

RealPartner



長崎のガラス製品は「長崎ビードロ」と呼ばれる。これは、ポルトガル語でガラスのことをビードロというため。



地域の活力、日本の活力—地場産業！
第③回 長崎県・佐賀県



嬉野茶は佐賀県嬉野市一帯で生産されている日本茶で、室町時代頃から生産が始まった。茶葉は独特の丸みを帯び、香りが強い。

Nagasaki



全国的に有名な長崎カステラは、室町時代の終わりにポルトガルの宣教師によって日本に伝わった。カステラ大明神を祀る神社もある。



佐賀県は伊万里焼、有田焼、唐津焼など古くから陶磁器の産地として有名。写真は秘窯の里・伊万里市大川内山の鍋島藩窯橋の欄干。

Saga



長崎県佐世保市は長崎市と並んで造船で有名な街。1962年には当時世界最大のタンカーを建造し、その後の巨船時代の先駆けとなった。



海苔養殖は有明海を代表する水産業。佐賀県は、海苔の生産量・消費量・品質で日本一を競っている。

12

December
2012

リアルパートナー 12月号

改正犯罪収益移転防止法が平成25年4月1日に施行 全宅連理事会開催 新教育研修・資格制度の創設へ

●トレンド・ウォッチ 民法(債権法)改正の動向とポイント③

【連載】 税務相談 いよいよ始まる消費税増税—建物建築時の注意点

国民として理解しておくべき 民法(債権法)改正の動向とポイント ③



■深沢総合法律事務所 弁護士 柴田 龍太郎

今回は民法改正案の中でも、宅地建物取引に特に影響を与える改正が検討されている事項について具体的に解説します。ただし、現段階ではあくまでも改正案で、これからが改正作業の正念場を迎えることになります。

I 今後の改正スケジュール

民法改正作業は、すでに膨大な論点から中間論点整理やそれに対するパブリックコメントも終了し、現在は平成25年2月の中間試案作成に向けての審議が進められていることは10月号で説明したとおりですが、今後の改正スケジュールの予定は次のとおりとされています。

民法改正中間試案作成を平成25年2月までに終了し、字句の訂正等を経て同年4月1日から2ヵ月間、もう一度、国民や業界の声や意見を聞くパブリックコメントの収集期間とします。それらを踏まえて最終法案を作成する予定になっています。

以上のように進捗するとすれば、改正作業について意見を言うのは、これからが正念場ということになります。

II 宅地建物取引に特に影響を与える 検討事項

国民の生活や経済活動にも大きな影響を与える不動産取引についての改正案をいくつか具体的に説明します。

(1) 媒介契約を有償の準委任と定義化することが 検討されている

媒介契約については、従前、法に明確な定義はなく民事仲立、商事仲立、準委任等の説がありましたが、今回明確に準委任と定義化することが検討されています。ただし、改正案における媒介に関する条項案は次のとおりですが、媒介が準委任であることは当然であるとして、特に規定を設けないとの見解が強くなっています。

Contents Decemerr 2012

02	トレンド・ウォッチ 民法(債権法)改正の動向とポイント その3
06	連載 vol.5 住まい関連の法律・書式
07	連載 vol.52 知っていれば役立つ税務相談119番
08	Information 改正犯罪収益移転防止法が平成25年4月1日に施行 ／全宅連・全宅保証 理事会開催／和氣副会長が明海 大学で講義／国土利用計画法に基づく事後届出制度 にご注意を！／25年1月からサービス産業動向調査が大 きく変わります
10	連載vol.17 わかりやすいリフォーム基礎知識
11	連載vol.20 知っておきたい!建築基礎知識
12	連載vol.20 基本を確実に!宅地建物取引講座

13	連載 vol.28 不動産の経済学
14	連載 vol.8 知恵の小箱
15	連載 vol.8 ネットマーケティング講座
16	全宅保証「会員之証」有償交換実施のお知らせ／宅建業法 60周年 記念フォーラム開催／不動産実務セミナーを全国 26会場で開催しました

RealPartner 12月号

2012年12月10日発行 通巻第422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／壹岐昇一
〒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2012年10月号から南から順番に2都道府県をクローズアップし、地場産業を紹介しています。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。

【改正案における媒介に関する条項】

- ① 媒介契約を、「当事者の一方が他方に対し、委託者と第三者との法律行為が成立するように尽力することを委託する有償の準委任である」と定義する。
- ② 媒介者は、委託の目的に適合するような情報を収集して、委託者に提供する義務を負う。
- ③ 媒介により第三者との間に法律行為が成立したときは、媒介者は報酬の支払を請求できる。

(2) 現在行っている収益物件の売買決済ができなくなる可能性も

現行法下で建物の賃貸人がいるいわゆる収益物件（テナントビル等）を売買する場合、物件買主は当然に新しい賃貸人となり、また、売主（元の賃貸人）は建物賃貸借関係から離脱し、売主（元の賃貸人）の敷金返還義務は、買主（新賃貸人）に当然に引き継がれるというのが最高裁判例です。これには建物賃借人の同意は必要がありません。

この点に関し、改正案では、「賃貸借契約において、敷金として授受された金銭については、賃貸借の目的物たる不動産の旧所有者との間ですでに賃料等に充当された金額を除いて、その返還義務は、新所有者がこれを負担する。この場合に、旧所有者は、その返還義務の履行について担保義務を負担する」となっています。

しかし、上記のアンダーライン部分は従来判例では認めていなかったものです。この改正案によると、旧所有者が賃貸借の目的不動産を譲渡した後も敷金の返還に関する債務を免れないことになり、買主が実際に敷金を返還するまでの長期にわたり敷金返還債務を負担し続けるという不安定な地位にたたされることとなります（図表1参照）。

確かに、旧所有者が敷金返還債務を建物賃借人の同意もなく免責されるとの現在の判例・通説に対しては、賃借人が関与する機会が与えられないまま敷金が戻らない危険を賃借人に負わせるものであり、いわゆる「免責的債務引受」の民法の一般原則に反するという理論上の問題提起もなされていますが、今回の改正案による場合、現行の収益物件売買ルールに与える影響は極めて大きいものがあります。

もし、旧所有者（売主）が担保義務を免れようとする、①旧所有者が敷金の残高を賃借人に交付して精算し、②賃借人が新所有者に新たに敷金を差し入れ、③新所有者から旧所有者に対して敷金相当額を含めた金額で目的不動産の売買代金が支払われることとなります。

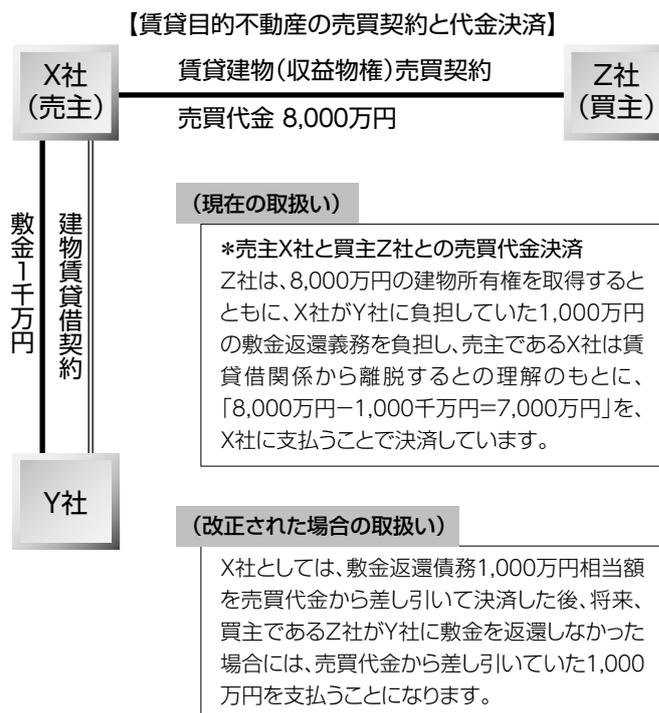
これは建物賃借人の同意ならびに協力がなければ収益物件の売買はできなくなることを意味し、特に多数の建物賃借

