

RealPartner 2015 5

特集 各地で消費者セミナー開催

特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第2回) 板倉英則 不動産適正取引推進機構理事長

ハトマーク不動産シンポジウムを開催します

● 紙上研修 現場案内・重要事項説明の留意すべきポイント(第2回)

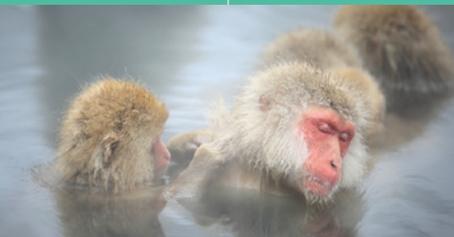
連載 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取り組み事例

不動産キャリアパーソン

で 検索



善光寺では数え年で7年に1度、前立本尊御開帳が行われる。今年はその年で、4月5日から5月31日まで



地獄谷野猿公苑で温泉に入るニホンザル。気持ちよさそう

地域の笑顔 in Japan

第3回 長野県



車山高原で見かけた笑顔の女の子



松本城は現存する五重六階の天守の中で日本最古の国宝の城。そんな松本市を紹介・アピールするミス松本2015(提供:松本商工会議所)

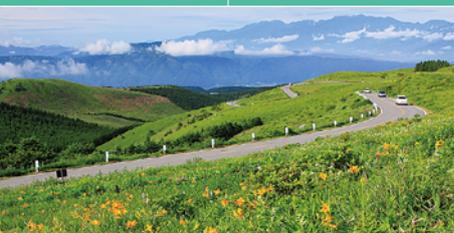


江戸時代から旨いと評判の信州そば。長野県のそば収穫量は全国2位(平成25年)



下諏訪観光宣伝大使。諏訪大社をはじめとした下諏訪の観光地、おすすめスポットを紹介(提供:下諏訪観光協会)

北アルプスからの伏流水を利用した安曇野のわさび田。長野県のわさびの生産量は全国1位(平成25年)



ピーナスラインは蓼科高原、白樺湖、車山高原、霧ヶ峰、美ヶ原などの高原の観光地を結ぶ



宅建法制の中でも 画期的な意義を有する改正



(一財)不動産適正取引推進機構理事長
板倉 英則

昨年の宅建業法改正により、宅建試験は、今年度から「宅地建物取引士資格試験」として実施されることとなりました。「取引主任者」から「取引士」への移行にあたりまして、全宅連(伊藤博会長)を始めその他の関係団体が長年にわたる継続的な要望活動に取り組まれ、これを受ける形で、国会の諸先生方のご尽力で、議員立法により、まことに手際よく一気呵成に実現していただいたもので、宅建法制の中でも、画期的な意義を有する改正であると、試験実施関係者一同厚く感謝申し上げている次第であります。

取引士は、宅地・建物の取引の専門家として、適切な助言、あるいは重要事項の説明を通じて、消費者が安心して、取引が行えるよう手助けする、重要な使命を負っています。そのために、常に最新の法令等を的確に把握するとともに、平素から、必要な知識の習得、実務能力の向上に努める必要があります。

当機構では、今回の改正にあわせて、重要事項の説明の勘所や不動産取引に係わる重要な留意点を「実務において注意したい法令上の制限と調査のポイント」「不動産売買トラブル防止の手引き」として新たにとりまとめ、法改正後の実務担当者の便宜に供することとしています。

また、取引士にふさわしい資質の向上を図る観点から、法定講習の充実が打ち出されています。取引士証の切り替え交付の円滑な実施に向けても必要な措置が講ぜられるとお聞きしています。

当機構では、取引士試験の開始にあたって、ホームページの一層の充実、スマホ向けのサイトの開設など、一層の利便の向上に努めます。取引士の試験の実施にあたっては、取引士にふさわしい試験内容となるよう努めるとともに、10月に第1回宅地建物取引士資格試験が整然と行われるよう、万全の体制で準備に努めます。

これまで50年続き、すっかり国民のみなさま方に定着してきた宅建試験ですが、取引士試験として衣替えする平成27年度が、文字通り、「宅地建物取引士・元年」となるよう、指定試験機関の重責を担う当機構としまして、関係団体のみなさま方と力を合わせて、全力で取り組んで参ります。

1 全宅連・全宅保証 平成27年度事業計画

全宅連 平成27年度事業計画

- I 不動産に関する調査研究・情報提供事業(公益事業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 不動産取引等啓発事業(公益事業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
 - 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. 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27年度事業計画

- 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]
 - 1. 苦情相談・苦情解決事業
 - ・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. 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
- II 法人管理**
 - 1. 総務
 - (1) 会員の入退会計画
 - (2) 入会促進
 - (3) 的確な業務処理の推進

(次ページに続く)

Contents May 2015

- 02 特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第2回)
板倉英則 不動産適正取引推進機構理事長
- 03 Topics
全宅連・全宅保証 平成27年度事業計画／全宅連策定書式等の改訂一宅地建物取引士への名称変更に対応／平成27年度税制改正関連法案が成立／全宅保証からのお知らせ「会員之証」が全面リニューアル
- 05 連載 vol.3 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取組み事例
- 06 連載 vol.21 不動産トラブル事例とその法的論点
- 07 連載 vol.73 知っていれば役立つ税務相談119番
- 08 Information ハトマーク不動産シンポジウムを開催します／「ハトマークサイト」と「不動産キャリアパーソン」朝日新聞全国版に広告掲載／リニューアルしたハトマークサイトのご活用を／不動産キャリアパーソン講座のご案内
- 10 連載 vol.22 これでわかる! 不動産登記簿の読み方
- 11 連載 vol.51 不動産の経済学
- 12 特集・各地で消費者セミナー開催／全宅連・全宅保証 消費者セミナー9月に開催決定
- 14 連載 vol.12 what's 地盤?

- 15 連載 vol.12 地域まちづくり活性化事例の紹介
- 16 Information 2 「一人暮らしに関する意識調査」結果／新刊27年度版 税金の解説書
- 17 連載 vol.44 知っておきたい! 建築基礎知識
- 18 連載 vol.43 基本を確実に! 宅地建物取引講座
- 19 紙上研修
現場案内・重要事項説明の留意すべきポイント[第2回目]
- 23 ハトマーク支援機構内に「ハトマーク宅建士会」設立へ!
- 24 宅建士スタートアップフォーラム開催

Realpartner 5月号

2015年5月10日発行 通巻第446号
発行／公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会
発行人／伊藤博 編集人／山上健一
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
TEL. 03-5821-8181(広報) FAX. 03-5821-8101
URL. <http://www.zentaku.or.jp/>

●本誌の表紙は2015年3月号から一都道府県をピックアップし、ハトマークグループ・ビジョンで目標に掲げている地域の笑顔とともに、街、産業、特産物、観光地、自然等を紹介しています。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。

(前ページから)

2. 財務

(1) 適正な財務運営の推進

3. 組織整備事業の推進

(1) 公益法人としての組織・運営体制の整備

(2) 宅建士への対応

(3) 全宅保証45周年、全宅連50周年記念式典の検討

Ⅲ 収益事業の実施

1. 全宅連会館の一部を賃貸する。

※詳細は全宅連・全宅保証ホームページをご参照ください。

◆ 全宅連 平成27年度事業計画 [URL http://www.zentaku.or.jp/disclosure/pdf/h27/activities_plan27.pdf](http://www.zentaku.or.jp/disclosure/pdf/h27/activities_plan27.pdf)

◆ 全宅保証 平成27年度事業計画 [URL http://www.hosyo.or.jp/hosho/hosho_09_keikaku_h27.pdf](http://www.hosyo.or.jp/hosho/hosho_09_keikaku_h27.pdf)

2 全宅連策定書式等の改訂について 宅地建物取引士への名称変更に対応しました

「宅地建物取引士」への名称変更等を主な内容とする改正宅建業法が、4月1日に施行されました。

本改正に伴い、全宅連ホームページ・会員専用ページ「書式のダウンロード」に掲載しています重要事項説明書、契約書等の各種書式については、4月1日から「宅地建物取引士」

に改訂しました。会員各位におかれましては、改訂書式をダウンロードしてご利用ください(各種書式をすでにダウンロードしてご利用の方は、「宅地建物取引主任者」の箇所を「宅地建物取引士」に変更してください)。

3 平成27年度税制改正関連法案が 成立しました

平成27年度税制改正関連法案が3月31日に成立し、4月1日に施行されました。不動産税制関連のうち、主なものは以下のとおりです。

- 住宅取得資金等贈与に係る贈与税非課税制度の延長および拡充
- 中古住宅の買取再販に係る特例措置の創設
- 特定の事業用資産の買換特例措置の延長
- 住宅ローン減税、すまい給付金等の適用期限の延伸
- 各種特例措置の適用期限延長
- ・住宅用家屋の所有権移転登記等に係る登録免許税の

軽減措置

- ・土地の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減措置
- ・不動産取得税に係る軽減措置
- ・土地に係る固定資産税の税負担の負担調整措置
- ・住宅取得資金等に係る相続時精算課税制度の特例措置
- ・特定宅地造成事業等に係る土地等の譲渡所得の1,500万円特別控除

詳しくは、国土交通省ホームページ「平成27年度税制改正」をご参照ください。

◆国土交通省・平成27年度税制改正 [URL http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_003581.html](http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_003581.html)

4 会員のみなさまへ全宅保証からのお知らせ 「会員之証」が全面リニューアルされます!

