平成24年7月10日発行(毎月10日発行)通巻第418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

平成24年7月10日発行,每月10日発行,通營第410号、公益社団法人主國土地建物取引来協立建立会、公益社団法人主國土地建物取引来保証协会

プー**の**July-August
2012

全宅連·全宅保証

"新生公益社団法人"として初めての総会を開催

● 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3 「不動産取引制度」「不動産流通情報通信」に関する調査研究

新連載 住まい関連の法律・書式 賃貸住宅標準契約書の改訂の内容 その1











にし阿波観光圏(徳島県)

一歴史や伝説に彩られた日本の原風景の中で過ごす心豊かな時間の創造 徳島県西部(にし阿波)は西日本第2位の高峰「剣山」をシンボルとして、「四国 三郎」の異名を持つ「吉野川」の奇勝「大歩危・小歩危(おおぼけ・こぼけ)」の渓 谷、その支流の深いV字谷「祖谷渓」などがある「剣山国定公園」を中心とした 魅力ある自然を有しています。また、平家落人伝説や江戸・明治期の商家が残る 「うだつの町並み」などの歴史・文化も豊かで、「日本の原風景」として国内外か ら注目を浴びている観光資源もあります。

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

会 長 伊藤 博



このたびの役員改選において3期目の会長に選任されました公益 社団法人愛知県宅地建物取引業協会の伊藤博です。私はこれまで の会長歴2期4年において、業界を取り巻く厳しい環境、全宅連・全宅 保証が置かれた状況の客観的把握を行い、柔軟な対応を図り改革 を実践しました。また、傘下会員業者の業務支援事業の方策を研究 し、機敏に提案するとともに、実施・対応を図りました。さらに、健全な財 務運営、透明性の高い事業運営を実践し、全宅連・全宅保証は本年 4月1日から公益社団法人として内閣府より認定を受け、事業をスター 意志」で事業 しております。

公益社団法人元年となる今期において、全宅連では3つの公益事 業(「不動産に関する調査研究・情報提供事業」「不動産取引等啓 発事業」「不動産に係る人材育成事業」)、全宅保証では4つの公益 事業(「苦情相談・解決事業」「研修・情報提供事業」「保証事業」 「宅建取引健全育成事業」)を柱として、国民の住生活環境の向上、 消費者保護に向け積極的かつ適切・円滑な事業運営を実施いたし ます。

傘下会員業者の業務支援においては、不動産流通市場活性化に 向けた対応として、土地住宅税制・政策提言活動の推進、全宅連続 合サイト(ハトマークサイト)の運営、一般従業者を含む教育研修制度 の構築等を本会が主体となって実施するとともに、傘下会員のみなさ まの現状およびニーズを踏まえたうえで機動的に対応いたします。

さらに、社会保障と税の一体改革に伴う消費税増税や民法改正 に向けた議論等が進むなか、安心・安全な不動産取引の推進を通じ て消費者保護を図るため、全宅連不動産総合研究所において各種 調査研究を行い、その成果をもとに政策提言活動を実施いたします。

少子高齢化が進む中、わが業界においても傘下会員業者の高齢 化が進み、会員数が減少傾向となっております。改めて本会としての 役割を見つめ直し、確固たる組織体制を作ることが、次世代への未 来につながると思います。

最後になりますが、わが国の経済状況、社会情勢を鑑み、全宅連・ 全宅保証役員の総力を挙げて「柔軟な発想と強い意志」で諸課題 に対応するとともに、全宅連・全宅保証、都道府県宅建協会ならびに 傘下会員業者との連携を図り、強い「絆」をもって業界を牽引し、全国 の会員のみなさまの発展に全身全霊を傾けて参りますので、何卒よろ しくお願いいたします。



全宅連·全宅保証 "新生公益社団法人"として 初めての総会を開催

総会で挨拶に立った伊藤会長

全宅連と全宅保証は6月27日に東京・ ホテルニューオータニで、定時総会を開催し ました。公益社団法人として発足後、初の 総会開催となります。

全宅連総会では、23年度事業報告、24 年度事業計画・収支予算の報告、23年度 決算等の承認、理事・監事の選任決議が



行われ、全宅保証総会では、23年度事業報告・決算報告、24年度事 業計画・収支予算報告、理事・監事の選任決議が行われました。

また、両団体の役員改選では、伊藤博会長(代表理事)が再任さ れ、24・25年度の副会長、常務理事も選出されました(詳しくは4ペー ジ参照)。



総会のもよう

懇親会の来賓







川端達夫総務大臣

全宅連 平成24年度事業計画(概要)

I 不動産に関する調査研究・情報提供事業 (公益目的事業1)

- 1.不動産に関する調査研究政策提言活動
- 2.不動産に関する情報提供活動
- Ⅱ 不動産取引等啓発活動(公益目的事業2)
 - 1.不動産取引等啓発事業
 - 2.不動産情報提供活動
- Ⅲ 不動産に係る人材育成事業(公益目的事業3)
 - 1.不動産に係る人材育成事業
 - 2.教育研修の運営業務
- Ⅳ 会員等への業務支援事業 (共益事業等)
- 一.収益事業

民間物件情報サイトの斡旋事業

二.共益事業

- 1.都道府県協会会員支援 2.都道府県協会支援
- 3.関係団体の行う諸事業への協力

V 会務の総合管理(法人会計)

- 1.円滑な会務運営と福利厚生事業の実施
- 2.健全な財務運営と適正な経理処理

全宅保証 平成24年度事業計画(概要)

I 公益目的事業の実施

苦情相談:解決事業(公益目的事業1) 研修·情報提供事業(公益目的事業2)

1.研修事業 2.情報提供事業 保証事業(公益目的事業3)

1.弁済事業 2.手付金等保全事業

宅建取引健全育成事業(公益目的事業4)

- 1. 字地建物取引に関する調査研究事業
- 2.宅地建物取引に関する知識の啓発事業
- 3.宅地建物取引に関する人材育成事業

Ⅱ 法人管理

1.総務 2.財務 3.組織整備事業の推進

Contents July-August 2012

- 02 会長就任のご挨拶
- 03Information 全宅連·全宅保証"新生公益社団法人" として初めての総会を開催/平成24・25年度新役員 一覧/春の叙勲・褒章受章/「民間住宅活用型住宅セ ーフティネット整備促進事業」の募集開始(国交省)
- 0.5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3
- 08 提携大学企業推薦制度のご案内
- 09新連載 vol.1 住まい関連の法律・書式
- 10 連載vol.10 データで読む居住志向
- 11 連載vol.24 不動産の経済学
- 12 連載vol.16 基本を確実に! 宅地建物取引講座

