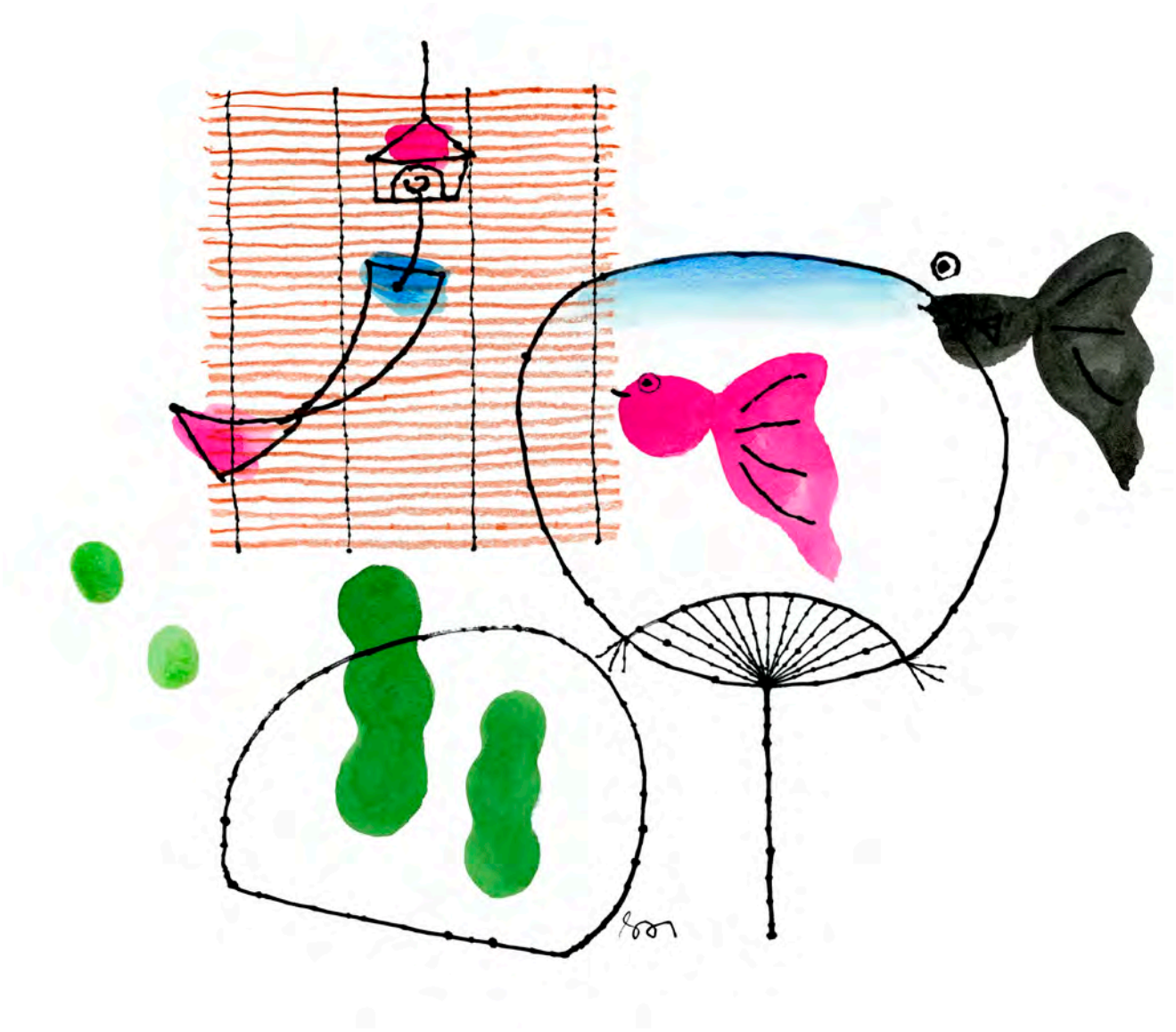
平成 28 年 7 月 10 日発行（毎月 10 日発行）通巻第 458 号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

不動産キャリアパーソン で 検索

Real Partner

REAL PARTNER
全宅連 全宅保証



平成28･29年度

47宅建協会会長･全宅保証本部長のご紹介

第190回国会で成立した宅建関連の主な法律

●紙上研修　宅建業法の改正（H28.6.3公布）について

連載　地域を笑顔でサポート! 空き家対策、地域貢献、etc.

7-8
July-August 2016

会長就任のご挨拶

2020年ハトマークグループビジョンを策定し、会員のみなさまの経営基盤の強化・業務支援を積極的に展開

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
会　長　伊藤　博

このたびの定時総会にて引き続き会長に選任されました伊藤でございます。

会長就任にあたり一言ご挨拶を述べさせていただきます。

ご承知のとおり、昨今のわが国の経済は、世界経済と国際金融市場の不透明感から株安・円高傾向にあり、依然として景況感は「足踏み」状態にあります。

不動産業界においても少子高齢化時代を反映し、空き家・既存住宅流通活性化は喫緊の課題であります。特に今回の宅建業法改正に対応したインスペクション・既存住宅瑕疵保険については、早速、周知徹底を図るためガイドブックの作成に取り組むとともに、ハトマーク支援機構を通じたインスペクション業者の活用に傾注していく所存です。

同じく業法改正にて、全宅連に対し従業者への体系的な研修実施の努力義務が課せられるとともに、全宅保証から一定の助成を行うことができるようになりました。これを機に不動産キャリアパーソンのさらなる普及促進ならびに専門知識の習得のための体系的な研修制度について検討します。

また、同法改正により弁済業務の対象から宅建業者が適用除外となるため、全宅保証においても引き続き各都道府県本部を通じた研修によりコンプライアンス等の徹底を図る所存であります。

来たる平成29年度は全宅連創立50周年・全宅保証創立45周年を迎えます。これを節目に2020年ハトマークグループビジョンを策定し、ビジョンの具体化に向けた道筋を明確化し、各都道府県協会ビジョンの策定支援を行うとともに、全宅管理・ハトマーク支援機構と連携し、会員のみなさまの経営基盤の強化・業務支援を積極的に展開してまいります。

会員各位におかれましては厳しい事業環境ではありますが、引き続きご支援をお願いし、就任の挨拶といたします。

1 平成28・29年度 新役員一覧

全宅連、全宅保証の平成28・29年度の新役員は次のとおりです。

●全宅連・全宅保証会長（代表理事）
伊藤 博（愛知）

●全宅連・副会長（※）（代表理事）
坂本 久（神奈川）
阪井 一仁（大阪）
津村 義康（広島）

●全宅連・常務理事（※）（業務執行理事）
佐々木 正勝（宮城）
安部 宏（福島）
内山 俊夫（埼玉）
貝川 和正（千葉）
瀬川 信義（東京）
小林 勇（東京）
草間 時彦（神奈川）
追分 直樹（富山）
加藤 信一（福井）
小寺 和之（滋賀）
千振 和雄（京都）
松尾 信明（兵庫）
山上 健一（岡山）
日下 雅彦（香川）
加藤 龍雄（福岡）
甲斐 正幸（宮崎）

●全宅保証・副会長（※）（代表理事）
朝野 邦夫（北海道）
初澤 宣廣（静岡）
甲斐 正幸（宮崎）

●全宅保証・常務理事（※）（業務執行理事）
多田 幸司（岩手）
長澤 一喜（長野）
張替 武敏（茨城）
五十嵐 薫（栃木）
長井 貞二（群馬）
藤永 博（埼玉）
髙﨑 正雄（千葉）
吉本 重昭（石川）
菅尾 悟（三重）
高村 永振（大阪）
吉村 岩雄（奈良）
赤間 淳巳（和歌山）
浜松 滋夫（島根）
山下 德隆（高知）
西釜 博文（熊本）
伊本 憲清（大分）

●全宅連・全宅保証理事
廣田 聰（北海道）
伊藤 一三（北海道）
橋場 寛（青森）
赤田 英博（秋田）
高橋 一夫（山形）
沼尻 和彦（茨城）
三輪 昭彦（埼玉）
飯田 成寿（埼玉）
工藤 祐政（千葉）
佐久間 直人（東京）
新居 常男（東京）
大滝 睦男（東京）
野島 昭昌（東京）
飯野 郁男（東京）
桑原 弘光（東京）
浅野 達哉（東京）
三ッ石 孝司（東京）
伊藤 嘉信（東京）
久保田 辰彦（東京）
山野井 正郎（神奈川）
横山 智司（神奈川）
岡田 日出則（神奈川）
平松 勝（新潟）
市川 三千雄（山梨）
箕浦 茂幸（岐阜）
矢後 芳博（静岡）
岡本 大忍（愛知）
木全 紘一（愛知）
深谷 政次（愛知）
夏目 彰一（愛知）
伊藤 良之（京都）
三尾 順一（大阪）
寺田 歩（大阪）
橋本 嘉夫（大阪）
柴田 繁明（大阪）
西尾 公作（兵庫）
川北 政廣（兵庫）
柴田 茂德（兵庫）
壹岐 昇一（鳥取）
浅利 清（広島）
上原 祥典（山口）
清水 哲也（徳島）
武井 建治（愛媛）
柴山 利博（福岡）
小柳 好明（福岡）
三好 孝一（福岡）
伊藤 醇六（佐賀）
三上 浩二（長崎）
吉田 稔（鹿児島）
知念 聡（沖縄）

●全宅連・監事
内山 俊一（栃木）
山路 忠（三重）
新井 成光（長崎）
神内 敏之（員外）

●全宅保証・監事
金子 健三（秋田）
山端 和幸（兵庫）
見勢本 浩一（広島）
目黒 孝一（員外）

※全宅連・副会長、常務理事は全宅保証・理事を兼務し、全宅保証・副会長、常務理事は全宅連・理事を兼務する。

2 平成29年版 不動産手帳頒布のお知らせ

平成29年不動産手帳（REAL PARTNER DIARY）を製作中です。

付録として「不動産取引業務のチェックポイント」「不動産と税金」など実務に役立つ情報を収録しています。業務に役立てていただき、お客様への贈答用としてもご活用ください。

