

Real Partner



全宅連 全宅保証



トレンド・ウォッチ 直近データで見る不動産業

好調を持続するものの、やや停滞感が

新連載 宅建業この50年を振り返る

●紙上研修 全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例

連載 地域を笑顔でサポート! 空き家対策 地域貢献 etc.

4

April 2016



不動産市場は好調を持続するものの やや停滞感が見られる状況に

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授
田辺 信之

東京オリンピックに向け建設ラッシュの東京臨海副都心

だけでなく世界の経済金融情勢の影響も受けるようになってきているので、これからも同じサイクルになるとは限りません。

地方中核都市に投資機会あり、資金流入

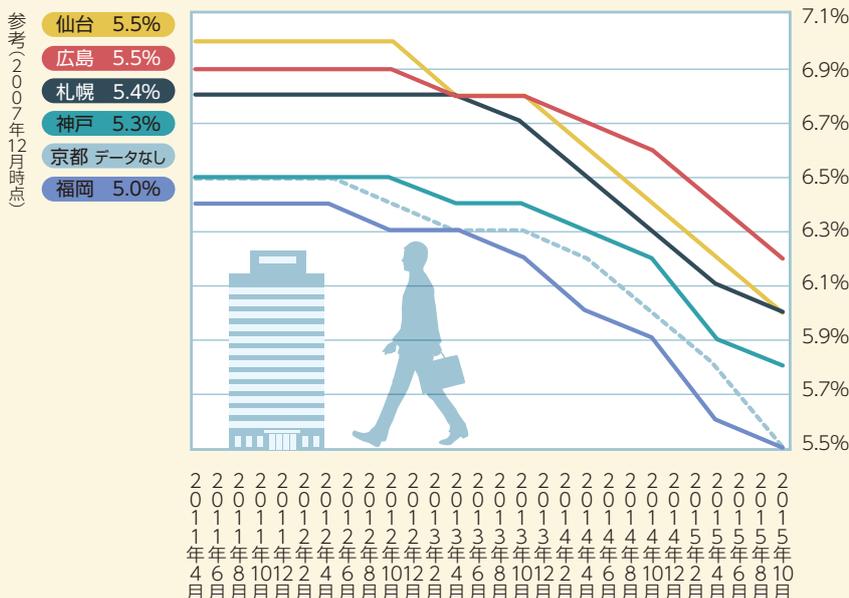
そうした中、最近是不動産市場の現状把握や予測のために、投資市場の動きから目を離すことができなくなっています。ここ数年間は毎年5兆円前後もの不動産が不動産投資のために売買され、それらの取引が不動産市場全体の価格形成にも大きな影響を及ぼしているからです。日本の不動産業全体の年間売上高が30兆円程度ですから、投資市場の規模がいかに大きいものであるかがわかります。

不動産投資市場では、今、あらゆる投資対象物件で投資利回りの低下が進んでいます。例えば、東京都心部のAクラスのオフィスビルでは、数年前には5%前後の利回りでしたが、現在では4%を切るような取引も散見されるようになってきています。このため、大都市圏都心



地域差は大きいものの、大都市圏を中心に、ここ5～6年間にわたって不動産市場は好調に推移してきましたが、最近になってやや停滞感を強めています。日本の不動産市場にはマーケットサイクル（市場の周期）があり、過去と同様の周期（15年前後）が続くとすれば、前回のピークは2006-7年でしたから、東京オリンピック（2020年）頃までは、市場が上昇基調を続けてもおかしくはありません。ですが、最近の不動産市場は、日本

図表1● 地方のAクラスオフィスビルの取引利回りの推移



資料:日本不動産研究所「不動産投資家調査結果」を基に作成

図表2● Jリートの投資口価格の推移



©QUICK Corp
資料:東京証券取引所HPより作成

部における利回りの低下はほぼ限界に達しており、不動産価格が上昇するには、賃料単価の上昇が不可欠な状況となっています。ですが、金融緩和は続いているものの、昨年と比べて株価や企業業績などに陰りが見え始めてきており、企業の賃料負担力を勘案すると、賃料上昇が本格的なトレンドとなるかは微妙なところです。

ただし、大都市圏と違って、地方では投資利回りが2008年の金融危機直前までは低下していないため、地方中核都市には投資機会があると見る投資家の資金が地方に流入しています(図表1)。投資対象も、物流、ホテル、ケア付住宅などに広がってきています。

不動産投資市場の先行指標となりつつあるのが、不動産投資市場における取引(購入額)の3~5割の比重を占めているJリート(上場不動産投資信託)の投資口価格の動きです(図表2)。Jリートが物件を購入し続けるには、投資口を新たに発行して、投資家から資金を調達する必要があるからです。2012年から急上昇したJリートの投資口価格が、ここにきて高値圏で上下に動いています。Jリートの保有物件の収益向上とともに、さらに上昇に向かうかに注目すべきでしょう。

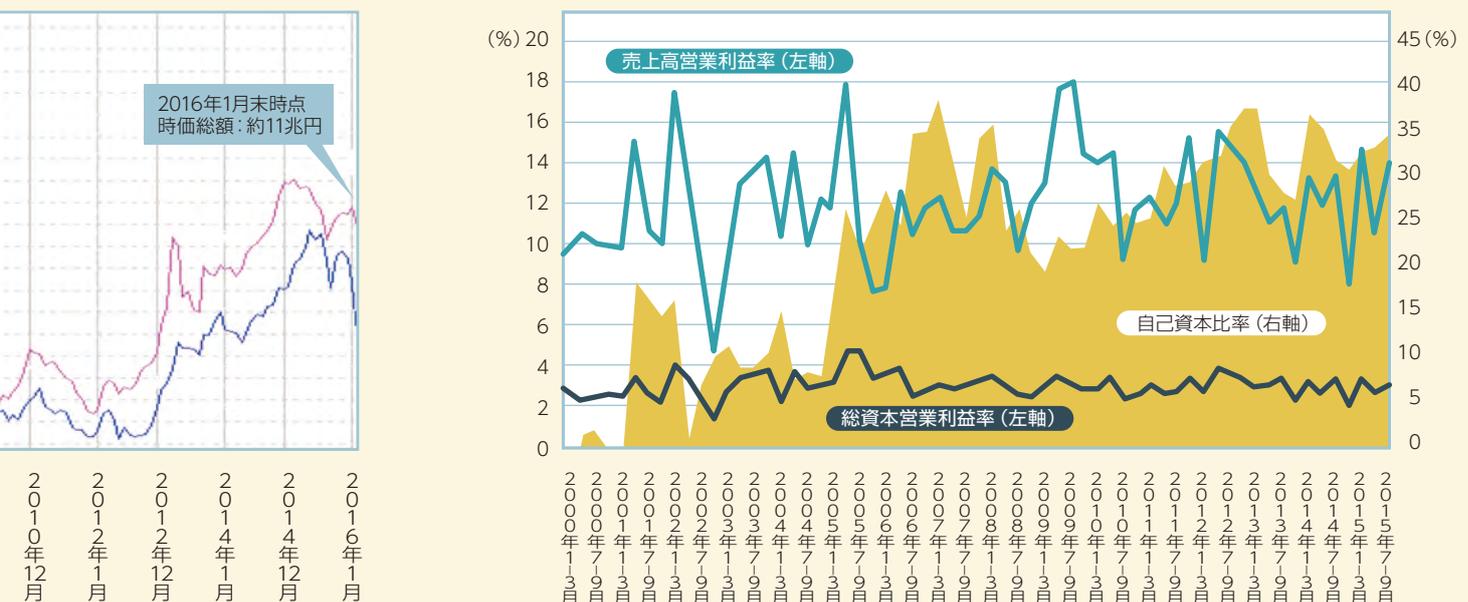
分譲マンションは市況悪化前段階の兆候も

一方で、個人向けの分譲マンション販売などの一般的な不動産市場の動きは、家計の所得や住宅ローンの

金利、消費税などによっても大きな影響を受けます。今のところ、分譲マンションの売れ行きは、首都圏でも近畿圏でも好不況の目安とされる初月契約率70%を6年間連続して上回っています。ですが、2015年の分譲マンションの平均価格は首都圏で5,518万円(前年比+9.1%)、近畿圏で4,171万円(前年比+3.9%)にまで上昇しており、ともにバブル崩壊直後の1991年に次ぐ1992年以来の水準にまで達しています。しかも、「分譲単価の上昇・面積の縮小」という市況悪化の前段階の兆候を示しています。低金利が下支えとなるので、今後の景気回復とともに、労働者の賃金上昇が本格化してくるかどうか、市況の分かれ目になるでしょう。