全宅保証では、「会員之証」を全面リニューアルすることを決定しています。

新しい「会員之証」は、平成27年度中に製作され、会員の本店事務所および従たる事務所に送付されることになります。

つきましては、全宅保証にお届けの所在地に「会員之証」が届きますので、各事務所の移転や商号・代表者等の

変更があった場合には、速やかに所属本部あてに届出を行ってください。

なお、全宅保証ホームページ(<http://www.hosyo.or.jp>)の「会員専用ページ」に「会員名簿登録事項変更届」が掲載されていますので、プリントアウトしてご利用ください。

※「会員専用ページ」の利用には、ユーザー名(zentaku)とパスワード(zentaku)の入力が必要です。

株式会社MYROOM (長野県)

空き店舗をマッチング・仲介 地域に新たな住人を呼び込み活性化



倉石社長

建物の老朽化や店主の高齢化などにより、空き店舗・空き倉庫が目立つようになった長野県長野市の善光寺門前町に新たな住人を呼び込み、同エリアの活性化に尽力しているのが(株)MYROOM(長野県長野市、代表取締役:倉石智典氏)です。

空き家見学会の運営メンバー・案内役

倉石社長は、地元で活動するクリエイター集団・ナノグラフィカが月に1度行っている空き家見学会の運営メンバーの1人として、案内役を務めています。見学会には同地域で事務所を開きたいクリエイターなどが集まり、地元で生まれ育った倉石氏が、細い路地などを歩きながら空き家を案内します。個別の空き家が以前はどういった用途で使われていたのか、どんな人がどう暮らしていたのかについて説明し、参加者に、そこでの具体的な暮らしや仕事のイメージを膨らませてもらっています。

見学会を経て、空き店舗への入居希望者をマッチング・仲介するのも、倉石社長の役割です。

一般的な賃貸物件の場合と異なり、リノベーション工事は入居者の負担で行うことになります。「入居希望者にどういった使い方・暮らし方がしたいのかをヒアリングし、適した空間をマッチングします。テナントに初期投資してもらう方が、優良な入居者を確保できます」(倉石社長)。つまり、所有と利用を分離することで、地域に長く根付いてきた建物に再び命を吹込んでいくのです。

倉石社長は、入居者募集に当たっては、「『この物件には、こういう人に入居してもらいたい』という視点が大切」と考えています。つまり、このまち全体の“大家さん”のような気持ちになって、まちの活性化のためにどういった入居者がいいのかを考えているのです。

再生事例は4年で約60件、市外県外からの転入が約7割

また、新しい入居者が地域に溶込んでいけるよう、ナノグラフィカがさまざまなイベントを実施、後方支援しています。そうすることで、まちに溶込んだ人を増やし、また新たな移住・開業希望者を呼び込む循環が生まれます。この取組みによる空き店舗の再生事例は、スタートから4年で約60件になり、ノウハウも集積されました。市外県外からの転入が約7割と、地域の中に新住民を迎え入れる土壌も確実に育っています。

物件の仕入れから調査、リノベーション工事、引き渡しで完結するのではなく、まちの再生・活性化に寄与するのがこの取組みのポイント。この事業について倉石社長は、「空き店舗を上手に使ってもらい、それを見て当地で開業したいと思う人が増えるという循環をマネジメントしています。デザインや設計だけでなく、物件の仕入れ・入居後のケア・近隣住民との関係といったさまざまな側面が重要。地域ごとに状況が違うため、マニュアル化できるものではありませんが、地域に密着している不動産会社こそが活躍できる場でもあります」と、笑顔で語りました。

月に1度行っている空き家見学会の様子



ハトマークグループ 10年後の理想の姿



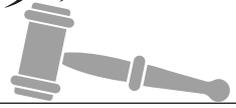
私たち、ハトマークグループは、みんなを笑顔にするために、地域に寄り添い、生活サポートのパートナーになることを目指します。

編集/全宅連不動産総合研究所 協力/不動産流通研究所



中古マンションを購入したが フローリング工事不可の不告知でトラブル

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

中古マンションを購入した買主が、階下住人の反対でフローリングへの変更工事ができず、業者に対して損失補償等を要求。売買契約を解除し、解決金250万円で和解。

◆ 法的視点からの分析

i リフォーム等の工事は管理組合や管理会社に確認

中古マンションでは、たとえ売買契約の前提条件として専用部分内の工事の可能性が明言されていなかったとしても、買主が将来的にリフォーム等の工事を行う可能性が高いことが想定されます。そして、マンション等の区分所有建物では、専有部分内の工事であっても、建物の躯体構造への影響や、工事期間中の隣接住民の生活への影響等を考慮し、管理規約等によって、工事内容を制限したり、一定の手続きを要するとしていることが一般的です。売買契約の際には、その点について管理組合や管理会社に確認をして説明しておくことが必要となります。本件でも、媒介業者Zは、管理会社を通じて規約上の制限は材質のみであることを確認しています。

ii 他に工事阻害要因がある場合

しかし実際の工事に当たっては、管理規約等による制約とは別に、その工事によって直接影響を受ける隣接物件の所有者等とのトラブルが生じないようにそれらの者の同意等を得ることが通常です。本件では階下住民からの強硬な反対により当該工事を断念したという事実を自ら経験しながら、その旨を告げなかった売主業者Yは、宅建業法47条なども視野にいたれた告知義務違反と評価されるところです。一方、媒介業者は、通常はそのような事実を認識しえないことから、直ちに説明義務違反となるわけではありません。この事案の概要からは不明ですが、本件では、Yが工事を断念したという事実を、Zが容易に認識し得たとの判断があったのかもしれませんが。

iii まとめ

近時中古物件の流通の活性化が求められている中で、宅建業者においては、このような中古マンション特有の問題にも気をつけなければなりません。

管理規約等の確認はもちろん、現実には工事に對する阻害要因を認識しうるのであれば、その点も含め、説明内容を検証することが大切です。

(1) 事案の概要

買主Xは平成18年6月、中古マンションを媒介業者Zを介して、売主業者Yから購入し7月に引渡しを受けた。Xは同月、階下住人宅にフローリングへの変更工事の予定を告げに行ったところ、同住人から強硬な反対を受けて、そこで初めて、Yも同住人からフローリング工事に反対され断念した経緯があることを知った。

その後、8月に再度Xは、YとZを伴って同住人を訪問したが、却って同住人の怒りは増幅し、もはや、フローリング工事の可否に関係なく、入居できないとの結論に至った。Xは、Yに対して、売買契約の解除、回復費用の負担（購入時諸費用、登記費用など）、契約解除に伴う損失の補填を要求した。これに対してYは、階下住民からフローリング工事を断られたことを告知しなかったことは認めたが、フローリングに変更することがXの購入条件であることを知らされていなかったと主張、物件を買戻すことは同意するが、原状回復諸費用については、Zと分担して負担すべきものだと主張した。一方、Zは、マンション管理会社の重要事項調査書にはフローリング施工について床材の品質に条件があることのみ記載され、重要事項説明時にYの社員に特に引き継ぐべき事項の有無を確認したところ、「特に無し」との回答であったため、購入条件について問題ないと判断したと主張し、紛争になった。

(2) 事案の経過

委員3名により4回の調整を行った。XはYに対しては、階下住人がフローリング工事に反対している事実を告知しなかったことに関し、売買契約の解除、登記費用の負担等を要求し、Zに対しては媒介手数料の返還を要求した。これに対してYは、契約の白紙撤回とそれに伴う原状回復費用等として200万円程度の支払には応ずるが、Zと折半すべきと主張した。一方、Zは、Xに対して媒介手数料を返還することは了解するが、Yに対しては、原状回復費用は負担割合をZとYで20:80とすべきであると主張した。

(3) 和解の内容

委員は再検討を要請し、Yは原状回復費用の負担割合を問題としZとの折半を主張、金額については委員に委ねるとした。Zは媒介手数料に関し、委員から報酬は成約できなければゼロとの説明を受け、負担割合については委員の判断に委ねるとした。委員は、①解決金は250万円、②Y・Z間の負担割合は50:50を提示、3者がこれを受け入れたため和解が成立した。

賃貸経営における民事信託の有効性

Q 賃貸経営をしている大家Aさんは、自分が亡くなった後のマンション経営で悩んでいた時、友人に「民事信託」を勧められました。平成19年に信託法の改正があり、今注目の民事信託ですが、どんな制度でしょうか？

マンション等大型の賃貸用不動産を個人が共有により取得すると、その財産の管理や建替、売却等について共有者全員の意味の一致が必要となり、迅速な処分・運営が困難となります。また、Aさんが生前に認知症等になり意思能力がなくなると、ご自身で財産管理ができなくなってしまいます。このように、高齢であるAさんには、マンション等の財産管理が困難となる要因が複数存在します。

自由度が高く、裁量が広い民事信託

民事信託の場合、マンションの所有者をAさん(委託者)からBさん(受託者)へ移し、Bさんが自らの意思により管理運営を行い、家賃はAさんでもBさんでもないCさん(受益者)が得る等の契約を自由に行うことができます。税法上は、Cさんが、委託者であるAさんにマンション購入の対価を支払わない場合、CさんはAさんからマンションを贈与されたものとして、Cさんに贈与税が課されます。

また、Aさんが認知症等になってしまい意思能力を失ってしまった場合、後見制度により後見人がAさんに代わって財産を管理することになります。しかし、後見人の権限は相当限られたものであり、特に財産処分については厳しく制限されています。民事信託は後見制度と比較して、受託者の裁量が広いので、共有不動産などの今後の財産管理の方法として注目されています。以下、法人利用と民事信託を比較して、民事信託の利点を炙りだしたいと思います。

○法人利用(建物所有会社、サブリース方式)との比較

法人利用と民事信託の共通点は、Aさんが認知症等になり意思能力を欠いた場合、Aさんから財産が切り離され、法人または受託者に帰属しているため財産の処分等が容易である点です。また、Aさんが亡くなった場合も法人は存続し、相続人はその株式を相続することになります。

法人利用による節税のメリットは、次の2点です。1つ目のメリットは、累進課税により高い限界税率が適用される個人と比較して、法人税は原則一律であるため、所得税率と比較して低い税率が適用できるという点です。2つ目のメリットは、法人か

ら家族等に給料を支払うことにより、所得の分散を図ることができ、また各人についても給与所得控除を受けることもできます。

実際に利用されている法人は、主に次の2種類です。

(1)建物所有会社法人

Aさん個人が所有している建物を法人に売却、あるいは法人が建物を建築します。法人が建物を所有しているため家賃収入を法人で計上します。法人からAさんに地代が払われます。借地権発生による問題を、借地権を発生させないことにより回避するために「無償返還の届出」を提出する必要があります。