価格:1冊285円(税込)／11月完成予定／お申込み･お問合せは所属の宅建協会まで

Contents July-August 2016

02 会長就任のご挨拶
03 Topics 28・29年度 新役員一覧／29年版 不動産手帳頒布のお知らせ
04 28-29年度 47都道府県 宅建協会会長、全宅保証本部長
06 Topics 全宅連・全宅保証 定時総会開催／消費者セミナー 9月に新潟・東京・広島で開催／不動産実務セミナー 11月17日に全都道府県一斉開催／マンション管理士試験、管理業務主任者試験のご案内
08 連載 vol.04 住宅・不動産 この50年を振り返る
09 連載 vol.03 行動経済学から学ぶ社員のモチベーションアップ
10 連載 vol.03 不動産トラブル事例・最近の裁判例から
11 連載 vol.84 知っていれば役立つ税務相談
12 連載 vol.04 地域を笑顔でサポート! 空き家対策・地域貢献等
14 連載 vol.04 インスペクションと瑕疵保険入門
15 連載 vol.04 外国人賃貸 注意点 トラブル Q&A
16 連載 vol.04 相続対策と不動産の有効活用
17 連載 vol.04 不動産関係で頑張っている女性を応援します
18 紙上研修 宅地建物取引業法の改正（H28.6.3公布）について
22 Information 第190回国会で成立した宅建関連の主な法律／提携大学企業推薦制度のご案内／あなたの街の不動産キャリアパーソンを紹介／既存住宅価格査定マニュアルアンケートご協力のお願い
24 全宅管理業務支援システムのご案内

Realpartner 7-8月号

2016年7月10日発行 通巻第458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、「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。

平成28･29年度

47都道府県 宅建協会会長･全宅保証

47都道府県の平成28･29年度宅建協会会長、
全宅保証本部長が決まりました。
全宅連･47都道府県宅建協会･全宅保証は一致団結し、
事業環境の整備･改善をはじめとした
さまざまな活動を推進していきます。

朝野 邦夫 氏
（北海道）

橋場 寛 氏
（青森県）

多田 幸司 氏
（岩手県）

赤田 英博 氏
（秋田県）

高橋 一夫 氏
（山形県）

佐々木 正勝 氏
（宮城県）

安部 宏 氏
（福島県）

張替 武敏 氏
（茨城県）

五十嵐 薫 氏
（栃木県）

長井 貞二 氏
（群馬県）

内山 俊夫 氏
（埼玉県）

貝川 和正 氏
（千葉県）

瀬川 信義 氏
（東京都）

坂本 久 氏
（神奈川県）

平松 勝 氏
（新潟県）

長澤 一喜 氏
（長野県）

市川 三千雄 氏
（山梨県）

追分 直樹 氏
（富山県）

吉本 重昭 氏
（石川県）

加藤 信一 氏
（福井県）

箕浦 茂幸 氏
（岐阜県）

初澤 宣廣 氏
（静岡県）

本部長

岡本 大忍 氏
（愛知県）

菅尾 悟 氏
（三重県）

小寺 和之 氏
（滋賀県）

千振 和雄 氏
（京都府）

阪井 一仁 氏
（大阪府）

松尾 信明 氏
（兵庫県）

吉村 岩雄 氏
（奈良県）

赤間 淳巳 氏
（和歌山県）

壹岐 昇一 氏
（鳥取県）

浜松 滋夫 氏
（島根県）

山上 健一 氏
（岡山県）

津村 義康 氏
（広島県）

上原 祥典 氏
（山口県）

清水 哲也 氏
（徳島県）

日下 雅彦 氏
（香川県）

武井 建治 氏
（愛媛県）

山下 德隆 氏
（高知県）

加藤 龍雄 氏
（福岡県）

伊藤 醇六 氏
（佐賀県）

三上 浩二 氏
（長崎県）

西釜 博文 氏
（熊本県）

伊本 憲清 氏
（大分県）

甲斐 正幸 氏
（宮崎県）

吉田 稔 氏
（鹿児島県）

知念 聡 氏
（沖縄県）

1 全宅連・全宅保証 定時総会開催

全宅連・全宅保証は6月28日、都内のホテルで定時総会を開催しました。

全宅連の総会では、不動産キャリアパーソン受講の取組みならびに不動産総合研究所調査研究に係る地域貢献活動等への取組みに対する表彰が行われ、27年度事業報告、28年度事業計画・収支予算の報告後、27年度決算、理事・監事の選任が審議され承認されました。

全宅保証の総会では27年度事業報告、27年度決算報告、28年度事業計画・収支予算の報告が行われました。

新理事の互選により伊藤博会長の5期目となる再任が決まり、28・29年度の副会長、常務理事が選出されました。再任にあたり伊藤会長は「来年は全宅連創立50周年、全宅保証創立45周年という大きな節目を迎えますので、これまで以上に、精一杯頑張っていきます」と抱負を述べました。

総会後には、地域貢献活動で表彰された（株）八清（京都府宅建協会会員）・西村孝平氏と（株）市萬（東京都宅建協会会員）・西島昭氏により講演が行われました。西村氏は、住文化を継承しながら京町屋の保全活動を推進する仕組みを、西島氏は築古物件管理を軸に積極的な女性スタッフ活用のノウハウを話されました。

伊藤会長が挨拶

総会の様子

2団体合同で開催された懇親会の冒頭挨拶で伊藤会長は「昨年度の重点事業は予定通り実施でき、税制改正は大方の要望が実現するという大きな成果をあげることができました。今後も、引き続き既存住宅流通の活性化、空き家対策、消費者保護に関する事業を進めていきます。宅建業法改正により宅建士に対する責任や義務が一段と増えることになることから、実態に見合った報酬額の見直しや、空き家所有者の情報開示などの提言を行います」と力強く話しました。また、来賓の谷脇暁国土交通省土地・建設産業局長からは「住宅資産が適切に評価され、循環していく社会を実現するためには既存住宅市場の活性化は極めて重要な課題。今後もみなさまのご協力をお願いします」との祝辞をいただきました。国会議員、国土交通省、関係団体等、約800名の出席のもと成功裏に終了しました。

不動産キャリアパーソン表彰／累計受講者数74名の大興不動産·中村忠治氏（宮崎／写真左）と136名の東海住宅·新部勝子氏（千葉／写真中央）

不動産総合研究所·地域貢献活動等表彰／八清·西村孝平氏（写真左）と市萬·西島昭氏（写真中央）

谷脇暁国土交通省土地·建設産業局長が挨拶

金子一義自民党宅地建物等対策議員連盟会長が挨拶

井上義久公明党幹事長が挨拶

乾杯の挨拶をする岩沙弘道不動産団体連合会会長

2 全宅連・全宅保証 消費者セミナー 9月に新潟・東京・広島で開催

全宅連・全宅保証は、今年度の消費者セミナーを下記のとおり開催します。今回は、会場ごとにテーマを変えて、地域にあわせた内容を予定しており、TYOKYO FMほか全国38局ネットのFMラジオ番組『中西哲生のクロノス』のほか、開催地エリアの人気番組ともタイアップして、消費者の方々が不動産に興味をもっていただくきっかけになる内容で実施します。

さらに、上記ラジオ番組では、セミナーに来られない全国の消費者の方に楽しめる内容でセミナーの様子等の放送を行います。詳しくは全宅連サイトや番組サイトでお知らせします。

【開催日・会場等】

●新潟会場：9月17日（土）
イオンモール新潟南 マリンコート
〒950-0150新潟市江南区下早通柳田1丁目1番1号

●東京会場：9月22日（木・祝）
TOKYO FMホール
〒102-0080千代田区麹町1丁目7番　FMセンター2階

●広島会場：9月24日（土）
ゲバントホール
〒730-0802　広島市中区本川町2丁目1番13号

3 不動産実務セミナー 11月17日に全都道府県一斉開催

テーマは「最近の事例から学ぶトラブル防止策」「これからの不動産取引の展望」

全宅連・全宅保証は、11月17日（木）に「最近の事例から学ぶトラブル防止策」と「これからの不動産取引の展望」をテーマに不動産実務セミナーを開催します。このセミナーは全国でより多くの方にご参加いただくことを目的に、全都道府県に会場を設け、講義映像を全国一斉に放送する方法で開催しています。昨年度は、4,000名を超える全国の方々にお申込みいただき、今年度もさらなる受講機会の促進を図っていきます。

申込受付開始は9月中旬の予定で、詳細は次号でご案内します。

●平成28年度不動産実務セミナー概要

【開催日】平成28年11月17日（木）
【開催地】全都道府県一斉開催
【テーマ（2部制）】
「最近の事例から学ぶトラブル防止策」
「これからの不動産業の展望」
【申込受付開始】平成28年9月中旬（予定）

4 28年度 マンション管理士試験のご案内

平成28年度のマンション管理士試験が、下記の日程で開催されます。

【試験実施日】11月27日（日）
【受験申込受付期間】平成28年9月1日（木）～9月30日（金）（当日消印有効）
【受講料】9,400円
【合格発表日】平成29年1月中旬
【お問合せ】（公財）マンション管理センター試験研修部
URL http://www.mankan.org
TEL 03-3222-1578

5 28年度 管理業務主任者試験のご案内

平成28年度の管理業務主任者試験が、下記の日程で開催されます。

【試験実施日】12月4日（日）
【受験申込受付期間】平成28年9月1日（木）～9月30日（金）（当日消印有効）
【受講料】8, 900円
【合格発表日】平成29年1月20日（金）
【お問合せ】（一社）マンション管理業協会試験研修部
URL http://www.kanrikyo.or.jp
TEL 03-3500-2720

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/

特別企画

住宅・不動産　この50年を振り返る

中小vs.大手の攻防を経て不動産流通元年を迎える

来年、全宅連は創立50周年を迎え、全宅保証は創立45周年を迎えます。それを記念し、4月号から連載で住宅・不動産の50年を振り返っています。第4回目は、昭和53年から55年までの3年間を振り返ります。

昭和53年から55年にかけて産声をあげたものをいくつかあげておくと、53年に東京・池袋のサンシャイン60ビル開業、新東京国際空港（成田空港）開港、54年にウォークマン発売、第1回東京国際女子マラソン開催、55年にルービックキューブ、ウォシュレットの発売などがあります。逆に幕を引いたものとして、53年のキャンディーズの解散、55年の山口百恵さんの引退を覚えている40代以上の人は多いことでしょう。

世界情勢は東西冷戦が続いている状況で、ソ連のアフガン侵攻に抗議し、アメリカ・日本をはじめとする西側諸国が、55年に開催されたモスクワ・オリンピックをボイコットしました。そんな中で明るい話題として、日中関係は改善に向かい、53年に日中平和友好条約が調印されたことがあげられます。

国内経済は、54年にイラン革命の影響で第2次オイルショックが起こりますが、第1次での学習効果、省エネルギー政策の浸透、企業の合理化効果などで乗り越え、比較的軽微な影響で済みました。55年には日本の自動車生産台数は世界第1位となり、地価も上昇し、公示地価は6年ぶりに二桁台の上昇率になりました。

不動産流通近代化センター発足

昭和52年から不動産業界を揺るがした「三井FC（フランチャイズ）問題」は、53年になっても全宅連と三井不動産等との間で激しい攻防が続きます。全宅連は1,200名を動員して東京・九段会館で「中小不動産業者危機突破大会」を開催し、大企業の仲介流通市場独占化反対等を訴えました。この問題は建設省の行政指導のもとで事実上の「現状凍結」となり、解決は56年まで待つことになります。