このように不動産市場の動きを見ていくと、好調は持続しているものの、一時期の勢いは薄れて停滞感が強まっていると言えそうです。そうした中で、不動産業の収益状況は、経済環境による変動はあるものの、総じて一定の利益を上げてきています(図表3)。売上高に対する利益率(売上高営業利益率)は10~20%程度の水準にありますし、投下した資本に対する利益率(総資本営業利益率)も3%前後を維持しています。加えて、低金利が借入金の負担を軽減しているため、内部蓄積(自己資本比率)は35%に達し、過去10年間で20%近く増えました。ただ、企業による差異は大きいですし、微妙な市況にあるので、今後の市況の転換点には十分に留意する必要があるようです。

図表3● 不動産業の収益財政状況



(注)対象は資本金1,000万円以上1億円未満の不動産業 資料:財務省「法人企業統計」を基に作成

宅建業この50年を振り返る

時代は、いざなぎ景気の真ただ中
不動産市場も活況の一途をたどる

Contents April 2016

- 02 トレンド・ウォッチ 直近データで見る不動産業
- 04 新連載 vol.01 宅建業この50年を振り返る
- 06 お知らせ 障害者差別解消法が4月1日に施行
- 07 連載 vol.81 知っていれば役立つ税務相談
- 08 新連載 vol.01 インспекションと瑕疵保険入門
- 09 新連載 vol.01 外国人賃貸 注意点 トラブル Q&A
- 10 連載 vol.01
地域を笑顔でサポート! 空き家対策・地域貢献等
- 12 新連載 vol.01 相続対策と不動産の有効活用
- 13 新連載 vol.01
不動産関係で頑張っている女性を応援します
- 14 紙上研修
全宅保証の業務—苦情解決事例と併済事例
- 18 Information
全宅連・全宅保証 理事会開催/鳥取県宅建協会 池上前会長叙位/大阪府宅建会館の移転と「供託所等に関する説明」の変更
- 19 Topics
不動産キャリアパーソン紹介/今春もインターンシップを実施!
- 20 中古住宅・空き家フォーラムのご案内

Realpartner 4月号

2016年4月10日発行 通巻第455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/>

本誌の表紙は今月号から、「暮らし・住まい」をテーマに「絆」「パートナー」等をイメージしたイラストを書き下ろしています。
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。

全宅連は昭和42年(1967年)9月29日に設立され、来年50周年を迎えます。

全宅保証は昭和47年(1972年)12月15日に設立され、来年45周年を迎えます。

それを記念し、連載で、宅建業の50年を振り返ります。日本の変遷、時代の変遷とともに、宅建業も様変わりしました。その一方で、50年の実直で地道な変わらぬ日々の業務が、現在の宅建業の信頼を築き上げてきました。

数次にわたる宅建業法改正で
法制面をようやく整備

昭和42年は、いざなぎ景気の真ただ中といつていい時代です。39年の東京オリンピックが大成功し、その翌年、証券不況で景気はいったん後退したものの、それを乗り越え、日本は高度経済成長への道を突き進みます。不動産市場も活況の一途をたどります。41年には、日本の総人口が1億人を突破しました(法務省住民登録集計)。新3C(カラーテレビ、カー、クーラー)という言葉が流行し出したのも、この頃です。

宅建業は戦後の住宅不足の中で黎明期を迎え、昭和27年に宅建業の登録制度の創設、業務規制の実施、監督・罰則規定の整備を内容とする宅地建物取引業法が施行されました。その後、紆余曲折を経て、42年までに5回の改正が行われ、法制面もようやく整備されて安定化してきた時代です。

第一次改正(29年)で更新登録手数料の法定化、第二次改正(32年)で宅地建物取引主任者制度の創設と営業保証金制度の整備、第三次改正(34年)で有価証券による営業保証金供託を認め、第四次改正(39年)で免許制度の確立と宅地建物取引主任者制度の改善、第五次改正(42年)で誇大広告等の禁止、取引態様の明示、重要事項説明、書面の交付、手付け貸与の禁止等が定められました。

宅地分譲がブーム、住宅ローン残高が急増

昭和42~46年の不動産業界を振り返ると、都市近郊の宅地分譲が大ブームになっていました。国会でも佐藤栄作首相

第1回

昭和42年(1967年)～昭和46年(1971年)



全宅連創立総会

昭和43年に全宅連が
社団法人として
正式認可



霞が関ビル



アポロ11号が人類初の月面着陸に成功
(Project Apollo Archive, NASA)

日本万国博覧会



が42年の施政方針演説で「国民の住まいを安定し、改善することを社会開発の中心とする」と言明し、これを受けて自民党の都市政策調査会がスタートしました。住宅ローンは目覚ましい伸びを見せ、41年6月末に融資残高383億円だったのが、43年6月末には1,579億円と4倍以上になりました。全国の地価は、住宅地を中心に高騰しました。

そういう影響もあって、44年に地価公示法が施行されました。正常な地価を公示することにより、一般の土地の取引価格に対して指標を与え、適正な地価の形成に寄与することを目的とする法律です。この法律に基づき、45年から毎年、地価公示が行われるようになりました。

不動産関連ではこのほか、43年に日本初の超高層ビル・霞が関ビルが完成したことが特筆されます。46年になると、超高層ホテル第1号の京王プラザホテルが開業しました。その後、この周辺は新宿副都心として超高層ビルが林立することになります。

経済企画庁は、43年の日本のGNPは西側諸国で第2位と発表しました。44年にアポロ11号が人類初の月面着陸に成功し、45年に“人類の進歩と調和”をテーマに大阪で日本万国博覧会が開催されました。安保闘争、公害による社会的歪みが問題化していたものの、多くの日本人は輝かしい未来を夢見ていました。

全宅連創立—— 全宅建業者の73%を占める

全国宅地建物取引業協会連合会の創立総会は、昭和42年9月29日に開催されました。創立時46都道府県協会傘下会員数は、全国合計で2万9,371社で、創立時にすでに全宅建業者数の73%を占めていました(沖縄は返還前なので参加せず)。初代会長には、松田清氏が選任されました。

43年5月には、全宅連は建設大臣から社団法人として正式認可されます。46年には「宅建業法改正臨時総会」を開催し、全国の代表約700人が出席しました。その翌年の47年に、全宅保証が創設されることとなります。

参考文献：株式会社不動産経済研究所『住宅・不動産業 激動の軌跡50年』、全宅連・全宅保証『全宅連創立30周年・全宅保証創立25周年記念誌』

障害者差別解消法が 4月1日に施行されました

宅建業者は対象となる民間事業者に含まれます



弁護士 ^{たかよし} 佐藤 貴美

1 障害者差別解消法とは

「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律」（平成25年法律第65号）は、障害を理由とする差別の解消の推進に関する基本的な事項や、行政機関、民間事業者における障害を理由とする差別を解消するための措置などを定めた法律で、本年4月1日から施行されています。

同法の対象となる民間事業者には宅建業者が含まれ、この法律により宅建業者は、障害者の不当な差別的取扱が禁止されるとともに、障害者に対し合理的配慮を行うよう努めなければならないとされています。