(2)サブリース会社

個人が所有物件を法人に一括で貸付け、法人は管理手数料を収益とし、個人は、これを差し引いた後の賃料を受取るという方法です。個人は法人に対する管理手数料を必要経費に算入することができ、その分節税ができます。

民事信託と比較すべきは「(2)サブリース会社」です。受託者や会社がマンション等の管理運営を行っていることが共通しています。しかし、サブリース会社はマンション等を所有しておらず、Aさんの所有が継続しています。他方、民事信託ではマンション等の所有権が受託者に移転します。また、サブリース会社の株主は、会社の業務を決定することができます。一方、民事信託では委託者が一度信託すると、後の手続は受託者に一任されます。

以上のように民事信託とサブリース会社の違いは、①所有関係と、②当初の持ち主との関係、にあります。すなわち、①民事信託では所有権が移転しますが、サブリース会社は所有権が移転しませんし、②民事信託では委託者が信託をした後は、受託者の意思決定に口出しできませんが、サブリース会社は株主として会社の意思決定に参加することができます。

民事信託は以上のような当初の持ち主と受託者との関係を有するため、自由度の高い制度となっています。Aさんが将来認知症になった場合に備えて、財産管理能力が高い長男Bさんを受託者にし、Aさんを委託者兼受益者に設定することもできます。なお、この場合には受益権の移転がないので、通常の所得税となり、Aさんに贈与税の課税はありません。

(一社)全国賃貸不動産管理業協会は平成26年度から相続に伴う対応の一環として、民事信託の検討をしているようです。民事信託は個人所有でも法人所有でもなし得ない財産の管理を受託者に移転できる画期的な制度で、賃貸不動産の管理に非常に向いています。今後ますますの活用が期待されます。



1 ハトマーク不動産シンポジウムを開催します

講師の岸氏



全宅連は、(一社)全国賃貸不動産管理業協会との共催で、「クローズアップ 空き家・相続対策と不動産管理～これからの不動産市場と管理のあり方を考える～」を右記の日程で開催します。

当日は、慶應義塾大学大学院教授の岸博幸氏を講師に招き、「日本経済とこれからの不動産市場」と題して、少子高齢化・人口減少を背景とした日本経済から見た不動産市場の動向等をお話しいただきます。

また、明海大学不動産学部長の中城康彦氏がコーディネーターとなって、全国的な問題である「空き家」対策、改正後の相続事情等を踏まえた不動産管理のあり方・役割等についてのパネルディスカッションを行います。

入場無料、定員400名(定員になり次第締切)。下記HPで申込用紙をダウンロードして、FAXでお申込みください。

ハトマーク不動産シンポジウム概要

日時：平成27年6月30日(火)

開場：12時45分～ 開演：13時15分～15時

場所：ホテルニューオータニ「芙蓉」の間

〒102-8578 東京都千代田区紀尾井町4-1

申込み www.chinkan.jp/about/info.html#181

※申込用紙をダウンロードして、FAXでお申込みください。

2 「ハトマークサイト」と「不動産キャリアパーソン」朝日新聞全国版に広告掲載

朝日新聞全国版(平成27年3月19日)に広告を掲載し、「ハトマークサイト」と「不動産キャリアパーソン」の全国規模での認知度向上を図りました。

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



3 リニューアルしたハトマークサイトをぜひご活用ください!



昨年末のリニューアル後、検索回数4倍、ページビュー数も大幅増!

「地図から検索」「バス停検索」「学区検索」「田舎暮らし物件検索」「マッチングメール機能」「おすすめ物件表示」「物件周辺地図表示」等の各種検索機能を充実させ、より見やすい画面構成にしています。

地図から検索



スマートフォンサイト好調! 約半数の方がスマートフォンから検索

検索画面操作性アップ、検索条件・検討中リストのPC同期機能追加、QRコード表示機能対応等、スマートフォンへの対応も充実しています。



ここにしかない情報がここに!

ハトマークサイトB to B

【新機能】ハトマークサイトB to B(会員間流通)の物件数も順調に増加中、現在約10万件登録されています。

ハトマークサイト登録システム利用会員の方で、
・客付け可能物件をお探しの方は、ハトマークサイト登録・検索システムの ① **会員間検索** から物件をさがすことができます。
・客付けしてほしい物件がある方は ② **物件管理** から登録することができます。





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

今回は、最終の第6編の紹介です。

不動産キャリアパーソン講座テキスト 【第6編：その他知識】の内容

第6編は、4章仕立てとなり、不動産取引に関連したその他の知識について解説しています。

まず第1章では、賃貸管理に関する基礎知識として、賃貸不動産の管理とは何か、その役割と重要性、管理する上での心構え、管理業務の内容、媒介と管理の相違や宅建業者が管理を行うことの意義について解説されています。

続く第2章では、建築の基礎知識について、建築物とは何か、建物の形質や種別にはどのようなものがあるか、木質や鉄骨、鉄筋コンクリートなどの建物の構造、宅地としての土地に関する基礎知識、地盤について記されています。

第3章では、リフォームの基礎知識として、リフォームの目的や種類、リフォーム工事の分類、点検から契約に至るまでのリフォーム工事に関する業務の流れ、リフォームの減税制度や融資措置などの解説となっています。

最終の第4章では、不動産業および建設業関係のその他参考法令について、それぞれの法令の趣旨や目的、宅建業者としての留意点について解説されています。

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)

大きく6つの編で構成された『不動産キャリアパーソン講座』。全宅連では、不動産業界全体の発展を見据えた上で、会員のみならずの資質向上はもちろんのこと、一般消費者等の今後の不動産取引に関する知識の啓発を図っていきます。

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

全国に広がる安心と信頼の 『不動産キャリアパーソン®』

このステッカーは、消費者へ安心安全な取引を提供する不動産キャリアパーソン資格登録者を社会全体にPRするものです。

あなたが選ばれる、信頼の目印『不動産キャリアパーソンステッカー』の店頭貼付にご協力をお願いします。

受講者の声

登録後の アフターフォローもある

リアルティクス
幸田 茂実さん(徳島県)

◆受講のきっかけ
宅建協会からの配送物にあったパンフレットを見て受講しようと思いました。

◆受講した感想
業務全般について体系立てて学ぶことがなかったので受けてみて大変よかった。物件調査から、重要事項、契約、賃貸に至るまで、市販の教科書と違って日常の業務に沿っていて、改善点にも気づき、役に立ちました。登録後のアフターフォローもされていていい企画ですので、他の人にも勧めています。

学習していくうちに モチベーションが上がる

明海大学
立川 雄大さん(神奈川県)

◆受講のきっかけ
大学に据え置きされていたパンフレットを見て知り、宅地建物取引士取得へ向けたステップアップのために受講しようと思いました。

◆受講した感想
テキストが届いた時は、その厚さに驚きましたが、学習していくうちにモチベーションも上がっていきました。家業が不動産業を営んでいるので、不動産業に関連するいろいろな資格を取得し、いずれは良き後継者になればと思います。

受講者の声 随時募集中!

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

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

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

登記の効力(その1) 対抗力とは?

前回、「売買契約などの取引当事者は、なぜ登記申請をするのか」という素朴な疑問について取り上げました。そして、権利に関する登記には「対抗力」という効力があり、権利の登記は、この対抗力の取得を目的として当該登記申請が促進される(対抗要件主義)、つまり、「取引当事者(とくに、買主や抵当権者)は、対抗力という登記の効力を得たいがために、登記申請をするのだ」とお話ししました。今回は、「対抗力」について詳しく説明します。

事案

土地の購入を検討している人が、当該土地の登記事項証明書を取得してみたところ、図表1(登記事項証明書の一例)のような記録があったとします。今後、その人が、不動産を買った場合や不動産を担保に銀行から融資を受けた場合、法律上の義務がないにもかかわらず、通常はすぐ登記(所有権移転登記・抵当権設定登記)を申請します。これはなぜかという、「登記をすることで対抗力が得られるから」と聞きました。この「対抗力」とはいったい何ですか。具体例を挙げて教えてください。

詐欺、強迫、不法占拠者、不法行為者には登記がなくても対抗可

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」をいいます(民177条参照 ※1)。

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(※2)、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(不動産登記法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。

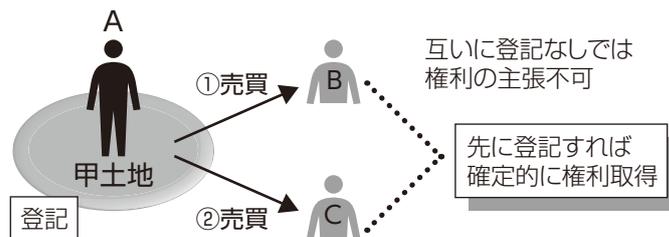
※1 不動産に関する物権の得喪及び変更は、不動産登記法その他の登記に関する法律の定めるところに従いその登記をしなければ、第三者に対抗することができない。(民177条)。

※2 このような場合を「二重譲渡」といいます。

図表1●登記事項証明書の一例(イメージ)

表題部 (土地の表示)		調製	不動産番号
東京都※※※※一丁目123		空白	0123456789011
地図番号	空白	筆界特定	空白
所在 ※※※※一丁目		空白	
① 地番	② 地目	③ 地積 m ²	原因及びその日付【登記の日付】
123番	宅地	100 86	
権利部 (甲区) (所有権に関する事項)			
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	権利者その他の事項
1	所有権移転	平成26年2月3日 第2000号	原因 平成26年2月3日売買 所有者 (住所省略) (氏名省略)
2	所有権移転	平成27年1月30日 第1000号	原因 平成27年1月30日売買 所有者 (住所省略) A

図表2●二重譲渡と権利取得



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) ②⑧…好意を持たれる5つの事項

私達は誰もが、人間に関して「好き嫌い」の感情を持ちます。もちろん、その程度には違いがあり、相対的にそうした感情が小さい人は「誰とでも分け隔てなく付き合う人だ」と言われ、反対に大きい人は「好き嫌いの激しい人だ」と言われることが多くなるでしょう。いずれにしても人間である以上、「好き嫌い」の感情を完全になくすことは、なかなか難しいことです。

