

Real Partner



The 50th anniversary



平成30年3月10日発行(毎月10日発行)通巻第474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

【今月の必読】オススメ!

トレンド・ウォッチ キーワードで見る2018年度の住宅・不動産

不動産に関するアンケート 買い時感、減退傾向に
地域を笑顔でサポート!空き家対策・地域貢献 etc.

紙上研修 全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [平成29年度版]



3

March 2018



キーワードで見る

2018年度の住宅・不動産



住宅ジャーナリスト 山本 久美子

2017年度から2018年度への節目を迎えて、住宅・不動産市場は刻々と変化しています。変化に応じて、制度や消費者の方々の意識も変わっていきます。2018年度の住宅・不動産が、どのような方向で動いていくかをキーワードから読み取ってみましょう。

建物状況調査 改正宅建業法いよいよ施行

改正宅建業法で「建物状況調査」と呼んでいる、インスペクションに関する規定が、いよいよ4月から施行されます。改正の大きなポイントは次の2点です。

(1) 媒介契約書に「建物状況調査実施者についての斡旋の有無」を記載すること。

(2) 建物状況調査が実施されている場合（過去1年以内）は、その結果を重要事項として説明すること。

混乱を避けるために、国土交通省でも「標準媒介契約約款」や「重要事項説明書の様式例」を改訂し、関連するQ&Aも公開しています。さらには売主用、購入検討者用の制度解説リーフレットも用意するなど、普及に努めています。国土交通省では、建物状況調査が普及することで、瑕疵担保保険への加入を促したい狙いもありますが、実際には改修を行わないと加入できない住宅も多いと思われ、加入が進むかどうかは不透明です。

なお、同様に4月からスタートする「安心R住宅」（消費者が安心して購入するための基礎的な要件を備えた既存住宅を提供する事業者団体の登録制度）については、事業者団体の登録が始まっていますが、2月末時点では、スムストックとリノベーション住宅推進協議会の2団体にとどまっています。普及には、なお時間がかかりそうです。

民泊新法に対する規制

民泊新法施行に向けて規制する動きが活発化

6月15日に「住宅宿泊事業法」（民泊新法）が施行されるのを受けて、民泊を自治体や管理組合などで規制する動きが活発化しています。民泊新法は、旅館業法や特区民泊によらずに、一般の住宅で民泊を行えるよ

Contents March 2018

- 02 トレンド・ウォッチ
キーワードで見る2018年度の住宅・不動産
- 04 Topics 全宅連・全宅保証 賀詞交歓会／4月1日からは改正宅建業法に対応した新書式のご利用を／基本的人権の尊重は宅建業者にとって社会的責務です／不動産に関するアンケート—買い時感、減退傾向に
- 06 連載 vol.18 不動産トラブル事例・最近の裁判例から
- 07 連載 vol.99 知っていれば役立つ税務相談
- 08 連載 vol.09 住まいの保険あれこれ
- 09 連載 vol.08 5分で分かる経済学・経営学の名著
- 10 連載 vol.14 地域を笑顔でサポート！
空き家対策・地域貢献 etc
- 12 連載 vol.09 これからの不動産市場—方向性とヒント
- 14 連載 vol.18
不動産関係で頑張っている女性を応援します
- 16 紙上研修 全宅保証の業務
苦情解決事例と弁済事例 [平成29年度版]
- 20 不動産キャリアパーソンのご案内

Realpartner 3月号

2018年3月10日発行 通巻第474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。

うにするものです。「年間提供日数180日以内」の制限を設け、民泊仲介事業者には観光庁への登録、民泊事業者には自治体への届け出を義務付けていますが、騒音やゴミ出しなどの近隣トラブルを懸念して、住宅地での平日の営業を制限するなどの条例を設ける自治体が増えていきます。

また、民泊事業者の届け出の受付が3月15日から始まることを受けて、国土交通省ではマンション管理組合に、民泊の実施を認めるかどうか意思決定をし、管理規約の改正に動くように注意を促しています。届け出の際に、管理組合が民泊を禁じていない旨の資料を提出する必要がありますが、それは従来の管理規約では民泊を禁止するには十分ではないからです。

育住近接

マンションや団地内に保育施設を併設

リクルートホールディングスは、住まい・美容・人材派遣・飲食などのトレンドをキーワードで予測する「2018年のトレンド予測」を発表しています。2018年の住まいのトレンド予測は「育住近接」でした。共働き世帯が増加する中、交通アクセスを重視する傾向が強まっていますが、保育園や学童保育の「待機児童問題」も深刻な悩みです。そのため、「保育園や学童保育が設置されているマンション」なら、駅からの距離は許容できるという人が相当数いることが分かりました。

一方、大規模マンションの供給が続くなか、国土交通省と厚生労働省は昨年10月に、保育園不足が見込まれるエリアに大規模マンションを新築する場合は、保育施設などの設置をするように要請する通達を出しました。そこで、今後はマンションや団地内に、保育施設を併設するマンションが増えるというトレンドを予測したわけです。

マンションに併設される保育園は、通常は認可保育園なので、入居者に優先権はありません。しかし、千葉



県柏市に入居者が優先して保育園に入園できる賃貸マンションが登場しました。また、子育て中のママ同士が助け合う場や仕組みを設けた住宅といった、子育て支援に力を入れる取り組み事例も見られるようになるなど、さまざまな取り組みが広がっています。



宅配ボックス

再配達を減らす決め手として需要拡大

インターネット通販の普及で宅配便の取り扱い件数が増える中、不在時でも荷物を受け取れる宅配ボックスに注目が集まっています。

新築マンションでは設置が当たり前になっていますが、古いマンションでもエントランス周辺や廊下などに設置できるように、国土交通省では容積率の緩和策を講じました。一方、宅配ボックスの設置が遅れていた一戸建てについては、後付けでも設置できる宅配ボックスが次々に商品化され、10万円程度で設置ができるようになってきています。

今後もさらに便利な機能を付加するなどの商品開発が進み、宅配ボックスが普及していくと想定されます。

家族の家事参加

夫も子供も一緒に家事をする時代へ

若い世代を中心に、夫が家事に参加する割合も増えています。さらに、夫が家事に参加する家庭では、子供の家事参加にも前向きです。共働き世帯の増加に応じて、家事効率の向上を重視することは欠かせなくなり、家事動線をシンプルにしたり、収納に工夫したりするなど、家族で家事に参加しやすい間取りや設備などの提案も増えてきています。

とはいえ、夫の家事参加はまだ限定的というのも現実です。住宅という分野においては、もっと「働く女性の目線」が重視されてもいいと思います。

1 全宅連・全宅保証 賀詞交歓会を開催

全宅連・全宅保証は1月11日、ホテルニューオータニ（東京都）で新年賀詞交歓会を開催し、石井啓一国土交通大臣をはじめ多くのご来賓の方にご臨席いただきました。

冒頭の挨拶で伊藤会長は、「昨年は媒介報酬見直しの要望活動の結果、報酬告示の改正が実現した。平成30年度税制改正では買取再販特例拡充の獲得や各種特例措置の延長がなされた」と評価するとともに「4月から施行される建物状況調査や安心R住宅制度について、ハトマークグループ丸となって対応を進めていく」と、意気込みを語りました。

