

RealPartner 2015 6

新「会員之証」を7月から10月にかけて順次、発送します

特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第3回) 齋木賢二 日本司法書士会連合会会長

「ハトマーク宅建士バッジ」いよいよ販売

●紙上研修 宅地建物取引業におけるコンプライアンス(第1回)

連載 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取組み事例

不動産キャリアパーソン

で

検索



福岡親善大使(2015・2016年)。
博多どんたく(下)をはじめとした多くのイベントに参加し、
福岡市を明るく元気にPR。(提供:福岡商工会議所商工振興本部)



地域の 笑顔 in Japan

第4回
福岡県



福岡県の広範囲で
栽培されている洋ラン。
切り花類の出荷量は
全国1位(平成25年)。

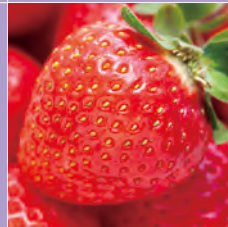


福岡でハトマークグループ・ビジョンを
実践する吉原さん(P10掲載)。



北九州市の門司港レトロ地区は、観光スポットとして
人気がある。

福岡のこだわりいちご「あまおう」。
名称の由来は
「あかい、まるい、おおきい、うまい」から



福岡うまかもん大使。いちご「あまおう」をはじめとした、
福岡県産農林水産物をPR。
(提供:福岡県農林水産物ブランド化推進協議会)



夜の街に点々と並ぶ中洲の屋台



世界遺産への登録がほぼ確実になった「明治日本の産業革命遺産」。
福岡県には八幡製鉄所(上)や三池炭鉱(下)がある。



不動産取引の現場において 司法書士との連携強化を!



日本司法書士会連合会会長
齋木 賢二

宅地建物取引業法の一部を改正する法律が平成26年6月25日に公布され、平成27年4月1日施行されました。これにより、「宅地建物取引主任者」の名称が「宅地建物取引士」に改められることになり、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会の長年の要望が達成されました。心からお慶び申し上げます。

上記法改正においては、名称変更がされただけでなく、「宅地建物取引士」が宅地や建物の取引の専門家として、今まで以上に不動産取引に深く関わっていくことを明確にしています。現代社会のニーズに対応するため、公正誠実に法令を遵守するとともに、国民の利益保護、不動産の円滑な流通に資するため、高い倫理観を持ち、プロフェッションとしての立場を確立していくことが求められているものと考えます。

また同時に、この法改正においては、宅地建物取引業者の従業員に対する教育の強化の方向性が規定され、宅地建物取引業界全体の人材の専門性の向上はもとより、取引実務に従事する一人一人が自覚と責任を持って取り組んでいく環境が整備されたこととなります。より質の高いサービスの提供と、さらに宅地建物取引業務の公共性・社会性が充実して参ることと思います。また、『不動産キャリアパーソン』での通信教育に取り組まれることにより、国民からの信用・信頼がさらに向上していくことを期待いたしております。

最後に、宅地建物取引業務に従事するみなさまや「宅地建物取引士」と私ども司法書士は、密接な連携相手として切り離せない関係になっています。この二者が、不動産取引の現場において、国民にとって、安全にそしてスムーズに物件流通がされるよう、さらに強固な協力関係を構築していく必要があります。

本改正により、みなさまの社会的責任がさらに重くなったことはいまでもありません。今後も高い職業倫理を維持され、品位の保持に努められ、国民から信頼される「宅地建物取引士」として活躍されることを期待いたします。



1 全宅連・全宅保証 理事会開催

全宅連と全宅保証の理事会が、5月29日に東京都内のホテルで開催されました。

全宅連の理事会では、不動産キャリアパーソンに関する各種進捗状況、宅建士スタートアップフォーラムの開催、ハトマーク不動産シンポジウムの開催についての報告等が行われ、全宅保証の理事会では、新「会員之証」製作に関する報告等が行われました。

なお、両団体ともに、平成26年度事業報告案・決算案、平成27年度定時総会について、それぞれ承認されました。



伊藤会長が挨拶

理事会の様子



2 平成27年 春の叙勲・褒章受章

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

勲章の伝達式は5月11日(月)、黄綬褒章の伝達式は同月15日(金)にそれぞれ執り行われました。

◆全宅連推薦

旭日双光章: 安田 勝位(元常務理事・現理事・青森)
黄綬褒章: 千振 和雄(現理事・京都)

◆都道府県宅建協会推薦

旭日双光章: 宮田 弘(元島根県宅建協会副会長)
旭日双光章: 稲元 洋一(現鹿児島県宅建協会副会長)
黄綬褒章: 日下 均(元宮城県宅建協会副会長)
黄綬褒章: 西尾 公作(現兵庫県宅建協会副会長)
黄綬褒章: 太崎 隆(現宮崎県宅建協会副会長)

3 「第4回まちづくり法人 国土交通大臣表彰」 受賞

本誌前号のハトマークグループ・ビジョンの実践・取組事例で紹介された株式会社MYROOM(長野県長野市)が、第4回まちづくり法人国土交通大臣表彰「まちの活性化・魅力創出部門」で特別賞を受賞されました。

詳しくはこちらで紹介されていますのでご覧ください。

URL http://www.mlit.go.jp/report/press/toshi05_hh_000120.html

Contents June 2015

- 02 特別寄稿・宅地建物取引士に期待する(第3回)
齋木賢二 日本司法書士会連合会会長
- 03 Information 全宅連・全宅保証 理事会開催/平成27年 春の叙勲・褒章受章/「第4回まちづくり法人国土交通大臣表彰」受賞/平成27年度 宅地建物取引士資格試験/新刊27年度版税金の解説書/平成27年度 不動産コンサルティング技能試験
- 05 連載 vol.74 知っていれば役立つ税務相談119番
- 06 連載 vol.22 不動産トラブル事例とその法的論点
- 07 連載 vol.52 不動産の経済学
- 08 連載 vol.23 これでわかる! 不動産登記簿の読み方
- 09 連載 vol.13 地域まちづくり活性化事例の紹介
- 10 連載 vol.4 ハトマークグループ・ビジョンの実践・取組み事例
- 11 Topics 全宅保証からのお知らせ〜新「会員之証」を7月から10月にかけて順次発送します/「はじめての一人暮らしガイドブック」明治学院大学で解説授業を実施/ハトマークサイトに登録できる画像数を6画像から最大24画像に増やします

- 12 連載 vol.44 基本を確実に!宅地建物取引講座
- 13 連載 vol.13 what's 地盤?
- 14 連載 vol.45 知っておきたい! 建築基礎知識
- 15 『不動産キャリアパーソン講座』受講のご案内
- 16 紙上研修 宅地建物取引業におけるコンプライアンス[第1回]
- 20 「ハトマーク宅建士バッジ」いよいよ販売

Realpartner 6月号

2015年6月10日発行 通巻第447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・ご要望等を受け付けています。上記広報までご連絡いただくか、FAXをお送りください。



4 平成27年度 宅地建物取引士資格試験について

平成27年度に名称変更された第1回の「宅地建物取引士資格試験」については、(一財)不動産適正取引推進機構が都道府県知事の委任を受けて下記のとおり実施します。

■試験実施日 平成27年10月18日(日)

■受験申込受付期間

【インターネット利用】

平成27年7月1日(水) 9時30分から

7月15日(水) 21時59分まで

【郵送の場合】

平成27年7月1日(水) から7月31日(金)まで

※郵送の場合は、簡易書留郵便で送付されたもので、消印が上記期間中のもののみ受け付けになります。

■試験案内配布期間、場所等

配布期間は平成27年7月1日(水) から7月31日(金)まで

配布場所は、平成27年6月5日(金)以降、不動産適正取引推進機構のホームページに掲載。

■受験手数料 7,000円

■合格発表日 平成27年12月2日(水)

◆不動産適正取引推進機構

URL <http://www.retio.or.jp/exam/>

◆試験協力機関一覧

URL <http://www.retio.or.jp/exam/summary01.html>



5 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右記まで。〈口座 No.00160-1-69214〉

●お問合せ:(株)テクノート TEL.03-3863-5933

●申込FAX用紙は全宅連HPから

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

6 平成27年度 不動産コンサルティング技能試験の お知らせ

(公財)不動産流通推進センターは、平成27年度の不動産コンサルティング技能試験を下記のとおり実施します。

■受験申込受付期間

平成27年7月31日(金) 10:00~9月10日(木) 23:59

■受講料 30,800円(消費税等含む)

■試験実施日 平成27年11月8日(日)

■試験地

札幌・仙台・東京・横浜・静岡・金沢・名古屋・大阪・広島・高松・福岡・沖縄の12地区を予定

■合格発表日 平成28年1月8日(金)