好き嫌いはビジネスにも影響する

「好き嫌い」が内心に止まっていればよいのですが、実際にはビジネスにも影響することがあります。例えば、ある人が車を購入しようとしているときに、車のセールスマンを「誠意のある好青年である」と評価する場合と、「何となく生意気だ」と感じている場合とで、購入判断が違ってくることがあります。会社の重要人事でも、公平を心がけるにしても、最後は社長や人事権者の「好み」に左右される場合もあるでしょう。学術研究においても、人は自分が好意を感じている知人に対して、同意を与え易い傾向があることが示されています。

そうであれば、私達が人生を生きていくうえで、他人から「好意」を持たれるようにした方が、いろいろな意味で快適に暮らすことができそうです。米国アリゾナ州立大学のロバート・B・チャルディーニ教授は、人からの好意を高める方法を、①身体的魅力、②類似性、③称賛、④親密性、⑤連合、の5つの事項にまとめています*。

いずれも誰もが思い当たる節があることだと思います。「身体的魅力」に関して言えば、好みの違いがあるにしても、見た目が良い異性は、一般的には好感を持たれる傾向があるのは否定できないところでしょう。また、きりっとした顔立ちの人物を見ると、何となく知性が高く、しっかりしているのではないかと感じ、それがさらに好感や信頼感につながる場合があります。

「類似性」は、自分と何らかの意味で共通点があることを意味します。同郷であったり、同じ学校の卒業生だったり、育った家庭環境が似ているといったことがある場合、私達は親近感を抱くとともに、相手に好意を持つ傾向があります。

「称賛」は文字通り、褒めてもらうことです。自分のことを称えてもらえると、嬉しく感じるのはごく自然なことです。それがたとえ、お世辞であっても、よほど見え見えでない限り

は、嬉しく思う人は多いはずで、自分のことを褒めてくれた人に対して、好意を感じるのも無理からぬことです。

「親密性」は、人やモノとの接触を繰り返すことによって生じるものです。最初は「嫌なやつだ」と思っている、何度か会って話すうちに親しくなることはよくある話です。また、共通の目的や共通の敵をつくることによって、仲間意識が高まります。

「連合」は、あるものとあるもの(こと)が結び付けられることによって、人があるものに対して持つ印象が変わることを意味します。シャンプーの宣伝に髪の毛のきれいな女性が登場すると、それにひきずられて、そのシャンプーにまでよいイメージが残るようなことです。また、有名なスポーツ選手がスーツの広告に出た場合も、同様な効果を期待できるでしょう。

こうした人間の性質は、ビジネスにも大いに活用することができます。重要な交渉に際しては、よいスーツやネクタイなどを着用して「身体的魅力」を向上させることが考えられます。会話の中で、お互いの共通点を見出したり、相手の良いところを素直に褒めたりすることを心がけることも大切です。商品販売に「連合」を活用することも重要です。ただ、自分と有名人を無理に「連合」させようとすると、反発を招くこともあるので、留意する必要があります。

*ロバート・B・チャルディーニ著「影響力の武器」(誠信書房)

●無理な「連合」には、ご注意ください!

僕は、有名な俳優のTさんとはすごく親しいんだ!
(内心:連合で好意を高めよう)

Tさんと親しいのはいいけど、単なる自慢じゃないかしら? そもそも本当かしら?



各地で消費者セミナー開催 ハトマークファンが増える

都道府県宅建協会は、消費者のみなさまを対象にしたセミナーを開催しています。

このほど開催された消費者セミナーの様子をレポートします。

各会場ともに多くの人にご来場いただき、ハトマークファンになってくださった方々が増えたことだと思われま

熊本県宅建協会 しあわせ発見フォーラム2014 林修先生講演「いつやるか？ 今でしょ!!」

熊本県宅建協会は2月18日に、「しあわせ発見フォーラム2014」を開催しました。同フォーラムは、不動産取引の正しい知識や宅建協会の社会的役割・活動内容を周知することを目的としたもので、今回で8回目を迎えました。

今回の講師として、テレビで見ない日がないというほどの超人気者、東進ハイスクール・東進衛星予備校・現代文講師・林修先生を招いたところ、1,300人の招待に対し応募が殺到、抽選となりました。

セミナーの様子

司会はタレントの松村奈央さんで、西釜博文会長の挨拶で始まりました。西釜会長は、4月1日から業法改正で改称になる「宅地建物取引士」について、「宅建業の社会的地位を向上するため、不動産の専門家として安心安全な取引を確保し、信頼性・知識・能力の維持向上に、より一層の努力をしていきます」



講師の林先生



西釜会長が挨拶

と、挨拶しました。

林先生は会場入口から登場、来場者席の横を通る際には大歓声と拍手に包まれました。講演では、最初からジョークが飛び出し、会場の雰囲気が一気に和み、熊本ならではの地方の話を含み込みながら、林先生の巧みな話術に引き込まれていきました。また、教育や仕事などについて、ホワイトボードを使用し分かりやすく説明し、「いつやるか？今でしょ!!」という名言が出ると、会場は笑いに包まれ、90分間の講演はあっという間に終了しました。

活動の充実を図るために実施しているアンケートには、来場者の半数以上の方々にご協力をいただきました。

福井県宅建協会 不動産セミナー 北村弁護士が「生活の中の法律」を講演

福井県宅建協会は3月9日に、平成26年度2回目になる不動産セミナーを、テレビでもお馴染みの北村晴男弁護士を講師に招いて開催しました。協会ホームページや新聞広告、テレビなどで広く参加を呼び掛けたところ、平日・悪天候にもかかわらず、約500名がご来場されました。

セミナー冒頭で加藤信一会長が、「協会が実施する事業を通して不動産業界のさらなる社会的地位の向上に努めるとともに、みなさまに愛される協会でありたい」と挨拶しました。

その後、北村弁護士が「生活の中の法律～不

加藤会長が挨拶



動産を含めた日常トラブルでの合理的対処法～」と題し、最近の民事裁判の判例等について説明しました。北村

弁護士はジョークを交えながらテレビ番組の収録裏話や共演者とのエピソードを次々と披露し、来場者の笑いを誘っていました。講演が終わりに近づく、「不動産についての相談は、お近くの宅建協会の会員企業に加え、東京の私の事務所でも受付けています」と呼びかけ、最後まで会場を沸かしていました。

セミナー終了後、北村弁護士の誕生日が翌日であることから、サプライズとして花束をプレゼントすると、「北陸新幹線の福井延伸後に、またお会いしたい」と話して講演を締めくくりました。



講師の北村弁護士

高知県宅建協会 消費者セミナー 石原良純さん、麻木久仁子さんが講演

高知県宅建協会は2月26日に、消費者セミナーを開催しました。会報や協会ホームページ、地元新聞での広告掲載等で広く参加を呼びかけたところ、過去最高となる350名を超える方々が来場されました。

セミナー冒頭で山下徳隆会長が、セミナーを通じての不動産関連の情報提供や不動産無料相談所の設置・開催日、事業内容等の紹介を行い、「公益法人として社会に貢献する宅建協会と、健全にそして誠実に取り組んでいる宅建業者を身近な存在として、多くの方々にご利用してください」と挨拶しました。

その後、講演に移り、石原良純さんが気象予報の専門家と



セミナーの様子

して、日常生活と密接に関係する気象情報や記憶に残る自然災害などの話を軸に、災害に備える暮らし、エコへの取り組みなど豊かで安全な住生活を送るための課題などについて、石原さん本人の実体験を踏まえて語りました。また、父の石原慎太郎さんや兄弟との思い出など、楽しいエピソードも交えて家族との絆についても触れ、来場者は熱心に耳を傾けていました。

続いて、タレントの麻木久仁子さんが講演し、年齢を重ねる中で体験して感じた仕事の話や、人との繋がり大切さ、また家族と暮らす住まいのありがたさなど、会場とのやりとりを交えて軽快ながらも温かいトークで会場を盛り上げました。

今回、数多くの消費者の方々にご参加いただき、セミナーを通じて宅建協会ならびに宅建業者が業界発展のために寄与している姿勢を直接伝えることができ、盛大にそして成功裏に終わることができました。



講師の石原さん



講師の麻木さん

全宅連・全宅保証 消費者セミナー 9月に宮城・東京・兵庫で開催決定

全宅連・全宅保証は、今年度も消費者セミナーを開催します。

セミナーについては、TOKYO FMほか全国38局ネットのラジオ番組『中西哲生のクロノス』との4回目のコラボとなり、今

度もMCの中西哲生さん&高橋万理恵さん(東京会場)をはじめとし、多彩なゲストを交え、消費者の方々にとって不動産取引に関するお得な情報提供となる内容で開催します。

詳細については、次号以降でお知らせします。

【開催日・開催場所】	9月12日(土)	宮城県会場:エル・パーク仙台 スタジオホール
	9月23日(水・祝)	東京都会場:TOKYO FM ホール
	9月26日(土)	兵庫県会場:神戸国際会館 大会議室

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/>





特殊な土が少ない地盤

ジャパンホームシールド(株)技術統括部技術推進部部长 小尾 英彰

ど述べた少し軟らかい土として残っています。

つまり、図2の大阪湾や河内湾部分が現在の少し軟らかい地盤であり、千里丘陵や上町台地などの陸地部分が現在の少し硬い地盤と言えます。

硬い地盤と軟らかい地盤、家を建てるなら？

家を建てる場合、硬い地盤と軟らかい地盤のどちらが良い地盤でしょうか。大半の方は「硬い地盤」と答えるでしょう。しかし、約半数の事故は、実は丘陵や台地に分布している硬い地盤で発生しています。

通常、硬い地盤で家は沈下しません。しかし、丘陵や台地は傾斜している土地が多く、ここを平坦にするために切土や盛土をします。この盛土部分が厄介で、盛土した部分は家を建てる前から沈下が始まっていることが多いのです。雨が降るたびに少しずつ土が締まっていく、「雨降って地固まる」ということわざの語源にもなった現象です。切土と盛土にまたがった土地は、この盛土の沈下により盛土側に傾く沈下事故が非常に多く起きています。

盛土地盤にあせりは禁物!

