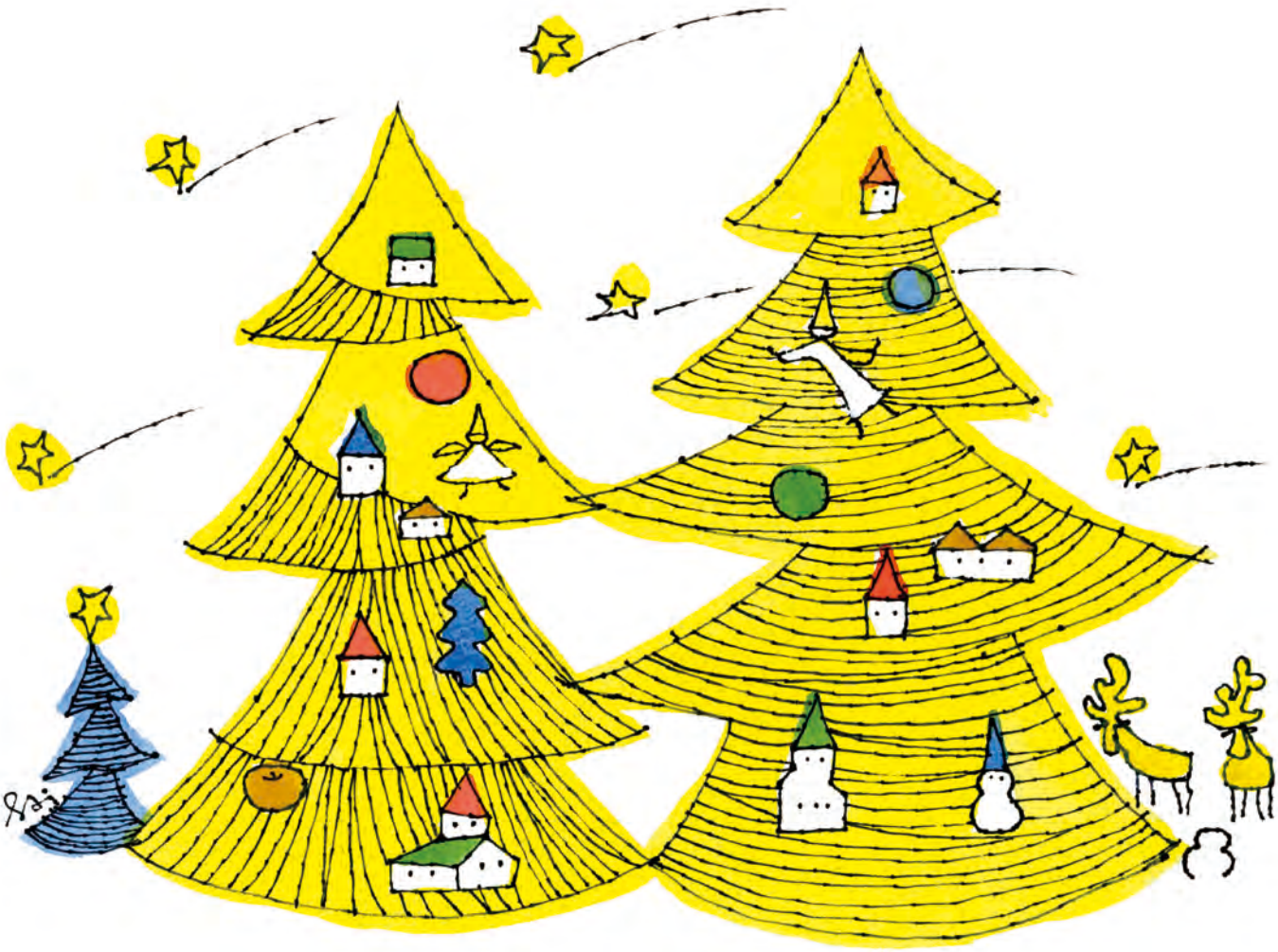
平成 28 年 12 月 10 日発行（毎月 10 日発行）通巻第 462 号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

Real Partner

不動産キャリアパーソン で 検索

REAL PARTNER
全宅連 全宅保証



大阪宅建中央支部&全宅連総研 地域を笑顔でサポート!
2日間のタウンマネジメント・スクール初開催

トレンド・ウォッチ キーワードで占う2017年の住宅・不動産

不動産豆知識を学ぶラジオドラマを放送（出演:優香さん、藤井隆さん）

インタビュー お笑い芸人・タレント じゅんいちダビッドソンさん

紙上研修 災害時の不動産業者の役割と具体的な対応（1）

December 2016 12

キーワードで占う 2017年の住宅・不動産

2017年の住宅・不動産の動きを、
5つのキーワードで概観してみました。
それぞれについて来年、どのような方向で動いていくかを見ておきましょう。

住宅新報編集長　福島 康二

賃貸管理

国も賃貸住宅の「管理」の重要性を広める動きに

今年9月に、賃貸住宅管理業者登録制度の規程が改正されました。実務経験者または一定の資格者の設置と、貸主への重要事項説明などをそれらの者が行うことを義務化したものです。いわゆるサブリース問題が表面化している経緯もありますが、国も賃貸住宅における「管理」の重要性を世間一般に広める動きを活発化しています。

また、「一定の資格者」として、賃貸不動産経営管理士が挙げられたことは、業界にとって大きなことと捉えられています。同資格の国家資格化、さらには賃貸管理業の法制化に向けて、弾みとなる可能性があります。11月20日に行われた同資格試験には、例年を大幅に上回る受験申し込みがありました。「賃貸管理」の認知度は高まることでしょう。

ミレニアル世代

住宅だと「購入ではなく賃貸」「生活を楽しめる物件」

ミレニアル世代は、1980年～ 2000年代初頭に生まれた世代を表す言葉です。現在の高校生から30代半ばまでといった括りでしょうか。

時代の移り変わりとともに、団塊世代やバブル世代、団塊ジュニア世代などの“言葉”は生まれてきましたが、今回のミレニアル世代は、今までとは少し異なる特徴を持っているようです。

低迷する経済環境しか知らず、今後についても期待を持つことができない。一方で、「便利さ」といったものには慣れている。住宅だと、「購入ではなく賃貸」「生活を楽しめる物件」といった考えが強く、また、シェアハウスといった住宅形態も受け入れやすい態勢にあります。

これからの日本の中心となるミレニアル世代に、どのような住宅を提供するか。真剣に考える時期にきているのではないでしょうか。

民泊

宿泊基準が2泊3日以上に引下がったが未知数

急増する訪日外国人の宿泊対応として、また、有効な空室対策としても期待される「民泊」。今年早々に東京都大田区が国家戦略特区における民泊（特区民泊）を初めてスタートしたのに続き、合法的な民泊を増やそうと、特区エリア以外で民泊を行う場合に必要な旅館業法の許可基準を緩和しました。そしてこのほど、特区民泊での「6泊7日以上」という宿泊基準が「2泊3日以上」に引下がりました。

現在、特区民泊を実施しているエリアは、東京都大田区と大阪府の一部、そして大阪市です。大阪市は10月末にスタートしたばかりで、そのほか、北九州市が来年4月から実施すると見込まれています。

ただ、特区民泊は全体で100室にも満たない状況です。宿泊基準が「2泊3日以上」に緩和されましたが、その数がどれだけ伸びるかは未知数です。消防や行政折衝など、その他諸々のハードルがあるからです。

特区以外で民泊を行う場合には、旅館業法の許可が必要ですが、数万室あるとされる特区以外の民泊で、許可を得て「合法的」に営業されているものはほんの一握りです。今後はその大きな“ねじれ現象”を解消すべく、「民泊新法」が制定される予定です。

インスペクション
不動産会社とインスペクターとの提携がポイント

今年5月に宅地建物取引業法が改正され、宅建業者にインスペクション（建物検査）の説明義務が課されることになりました。インスペクションの実施を義務化するものではありませんが、既存住宅流通活性化の大きなテーマである「安心・安全」を具現化する一つの大きな手段がインスペクションであるため、宅建業法に盛り込まれたことは大きなことだといえます。ある団体の今年のインスペクションに関する試験には、例年比大幅増の受験者が集まりました。業界関係者も大きな関心事としてインスペクションを捉えているようです。

インスペクションを不動産仲介業にセットすることで、他社と差別化を図る中小事業者も出てきました。買主に対して、仲介手数料の中にインスペクションを含めたサービスを展開しているのです。インスペクションに詳しいある識者は、「不動産会社が、インスペクションを実施する必要はもちろんありませんが、インスペクターと提携するなどの対応が必要となるでしょう。また、インスペクションの重要性を知ることは大切です」と話しています。

