテレビといったマスメディア広告が代表的な手段です。不動産ビジネスなら、専門雑誌、折込みチラシや最寄り駅等での看板の活用が該当します。

次に、興味関心を持ってくれた人に向けたアプローチ。いわゆるSP（セールス・プロモーション）施策です。店舗前を通る人に向けて見せ筋の不動産物件情報を貼り出す、というアクションなど。

そして、買う気になった人を刈り取るアプローチ。人的販売が代表的です。最終的にお店に入っていただいて、対面して物件をおすすめする、ということですね。

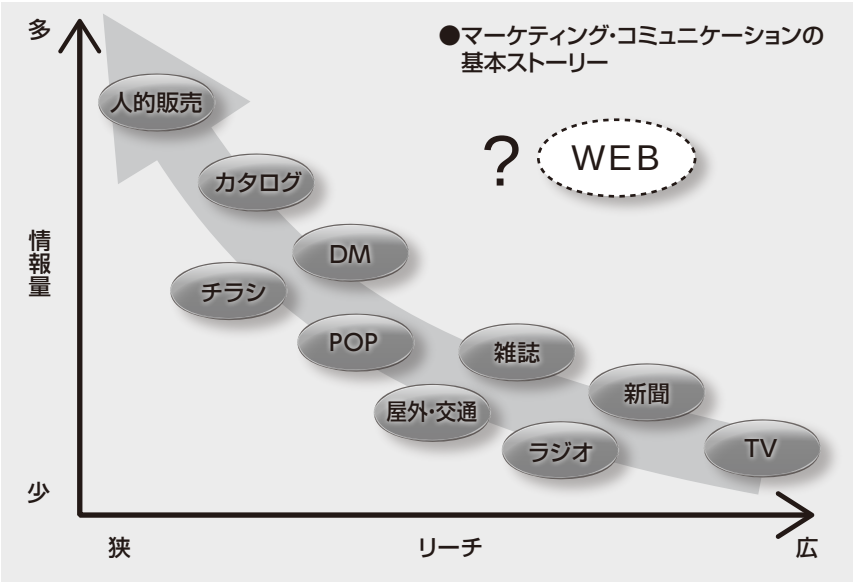
リーチの広い接点で認知をとって、そこから情報量の多い接点へと引き込む、という流れです。

WEBはお客様の状態に合わせて役割を変えられる

さて、ここで問題。ネット（WEB）はこの図のどこに置かれるものでしょう。

さまざまな答えが考えられます。右下にWEBを置いて「テレビ、新聞、雑誌、ラジオに続く第5のマスメディア」だという答え。真ん中あたりに置いて「SPツール〈注1〉のひとつ」だという答え。いやいや、「人的販売の代わりになるもの」、つまりワン・トゥ・ワン・マーケティング〈注2〉こそWEBの役割だ…等々。

どれもまちがってはいませんが、いずれも一面的で、WEBの可能性を十全に言い当てているとはいえません。WEBが従来の手段と大きく異なるのは、「マス広告」的にも、「SPツール」的にも、「ワン・トゥ・ワン」的にも使うことができるところ。アクセスするお客様の状態に合わせて、役割を変えられる、というか変えなくてはいけない、ここがWEBの可能性であり、最大の難しさなのです。続きは次号で。



〈注1〉販売促進用のツール。
〈注2〉顧客1人1人の好みや価値観、状況の違いを把握・認識し、それぞれのニーズに合わせて異なったアプローチを行おうとするマーケティング・コンセプト。

平成24年6月10日発行（毎月10日発行） 通巻第417号 発行人／伊藤博 編集人／出口建夫
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