ただし、この攻防がきっかけとなって、不動産流通業界が中小・大手という対立軸から共存関係へと次第に転換していきます。中小・大手の分野調整問題に絡んで、「不動産流通問題研究会」が発足し、建設省の「不動産業近代化センター」構想につながります。そして、55年に（財）不動産流通近代化センター＊が設立・発足しました。この年は、不動産流通元年と位置付けられています。

＊平成27年4月から（公財）不動産流通推進センターに名称変更されています。

第4回
昭和53年（1978年）～昭和55年（1980年）

中小不動産業者危機突破全国大会

不動産流通近代化センターが設立披露パーティ

53年に開港した成田空港

歩きながら
音楽を楽しむ
時代が到来

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』

宅建業法―構造変化を受けての大改正

これらの問題は、55年の宅建業法改正にもつながりました。宅建業者の業務の主潮が「売買」から「売買の媒介」へと移行し、取引態様の多様化を受けての大改正でした。業の健全な発達を促進することが法の目的に追加され、免許基準の強化、媒介契約内容の書面化、宅地建物取引主任者制度の改善、クーリング・オフ制度の創設等が行われました。

行動経済学から学ぶ
社員のモチベーションアップ

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授 田辺 信之

コストをかけないインセンティブもある

前回、効果的な「インセンティブ」について説明しました。社員に対する「インセンティブ」として直接的に作用するのは、やはり「昇進」と「報酬アップ」になるでしょう。ただ、昇進の場合は、特定の業務に対する成果だけでなく、マネジメント能力や経営的センスが問われますし、ある程度長期間の実績を見る必要もあります。その意味では、インセンティブとして利用しやすいのは「報酬アップ」です。

とはいうものの、「報酬」をインセンティブにすると、目標達成者が増えた場合、会社にとっては負担が重くなるのも事実です。もちろん、多くの社員が目標を達成するのは望ましいことなのですが、会社には景気の波による業績変動もありますし、天災などによる損失を被ることもあります。そうした点を考えると、何にでも「報酬」を使って、社員のモチベーションを上げようとすることには無理があります。それではどうしたらよいのでしょうか。

社員にしてほしくない反インセンティブの活用

その一つの解決方法として、「反インセンティブ」の活用があります。「反インセンティブ」というのは、本当は社員にしてほしくないことに対して、会社がインセンティブを与えることです。米国イエール大学のイアン・エアーズ教授は、この典型的例として、全米最大のオンライン靴販売業者であるザッポス社の活用事例を紹介しています〈注1〉。ザッポス社は、4週間の新人研修の1週目が終わったところで、新入社員に対して「今辞めれば、それまでの研修中の給料に加えて、無条件で2,000ドル支払う」という申し出をします。

ザッポス社が、このようなインセンティブを社員に与えるのには、三つの理由があります。その一つは、目の前の利益に目が眩むような社員には、報酬を払ってでも早めに辞職してもらいたいということです。二つ目の理由は、多くの従業員が今後もザッポス社で働くのを選択することが、同社の素晴らしさ、信頼性を示す「シグナリング効果」〈注2〉を会社全体にもたらすということです。

そして三つ目の理由は、新入社員は会社の申し出を断ることを通じて、会社に対する忠誠心を高め、かつ、その選択が正しかったことにしようとして、その後も一生懸命働こうとすることです。人には、自分の信念や行動などが矛盾（認知的不協和）することがないように、自分の認知や行動を変化させようとする性質があります。この場合も、一度自分自身で会社に勤め続けることを選択したからには、できるだけ、その選択が成功につながるようにしようとするのです。ザッポス社の新入社員で、会社の申し出を受けて辞める人は、対象者の数%にすぎないとのことです。

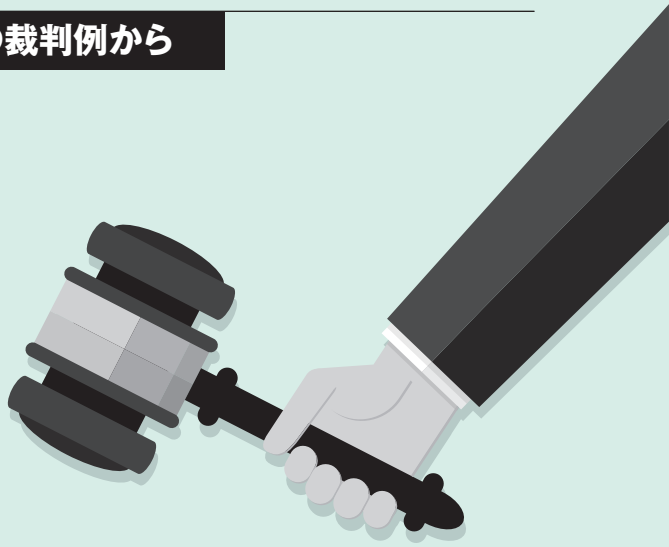
同社は利用されることのないインセンティブを提供することによって、ほとんどコストをかけることなく、社員のやる気を引き出すことに成功していると言うことができるでしょう。

ですが、こうした「反インセンティブ」を活用しようとするときには、注意深い検討が必要です。ザッポス社の真似をして、辞めることにインセンティブを与えた結果、新入社員の多くが辞めてしまうようだと、まったくの逆効果になります。また、会社の業況が良くないときだと、会社の意図に反して、他社から声がかかる優秀な社員ほど辞めてしまう傾向があります。逆に言えば、「反インセンティブ」を活用できるような会社を作っておくことこそが、最大のインセンティブと言えそうです。

〈注1〉イアン・エアーズ『ヤル気の科学』（文藝春秋・2012年10月）
〈注2〉何らかのシグナル（サイン、メッセージ）を発することにより、それらをイメージさせること。

弁護士　佐藤 貴美（たかよし）

防火扉の操作方法を買主に対し説明すべき義務があるとした事例



マンション販売業者及び代理業者は、防火扉の操作方法を買主に対して説明すべき義務があるとされた事例
（最高裁・平成17年9月16日判決）

■ 事案の概要

売主業者Y1からマンションの一室を購入し、居住を開始したAとその妻Xは、居住開始後1ヵ月後、Aの寝室からAの寝たばこによるものと思われる火災が発生し、Aは死亡した。

Xは、本件マンションには防火扉が設置されていたが、電源スイッチが入っていなかったため作動しなかったことから、これは防火扉の機能上の瑕疵に当たるとしてY1に対し瑕疵担保責任に基づく損害賠償を請求するとともに、Y1及びその販売代理業者Y2が電源スイッチを切って引渡した債務不履行及び防火扉のスイッチの操作方法等について説明をしなかった売買契約上の付随義務である説明義務違反を根拠に、Y1、Y2らに対し損害賠償を請求した事案である。一審二審ともXの請求を棄却したため、Xは上告した。

■ 裁判所の判断

裁判所は、おおむね以下のように述べて、Yらの瑕疵担保責任及び説明義務違反が認められるとして原審に差し戻した。

①防火扉の電源スイッチが切られて作動しない状態での引渡しは、その位置や操作方法等を説明しない状況では、売買の目的物に隠れた瑕疵があったものと認められる。

②売主業者Y1は、上記のような状況のもとでは、少なくとも売買契約上の付随義務として、電源スイッチの位置・操作方法等について説明すべき義務があったにもかかわらずこれを怠った。

③さらに販売代理業者Y2は、その業務において密接な関係にあるY1から委託を受け、Y1と一体となって本件マンションの販売について一切の事務を行ったのであるから、このような事情の下ではY2には信義則上Y1と同様の説明義務があったにもかかわらず、これを怠った。

（なお、差戻し後の高裁判決は、最高裁の判示どおりにY1らの説明義務違反等を認め、Xの請求を認めた。）

■ 解説

1 売買契約上の付随的義務、信義則上の義務としての説明義務

本件では、宅建業者である売主業者等が、防火扉等の安全確保の設備等について、その作動方法まで説明すべき義務があるかが問題となりました。

裁判所は、防火扉が設置されていたとしてもその電源スイッチが切られて作動しない状態にあり、かつ、当該スイッチの位置や操作方法等の説明がなく一般の者において容易に作動しえない状況にあることは、「瑕疵」に当たるとしました。そして、売主業者等には売買契約上の付随的義務及び信義則上の義務として、説明義務があると結論づけたところです。

2 説明義務内容は個々の事情に即して検討を

この判決は、一般的に防火扉等の作動方法を説明すべきであるとしたものではありません。しかし「防火扉」は緊急時に作動可能な状況にあってはじめて、その防災設備としての機能を果たします。本件のような未作動の状況での引渡しといった事情のもとでは、買主が容易に防火扉を作動できるようにするために必要な範囲での説明が求められるということになります。また、この判決では、販売代理業者についても、両者の業務の密接性や本件販売における一体性などの具体的事情を考慮して、売主と同様の説明義務を負うとしています。

このように、宅建業者が負うべき説明義務の内容及び説明の必要性は、安全安心な不動産取引の実現のために宅建業者に何が求められているのかを踏まえ、個々の具体的事情に即して検討しなければならないことに注意が必要です。

知っていれば役立つ税務相談

東京シティ税理士事務所　代表税理士　山端 康幸

海外居住者（非居住者）の不動産取引税務

日本に居住していない方（非居住者）の日本国内不動産の取引が増えています。その際の不動産売買や賃貸時の税務の注意点を教えてください。

不動産を売買したり、賃貸借したりするとき、非居住者に制限はありません。税金上の特例も条件を満たせば適用があります。ただし、いくつか非居住者ならではの税務上の規定があります。

なお、非居住者とは、原則として、日本国内に住所*がなく、かつ1年以上日本国内に居所がない人とのことをいいます。例えば、1年以上の期間の予定で海外に転勤する場合には、非居住者に該当します。

＊住所とは、「個人の生活の本拠」のことをいい、滞在日数、職業、家族の居住実態などから総合的に判断します。

非居住者が不動産を売却した場合

非居住者が不動産を売却した場合の税務は、図表1に基づいて判定します。源泉徴収する場合、買主は、売買代金の10.21%相当額を売主から預かり、買主が税務署に支払う義務があります（図表2参照）。