■受験資格

次のいずれかに該当する方

①宅地建物取引士資格登録者で、現に宅地建物取引業に従事している方、または今後従事しようとする方

②不動産取引鑑定士で、現に不動産鑑定業に従事している方、または今後従事しようとする方

③一級建築士で、現に建築設計業・工事監理業等に従事している方、または今後従事しようとする方

※なお、試験合格後の技能登録(「公認 不動産コンサルティングマスター」の認定)のためには、受験資格①~③についての資格登録後、その業務(①については不動産業)に関する5年以上の実務経験を有すること等の要件が必要です。①~③の業務の通算(合計)で「5年以上」とすることはできません。

【受験申込み方法についてのご注意】

受験申込み方法は、ホームページからのWeb申込みとなります(郵送による方法は実施しません)。

■問合せ先

◆公益財団法人不動産流通推進センター

TEL 03-5843-2079

URL <http://www.kindaiika.jp/>

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

マイナンバー制度と不動産取引への影響

Q マイナンバー制度が来年1月1日から始まると聞きました。どのような制度なのでしょう。また不動産取引に関する税金への影響を教えてください。

マイナンバー制度とは？

マイナンバー制度とは正式名を「社会保障・税番号制度」といいます。国民一人ひとりに12桁の番号、法人には13桁の番号が振り当てられます。平成27年10月から通知が行われ、平成28年1月から実際の運用が始まります。マイナンバー制度の活用により、行政運営が効率化されるとともに、行政手続きの簡素化をはじめとする国民の利便性の向上が期待されています。

税務署としてもマイナンバーを利用することで、名寄せにより国民の所得の流れを正確に把握することができます。所得隠しを防ぐことで徴税率を高めることができ、また徴税コストも下げることができます。

不動産取引に関する税金への影響

以下の予定に従って各税務関係書類へのマイナンバーの記入が必要となります。

- ①**所得税・贈与税**…平成28年分の申告書から
- ②**相続税**…平成28年1月1日以降の相続または遺贈に係わる申告書から
- ③**法人税**…平成28年1月1日以降に開始する事業年度に係わる申告書から
- ④**消費税**…平成28年1月1日以降に開始する課税期間に係わる申告書から
- ⑤**法定調書**…平成28年1月1日以降の金銭等の支払等に係わるものから
- ⑥**申請・届出等**につき、平成28年1月1日以降に提出するものから

の中で法定調書には注意が必要です。不動産使用料等の支払調書、不動産の譲り受けの対価の支払調書および不動産等の売買または貸付のあっせん手数料の支払調書を含んでいます。不動産取引の相手方からマイナンバーが記入された各種法定調書が税務署に提出されるため、税務署はマイナンバーを基に不動産に関する所得の名寄せが可能となります。今後、税務署にとって納税者の不動産取引を把握することはますます容易になり、納税者は所得を隠したり金額を偽ったりすると、すぐ判明してしまいます。

国民にとっての利便性について

将来的にマイナンバー1つで行政サービスを受けることができ、各公的機関に対して個人情報とそのつど伝える手間を省くことができるようになれば確かに利便性は高まります。給料や株の配当、不動産の売却などすべての所得をマイナンバーにより一元管理できるようになれば、所得税の申告書に不動産売買契約書を添付しなくて済んだり、ウェブサイト上でクリック1つで所得税の申告書を作成できる日がくるかもしれません。国民にとっても大きなメリットがある制度です。

ただ、個人情報を一元管理する番号であるため、銀行口座の暗証番号やクレジットカード番号と同様に非常に厳格な管理が必要になり、国民や民間企業の番号管理コストが発生します。民間企業がマイナンバーを扱う際の社内規定の見直し、システム変更、社員研修のコストも小さくありません。

平成27、28年は制度の導入期であり、まずマイナンバー制度を広く普及させることと、番号と個人との紐付けを正確に行うことがファーストステップとなります。この制度が日本社会に広く浸透すれば、税務署は脱税や所得隠しをしている者から税金を徴収できるようになるため、税収増につながり、国民はより豊かな行政サービスを受けることができます。マイナンバー制度は日本の財政健全化にも寄与する制度といえます。

つまり、マイナンバー制度の導入により、国民は行政サービスをより簡便に受けられるようになり、税務署は不動産取引を正確に把握できるようになります。来年1月1日からのマイナンバー制度に対応できるよう今から準備しておきましょう。

●マイナンバー通知カード(イメージ)

通知カード	
個人番号	0123 4567 8901
氏名	番号花子
住所	〇〇県■■市△△町◇丁目〇番地
平成	5年 3月31日生
性別	女
発行	平成27年10月NN日 ■■市長

※全宅連HPでも法令改正情報として掲載していますので、ご参照ください。
<http://www.zentakujp.org/public/amendment/index.html>

自動火災報知設備未設置をめぐるトラブル

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

重説に「自動火災報知設備有り」と記載があるにもかかわらず設置されていないため、買主が損害賠償を要求したもの。360万円で和解成立。

(1) 事案の概要

買主Xらは、平成6年10月に売主業者Yから新築マンションを買受け、平成7年6月に引渡しを受けた。Xは重要事項説明書及び売買契約書に「自動火災報知設備有り」と記載されており当然設置されているものと認識していたが、平成16年に防火管理者講習受講後、当該マンションの消防設備を確認したところ、自動火災報知設備が設置されていないことが判明した。

事実関係を調査したところ、Yは平成7年4月にA市消防署長に対して、当該設備を設置しないことについて消防法設備等特例適用の申請を提出して許可を受けていることが確認された。X'(管理組合)は、Yに対して、当該設備が設置されていない理由及び特例適用申請を出していたことをX'らに知らせなかった理由を求める文書を送るなどしたが、満足な回答が得られず、Yの対応が不誠実であったことから、①売買契約書記載のとおり自動火災報知設備の設置、②記載がまちがっていた事実を看過した杜撰な管理の謝罪、③契約履行の催告に対する不誠実な態度の謝罪と慰謝料の支払等を要求した。

これに対してYは、記載ミスに気付かず引渡しを行ったことに対するお詫びとして、124万円(全27世帯に煙感知式火災報知器を5個ずつ10年間設置する費用)を負担したいと申し出たが、X'は納得できないと主張したため紛争となった。

(2) 事案の経過

委員3名により4回の調整を行った。調整の過程でX'は、Yが企業である以上ミスは認められず、その後の対応にも問題があると主張し、今回の請求金額494万余円は元々の請求額850万円から半額程度まで譲歩しているものであることを強調した。これに対してYは、重要事項説明上の記入ミスがあったこと及び消防法上の特例許可を取ったことを伝えなかったことの非は認めたが、10年も経ってからの請求であり、情状による負担軽減を要求した。

(3) 和解の内容

委員はYに対して、専門的業者の説明責任は非常に重

視されるものであり、誤記だから許されるものではないことを指摘し、本来は自動火災報知設備を取り付けるべきところ、代替案としての簡易な機器設置である点を十分に考慮するよう要請、さらに、買主X側に落ち度はないとした上で、X'の要求金額に対応することを目処に検討するよう要請した。これを受けてYは検討の上、360万円を支払う用意がある旨回答した。X'もこの金額を受け入れたため和解が成立した。

◆ 法的視点からの分析

i 自動火災報知設備とは？

自動火災報知設備とは、感知器を用いて火災により発生する熱や煙を自動的に検知し、受信機、音響装置を鳴動させて建物内に報知することにより、避難と初期消火活動を促すもので、一定面積以上の建物や、雑居ビル・重要文化財などの防火対象物に設置が義務付けられているところです。ただし法令に定める要件に該当すれば、別な設備等で代替することができるなどの特例措置も設けられています。

ii 売主としての責任

本件では、契約書や重要事項説明書に「自動火災報知設備あり」と記載しているにもかかわらず、当該設備がありませんでした。また、特例適用申請の事実も告げられていない以上、買主としては自動火災報知設備があるという前提に立って、建物の防災や安全対策を考えるということになります。これは、契約で保証した、物件にあるべき設備がないという点で売買代金の合理性等に影響を及ぼすだけでなく、建物の設置や保存上通常有すべき安全性を欠いていると評価されるところです。買主側管理組合が当該事実を10年間認識できなかったことはマンション管理の視点から別に問題とする余地はあるとしても、売主としての責任は免れ得ないところでしょう。

iii 宅建業者としての心得

現在ではすべての住宅につき住宅用火災警報器の設置が義務づけられています。未設置の場合、消防法上の罰則はありませんが、工作物の瑕疵に該当し、万が一事故等が生じた場合には、その所有者や占有者は、民事上の無過失責任を負うことになりかねません。売主・仲介いずれの立場であっても、住宅用火災警報器も含め、消防法上求められている諸設備の設置状況を正しく情報提供するとともに、未設置の場合にはその取扱(設置の必要性の指摘や設置費用負担など)についてもあわせて検討することが大切です。