- 13 連載vol.16 知っておきたい! 建築基礎知識
- 14 連載vol.4 知恵の小箱
- 15 連載vol.4 ネットマーケティング講座
- 「ハトマークサイト」登録システムリニューアル/不動産広告 の表示規約変更/「津波防災地域づくりに関する法律」の施 行に伴い重要事項説明追加/不動産手帳頒布のお知らせ

Realpartner 7-8月号





2012年7月10日発行 通巻第418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。

平成24·25年度 新役員一覧

全宅連、全宅保証の平成24・25年度の新役員は次のとおりです。

- ●全宅連·全宅保証 会長(代表理事) 伊藤 博(愛知)
- ●全宅連·副会長(※) (代表理事)

和氣 猛仁(神奈川) 鍵山 祐一(京都) 武井 建治(愛媛)

●全宅連·常務理事(※) (業務執行理事)

安田 勝位(青森) 安部 宏(福島) 山田守(茨城) 内山 俊一(栃木) 谷田部 栄一(群馬) 三輪 昭彦(埼玉) 小林 勇(東京) 山田 美喜男(愛知) 吉本 重昭(石川) 中田 全一(滋賀) 山端 和幸(兵庫) 下湯北 照幸(大阪) 見勢本 浩一(広島) 出口 建夫(徳島) 田中 武弘(熊本) 北里厚(福岡)

●全宅保証·副会長(※) (代表理事)

松田 英一(宮城) 市川 宜克(静岡) 德嶺 春樹(沖縄)

●全宅保証·常務理事(※) (業務執行理事) 金子 健三(秋田) 小林 代士未(新潟) 内山 俊一(栃木)

室岡 和俊(埼玉) 佐藤 紀一(千葉) 久保田 辰彦(東京) 劔持 岩夫(神奈川) 加田 清男(富山) 山路 忠(三重) 阪井一仁(大阪) 吉村 岩雄(奈良) 輪宝 順一(和歌山) 壹岐 昇一(鳥取) 藤本 武志(高知) 土屋 祐二(大分) 竹下 豪(鹿児島)

●理事

(全宅連·全宅保証) 朝野 邦夫(北海道) 細貝 政道(北海道) 多田 幸司(岩手) 日向 孝吉(山形)

沼尻 和彦(茨城) 内山 俊夫(埼玉) 野口 善康(埼玉) 八代 勝(千葉) 榎本 光男(千葉) 池田 行雄(東京) 瀬川 信義(東京) 黒田 眞吉(東京) 杉浦 富夫(東京) 長沼 卓司(東京) 山田 修平(東京) 佐久間 直人(東京) 玉井 大八郎(東京) 樫﨑 博(東京) 新居 常男(東京) 坂本 久(神奈川) 佐藤 眞司(神奈川) 横山 智司(神奈川) 朝倉 平和(長野) 市川 三千雄(山梨) 加藤 信一(福井) 箕浦 茂幸(岐阜) 櫻田 芳宏(静岡) 木全 紘一(愛知) 近藤 正俊(愛知) 岡本 大忍(愛知) 千振 和雄(京都) 平田守(大阪) 日髙順(大阪) 高村 永振(大阪) 三尾 順一(大阪) 松尾 信明(兵庫) 宮川 義弘(兵庫) 井上 弘(兵庫) 神垣 明治(島根) 山上 健一(岡山) 津村 義康(広島) 五郎丸 孝士(山口) 日下 雅彦(香川) 森 政喜(福岡)

加藤 龍雄(福岡) 三好 孝一(福岡) 伊藤 醇六(佐賀) 新井 成光(長崎) 前村 幸夫(宮崎)

- ●全宅連·監事 薬袋 茂幸(千葉) 矢後 芳博(静岡)
- 小倉 和彦(宮崎) 細谷 仁
- ●全宅保証·監事 豊田 恒了(北海道) 長谷川 健二(京都) 石原 和夫(香川) 目黒 孝一

※全宅連·副会長、常務理事は全宅保証・理事を兼務し、全宅保証・副会長、常務理事は全宅連・理事を兼務する。

平成24年 春の叙勲・褒章受章

全宅連、全宅保証、都道府県協会の推薦 で、4月29日(昭和の日)に次の各氏が叙勲・ 黄綬褒章の受章の栄に浴されました(役職 は受章時の推薦団体の役職とし、順不同)。

叙勲の伝達式は6月1日に、黄綬褒章の 伝達式は同月6日に執り行われました。

全宅連推薦

●旭日双光章:佐藤 正雄 (現理事·秋田)

全宅保証 推 薦

- ●旭日双光章:藤田 勝太郎 (元常務理事·福島)
- ●黄綬褒章:木全 紘一 (現常務理事·愛知)

都道府県 協会推薦

- ●旭日双光章: 桒原 宏 (現岐阜県宅建協会副会長)
- ●旭日双光章:山田 美喜男 (現愛知県宅建協会会長)
- ●旭日双光章:小田 英雄 (元熊本県宅建協会副会長)
- ●黄綬褒章:中山 廣志 (元東京都宅建協会副会長)
- ●黄綬褒章:小寺 和之 (現滋賀県宅建協会専務理事)
- ●黄綬褒章:伊藤 醇六 (元佐賀県宅建協会副会長)
- ●黄綬褒章:甲斐 正幸 (現宮崎県宅建協会副会長)
- ●黄綬褒章:櫻井 和男 (元鹿児島県宅建協会副会長)

「民間住宅活用型住宅セーフティネット 整備促進事業」の募集開始!(国交省)

国土交通省は、既存の民間賃貸住宅の質の向上および空き家の有効活用 を通じた居住の安定確保を図るため、一定の要件のもと、民間賃貸住宅の改 修工事費用の一部を国が補助する「民間住宅活用型住宅セーフティネット整 備促進事業」の募集を、このほど開始しました。当該事業の適用を受けるため の要件の概要は次のとおりです。

- ●対象となる住宅 民間賃貸住宅を活用した住宅セーフティネット強化に取り 組む地方公共団体の区域内*にある空き家住宅で、原則として床面積 25m以上であること等(戸建て·共同住宅を問わない)
 - *対象区域については下記のホームページをご参照ください。なお、対象区域は各地方 公共団体における計画の策定や居住支援協議会(地方公共団体と関連業界等との連 携の場)の設置等、一定の要件を満たすことにより今後、随時追加されます。
- ●対象となる改修工事 耐震改修・バリアフリー改修工事・省エネルギー改修 工事のいずれかを含む工事。
- ●改修工事後の賃貸住宅の管理について 改修工事を実施した賃貸住宅につ いては、工事後の最初の入居者を住宅確保要配慮者(高齢者、障がい 者、災害による被災者等)とすること、住宅確保要配慮者の入居を拒ま ないこと、都道府県ごとに定める家賃上限額を超えないこと等、一定の ルールにもとづいて管理する必要があります。
- ●補助金の額 改修工事費用の3分の1(空き家戸数×100万円が限度)。
- ●応募期間·詳細等

