

Realpartner



静岡県のお茶(緑茶・仕上茶)の出荷量は全国1位で、シェア57%(平成22年・工業統計調査)。「静岡茶」として販売されているもの以外に、さらに産地を限定した地域ブランドがある。

地域の活力、日本の活力——地場産業！
第15回 静岡県・長野県



長野県のリんごの収穫量はシェア21%で全国2位。(平成24年・農林水産統計)。長野県は農業が盛んで、レタス、セロリ、カーネーションをはじめ、生産量全国1を誇る農作物が多い。



静岡県浜松市は日本のオートバイメーカーのホンダ、ヤマハ、スズキの発祥の地。現在も二輪自動車・モータースクーター用内燃機関の出荷額は全国1位。(平成20年・工業統計調査)



長野県は精密機器工業が有名で、顕微鏡、拡大鏡をはじめ情報通信機械の出荷額も全国1位になっている。(平成20年・工業統計調査)

Shizuoka



静岡県焼津市にある焼津漁港の水揚げ数量は全国2位、水揚げ金額は全国1位(平成24年・静岡県HPIによる)。かつおが水揚げ数量の68.2%でもっとも多い。

Nagano



長野県の打上花火等の生産額は全国1位(火薬類取締年報・平成21年3月末)。江戸時代からつくられ、精巧で精緻な技術力は高い評価を受けている。

3

March
2014

リアルパートナー 3月号

●トレンド・ウォッチ 相続税増税と不動産の活用

全宅連・全宅保証の公益目的事業の紹介

●紙上研修 全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例

「不動産キャリアパーソン」受講のご案内

不動産キャリアパーソン

で 検索

不動産の活用で相続財産を圧縮

相続税増税に向けてやっておくべきこと

税理士法人 東京シティ税理士事務所 税理士 菊地 則夫

はじめに一保有する不動産を戦略的に活用

相続税の増税がいよいよ来年から(平成27年1月1日以後の相続から)実施されます。所得税の最高税率の上昇も同時に施行され、先行して平成26年4月から消費税が8%に増税となり、不動産を保有するオーナーは今後、どのような資産対策、防衛をしていくべきなのか方向性が見えにくく時代になってしまいました。

ではどのようにして資産防衛をすべきなのか。その答えは保有する不動産を戦略的に活用していくことにあります。つまり、賃貸市場の中で、より競争力の高い賃貸物件を供給し、市場での優位性を高めていくことです。その場合には建物用途の潜在的価値を高め、土地の立地特性などを考慮して成熟化した賃貸需要に長期にわたり応えていくことにあります。不動産投資についてしっかりとした経営基盤が描けるようになったら、併せて相続税対策も考慮していきます。

そんな時、売却・購入のノウハウ、情報の多いパートナーが欠かせません。賃貸経営トラブルや遺産争いにならない対策を策定する法律のプロ、賃貸経営がキャッシュ・フロー上適正に運営されているかチェックし、かつ所得税、法人税が有効に節税でき、相続税対策にも目を配る税務のプロが手を結んでバック・アップできれば、不動産オーナーは健全な賃貸経営が約束されるでしょう。

賃貸不動産が相続税を安くする仕組み

現金や預金は、手元に残っている現金残高、預金の預入額が、そのまま相続税の課税価格になります。ところが、建物や土地の場合は、建物は固定資産税評価額、土地は路線価方式、倍率方式により評価され、時価よりも建物であれば約40～50%、土地では約20%、相続税の課税価格が低くなります。また、アパート・マンションとして賃貸すると、建物

は貸家、土地は貸家建付地として評価され、さらに相続税の課税価格が低くなります(図表1参照)。

銀行借入金を併用した相続税対策事例

銀行借入金を併用した相続税対策で、相続税を安くする具体的事例は図表2のとおりです。親の居住用土地に、生前に1億円の借入金で賃貸マンション建築をして資産圧縮を図ります。この事例では小規模宅地の評価減により、土地・建物の相続税評価額はゼロになります。

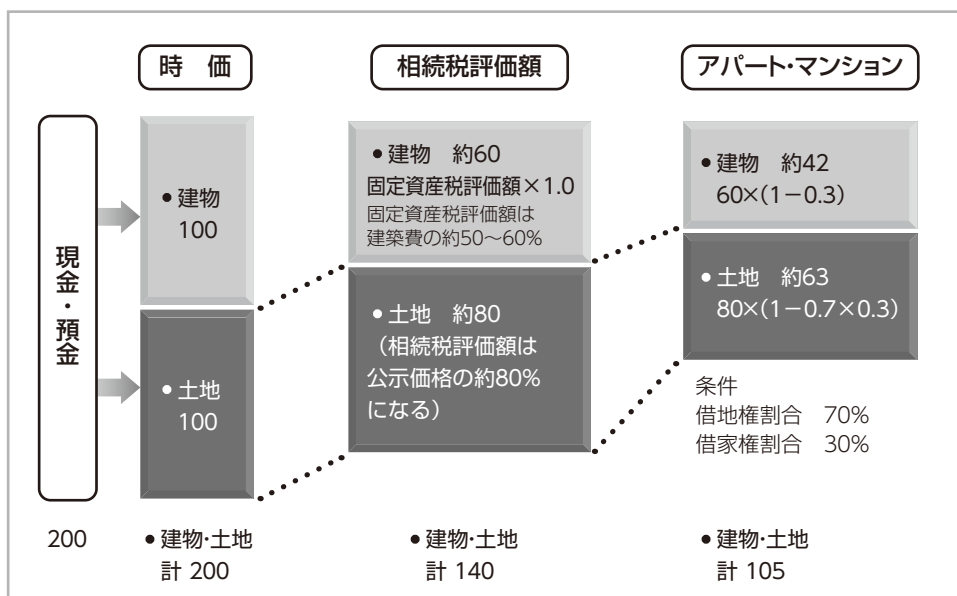
このように賃貸マンションを建築することにより保有資産の圧縮効果が図られ、相続税負担が大幅に減少する結果となります。

「土地活用」のプロフェッショナルの必要性

まずは、土地・建物の特性、潜在能力を理解し、最も有効な活用方法を検討すると同時に、「税金」についても配慮しなければなりません。毎年課税される所得税・法人税、固定資産税だけでなく、ことに将来課税される相続税にまで目を配る必要があります。

「税金」は日本の納税者が、国の費用を共同負担するために

図表1●現金・預金の不動産化で相続税評価額の評価減



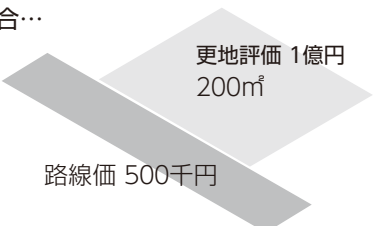
税金を負担できる能力「担税力」に応じて課税されます。毎年の税制改正は国家財政を見据えて、その時代に即し担税力を修正・変更をするためのものとも言えます。

土地・建物の相続に関しては、相続する資産が何にも活用されていないまま有すると、遊休資産＝担税力が大きいとみなされますが、土地・建物を世間一般のために活用・貢献させると、貸家・貸家建付地の資産圧縮効果が上がり、さらに小規模宅地評価減等が有効に使え、相続税節税が図れます。また今回の税制改正のように、相続税の基礎控除を40%も減少させ、

広く増税するような事態になると、今まで課税されなかった層にまで相続税負担が及びますので、土地有効活用を必要とする納税者がより多くなります。

しかしながら、土地活用は多額の建物建築費用を要しますので、結果として借入金の返済見通しが立たない事業計画を立ててしまっただけは何の意味もありません。従って事業収支のバランスを計りながら相続税の資産圧縮効果を最大限活用することで、次の世代に有効な不動産が受け継がれていくことになります。

図表2●銀行借入金を併用した相続税対策事例

●更地にした場合…  更地評価 1億円 200㎡ 路線価 500千円	●賃貸マンション1億円を 全額ローンで建設すると… 借地権割合 70% 借家権割合 30% 
●賃貸マンション建築後の 相続税評価減 ○土地…1億円×(1-30%×70%)=7,900万円 ○建物(固定資産税評価額で計算)…7,000万円×(1-30%)=4,900万円 ○借入金…▲1億円 ○相続税評価額…7,900万円+4,900万円-1億円(借入金)=2,800万円 → 7,200万円の評価減 さらに小規模宅地の評価減(貸家)が適用可能 {1億円×(1-0.7×0.3)}×200㎡/200㎡×50%=3,950万円	