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) ②9…現状維持バイアスが変革を阻害

今回は、企業経営において陥り易い罠である「現状維持バイアス」を取り上げます。現状をそのままにしておきたいという気持ち、すなわち行動経済学でいうところの「現状維持バイアス」に、会社全体が引きずり込まれてしまうことが頻繁に起きています。会社として、新しい事業に取組もうとか、組織を変更しようとかいう話が出てくると、多くの人は「新しいことをやる前に、現在の中核事業をもっと伸ばしていくべき」とか「今の組織ややり方で十分」というように反論します。そうした考え方が経営者層にまで広がると、既存の事業による繁栄が未来永劫続くものだと考えたり、過去の成功体験に縛られたりして、企業の存亡危機にまで追いやってしまうことがあります。

最近、日本の一部の大手企業の業績悪化が話題になっていますが、その共通点は、過去のビジネスモデルに執着して、時代の潮流に応じた変革が適切に行われてこなかったことにあります。ソニー、シャープ、JAL、マクドナルドなど、業種は異なりますが、いずれもこうした傾向が見られます。今から約30年前に、日本で「会社の寿命30年説」が話題になりました。30年後にこの検証をした記事が日経ビジネスのウェブ版(2013年11月7日付)に掲載されています。それによれば、売上高と総資産のランキングの上位企業で検証すると、企業が繁栄を謳歌する期間は約27年、株式の時価総額で見ると約18年という結果になっています。さらに、業歴30年以上の企業の倒産件数の全体構成比は、84年の5%から94年には10%を超え、2000年には20%を突破しています。IT化などによる産業構造の変化が、老舗企業が旧来からの事業そのままを継続していくことを困難にしているのです。

一方で、果敢に現状の変革に取り組んでいる企業は、長い間、寿命を保っています。米国のジェネラル・エレクトリック社(以下GE)は、ジャック・ウェルチがCEO(最高経営者)だった時期(1981-2001年)、航空機、医療機器などの製造業に世界有数の競争力を持たせるとともに、新たに金融業を事業の中核として成長させることに成功しました。その結果、ジャック・ウェルチの名声は広がり、世界の経営者がGEの経営手法を参考にしました。2008年の金融危機以降は、金融分野での規制が厳しくなったこともあり、ウェルチの後を引き継いでCEOに就任したジェフリー・イメルトは「世界最高のインフラ企業」を目指して、金融分野の縮小・売却に取り組んでいます。

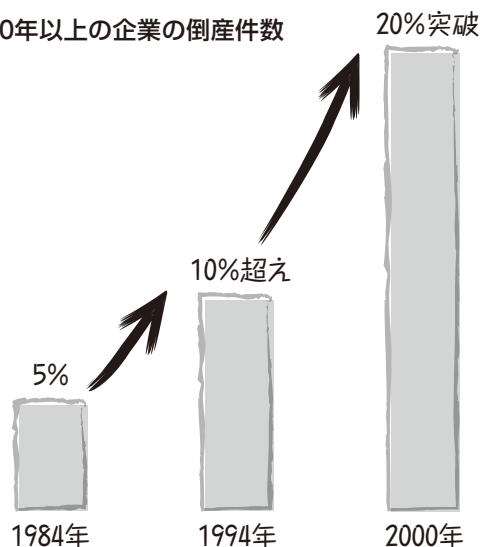
スマートフォンなどで成功しているアップルも、既存事業であるパソコン分野で、マイクロソフト・インテル連合との争いに敗退した後に、スティーブ・ジョブズがCEOとして復帰してから、大きな変貌を遂げました。そして今も、ジョブズの後にCEOとなったティム・クックが、組織の運営を集団指導体制に切り替えるとともに、時計型などのウェアラブル端末の開発・普及に挑戦しています。

損失回避の傾向が、現状維持を選択する

それでは、なぜ、こうした「現状維持バイアス」が働くのでしょうか。行動経済学の観点からは、いくつかの説明が可能です。その一つは、人はリスクや損失を嫌がる「損失回避」の傾向があるということです。現状からの変化は、良くなる可能性と悪くなる可能性の両方があります。そのため、人は現状が特に嫌な状態でない限り、現状を維持しようとするのです。また、これまでの事業や仕事のやり方が「アンカリング」(基準)となり、それが正しいことだという認識が頭に刷りこまれているので、それを変えるための決断をするには、相当な精神的負担がかかるからであるとも考えられます。

いずれにせよ、現在は「ドッグ・イヤー」とも言われるように、世の中の動きが急速に変わっていく時代です。日本では高度経済成長の枠組みの修正を迫られているなかにあって、IT化、グローバル化の波が変革を促しています。私達も「現状維持バイアス」が会社の変革を阻害していないか、自問自答していく必要があるでしょう。

●業歴30年以上の企業の倒産件数



登記の効力(その2) 形式的確定力と権利推定力

前回、登記の効力として、「対抗力」があるという話をしましたが、登記には、対抗力の他にも効力があります。①形式的確定力と、②権利推定力と呼ばれる効力です。ただ、これらの単語自体を覚えることにあまり意味はなく、それぞれの効力のイメージをつかんでいただければと思います。

事案

私(A)は、ある土地(甲不動産)を所有しています。このたび、知人(C)に甲不動産を売ることになり、先日、売買契約を結びました。そこで、登記名義をCに変えるため、甲不動産の登記事項証明書を取得してみたところ、いつのまにか登記名義が私AからBに変わっていました(図表1・登記事項証明書の一例の上の部分)。Bなんて人、私は全く知りませんし、もちろんBと契約をしたこともありません。B名義の登記は、どう考えても嘘の登記であり、無効だと思います。Cとの売買契約も終わっているのに、Bの登記は無視して、すぐにでも名義をCに移したいです。そこで、私はCと二人で、当該売買契約に基づく所有権移転登記(AからCへの所有権移転登記)の申請書を作成し、登記に必要な書類を持って参りました。これで登記名義をCに変えることはできませんか。

存在する登記を無視した登記手続はできない

登記には、「ある登記が存在する以上、その登記が有効であるか無効であるかに関係なく、その後、登記手続上は当該登記を無視して手続することは許されない」という効力があります。これを「登記の形式的確定力」といいます。

たとえば、A名義で登記されている甲不動産について、Bが書類を偽造して登記名義をBに移したとします。この場合、B名義の登記(AからBへの所有権移転登記)は無効ですが、登記記録上、B名義の登記が存在する以上、誰もBの登記を無視してその後の登記手続をすることはできません。すなわち、B名義の登記が存在する状態で、CがAから甲不動産を購入した場合、AとCは、Bの登記がないものとして、AからCへ直接所有権移転登記をすることはできないというわけです。

この場合、B名義の登記(AからBへの所有権移転登記)を

抹消した後、AからCへの所有権移転登記をすることとなります(図表1・登記事項証明書の一例の下の部分)。

登記の権利推定力はあるが、覆すことは可能

また、登記所という国家機関が法律に基づいて登記を行っていることから、登記には、その記録が真正、すなわち、記録どおりの実体的な権利関係が真実に存在するという推定を生じさせる効力があります。これを「登記の権利推定力」といいます。

登記に推定力が認められる結果、登記簿によって公示された内容を信頼した者には無過失であることが推定されます。ただし、あくまで推定であるため、これを争う者は、当該内容を否定する証拠によって推定を覆すことが可能です。

図表1●登記事項証明書の一例(イメージ)

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20年6月2日 第10000号	原因 平成20年6月22日贈与 所有者(住所省略) A
2	所有権移転	平成27年5月13日 第12000号	原因 平成27年5月13日贈与 所有者(住所省略) B



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20年6月2日 第10000号	原因 平成20年6月22日贈与 所有者(住所省略) A
2	所有権移転	平成27年5月13日 第12000号	原因 平成27年5月13日贈与 所有者(住所省略) B
3	2番所有権抹消	平成27年6月10日 第12500号	錯誤
4	所有権移転	平成27年6月10日 第12501号	原因 平成27年6月10日売買 所有者(住所省略) C

※太字は、新たにすべき登記

図表2●登記の権利推定力

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20年6月2日 第10000号	原因 平成20年6月22日贈与 所有者(住所省略) A
2	所有権移転	平成27年5月13日 第12000号	原因 平成27年5月13日贈与 所有者(住所省略) B

この記録は、「真正である」との推定が働く。
⇒ただし、当該内容を否定する証拠によって、
推定が覆る可能性もある。

ローカル・ルールがまちの価値という資産形成 (神奈川県・横浜元町ショッピングストリート)

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、チャーミングで個性ある店舗と街路とが調和し、質の高い街路空間が維持されている横浜元町ショッピングストリートの取組みを紹介します。元町SS会の事務所で、三浦順治さん、宝田博士さん、大木淳さんから、お話を伺いました。

