

Real Partner

The 50th anniversary



不動産キャリアパーソン

で

検索

平成29年1月10日発行(毎月10日発行)通巻第463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



特別企画 ハトマークのラジオドラマ「ハートホームダイアリー」
出演者インタビュー 優香さん&藤井隆さん

新連載 公益社団法人移行から5年 地域に根づく宅建協会

Topics 改正宅建業法の施行日が決まりました

インタビュー 女優・タレント 中山エミリさん

紙上研修 災害時の不動産業者の役割と具体的な対応(2)

1-2

January-February 2017

全宅連50周年・全宅保証45周年の節目の年 ～「ハトマークグループ・ビジョン2020」を策定します～



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



新年あけましておめでとうございます。年頭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、昨年は英国のEU離脱、米国大統領選挙トランプ氏勝利・TPP離脱表明等、今後の世界経済に大きな影響を及ぼす出来事がありました。国内では、日銀のマイナス金利政策による住宅ローン金利の史上最低更新、国勢調査で戦後初めて総人口が減少に転じるなど少子高齢化傾向が進んでおります。

このような中、喫緊の課題である既存住宅流通活性化対策としては、税制面で住宅や土地の所有権移転登記に係る登録免許税の軽減措置や事業用買換え特例など各種流通課税の特例が延長されました。空き家対策として本会が要望してきた所有者情報開示は、国交省にて関係省庁と協議のうえ今年度中にガイドラインが策定される見込みです。また、空き家・既存住宅活性化のため実態に則した媒介報酬規定の見直しも引き続き検討する所存です。

本年4月1日施行の改正宅建業法にて全宅連に対し、体系的な研修実施の努力義務が課せられるとともに、全宅保証は研修費用の助成を行うことができるようになります。これを契機に不動産キャリアパーソンさらなる充実に取り組んでいく所存です。また弁済業務保証金の弁済対象者から宅建業者が適用除外となるため、引き続きコンプライアンス等の徹底を図っていきます。

平成29年は全宅連創立50周年・全宅保証創立45周年の節目の年であります。昭和42年の全宅連発足、同47年の全宅保証発足以来現在に至るまで両団体は、土地・住宅政策要望、大手フランチャイズ対策、レインズの構築、銀行の不動産業進出問題、宅建士名称変更、苦情解決・弁済業務等、業界最大の公益団体として宅地建物取引の適正な運営と消費者保護の面で多大な役割を果たしてきました。

本会では次なる50年に向け、現状を分析し戦略課題を明らかにし「ハトマークグループ・ビジョン2020」を策定いたします。本ビジョンにより各都道府県協会の進むべき道筋を示すとともに、全宅管理・ハトマーク支援機構と連携し、「地域に寄り添い、生活サポートのパートナー」であるみなさまの経営基盤の強化・業務支援を展開する所存です。

「みんなを笑顔にするために」会員各位のますますのご繁栄とご健勝をお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。



1 改正宅建業法の施行日が決まりました

改正宅建業法の施行日を定める政令が公布(平成28年12月26日)され、以下のとおり施行日が決定されました。

●改正宅建業法の施行日

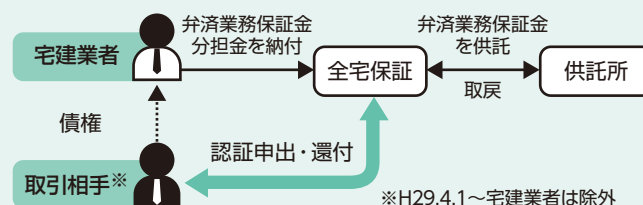
	改正の内容	条 項	施行日
①	媒介契約の依頼者に対する売買等の申込に係る報告義務の創設	改正法第34条の2第8項	平成29年 4月1日
②	宅建業者が買主又は借主となる場合の重要事項説明の簡素化	改正法第35条新第6項及び第7項	
③	従業者名簿の記載事項の変更	改正法第48条第3項	
④	弁済に関する認証申出人の範囲から宅地建物取引業者を除外(宅建業者間取引の適用除外)	改正法第27条、第64条の8	
⑤	宅建業者の団体による研修の実施、宅地建物取引業保証協会による研修に対する助成	改正法第64条の3第1項及び第2項並びに第75条の2	
⑥	媒介契約書面の記載事項に、建物状況調査を実施する者のあっせんに関する事項を追加	改正法第34条の2第1項	平成30年 4月1日
⑦	重要事項説明の対象に、①建物状況調査の結果の概要、②建物の建築・維持保全の状況に関する書類の保存状況を追加	改正法第35条第1項	
⑧	宅建業者が売買等の契約当事者に交付する書面の記載事項に、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追加	改正法第37条第1項	

◆詳細は国交省のホームページをご覧ください。 URL http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo16_hh_000143.html

2 弁済に関する認証申出人の範囲から宅地建物取引業者が除かれます

宅地建物取引業法の一部改正により、宅地建物取引業法第64条の8に定める弁済を受ける権利を有する者から「宅地建物取引業者」が除かれることになりました(上表④)。

今後、宅建業者は、その取引により生じた債権に関し、営業保証金また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。



全宅保証の弁済業務についても、同法の改正内容に対応する事務規程の改正案が、平成28年11月24日開催の第4回理事会で決議され、平成29年4月1日から施行します。なお、施行日前の取引に関する宅建業者からの認証申出は、施行日後の申出であっても、従前の規程により処理します。

Contents January- February 2017

- 02 新年のご挨拶
- 03 Topics
改正宅建業法の施行日決定／弁済に関する認証申出人の範囲から宅地建物取引業者が除かれます
- 04 Information
29年度税制改正大綱のポイント／弁護士による無料電話法律相談のご案内
- 05 連載 vol.07 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.07 不動産トラブル事例・最近の裁判例から
- 07 連載 vol.89 知っていれば役立つ税務相談
- 08 連載 vol.09 インспекションと瑕疵保険入門
- 09 連載 vol.09 外国人賃貸 注意点トラブル Q&A
- 10 新連載 公益社団法人移行から5年 地域に根づく宅建協会
- 11 インタビュー 女優・タレント 中山エミリさん

- 12 連載vol.07 相続対策と不動産の有効活用
- 13 連載vol.09 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 災害時の不動産業者の役割と具体的な対応(2)
- 18 ハトマークのラジオドラマ出演者インタビュー
優香さん&藤井隆さん
- 20 全国のFM局で不動産豆知識を学ぶラジオドラマ放送中

Realpartner 1-2月号

2017年1月10日発行 通巻第463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・ご要望等を受け付けています。上記広報までご連絡いただくか、FAXをお送りください。



1 平成29年度 税制改正大綱の主なポイント

平成29年度の税制改正大綱が昨年12月8日に公表されました。今回の税制改正大綱では、不動産流通に寄与する各種特例措置の延長、中古住宅の買取再販に係る不動産取得税の特例措置の延長、事業用資産の買換え特例の延長など、全宅連が重点的に要望した事項は概ね認められました。

1. 各種特例措置の適用期限延長

(1) 住宅用家屋の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減措置…平成32年3月31日まで3年間延長

①所有権の保存登記	0.4% →	0.15%
②所有権の移転登記	2% →	0.3%
③抵当権の設定登記	0.4% →	0.1%

(2) 土地の所有権移転登記に係る登録免許税の軽減措置…平成31年3月31日まで2年間延長

所有権の移転登記	2% →	1.5%
信託登記	0.4% →	0.3%

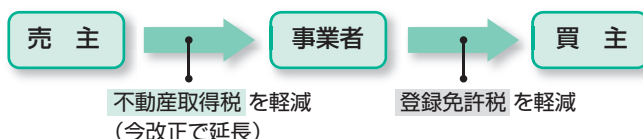
(3) 既存住宅の買取再販に係る不動産取得税の特例措置…平成31年3月31日まで2年間延長