人のいる収益物件の売買は事実上極めて困難になるでしょう。

民法改正案が多額の敷金を差し入れている賃借人の敷金返還の期待を保護することを目的とするのであれば、高額の敷金を差し入れている賃借人等に対しては特別法等で保護の手当てをすればよいのであり、基本法たる民法を改正してまですべての収益物件の譲渡を困難にするのは行き過ぎであるとの強い危機感が表明されています。

全宅連は平成23年度「民法改正の動向と宅地建物取引のあり方に関する調査研究」を公表し、民法改正が宅地建物に及ぼす懸念事項を数多く指摘しました。その内容は種々の方法により法務省にも伝達したところで、中間試案に向けての法務省民法（債権関係）部会資料によると、上記(2)の改正案についての批判として、「旧所有者は目的不動産を譲渡した後も長期間にわたって敷金の返還を求められるリスクを負担することになるから、賃貸不動産の取引実務（譲渡代金の決定等）に混乱を招くおそれがあり、ひいては賃貸不動産の流通を阻害するおそれがあると指摘されている」と明記されています。今後、どのようになるか予断を許しません。私たちの声が法制審に届いている例として報告します。引き続き動向を注目する必要があります。

図表1 ●改正された場合→賃貸不動産の売買契約における代金決済実務に重大な影響を与える。





(3) 収益物件の売主が賃貸人たる地位に留まる旨の特約を無効とすることが検討されている

賃貸人たる地位を売主に留保する旨の合意をした場合の効力に関して、判例（最高裁・平成11年3月25日判決・判例時報1674号61頁）では「賃貸人の地位の移転を否定する特段の事情には当たらず、賃貸人の地位は当然に新所有者に移転する」との判断が示されているものの、一切の例外を認めない趣旨ではないこと、このような留保特約の実務上の必要性があることから、かような明文化は無用との批判が強く出されています。

すなわち、上記の判例は、賃貸人の地位を留保する合意があったとしても賃貸人の地位の移転を否定する特段の事情には当たらず、賃貸人の地位は新所有者に移転するとの判断を示しているにとどまり、賃貸人たる地位を旧所有者（売主）に留保する旨の合意の効力そのものについて言及するものではありません。

ましてや、賃貸人たる地位を旧所有者に留保する旨の合意を一律「無効」と判断しているものとは解せません。それにもかかわらず、賃貸人たる地位を旧所有者に留保する旨の合意を、一律「無効」と規定する立法がなされれば、「特段の事情」をめぐる今後の法発展および実務における創意工夫を阻害することになりかねないと思います。

実際、実務においては新所有者が賃貸物件につき管理上のノウハウが存しない場合に、旧所有者が賃貸人として管理にあたるべき要請が少なからず存在します。そのため、上記判例における賃借人に不測の損害を被らせないとの配慮を十分にしながら、新旧所有者間の賃貸人の地位の留保合意にいかなる特段の事情が加われば、賃貸人たる地位

を旧所有者に留保することが可能であるかについては今後の法発展に委ねるべきです。

ちなみに、この留保によって転貸借関係が生じても、転借人（当初の賃借人）の保護の問題として別に検討すればよいのであって一律に無効とすべきではないと考えています。現時点では、この方向での検討案も有力になってきています。

(4) 将来債権（賃料等）の譲渡が大幅に緩和し、債権譲渡の対抗要件（登記）を備えれば、収益物件の譲受人にも対抗できるとの改正案が検討されている

債権譲渡の対抗要件を登記に一元化するかどうかという問題や、将来債権の譲渡を無制限に認めるのか、将来債権が賃料債権の場合、賃料債権を発生させている収益物件（不動産）が第三者に譲渡された場合、収益物件の譲受人に対抗できないとの規定を設けるべきか否か等、現時点でもさまざまな議論がなされています。

もし、改正案がそのまま通れば、収益物件の譲受人は対抗要件を十分調査しないと賃料収益のない物件を購入する危険が生じます。この点も収益物件を取り扱う宅建業者としては目を離せない問題です。

(5) 契約違反による解除の要件が複雑になる

現行法では、売主、買主のいずれかに契約上の違反があったとき、その相手方は解除できますが、契約違反があれば直ちに解除できるものではなく、次の要件が必要とされています。

① 契約違反の事実があること

すべての契約違反が解除事由となるのではなく、契約の目的達成に重大な影響を有する契約違反についてのみ解除事由となります。

② 契約違反が違法であること

契約を解除しようとする当事者が、相手方が履行を遅滞している債務と同時履行の関係にある債務を負担している場合は、自らの債務の履行を提供してからでないで解除権は発生しません。

③ 履行遅滞の場合は、相当の期間を定め催告したこと（民法第541条）

以上の点を踏まえ、契約書上では解除が無効とならないように、上記要件を明文化されており、全宅連版でも「売主又は買主がこの契約に定める債務を履行しないときは、その相手方は、自己の債務の履行を提供し、かつ、相当の期間を定めて催告したうえ、この契約を解除することができる」と規定しています。

【全宅連の現行の契約条項】

(契約違反による解除)

第18条 売主又は買主がこの契約に定める債務を履行しないとき、その相手方は、自己の債務の履行を提供し、かつ、相当の期間を定めて催告したうえ、この契約を解除することができる。

これに対し、今回の改正案では、債務不履行に基づく解除についても、履行遅滞解除、履行不能解除、不完全履行解除の3つを「重大な不履行」の場合の解除に一元化することを提案し、瑕疵担保責任についても、法定責任説を採用せず、契約責任とすることにして、担保責任のための特則を設けることを提案しています(図表2参照)。

そうなれば、契約解除の要件が現行に比べてかなり複雑化することが予想されます。現行法の「催告解除」は定着しており、取引社会において、債務不履行(契約違反)があつて、債権者が契約の継続を希望していない場合に、当該契約から速やかに解放される手段として機能しています。

催告解除が、最もよく機能する場面は、物の引渡債務の

納期違反や数量不足、金銭債務の履行遅滞や金額不足など、履行遅滞型の不履行の場合であると思われます。

実務上、これらの履行遅滞があれば、債権者は債務者に催告を行い、相当期間が経過すれば速やかに解除することがよくあり、このような催告解除の機能は積極的に評価されるべきものです。ある債務の不履行が存在する場合、債権者は相手方に対する催告および解除の意思表示によって解除できることを原則とすべきであり、解除する側に「重大な不履行」の立証責任を新たに課すことで、現状の取引実務に無用の混乱を生じさせるべきではないことなどが指摘されています。