●相続税額(改正後・平成27年1月1日以後の相続から)はどれだけ減税されることになるか?
(上の土地・建物以外に2,000万円の遺産があり、法定相続人は2人とする。)

	今の税率の場合	更地にした場合(改正後)	賃貸マンション建築後(改正後)
課税遺産	1億円+2,000万円=1億2,000万円	1億円+2,000万円=1億2,000万円	2,800万円+2,000万円-3,950万円*=850万円
基礎控除	5,000万円+1,000万円×2=7,000万円	3,000万円+600万円×2=4,200万円	3,000万円+600万円×2=4,200万円
差 引	1億2,000万円-7,000万円=5,000万円	1億2,000万円-4,200万円=7,800万円	850万円-4,200万円<0 → 0
相続税額	650万円	1,160万円	0円

*小規模宅地の評価減

Contents March 2014

- 02 トレンド・ウォッチ
相続税増税と不動産の活用
- 04 連載 vol.10 不動産トラブル事例とその法的論点
- 05 連載 vol.63 知っていれば役立つ税務相談119番
- 06 Information 不動産キャリアパーソン受講のご案内／全宅連・全宅保証 新年賀詞交歓会／朝日新聞で全宅連の一人暮らし調査等を紹介／不動産手帳『2014 REAL PARTNERDIARY』追記のお知らせ
- 08 連載 vol.10 これでわかる! 不動産登記簿の読み方
- 09 連載 vol.39 不動産の経済学
- 10 Color Digest 全宅連・全宅保証の公益目的事業の紹介
- 12 連載 vol.31 基本を確実に! 宅地建物取引講座

- 13 連載 vol.32 知っておきたい! 建築基礎知識
- 14 連載 vol.10 住まいのデータ解説
- 15 連載 vol.10 店舗考察
- 16 紙上研修
全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例
- 20 ハトマーク支援機構「ハトマークキーボックス」発売

Realpartner 3月号

2014年3月10日発行 通巻第434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／壺岐昇一
〒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。



競売開始決定されていることを知らずに 借主が賃貸借契約を締結した事例

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 重要事項説明が不十分であり、当該物件が競売開始決定されていることを知らずに、借主が賃貸借契約を締結したなどとして、媒介業者が35日間の業務停止とされた。

◆ 法的視点からの分析



(1) 事実関係

Xは、子xの大学入学に当たり、業者Yの媒介で賃貸アパートを借り受けることとし、4月の上旬に同社A支店に行き、担当者のy1に敷金、媒介手数料等合計17万円余を支払い、xは入居した。しかし、4月下旬に同支店の取引主任者y2からXに、入居に係るお金は払ったかという電話があり、y1に払ったと答えたが、Xは不審に思った。

その年の11月に、xは、家主からの通知で、アパートが競落され、新しい家主と新規に賃貸借契約を結ぶか、退去するかを迫られ、このとき初めて、本件物件が契約前からすでに競売開始となっていた物件であることがわかった。

Xは、重要事項の説明はy2から受けておらず、この物件が競売中であることも知らされていなかった、y2は6月にはすでに退職していたのに、行政庁の台帳によれば7月上旬まで勤めていると虚偽の届出がされているなどとして、Yへの処分を求めて来庁した。

(2) 事情聴取

行政庁で、Yに事情を聞いたところ、Yは、「y1が借主から預かった敷金等の40万円弱(X以外の借主に係る分を含む)を横領していることがわかった。家主へは当社が立て替えて払ったが、y1からの回収残金は20数万円ある。y1は、A支店の設置に当たって、本物件の管理会社から、賃貸に詳しいということで紹介を受け、取引主任者としての仕事は初めてであるy2のアドバイザーとして採用したが、従業員の届出は行っていない。y2は実質的には4月中旬に退職していたが、y2のいた事務所の閉鎖届けをした日までいたことにしていた」などと述べた。Yが本物件に係る媒介をした賃借人は、合計6人であった。

(3) 処分

行政庁は、Yは、建物賃貸借の媒介において、賃貸借契約の前までに、取引主任者をして重要事項説明を十分に行わせなかったために、借主が、当該物件が競売開始決定されていることを知らないで、契約を結ぶこととなったなどとして、Yを35日間の業務停止処分とした。

i 抵当権は重要事項説明事項

賃貸借契約を仲介等する場合の宅建業者の重要事項説明として、宅建業法では、「建物の上に存する登記された権利の種類及び内容」が規定されています(第35条1項1号)。そして、この「登記された権利」には抵当権(「乙区」欄に記載されます)が含まれます。

ii 平成16年4月の民法改正で取扱いが変更

賃貸借契約の期間の長短を問わず、抵当権設定以降に締結され占有を開始した賃借人は、抵当権が実行された場合には明渡しを余議なくされます(ただし、競売手続開始前から使用・収益を行っている賃借人は、建物の買受人の買受の時点から明渡しまで6ヵ月の猶予期間があります)(民法395条1項)。そして、敷金返還債務も買受人に引き継がれず、もとの所有者(賃借人)のみが負うことになります。以前は、建物賃貸借では、期間が3年を超えないもの(いわゆる短期賃貸借)であれば抵当権者に対抗できるとされていましたが、民法の改正により、平成16年4月以降は上記のような取扱いとなっているところです。

iii 登記を確認し、抵当権の設定や差押えがあれば要説明

賃貸借物件については抵当権が設定されている場合が少なくなく、仲介業者としては、登記を確認し、仮に抵当権が設定されているのであればその旨を説明することになります。ただし、まだ抵当権が実行されていない段階では、賃借人の不安は、あくまでも抽象的なものととどまりますので、抵当権が実行された場合の明渡しの必要性等については、求めに応じて説明すれば足りるものといえましょう。しかしながら、本件のようにすでに抵当権が実行され競売手続が開始されている場合には、賃借人の明渡しの危険は現実化しますし、敷金が現実に返還されうかの懸念も生じます。

したがって本件のように競売手続開始後の賃貸借ではその調査説明のあり方がより厳しく問われることになりますので、登記内容(「甲区」欄に「差押え」の登記がなされます)には十分注意が必要です。

税理士法人 東京シティ税理士事務所 税理士 辛島 正史

贈与税の改正…税率構造が二区分に

Q 平成27年1月から基礎控除の引下げや税率の見直しなどを中心とした相続税の大幅な改正が予定されていますが、贈与税の改正についても教えてください。

子や孫への贈与は税率を緩和

贈与税についても平成27年1月から改正が行われ、税率の構造が現行の6段階から8段階に見直されるとともに、最高税率が現行の50%から55%に上げられることとなりました。

一方で、高齢者が保有する資産を早期に若い世代へ移転させ、消費拡大を通じて経済を活性化させることを狙いとして、20歳以上の子や孫が、その父母や祖父母などから贈与を受けた場合については、税率構造が緩和され、税の負担が軽減されることになっています(表参照)。

これらの改正は、平成27年1月1日以後の贈与について適用されます。

相続時精算課税制度は対象者が拡大

相続時精算課税制度についても、適用できる要件が緩和さ

●改正後(平成27年1月から)の贈与税の速算表

一般贈与の場合			20歳以上の者が直系尊属から贈与を受けた場合(軽減税率)		
基礎控除後の課税価格	税率	控除額	基礎控除後の課税価格	税率	控除額
200万円以下	10%	0円	200万円以下	10%	0円
300万円以下	15%	10万円	400万円以下	15%	10万円
400万円以下	20%	25万円	600万円以下	20%	30万円
600万円以下	30%	65万円	1,000万円以下	30%	90万円
1,000万円以下	40%	125万円	1,500万円以下	40%	190万円
1,500万円以下	45%	175万円	3,000万円以下	45%	265万円
3,000万円以下	50%	250万円	4,500万円以下	50%	415万円
3,000万円超	55%	400万円	4,500万円超	55%	640万円

【計算例】直系の親から500万円の贈与を受けた場合

⇒ (500万円 - 基礎控除110万円) × 15% - 10万円 = 48.5万円

●訂正とお詫び

平成26年1月20日に国税庁から「消費税引上げに伴う資産の譲渡等の適用税率に関するQ&A」が公表され、不動産賃貸の賃借料に係る適用税率について、以下のような見解が示されました。

①当月分(1日から末日まで)の賃貸料の支払期日を前月〇日としている賃貸借契約で、平成26年4月分の賃貸料を平成26年3月に受領する場合。⇒平成26年4月分の賃貸料であり、施行日以後である平成26年4月分の資産の貸付けの対価として受領するものであるため、4月末日の税率(8%)が適用される。