売主は確定申告をすることで、源泉徴収された所得税を精算しなければなりません。

非居住者が不動産を賃貸した場合

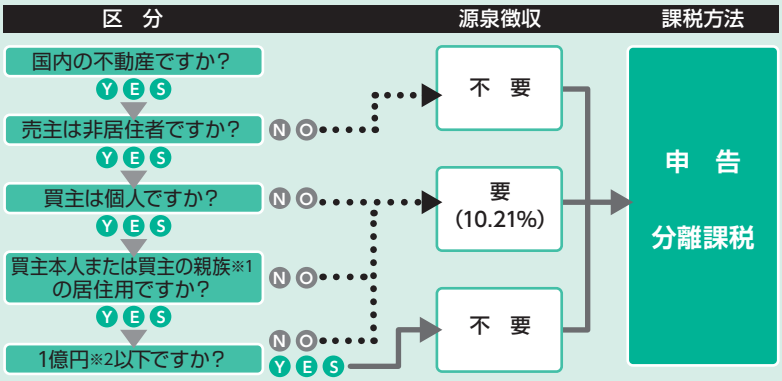
非居住者が不動産を賃貸した場合の税務は、図表3に基づいて判定します。源泉徴収する場合、借主は、家賃の20.42%相当額を貸主から預かり、借主が税務署に支払う義務があります（図表4参照）。

上記の売却した場合と同様に、貸主は確定申告をすることで源泉徴収された所得税を精算しなければなりません。

ペナルティは非常に重い

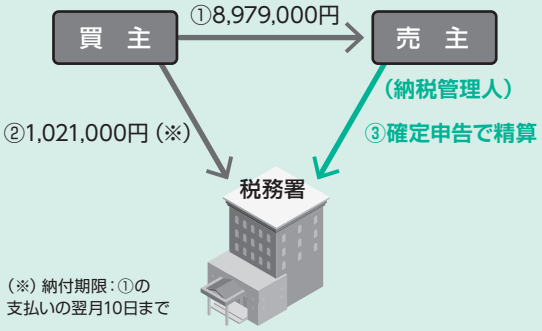
預かった源泉所得税は、売却の場合、買主が売主に対価の支払いをした月の翌月10日までに、賃貸の場合、借主が貸主に家賃の支払いをした月の翌月10日までに納付しなければなりません。納期限を過ぎて納付した場合には原則10%のペナルティと延滞税（年2.8%～）が課税されます。

図表1●非居住者が不動産を売却した場合の税務

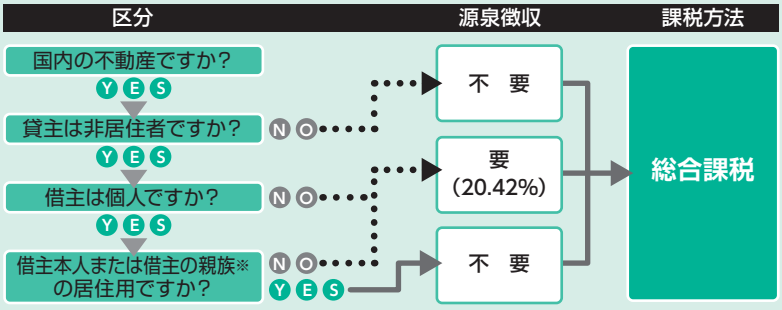


※1　親族とは、配偶者、6親等内の血族及び3親等内の姻族をいいます。
※2　1億円を超えるかどうかは、共有者ごとの持分に応じます。

図表2●売却金額が1,000万円の場合

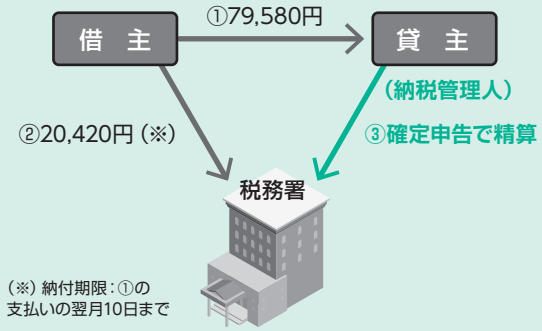


図表3●非居住者が不動産を賃貸した場合の税務



※　親族とは、配偶者、6親等内の血族及び3親等内の姻族をいいます。

図表4●家賃が10万円の場合



連載 vol.4

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

岡山県宅建協会と会員のみなさまの取組み

社会的弱者、居住確保困難者の居住支援 会員間で精神障がい者支援の輪も広がる

委員会の様子

阪井ひとみ理事

岡山県宅建協会は、社会的弱者、居住確保困難者の居住支援を協会全体の取組みにするために、2015年に居住支援特別委員会を立ち上げ、約1年半の活動の成果物として、高齢者の入居円滑化のためにマニュアルを作成しました。今年4月からは常設委員会として居住支援委員会になります。さらに、精神障がい者の入居支援を積極的に行っている阪井ひとみさん（本誌2015年3月号で紹介）と連携しながら、入居支援に取組む会員も現れ、同協会の中に社会的弱者に対する支援の輪が広がっています。

居住支援特別委員会が発足 高齢者の入居円滑化マニュアル作成

岡山県宅建協会居住支援委員会　道下忠美 委員長

道下忠美委員長

――岡山県宅建協会内に居住支援特別委員会を立ち上げられました。発足の経緯等を聞かせてください。

居住支援特別委員会自体の発足は2015年4月ですが、2016年度あたりには、居住確保困難者（貧困ビジネス等の問題も含めて）の問題が新聞等の報道でいろいろ取上げられていました。そのような中、当協会の理事である阪井ひとみさんが、各地で精神障がい者の入居支援の経験等を講演されていました。阪井さんに聞くと、自治体や各宅建協会の中には、この問題に熱心に取組んでいきたいと言っているところも多いとのことでした。当協会として全国に発信できるような取組みができないか一度議論しようということになり、理事会の了承を得て、まずは特別委員会を設置することになりました。ただ私は、すでに実績のある精神障がい者への取組みだけを対象にした委員会ではなく、居住確保困難者全体を扱う委員会にしたかったのです。

――委員会開催開始からの活動内容は？

当初想定していた検討内容は、入居支援が必要と思われる人（独居老人、精神障がい者、刑余者、母子家庭、生活保護者、〈留学生を含む〉外国人、災害被災者、ホームレス、新規事業開拓者など）それぞれについて、協会として取組みが可能かどうかの検討を行い、可能と思われる取組みがある場合、協会内の組織やシステム、対自治体やNPO団体等との人的・金銭的な負担、参加会員に対する独自の補償制度などについて、大まかな道筋を示し、最終的には現在あるどこかの常設委員会に引き継ぐ予定でした。

しかしながら、一筋縄ではいかないこともわかり、委員会を重ねるごとに新たな課題も出てくる状況となりました。当初はもう少し楽に考えていましたが、とても数回の会議ではおさまらず、手さぐりの中で勉強と議論を重ね、現在に至っています。

約1年半にわたる検討や情報収集した成果を形として残すことが必要と考え、2016年3月末に「高齢者の民間賃貸住宅への入居円滑化マニュアル・平成27年度版」を作成することができました。会員が読めばすぐ取組める、実務的で使いやすいものにしたいとの思いから、具体的な内容を多く入れたつもりです。

――2015年には宅建協会に岡山県居住支援協議会の事務局が委譲されました。

高齢者の民間賃貸住宅への入居円滑化マニュアル平成27年度版

全国で関係団体が集まり、地域の空き家対策や住宅確保要配慮者への対応策を検討する居住支援協議会が立ち上がっていますが、宅建協会が事務局になり、リーダーシップを発揮しているケースはまだ少ないと思います。当協会が事務局になり、その目的のために積極的な活動を行い、困っている方に対して成果を出していきたいと思います。

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。

ネットワークで対応することの大事さを学ぶ

旭東建宅　佐藤雅勇 さん

──精神障がい者の入居斡旋に取組まれているそうですが？

旭東建宅

佐藤雅勇さん

きっかけは、当社で管理していたアパートに、保証会社を使って生活保護の方の受け入れを始めたことです。入居された当初は特段問題がなかった方が、1～2年経って急に大きな声を出すようになり、だんだんエスカレートし、ある日、物件の駐車場で騒ぎ出されました。本人を説得しても駄目な状態でしたので、すぐに警察を呼びました。警察には、市民同士の争いには何もできないと言われ、夜中まで押し問答しながら、最終的には警察から緊急連絡先に電話してもらい、家族に迎えに来てもらいました。私は当時、入居者に何か問題があって、どうしようもない場合、警察以外に連絡するところを知りませんでした。

─今はどのように対応されているのですか？

その後、阪井さんにその話をしたら、「地域包括支援センターに連絡すればいい」とアドバイスされました。「すべて自分で解決しようとするのではなく、ネットワークを作って対処すればいい」ということを教えていただきました。阪井さんのようなネットワークはまだ作れてはいませんが、一度民生委員につながると、いろいろな方につながっていく経験ができたので、今では何かあってもどこに連絡すればいいかがわかり、余計な心配がなくなりつつあります。

住宅確保で困っている方に自然体で対応

（有）大正不動産　杉岡正章 社長

──精神障がい者の居住支援をし始めた経緯は？

当社の近所に精神科のある病院があり、そこの患者が退院して、一般生活に戻る際に部屋を借りられないかと相談があり、物件を紹介し始めたのがきっかけです。その後、阪井さんから、当社のエリアの方で、阪井さんが参加されているNPOおかやま入居支援センターが保証人になるのでお手伝いしてほしいと頼まれた人なども世話をするようになりました。この辺りは大学の学生が多かったのですが、最近は市外から大学に来る学生が少なくなり、借り手も減ってきました。

杉岡正章社長

大正不動産

最初は精神障がい者に賃貸することは不安がありましたが、病院の先生やケースワーカーが何かあった場合に一緒に対応してくれるので安心です。

──大家さんとの折衝はどのようにされていますか？

精神障がい者の入居に、すべての大家さんが理解を示してくれるわけではないので、どうしても特定の物件に入居が集中します。今は25~30室を斡旋していますが、ほぼ1棟の物件に精神障がい者が入居しています。大家さんへは入居審査、保証人をたてることをしっかり説明しますが、最後は自分が責任を持つと伝えることで了承をとります。自分が責任をもつと言えないと、この仕事はまだ無理かもしれません。

入居審査と物件確保を分業して対応

小野不動産（有）　田坂和行 社長

──精神障がい者の住宅の仲介を始められた理由は？

当社近くの病院で精神科を退院した方の住宅の斡旋を、阪井さんから頼まれました。精神障がい者にも人権があるし、生活権があります。きちんと住宅に入っていただくのが私たちの仕事だと思ってやっています。

小野不動産

今回斡旋した物件は、5戸の住戸のうち学生さんが2人入っていて3部屋が空いていました。1人の大家さんが持っている1棟の管理物件だったので対応がしやすかったです。阪井さんに入居者審査をしてもらい、大家さんには私が交渉しました。阪井さんのような方がいなければ、精神障がい者への住宅斡旋は難しいのも現実です。ただ、阪井さんだけでは斡旋できる物件数が間に合わないので、人の管理は阪井さんが行い、物件の確保は当社のような協力業者がやるといった形で協力できれば斡旋できる物件数も増やせるでしょう。