伊藤会長が挨拶



石井国土交通大臣が来賓挨拶



賀詞交歓会の様子

2 4月1日からは、改正宅建業法に 対応した新書式をご利用ください

すでにご案内のとおり、既存住宅に係る建物状況調査の説明等を義務付ける改正宅建業法が4月1日から施行されます。

これに伴い、全宅連ホームページよりダウンロードできる各種書式（重要事項説明書・売買契約書等）について改訂を行い、3月下旬に公開予定としています。

なお、宅建業法改正の内容につきましては、全宅連ホームページ「出版物のご案内」（下記URL）で、宅建業法改正に伴う追補版「宅地建物取引業法の改正に伴う重要事項説明書、売買契約書等の記載方法について」を作成し、掲載しましたのでご参照ください。

◆追補版掲載URL（会員専用ページ、要ID・パスワード／右頁参照）

URL <https://www.zentak.or.jp/member/products/detail1/>

3 基本的人権の尊重は 宅建業者にとって社会的責務です

わが国では、同和問題をはじめ、在日外国人問題、障がい者問題、高齢者問題等さまざまな人権問題が生じていますが、宅地建物取引業についても、業務執行に関連して同和地区に関する関連調査等を行ったことで都道府県等から指導された事例や、在日外国人、障がい者、高齢者等に対する民間住宅への入居機会の制約といった問題が現に発生しています。

日本国民の一人ひとりが、憲法が保証する個人の尊厳や自由平等といった基本的人権を尊重しなければならないことはいうまでもありませんが、特に宅地建物取引業者およびその従業者は、憲法で保証された国民の「居住・移転の自由」に係わる重要な業務に従事しており、業務上のみならず、日常から「基本的人権の尊重」を十分理解し、認識したうえで行動する必要があります。

人権問題への取り組みについては、平成25年7月23日付文書（国土動指第26号）「不動産業に係わる事業者の社会的責務に関する意識の向上について」で、人権に関する啓発の強化等いっそうの推進を図るよう通知されています。

また、人権意識の普及高揚を図るため、同和問題をはじめとするさまざまな人権問題について、国土交通省「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」（ガイドライン）で、下記のように定められております。これらを参考に、人権問題に対する正しい理解と認識をさらに深めていただきますようお願いします。

国土交通省「ガイドライン」

～宅地建物取引業者の社会的責務に関する意識の向上について～

宅地建物取引業務に係る人権問題の最近の状況を見ると、一部において同和地区に関する問い合わせ、差別意識を助長するような広告、賃貸住宅の媒介業務に係る不当な入居差別等の事象が発生している。

宅地建物取引業は、住生活の向上等に寄与するという重要な社会的責務を担っており、また、人権問題の早期解決は国民的課題であるので、基本的人権の尊重、特にあらゆる差別の解消に関する教育・啓発が重要であることにかんがみ、同和地区、在日外国人、障がい者、高齢者等をめぐる人権問題に対する意識の向上を図るため、宅地建物取引士等の従業者に対する講習等を通じて人権に関する教育・啓発活動のより一層の推進を図るとともに、宅地建物取引業者に対する周知徹底及び指導を行う必要がある。



4 不動産に関するアンケートー 買い時感、減退傾向に

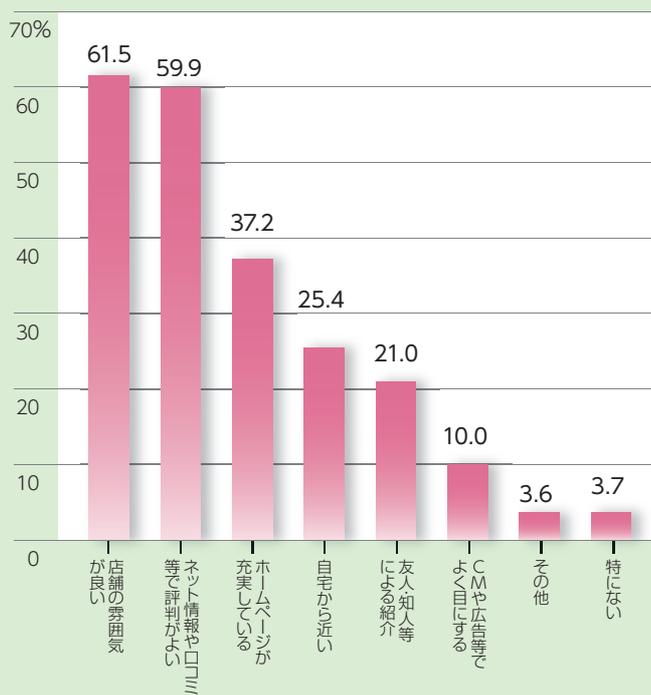
全宅連・全宅保証は9月23日を「不動産の日」と定め、住宅の居住志向及び購買等に関する意識調査を毎年行っています。今年度は平成29年9月1日～10月31日の期間にインターネット調査を行いました（有効回答数1万4,331件）。

買い時だと思ふ理由「増税前だから」が増加

不動産を買い時だと思ふは19.9%（前年比-5.0pt）、「思わない」は24.7%（+2.4pt）で、全体的に買い時感が減少していることが分かりました。買い時だと思ふ理由として、1位「税制優遇の実施」34.5%（-4.2pt）、2位「住宅ローン金利が上昇しそう・今の金利が低い」23.2%（-6.5pt）がやや減少し、3位「増税前だから」が22.3%（+6.3pt）となりました。

一方、買い時だと思わない理由は、1位「収入の不安」38.6%（-2.0pt）、2位「価格が下落しそう」33.7%（+5.2pt）でした。

図表1●不動産店を選ぶポイント（複数選択可）



◆平成29年度「不動産の日アンケート」ー住宅の居住志向及び購買等に関する意識調査ー

URL <https://www.zentaku.or.jp/research/questionnaire/>

「瑕疵保険」「インスペクション」の認知度 わずかにアップ

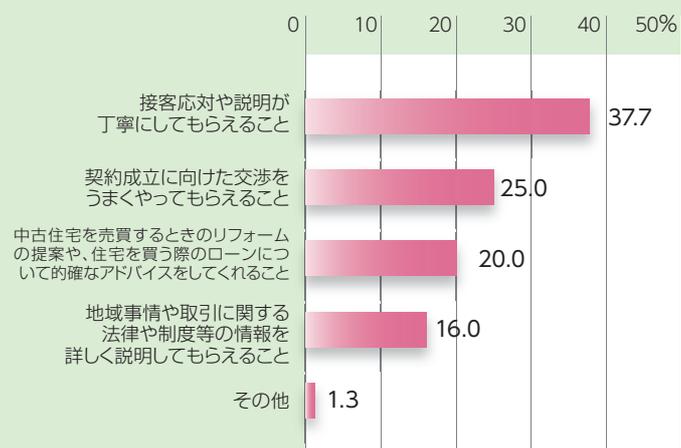
中古住宅購入時に必要なこととして、「瑕疵保険」64.0%、「履歴情報」63.1%、「インスペクション」62.8%と前年同様、いずれも6割を超えました。一方、瑕疵保険を「知らない」は51.2%、インスペクションを「知らない」は71.8%と依然認知度が低いのが現状ですが、わずかながら認知度はあがってきているようです。

選ばれる不動産店とは？

不動産店を選ぶポイントは「店舗の雰囲気」61.5%、「ネット情報・口コミ」59.9%が上位を占め（図表1）、宅建業者に期待することは、「接客対応や説明の丁寧さ」37.7%が1位になっています（図表2）。特に、若年齢層では接客や店舗の雰囲気を重視していることが分かりました。

すべてのアンケート結果は全宅連Webサイトで、ご覧になることができます。物件検索の入手方法や、不動産店選びのポイントなど全17項目の調査結果が載っていますので、実務にご活用ください。

図表2●宅建業者（不動産会社）に対して最も期待すること（1つ選択）



弁護士 佐藤 貴美^{たかよし}

連帯保証契約不成立の事案と 民法改正後の注意点

連帯保証契約が成立していなかったとされた事案
(東京地裁・平成19年6月8日判決)