マンション価格の動向
価格高止まりは続く。面積を狭め価格を抑える流れも

マンション価格の高騰が指摘されて久しいですが、この状況は当面は続きそうです。首都圏エリアで15年前と比べた場合、販売価格は約1,500万円も高くなっていますが、用地価格と建築費の高騰が要因です。あるゼネコン関係者は、「コンクリートや鉄筋などの資材価格は落ち着いてきたが、人件費がまだまだ高い。数十年前のバブル期のような状況だ」と嘆いています。

これからはオリンピック関連の建設需要が本格化します。そして、マンション用地の価格水準は競争により高止まりしたままです。マネーゲームによる価格高騰は考えられませんが、マンション価格の高止まりは今後も続くことでしょう。

そんな中、価格が高いままだと販売しにくいことから、面積を狭めてグロスの販売価格を抑える流れも出てきました。これは、共働きが多い特に若い世代に受け入れられており、「職住近接」を重視する今の傾向にもマッチしています。ある程度の都心エリアで、50～60㎡の広さで3,500万円。このようなマンションが増えていくと思われます。

Contents December 2016

02 トレンド・ウォッチ
キーワードで占う2017年の住宅・不動産

04 連載 vol.08 住宅・不動産 この50年を振り返る

05 連載 vol.06 行動経済学から学ぶ社員のモチベーションアップ

06 連載 vol.08 インスペクションと瑕疵保険入門

07 連載 vol.88 知っていれば役立つ税務相談

08 連載 vol.06 相続対策と不動産の有効活用

09 連載 vol.08 外国人賃貸 注意点 トラブル Q&A

10 連載 vol.08 不動産関係で頑張っている女性を応援します

11 インタビュー
お笑い芸人・タレント じゅんいちダビッドソン さん

12 連載 vol.07 地域を笑顔でサポート！
初のタウンマネジメント・スクール開催

14 紙上研修
災害時の不動産業者の役割と具体的な対応（1）

18 Information 全宅連・全宅保証 理事会開催／明海大学でキャリアデザイン講義／弁護士による無料電話法律相談のご案内／空き家管理マニュアルの書籍販売

19 Topics 平成28年秋の叙勲・褒章受章／ラジオ番組に伊藤会長が出演／28年度実務セミナー開催

20 全国のFM局で不動産豆知識を学んでいくラジオドラマを放送します

Realpartner 12月号

2016年12月10日発行　通巻第462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。

特別企画

住宅・不動産　この50年を振り返る

公示地価が17年ぶりに下落 忍び寄る資産デフレ　政界も混迷

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8回目は、平成4年から平成6年までの3年間を振り返ります。

自民党が約40年ぶりに下野

平成4年になっても景気に立ち込めた暗雲は晴れず、日経平均株価は8月に1万4,309円の底値になりました。2年半前の最高値（3万8,915円）と比較すると、63%の下落となります。

政界も混迷しました。約40年間政権を保持し続けた自民党が平成5年についに下野し、8月に細川護熙連立内閣が発足しました。ところが、この非自民連立政権は短命に終わり、翌6年6月に自民党と社会党が手を結び、自社さきがけ連立政権・村山富市内閣が発足しました。

明るい話題としては、平成5年の横浜ランドマークタワー竣工、6年の関西国際空港開港などがあります。横浜ランドマークタワーは、あべのハルカス（大阪市）が26年に竣工されるまで、日本一高い超高層ビルとして君臨し続けていました。

Jリーグが開幕したのは平成5年で、後に「ドーハの悲劇」として語り草となるワールドカップ最終予選、ロスタイムでどんでん返しをされたのも、この年です。

不況下で第6次マンションブーム到来

住宅・不動産関連では、まず平成4年の公示地価が17年ぶりに下落したことがあげられます。長期間に及ぶ資産デフレの嵐が忍び寄り、公示地価はその後、微増した時期もありましたが、リーマンショック以降まで概ね下落傾向で推移します。

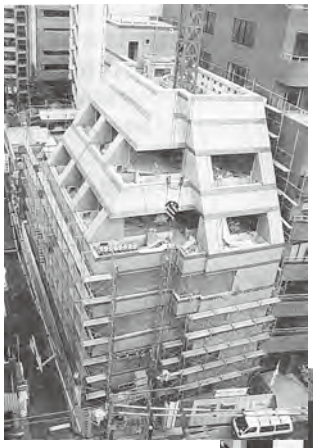
地価の下落の影響で物件が低価格化し、低金利の影響もあって、平成5年になると第6次マンションブームが到来しました。不況下であるにもかかわらず、第1次取得層（初めて取得する人・若年層）が都心近接の物件を求めました。

全宅連会館が竣工

平成5年3月に、剣豪千葉周作道場の所在地としても名高い神田お玉が池の地に、全宅連会館が竣工しました。同年6月には「宅建業者のためのシンクタンク」を目指す機関として、全宅連不動産総合研究所が創設されました。同年に、宅建取引主任者等を対象に第1回不動産コンサルティング技能試験（当時：不動産流通近代化センター）が実施されました。

平成4年に明海大学（千葉県）で、わが国初の不動産学部が開設されました。6年に、全宅連と明海大学は産学協調を目指して覚書に調印しました。宅建業者の子弟等の後継者育成、不動産学の学術的研究、インターンシップ制度等が進められることになります。

第8回
平成4年（1992年）～平成6年（1994年）



建築中の全宅連会館と竣工式の様子

全宅連
不動産総合研究所
披露パーティー

H5年に竣工した横浜ランドマークタワー

H6年に開港した関西国際空港

参考文献：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』

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

「時間割引率」という発想と上手な活用法

経済学で利用される考え方の一つに、「現在価値」というものがあります。今、100万円の現金を持っていて、年10%の銀行預金に預けるものとします。すると1年後には、100万円×（1＋10%）＝110万円となります。預金金利を10%とすると、100万円の1年後の「将来価値」は110万円になるということです。同様に2年後には、100万円×（1＋10%）^{2}＝121万円になるので、2年後の「将来価値」は121万円になります。

これを逆に考えると、1年後に貰う110万円の「現在価値」は110万円÷（1＋10%）＝100万円、2年後に貰う121万円の「現在価値」は121万円÷（1＋10%）^{2}＝100万円であることになります。つまり、将来受取るお金の価値を「現在価値」に直すには、「将来受取る金額」を金利で割り戻せばよいことがわかります。ここで現在価値に戻すために用いる金利のことを、「割引率」と呼んでいます。

ここまで説明したのはお金の「現在価値」ですが、同じことは「将来受ける便益」についても当てはまります。「将来受ける便益」の「現在価値」は、それを「時間割引率」で割り戻したものとなります。ダイエットを例にとりましょう。1ヵ月間のダイエットによる便益の現在価値は、1ヵ月後の便益（健康になる、スリムになるなど）を「時間割引率」で割ったものになります。ダイエットをしている人が、今、甘いものを食べるか我慢するかは、甘いものを食べる今の喜び（便益）と、ダイエットによる便益の現在価値の比較になるわけです。

ここで重要なことは、「時間割引率」がいくつかによって、ダイエットの便益の現在価値が変わることです。「時間割引率」が高い人ほど、ダイエットの便益の現在価値が低くなりますから、今、甘いものを食べる方を選択することになります。「時間割引率」が低い人ほど、将来の便益を受けるために、毎日、ダイエットに励みます。その意味では、「時間割引率」が低い人の方が、将来のために我慢強く努力する傾向があることになります。

部下の時間割引率を低下させるには？

仕事をする際にも同じことが当てはまります。1週間後の仕事の締切りを死守しようとする人もいれば（得られる便益は達成感、高い評価・報酬など）、今日、プライベートに飲みにいくことを優先する人もいるでしょう。上司にとっては、締切りのある仕事のときには、部下の「時間割引率」が低い方が望ましいことになります。その方が、部下自身にとっての仕事の達成による便益も高いので、高いモチベーションで仕事に取組むことを期待できます。

では、部下の「時間割引率」を低下させるには、どうしたら良いでしょうか。正解があるわけではありませんが、一つの方法は、「コミットメント」の活用です。仲間の前で目標の達成を宣言すると、自身に縛りをかけることになります。自身で罰金を課すことも考えられます。もう一つの方法は、「時間割引率」の低い人々のグループに入れることです。「時間割引率」は発想や習慣などに起因するものでもあるので、そこを変えるようにするのです。それでも上手くいかない場合は、上司が仕事を分割して与えて、各仕事の期日を短くすることが考えられます。「時間割引率」の作用する余地をできるだけ減らすわけです。とは言え、単純に期日を短くするのは、パワハラになりかねないので注意してください。