どのような行為が、この法律で禁止される「不当な差別的取扱」に当たるか、努力義務とされる「合理的配慮の提供」に当たるかは、それぞれの所管大臣が決定することとされ、宅建業者に関しては国土交通大臣が「対応指針」を公表し、その中で、それぞれにつき具体例を示しているところです。

2 対応指針で示されている 不当な差別的取扱（禁止行為）の例

対応方針では、「正当な理由がなく不当な差別的取扱に該当すると想定される事例」（禁止される事例）として、例えば、「宅建業者が、障害者に対して、『当社は障害者向け物件は取り扱っていない』として話も聞かずに門前払いする」ことが挙げられています。これは、「話も聞かずに」最初から一方的に障害者を排除する行為を指します。また、「宅建業者が、賃貸物件への入居を希望する障害者に対して、障害があることを理由に、賃貸人や家賃債務保証会社への交渉等、必要な調整を行うことなく仲介を断る」ことも禁止事例として挙げられています。これは、「賃貸人や保証会社に調整もしない」ことを条件としているのであり、必要な調整の結果として仲介を断ることは当該事例に該当しません。

このように、この法律及び対応指針では、基本的に、障

害者であるという一事でもって取引から排除することなどを禁止していることに留意してください。

一方対応指針は、「正当な理由があるため不当な差別的扱いには当たらない事例」（許容される事例）についても、「合理的配慮を提供等するために必要な範囲で、プライバシーに配慮しつつ、障害者に障害の状況等を確認する」ことを挙げているところです。

3 対応指針で示されている 合理的配慮の提供（努力義務）の例

対応指針では、「多くの事業者にとって過重な負担とならず、積極的に提供を行うべきと考えられる事例」、すなわち一般的に対応に努めることが求められる事例として、例えば「障害者が物件を探す際に最寄り駅から物件までの道のりを一緒に歩いて確認したり、1軒ずつ中の様子を手を添えて丁寧に案内すること」などを挙げています。

また、個々の具体的なケースや業者の事情に応じて「過重な負担とならない場合に、提供することが望ましいとされる事例」として、敷地スペースに余裕がある場合などにおいて「車いす使用者のために、車いす専用駐車場を設置すること」などを挙げているところです。

4 法律や対応指針に則した対応を

対応指針では、以上のように、禁止行為、許容される行為、一般的な努力事項、過重な負担とならない場合の努力事項の4つに分けて、それぞれの具体例を挙げられています。対応指針の全文は国土交通省ホームページに掲載されていますので、本稿で採りあげた事例以外についても、これらの4つの位置付けのいずれに当たるかや、各事例に付されている条件の部分も含めてその内容を確認いただき、宅建業者が担うべき社会的公共的役割と使命を踏まえ、法律の趣旨に即した適切な対応を心掛けるようにしてください。

東京シティ税理士事務所 代表税理士 山端 康幸

空き家対策についての税制を整理しておく…

空き家は近年、大きな問題となっています。
空き家対策の税制は
どのようになっているのでしょうか？

空き家対策の税制は、一つ目は固定資産税等の優遇策の解除による増税により売却や有効活用を推進するもので、二つ目は売却時の特別控除の創設などで売却をバックアップする方向のものがああります。

核家族化の進行で親と子供が同居する世帯は少なくなりました。その結果、高齢者世帯が増え、高齢者の介護施設の入居などで空き家を増やすことになりました。老朽化した空き家は、腐食倒壊による事故や不審火による火災等の悪影響を及ぼします。

そこで、平成27年に空き家対策特別措置法が施行されました。空き家対策特別措置法とは、自治体が空き家を調査し、そのまま放置すれば倒壊等著しく保安上危険となるおそれのある状態などと判断した場合、「特定空き家」と認定し、修繕や撤去の指導や勧告、命令ができます。命令に従わなかった場合には、行政が強制的に撤去し、かかった費用を持ち主に請求できる「代執行」も可能としています。

H28税制改正で3,000万円特別控除創設

空き家対策に関する税制は次のようになっています。

(1) 固定資産税…住宅用地の特例不適用

「特定空き家」については、固定資産税の住宅用地特例が不適用となります。住宅が建っている土地の固定資産税は、住宅用地特例によって本来の6分の1に軽減されます。しかし、この優遇措置がなくなり、固定資産税が6倍に上がります。

(2) 相続税…小規模宅地の評価減不適用

空き家の敷地は相続税上も小規模宅地特例の対象外の更地の評価となり、一般の住宅用地（居住用の土地）より評価の高い土地となります。

(3) 譲渡所得税…居住用財産の3,000万円特別控除の適用期限あり

老人ホーム入居などで家屋が空き家になった場合、特別控除を適用するには住まなくなった日から3年目の年の12月31日までの譲渡という要件、家屋を取壊した場合、家屋を取り壊した日から1年以内に契約が締結され、かつ、住まなくなった日から3年目の年の12月31日までに譲渡という要件があります。空き家になれば速やかに譲渡を考えなければなりません。



(4) 譲渡所得税…空き家住宅の3,000万円特別控除（新制度）

平成28年度税制改正で新たに空き家に対する特別税制が加わりました。

被相続人居住用家屋（昭和56年5月31日以前築の戸建てで相続時に被相続人以外に居住していた者がいなかったものに限る）およびその敷地を取得した個人が、平成28年4月1日から平成31年12月31日までの間に、次に掲げる譲渡をした場合には、3,000万円特別控除を適用できます。

- ① 相続開始の日から3年後の年末までの譲渡
- ② 譲渡対価の額が1億円以下のものに限る。
- ③ 家屋がある場合…家屋（イおよび口の要件を満たすもの）とその敷地の譲渡
 - イ 相続時から譲渡時まで事業の用、貸付の用または居住の用に供されていないこと
 - ロ 譲渡時に地震に対する安全性に係る規定等に適合すること
- ④ 家屋を除却した場合…家屋（イの要件を満たすもの）を除却後にその敷地（口の要件を満たすもの）の譲渡
 - イ 相続時から除却時まで事業の用、貸付の用または居住の用に供されていないこと
 - ロ 相続時から譲渡時まで事業の用、貸付の用または居住の用に供されていないこと

（注）相続税の取得費加算制度との選択適用とするほか、居住用財産の買換え等の特例との重複適用その他所要の措置が講ぜられます。

今後も空き家は増加すると予想されます。空き家とその敷地に対しては税制上不利な側面が多くなります。将来を考え、空き家になる前から準備が必要です。売却のタイミングや有効活用など不動産税制に詳しい専門家のアドバイスが、より必要な時代がやってきそうです。



インスペクションと瑕疵保険入門

住宅保証機構株式会社 営業推進部長
手塚 泰夫

住宅瑕疵担保責任保険の概要

住宅瑕疵担保責任保険とインスペクション等について連載させていただくことになりました。まずは、瑕疵担保責任保険の概要について解説します。

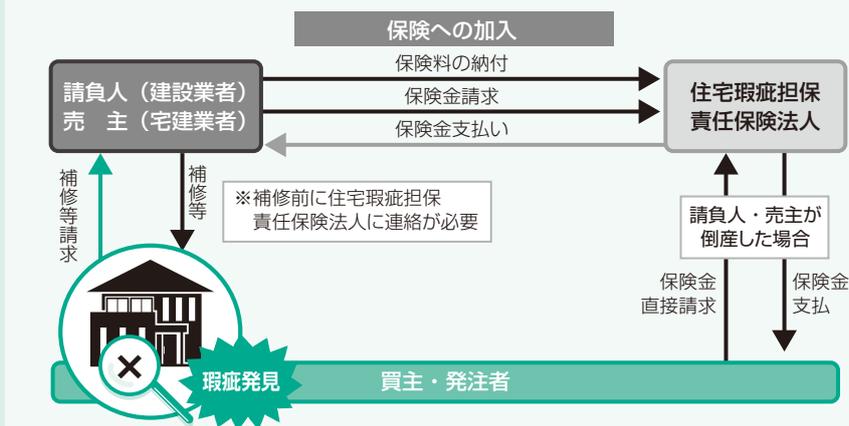
住宅瑕疵担保履行法で 資力確保を義務付け

宅建事業者や建設事業者などの住宅事業者が重大な瑕疵等の発生に伴い大きな損失が発生した場合に、確実に責任を履行し住宅取得者を保護するため、「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（住宅瑕疵担保履行法）」は、2009年10月1日以降に引き渡される新築住宅について、建設業者および宅地建物取引業者に資力確保措置（保険への加入または保証金の供託）を義務付けています。