1ドル=360円の時代にヨーロッパ視察

横浜元町ショッピングストリートの歴史は古く、文明開化とともに誕生しました。大正初期には、すでに、西洋人を相手に商いをする花屋・洋服屋・婦人帽子屋・西洋家具屋・パン屋・カフェなどが並び、エキゾチックな街が形成されていたとのこと。その後、関東大震災、太平洋戦争における街の壊滅的な状況も乗り越え、3代、4代と代々商売を営まれている人が多いのがこの界隈の特徴です。それはつまり、ここで商売を続けていくことができるという場所の価値が維持されていることにほかなりません。

商店主たちは、1ドル=360円の時代にヨーロッパ各国への視察を行い、早くから西欧の商品の直輸入や、オリジナル商品の開発を進め、これを全国行脚して元町ブランドを広めていきました。今でも、「他では買えない」「元町だけで売っている」という元町オリジナルの商品を作って売る店が少なくありません。ゆえに、地元のみならず、遠くから訪れる元町ファンが大勢います。

街並みに関しても、店舗1階部分を後退させ、敷地内を歩道に提供するなど全国に先駆けたユニークな歩行者空間を生み出すほか、路上駐車帯を設けるなど様々な取組みをしてきました。

元町公式ルールブックの『横浜元町まちづくり憲章』のまちづくり基本理念には、品格のあるまちづくりについて、次のような記載があります。「私たちは、元町に住むこと、商うこと、働くことに誇りと責任を持ち、ルールとマナーを遵守します。またそれぞれ

が個性的でありながらも、全体として調和した、品格をそなえたまちを目指します」

この姿勢が魅力の源泉なのでしょう。品格のあるまちづくりの取組みの具体的例を1つあげましょう。横浜元町ショッピングストリートでは、“ヨーロッパのようなまち並みにしていこう”というコンセプトがあるため、下地が発光する箱形内照式看板は禁止です。推奨されているのは、各店舗の個性を活かした絵文字看板の設置です。看板は、極力小さくし、原色の多様を避け、個性的なデザインを心がけること。そして、自店舗以外の看板および屋外広告の設置や、著しく購買欲を煽ったりする看板の設置も禁止です。

このような取組みの実施があるからこそ、それぞれが個性的でありながらも、全体として調和した、品格をそなえたまち並みが維持されているのでしょう。

心のこもった人々がまちをつくり 心のこもったまちが人をつくる

ローカル・ルールは、まちの価値という資産をあげていくために必要であり、重要なものであるということをあらためて気付かせてくれました。

最後に、元町まちづくり協議会会長の三浦順治さんが、語ってくれた言葉を紹介します。「生まれ育った横浜元町。家族を愛するように、自分のまちにも愛情を込めてまちづくりのお手伝いをさせてもらっています。“心のこもった人々がまちをつくり、心のこもったまちが人をつくる 自分のまちに想いをこめて”」

都市計画家の石川栄耀の言葉、「社会に対する愛情、これを都市計画という」を思い出しました。筆者は、この言葉が好きです。

今日も大勢のファンでにぎわう
横浜元町ショッピングストリート



ヨーロッパ視察の様子を伝える写真。
ハンブルクの商店街との提携レセプションで

株式会社スペースRデザイン（福岡県）

老朽化物件をビンテージビルに再生。 地域のランドマークとして賑わい創出



吉原社長

1965年に創業したビルオーナー企業・吉原住宅（有）の関連会社として設立した、（株）スペースRデザイン（福岡市中央区、代表取締役：吉原勝己氏、福岡県宅建協会所属）は、老朽化したビルをリノベーション・コンバージョンし、SOHOや賃貸住宅といった「ビンテージビル*」として再生。入居率向上だけでなく、人が集まるビルとして地域の賑わい創出につなげています。

ユーザー目線で考え、入居者とともにビルを育てる

吉原社長が同社を設立したのは、2008年。2003年から吉原住宅で保有していた築30～50年の賃貸ビルやマンションをリノベーションしてきましたが、「ビンテージビルとして成功させるためには、自社で経営コンサル、マーケティング企画、設計デザイン、工事監理、プロモーション、ブランディング・仲介、コミュニティ型ビル管理、ビンテージビル文化啓発を一貫して行える会社が必要」（吉原社長）と考えたことで設立に至りました。

同社のビル運営でポイントの一つとしているのが、入居者とともにビルを育てているところ。SOHOビルでは管理人設置によるコミュニティ形成のサポート、賃貸住宅では専門部隊がサポートする入居者によるDIY提案など、入居者との接点を多く持つことで、「“ユーザー目線で今、ユーザーが何を考えているのかを知る”ということが、人が集まるビルづくりを行ううえで重要な要素となっています」（同）。

近隣の空室ビルを「ビンテージビル」の第2号、第3号にする

同社ではビルの再生によって、ビルを拠点としたまち全体の活性化につなげています。リノベーション住戸を展示会のように見せるイベントを随時開催。お祭り化したり、フォーラムを同時開催したりすることで、入居希望者だけでなく、多くの人を呼び込む仕掛けを施しています。

また、満室になっても同社のリノベーションビルには常に問い合わせがあることから、「ビンテージビル・サテライトプログラム」も始動。近隣で空室に悩むビルを、「ビンテージビル」の第2号、第3号とすることで、入居希望者をそちらへ誘導しています。ブランド化した建物を増やし、地域の活性化につなげていく試み。現在、第4号まで誕生しており、これがお洒落ビルのある界限としてまち興しにもつながっています。「ビルにコンセプトを設けて、それが成功すると、その需要があふれ、近隣に広がっていく、そういった地域を増やしていきたいと思います」（同）。

*ビンテージとは本来、ブドウの収穫年のことだったが、良質のブドウが収穫された年を表記した極上のブドウ酒が「ビンテージワイン」と呼ばれるようになり、それが「ビンテージカー」「ビンテージジーンズ」のように、名品・高級品を示す用語として一般化した。



賃貸住宅では入居者とともにリノベーションする「DIYプロジェクト」を実施



福岡市都市景観賞を受賞した築56年「冷泉荘」一棟イベントの様子。年間300イベントが行われ、来訪者は2万人になる

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

1 全宅保証からのお知らせ 新「会員之証」を7月から10月にかけて順次、発送します！

全宅保証の新しい「会員之証」のデザインが決定しました(右)。
この「会員之証」は、平成27年7月下旬から10月下旬にかけて(予定)、各会員のみなさまの本店事務所および従たる事務所に送付されます。新「会員之証」は全宅保証にお届けの所在地に届きますので、各事務所の移転・廃止や、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、「会員名簿登録事項変更届」は全宅保証ホームページ(<http://www.hosyo.or.jp>)の「会員専用ページ」に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。



2 「はじめての一人暮らしガイドブック」 明治学院大学で解説授業を実施

全宅連・全宅保証は若年層を対象に、一人暮らしに役立つ知識を掲載した「はじめての一人暮らしガイドブック」を作成しています。同ガイドブックは高校や大学などの教育機関に寄贈するとともに、解説授業も実施しています。



今回は、5月20日に東京都港区の明治学院大学での課外講座プロジェクトの一環として、“部屋探しのポイントがわからない”“不動産業界に興味がある”学生の方を対象にした講座が開講されました。

明治学院大学構内に掲げられた案内板

講師は全宅保証の内山俊夫常務理事が務め、「不動産業を知る・学ぶ」ということで不動産業の分類や宅建業法の規制する範囲、関連する国家資格等についての説明、さらにはこれからの不動産業界にまつわる様々な問題等について説明しました。



講師の内山常務理事

続いて「はじめての一人暮らしガイドブック」の内容解説については、部屋探しの流れやポイントを中心に説明し、一人暮らしをするということは自分自身を見つめ直すチャンスとなり、何事も自らが選択しなければならないという大切さについて語りました。学生の方々もメモを取りながら熱心に聞き入る内容となりました。

3 ハトマークサイトに登録できる画像数を6画像から 最大24画像に増やします！(6/16から登録可能予定)

リニューアルしたハトマークサイトが、
さらにパワーアップしました！

(1)登録できる画像の種類について

登録できる画像のうち、物件画像(間取り・外観・内観等)の登録数を16画像とし、物件の周辺にある環境の画像(スーパー・病院・学校等)の登録数を8画像とします。

(2)ハトマークサイトB to B(会員間流通)検索および成約事例検索も24画像を表示

(3)他サイト等への連携について

- ①レインズ：物件画像10点を連携します。
- ②不動産ジャパン：不動産ジャパンは6画像までのため、現状どおり物件画像6点の連携のままととなります。
- ③提携サイト(ATBB・アットホームサイト)：物件画像16点、周辺画像8点を連携します。
- ④提携サイト(SUUMO)：賃貸は物件画像13点・周辺画像6点、売買は物件画像16点・周辺画像8点を連携します。