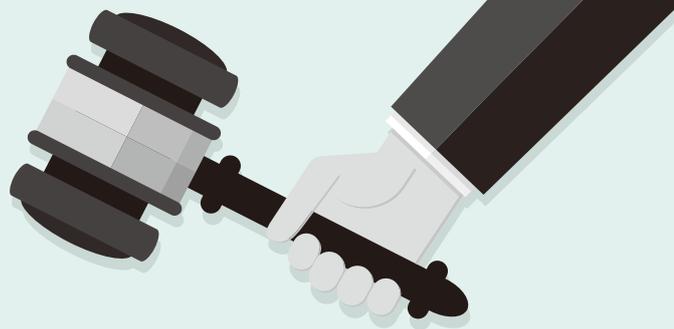
■ 事案の概要

賃貸借契約において、法人である借主が賃料を滞納したため、貸主が、賃貸借契約の連帯保証人の相続人に対し、その支払いを求めた事案です。契約の際には、連帯保証人から連帯保証人引受承諾書が提出されていますが、連帯保証人の相続人は、貸主と被相続人との間で連帯保証契約は成立していないなどと主張しました。

■ 裁判所の判断

裁判所は、以下のような事実関係があることを指摘し、本件では連帯保証契約は成立していないとして、貸主からの請求を認めませんでした。

- ア 本件賃貸借契約の契約書の連帯保証人欄には何らの記載もないこと
- イ 本件連帯保証人引受承諾書の契約者(賃借人)欄には、借主名ではなく連帯保証人の氏名が記載され、しかもその住所は、当時のその者の住所でも本件建物の住所でもない場所が記載されていること
- ウ 本件連帯保証人引受承諾書には、本件建物が本件賃貸借契約の対象となることは記載されているが、それ以外の本件賃貸借契約条件は記載されていないこと
- エ 本件賃貸借契約を仲介した仲介業者としては、本件賃貸借契約の締結後であっても、連帯保証人に対し、本件賃貸借契約の契約書の連帯保証人欄に署名押印をもらうように要求するのが通常であると考えられるにもかかわらず、そのような対応をしていないこと
- オ 連帯保証人は、別の建物に関する賃貸借契約につき連帯保証引受承諾書を差し入れていたが、その賃貸借契約は締結されなかったこと など



■ 解説

1 保証契約は書面が必要

民法では、保証契約は、書面でなされなければ効力が生じないとされています。これは、保証契約は他人の債務につき責任を負うものであることから、保証意思が外部的に明らかになった場合にのみ保証人が責任を負う趣旨であると説明されています。

したがって、必ずしも「保証契約書」といった名称の書式に限らず保証意思が明確に示されている書面を求める必要があるということになります。

また、法律で書面が要求された趣旨に基づけば、単に書面があればよいというのではなく、その書面には連帯保証人が保証する債務の主な内容につきしっかりと記載することが大切でしょう。本件では、連帯保証の対象となる賃貸借契約の当事者の記載や主な賃貸条件などが書面上からは不明瞭であることが、貸主からの請求を否定した根拠となっています(裁判所の判断イウ)。

2 2020年4月1日以降に個人を保証人とする

連帯保証契約をする場合には、極度額の定めが必要

また、2020年4月1日から、改正民法が施行されます。改正民法では、個人が根保証契約をする場合全般につき、保証契約の際には極度額(保証債務額の上限)を定めなければ効力を有しないとする規定が設けられました。

そして、賃貸借における保証も、「根保証」に該当するとされたことから、改正法施行後に締結される個人を連帯保証人とする契約の場合には、当事者間の合意で極度額を適切に定めることなどが必要です。保証契約は上記のとおり書面で結ぶことが必要ですから、書面に極度額を明記することが必要となることに注意してください。極度額をいくらと定めるかに関しては、特段の規制はなく、公序良俗に反するような極めて高額な設定でない限りは、当事者間で自由に定めることができます。

なお、改正法施行前に結ばれている連帯保証契約については、改正民法の附則で現在の民法を適用するとされていますので、改正法施行にあわせてあらためて極度額を定めることなどは必要ありません。

東京シティ税理士事務所 代表税理士 山端 康幸

「空き家の3,000万円特別控除」の手続き

「空き家の3,000万円特別控除」の特例を利用したいと考えています。
適用を受けるための手続きを教えてください。

「空き家の3,000万円特別控除」の特例の利用者が増えています。適用を受けるためには、空き家の所在する市区町村から「被相続人居住用家屋等確認書」の交付を受け、その確認書を添付して税務署へ確定申告する必要があります。その確認書申請の手続きと確定申告書の手続きは以下のようになります。

1 市区町村への手続き(建物を取壊す場合)

「被相続人居住用家屋等確認申請書」を市区町村に提出し、以下の要件を満たすことが認められれば「被相続人居住用家屋等確認書」の交付を受けることができます。

- ①被相続人が亡くなる直前まで1人で住んでいた家屋であること。
 - ②家屋が相続時から取壊し時まで事業・居住・貸付(以下、「事業等」)の用に供されていないこと。
 - ③敷地が相続時から譲渡時まで事業等の用に供されていないこと。
 - ④敷地が取壊し時から譲渡時まで建物または構築物の用に供されていないこと
- 上記の確認のため下表の書類が必要となります。

●「被相続人居住用家屋等確認書」の交付を受けるために必要となる書類

(A)	被相続人居住用家屋等確認申請書(申告書)※
(B)	被相続人の除票住民票の写し
(C)	当該家屋の取壊し・除却・滅失時の相続人の住民票の写し
(D)	当該家屋の取壊し・除却・滅失後の敷地等の売買契約書コピー等
(E)	当該家屋の除却工事の請負契約書コピー
(F)	以下の書類のいずれか ・電気ガスの閉栓証明書 ・水道の使用廃止届出書 ・宅建事業者による「空き家で、かつ、除却または取壊しの予定があること」を表示して広告していることを証する書面のコピー
(G)	取壊し・除却・滅失時から、敷地等の譲渡時までの当該敷地等の使用状況がわかる写真
(H)	取壊し・除却・滅失時から、敷地等の譲渡時までの間の当該敷地等における相続人の固定資産課税台帳(または固定資産税課税明細書)の写し

※国土交通省のホームページから入手可能です。

2 税務署への手続き

- 1の「被相続人居住用家屋等確認書」取得後、税務署に提出するのは以下の書類となります
- (a)被相続人居住用家屋等確認書
 - (b)確定申告書
 - (c)譲渡所得の内訳書
 - (d)登記事項証明書等
 - (e)売買契約書のコピー等

3 申請・申告の注意点

「被相続人居住用家屋等確認申請書」の提出を受けた市区町村は、内容の確認をした上で「被相続人居住用家屋等確認書」を交付します。申請後は市区町村で内容の確認をし、必要に応じて申請者や担当省庁に内容の確認をすることもあります。そのため交付までは1週間以上かかるようです。確定申告の期限に書類の交付が間に合うよう余裕をもって申請する必要があります。

確定申告書は譲渡のあった翌年2月16日から3月15日の期間、自己の居住している所轄の税務署へ提出します。期限を越えると特例が認められませんので注意してください。

空き家



住まいの保険あれこれ

春の嵐、メイストームに要注意!
暴風被害も火災保険でカバー

保険ジャーナリスト 鈴木 健市

強風・突風被害は2～5月に集中

暖かくなる3月から5月にかけては屋外でのレジャーに最適な季節ですが、低気圧が急速に発達し、「春の嵐」「メイストーム(5月の嵐)」と呼ばれる台風並みの暴風や猛吹雪が発生することがあります。「春の嵐」をもたらす発達した温帯低気圧は低気圧の中心から離れたところでも風が強く吹くために、被害の範囲が広がりやすい特徴もあります。

