

# REAL PARTNER



不動産キャリアパーソン 検索

## 01-02

2019  
JANUARY-FEBRUARY

平成 31 年 1 月 10 日 発行 (毎月 10 日 発行) 通巻 第 483 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



新年のご挨拶

新しい時代の幕明け 全宅連・全宅保証会長 坂本 久

**特集** 地域ブランドを構築して町を元気に

「住」のトレンドウォッチング 分譲だけでなく、賃貸にも宅配ボックスが浸透

注目の書 著者は語る 『マーケットでまちを変える』鈴木美央

紙上研修 自然災害と安全確保の法的問題(後編)

新年のご挨拶



# 新しい時代の 幕明け

不動産業の持続的な発展のために

 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 坂本 久

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年は、初の米朝首脳会談、米中貿易摩擦の激化、英国のEU離脱問題等、国際情勢が目まぐるしい一年でした。国内では、西日本豪雨、台風21号、北海道胆振東部地震など、自然災害が多発し広域停電や交通インフラの機能不全を引き起こしました。

このような中、昨年8月、私は会長就任早々、安倍総理と対談する機会を得、既存住宅市場の活性化、空き家・空き地対策などについて懇談しました。中でも、地方圏における譲渡所得に係わる課税の取り扱いなど、地方経済再生に向けた新たな制度の創設について要望いたしました。併せて個人情報保護を踏まえつつ、宅地建物取引士への所有者情報の開示方策も要望した次第です。

また、地方銀行の不動産仲介業参入については、関係各方面に断固反対との強力な要望活動を行っており、引き続き注視してまいります。

さて、本年10月より消費税が増税されます。これを踏まえ、31年度の税制改正・予算においては、ローン減税の延長、次世代住宅ポイントの創設、すまい給付金の拡充等、需要の反動減がないよう万全の対策が講じられました。併せて買取再販に係る不動産取得税の特例措置の延長、空き家の3,000万円特別控除の適用要件緩和・期限延長が措置されました。本会としても昨年10月より開始した「全宅連安心R住宅事業」等を活用し、既存住宅流通促進策をより一層推進する所存です。

本年5月、新天皇のご即位と改元が行われ、平成から次の新しい時代を迎えます。国土交通省においても2030年に向けて不動産業が持続的に発展していくための「新・不動産業ビジョン」の策定作業を開始したところです。

本会としても「ハトマークグループ・ビジョン2020」に基づき、引き続き組織基盤維持、強化を図ると共に、より効率的な事業実施体制のもと、「みんなを笑顔にするために」国民の皆様の住生活の向上と安心安全な不動産取引をサポートするため、各種事業を実施してまいります。

終わりに、皆様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。

## 平成31年度税制改正大綱のポイント

平成31年度の税制改正大綱が昨年12月14日に公表されました。今回の税制改正大綱では、今年度適用期限を迎える税制特例措置の延長、空き家の3,000万円特別控除の要件拡充や消費税対策など、全宅連が重点的に要望した項目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) 土地の所有権移転登記等に係る登録免許税の特例措置

……平成33年3月31日まで2年間延長

所有権の移転登記 2.0% → 1.5%

信託登記 0.4% → 0.3%

#### (2) 既存住宅の買取再販に係る不動産取得税の特例措置

① 平成33年3月31日まで2年間延長

② 省エネ改修について、適用要件を合理化

### 2. 空き家の3,000万円特別控除の特例措置

① 平成35年12月31日まで4年間延長

② 被相続人が老人ホーム等に入居していた場合を要件として拡充

### 3. 消費税引き上げに伴う対応

#### (1) 住宅ローン減税の拡充【新設】

ご案内の通り、平成31年10月1日に消費税率が10%へ引き上げられます。これに伴い、需要変動の平準化に万全を期すため、住宅ローン減税の拡充措置が講じられます。また、既に決定済みの措置に加え、以下のとおり、すまい給付金の拡充等、税制・予算による総合的な対策を講じることとされました。

(2) すまい給付金の拡充【既定】

(3) 次世代住宅ポイントの創設【新設】

(4) 贈与税特例【既定】

※ いずれも消費税10%が適用される場合にのみ適用されます。

### 4. 地域福利増進事業に係る特例措置の創設

(1) 地域福利増進事業の用に供するために土地等を譲渡した場合の長期譲渡所得（2,000万円以下の部分）に係る税率を軽減（～平成31年12月31日まで1年間）

(2) 地域福利増進事業の用に供する土地・建物に係る固定資産税等の課税標準を5年間2/3に軽減（～平成33年3月31日の2年間）

◆詳細・問合せ先等は国交省ホームページへ

[http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01hy\\_006468.html](http://www.mlit.go.jp/page/kanbo01hy_006468.html)