ハトマークサイトトップページ



※SUUMOに掲載するには、別途SUUMOへの入会手続きとSUUMO連動オプションの申込が必要となります。

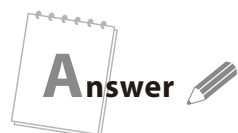
「法令上の制限調査」に伴う 関係法令等の基礎知識

用途規制に関する調査のポイントおよび留意点(その1)

千葉 喬



地域地区の敷地の調査では、取引対象物件が、用途規定に適しているか否かを調査することが最優先であるのは、なぜでしょうか。



1. 用途規制調査のポイント

都市計画法による地域地区の都市計画には多くの種類がありますが、用途規制で代表的なものが、用途地域で都市の土地利用を定める最も基本的なものです。この土地利用計画がなければ、住宅地に大規模な工場や歓楽的な商業施設等が立地し、良好な住宅環境の形成や保全をすることができないだけでなく、都市がスプロール化(無秩序に拡大)することになります。秩序ある土地利用を図り、都市を整然としたものにするためにも建築物の用途規制が重要になります。

用途規制の調査では、都市計画法による地域地区の指定が図示されている「都市計画図」で取引対象地の指定状況をチェックし、その規制内容を関係法令で調査した後、担当所轄の窓口で確認することが重要です。それらの一連の準備を怠って担当課等に出向いても成果が得られないことが多いのですが、準備をした場合は予想外の情報や知識が得られ大きな成果が得られることがあります。

2. 都市計画法の用途規制のポイント

都市計画法による都市計画基準で最も重要な基準は、市街化区域では少なくとも用途地域を定め、市街化調整区域では原則として用途地域を定めないことです。また、「線引き都市計画区域」でない「非線引き都市計画区域」では、主要な市街地部分についてのみ用途地域が定められ、郊外部については、「色塗り」がされていない「白色」の地域(通常「白地地域」という)があり、この白地地域は用途規制の対象とされていないの

で、市街化調整区域と同様に注意しなければすべての努力が水泡に帰すことになりかねません。

対象地が市街化区域内の敷地であれば、どのような建築物も建築できるものかと言えば、建築物の規制を伴うものは建築基準法のような別の法律で定められるのが都市計画法の特色です。都市計画法では、用途地域の12種類の定義がされていますが、具体的でなく観念的なものであるため、実際にどのような建築物が建築できるかは建築基準法の規定によります。

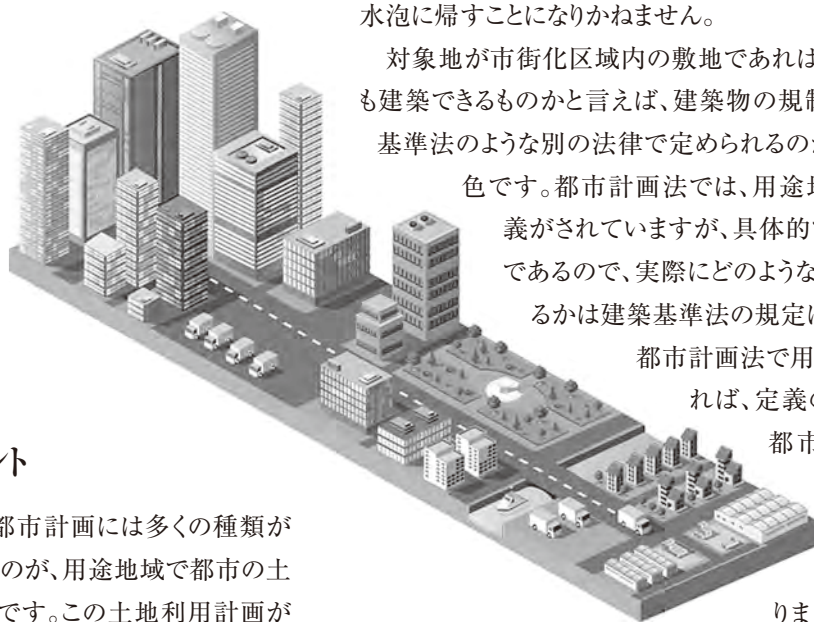
都市計画法で用途地域の指定があれば、定義のような理想通りの都市の土地利用計画が実現できるかについては難しい課題があります。その最大の原

因は、建築基準法上の「既存不適格建築物」という建築物が多く存在していることです。本来ならば、その用途地域内に立地できない建築物が、都市計画で指定する前から存在しているため、法律の大原則である「不遡及の原則」により保護され、違反建築物と区分されて、法令規定に不適合であるけれども違反建築物としないものが存在していることです。

それでは、既存不適格建築物がなければ、定義のような街が実現できるかと言えば、それも限界があります。たとえば、用途地域で都市の数や面積が最大である第1種住居地域の用途規制として、カラオケボックス、ぱちんこ屋、マージャン屋の立地は禁止されていますが、第2種住居地域では認められていますので、この地域にこれらの建築物が建ち並んでも違反ではありません。

このように都市計画法上の用途地域制によって土地利用の純化を図る制度は良しとしても、個別の建築行為の用途規制によって実現することは容易なことではありません。もちろん取引の実務では法定主義の原則で業務を遂行することは言うまでもありません。

それでは、建築基準法上の用途規制から眺めた場合は、どのような地域が出現するのでしょうか。それについては次号で解説します。





広い平野、狭い平野

ジャパンホームシールド(株)技術統括部技術推進部部長 小尾 英彰

海と山に挟まれた狭い平野が分布する静岡県

第3回は中部エリアの地盤についてです。中部エリアと言っても様々な定義があって、それぞれの県の特徴も多種多様です。地盤においても同様で、中部エリアを一括りにして特徴を述べるのは難しいので、今回は東海エリアを中心にお話します。

人の生活力と政治力が地盤に影響した濃尾平野

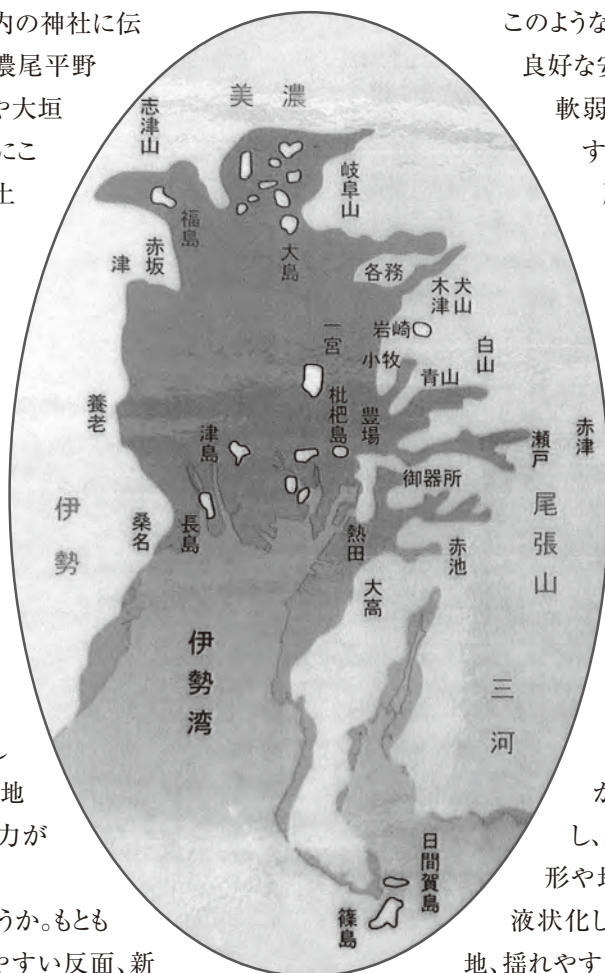
みなさんは、地盤にも歴史があるのをご存知でしょうか。歴史を紐解くと面白いことがわかってきます。写真の古地図をご覧ください。愛知県内の神社に伝わる地図で、西暦600～700年頃の濃尾平野です。この地図から、岐阜県岐阜市や大垣市まで海だったことが伺えます。実際にここでボーリング調査をすると、古い盛土の下には貝殻が混じった層が確認できます。

その後、農民が低地に堤防を築き耕作地を築造したものが「輪中」です。この輪中が拡大していくことで、人が利用できる平野が次第に広がっていきました。

江戸時代中期になると、濃尾平野は木曾三川(木曾川、長良川、揖斐川)が複雑に入り乱れた土地となります。幕府が三川の治水工事を行ったことで、概ね現在の河川形状になり、現在の濃尾平野が完成したと言えます。このように濃尾平野の地盤の形成には、人の生活力や政治力が影響していると言えます。