2012年4月3日から5日にかけて、日本列島を襲った強烈な春の嵐は、山形県酒田市飛鳥で秒速39.7メートル(最大瞬間風速51.1メートル)、和歌山県友ヶ島で最大瞬間風速41.9メートルを観測するなど、各地で記録的な暴風となりました。この影響で、歩行中の転倒や屋根からの転落、倒木の直撃により多数の死傷者が出たほか、トラックなどの横転事故、住宅の破損や停電、交通機関のマヒ、パイプハウスの破損など広範囲にわたる被害が発生しました。

ちなみに、東京都の強風・突風による負傷者数を月別に見ると、トップは4月(159人)、2位3月(127人)、3位2月(119人)、4位10月(75人)、5位5月(61人)の順で、2月から5月に集中していることがわかります(東京都消防庁調べ、2006年1月～2010年12月、5年間の合計)。

風による気象災害で忘れてはならないものに竜巻があります。竜巻の特徴は、①突発的に発生、②猛烈な風が吹く、③日本のどこでも発生、④季節を問わず台風、寒冷前線、低気圧に伴って発生、⑤雹を伴う場合が多い、などです。

2012年5月6日午後1時頃、茨城県南西部および栃木県南東部で大規模な竜巻被害が発生して、両県で約2,000棟の建物が被害を受けました。中でも大きな被害が発生したのが茨城県つくば市で、住宅被害は1,100棟を超え、1つの竜巻被害では過去最大の規模となりました。特に全壊が約210棟もあり、

倒壊家屋の下敷きになり1名が死亡する大惨事でした。

では、暴風などが予想されるときは、どのような備えが必要でしょうか。建物やその周りを見直して、飛びやすいもの、倒れやすいものを固定するか家の中に入れる、屋根や雨戸、シャッターの点検・補強、窓ガラスに飛散防止用のフィルムを貼る、などが挙げられます。

事故件数は「水災・風災・雪災」がトップ

暴風で屋根に被害が生じた場合には、その修理費用を火災保険でカバーできます。補償範囲は「火災」に限定されているわけではありません。ちなみに、住宅を取り巻くリスクを整理してみると、次のようなものがあります。

- ①失火やもらい火による火災、落雷やガス爆発などの破裂・爆発
- ②風災、雹災、雪災による窓ガラスや屋根の破損
- ③給排水設備に生じた事故などによる水濡れ
- ④泥棒などに窓ガラスを割られるなどの損害や家財の盗難
- ⑤台風やゲリラ豪雨による水災
- ⑥自動車の飛び込みなどによる破損、汚損など

風災では、風で住宅の屋根瓦や雨どいだけでなく、カーポート、ガレージ、バルコニー、テラス、TVアンテナなどが壊れても補償されます。ただ、損害額が20万円以上の場合にのみ保険金が支払われる「20万円フランチャイズ」という条件があったり、自己負担額(0円～10万円程度)が設定されていたりすることもあります。

火災保険の事故件数ランキングを、ある大手損害保険会社の例で見ると、トップが「水災・風災・雪災」で5万件を超え、2位は「突発的な事故での破損・汚損など」で1万件程度、3位は「漏水など水ぬれ」で1万件弱(2015年度個人用火災総合保険の保険金支払実績)。自然災害や日常のアクシデントが上位に並び、中でも「水災・風災・雪災」が圧倒的に多くなっています。

建物をいろいろなリスクから守る「住まいの保険」を1年間、取り上げてきました。異常気象が頻発する中で、大切な住宅を守るために、改めて火災保険を見直していただければと思います。

読んだ気になるかも?
できれば読みたい!

5分で分かる経済学・経営学の名著

公立大学法人 宮城大学 事業構想学部教授 田辺 信之

トマ・ピケティ

『21世紀の資本』②

前回紹介したように、ピケティ教授によれば、世界中で経済的格差が拡大している理由は、もともと資本を持っている富裕層の「資本からの所得」が、多くの人々の「労働からの所得」よりも大きくなってきていることにあります。「資本からの所得」が増えているのは、大きな戦争などがなく、世界各国で資本が蓄積されてきているためです。資本の利回り(資本収益率)は、長期間にわたって4~6%程度で大きくは変わりませんが、資本の「元本」が増えてきているので、「運用収益」である「資本からの所得」が増えているのです。

それでは、「労働からの所得」が「資本からの所得」ほど増えていないのはなぜでしょうか。「労働からの所得」が増えるためには、国民所得全体が増えることと、増加した所得の多くが労働に分配されることが必要です。

国民所得(=国民生産)が増えるかどうかは、「人口の増加」と、「一人当たりの産出量の増加」という2つの要素によって決まります。ケーキを作るときに、その生産量全体を増やすには、「人手を増やす」が「一人当たりのケーキ生産量を増やす」しかないのと同じことです。実際、世界の国民所得は、「人口増加」と「一人当たりの産出量の増加」の両方によって成長してきました(下表)。ですが、「人口増加」は地球という物理的制約がある以上、いずれ増加率は低下していくでしょうし、これまで産業革命やIT革命で支えられてきた「一人当たりの産出量の増加」にも限界があるでしょう。そう考えると、将来的には世界の国民所得の成長率は低下すると考えるのが自然です。

低成長時代が続くと、家計の消費が減って貯蓄率が高まります。そのようにして蓄積された資金は、銀行などを通じて、投資や資産運用に向けられるので、資本蓄積が進みます。すると、前述したように、資本の「利回り」は変わらずとも、資本という元本が増えるので、資本が生み出す運用収益が増加します。

しかも右表からもわかるように、国民所得の成長率は、1913年から2012年にかけて3.0%まで上昇しましたが、長期間にわたって資本の平均利回り(資本収益率)である4~6%を下回っています。過去の数値の動きから見る限り、この傾向は将来にわたっても続くことが予想されるので、「資本からの所得」は、国民所得の伸び以上に増えていくことになりま

す。そうなると、国民所得全体が増えても、その中で「資本からの所得」の占める比率がさらに高まります。

国が所得再分配にかかわる必要性もある?!

これらのことは、将来的に「労働からの所得」よりも「資本からの所得」の比率がさらに高くなり、資本を「持つ者」と「持たざる者」との格差がいつそう広がることを意味します。しかも、こうしたメカニズムを自動的に制御する仕組みが資本主義には組み込まれていません。何もしないで、格差が是正することは期待できないのです。そこでピケティ教授は、所得の分配機能を市場に委ねるのではなく、国が所得の再分配にかかわる必要性を説いているのです。今、アベノミクスでは、企業に賃金上昇を促していますが、本来は景気対策だけでなく、所得再分配の効果も含めて、賃金のあり方や税制改革などを検討する必要があるのかもしれない。

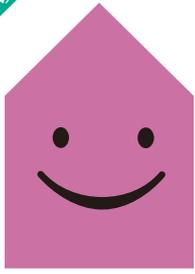
ピケティ教授の考え方が正しいとすると、このまま何の政策も講じられることがなければ、これからは「持てる者」が「持たざる者」に比べてさらに有利になる時代が到来することになります。不動産ビジネスという観点から見ると、良好な立地の資産を保有することに加えて、IT化などのための設備投資をして、資本が生み出す収益を増やすようにしていくことが考えられます。ただし、ピケティ教授は資本を持つ者が有利になるとは言っていますが、それはあくまでも「平均的な利回り」を前提にしてのことです。実際には、不動産ごとに利回りもリスクも異なるので、やはり最後に必要なのは、「プロとしての目利き」ということになりそうです。

●世界の国民所得の年平均成長率

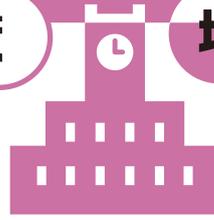
期間 (西暦)	国民所得の 成長率	人口 増加率	一人当たりの 産出量の 増加率
0-1700	0.1%	0.1%	0.0%
1700-1820	0.5%	0.4%	0.1%
1820-1913	1.5%	0.6%	0.9%
1913-2012	3.0%	1.4%	1.6%

資料:トマ・ピケティ『21世紀の資本』より作成

地域を笑顔でサポート!