※平成31年度税制改正大綱はあくまでも改正案です。  
税制関連法案は、政治情勢に変動がない限り例年3月末頃に成立する見込みです。

控除期間	適用年の11年目から13年目までの各年の控除限度額（一般住宅の場合）
3年間延長 (10年間→13年間)	以下のいずれか小さい額 ① 借入金年末残高（上限4,000万円）の1% ② 建物購入価格（上限4,000万円）の2/3%（2%÷3年） ※認定住宅の場合は、借入金年末残高の上限：5,000万円、建物購入価格の上限：5,000万円

※消費税率10%が適用される住宅の取得等をして、平成31年10月1日から平成32年12月31日までの間に居住の用に供した場合に適用。

REAL  
PARTNER

January-February 2019

新年のご挨拶 新しい時代の幕明け 会長 坂本 久…………… 2

平成31年度税制改正大綱のポイント…………… 3

特集 地域ブランドを構築して  
町を元気に…………… 4

「住」のトレンドウォッチング 連載 第9回

分譲だけでなく、賃貸にも宅配ボックスが浸透  
書留の受け取りや発送依頼などの機能も…………… 8

注目の書 著者は語る

『マーケットでまちを変える 人が集まる公共空間のつくり方』 鈴木美央… 10

不動産と税金のQ&A 連載 第2回

40年ぶりの相続税法大改革! これだけは知っておきたい…………… 12

地域を笑顔でサポート 連載 第6回…………… 14

紙上研修 連載 第177回

自然災害と安全確保の法的問題（後編）…………… 16

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2019年1月10日発行 通巻第483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／坂本 久 編集人／壺岐昇一

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

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

TEL. 03-5821-8181（広報）

FAX. 03-5821-8101

CONTENTS

普段、何げなく耳にしている「ブランド」という言葉。その要素となるものは広く、他者と差異化するためのあらゆる概念をいう。それを地域に応用したのが地域ブランドだ。どうすれば地域ブランドを構築・展開でき、町の活性化につなげることができるのか。地域ブランド研究の第一人者であり、地域活性学会会長である専門家に聞いた。

—— そもそもブランドとはどういうものでしょうか。

**中嶋** もともと、ブランドとは自分の家の家畜に対して、他者の家畜と区別するために押していた焼印のことを指したようです。転じて、他者の商品やサービスと差異化するための概念をいうようになりました。ブランドの要素としては、名称、言葉、シンボル、デザイン、それらの組み合わせのほか、価値、信頼、約束といったものも含まれると言っていいでしょう。

ビジネスの世界で商品にブランドが使われたのは、1879年、米P&G社が自社の石鹼に「Ivory」と刻印したのが最初とされています。

—— では、他の地域と差異化するための概念が地域ブランドというわけですね。

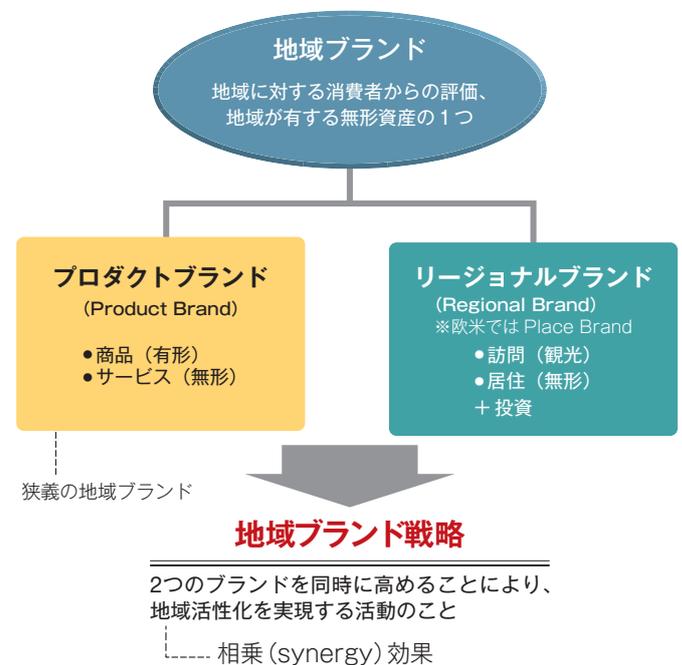
**中嶋** 行政の定義によると「地域に対する消費者からの評価であり、地域が有する無形資産の1つ」とされます。実は、地域ブランドという言葉が頻繁に使われるようになったのは21世紀に入ってからです。2002年12月、青森県からの相談を受けた広告代理店社員が、ブランドの手法を地域活動に応用して公表しました。これが地域ブランドのはしりと言われています。