②当月分の賃貸料の支払期日を翌月〇日としている賃貸借契約で、平成

26年3月分の賃貸料を平成26年4月に受領する場合。⇒平成26年3月分の賃貸料であり、施行日前である平成26年3月分の貸付けの対価として受領するものであるため、支払期日を4月としている場合であっても、3月末日における税率(5%)が適用される。

従来、この制度を利用するためには、贈与があった年の1月1日現在において贈与する者が65歳以上の親で、贈与を受ける者が同年1月1日に20歳以上の子など推定相続人である必要がありました。平成27年1月1日以後の贈与についてはこれが拡大され、贈与する者は60歳以上の親または祖父母まで、贈与を受ける者は20歳以上の推定相続人および孫まで可能となります。

その他の贈与税の特例

贈与税については、子や孫が自宅を買うために父母や祖父母から金銭の贈与を受けた場合には最大500万円(省エネ性または耐震性を満たす住宅の場合は1,000万円)まで非課税枠が拡大する住宅取得等資金の非課税制度がありますが、期限が平成26年の年末までの贈与(平成27年3月15日までに住宅の引渡し完了が条件)となっていることから、今後の税制改正の議論が待たれるところです。

その他贈与税については、昨年4月1日から平成27年12月31日までの期間に、祖父母が信託銀行等に子・孫名義の口座を開設し、教育資金を一括して拠出した場合、子・孫ごとに1,500万円までを非課税とする優遇措置が設けられています。この教育資金の範囲については、学校等に直接支払われる入学金・授業料などのほか、500万円までであれば学校等以外に支払われる金銭、例えば、学習塾・予備校・スポーツ活動への支出も含まれることになっています。ただし、子・孫が30歳に達したときに口座に残金がある場合には、その残金に対しては通常どおり贈与税が課税されます。

26年3月分の賃貸料を平成26年4月に受領する場合。⇒平成26年3月分の賃貸料であり、施行日前である平成26年3月分の貸付けの対価として受領するものであるため、支払期日を4月としている場合であっても、3月末日における税率(5%)が適用される。

リアルパートナー2014年1-2月号P7「知っていれば役立つ税務相談119番」では、これと異なる見解で記事を掲載しました。1-2月号の発行時点では国税庁の見解は示されておらず、当時の法令および通達からは至当な解釈と考えておりましたが、消費税率の引上げに伴う納税者の便宜等を考慮し、国税庁が統一した指針を示したものと思われます。

いずれにしても、読者の方の混乱を招いたことをお詫び申し上げます。

●国税庁消費税室「消費税率引上げに伴う資産の譲渡等の適用税率に関するQ&A」 URL <http://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/shohi/kaisei/pdf/201401qa.pdf>

1 不動産取引実務の基礎を網羅！ 不動産キャリアパーソン受講のご案内

昨年5月からスタートしました「不動産キャリアパーソン」については、「長年、取引に携わっているが、実務の再確認として参考になった」「実務に即していて取引の流れが理解できた」「宅建を持っていない従業者に対する社内研修として取り上げたい」等、さまざまなニーズで活用していただいています。

「不動産キャリアパーソン」は、「不動産取引実務」に関する基礎知識を取引の流れに沿って体系的に学ぶことができる通信教育資格講座です。受講料、お申込み方法等は次のとおりです。

◆受講料（消費税増税に伴い、平成26年4月1日から下記受講料に8%の消費税が適用されます。ご注意ください。）

- ①都道府県宅建協会会員およびその従業者…8,000円（税別）
- ②その他…12,000円（税別）

◆お申込み方法

- ①全宅連ホームページからインターネット申込み
- ②所属宅建協会への書面申込み

URL <http://www.zentaku.or.jp/public/training/career/index.html>

講師紹介

ここでは不動産キャリアパーソンテキストの監修および解説動画の講師となっている各分野の先生を紹介しています。今回は、テキスト第1編第3章「クレーム・トラブルへの対応」の監修、解説動画講師である（一財）不動産適正取引推進機構の村川隆生上席主任研究員を紹介し、実際の不動産取引における一般的なトラブル事例と考え方・対応について解説いただいています。

◆講師からのメッセージ



宅建業法上の宅建業者の調査範囲は限定的であり、決して酷な調査までは求めていません。裁判所が判示する注意義務も特別な例を除き、そのほとんどが常識的な範囲の中でのものです。実務において大事なことは、基本原則を外さないことです。媒介契約が不備なまま業務をすすめたり、諸官庁の窓口調査を省略するなど、基本を外した調査・手続がトラブルを招きます。本講座を活用して、まずは基本知識を修得・確認されることを期待します。



不動産キャリアパーソン講座テキスト

- 1 従業者としての大切な心構え
（社会的使命と役割、トラブル事例、宅建業法）
- 2 物件調査・価格査定
- 3 不動産広告
- 4 資金計画
（資金計画、住宅ローン）
- 5 契約の基本
（売買契約、賃貸借契約）
- 6 その他知識
（賃貸管理、建築、リフォーム、関係法令）

【不動産キャリアパーソン受講者・利用者の声】全国の多くの方に受講・活用いただいております。

新卒者の教育研修に活用

（株）大和不動産 小山陽一郎社長（埼玉県）



今年4月に入社する7人の新卒者の教育研修として利用しました。新年早々、1月から頑張っているようです。一通りの不動産業のことを理解した上で、入社してくれると期待しています。もちろん入社後も研修は行いますが、その前段階の内容としてはうってつけの教材だと感じました。社会人としての「マナー」や「心構え」も充実していますね。

宅建試験の勉強には含まれていない、実践的な内容も充実しています。分厚いテキスト（笑）は、それだけ内容が詰まっていることの証でしょう。そして、それを補完してくれるのが動画配信。とても分かりやすい。様々な魅力が含まれている学習教材ですね。

動画の利用で理解早まる

（株）ゆざわ商事 鈴木美智子さん（新潟県）



他業界から転職して1年9ヵ月。何か資格を取りたいと考えていた時期でした。テキストを読み、動画でチェックするという勉強を繰り返しましたが、やはり動画があることで理解のスピードが速まりました。「物件調査」の部分では、どこを調べればよいのかなど、とても参考になりました。マナーや接遇のコンテンツも豊富で、これから不動産業に従事しようと考えている人にもお勧めです。

できれば来年には取得したい宅建資格の下準備になったと思います。「勉強すること」から少し遠のいていたので、その勸を取り戻すことにもつながりました。

2 全宅連・全宅保証 合同新年賀詞交歓会を開催

全宅連と全宅保証は1月20日、東京・ホテルニューオータニで「全宅連・全宅保証合同新年賀詞交歓会」を開催しました。同交歓会には、太田昭宏国土交通大臣、根本匠復興大臣をはじめ、来賓、関係者の方々が多数ご臨席されました。

挨拶に立った伊藤博会長は、「4月からの消費税率の引上げで景気後退になるかもしれないという懸念もあるが、業界が結集して訴えた住宅ローン減税、中古住宅流通活性化に向けた特例、買取再販の登録免許税の軽減等が認められた

ので、昨年来の景気回復基調は続くだろう」と話すとともに、新資格「不動産キャリアパーソン」や会員業務を支援する「ハトマーク支援機構」を引き続き推進していく旨を述べました。



伊藤会長が挨拶

太田国土交通大臣



根本復興大臣



新年賀詞交歓会の様子

3 朝日新聞(全国版)で全宅連・全宅保証の一人暮らし調査等を紹介

これから春の訪れに伴い、進学や就職のシーズンとなります。2月10日と17日の2回にわたり、朝日新聞の「くらしの扉」欄で、一人暮らしについての特集記事が掲載されました。

同記事中、全宅連ホームページの「はじめての一人暮らしWEBガイド」からアンケート調査結果の一部分の紹介や、全宅連・全宅保証・広報啓発委員会・壹岐昇一委員長への取材による一人暮らしにおけるマナーについてのコメントが掲載されました。

全宅連では現在、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」を教育機関等へ無料配布しています。お申込みは全宅連ホームページのお知らせ欄(2014年2月17日)で受付中です。



朝日新聞(2014年2月10日・17日)

「はじめての一人暮らしのWEBガイド」のトップページ



リニューアル版
はじめての一人暮らし
ガイドブック



- ◆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のWEBガイド URL <http://www.zentaku.or.jp/public/hitorigurashi/index.html>