行動経済学では、時間割引率に関して「双曲割引モデル」というもう一つの発見があります。これについては、次号で説明することにします。

●時間割引率とは？

将来受ける便益の現在価値＝将来受ける便益の価値 ÷ 時間割引率

〈Aさん：時間割引率の高い人〉

仕事の期日に褒められるよりも、今日の飲み会で楽しむ方が大事だ。

〈Bさん：時間割引率の低い人〉

今日の飲み会もいいが、仕事を期日までにしっかりやる方が大事だ。

※たとえば「将来受ける便益の価値」を100とし、Aさんの「時間割引率」を50%、Bさんの「時間割引率」を10%とする。すると「将来受ける便益の現在価値」は、Aさんが66.6〔100÷（1+50%）〕、Bさんが90.9〔100÷（1+10%）〕。現在価値が高いほど（＝時間割引率が低いほど）、そのために努力することになる。

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

インスペクション実施事例② 買主からの依頼

前号から、インスペクション発注事例を紹介しています。今回は2つ目の事例を説明します。なお、あくまで事例であり、さまざまなケースが考えられますので、1つの事例として参考にしていただければと思います。

仲介事業者の適切なアドバイスで確実な資金計画が立てられた

買主の購入条件は、駅に近く、公園があるなど周辺の環境等を重視していました。B不動産が売り出している中古住宅物件が、買主の希望している条件に合いました。しかし、当該中古住宅物件は、築年数が約17年経過しているため建物がやや痛んでいました。

買主は建替えを考えるほどの予算はないため、購入を決断するためには、既存の建物に最低限のリフォーム工事を行えば十分生活ができるようになることが購入のポイントになるとして仲介事業者に相談しました。しかし、仲介事業者としても劣化の状況やどの程度の性能が確保されているか、および構造的な部分の不具合がないかどうかなど専門家でないとわからない点があったことから、仲介事業者は事前にインスペクションを実施することを奨め、建物の状況を専門家の立場で確認してもらったうえで、購入の結論を出せばどうかと買主に提案しました。中古住宅の仕様等は表1のとおりです。

売主に対しては、検査結果を見て、リフォーム工事範囲が予算的に合えば購入を決めてくれると伝え、一定の時間を要することを説明したうえで、両者間で合意し、買主がインスペクションの発注をすることで進めることになりました。

表1●住宅の仕様等

構造	2×4工法
築年数	17年（平成11年6月引き渡し）
面積等	建物延べ面積:113㎡ 土地面積:110㎡
仕様等	屋根:スレート瓦、 外壁:サイディング仕上げ、 内装:クロス仕上げ

関係者で、インスペクションを実施している様々な機関を調べました。最終的には仲介事業者の勧めで、インスペクションの報告書等がきちんとしている検査機関へ依頼することになりました。インスペクション実施内容・リフォーム工事内容等は表2のとおりです。

駅から徒歩5分という通勤や通学の利便性に加えて、付近には大きな公園等があり、環境的には買主にとって好条件の物件でした。しかし、買主が購入に際して決断するカギとなったところは既存住宅の築年数に伴う劣化の程度および補修やリフォーム工事がどの程度必要になるのか、そして予算に合うかどうかでした。このケースでは間取り変更はありませんでしたが、間取りなど買主の生活スタイルに合うような間取りに変更をする場合、さらに大きなリフォーム工事が必要となります。そういう課題等を解決するためには、専門の建築士によるインスペクションを実施することで、建物の状況を把握でき、リフォーム工事等が必要な個所などの明確な判断をすることができるようになります。

これにより、リフォームなどの工事費用を事前に算出することもでき、購入のための予算との照合ができました。さらには、仲介事業者の適切なアドバイスで、買主は購入前に確実な資金計画を立てることができ、購入の決断をされた事例です。

表2●インスペクション実施内容およびリフォーム工事内容等

インスペクション事業者	建物検査および瑕疵保険取次を行っている検査機関
インスペクション内容	外部から、外壁および屋根の各劣化状況、開口部および外壁シーリング＊ ●目地の劣化状況確認、内部雨漏れ跡等の状況確認、天井裏の雨漏れ跡等の状況確認、床下の白蟻発生の有無確認、設備等の動作確認など ＊外壁や窓枠等の継ぎ目や隙間に施工されるペースト状の建築材料
インスペクションの結果（概要）	玄関ドアの建付け不良、ユニットバスの排水溝の破損、ユニットバス出入口ドア枠パッキン劣化および破損、給湯器リモコン
インスペクション指摘に基づく補修およびリフォーム工事（引き渡し後工事）	玄関ドアの交換、ユニットバス交換、洗面交換、キッチンユニット交換、各解体取替え工事、壁天井クロスの全面張り替え、外壁および屋根の再塗装
補修およびリフォーム工事費用	約550万円
インスペクション費用負担	売主負担
補修およびリフォーム費用	買主負担
既存住宅瑕疵保険費用等負担	買主負担

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

「3,000万円特別控除」と「住宅ローン控除」

マイホーム買換え時の有利な制度として「3,000万円特別控除」と「住宅ローン控除」があると聞きました。両制度を利用したいのですが…。

3,000万円特別控除と住宅ローン控除は同時適用できない

マイホームを売却して譲渡益が発生している場合、一定の要件を満たした場合には、譲渡益から最大3,000万円を控除することができます。この制度を「3,000万円特別控除」といいます。

また、マイホームを購入し、金融機関等から借入れをし、一定の要件を満たした場合には、居住年から10年間、所得税から控除額（年末ローン残高×1%）を差し引くことができます。この制度を「住宅ローン控除」といいます。

この両制度ですが、今まで住んでいたマイホームを売却して新居に買換えをする場合、旧宅について「3,000万円特別控除」、新居について「住宅ローン控除」をそれぞれ適用できることになる場合があります。しかし、この2つの特例を同時に適用することはできません。つまり、どちらが有利か選択する必要があります。

どちらを選択すべきかをシミュレーション

どちらを選択すべきか、具体例でシミュレーションした結果が表のとおりです。

表のシミュレーションの場合、住宅ローン控除を適用した方が10年間の税金は「約140万円」小さくなります。譲渡税約210万円については売却年に納付しますが、住宅ローン控除350万円は10年間にわたって還付されます。

ただし、これはあくまでシミュレーションの見本で、実際のケースごとにシミュレーションする必要があります。

レアケースだが両制度とも適用できる場合

レアケースですが、買換えの場合であっても、両制度が適用できるケースがあります。ここでは、「売却→購入の順番の場合」、「購入→売却の順番の場合」に分けて具体的な事例を簡単にご紹介します。

●売却→購入の順番の場合

・たとえば平成28年に旧宅を売却し、「3,000万円特別控除」の適用を受けます。
・売却後、平成28～30年は賃貸物件に居住します。
・そして、たとえば平成31年に新居を購入し、居住を開始すれば「住宅ローン控除」の適用が可能になります。

※平成28年に「3,000万円特別控除」を適用した場合、28～30年の居住開始では「住宅ローン控除」は適用されない。

●購入→売却の順番の場合

・たとえば平成28年に新居を購入し、住宅ローン控除の適用を受けます。
・そして、平成31年に旧宅を売却すれば「3,000万円特別控除」の適用が可能になります（平成31年以外の年の売却は不可）。

※平成28年に居住開始の場合、28～30年の間に売却しても「3,000万円特別控除」が適用できない。
※住まなくなってから3年目の年末までに売却する等の要件を満たせば、「3,000万円特別控除」の適用可。
※住まなくなってから3年目の年末を越えて売却する場合、「3,000万円特別控除」の適用不可。

●3,000万円特別控除適用と住宅ローン控除適用の比較

【前提条件】
①譲渡所得 1,000 万円（長期保有）
※3,000 万円特別控除を適用するための要件は満たしている。
②給与所得にかかる税金は 10 年間合計で約 1,000 万円とする。
③住宅ローン控除の金額は 10 年間合計で約 350 万円とする。

		住宅ローン控除を適用する場合	3,000万円特別控除を適用する場合
①	譲渡所得	1,000万円	1,000万円
②	3,000万円特別控除適用額	0円	△1,000万円
③	譲渡所得控除後	1,000万円	0円
④	譲渡税	約210万円	0円
⑤	給与所得に係る税金（10年分）	約1,000万円	約1,000万円
⑥	住宅ローン控除（10年分）	△350万円	0円
⑦	④+⑤+⑥（10年間の税負担）	約860万円	約1,000万円

〈編集部からのお詫びと訂正〉
リアルパートナー2016年11月号P7の図表2の【前提条件】1行目に「譲渡所得」とあるのは「譲渡損失」の誤りです。お詫びして訂正いたします。