切土・盛土をまたぐ土地での沈下事故は、特に関西で多い傾向にあります。土が締まって固まる前の盛土に家を建ててしまう事故が多いのです。盛土地盤で家を建てる場合は、盛土を十分に締め固めた上で、時間を空けて建築することをお勧めします。

今回は近畿地方について書きたいと思います。「近畿地方」という呼び方はなぜかややマイナーで、全国的に「関西地方」という方が馴染み深いかもかもしれません。その関西地方の地盤は首都圏と比較して何が違うのでしょうか。

意外に特徴のない大阪平野？

関西地方と言えば食べ物がおいしい、関西弁、エスカレーターでは右に立つなど、何かと特徴が取り上げられています。それでは、地盤の特徴についてはどうでしょうか。実は、大きな特徴がないエリアだと言えるかもしれません。関西はごく一般的な日本の地盤であり、火山灰や腐植土などの特殊土も少ないのです。

関西地方の中心とも言うべき大阪府から神戸のあたりまでを、一般的に大阪平野と呼びます。大阪平野は地形的にみると、大阪城がある上町台地(少し硬い地盤)を中心に、東西に低地(少し軟らかい地盤)が広がります。また、その北には千里丘陵、南には泉北丘陵などの少し硬い地盤が広がります。以上のような地形構成は日本全国に見られるごく一般的なものであり、大きな火山がなく気候も温暖なため、火山灰や腐植土などの特殊な土もほとんど存在していません。

硬い地盤と軟らかい地盤

今からさかのぼること約2万年前、大阪湾は存在しませんでした。今よりも海水面が140mも低く、現在の海底は陸地であったため、大阪から淡路島まで一直線に歩いて行ける状態でした(図1)。このころまでにたまった土は徐々に固まり、現在では先ほど述べた少し硬い地盤になっています。

しかし、この後に海水面は上昇を始め、現在よりも約2m高くなったと言われています(図2)。今度は逆に大阪市の大半が海の底に沈みました。この海水面の変化に伴ってたまった土はまだ固まりが弱く、先ほ

図1：約2万年前の大阪平野近辺

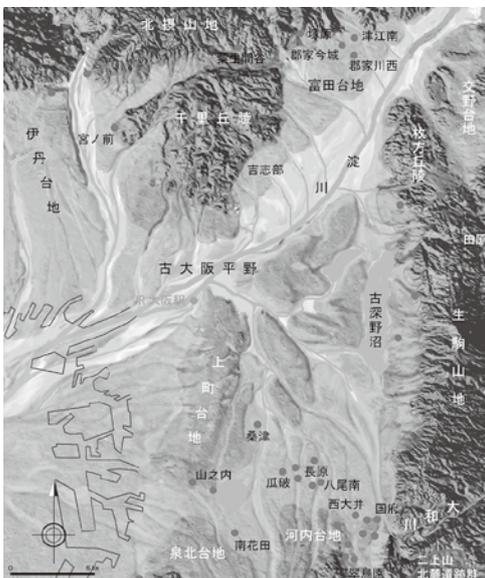


図2：約5,500年前の大阪平野近辺



資料提供:(公財)大阪市博物館協会 大阪文化財研究所

エイプリルフールde街おこし (東京都中野区・野方駅付近)

NPO法人ストリートデザイン研究機構 理事 高橋 芳文

今号は、東京都中野区にある野方駅近くの商店街の「エイプリルフールde街おこし」、つまり、エイプリルフールに楽しいジョークで街おこしをした取組みを紹介します。

東京新聞等で紹介、J:COM等でも放映

このイベントは、筆者が発案し、NPO法人ストリートデザイン研究機構が企画、野方商店街振興組合のカリスマ代表理事の榎本雅則さんの英断により、実施されました。

筆者の本業は看板を作ることです。この連載でも、しばし、看板、ポスターなどの活用による街おこしの事例を紹介してきました。なので、筆者も看板を活用した遊び心ある面白い街おこしができないかと、アイデアを温めてきました。今回実現したのは、人がクスツとするジョークの張り紙プロジェクトです。

イベントの内容を一言で説明すると、お店の店頭スペースを使って、エイプリルフールにふさわしい、お客様をクスツとさせる楽しいコメントをそれぞれのお店で考えて貼り出そうというもので、53店舗のお店がノリノリで参加してくれました(ジョークの掲出期間は4月1日～4月5日)。



ジョークの張り紙を持つ榎本代表理事

このイベントが、4月1日エイプリルフール当日に、東京新聞の夕刊1面記事になり、ヤフーニュース、中野経済新聞、J:COMなどで放映されるなど、マスメディアで話題になりました。同時に、Twitter、Facebookなどのソーシャルメディアでも話題が拡散しました。ジョークの張り紙をわざわざ見

にきて、写真を

撮り、ソーシャルメディアに投稿する人も見受けられました。また、普通に商店街に買い物に来た人がジョークの張り紙を見て、ジョークが受けすぎて腹を抱えて笑っている人もいらっしゃったと榎本さんが教えてくれました。

かかったお金は、ワンコインの500円

榎本さん曰く、このイベントの効果として、「今まであまり付き合いのないお店ともコミュニケーションがとれるようになった」「普段のイベントには協力しないお店が協力してくれた」「ジョークのふれあいを通して、コミュニケーションができ、街の雰囲気があったかくなった」ということです。そして、このイベントの一番のポイントは「お金をかけずに実現できたこと」というコメントをくれました。かかったお金は、ワンコインの500円。紙のコピー代と一部の張り紙のラミネート代のみ。アイデアだけでこれだけの反響を呼びました。

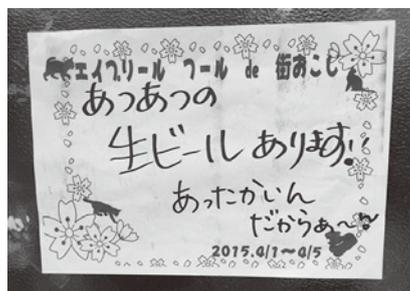
来年は、もっとパワーアップしてこのイベントを継続していきたいと、今年断ってしまったNHKからの取材も来年は受けたいと笑顔で話してくれたのが印象的でした。遊び心のあるジョーク、ユーモアが街に溢れているのを見たら、筆者の心も温まりました。

ジョークの抜粋

- STAP細胞入りさつまあげ製造しました
- ダイオウイカがまるごと一匹入ったこ焼きです
- 何でもカットします。車のローン住宅ローン
- 透視メガネ販売中、ただし女の人を見ないでね!
- 当店のそば粉は末端価格で入手中につき、食べると変な元気がでます
- ですのーと販売中
- 当店の餃子にたれをつけると罰せられます



「人がクスツとするジョークの張り紙」を呼びかける



ジョークの張り紙の例



1 「一人暮らしに関する意識調査」アンケート結果 隣に住んでいて欲しいタレントは？ 男性は明石家さんまさん、女性は綾瀬はるかさん

全宅連・全宅保証が毎年行っている『一人暮らしに関する意識調査』で、平成26年度の集計結果がまとまったので、その一部項目を紹介します。

●質問① あなたが一人暮らしをすることで感じられる“良いこと(満足点)”を教えてください。

「自由気まま」「家族への気兼ねがない」「マイペースで生活できる」という回答で区分して調査しました。

それぞれについて、具体的な内容を聞いたところ(表参照)、「自由気まま」では、“時間が自由に使える”“好き勝手できる”等の回答が多くありました。「家族への気兼ねがない」では、“家族に詮索されない”“誰にも邪魔されない”等の回答がありました。「マイペースで生活できる」では、“のんびりできる”“すべて自分のペースでできる”等の回答がありました。これらの共通点として、全体的に自分の思い通りに生活できるということにメリットを感じているようです。

●質問② あなたが一人暮らしをすることで“困ること(不満点)”を教えてください。

「病気など不安感」「家事全般が面倒」「郵便物などの受け取りが困る」という回答で区分して調査しました。

「病気など不安感」については、“もし病気になったら困る”“一人で対処しないといけないときは心配”等の回答がありました。「家事全般が面倒」については、“帰宅の際、食事を作ってくれる人がいない”“掃除や家具の移動の際、大変”などの回答がありました。「郵便物などの受け取りが困る」については、“配送荷物を受け取ることができない場合が多い”“仕事で留守の際に不便”という回答がありました。総じて、他に助けを借りられない不自由さにデメリットを感じているようです。

●質問③ 隣に住んでいて欲しい男性タレント・女性タレントを教えてください。

男性1位が明石家さんまさん、女性1位が綾瀬はるかさんという結果となりました。回答理由については、それぞれ“ファンなので”というものが多く、他には“いつも楽しく挨拶してくれそう”や“癒されそう”等がありました。男性2位は福山雅治さん、3位は向井理さん、女性2位は天海祐希さん、3位は同数でベッキーさん、堀北真希さんという結果となりました。

詳しくは全宅連・全宅保証ホームページをご参照ください。

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

●「自由気まま」についての回答例

- ・時間が自由に使える、好きなものを作って食べられる(女性・30代)
- ・自由に時間が使える、帰宅時間を気にしないでよい(男性・40代)
- ・1人で自由に好き勝手できる。友達も呼べる(女性・40代)
- ・スケジュールを自由に決められる(女性・60代以上)
- ・自由に暮らせる、束縛感がない(男性・60代以上)

●「家族への気兼ねがない」についての回答例

- ・誰にも邪魔されずに自分の思い通りにできる(男性・20代前半)
- ・夜勤など不規則な勤務に家族を巻き込まなくて済む(女性・20代後半)
- ・家族にいちいち詮索されない(女性・30代)
- ・生活時間を他の家族と合わせなくてもいい(女性・30代)
- ・同居人がいないので気を使わなくて済む(男性・30代)