空き家対策



地域貢献 etc.

編集/全宅連不動産総合研究所

埼玉県宅建協会

タウンマネジメント・スクール

会員企業から72人が参加、活発な議論

埼玉県宅建協会は1月30・31日の2日間、「タウンマネジメント・スクール」を開催しました。今回のスクールは一昨年の大阪府宅建協会中央支部に続き2カ所目、協会単位では初の開催です。会員企業から72人が参加し、これからの不動産業のあり方について活発な議論を交わしました。

今回のスクールは、「地域の資産の活用により、地域の活性化に貢献できる高度な不動産人材を育成する」ことを目的に、「10年後の住宅市場と不動産業界を予測し、中小宅建業者として進むべき方向について考える」ことをテーマにしました。内容は、8~9人単位で8チームを作り、チームディスカッション形式で参加者自らが考えるワークショップと、具体的に地域の活性化やまちづくりを実践している不動産業者の実践事例を学ぶ講演、現地見学会の3部構成で行われました。

開催にあたり埼玉県宅建協会の内山俊夫会長は、「ハトマークグループ・ビジョンの『みんなを笑顔にする』を実践するためには知ることが大切です。今日のタウンマネジメント・スクールを通じて皆で学び、情報交換することで、1つでもいいから地域に戻って、空き家・空き店舗をなくし、地域価値を向上させる原動力となってもらえれば」と述べ、2日間のスクールに期待を寄せました。また共同企画した全宅連不動産総合研究所の武井建治所長(愛媛県宅建協会会長)も、「中長期的な将来を見据え自分たちの業務などを見直す機会にしてほしい」と呼びかけました。

不動産業の現状と課題を把握する

1日目は、まず基調講演として登壇した、日本大学スポーツ科学部教授・マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員の清水千弘教授が、「これからの不動産仲介業はCSR(企業の社会的責任)からCSV(共有価値の創造)の観点によ



埼玉県宅建協会
内山会長



全宅連不動産総合研究所
武井所長

る社会貢献が大切」と指摘するとともに、「地域に密着した街の専門家として、街を守り地域の価値を高めていくようなローカルスターになってほしい」と述べました。また、埼玉県宅建協会から27年度に策定した埼玉県宅建協会版「ハトマークグループ・ビジョン」、全宅連不動産総合研究所からは不動産業界を取り巻く市場動向についての説明も行われました。

続いて行われた講演では、大阪市阿倍野区で長屋再生等を通じてエリアの価値向上に取り組んでいる丸順不動産(株)の小山隆輝社長、八王子で地域貢献を通じて賃貸物件の空室解消に取り組む(株)エスエストラストの杉本浩司社長の2氏が登壇。小山社長は「宅建業者という自らの職能を生かし、不動産の活用を通じて地域の魅力を高めることが大切」、杉本社長は「就活イベントや商店街とのタイアップなど、地域・行政と連携しながら地域の魅力を高めて学生が街に残るように」と、それぞれの思いを語ってくれました。

ワークショップは、講演をばさんで2回に分け、10年後の市場予測、現状認識=顧客・経営資源・競争認識のテーマに沿った形で行われました。年齢や地域、また業務内容も仲介や開発、管理など幅広いため、置かれている環境が異なる参加者が多い中でも、人口減少や高齢化、空き家問題、大手企業との競争など抱えている課題は共通していることから、先輩の知見や若手の新鮮な発想にお互い耳を傾けながら、各チームとも活発な議論が交わされました。

初日のチーム発表では、「高齢者問題」「空き家問題」「外国人需要」「AI」「地域活性化」「事業承継」などが課題として挙げられるとともに、中小宅建業者ならではのフットワークの良さ、地域に根付いた活動の重要性を指摘する意見が多く出されました。



日本大学スポーツ学部・清水教授



丸順不動産(株)・小山社長



(株)エスエストラスト・杉本社長



NPOモクチン企画・連代表



清陽通商(株)・栗本社長

現地見学会を実施するとともに リノベーション手法を学び、今後の戦略を模索

2日目は午前中に現地見学会が行われ、(株)村上不動産(村上昌巳社長)をはじめ埼玉県宅建協会埼玉東支部として関わっているリノベーションによるまちづくりに取り組む草加市、(株)磯野商会(磯野達雄社長)が手がける米軍ハウスを継承した入間市の「ジョンソントウン」、(株)尚建(徳山明社長)がクラウドファンディングを活用し築古物件を再生している東京・千駄木の3カ所に分かれて視察。それぞれの目的や状況をヒアリングしながら、リノベーションの考え方や手法、収支計画

などについて大きなヒントを得られた見学会となりました。

午後からは、NPOモクチン企画の連勇太朗代表による木造アパートのリノベーション手法、清陽通商(株)の栗本唯社長による物件の購入やリノベーション時の資金調達手法についての講演で、資産を再生する上で必要な建築資金調達の具体的な方法論について学んだ上で、再度ワークショップを実施。経営課題を明確にするとともに、今後不動産業界が目指すべき姿・戦略についてディスカッションを重ねました。前日からの講演や現地視察で得た知見を生かしながら活発な意見が交わされ、休憩時間になっても議論が続くチームが相次ぎました。

ワークショップの様子



現地見学会の様子



チーム発表の様子



最後に各チームの発表が行われ、「地域特性を生かした横の連携強化」「利他の心をもって、街と人とつきあひする」「地域を明るくする企業力と人間力をつける」「異業種との連携強化」など、地域で長く培ってきた歴史や信用力を発展・強化する意見が多く出されるとともに、「AIやITの進化、大手や異業種参入などを負の要素とするのではなく、共・協業相手として考えていく」、「単身者向け戸建住宅」や「セカンドハウス需

要の掘り起こし」など、新たな需要喚起策も提案されました。

研修総括を行った清水教授も「2日間で考え出した答えを、ぜひ明日からの実践につなげ、明るい未来を作ってほしい」と激励。参加した会員からは「実務に役立つとてもいい研修だったので、ぜひ次回も行ってほしい」との声が多く寄せられました。最後は参加者全員によるかけ声で盛況裡に終わりました。

これからの不動産市場——方向性とヒント

日本大学スポーツ科学部教授・マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員 清水 千弘

高度不動産人材になるための条件は 金融知識を身に着けること

不動産業と金融業が融合 新しい資金調達チャンネルも登場

不動産業と金融業が融合し、不動産市場は進化していくといわれたのが2000年代初頭でした。2001年に日本版不動産投資信託、いわゆるJリートが登場し、不動産投資が一般的になっていきました。また、最近では、不動産特定共同事業法の改正があったり、不動産に特化したクラウドファンディングができたりと、中小不動産業者にとっても、今までなかった資金調達チャンネルが提供されるようになりました。