応募期間は平成24年5月25日(金)から平成24年12月28日(金)まで。 応募要件の詳細、応募の手続き、事業対象区域等についてはホームページ をご参照ください。

●民間住宅活用型住宅セーフティネット整備推進事業 URL http://www.minkan-safety-net.jp/

「不動産取引制度」

「不動産流通情報通信」に関する調査研究

安心安全な取引、適正な資産評価・情報提供の実現を目指して

全宅連不動産総合研究所の研究成果紹介の最終回として、今号では安心安全な取引と適正な資産評価・情報提供の実現を目指した「不動産取引制度に関する調査研究」と、「不動産の流通および情報通信システム等に関する調査研究」の概要を併せて紹介します。



不動産取引制度に関する調査研究

■本研究の背景・目的

この研究は、消費者保護と不動産の流動性の向上による 健全な不動産市場のより一層の発展のためには、不動産取 引全般についての包括的・横断的な基本理念と基本施策を 明示し、各種関係施策を誘導する根拠法として「不動産取引 基本法(仮称)」の制定が必要であるとして、平成22年度に 設置した不動産取引制度に関する研究会(座長:澤野順彦法 学博士・弁護士)において2ヵ年にわたって継続検討した不 動産取引基本法の基本理念およびその枠組みの検討結果 を取りまとめたものです。

なお、不動産取引基本法の骨子についても検討し、参考 として取りまとめていますので、詳細については全宅連ホー ムページ(※)掲載の研究報告書をご参照ください。

■報告書の概要

◎不動産取引基本法の必要性

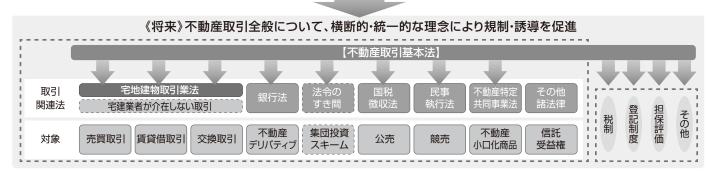
東日本大震災での対応や住宅政策の新たな流れから、国 民が安全にかつ安心して、安定的に、円滑かつ適切に、不動 産を通じて財産を形成・処分し、あるいは居住空間を確保で きるよう、取引当事者の安全・安心の確保、適正な価格の形 成、流動性の確保といった不動産取引を支える環境を整備 することが求められている。

そのためには、不動産取引に係る多数の関連法制度全般にわたる基本的な理念や方針等を示した基本法として不動産取引基本法を制定し、不動産取引に係る横断的・統一的な共通理念をもって、行政が法制度を運用し規制・誘導を促進するとともに、不動産取引の関係者が適切な取引を実施する必要がある。

また、不動産取引基本法の制定により、不動産取引における取引当事者の安全・安心の確保に係る施策や、不動産の適正な価格の形成や流動性の確保に関する諸施策は、不動産取引基本法に基づく基本的施策として位置づけて講じることができる(図表1参照)。

図表1●不動産取引基本法の概要





(※)全宅連HP http://www.zentaku.or.jp/public/researchreport/index.html



○不動産取引基本法の基本理念

不動産取引を支える環境を整備すること(基本的施策の 策定、実施)により

国民が、【安全にかつ安心して】【安定的に】【円滑かつ適 時適切に】、不動産を通じた財産を形成し処分し、あるいは 居住空間を確保することができること。

○不動産取引基本法の基本的施策

不動産取引基本法の基本理念を実現するための以下の 5つの基本的施策を国が講ずる必要がある。

【不動産取引における取引当事者の安全・安心の確保】

- ○情報の提供⇒取引当事者が情報を取得して活用できるよ う、専門家によるサポートも含めた施策。
- ○人材の確保⇒当事者の利益の保護と流通の円滑化に資 する専門家の確保、養成および資質の向上に必要な施策。
- ○啓発活動および教育の推進⇒消費者が情報を活用でき るよう、教育を充実する等の施策。

【適正な不動産価格の形成】

- ○適正な不動産価格の形成⇒建物の価格、担保評価等に 関する施策。
- ○調査の実施⇒建物の価格および担保評価等不動産価格 の状況と動向等に関し、調査を実施し国民に対し提供で きるようにする施策。

【不動産の流動性向上】

○流動性の向上⇒不動産取引における取引当事者の安全・ 安心の確保および適正な不動産価格の形成が流動性の 向上に資することを念頭に必要な施策。

【大規模災害等の緊急時における対応】

○緊急時における対応⇒大規模災害等による不動産の価 値の変動等が生じた場合に必要な施策。

【環境問題への貢献】

- ○環境への貢献⇒施策の推進等に当たって、環境の保全に 配慮するために必要な施策。
- ○不動産取引基本法の制定の効果

不動産取引基本法が制定された場合に、どのような効果 が期待されるのか検討した結果、講じられるべき基本的施 策が基本法に基づき講じられた場合ごとに以下の事項を想 定した。

【不動産取引における取引当事者の安全・安心の確保】関係

- ○取引の意思決定に資する情報提供の取組促進
- ○宅建業者の資質・業務遂行能力の向上
- ○消費者保護と育成支援
- ・消費者保護の強化・整合
- ・賢い消費者の育成支援

【適正な不動産価格の形成】関係

○建物の適正な担保評価(賃料見合いの建物の担保評価) の推進

【不動産の流動性向上】関係

○円滑かつ納得性の高い取引の推進(専門業者である宅建 業者の介在を前提とした取引等の推進)

【大規模災害時等の緊急時における対応】関係

○災害等の影響により、円滑な不動産流通が妨げられてい る場合の、流通安定化への対応の適時適切な実施

【環境問題への貢献】関係

○環境性能(省エネ等)情報の表示等不動産取引を通じた 環境問題へのより一層の貢献

【その他】

- ○不動産取引に係る税制等各種政策・施策の推進
- ○不動産取引を支える環境の整備による国民の財産権の 保護の実現



不動産の流通および情報通信 システム等に関する調査研究

■本研究の目的

不動産取引における消費者への適正な情報の提供や消 費者保護の確立を図り、さらに不動産流通の促進を図るた めの安心安全な機能を備えた公正かつオープンな不動産取 引市場の構築を目指し、「不動産の流通および情報通信シス テム等に関する研究会」(座長:川口有一郎早稲田大学大学 院教授)において基礎資料の収集、バックデータ構築のため の調査研究を実施し、その成果をとりまとめたものです。

■報告書の概要

◎既存住宅活性化の必要性とオープンマーケット より豊かさを実感できる社会の実現



新築のスクラップアンドビルド型のフロー物件を中心に回る住宅・不動産市場の流通構造を変革し、既存住宅を<u>リノベーション</u>(時代の変化に合わせた機能・性能の向上)<u>してリユース</u>(循環再利用)<u>することを目指すストック市場</u>(既存住宅の流通市場)<u>を構築し、活性化</u>することが不可欠(図表2参照)。