買取再販事業者が既存住宅を買い取って一定の質の向上を図るための改修工事を行った後、その住宅を再販売する場合に、築年数に応じて課税標準から以下の額を控除

築年月日	控除額
平成9年4月1日～	1,200万円
平成元年4月1日～平成9年3月31日	1,000万円
昭和60年7月1日～平成元年3月31日	450万円
昭和56年7月1日～昭和60年6月30日	420万円
昭和51年1月1日～昭和56年6月30日	350万円

● 買取再販事業のイメージ

リフォーム工事(一定の質の向上)※



住宅の築年月日に応じ、一定額を減額(最大36万円)
(H29.4.1～H31.3.31)

所有権移転登記: 0.1%
(本則2%、一般住宅特例0.3%)
(H28.4.1～H30.3.31)

※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…平成32年3月31日まで3年間延長

所有期間10年超の事業用資産を譲渡し、新たに事業用資産を取得した場合に、譲渡した事業用資産の譲渡益について、80% (一部75%・70%) の課税を繰延べ

(5) 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税の軽減税率…平成31年12月31日まで3年間延長

譲渡益 2,000万円まで: 14%
譲渡益 2,000万円超の部分: 20%

(6) 土地等の譲渡益に対する追加課税制度(重課)の適用停止措置(平成10年より課税停止中)…平成32年3月31日まで3年間延長

2. その他の改正

既存住宅流通・リフォーム市場の活性化に向けて、耐久性等に優れた良質な住宅ストックの形成を促進するため、長期優良住宅化リフォームに係る特例措置や省エネ改修の適用要件の合理化などの措置が講じられます。

◆詳細・問合せ先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

●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

●ご利用対象者

宅地建物取引業協会会員に限定。

●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件です。

※予約受付は先着順となります。

●ご利用方法

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。利用上の注意事項等は全宅連ホームページをご参照ください。

登録は無料です
メルマガ会員募集中!!

メルマガ会員募集中!

全宅連サイトではメルマガの配信を行っており、メルマガ会員を募集しています(登録料無料)。全宅連策定書式の改定や不動産関連法令の改正情報等のお知らせが届きます。更新チェックの手間がなくなりますので、ぜひご登録ください。

メルマガのURL <http://www.zentaku.or.jp/magazine/>

「時間割引率」という発想と上手な活用法②

前号で説明したように、人は遠い将来のことよりも、今すぐ先のことを重視してしまう傾向があります。これを行動経済学では「時間割引率」で説明します。多くの人がダイエットに失敗するのも、将来的にスリムな体形を得ることができるというメリット（効用）が「時間割引率」で割り引かれて現時点の価値が下がり、今、美味しいものを食べることのメリットを下回ってしまうためです。

イメージとして言えば、今、美味しいものを食べるメリットを115、1年後にスリムになるメリットを121あると感じているとします。時間割引率が年10%の場合、1年後にスリムになるメリットの現在価値は $110[121 \div (1+10\%)]$ になり、今、美味しいものを食べるメリットの115を下回ってしまいます。これではダイエットをするインセンティブが作用しません。ダイエットのメリットそのものが変わらないとすれば、ダイエットを成功させるには、「時間割引率」を引き下げるのが一つの方法です。

要するに、将来のことをもっと重要視するように意識改革するのです。そのためには、将来のことを重要視するチームに組み入れることが有効です。あるいは、「時間割引率」で大きく割り引かれないように、最終目標までのステップをいくつかに分けて、中間段階の目標を設定する方法もあります。ビジネスで何かの目標を達成するために部下を動かすときにも、同様の発想が必要でしょう。

遠い将来になるにつれて時間割引率が低下

行動経済学ではもう一つ、重要な発見があります。それは、遠い将来になるにつれて、近い将来よりも「時間割引率」が低下していくというものです（双曲割引曲線で示されます）。これも、日常ではよくある話です。

例えば、明日に予定していたデートが明後日にずれると、その1日の違いは大きなものと感じます。ところが、1ヵ月後のデートの約束が1日遅れても、それほど落胆しないだろうと思います。仕事でも、直近の約束は大事にしなければなりません。例えば、部下が目標を達成したことに対する報奨は（ほめ言葉も含みます）、数日後ではなく、できるだけその日のうちに行うべきでしょう。すぐにでも上司から評価してもらえんと思っていたのに、数日間経ってからだと、喜びがかなり薄れてしまい、

その後の仕事のインセンティブにも影響してきかねません。

このように「時間割引率」について考えてみると、部下に対しては、長期目標だけでなく、その過程における短期の目標を設定することや、成果に対する報奨をできるだけ早く与えることが大切であることがわかります。

子供のテストの成績を上げる方法は？

ただし、目標や報奨の与え方に関しては、工夫が必要です。この点に関しては、ベストセラーにもなった「学力の経済学」（中室牧子著）で、米国の子供を対象にした学力テストに関する研究成果が紹介されています。それによれば、(A)テストで優秀な成績をとれば褒美を与えると約束した場合と、(B)テスト準備のためにある本を読んだら褒美を与えると約束した場合とでは、後者の生徒の方が、テストの成績がよかったとされています。これは、(B)では、テストの成績を上げるために何をすればよいかが明示されていたのに対して、前者ではそれを自分で考えなくてはならなかったためです。

このことから、成長段階の部下に対しては、具体的な方法を示して、それが上手くいったら報奨する方法が有効だと考えられます。ただし、ある課題に対して、自ら問題と解決方法を発見して成果を上げることが一人前のビジネスマンだとすれば、部下の性質に応じて、仕事の目標や報奨の与え方を変えることが必要でしょう。

- 目標期間を分割して設定するとともに、具体的なやり方までを示す



君には3ヵ月間で300万円の収益を期待している。まずは、A社の案件に注力して、今月は100万円を達成しよう。

3ヵ月後のことはよくわからないが、とにかく今月の目標を達成するために、A社との交渉に早めに取り掛ろう。



マンションの売買契約が 要素の錯誤で無効とされた事例

マンションの売買契約が、買主が購入した部屋の真下にあるポンプ室からの騒音を理由に、要素の錯誤により無効とされた事例
(大阪高裁・平成12年12月15日判決)

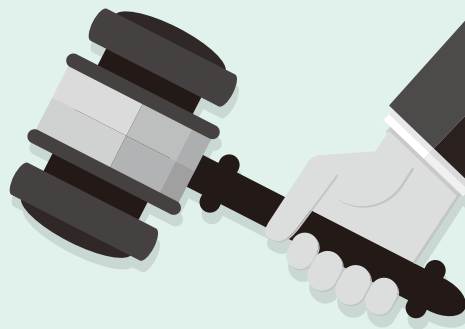
■ 事案の概要

マンションの分譲業者である売主から新築分譲マンションの2階の一室を購入した買主が、居住開始直後から部屋の下で騒音がするので、売主に対して対策を講じるよう申し入れた。売主業者がマンションの設計・建築会社とともに騒音の原因を調査したところ、買主が取得した物件の真下に設置された給水ポンプ室の給水ポンプから騒音が発生していることが判明したことから、数回にわたって防音、消音工事を実施した。しかし買主は、その防音工事等では不十分であるとして、まずは調停を申立てたが、調停の過程で売主側が再度実施した防音工事でも騒音はおさまらなかったとして調停は不調に終わり、その後、買主が本件売買契約は要素に錯誤があり無効であるとして売買代金等の返還請求を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、買主側の錯誤無効の主張を認め、売主に対し売買代金等の返還を命じた。

- (ア) 住居としての通常の静けさを享受できるか否かは居住物件の売買契約における「要素」といえること、そして本件では騒音の状態が通常の静けさの住環境にあるとは言い難いと認められること。
- (イ) ポンプの異常音を避けるためには3年を目安に交換が必要であるが、そのためにはマンション管理組合の理事会の決議が必要であって、買主の一存では交換できないこと。
- (ウ) 売買契約に際し受け取った図面には、本物件の真下に「受水槽」の記載があったことから、買主が売主担当者に対し「音はしないの？」と尋ね、それに対し売主担当者が「昔はしましたけど今はしません」と答えた事実が認められること、この一連の経緯に基づけば、「通常の静けさを享受できる住戸を購入したい」とする買主の動機が表示され、かつ、動機に錯誤が生じたことにつき買主に重大な過失はなかったものと評価されること。