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

古いアパート建替えで相続税を軽減した事例

アパート建築による対策は年々効果が薄れる

更地よりもアパートなどの賃貸住宅を建設したほうが相続税の節税対策につながることはよく知られていることですし、本誌5月号でも紹介いたしました。

なぜなら土地の評価が更地評価ではなく貸家建付地という評価になり、おおよそ2割ほど評価減になり、かつ建物は建築価格の概ね60%の評価になるからです（新築時）。

ところが、せっかく相続対策としてアパートを建築しても年数が経つにつれ、その効果は薄れていきます。なぜなら、年々借入金を返済していくため、借入金というマイナスの資産が減っていき、かつ家賃収入による預貯金残高が増加するため、相続財産が徐々に増加していくからです。

今回は、このようなケースで20年ほど前に建築したアパートを建替えることにより、節税対策を講じた事例を紹介します。

〈事例〉
- 被相続人：母親
- 相続人：長男1人のみ
- 相続財産
  - アパート（建物のみ）：500万円（建替え前の評価額）
  - その他の財産（アパートの土地含む）：7,000万円
  - 合計：7,500万円
- アパート取壊し費用：400万円
- 新築アパート建築費：1億円
- 新築アパート建築に伴う借入金：1億円

資産家である父親が20年ほど前に東京郊外にアパートを建てました。建築資金は全額借入金により賄ったようです。ところが2年ほど前にこの父親が亡くなり、母親（父親の配偶者）がこのアパートを相続しました。また、その際にはそれなりの相続税を納付しましたし、相続財産のほとんどが不動産であり、現預金はあまりなかったので納税資金を準備するのに苦労しました。

この相続の後に、母親の長男が二次相続（母親の相続）のシミュレーションをしたところ約580万円（小規模宅地等の評価減の適用前）ほどの相続税が課税されることが判明しました。そこで今からできる二次相続対策を講じることになりました。

着目したのは、このアパートの建替えです。アパートの帳簿価格（毎年確定申告により申告している減価償却額の合計額を控除した残額、確定申告書に記載されている）は500万円程度で、建築資金の借入金は完済していました。

ちなみにこのアパートは老朽化が進み、近隣の新しいアパートとの競合に負けてしまっている状態で、いったん空室になるとなかなか入居者が決まらず、空室率も上がる一方でしたが、借入金返済も完了しているので、特に慌てることもなく放置している状況でした。

このアパートを取り壊し、新築アパートを全額借り入れで建てることにしました。アパートの建築資金は1億円で、全額融資を受けました。また取り壊し費用400万円も母親の預貯金から支出しました。

その結果、アパート建替え後の建物の相続税評価額は約6,000万円となりましたが、相続財産全体の相続税評価額は2,600万円（7,500万円−500万円−400万円+6,000万円−1億円）となり基礎控除以下となりました（相続税の基礎控除額は「3,000万円+600万円×法定相続人の数」、このケースでは「3,000万円+600万円×1人=3,600万円」）。相続税は、かなり軽減されることになります。

法律行為が伴うので早期に検討、対策を

このような対策を講じる場合、注意しておかなければならないことは、「融資を受ける」「請負契約を締結する」などの法律行為は、本人の意思が確認できることが絶対条件です。認知症などにより意思判断ができなくなった場合には、これらの法律行為は一切できなくなります。

二次相続を検討する場合には、当事者が高齢化していることが一般的であり、そういう意味でも早期に検討、着手する必要があります。

外国人賃貸 注意点 トラブル Q & A

失業で家賃滞納…丁寧に話を聞いて対応

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 実際に家賃が支払えなくなった外国人入居者から相談等を受けたことはありますか？そのとき、どう対応しましたか？

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」）には、深刻かつ複雑で困難な相談が多く持ち込まれます。来所、電話にかかわらず、コンタクトを取ってくるほとんどの方々が初めは単純に部屋を探してほしいとだけ言いますが、丁寧に話を聞いていくと、そこにはいくつもの問題が存在し、本人だけでは到底解決できそうにない事情が絡み合っています。

失業保険等、日本の制度を知らない人も多い

以下は、マリアンさんのケースです。

マリアンさんは20代前半で2歳の子どもを抱えたシングルマザーです。数ヵ月前まで清掃会社で働いていましたが、契約期間が切れた上、契約更新をしないと言われ、失職してしまいました。それまで蓄えたお金で生活してきましたが、それも底をつき、とうとう家賃を2ヵ月滞納してしまいました。

友人が心配して食べ物を持ってきてくれたり、お金を貸してくれたりしましたが、家賃を支払うには十分なものではありません。

最近は自宅アパートに毎日、保証会社の人が来て立て替え家賃を支払うようにと言ってきます。彼女が「お金がないので家賃を払えない」と伝えると、「払えないのであれば部屋を空けろ」と言われてしまいました。何度も訪ねて来て、申し訳ない気持ちと恐怖心が重なり、居留守を使いましたが取り立ては厳しくなるばかりでした。

困り果てた末に友人に相談すると、「すまセン」に相談することを勧められました。来所時、げっそりしてうつむき加減の彼女から、私たちは丁寧に一つひとつ話を聞くことにしました。

まず、失業保険について本人に聞いてみたところ、日常使う日本語は問題ないのですが、法的、制度的な用語には弱く、失業保険のことを認識していませんでした。スタッフが元の職場に問い合わせ、彼女の失業保険について尋ねたところ、会社側からは本人に説明してあるとの返事がありました。本人に元の職場に行き、必要書類を揃えハローワークを訪ねるよう勧めました。

また、司法書士に相談し、保証会社と話し合ってもらい、厳しい取り立て行為を止めること、今後、数回に分けて未払い家賃を支払うことについて交渉してもらいました。

また、現在の状況について不動産店にも伝え、失業保険の受給が始まったら家賃を支払うこと、未払いの分は分割で支払う旨を伝え、了解を得ることにしました。

本人には、ハローワークや派遣会社を訪ね新しい仕事を探すようにと伝え、「すまセン」もヘルパー資格取得のための外国人専門の講座を紹介し、新しい分野での仕事にトライすることも勧めてみました。

本人がいろいろと努力をし、失業保険受給期間が過ぎても仕事が見つからない場合は、一時的に生活保護の受給も可能だと伝えました。

アドバイスとコーディネート力が問題解決の鍵

家賃を支払えない理由は人それぞれです。

部屋を貸すビジネスという側面から見ると、こういった込み入った事情を抱える外国人に部屋を提供することは煩雑かもしれませんが、住まいは人が生きる上で保障されなくてはならない大切な三大要素である衣食住のうちのひとつです。

特に、日本で生活する上で必要な知恵や知識を持つ親族や頼れる人がいない外国人にとって、家賃滞納はかなり高いハードルとなり、さらなる困窮へと追いつめられる原因となってしまいます。

不動産業者のみなさんには、最初の滞納を黄信号とみなし、直ちに事情を聴き、問題があるようならば専門家や関係機関に繋ぐことをお勧めします。信頼のおける専門家のアドバイスとコーディネート力こそが問題解決の鍵となります。

家業から企業に脱皮。新規事業にも挑む

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。

2013年1月、同社は初の企業コンセプト“親子三代、代々女性社長”を打ち出しました。“女性”という切り口は、不動産会社に対するマイナスイメージの払拭、競合会社との差別化の一環。角田さんは「相談しやすい環境、お茶を飲みながら話ができるという敷居の低さと、女性視点で気付くことを業務に反映しているということが伝わりやすいと思っています」と話します。また、就業規則を策定し正社員を採用するとともに、各事業部門を明確化。街中に設置していた看板も、コンセプトに合わせ景観になじむようなセンスあるデザインに変更しました。「入社して10年という節目という意味も含め、この年は家業から企業に脱皮した転換期となりました」と振り返ります。

若手起業家支援のシェアオフィス事業、再販・リノベ事業を立ち上げる

企業コンセプトを打ち上げた角田さんは、同年8月に若手起業家支援ビル「Dio Porte」事業に着手しました。地元の不動産会社として、資金不足で悩む若手起業家を何とか支援したいと考えた角田さんを後押ししたのは、地元で起業していた若手経営者の「本当にやりたいならまず社員の説得。覚悟を決めろ」の言葉でした。社内会議で思いをぶつけ社員からの賛同を取り付けた角田さんは、すぐに元料亭物件を購入し、シェアオフィスとしてリノベーション、2014年2月にオープン。2015年4月には4棟目をオープンし、いずれも満室が続いています。「ここまでニーズがあるとは思っていませんでした」と角田さんは驚くとともに、「起業家仲間の口コミで入居希望の問合せも多く、改めて人の縁は大切だと痛感しました」

若手起業家のための
リノベーションオフィス
『DioPorte』シリーズ

プレゼンルーム･応接室も利用可能

そして、次の段階としてリフォーム事業部「RiPORTE～オンナゴコロでリフォーム部～」を立ち上げ、再販事業のリノベーション事例を見たお客様からの要望に応える事業をスタートしました。趣味を楽しみたいママさん向けスペースや、子育てしやすい動線を配慮したプチリフォームなど、女性目線でのきめ細かな提案に人気が集まっています。