住宅瑕疵担保責任保険等

住宅瑕疵担保責任保険は、住宅瑕疵担保履行法に対応した「瑕疵担保責任保険」です。新築住宅に瑕疵があった場合、住宅事業者が負担する補修費用などを補填する制度として、住宅瑕疵担

図表1● 瑕疵担保責任保険（新築）



保履行法に基づいて、住宅保証機構（株）など国土交通省の指定を受けた住宅瑕疵担保責任保険法人が提供しています（図表1）。

住宅事業者が保険法人と契約を締結し、住宅の構造耐力上主要な部分または雨水の浸入を防止する部分の瑕疵に起因する損害が生じた場合、補修費用が保険でカバーされるもので、住宅事業者が倒産した場合は、住宅の発注者・買主へ保険法人から2,000万円までの補修費用が支払われます。

この保険の申込みを引き受けるために、工事着工後、基礎の配筋完了時と屋根工事完了時の原則2回の現場検査

を実施しています（木造住宅3階建て以下の場合）。現場検査合格後、保険証券を発行し、引き渡しに合わせて10年間の保証を実施します。

保険法人では新築の住宅瑕疵担保責任保険のほか、次のような任意加入の瑕疵担保責任保険等を提供しています。

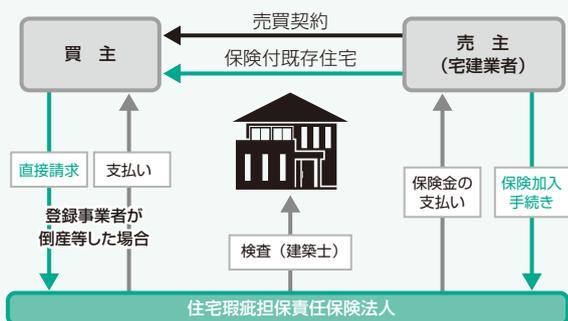
(1) 既存（中古）住宅保険

中古住宅の売買の際に利用する保険で、①宅建業者売主型（図表2-1）、②個人売主型（図表2-2）、の2種類があります。

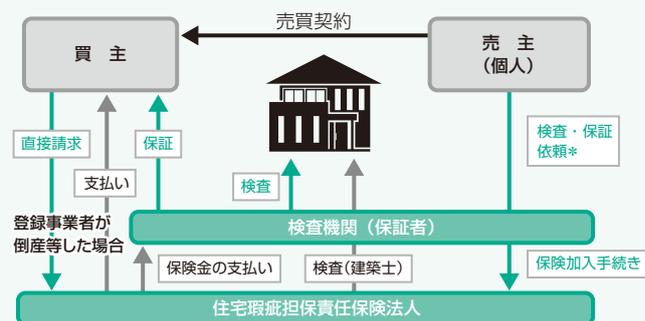
(2) リフォーム保険

リフォーム工事の際に利用する保険で、リフォーム工事請負事業者が加入する保険です。

図表2-1● 既存（中古）住宅保険（宅建業者売主型）



図表2-2● 既存（中古）住宅保険（個人売主型）



*検査・保証依頼は、買主（予定者）からの依頼も可能。



トラブルを多様性、豊かさに置き換えるために

NPO 法人かながわ外国人すまいサポートセンター 理事長 **裴 安**

**外国人すまいサポートセンター発足の経緯と目的、
発足時に特に強く感じたこと等を
教えてください。**

A「かながわ外国人すまいサポートセンター」(以下、すまセン)は、外国籍住民の入居問題を解決するために立ち上げられた団体です。外国人はとかくトラブルメーカーであるというイメージだけが先走り、長い間、外国人の入居問題が社会的課題にはなりませんでした。

1998年に神奈川県は、外国籍県民に関する施策や外国籍住民の視点を生かした地域づくりを協議し、知事に報告、提言するために14の国と地域の委員20人からなる「外国籍県民かながわ会議」を設置しました。私も会議の一委員として末席に参加しておりましたが、ある日の会議で「外国人だという理由で家やアパートを借りることができない」との発言があり、これが県内の外国人入居問題について協議し行動を起こす発端となっていきます。

県は、この議論に着目し、外国人の入居を取り巻く問題と真摯に向き合い、解決すべく県内の行政を始め業者団体、外国人コミュニティ、NGO、国際交流団体へ呼びかけ、外国人入居問題について話し合う場の設定へと歩みを進めます。この会議は、神奈川県庁内に「住宅入居支援システム検討プロジェクト」を正式に発足させるに至らせ、後に設立される「かながわ外国人すまいサポートセンター」の母体となります。

住民として共に生きるお隣さん同士の問題

異なる立場の人たちが集まり、それぞれが抱える悩み・課題などを忌憚なく話し合う中で、オーナーや不動産店の頭痛の種である言葉の壁、滞納、踏み倒し、夜逃げ、また貸し、ゴミ、騒音、匂い、部屋の使い方など様々な迷惑事項について提起されましたが、実は多くの外国人は真面目に働き、学び、暮らしているということを確認、共有する方向へと進んでいきます。また、言葉や文化、生活様式の違いや日本における雇用、労働の実態などが浮き彫りにされることにより、この問題は一時的に日本に暮らす外国人ではなく、住民として共に生きるお隣さん同士の問題であると認識するに至ります。

日本とは異なる環境から来た人たちに、自らの行動が周囲への迷惑に繋がることもあると教えてくれる人が必ずしも周囲にいるとは言えません。確かに来日するに当たり、外国人自身

が日本には母国と異なる環境があると認知していなかったことも問題の原因であるとも言えますが、そこには日本特有の家や部屋に対する意識、賃貸契約やその後のプロセス、契約に必要なもの、決まり事、費用、周囲との関係など外国人にとって不明瞭な点が多いという事実も存在します。

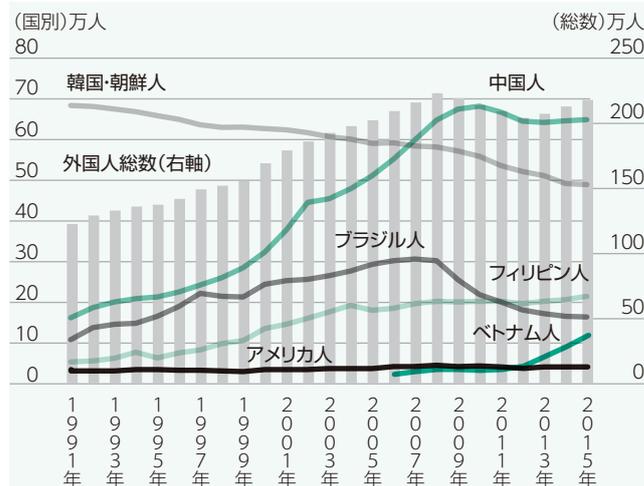
話し合いを通して、オーナー、不動産業者の大半が「言葉の違いからトラブルや事故が起きた時の処置などを考えると部屋を貸すことに不安を持つ」との事実も見えて来ました。そのために各種言語マニュアルや、多言語相談窓口の設置など具体案が示され、その実現へと会議は進んでいきます。

そして、プロジェクトチーム内では外国人をめぐる居住の問題は互いが知り合い、それぞれの持つ知識、習慣や文化を理解し、認め、尊重し合う中で解決すべきだとの共通意識が芽生えて行きます。その思いは、新しいネットワークと団体の発足として身を結ぶこととなったのです。

2015年、日本を訪れた外国人は1,973万7,000人に達したと大きく報じられましたが、現在、約200万人の在日外国人が住民として住むという事実は余り知られていません。異なる言葉、文化を持つ人たちが地域に住むという事実の認知こそ、トラブルを多様性、豊かさという言葉に置き換える一歩となります。そういう私も「すまセン」発足の過程で、業者さんたちとの対話を重ねながら、交流、理解、尊重こそが心豊かな私たちの生活を確保するのだと改めて学ばされることになったのです。

●在留外国人数の推移

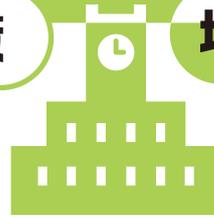
出典:法務省・在留外国人統計より作成



地域を笑顔でサポート!