その前提である既存住宅の建物価値の適正評価は、オープンマーケット*での市場取引を通じて開発される。

オープンマーケットが「住宅の貯金」を蓄積し、既存住宅 流通市場の中心的役割を担い、より豊かさが実感できる社 会の実現に寄与することが期待される。

- *オープンマーケット:専門家(宅建業者)が介在して、インスペクションに 基づく瑕疵担保保証が付保されるなど現状有姿のままではない不動産 が取引され、建物価値がデータとしてプールされる場として定義する。
- ◎不動産をとりまくトレンドとオープンマーケットの活用
- ○今後の不動産取引に係る大きな課題は<u>耐震化、省エネ</u>、 高齢者対策

【耐震化対策】

東日本大震災により建物の安全·安心を確保する耐震性能の重要性が再認識され、<u>既存建物の耐震化対策</u>が喫緊の課題である。

【省エネルギー対策】

厳しいエネルギー制約の下で省エネルギー性能が確保された住宅・不動産に対する社会的ニーズが高まっており、地球温暖化対策以上に、<u>省エネルギー性能の確保</u>は喫緊の課題である。

【高齢者対策】

わが国はすでに超高齢社会に突入しており、バリアフリー対応、医療介護等のサービスとの連携、住替えファイナンスも含めた<u>高齢者住宅の量的・質的確保</u>は喫緊の課題である。

- ◎不動産価格体系の転換とデフォルト物件の増加
- ○不動産価格体系の転換

不動産価格体系が、キャピタルゲインベース(資産価値の上昇見合い)から、インカムゲインベース(賃料収入見合い)に転換しつつあり、すでにローンを抱える新築物件購入者は資産価値の減少による含み損を抱えることが考えられる。

○デフォルト物件の増加

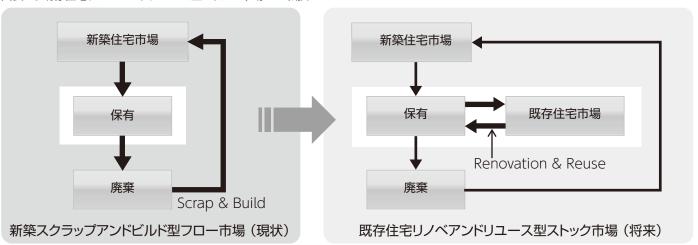
すでに含み損を抱えている新築物件購入者の給与所得 の減少等による、ローン返済計画の破綻や、中小企業金融 円滑化法(モラトリアム法)の期限到来後の企業倒産の増 加によるデフォルト(返済不能)物件の増加が想定される。

○ソフトランディング方策としてのオープンマーケットの 活用

こうした市場の混乱のおそれに対してはオープンマーケットを構築し、<u>不動産特定共同事業を活用</u>してソフトランディングさせる方策が考えられる

- ◎オープンマーケットの方向性と今後の対応
- ○今後のオープンマーケットの方向性
 - ①オープンマーケットを中心に据えた今後の事業の枠組 みを構築し、そのための制度や政策を提案
 - ②耐震化、省エネ、高齢者対策という3課題への的確な 対応や、不動産価格体系の転換とデフォルト物件増加 への対応としてオープンマーケットを活用促進

図表2●既存住宅リノベアンドリユース型ストック市場への転換



○今後の対応

【税制優遇の実現】

既存住宅のメリットである経済性、省資源性をよりアピー ルしうる政策的措置、既存住宅の機能性能の向上事業を促 進する税制の優遇措置の実現が望まれる。

【不動産特定共同事業法における不動産特定共同事業者の要件緩和】

建物の耐震化や用途転換といった都市機能の更新を多 様な担い手によって実施するためには、倒産隔離型の不動 産特定共同事業の仕組みに中小事業者も参入しやすくなる ように不動産特定共同事業者の要件緩和を検討する必要 がある。

【高齢者の住み替えファイナンスなどの促進策】

高齢者の住み替えのためのリバースモーゲージ*を活用 するためには、オープンマーケットにおける既存住宅取引額 を蓄積し、「客観的・合理的な建物評価方法」を新たに開発 する必要がある。

*自宅を担保として定期的に生活資金を受領し、死亡時に担保物件を 処分し借入金を一括返済する仕組み

【既存住宅の規格化・標準化による潜在的な物件のプール】

既存住宅の品質確保を図り、消費者の不安を払拭するた めに、<u>既存住宅を規格化・標準化</u>し、登録を行い、潜在的な 既存住宅のプールの仕組みの構築が必要である。

【民間競売の場としてのオープンマーケットの活用】

民事執行法に基づいて実施されている競売が民間に開 放された場合の受け皿として、オープンマーケットの活用 が期待される。また、オープンマーケットに弁護士と連携し た裁判外紛争解決手続(ADR)の機能を付加することによ る不動産売却の仕組みも考えられる。

【宅建業者の人材育成の強化】

既存住宅の流通促進を図るためには、宅建業者のコンサル ティング能力や他業種との連携・調整・統合による業務遂行 能力の高度化など人材育成の強化を図ることが必要である。

提携大学企業推薦制度のご案内

平成25年度 明海大学不動産学部推薦・募集要項決まる

全宅連が実施している提携大学企業推薦制度 のうち、明海大学不動産学部の平成25年度募集 要項が決まり、今秋から募集が開始されます。

出願資格

- (1)明海大学不動産学部を第一志望とし、次の①~③ のいずれかに該当する資格を有し、かつ(2)の要件を満 たす者
 - ①高等学校、中等教育学校または専修学校の高等過 程を卒業した者および2013年(平成25年)3月卒業 見込みの者
 - ②通常の課程による12年の学校教育を修了した者お よび2013年(平成25年)3月修了見込みの者
 - ③学校教育法施行規則第150条により、高等学校を 卒業した者と同等以上の学力があると認められる者 および2013年(平成25年)3月31日までにこれに該 当する見込みの者
- (2)全宅連に所属している企業に勤務または就職希望 で、かつ推薦を受けた者
- ※この入試制度で受験する場合は、入学試験要項が別途必要 になります。
- ※出願に関する問合せおよび入学試験要項の請求は、右記ま で、お問合せください。
- ※出願資格の詳細は必ず入学試験要項でご確認ください。

お問合せおよび入学試験要項請求先

- ◆明海大学 浦安キャンパス入試事務室 〒279-8550 千葉県浦安市明海1丁目 TEL:047-355-5116(直)
 - URL. http://www.meikai.ac.jp/
- ◆(公社)全宅連 教育研修担当 〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館3階 TEL:03-5821-8112(直)