図表2●契約違反による解除の要件の複雑化

現行法	現行改正案
<p>第541条(履行遅滞等による解除権) 当事者の一方がその債務を履行しない場合において、相手方が相当の期間を定めてその履行の催告をし、その期間内に履行がないときは、相手方は、契約の解除をすることができる。</p>	<p>(1)契約当事者の一方に債務の重大な不履行があるときには、相手方は、契約の解除をすることができる。</p>
<p>第542条(定期行為の履行遅滞による解除権) 契約の性質又は当事者の意思表示により、特定の日時又は一定の期間内に履行をしなければ契約をした目的を達することができない場合において、当事者の一方が履行をしないでその時期を経過したときは、相手方は、前条の催告をすることなく、直ちにその契約の解除をすることができる。</p>	<p>(ア)契約当事者の一方が、契約上の義務に違反したために相手方の契約に対する正当な期待を奪った場合は、重大な不履行にあたる。 (イ)債務の履行をすることが不可能となった場合は、重大な不履行にあたる。 (ウ)契約の性質又は当事者の意思表示により、特定の日時又は一定の期間内に履行をしなければ契約をした目的を達することができない場合において、当事者の一方が履行をしないでその時期を経過したときは、重大な不履行にあたる。</p>
<p>第543条(履行不能による解除権) 履行の全部又は一部が不能となったときは、債権者は、契約の解除をすることができる。ただし、その債務の不履行が債務者の責めに帰することができない事由によるものであるときは、この限りでない。</p>	<p>(2)契約当事者の一方に債務の不履行がある場合に、相手方が契約内容に即して債務の履行を催告したときは、催告に応じないことがその段階での債務の重大な不履行にあると評価される場合に、相手方は契約の解除をすることができる。 (3)事業者間の契約において、合意または法律により契約の中心とされる義務を、契約当事者の一方が履行期に履行しない場合、相手方が履行期後ただちに相当の期間を定めて当該債務の履行の催告をしたにもかかわらず、その期間内に履行がないときは、相手方は、契約の解除をすることができる。</p>



弁護士 佐藤 貴美

定期借家契約の終了と再契約について

—再契約時であっても新規契約時と同等の書面が必要—

定期借家契約は、契約期間が満了すれば契約は終了し、更新がない契約形態です。したがって、契約期間満了後も同じ物件につき、さらに同一の借主が同一物件を賃借する場合には「再契約」をすることになります。

1 再契約時も重要事項説明義務が発生する 連帯保証契約も新たに結ぶ

定期借家契約の「再契約」は、新規の契約と同じ取扱いとなります。したがって、賃貸条件なども従前の契約とは別に定めることができますし、普通借家契約における更新の場合のような、更新拒否にあたって正当事由が要求されるなどの制限はなく、貸主側も、特段の事情がなくても再契約を拒否することができます。

また、連帯保証契約も、保証の対象となる契約が従前の契約とは異なることになるため、新たに結ぶ必要があります。

さらに、再契約手続きに宅建業者が関与する場合、宅建業法が適用され、重要事項説明義務などが発生するとともに、再契約の際の手数料・報酬は、宅建業法上の報酬額の上限〔両当事者から合計で賃料の1.05ヵ月分(消費税相当分を含む)〕が適用されることとなります。

2 定期借家についての事前説明書面がない 契約は普通借家契約として扱われる

ところで、定期借家契約を締結する場合には、借地借家法では、書面で契約をしなければならないことのほか、貸主は、あらかじめ借主に対し契約の更新がなく期間の満了により建物賃貸借契約が終了することについて、書面を交付して説明しなければならないとされています(借地借家法38条2項。以下当該書面を「事前説明書面」という)。

この事前説明書面については最近、最高裁の判決が出され、

「書面の交付を要するか否かについては、当該契約の締結に至る経緯、当該契約の内容についての賃借人の認識の有無及び程度等といった個別具体的事情を考慮することなく、形式的、画一的に取り扱うのが相当である」としたうえで、当該書面は「賃借人が、当該契約に係る賃貸借は契約の更新がなく、期間の満了により終了すると認識しているか否かにかかわらず、契約書とは別個独立の書面であることを要する」とする判断が示されました。

そして、事前説明書面なしで締結された賃貸借契約は、普通借家契約として扱われ、期間満了後は法定更新の規定により期間の定めのない契約になるとしています(最高裁・平成24年9月13日判決)。

3 再契約時も事前説明書面が必要

この判決内容は、新規の契約の場面はもとより、再契約の場面をも想定しうるものと考えられます。すなわち、再契約の場合には借主は定期借家であることを認識しているはずですが、そのような個別事情は関係なく、再契約(=新規契約)をする際には契約書とは別個独立の事前説明書面が必要とされるということになります。

したがって、定期借家契約の再契約をする際には、宅建業者としての対応(重要事項説明、37条書面の交付)を適切に行うとともに、借地借家法で定められた手続き(事前説明書面の交付と説明、書面による契約)を履践しなければならないことに注意が必要です。

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/>



東京シティ税理士事務所 税理士 菊地 則夫

いよいよ始まる消費税増税 —建物建築時の注意点

Q 消費税の増税がついに決まったようです。平成26年4月から税率が8%にアップするようですが、これから請負ことになる予定の建築物の完成、引渡しは平成26年4月以降になりそうです。この場合、建物の消費税は8%になってしまうのでしょうか？

ついに決定! 消費税改正

平成24年税制改正の後に発表された「社会保障・税一体改革」の中で、長い間懸案となっていた消費税の増税が、いよいよ8月10日に可決されました。

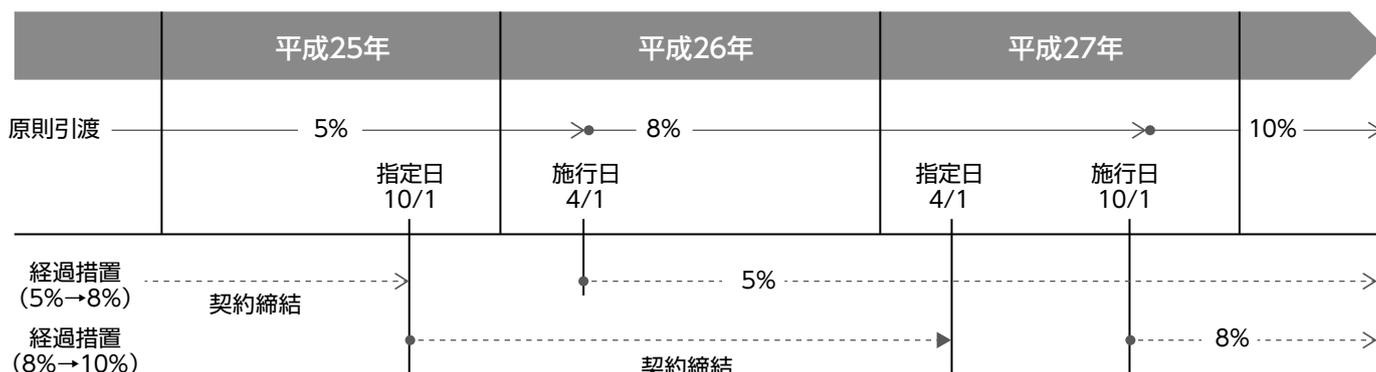
民主党・野田政権が政治生命を賭けて進め、自民党、公明党との3党合意を経て法案化が成立し、これにより、平成26年4月1日から消費税は8%（平成27年10月から10%）になることが確定しました。もうあと1年少々くらいまで期日が迫っています。

●消費税の税率
平成26年4月から……8%
平成27年10月から……10%

工事請負契約については 特例が設けられる予定

土地については消費税の課税対象となっていませんが、建物は消費税の課税対象となっています。建物の建築は金額が大きいので消費税増税への影響も大きくなります。

●工事請負契約の消費税経過措置



また、請負工事は契約から引渡しまでに相当の期間を要することから、税率の引上げについては、いつの時点での税率が適用されるのか、注意をする必要があります。

適用される税率は通常、売買契約の場合には、原則は引渡し時の税率が適用されることになります。

しかしながら、注文建築等の「工事請負契約」の場合には、平成9年の増税時に一定の経過措置がとられており、今回もそれが準用される見込みです。

経過措置の内容は、平成25年10月1日（「指定日」）の前日（平成25年9月30日まで）の間に締結した請負契約で、平成26年4月1日（施行日）以後に引渡しを行う場合には、5%の税率が適用されることになる予定です。