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

既存住宅インスペクションの現状と今後

インスペクションの名称・業務内容を知っている消費者は20%未満

現在の既存住宅の市場は、既存住宅売買が短期間の手続きで進められる流れの中で、スピードが求められる市場だといえます。そのため、今までは既存住宅に建築士等の専門家がインスペクションを実施し、建物の性能等を評価した上で販売するというケースは多くありませんでした。

建築確認の中間検査や瑕疵保険等の現場検査は、建築基準法の規定や瑕疵保険等の基準等に対して適合しているかどうかの判断をするものであり、インスペクションについては、性能及び劣化状況等の確認の上、必要に応じて手直しや修理等が必要であるか、またはあとどのくらい使用できるか等、専門家による結果を報告する業務となります。現場を確認することは同じであっても観点が違っています。

インスペクションは、売主、買主のどちらからも依頼することができますが、そもそもインスペクションという名称や業務内容を知っているという消費者は全体で20%にも満たないという民間の市場調査もあり、知名度がまだ低いのが現状です。

こういったことから、仲介する事業者は、売主、買主それぞれの立場に立ってこの市場の状況やインスペクションの重要性を説明して、品質や性能に不安を感じることなく、物件の状態を把握した上で適正な価格で売買が成立するようインスペクションを活用することが重要です。そういう流れで、このたび宅建業法も改正されました。

インスペクションを実施している事業者等

インスペクション実施事業者等は、建物の検査等を専門業としている検査会社、建築確認の業務を行っている確認検査機関、住宅性能評価を行っている評価機関などが挙げられます。

インスペクションの実施費用は確認内容にもよりますが、5万～10万円程度が多いようです。これらインスペクション業務のコストとして、消費者にとっては、高額ではないだろうかというイメージもあると思います。しかし、専門的な知見により技術者が確認し、その結果を報告する一連の作業としては相当な時間を要することから必要な費用だといえます。

一般に行われているインスペクションの確認項目としては、建物の内外装の劣化状況（外回りの防水上の確認、各部屋の雨漏れ跡などの有無）、電気・給排水設備機器の動作確認や床下の目視できる範囲でシロアリ等の蟻害の有無の確認があります。また、構造上の安全性などを依頼した場合は、目視を中心としつつ、計測機器を使用した計測や触診・打診等に加え、基礎の鉄筋位置確認、躯体の筋交いや金物の配置状況確認など、耐震改修のための構造的な確認を行います。

また、インスペクションの結果によるメンテナンス計画の提案などを行ったり、メンテナンス工事請負時の工事監理まで引き受けたりするケースもあります。

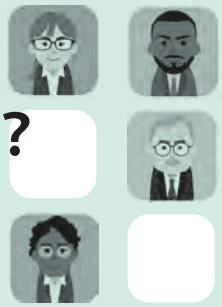
そこで国土交通省は、今後のインスペクションサービスへのニーズが高まりつつある背景をもとに、既存住宅インスペクションに対する消費者等の信頼の確保とともに円滑な普及を図ることを目的として、平成25年6月に「既存住宅インスペクション・ガイドライン」をまとめました。最近の取組事例等を考慮の上、既存住宅インスペクションの適正な業務実施、トラブルの未然防止の観点から、あくまでも現時点において妥当と考えられる一般的な基準等のガイドラインをとりまとめ、インスペクション事業者が業務実施に際して共通して取組むことが望ましいと考えられる事項等を示し、普及促進を図っています。

◆ 国土交通省「既存住宅インスペクション・ガイドライン」の策定について
URL http://www.mlit.go.jp/report/press/house04_hh_000464.html

外国人賃貸 注意点 トラブル Q & A

外国人入居者の連帯保証人制度は？

NPO 法人かながわ外国人すまいサポートセンター 理事長　裵（ぺい） 安（あん）



Q　外国人入居者の場合、連帯保証人制度は一般的にどうなっていますか？

A　外国人の民間賃貸住宅への入居を進める上で越えなくてはならないハードルの一つとして、連帯保証人の問題が挙げられます。連帯保証人を引受けてくれる知人を持つ外国人は、そう多いとは言えないからです。

十数年前、大家さんや不動産業者は保証会社の利用には消極的だった

私たちが活動を始めた15年ほど前は、ちょうど保証会社の存在が世に知られ始めた頃で、大家さんや不動産業者は、これの利用については少し慎重だったようです。住居を探してほしいと訪ねて来る人たちに連帯保証人がいないことが解ると、だめを承知で不動産店に保証会社の利用について尋ねましたが、ほとんどの店舗から、連帯保証人が必須との返事が戻ってきました。

折しも、かながわ外国人すまいサポートセンター（以下「すまセン」）発足前年である2000年、川崎市は、川崎在住の外国籍市民、高齢者、障害者の住生活の安定向上及び福祉の増進に寄与することを目的とし、「川崎市居住支援制度」を実施します（何度か改正の後、現在は、DV被害者一時保護施設退所者、ホームレス自立支援施設退所者、児童福祉施設等退所者または特定疾患患者も対象）。

この数年後、横浜市により、家賃等の支払い能力があるけれど、連帯保証人がいないことを理由に民間賃貸住宅への入居を断られてしまう高齢者、障がい者、外国人、特定疾患患者、ひとり親家庭、子育て世帯、DV被害者、生活保護受給者、児童福祉施設等退所者、ホームレス自立支援施設退所者を対象に、「入居支援」と「居住支援」を行うことで、民間賃貸住宅への入居をしやすくし、安心して自立した生活ができるようにすることを目的とした「横浜市民間住宅あんしん入居支援事業」が実施されました。

このような自治体の制度は、保証会社はもとより、地域の宅建協会を始めとする業者団体、NPO、福祉団体、住宅供給公社などが入居問題を取り巻く地域の課題を共有することから始まり、実施まで幾度にもわたる協議と連携によって実現したものです（現在も年1～2回の協議会が開かれる）。

自治体の保証制度の施行により、それまで保証人がいないことで困難とされていた人たちの入居がスムーズになり、この事実は徐々に広く知れ渡ることになります。これに並行するように民間の保証会社の利用も根付いて行きました。

保証会社・保証制度を“保険”と勘違いする外国人も多い

保証会社であっても自治体の保証制度であっても、利用にあたり、賃借人にこれが保険とは異なるものだと伝える必要があります。保証料を支払えば家賃を滞納しても大丈夫と思っている人も少なくないからです。本国での何らかの事情のため、どこにも連絡もしないまま突然帰国し、3ヵ月後に日本に戻ると部屋から荷物が消え、保証会社の連絡先がドアに張り付けられていたということも、何度か発生しました。

本人たちは「保証料を支払っていたから、数ヵ月払わなくても“保険”でどうにかなる」と思いこんでいたようです。このようなことを避けるための方法は、正確な情報伝達以外見当たりません。

また、保証会社、保証制度を利用するに当たり、緊急連絡人が必須となります。すまセンでは、友人や職場の上司、場合によっては親類の日本人配偶者などにお願いするようにと伝えています。

滞納賃料の立替えや残置物の始末といった事態が起きた時、緊急連絡人に責任が課されるとの誤解があり、拒否する人たちも少なくありません。それ故に緊急連絡人の義務についても正しく伝える必要があります。制度を正しく知らせることが結果的には、誰にとっても安心への道だと言えます。

◆ 川崎市居住支援制度要綱　URL http://www.city.kawasaki.jp/templates/outline/500/0000008461.html
◆ 横浜市民間住宅あんしん入居事業　URL http://www.city.yokohama.lg.jp/kenchiku/housing/minju/annyu/
◆ 一般社団法人高齢者住宅財団・家賃債務保証制度　URL http://www.koujuuzai.or.jp/service/rent_guarantees/

相続対策と不動産の有効活用

新日本税理士法人 税理士
池尾 彰彦

相続税評価額を下げる方法あれこれ

土地編① 建物が難しければ貸し駐車場に

5月号で解説しましたが、土地は更地の場合が一番評価が高く、建物等を建てることによって評価額を下げることができます。

ただ建物を建てるということが諸般の事情で難しい場合でも貸し駐車場として利用することをお勧めします。なぜなら、貸し駐車場にすることによって事業用の土地となり、小規模宅地等の特例措置が適用され、評価額を最大で50%減額できるからです。駐車場は月極めのみならずコインパーキングでもOKです。そのエリアに需要があればトランクルームなども可能です。

土地編② 路線価の価格差を利用した評価減

相続税の計算では、一区画のまとまった宅地であっても、原則として実際の利用の単位ごとに評価します。左の図をご覧ください。対象地は、正面路線価が450千円／㎡であり、背面道路の路線価が295千円／㎡の300㎡の宅地です。

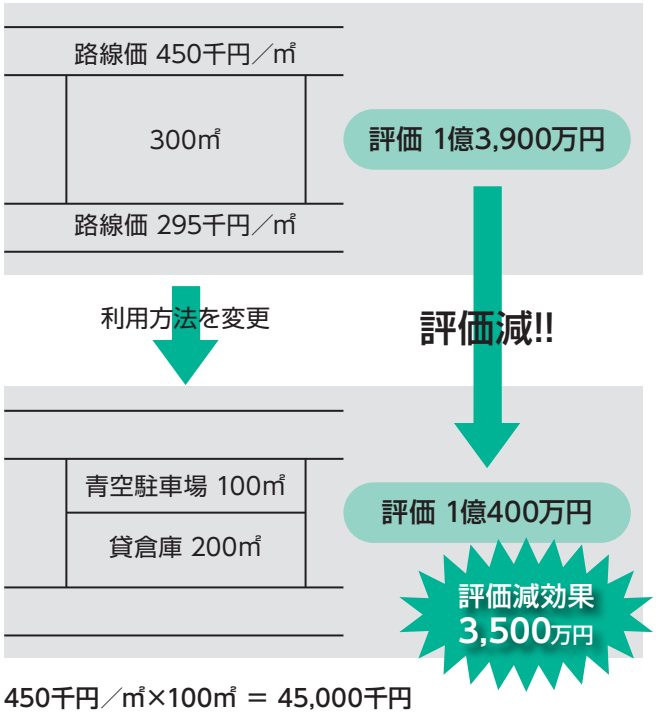
一区画の評価は450千円／㎡×300㎡＝1億3,500万円に、295千円／㎡×300㎡×5%＝442万5千円を加算して、1億3,942.5万円で、約1億3,900万円になります＊。