それでは、地盤の強さはどうでしょうか。もともと海だった土地は平坦で人が住みやすい反面、新しく緩い土が堆積していることが多々あります。このような土地は低いので、盛土をしてから家を建てる場合が多くみられます。盛土は約70cmで木造2階建て1軒分の重さに相当します。軟弱な地盤の上に、家に加えて盛土という「おもり」が載ることで、土に含まれる水が抜けて地盤が縮み、不同沈下のリスクが高くなるので注意が必要です。

●西暦600～700年頃の濃尾平野



※国営木曾三川公園
展望タワー展示物

広い平坦な土地が広がる濃尾平野と対照的なのが、静岡県です。県北部には南アルプス、東部には富士山と高い山々と海に挟まれた土地に狭い平野が存在します。濃尾平野とは異なり、高い山々と海との距離が近いので、河川は急流になります。昔から「あばれ天竜」など急流河川の異名が多いのも、静岡県の独特な地形ならではのものです。平野は、過去数千年間に起きた洪水などの川の水で押し流された土砂が積もって形成されるので

すが、山と海との距離が短いため、天竜川などの大規模な河川の河口部に小さく発達しています。

このような平地の地盤は、山地に近づくほどに良好な安定した地盤で、海に近くなると軟弱な地盤が確認できるのが一般的ですが、山と海との距離が近いために、局部的にポツポツと軟弱地盤が確認されることが特徴の一つです。

沼津市はさらに独特で、駿河湾の海流などでできた標高の高い砂丘と富士山に挟まれた低地は、水が抜けにくく、雨水がたまってしまふことで、東西に長い軟弱な地盤が形成されたと言えます。

土地に合わせたリスク対策

中部エリアは東海沖地震の発生が懸念されており、多くの地震被害が出るのが予想されています。しかし、地震被害といっても様々で、土地の地形や地盤状況により異なります。たとえば、液状化しやすい土地、津波の影響がある土地、揺れやすい地盤の土地、土砂災害が懸念される土地などです。これらは、地盤の歴史や地形的な特徴とも密接に関連しています。まずは、土地に関する情報を知り、その土地に存在するリスクはどのようなものなのか正しく把握して、事前にできる限り準備をしておき、被害を少なくすることが重要になります。

今回は九州エリアです。

敷地条件と建築計画④ 共同ビルの計画

明海大学不動産学部教授 中城 康彦



今回は、前号(5月号)の敷地Aと敷地Bを一体化して敷地A・Bとし、2人の土地所有者が共同ビルを建築する場合を考えます。

敷地A・Bの平面計画

(1) 基本的な構成(コアタイプ)

敷地A・Bに共同ビルを建築する場合はセンターコアタイプが採用できます(図)。センターコアタイプは中央部分の耐震性を高めることができ、地震等に対して構造安定性が高くなります。1フロアの床面積が広くなり、グレードの高いビルとなります。また、外観も整えやすく、デザイン的にすっきりしたビルとなります。自走式の地下駐車場を備えるなどにより、ビルの風格をより高めることも可能です。本事例では二方路地となり、駐車場の出入り口を背面の道路側にとることができ、前面側道路沿いの空間の演出の自由度が高まります。

(2) 二方向避難(階段)

各階の中央部分のコア部分に屋内避難階段を2カ所設けています。敷地Bと同様、レントابل比が問題となりますが、本計画のレントابل比は78%(階床面積812㎡、共用部分180㎡)です。センターコアタイプとしては合理的な水準といえます。

共同ビルのメリット

敷地Aと敷地Bの単独ビルに対して、敷地A・Bに共同ビルを建設する場合の代表的なメリットは以下のとおりです。

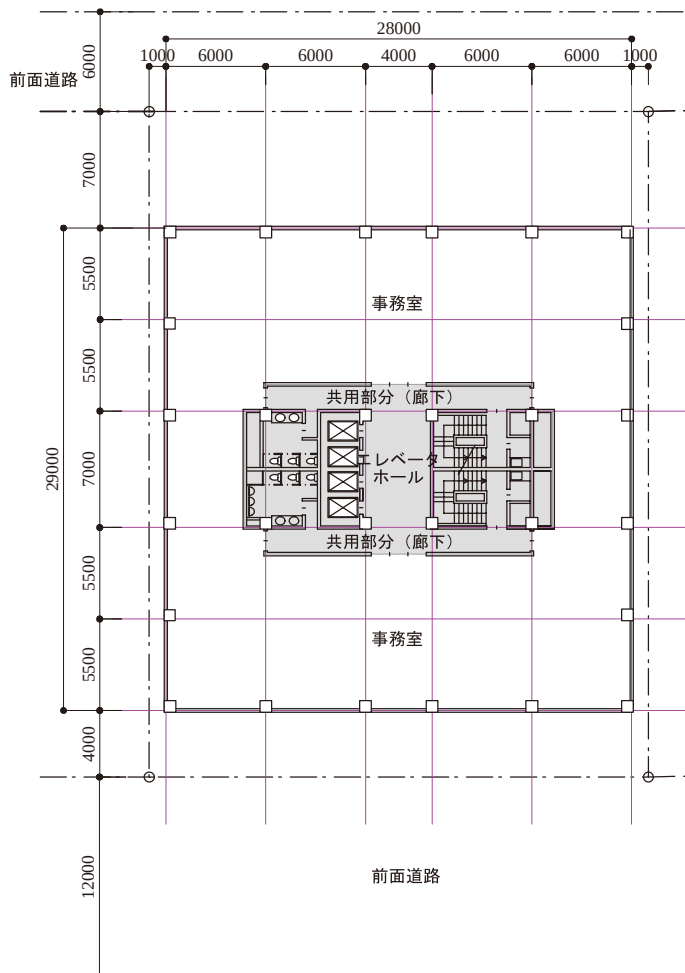
- ①延べ面積が増加する：敷地Bの基準容積率は360%ですが、共同ビルでは敷地全体が600%になります。
- ②賃貸面積が増加する：延べ面積の増加に伴って増加する分に加え、単独ビルではそれぞれに階段やエレベーター等が必要なところを共同ビルでは集約でき、賃貸面積増につながります。
- ③ビルグレードが高くなる：大規模ビルになることに加え、共同ビルはセンターコアタイプのグレードの高いビルとなります。
- ④建築計画・建築利用の自由度が高まる：二方路となり1階の動線が改善されるほか、各階の床面積が広くなり、利用の自由度が高まります。
- ⑤工事費が合理化できる：単独ビルではそれぞれに外周壁が必要ですが共同ビルでは集約できます。また、工事費が割高なコア部分の工事費が合理化できます。さらに、敷地Aの道路斜線制限による斜壁や防水工事の工事費が合理化できます。

⑥街並みが整う：単独ビルでは壁面の位置がバラバラなことに加え、斜線制限による斜壁などにより、ちぐはぐな街並みとなりますが、共同ビルではすっきりとします。

資産の有効活用(量の拡大と質の上昇)

上記①と②を具体的に試算すると、延べ面積は142.9%に、賃貸面積は146.5%となり、面積的に1.5倍近くまで増加して資産活用が高まります。さらに、賃貸部分については量的な側面に加えて、大規模ビルで高品質のビルとなることで賃料単価が上昇しますので、資産価値としてはより高い改善率となります。資産価値を高める敷地の共同利用は今後の都市再生で避けて通れない課題です。共同ビルの計画、実現に必要な知見を持ち、価値創造の担い手となることで差別化を図ることができます。

図●共同ビル平面図(敷地A・B、2階平面図)



『不動産キャリアパーソン講座』受講のご案内

あなたの街の不動産キャリアパーソンを 紹介します

株式会社マコトーマス 代表取締役 山岸 誠さん(福島県福島市)

今回はここ! 福島県福島市

◆ 受講のきっかけ・感想

キャリアパーソンを受講しようと思ったのは、実務の基礎知識を幅広く勉強できる点です。宅建業の実務にすぐに役立つことを学べるというのは非常に魅力的だと思いました。

実際に受講してみて、実務の基礎知識を確認でき、自分に足りない分野もわかりました。私は、金融に関する知識が弱かったため、改めて掘り下げて勉強しようと思い、住宅ローンアドバイザー資格を勉強するきっかけにもなりました。また、体系的に実務知識を習得できるため、スタッフの実務研修にも最適だと思いました。

◆ 従業員数・キャリアパーソン資格取得者の人数

当社の従業員は4名です。私を入れて5名で働いています。キャリアパーソンの現在の合格者は3名。あとの2人もキャリアパーソン受講中です。今年中には、従業員全員がキャリアパーソンの資格を持てるようにしたいと思います。

◆ キャリアパーソンに関してお客さま等から質問は?