入試スケジュール

- ◆明海大学不動産学部
 - ●願書受付期間:平成24年10月18日(木)~10月31日(水) (全宅連必着)
- ●試験日:平成24年11月10日(土)(試験科目は面接のみ) \Box
 - ●合格発表:平成24年11月14日(水)
 - ●入学手続期限:平成24年11月26日(月)
 - ●願書受付期間:平成25年1月31日(木)~2月13日(水) (全宅連必着)
- ●試験日:平成25年2月24日(日)(試験科目は面接のみ) 程
 - ●合格発表:平成25年2月28日(木)
 - ●入学手続期限:平成25年3月11日(月)



住まい関連の法律・書式―トラブル未然防止のために

弁護士 佐藤 貴美

賃貸住宅標準契約書の改訂の内容 その1

国土交通省が示している賃貸住宅標準契約書が、今年2月に改訂されました。今号から3回にわたって、 改訂の内容等について解説します。 国交省 HP http://www.mlit.go.jp/report/press/house03 hh 000069.html

1 賃貸住宅標準契約書とは

賃貸住宅標準契約書(以下「標準契約書」)とは、住宅賃貸借をめぐる紛争を防止し、よりよい契約関係を結ぶことができるようにするため、国土交通省が平成5年に作成し公表された、民間賃貸住宅の賃貸借契約書のモデル・ひな型です。

全宅連が示す住宅賃貸借契約書の書式も、この標準契約 書をベースに作成されています。

2 改訂の経緯と改訂ポイント

賃貸住宅の契約関係をめぐっては、最近は、消費者契約法に基づく特約の有効性に係る司法判断、原状回復をめぐるトラブルとガイドラインの再改訂、暴力団等反社会的勢力排除の機運の高まり、賃貸住宅管理業者登録制度の発足など、様々な動きがあります。今回、賃貸住宅標準契約書が、このような動きを踏まえ、概ね次の点につき改訂がなされました。

- (1) 反社会的勢力の排除のための諸規定の追加
- (2) 明け渡し時の原状回復内容の明確化
- (3)契約期間中の修繕の取扱につき、民法の原則に立ち返った修正
- (4)建物が滅失等した場合の契約の消滅に係る確認規定の 追加

これらの改訂ポイントを中心に、解説していきます。

3 改訂ポイント(1)反社会的勢力排除のための 諸規定の追加

①反社会的勢力ではないことの確約条項の追加 (第7条新設)

契約当事者がいずれも自らが反社会的勢力ではないこと、 物件を反社会的勢力の事務所などに使用しないことなどを確 約する旨の条項が新たに追加されました。

②禁止制限行為の一部修正(別表1に追加)

もともと標準契約書上にあった絶対的禁止行為(当該契約においては貸主の承諾があればよいとするなどの例外なく禁止される行為)に、

- (ア)物件を反社会的勢力の事務所その他の活動の拠点に供すること。
- (イ)物件または本物件の周辺において、著しく粗野もしくは乱暴な言動を行い、または威勢を示すことにより、付近の住民または通行人に不安を覚えさせること。
- (ウ)物件に反社会的勢力を居住させ、または反復継続して反 社会的勢力を出入りさせること。

が追加されました。

③契約解除事由の追加(第10条3項・4項追加)

借主が本契約条項に違反した場合に契約解除ができるとされる事由に①②の違反が追加され、かつ、これらについては、当該違反行為があれば、その是正等を求める催告を要することなく直ちに解除できるという規定にしています。なお、このような取扱(無催告解除の取扱)は、標準契約書(改訂版)では、反社会的勢力排除に係る契約条項違反の場合に限っているところであり、それ以外の事由による解除については、催告や信頼関係の破壊などを要するとしていることにも注意が必要です。

全宅連HPの住宅賃貸借契約書

全宅連のホームページでは、今年2月の国土交通省の賃貸住宅標準契約書の改訂を反映させた住宅賃貸借契約書書式を掲載しています。下記ページで確認・ダウンロード等ができます(宅建協会の会員専用となっているので、ダウンロードするには会員専用のIDとパスワードの入力が必要です)。

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

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/



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)

次世代の消費者像印 住宅購入で若年層が重視する条件

連載最終回の今回は、若年層がどんな持ち家を志向するか について、もう少し掘り下げて見ていくことにしましょう。

無理をせず、かつ資産性も重視

若年層の消費における堅実性については、過去に何度か述 べてきましたが、個人的にも印象深いエピソードがあります。数 年前、住宅を購入・建築した方たちに話を伺ったときのこと。 2LDKの平屋住宅を注文建築したという若いご夫婦がおられ ました。「資産性を考えて、土地がある一戸建てを選択。ただ、 まだ自己資金も少ないので、無理をせず小さい家を建てた。将 来、お金ができたら、建て増しを考える」と聞き、「上の世代とは 完全に志向が変わった」ことを実感しました。

現在40代以上の団塊ジュニアより上の世代では、「家は一 生に何度も買うものではないから、最初に多少無理をしても、広 い家を買う、建てる「ことが常識でした。ところが、若年層は「住 宅購入という高額な買い物だからこそ、無理して買うのはリスク が高く、賢くない」という考え方に変化しているのです。

さて、そんな若年層に広がるトレンドの1つに、「狭くても立地 の良いものを買う という買い方があります。首都圏の新築マン

ション市場では、都心に近く、駅からも近い マンションの売れ行きが好調です。特に若 年層に人気が高いのは1LDK~2LDKの 間取りで、面積は50㎡台前後のもの。同じ 金額で郊外の広いマンションを買うという 選択肢もありますが、「都心に近ければ資 産性が高い。また将来的に賃貸も売却も しやすく、リスクが少ない」と考える若年層 が多いようです。彼らにとっては、面積より も将来の資産性のほうがはるかに重要な のです。

新築にこだわらない 検討者が増加

もう1点、中古住宅への注目度が高まっ ていることにも触れでおきましょう。リクルー

ト「首都圏新築マンション契約者同好調査2011」では、新築マ ンションを購入した人のうち約38%が中古マンションと並行検討 したという結果でした。2005年と比較すると12ポイント以上増え ており、この7年で中古マンションの注目度が高くなっていること が分かります。

中古住宅への注目度が高くなった理由の1つとして、リノベー ション住宅の普及が考えられます。リノベーション住宅とは、室 内の構造部分の性能改善、内装・設備変更などの大規模な改 修、時代に合ったデザインを施した中古住宅で、施工会社など による保証が付いたものもあります。

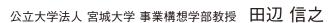
世代別にリノベーション住宅の受容度を聞いた調査結果 (図)を見ると、若い世代ほどリノベーション物件の支持が高い ことが分かります。新築よりも買いやすい価格に加えて、性能や 個性も重視する若年層のニーズがリノベーション物件のコンセ プトにうまくマッチした結果と言えそうです。