10%に税率がアップするときも同様に、平成27年4月1日を指定日として、前日（平成27年3月31日）までの間に締結した請負契約の場合には、8%の税率が適用される予定です。

特例は「工事請負契約」がある場合に限定

この規定は、あくまでも建物、オプション工事のあるマンションなどの「工事請負契約」がある場合に限定されており、中古住宅や分譲マンション、戸建て建売住宅などのような通常の売買契約には適用されませんので注意が必要です。この場合には引渡日の消費税率が適用されます。

以上のことから、消費税が増税されると建物の建築代金の上昇に直接結びついてしまいます。建物の購入、建築を予定されている方は、なるべく早めに取得するのが賢明だといえます。

1 改正犯罪収益移転防止法が平成25年4月1日に施行 新たに確認が必要とされる取引や確認事項等が追加されています

宅地建物取引業者が、宅地建物の売買契約や売買の代理、媒介のときに行う、犯罪収益移転防止法に基づく取引時の確認事項が追加されることとなりました(図表1、2、3の赤字部分が25年4月1日から改正される部分)。

詳細は、免許を受けている国土交通省の地方整備局、北海道開発局、都道府県の担当部局にお問い合わせください。

●警察庁・犯罪収益移転防止管理官(JAFIC)HP

URL <http://www.npa.go.jp/sosikihanzai/jafic/index.htm>

2 全宅連・全宅保証 理事会開催 新教育研修・資格制度の創設へ

全宅連と全宅保証は11月20日、都内のホテルで第4回理事会を開催しました。

全宅連の理事会では、安心・安全な不動産取引の実現と業界全体の底上げのために、不動産取引に関わる者全般を対象とした、不動産取引実務に係る基礎知識の習得及び基礎知識を有する従事者の証明としての資格付与を行う新たな教育研修・資格制度の創設や、会員の業務支援を図るハトマーク支援機構の設立などが審議・承認されました。

全宅保証の理事会では、現在作業が進められている民法改正作業における不動産取引上の問題点についての報告がありました。



理事会のもよう

3 和氣副会長が明海大学で講義

全宅連の和氣猛仁副会長が明海大学不動産学部の「不動産キャリアデザイン」で講義しました。不動産キャリアデザインは、実務家を講師として招き、不動産業を取り巻く社会状況や業界の動向などについて、学生に講義する授業です。

和氣副会長は、「不動産業を巡る大きな動き」というテーマで、不動産業の業態や市場についての解説、国の施策や全宅連の活動について講義しました。



講義のもよう



講師の和氣副会長

図表1 ●取引時の確認事項とその書類

取引時には、運転免許証などの公的証明書の確認等が必要となります。確認に利用できる書類の主な例は以下のとおりです。なお、通常の取引とハイリスク取引とで確認方法が異なる事項がありますので、ご注意ください。

確認事項	通常の取引	ハイリスク取引
① 本人特定事項 (氏名・住所・生年月日(個人)／名称・所在地(法人))	以下の本人確認書類 ・ 運転免許証、 運転経歴証明書 ・ 健康保険証 ・ 国民年金手帳 ・ 住民基本台帳カード (氏名、住居、生年月日の記載のあるもの) ・ 旅券(パスポート) ・ 在留カード、 特別永住者証明書 など	通常の取引に際して 確認した書類 + 上記以外の 本人確認書類
	個人 法人 ・ 登記事項証明書 ・ 印鑑登録証明書 (名称、本店または主たる事務所の所在地の記載のあるもの) など	
② 取引を行う目的	申告	通常の取引と同じ
③ 職業(個人の場合) 事業内容(法人の場合)	申告	通常の取引と同じ
	定款、登記事項証明書 など	
④ 実質的支配者 (25%を超える議決権を有する者等)	該当の有無	
	申告	株主名簿、 有価証券報告書 など
	本人特定事項	
⑤ 資産及び 収入の状況 (ハイリスク取引で、 200万円を超える財産の 移転を伴う場合に 限る)	申告	本人確認書類
	—	【個人の場合】 源泉徴収票、確定申告書、 預貯金通帳など 【法人の場合】 貸借対照表、損益計算書 など

○有効期限のある書類の場合は、事業者が提示または送付を受ける日において有効である必要があります。また、有効期限のない書類の場合は、事業者が提示または送付を受ける日の前6ヶ月以内に作成されたものに限り、提示または送付を受ける日、現在の住居を確認する必要があります。

留意事項 確認を行うにあたり、顧客または取引担当者の住居が本人確認書類と異なる場合には、他の本人確認書類、納税証明書、社会保険料領収書、公共料金領収書等(領収日付の押印または発行年月日の記載のあるもので、提示または送付を受ける日の前6ヶ月以内のものに限り、提示または送付を受け、現在の住居を確認する必要があります。)

図表2●確認方法

個人の場合 取引時の確認事項のうち、左表の①から③(司法書士等士業者は①のみ)について確認を行います。
代理人取引の場合には、顧客の確認と合わせて、実際に取引の任に当たっている担当者の本人特定事項の確認も必要です。

◎対面取引では…

運転免許証、健康保険証等の提示、取引の目的及び職業の申告

住民票の写し、顔写真のない官公庁発行書類等の提示、取引の目的及び職業の申告 + 本人確認書類に記載の住所に取引関係文書を書留郵便等により転送不要郵便等として送付

◎非対面取引(インターネット、郵送等)では…

本人確認書類またはその写しの送付、取引の目的及び職業の申告 + 本人確認書類に記載の住所に取引関係文書を書留郵便等により転送不要郵便等として送付

法人の場合 取引時の確認事項のうち、左表の①から④(司法書士等士業者は①のみ)について確認を行います。
合わせて、実際に取引の任に当たっている担当者の本人特定事項の確認が必要です。

◎対面取引では…

- ・ 法人の登記事項証明書、印鑑登録証明書等本人確認書類の提示
- ・ 取引の目的の申告
- ・ 定款等事業内容が確認できる書類の提示
- ・ 実質的支配者に関する本人特定事項の申告

+

実際に取引の任に当たっている担当者の本人確認書類の提示

◎非対面取引(インターネット、郵送等)では…

- ・ 法人の登記事項証明書、印鑑登録証明書等の本人確認書類またはその写しの送付
- ・ 取引の目的の申告
- ・ 定款等事業内容が確認できる書類またはその写しの送付
- ・ 実質的支配者に関する本人特定事項の申告

+

実際に取引の任に当たっている担当者の本人確認書類またはその写しの送付

+

法人と実際に取引の任に当たっている担当者の両方の本人特定事項の住所等に、取引関係文書を書留郵便等により転送不要郵便等として送付

日本国内に住居を有しない短期滞在者 (観光客など)であって、旅券等で本国における住居を確認することができない場合

◎対面取引のみ…

住居の確認ができない限り、確認が必要な取引は原則として行うことができませんが、
外貨両替、宝石・貴金属等の売買等については、氏名・生年月日に加え、国籍・番号の記載のある旅券、乗員手帳の提示を受けることで取引が可能です。
*上陸許可の証印等により、その在留期間が90日間を超えないと認められるときは、日本国内に住居を有しないことに該当します。

取引時確認完了

図表3●ハイリスク取引時の確認

マネー・ローンダリングのリスクの高い取引(ハイリスク取引)を行う際に、**厳格な確認が必要**です。
また、当該取引が200万円を超える財産の移転を伴う場合には、**資産及び収入の状況の確認も必要**です(司法書士等士業者を除く)。

ハイリスク取引とは?