2006年4月には、それまでは商標として登録できなかった「地域名+商品名」が、初年度の登録で、静岡茶や長崎カステラが地域団体商標として認められるようになりました。ここから一気に地域ブランドが広がっていきました。

実は地域ブランドには2通りあって、1つは「プロダクトブランド」です。松阪牛や夕張メロンなどの地域の特産品と、草津温泉や阿波踊りといった文化財が該当します。そしてもう1つが「リージョナルブランド」、すなわち、地域名です。たとえば「箱根」といえば、温泉地や観光地としてイメージが浮かぶほか、お正月だと駅伝のシンボルだったりしますね。

# 地域の活性は 地域ブランドを 構築して

## ■地域ブランド・地域ブランド戦略とは



## 地域居住は「招き入れる戦略」で

—— 今、地方の多くの自治体で他地域からの居住を促進していますが、これに地域ブランドを活用できないでしょうか。

**中嶋** いわゆるブランド戦略ですね。先ほどの2つの地域ブランドを共に高めることによって、地域活性化を実現する活動が「地域ブランド戦略」となります。

居住が最終目的であっても、いきなり「わが町に住んでください」では、ハードルが高すぎます。そこで、最初はプロダクトブランド、すなわち「購買」から始めるのです。簡単に言えば、地域の特産品を作って売り出すのです。昔だったら都市圏の店やアンテナショップに置いてもらっていたのですが、今の時代は

# ボトムアップから

# 町を元気に

特集

ネット販売があるから簡単ですね。

人々の関心が高まったら、次は「訪問」。実際に来てもらうのです。そのための策として、街並みとか観光スポットの整備が思い浮かびますが、特徴的なイベント開催も効果的です。近年では、芸術祭やマラソンなど、多様な面に訴求していますね。これらは文化財としてのプロダクトブランドではありますが、地域のリージョナルブランドを高める役割も大きいのです。

こうして、だんだんと好きになってもらい、リピーターとなってもらって、最終的に「居住」に結び付けるのです。この一連の流れを、私は「招き入れる戦略」と呼んでいます。

## 送り手の姿を受け手がリスペクト

—— 長年、地域活性に関わってこられた中嶋先生としては、地域ブランドを構築する上で、どこに注意したらいいとお考えでしょうか。

信州大学特任教授・地域活性学会会長

## 中嶋 聞多

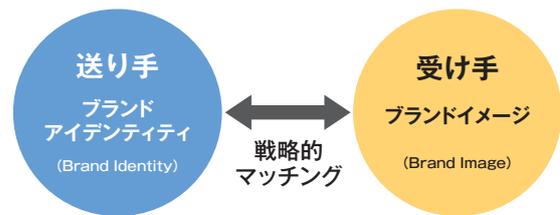
なかじま もんた ●大阪大学工学部卒業後、母校の図書館、国立民族学博物館勤務を経て、東京慈恵会医科大学に専任教員として就任。在職中、慶應義塾大学大学院に通学、修士号を得る。その間、指導教官とともに情報システム・コンサルタントとしての活動も経験。以降、文教大学、信州大学、法政大学、事業構想大学院大学において、教育・研究に従事。2016年4月から、専任教授の立場を離れ、信州大学特任教授、慶應義塾大学特別招聘教授（任期終了）、新潟薬科大学特別招聘教授等を務めながら、自治体・民間企業等の地域活性化アドバイザー・顧問としても活躍。地域活性学会では創設以来のメンバーとして理事、副会長を歴任した後、2017年9月、第3代会長に就任。

地域活性学会 ●2008年、わが国の重要な社会課題、政策課題である地域活性化をアカデミズムの立場から支援すべく、11大学の学長を発起人として結成された。現在の会員数約1000人。