次世代が福山に帰ってきたいと思える地域に

新規事業の好スタートに全国展開の誘いもあるようですが、角田さんは「シェアオフィス事業も含め福山を中心とした備後地域からは出ません」ときっぱり。地域あっての不動産業であり、若手起業家支援も地域支援活動と位置づけています。現在は、起業家同士のネットワーク作りや女性の働く環境の整備などについても、行政の協力を得ながら取り組んでいる最中。「人口減少は不動産業にとって死活問題。子育てがしやすく、女性が働きやすく、若者も元気がある街を作ることは不動産会社の役割です。次世代が福山に帰ってきたいと思えるような地域にしていくことが最終目標です」と笑顔で話してくれました。

リフォーム事業部
「RiPORTE～オンナゴコロでリフォーム部～」のホームページ

(有)山陽不動産［広島県］②

副社長 角田 千鶴さん

Interview

1975年2月4日生まれ、兵庫県出身。特技はビリヤード、水球、水泳。1998年からお笑いの仕事を始め、2011年からピン芸人として活躍。R-1ぐらんぷり2015優勝。サッカー・本田圭佑選手のモノマネなどで人気を博すとともに、出身地の縁でヴィッセル神戸応援大使就任。元ファンだった彼女と5年の交際を経て2014年12月入籍。

お笑い芸人・タレント

じゅんいちダビッドソンさん

“いじくること”が好き。築古の別荘を買いリノベーションしたい

9月に新潟で開催された全宅連・全宅保証の消費者セミナーに、特別ゲストとして参加されたじゅんいちダビッドソンさん。ハトマークサイトを活用した引越しや、住まいに対する夢などについて伺いました。

――ハトマークをご存知だったと伺いました。どういうきっかけで知ったのでしょうか？

芸人仲間のバイきんぐ・西村瑞樹さんから「ハトマークサイトには普通の物件サイトでは載っていない物件を載せたりしている」という話を聞いてから、物件を探すときにはハトマークサイトを見るようになりました。サイトで気に入った物件を見つけ、その情報を持って店舗に行くようにしています。

――昨年ご結婚して引越しをされていますが、その物件はどのように決めましたか？

仕事に行くときの利便性を考慮して比較的都心に近い場所を第一条件に、広さ・家賃も考慮しながら、ハトマークサイトと不動産会社の知り合いを通じて探しました。ただ、お笑い芸人ということで入居審査が通らない物件もありまして…。以前住んでいた部屋の契約満了日が近づいてもなかなか決まらず、最後は「どこでもいいから決まってくれ！」とも思いました。最終的には嫁さんが気に入っていた物件で入居審査が通り、ギリギリの日程で決まりました。

――印象に残っている不動産会社はありますか？

たまたま入った不動産会社に、占い芸人・島田秀平さんと旧知の仲だという営業マンがいたんですよ！　世の中狭いとびっくりするとともに、飛び込みで入ったので不安でしたが、共通の接点があったことで安心してお願いすることができました。

――住まいについてのこだわりや夢はありますか？

都内では賃貸マンションでいいかなとも思っていますが、もし購入するなら、その後の売却も考えて新築かなあ、というようなイメージです。それとは別に、別荘は持ちたいですね。海の近くなどで安い築古物件を買い、リノベーションしてガレージを建てて、仲間を呼んでバーベキューしたりするのが夢です。

昔から建物や部屋、家具も含めて興味があって、インターネットでリノベーション物件などをちょいちょい見ていますし、“いじくること”が結構好きです。もし家を買うなら、壁紙などは自分好みに張替えたいですし、家具も好みの物を置きたいと思っています。実は古材を使ったローテーブルが欲しくて家具屋に行ったら高かったので、自分で作ろうと思って、木材を買い、ワックスを塗り、磨いた状態まで進んでいるのですが、そこから5ヵ月放置中。材料を重ねて部屋の隅に置いて“ローテーブルもどき”として使っていますが、嫁さんに「早よ作れ」って言われています（笑）。

FM-NIIGATA　**FIGUEROA**　毎週月曜日～木曜日　13:30～15:55

連載 vol.7

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

初日のワークショップ風景

大阪府宅建協会中央支部 & 全宅連不動産総合研究所

初のタウンマネジメント・スクール開催 2日間の実例紹介・ワークショップを通じ“ローカルスター”育成へ

大阪府宅建協会中央支部は全宅連不動産総合研究所の企画提案により合同で11月14・15日の2日間、「不動産業者のためのタウンマネジメント・スクール」を開催しました。中央支部会員約60人が参加し、他地域の宅建協会や行政機関、企業なども視察に訪れ、熱気あふれるスクールとなりました。

今回のスクールは半年前から準備を進めてきた企画で、会員向け企画としては初めての試み。「地域の活性化に貢献できる高度な人材を育成することで不動産取引を活性化させる」ことを目的に、現状の市場把握と地域資源として活性化に取組んでいる事例を学ぶとともに、フレームワーク思考（3C分析、SWOT分析）を使い10年後の不動産市場の予測と中小不動産業者のあり方についてブレーン・ストーミング＊を行うワークショップで構成しました。

大阪府宅建協会
中央支部
光山嘉一支部長

日本大学教授・MIT
不動産研究センター研究員
清水千弘教授

丸順不動産（株）
小山隆輝社長

DAMAYA
COMPANY（株）
木本孝広社長

開催に当たりあいさつに立った同支部・光山嘉一支部長は「不動産業界は大手業者の寡占化、IT企業などの異業種参入によりWeb上で不動産売買契約が成立する時代が目前に迫り、中小不動産業者もこれからは単純に仲介だけでなく、さまざまな提案を貸主・売主にできる能力が求められています。われわれは何をしないといけないかを念頭に、5年先、10年先の不動産業界に思いをはせながら研修を受けてください」と述べ、研修からビジネスのヒントを得ることに期待を寄せました。

10人単位6チームのブレーン・ストーミング 現状認識と10年後をディスカッション

初日のプログラムは市場把握をテーマに、まず日本大学スポーツ科学部教授でMIT不動産研究センター研究員の清水千弘教授が「これからの不動産の進むべき方向性について」と題して基調講演を行いました。清水教授は「住宅は資産ではなく資源であり、消費者は住宅サービスを消費する。これからの不動産業者はCSR（企業の社会的責任）からCSV（共通価値の創造）を目指すことが重要」と指摘。その上で「住宅を社会で流通させ、『街』を守り、地域の価値を高めることができるのは宅建業者だ」とし、不動産業者の役割を「不動産店から『街守り屋さん』となり、地域にいる志を持って動く人＝宝物を見つけることが大切」としました。

引き続き、全宅連不動産総合研究所研究員から市場動向、大阪府宅建協会から今年8月に策定した大阪府宅建協会版「ハトマークビジョン」についての説明があり、全国と大阪の現状について認識を深めました。

午後は、阿倍野区昭和町の長屋改修に取組む丸順不動産（株）・小山隆輝社長、兵庫県宝塚市で大家としてリノベーション賃貸住宅を手がけるDAMAYA COMPANY（株）・木本孝広社長を講師に招き、具体的な取組み内容について解説していただきました。小山社長は「土地や建物の活用を通じ、街のそれぞれが結びつく触媒となることが地域の不動産会社の役割」、木本社長は「大家さんと不動産会社が手を握っていないとうまくいかない。一緒に家作りから街づくりまでやっていきましょうという思い」と、率直な思いを語ってくれました。

＊参加者全員でたくさんの意見やアイデアを出しあい、そこから何かを見つけていく方法。

全宅連副会長・阪井一仁
大阪府宅建協会会長

全宅連不動産総合研究所運営委員・
初澤宣廣静岡県宅建協会会長

午前・午後の2回に分けて行われたワークショップでは、①10年後の市場予測と中小企業の今後、②現状認識＝顧客・経営資源・競争認識―の2つのテーマに沿って、それぞれの参加企業の立場での思いつく内容を付箋に書き出し、ディスカッションをスタート。10人単位で6チームに分かれた参加者は最初こそ交わす言葉も少なめでしたが、付箋を模造紙に貼りながら、チームリーダを中心にだんだんと会話も弾むように。各チームに配置された今回の研修会実行委員がアドバイスを行ったこともあり、それぞれ活発な議論が交わされていました。

初日最後に行われた各チームによる発表では、会社の業態もバラバラでまとめきれないなか、10年後の業界予測として、「外国人需要」「高齢者問題」「空き家問題」「地域活性化」「AI」などの分野での競争・課題解決が求められるといった指摘がありました。現状認識としても規模による対応不足や顧客との関係作り、情報収集方法などについての問題意識が浮き彫りにされました。