4 不動産手帳『2014 REAL PARTNER DIARY』追記のお知らせ

2014年版の不動産手帳『2014 REAL PARTNER DIARY』での追記(東日本大震災による特例及び減免措置)について、お知らせします。右記をコピーしたものを点線に沿って切り取り、不動産手帳のP46「7.特定の事業用資産の買換えの特例」下の余白部分に貼り付けてご利用ください。

なお、全宅連ホームページ・トップページのお知らせ欄(2014年2月4日)でも掲載しています。

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

8 東日本大震災による特例及び減免措置

- ① 平成25年から平成49年までの25年間、所得税額の2.1%の復興特別所得税が別途かかる。
- ② 特定の資産の買換えの場合の課税の特例について、次の場合に圧縮記帳による課税の繰延(課税繰延割合100%)を可能とする。
 - (a) 平成23年3月11日から平成28年3月31日までの間に被災区域内の土地等を譲渡し、国内にある土地、建物その他の減価償却資産を取得する場合。
 - (b) 平成23年3月11日から平成28年3月31日までの間に被災区域外の土地等を譲渡し、被災区域内の土地、建物その他の減価償却資産を取得する場合。
- ③ 租税特別措置法に規定する特定の資産の買換えの特例等について、大震災のため、買換資産等を予定期間内に取得することが困難であるときは、一定の要件の下に、その予定期間をさらに2年の範囲内で延長できることとする。

権利部(甲区)の読み方③ 仮登記(その1)

「仮登記」に対して、苦手意識をもたれている方は、おそらく少数派ではないはず。今回から数回にわたって、仮登記について解説してみたいと思います(※1)。

仮登記とは?

「仮登記」とは、登記(本登記 ※2)をするための手続的要件(1号)または実体的要件(2号)が具備しない場合において、将来されるべき登記の順位をあらかじめ保全しておくためになされる予備的な登記です(法105条)。

仮登記は、民法177条が規定する対抗力(※3)を有しませんが、後日、本登記をした場合は、当該本登記の順位は、当該仮登記の順位によるものとされています(法106条)。これを「仮登記の順位保全の効力」といいます。

この「順位保全の効力」により、当該仮登記後、本登記をするまでの間に、仮登記権利者の権利と、抵触する登記がされた場合、仮登記権利者は、本登記をする際、当該抵触する登記を否定することができます(法109条2項)。

仮登記の種類(1号仮登記と2号仮登記)

仮登記は、「不動産登記法105条第1号に規定される仮登記(以下「1号仮登記」といいます)」「不動産登記法105条第2号に規定される仮登記(以下「2号仮登記」といいます)」という2種類に分類されます。

「1号仮登記」は、登記の対象となる権利変動がすでに生じているのですが、登記申請に必要な手続法上の要件を具備していない場合に、あらかじめ順位を保全するためにする仮登記です(条件不備の仮登記)。

たとえば、農地について売買による所有権移転登記を申請する場合、登記申請情報(申請書)と併せて農地法上の許可書の提供を要しますが(令7条1項5号ハ)、当該許可は得られているものの、その許可書を提供することができない場合に1号仮登記をすることができます。

右記の登記事項証明書(その1)の仮登記は、1号仮登記に該当します。

「2号仮登記」は、当事者間に登記の対象となる権利変動はまだ生じていませんが、将来において権利変動を生じさせる請求権が発生している場合に、本登記の順位を保全するためにする仮登記です(請求権保全の仮登記)。

たとえば、土地について売買の「予約」がされた場合、買主

は将来、予約完結権を行使することにより所有権を取得することができるため、売買予約により発生した所有権移転の請求権を保全する場合に2号仮登記をすることができます。

下記の登記事項証明書(その2)の仮登記は、2号仮登記に該当します。

今回は、2号仮登記についての補足と、本登記について解説いたします。

※1 所有権についての仮登記は、権利部の甲区にされますが、所有権以外の権利についての仮登記は、権利部の乙区にされます。

※2 本登記については、次回解説します。

※3 登記の対抗力とは、当事者間で成立した法律関係・権利関係を当事者以外の第三者に対して主張(対抗)することのできる効力のことをいいます。

たとえば、甲不動産の所有者Aが、甲不動産をBに売った後、所有権移転登記をする前に、Aが甲不動産をCにも売り(いわゆる「二重譲渡」)、Cが先に所有権移転登記をした場合、Bは、Cより先にAと契約をし、かつ代金も支払っていたとしても、Cに対して甲不動産の所有権を主張することができません。一方、Bより先に登記をしたCは、Bよりも後にAと契約したにもかかわらず、Bに対して自己が甲不動産の完全な所有者であるとして、甲不動産の所有権を主張することができる、つまりBに対抗することができるわけです。

ただし、法による保護に値しない者、たとえば、詐欺または強迫によって登記申請を妨げた者(法5条1項)、不法占拠者・不法行為者に対しては、登記がなくても対抗することができます。

●登記事項証明書(抄)の一例(権利部甲区のイメージ)

<その1:表題部の地目は「畑」とする>

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11年1月28日 第2061号	原因 平成11年1月28日売買 所有者 ○○区A町一丁目1番1号 中村 青一
2	所有権移転仮登記	平成26年7月17日 第11113号	原因 平成26年7月17日売買 権利者 ○○区B町二丁目2番2号 鹿谷 門美
	空白	空白	空白

<その2:表題部の地目は「宅地」とする>

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11年1月28日 第2061号	原因 平成11年1月28日売買 所有者 ○○区A町一丁目1番1号 中村 青一
2	所有権移転請求権仮登記	平成26年7月17日 第11113号	原因 平成26年7月17日売買予約 権利者 ○○区B町二丁目2番2号 鹿谷 門美
	空白	空白	空白

※太字部分は便宜上、わかりやすくするために強調した。

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) ⑬

今回は、ビジネスでマーケティングをするときに、よく利用されている手法を、行動経済学の観点から2つほど紹介することにします。

フレーミングの活用で印象が大きく変わる

一つ目は、物事の良い面に焦点を当てる「フレーミング」を活用するものです。「フレーミング」とは、同じことを言う場合であっても、表現の仕方によって、人の印象や判断が大きく変わることを意味します。

例えば、分譲マンションの売れ行きについて、「分譲マンションの90%が既に販売済です」と言うのと、「分譲マンションの10%が売れ残っています」と言うのでは、まったく印象が違ってしまいます。同じことを言っているものの、前者が「販売済」という前向きな表現を用いているのに対し、後者では「売れ残り」という後ろ向きの表現を用いているために、これだけ印象が違ってくるのです。

似たような事例は、新聞・雑誌などでも目にします。「今月の不動産の売買仲介件数は前月比で15%増加」というような記事はよくあります。このように書かれると、不動産の取引がいかにも活発化してきているような印象を持ちます。ですが、実際には昨年同期と比べれば減少しているかもしれませんし、前月の仲介件数が極端に落ち込んでいたために、前月と比べれば今月は少し回復したということだけかもしれません。これも、今月の仲介件数を前月と比べて、「増加」という言葉を用いた効果です。

この2つの事例のポイントは、表現方法に違いはあれ、いずれも事実であるということです。意図的に顧客に誤解を生じさせるようなことをしてはいけませんが、こうしたフレーミングをマーケティングに応用することは可能です。また、広告などを見たり、部下からの報告を聞いたりするときに、自分自身がフレーミングによって本質を見誤っていないかどうかを自問自答することも大切でしょう。

希少性の活用で需要を喚起する

二つ目は「希少性」の活用です。経済学的に言えば、モノに価格があるのは、そのモノに希少性があるからです。空気や道に転がっている石がタダなのに対して、ダイヤモンドが高額なのは、その効用もさることながら、本質的には希少性があるからで

す。逆に言えば、希少性を強調することによって、価格を上げたり需要を喚起したりすることもできるわけです。

ご記憶の方もいらっしゃると思いますが、70年代前半の石油ショックの際には、トイレトペーパーが不足するという噂が広がり、日本国中の家庭がそれを買占め、価格が暴騰しました。本来に不足していたかの真偽はともかく、トイレトペーパーという生活必需品の希少性が、価格の高騰を引き起こした典型的な事例です。

希少性を強調するためによく利用されるのが、「限定販売」という表現です。広告でも「200個限定販売」とか「12月だけの期間限定販売」などの記載がよく用いられています。これ自体は事実であるにしても、消費者に「急いで買わなくては」という気持ちを喚起する場合があります。