なりすましが疑われる取引等、マネー・ローンダリングのリスクが高い一定の取引として、以下に該当する取引を言います。

- 過去の契約の際に確認した顧客等又は代表者等になりすまして疑いがある取引。
- 過去の契約時の確認の際に確認事項を偽っていた疑いがある顧客等との取引。
- イラン・北朝鮮に居住、所在する者との取引。

4 国土利用計画法に基づく事後届出制度にご注意を!

国土利用計画法第23条は、一定面積以上の大規模な土地の売買などの取引について、権利取得者(買主)は、契約締結日を含めて2週間以内に、市町村長を経由して都道府県知事または政令市長に対して、利用目的、取引価格等の届出が必要と定めています。

この届出制は、平成10年9月に制度改正され、事前届出制から原則として契約後の事後届出制となりました。無届出取引には罰則の適用がありますので、ご注意ください。

詳しくは国土交通省ホームページでご確認ください。

- 国土交通省・土地総合情報ライブラリー・土地取引規制制度HP
URL <http://tochi.mlit.go.jp/torihiki/torihiki-kisei>

5 25年1月からサービス産業動向調査が大きく変わります

総務省統計局は、わが国のサービス産業全体の生産と雇用等の動向を明らかにするため、平成20年からサービス産業動向調査を毎月実施しています。

平成25年1月からは新たに、主要なサービスの需要動向が把握されるとともに、企業単位の調査が一部導入されます。また、年次調査を創設して都道府県別の活動状況を把握するなど、調査内容を充実して実施されます。

新しいサービス産業動向調査へのご理解とご協力をお願いします。詳しくは総務省ホームページをご参照ください。

- 総務省統計局・サービス産業動向調査HP
URL <http://www.stat.go.jp/data/mssi/index.htm>



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)

ホームシアターのある暮らし

ホームシアターが今、静かなブームに

圧倒的な迫力あふれる大画面、臨場感に優れたサラウンド。好きな時間に好きなだけ映画の世界に浸れるホームシアターを自宅に設けるリフォームが今、静かなブームとなっています。ただ、誰にも気兼ねなく好きな世界に浸るためには、それなりの設備と、隣家や家族への配慮も重要です。

そこで各種こだわりのホームシアター空間を実現するためのポイントを紹介します。

シアター専用の部屋をつくる場合

ホームシアターに必要な機器は、主にスクリーンと映画を映すプロジェクター、スピーカーです。ただし、自宅で映画や音楽を本格的に楽しみたいならば、床や壁、天井などの内装も含め、防音や音響の設備をきちんと整える必要があります。とくに今は、配線関係が日進月歩で難しくなっています。そこで電気配線にも詳しい音づくりの専門家の協力をお願いします。

部屋1つを改造して本格的なシアタールームへとリフォームした場合は、お客様とリフォームプランナーと音の専門家の三者で相談すると、より満足度の高い、趣味性を追求したシアタールームを築けるでしょう。

なお、この場合は音漏れに関して、隣家だけでなく、家族への配慮としてホームシアター室から外へ音が逃げないようにするのも大切です。

リビングをシアタールームに改装する場合

一方、そこまでこだわらなくても、大画面とサラウンドで映画を楽しめればいい、という方も多いと思います。また、マンション住まいなど面積に制限があり、部屋1つをシアタールーム専用にするほど広さに余裕がないケースもあるでしょう。

こうした方々には、リビングをシアターにする方法が人気です。

この場合、壁に向かってソファを置くなど、スクリーンの位置によって、家具の置く場所が少々変則的になることもあります。

なお、今は大画面のテレビが普通になっていますから、せっかくスクリーンを設置するならば、100インチ以上にしたいもの。そのくらいの大きさがあってはじめて、スクリーンのよさはでてくるでしょう。

寝室、和室等の場合もありえる

ちなみに最近、私自身がいいなと思うのは、「寝室をシアタールーム」にするリフォーム。お気に入りのベッドに寝転びながら好きな世界にとことん浸る。そんな贅沢な時間を過ごしてみたい、と思うのです。

そのほかにも「和室にホームシアターを設置」した例は、お客様と家族と一緒に、また一人で畳にゴロンと寝転んで映画を楽しむのも嬉しいものです。あるいは、キッチンで作業しながら映画を観られる設えもあるかもしれません。

なんだかハードルが高そうなサラウンドを楽しむ生活も、工夫しただいでは音楽や映像を生活に取り込むことができるのではないのでしょうか。





階段の創りと見方

— 階段は設計の思想や力量が見える

明海大学不動産学部教授 中城 康彦

1. 事務所ビルの屋内階段

階段をみると設計の思想や力量が見え、建物の品等を判断することができます。本稿では事務所ビルの屋内階段について考えます。階段の踏面と蹴上の合計は45cmが目安ですので、事務所ビルであることを念頭に、踏面27cm、蹴上18cmで考えます。階高を3.6mとすると、必要な段数は20段となります。また、幅は、一般的な事務所が必要となる内法1.2mとします。

2. 最小限の階段室

事務所、特に賃貸事務所では共用部分はなるべくコンパクトに収めて、レントابل比*を上げることが一般です。中央に幅20cmの手摺をとり、階段室周りの壁の厚さを20cmとして、まったく無駄のない階段を計画すると図1のとおりです。階段室は、 $2.80\text{m} \times 5.03\text{m} = 14.08\text{m}^2$ となります。

図1の階段に高さ90cmの手摺を付けます。図2は踊り場付近の手摺の状態ですが、手摺が不連続となります。法律違反ではありませんが、ユニバーサルデザインとしては避けたい状況です。

図4のように手摺を連続させるためには、上り側の踏面を1段分ずらす必要があります(図3)。この方法に限定されるわけはありませんが、手摺を連続させようとするると踏面1段分の“あ

そび”が必要です。図3の階段室は 14.84m^2 で、図1より 0.76m^2 広くなります。“無駄”のない階段としてレントابل比を高めるか、“あそび”のある階段として建物の品等を高めるか、設計の思想が問われます。

3. 柱型や梁型

階段室は建物の隅や外壁側に設置することが多く、柱型や梁型が出てきます。階段の内法は柱型や梁型を除いて1.2m確保する必要がありますので、柱を90cm角、梁幅を45cmとすると、階段室は図5のようになります。なお、ここでは、施工上の誤差を見込んで内法で15~20mmの余裕をみえています。法律が要請する内法をまちがいなく確保するためには、一定の余裕は必要です。また、踊り場部分で手摺に無理が生じないように寸法を見込んでいます。階段室の面積は 18.17m^2 となります。階段室の目安として $3\text{m} \times 6\text{m} = 18\text{m}^2$ ととらえておくとよいでしょう。

なお、階段室に柱型や梁型、特に梁型が出ている場合は、見苦しい、ゴミがたまる、上るときに頭をぶつける危険を感じるといった欠点があります。梁型にあわせて壁をつくることでこれを解消できます。建物の品等を評価するときのポイントとなります。