3班に分かれて現地見学。経営課題の明確化、目指すべき姿・今後の戦略を模索

2日目は、午前中に現地見学会、午後は講義・ワークショップの2部構成で実施しました。現地見学会は、初日に紹介された丸順不動産が長屋改修に取組む阿倍野区昭和町、千島土地（株）（芝川能一社長）が「北加賀屋クリエイティブ・ビレッジ構想」に取組んでいる住之江区北加賀屋、（株）西村興産（西村剛社長）が空き家リノベーションに取組んでいる藤井寺市（道明寺～土師ノ里）の3カ所で、参加者は3班に分かれて見学しました。

現場を目にして「とても自分の会社ではやれない仕事」という声も聞かれた一方、「自社単独でやるのではなく、数社・数人で知恵を出し合えばつながっていきそうだ」という感想もあり、地域活性化に対する具体的なイメージが持てた見学会となりました。

実際のリノベーション物件を見学（写真は藤井寺）

リノベーション物件内で説明を受ける参加者

午後は研修会場に戻り、福岡でビルリノベーションに取組んでいる吉原住宅（有）/（株）スペースRデザインの吉原勝己社長、清陽通商（株）・栗本唯社長（中央支部副支部長）によるリノベーションにおける資金調達の考え方についての講演が行われました。吉原社長からは「経年劣化は価値がある」との発想と市民・オーナー意識のリノベーションの重要性に加え、「空き不動産を使えない街は滅びることになる」という刺激的な指摘がありました。また栗本社長は、「他が敬遠するような築古物件を再生し、物件と地域を活性化することが利益の最大化につながる」との見解を示し、事業資金の調達について実例に基づく説明がありました。

吉原住宅（有）/（株）スペースRデザイン・
吉原勝己社長

清陽通商（株）
栗本唯社長（中央支部副支部長）

ワークショップでは、本題となる、①経営課題の明確化、②不動産業界の目指すべき姿・今後の戦略―についてのSWOT分析に取組みました。初日と異なり将来に向けたビジョンを示すということで、付箋を前に考え込む人や前の日に貼り出した付箋を見に行く人、何度もアドバイスを受けるチームが続出。「昨日より難しい」と苦労しながらも、最終的には意見が集約されました。

最後のチーム発表では、「人との連携」「積極的な情報収集に動く」というような中小企業としての組織力・人材力に期待する意見が多く示されました。中には「あえて動かず耐える、そのために健康第一」という意見もあり、これには「もっともだ」と一同爆笑。研修総括を行った清水教授は、「答えは1つではない。この研修を通じて感じたことを踏まえ何か小さな実践例に取組み、みなさんがローカルスターになってほしい」と激励しました。

丸2日間の長丁場でしたが、参加者からは「会社ではやらないような議論ができた」「この研修チームでの出会いを継続させたい」といった声が多く、それぞれが手ごたえを感じたスクールになったようです。

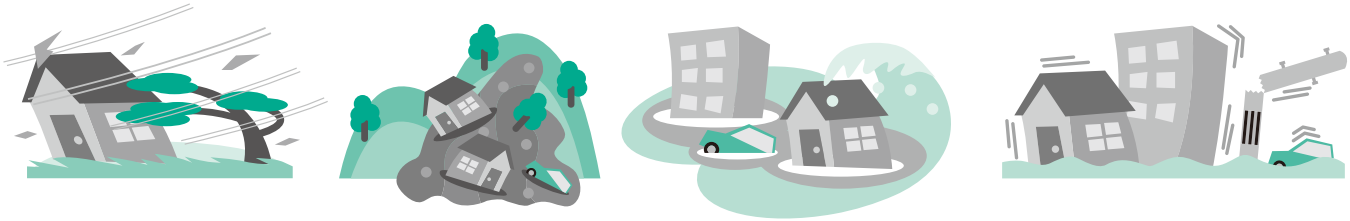
紙上研修

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

災害時の不動産業者の役割と具体的な対応（1）

弁護士　佐藤 貴美

いつどこで発生するか予測できない地震。
大規模災害に直面したときに、地域の不動産業者として、いかに対応し、
また日頃からどう備えるべきか等を、備え・発生・復旧の順を追って解説します。



1　大規模災害と不動産業者の役割

わが国は地震が多発する地理的環境下にあり、大地震が発生したときは、地震そのものの揺れとともに、火災や津波、土砂崩れ等が伴うことにより、大規模な災害となってしまうことがあります。

大規模災害の発生時には、多数の被災者が避難所生活の後も、より安心して生活できる住まいを確保しようと、民間賃貸住宅への入居需要が増大します。さらに行政サイドも、従前の仮設住宅を建設して提供する手法のほか、すでにある民間所有の不動産を賃貸住宅等として提供する「応急借上げ住宅」方式を積極的に活用しているところです。

このような動きに応えるためには、最新かつ正確な物件情報の把握と提供、被災者等のニーズと物件のマッチング、迅速な手続きの実行等地域全体としての取組みが不可欠となりますが、行政がそのすべてを一手に担うことは不可能です。地域の不動産業者が行政と連携し、かつ仲介と管理の密接な連携、業者間の密接な連携等によって、これらの一連の対応に重要な役割を果たすことが強く期待されており、その期待に応えることこそが、地域社会に貢献し、安全安心な住まいを提供する不動産業者が果たすべき社会的役割の一つといえましょう。

また、不動産業者は、これにとどまらず、自らが管理する賃貸物件に関しては、入居者や家主の安否確認、物件の状況の把握と、それに基づく応急措置や修繕等の手配等により、入居者が安心して賃貸物件を利用できる環境を早急に確保しなければなりません。また、被災地内の物件の売買に関しても、地域の復興を目指し、安全安心な取引の実現のために業務を遂行することが求められます。

このような点から、大規模災害に直面したときに地域の不動産業者としてどのように対応すべきか、災害への備えとして日頃からどのような対応をしておくべきか等を知っておくことは、大変重要であるといえましょう。

本稿では、平成28年に（公社）宮城県宅地建物取引業協会が作成、公表した『東日本大震災に学ぶ　不動産業者・管理業者のための震災対応マニュアル』を参考に、災害への備え、災害発生時及び復旧期に分けて、大規模災害時の地域の不動産業者としての対応をみていきます。

2　あらかじめ準備しておくべき対策

（1）緊急時の社内体制の備え

災害が発生したときには、従業員や関係者も安否不明となったり、ケガ等で動けなくなることが予測されます。緊急時には、職場に出てきている人だけで対策が決定できるようなシステムをあらかじめ構築しておくことが大切です。

また、賃貸物件の管理も業としている不動産業者（以下「管理業者」といいます）であれば、災害後の入居者の安否確認や物件の状況調査、応急的な修繕等のために管理物件を巡回

等することになります。災害の規模が大きい時には、交通手段が限られ、自転車等で対応せざるを得ない場合がありますし、管理物件の担当者が安否不明や、ケガ等で動けなくなることも想定されます。したがって、非常時には従業員がそれぞれの居住地の最寄りの物件を担当するといった対応も想定しておく必要があります。このような場合に備え、従業員の誰もが全ての物件について直ちに管理業務を行えるよう、記録を整備しておきます。

さらに災害時は、通信機器が使えず、連絡が困難となる場合もあるので、非常時の通信方法や手段を確認しておくとともに、従業員等の安否確認や出社の可否の連絡方法、初動行動等について、事前に従業員間で確認し共有しておきます。

このように災害発生時は、普段とは全く異なる状況下での対応が必要となってきますので、あらかじめ災害時の対応をマニュアル化し、防災訓練等の機会等に従業員に周知徹底をしておくことが大切でしょう。

(2)重要書類やデータの保管等

災害では、火災や建物、設備の損壊等によって重要な書類が紛失・消失してしまうことも想定されます。取引関係や管理物件等にかかる重要書類については、重量のある耐火製のボックスに保管する等、適切な保管手段を講じます。また、重要書類等を従業員が自宅に持ち帰るようなことがあると、その者の自宅が被災し、書類等が消失してしまうといった事態になりかねませんので、保管場所を特定し、原本の持ち帰りを制限しておくことも大切です。

また、紙ベースの資料だけだと、焼失や水没により一気に資料等が失われてしまうことにもなりかねないので、PDF化等してデータとしても保存できるようにしておきます。データ化された記録や資料は、万が一記録が消失した場合に備えてバックアップをとっておきますが、大災害を想定すれば、SDカードを活用したり、クラウドで対応すること等も検討すべきでしょう。

さらに、賃貸管理物件ではカギを紛失してしまうと、その物件の応急的対応が大変難しくなりますので、カギは適切なキーボックス等に保管しておくとともに、スペアキーも2個程度用意し、管理会社と家主とで持ちあう等の方策も検討しておきます。

(3)入居者・家主との非常時連絡体制の確立等

管理業者は、災害発生時に管理物件に居住している入居者の安否確認をします(入居者の親族から安否確認等を求められることもあります)。入居者名簿は、緊急時の連絡先やメールアドレス等も記載し、常に最新の内容にしておきます。