不動産の世界でも、「これは希少性のある物件です」という表現がよく用いられます。他の食品や生活用品と違って、ある特定の不動産は世界中に一つしかありませんから、その意味ではこれは常に事実です。ですが、顧客からすると、そこでいう「希少性」とは物理的に他にはないということではなく、「機能性や経済性などの面からトクである」という意味ですから、慎重に用いなければならない表現です。逆に、本当に有利と考えられる物件の購入を勧める場合には、「希少性」を強調することが考えられます。

かつて筆者が自宅を購入するために、いくつかの不動産業者に物件紹介をお願いしたところ、ある1日だけで大変数多くの「希少物件」をご紹介いただきました。それらを「希少」というかどうかは微妙なところでした。





全宅連・全宅保証の公益目的事業の紹介

リアルパートナーではこれまで、各都道府県宅建協会の公益事業をクローズアップして7回にわたって紹介してきました。今回は、全宅連・全宅保証の公益目的事業を紹介します。

全宅連

I 不動産に関する調査研究・情報提供事業

全宅連は不動産に関する調査研究政策提言活動と情報提供活動を行っています。

不動産に関する調査研究政策提言活動で主なものをあげると、毎年、土地住宅税制および政策について提言し、関係各方面に積極的に働きかけています。

「民法改正への対応」については、平成21年から研究会での審議を重ね、パブリックコメントの提出、意見聴取等を行い、さらに審議を重ねています。それらをわかりやすく解説した冊子も発行しました。

「大規模災害時等における災害弱者・生活要配慮者等の安心・安全な住まい確保方策の調査研究」については、平成24年度の研究会審議を踏まえ、地域防災・減災の観点から、各宅建協会や宅建業者が事前に取り組むべき事項やその方策等についてのとりまとめを行っています。これについての冊子も発行しました。

不動産に関する情報提供活動としては、全宅連ホームページ、ハトマークサイトの運営等を行っています。

研究会(民法改正)の様子

民法改正についての冊子



研究会(大規模災害)の様子

大規模災害についての冊子



ハトマークサイト



II 不動産取引等啓発事業

全宅連は不動産取引等啓発事業と不動産情報提供活動を行っています。

不動産取引等啓発事業では、一般消費者向けの各種ガイドブック『住まいの購入ガイド』『住まいの売却ガイド』『はじめての一人暮らしガイドブック』等を発行しています。これらのガイドブックの内容を中心に、高校や大学で講義を行うこともあります。

税金関連では、税金の解説書や税制改正リーフレットを発行しています。また、電話による不動産税務相談を無料で実施しています(詳しくは15ページ下のカコミ参照)。

不動産取引等に関する意識調査としては、「不動産の日」アンケート調査、「一人暮らしに関する意識調査」アンケート等を実施しています。

不動産情報提供活動としては、本誌『リアルパートナー』を発行しています。

大学での講義



住まいの購入ガイド



住まいの売却ガイド



はじめての一人暮らしガイドブック



税金の解説書



税制改正リーフレット

III 不動産に係る人材育成事業

全宅連は不動産に係る人材育成事業と、そのための教育研修の運營業務を行っています。

主なものをあげると、消費者向けセミナー、不動産実務セミナーを実施しています。

消費者セミナー



不動産実務セミナー



インターンシップ制度



昨年5月からスタートした「不動産キャリアパーソン」講座は、不動産取引実務に関する基礎知識を取引の流れに沿って体系的に学ぶことができる通信教育資格講座で、すでに多くの方が受講されました(詳しくは6ページ参照)。

このほか、インターンシップ制度を実施しています。これは、不動産業界への就業を目指す大学生を対象に、実際に宅建協会の会員店舗の協力のもとで、不動産取引実務の就業体験を行う制度です。

全宅保証

I 苦情相談・解決事業

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」で、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、迅速な処理をすることになっています(詳しくは16ページ参照)。

平成23・24年度の「取引態様別苦情解決の申出件数」は次のとおりです。

●取引態様別苦情解決の申出件数

会員の取引態様	平成24年度	平成23年度
売主	127	140
買主	17	18
媒介・代理(売買)に係わる申出	126	148
媒介・代理(賃貸)に係わる申出	35	49
その他	12	10
計	317	365

全宅保証からのお知らせ

4月から官報公告掲載料金が変わります

廃業・退会等により全宅保証の会員資格を喪失した場合に、弁済業務保証金を取戻すための公告を行っていますが、消費税増税に伴い、4月から官報公告掲載料金が以下のとおり変更になります。

平成26年3月官報掲載分まで 1行 5,708円

平成26年4月官報掲載分から 1行 5,872円

※主に2行掲載(11,744円)となりますが、商号・住所等によっては3行以上となる場合があります。

II 研修・情報提供事業

研修業務も全宅保証の重要な業務で、宅建業法第64条の6で「取引主任者その他宅地建物取引業の業務に従事し、又は従事しようとする者に対する研修」が業務として規定されています。全宅保証の各地方本部は宅建協会と合同で研修を行っています。

このほか、本誌『リアルパートナー』やホームページを通じて、不動産取引に係る知識の情報提供業務を行っています。また、一般消費者を対象としたセミナー等も実施しています。



業務研修受講者のステッカー

III 保証事業

全宅保証は保証事業として、弁済事業と手付金等保全事業を行っています。

弁済事業とは、宅地建物取引業に関する取引で会員が負った債務[取引の相手方(お客様等)の債権]を、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等に弁済する業務です(詳しくは16ページ参照)。

手付金等保全事業には、手付金等保管制度と手付金保証制度の2つがあります。手付金等保管制度は、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を保管する制度です。全宅保証の手付金等保管制度書式ファイルの会員のみが利用可能で、保管料は無料となっています。手付金保証制度は、全宅保証の任意の制度で、会員が媒介(仲介)した物件について買主が支払った手付金の保証を行う制度です。

手付金等保管制度書式ファイル



手付金保証制度のご案内

IV 宅建取引健全育成事業

全宅保証は、宅建取引健全育成事業として、①宅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を、全宅連に委託して実施しています。



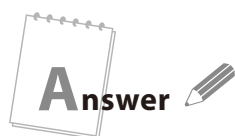
「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

共同住宅に係る共用部分等の容積率の特例措置のポイントと留意点

千葉 喬



容積率算定の際に、延べ面積の特例措置である容積率の不算入が適用されるか否かは、不動産取引実務、特に収益物件の取引では収支の面に大きく影響すると思います。マンション等の共同住宅の容積率不算入および最近の法令の改正等により、容積率不算入の特例が導入されたものがあれば教えてください。



1. 共同住宅の容積率不算入の特例

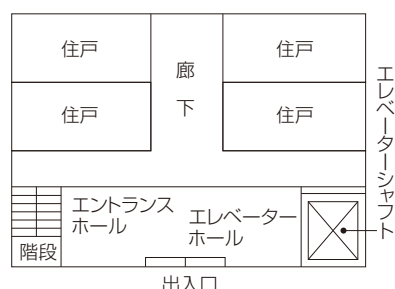
延べ面積とは、建築物の各階の床面積の合計ですが、建築物の階数や高さに関係なくすべての階の床面積を合計したものであり、建築基準法によって階数に算入されない階段室などの塔屋（ペントハウス）や地階の部分なども延べ面積に算入されます。

床面積の算定では、建築物の各階やその一部で壁、扉、シャッター、柱、手すり等の区画の中心線で囲まれた部分の水平投影面積によります。

この際に注意することは、ベランダ、バルコニー、屋外階段などは床面積に算入されません。ポーチやピロティは原則として不算入ですが、室内的用途に使用する部分は床面積に算入されます。また、エレベーターシャフトやパイプシャフトなどは各階の床面積に算入されます。

次に、建築基準法で定められている延べ面積の不算入の特例として重要なことは、第1に自動車車庫の不算入、第2に住宅の

●共用の廊下等の部分（イメージ図）



地下室の不算入の特例（これらの特例については2013年12月号参照）、第3にマンションなどの共同住宅の共用の廊下の用途に供する部分や階段の用途に供する部分の床面積については、

容積率の算出の際に建築物の延べ面積に算入されません。

ここで共用の廊下などの部分には、エントランスホール、エレベーターホールとして利用される部分や、階段にかわる車椅子用の傾斜路も含まれます（図参照）。また、エントランスホールで注意することは、ロビーや収納スペースとして区画された部分等の居住、執務、集会、娯楽その他の屋内的用途に供する部分は含みません。