そこで宅地の利用単位を変更するために、図のように青空駐車場と貸し倉庫の二つに分けて利用します。青空駐車場と貸し倉庫部分は別個の宅地利用となりますので、土地評価の計算は図のように、単純計算しても約3,500万円もの評価減に成功します。道路が二方に接しているケースで、路線価の価格差が大きい場合に有効です。

＊地区区分は普通商業・併用住宅地区とし、二方路線影響加算率を0.05とする。

土地利用を変更した節税

ポイント＝利用単価ごと評価



450千円／㎡×100㎡ ＝ 45,000千円
295千円／㎡×200㎡ ＝ 59,000千円
104,000千円

建物編① 賃貸物件、自宅はリフォームしておく

賃貸マンションや賃貸ビルを所有している場合、ぜひ生前にリフォームや修繕をすませておくべきです。これは自宅についても言えることです。

なぜなら、本格的な増改築ではなく修繕については相続税評価に反映されないからです。現金1,000万円の評価はあくまでも1,000万円ですが、有効な修繕を行って収益力を生前にあげておき、かつ、評価額も下がるために、とても有効な手法です。

建物編② 都市部の高層マンションへの買換え

郊外や地方に広大な土地や一戸建て住宅を持っている場合には、都市部の高層マンションの区分所有物件に買換えることも有効な手法とされてきました。

なぜ高層マンションなのかを簡単に説明します。マンションは一般的に高層階になるほど価格は高くなります。ところが現在は、相続税評価においては階数が考慮されないのです。したがって階数が高ければ高いほど、取引価格と相続税評価額との差額が大きくなるので節税効果が期待されます。

しかし、あまりにも露骨な節税対策が問題になったケースもあり、現在、税制調査会等で高層マンションの評価方法の明確化を検討しています。今後の動きに注意する必要があります。

不動産店はライフプランを含めた相談場所

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。

女性の不動産購入は夜道と近隣の確認を

女性の不動産購入で留意する点は、まず「駅から家までの夜道の明るさ」です。「日中に内見し、日当たりなどを気にするお客様が多いのですが、仕事をしている人、また子どもがいる場合は、帰り道の安全性も考えるべきでしょう」と、緑川さんは語ります。

隣人を含めた周辺住環境もポイントです。「1度買ってしまったら、問題が発生してもすぐには引っ越せない」ことから、同店では売り出し物件の調査と合わせ、近隣住民へのヒアリングを兼ねた挨拶まわりを行い、苦情が多くて売却を余儀なくされた物件でないかどうか、購入後に揉める要素がないかどうかなど確認しています。

離婚者の場合、再婚したときのことも想定

さらに“離婚者に応える不動産店”ならではのポイントは、前述2点に加え「再婚した場合どうするのか」を考えること。昨今はリストラや親の介護など、想定外の事態が起こりやすい時代で、将来のことは誰も予想できないため、売却・賃貸・同居を含め、状況が変化した場合を想定し、何かあったときに売れる、貸せる場所という点を考慮しておく必要があることを、必ずお客様に伝えています。

ライフプランナーとの面談を含め時間のかかる作業ですが、「不動産店はそのための相談場所」であると強調しました。じっくりと購入計画を練り上げていくのが女性客と付き合うコツで、とくに緑川さん自身が経験した離婚、住宅購入に伴うローンの借入れ、近隣住民とのトラブルを通じて感じたことや解決方法等が、参考例として大いに役立っているようです。

同社のパンフレットから

店頭の物件チラシもおしゃれに配置

木の温もりを感じる商談スペース

働く女性は生活動線等、実用性を重視する

働く女性が家を探すとき、物件が「おしゃれ」ということも必要ですが、掃除がしやすいとか、生活動線がいいといった実用性を、まずは重視する傾向にあり、逆に間取りや内装は「後からどうにかできる」という発想が多いようです。女性が家を買う理由は、自分の居場所を確保することが目的。緑川さんは「ご夫婦で購入する場合とは考え方が異なります。店としてもそういう考え方を尊重し、背中を押してあげられるよう心がけています」と話します。

以前、「どうしても“変な気”を感じる」と契約直前でキャンセルした女性のお客様がいたそうです。通常の不動産業者なら「気のせいだ」と押し切るところですが、緑川さんは同じ女性として感覚的に理解できたためキャンセルを受け入れました。「よく女性は即決できないといわれますが、性別というよりは慎重な性格だからだと思います。即決できないから敬遠するのではなく、最終的に納得できる物件、後悔しない買い物ができるようにサポートするのが不動産店の役目だと考えています」と、笑顔で話しました。

House Brian
(株)フジキ建設 浦和支店[埼玉県] ②

店長 緑川 陽子さん

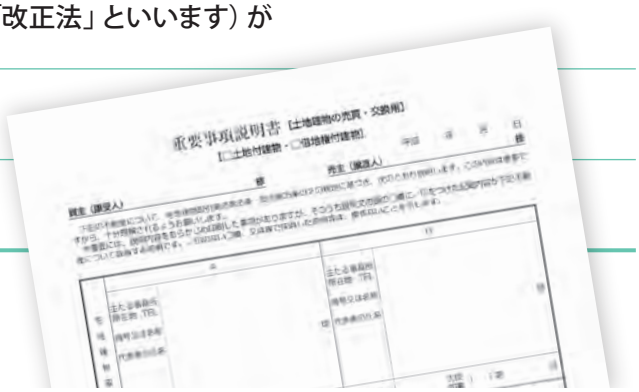
紙上研修

編集／（公社）全国宅地建物取引業保証協会　苦情解決・研修業務委員会

宅地建物取引業法の改正（H28.6.3公布）について

国土交通省 土地・建設産業局不動産業課

「宅地建物取引業法の一部を改正する法律」（以下「改正法」といいます）が平成28年6月3日に公布されました。
今回は、この改正法の概要（インスペクション関連をはじめとした改正概要）と、宅地建物取引業者（以下「宅建業者」といいます）に期待される役割等について解説します。



1 改正の背景

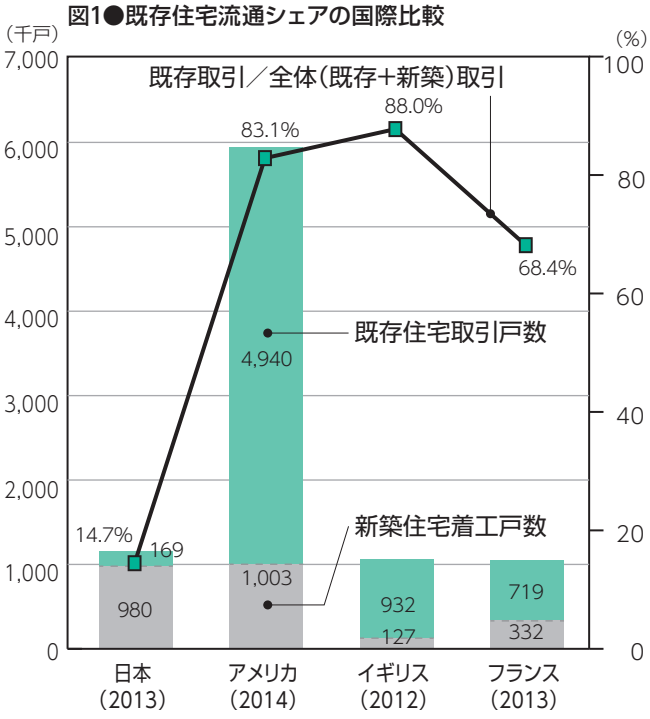
わが国が本格的な人口減少・少子高齢社会を迎える中、既存住宅流通市場の活性化は、国民資産である住宅ストックの有効活用、既存住宅流通市場の拡大による経済効果、ライフステージに応じた住替えの円滑化による豊かな住生活の実現等の観点から、重要な政策課題です。一方、わが国の既存住宅流通シェアは平成25年時点で14.7%であり、流通シェアが8割を超えるアメリカやイギリス等と比べて極めて低い状況です（図1参照）。このため、平成28年3月に改定した新たな住生活基本計画においても、今後の住宅政策の中心をなす課題として既存住宅流通市場の活性化を位置付けており、平成37年には市場規模を倍増（平成25年：4兆円→平成37年：8兆円）させるという目標を掲げています。

既存住宅流通が増加しない背景には、既存住宅は個人間で売買されることが多く、買主は住宅の質に対する不安を抱えている一方で、売主に広く情報提供や瑕疵担保の責任を負わせることが困難であるといった課題が存在しています。このため、既存住宅の取引時に、宅建業者が専門家による建物状況調査（インスペクション）の活用を促し、建物状況調査の普及を図るとともに、その結果を活用した瑕疵担保責任保険への加入を促進することにより、消費者が安心して既存住宅の取引を行える市場環境の整備を図ることが必要です。

また近年、不動産取引に関連する制度等が専門化・高度化している中で、宅地建物取引業の業務に従事する者の資質の向上や、消費者利益の保護の一層の徹底を図ることが必要となっています。

このような趣旨から、今般、宅地建物取引業法が改正されました。

図1●既存住宅流通シェアの国際比較



2 改正の概要

(1) 既存の建物の売買等における情報提供の充実

宅建業者は、既存の建物の売買等に係る各契約手続において、以下の事項を行うこととなります。

①売買又は交換に係る媒介契約を締結したときに媒介依頼者に交付する書面（媒介契約書面）に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載すること（第34条の2第1項）。

②売買、交換又は貸借の契約が成立するまでの間に、建物の取得者又は借主となる者に対して、建物状況調査の結果の概要、建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況等を重要事項として説明すること（第35条第1項）。

③売買又は交換の契約が成立したときに契約の各当事者に交付する書面（37条書面）に、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について当事者の双方が確認した事項を記載すること（第37条第1項）。

（a）第34条の2第1項の改正内容

今般の改正により、今後、宅建業者は、媒介依頼者に交付する媒介契約書面に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を記載することとなります。

建物状況調査とは、建物の構造耐力上主要な部分又は雨水の浸入を防止する部分（以下「建物の構造耐力上主要な部分等」といいます）に生じたひび割れ、雨漏り等の事象の有無を把握するための調査です（図2-1、2-2参照）。こうした調査を実施することにより、建物の所有者や購入予定者が建物の基礎・外壁等の状況を把握することが可能となるため、建物状況調査の実施は、既存住宅取引を円滑に行うために有効であると考えられます。しかし、現状では、消費者における建物状況調査の認知度、実施率は共に低い状況です。

宅建業者が、建物状況調査を実施する者のあっせんの可否を示し、媒介依頼者の意向に応じてあっせんすることにより、建物状況調査の認知度、実施率が向上することが見込まれます。建物状況調査が広く実施されるようになれば、良質な既存住宅が流通しやすくなると考えられます。