また、災害発生時の管理業者への連絡方法や、避難が必要な場合の避難場所までのルートや所要時間等を記載した「防災の手引き」等を作成して、入居の際に交付しておくことも考えられるでしょう。

一方、家主についても、緊急連絡先(携帯電話や職場の連絡先)を確実に把握しておきます。管理業者は、金融決済機能の停止にもとづく家賃等の支払の一定期間の猶予や、居住不能となった物件の入居者に対する一時的な代替物件の提供等の緊急対応が必要となることがあります。災害時の混乱で家主と連絡がとれずに個別の了解を得ることができない場合に備え、緊急対応できるための権限をあらかじめ家主から認めてもらっておくことが大切であり、管理委託契約書等にも、その旨を定めておくとよいでしょう。

(4)緊急時の工事発注先等の確保

賃貸管理物件では、災害によって建物が破損して修繕をしなければ危険であったり、電気配線が断線等したためにその物件が居住できない状態になった場合には、早急に修繕等の工事を行うことが必要となります。

しかし、被災地域内の建築・設備業者等は自らも被災して業務を停止していたり、すでに多数の注文が殺到していたりすること等から、すぐには対応ができないケースも想定しなければなりません。

平時の業務でお付き合いのある建築・設備工事業者との間で緊急時や復旧時の際にも迅速に対応してもらうための連携体制を構築したり、近隣地区以外や他県の業者についても、様々な機会を通じて関係性を構築しておくことによって、緊急時に対応できる工事業者を確保しておくことが大切です。

(5)災害時の備品等の確保

賃貸管理物件には、消防法上設置が義務づけられている消防用設備を備え、適切に維持することは当然です。それに加え、たとえ設置義務がなくても、最低限、消火器等は備えておき、万が一火事となった場合に、入居者でもすみやかに対応できるようにしておきます。

そして、家主や管理業者は、避難や救助活動、その後の復旧に備え、防災用の備品を備えておきます。可能であれば、建物ごとに、物置スペース等を活用して災害用備品(表1参照)を保管しておくことが望ましいでしょう。災害の規模によっては、避難等の際の移動手段は主に徒歩や自転車等になりますの

で、避難の際の必需品は、リュックサックやスポーツバック等の持ち運びができるものにあらかじめ入れておき、取り出しやすいところに置いておきます。

また、行政による本格的な救援までに時間がかかる場合がありますので、最低限その間をしのぐための食料や飲料水等を確保しておくことも大切です。避難までは必要ないときでも、ライフラインが途絶えた場合、その復旧まで建物内で生活するうえで必要な防災用品、たとえば河川や井戸の水を飲めるようにする簡易浄水器や消毒剤等も用意しておくとよいでしょう。

さらに防災マップ等も参考に、個別の物件ごとに起こり得る被害の内容や程度等を想定し、例えば冠水の危険性が生じたときのための備品（土のう等）の確保や調達先等を検討しておくことも大切です。

なお、保存水や非常食は定期的に交換するとともに、懐中電灯やラジオ等も時々作動状況を確認します。

表1●必要な防災備品の例

●必須防災アイテム
軍手・ヘルメット・スコップ・大工道具（特にバール）・ロープ・ビニールシート・ポリタンク・懐中電灯・携帯ラジオ・携帯トイレ・手回し充電器、避難用のはきもの（スニーカーや厚手のスリッパ等）・ホイッスル・乾電池

●安否確認・被害状況確認等
エンジン発電機・コードリール・LED懐中電灯・燃料（ガソリン等）・自転車・板紙・マジック・カッター・はさみ・無線機・投光器・拡声器

●救出・消火活動等
ホイッスル・防塵マスク・各種バール・伸縮式2連ハシゴ・油圧ジャッキ・ハンマー・金切りのこぎり・消火器・ロープ・ブルーシート

●負傷者の救護・搬送等
毛布・アルミ保温マット・タオル・医薬品・救急手当用品・衛生用品・担架（折り畳み式）・エアマット

●建物の応急処置等
防塵マスク・各種ベニア板・養生シート（ブルーシート）・養生テープ・各種工具類・スコップ・ロープ・リアカー・伸縮式2連ハシゴ・脚立・土のう・吸水スポンジ・吸水マット・軍手・ヘルメット

●生活支援等
ポリタンク・ゴミ袋・携帯トイレ・トイレ用テント

（震災対応マニュアルP37）

3 耐震診断・耐震補強 ～ハード面での備え

（1）耐震診断の実施・地盤調査・土地の来歴等の調査

大きな地震により建物が倒壊して身体や財産が損なわれる被害を防ぐためのもっとも基本的な予防策は、地震に強い建物にすることです。建物につき耐震診断を実施し、地震の規模によって倒壊等する危険がないか等を確認するとともに、倒壊等の危険があると診断された場合には、すみやかに耐震工事・改修工事等を実施するよう家主に理解を求めることが大切です。とくに1981年（昭和56年）5月31日以前に建築確認申請を受けて建設された建物（いわゆる旧耐震基準のもとでの建物）や、がけ地や埋め立て地に建っているもの、1階がピロティになっているもの、壁や柱の配置に偏りがあるもの等は注意が必要でしょう。

実際の耐震診断は、まずは現地調査（予備調査）を行い、対象建物の概況を把握し、その上で、外観や修繕履歴、設計図書の内容を検討して、耐震性能を評価するという手順となります。その際には、建物の補修履歴や点検調査報告等も提供し、適切な診断のための資料とします。

また、建物の強度は地盤とも密接な関連があります。地盤の状況によっては、新耐震基準を満たす建物であっても大きな被害が生じます。そこで、建物の存在する土地の地盤状況を、自治体の発行している防災マップ等で確認するとともに、専門の業者に依頼して地盤調査を行うことも大切です。

（2）耐震補強工事等の実施

耐震診断により耐震性能が不足していることが判明した建物については、耐震補強工事をする必要があります（耐震補強の方法は3つに大別されます。表2参照）。

また、建物本体の耐震性能が十分であっても、屋上や外壁に設置された広告看板の落下や、大きな窓ガラス等の破損等により、通行人等がけがをするようなことも想定されますので、たとえば窓ガラスであれば飛散防止のためのガラス用防災フィルムを張る等の対策を講じておきます。

さらに、外構についても、無筋のブロック塀の倒壊により人にけがを負わせたり、避難経路をふさいでしまうという事態も現実に起きていますので、塀等についても、袖壁を設けたり補強筋を入れる等の対策をしておきます。

このような耐震補強工事については費用がかかり、家主も

表2●耐震補強の3つの方法

補強の種類	具体的な方法(例)
耐震補強	・柱に鋼板や炭素繊維を巻いて補強する ・開口部に筋交いを増設する ・壁の厚みを増したり増設したりして補強する。 ・木造建築の場合は、柱や梁、筋交いを補強金具で補強する　等
制震補強	・建物の一部に地震力を吸収する装置を設置する ・屋上の水槽等を建物の揺れとは逆方向に揺らして変形を抑える　等
免震補強	・基礎と建物の間に積層ゴム等の免震装置をセットして地震の振動が伝わるのを抑える　等

(震災対応マニュアルP26)

工事の実施に二の足を踏むことがあるでしょう。しかし、耐震性に問題があり、それほど大きな揺れ等がなくても倒壊しうることを知りつつ放置し、その結果として他人に損害等を与えてしまった場合には、法的責任が発生しかねません。建物の安全性等に関心をよせる入居者を想定すれば、物件の市場競争力の維持という観点からも、耐震補強は必須といえます。さらに耐震補強工事については自治体から一定の補助を受けることができる場合もありますので、これらの事情も勘案しながら家主の理解を求めることが大切です。

4 被災者向けの物件提供のための備え ～応急借上げ住宅への対応

(1)応急借上げ住宅の対象となりうる物件の確認と情報整理

近頃は、災害で避難所に一時避難をした人が生活再建をするまでの間、居住すべき住宅の提供の方法として、プレハブ等の応急仮設住宅を建築して提供する方法のほか、一般の民間賃貸住宅を役所が借上げて入居者(被災者)に提供する「応急借上げ住宅」制度が積極的に活用されています。

応急借上げ住宅は、一般の民間賃貸住宅を活用するものですから、あらかじめ家主に対し、応急借上げ住宅として提供してくれる意思があるかどうか確認し、応急借上げ住宅として提供可能な物件についてリストを作成しておきます。

(2)対応書式のひな形・データ等を宅建協会等から入手

応急借上げ住宅の契約は、手続き等を迅速に行うため、都道府県と各団体との間で事前に取り決めた契約書が使われることが想定されます。また、実際に応急借上げ住宅制度がスタートする場合には、家主や被災者に対して、応急借上げ住宅の制度を説明するための資料も必要となります。

