平成 28 年 10 月 10 日発行（毎月 10 日発行）通巻第 460 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

消費者セミナー開催―新潟会場、東京会場レポート

目からうろこの家選び 最新トレンド2016

トレンド・ウォッチ 直近データで見る不動産業〈2016年度下期〉

レインズ登録物件の「取引状況の補足」欄入力について

●紙上研修 違反例から学ぶ不動産広告の注意点

10
October 2016

不動産価格は上向き基調が続くものの停滞感も。金融政策に留意する必要あり

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授
田辺 信之

札幌、仙台、広島、福岡で基準地価上昇が顕著

9月20日に公表された基準地価（2016年7月1日付）によれば、全国の住宅地の価格は前年に比べて－0.8%の下落で、商業地はほぼ横這いとなりました。いずれも、前年よりも下落幅が縮小しており、地価の上向き基調が続いていることがわかります。特に地方4市（札幌、仙台、広島、福岡）では、住宅地で+2.5%、商業地で+6.7%と4年連続の上昇となり、三大都市圏の上昇率（住宅地+0.4%、商業地+2.9%）をも上回りました。一方、地方圏全体では下落幅は縮小（住宅地－1.2%、商業地－1.1%）したものの、住宅地で24年間、商業地で25年間、連続の下落となりました。

このように、基本的には不動産価格は上向いており、それが大都市圏から地方中核都市へと波及してきている状況にあります。ですが、その態様は地域の特性や用途などによって、かなり違いがあります。

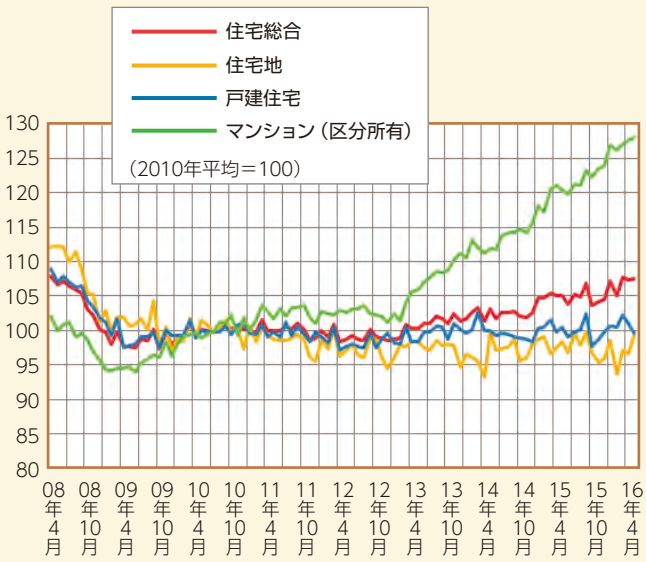
地域別に見ると、基準地価の推移が示すように、3大都市圏や地方中核都市の一部では価格上昇が続いているものの、地方では県庁所在地であっても、20年間以上にわたり下落を続けている地域もあります。筆者の分析では、大都市圏と地方圏との価格の乖離は90年代のバブル崩壊後にいっそう広がってきています。

首都圏マンション価格はバブル期ピークの水準

用途別に見ると、住宅価格では、分譲マンションがここ4～5年で3割近く上昇しましたが、それ以外の住宅は穏やかな上昇に止まっています。一方、商業用不動産価格（工場、倉庫などを除く）は、ここ数年で2～3割上昇しています（図表1、2）。現在の不動産価格の上昇を牽引してきたのは、主に分譲マンションと投資用不動産だということがわかります。

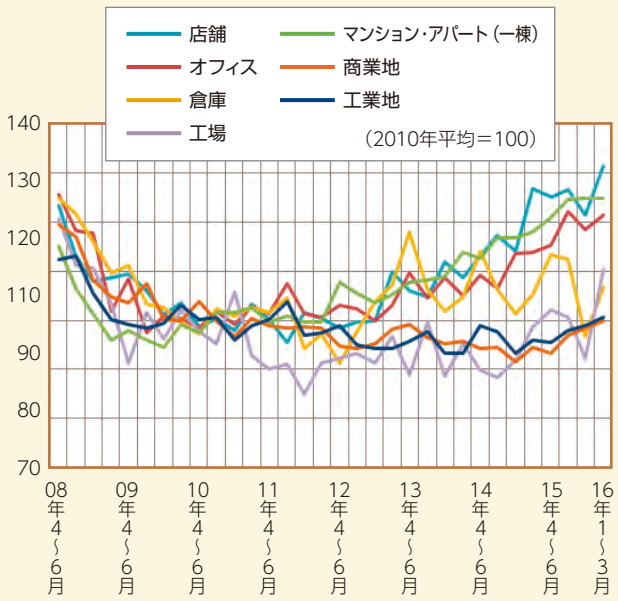
ですが、首都圏分譲マンション市場では、2016年上

図表1● 住宅価格指数（全国）の推移



出所：国土交通省「不動産価格指数」より抜粋

図表2● 商業用不動産価格指数（全国）の推移



出所：国土交通省「不動産価格指数」より抜粋

期の供給物件の分譲単価（81.7万円／㎡）と平均価格（5,686万円／戸）がともに、バブル期のピークである91年に次ぐ水準にまで上昇した結果、初月契約率が68.4%に落ち込むなど、売行きに陰りが見え始めています（不動産経済研究所調査による）。関西圏では初月契約率は71.8%と好不調の境目である7割を維持していますが、首都圏と似通った動きを示しています。

不動産投資市場でも、価格上昇が続いたために投資利回りが低下し、購入に慎重な姿勢を見せる投資家が増えています。（一財）日本不動産研究所の「不動産投資家調査」によれば、大手町・丸の内のAクラスビルに投資する場合の期待利回りは3.7%と、リーマンショック直前の3.8%を下回る水準にまで低下しています。ワンルームマンション（東京・城南地区）の期待利回りも4.7%と、同様に過去最低を記録しています。投資用アパートでは節税効果もあり、一定量の供給が続いていますが、首都圏であっても、立地に劣る物件では、供給過剰から空室が目立ってきています。総括すると、不動産市場の好環境は続いているものの、これまで不動産価格の上昇を牽引してきた事業分野で、やや停滞感が漂い始めていると言えるでしょう。

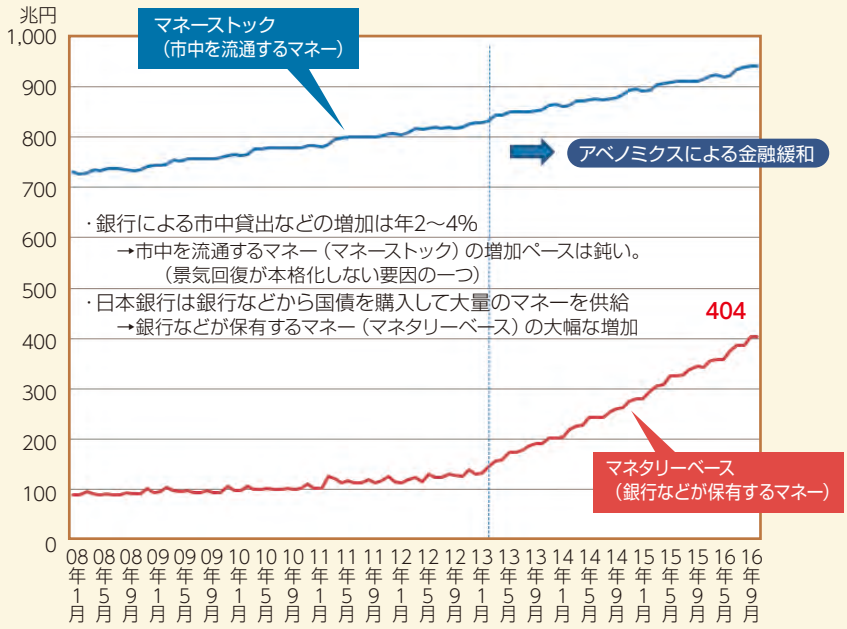
マネタリーベースは4年前の4倍、400兆円超

今後の不動産市況を見る上での最大のポイントは、金融政策です。日本銀行は銀行の保有する国債の購入などを通じて、毎年80兆円程度の資金を供給しています。このため銀行などが保有する現預金（マネタリーベース）は2012年には100兆円強だったのが、2016年8月には400兆円を超える水準にまで膨れ上がっています（図表3）。銀行はこうした資金を、貸出などを通じて運用しようとするため、企業や個人がお金を借りやすくなり、金利も低下しているのです。借入金利が低下した分、不動産投資の目標利回りを引き下げること、すなわちそれだけ高値で物件を購入することが可能になります。この好循環が続くかどうかは、金融政策の動向が鍵になります。

では、金融緩和が続く限りは、不動産価格は安定的に上昇していくでしょうか。前述したように、分譲マンション価格や投資用不動産価格は、すでに上限に近い水準に達しています。さらに上昇し続けるには、景気回復が本格化し、個人所得の上昇、投資用不動産の収益増加などの傾向が明らかになることが必要です。そうならないのに、不動産価格の上昇が続くようであれば、過熱感を警戒する必要が出てくるでしょう。