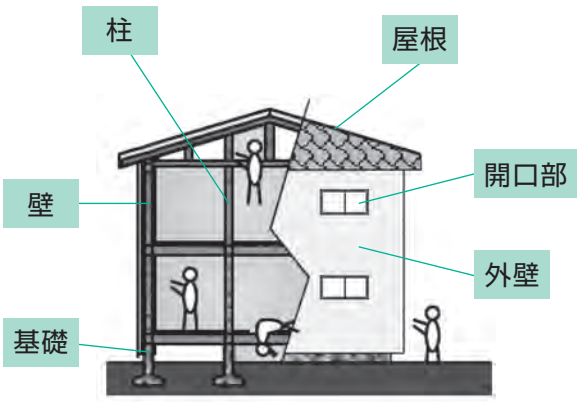
建物状況調査を実施する者の要件は、今後、改正法の施行までの間に整備する省令（宅地建物取引業法施行規則の改正）で規定することとしています。調査が適正に実施されるようにするため、①建物の設計や調査に関する専門的知識を有していること、②調査を実施する者に対する指導・監督等の仕組みが制度上確保されていること、③円滑に調査が行われるために必要な人員が確保されることといった観点から、要件を検討する予定です。また、改正法の内容を反映した媒介契約書面の標準書式の整備を国土交通省において行うことを検討しているところです。

（b）第35条第1項の改正内容

今般の改正により、今後、宅建業者は、重要事項説明として、①建物状況調査を実施しているかどうか、②実施している場合における建物状況調査の結果の概要、③設計図書、点検記録その他の建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存の状況を説明することとなります。

建物状況調査を実施する者の要件は、上記（a）と同様です。また、建物状況調査が相当程度過去に実施されたものである場合、調査結果と現状が大きく乖離している可能性があり、買主に誤った情報を提供してしまう懸念があります。そこで、重要事項説明の対象とする建物状況調査は、一定期間以内に実施されたものとする予定です。具体的な期間は、今後、省令で規定することとしています。建物の建築・維持保全の状況に関する書類の具体的な内容についても、今後、省令で規定することとしています。また、改正法の内容を反映した重要事項説明書の標準書式等の整備を国土交通省において行

図2-1●建物状況調査の対象部位の例



（戸建住宅の場合）

図2-2●建物状況調査の例

水平器による
柱の傾きの計測

クラックスケールによる
基礎のひび割れ幅の計測

うことを検討しているところです。

今般、重要事項説明に追加された事項を、購入者等が理解しやすいよう、宅建業者が適切に説明することにより、購入者等は、建物の状態に関する正確な情報を十分に理解した上で、購入の意思決定や交渉ができるようになります。

また、改正法の施行により、既存住宅の取引や建物状況調査の利用が増加してくると、既存住宅売買瑕疵保険のニーズも高まってくると考えられます。仮に引渡し後に瑕疵が発見された場合であっても、既存住宅売買瑕疵保険に加入していれば保証が受けられることになり、消費者の救済が図られます。宅建業者は、建物状況調査だけではなく、瑕疵保険制度についても、適切に消費者に説明・提案できることが望ましいでしょう。

(c) 第37条第1項の改正内容

今般の改正により、今後、宅建業者は、売買等の契約当事者に交付する書面（37条書面）に、建物の構造耐力上主要な部分等の状況について当事者の双方が確認した事項を記載することとなります。

既存住宅の取引においては、売買契約後にシロアリ被害や雨漏り等の隠れた瑕疵が発見され、当事者間の紛争につながるケースが少なからず存在します。このような紛争を防止し、円滑な取引を促していくためには、当事者の双方が、建物の品質・状態についてあらかじめ確認した上で契約することが有効であると考えられます。

宅建業者が37条書面に上記の事項を適切に記しておくことにより、取引に係る紛争の防止が図られることが見込まれます。

(2) 媒介契約の依頼者に対する報告義務の創設（第34条の2新第8項）

売買又は交換の媒介契約を締結した宅建業者は、当該物件について売買又は交換の申込みがあったときは、遅滞なく、その旨を媒介依頼者に報告しなければならないこととなります。専任媒介契約、専属専任媒介契約だけではなく、一般媒介契約についても、この報告義務の対象となります。

このことにより、媒介依頼者が、物件の取引状況を適確に把握できるようになります。

(3) 宅建業者に対する重要事項説明の簡素化（第35条新第6項及び新第7項）

取引の効率化を図るため、宅建業者が宅地又は建物の取得者又は借主となる場合における重要事項説明については、説明を要せず、書面交付で足りるものとします。ただし、今回の改正はあくまで書面交付で足りるとするものであり、電子メール等の電磁的方法による送付のみで重要事項説明書の交付とすることは認められておりませんのでご注意ください。

なお、重要事項説明におけるITの活用については、現在、国土交通省においてテレビ会議やテレビ電話等を用いて行う重要事項説明に係る社会実験を実施しており、その結果の検証を進めているところです。

(4) 従業者名簿の記載事項の変更（第48条第3項）

個人情報保護の観点から、事務所に備え付ける従業者名簿の記載事項から、従業者の住所を除くことにします。

新しい従業者名簿の様式は、今後、省令で規定することとしています。改正法の施行後は、新しい様式による名簿を備え付ける必要がありますので、ご注意ください。

(5) 営業保証金等による弁済を受けることができる者の限定（第27条、第64条の8）

営業保証金及び弁済業務保証金による弁済の対象者から、宅建業者が除外されることとなります。

営業保証金制度及び弁済業務保証金制度は、取引を通じて消費者が経済的に不測の損害を被る等の事故が相当の件数に達していた状況等を踏まえ、消費者の利益を保護するために設けられたものです。しかし、現行制度では、還付の対象者は宅建業者と取引をした者とされており、一般消費者のほか、宅建業者であっても対象となっています。このため、宅建業者が一般消費者より先に還付請求を行い、一般消費者が劣後して救済を受けられないという事態が生じることもあります。

今後、宅建業者は、その取引により生じた債権に関し、営業保証金又は弁済業務保証金による弁済を受けることができないこととなります。このことにより、取引における消費者保護の強化が図られます。

(6) 宅建業者の団体による研修の実施（第64条の3、第75条の2）

従業者の資質の向上のため、宅建業者を社員とする一般社団法人（いわゆる事業者団体）と宅地建物取引業保証協会について、以下の規定が盛り込まれました。

①宅地建物取引業保証協会は、全国の宅建業者を直接又は

間接の社員とする一般社団法人に対して、研修に要する費用の助成を行うことができることとします。

②宅建業者を直接又は間接の社員とする一般社団法人は、体系的な研修を実施するよう努めなければならないこととします。

近年、不動産取引に関連する制度やサービスは専門化・高度化してきており、宅建業者は、物件そのものに関する内容はもとより、不動産取引に関係する法令（民法、借地借家法等）、融資、インスペクション、リフォーム、瑕疵担保責任保険など、広範な情報を消費者に提供することの重要性が高まってきています。

このため、宅地建物取引士等の宅地建物取引業の業務に従事する者には、不動産取引に関連する制度やサービスについての最新の知識を習得し、これを消費者に対して適切に説明・提案することができる能力が期待されています。

会員各社のみなさまにおかれては、事業者団体による研修の機会を十分に活用していただき、様々な知識・能力を効果的・効率的に習得することが求められます。

(7) 施行時期

改正法の施行（新制度の開始）は、上記（1）については改正法の公布から2年以内、上記（2）～（6）については改正法の公布から1年以内となっています。具体的な施行期日は今後定められます。

3 宅建業者に期待される役割

改正法の内容、特に建物状況調査を流通システムの中で定着させ、既存住宅流通市場の拡大を実現していくためには、不動産取引のプロである宅建業者のみなさまにおかれまして建物状況調査や瑕疵担保責任保険等の制度の内容についてよくご理解をいただいた上で、消費者に適切に提案するなどの取組が必要となってきます。

不動産流通業界は、市場活性化による日本全体の成長、豊かな住生活の実現といった観点から、社会的に非常に大きな役割を担っています。会員各社のみなさまが、資質の向上や関連事業者との連携強化によるサービス向上等に努めていただく、このことを通じて社会に貢献していただくことが期待されます。

既存住宅の評価について

円滑な住替えを促進し、既存住宅流通市場を活性化するためには、その住宅が資産として評価され、適正な価格で売却できるようにすることも必要です。改正法を通じて建物状況調査の普及が図られることにより、これまで明らかでなかった住宅の質の客観的な把握や、その住宅の状態を反映した価格の査定が可能になります。

建物の評価手法については、国土交通省において、平成26年3月に「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」を策定しています。この指針では、個々の住宅の使用価値を反映して評価するという考え方の下、基礎・躯体については個々の住宅の性能に応じた耐用年数を設定することや、適切な内外装・設備の補修等を行えば価値が回復・向上する、といった手法を示しています。

平成27年7月には、公益財団法人不動産流通推進センターより、この指針の内容を取り入れた「既存住宅価格査定マニュアル」の改訂版の提供がスタートしました。宅建業者は、「既存住宅価格査定マニュアル」のシステム上に物件の情報（築年数、各部位のグレード、リフォーム・維持管理状態等）を入力することで査定額を算出することができます。

宅建業者は既存住宅の売買に係る媒介に当たり、指針の考え方を踏まえ、「既存住宅価格査定マニュアル」を活用するなどして、個々の住宅の状態を適正に評価した上で、売買すべき価額について意見を述べることが期待されます。「既存住宅価格査定マニュアル」の詳細については、公益財団法人不動産流通推進センターのホームページをご覧ください。

◆(公財)不動産流通推進センター・価格査定マニュアル
URL http://www.retpc.jp/chosa/satei-2

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 第190回国会で成立した宅建関連の主な法律

第190回国会（常会・平成28年1月4日～平成28年6月1日）で成立した宅地建物取引関連の主な法律は、次のとおりです。

●第190回国会（常会・平成28年1月4日～平成28年6月1日）で成立した宅地建物取引関連の主な法律

法律名	宅地建物取引業法の一部を改正する法律	消費者契約法の一部を改正する法律	都市再生特別措置法等の一部を改正する法律	地域再生法の一部を改正する法律
所管 成立日 公布日	国土交通省 平成28年5月27日 平成28年6月3日	消費者庁 平成28年5月25日 平成28年6月3日	国土交通省 平成28年6月1日 平成28年6月7日	内閣府 平成28年4月8日 平成28年4月20日
施行日	・既存建物における情報提供関連の規定 …公布から2年以内 ・その他の規定 …公布から1年以内	・公布から1年。 だたし、第6条の2（取消権を行使した消費者の返還義務）等については改正民法又は改正民法整備法の公布の日。	・公布から3月以内	・公布の日
概要	既存の建物の流通を促進するとともに、宅地又は建物の買主等の利益の保護を図るため、宅建業者に対し、建物の構造耐力上主要な部分等の状況の調査を実施する者のあっせんに関する事項の媒介契約書への記載、当該調査の結果の買主等への説明等を義務付けるとともに、宅建業者を営業保証金等による弁済の対象から除外することや事業者団体に対して体系的な研修実施の努力義務を課すこと等の措置を講ずる。	高齢化の進展をはじめとした社会経済情勢の変化等に対応して、消費者の利益の擁護を図るため、取消しの対象となる消費者契約の範囲を拡大するとともに、無効とする消費者契約の条項の類型を追加する等の措置を講ずる。	都市の国際競争力及び防災機能を強化するとともに地域の実情に応じた市街地の整備を推進し、都市の再生を図るため、国際競争力の強化に資する都市開発事業の促進を図るための金融支援制度の拡充、非常用の電気又は熱の供給施設に関する協定制度の創設、特定用途誘導地区に関する都市計画において定めるべき事項の追加、住宅団地の再生のための建替えの促進等の措置を講ずる。	「まち・ひと・しごと創生交付金（地方創生推進交付金）」の創設、「まち・ひと・しごと創生寄附活用事業」に寄附を行った企業に係る課税の特例措置の創設、「生涯活躍のまち」（日本版CCRC）の制度化等の措置を講ずる。