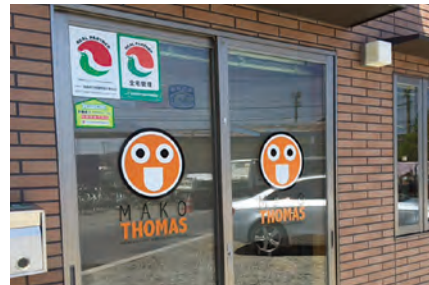
非会員の業者さんから聞かれたことがあります。

◆ キャリアパーソンの推進について

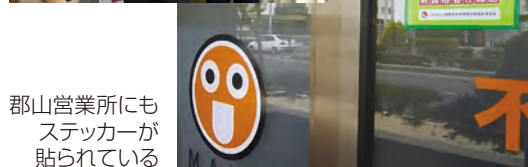
もちろん勧めています。うちのような小人数の不動産会社では、自社だけで従業員の研修を体系的に行うことは難しいですが、従業員にキャリアパーソンを受講してもらうことで実務の研修になります。従業員の不動産実務レベル向上を図るのに最適だと思います。

従業員がお客さまから聞かれたことを説明する際にも、キャリアパーソンで勉強した内容については、自信を持って答えられるようになったと思います。

福島本店入口にはステッカーが貼られている



福島本店の従業員と一緒に(左から2番目が山岸さん)



郡山営業所にもステッカーが貼られている

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

受講者の声

今後は苦手部分を再認識しながら学習を継続したい



朝日土地建物株式会社
岸波 康仁さん(神奈川県)

◆ 受講のきっかけ

今年の4月からの業法改正により、これまで以上に不動産業界が注目されていく中で、弊社では今回、社長から全従業員約300名に対して不動産キャリアパーソンを含む種々の資格取得に関する号令がかかり、受講することとなりました。

◆ 受講した感想

社内での受講促進を受けてから、申込みを経て修了試験を受けるまでにあまり時間がない中での短期学習となりました。

これまで蓄積してきた実務経験の知識を再確認する感じで、テキストを中心に学習を行いましたが、経験が浅くて苦手な部分(特に賃貸関係)はじっくりと学習することができませんでした。修了試験を終え、思ったほどの結果は出ませんでした。今後は苦手部分を再認識しながら学習を継続し、宅地建物取引士資格取得のステップとしていきたいと思います。

大手不動産会社に対抗するためには社内全体で個々の従業員がいろいろな資格を取得し、会社の信用を高めるという会社の方針に沿うよう、今後さまざまな資格取得を目指し、一般消費者、顧客の方々と向かい合っていきたいと思います。



受講者の声
随時募集中!

今号から受講者の声に加えて、全国の不動産キャリアパーソン在籍店を紹介していきます。ご協力いただける不動産キャリアパーソン資格登録者は、不動産キャリアパーソンステッカーの店頭貼付け写真と受講の感想(受講のきっかけ、受講による効果など)を下記メールアドレス宛にお送りください。

【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

宅地建物取引業における コンプライアンス

【第1回目】

松田・水沼総合法律事務所 弁護士 松田 弘

COMPLIANCE



平成26年の宅建業法改正で、平成27年4月1日から従来の「宅地建物取引主任者」の名称が「宅地建物取引士」に変更されましたが、それに伴い、宅地建物取引士のみならず、宅建業者のコンプライアンスということが各方面において強調されています。

このコンプライアンスという概念は、比較的新しいものですが、昨今の社会情勢をみると、この概念を軽視した経営姿勢は、いずれの業種でも成り立たなくなっています。そのことは、他の業種以上に「信用」が重視される宅建業においてもまったく同じです。

そこで、今号ではそもそも「コンプライアンス」とは何なのか、なぜそれが強調されるようになったのか、それを重視することがどのようなメリットをもたらすのか等について解説するとともに、宅建業におけるコンプライアンス違反の実例をいくつか紹介することとします。

(次号・第2回目では、コンプライアンスの具体的な問題として、宅建業務における基本的人権の尊重、守秘義務の遵守と個人情報・プライバシーの保護、反社会的勢力の排除および犯罪収益移転防止法の義務履行などの問題について、全宅連制定の倫理規程を含めて解説する予定です。)

I コンプライアンスとは

1 コンプライアンスとは何か？(意義)

企業の不祥事がマスコミで報道されるとき、しばしば「コンプライアンス」という用語が登場しますが、そもそもこの言葉はどのような意味があるのでしょうか。

コンプライアンスの概念は、法律上の定義規定があるわけではなく、公的にオーソライズされた意味づけがあるわけではありません。そこで、この言葉が使われるとき、「コンプライアンス[法令遵守(じゅんしゅ)]」という表現を見かけることがあり

ますが、これを「法令遵守」と同義にとらえるのは狭すぎて正確ではありません。現代の法制度の下にあって、事業を行う法人や個人が、法令を守るのは当然のことであり、法令遵守の意味だけであれば「法令遵守」と端的に言えばよいのであって、わざわざ難解な外来語を使用する必要はなく、また使っても普及しなかったはずで、要するに、ピッタリの日本語が見出せなかったために普及した言葉なのです。

コンプライアンスとは、各種の法令遵守を含みますが、それは当然のこととして、企業の倫理、社会道徳、社内ルールなどの広い意味での規範を重視することをいいます。

2 なぜ、この概念が取り上げられ、強調されるようになったのか？(社会的背景)

コンプライアンスの概念が強調されるようになったのは、ここ十数年来のことですが、それが昨今、産業界全体でますます強調されるようになった背景には、次のような事情があります。

(1) 企業の各種の不祥事の顕在化

近年、企業の倫理意識の欠如またはその低さを原因とする不祥事の報道が増加しています。最近の数年に限っても、食品産地の偽装表示、大銀行の暴力団関係企業への融資、クレームの隠蔽、会計の不正処理、顧客の個人情報の大量流出など、企業の経営倫理が問われる事案が発生し、マスコミで大きく取り上げられました。しかし、そのようなことは昔にはなかったかといえ、おそらくそうではなく、このようなことが表沙汰になりやすくなったということがいえます。

企業の不正が表面化することを後押しする「公益通報者保護法」の制定によって、かつては「内部告発者」とある意味否定的な評価を受けていた者を、不正を発見し通報した者を公益通報者と呼んで保護するシステムができたことが多くの事案の背景にあります。近年、企業の不祥事が増加したというより、不祥事が顕在化、露呈化することが増加したといえましょう。

(2) 一般国民の意識の変化とIT社会化

情報化社会の急速な進展により、一般国民が各種の情報を容易に入手できるようになり、それにより諸問題に対する知識も、またモラルに対する意識も向上・変化しました。さらには、インターネットを通じて企業の不祥事がまたたく間に多数の人に流される時代になり、企業もこれによる信用の低下を無視できない社会環境となっています。

(3) 規制緩和と監督官庁の監督手法の変化と新たな制度

平成10年頃より、規制緩和が急速に進みましたが、その流れの中で、その反動として企業に対する国民やマスコミの目が一段と厳しくなり、また規制緩和により、監督官庁の監督方法の一つとして、企業自身が積極的にコンプライアンス体制を作り、万一、不正不適切なケースが起きた場合はそのことを自ら社会に公表したり、所管行政庁に自主的に申告するほうが、却ってメリットをもたらすという法制度が作られつつあります。

このような背景の下に、企業はもはや利益を追求さえすればよいという姿勢では、社会に受け入れられないという時代になったのですが、このことは宅建業においてもまったく同じです。

II コンプライアンス重視の結果

1 往年の不動産業界の一部の様相

不動産広告についての自主規制である公正競争規約が制定された昭和30年代の後半頃までは、現在では到底聞かない認識が不動産業界の一部にありました。

「不動産の広告に本当のことを書いていたら広告にはならない」「仲介における抜き行為は、商売上の競争であって、競争に勝った者が批判される筋合いはない」などということが、平然と囁かれることもありました。

しかし、そのような認識で仕事をしていた業者は結局、顧客から見離され、宅建業界から退場していきました。以来、不動産業界は、信頼産業としての社会的評価の向上・確立を目指して、その時々に関係者の多大な尽力により、今日の社会的地位と評価を受けるに至っており、上に述べたような業者の言い分を思うと、まさに隔世の感がします。

2 コンプライアンスの果たす役割・機能

宅建業者との接点を持つとする顧客が、まず真っ先に知りたいことは、業者の信頼度です。したがって、宅建業者がたとえ法令違反とはならないまでも、とうてい公正・誠実とはいえない業務を行ったり、社会倫理的な観点から認められない行為を行った場合、その業者は回復困難なダメージを受けることになります。

そのことから、コンプライアンスは、ただ真面目にやらなければならないという義務的側面の話ではなく、業者自身にとって次のようなプラスの機能を果たすといえるでしょう。

(1) リスク管理の手法

業者が信用を失墜するというダメージは、顧客がつかない、取引先から敬遠される、金融機関からも見離される、真面目で有能な従業員が辞めてしまうなど、経営の継続が困難な事態に追い込まれるという結果をもたらします。そのような結果にならないために、コンプライアンス重視は、リスク管理の中心的課題といえます。