日本の不動産市場は、2009年から本年まで、すでに7年間も回復・上昇過程にあります。東京オリンピックに向けてこうしたトレンドが続くことも考えられますが、過去の不動産市場のサイクル（周期）が15年前後であることからすると、日本銀行の金融政策を把握しつつ、市場の動きを注意深くウォッチしていくことが大切でしょう。

図表3● 日本銀行によるマネーの供給



資料：日本銀行統計より作成

特別企画

住宅・不動産　この50年を振り返る

激動の昭和、最終章へ
日本経済黄金期からバブルに突入

Contents October 2016

02 トレンド・ウォッチ
直近データで見る不動産業

04 連載 vol.06 住宅・不動産 この50年を振り返る

06 連載 vol.05 不動産トラブル事例・最近の裁判例から

07 連載 vol.86 知っていれば役立つ税務相談

08 連載 vol.06 インスペクションと瑕疵保険入門

09 連載 vol.06 外国人賃貸 注意点 トラブル Q&A

10 Topics
消費者セミナー「目からうろこの家選び　最新トレンド2016」開催（新潟会場、東京会場レポート）

12 連載 vol.06 地域を笑顔でサポート！ 空き家対策・地域貢献等

13 連載 vol.06 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
違反例から学ぶ不動産広告の注意点

18 Information
平成29年度　国土交通省税制改正要望／宅建協会会員限定　弁護士による無料電話法律相談のご案内／今年もインターンシップを実施

20 注意！ レインズ登録物件の「取引状況の補足」欄入力について／不動産実務セミナーを11月17日に開催します

Realpartner 10月号

2016年10月10日発行　通巻第460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／追分 直樹
〒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。

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6回目は、昭和59年から63年までの5年間を振り返ります。

昭和54年にアメリカの社会学者の著書『ジャパン・アズ・ナンバーワン』が出版され、ベストセラーとなりましたが、その後の日本はまさにその方向で進みました。特に59年から61年ぐらいまでは、「日本経済の黄金期」といわれることもあります。ところが、それ以降は次第に経済の様相が変化し始め、これまで日本が経験したことがないバブル経済に突入しました。

プラザ合意、内需拡大・民活、地価高騰

昭和60年、G5（先進5ヵ国蔵相・中央銀行総裁会議）で為替レート安定化、プラザ合意が発表されました。その結果、1年で1ドル250円が150円台になる円高不況に見舞われました。中曽根康弘首相は内需拡大と民活を提唱し、国鉄分割民営化等を伴う国有地の払下げを実施しました。これにより、大都市圏やリゾート開発地をはじめとして日本全国で地価が高騰し、バブル経済を引き起こす一因となります。

61年になるとすでにバブル経済の兆候が現れ始め、62～63年になると地価が高騰します。公示価格の変動率（対前年比）は、62年の全国住宅地で+7.6%（東京圏住宅地は+21.5%）、全国商業地で+13.4%（東京圏商業地は+48.2%）、63年の全国住宅地で+25.0%（東京圏住宅地は+68.6%）、全国商業地で+21.9%（東京圏商業地は+61.1%）になっています。当時は"狂乱地価"とまで言われました。

この5年間の明るい話題としては、60年に「科学万博つくば'85」が開催されたこと、63年の青函トンネル開業、瀬戸大橋開通などが挙げられます。その一方で、59年のグリコ・森永事件、60年の日航ジャンボ機墜落など痛ましい出来事もありました。

昭和63年が終わってから7日後、64年1月7日に昭和天皇が崩御されました。激動の昭和に幕が下ろされました。

第6回
昭和59年（1984年）～昭和63年（1988年）

9月23日を
“不動産の日”と定め、
不動産フェアを開催

東京レインズが
デビュー

近畿レインズがデビュー

手付金等保管事業がスタート

全宅連が暴力等追放決起大会を
開催（昭和63年）

青函トンネル

瀬戸大橋

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』、全宅連不動産総合研究所『不動産業沿革史』

9月23日を“不動産の日”に制定

昭和59年に（財）不動産適正取引推進機構が設立・発足の運びとなりました。不動産取引に関する紛争の未然防止、消費者の保護と宅建業の健全な発展等を目的としています。

同年に全宅連は、9月23日を“不動産の日”と定め、その一環として全国の宅建協会で不動産フェアが開催されるようになりました。消費者の保護、消費者との一体化、消費者との橋渡しのための事業が本格化した年と言えるでしょう。

レインズがスタート。順次、全国へ拡大

61年、不動産物件情報を共有し、最適な取引を支援するため、全国に先駆けて東京レインズがスタートしました。当時は、電話・ファクシミリ・PCとコンピュータとを結んだ画期的なネットワークシステムでした。レインズはその後、62年に大手系の霞が関レインズ、近畿レインズ、63年に埼玉レインズ、中部レインズ、千葉レインズ等、全国の流通機構に広がりました（64年以降も全国でレインズ導入が進む）。

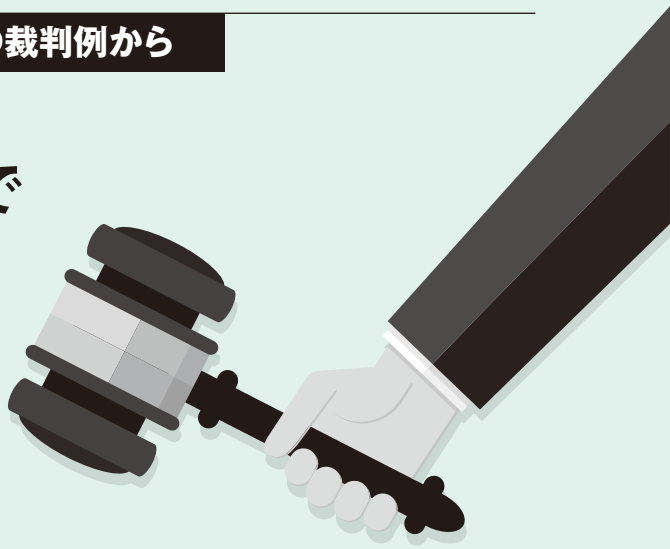
61年に、「21世紀への不動産業ビジョン」（不動産業中・長期ビジョン研究会）が公表されました。不動産業の将来像として、信頼産業、都市環境創造事業、高付加価値型サービス産業、生活サービス総合提供産業を位置づけ、内需主導型経済の担い手である「ニューリーディング産業」としての役割が期待されました。その一方で、バブル経済による地価の高騰、一部の悪質な宅建業者による投機的な土地取引や悪質な地上げ等が社会問題となっていました。

こうした状況を踏まえ、62年の「緊急土地対策要綱」の閣議決定、住宅宅地審議会による答申が行われ、63年に宅建業法が改正されました。主な改正内容は、①宅地建物取引主任者制度の改正、②業務規制の強化、③保証の充実化、④媒介契約制度の改正、⑤監督・罰則規定の整備など。具体的には、宅地建物取引主任者の常置義務が「従業者10人に1人から、従業者5人に1人」に改められました。また、手付金等保管事業が実施されることになり、傷害・暴行・脅迫等の粗暴な行為等を排除するための免許基準の強化、従業者証明書の携帯、従業者名簿の備付け・閲覧の義務づけ等の追加もしています。

不動産トラブル事例―最近の裁判例から

弁護士　佐藤 貴美（たかよし）

仮換地指定土地の売買の賦課金で説明義務違反が認められた事例



土地区画整理事業の施行区域内にある仮換地指定された土地の売買において、売主業者に賦課金にかかる説明義務違反が認められた事例（東京地裁・平成21年3月2日判決）

■ 事案の概要

Xは、売主である宅建業者Yから土地区画整理事業の施行区域内の仮換地指定された土地を購入したが、その際、業者からは賦課金について説明はなかった。この土地区画整理事業は組合施行で実施され、当初の定款では賦課金の定めがなかったが、Xが土地を購入した時点では、組合内で賦課金に関する議論が開始されており、賦課金等の支払い義務者を明らかにする目的で、売買に際しては賦課金等の支払い義務者の記載欄がある誓約書を売買当事者から提出を求める手続きが要請されていたところである。組合はその翌年に定款変更をして、賦課金の徴収を決議したことから、Xは組合に対し賦課金（237万円余）を納付した。そこでXは、売主業者Yが売買契約時点で賦課金の説明をしなかったことは説明義務違反（債務不履行）に当たるとして、Yに対し賦課金相当額の損害賠償を請求したのが本事案である。

■ 裁判所の判断

裁判所は、おおむね以下のように述べて、買主X側の主張を認め、Yに対し賦課金相当額の賠償を命じた。

①Yは、売主業者として本件売買契約を締結したものである。本件契約締結時は売却する土地について組合から賦課金の支払い義務者を記載する誓約書の提出が求められ、本件でもYは当該手続きを履行した（ただし誓約書には支払い義務者は空欄となっていた）ことからすると、このような事情のもとでは、売主は、誓約書の内容に記載された賦課金につき、具体的な説明をすべき売買契約上の義務を負っていた。