■ 解説

1 要素に錯誤とは？

契約の錯誤無効は、要素に錯誤（その錯誤がなかったら表意者本人のみならず普通人もそのような意思表示をしなかったらと思われる程度の重大な錯誤）があり、かつ表意者に重大な過失がないことが必要とされます（民法95条）。それに加え、本件のように当該契約をするか否かの動機について錯誤が問題とされる場合には、その動機が相手方に表示されていることが必要であるとするのが判例・通説です。

2 売買時の一連の経緯を含めて認定

本件では、住居としての通常の静けさを享受できるか否かは居住物件の売買に際しての要素であることをまずは確認したうえで（ア）、そのうえで売買時の一連の経緯（ウ）をもって、動機が表示と買主の無重過失を認定しています。

契約の交渉過程や契約手続きの際の当事者からの問いかけの内容は、取引の動機や、重要事項として説明すべき内容となるかを判断するうえで大きな意味を有します。そして、その問いかけに対し、安易に確定的な回答をすることは、本件のように契約そのものの効力に影響を及ぼしたり、重要事項説明義務違反との評価につながりかねません。一連の過程における当事者とのやりとりには十分に注意する必要があります。

3 区分所有建物の取引は特に留意を

なお本件のようなケースでは、ほかに瑕疵修補請求や損害賠償の問題として処理することもあるところですが、本件は区分所有建物に関する事案であり、売買当事者のみでは対応できないといった事情（イ）も考慮されて、売買契約そのものが無効とされました。区分所有建物の取引に関してはこのような点も留意しつつ情報提供に心がけることが求められます。

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

3,000万円特別控除の計算例

～土地・建物共有、あるいは所有者が異なるとき～

「3,000万円特別控除」は、土地・建物が共有の場合、
あるいは土地・建物の所有者が異なる場合でも適用できますか？

マイホームを売却して譲渡益が発生した場合、要件を満たせば譲渡所得から最大3,000万円を控除することができます(以下「3,000万円特別控除」)。

1 土地・建物が共有の場合

土地・建物ともに共有の場合、その割合に応じてそれぞれが3,000万円特別控除の適用があり、譲渡所得の計算をします。具体的な計算例は表1のとおりです。

2 土地所有者・建物所有者が異なる場合

建物と土地の所有者が異なる場合でも、建物所有者の譲渡所得の金額から特別控除額の3,000万円が控除しきれないときは、次にあげる要件のすべてに該当する場合に限り、その控除しきれない金額を土地所有者の譲渡所得の金額から控除することができます。

- ①その建物とともに、その敷地の用に供されている土地などの譲渡があったこと。
- ②その建物の所有者とその敷地の所有者とが親族関係を有し、かつ生計が一であること。
- ③その敷地の所有者は、その建物の所有者とともにその建物を居住の用に供していること。

具体的な計算例は表2のとおりです。

したがって、「3,000万円特別控除」の観点からは、夫婦でマイホームを共有する場合、土地所有者・建物所有者が異なる場合よりも、土地・建物ともに共有する場合のほうが望ましいといえます。

表1●土地・建物が共有の場合の3,000万円特別控除の計算例

■前提

- ①売却金額：5,000万円(土地建物合計)
- ②譲渡費用：150万円
- ③取得費不明(概算取得費)
- ④土地建物ともに所有者は夫8/10・妻2/10
- ⑤長期譲渡所得、軽減税率(14.21%)

区分	合計	夫	妻
①譲渡収入	5,000万円	4,000万円	1,000万円
②取得費	250万円	200万円	50万円
③譲渡費用	150万円	120万円	30万円
④譲渡所得 ①-②-③	4,600万円	3,680万円	920万円
⑤特別控除	3,920万円	3,000万円	920万円
⑥課税譲渡所得 ④-⑤	680万円	680万円	0円
⑦譲渡所得税・住民税	約97万円	約97万円	0円

表2●土地所有者・建物所有者が異なる場合の3,000万円特別控除の計算例

■前提

- ①売却金額 建物：1,000万円 土地：4,000万円
- ②譲渡費用：150万円
- ③取得費不明(概算取得費)
- ④建物所有者：妻100% 土地所有者：夫100%
- ⑤長期譲渡所得、軽減税率(14.21%)

区分	合計	妻(建物)	夫(土地)
①譲渡収入	5,000万円	1,000万円	4,000万円
②取得費	250万円	50万円	200万円
③譲渡費用	150万円	30万円	120万円
④譲渡所得 ①-②-③	4,600万円	920万円	3,680万円
⑤特別控除	3,000万円	920万円	2,080万円
⑥課税譲渡所得 ④-⑤	1,600万円	0円	1,600万円
⑦譲渡所得税・住民税	約227万円	0円	約227万円





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③ 仲介事業者からの依頼

前々号、前号に引続き、今回は3つ目のインスペクション実施事例を紹介します。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。

インスペクションと併せて リフォーム工事 さらに売買・リフォーム セット保険加入

売主Tさんは、住宅の売却相談をA仲介業者にされ、売主TさんとA仲介業者との間で専任媒介契約の締結をすることになりました。

その際、物件状態等の確認をA仲介業者が行ったところ、当該物件は築15年経過していることもあり（リフォーム歴無し）劣化等が目立つため、現状引き渡しをしても、メンテナンス以外にもリフォーム工事が必要な物件であると売主Tさんに伝えました。売却後にリフォーム工事等が必要な物件として、インスペクションの実施と併せて売買・リフォームセット保険に加入を勧めました。そうすることで、引き渡し後の不具合等のリスクが解消された中古物件として販売開始をすることができます。

まず、新聞折込広告で、インスペクション実施予定物件として販売条件を記載したところ、当該エリアに移住することを検討し、物件を探していた買主IさんとA仲介業者との間で交渉が始まりました。住宅の仕様等は表1のとおりです。

表1●住宅の仕様等

構 造	在来木造
築年数	築15年経過物件 (平成12年1月引き渡し)
面積等	建物延べ面積:125㎡ 土地面積:120㎡
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

買主Iさんが本件の購入を決定する条件は、駅から徒歩5分以内で、将来的に家族4人と両親との同居も考えて2世帯で住める住宅ということでした。

しかしこの物件は、立地条件は希望通りの物件でしたが、2世帯で住むためには、構造的なプラン変更をする必要がありました。そういう条件面で折り合いがつかどうかの検討をすることになりました。

まず、買主Iさんが希望する条件に対応できるかどうか、インスペクションをして客観的な評価をした上で検討することになりました。次に、インスペクションのチェック項目等について、メンテナンス箇所の確認と2世帯に変更するための構造的な問題などの確認をどうするかなど、買主Iさん、A仲介事業者、S建築設計事務所の3者で協議し、インスペクションを実施しました。

インスペクションを実施した結果、買主Iさんのプラン変更の希望内容について、耐震性能等を含めた構造的な問題もリフォーム工事によって対応可能との結果になりました。そして、インスペクションで指摘された箇所を含めて、引き渡し後にリフォーム工事を行い、売買・リフォームセット保険に加入するという仲介事業者の提案で契約が成立しました。

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

インスペクション事業者	S建築設計事務所
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 - 既存プランとプラン変更とを照合し構造的な確認
インスペクションの結果 (概要)	- 外部:屋根・外壁の塗装等の劣化、外壁等のシーリングの打ち直し - 内部:2階ドアの建付け不良、ユニットバス出入口ドア防水パッキン破断、トイレウォシュレット機能不良、キッチンビルトイン食洗機動作不良
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)	間取り変更に伴う間仕切り壁の解体撤去、耐力壁の補強、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、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1,050万円
インスペクション費用負担	仲介事業者負担
補修およびリフォーム費用	買主負担
売買・リフォームセット保険費用	買主負担