●「マイペースで生活できる」についての回答例

- ・すべて自分のペースでできる(女性・30代)
- ・自由、寝たい時に寝られ、食事も食べたいときに食べられ、見たい番組も誰にも邪魔されない(女性・40代)
- ・マイペースな生活、のんびりできる(女性・50代)
- ・時間や行動が自分の思いのままに拘束されないのが気が楽(男性・60代以上)
- ・静かにのんびりとマイペースで生活できる(男性・60代以上)

2 新刊27年度版 税金の解説書

●A5判・104ページ(予定)

●単価(1冊)260円(税込、送料別)

※10冊以上の注文の場合は1冊210円(税込、送料着払)

●申込方法/注文部数・送金額・会社名・所在地・電話番号を明記の上、代金を現金書留または郵便振替で直接下記まで(口座 No.00160-1-69214)

●お問合せ:(株)テクノート

〒111-0052 東京都台東区柳橋1-1-8-205 TEL.03-3863-5933

●申込FAX用紙は全宅連HPからダウンロードできます(6月中旬アップ予定)。

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



敷地条件と建築計画③

平面計画の相違(下)

明海大学不動産学部教授 中城 康彦



前号で全般論と敷地Aの平面計画について解説しました。今号で敷地B・敷地C・敷地Dの平面計画について解説します。前号でも掲載しましたが、敷地の位置と形状は図1のとおりです。平面図は図2のとおりです。

敷地Bの平面計画

(1) 基本的な構成(コアタイプ)

典型的な片寄コアタイプです。まとまった執務室が確保でき、区分して複数のテナントに貸すことも比較的自由です。外観の建築意匠も破綻なくまとめられそうです。

(2) 二方向避難(階段)

二方向避難は片方の避難経路が使えない場合でも他方の避難経路を使って避難する考え方ですが、この考え方を確実に実践できるよう、2カ所の階段はなるべく離して設置することが基本です。敷地Bではまとまりのあるコアの両端に屋内避難階段を確保しています。

階段を屋内階段とする場合の難点はレントابل比が低下することですが、この場合は、階床面積504㎡、共用部分(コア部分)101㎡で、レントابل比は80%です。賃料水準にもよりますが、基準階のレントابل比80%は一つの目安といえます。したがって、敷地Bで避難階段を2カ所とも屋内としてビルグレードを高める方針は見当違いとは言えません。

敷地Cの平面計画

(1) 基本的な構成(コアタイプ)

下記の避難階段設置にかかる例外規定を適用するため、屋外階段を道路側に配置します。また、避難用バルコニーも道路側に設置します。このため、道路側から見た外観は乱雑な印象となります。

(2) 二方向避難(階段)

避難上は屋内階段より屋外階段がより安全と位置づけられ、二方向避難について屋外階段であれば1カ所でクリアできる緩和規定があります。この場合、2つ目の階段の代わりに避難用のバルコニーを設置します(「知っておきたい!建築基礎知識」連載vol.9リアルパートナー2011年11月号)。敷地Bはこの例外規定を適用しています。階段が1カ所で、かつ、床面積に入りませんので、全体として専用面積を増大することが可能です。

敷地Dの平面計画

(1) 基本的な構成(コアタイプ)

コアを形成するだけの広さがありません。エレベーターを設置する規模かどうか悩むところですが、図では設置しています。事務所ビルを建築して高度利用を図るという観点からは、規模的に苦しいといえます。

(2) 二方向避難(階段)

二方向避難が求められる規模の建物とはなりません。

図1●敷地の位置と形状

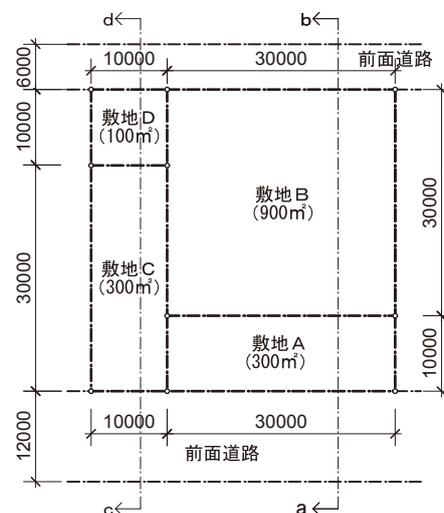
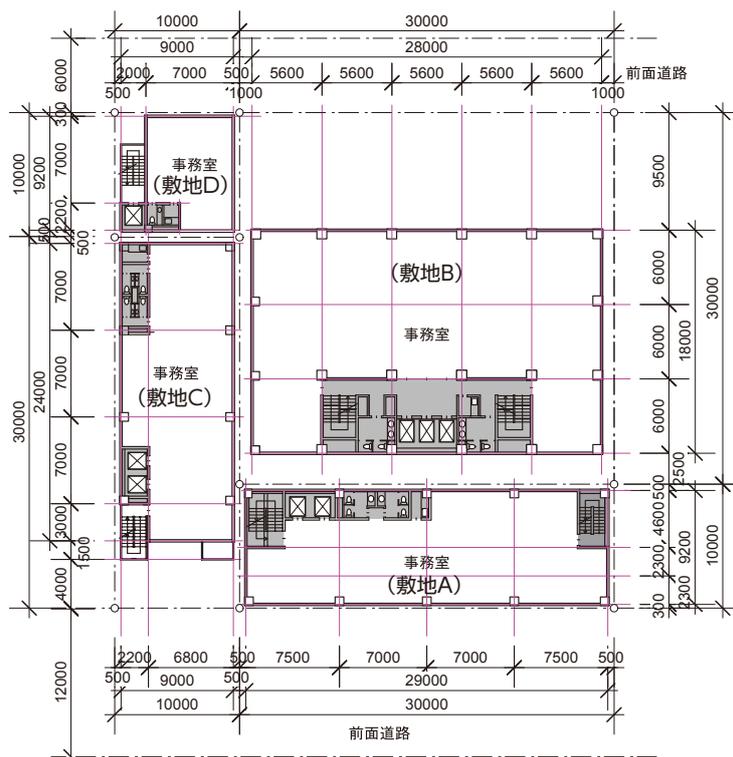


図2●敷地ごとの基準階の平面図



「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

地域地区に関する調査のポイントおよび留意点(その2)

千葉 喬



用途地域等の地域地区のゾーニング制度は、建築基準法等の都市計画関連法令により、どのように規制され実現されるのでしょうか。



1. ゾーニング制度と都市計画関連法令

地域地区制度は、良好な都市環境の形成、安全で快適な都市生活の保持および機能的な都市活動の確保等の実現を目指すため、都市計画の「母なる法」である都市計画法により土地利用の骨格を定めています。これらの規制を実現するため建築基準法の規定は建築物を規制する一般法として都市計画法体系に位置づけられ、特に集団規定(同法第3章の規定で都市計画区域および準都市計画区域に限って適用される規定)に定められている建築物の容積率、建ぺい率、高さに対する形態規制等はゾーニング制度とリンクしており、都市計画で定められた基本ゾーニングである用途地域をはじめ、補完系ゾーニングである特別用途地区、高度地区、高度利用地区、防火地域等が都市計画法により定められた場合、これに応じて建築物の用途規制、形態規制等によって実現されることが担保されています。

2. ゾーニング制度の実現方法

ゾーニング制度の内容を実現する方法を機能的に大別した分類(前号参照)、第1の「市街地環境維持・形成関係ゾーニング」については、建築物の用途規制、形態規制および密度等を規制している建築基準法の適用を受け、建築物を建築する場合に同法による建築確認制度において実現されます。

第2分類の「景観・環境保全関係ゾーニング」は景観地区、風致地区および緑化地域等10種類以上あり、これらのゾーニングに共通する制限としては、建築物等の建築(新築、改築、増築、移転)、土地形質の変更(開発行為)、木竹の伐採、水面の

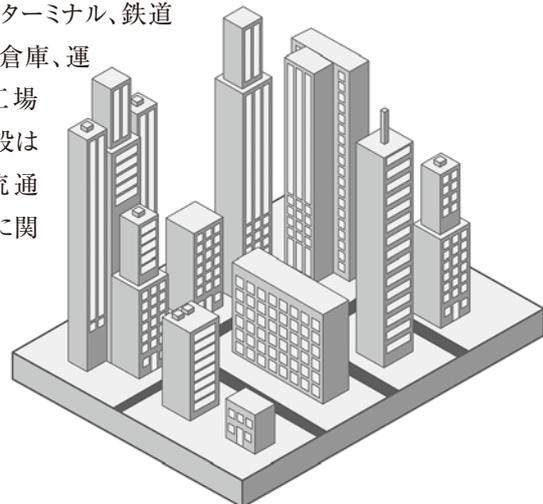
埋立て・干拓、建築物等の色彩の変更、土石類の採取および屋外広告物の表示・掲出等が制限対象行為であり、それぞれのゾーニングの内容を定める法令等(景観法、都市緑地法、風致地区条例等)に基づく許可制度等により実現されます。

第3分類の「都市機能・施設立地誘導関係ゾーニング」は、次の3種類があります。

「駐車場整備地区」の規制内容は、一定規模以上の建築物の建築に対して、駐車施設(附置義務駐車場)の設置が義務づけられます(駐車場法・地方公共団体条例)。この地区は、商業地域、近隣商業地域、第1種・第2種住居・準住居地域または準工業地域にあつては特別用途地区で政令で定める区域内において自動車交通が幅輳する地区や周辺の地区を対象に、道路の効用を保持し、円滑な道路交通を確保することを目指すもので、市町村は路上駐車場、路外駐車場の需要と供給等を勘察し、路上駐車場を整備すると同時に、路外駐車場に関する都市計画を義務づけています。なお、駐車場に関する法令は都市計画法、建築基準法(車庫の用途規制、容積率の緩和、構造・設備の基準)、道路法(道路占用)、消防法など取引の実務でも重要知識ですが、ここで中心をなすのは駐車場法です。

次に「臨港地区」の規制は、用途地域および特別用途地区に係る用途制限が適用除外となり、これに代わって臨港地区(商港区、漁港区、マリーナ港区等の分区指定ができます)の目的に沿った用途制限が行われます(港湾法)。