それでは、どうして宅建業者・宅建士は、金融市場と向き合わないといけないのでしょうか。経済学では、市場を大きく二つに分けて考えています。モノやサービスが生産され、取引される「財・サービス市場」と「資産市場」です。住宅でいうと、財サービス市場で取引されているのが住宅サービスであり、その対価として家賃というものが決定されます。資産市場では、資産としての住宅が取引されており、そこで決定されるのが住宅価格となります。さらに、その住宅を購入する消費者は、住宅ローンを銀行から借りて購入するのが一般的です。また、宅地分譲をしている宅建業者・宅建士は、金融機関からお金を調達して開発を行っています。

つまり、消費者においては、住宅を購入しているようで、住宅ローンを購入しているといっても過言ではないのです。そして、宅建業者・宅建士もまた、開発事業から収益を得ているようで、収益から費用を差し引いた手元に残る純収益は、金融機関に支払いをしている利子に大きく左右されているといっ

ても過言ではありません。また、事業融資は、繰り返し借り換えをしていくことがありますので、そのような借り換えにどのような条件で応じてもらえるのかということは、事業を存続していく上で極めて大きなリスクとなります。このような構造のことを経済学では、「金融リスクをとる」といいます。

幸せになろうと家を買ったにもかかわらず、金融リスクにさらされてローン破たんをしてしまい、家を買う前よりも結果として不幸になってしまう消費者も少なくありません。また、リーマンショック後に顕著でしたが、前期に過去最高益を出しながらも、ローンの借り換えができなくて、たくさんの建設会社・不動産会社が倒産していきました。このようなことは、金融リスクをきちんと理解しないままに、住宅に投資をしたり、融資を受けてしまったりした結果ということになります。

リノベーション分野でも金融技術が必要

さらには、市場が成熟していく中では、新規の開発よりも、既存の住宅を購入してリノベーションを希望される消費者や、そのような物件を購入後に、リノベーションをして再販するようなビジネスが成長していくことも期待されています。後者においては、通常の住宅から収益物件まで、急速に市場が大きくなってきています。そのような新しい需要に対応していくためには、それにふさわしい金融技術を身につけていかないとはいけません。

したがって、これからの宅建業者・宅建士は、まずは金融知識をしっかりと習得していかないとはいけません。従来の宅建士としての専門性を超えて、より高いレベルで仕事をしていく専門家を、「高度不動産専門人材」と呼ぶとすれば、最初に習得すべき知識は金融であるといっても過言ではないと思います。

住宅という消費者を幸せにする商品を売っている裏側で、ローンというリスクを持った商品を抱き合わせて販売していること、開発という新しい付加価値をつける仕事をしているとともに、融資という大きなリスクも取っているということをしかりと認識し、洗練された金融知識を身につけることで、「高度不動産専門人材」に進化していただけたらと思っています。



中小宅建業者・宅建士の出番が やってきたといわせるための条件

幸せを得るために必要なお金のうち 住宅への支出は世界的に25~30%を占める

最近注目されている、不動産市場におけるAIの活用、つまり「不動産テック」は、専門家を超えていくのでしょうか。テクノロジーの進化は、常に私たちの生活を改善してきました。人々は、テクノロジーの進化に応じて、一層大きな幸せを手に入れてきたと言ってもいいと思います。

そうすると、前述の問いは、「不動産テックが人間の幸福に革命をもたらす」ということとなり、それによって、「街の不動産会社、つまり中小宅建業者・宅建士が消える日が来る」ということになるのでしょうか。このような問いの答えは、誰がどれだけ、世の中の人々の生活の中で必要とされ、不動産というものを通じて、人々を幸せにしていけるのかという中にあると言ってもいいでしょう。

経済学において、人々の幸せを「効用」といいます。私が研究の対象としている消費者物価指数とは、消費者がお金の対価として得ることができる幸せを一定としたときに、その幸せを得るためにいくらのお金が毎月必要かということを測定することを目的としています。そして、そのような中で、住宅に対する支出は、世界的に25%から30%を占めており、最も大きな割合を占めているのです。そうすると、宅建士を含む住宅産業に関わるものは、消費者の最も大きな幸せにかかわる専門集団と言えるのです。

さらには、不動産は、そのような消費財という性質を持つとともに、資産という側面もあります。住宅が私たちの資産の多くの部分を占めるということを考えれば、宅建業者・宅建士とは、消費者の、または未来の消費者の幸せに密接にかかわっている専門家なのです。そうすると、人間の幸せの増幅を願う、研究をしている科学者たちが、この領域に注目するというのは自然の成り行きなのです。そのような中で、内外において多くの科学者たちが、不動産テックという領域で新しい技術

開発をすすめています。

住宅の価格を予測する技術の研究開発に始まり、消費者がほしい住宅はいったいどのようなものなのか、またはどの物件と相性があるのかを解析するマッチングまたはリコメンド機能の研究、画像から間取りとして識別したり、建物の外観から建築後年数を予測したりする画像解析技術の研究、窓からの景観や部屋の中などの生活を仮想的に再現するバーチャルリアルティの研究、センサーを使って部屋内部の快適性を測定し、一定の条件を維持するためのセンサー技術の研究など、様々な研究が進められているのです。

このようなテクノロジーの進化は、従来の宅建業者・宅建士の仕事を多く置き換えていくのかもしれませんが、さらには、人間ができなかったことを、新しいテクノロジーが消費者に対して提供してくれるようになってくるでしょう。サービスそのものが進化するのです。

社会的介入価値を拡大することがポイント

しかし、そのようなテクノロジーの進化が、中小宅建業者・宅建士の仕事を奪うということではありません。みなさんの仕事を助けてくれるようになることで、より短い時間と低い費用で仕事

ができるようになり、時間を創り出すことができると考えればいいでしょう。そうすると、その時間を使って何をするのかということになります。みなさんのお仕事が発展していくためには、提供する社会的介入価値を拡大させることができるのか、つまり専門家としてどのように進化していけるのかということになります。そうすると、冒頭の問いは、次のように変えることができるのです。「中小宅建業者・宅建士の専門性・機能の進化が人間の幸福に革命をもたらす」。

そのヒントを本連載ではお示しできたのではないかと思います。みなさんは、それぞれの街のローカルスターとなり、その地域の人たちの幸せに貢献されていかれますことを願い、本連載を締めさせていただきます。



Reactor Woman

不動産コンサルティング・相続コーディネイト事業

土地活用から相続まで人生に寄り添う

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。



相談室に並べられた相続関連の多数の著作



相続コーディネーターによる相談風景

松下幸之助氏との出会い、熱意を学ぶ

東京駅に程近いビルの一室にある夢相続は、2001年に相続コーディネート業務専門会社として、曾根恵子社長が立ち上げた会社です。1987年に不動産会社「株式会社扶相」(現フソウルファ)を設立したのが30歳のとき。ひよんなことから不動産業界に足を踏み入れることになった曾根さんですが、持ち前のバイタリティーと“一生懸命”という言葉を胸に、お客様に寄り添うサービスを心掛けた結果、アパート管理・土地活用と相続コンサルティングの2本柱で事業を成長させることができました。「いろいろな縁のおかげ」と謙遜する曾根さんですが、「今ではこの仕事が天職だと思っています」と笑顔で話してくれました。

曾根さんが最初に就職したのは、松下電器(現パナソニック)の創業者である松下幸之助氏が創設したPHP研究所。当時は松下氏も健在で「出勤のお出迎えで何度かお会いしたことがあります」とのこと。この出会いは、後に起業した曾根さんに「熱意を持って何事にも一生懸命に取り組むことが大事だ、という気づきを与えてくれた」といいます。