外国人入居者と大家さんのトラブルに対処

NPO 法人かながわ外国人すまいサポートセンター 理事長 ^{べい あん} 裴 安

Q

実際に大家さん等から相談を受けたことは
ありますか？
そのとき、どう対処しましたか？

A

ある日、神奈川県内のある福祉事務所のケースワーカーから、かながわ外国人すまいサポートセンター（以下「すまセン」）へ一本の電話が入りました。「外国人入居者と大家さんの間でトラブルが起き、対応しきれず困っている。サポートしてもらえないか」とのことでした。

福祉事務所に出向き、大家さん、不動産業者、ケースワーカーから話を聴くことにしました。

大家さんは「今すぐにでも退去させたい」と…

以下は、3人家族のアイルトン家のケース（夫婦と2歳の子供）です。

夫が雇い止めになり、社宅を退去させられ、失業保険を受給しながら就活していますが、再就職先が決まらず生活保護受給中です。1階は、大家さんが住み、その2階にアイルトンさん一家が住んでいます。仕事探しのため夫は日中留守で、ヘルパー 2 級資格を持つ妻は、子供が保育園入園後、高齢者施設で週 2 日働き始めました。

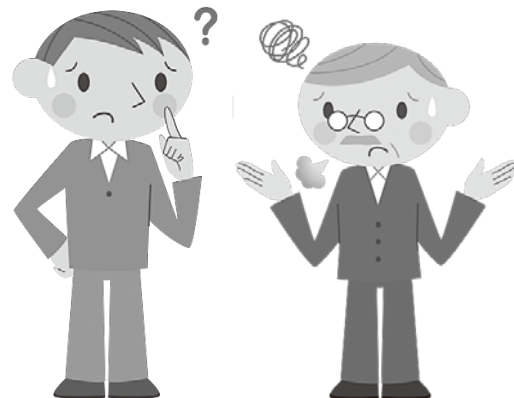
大家さんは、この家族を不憫に思い何かとお世話してきました。子供の入園にあたり必要な物を揃えるため一緒に買い物に行き、布バッグや布団カバーなど必要な物を作るお手伝いもしました。

ゴミ出し、生活上のマナー、ルールについて何度も説明しましたが、夜中まで大声で話す、騒ぐことが続き、そのたびに注意しましたが、1年以上経っても生活態度が変わる兆しはありません。それどころか子供の世話をしない、日中、友人たちが子連れで集まり、騒ぐなどの行為がたびたび起きるようになりました。

ご近所への迷惑も考え、大家さんは悩んだ末に福祉事務所に相談することになりました。今すぐにでも退去させたいと話しています。

私はこの話を聞いた後、通訳を伴いアイルトン夫婦から話を聞くことにしました。

現在のアパートへの転居後の生活について聞くと、「小さな子供がいるのでうるさいのは当たり前だし、ゴミもきちんと



出している。自分の家なのに昼間、友人を呼んで楽しく過ごすことが他人にとって不快だとは思えない。いきなり出て行けとは納得できない」と憤慨していました。

私は、ゴミは決められた曜日だけではなく出す時間も守り、分別もしなければならない、自分の家だとはいっても周りの人たちの穏やかな生活を犯してまで「楽しく」過ごすのはルール違反だということ、夜は特に静かに過ごさなければならないこと、子育てに不安を感じるのであれば親と子のための地域拠点があるので訪ねるよう話し、大家さんの意思についても伝えました。

第三者が双方の話を聞き、約束事を設定する

こういう場合でも、家主の意思だけでいきなり退去させることができないこと、公的な資金を用いて速やかな転居を促すことも不可能であることなどの事情が絡み合います。第三者が双方の話を聞き、いくつかの約束事を設定し、一定の期間様子を見た上、場合によっては不動産店に次の部屋を提供してもらるか、公営住宅への転居など次のステップに進むことをお勧めします。

大家さんも外国人の入居に当たり、会話はやさしい日本語か相手が理解する言葉で行うこと、ルールやマナーのパンフレットなどは外国語併記の物を用いるなど、少しの工夫がトラブルの防止に繋がります。入居者がどのような習慣、生活様式において暮らす人たちなのかを予め知っておくことも大事ですね。

ご近所と馴染みにくい外国人と地域住民が互いに理解を深め、生活の仕方や情報の正確な伝達へと繋げるための交流の場を設けることや、不動産業者団体、NPO、行政が連携しあい大家さんに外国人対応についての情報を届けることは今後の課題だと思います。

公益社団法人移行から5年 地域に根づく宅建協会 宅建協会の認知度、信頼度の さらなる向上を目指して



平成24年4月に全宅連・全宅保証は公益社団法人に移行し、今年で5年を迎えます。都道府県宅建協会については現在、35協会が公益社団法人に移行し、12協会が一般社団法人として運営を続けています。全宅連は昨年11月24日に開催された理事会で、一般社団法人12協会の意見を踏まえた上で、公益社団法人への移行を支援することを決めました。

公益社団法人移行を果たした35協会へのアンケートを、このほど実施しました。公益社団法人移行後、地域との連携、公的機関との連携、行政との協定等について、どんな変化があったかを聞きました。各協会は、地域貢献活動をはじめ、さまざまな公益事業に取り組んでいます。アンケート結果から、公益社団法人移行後に変化したこと等をピックアップして紹介します。

地域との連携

セミナーが消費者参加型になって充実

公益社団法人移行後、地域コミュニティとの連携が深まったという回答がかなりありました。自治会活動への協力、加入促進等で協定を締結した協会(鳥取、愛媛)もあります。

これまで会員限定で行っていたセミナー・研修を、一般消費者参加型にすることで充実したと回答する協会(宮城、福島、東京、福井)が、いくつかありました。小学生を対象に防災意識向上のためのセミナーを開催した協会(和歌山)、高校生を対象にした出張授業を行っている協会(徳島、愛媛)もあります。

不動産無料相談会については、公益社団法人移行後、認知度・信頼度がかなり向上した、相談数が増加した等の回答も見受けられます。

公的機関との連携

約20の協会が空き家対策で連携・協定

21*の協会が、空き家情報、空き家バンク等の空き家対策で公的機関と連携し、そのうちの多くの協会が行政との間で空き家対策についての協定を結んでいます。空き家対策については、各地で公的機関が宅建協会に期待し、協力を求めていることがうかがえます。

自県への移住・居住促進について、公益社団法人として積極的に参画するよう要請されるようになった協会(青森、高知、長崎)もあります。不動産鑑定士協会との連携で中古住宅の流

通活性化を図っている協会(福島、東京)や、青少年育成事業として教育委員会の後援を得て軟式野球連盟と連携し、学童軟式野球大会を実施している協会(滋賀)もあります。

行政との協定締結

ほとんどの協会が何らかの協定を結ぶ

アンケートに回答した協会のうち、ほとんどの協会が行政と何らかの協定を結んでいます。多くの協会が公益社団法人に移行したことが新たな協定を結ぶことになったと考えています。ただし、公益社団法人移行に関係なく協定を結ぶことになったであろうと考えている協会も少しあります。

協定の内容は、前述の空き家対策についての協定がもっとも多く、そのほか、防犯関係、災害関係、危険ドラッグ、暴力団排除、こども110番、公共事業等でも協定を結んでいます。

宅建試験等の受託

ほとんどの協会は、公益社団法人移行前から宅建試験の運営を受託し、実施しています(神奈川は新たに受託した)。公益社団法人移行後は、受験会場確保が有利になった(新潟)、ポスターや試験案内の配布先が増加した(山梨)、県とのパイプが強化された(埼玉)、不動産コンサルティング技能試験の運営も受託することになった(福岡)というような声がありました。

会計上のメリット

公益社団法人移行後は、法人税や固定資産税で優遇措置が受けられるようになったとの回答がいくつもありました。また、本部・支部会計の一本化により、支部会計が透明化され、支部事業の内容が明確になったという趣旨の回答が多くありました。