「流通業務地区」の規制は、用途地域および特別用途地区に係る用途制限が適用除外とされ、これに代わり流通業務地区が目指している幹線道路、鉄道等の交通施設が整備され物資の運搬が効率的に行えるよう、一定の施設、たとえば、トラクターミナル、鉄道貨物駅、卸売市場、倉庫、運送用貨物の加工工場等の施設以外の建設は許可されません(流通業務市街区の整備に関する法)。



現場案内・重要事項説明の 留意すべきポイント [第2回目]

弁護士 柴田 龍太郎

前回(4月号)は、現場案内と重要事項説明について解説しました。
今回はコンプライアンス遵守の点からも欠かせない
「登記調査」と「法令上の制限」の2つに焦点をあて、
判例を紹介しながら、その重要性を解説します。

I 登記の調査に関する十箇条

登記は物件の権利関係を知るために必要最低限度の調査です。調査のポイントは次のとおりです。

1 建物賃貸借契約の重要事項説明でも建物登記の調査は義務づけられている

登記の項目を省略した独自の重要事項説明書式を使用した場合、最低7日の業務停止となります。また、登記の調査をしなかったため差押え登記に気づかず仲介した結果、7万円の仲介手数料で387万円の損害賠償責任を認めた事例があります(東京地裁・平成4年4月16日判決・判例時報1428号107頁)。

2 登記の調査は、①重要事項説明の直前と、②重要事項説明が契約の日より前に行われた場合には契約直前に、③売買契約の場合は残金決済時に行われる必要がある(東京地裁・平成8年7月12日判決・判例タイムズ926号197頁)

3 更地売買でも建物の登記が残存していないか調査する必要がある

新しい建物の登記ができなかったり、借地権が残存していたりするようなトラブルがあるからです。

4 登記名義人と売主が異なる場合にはその理由を十分確認する必要がある

特に遺産分割が未了で被相続人名義の場合には、相続人全員に会って本人確認と意思を確認するとともに、現実に遺産分割が決済時までに行えるのか慎重に確認する必要があります。

5 登記簿に現れない権利もある

借地権・借家権など債権の一部については、社会政策等の



観点から、直接その権利の登記を備えない場合でも、一定の要件があれば対抗できるとされています。このため、登記簿には何ら登記された第三者の権利がない場合であっても、第三者の(対抗できる)権利が存在し、自己の権利行使が阻害される事態も生じます。

①借家権…借家権は、賃借権の登記がない場合であっても、引渡しがなされていれば、対抗できます(借地借家法第31条第1項)。

②借地権…借地権については、土地の上に借地権者が登記された建物を所有するときは第三者に対抗できることから、宅地建物取引業者は、当該宅地上に建物が存する場合には、建物と当該宅地の権利関係を確認し、借地権の存否及び借地権の内容について説明しなければなりません。

6 抵当権に関する調査事項・説明方法は特に留意が必要

抵当権については、抵当権者の住所氏名、債権額等を説明する必要があります。また、共同抵当については、抵当権者の住所氏名、債権額に加えて、共同抵当であること、共同抵当の対象を説明する必要があります。

抵当権設定登記がなされている不動産は、買主が取得して移転登記を行っても、抵当権はそのまま存続することになります。このために、当該抵当権が担保する被担保債権が弁済されない場合には、抵当権者により抵当不動産が競売に付され、買主が当該不動産の所有権を失います。

一般の不動産取引においては、抵当権は、売主の負担と責任で、取引対象不動産の引渡期日までには抹消されるのが原

則となっています。また、一般の多くの不動産取引では、売却代金により借入金が返済されています。

そこで、抵当権の説明においては、代金支払と抵当権抹消手続の具体的な手順の口頭説明を併せて行う必要があります。そのほか、不動産取引の専門家である宅地建物取引業者としては、抵当権抹消の予定の有無を、取引条件として事前に確認することが必要です。特に、売主の抵当権の抹消を予定している場合で、被担保債務の残高が売却代金を上回る場合には、売却代金では不足する抵当権抹消に要する資金の調達方法について、慎重に確認する必要があります。また、共同担保に供されている物件の一部抹消の場合についても、慎重に確認しておくことが望ましいでしょう。

7 担保目的の仮登記もある

町の金融業者は担保目的で賃借権の仮登記等をつけている場合もありますから、抹消するためにはいくら必要かを確認しておく必要があります。

8 差押登記、仮差押登記が付いている物件は、差押登記・仮差押登記以降の権利移転手続きはいつさい競落人に対抗できなくなるので手を出さない

甲区欄を見ると「所有権に関する事項」というのがあります。最近増えているのが差押登記や仮差押登記がなされている物件です。差押原因には次のように3つあります。

- ①任意競売に基づく差押え…任意競売が開始されたときに付けられる差押登記です。任意競売というのは、銀行からお金を借りて返済ができなくなったとき、銀行が抵当権を実行する手続きです。この場合、裁判所の書記官が職権で「この土地・建物はこれから抵当権の競売手続きが進んでいきます」ということを誰でも分かるようにするのが任意競売の差押登記です。
- ②強制競売に基づく差押え…強制競売が開始されたときに付けられる差押登記です。判決や公正証書に基づいてお金を返してくれない人の不動産を差押えて競売をすることを強制競売といいます。
- ③公売手続に基づく差押え…公売は税金を払わない人に対して、財務省がその人の財産を裁判所と関係なく自分の権限で差押え競売する手続きです。国が公売手続を開始した場合に、東京都など地方公共団体が参加して差押えてくることを参加差押えといいます。

仮差押えは強制競売と密接に関係があります。貸したお金を返してくれない人の財産を差押えて強制競売をするためには、まず判決を取る必要がありますが、判決をとるまでの間に不動産の持ち主が不動産の名義を第三者に移転してしまうかもしれません。万一、移転されてしまうと、せっかく勝訴判決を取っても差押えることができなくなります。

そこで、訴えを提起する前に、「こういう証拠がありますので、この事件は勝てます。保証金も積みますから裁判所の力で仮

に差押えておいて下さい」という申し立てをするのです。これを保全処分に基づく仮差押えと言います。実際に裁判に勝つと本差押えに移行しますが、その場合、仮差押登記以降の権利移転手続きはいつさい競落人に対抗できなくなるのです。

以上のように差押え、仮差押えが登記されている物件は、残代金決済時、所有権移転時期までに抹消できる可能性がないかぎり、取得者にとって極めて危険な登記ですから、原則として取引の対象とすべきではありませんし、賃貸物件であるとしても賃借人は競落人には賃借権を対抗できないので、賃貸物件として仲介すべきではありません。

9 差押物件、そうでなくても代位弁済で抵当権が移転している、あるいは債権譲渡に伴い「保証会社」あるいは「債権回収機構」に抵当権が移転している賃貸物件には手を出すのは危険

抵当権の登記からさらに進んで、「差押登記」にまで至っている場合は、抵当権が実行されて競売手続が開始されている状態になっていますから、貸借の媒介をすべきではないでしょう。また、代位弁済で抵当権が移転している、あるいは債権譲渡に伴い「保証会社」あるいは「債権回収機構」に抵当権が移転している場合も競売手続が近々に始まることを意味し、いつ差押えが入ってもおかしくない状態になっていることですから貸借の媒介は差し控えるべきでしょう。なお、短期賃貸借の保護の廃止の結果、平成16年4月1日以後の建物賃貸借契約の賃借人は抵当権を実行した任意競売の競落人に賃借権を対抗できなくなりました。

10 インターネットでも登記の調査はできるが、登記情報をプリンターで印刷したものは登記官の証明がないので謄本としては使用できない

II 法令上の制限等の調査・説明に関する十箇条

見落とし、あるいは誤りが生じがちな法令上の調査・説明項目をまとめてみました。

1 市街化調整区域の説明については、「原則として、一般住宅など建物を建築することができず、開発行為も原則として許可されません」という不動文字の意味を具体的に説明することが必要

市街化調整区域については、トラブルが絶えません。「原則として、一般住宅など建物を建築することができず、開発行為も原則として許可されません」と、不動文字で強調してもトラブルが多いのです。その原因の1つは、買主に対して、どういう意味か説明していないからです。そのため、現実に建物をつくらうとしたり、建て替えようとしたりすると、建物が建てられないということが初めて発覚することになるので、市街化調整区域の

売買には十分気をつけてよく説明してください。

また、例外的に開発行為の許可が下りているということであるなら、開発許可取得済みということと、許可番号を書くこととなります。ただし、市街化調整区域では、不動産業者の誤解に基づくトラブルもあります。

1つは、開発許可が申請者のみを対象とした一身専属である場合が多いことについての誤解です。例えば、農家の次男が自宅として建物を建てればそのときは適法です。しかし、それを許可申請した人が自宅目的であれば適法に使えるという一身専属的許可であって、その後、農家の次男がアパートなどの他の目的で使用することもできません。いわんや譲受人が自宅用建物やアパートとして使うこともできないのです。こういう基本的で初歩的なところにも誤解があるので十分気をつけてください。もう1つは、市街化調整区域ではあるが既に建物が現実に建っているし、登記もある、所有権移転登記も何回かなされているということから、通常の建物として仲介しても大丈夫と思ってしまうケースです。ところが、実際に建て替えようとしたり、水道を引こうとしたら違法建築だと分かって大騒ぎになります。どうしてこういうことになるかというと、市街化調整区域の建物でも違法に建てることはできるし、建ててしまえば、登記もできるのです(むしろ、不動産登記法上は登記が義務づけられています)。大事な点は、登記があるから適法とは言えないということなのです。

2 市街化調整区域内の建物賃貸借の仲介も十分な調査が必要

借主Aは、仲介業者Xの仲介(仲介手数料15万円)により市街化調整区域内の元ドライブインの建物を熱帯魚店舗として賃借し、営業を開始しようとしたところ、町から当該建物はドライブインとして開発許可をしたものだから、熱帯魚店の営業は許されないとの警告を受け、AはXに対し、Xがもっとよく調査し説明していればこのような契約はしなかったとして、Xに対し、仲介手数料、投下した設備費、営業不能損害等の損害賠償を請求してきました。結局、保証協会は判決に基づいて975万円を認証しています。