空き家対策

地域貢献 etc.



編集/全宅連不動産総合研究所

株式会社 Vivit Base (山梨県)

コンセプトは“暮らしにもっとワクワクを” 空き家物件流通活性化プロジェクト



武原社長

「秘密基地あります!」「運命の相手は人だけじゃない」—山梨県の「Vivit Base」の看板には、こんな個性的なコピーが並びます。看板の秘訣は“視点を変えること”。“人”や“物件”に

かりと向き合うことで新たな魅力を発信。普通なら借り手がつかないような条件の悪い物件にも入居者が決まる仕組みを生み出しています。



印象的な看板

感性に響くコピーで物件の魅力を発信

もともとデザイナーズ物件を手がける不動産会社に勤めていた武原麻耶さん。「物件もオーナーも借主も、思いや個性は十人十色。人、物件に向き合えば、答えは見えてくる」という思いから、平成25年9月に独立。“暮らしにもっとワクワクを”“自分らしさを”をコンセプトに、不動産賃貸・売買物件の斡旋・管理業務を行っています。

例えば、風呂無し・駐車場無しの戸建2階部分のワンルーム。リフォームしても家賃は1万3,000円、車必須の地域で駐車場無しという最悪の条件でしたが、①DIY可、②賃料8,000円、と設定し、「8,000円で、自分好みの秘密基地を!」のコンセプトで募集をかけ、趣味のセカンドハウスという提案に入居希望者が殺到し、3日で入居者が決まったといいます。また、入居者と所有者のニーズをうまくマツ



リフォームの例

チングできた例として、「村長さんのお庭」物件。大型犬2匹、やぎ1匹と住める物件を探しているお客様の問い合わせをきっかけに、処分をも検討していた元別荘(600坪)の山奥の物件を賃貸することを所有者に提案しました。そして家賃3万5,000円

で村長さん(入居者)が決まりました。このように、普通の不動産会社ではつけないようなコピーやネーミングが、物件の新たな魅力を生み出す原動力になっています。

入居者に寄り添う接客・管理

同社が大切にしているのが、①接客・管理、②習慣、の2点。ウェルカムボードにメッセージを書き、ご来店されるお客様を迎えることや、“女ゴコロを共有する”ための接客訓練などに取り組んでいます。その一貫として、空室については定期的に掃除を行い、いつ案内してもきれいな状態を心がけています。その結果、空室が減り、オーナーにも喜んでもらえるサイクルが生まれました。

ハロウィンキャンペーンで
仮装して接客

そして武原社長が重視しているのが、“自分たちもワクワクする”習慣作り。ハロウィンでは、仮装して接客するなど、「お客様をワクワクさせるためにはまず自分たちも」という発想。



こういったイベントを通じて固いイメージがある不動産会社の敷居を低くしたいとも考えています。

同業他社・他業種との連携の時代に

今後、武原社長は「地域の不動産会社や他業種と連携していくことが大切」と話します。地元の老舗不動産会社との情報交換を始め、設計士や工務店、デザイン会社などとの連携プロジェクト「ゆたかな不動産」を立ち上げました。山梨県は空き家率22.0%(二次住宅を除いた場合17.2%)と全国トップ。空き家物件の流通を活性化させるためにも、このプロジェクトを積極的に進めていく方針です。

ハトマークグループは10年後の理想の姿として、「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」をビジョンに掲げています。地域を笑顔にするために、空き家対策や地域貢献その他でチャレンジし、ときには試行錯誤もしながら活躍されている方を紹介します。

群馬県宅建協会桐生支部／桐生市空き家対策室

空き家バンクの稼働率は トップクラス、リスクと負担を 軽減する“桐生スタイル”

人口・世帯数の減少や高齢化が進む群馬県桐生市では、平成18年度に空き家・空き地バンクを設立し、人口減少対策に取り組んでいます。その実績は27年度（11月末時点）には累計登録件数230件、成約件数93件と、全国の自治体が運営する空き家バンクの中でもトップクラス。この取組みに大きく寄与しているのが、群馬県宅地建物取引業協会桐生支部です。



中野事務局長

峯岸係長

と危惧した桐生支部では、桐生市と何度も協議を重ねました。その結果、相談を受けた市が所有者の確認と物件の一次調査を行い、再建築可能な物件だけを登録し、同支部に販売委託するという体制を整備。これにより業者側の負担とリスクが大幅に軽減されることになりました。また、市は嘱託で宅建士を雇用し専門性を高め、桐生支部では事務局長が窓口になり問合せ対応を一本化したことで、より利便性が高まり実績の拡大に結びついていったといいます。

市と業者の役割分担を明確に

桐生市では、空き家バンク設立と同時に桐生支部に協力を求め、協定を締結しています。スタート当初は市の独自運営と民間との共同運営と2つの方法を並行させていましたが、実際に手掛けてみると「やはり専門知識を持っていないと対応できないことも多く、宅建協会との連携がなくては進められなかった」（峯岸靖子 桐生市都市整備部空き家対策室定住促進係係長）と言います。一方、桐生支部では、まずは役員で対応しながら状況を把握していくことになりましたが、バンクに相談が持ち込まれる物件は道路付や権利関係に難があったり、物件価格も低かったりと、手数料額では物件調査等の費用も賄えない状況でした。

「このままでは、バンクに協力してくれる会員を増やすことができない」（中野博和 群馬県宅建協会桐生支部事務局長）



現在、空き家バンクの登録は、①空き家対策室で所有者からの相談受付／物件調査に関する委任状取得、②本人・所有者確認とヒアリング、③物件情報確認、④所有者からのバンク登録申請書や必要書類（間取図、登記簿謄本、公図、固定資産税評価書）の受付、という流れ。販売を受託する桐生支部では、内規に基づき依頼物件に一番近い会員から声をかけていきます。また、どうしても再建築が難しい物件については、桐生支部が毎月第2土曜日に開催している無料相談会で引き継ぐようにしています。

“地域活性化が必要”と危機感

空き家バンク物件は、手数料額はそう高くありません。それでも桐生支部役員が会員企業に協力をお願いする背景には、「桐生地域が活性化しないと、自分達の商売がこの先やっていけなくなるという危機感がありました」（中野事務局長）。年次総会や研修会などで市の担当者に説明をしてもらうなど、会員の意識高揚を図る活動を重ねるうちに会員企業の賛同も増えていき、難しい物件についても引き受けてくれるようになっていったといいます。また、空き家バンク事業を通じて“再生不可能物件”が表面化したことも成果の1つ。中野事務局長は「不動産はどんなものでも街の財産。再開発などでしっかりと利活用していけばいい街になっていきます」と、新たな事業性に期待を寄せています。