* 延べ面積に対する収益部分の床面積の割合のこと。
賃貸事務所の場合、「貸室面積÷延べ面積」がレントابل比

図1(上)●最小限の階段室
図2(下)●踊り場付近の手摺の不連続

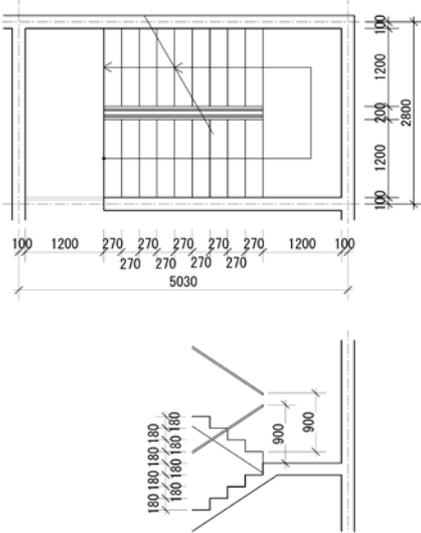


図3(上)●1段分のゆとりをとった階段室
図4(下)●手摺を連続させる断面図

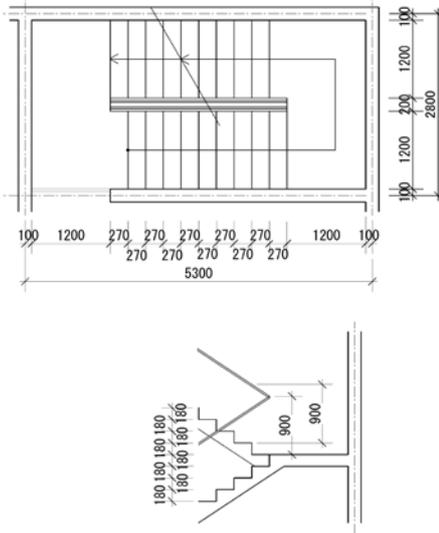
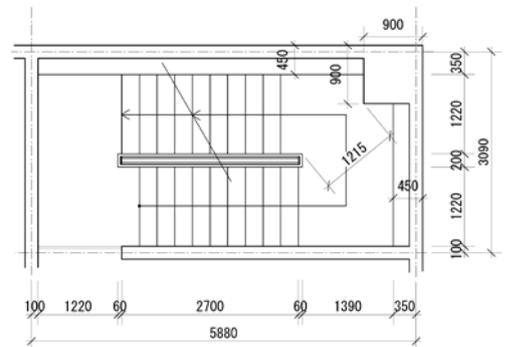


図5●柱型や梁型を含む階段室



「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

— 建築基準法上の道路と建築規制および道路種別と調査方法 —

千葉 喬



建築基準法が適用される道路の意味、道路と建築規制の関係、道路種別と調査方法等について教えてください。



1. 建築基準法上の道路と建築規制

建築基準法(第3章の集団規定)の道路は、都市計画区域内(準都市計画区域内を含む。以下、同じ)にのみ適用されています(ただし、同法68条の9を除く)。これは建築基準法上の道路が、同法で定める建築規制の目的を達成する上で重要な役割を果たしていることによります。すなわち、市街地等の都市計画区域内における道路は、単に人や車が利用するというにとどまらず、空間として採光や通風などを確保したり、防火、防災活動や避難行動をする面からも次のような要件について規制されています。

(1) 敷地の接道要件

建築物の敷地は、建築基準法上の道路に2m以上接しなければならないとするのが原則です。この際注意することは、この接道義務は通行や避難の安全上の観点から、一の建築物について一敷地が原則ですので、それぞれの敷地について道路への接道が必要とされています。

(2) 道路内の建築制限

建築物または敷地を造成するための擁壁は、道路内や道路に突出して建築したり築造したりしてはならないことになっています。ここで注意することは、同法42条1項に該当する道路では、法敷(のりじき)や道路敷も道路内として建築制限の対象になることです(図参照)。

(3) 容積率の算定基準

容積率は前面道路の幅員と地域地区の種別により決定されますので(幅員が12m未満の場合)、建築物に影響を与えます。

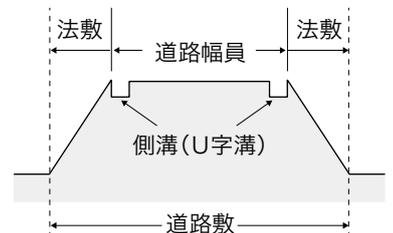
(4) 道路斜線制限

道路斜線は前面道路の反対側境界線から、一定の距離の範

囲でその敷地の上空に向かって一定の勾配で引いた線のことです。その敷地上の建築物は、この斜線の外側にはみ出してはならないとしていますので、その建築物の形態上の制限を受けます。

なお、建築基準法上の道路は、幅員の算定に限り、法敷部分は幅員から除かれますが、側溝部分は幅員の測定に含まれますので調査では注意することです(図参照)。

●道路の幅員の算定



2. 道路種別と調査方法

道路関係の調査は、道路の種別からはじめ、道路の幅員や境界の確認をします。道路の種別調査は、所轄の担当課(たとえば「認定道路」の確認は道路管理課等で、それ以外の道路「位置指定道路」等は建築指導課等)で確認します。道路は原則として4m以上とされ、公道・私道を問いません(同法42条1項各号参照)。

(1) 道路法上の道路(1号道路)

幅員4m以上であれば、建築基準法上の手続きを必要とせず道路となります。

(2) 都市計画法等の道路(2号道路)

都市計画法等によって築造された道路で、工事完了後は道路法の道路となるのが一般的です。そうでないものは4号の規定により、特定行政庁の指定がなければ道路とはなりません。

(3) 既存道路(3号道路)

基準時に存在する4m以上の道は、道路となります。ただし、これが私道の場合には幅員が現況と相違ないか等に注意する必要があります。

(4) 事業執行予定の道路(4号道路)

道路法、都市計画法等の事業計画のある道路で、2年以内に事業が執行される予定のものとして、特定行政庁が指定した道路です。

(5) 位置指定道路(5号道路)

宅地造成などにより築造される私道の原則的な道路で、利害関係人の申請により、特定行政庁がその位置を指定します。

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) ⑧

当選する確率の低い宝くじを、なぜ多くの人々が毎回購入するのでしょうか。年末ジャンボ宝くじであれば、1等に当選する確率は1,000万分の1程度にすぎません。もちろん、「夢を買う」という気持ちがあるにしても、それだけでは説明がつきにくいところです。宝くじを買った方は「1等に当選して2億円当たったら家を購入しよう」、あるいは「株式や債券で運用しよう」などと具体的に想像したりすることと思います。これは「ひよっとしたら当選するのではないか」という気持ちを、かなり強く持っているからにほかなりません。すなわち、当選する確率は極めて低いにもかかわらず、本人としてはもっと高い確率で当選するような感覚を持っているのです。

客観的確率が自分なりの主観的確率に変化

このように、**客観的確率**(数学的な計算による確率、ジャンボ宝くじでは1,000万分の1)と**主観的確率**(自分で信じている確率)には、かなり違いがあることが数多くの実験結果で証明されています。とはいえ、人は完全に客観的確率を無視しているわけではありません。宝くじの例で言えば、当選確率が低いことは誰もが認識しています。ただ、客観的確率に自分なりの**重みづけ**をして、主観的確率をつくりだしているのです。

実は、その重みづけの仕方に特徴があります。それは、人は客観的確率が小さいところでは主観的確率を大きく見積もり、逆に客観的確率が大きいところでは主観的確率を小さく見積もる傾向があるということです。要するに、かなり起きそうもないことに関しては、人間は実際の確率よりも「起こりそうだ」と思い、ある程度起きそうなことに関しては、実際の確率よりも「起こらない」と思う傾向があるということです。宝くじの事例は、まさに前者に当てはまります。客観的な当選確率は極めて低いのに、それ以上の確率で当選するように感じて、かなりの期待を持って購入してしまうのです。BSE(牛海綿状脳症)にかかることを恐れて、すべての牛肉を食べないのも、その一例です。