次号以降は、公益社団法人移行した都道府県宅建協会から、1つの協会をピックアップし、公益社団法人へ移行したことによる変化、メリット、活動内容等を紹介する予定です。

*北海道、青森、福島、新潟、山梨、茨城、埼玉、東京、神奈川、富山、石川、福井、滋賀、京都、和歌山、鳥取、広島、徳島、香川、福岡、長崎

1978年10月8日生まれ、神奈川県出身。94年に日本テレビ系「おれはO型・牡羊座」でドラマデビュー。情報・バラエティ番組の司会としても活躍し、現在NHK Eテレ「すてきにハンドメイド」、TOKYO FM「三井住友VISAカードpresents Amitie du weekend」に出演中。10年にプロライフセーバーの飯沼誠司さんと結婚、15年に第1子誕生。

女優・タレント

中山エミリさん

超インドア派で家が一番好きな場所でも家選びは慎重派

昨年9月に東京で開催された全宅連・全宅保証の消費者セミナーの特別ゲストとして参加された中山エミリさんに、これまでの家探しや結婚・出産を経てからの住まいに対する心境の変化などを伺いました。

——学校卒業後に一人暮らしを始めたとのことですが、住まいはどのように探されましたか？

まずは自分の支払い能力に合った家賃を基準に、仕事に通うことや車での移動、セキュリティ面などを考えて東京都内で、神奈川に住む家族が来やすい沿線で探しました。昔から住宅情報誌の間取り図を眺めたり、子供の頃も「シルバニアファミリー」のドールハウスで家具の配置を考えたり、「家」については興味を持っていたのですが、いざ自分で借りとなると不動産の知識がなく、あわてて調べた覚えがあります。

——ご結婚されて引越しされたときも、かなり調べましたか？

夫が物件探しを一手に引き受けてくれて、不動産会社に相談し、探してきた物件の中から選びました。ただ、仕事の利便性に加え車2台・犬2匹という条件が合う賃貸物件がなかなかなく、家賃との折り合いもかなり厳しかったのですが、なんとか閑静な住宅街で条件に合う物件が見つかりました。子供が生まれてからは、幼稚園や小学校への通学など、子供の成長に合わせた住環境を考えるようになりました。これまでは自分達中心の条件でしたが、これから子供がどういう風に育っていくかによって、家の探し方や場所選びも大きく変わると思います。

——将来家を買おうというお考えはありますか？

これは“永遠のテーマ”。買えば自分の持ち物ですが、何かあったときのメンテナンスは自腹。今は賃貸なので、何かあると電話1本ですぐに対応してくれますのですごく便利です。現実的に考えてマンションでいい物件があれば買いたと思います。自然災害が起こったときの改修・権利問題などを考えると、「どっちがいいんだろう？」と。子供に財産として残すことも考えますが、ライフスタイルの違いや「固定資産税が払えるだろうか？」など、とにかく現実的なことを考えると踏ん切りが付かない！ たぶん、家を買うことは人生で一番大きな買い物だと思うので、臆病になってしまうんですね。基本的に保守的で“ビビリ”。夫は「海が目の前にある一軒家を買いたい」と言っていて、私も憧れますが、潮風の対策を考えると夢のままで終わりそうです…(笑)。

——中山さんにとって「家」とはどういう存在ですか？

一番好きな場所です。超インドア派で、独身の時には3日間も“おこもり”したことがあるくらい。昔から家のどこかにお気に入りエリアを作って、好きな物に囲まれて好きなことをして過ごすことに至福を感じていました。子供が生まれてからは外出することが増えましたが、やっぱり家の中にいるほうが落ち着きます。



新日本税理士法人 税理士
池尾 彰彦

「小規模宅地等の特例」を活用した相続税対策

相続税の特例のひとつとして、「小規模宅地等の特例」があります。個人が相続または遺贈により取得した宅地等のうち、相続開始の直前の利用区分に応じて、その評価額から一定の面積を限度とし、評価の80%もしくは50%を減額できるというものです。適用の可否で相続税額が大幅に異なることもしばしばあります。

適用ができる宅地等については、被相続人等の事業の用に供されていた宅地等（貸付用を含む）や、居住の用に供されていた宅地等となります。

今回はこの特例のうち、面積の330㎡までについて80%の評価減ができる居住の用に供されていた宅地等（特定居住用宅地等）の「小規模宅地等の特例」の適用についての事例を上げます。

〈事例〉

・一次相続

被相続人：父親 相続人：母親、長男

・二次相続

被相続人：母親 相続人：長男

・相続財産

- ①土地A（自宅敷地500㎡）：1億7,500万円
- ②家屋（自宅）：1,000万円
- ③土地B（長男自宅敷地250㎡）：8,750万円
- ④その他（貸アパート、預金他）：9,750万円
- ⑤相続財産合計①～④＝3億7,000万円



一次相続においては、配偶者である母親が自宅である土地A・家屋を相続すれば、特定居住用宅地等として、330㎡までが80%減額されます。自宅の敷地は、9,240万円の評価減となります（1億7,500万円×330㎡/500㎡×80%）。

なお、長男は、すでに持ち家があるので、長男が自宅を相続しても「小規模宅地等の特例」は適用ができないことに留意する必要があります（被相続人と同居していない親族の場合、いくつかの適用要件がある）。

二次相続対策として長男は現在の自宅を売却

二次相続では長男以外、法定相続人はいませんので、母親が父親から相続した財産を含め、母親の財産のすべては、長男が相続することになります。

母親の相続財産は、父親から承継した自宅の敷地および家屋だけだった場合、長男は、やはり、すでに持ち家があるため、二次相続においても特定居住用宅地等としての「小規模宅地等の特例」は適用できません。配偶者以外の相続人が特定居住用宅地等としてこの特例を適用できるのは、相続人に持ち家がない場合で、相続した居住用家屋に相続後住み続けることが条件です。

このままでは、二次相続で評価減なしの1億8,500万円が課税の対象となってしまう、4,260万円の多額の納税をしなければなりません。

そこで、長男は自宅を売却し、持ち家を持たないいわゆる“家なき子”になるという対策を講じました。長男が持ち家を所有していなければ、母親の相続開始後、相続財産である自宅に移り住むことによって、この特例が適用できるのです。課税価格は、対策前1億8,500万円が、対策後9,260万円となりました（1億8,500万円－9,240万円）。納税額も対策後は998万円で、対策前より3,262万円軽減されることとなりました。

なお、長男の自宅の売却先は、母親の経営する賃貸物件を管理する会社でした。売却価格については、今回は、不動産鑑定士に依頼して、適正価格の鑑定をしました。長男は、居住用家屋の譲渡をしたので確定申告が必要ですが、譲渡益は3,000万円の特別控除内に収まったので、納税はありませんでした。

自宅を手放してしまった長男は、母親が今も元気なので、母親の経営する会社から、売却した自身の元自宅に家賃を支払いながら賃貸し、今までと生活を変えることなく住み続けています。

ただし、この対策は、3年をたたずに母親までが他界してしまった場合には、適用要件を満たさなくなるので注意が必要です（被相続人と同居していない親族は、相続開始前3年以内に自身または配偶者の所有する家屋に居住したことがないことが適用要件となっている）。

Realtor Woman

女性客が9割。リピーターは3割以上

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。

愛知県名古屋市の(株)クリエイティブ・パートナーズは、社長・伊藤有希さんのPM*の経験に加え、女性スタッフによる不動産賃貸コンシェルジュ「メゾン・コンシェ」を通じた女性目線によるきめ細かなサービスが特徴です。その安心感・信頼性に惹かれ、お客様の9割は女性。「女性目線による提案力を取り入れたい」という物件オーナーからの問合せも増えているといいます。

*プロパティマネジメント。不動産に関する資産の管理を行う業務のこと。

音楽の世界から一転、不動産業界に

もともと伊藤さんの実家は建築設計事務所で、不動産管理も手がけていたことから、伊藤さん自身も不動産に興味を持っていました。ただミュージカルの道に進みたいと思って音楽大学に進学し、家業を継ぐことは考えていなかったといいます。ですが両親から「違う業種に進むにしても宅建の資格は持っていた方がいい」とのアドバイスを受け、「実家が管理している物件を引き継ぐときに何も分からないのは困る」ので、大学在学中から宅建の勉強をスタート。結果としてミュージカルの世界に進むことをやめたとき、自然と不動産業界を選ぶことになりました。