起業後、
1,000坪の土地活用コンサルティング

しばらくして結婚した曾根さんは退職し、中小企業診断士だった義父の仕事を手伝い始めます。義父に勧められて簿記の資格を取得するとともに、宅地建物取引主任者(現在の宅地建物取引士)の資格も取得。その資格を使い、義父が不動産会社を立ち上げたもののうまくいきませんでした。その後、曾根さんは夫の勤務先の近くに引っ越し、最初に応募した土地売買専門の不動産会社に再就職しました。お客様の要望で賃貸業務も始めるなどして、不動産業の経験を積みながら、2人の子どもにも恵まれました。

(株)夢相続
[東京都]

代表取締役 曾根 恵子 さん

た。ところが、家庭の事情もあり3年半で退社。

そして紆余曲折があり、元同僚と2人で今の会社の前身となる不動産会社を設立しました。元同僚は現在も名誉会長として一緒に仕事をしていますが、スタート時は全く不動産経験はなし。「不安もありましたが自分の資格のできる唯一の道が不動産業。それまでの経験が大いに役立ちました」と振り返ります。

賃貸業務からのスタートでしたが、前職で自社ビル建設の手伝いをした経験から、アパート・マンションのプランニングから建築、物件管理等を含めた一気通貫で手掛けた方が先を見据えた提案ができると判断。最初にご紹介いただいた大家さんが1,000坪もの土地を所有していたこともあり、土地活用から不動産コンサルティングに至るサービスをとても喜んでもらえたことも、大きな自信につながりました。

相続に不動産業の可能性あり！ と気付く

1993年に不動産コンサルティング技能登録試験（現在の不動産コンサルティングマスター）がスタートしたことをきっかけに、相続対策を含めた業務を本格化。「相続は税理士や弁護士に相談することが多いのですが、不動産を知らないときちんとした対策ができません。そこに不動産業の可能性があると考えました。また、男性社会である業界の中で、キャリアが短くても女性が活躍できる新しい分野だと感じました」。

そこで相談窓口としてNPO法人を設立したり、土業とのネットワークやコンサルティング業務の料金体制を確立したりしながら、土地活用

夢相続のホームページ



相続対策セミナーも頻繁に開催

から相続まで、人生に寄り添う不動産コンサルティング・相続コーディネート事業を軌道に乗せていきました。実務支援も必要と考え「相続コーディネート実務士」も創設し、相続には家族間のコミュニケーションが重要と「家族をつなぐコミュニケーション研究会」を立ち上げ、スマートフォン向けアプリ「家族をつなぐキモチノート」の運用も開始するなど、新たな取り組みにも挑戦しています。

お客様との信頼関係で成り立ち、20～30年と長いスパンのビジネスですが、「『ありがとう』と言ってもらえる前向きな仕事であり、何よりも手がけた物件が作品のように残ることが楽しい」と曾根さんは語ります。

同じ生活者として 女性の感覚・発想力が生かせる仕事

また不動産コンサルティングや相続コーディネートは資金がなくても始められ、「同じ生活者として相談者に感情的に寄り添い、同じ目線に立てるという部分で、女性の感覚、発想力が生かせる仕事」だといいます。

曾根さんが精力的にTV出演や書籍出版を行うのは、情報発信に加え、この仕事の魅力を女性や若い人に伝え、目指してもらえる職業にしたいという思いから。「女性が増えれば、不動産業界のイメージももっと変わるはず」と、曾根さんはこれからも積極的に情報を発信し、そのお手伝いをしていくつもりです。



「家族をつなぐ
コミュニケーション研究会」
のホームページ

紙
上
研
修

全宅保証の業務

苦情解決事例と弁済事例 [平成29年度版]

(公社)全国宅地建物取引業保証協会

公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会(以下「本会」)の業務は、宅地建物取引業法(以下「業法」)第64条の3に規定されています。その中で「苦情解決業務」「弁済業務」は消費者を保護するための大事な業務です。

ここでは、苦情解決業務と弁済業務の内容をご説明するとともに、平成29年度に実施した事例をいくつかご紹介いたしますので、宅地建物取引をするうえでご参考にいただければと思います。



1 苦情解決業務と弁済業務

(1) 苦情解決業務

苦情解決業務は、業法で「会員の取り扱った宅地建物取引業に係る取引に関する苦情の解決」を適正かつ確実に実施しなければならないと規定されています。

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

当該苦情が自主解決もしくは撤回されない場合には、後述する弁済業務へと移管し、当該苦情にかかる申出人の主張する債権について弁済認証すべきか否かの判断をすることになります。

(2) 弁済業務

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

弁済を受けるためには認証申出書を提出し、本会の認証を受けなければならないことになっており、また、認証に関する事務を処理する場合には、認証申出書の受理の順序に従って認証の可否を審査することになっています。

認証決定され申出人への弁済金の支払い(還付)が完了すると、当該会員に対して「還付充当金納付請求書」により、還付充当金の納付を請求します。「納付請求書を受け取った日から2週間以内」に納付できない場合には、本会の会員資格を喪失します(業法第64条の10)。また、いかなる理由があろうとも、分割払いや納付期限の猶予等は一切認められておらず、会員資格を失うと、1週間以内に営業保証金を供託しなければ宅地建物取引業を営むことはできなくなります(業法第64条の15)。

弁済制度は、本来会員が支払うべき申出人との宅地建物取引により生じた債務を本会があくまで「立替え払い」するものであり、本会は当該会員に対しその「立替金」を請求することになりますので「保険」ではありません。2週間以内に還付充当金の納付ができず、会員資格を喪失した後も(認証決定時点で既に会員資格を喪失していた場合も同様)、引き続き本会には求償権(還付充当金の支払請求権)があり、会員には支払義務が残ったままとなりますので、当該会員より支払いがない場合には、債権回収のため会員及び連帯保証人に対し、必要に応じて差押えや強制執行などの法的手段を講じる場合もあります。

2 苦情解決申出→「解決」事例

業法第64条の5により本会が実施する「苦情の解決業務」の対象となる事案は「会員の取り扱った宅地建物取引業に係る取引に関する苦情」となっています。

それらの苦情のうち、本会の自主解決の要請により「解決」に至った事例について紹介します。

解決事例1 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人買主は、平成26年6月、会員に対し取引物件(旅館3棟、価格6,500万円)の買付申込みを行い、翌日、申込金300万円を送金した。ところが、同年7月、会員より『不動産購入に関する誓約書』が郵送され、当該書面の中に「ローンが通過しなかった場合、代金5%を支払う」旨の記載があり、事前に全く説明のない内容であったため、取引を中止したが、申込金が返還されないため、苦情解決を申し出た。

■会員より申出人に対し、申込金300万円全額が返還されたため、解決に至った。

解決事例2 申出人：買主 会員：売主

◆申出人買主は、会員を売主として土地売買契約を締結し手付金108万円を支払った。その後、会員が当該土地を第三者へ転売したことにより、土地の引き渡しを受けることが不可能になった。そこで、手付金の返還を求めて苦情解決の申し出を行った。

■会員が申出人へ手付金108万円を返還したため、解決した。

解決事例3 申出人：買主 会員：売主

◆平成28年10月、申出人買主は、会員を売主として中古マンションを購入した。当該マンションの配水管に錆びが発生しており、その修理のために43万5,682円の費用がかかった。当該費用を瑕疵担保に基づく損害賠償請求として会員に請求したが、対応してくれないため苦情解決を申し出た。