(2) 顧客からの信頼獲得

コンプライアンス重視の業務姿勢は、一般消費者や顧客から「安心、信頼できる業者」として高い評価を受け、結果として業績の拡大につながります。そして、従業員のモラル意識が高まることにより、従業員の行動が、結局は宅建業者の信頼向上につながるようになります。

(3) 業者と従業員を守る手段

上記の(1)(2)のコンプライアンスの機能は、当然のことながら業者の業績の向上、事業の発展をもたらします。そのことは反射的に業者と従業員の生活を守る手段として機能することになります。そして、コンプライアンス違反が生じにくい業務環境を作ることにより、トラブル、クレームに対処するための時間や労力を節約できるという意味で管理コストの節減を図ることもできます。

Ⅲ コンプライアンス違反の事例とその理由

宅建業法その他の法令に違反することは、典型的なコンプライアンス違反ですが、ここでは、直ちには法令違反とはいえないが、コンプライアンス違反となる事例をいくつか紹介します。この中には、宅建業法違反に近いもの、契約上の不履行といえるものもありますが、仮にそれに当たらなくても、コンプライアンスの観点から大きな問題になり得るものも含まれています。

1 物件調査段階

〈事例1-1〉

個人事業主である売主が、近く自己破産の可能性がある、少し低廉でもよいから早く売りたいということであったが、破産の可能性は「秘密」と考え、買主にこれを告げないで相場より廉価で成約させた。——[相場より廉価であればもちろん、相場からみて妥当であっても、破産手続きが開始されれば、その契約が否認される可能性が極めて高く、買主に多大な迷惑をかけるおそれがある。]

〈事例1-2〉

マンションの仲介において、対象物件の隣人が異常なほど音に敏感で、しばしば上下階、隣接の居住者とトラブルになっていることを売主から聞いたが、人の性格にかかわる事柄なので、あえて買主に言わなかった。——[そのようなことが分かっていたら通常人の平均的感覚からみて、買主は買わないであろうから告知義務がある。]

〈事例1-3〉

中古一戸建の仲介において、リビングの床の傾斜と羽蟻の残骸に気づいたが、買主も物件と一緒に見に来ているので、あえて問題にしなかった。——[物件の瑕疵または瑕疵の可能性を知った以上、買主と一緒に見に来ていたとしても、これを告げるべきである。]

〈事例1-4〉

仲介物件の南側隣地にビルが建つ予定があることを知っていたので、「その予定はない」と答えることは業法違反になるため、買主の質問に対して「建つかもしれませんが、よく分かりません」と答えた。——[このような説明は、虚偽の説明である。]

〈事例1-5〉

売却依頼を受けた現在、空家となっている物件について、社員の何人かが物件案内を随時できるようにするため、売主から預かっていた玄関の鍵を、庭の量水器ボックスの中に隠れるように置き、売主の了解なく、社員が共同で利用できるようにした。——[売主の了解を得ているのであればともかく、不特定の人が見つかる可能性のある場所に鍵を置くことは、売主に対する背信的行為である。]

〈事例1-6〉

売却依頼を受けた物件について、いくつか聞きたいことが生じたので、売主の勤務先に電話をしたところ、不在中であったため、電話に出た人に「売却に出されているご自宅のことでお聞きしたいことがあるので、その旨お伝えください」と伝言を頼んだ。——[売主が勤務先の全員に話してあると言っている場合は別だが、そうでないときに「売却に出されているご自宅」などという表現は、「秘密」とはいえないまでも、少なくとも「プライバシー」に関する事柄で、みだりに言うべきではない。]

〈事例1-7〉

売却依頼を受けた物件の周辺の環境条件を調べるため、物件の隣近所の家を訪ねて「〇〇さんが家を売りに出しているのですが、この辺りで最近、事件とか事故などはなかったですか」と質問した。——[上の事例1-6と同じであり、不必要なことをわざわざ言っている。]

2 契約締結の前後段階、履行段階

〈事例2-1〉

売却依頼を受けた物件が、比較的良好な物件で価格も手ごろなので、買主も自分で見つけ、両手媒介にしたいと思い、他の仲介業者からの照会に対して、真実ではないのに「すでに商談中です」とか「買いの客がつかまりました」と答えた。——[「困り込み」は、自分の利益のみを考えた、依頼者(売主)に対する背信行為である。]

〈事例2-2〉

仲介物件または新規分譲物件の購入検討客が、購入の判断に迷っている状況において、その物件についての引き合い客は1人もいないのに、「この物件には買いたい方が2人おり、明後日までに買うかどうかの返事が来るになっています」などと真実でないことを告げるのも一つの営業トークと考えて

いる。——[ウソを言うのは正当な営業トークとはいえない。]

〈事例2-3〉

売主が高齢で、判断能力がやや不十分と思われたが、早く売りたいと言うので、相場より3割程度低い値付けを行い、「これが相場です」と説明し、成約させた。——[早く売却するので3割ほど安く値付けしたというべきで、「これが相場」という説明はダマしである。]

〈事例2-4〉

実際には2,500万円の代金による売買契約であったが、売主が税金対策上、表面上は2,000万円の売買契約書を作成し、500万円は裏金にしてほしいというので、買主に対して100万円を売主が渡すということにより説得し、仲介による売買を成約させた。——[脱税に加担する行為であり、たとえ当事者双方が納得しているとしても、許されることではない。]

〈事例2-5〉

中古の一戸建住宅について、売主が書いた物件状況報告書の一部に不審な点があったが、物件状況報告書は売主が作成し、売主が責任を負うのだからと考え、あえて売主に不審な点を問ひ質さなかった。——[物件状況報告書は、真実が書かれていてこそ、その役割を果たすのであって、トラブルを誘発しかねない。]

〈事例2-6〉

仲介により、中古一戸建住宅の売買契約が成立し、手付金が支払われたが、契約締結時点では知らなかった、その物件内での自殺の事実を残代金の決済、物件引渡しの履行期の前に、たまたま知るに至ったが、仲介業者としての告知・説明義務は契約締結時が基準時だと考え、買主に自殺があったことをあえて告知しなかった。——[告知・説明義務の基準時は、原則的には契約締結時だが、決済前にそのことが分かれば、買主は契約解除の検討などができたはずで、その機会を失わせることになる。]

〈事例2-7〉

中古一戸建住宅の売買を成約させたところ、買主からリフォーム業者の紹介を頼まれたので、知り合いの業者を紹介したが、その際、業者に対し、自分への紹介謝礼金をリフォーム工事費用の中に分からないように含ませることを依頼し、後日その謝礼金を受け取った。——[説明を要しない、不法な行為である。]

3 業務一般

〈事例3-1〉

顧客から、仲介業務の経験年数と仲介の件数を聞かれたが、まだ2年、27件程度なのに、10年、400件くらいと答えた。

——[「不動産の表示に関する公正競争規約」に違反する行為である(同規約第23条第1項第66号)。]

〈事例3-2〉

賃貸借終了の際の敷金精算業務を行うに当たって、貸主が襖、畳の張替えやハウスクリーニングを実際には行わないことを知りながら、その見積書の額を控除して借主に返還した。

——[貸主が初めからそのつもりであったなら刑法の詐欺利得罪(第246条第2項)に該当し、業者はその幫助犯(同条第62条)に該当する。]

〈事例3-3〉

専属ではない専任媒介契約を他の仲介業者と締結している依頼者のところに行き、「ウチにもやらせてほしい、通常の専任媒介は、お客さん自らが発見することは禁じられないから、ウチが見つけた客は自分で見つけたと言えよ」とそそのかし、媒介依頼を取った。——[依頼者にウソをつくことをそそのかし、また正当な競争を害する行為である。]

〈事例3-4〉

顧客からのクレームに対して、弁護士に相談もしていないのに、「弁護士に聞いたところ、あなたのクレームは不法行為になるそうだ」とウソのことを言った。——[虚偽の説明は許されない。]

〈事例3-5〉

元付け、客付けの業者間でトラブルになった際に、相手方業者に対し、脅迫罪にはならない程度ではあるが、自分は反社会的勢力の人間と親しいことを匂わせて、相手に恐怖感を抱かせようとした。——[反社会的勢力排除の取組みに逆行する言辞であって、社会倫理、職業倫理の観点から、とうてい容認できるものではない。]

* * *

以上に掲げた事例は、すべてコンプライアンス違反となるものです。これらは、ほんの一例に過ぎませんが、コンプライアンスという概念はこのように広いものです。

宅建業者が、これからの時代に事業を発展拡大させ、また業績を伸ばすためには、コンプライアンス重視の視点が不可欠であることを改めて強調したいと思います。

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