まずは仲介事務の仕事をしながらか宅建士の資格を取得し、そこから東京のデザイナーズマンションデベロッパーに就職。当時はリーマンショック(2008年秋)前の第2の不動産バブル期で、所属していたPM事業部は非常に忙しかったようですが、PM業務だけでなく、仕入れた物件の企画・提案、プロモーションも含めた一貫サービスを展

開していました。しかも部署メンバー全員が女性ということで、「女性視点での提案・フォローアップ力が差別化につながることを実感しました。この経験が今の会社のベースになっています」と伊藤さんは振り返ります。

「名古屋に商機あり」と思い立って起業

その会社に7年間勤めた後に名古屋に戻った伊藤さんは、実家を継がずに会社を興します。当時はデザイナーズマンションが東京ほど普及しておらず、女性を意識した不動産会社もほとんどありませんでした。そこで名古屋駅周辺の高級物件や法人需要に注目して「名古屋に商機あり」と思い立ちました。女性目線による差別化ができると判断して、2012年11月に正式営業を開始し、実家で手掛けていた50戸程度の管理物件を引き継ぐとともに、女性向け賃貸仲介事業「メゾン・コンシェ」をスタートしました。

問合せがくれば、物件情報だけでなく夜道の状況や近隣店舗といった周辺情報も提供し、鍵の引渡しまで責任を持って行います。「自分が住むことを考えた対応」(伊藤さん)をしていった結果、初めて一人暮らしをする女性や、その親

御さんから「信頼できる対応で安心した」と喜ばれ、お客様の3割以上がリピーターとしてお付き合いが続いています。

企画から建設まで行っている管理物件



メゾン・コンシェのホームページは、名古屋駅周辺等を中心としたデザイナーズマンション、賃貸アパート賃貸マンションを紹介



(株)クリエイティブ・パートナーズ
【愛知県】①

社長 伊藤 有希さん

紙
上
研
修災害時の不動産業者の役割と
具体的な対応(2)

弁護士 佐藤 貴美

前号に引き続き、災害発生後の不動産業者の役割と
実際の対応について、時系列でみていきましょう。

6 災害発生時

(1) 身の安全の確保と避難

地震による揺れの最中は、自身及び顧客の身の安全の確保を最優先とし、揺れがおさまるのを待ちます。鉄筋コンクリート造の建物等密閉性の高いものではドア等を開いて出口を確保します。

揺れが落ち着いてから客を避難誘導します。むやみに屋外に飛び出るとかえって危険な場合もあるので、建物の状況や周辺の状況を確認のうえ判断することも必要です。落下物等に注意するとともに、靴やスリッパ等を履いて足裏を防護し、散乱物でキズを負わないようにします。

従業員も速やかに避難しますが、避難に際し閉じ込められている人がいないか、周囲に声をかけて確認することも大切です。停電や断水の場合には、ガスや水道の元栓を閉め、電力供給再開後の電気暖房機からの発火等の二次災害を防ぐために電気のブレーカーを切ってから避難します。

なお、エレベーターは、揺れを感じたらすべての階のボタンを押して、速やかに止まった階で降りるようにし、安全が確認できるまで使用を禁止します。

(2) 状況の把握

① 情報収集

情報が少ないと、根拠のないデマが流れ、パニックが引き起こされる可能性も少なくありませんので、ラジオや防災無線等で情報収集に努めます。とくに津波による被害が想定される地域では、津波発生の可能性に係る情報を収集し、早めの対応を心がけます。

② 社員等の安否の確認

災害時は、物件の被害確認や入居者の安否の問い合わせ、被災者への住宅のあっせん等、さまざまな業務が発生しますので、事業を継続していくうえでは従業員の存在が欠かせません。従業員に連絡して家族等の安否や自宅の被災状況も踏まえて緊急対応業務に従事することが可能かを確認し、可能



な従業員に対しては緊急に集まってもらうよう要請します。

③ 店舗・事務所等の被害状況の確認

災害発生時には、店舗や事務所が緊急対応のための対策本部となりますので、建物等に被害がないか目視等で確認するとともに、通信手段等のインフラに問題がないか、IT機器等の備品の故障の有無や故障している場合の代替手段・方法の有無等を確認します。

危険箇所があれば、その箇所は立入禁止とします。とくに第三者が利用する部分に危険箇所があることが判明した場合には、その近辺に一般の人が立入らないようにして二次災害を防止します。

また重要書類の所在や状況を速やかに確認して修復や整理をし、管理物件のカギ等が濡れてしまった場合等は洗って乾かす等の対応も必要となります。

(3) 社内の対応・体制の整備

① 社内体制の整備

災害対応や早期復旧を図るため、早急に緊急対策本部を設置し、指揮系統を明確にして、緊急対応体制を構築します。そして、当面の対応方針を決定し、従業員間で、その対応方針を共有します。管理物件に関しては、移動手段が自転車等に限定されることを踏まえて管理物件ごとの担当者を確認します。また、災害直後の混乱で治安が一時的に悪化していることを

勘案し、防犯にも十分に留意します。

②移動手段の確保

被災地では公共交通機関がストップし、道路も寸断されたり、緊急車両（消防、救急、物資運搬車両等）以外は通行止めとなったりすることが想定されますので、自転車やバイクを活用します。

自動車を使用する場合にはガソリンの確保が必須となりますが、災害時にはガソリンの確保も困難となる可能性がありますので、自動車等の使用計画をたてます。

さらに、移動にあたって安全な経路がどこなのか、外部からの情報を収集するとともに、たとえば被災状況把握のための地域図を建物内に掲示し、物件確認のたびに、近隣道路の通行可能状況等も書き込んでいく等して、実際の現地や周辺の様子にかかる情報も共有できるようにしましょう。

③通信手段の確保

一般電話は不通になりやすく、携帯電話も基地局等が損傷等を被ること等によりつながりにくい場合も多いため、通信手段として公衆電話や無線機等を活用することも検討します。

携帯電話等による回線が確保できる場合には、文書のやりとりや、現地の被災状況等の写真も送信することが可能となりますが、充電が困難となる状況が想定されますので、手回し充電器等もあわせて携帯します。

(4)賃貸管理物件の対応～居住者・家主の安否確認等

①安否確認等の実施

災害が発生したときは、家主や入居者の安否確認が、管理業者としての最優先事項となります。手分けして、各戸訪問で安否と動向を確認します。その際、建物の被害が大きく、居住できないと判断される場合等は、入居者を避難所に案内します。なお避難させる場合には後日の連絡のため、入居者名簿に避難先を記録するとともに、避難所から出る場合には管理業者に連絡するよう要請することも大切です。

また、すでに家主や入居者が避難場所に移動する等して安否確認ができなかったときは、物件ごとに安否情報や連絡先等を記載した紙等を貼っておき、一時帰宅した入居者から連絡がもらえるようにしておくといでしょう。

②外部からの問い合わせへの対応

親族や関係者から入居者の安否確認がなされたときは、基本的には積極的に対応をします。ただし、問い合わせをしてきた人が本当に入居者の親族や関係者であるか、どのような関係にある者なのか等を確認し、記録に残しておきます。もし不

審な様子うかがえる者の場合には、電話番号を確認して折り返し連絡するようにする等、慎重な対応を心がけます。

③管理物件の状況確認

管理物件の被災状況を把握するため、建物の外観を目視し、ひび割れ、タイルの剥離、歪みの有無、電気、水道、ガス等の配線・配管や貯水槽等に問題がないか等を確認します。

また、同じ建物でも各住戸によって被害が異なりますので、外観上は問題ないと考えられる場合であっても、入居者に住戸内の被害状況を確認し、場合によっては立入りを求めて状況を把握します。

もし倒壊の危険がある場合には、物件への立入りを禁止します。また、ガラス等が破損して二次被害が想定される場合等では、危険箇所の立入りを禁止する等の安全対策を講じます。