あらかじめ当該書式やデータを宅建協会等から入手しておき、重要書類と同様に適切に保管しておくようにします。

また、応急借上げ住宅の契約や管理は、契約の有り方や当事者、賃料の取扱い等様々な点で特別な取扱いがなされるため、制度の概要につき、宅建協会を通じて行政からしっかりと情報を得るとともに、あらかじめ従業員等にも応急借上げ住宅制度の概要や手続きについて研修等を行い(研修等に参加させ)、すみやかに対応できるように人的体制を整えておくことも大切でしょう。

5 宅建協会・行政との連携の確認

災害が発生すれば、宅建協会(本部、支部)との間で、被災状況等にかかる情報提供や、被災者対応等に関し、連絡し相談等をする機会が増えますので、宅建協会との間の緊急時の連絡体制を確認しておきます。通信手段が寸断される可能性があるため、いくつかの通信連絡手段を確保しておくことが大切でしょう。メールやSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)での連絡にも対応できるように、平時からその利用方法について理解しておくことも必要です。

また、災害時には、行政サイドも混乱しますので、様々な対応における自治体の窓口や、災害対策本部等が発足したときの窓口等もあらかじめ自治体に確認しておくことも大切でしょう。

※次号は、実際に災害が発生したときの対応を紹介します。

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 全宅連・全宅保証 理事会開催

全宅連・全宅保証の理事会が、11月24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29年度税制改正および土地住宅政策に関する提言や、全宅連Webサイトの刷新等について報告がありました。全宅保証の理事会では、不動産無料相談所PRのためのラジオCM放送に関する報告や弁済業務方法書および同細則、苦情解決業務処理規定の一部改訂決議等が行われました。

伊藤会長が挨拶

理事会の様子

2 明海大学で キャリアデザイン講義

毎年、全宅連から講師を派遣している明海大学不動産学部（千葉県）の授業「不動産キャリアデザイン」。今回は大阪府宅建協会会員の丸順不動産（株）・小山隆輝社長が講師を務めました。小山氏は、大阪・阿倍野区で地域の長屋等既存建物の再生・利活用を通じた地域価値の向上に取組まれ、全宅連総会で会長表彰も受けています。

講義では、地域価値向上には「街によき商いをつくり、育て、守ることで住民が豊かさを実感できること」が必要と説明し、自身の取組みを8つの事例に分けて紹介しました。最後に小山氏は「これからは地域の不動産会社が活躍する時代。基本の業務をしっかり学びつつ、地域全体を考える視点を持ってください」と、これから業界を担う学生にエールを送りました。

講師の小山氏

3 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、宅地建物取引等に関する弁護士による無料電話法律相談を実施しています。

●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29年3月までの実施予定日》

12月9日（金）　12月22日（木）　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。

※ご予約に当たり、宅地建物取引業協会会員かどうかを確認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ります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下さい。ご予約方法や利用上の注意事項等については、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。

※利用上の注意事項等を遵守いただけない場合、ご利用をお断りさせていただく場合がございます。

4 空き家管理マニュアルの書籍販売

【仕様】B5判・150頁・2色

【価格】［定価］2,160円（税込）

［会員価格］864円（税込）

【販売時期】平成29年1月以降（予定）

【お問合せ】（株）建築資料研究社

出版部 TEL03-3986-3239

【お申込み】所属の宅建協会へ販売取扱いの有無をご確認いただくか全宅連ホームページから専用注文書で、FAXでお申込みください。

1 平成28年 秋の叙勲・褒章受章

全宅連、全宅保証、都道府県協会の推薦で、11月3日（文化の日）に次の各氏が叙勲・黄綬褒章の受章の栄に浴されました（役職は受章時の推薦団体の役職とし、順不同）。勲章の伝達式は11月10日、黄綬褒章の伝達式は11月15日に執り行われました。

● 旭日双光章

【全宅連推薦】

山端 和幸（元常務理事・兵庫）

【全宅保証推薦】

吉村 岩雄（現常務理事・奈良）

● 黄綬褒章

【全宅連推薦】

五郎丸 孝士（元理事・山口）

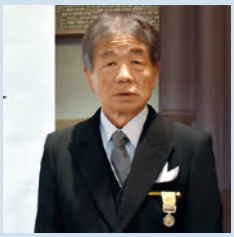
【全宅保証推薦】

岡本 大忍（元常務理事／現理事・愛知）

【都道府県協会推薦】

夏目 彰一（現愛知県宅建協会副会長）

柴田 繁明（現大阪府宅建協会専務理事）



山端 和幸氏

五郎丸 孝士氏

夏目 彰一氏

吉村 岩雄氏

岡本 大忍氏

柴田 繁明氏

2 ラジオ番組に 伊藤会長が出演しました

平成28年12月5日、伊藤会長がラジオ日本「こんにちは！鶴蒔靖夫です」に出演しました。同番組は放送開始から33年を迎え8,300回を突破する長寿番組で、これまでに経営者、政界、文化人など各界で活躍する第一人者の方々が出演されています。伊藤会長は番組の中で、全宅連・全宅保証の紹介や、不動産市況、ハトマークグループ・ビジョン等について話しました。

放送局／ラジオ日本（1422kHz）
放送日時／平成28年12月5日（月）
11:30～11:50
放送エリア／関東地方のみ

●番組HPに、放送内容のダイジェストが掲載されています。
URL http://www.in-tsushinsha.co.jp/
●全宅連HPで放送内容を聴取できます（12月中旬掲載予定）。

3 28年度 実務セミナーを開催

全宅連・全宅保証は、11月17日に全国47都道府県65会場で、平成28年度不動産実務セミナーを開催しました。今回のセミナーは「重説トラブル防止」と「不動産取引の環境変化への対応」をテーマに、各会場映像視聴形式で実施し、申込者は3,600名を超え、多くの方が受講されました。

第一部では、中島・彦坂・久保内法律事務所の久保内統弁護士と角田智美弁護士が、最近の事例を用いて重説におけるトラブル防止のための注意点やポイントを解説。第二部では、PART1として国土交通省土地・建設産業局不動産業課長の中田裕人氏が「これからの不動産市場と展望」について、PART2として（株）船井総合研究所の味園健治氏が「不動産取引における時流変化への対応、不動産取引の現状と今後の展望や目指すべき方向」についてお話されました。

セミナーを受講された方からは、「重説については改めて勉強できてよかった」「今後の経営の方向性について参考になった」などの感想をいただきました。

新宿会場

福岡会場

神奈川会場

熊本会場

全宅保証からのお知らせ

全宅保証は、消費者のみなさまに
「不動産の安全・安心な取引をサポートする」
不動産無料相談所をPRするラジオCMを
提供します。
放送概要・日時は下記の通りです。

全国のFM局で 不動産豆知識を学んでいく ラジオドラマを放送します

放送局 「TOKYO FM」をはじめとするJFN全国38局をネット※

番組名 ハトマークの宅建・保証協会 presents『**ハートホーム ダイアリー ～緑山鳩子の不動産日記～**』

放送日時 毎週土曜日10:50～10:55
2016年12月3日(土)～2017年3月25日(土)まで全17話放送

概　要 優香さん演じる新米社長「緑山鳩子」が、藤井隆さん演じる「不動三太郎」とコミカルなやりとりをしながら不動産に関する豆知識を毎回学んでいく物語です。

※放送局一覧(放送日時は全国同一です)
AIR-G' / FM青森 / FM岩手 / FM秋田 / FM山形 / Date FM / ふくしまFM / TOKYO FM / FM栃木 / FMぐんま/ K-MIX / FM-NIIGATA / 長野FM / FMとやま / FM石川 / FM福井 / 岐阜FM / FM AICHI / FM三重 / FM滋賀 / FM OSAKA / Kiss FM KOBE / FM山陰 / 広島FM / FM山口 / FM岡山 / FM徳島 / FM香川 / FM愛媛 / FM高知 / FMFUKUOKA / FM佐賀 / FM長崎 / FM熊本 / FM大分 / FM宮崎 / FM鹿児島 / FM沖縄

番組URL http://www.tfm.co.jp/diary/

■番組内容

放送日	ドラマのテーマ	内　容
2016年12月3日	ヤドカリとサザエ	所有権 or 借地権
12月10日	20%に30%!	頭金と自己資金の比率
12月17日	条件を緩める?	物件が見つからない。そんな時は
12月24日	読み方が大切!	不動産広告の読み方
12月31日	現地見学の必需品!	周辺環境もしっかりとチェック
2017年1月7日～3月25日	決まり次第、全宅保証ホームページでお知らせします	

12 December 2016 リアルパートナー12月号
平成28年12月10日発行(毎月10日発行) 通巻第462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
Real Partner