なお、共同住宅の地下室において容積率不算入の対象となる共用部分のうち、住戸の利用のために専ら供されている地下室の部分は、容積率不算入の対象となりますので留意することです。たとえば、屋内階段、トランクルーム、廊下、エントランスホールなどが該当します（詳細は、平成6年6月29日・住街発74号を参照のこと）。

このように共同住宅の共用廊下や階段の不算入の特例は、容積率算定上の延べ面積には算入しないというもので、自動車車庫などの「5分の1」や住宅の地階の「3分の1」の特例と異なり、その限度とされている割合は設けられていないので、すべて不算入となります。

ところで一般のマンションは住居専用の単棟型であり、その実態に応じて管理規約を定めて管理されていますが、店舗や事務所が併設されている複合用途建築物のマンション、いわゆる「げたばきマンション」の共用の廊下等の部分の判断が問題となります。この判断のポイントは、まず、住戸のみ専用利用か、店舗、事務所等の非住戸のみ専用利用かを判断し、次に、住戸と非住戸の両方が利用しているかに分けて行うことです。

前者では、住戸のみ利用の場合は、そのすべての面積が容積率の不算入となり、非住戸のみ利用する場合は、共同住宅の共用の廊下等に該当しないため、そのすべての面積が容積率に算入されます。後者の場合は、住戸と非住戸の割合に応じて按分したうえでの共用廊下等の部分の面積が容積率に不算入となります（複合用途建築物の場合の共用の廊下等の部分の按分算定方法については省略します）。

2. 最近の法令改正による容積率不算入の特例

取引の実務では、最近の関係法令の改正等に注意しておくことは重要なことですので、上記に関係した法令については次号で掲載します。

木造住宅の構法② 外部仕上げ(屋根工事)

明海大学不動産学部教授 中城 康彦



屋根、外壁等の建物の外部に求められる基本的な性能として、防水性、耐火性、断熱性があります。さらに、耐久性や美観などもあり、建設時には経済性、利用時は維持管理の容易さも無視できません。現実の建物はこれらの組み合わせの中で現実的な材料と仕様を選択していきます。

ここでは建物の外部に求められるもっとも基本的な性能である防水性の観点から構法を理解します。また、同じ材料や仕様でも“納まり”によって手間が異なり、見た感じや工事費に影響がありますが、もっとも一般的な納まりを基本とします。

今号で屋根工事について、次号で外壁工事(外部建具工事)について解説します。

垂木、野地板、防水シート等について

垂木(たるき)の上に野地板(のじいた)を張ります。垂木は断面寸法に応じ、300mmから600mm程度の間隔で配置されますが、その上に野地板を敷き詰めることで、屋根面ができます。野地板の上に防水性のある防水シートを敷き詰めます。防水シートに穴を開けると防水性が低下してしまうので、穴を開けることは避けたいのですが、シートが動かないよう、野地板に打ち付けます。また、工事中に防水シートの上を職人が歩行する、資材を仮置きするなどによって、防水シートが破損する可能性があります。

仕上げ後は見えなくなってしまうのですが、そのようなことが起きないよう信頼のできる業者の選択と工事監理が重要となります。図では45mm×60mmの寸法の垂木が455mm間隔で並び(@455)、その上に厚さ15mm(t=15)の野地板が乗り、防水シートとしてアスファルトルーフィングを用いる場合を示しています。

防水シートの上に、屋根の仕上げ材を並べ固定します。釘などを打ち付けて固定することが多いのですが、ここでも釘穴から雨が漏らないように工夫します。釘穴が直接雨にさらされないよう仕上げ材の重なり部分で打ち付けることが一般的です。

瓦、棟、屋根勾配等について

伝統的な瓦で仕上げる場合は、瓦が滑り落ちないように、瓦棧(かわらざん)を設けた上で、それに引っ掛けるように瓦を設置することもあります。図では35mm×30mmの瓦棧を使った瓦葺のケースを示しています。

棟(むね)は異なる屋根勾配の屋根面がぶつかる部分で、雨仕舞(あまじまい)に特に注意します。伝統的には棟瓦(むねがわら)で棟に高さを持たせ、家の風格を出していましたが、今

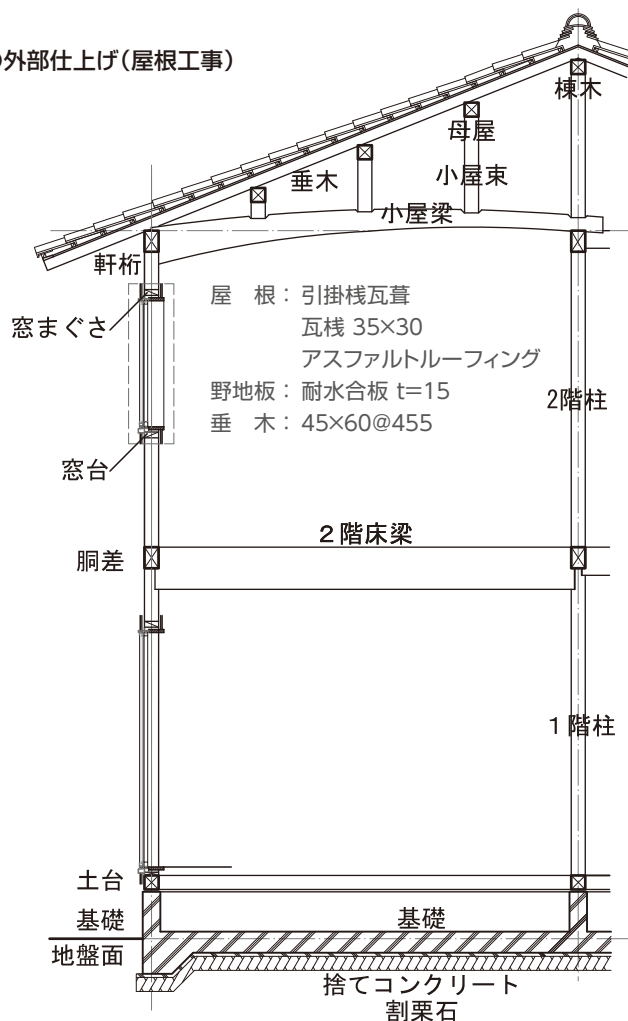
日の一般的な仕上げでは、防水性を確保する最低限の材料で仕上げます。

棟は高くなった部分で、その屋根裏部分は暖かい空気がたまりやすい場所となります。その空気を換気するための機能を棟部分に持たせることもありますが、換気はできるが雨は入らないようしなければならず、雨仕舞(あまじまい)に工夫が必要となります。

屋根勾配は仕上げ材料によって異なります。横殴りの雨や雨が雪によってせき止められた場合でも雨漏りしないようにしなければなりません、そのために必要な勾配が材料と工法によって違うからです。

屋根勾配が緩い場合は、小屋組(こやぐみ)に必要な木材の量が少なくてすみ、安価にできますが、見た目が貧相になってしまう可能性があります。高度経済成長期に大量供給された住宅はこの傾向があり、小屋組を組み直して重厚感のある建物にすることも考えられます。

●外部仕上げ(屋根工事)





「不動産の日」アンケートから 消費者の安心への期待が見える

リクルート住まい研究所 主任研究員 矢部 智仁

3分の2以上が中古住宅に保険を求める

昨年12月号の本稿で、“安心と安全の違い”について触れました。繰り返しの記述となりますが改めてその定義を示すと、安全とは「客観的に示すことが可能なこと」であり、安心とは「基準指標を満たしているか否かではなく“受け手がどう思うか”を示したこと」である、そのような違いがありますと記しました。

宅建業者が建設業の技術力を持ち合わせている場合は、取引の対象物件が安全であるかどうか、すなわち品質や性能について一定の基準を満たすか否かについて自らの技術に

よって説明力を発揮すべきですが、そうでない場合でも、第三者の調査がおよぶ限りにおいて事象を把握し、消費者に対して明確に伝達することを実践することで不安を取り除く、まさに安心を創造する大きな任務を負っているわけです。

全宅連・全宅保証が実施した「不動産の日アンケート—住宅の居住志向及び購買等に関する意識調査」(2013年11月)からは、現在の住宅市場におけるさまざまな消費者の意向を読み解くことができるわけですが、今回着目したのは「Q10 中古住宅の購入を考える場合、必要と思われるのはどれですか」という質問です。質問は4つの選択肢、「保険が付されていること」「履歴情報が残っていること」「保険や履歴情報が付されていなくても、とにかく価格が安いこと」「その他」からの複数回答となっています。