**中嶋** ブランドとは、企業などの送り手と、消費者などの受け手の間に流れる、いわば情報に相当するものです。受け手が特定の商品や企業にどんなイメージを持っているか。一方で、送り手は自社や自社商品にどんなイメージ、というかどんなアイデンティティを持っているか。この2つのバランスが重要なのです。

受け手のイメージが、送り手のアイデンティティよりも大きくなってしまえば、そのブランドは見かけ倒しとなって一過性で終わってしまう。逆に、送り手の意識が大きくなって受け手がついていけないとしたら、最初から販売がうまくいかない。そこで、双方向の意識を戦略的にマッチングさせることで、ブランドを構築していくのです。

### ■ブランドの構築とは



以上が経営学的なブランド構築であり、地域ブランドにも概ねあてはまるのですが、長年、地域づくりに関わってきた現在では、地域ブランド構築の場合、少し様子が違うのでは、と考えるようになりました。



一般的なブランド論では、顧客志向、あるいはマーケットインの立場から、受け手のイメージが重要視されますが、地域ブランドの場合、送り手側が主体的であるべきだと考えています。地域住民がどれだけ地元<sup>（地域）</sup>に愛着を持っているか、どう生きているか。これに受け手が自発的にリスペクトして、交流が生まれるべきではないでしょうか。

今のブランディングでは、受け手に伝える専門家が周到に作り込んだ、テクニカルなイメージ戦略が主流となっています。これを地域にあてはめると、ランキングに一喜一憂するといった虚しい話になってくる。

地域ブランディングでは、地域の持つ本物の価値をいかに伝えるかをコミュニケーション活動の中で捉えていかないと、実のあるブランドが育たないと思います。その意味で、長野県小布施町<sup>おぶせまち</sup>や徳島県神山町<sup>かみやまちょう</sup>は、理想的な地域ブランディングのモデルといえるでしょう。

## 不動産業者から土地の情報を

—— 今、先生が住んでいる軽井沢は、ブランドの点では強いイメージがありますが。

**中嶋** 軽井沢は、明治期より避暑地・保養地として開け、1980年代後半からは大型商業施設開設や新幹線駅開業が相次ぎ、今では年間850万人が訪れる日本を

代表するリゾート地となりました。また、町の人口も増え続け、今では2万人ほどになりました。その点で、地元が主体となって進めるまちづくりは、これからは本番だと考えています。

町では、50年先、100年先の未来像であるグランドデザインを公表し、今年から「軽井沢22世紀風土フォーラム」として本格的に行動を開始、私もその中でお手伝いしています。実は、軽井沢の住人構成は少し変わっていて、昔からいる「旧住民」と移住してきた「新住民」、そして少なくない数の「別荘族」がいます。そのため、まちづくりもちょっと複雑です。

そんな中で、地元の不動産業者というのは、まちづくりの重要なステークホルダーです。たとえば、行政が図面上で道路を1本引いたとします。しかし、道路を敷くことでいろいろな規制や利権が絡んでくるので、土地の情報を一番持っている不動産業者からすれば「ありえない」計画だったりします。これは、実際にあった話で、20年経った今でも、その道路は実現していません。

まちづくりに関しては、土地の情報を吸い上げて、グランドデザインとの整合性を求めていかなければならないのです。そして、このようなボトムアップの取り組みが、地域ブランドを作り、育てていく上での原動力となると思います。



軽井沢中心街と浅間山



## 地域ブランドのモデル例

左記の中嶋教授の話に登場した、地元主導で地域のブランディングを進める例を見ていくことにする。

小布施町・栗の小径

### 文化の交流を地域のアイデンティティに

#### 長野県小布施町

小布施町は長野市の北東、千曲川の右岸にある人口1.1万人ほどの町である。古くから北信濃の交易・経済・文化の中心地として栄え、江戸末期には、葛飾北斎、佐久間象山、小林一茶ら一流文化人の交流の場となった。とりわけ北斎は小布施に4年間滞在し、「男浪図・女浪図」「鳳凰図」など、晩年の大作を残している。しかし、明治以降の小布施は大きく発展することもなく、100年間眠り続けることになる。

そんな一寒村に再び人が訪れるようになったのは、1976年の北斎館開設がきっかけだった。開業当初は周りに観光施設らしきものがまったくなく“田んぼの中の美術館”ともいわれたが、徐々に観光客が集まるようになっていった。