10回の連載を通し、明確で堅実な価値観を持つ若年層の 姿を見てきました。住宅業界においても、世代や時代の変化・ ニーズを見極め、新たな消費者像に対応していく努力が必須 となっていくでしょう。

●「中古住宅を買ってリノベーション」することの魅力度 (全体/単一回答)

(%)魅力計 非常に まあ どちらとも あまり まったく 魅力的だと思う 魅力的 だと思う 魅力的だとは 思わない いえない 魅力的だと 思わない 全体 (n=1,500)20.9 49.9 7.9 3.5 7.3 4.4 49.7 18.6 性別 男性 (n=864)50.3 16.5 8.6 2.4 女性 (n=636)29.8 16.9 7.1 4.4 年代別 20代 (n=225)41.8 53.3 6.72.4 30~34歳 (n=450) 20.0 17.6 35~39歳 (n=375) 50.4 16.8 8.8 4.5 51.3 19.0 8.3 2.7 40代 (n=300)18.7 9.3 4.7 50歳以上 (n=150) 48.0

出典:リクルート住宅総研「既存住宅流通活性化プロジェクト」(2008年)



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)④

今回は、ヒューリスティクス(人が意思決定するときに簡便法、 近道をとる傾向があること)の中の、アンカリング(係留)につい て、もう少し詳しく説明していくことにします。これは、人が物事を 判断するときに、何かが基点として刷り込まれていると、それが その後の判断に影響を及ぼす性質のことです。

アメリカの調査では、それまで住んでいた市 町村の住宅価格がアンカーとなる

不動産仲介で住宅購入希望者を案内するときに、最初は予算内ではあるものの、立地、設備などで少し劣る印象の物件に案内し、その後に質を上げていき、最後のほうにお奨め物件をもってくるとよいという話を聞いたことがあります。これは、顧客にあまり良くない物件の印象(予算内ではこんな物件しかないのかなど)を与えた上で、その後の物件の印象を良くしようという考え方によるものです。このやり方自体は感心できるものではありませんが、これは顧客のアンカー(錨、判断基点)を最初の住宅に置いてもらうようにして、その後の意思決定に影響を与えることを期待した販売戦略だと言うことができます。

住宅の選択に関しては、米国で興味深い研究結果が発表されています*。それは、初めての市町村に引っ越して住宅を購入する場合には、多くの人はそれまでに住んでいた市町村の住宅価格をアンカーにするというものです。

日本の事例に則して言えば、今まで東京都心部に住んでいた人が東京郊外や地方都市に移転した場合、新しい環境ではそれまでよりも安い住宅を買うことができるのにも関わらず、元の住宅に支払ったのと似通った金額で住宅を購入する傾向があるということです。その場合、それまでより、もっと大きな家や高級感のある家に住むことになります。

逆に、東京郊外や地方都市から都心部に移るときには、家の 広さや質が落ちるのは我慢して、それまで支払っていたのと同 じくらいの金額を支払うことになります。要するに、今住んでいる 場所の住宅価格相場に慣れていると、その感覚が残ってしま い、新しい住宅を選ぶときも、元の住宅の価格がアンカーになる のです。

日本の場合は、米国ほど住み替えが活発ではありませんので、これがそのまま当てはまるとは限りません。ですが、少なくとも住宅を購入するときに、何らかの地縁があるエリアを選択する傾向があることは経験則的に知られています。過去に住んで

いたり、親、親戚、知人などが近くに住んでいたりする場所です。 対象エリアをさらに広げれば、より良い選択ができる場合もある にもかかわらず、そのような選択になるのは、やはりアンカリング 効果が働いているためであると言うことができます。

専門家であっても引きずられる傾向がある

もう一つ、アンカリングで重要なことがあります。それは、アンカーとなる最初の数値は、自分自身で選択する場合もありますが、外部から与えられることもあるということです。

研究者のグレッグ・ノースクラフトとマーガレット・ニールは、ある 特定の住宅について、高い表示価格と低い表示価格のどちら か片方を示して、複数の不動産業者に、その住宅の評価額を 見積もってもらう実験をしました。すると、高い表示価格を示さ れた不動産業者の評価額は高く、低い表示価格を示された不 動産業者の評価額は低くなりました。専門家であっても、最初 の表示価格がアンカーとなって、それに引きずられる傾向があ るのです。

このことから、何かの売買交渉では、買いたいときには低い 価格を、売りたいときには高い価格を最初に提示して、それを互 いの交渉のアンカーにするのが有利だということがわかります。 交渉術のイロハですが、「最初に」価格提示して主導権を持つ ことに意味があるということは参考になるでしょう。

*Uri Simonsohn and George Lowenstein," Mistake#37:The Impact of Previously Faced Prices on Housing Demand," Economic Journal(2006).

●ヒューリスティクスの一例

常識とは18 歳までに 身につけた 偏見のコレクション



*ここでいう「偏見」が アンカリングに該当する とも言えるでしょう。

アルベルト・アインシュタイン

「法令上の制限調査」に伴う 関係法令と取引実務



— 都市計画道路等の都市計画施設等の区域における都市計画の規制。

千葉 喬



都市計画関係調査の重要資料である都市計画図で表示さ れている都市計画施設・市街地開発事業等の区域について の規制内容、調査方法および取引実務上の留意点について 教えてください。



1. 規制の内容

都市計画決定された都市施設の区域や市街地開発事業 の施行区域(施行予定者が定められていない区域)では、建 築物の建築をしようとするときは原則として都道府県知事の許 可を受けなければならず、将来の事業施行にとって支障のある 恒久的な建築物の建築は許可されません。申請した建築物の 建築が許可される場合は、階数が2以下で、地階を有さず、主 要構造部が木造、鉄骨造そのほかこれらに類する構造である こと等が許可基準として定めてあります。

2. 具体的調査のポイント

具体的な代表例として、都市計画道路について調査方法や 留意点等を説明します。

まず、都市計画図により街路計画の有無を調査します。

次に、取引対象物件のどの部分にどれくらいの面積が計画 街路に含まれているかを明確にするため役所の担当課(都市 計画課等)で計画街路の詳細図面を閲覧し、持参した住宅地 図や実測図等にその位置、範囲をトレースします(都市計画図 では縮尺の関係でその範囲を特定することができないので紛 争の原因になりますので注意することです)。

併せて、街路計画の進行状況について計画決定段階であ るか、事業決定された段階かを調査します(その段階により建 築制限等が異なるためです)。

そのほかに都市計画道路の名称(例:都市計画道路補助線 第○○号)、予定幅員および施行予定者が定められているか 等を調査します。

取引対象物件が計画街路に編入されていない場合でも、計 画街路から対象物件までの距離が概ね100m内外であれば、 将来の対象物件への影響が予想されることもありますので、そ の位置等をトレースしておきます。