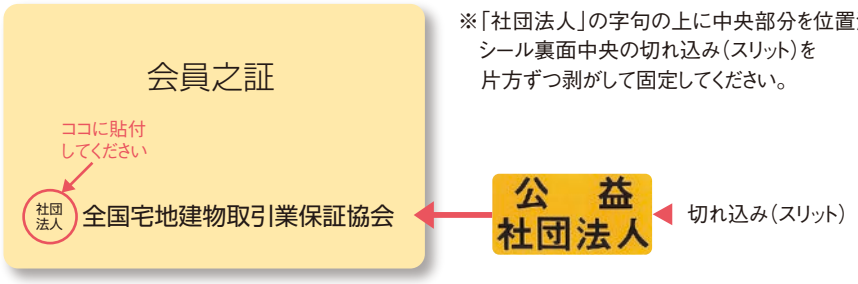
（公社）全宅保証協会からのお知らせ

全宅保証は平成24年4月1日付けで公益社団法人としての移行登記を行い、法人名称を「公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会」へと変更しました。

会員のみなさまが掲示されている「会員之証」（看板）の法人名称は、社団法人全国宅地建物取引業保証協会の字句が印字されていますが、公益社団法人への移行に伴い、全宅保証では字句変更シールを全会員に配付し、社団法人の文字の上に公益社団法人のシールを貼ることにより対応します。

つきましては、会員のみなさまは下記の要領でシールを貼付していただきますようお願い申し上げます。

●シール貼付方法について



※「社団法人」の字句の上に中央部分を位置決めし、シール裏面中央の切れ込み（スリット）を片方ずつ剥がして固定してください。

消費税の住宅軽減策 確実に実施を!―全宅連が要望―

各報道でご案内のとおり、現在、政府は社会保障の安定財源の確保および財政の健全化を図るため、消費税率の段階的引き上げを検討しています。3月30日には、税率を平成26年4月から8%、27年10月から10%に引き上げることを盛り込んだ「社会保障と税の一体改革法案」（以下「法案」という）が閣議決定されました。

全宅連は、現下の財政状況に鑑みれば消費税率引き上げそのものはやむを得ないとしても、国民の生活基盤である住宅の税負担増は絶対に認められないとのスタンスから、住宅に対する配慮規程を法案に明記するよう、強力に要望してきました。

その結果、法案に右記のような規程が盛り込まれ、平成25年度以降の税制改正で具体的な軽減策を検討することが明記されました。本会としては今後、税率引き上げ分を住宅取得者に返還する「還付制度」の創設を軸に、住宅取得時の税負担を現行以上増やさないよう、具体的な方策について関係方面に対ししっかりと提言していく方針です。

社会保障と税の一体改革法（抜粋）
住宅の取得については、取引価額が高額であること等から、消費税率の引き上げの前後における駆け込み需要及びその反動等による影響が大きいことを踏まえ、一時の税負担の増加による影響を平準化し、及び緩和する観点から、住宅の取得に係る必要な措置について財源を含め総合的に検討する。

国交省・厚労省　災害時の民間賃貸住宅活用協定モデルを決定

国土交通省と厚生労働省は4月27日、災害時における民間賃貸住宅の被災者への円滑な提供を図るため、都道府県と関係団体が締結する協定のモデル（参考例）を取りまとめ、発表しました。今回のスキームでは、借り上げ住宅の基準、入居者の要件、住宅の提供方法、経費の負担等、都道府県と関係団体があらかじめ取り決めておくべき事項の具体例が示されるとともに、住宅を提供する際の都道府県や宅建業者の役割等が提示されています。

なお、実際に運用するにあたっては、退去時の手続きや家賃の支払い等、実務的な課題が残されており、今後、詳細が検討される予定です。全宅連は国交省に設けられている検討委員会（本会からも委員を派遣）に対し、被災者への円滑な住宅提供を推進するため引き続き意見具申を行っていきます。

詳細は国土交通省「災害時の民間賃貸住宅の被災者への提供に関する協定等について」のホームページをご参照ください。

URL http://www.mlit.go.jp/common/000210804.pdf

平成24年度宅地建物取引主任者資格試験について

■試験実施日／平成24年10月21日（日）　■受験申込受付期間／【インターネット利用】平成24年7月2日（月）9時30分から7月17日（火）21時59分まで　【郵送の場合】平成24年7月2日（月）から7月31日（火）まで　■受験手数料／7,000円
■詳しくは下記ホームページをご参照ください。

●不動産適正取引推進機構 URL http://www.retio.or.jp/exam/
●試験協力機関一覧 URL http://www.retio.or.jp/exam/summary01.html