結果は図のようになりました。全体の3分の2以上の回答者が「保険が付されていること」を選択し、次いで「履歴情報が残っていること」を選択しています。一方で、一般的には中古住宅の購入は価格志向が強そうと言われるなか、「とにかく価格が安い」という回答は複数回答で18.8%でしかありませんでした。質問からは対象物件の程度（築年数や構造など）に関する前提が不明ではありますが、少なくとも消費者の不安の払しょく、つまり安心への期待が高いことを示す結果だとは言えそうです。

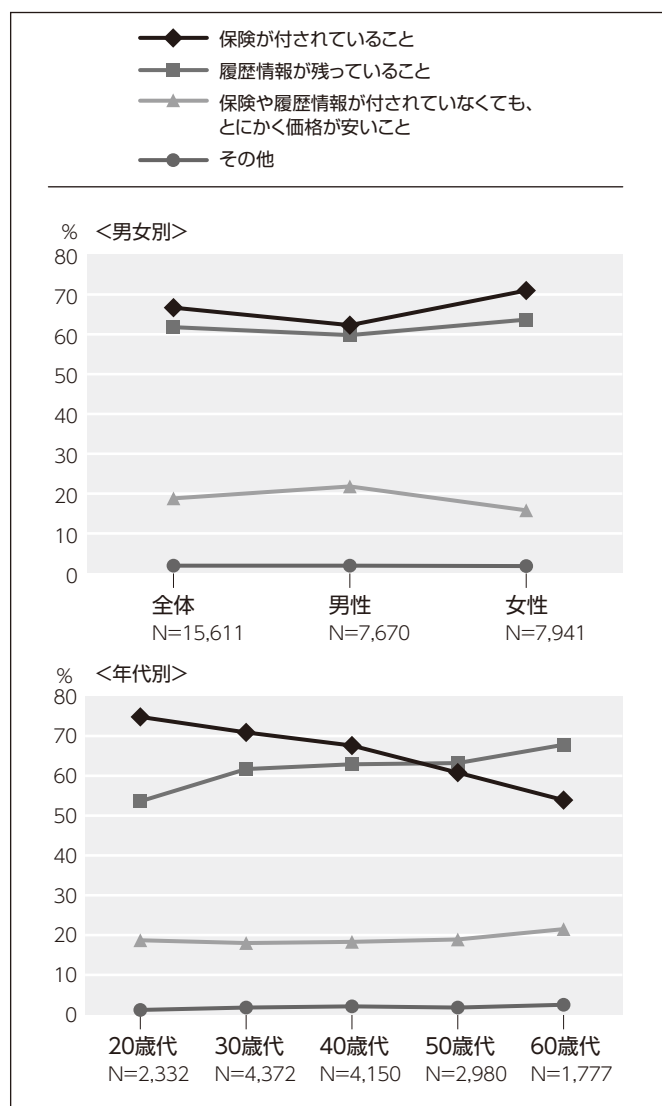
女性、若年層ほど保険への期待は高い

少し詳細に見ると、こうした安心への期待傾向は男性よりも女性に強いことも読み取れます。よく取引の交渉中は女性が主導権を握ると聞きますが、その観点からも保険の付与を意識高く取り組むことは販促上も重要な過程になってくるのではないかと考えられます。

さらに、保険と履歴の必要度をそれぞれ年代別でみると、保険の必要度は若年層ほど高い一方、履歴の必要度は年代が上がるほど高いという結果になっています。このことが何を示すかは推測を超えませんが、年長世代は人生経験を積む中で、何かあった場合のバックアップも大事にしつつ過去の「実績」を重視するというかもしれません。

いずれにしても、消費者の安心への期待は高いという認識を持つべきという示唆を与える結果です。情報開示への手間を惜しまず、バックアップをきちんと提示することは当たり前の行動となりそうです。

●中古住宅購入選考時に必要と思うこと



店舗考察

商売の基本に立ち返ろう

屋外広告士 高橋 芳文

店舗考察の連載は、今号が最後になります。今号では、商売の基本に立ち返ってみたいと思います。

商売繁盛3つのプロセス

まずは、商売の基本的な話からです。商売繁盛の基本、それは、シンプルに考えると3つのプロセスの繰り返しです。この3つのプロセスをうまく回していけば、商売は、必ずうまくいきます。

- ・ お店を知ってもらう。
- ・ 商品やサービスを購入してもらう。
- ・ 最^{ひいき}にしてもらう。

店舗考察の連載では、「お店を知ってもらう」「商品やサービスを購入してもらう」ということをお話してきました。その内容は、ある意味テクニカルなお話だったわけですが、それらの知識を知恵として生かすには、日々の地道な努力が必要です。

先に、この3つのプロセスをうまく回していけば、必ず商売はうまくいくとお話をしましたが、当初、このプロセスがうまく回り出し、途中から、お客様満足の品質が落ち、結果的に「最^{ひいき}にしてもらう」というプロセスを回すことができずに、常に「お店を知ってもらう」「商品やサービスを購入してもらう」という2つのプロセスしか回せないというケースも少なくありません。

その理由として例えば、「目の前の仕事が

忙しくなって、ひとつひとつの仕事の対

応が知らず知らずのうちに雑に

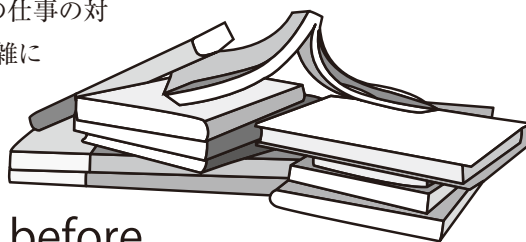
なってしまった」というよう

な経験は、ないでしょ

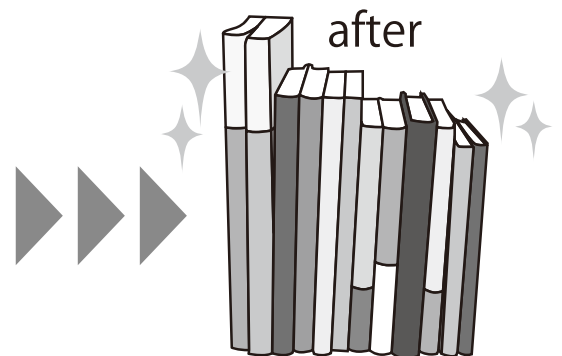
うか。このような経験は、

恥ずかしながら筆者に

もあります。



before



after

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/>



全宅保証の業務

苦情解決事例と弁済事例[平成25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」)の業務は、宅地建物取引業法(以下「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、今年度を実施した事例をいくつかご紹介しますので、ご参考にしていただければと思います。



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。

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、全宅保証定款第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代位弁済する業務です。

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

全宅保証の助言、指導で解決した案件も多い

外です(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(宅建業法第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、会員資格を失うと、1週間以内に営業保証金を供託しなければ宅地建物取引業を営むことはできなくなります(宅建業法第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のちも(認証決定時点ですで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5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：媒介

◆申出人は会員の媒介により土地を購入した。その後、申出人が建築を依頼している業者の土地調査により、当該土地の擁壁に構造欠陥があることが判明した。行政からも擁壁の是正工事を要求され、このままでは建築確認は出せないといわれた。申出人は会員と話し合いを行うも解決には至らなかったことから、擁壁工事に要する費用の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が解決金として100万円を支払うとの合意が成立し、合意内容が履行されたため、解決に至った。

解決事例2 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人は会員の媒介により新築戸建住宅の購入申込みを行い、会員に手付金として100万円を支払った。しかし、銀行ローンが不可となったことから会員にその旨を伝え、ローン特約による契約解除と手付金100万円の返還を求めた。ところが、会員が40万円しか返還しないことから、残り60万円の返還を求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が申出人に手付金の残金60万円の返還を確約し、申出人の銀行口座に30万円ずつを2回の合計60万円が振り込まれたため解決に至った。

解決事例3 申出人：借主 会員：媒介

◆申出人の息子が東京の大学に進学することとなり、インターネットで物件を見て会員を訪問した。会員から紹介された物件を内見することにし、会員に申込金として7万円を支払った。会員は現地には同行しないが、管理会社に連絡を入れておくとの話であった。しかし、申出人が物件を訪ねると鍵がかかっ

ており、管理会社に連絡したところ話は通っておらず、また、その物件は申込金を取らないように伝えてあると言われた。申出人は会員に連絡したうえで申込金の返還を求めたが、会員が申込金7万円を返還しないことから苦情解決申出を行った。