②誓約書の提出を行ったことからすれば、Yは、賦課金の徴収決議がなされうることについて予見可能であった。

③よって、Xは、Yの説明義務違反（債務不履行）により、賦課金の負担につき検討する機会がないまま売買契約を締結し、その後の組合の決議によって賦課金を負担することを余儀なくされたのであるから、Xが賦課金として納付した金額は、Xの説明義務違反と相当因果関係のある損害である。

■ 解説

1 賦課金の徴収が求められるケースがある

土地区画整理法40条は、事業経費に充当するため、組合は組合員から金銭を賦課徴収することができるとしています。土地区画整理事業では、一般的に保留地の売却などによって事業のための経費を賄うことを想定していますが、地価の低迷などによって保留地売却では経費が賄えない場合には、本件のように賦課金の徴収が求められるケースが生じます。

2 賦課金発生の有無は売買条件を判断する上で重要な事項

賦課金については、宅建業法35条には明記されていませんが、買主が当該物件を購入することによって生じる経済的負担であり、賦課金発生の有無は売買契約や売買条件を判断する上で重要な事項ということができます。売買契約時には賦課金徴収が抽象的な可能性にとどまる場合には、売買後の賦課金の発生は瑕疵にはあたらないとした判例がありますが（最高裁・平成25年3月22日判決）、本件では、売買契約時点で、賦課金の徴収を前提とした対応が進んでおり、具体的な賦課金徴収の可能性があったと解することができましょう。しかも売主は、区画整理事業等の概要を知っている宅建業者であったわけですから、なおさらのこと説明義務の存在が認められえたところです。

本件は売主の立場からの説明義務違反が問われたわけですが、仲介の場面でも同様の問題は起こります。土地区画整理事業の施行区域内の物件を取扱う場合には、売主や組合等に、現状も含めて十分確認をし、買主が負うべき経済的負担の全体像についてしっかりと説明することが大切です。

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

居住用3,000万円特別控除の適用（空き家でも適用されるケース）

居住用の空き家住宅を売却、あるいは空き家住宅を取り壊し後に売却した場合、従来からある居住用の3,000万円特別控除は適用されますか？

居住用の3,000万円特別控除とは？

不動産を売却したことによって生じた所得を譲渡所得（※1）といいますが、マイホームを売却した場合、居住用の3,000万円特別控除（※2）を適用できます。つまり、マイホームを売却した譲渡所得が3,000万円以内であれば税金がかかることはありません。譲渡所得が3,000万円を超える場合には、譲渡所得から3,000万円を控除した残額に対し、所有期間に応じた税率（14.21% ～ 39.63%）をかけた金額が税金（所得税・住民税）となります。

（※1）譲渡所得＝譲渡収入金額－（取得費＋譲渡費用）

（※2）租税特別措置法35条（居住用の3,000万円特別控除）を適用するためには一定の要件があります。

空き家は引越後3年以内に売却を（建物を解体しない場合）

住まなくなったマイホームは「その居住の用に供されなくなった日以後3年を経過する日の属する年の12月31日」までに売却（※3）をしなければ、3,000万円特別控除は適用されません。例えば、平成28年9月に住まなくなった場合には、平成31年12月31日までに売却をしなければなりません。住まなくなった後、売却するまで建物を賃貸に出したとしても問題ありません（図表1）。

（※3）売却日は原則として「引渡日」。ただし、例外的に「売買契約日」とすることもできます。

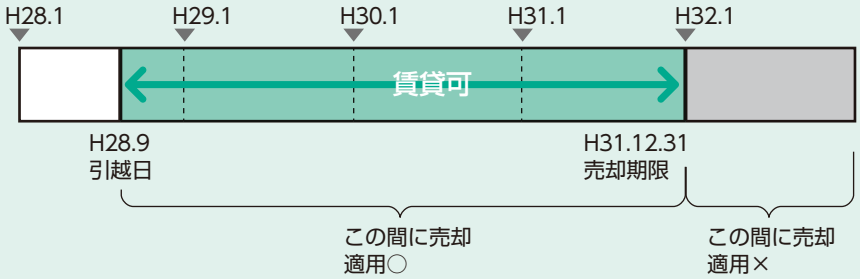
建物を解体した場合は1年以内に売却を

マイホームの建物を解体した場合には、上記とは異なります。その場合、「その家屋を取り壊した日から1年以内に譲渡に係る契約を締結し、かつ、その家屋を居住の用に供されなくなった日以後3年を経過する日の属する年の12月31日」までに売却しなければなりません。つまり、「解体してから1年の売却」と「住まなくなった日から3年目の年末までの売却」の両方の要件を満たさなければなりません。さらに、解体後その土地を賃貸した場合、3,000万円特別控除の適用はなくなります（図表2）。

※この稿は従来からある居住用3,000万円特別控除を解説したものです。この特別控除の他に、平成28年4月1日から措置された「相続によって取得した居住用の空き家を譲渡した場合の特別控除の特例」があります。

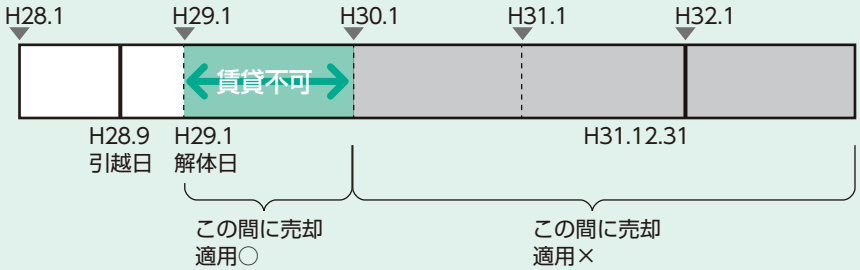
図表1●引越後3年以内に売却した場合は3,000万円特別控除適用（建物を解体しない場合）

■前提条件
・引越日：平成28年9月

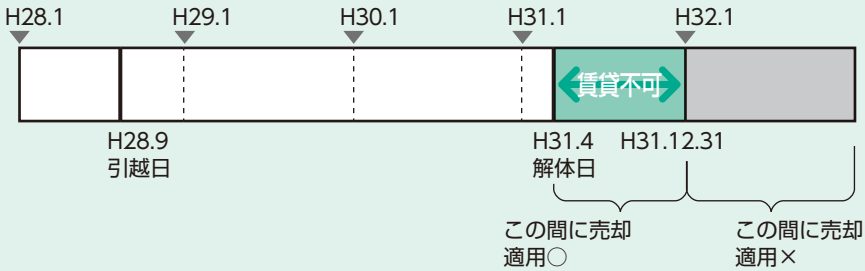


図表2●建物を解体した場合は1年以内に売却すれば3,000万円特別控除適用

■前提条件
・引越日：平成28年9月
・解体日：平成29年1月



■前提条件
・引越日：平成28年9月
・解体日：平成31年4月



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・ガイドラインの概要〈下〉

前号で、国土交通省が平成25年6月に策定した「既存住宅インスペクション・ガイドライン」の策定の背景と、このガイドラインが対象としているインスペクションについて解説しました。

このガイドラインは今後の一つの指針となり、市場での活用が進むと見られます。今回は、ガイドラインで示している具体的な検査内容等について説明します。

ガイドラインで共通の検査対象としている項目

既存住宅現況検査業務の適正な実施を図るため、検査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しています。これらの基本的な考え方として、現況検査の内容としては、売買の対象となる住宅について、基礎、外壁等の住宅の部位ごとに生じているひび割れ、欠損といった劣化事象及び不具合事象の状況を、目視を中心とした非破壊調査により把握し、その調査・検査結果を依頼主に対し報告することとしているものです。

戸建住宅において共通的に検査対象とすることが考えられる項目は表のとおりです（ガイドラインでは、共同住宅についても共通的に検査対象とすることが考えられる項目も示しています。詳しくは下記ホームページをご参照ください）。

一方、ガイドラインでは、ここでいうインスペクションには、「次の内容を含むことを要しない」とも記しています。

①劣化事象等が建物の構造的な欠陥によるものか否か、欠陥とした場合の要因が何かといった瑕疵の有無を判定すること。

②耐震性や省エネ性等の住宅にかかる個別の性能項目について当該住宅の保有する性能の程度を判定すること。

③現行建築基準関係規定への違反の有無を判定すること。

④設計図書との照合を行うこと。

●戸建住宅において共通的に検査対象とすることが考えられる項目

検査の観点	対象部位等		検査対象とする劣化事象等	検査方法
①構造耐力上の安全性に問題がある可能性が高いもの	小屋組、柱・梁、床、土台・床組等の構造耐力上主要な部分		・構造方式に応じ、木造にあっては蟻害・腐朽が、鉄骨造にあっては腐食が、鉄筋コンクリート造にあっては基礎において検査対象とする劣化事象等が生じている状態 ・著しい欠損や接合不良等が生じている状態	目視、触診打診、計測
	床、壁、柱		・6/1,000以上の傾斜が生じている状態（鉄筋コンクリート造その他これに類する構造を除く）	計測
	基礎		・コンクリートに幅0.5mm以上のひび割れまたは深さ20mm以上の欠損が生じている状態 ・鉄筋コンクリート造で鉄筋が腐食している可能性が高い状態（錆汁の発生）や腐食する可能性が高い状態（鉄筋の露出）	目視、計測
②雨漏り・水漏れが発生している、または発生する可能性が高いもの	外部	屋根、外壁	・屋根葺き材や外壁材に雨漏りが生じる可能性が高い欠損やずれが生じている状態 ・シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視
		屋外に面したサッシ等	・建具や建具まわりに雨漏りが生じる可能性が高い隙間や破損が生じている状態 ・シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視
	内部	小屋組、天井、内壁	・雨漏りまたは水漏れが生じている状態（雨漏り・漏水跡を確認）	目視
③設備配管に日常生活上支障のある劣化等が生じているもの	給排水	給水管、給湯管	・給水管の発錆による赤水が生じている状態 ・水漏れが生じている状態	目視、触診（通水）
		排水管	・排水管が詰まっている状態（排水の滞留を確認） ・水漏れが生じている状態	目視、触診（通水）
	換気	換気ダクト	・換気ダクトが脱落し、または接続不良により、換気不良となっている状態	目視