市街化調整区域における法令制限、特に開発許可の効力について正確な理解をしていない業者が多いのが現実です。ドライブインで許可を得た建物は、他の目的には流用できないことを明確に認識すべきです。

3 「既存不適格物件」は正式な法律用語ではないが、①現行の法令に適合しないこと、②過去の法令に適合していたこと、または過去に現行の法令は存在しなかったことを意味すると言われている

従って、一般に、現在のまま使用することについてはそのままではよいのですが、建て替えるときには建築基準法に適合させる必要のあるようにしなければならない物件を言います。

4 売買物件が2つの用途地域に近接して存在する場合、建ぺい率・容積率の説明に誤りが生じがちなので注意が必要

用途地域にまたがる場合の建ぺい率・容積率の扱いについては、昭和51年の建築基準法改正によって、過半主義から面積加重平均に改正されております。例えば、敷地が建ぺい率の異なる複数の地域にわたる場合、それぞれの地域の建ぺい率に、その地域に属する敷地部分の敷地全体に対する面積の割合を乗じた数値を合計(加重平均)したものが、敷地全体に適用される建ぺい率の最高限度になります。

敷地の3/5(60㎡/100㎡)が建ぺい率80%の地域に、敷地の2/5(40㎡/100㎡)が建ぺい率60%の地域に属していたとします。

この場合の建ぺい率は

$$(60\text{㎡}\times 80\% + 40\text{㎡}\times 60\%) \div (60\text{㎡} + 40\text{㎡}) \\ = (48 + 24) \div 100 = 72\%$$

となります。

5 傾斜地付近の土地の売買には「がけ条例」の適用がないか十分調査が必要

買主は、住宅建設の目的で、宅地を媒介業者の媒介で購入しましたが、その後、買主が建築確認の申請をしたところ、その土地はがけ地に近接しているため、県の建築基準法施行条例(がけ条例)により、買主が考えていた住宅は現状のままでは建築できないこと、建築するためには擁壁の設置が必要ながけ地と判明し、がけ条例についての重要事項説明が不十分であったとして、指示処分を受けた事例があります。

建築基準法第40条は、「地方公共団体は、その地方の気候、風土の特殊性により、条例で、建築物の敷地に関して安全上必要な制限を付加することができる」と規定しています。これを受けて、多くの県で、がけ条例を定めています。

がけ条例の内容は、多くの場合、がけ地においては擁壁を設置するか、そうでなければ、がけからがけの高さの2倍以上の距離をおかなければ建築してはならない、というものです。

この建築基準法第40条に基づく条例は、宅地建物取引業法施行令第3条各号には列挙されていませんが、買主にとっては、各号列挙の制限と異なることはありません。判例でも、がけ条例により建物を建築できないことは、「民法第570条にいう瑕疵にあたる」としています(千葉地裁・昭和62年7月17日判決・判例時報1268号126頁)。この点からもがけ条例については、説明が必要です。

6 開発指導要綱等についても調査・説明が必要

買主業者Eは、共同住宅を建設するため、第一種住居専用地域内の開発分譲地6筆を媒介業者の媒介で購入し、その後、買主業者が市の建築確認窓口を訪れ、アパート建設にあたって事前相談をしたところ、本件分譲地は、市の開発指導要綱に基づいて開発者と市で事前協議され、戸建住宅用地として開発されたもので、共同住宅の建設は認められないことが判明したため、媒介業者に損害賠償を求めた事例があります。

本件は、開発指導要綱に基づく規制の説明義務に関するも

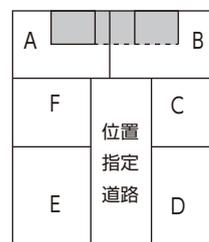


<説明義務について>

宅建業法35条1項2号は、「都市計画法、建築基準法その他の法令に基づく制限で契約内容の別(当該契約の目的物が宅地であるか又は建物であるかの別及び当該契約が売買若しくは交換の契約であるか又は貸借の契約であるかの別をいう。以下この条において同じ)に応じて政令で定めるものに関する事項の概要」を説明すべき重要事項としていますが、これは、最小限度に説明すべき事項を同条で定型化したものにとすぎず、同法施行令3条に直接規定されていない法令上の制限についても業務上の注意義務として調査・説明すべき事項であるとされています(改訂版・詳解宅地建物取引業法178頁、340頁)。

たとえば、都市計画区域指定の可能性の説明義務が争われた事例で、厳密には同条1項2号にいう重要事項に含まれないとしても、「被告らは、いずれも不動産仲介業に従事する者であり、本件売買契約を成立させるに当たっては実質的に仲介人としての立場にたち、また、原告会社の本件土地の買い受けの意図についても十分に知悉していたものと認められるから、売買契約の仲介を行う業者として、当然、本件土地付近の地域に対する都市計画区域指定の可能性及び本件土地自体が市街化区域もしくは市街化調整区域のいずれに含まれるか等について事前に十分調査し、その結果を買主である原告会社に伝えるべき義務があったものというべきである」と判示しています(東京地裁・昭和54年10月30日判決・判例時報946号78頁)。

10 位置道路の申請図面と実際の道路の形状が異なることがよくあり、申請図面の縮尺を現場でメジャーで確認する必要がある。また、いわゆる「二戸一建物」で一棟だけでは建て替えができないケースもあるので注意が必要



公道

位置指定道路の奥行きが深く安全条例等でA・Bの土地には一棟しか建たない場合に一棟で建築確認申請を取り一棟を建てた後、一棟の間を分離してA・Bの敷地に一棟ずつの形状にする「二戸一建物」の場合、AあるいはBの建物だけでは建て替えができません。

ご質問について

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

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

のです。判例は、開発指導要綱に基づく行政指導による規制も、買主にとっては重大な制約となりますから、説明義務があるとされています(東京地裁・昭和59年12月26日判決・判例時報1152号148頁)。

7 地元の申合せによる建築制限についても調査・説明が必要

買主は、市の中心商店街に面した宅地(170㎡、3億円)を、媒介業者の媒介で購入したところ、隣人からこの宅地を含む付近一帯は、未だ都市計画決定はされていないが、市街地開発事業施行の予定があり、近隣の宅地所有者の申合せにより、当該区域内に建築される建築物は道路から1.5m後退しなければならないことが判明したことから、媒介業者が報酬額の一部を買主に返還することとなった事例があります。

このような申合せによる制限は、法律上の強制はありませんが、現実には拘束されます。加えて、地元の宅地建物取引業者にとっては公知の事実といっていでしょうから、説明する必要があると考えられます。

8 土地区画整理地内の土地売買で最近、深刻なトラブルが多発しているので十分注意を

トラブルの1つは、買主は、重要事項説明で「土地区画整理地の予定地域(現在計画確定前)内」との説明を受けましたが、現在都市計画案の縦覧期間中であり、近く都市計画が決定される予定であること、本件土地は遊水池の予定地とされていること等の説明がなかったためにトラブルとなった事例です。

「土地区画整理地の予定地域(現在計画確定前)内」と説明するだけでは明らかに説明が足りません。少なくとも、現在都市計画案の縦覧期間中であり、近く都市計画が決定される予定であること、本件土地は遊水池の予定地とされていること、従って土地区画整理事業が施行されれば、換地に移行せざるを得ないこと等を説明しなければ、説明義務を尽くしたとはいえません。

もう1つのトラブルは、保留地の売却で事業費の捻出を計画していた区画整理組合の組合員から施行地区内の宅地を購入した買主が多額の賦課金の徴収を受けてトラブルになったものです。

施行地区内の宅地について組合員の有する所有権または借地権の全部または一部を承継した者がある場合では、その組合員がその所有権または借地権の全部または一部について組合に対して有する権利義務は、その承継した者に移転するので(区画整理法26条1項)、買主は賦課金(組合施行の土地区画整理事業で、保留地の処分が予定価格で売れなかったりして事業費が不足したときに組合員に賦課する追加の負担金)(同法40条)を徴収されることになります。従って、組合事務局に対し、賦課金徴収の可能性についても調査が必要です。

9 買主から購入動機を聞いた宅建業者には、宅建業法施行令3条に直接規定されていない法令上の制限についても調査・説明義務を負う場合がある

不動産取引の信頼性と透明性のさらなる向上を目指して



宅建士、誕生

平成27年4月1日、「宅地建物取引主任者」は「宅地建物取引士」に

あなたの暮らし、まち、地域のために。
それが私たち、宅地建物取引士の願いです。



宅建士スタートアップフォーラムを開催

総合テーマ 「不動産流通活性化と宅地建物取引士の役割」

【基調講演】経済評論家・勝間和代氏「日本経済と不動産市場の行方」【パネルディスカッション】「宅地建物取引士が拓く不動産流通の進化」

日時：平成27年 **6月8日**(月) 12:45 ~ 15:55

場所：東京都港区虎ノ門2-9-16
日本消防会館内 ニッショーホール

入場料：無料

【主催】宅地建物取引士認知度向上PRプロジェクト実行委員会

(構成員)

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

公益社団法人全日本不動産協会/公益社団法人不動産保証協会/一般社団法人不動産協会

一般社団法人不動産流通経営協会/一般社団法人全国住宅産業協会

(オブザーバー)

一般財団法人不動産適正取引推進機構/公益財団法人不動産流通推進センター

【後援】国土交通省

申し込み先：<https://www2.jutaku-s.com/takkenforum2015/>

お問い合わせ先：宅地建物取引士認知度向上PRプロジェクト実行委員会「宅建士フォーラム担当」
(〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15 (株) 住宅新報社内)

TEL 03(6403)7809 FAX 03(6403)7825

住宅新報

検索

※ファクシミリによるお申し込みは、専用の申込書を印刷、またはA4用紙に氏名・フリガナ・貴社名・住所・電話・ファクスを記入の上、お送りください。