▽会員が申込金7万円の返還に同意し、全額返金がな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、会員に手付金として50万円を支払った。ところが、本件土地は会員の所有ではなく、さらに根抵当権の設定がなされていることを知った。申出人は契約時にそのような説明を受けていなかったことから、会員に対する不信感を理由に契約解除のうえ、支払済の手付金50万円の返還を求めて苦情解決申出を行った。▽申出人と会員との間で和解が成立し、会員から和解金として50万円が支払われたことから解決に至った。

解決事例5 申出人：買主 会員：売主

◆申出人は会員を売主として土地建物売買契約を締結し、会員に手付金として600万円を支払った。この建物には賃借人がいたことから、会員が期日までに退去させることとなっていた。ところが、期日を2回に渡って延長しても賃借人を退去させられないことから、会員に手付金600万円の返還を求めた。しかし、会員からは100万円しか返金されないことから、残る500万円の返還を求めて苦情解決申出を行った。▽会員が6回の分割払いで返還することとなり、合計500万円の全額が振り込まれたこと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：売主

◆申出人は会員を売主として収益マンションを7,500万円で購入する契約を締結し、代金全額を支払い、引き渡しを受けた。しかし、契約時には説明のなかった外壁の腐食・破損箇所からの雨漏りなど多数の補修が必要なことが判明したことから、その工事費用600万円の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽申出人・会員・媒介業者の3者間で和解が成立し、会員および媒介業者から和解金として合計220万円が支払われることとなり、その履行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：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、売買代金300万円を支払った。しかし、会員の営業担当者

がこの金員を費消してしまい、売主には渡らなかったことから、申出人は当該物件の引き渡しを受けることができなかった。そこで、会員に返還を求めたが会員が応じないことから、売買代金等の合計315万円の返還を求めて苦情解決申出を行った。
▽会員が申出人に売買代金等の合計315万円を支払うこととなり、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:買主 会員:売主

◆申出人は会員を売主として中古土地建物の売買契約を締結した。当該物件は会員が買付後2年を経過しており傷みが酷いため、会員が当該物件の修繕および庭のゴミなどを撤去することが購入条件であった。しかし、会員はその約定を履行しないことから苦情解決申出を行った。
▽会員が申出人に和解金として200万円を支払うこととなり、その支払いがなされたことが確認されたことから解決に至った。

解決事例9 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は会員を売主として中古土地建物の売買契約を締結し、代金全額を支払って、引き渡しを受けた。しかし、翌年になって雨漏りを発見したため会員に対処を求めたが、会員からは補修費用の一部を負担するとの回答であった。そこで、申出人は会員による補修費用全額の負担を求めて苦情解決申出を行った。
▽会員が当該物件の瑕疵補修を行うこととなり、補修工事を完了させたため解決に至った。

解決事例10 申出人:借主 会員:媒介

◆申出人は会員を媒介としてマンションの賃貸借契約を締結することとし、契約に先立ち、敷金として会員に25万円を渡した。しかし、当該物件の賃貸借契約書には「敷金なし」と明記されており、貸主にも渡っていないことが判明した。その後も会員から敷金25万円が返還されないことから苦情解決申出を行った。
▽会員が申出人から預かった敷金25万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11 申出人:買主 会員:媒介

◆申出人は会員の媒介で土地建物(店舗)を購入する契約を締結し、代金全額を支払って、引き渡しを受けた。しかし、隣人から本件建物の看板等の工作物が、隣人の所有地に越境しているとして撤去を求められ裁判となった。申出人は敗訴したが、契約時の重要事項説明では越境についての説明がな

かったことから、会員に媒介手数料の返還および撤去費用並びに弁護士費用の合計255万円の支払いを求めて苦情解決申出を行った。

▽会員が申出人に和解金として80万円を支払うことで和解が成立し、その支払いが確認されたことから解決に至った。

解決事例12 申出人:買主 会員:媒介

◆申出人は会員の媒介により別荘として本件土地建物を購入した。しかし、引き渡し後、重要事項説明書には「公営・特別負担金なし」との記載でありながら、水道組合より新規加入金65万円の支払いを求められた。申出人は説明不足であるとして、会員に水道組合への支払いを求めるも、会員がこれに応じないことから苦情解決申出を行った。
▽会員が水道組合へ新規加入金65万円を支払うことで合意し、その支払いが確認できたため解決に至った。

解決事例13 申出人:買主 会員:媒介

◆申出人は会員の媒介により土地を購入した。当初、境界確定を行ったうえで引き渡すこととなっていたが、未だに履行されていない。また、がけ条例の説明もなかったため、予定していた建物が建てられない状況に陥ったことから苦情解決申出を行った。
▽会員が境界確定を行ったほか、申出人の納得する対応がはかられたことから解決に至った。

解決事例14 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は会員を売主として中古土地建物の売買契約を締結した。契約では会員がハウスクリーニングを行い引き渡すことになっていたが、会員がこれを実施せず、その他にも物件状況確認書の記載とは異なる不具合と雨漏りが発見された。申出人は会員に対応を求めたが、会員が応じないことから苦情解決申出を行った。
▽申出人と会員との間で和解が成立し、和解金として会員から50万円、媒介業者から20万円が支払わ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

会員が借地権付建物を地権者の承諾なしで売却したことから申出人が地権者から提訴された事例

●事案の概要

平成19年3月、申出人は本件借地権付建物を会員から950万円で購入する契約を締結し、代金全額を支払い、所有権移転登記を受けた。ところが、平成21年5月になり、会員が土地所有者の土地賃借権譲渡の承諾を受けていなかったことから、申出人は土地所有者から建物の収去と土地の明け渡しを求めて提訴された。

平成23年9月、裁判で土地所有者の請求が認められ、申出人に建物の収去と土地の明け渡しを命じる判決が言い渡された。

そこで、申出人は本件売買契約に際して、会員が土地所有者より土地賃借権譲渡の許可を得ないことが原因で損害を受けたとして、損害金等の合計1,370万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950万円

申出人が土地所有者との裁判に敗訴したことにより、申出人が950万円で購入した建物の所有権と土地賃借権を喪失することが確定したことから、申出人には売買代金950万円の損害が発生したことが認められる。

よって、申出人が本件建物および土地賃借権の喪失により受けた損害である売買代金相当額950万円を認証と判断した。

認証事例2 申出人:売主 会員:媒介

ローン条項により白紙解除された契約の媒介手数料返還を求められた事例

●事案の概要

平成20年9月、申出人は会員の媒介により本件土地を1,450円で売却する契約を締結し、申出人は会員に媒介手数料として50万円を支払った。その後、買主が銀行融資を受けられなかったことから、本件売買契約はローン特約に基づき白紙解除となった。申出人は白紙解除にともない会員に媒介手数料50万円の返還を求めたが、申出人の再三の請求にも関わらず会員は返還しなかった。そこで、申出人は媒介手数料50万円の返還を求めて全宅保証に認証申出を行った。

●結論 認証50万円

本件売買契約については、買主の銀行融資が承認されなかったことにより白紙解除されたことが明らかである。ローン特約により契約が白紙解除となった以上、会員には手数料の返還義務がある。しかし、会員はすでに廃業しており、会員代表者も行方不明であることから50万円を認証と判断した。

認証事例3 申出人:買主 会員:売主

会員が合意解除後も手付金等を返還しないことから、その支払いを求められた事例

●事案の概要

平成23年2月、申出人は本件新築マンションを会員から1,200万円で購入する契約を締結し、会員に手付金として200万円を支払った。さらに同年7月、申出人は会員に対し中間金として300万円を支払った。その後、申出人は会員から再度中間金を支払うよう要求されたが、契約書に約定されていないことから応じなかった。

平成24年5月、契約が一向に進展しないことから、申出人は会員に対して本件契約を会員の債務不履行に基づき解除し、支払済金員500万円および違約金240万円の合計740万円の支払いを求める内容証明郵便を送付した。

会員は違約金240万円を除く500万円の返還を了承し、申出人に念書を差し入れるも、会員からは100万円が返還されただけであった。そこで、申出人は会員に支払った手付金・中間金の合計500万円から、返還された100万円を控除した400万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400万円

本件は、内容証明郵便や念書などから、建築工期が延長されたことを理由に申出人・会員間で契約解除が成立しており、会員も申出人から受領した500万円の返還を約している。会員は受領した金員の一部である100万円を申出人に返還していることから、会員自身も申出人への返還義務を認めているものである。

よって、申出人が会員に支払った手付金・中間金の合計500万円から、返還された100万円を控除した400万円を認証と判断した。

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)。

また、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