◆ 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

ゴミ出し問題は多言語パンフレット活用で 注意のタイミング、文化の違いに要考慮を

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 外国人入居者とのトラブルで、ゴミの出し方等で問題になることがよくあると聞いたことがあります。どのような相談を受けた経験がありますか？

A 清潔、親切、誠実、勤勉など、海外からの日本のイメージは良いものばかりです。綺麗な街を維持するために行政も住民の方々もゴミに関してはかなりの努力をしています。細分化されたゴミ処理ルールは、街の美化を進めると同時に、外国人にとっては馴染みのない知らないことである場合が多く、それだけにトラブルが少なくはないようです。

企業からの依頼で対応したケース 来日初期の段階で正確に情報を伝える

ある企業から研修生を韓国から迎えるにあたり、アパート探しの依頼を受けました。横浜市に隣接する地域にアパートを探し、入居のお手伝いをしました。部屋の確認、住民票の手続き、銀行口座開設、ゴミの出し方などについて説明をし、役所のゴミ担当部署に連絡を取り、ゴミ出しパンフレットの韓国語版を本人の手元に届けるよう手配しました。

ご近所へのご挨拶にも同行し、ゴミ出しやご近所情報などについて教えていただくことにしました。こちらの市では燃えるゴミとプラスチック、ビン、缶の収集所が異なるため場所の確認も行い、指定の日時、場所にゴミを出すようにと伝えました。

このように来日初期の段階で正確に情報を伝えるとトラブルは起きにくいものです。

大家さんから退去を求められたケース 日本人の注意は、我慢の限界の時が多い?!

Aさんはアジアのある国の出身で2人の子供を持つシングルマザーです。朝から晩まで懸命に働きながら子育てをしています。ある日、大家さんが部屋に訪ねて来て、室外のゴミを始末するようにと言ってきました。そればかりか、1ヵ月後の退去を求められてしまいました。

私が本人から部屋の様子やゴミがどのような状態になっているのか少しずつ聞き出した所、整理整頓が得意なほうではない様子でした。本人曰く、以前、大家さんに注意されたので部屋を片付け、室内外のゴミを処分したとのことです。

このケースの場合は、ゴミに関するルール違反に併せ、文化や考え方の違いが横たわっているように感じ、私から彼女に少しアドバイスをしました。

「日本人はとても親切で我慢強い面がある。誰かが小さなルール違反をするくらいなら、いつか気が付くだろうと思い、しばらく様子を見るが、改善されないとその我慢も限界に達することがある。注意をする時は、これ以上我慢できないというサインですよ。この大家さんは我慢強い方だと思います。綺麗に片付けたのであれば一度、大家さんに部屋に見に来てもらい、今後は気を付けるので少なくとも更新時期までは住まわせてほしい旨お願いしてみてはどうか」と提案しました。

海外の多くの国ではルール違反をする人に対し、すぐその場で指摘、注意することが多いので、注意されてから改善までの猶予があります。日本とは様子見の時期が少し異なりますね。

ゴミの出し方については多くの自治体が多言語でパンフレットを発行しています。これをツールとして上手に使いこなすとともに、考え方や注意を促すタイミングにおける文化の違いも認識しておく必要があります。

多くの外国人が暮らす「いちょう団地」の例

横浜市の「いちょう団地」には多くの外国人が生活しています。20年ほど前、ゴミ出しのルールが守られず団地やその周辺で大きな問題となりました。

団地自治会、周辺の町内会、NGOも巻き込み、話し合いや説明会を何度となく行いました。そして、問題解決のために6言語によるゴミ出しルールを作成し、ゴミ集積所にも貼り出した結果、今はルール違反をする人はほとんど見当たりません。地域全体でゴミ問題に取り組む姿勢も大切ではないかと思います。

28年度 消費者セミナー開催
目からうろこの家選び 最新トレンド2016

全宅連・全宅保証は、一般消費者の方々に不動産取引の知識を身近に感じ、理解を深めていただくことを目的としたセミナーを毎年開催しています。今年は、9月17日に新潟、9月22日に東京、9月24日に広島の3会場で開催しました。今号では新潟会場、東京会場の様子をご報告します。

新潟会場

1 宅建協会 presents FM-NIGATA「FIGUEROA」住宅セミナー リノベーションのすすめ

新潟では初めてとなる同セミナーは、ショッピングモールを会場とする初の試みとなる開催でした。この日は、お笑い芸人のじゅんいちダビッドソンさん、新潟に建築事務所を構え、自然素材を使った住宅を主に設計する一級建築士・加藤淳さんをゲストに迎え、リノベーションをテーマにトークショーが行われました。

冒頭、新潟県宅建協会の平松勝会長の宅建協会の取組みを紹介する挨拶があり、その後、じゅんいちダビッドソンさんがサッカーの本田圭佑選手さながらにエスカレーターで登場。本田選手が物件案内をする、という持ちネタを披露し会場を沸かせました。

ハトマークを紹介する平松新潟県宅建協会会長

ゲストの加藤さん

トークの様子。右が司会の村井さん

続いて、一級建築士・加藤さんが手がけたリフォーム・リノベーション事例のビフォアー・アフターの写真をスクリーンで見ながら、トークショーが行われました。加藤さんは、子世帯が実家に戻り三世帯住居とする事例や、使わなくなった部屋を減築する事例、多雪地帯ならではの玄関のリノベーションの事例など、新潟の気候風土にあったリノベーションをわかりやすく解説しました。

終盤、パーソナリティーの村井杏さんから、ハトマークの紹介が行われ、スクリーンに映し出されたハトマークを見たじゅんいちダビッドソンさんが「これ知ってる！家探しの時にお世話になった！」と、ご自身のお住まいをハトマークのお店で紹介してもらった逸話も飛び出したりして、終始和やかな雰囲気でイベントを終えました。

ゲストのじゅんいちダビッドソンさん

会場ではハトマークにちなんだクイズも実施

トークショーの前に本田選手で持ちネタを披露

たくさんの人が立ち寄ったイベント会場

東京会場

2 宅建協会 presents クロノス住宅セミナー 東京どこに住む？

毎年好評をいただいているTOKYOFMの「クロノス住宅セミナー」は、今年5回目を迎えます。今回は、タレントで、現在子育て真っ最中の中山エミリさん、ライター・編集者で「東京どこに住む？」の執筆者でもある速水健朗さんをゲストに迎え、「東京どこに住む？」をテーマに実施しました。当日は、あいにくの雨模様にもかかわらず多くの来場者がホールを埋めつくし、中でも若いカップルの姿が目立ちました。

セミナーは、東京都宅建協会の瀬川信義会長のハトマークを紹介する挨拶に始まり、事前に来場者に回答いただいたアンケート結果をもとに、街と人の関係、都市論を専門分野にする速水さんが解説を加える形で進行しました。

この中で、速水さんは、かつて理想の住まいとされた「閑静な住宅地」は東京の西側にあったのが、今、東京の中心地、特に皇居5キロ圏内に集中してきていることや、東日本大震災以降顕著になった傾向として、帰宅難民を避けるため「家のそばで食事」や「近所の行きつけ探し」を行う「食住近接」の人が増えた結果、「横丁ブーム」が起きていること等、興味深い解説が繰り広げられました。さらに「住むべき町」について、かつては「条件」で選んでいたのが、「その街を好きかどうか」に変わってきていると、独特の視点で家選びのヒントを投げかけました。

第１部のトークの様子

一方、中山さんは、もうすぐ1歳になるお子さんが生まれてから、ライフスタイルの変化とともに家選びの視点が全く変わったことを紹介するとともに、現在の家は、車が2台駐車できることや犬が飼えること等、まさに「条件」で選んだ家であることを述べ、今回のセミナーが将来の家選びのための大きなヒントになったとお話されました。

続いて行われた第2部では、全宅連の伊本憲清業務執行理事から住まい探しのアドバイスが行われ、買主となる消費者の方と売主側には物件の情報量に大きな隔たりがあり、これを解消することが重要であると述べ、地域に根付いた宅建業者は専門家であるとともに街を熟知しており、ぜひ信頼できる宅建業者に相談してほしいと話しました。