桐生市移住相談会チラシ



桐生市空き家空き地バンク
物件情報例

新日本税理士法人 税理士
池尾 彰彦



今、なぜ相続対策が注目されているか？

今月号から「相続対策と不動産の有効活用」について執筆することになりました。今回は第1回目なので、相続の基本的な仕組みや相続対策の必要性についてお話しします。

平成27年からの改正

一昔前は「相続税」という税金は一部のお金持ちを対象としたものであり、一般庶民にはあまり関係のないものでした。ところが昨今、「相続税」「相続対策」という言葉を耳にしないう日はありません。相続コンサルタントや終活コンサルタントなどの相続ビジネスも活況を呈しています。

このような状況になった要因は色々ありますが、もっとも大きな要因はやはり「基礎控除」の引き下げでしょう。ここで「基礎控除」について説明する前に、相続税額の計算について説明しておきましょう。

まずは、遺産の総額から借金などの負の財産を差し引いて正味の財産額（課税価格）を算出します。この課税価格から「基礎控除」を差し引いてマイナスになるようならば税金は発生しません。「課税価格」から基礎控除を差し引いてプラスになったとします。そのプラスになった部分を法定相続分で案分し、その案分した金額に応じて税額を算定します。そしてそれぞれの税額を今度は合算し相続税額の総額を算定します。

この「基礎控除」が次のように引き下げられたのです。

●平成26年12月31日までの相続

基礎控除：5,000万円+1,000万円×法定相続人の数

●平成27年1月1日以後の相続

基礎控除：3,000万円+600万円×法定相続人の数

たとえば妻と子供（1人）が法定相続人の場合、基礎控除は平成26年までは7,000万円（5,000万円+1,000万円×2人）だったのが、平成27年からは4,200万円（3,000万円+600万円×2人）になったのです。4,200万円というと、会社員で東京郊外に一戸建てを購入し、定年退職してローンも完済し、いくらかの預貯金もあるというような人が十分あてはまることになります。また、平成27年から相続税の税率も改正され、従来よりも引き上げられました（表参照）。

●相続税の税率速算表（平成27年1月1日以後相続開始の場合）

法定相続分に応じた取得金額	税率	控除額
1,000万円以下	10%	0円
1,000万円超～3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超～5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超～1億円以下	30%	700万円
1億円超～2億円以下	40%	1,700万円
2億円超～3億円以下	45%	2,700万円
3億円超～6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

相続対策は3つの視点で検討すること

相続対策とは一般に「相続税の節税対策」に目が行きがちですが、それだけでは不足です。①相続税の節税対策、②相続税の納税資金の確保、③争続防止、の3つの視点から検討しなければならぬと考えています。

相続税の納税は物納や延納という手続きもありますが、現金による一括納付が原則です。時々、相続財産が不動産ばかりで現預金がほとんどなく、納税資金確保に苦慮しているという話をききます。節税はもちろん重要ですが、節税した結果、納税すべき資金をどうするのかまで対策を講じる必要があります。また、せっかく親からたくさんの財産を相続しても兄弟や親せきと仲たがいでいってしまい、交流が途絶えるのみならず訴訟にまで発展してしまえば、幸せな人生とは言い難いですし、亡くなった親も浮かばれません。残された相続人達がいかに仲良く過ごすことができるのか、限界はありますが生前に争続防止対策を立てることはできます。

いつ相続対策を検討すべきかについてですが、筆者はいつも「相続対策で有効なポイントは1日でも早く着手し、そして1日でも長生きしていただく」と言っています。

たとえば単純な贈与でも年間110万円までは非課税で、子供や孫4人に毎年110万円ずつ贈与し、それを10年間続けると4,400万円を非課税で生前に移転でき、相続財産を圧縮できます。また、高齢のため正常な意思判断ができなくなると「売る」「買う」「（お金を）借りる」という契約行為ができなくなり、遺言書の作成も困難になります。ですから1日でも早く着手し、1日でも長生きすることが大事です。

Reactor Woman

女性の住まいの安全を作ることが目標

このページでは、不動産業界で活躍されている女性を応援するとともに、住まいの賃貸・購入を考えておられる女性を応援します。

JR高円寺駅前で、こぢんまりと店舗を構える「あつまる不動産」。同社は不動産管理業に10年弱携わった小泉厚子さんが、2014年10月にオープンした女性に特化した不動産店です。「女性の住まいの安全を作る」ことを目指し、「お客様が納得するまで、トコトンお付き合いします」が、モットーです。

女性の気持ちに寄り添う不動産店

小泉さんが不動産管理業務を手掛けていた頃、会社には居住者からのさまざまなクレームが寄せられていました。その大半は入居後のトラブル。不動産仲介の営業スタッフは男性が多く、女性のお客様は気構えてしまい、内見後に契約を迫られると「なかなか断れない」という声が、かなり多かったといいます。クレーム対応をする中で、「物件を案内する段階で、もっとお客様の目線でサポートできるのではないか」と感じていました。

さらに小泉さんを後押ししたのが、知人が帰宅途中に通り魔から突然背後を刺され、亡くなるという事件でした。身近に起きたこの事件は彼女に大きな衝撃を与え、「女性の身の守り方や安全に対する意識が高まり、こういった被害をこれ以上拡大させたくないという思いが強くなった」といいます。

さらに昔、盗聴被害に合ったトラウマで引越しを繰り返している女性のお客様の話や、三鷹のストーカー殺人事件の被害者宅の窓が無施錠だったことなどを知り、女性が安全・安心な生活を送るためには正しい防犯知識を得ること、犯罪が起きにくい環境作りには地域とのつながりが不可欠だと痛感しました。それら

のお手伝いをするために、女性のための不動産店を立ち上げる決意をしました。

盗聴発見器レンタルや夜道動画確認など女性視点のサービスを提供

同社の特徴は、入居時に、①盗聴発見器のレンタル（1回700円）、②物件までの夜道動画サービス（希望者対応）、③入居後の苦情等の代弁サービス（1回900円）など、女性が安心して物件を借りられる支援サービスがあること。さらに地域



盗聴発見器をレンタル

交流会や防犯実践セミナー（防犯基礎知識、護身術など）も企画し、一人暮らしの女性が安全・安心な生活を送れるようサポートしています。



護身術セミナーの様子

女性限定物件は全体の1割以下と少なく、またセキュリティーが完備された物件はどうしても賃料が高くなりがち。そのため、物件近くに大家さんが住んでいたり、管理人が常駐していたりするなど、女性が少しでも安心できるような条件の物件を探し、現場を確認してから紹介。また来店時に家財道具のサイズやライフサイクルなども含め、じっくりとヒアリングすることから、女性客はよりイメージに合った物件が探せるといふ点も魅力の1つです。

まだまだスタートしたばかりで「少人数のため、お客様を待たせたり、セミナーの内容充実など課題も多い」そうですが、「今後も女性のニーズに合ったサービス、大家さん向けにも防犯・快適性などを考慮した提案をしていきたいです」と語ってくれました（次号に続く）。

サービスメニュー



あつまる不動産 [東京都] ①
代表 小泉 厚子さん

全宅保証の業務

苦情解決事例と弁済事例[平成27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に規定されています。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に重要な業務です。

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、平成27年度に実施した事例をいくつかご紹介いたしますので、宅地建物取引をするうえでご参考にしていただければと思います。

1 苦情解決業務と弁済業務

(1) 苦情解決業務

苦情解決業務は、業法で「会員の取り扱った宅地建物取引に係る取引に関する苦情の解決」を適正かつ確実に実施しなければならないと定めており、全宅保証会員が取引の相手方ではない苦情や宅地建物取引とは関係のない苦情は、本業務の対象となりません。

そして、苦情解決の申出があったとき、全宅保証は「その相談に応じ、申出人に必要な助言をし、当該苦情に係る事情を調査するとともに、当該会員に対し当該苦情の内容を通知してその迅速な処理を求めなければならない」とされ、全宅保証は必要に応じ「当該会員に対し、文書若しくは口頭による説明を求め、又は資料の提出を求める」ことができ、当該会員は「正当な理由がある場合でなければ、これを拒んではならない」と定められています。