その逆の事例もあります。小学校の入試で、筆記試験に合格した人の中から抽選で80%の確率で子供が入学できる場合、主観的確率が小さく見積もられることが多くなります。合格する確率が高いだけに、かえって「落ちるのではないか」と疑心暗鬼になってしまうでしょう。これは後者に該当します。

このような客観的確率と主観的確率の関係を示したものが**確率関数**です。右のグラフを見ればわかるように、客観的確率

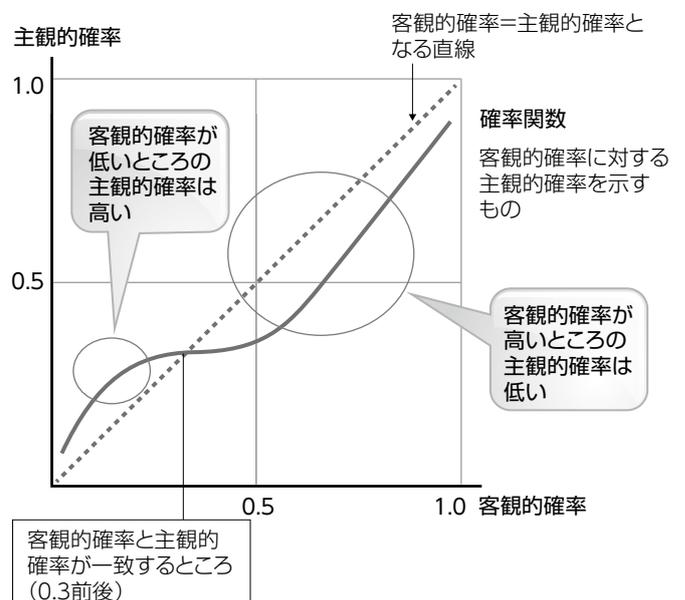
が小さいところでは主観的確率が大きくなり、逆に客観的確率が大きいところでは主観的確率が小さくなっています。

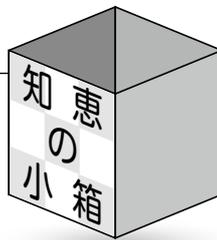
カーネマン教授*などの実験によれば、客観的確率がほぼその値通りに加重されるのは(すなわち主観的確率と等しくなるのは)、30%程度のときであるとされています。ということは、確率が30%程度を超えたあたりから、人間は実際の確率よりも、あることが「起こらない」と過小評価する傾向があるということを意味します。売れ行き好調な分譲マンションで、販売先を抽選で決めるとき、顧客サイドには、このような心理が作用する可能性があります

もう一つ、主観的確率が作用するものとして「**制御幻想**」があります。これは自分では動かすことのできない現象を、制御できると錯覚することです。言い換えると、実際には客観的確率によって決まっていることを、自分の能力、スキルや努力の賜物であると錯覚することです。パチンコ、ポーカーなどでは、多くの人々が思う以上に、偶然が結果を左右することが実験結果として示されています。また、「自分で運が良いと思っているグループ」と「自分で運が悪いと思っているグループ」で、宝くじの結果に差がなかったという報告もあります。

*ダニエル・カーネマン、前号参照。エイモスト・ヴェルスキーとともに、プロスペクト理論で2002年にノーベル経済学賞を受賞。

●客観的確率と主観的確率





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…【ファイナンシャルプランナー(FP)】

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

人生の中で計画的にお金を貯めたり、万一に備えたりすることをアドバイスする金融や保険業界では、FPによって生活設計を立案し、商品の必要性を提案する営業手法が早くから導入されてきました。では、年収の5～7倍程度の借入れを伴い、人生の中で最も高額な買い物と言われる不動産売買においても、こうした営業手法が効果的なのか否か…。今回は、そんなFPについて考えてみます。

FPとは？

FPとは、お客様の目標や希望を聞くとともに、収入や資産、負債等に関するデータを集めて現状を把握し分析した上で、ライフプラン上にある目標等を達成するため、必要に応じて他の専門家の協力を得ながら、貯蓄計画、保険、投資対策、相続などの包括的な資産設計を立案(ファイナンシャル・プランニング)し、その実行を援助する専門家です。

日本では3級から1級ファイナンシャル・プランニング技能士までである技能検定資格と、NPO法人日本FP協会が認定する普通資格であるAFP(アフィリエイトファイナンシャルプランナー®)と上級資格であるCFP®(サーティファイドファイナンシャルプランナー®)といった資格があります。

住宅購入の決断を促すには“今”よりも“将来”を提案することが鍵？

グローバル化することで不安定要素が増す日本経済、少子化に伴う社会保障制度への募る不信感、財政悪化による増税不安…と、これから住宅の購入を検討しようとする人を取り巻く

環境は決して穏やかなものではありません。こんな時代に、「今の収入があれば大丈夫…」とか「今は超低金利だから…」といった『今』を基準とする営業は、購入の決断を迷うお客様に対する説得力として弱いように思います。

売買市場のけん引役である20～30歳代の一次取得者層が、安心して家を買えるようにするには、人生の3大支出と言われる、①住宅購入資金(住宅ローンの返済)、②教育資金、③老後生活資金、を賄える将来への見通しが立つことが必要です。

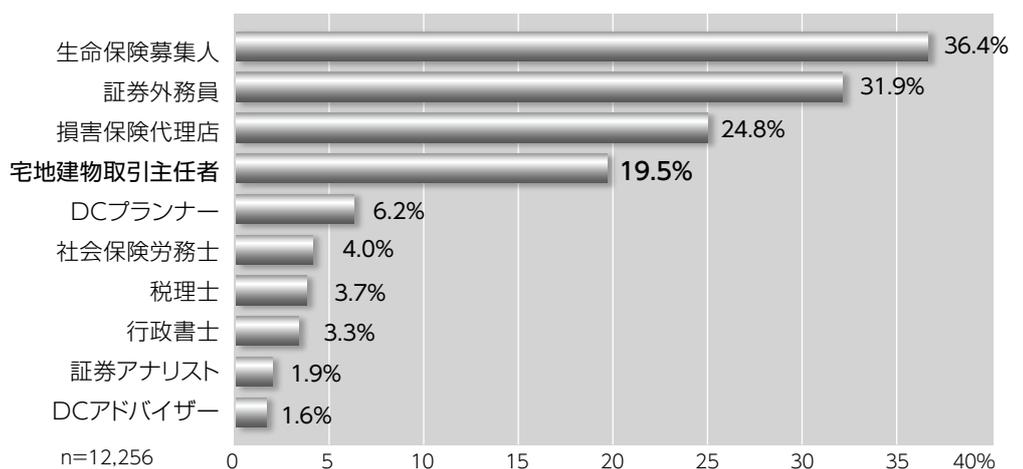
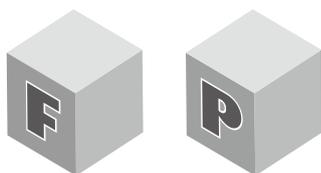
つまり、単に『今』を考えるだけではなく、『将来の家計収支』を考え、住宅を買った後も安心して暮らせるようなファイナンシャル・プランニングを行い、お客様の将来を提案することが取引時の顧客満足度を高める鍵となるように思います。

不動産取引に特化した質の高いFPを育てることが課題

ファイナンシャル・プランニングを行う上でのポイントは、単にお客様が抱えることになる将来のリスクを回避させること(例えば購入予算の減額等)ばかりを考えるのではなく、夢や希望を叶えるために、どの程度までお客様自身が積極的にリスクを取りに行っても大丈夫なのかを検証し、提案していくことです。

それには、当然に物事を大局的に観察する力と、幅広い知識や発想力が求められるのですが、こうした実務上必要なスキルは、資格を取るための教科書にある知識だけでは、とても十分とは言えません。そこで、「どのように不動産取引に特化した質の高いFPを育てていけばよいのか」が、不動産会社にとっての課題としてあげられると思います。