ハトマークを紹介する瀬川東京都宅建協会会長

司会の高橋万里恵さん（フリーアナウンサー）、中西哲生さん（スポーツジャーナリスト）

ゲストの速水さん

ゲストの中山さん

雨の中でも多くの人で満員になった会場

第２部は司会の二人と伊本理事でトーク

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/

連載 vol.6

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

株式会社エヌキューテンゴ（東京都）

不動産仲介とタウンマネジメントを両輪で

篠原さん

株式会社エヌキューテンゴは2012年12月、一級建築士・宅建士の篠原靖弘氏と、不動産投資ベンチャー出身の齊藤志野歩氏、ベンチャーキャピタル出身でシェアハウスとカフェの運営を行っている影山知明氏、NPOコレクティブハウジング社事務局長だった高田芙美子氏の4人で、「地域とのつながりがある暮らし」を目指して設立しました。

手掛ける事業は不動産の企画やコンサルティング、設計・運営を担う不動産事業「まち暮らし不動産」とコミュニティ拠点「阿佐谷もちより食堂」の企画・運営受託、新しい地域拠点作りなどの建築設計・コンサルティング事業などが中心です。

暮らし手側から町を見て、町の面白さに気付く

ディスカバリーツアーMAP

不動産仲介を手掛ける「まち暮らし不動産」では、「家に住むということは地域に暮らすことだという点を大切にして、それを伝えるように心がけています」と篠原さんは話します。その取組みの1つが「ディスカバリーツアー」。物件が所在する地域の商店街やカフェ、通り道のビューポイントなどを紹介しながら、数ヵ所の物件を巡るツアーで、物件は地元の不動産業者から集めています。参加者は、物件の家賃当てクイズや参加者同士の交流を通じ楽しみながら物件を見学し、町のさまざまなモノを発見できるようです。

「暮らし手側から町を見ることで、何の変哲もない町の面白さに気づいてほしいですね」と篠原さん。同時に「このツアーを通じて、不動産仲介営業は昔から、その町の歴史や地域について把握し説明する立場、新しいことをしているというよりも本来の役目を果たしていると感じています」

コモンスペース*に、価値逆転の可能性あり

また同社では、シェアハウス内に地域住民が利用できる第3の場所＝パブリックコモンを作るプロジェクトも多く手がけています。「みかんハウス」（千葉県松戸市）や「コトナハウス」（東京都国立市）に加え、2015年4月にオープンした「okatteにしおぎ」（東京都杉並区）は、“食”をテーマにした会員制キッチンスペースと賃貸住戸（全4戸）が融合したコモンスペースです。会員制による収益性の確保や、近隣住民も出入りできることなどもポイントで、オーナーの希望を実現するため同社が計画段階から参画したことで、賃貸+オープンカフェではなく、日常の暮らしの一部をシェアしながらの“まち暮らし”が実現できました。

「okatteにしおぎ」の外観と室内。室内にはレンタルキッチンがある

同社では、不動産仲介と建築の仕事（タウンマネジメント）は両輪だという発想の下、今後は賃貸仲介から地域との共生を実現できる方法も検討しています。とくに「コモンスペースがあるということは、客付け仲介側でいうと、価値が逆転する可能性がある」ということ。駅からの距離・家賃といったスペックではなく、コモンスペースから数分という物件に価値が生まれる可能性もあります。そういった価値を同社が作ったコモンスペースとの関係で創出するとともに、その地域の人が作ったコモンスペース物件を仲介していく、“暮らしの仲介”を目指しています。

＊元々の意味は、すべての居住者が使用できる道路・庭などの私的な共有空間のこと。最近は、多目的に使えるラウンジ、共同食堂、リビング＆ダイニング等の意味でも用いられる。

お客様の〝縁〟をつないで地域に根付く

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。

「不動産キャリアパーソン」の受講等で知識・実務を再確認

中村さんは、百貨店から不動産会社に転職したことを機に、宅地建物取引士の資格を取得し、そこから賃貸営業や新規事業を立ち上げ、非住宅物件中心の仲介営業等25年の実務経験を持っていますが、独立開業するには、やはり不安も多かったといいます。

そんなときに「不動産キャリアパーソン」を知りました。知ったのは、宅建業開業時に宅建協会から紹介されたのがきっかけ。実務知識の習得に重点を置いた通信教育の資格講座と聞き、基礎知識を再確認することができると思い受講することを決めました。講座内容も「物件調査や契約の基本など、自分の知識や実務方法が正しいかどうかを確認することができ、改めて自分を振り返ることができました」といいます。開業してから、もうすぐ2年になりますが、「受講したことで自分自身をブラッシュアップできたと実感できたことが一番の成果です」と話してくれました。

「bijin estate（美人エステート）」にも参加

中村さんは、女性による女性のための不動産情報プラットフォーム「bijin estate（美人エステート）」にも参加し、神奈川エリア担当エージェントとしても活動しています。

「女性のための不動産会社をやりたいという夢を実現するために動いていますが、どうしても1人なので孤立しがち。自分の考えや夢を共感できる同業者とのつながりが欲しいと思っていました」。

「bijin estate」参加メンバー。後列左から3番目が中村さん

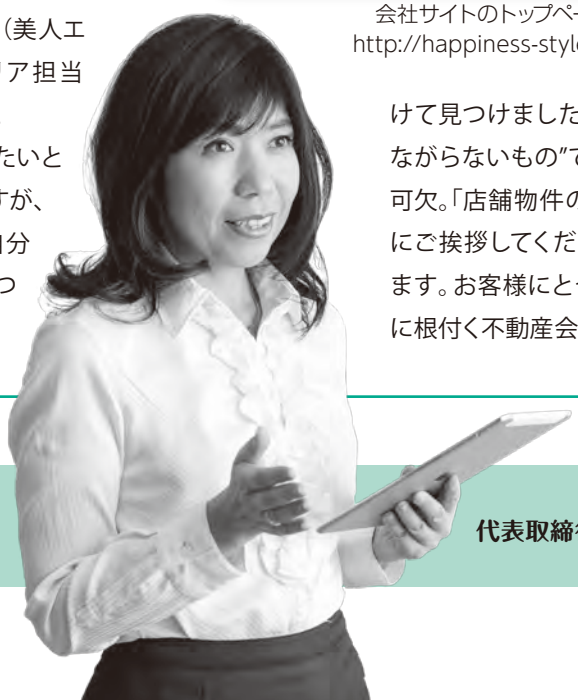
そのときに同プラットフォームを運営する「一般社団法人RE AGENT」のホームページを見つけ、「女性の多様なライフスタイルに合わせた“不動産業界で働き続けられる仕組み”を作る」という理念に共感。

不動産購入時に主導権を持つのは6～7割が女性ですが、不動産業界には女性が少ないのが現状です。「業界に女性の力は必要で、自分もその思いがあって会社を立ち上げました。『bijin estate』に参加したことで、同じような思いを持った人たちと開業の苦労、悩みを共有でき、会社の垣根を越えた新しい発想や動きが生まれると感じています」と、中村さんにとって大きな励みになっているようです。

店舗物件のお客様には地元の氏神様へのご挨拶を勧める

夢を共感し合える仲間と知り合い、口コミで物件相談にくるお客様も少しずつ増えてき始めた中で、中村さんは改めて人との縁が大切だと感じているといいます。新事務所の物件もそういった縁で紹介を受けて見つけました。“不動産はご縁がないとつながらないもの”で、人に加え地域との縁も不可欠。「店舗物件のお客様には『地元の氏神様にご挨拶してくださいね』と必ずお伝えしています。お客様にとっての縁をつなぐことも地域に根付く不動産会社の務めだと思っています」。

会社サイトのトップページから
http://happiness-style.co.jp/



（株）ハピネススタイル
［神奈川県］②

代表取締役 **中村 多喜子さん**

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

違反例から学ぶ 不動産広告の注意点

（株）不動産アカデミー代表取締役 明海大学不動産学部特任准教授 不動産鑑定士　中村 喜久夫

おとり広告の問題がTVのニュース番組や新聞で取り上げられたり、建築条件付土地の販売方法に関する監督処分が報道されるなど、不動産トラブルに社会の関心が集まっています。今回は、違反例をもとに不動産広告ルールについて確認したいと思います。

1　おとり広告

■おとり広告が社会問題となっている

おとり広告の問題に関心が寄せられています。平成28年2月26日、TV東京系WBS（ワールドビジネスサテライト）で「不動産業界の暗部」と題して賃貸広告のおとり問題が取り上げられました。また、朝日新聞（7月2日）、日経新聞（7月25日）でも賃貸物件のおとり広告が増加していることが大きく報じられました。

4月には消費者庁から不動産公正取引協議会連合会に対し、おとり広告の取締り強化を要請する通知も行われています。業界全体の信頼回復のためにも、行政、不動産情報サイト各社とも連携を取りつつ、おとり広告の撲滅に取り組む必要があります。

■おとり広告は架空物件や成約済物件だけではない

おとり広告というと、架空物件や成約済物件を考える方が多いと思います。TVや新聞でも、成約済物件を広告し、「その物件はさきほど別の人に決まってしまった」といって他の物件に誘導する行為が紹介されています。