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、「会員と宅地建物取引業に関し取引をした者(申出人)の有するその取引により生じた債権」に関し、認証限度額の範囲内で当該申出に係る債権を弁済する業務をいいます。

弁済を受けるためには認証申出書を提出し、全宅保証の認証を受けなければならないことになっており、また、債権者間



の公平を期するため、認証に関する事務を処理する場合には、認証申出書の受理の順序に従って認証の可否を審査することになっています。

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。「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(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(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

時点で既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及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。

2 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、全宅保証の自主解決の要請により「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:売主

◆申出人は、会員と780万円で購入した土地売買契約を締結し、後日、申出人に所有権を移転した。その後、地中からガラが出土し、ガラの撤去・土の入れ替えを会員に求めるも、対応がないため苦情解決申出を行った。

■会員が120万円を支払うことで和解し、月20万円ずつ6回履行されたことで解決に至った。

解決事例2 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、会員から中古住宅を2,500万円で購入する不動産売買契約を締結し、後日、残金を決済し所有権を取得した。後に、母屋部分に雨漏りを確認し、専門業者が調査した結果、購入前から発生していたとの報告を受けた。契約時の物件状況報告書には雨漏りの発生はないとのことであり、仲介業者を通じ会員に再三の修繕を依頼したが、対応がないため苦情解決申出を行った。

■会員が申出人に和解金67万円の支払いを確約し、後日、これを履行したため解決に至った。

解決事例3 申出人:借主 会員:媒介

◆申出人は、会員を媒介として当該物件の賃貸借に関する契約金25万7,500円を会員に支払った。申出人は当該物件を借り

なかったため会員に返金を求めたが、5万円しか返還されず、会員と連絡が取れなくなってしまったため、苦情解決申出を行った。

■会員から支払済みの20万7,500円が申出人に返還され、入金も確認できたため、解決に至った。

解決事例4 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、会員から中古住宅を購入したが、床フローリングが次々とはがれ始め、修繕を求めるも納得のいく補修がされないため苦情解決申出を行った。

■会員が25万円を支払うことで和解が成立し、後日申出人への入金が行われたため解決に至った。

解決事例5 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、事務所及び倉庫を建築することを目的に、会員から当該土地を購入した。しかし、当該地域内の用途制限により、事務所及び倉庫を建築することができなかった。その後、当事者間で話し合いが行われ、会員は当該土地を買い戻すことを約したが、その履行がなされなかったとして、苦情解決を申し出た。

■会員が、申出人に対し100万円を支払うとすることで和解が成立し、これを履行したため解決した。

解決事例6 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、3m削土を行うことで同意したが、後々調べると必ず削土する必要はなかった。また、道路部分の分筆登記等は個人が申請すれば、市が行ってくれると説明を受けたが、実際は市が受け付けないことが分かった。申出人は、白紙解約を求めて苦情解決申出を行った。

■手付金100万円、中間金500万円を売主が申出人に返還することを合意、申出人への入金も確認できたため解決に至った。

解決事例7 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、会員と新築住宅建設のため土地売買契約を締結し、手付金100万円を支払った。ところが、融資申請で35年ローンが承認されなかったため、ローン特約に基づく契約解除で手付金の返還を希望するが、返還されず苦情解決申出を行った。

■手付金100万円が返還されたことから解決に至った。

解決事例8 申出人:貸主 会員:媒介

◆申出人は、会員に入居者募集、契約行為等を委託していた。マンション管理人に入居状況を確認したところ、「1ヵ月間、外国の方が入居されていた事実がありますが、家賃をもらいましたか」と言われ、そのような契約書を締結したこともないし、家賃の支払いも受けていないことから、媒介を依頼している会員が何らかの事情を知っていると思い、苦情解決申出を行った。

■会員は、賃貸人に無断で外国人を入居させていたことを認め、部屋代として5万円を支払って解決に至った。

解決事例9 申出人:買主 会員:媒介

◆申出人は、会員の媒介で土地付建物を820万円で購入する契約を締結し、手付金を支払った。しかし、当該物件の屋根が隣地に30cm以上も越境していることが判明し、隣人からその是正を求められた。そのため申出人は、瑕疵担保責任に基づき、売主に対して当該契約の解除を行ったが、売主は解除までは認められないとして応じなかった。そこで、申出人は会員が当該越境の事実の調査説明を怠ったとして、その是正費用等を求め、苦情解決の申出を行った。

■全宅保証の要請により、申出人・会員・売主との間で話し合いが行われ、当該契約の合意解除が成立し、解決に至った。

解決事例10 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、会員売主の建売住宅を購入した。3ヵ月後に外構工事を行うにあたり2項道路にあった塀を会員が取り壊し、新しい塀を新設した。後に市役所から違法なため取り壊すよう言われた。塀の取り壊し工事代金を会員に求め苦情解決申出を行った。

■会員が取り壊し工事を行ったため解決に至った。

解決事例11 申出人:買主 会員:売主

◆申出人は、会員を売主として土地の売買契約を締結した。1ヵ月後決済予定としていたが、その前に売主が破産手続きをしたため、契約時に支払った手付金100万円の返還を求め、苦情解決申出を行った。

■契約物件の決済、引渡しが行えるようになったとして解決に至った。

3 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、認証決定された事例を紹介します（※実際の認証申出事案を元にしてはいますが、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:売主 会員:買主

会員が売買代金残額を合意和解後も支払わないため、その支払いを求めた事例

●事案の概要

申出人は、相続した土地付き建物を1,000万円程度で売却することを希望し、会員と媒介契約を結んだ。

会員から「買い手が見ついたが、古屋解体の必要がある」として700万円で会員へ売却する売買契約（会員は、さらにこの物件を転売）を締結し、売買代金の一部として600万円を受領した。その際、残金100万円については、1ヵ月後くらいに土地境界がはっきりすれば支払うとの説明を受けたが、一向に会員から連絡がなかった。

申出人は、会員が残代金100万円を10月末までに支払うとする合意和解書を取り交わしたが、これが履行されないため、全宅保証へ認証申出を行った。

●結論 認証100万円

会員には売買代金の支払義務があるにもかかわらず、残金100万円を支払っていない。よって、申出人に支払われるべき売買代金100万円を認証と判断した。

認証事例2 申出人:買主 会員:売主

未接道により建物建築不可になったため、手付金等支払済会員の返還を求める事例

●事案の概要

申出人は、自宅建築を目的として会員から1,000万円土地建物売買契約を締結し、内金として100万円支払った。

その後、申出人の融資申請に対し、この物件は接道義務を満たしていないため、審査に入れないとの回答が金融機関からなされた。これに対し、申出人は会員から「地積更生登記を行えば接道義務が満たされ融資を受けられる」と説明を受けたため、地積更生登記費用30万円を会員名義口座へ振り込んだが、この物件と公道との間に第三者所有土地が存在し、未接道のため建築不可という結果を市役所から知らされた。

そこで、申出人は会員あて契約解除通知を送付し、支払済



金員等の返還を求め、全宅保証へ認証申出を行った。

●結論 認証130万円

申出人は、自宅建築が不可となり、契約解除を通知していることから、会員に対して支払済金員の返還請求権を有していると認められる。手付金（内金）と地積更生登記費用の合計130万円を認証と判断した。

認証事例3 申出人：買主 会員：売主

会員が申込金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

申出人は、住宅購入を計画していたところ、友人より会員を紹介され、会員事務所にて当該宅地を紹介された。

その後、申出人は現地を見学して購入意思を伝えたところ、「話を進めていくのに必要なので、10万円を用意してほしい」と要求され、売買金額等が明確でないまま会員へ支払い、買付金名目の預り証を受領した。