●FP資格取得者が他に持っている資格 (上位10項目抜粋)



※日本FP協会:平成19年度「ファイナンシャルプランナー実態調査」より



自社ホームページを点検する ④ スマートフォン時代への対応

平塚 元明

ここ数年、急激にユーザー数が増えてきているのがスマートフォン(スマホ)。「スマート」とは「賢い」の意。従来の携帯電話よりもネットをより便利に使うことができるのが特徴です。みなさんの周囲でも、スマホを使う人が増えてきたのではないのでしょうか。

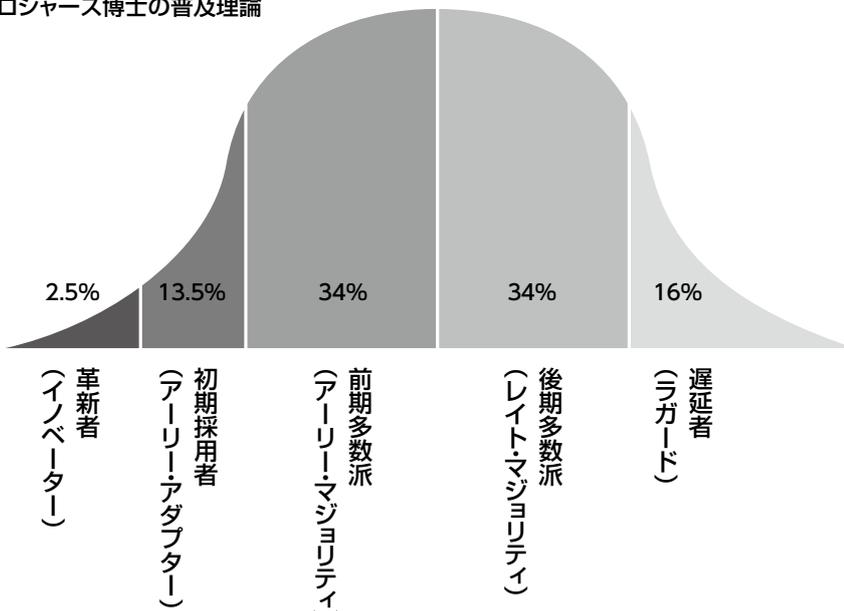
普及率16%の壁を超えたスマホ

各種調査数字を見ると、国内におけるスマホ普及率は、この夏に25%程度に達したようです。新商品が、世の中に広く行き渡るかどうかは、普及率16%が目安になると言われます。

米国の研究者が提唱した理論では、新商品に対する態度によって人々を5つのグループに分けています(図参照)。新しいものを積極的に試してみるのが「革新者」。他人が持っていないものに興味を持つ「初期採用者」が続きます。この2グループを足すと16%。購入がここだけにとどまる商品は、広く普及せずに終わる場合が多い、というわけです。

スマホはこの壁を超えました。新しいものに飛びつかず慎重に判断する「前期多数派」が買い始めています。マニアや若者

●ロジャーズ博士の普及理論



だけでなく、広く普及していくものになった、とみてよいでしょう。

スマホ購入者を対象にした調査では、「パソコンの利用が減った」という回答が目立ちます。従来の携帯電話よりもパソコンに近い使い方ができるので、わざわざパソコンのスイッチを入れるよりも、手元のスマホで情報検索等を行う方が便利だと感じる人が増えていくと思われます。

スマホで自社・競合社のホームページを見てみよう

住みたい街に足を運んでみたら雰囲気が気に入った、不動産店をちょっとのぞいてみるか、という気分になったので、スマホで不動産店のホームページを検索…。物件情報の詳細検討は画面の大きいパソコンが便利ですが、こんな場面ではスマホが利用されそうですね。この人の気持ちになって、スマホで自社・競合社のホームページを見てみましょう。

パソコンより画面サイズが限られるので、情報量の多いページはごちゃごちゃして見づらいもの。フラッシュという技術を使ったアニメーションは、まったく表示されない場合もあります。これでは悪印象、すぐに閉じられてしまいます。

望ましい解決策は、スマホ向けページ(スマホからのアクセスを自動判別して表示)をつくること。全ページを対応させるコストがさけない場合は、トップページと主要ページ(自社紹介や店舗案内等)を対応させるだけでも印象がぐっとよくなります。

スマホの普及、向こう数年で過半数を超えるという予測もあります。スマホ時代への対応はお早めに。

全宅保証「会員之証」有償交換実施のお知らせ

1

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。

「会員之証」につきましては、「公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会」と印刷された看板との有償交換を実施していますので、有償交換を希望される方は、下記方法でお申込みをお願いします。

- ◆費用 一枚5,000円(送料、代引手数料および旧看板の交換・廃棄費用含む)
- ◆申込期間 平成25年1月末日まで
- ◆申込方法 インターネットもしくはFAX
- ◆お申込み・お問合せは全宅保証ホームページ
- ◆URL http://www.hosyo.or.jp/sp_member/



公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会 会員之証

宅建業法60周年 記念フォーラム開催

2

全宅連をはじめとする不動産関連8団体が実行委員会、国土交通省等が後援で、宅建業法60周年記念フォーラム「不動産取引活性化のための未来への提言」が平成25年2月4日に開催されます。

昭和27年(1952年)の宅地建物取引業法施行から60周年を迎え、宅建業法の道のりを振り返るとともに、不動産業の健全な発展を目指す趣旨で実施します。



■概要は次のとおりです。

- 開催日時 2013年2月4日(月)午後1時~5時
- 会場 都市センターホテル・コスモスホール (東京都千代田区平河町2-4-1)
- 受講料 先着500名は無料
- セミナー内容
 - 第1部 基調講演
 - 講師:榎原英資氏(青山学院大学教授)
 - 「円と日本経済の行方—都市と不動産の未来像」
 - 講師:松原文雄氏(あすなる法律事務所・弁護士)
 - 「動き始めた民法改正でどうなる不動産取引市場」
 - 第2部 パネルディスカッション
 - 「不動産取引活性化のための未来への提言」
- お問合せ・お申込み
(株)住宅新報社 メディア本部 記念フォーラム係
TEL.03-6403-7815 FAX.03-6403-7825
- URL <http://www.jutaku-s.com/60>

不動産実務セミナーを全国26会場で開催しました

3

全宅連・全宅保証は11月に、不動産実務セミナー「これからの中小不動産業を考える～中古住宅流通市場活性化に向けて～」を開催しました。今回のセミナーは、中古住宅流通市場活性化実現の中核を担う宅建業者の総合コンサルティング機能強化をメインテーマとして、全国26会場で実施されました。

基調講演では野村正史氏(国土交通省土地・建設産業局不動産課長)から「持続可能な国土づくりに向けて不動産業が目指すべき方向性」について、第1部では中城康彦氏(明海大

学不動産学部長)から「これからの中小不動産業の進む道とは」について、第2部では西生建氏(一般社団法人既存住宅インスペクター教育研究会代表理事)から「中小不動産業にとってのインスペクションとは」について、第3部では熊坂仁美氏(ソーシャルメディア研究所代表)から「Facebookを不動産業に活かす」について、それぞれご講演いただきました。

なお今回のセミナーでは、まず衛星配信により全国24会場で同日同時刻に一斉開催し、後日、愛媛・沖縄の両会場で映像により開催することで、全国の方々に受講いただきました。



セミナーの模様



基調講演・野村氏



第1部・中城氏



第2部・西生氏



第3部・熊坂氏