このような行為が許されるべきでないのはもちろんですが、表示規約で禁止されているおとり広告は、架空物件や成約済物件だけではありません。不動産の表示に関する公正競争規約第21条では、次の3つの表示をおとり広告にあたるものとして禁止しています。

（1）物件が存在しないため、実際には取引することができない物件に関する表示
（2）物件は存在するが、実際には取引の対象となり得ない物件に関する表示
（3）物件は存在するが、実際には取引する意思がない物件に関する表示

■物件概要、取引条件が極端に異なる場合も、おとり広告にあたる

まずは、（1）の「取引することができない物件に関する表示」です。いわゆる架空物件はこれに該当します。また、物件が存在していても、広告に表示した物件概要、取引条件などが実際とは著しく異なり、同一物件とは認められないものもこれに該当します。

首都圏不動産公取協の広報誌「公取協通信」に、存在する物件とは同一性のない物件として措置を受けた事例がありました。

〈違反例①〉

「シェアハウス ドミトリー」と記載してはいるものの、「家賃3.5万円　1DK　専有面積30.0㎡」等と記載するとともに、1DKの間取り図を掲載し、あたかも1DKの物件を専用使用できるかのように表示しているが、実際には、30㎡の部屋を5人で共同使用し、また、DKやシャワールーム及びトイレ等は14人で共同使用するものであり、さらに、間取り図も改ざんしていた。

公取協通信第259号（平成27年10月号）。なおこの広告を行った事業者は表示規約第27条の3の規定に基づき事業者名が公表されている。

30㎡の1DKという物件そのものは存在していたのですが、実際には一つの居室を共同使用するいわゆる「相部屋」でした。間取り図も実際に存在する物件とは異なります。「1DKを家賃3.5万円で専用使用できる」という広告は「実際には取引できない物件」にあたるという判断です。

■重大な瑕疵があるのに表示しない場合もおとり広告になる

(2)の「取引の対象となり得ない物件に関する表示」の代表例は成約済物件です。これは、ほぼ毎月、措置事例が上がっています。

〈違反例②〉

新規に情報公開後に契約済となり、取引できないにもかかわらず、更新を繰り返し、広告時点まで長いもので2ヵ月半以上、短いものでも1ヵ月以上継続して広告した。

公取協通信第269号(平成28年8月号)A社など。

成約済物件は当然、「取引の対象となり得ない物件」になります。それ以外にも、「処分を委託されていない他人の不動産を広告した場合」や「物件に重大な瑕疵があるにもかかわらず、それを明瞭に表示しない場合」も(2)に該当します。違反例としては次のものがあります。

〈違反例③〉

広告対象となった物件(マンション)の管理組合が平成27年8月頃に建替えを決議しており、また、建物の外壁が落下する等の危険な状態であるため、実際には、取引の対象とはなり得ないものであった。

公取協通信第265号(平成28年4月号)D社。

この物件は平成27年10月に広告されています。広告時点で築41年。建替え決議についてはマンション内にも掲示があったとのことです。しかも「建物の外壁が落下する等の危険な状態」です。事実上、居住することはできないでしょう。入居希望者に来店時点でこのような事実を説明し、他の物件に振っている可能性は否定できません。このように重大な瑕疵を明瞭に表示しないことも、おとり広告になります。

■理由もなく案内しないこともおとり広告にあたる

(3)は、「取引する意思がない物件に関する表示」です。これには、「合理的な理由がないのに広告した物件を案内することを拒否する場合」や「表示した物件に関する難点をことさら指摘するなどして当該物件の取引に応ずることがなく顧客に他の物件を勧める場合」が該当します。

広告を見て来店した入居希望者に対し、「この物件は若い女性の一人暮らしにはお勧めできない」などと言って賃料の高い別の物件に振ることなどはその例でしょう。もちろん、合理的な理由がある場合には、別の物件を紹介しても問題はありません。単に安い物件を紹介するのではなく、顧客のニーズにあった適切な物件を提案、案内することは仲介業者の重要な役割です。しかし合理的な理由がないのにもかかわらず、広告した物件の案内を拒むのは「取引する意思がない」と判断されます。次の違反例があります。

〈違反例④〉

販売戸数2戸の新築分譲住宅の広告において以下の理由から取引する意思がないと認定した。

●表示されている価格(2戸とも3,480万円)が、周辺相場(4,000万円台)よりも著しく安い。

●2ヵ月間の掲載期間に顧客から63件もの問い合わせがあったにもかかわらず、契約に至っていない。

●建築確認番号を記載しているが、この番号は架空であり、建築確認を受けていない。

●「土地面積75㎡～ 80㎡(登記)」と記載しているが、当該物件の土地面積の合計は135.1㎡であり、75㎡と80㎡の区画に分割することは不可能である。

公取協通信第267号(平成28年6月号)E社。

63件もの問い合わせがありながら2ヵ月間も、広告を続けています。建築確認も受けていないし、面積もいい加減です。安い物件を広告し、問い合わせした一般消費者を別の物件に振っていると推測されます。広告表示した物件について取引する意思がないとして、おとり広告として措置を受けたのも当然のことでしょう。

■過失でも免責されない

上にあげた違反例やニュース番組に取り上げられた事例は、故意におとり広告を行ったと思われる悪質な事例です。しかし、故意はなくとも成約済物件を広告してしまう可能性があるのがネット広告です。新規に広告した時点では取引可能なものであったとしても、成約済となった後に削除を忘れて広告を続けると、おとり広告として扱われます。成約済=取引できない物件を広告掲載していたことになるからです。

一般消費者にとっても、広告の物件が取引できないという事実が問題なのであって、故意か過失かということはどうでもいいことです。過失による削除漏れであったとしても、一般消費者からは、故意におとり広告をする悪質業者と同じにみられてしまいます。

■削除漏れを防ぐには

では、どうすれば成約済物件の削除漏れを防げるのでしょうか? 成約済物件を掲載してしまった業者さんの話から、削除漏れが起きる原因とその対策を考えてみました。

ポイント1　確認は、積極的、能動的に行う

●いつもは、成約になれば管理会社から連絡が来ていたので、

こちらからは積極的に確認しなかった。ところが管理会社の担当変更があり、成約していたのに連絡がもらえなかった。

●新築募集でしばらく空きがあったので、空室確認を怠っていた。

●頻繁に連絡を入れると怒るオーナーだったので、月に1回の確認しかしていなかった。その結果、成約済物件を長期間掲載してしまった。

成約確認は、オーナーや管理会社から連絡を待つのではなく、こちらから積極的、能動的に行う必要があります。また情報更新の必要性についてオーナーの理解を得ることも大切です。

ポイント2　適正な人員を配置する

●似たような物件がたくさんあり、別の部屋を間違えて広告してしまった。

●成約済の連絡を受けた営業担当者と広告掲載するウェブサイト担当者との連絡が不十分だった。

ネット広告は多くの物件を、詳細な内容まで広告することができる便利なものです。しかし、多くの物件を広告した場合、それに見合った担当者を配置しないと、削除漏れが起こる可能性も高まります。どれくらいが適正なのかは一概には言えませんが、営業担当が2人しかいないのに1,000件以上も物件を掲載している、というのでは情報更新作業も追いつかないだろうと思います。

ポイント3　部屋番号も確認する

●管理会社に「○○マンションはまだ空いていますか」と確認したところ「空いている」ということで広告したが、空室は別のフロアの部屋だった（広告した業者は3階の部屋を掲載していたが、空室は賃料が高い5階の部屋だった）。

安い賃料だと思って問い合わせた一般消費者とは当然、トラブルになります。マンション・アパートの場合には部屋番号を含めて確認することが大切です。

■更新予定日前であっても削除、修正する

ネット広告には、「情報登録日（または直前の更新日）」と「次回の更新予定日」を記載する必要があります。問題は、この「次回の更新予定日」の前に物件が成約したことが分かった場合の対応です。不動産公正取引協議会が発行している「不動産広告ハンドブック 新訂版」（平成28年3月）の107ページには以下の記述があります。

> 鮮度の高い情報提供ができるというインターネット広告の特性を考えると、最低でも2週間に1度は情報の更新を行う必要があり、当該期間内に契約済みとなった物件については、更新期限が来ていなくても速やかに削除し、価格や賃料、販売戸数などの取引条件等が変更になった場合も速やかに修正登録を行うなど適切な情報更新をしなければなりません。

下線が旧版にはなかった記述です。「更新期限が来ていなくても速やかに削除し」が重要です。つまり情報更新予定日の前であっても、成約済であることがわかったり、取引条件が変更になったりすれば、その時点で対応をせよ、ということです。更新予定日まで放置しておいていいわけではない、というのが今の公取協の見解です。

2　建築条件付き土地

■土地購入者が自由にプランニングできるものでなければならない

今年3月、東証一部上場企業が建築条件付土地の販売方法に違反行為があったとして指示処分を受け、新聞等でも報道されました。「土地売買契約と同日に工事請負契約を締結したこと」「解約に対し手付金放棄または土地売買代金の2割を要求したこと」が、業務に関する取引の公正を害する行為に該当するとされたのです。