建物が倒壊した場合には粉塵が立上っていることがあります。特に古い建物には有害なアスベストが多く使用されていることがありますので、鼻や口等を保護することも忘れないようにしてください。

調査した建物の状況は、外構部や設備を含め、できるだけ詳しく（可能であれば写真や映像に記録して）家主に報告し、その後の修繕や、賃貸経営継続判断の際の資料とします。

④防犯対策

災害の直後は一時的に治安が悪化し、管理物件からの盗難事件等が発生する可能性がありますので、入居者が避難して不在となっているような管理物件については、侵入防止のための措置を講ずるようにします。

なお、警察機能等も一時的に停止または停滞している場合には、住民の安全を守るべく「自警団」が結成されることがあります。地元住民の治安維持に協力することが管理物件の防犯警備に役立つこととなりますので、地域での自主的な取組みには可能な範囲で協力することを検討します。

7

災害から1週間程度経過後 ～賃貸管理物件の対応

(1)物件の危険度の判定の活用

応急危険度判定（被災建築物応急危険度判定）は、地震直後から1週間くらいの間に、余震による二次災害（倒壊の危険性や外壁・窓ガラスの落下、付属設備の転倒等）を防止する目的で行政が行うものです。

判定の結果は、「危険（赤）」「要注意（黄）」「調査済み（使用

可能(緑)」の3種類で、色別のステッカーが建物の見やすいところに貼られます。

なおこの判定は、あくまでも当面の利用について、そのまま建物内で生活をしてよいか、避難場所に避難等すべきか等の判断のよりどころとなるものです。最終的な建物の危険度や、瑕疵の有無等は、あらためて専門家に詳細な調査をしてもらうこととなります。

(2) 管理物件の賃貸借契約への対応

① 当然終了の場合の対応

応急危険度判定で危険と判定された建物や、建物が全壊し(物理的滅失)、あるいは利用できなくなった(機能的滅失)建物については、その建物を目的とする賃貸借契約は、法律上当然に終了するものと扱われます。

この場合には、借主に対し契約の終了を連絡し、敷金の返還や物件内の借主の所有・占有物の搬出等の手続きをします。また、危険建物の場合、自治体から解体の同意書を入居者から得よう求められる場合がありますので、当該書面をもらっておきます。

なお、この場合、建物の滅失や解体が前提となっている以上、借主には原状回復義務は生じません。前払い分の賃料や敷金は返還しますが、仮にそれまでの間に滞納賃料等があれば、敷金から差し引くことができます。

② 解約する場合の対応

応急危険度判定では「危険」と判断されていない場合であっても、建物の安全性が十分とはいえない場合等には、契約を解約することが可能となります。解約する場合には、解約すること及び解約の際の条件につき、できるだけ書面を作成して貸主借主双方の記名押印を求めます。

災害等による建物の破損等は借主の故意過失等によるものではないため、その補修費用は貸主が負担し、借主に原状回復義務はありません。もともと借主の故意過失によって毀損していた箇所は原状回復の対象となり、借主にも応分の負担を求めることができるのですが、実際はその毀損等がどちらによるかを判別することは難しく、物件の管理状況の記録等で明らかな場合を除いては、借主には原状回復を求めないというのが基本的なスタンスとなるでしょう。

解約の場合、前払い分の賃料は返還します。敷金も返還しますが、賃料の不払いがあればその分を差し引くことができます。

また、自然災害による解約の場合であっても、物件内にあ

るのが原則です。仮に借主がそのまま物件内に置いていくのであれば、その処分を家主等に委託する旨の書面を作成してもらうようにします。

③ 賃貸借を継続する場合

賃貸借契約を継続する場合、契約条件は従前と変わりませんが、物件の利用になんらかの支障が生じるときには、それが解消されるまでの間、賃料を一部減額(免除)等することを検討します。

貸主より賃料等の収納の委託を受けている場合には、収納した賃料等を貸主に送金する必要がありますが、金融機関の利用が極めて困難となっている場合がありますので、ある程度のまとまった手持ち金を確保します。

(3) 管理物件の復旧工事等の手配

管理物件の被害状況を確認したら、家主に報告し、家主の意向にしたがい補修工事を手配します。災害時は工事業者の絶対数が不足するケースが多いので、あらかじめ連携関係にある業者等を積極的に活用します。

借主が入居中の管理物件を補修等する場合には、借主への連絡も必要ですが、避難所にいて連絡先が把握できない場合等は、住居のドアや建物の掲示板等に、建物の現状報告書、補修復旧等のスケジュール等を記した情報を掲示しておきます。

(4) 当事者への支援

災害発生後ある程度の期間が経過すると、市町村の職員が建物の資産的な被害の度合いを調査し、その結果、被害が生じていると判断されれば、市町村が被災者に対し「罹災証明」を発行します。この罹災証明は、被災者生活再建支援法による支援金給付の申請手続きに添付するほか、損害保険金の請求や固定資産税の減免等にも必要となりますので、罹災証明の取得方法につき助言等します。

また、災害発生時には被災者支援のためのさまざまな補助金等の制度や税の軽減・支払い猶予等を利用できる場合がありますので、当該制度の活用をすすめる等、家主や入居者に対して必要かつ有益な情報提供に努めます。

8 災害から1週間程度経過後 ～売買物件の対応

(1) 物件の状況確認

売買契約の手続き中に災害があったときは、対象物件の被害状況を確認・調査し、売買契約手続きを継続するかを当事

者が判断できるような資料を作成提供し、当事者の判断を求めます。

(2) 売買を断念する場合

被害の状況により、売買を続行しても売買の目的を達することができないと判断される場合には、売買契約を解約し、あるいは売買手続きを中止することとなります。

売買契約に解約の要件や解約条件(不可抗力による場合には一切の金銭保証等なく終了する旨の定め等)の規定があれば、それに従い解約条件を整理し、合意内容を書面化しておきます。また、解約理由が物件の被害ではなく個人的な事情に基づく場合では、契約で定められた一般的な解約の場合の違約金等の取扱いをもとに、解約条件を設定します。

(3) 売買を進める場合

一方、売買を進める場合には、まず災害で損壊等した箇所につき修繕工事が必要となります。災害後の混乱のなかで一般の方が工事業者を手配することは困難なので、工事業者の紹介や工事等の契約等の手続きに協力します。

また、この工事費用の負担のあり方や、災害によって生じた物件価値の変動等を価格にどう反映させるか、引渡しの時期、余震等の際に隠れた瑕疵が発現するようなケースへの備えとしての瑕疵担保責任の取扱い等についても当事者間の調整を行います。

9 被災者や新規契約者との対応

災害発生後一定の期間が過ぎると、賃貸物件への入居を希望する者が来店するようになり、また、新たな売買契約の申し込みも入ってくるようになります。

新たに売買や賃貸借をする場合には、災害後になされた建物の被災の状況・補修の状況等の調査資料を添付したり、現地案内の際にも補修箇所等を示して説明するとともに、周辺の被災状況や交通機関の運行状況、ライフラインの状況等も説明し、新規の当事者との間で、「被災による影響を知らないで契約がなされた」といったトラブルにならないよう注意することが大切です。

また、売買でも賃貸借でも、被災地だからといって特別な契約形態や条件となるわけではありません。売買条件・賃貸条件は、基本的にその時点での市場における需給バランスや、建物の現況等をもとに、合意により決定します。契約手続きも、通常の場合の契約と同様、宅建業法に従い、重要事項説明等、法令で定められた手続きを履践することになります。

ただし売買では、災害等によって建物等の一部等に何らかの影響が生じた場合でも、その瑕疵がすぐには発見できない場合もありますので、瑕疵担保責任のあり方については、災害による影響という特段の事情も勘案しつつ、特約等の必要性を検討することが大切です。

また、賃貸借では、ふたたび災害に見舞われたときにどのようにして身の安全を確保するのか、避難先や緊急時の連絡先、管理業者の講じる緊急対応等についても情報提供しておくことが望ましいでしょう。