3. 取引実務上の留意点

取引業者は、取引物件について正確に調査し、買主の購入 目的に沿った説明をしなければなりません。たとえば、都市計画 道路の調査不備のケースとして取引対象地の大部分に都市 計画道路が編入されていたために、買主が計画していた建物 が建てられずに紛争になり、債務不履行や不法行為に基づく 損害賠償責任を問われた事例·判例があります。

このように取引対象物件に都市計画道路が指定されている か否かについて調査し、その全部あるいは一部に指定されて いる場合は、その調査に基づいて適正な説明をする必要があ

指定されていない場合でも、都市計画道路が至近にあり、将 来道路が完成し、供用開始され大きな交通騒音が発生する可 能性がある等、買主の購入意思に重大な影響を及ぼすと考え られるときは説明する必要があります。



避難階段の竪穴区画

一防火戸を設置、常時閉鎖が基本

明海大学不動産学部教授 中城 康彦



1. 防火区画

大規模建築物や高層建築物等では、延焼の拡大を防いで 火災を局部的なものに止め、避難の安全を確保するために、延 焼遮断が可能な区画に分けることになっています(防火区 画)。防火区画には、面積による区画、階数による区画、上下の 延焼を防ぐ区画、用途による区画などがあります。

2. 竪穴区画

屋内階段、吹き抜け、エレベーター昇降路など、建物内部の 上下階に連続する空間は、火災時に煙や災の伝搬経路となり、被害を上下に拡大させる危険性があります。下階の煙や炎の勢いを拡大して上階に吸い上げる"煙突効果"を伴うこともあります。

竪穴区画は、上下に連続する空間が煙や炎の伝搬経路にならないため、また、避難経路を確保するための防火区画です(建築基準法施行令112条9項)。

3. 防火戸の設置と利用

竪穴区画のために屋内階段の出入り口には防火戸を設けます。防火戸は一般に鉄製でペンキ仕上げのことが多く、殺風景なものですが、合理的な費用で防火性能を持たせるためにはやむを得ない選択となります。

いつ起きるかわからない火災に備えて竪穴区画は常に確保されていることが必要で、防火戸は"常時閉鎖"が基本です。このため、階段に出入りする度に鉄製の防火戸を開けることになります。なお、防火戸は自動的に閉まるようになっていますので、利用者自ら閉める必要はありません。また、防火戸は手で押せば開くようになっており、1階(避難階)以外は、階段側(避難方向)に開きます。

日常の利用では、そのつど、防火戸を開けるわずらわしさをまぬかれようと、防火戸の下に楔型のゴムなどをかませて、開けたままの状態にしているのを見かけることがありますが、これでは竪穴区画とならず、用法違反として避けなければなりません。

防火戸のもつ閉鎖性が建物の用途や利用にふさわしくない場合は、"常時開放"の防火戸とすることもあります。平時は防火戸の後ろの磁石で防火戸を開けた状態とする一方、非常時には、磁石の機能を失わせて自動的に閉鎖されるように仕組み

ます。磁石は煙感知器等と連動させ、感知器が火災を感知したら磁力を失わせます。

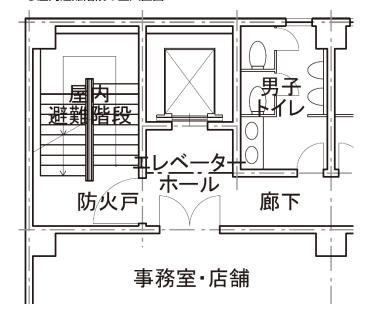
建物の調査や評価では、合法的に開放されている"常時開放"の防火戸なのか、本来"常時閉鎖"の防火戸を違法に解放しているものなのか見分けることが求められます。

4. 店舗ビルのエスカレーターや吹き抜け

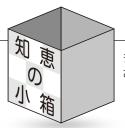
店舗ビルでは、開放的な視野を確保して、買い物意欲をそそることが求められます。エスカレーターや吹き抜けは竪穴区画が必要ですが、これらを壁で囲うと、開放的な視野が失われます。また、吹き抜けの意味がなくなります。このような場合は、感知器連動のシャッターにより竪穴区画を確保します。

完全にシャッターが下りてしまうと、閉じ込められて逃げられない人が出る可能性がありますので、手で押せば開く扉も併せて設置します。このような竪穴区画には相応の費用が必要となります。

●屋内避難階段の竪穴区画



※1階(避難階)以外は、防火戸は階段側に開く



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…【住宅リフォーム】

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)

経年劣化した中古住宅の流通に欠かせないものとして「住宅リフォーム」があります。ストック重視の住宅政策によって今後、さらなる市場規模の拡大が期待されるなか、中古住宅の取引を担う宅建業者として、どのように住宅リフォームを活用すればよいのでしょうか。今回は、そんな住宅リフォームについて考えてみます。

住宅リフォームとは? 悪徳商法や詐欺に狙われやすい

雨漏りなどの修繕から設備の交換、増改築、省エネ化・耐震化・バリアフリー化など、修繕することを主な目的とする行為です。住宅リフォームを行う場合、一般的には、リフォーム専門業者や地元の工務店等に工事を依頼して行いますが、現場合わせなどの熟練を要する作業が多いため、業者によって施工にばらつきが生じやすいといった現実があります。

また、住宅リフォームでは、その契約金額が500万円未満の場合、建設業の許可が不要であることから素人業者でも参入しやすいため、悪徳商法や詐欺に狙われやすく、こうした業者による粗雑工事などのニュースがリフォームに対する消費者の不安をもたらしています。

「中古住宅購入+リフォーム」の ワンストップサービスが鍵!

築年数が経過し割安感のある中古住宅では、設備等の老朽化や建具等の不具合が生じている場合があり、購入と同時にリフォームを検討するお客様が多く見受けられます。しかし、仲介業者は、あくまでも取引が主業務であることから、リフォーム

はお客様自身で別の業者と打ち合わせをしてもらうのが一般的です。

どの程度までリフォームに予算をかけることができるのかは、 中古住宅の購入を検討する際に重要な要素となるはずですが、 購入手続きとリフォームの見積もりや施工が別々の窓口となって しまうことから、全体予算の把握がしづらく、どうしても物件価格 を中心に資金計画を立て、余ったお金でリフォームをするといっ た考えに陥りやすいものです。当然に、これでは満足のいくリフォームを行うことは難しいでしょう。

そこで、住宅購入とリフォームを1つの窓口で行えるようなワンストップサービスの提供ができれば、予算配分も含めて納得のいく決断がしやすくなり、顧客満足度も高まるのではないでしょうか。さらに、リフォーム工事への不安を払拭するため、リフォーム瑕疵保険と組み合わせて提案することができれば、より効果的だと思います。

リフォーム費用はどのように捻出するか?