建築条件付き土地販売において、建築する建物は、買主が自由にプランニングできるものでなければなりません。業者が企画した建物を購入する戸建住宅の売買とは大きく異なる点です。「土地売買契約と同日に工事請負契約を締結」するのでは、土地購入者が建物プランについて検討することができません。

■建築条件付き土地広告の表示ルール

建築条件付き土地広告については、広告上のルールもあります。表示規約第6条では、建物プラン例を表示する場合には、以下の事項を表示するよう定めています。

> ア　取引の対象が建築条件付土地である旨
> イ　建築請負契約を締結すべき期限（土地購入者が表示された建物の設計プランを採用するか否かを問わず、土地購入者が自己の希望する建物の設計協議をするために必要な相当の期間を経過した日以降に設定される期限）
> ウ　建築条件が成就しない場合においては、土地売買契約

は、解除され、かつ、土地購入者から受領した金銭は、名目のいかんにかかわらず、すべて遅滞なく返還する旨

エ　表示に係る建物の設計プランについて、次に掲げる事項

（ｉ）当該プランは、土地の購入者の設計プランの参考に資するための一例であって、当該プランを採用するか否かは土地購入者の自由な判断に委ねられている旨

（ii）当該プランに係る建物の建築代金並びにこれ以外に必要となる費用の内容及びその額

イの「建築請負契約を締結すべき期限」については、3ヵ月程度と考えておけばよいでしょう。数週間程度では、一般消費者にプランを検討する十分な時間を与えていないと判断される可能性があります。ウにあるように、建築条件が成就しない場合においては受領した金銭は返還することとなっています。

また、建築条件付き土地売買はあくまで土地の取引です。仲介会社が建物プラン例の建築価格を土地代金に合算して仲介手数料を請求することはできません。

3　保証人、保証会社の不当表示

■一般消費者の視点に立った表示をする

最近の措置事例では、保証人、保証会社の不当表示も多くなっています。保証会社の利用が契約条件なのに必要金額が記載されていないという、単純な違反もありますが、以下のような違反もあります。

〈違反例⑤〉

「保証会社 利用可」、「保証人不要」と記載し、保証会社の利用が任意であり、保証人も不要であるかのように表示したが、実際には、保証会社を利用しない場合は、保証人が必要であり、保証人を不要とする場合は、保証会社の利用が取引の条件となっていた。

公取協通信第269号（平成28年8月号）A社。

これと似たような表示をした業者さんは「賃貸契約するにあたって、保証人をたてるか、それができない場合には保証会社を利用するのは常識だ。両方ないなんてありえない」と主張していました。つまり「保証人か保証会社かを選択できる」という意味で広告したのであって、悪気はないと言うのです。しかし、「保証会社 利用可」「保証人不要」と表示してあれば、それを見た一般消費者は、「保証人も保証会社も両方とも不要」ととらえるのが普通でしょう。広告表示にあたっては、一般消費者がどのように受け取るかを意識することが大切です。

4　敷金の不当表示

■Half Truth（いいことだけ言う）は許されない

敷金に関する不当表示も毎月のように措置されています。

〈違反例⑥〉

●「敷金1ヵ月」、「ペット可」と表示してあったが、ペットを飼育する場合は、敷金が月額賃料の2ヵ月分となり、ルームクリーニング費用が必要であるのに、その旨表示されていなかった。

●「賃料15.5万円」「敷金15.5万円」「事務所利用相談」と表示していたが、事務所として利用する場合は、賃料が167,400円になり、敷金が31万円になる旨、記載されていなかった。

公取協通信第267号（平成28年6月号）E社。

ペットが飼育できること、事務所として利用できることに嘘はありませんが、敷金が増加することを表示しないのは不当表示です。ペットを飼育可、事務所利用可といったいい面だけを強調し、敷金積み増しという不利益面を表示していないからです。このような表示を「Half Truth表示」と言います。真実（Truth）の半分（Half）しか伝えていない表示です。Half Truth表示は、一般消費者の期待を裏切る表示です。フリーレント契約などで短期解約違約金が発生する場合なども同様です。不利益面である短期解約違約金についても明りょうに表示することがトラブル防止につながります。

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

1 平成29年度 国土交通省税制改正要望

平成29年度国土交通省税制改正要望事項が、8月29日に公表されました。不動産関連の主な項目は次の通りです。

1　住宅用家屋の所有権の保存登記等に係る特例措置の2年間延長（平成29年4月1日～平成31年3月31日）

対象	特例	本則
所有権保存登記	0. 15%	0. 4%
所有権移転登記	0. 3%	2%
抵当権設定登記	0. 1%	0. 4%

2　土地の所有権移転登記等に係る特例措置の2年間延長（平成29年4月1日～平成31年3月31日）

対象	特例	本則
所有権移転登記	1. 5%	2%
信託登記	0. 3%	0. 4%

3　買取再販で扱われる住宅の取得に係る特例措置の2年間延長（平成29年4月1日～平成31年3月31日）

買い取り再販事業のイメージ

リフォーム工事（一定の質の向上）※

売主 → 事業者 → 買主

・不動産取得税
・登録免許税

住宅の築年月日に応じ、一定額を減額（最大36万円）

※耐震、省エネ、バリアフリー、水回り等のリフォーム

4　長期保有土地等に係る事業用資産の買換え等の場合の課税の特例措置（買換え特例）の3年間延長（平成29年4月1日～平成32年3月31日）

5　低未利用地の流動化・有効活用のための流通税に係る特例措置の創設

・市街化区域内など一定の区域内の土地について、居住または事業の用に供さなくなってから1年以上3年以内の空き家・空き店舗の敷地を取得する場合における流通税の税率を軽減（平成29年4月1日～平成31年3月31日の2年間）

	登録免許税	不動産取得税
本　　則	2%	4%
軽減部分	1%	2%

6　質の高い住宅ストック形成促進に向けた既存住宅リフォームの特例措置の拡充

(1) 耐震・省エネ改修と併せて耐久性向上改修を行い、増改築による長期優良住宅の認定を受けた場合、耐震・省エネ改修に係る特例措置を拡充

・所得税の税額控除（最大額）：

投資型　25万円 →40万円

ローン型　62.5万円 →70万円

・固定資産税の減額（工事翌年分）：

耐震1/2減額・省エネ1/3減額→2/3減額

(2) 省エネ改修に係る所得税の特例措置について、改修後の住宅全体の省エネ性能が確保される場合も対象に追加

7　優良住宅地の造成等のために土地等を譲渡した場合の長期譲渡所得の課税の特例の3年間延長（平成29年1月1日～平成31年12月31日）

8　土地等の譲渡益に対する追加課税制度（重課）の停止期限の3年間延長（平成29年4月1日～平成32年3月31日）

9　サービス付き高齢者向け住宅供給促進税制の2年間延長（平成29年4月1日～平成31年3月31日）

10　Jリート及びSPCが取得する不動産に係る特例措置の拡充・延長

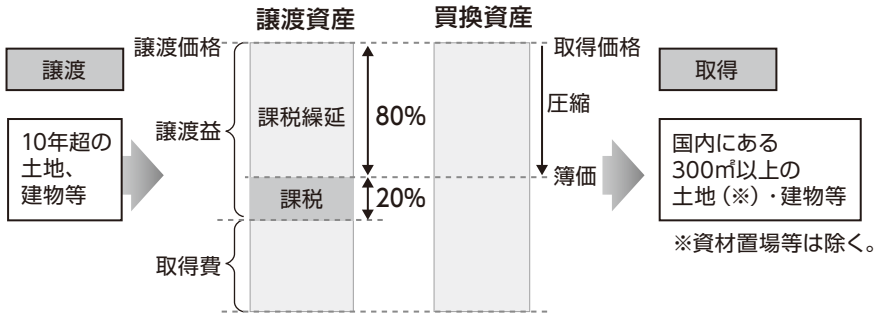
・2年間延長（平成29年4月1日～平成31年3月31日）

・不動産取得税の対象に、有料老人ホーム等のヘルスケア施設及びその敷地を追加する

11　不動産特定共同事業において取得される不動産に係る特例措置の創設・拡充等

＊以上の国交省案をベースに秋以降、与党税制調査会等で議論が進められ、年末には税制改正大綱が決定される見込みです。

○長期（10年超）保有する事業用資産を譲渡し、新たに事業用資産を取得した場合、譲渡した事業用資産の譲渡益について、80%（一部75%・70%）の課税繰延べを認める措置



◆詳細・問合せ等は国交省ホームページへ　URL http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_004921.html