なお、被災者向けの賃貸住宅の提供として、応急借上げ住宅制度が実施されることがあります。応急借上げ住宅制度を実施するとなれば、どのような者が対象となるか(東日本大震災のときは、入居者が自ら探して契約した物件についても応急借上げ住宅制度が適用されました)、実際の契約の種類(普通借家か定期借家か)、期間、賃料等の取扱い、仲介手数料の取扱い等を行政に確認し、宅建協会と連携しながら対応していきます。

10 最後に ～「その時」に備える

以上、災害時における不動産業者のなすべき対応について、2回にわたって紹介してきました。ただし紙面の都合上、全体的な流れと必要最小限のエッセンスの紹介にとどまざるを得なかったところです。

まずは本稿で大きな流れの概要を把握し、そして、例えば本稿が参考とした『不動産業者・管理業者のための震災対応マニュアル』(宮城県宅建協会)等も参考に詳細な取組みや法的取扱いを確認し、「その時」に備えていただくことが大切でしょう。

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



ON AIR

2016年12月から始まった、女優の優香さんとタレントの藤井隆さんによるラジオドラマ『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』。ラジオドラマ初共演のお二人に、住まいについてのこだわりなどを伺いました。



不動産会社の担当者は 口が固い人なので安心

女優
優香さん



タレント
藤井 隆さん

不動産業は ワクワクする瞬間に 立ち会える職業

難しい不動産専門用語もあったけれど…

—ラジオドラマでの共演は初めてとのことですが、お互いの印象はいかがでしたか？

優香さん 藤井さんは、とにかく何を言っても受け止めてくださるので、掛け合いが楽しかったです。

藤井さん 優香さんとは、1999年に恋愛バラエティ番組『恋ボーイ恋ガール』で一緒に共演することがなく、その後2014年に舞台で久しぶりに一緒に共演したという経緯があります。今日も、テレビや舞台で拝見するいつも朗らかで変わらない優香さんで、自分の言葉できちんとお話されるので、楽しく収録させていただきました。

—舞台が不動産店ということで、専門用語が多かったと思いますが…。

優香さん 確かに難しい言葉がたくさんありました。

藤井さん ほんとに専門用語がかなり。でも言いづらいということは全くなかったです(笑)。

優香さん 聞いていてわかりやすかったですよ(笑)。

藤井さん ホントですか〜(笑)ありがとうございます、そこは心掛けました。

夢は一戸建て いま貯金中(優香さん)

何よりもご近所様に恵まれること(藤井さん)

—住まい選びで、こだわりたい部分を教えてください。

優香さん 物件選びでは見晴らしがいいことです。風通しがいいことも意識していますし、緑があって、窓が大きいといったことも気にしています。住んでみたいと思うのは、近くに公園があって静かな場所。あと最近よく自転車に乗るので、自転車が走りやすい場所がいいです。夢としては一戸建てに住んでみたいと思いますが、現実的にはまだまだ。なので、貯金中です！1日の最後にお財布にある小銭を貯めていて(笑)、頭金ではないですが、何か将来に使えるようにと考えています。

藤井さん 間取りや景観もですが、いつも引越すときに思うのが「ご近所様に恵まれますように」ということ。一人暮らしのときに、内側がベランダというコの字型のマンションに住んでいましたが、あるとき布団を干しっぱなしのまま仕事に出かけたら、雨が降ったらしくて、隣

の部屋のおじい様が物干し竿で取り込んでくれていたり、友人と家でご飯を食べていたらジュースを差し入れてくださったりと、すごく良くしていただいた覚えがあります。ありがたいことに今までトラブルもなく、隣近所の方々に恵まれてきましたし、裏を返せば自分達もそうありたいと思います。

住む場所については、例えば海を眺めながら暮らしたいというような思いが、僕にはまったくない。

本当にせっかちですし、大阪生まれなので、優香さんのように“静かな場所”というよりは、ごみごみしているくらいがちょうどよくて。僕は新宿の伊勢丹百貨店が大好きなので、できれば「伊勢丹」に住みたいです(笑)。



—物件は何で探しますか？

優香さん 私は不動産店です。

藤井さん そうなの？(リアルパートナーのハトマークを指差しながら)、このマークの付いた不動産店に行ったら「優香です！」って感じで？(笑)。

優香さん そうじゃなくて、不動産会社の人に会って「こういう物件がありますか？」「はい、こんな物件があります」というような感じ。不動産店に飛び込みで行くというよりは、知り合いに紹介してもらった不動産業者に相談したり、あとは友達が不動産会社の人なので物件を探すときにアドバイスをもらったりしました。今は同じ担当者の方に長くお世話になっていますが、すごく気遣いのある人なので安心して頼っています。口も固くて、「ここには他に芸能人とか住んでいますか？」なんて聞いても絶対に口を割らないので、「私のことも絶対に言われないな」と(笑)。



—ちなみに、そのご友人のお勧めの不動産会社はもちろん…？

優香さん ハトマークです(笑)。

藤井さん 愚問です。

優香さん そんな当然のこと聞かないでください！(笑)。

リノベーションに興味、自ら壁を塗りたい(優香さん)
“家を家族にする”というのはすごくいい(藤井さん)

藤井さん 僕も同じ人に長くお世話になっているので、僕の条件や要望を熟知してくださっています。独身時代には、引越す予定がなくても「そろそろ引越しよう？」と声掛けをしてくださったり、内見は時間がないことも計算して、ベストなコースでテンポよく案内してくださったり。コミュニケーションを楽しくとってくださる方なので、引越しを考えるとときはすごく楽しかったです。仕事をしながらだと引越して結構大変なことなので、そういう部分で精神的に楽しく支えていただきました。

実は僕の親戚は大阪で不動産店を営んでいて(もちろんハトマークの会員です！)、高校生の頃はよくお店に遊びに行っていました。駅前に店舗があったので、お客さんが窓に貼ってある間取り図をみたり、お店の中をのぞいている姿をみたりして、新しいことがはじまる第一歩として、そういったワクワクする瞬間に立ち会える職業なんだと感じました。やりがいのある仕事をしている親戚がうらやましかったです。

—将来はやはり家を購入したいとお考えですか？

藤井さん 僕は、それについてのこだわりはあまりないですね。引越しがすごく好きで、独身のときだけでも6回はしています。居住年数は最長で4年ぐらい。でも持ち家の良さは絶対あると思っていて、“家を家族にする”というのはすごくいいな、と思います。

優香さん いずれは持ち家に住みたいとは思っています。それからリノベーションにも興味があります。自分で壁を塗ってみたりなど、やってみたい！

藤井さん 大丈夫？ 本当にできるの？

優香さん できます、できます！この目をみて信じて(笑)。

—優香さんの笑顔に見つめられたら、信じざるをえません。癒し系のお二人から、楽しいお話をきくことができました。ありがとうございました。

ハトマークの宅建・保証協会 presents

ハートホーム ダイアリー

REAL PARTNER

～緑山鳩子の不動産日記～

radio
drama
80.0MHz

緑山鳩子(優香)

不動三太郎(藤井隆)

ON AIR Saturday 10:50 - 10:55 / JFN全国38局ネット

ここは、どこにでもある商店街の、どこにでもある不動産店、『緑山不動産』。通りを歩くひとを、今日も『ハトマーク』が、優しく見守っています。お客様が暮らしやすい部屋を、心を込めて探す！そんな想いで仕事に向き合っているのは、最近店を継いだ三代目の緑山鳩子。彼女に不動産店の在り方を教えるのは、先代から勤める番頭さんの存在の不動三太郎。さてさて、鳩子さん、今日はどんなことを学ぶのでしょうか？

#D.Love TOKYO FM

公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会
http://www.hosyo.or.jp/

ハートホーム
ダイアリー

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

※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

放送日時	ドラマのテーマ	内 容
2017年1月7日	イメージが大事!	周辺環境もしっかりとチェック
1月14日	水回りを綺麗に!	来訪者への印象を良くしたい
1月21日	住宅ローン控除って?	住宅ローン控除を受けるには
1月28日	売るのが先? 買うのが先?	売却が先か、購入が先か?
2月4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	