※民法（債権法）の改正を内容とする「民法の一部を改正する法律案」及び「民法の一部を改正する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律案」は、今国会に提出されましたが、審議未了により継続審議となっています。

2 29年度 提携大学企業推薦制度のご案内

明海大学不動産学部と宇都宮共和大学シティライフ学部は、全宅連との協定に基づいて、宅建協会会員の子弟および従業者を対象とした推薦入試制度を設けています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、両大学の企業推薦特別入学試験制度のご活用をご検討ください。入試日程等は以下のとおりです。また、両大学は、オープンキャンパスを実施し、体験授業や学内見学に参加することができます。

●提携大学企業推薦制度の入試要項の請求連絡先
〒101-0032
東京都千代田区岩本町
2丁目6番3号　全宅連会館3階
TEL. 03-5821-8112(直)
(公社)全宅連 広報研修部

明海大学不動産学部
http://www.meikai.ac.jp/

■入試日程（A日程）
・願書受付期間（全宅連必着）：
平成28年10月13日（木）～10月26日（水）
・試験日：平成28年11月12日（土）
・合格発表日：平成28年11月17日（木）
・試験科目：面接のみ

■入試日程（B日程）
・願書受付期間（全宅連必着）：
平成29年2月20日（月）～3月3日（金）
・試験日：平成29年3月16日（木）
・合格発表日：平成29年3月17日（金）
・試験科目：面接のみ

■出願資格等のお問合せ
◆明海大学 浦安キャンパス入試事務室
〒279-8550　千葉県浦安市明海1丁目
TEL. 047-355-5116（直）

■オープンキャンパスのご案内
7/17（日）、7/30（土）、8/6（土）、8/20（土）、9/11（日）、10/2（日）、11/13（日）の日程で開催されます。時間は、10：00～15：00で、事前予約は不要です。また、7月、8月は毎回10：40～11：30に、保護者向け説明会を行います。ぜひ、ご参加ください。
※プログラムの内容等は変更する場合があります。大学WEBサイトをご確認ください。

宇都宮共和大学シティライフ学部
http://www.kyowa-u.ac.jp/

■入試日程
・願書受付期間（全宅連必着）：
平成29年1月4日（水）～1月27日（金）
・試験日：平成29年2月11日（土）
・合格発表日：平成29年2月17日（金）
・試験科目：面接のみ

■出願資格等のお問合せ
◆宇都宮共和大学
宇都宮シティキャンパス
〒320-0811
栃木県宇都宮市大通り1-3-18
TEL. 028-650-6611

■オープンキャンパスのご案内
7/23（土）、8/20（土）、10/1（土）の日程で開催されます。
時間は、9：30～14：00です。オープニング・クイズイベント「シティ・クエスト」、若手研究者によるオモシロ授業、個別入試相談等が予定されています。また、毎週土曜日にキャンパス見学会を開催しています。詳細は宇都宮共和大学まで、お問合せください。

3 あなたの街の不動産キャリアパーソンを紹介します 全社員65名が受講

愛知県内、名古屋市を中心に事業展開する（株）アイデムホーム（代表取締役：吉野耕二さん）は、全社員65名（平成28年4月1日現在）が不動産キャリアパーソンを受講されました。社内教育の一環としてご活用いただいている吉野耕二社長と受講された社員のみなさまにお話しを伺いました。

吉野社長（右）と社員のみなさま

株式会社アイデムホーム（愛知県名古屋市）

◆受講のきっかけは？

全社員受講のきっかけは、テレビ番組で他業種のある会社を観たことです。その会社では、社員全員に資格を取らせて顧客のニーズを把握し、最適な対応ができるようしており、そのこともあって繁盛しているという内容の番組でした。弊社も、顧客に適切に対応するためには社員全員に十分な知識が必要だと感じ、また、特に社員研修等を行っていなかったこともあり、導入を決めました。

◆不動産キャリアパーソンの推奨については？

受講料はすべて会社負担で、また、合格者には奨励金を支給して会社としてバックアップしています。受講後は、社員が引き締まった顔になったと感じています。また、会社全体としては、ほぼ全員が一つの試験に合格したことから、社内の連帯感もより高まり、また、個々の社員に一定水準の業務スキルを確保できたことで、社員全員が一丸となって顧客に、より安心・満足いただけるサービスを提供できる体制づくりができたと思っています。

◆今後、取り組んでいきたいビジョンや目標は？

今後も「常にお客様目線」であることです。弊社の契約者様には全員にアンケートをとっています。その結果を社内全員が見られるようにしており、日々の業務の改善に努めています。お褒めの言葉もお叱りの言葉も、すべて会社の糧としていきたいです。

また、不動産キャリアパーソンを導入したことをきっかけに、今後3年間で少なくとも営業社員については、宅地建物取引士の資格取得を目指すことを決めました。全員を合格させるためにも、会社としてバックアップをしていきたいと考えています。

社員のみなさまの声

知識は必要と感じていましたが、日々の業務の中で学習になかなか手を付けられずにいたところ、会社での導入が決まり、やらざるを得ない環境になったことは良かったと思っています。受講を告げられたとき、正直なところ抵抗はありましたが、受講期間が1年間あったので、テキスト・講義動画で学習し、修了することができました。

受講してみて、実務で携わっていない分野の内容になると難しかったですが、実務経験が少ない分、知識は必要と思うので、実務の基礎知識が学習できたことは良かったと思います。

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

4 既存住宅価格査定マニュアル アンケートご協力のお願い

平成27年7月に改訂された（公財）不動産流通推進センターの「既存住宅価格査定マニュアル」をご利用のみなさまを対象に、アンケートを実施します。内容の充実を図るために、ご協力をお願いします。

国土交通省、不動産流通推進センターからのお知らせ

- **◆ 実施期間**　平成28年7月1日（金）～平成28年7月31日（日）
- **◆ 回答方法**　https://www.kakakusatei.jp/　よりログインして回答
- **◆ アンケートに関するお問合せ先**　国土交通省土地・建設産業局不動産業課（担当：後藤、本間）
  TEL：03-5253-8111（内線：25116）（受付時間 平日9：30-12：00、13：00-17：00）

7-8 July-August 2016 リアルパートナー7-8月号
平成28年7月10日発行（毎月10日発行）通巻第458号　発行人／伊藤博　編集人／山上健一
発行所／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 〒101-0032東京都千代田区岩本町2-6-3　TEL.03-5821-8181（広報）定価50円
Real Partner

話題沸騰
クラウド型

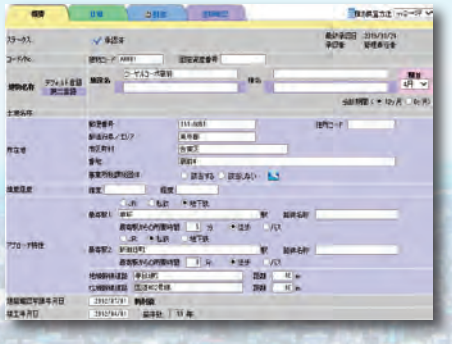
賃貸管理ソフトは、買う時代から借りる時代へ!

全宅管理業務支援システム

全宅管理
会員限定

本協会初、クラウド型賃貸管理ソフトのシステム提供を6月1日より開始。月々の一定の利用料で会員の皆様の業務の効率化と適正化を同時に実現。

- 賃貸管理業務を一元管理して効率化したい
- 賃貸管理業を拡大したい
- 賃貸管理にかかる費用をおさえたい



3つのメリット

1 賃貸管理に係る業務の標準化
最新の法改正に対応した協会策定の契約書等と連動しており、建物状況や修繕履歴、家賃収納状況などを一元管理することが出来ます。

2 安全・安心なシステムの提供
データセンターを複数設けることで、災害等発生した場合のリスクを分散し各拠点でバックアップを取る等、データ消失に対する対策にも万全です。

3 低コストの実現
保守、サポート、システム運用の各種費用が利用価格に含まれており、市販のソフトに比べバージョンアップ等のメンテナンス費用が不要です。

業務形態によって選択できる、全宅管理業務支援システム3つのプラン

本システムは契約管理プランを基本として、業務に合わせて追加できるプランを含め3プラン用意。会員の皆様の業務形態に合わせてお選びいただけます。たとえば、契約管理プランと収支管理プラン、契約管理プランとクレーム管理プランの選択も可能です。

1. 契約管理プラン

賃貸借契約内容を管理し、その内容で契約書（重説、賃貸借）を出力します。

- 建物基本情報
- 賃貸契約管理
- 賃貸契約アラート管理
- 契約書フリーフォーマット

月額 2,000円
（年額 24,000円）

2. 収支管理プラン

契約に基づく請求入金管理、またその実績を確認する収支管理を行います。

- マンスリーレポート
- 予算・収支管理
- 請求入金管理
- 支払管理

月額 6,500円
（年額 78,000円）

3. クレーム管理プラン

テナントからのクレームや、定期的な工事計画～実施まで記録します。

- 依頼・クレーム管理
- 日常管理
- 工事履歴
- コンストラクションマネジメント

月額 2,500円
（年額 30,000円）

※上記利用料は1iD 管理戸数1000戸、登録建物数150棟までの場合です。
詳しくは全宅管理ホームページ若しくは事務局にお問い合わせください。宅建協会所属で全宅管理に入会していない場合は利用申込することはできません。

REAL PARTNER 全宅管理

ハトマークグループ
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

TEL:03-3865-7031
http://www.chinkan.jp/
全宅管理 検索

新規会員
募集中