■苦情委員会より、会員に自主解決を要請したところ、申出人の請求額全額の支払いがなされ、その後申出人より解決届が提出された。

解決事例4 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人買主は、売買契約決済後、申出人がリフォームをするためにキッチンの壁紙を剥がしたところ、壁・天井が真っ黒で柱も腐っていた。申出人が調査したところ、当該物件には過去に火災が発生しており、会員はこれを知りつつ説明をしなかったことが判明した。そこで申出人は修繕費用を会員に求めたが、何の対応もないため当会の苦情解決申出に至った。

■申出人・会員双方協議の上、合意書を作成し、その後、合意内容に基づき改修工事費用85万9,633円について、会員より申出人に支払われたため、解決に至った。

解決事例5 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人買主は、中古マンションの購入を会員から勧められたため、当該物件を購入するための申込金として、100万円を媒介業者である会員に支払った。申出人は会員に対し、不審な点が多かったこともあり、内容証明郵便にて解約を申し出たが支払期限までに返還されなかったため、本会に苦情解決の申し出を行った。

■会員は申込金100万円の返還に応じ、申出人への入金も確認できたため、苦情解決申出の解決届が提出された。



3 弁済認証申出→認証決定事例

本会になされた認証申出の中から、認証決定された事案を紹介します（※実際の認証申出事案を元にしてはいますが、申出内容や債権額等は簡略化しています）。

認証事例1 申出人：買主 会員：売主

★手付金の返還請求事例

●事案の概要

申出人買主は、会員の本社ビル物件を6,800万円で買い受け、1階部分を会員に賃貸することで合意し、平成27年6月、申出人宅にて売買契約を締結し、申出人は会員へ手付金350万円を振り込んだ。

決済日は8月末の予定であったが、抵当権の抹消が間に合わないと会員から申し入れがあったことから延期となり、その後、会員から連絡を受けて決済予定日を9月15日に変更した。

9月15日、会員から「債権者のうちの1社が抹消に応じない」と説明されたため、決済は中止となった。

9月20日、会員が同月24日までに抵当権を抹消できない場合は、会員の債務不履行による契約解除として、同月25日までに手付金350万円を支払う内容の覚書を会員との間で交わした。

しかし、期日を過ぎても支払われなかったため、手付金350万円の返還を求める催告書を会員に送付したが連絡がつかず、手付金350万円の弁済を求め、本会へ認証申出を行った。

●結論 認証350万円

本件取引の解除の原因が会員の債務不履行によることが明らかであり、手付金350万円を認証と判断した。

認証事例2 申出人：買主 会員：売主

★瑕疵担保責任に基づく雨漏り修繕費用を求める事例

●事案の概要

平成29年1月、申出人買主は会員を売主として中古物件を2,560万円で購入する契約を締結し、同月末日に決済が完了し引き渡しを受けた。



平成29年2月中旬頃、申出人が室内リフォームを実施した際、雨漏りしていたことがわかった。申出人はこの事実を会員に通知し、会員は修繕工事を実施した。

しかし、その後も雨漏りは収束せず、被害が拡大したため再度、会員に対応を求めたが、会員は音信不通になってしまった。

そこで、申出人は、雨漏り工事費用の請求を求めて当協会へ認証申出を行った。

●結論 認証378万0,400円

本件取引の瑕疵担保責任期間は2年であるが、その期間内の請求である。雨漏りの事実については、室内リフォームの際に初めて判明しており、隠れた瑕疵と判断できる。

雨漏りの修繕工事費用相当額である378万0,400円を認証と判断した。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが「文書」で下記あて先までご郵送くださいますようお願いいたします（電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただいております）。なお、個別の取引等についてのご質問・相談にはお答えできません。

ご送付先●（公社）全国宅地建物取引業保証協会 紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3



ご注意を!

「あなたの土地を高く買い取ります!」はトラブルのはじまり! 過去に原野商法の被害に遭った消費者が再びターゲットに!

1970年代から1980年代にかけて、無価値な原野や山林を値上がり確実などと欺き、不当に高額な価格で販売する「原野商法」が社会問題となりましたが、近年、その被害に遭った消費者やその相続人が、「原野商法の二次被害」にあうケースが急増しています。

その代表的な手口として、被害者の所有する原野等を「高く買い取る」などと電話勧誘をし、「買取りのた

めの費用」「税金対策」等と称して様々な金銭の請求をした挙げ句、別の原野等を購入させられてしまう、といったものが目立ち始めています。

被害者は高齢者が圧倒的に多く、子や孫に無価値な土地を残したくないという心理につけ込む手口により被害が深刻化しています。原野や山林などの買い取り話には絶対に応じないようにして下さい。

原野商法の二次被害イメージ図

(独立行政法人 国民生活センター資料を基に作成)



「土地を高く買い取ります」等と言葉巧みに勧誘

●相談事例

(独立行政法人 国民生活センター資料を基に作成)

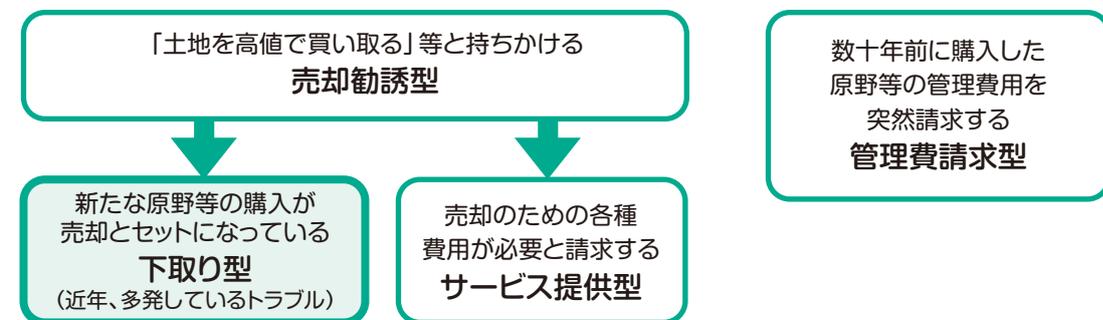
トラブルの内容としては、電話勧誘により土地の買い取りや売却を持ちかける「売却勧誘型」の事例が多く見受けられます。

この「売却勧誘型」は、消費者の所有する土地を買い取る条件として、別の原野等(この土地は高く売れる土地であるとウソの説明をする)を購入させて、その差額

を支払わせる(土地の交換契約という形式をとる場合もある)という「下取り型」と、売却のために必要だとして、支払う必要のない調査費用や整地費用等を請求する「サービス提供型」に分けられます。

特に最近の事例としては、「下取り型」の被害が多発しています。また、これら以外の手口として、数十年前に購入した原野等の管理費用を突然請求してくるといいう「管理費請求型」も見受けられます。

近年多発している原野商法の手口



以上のような勧誘に対しては、きっぱり断ることが肝心です。またこれらの勧誘をしてくる相手方業者に対しては絶対にお金を支払わないことと、不審な点を感じた場合は放置せず、家族や信頼できる第三者等に相談することをお勧めいたします。

不動産キャリアパーソンで

検索

めざせ!

不動産キャリアパーソン®

取引実務の基礎を網羅

不動産取引の「実務」を学べる!
宅建士+不動産キャリアパーソン資格で
キャリアアップ!
従業者教育のツールとしても最適!



イメージキャラクター 佐藤まり江さん

テキスト
+Webで
いつでも
学習



資格登録証

不動産キャリアパーソン®とは

- 不動産取引実務の基礎知識修得を目的とした通信教育資格講座です。
- 宅建業従業者、経営者、宅建取引士、消費者問わず、不動産取引に関わるすべての方に最適です。ご自身の知識や実務の再確認として、さらに会社の従業者研修としても利用されています。



公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)

くわしくはWebで <http://www.zentaku.or.jp/training/career/>