ところが、売買契約書も作成されないまま時間が経過し、会員代表者と連絡がとれないことから、会員に預けた10万円の弁済を求めて、全宅保証へ認証申出を行った。

●結論 認証10万円

申出人の主張に一貫性があり、支払いを立証する申込金の預り証が提出され、取引の実態があったと確認できる。会員は、ほぼ倒産状態で履行不能の状況であることから、同申込金の返還請求権を有するものと考えられる。よって、10万円を認証と判断した。

認証事例4 申出人：買主 会員：売主

売主である会員が負担すべき未納管理費を請求されたことから、その支払いを求めた事例

●事案の概要

申出人は、会員からマンションを購入する売買契約を締結し、会員へ手付金を支払った。この契約締結時に、申出人は会員との間で、「諸費用のうち印紙代およびローン保証料を除く全額を会員が負担する」旨の合意書を作成した。

その後、申出人は、当該マンションの所有権移転登記を受けたが、管理準備金2万円と修繕積立基金23万円が会員から入金されていないとして、当該マンション物件の管理組合から請求を受けた。

そこで申出人は、合意書に基づく会員が負担すべき管理準備金と修繕積立基金の合計25万円の弁済を求めて、全宅保証へ認証申出を行った。

●結論 認証25万円

印紙代とローン保証料以外の諸費用は、会員がすべて負担する旨の合意が申出人と会員との間で成立しているものと判断できる。ところが実際には、会員は管理準備金と修繕積立基金を管理組合に納付していなかったのであるから、25万円を認証と判断した。

認証事例5 申出人：売主 会員：媒介

会員が手付金を引き渡さないことから、その支払いを求められた事例

●事案の概要

申出人は、会員の媒介により、土地を750万円で売却する売買契約を締結した。

その後、代金決済が行われたが、当日、買主は残金680万円（750万円－70万円）しか持参しなかったため調査したところ、契約締結日に、会員が買主から手付金70万円を預かったにもかかわらず、これを売主である申出人へ渡していなかったことが判明し、会員は当日中に申出人宅へ手付金を持参すると弁明した。

しかし、会員は持参せず、その後の再三にわたる請求に対しても一向に返済しないため、手付金70万円の弁済を求めて、全宅保証へ認証申出を行った。

●結論 認証70万円

申出人が会員に対して70万円の引渡請求権を有していることは明らかであり、宅地建物取引上の債権と認められるとして、70万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）。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



1 全宅連・全宅保証 理事会開催

全宅連・全宅保証の理事会が、3月23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、平成28年度の事業計画・予算案が承認。主な報告事項では、2月26日に閣議決定された宅建業法改正案や、平成28年度から不動産キャリアパーソンの方の受講料を引き下げ、会員と同額にする旨が報告されました。

全宅保証の理事会では、平成28年度の事業計画・予算案について承認されたほか、業務執行状況および財務状況が報告されました。



理事会の様子

伊藤会長が挨拶

2 鳥取県宅建協会 池上前会長叙位

鳥取県宅建協会の池上博行前会長が、平成28年1月19日に逝去されました。池上会長は生前多くの公職を務められ、長年にわたる業界発展に寄与した功績により従六位の位階が授与されるとともに旭日双光章を受章され、3月10日に全宅連会館で伊藤博会長から、ご遺族に手渡されました。

池上会長の後任には、杉本美智子新会長が就任。宅建協会では初めての女性会長の誕生となります。

左から伊藤会長、杉本会長、池上前会長ご遺族



3 大阪府宅建会館の移転と 「供託所等に関する説明」の変更

新会館「大阪府宅建会館」の竣工に伴い、大阪府宅建協会、全宅保証大阪本部の事務所が移転となります。

なお、重要事項説明書における「宅地建物取引業法第35条の2による供託所等に関する説明」の「所属地方本部の所在地」についても新所在地に変更となりますので、ご対応をお願いします。

●事務所移転日〈平成28年4月18日(月)〉

新所在地 〒540-0036
大阪府大阪市中央区船越町2丁目2番1号

代表電話番号・FAX番号は変更なし

(一社) 大阪府宅地建物取引業協会 TEL 06 (6943) 0621
FAX 06 (6946) 0320

(公社) 全国宅地建物取引業保証協会 TEL 06 (6943) 0704
大阪本部 FAX 06 (6941) 3480

新会館「大阪府宅建会館」竣工イメージ



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/>





1 あなたの街の不動産キャリアパーソンを紹介し 新人教育にもおすすめ!

新年度になって、新入社員を見かけることも多い季節となりました。新入社員の教育方法にお悩みの方も多くいらっしゃると思いますが、そういう場合にお奨めなのが『不動産キャリアパーソン』です。基礎知識の修得に重点を置いているので、新

人教育にも最適です。

今回は、実際に社内教育の一環として受講されているホームデザイナーズ(有)の高戸社長にお話を伺いました。



実務への取組み、基礎的なレクチャーが含まれている通信教育講座

ホームデザイナーズ有限公司 (千葉県千葉市)
代表取締役社長 高戸 義和 さん

▶キャリアパーソンを知ったきっかけを教えてください。

広報誌で知りました。この業界に転職される方も多く、未経験の新人を雇用することもあります。教育、成長の足掛かりになる機会になればと、新人と私の2名で『不動産キャリアパーソン』を受講しました。現在は、入社時には『不動産キャリアパーソン』資格取得を必須としています。

▶社員の方々の受講の反応はいかがでしたか?

キャリアの浅いスタッフはまず合格した事に喜び、後にそれが自信につながるようで、大変良い反応を得ています。前向きに捉え、他の資格へのステップアップに意欲を見せるスタッフもいます。

▶社員教育としても導入されているとのことですが、今までの指導法と比較してどうですか?

基本はマンツーマンで指導をしていますが、教える量が膨大でついてこられないスタッフも多く、苦慮していました。経験と資格、継続的な成長を志していますが、これを新人スタッフに短期間で教えるにはどうしても無理が出ます。その点、『不動産キャリアパーソン』は、実務への取組みや基礎的なレクチャー等が含まれている通信教育講座です。動画はいつでも見ることができるので、効率的かつ大幅なコストカットも図れて有用だと思います。

受講料一律 **8,000 円** (税別)
に引き下げ!

『不動産キャリアパーソン』の**一般の方の受講料**が、平成28年4月1日受講申込受付分から、12,000円 ➔ 8,000円 (税別) に引き下げ、会員と同額になりました。この機会にぜひお申込みください。

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**

2 今春もインターンシップを実施!

全宅連は、不動産業界の発展につながる人材の育成を目的としたインターンシップ事業を推進しています。不動産業界への就業を志望する明海大学の学生を対象に、今春も千葉県宅建協会の会員企業の協力のもとで、不動産取引実務の就業体験を行いました。

計9日間の日程で、店舗研修や営業部の物件調査同行、引渡し・決済の場面にも立ち合うなどの研修を終えた学生は、「思っていた以上に幅広い業務内容があると実感した」とのこと。今後の進路決定に役立つことを願っています。

Myアセット本社
(千葉県松戸市) で研修
した時の様子



中古住宅・空き家 フォーラム

中古住宅市場の活性化と、
 増える空き家の利活用促進に
 取り組んでいきます。

宅建業法改正で
 ストック活用に新潮流



【基調講演】

今後の日本経済と中古住宅流通市場 高橋進氏
 日本総合研究所理事長

【パネルディスカッション】

中古市場活性化と
 空き家活用による地域再生

入場料 無料

日時 平成28年 5月18日(水) 12:30~15:50

場所 東京都港区虎ノ門2-9-16 ニッショーホール(日本消防会館内)

【主催】中古住宅・空き家フォーラム実行委員会

(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/
 公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会

【後援】国土交通省

申し込み先: <http://www.jutaku-s.com/forum2016/>

お問い合わせ先: 中古住宅・空き家フォーラム実行委員会「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

※お申し込みは、A4用紙に氏名・フリガナ・貴社名・住所・電話・ファックスを記入の上、お送りください。

住宅新報

検索