2 宅建協会会員限定 弁護士による無料電話法律相談のご案内

全宅連は、宅建協会会員を対象に、不動産等に関する弁護士による無料電話法律相談を10月から開始します。法律相談の実施概要は以下のとおりです。

●実施日時

第2・第4金曜日（休日の場合は前日）　午後1時～午後4時

《平成28年の実施予定日》

10月14日（金）　10月28日（金）　11月11日（金）
11月25日（金）　12月9日（金）　12月22日（木）

《平成29年の実施予定日》

1月13日（金）　1月27日（金）　2月10日（金）
2月24日（金）　3月10日（金）　3月24日（金）

●ご利用対象者

宅地建物取引業協会会員に限定させていただきます。

※ご予約に当たって、宅建協会会員の確認をさせていただきます。

●ご相談内容等

宅地建物取引業及びそれに付随する法律事項となります。不動産法務に詳しい弁護士が電話で対応します。

※相談回数は、1日1回、相談時間は1回15分以内、相談内容は1回につき1件とさせていただきます。

※受付は先着順となりますので、相談日時のご希望に添えない場合があります。

※弁護士の体調不良等やむを得ない事情により、急きょ中止となる場合があることをご了承ください。

●ご利用方法

完全予約制となります。

全宅連ホームページから「電話法律相談　予約票」を入手し、ファックスでご予約ください。ご予約方法等の詳細については、全宅連ホームページをご参照ください。

※予約締切は実施日前日の午後3時までとなります。それ以降の受付は一切承れません。

ご利用上の注意事項

▶電話のみの対応となります。来館、文書の郵送・電子メールでの相談・回答はしておりません。
▶弁護士、事務職員への暴言・威嚇等、相談業務の円滑公正な業務を阻害する恐れのある行為は厳に慎んでください。
▶相談者が注意事項に違反した場合や、弁護士・事務職員の指示に従わない場合には、相談を打ち切らせていただく場合があります。
▶相談内容によっては回答に限度があり、相談に応じかねる場合もあります。
▶示談のあっ旋、直接の仲裁は行いません。
▶相談相手となった弁護士に仕事を依頼することはできません。また、弁護士のあっ旋は行いません。
▶裁判中・調停中の内容や、すでに弁護士等に依頼・相談をされている内容についてはお受けできません。
▶企業内の事件（雇用関係等）、営業上の相談はお受けできません。
▶法令・公序良俗に反する相談については、予約申込を受け付けません。また、相談にも回答できません。
▶宅地建物取引業法第64条の5第1項の規定に基づく苦情を申し出た相談・同法第64条の8第2項の規定に基づく認証を申出た相談及びその可能性があるものについては、予約申込を受け付けません。また、相談にも回答できません。
▶本法律相談では、相談者が話された相談内容から考えられる一般的な参考情報を回答しております。したがって、実際の取引は案件の個別性を踏まえて慎重に進めていただくとともに、必要に応じて専門家へご確認ください。
▶回答の利用等は相談者の自己責任においてご利用ください。利用によって相談者または第三者に生じたいかなる損害についても相談者が、そのすべての責任を負うものとします。

3 今年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、不動産取引実務の就業体験を行うインターンシップ事業を推進しています。今年も宅建協会会員企業の協力のもと、不動産業界への就業を志望する提携大学の学生15名が、現地調査や契約の立ち会いなどの実務の現場を体験しました。今回の経験により、不動産業界が一層身近となり、今後の進路決定に活かされることを期待しています。

●インターンシップ事業提携大学

明海大学不動産学部（千葉県）5名
城西大学現代政策学部（埼玉県）7名
常葉大学法学部（静岡県）3名

●実習先の宅建協会会員企業

埼玉県：（株）アップル、（株）住協、（株）松堀不動産
千葉県：（株）菊家商事、（株）クリオネット
東京都：（株）アールエープロパティ、（株）エヌ・ピー・システム東京堂、（株）相栄商事、大成土地（株）、（株）ミスターホームズ
静岡県：（株）小野田産業、（有）創榮不動産、（株）リノヴェイト

明海大学（クリオネット）

城西大学（松堀不動産）

常葉大学（リノヴェイト）

平成28年10月10日発行（毎月10日発行）通巻第460号　発行人／伊藤博　編集人／追分直樹
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

注意! レインズ登録物件の「取引状況の補足」欄入力について

各レインズで、平成28年1月から物件の囲い込み防止と情報開示を目的として、売物件の専属専任・専任媒介契約物件に対して、「取引状況（公開中・書面による購入申込みあり・売主都合で一時紹介停止中）」の入力が必須となっています。そのうち「書面による購入申込みあり」「売主都合で一時紹介停止中」の物件については、必ず「取引状況の補足欄」にその内容と日付、期間等を入力しなければなりません。

しかし、この補足欄の入力状況については、他団体と比較して本会の入力状況が著しく悪く、国土交通省からも改善するよう指摘を受けています。

「取引状況の補足」欄への未記入や記載漏れは、各レインズの規程、「レインズ利用ガイドライン」の違背となり、是正勧告や処分の対象となることがありますので十分にご注意いただくとともに、補足欄への入力を徹底していただきますようお願いします。

○「取引状況」と入力例について

（1）公開中

客付業者から案内等が受けられる状態のときに設定。条件がある場合は補足欄に入力:（例）「売主の都合で土、日を除く案内は不可」

（2）書面による購入申込みあり

客付業者から書面による購入申込みを受けた状態のときに設定。申込み書面受領日または破棄した日を補足欄に入力:（例）「購入申込み書面受領日:平成○年○月○日」

※購入申込みが破棄された場合（「公開中」へ変更）:（例）「購入申込み破棄受付日:平成○年○月○日」

（3）売主都合で一時紹介停止中

売主の事情により一時的に物件を紹介できないときに設定。売主の意向や了解を得た日を補足欄に入力:（例）「売主が○○により平成○年○月○日まで紹介停止、売主申し出日:平成○年○月○日」

取引状況についての詳細は、各レインズの規程およびガイドラインをご確認ください。ご不明な点については、所属の不動産流通機構へお問い合わせください。

REAL ESTATE INFORMATION NETWORK SYSTEM

平成28年度 不動産実務セミナーを開催します

昨年度4,300名超受講申込の映像セミナー。
今年は11月17日に全都道府県65会場一斉開催。

●第1部：最近の事例から学ぶ重説トラブル6篇。トラブル未然防止のポイント
講師:久保内統氏（中島・彦坂・久保内法律事務所 弁護士）
角田智美氏（中島・彦坂・久保内法律事務所 弁護士）

●第2部：不動産をとりまく環境の変化や諸課題への対応と展望
講師:中田裕人氏（国土交通省 土地・建設産業局不動産業課長）
味園健治氏（㈱船井総合研究所 上席コンサルタント）

■開催日（全会場共通）：平成28年11月17日（木）
［受付］12:30～［開始］13:00［終了］16:30（予定）

■受講料（おひとり分）
①都道府県宅建協会会員およびその従業者／1,080円（税込）
②一般消費者等（①以外の方）／2,160円（税込）

■受講申込の流れ
①専用の申込用紙によりFAXでお申し込みください（申込用紙は全宅連ホームページからダウンロードしていただけます）。
②受講料はコンビニ払込票による事前支払です。払込票が申込者1名につき1枚郵送されますので、所定の期日までにコンビニエンスストアでお支払いください。
※セミナー当日会場での受講料支払は受付できません。予めご了承ください。
③受講料支払済みの方に、10月24日（月）から順次FAXで受講票が送られます。
④セミナー当日は受講票を会場受付にご提出ください。

■申込受付期間
平成28年9月12日（月）～11月4日（金）
※各会場定員に達し次第、締切となります。

■都道府県会場一覧（全65会場）※「○○校」と記載の会場はすべて日建学院の校舎です。

北海道	札幌教育文化会館、旭川市大雪クリスタルホール
青森県	青森校
岩手県	アイーナ（いわて県民情報交流センター）
秋田県	秋田校
山形県	山形校
宮城県	宮城県不動産会館
福島県	郡山校
新潟県	コープシティ花園（ガレッソホール）、長岡校
長野県	長野校、松本校
山梨県	山梨県不動産会館
茨城県	水戸校、つくば校
栃木県	宇都宮校
群馬県	群馬県不動産会館
埼玉県	埼玉県宅建会館、川越校、南越谷校
千葉県	千葉県不動産会館、成田校
東京都	新宿校、上野校、~~新橋校(締切)~~、立川校
神奈川県	神奈川県不動産会館、横浜校
富山県	富山校
石川県	金沢校
福井県	福井校
岐阜県	岐阜校
静岡県	ペガサート（静岡市産学交流センター）、プラザヴェルデ、浜松校
愛知県	名古屋本校、ウインク愛知
三重県	四日市校
滋賀県	草津商工会議所
京都府	京都府中小企業会館
大阪府	天満研修センター
兵庫県	三ノ宮研修センター、神戸校、姫路校
奈良県	奈良商工会議所
和歌山県	和歌山校
鳥取県	鳥取県立生涯学習センター
島根県	松江校
岡山県	岡山校
広島県	広島YMCA国際文化センター
山口県	山口校
徳島県	徳島校
香川県	高松校
愛媛県	愛媛県不動産会館
高知県	高知校
福岡県	福岡県不動産会館、天神校、北九州校
佐賀県	佐賀校
長崎県	長崎校
熊本県	熊本県不動産会館
大分県	大分校
宮崎県	宮崎校
鹿児島県	鹿児島県市町村自治会館
沖縄県	沖縄校

■お問合せ先：不動産実務セミナー受付事務局　TEL：03-6820-8865（東京事務代行㈱内：受付時間10時～17時、土日祝日を除く）
■セミナーの詳細、受講のお申込み等については、全宅連ホームページをご覧ください。
URL http://www.zentaku.or.jp/

不動産実務セミナー　で　検索