「中古住宅購入+リフォーム」といったワンストップサービスを 実践する場合、リフォーム費用をどのように捻出するのかが大き な問題となります。自己資金でまかないきれなければ、リフォーム ローンという選択肢もありますが、お客様の抱える負担が大きく なってしまうことから、できれば、住宅ローンと同じ返済条件が適 用される「一体型ローン」を上手に活用することがポイントです。

金融機関によって貸付のスタイルは多少異なりますが、金銭 消費貸借契約までにリフォームの請負契約を締結し、工事費用 を確定させる必要があるなど一定の制限がありますので、特に、 全体のスケジュール管理には注意が必要です。



ネットマーケティング講座

ネットマーケティングという仕事 ② **顧客の行動・ニーズの**

深い考察が必要に

平塚 元明

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顧客を誘引する。それがマーケティング・コミュニケーションの基本です。その流れの中で、Webはどんな役割を担うものなのでしょうか。

Webは各プロセスをつなぐ〈補助線〉

Webは、アクセスする顧客のステータス(状態)によって、実にさまざまな役割を担うことができます。

不動産業者を何となく見て回っている人に対しては、自社を知ってもらうきっかけとして。マス広告や看板を見て、あるいは直接ネットで検索してアクセスしてきた人には、自社の特色を紹介する役割を担います。

物件をある程度絞り込む段階にきている人に対しては、物件情報のカタログのような役割。希望条件に応じて、的確な物件を表示し、写真等で魅力をアピールします。

また、実際に店頭に足を運んでみようという段階の人に対しては、店舗所在地の地図や電話番号といった情報の提供。場

合によっては、気軽に安心して来店いただけるように、店舗スタッフの人となりがわかる情報(ブログなど)を提供するといったことも考えられます。

連載 vol.4

つまり、Webは既存の各施策のどれかを代替するものではなく、顧客のステータスによって役割を変化させつつ、既存施策と連携して顧客の行動を次に進める〈補助線〉のような存在だといえるでしょう。

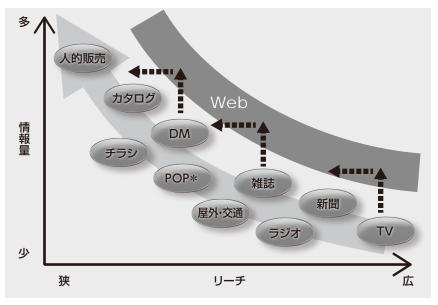
「Webはパソコンに詳しい若い人に 任せておけばいい」という認識は危険

そうした視点から見てみると、Webの設計にあたっては、どんなステータスの顧客がアクセスしてくるのか、彼らのニーズは何か、彼らにWebを見てもらった後、次にどんな行動を起こしてもらいたいのか…といったことを深く考察し、ページ構成やメニュー、デザイン等を検討することが非常に重要であることがわかります。

「Web? パソコンに詳しい若いヤツに任せておけばいいや、

技術的なことわかんないし」という認識は極めて危険です。顧客の意識を考察するための知見や経験が足りない人には、ネットマーケティングはつとまりません。技術的な知識を持った人材も必要ですが、不動産のベテランの知見や経験が組み合わさってはじめて効果的なネットマーケティングが実現できるのです。

●Webは全プロセスを連続的につなぐ補助線



*POP広告。

POPとは「Point of purchase advertising」の頭文字を取った略語で、販売店などの内外に展開される広告やディスプレー類の総称。

全宅連「ハトマークサイト」登録システムがリニューアル!

全宅連統合サイト「ハトマークサイト」は、運営開始から10 年目を迎えました。公開物件数は40万件を超え、業界団体系 では最大級のサイトとなっています。

このほど、ハトマークサイトの登録システムを全面リニュー アルし、会員間での成約事例検索が可能となりました。会員 のみなさまは、価格査定の際の参考事例等でご利用いただ けます。また、9月に、登録システムリニューアルを記念して、 提携サイトへの公開1件無料キャンペーンを行います。ヤ フー不動産等へも公開されますので、この機会にぜひご活用 ください。

> ハトマークサイト→ http://www.hatomarksite.com



※成約情報は個人情報にあたります。取扱いには充分ご注意ください。

※上記登録システムおよびキャンペーンを利用できるのは以下の協会となりますのでご了承ください(平成24年6月現在)。

北海道、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、富山県、 福井県、山梨県、長野県、岐阜県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、愛媛県、高知県

不動産広告の表示規約が変更

不動産公正取引協議会連合会が、消費者庁と公正取引委員会に申請していた、不動産の表示に関する公正競争規約の変更 が5月17日付で認定・承認され、同31日から施行されています。主な変更点は次のとおりです。

- 新築賃貸アパートも予告広告やシリーズ広告ができるよう になりました。
- 動件の環境条件に影響を及ぼすおそれのある建築計画等 の表示について、パンフレット等には、自社が行うものに加え て、他社が行うものであっても知り得たものがある場合は、 記載が必要となりました。
- 販売開始日前に、契約や予約申込みを受けない旨を明記す ることとなりました。
- ●畳一枚の広さは、1.62㎡以上と明確化しました。

- 土地や中古住宅等で、過去の販売価格を比較対照価格とし て表示可能の場合が規定されました。
- 写真、CG、完成予想図などの表示について、実際のものより 優良であると誤認されるおそれのある表示に加えて、事実 に相違する表示も不当表示になりました。
- 別表の整理・統合や、賃貸住宅の必要表示事項等が追加さ れました。

その他の変更点と詳細については、 下記のホームページをご参照ください。

●不動産公正取引協議会連合会ホームページ URL http://www.rftc.jp

「津波防災地域づくりに関する法律 | の施行に伴い、重要事項説明を追加

「津波防災地域づくりに関する法律 | の施行に伴い、関係政令が整備されることに関連して「宅地建物取引業法施行令 | が6月13 日付で改正施行されることとなり、重要事項説明の説明事項が追加されることとなりました。

これにより津波防災地域づくりに関する法律に係る「津波災害特別警戒区域」の内容等が重要事項説明に追加されました。 詳しくは下記ホームページをご参照ください。

■国土交通省・「津波防災地域づくりに関する法律の一部の施行期日を定める政令」及び 「津波防災地域づくりに関する法律の一部の施行に伴う関係政令の整備に関する政令」について

URL http://www.mlit.go.jp/report/press/mizukokudo03_hh_000503.html



25年版 不動産手帳 頒布のお知らせ

平成25年版の不動産手帳(REAL PARTNER DIARY)を作成中です。表紙に八 トマークを配し、「不動産と税金」や「不動産と規制のチェックポイント」など実務 に役立つ情報を収録しています(アドレス帳付き)。業務に役立てていただき、お 客様への贈答用としてもご活用ください。

- ●頒布価格:1冊280円(税込)
- お申込み・お問合せは所属の宅建協会まで 11月完成予定