やがて、名産の栗を扱う会社が集まって街並みづくり＝修景事業を始めていった。その特徴は、地元の著名建築家のほか、隈研吾氏や水戸岡鋭治氏といった日本を代表するデザイナーが関わり、「栗の小径」など、小布施独特の空間を演出したことにある。これに、地元住民が触発され、まちづくりへの

参加意識が大いに高まることとなった。また、戦後減り続けてきた人口も、70年代後半から増加に転じていく。

平成になると、町のいたるところにオープンガーデンが開設された。住人全体による「おもてなし」の表れである。さらに、2012年からは全国の若者100人以上を集めてディスカッションをする「小布施若者会議」を創設。交流の場としての町のアイデンティティを未来につなげるべく、新たな小布施ブランド創成に取り組んでいる。

### 「創造的過疎」の発想で多様な人材を移住者に

#### 徳島県神山町

徳島県の中央に位置する神山町。人口5000～6000人の町が注目されるようになったのは、2011年に転入人口から転出人口を差し引いた社会動態人口が増加に転じたこと。日本の小さな地域、特に中山間地域では非常に珍しいケースである。現在では、IT、デザイン、映像関連企業など16社がサテライトオフィスを置くほか、アーティストや起業家が多数移住してきている。

移住促進の中心となったのが、NPO法人グリーンバレーだ。理事長の大南信也氏は1990年代後半から、国内外のアーティストを招聘する「神山アーティスト・イン・レジデンス」を開催。その成功を受け、2000年代後半からは労働者の移住を促す「ワーク・イン・レジデンス」の活動を始める。2005年に、神山町が全国の自治体に先駆けて光ファイバー網が整備されたことも追い風となって、東京に本社を置くIT企業などの誘致に成功した。ほかにも、客の集まるパン屋さんをウェブで募集するなど、移住者を“逆指名”、特に30代夫婦で子どもがいることを優先した。

一連の取り組みの根底にあるのが「創造的過疎」という発想。人口減を受け入れる代わりに、バランスのとれた人口構成にする、あるいは多様な働き方を奨励するという発想に切り替えた。町の人口については、2035年時点で20人の小学校学級を維持するには、毎年何人の子ども連れ家族を受け入れればいいのかを逆算したのである。

現在、神山町では農業やサービス業への取り組みも盛んになってきている。「クリエイティブ」「IT」から始まった町のアイデンティティは、さらなる発展を遂げようとしている。

## 分譲だけでなく、賃貸にも宅配ボックスが浸透 書留の受け取りや発送依頼などの機能も

宅配ボックスの設置は、新築の分譲マンションではよく目にするようになったが、最近では賃貸マンションや建売住宅などにも広がっている。

政府の設置支援施策も手伝って、全戸分の宅配ボックスを設置する物件も登場。

また、その機能も、書留の受け取りから発送依頼ができるものまで、進化が続いている。

住宅ジャーナリスト 山下 和之

### 宅配ボックス設置実証実験で 再配達率が劇的に低下

ネット通販の利用者の急増で、宅配便のニーズが急速に高まっている。一方で、ライフスタイルの多様化に伴って不在率が高くなり、受け取りがままならず再配達されるケースも急増している。その結果、宅配業者のドライバーの負担が重くなり、経営面の圧迫要因ともなっている。

安倍政権では「働き方改革」を象徴するものとして、宅配便の再配達削減に取り組むようになった。その最も有効な手段として、宅配ボックスへの関心が高まっている。実際、宅配ボックスの設置によって、再配達が大幅に削減できることが明らかになっている。

パナソニックは福井県あわら市と協力し、市内の一戸建て住宅に住む108世帯を対象に、同社の宅配



写真：PIXTA

図表1 宅配ボックス設置前後の再配達率などの変化

	設置前	設置後
再配達率	49%	8%
再配達削減回数	0回	1,013回
宅配業者の労働時間削減効果	0時間	222.9時間

(資料) パナソニック「宅配ボックス実証実験最終結果報告」

ボックスを設置して、社会的実証実験を行った。その結果、図表1に示すように、設置以前は再配達率が49%と半数近くに達していたのだが、設置後は8%と劇的に減少した。

また、実証実験中の4か月間で、宅配会社のドライバーの労働時間が200時間以上削減できたと試算されている。108世帯でこれだけの効果があるのだから、これが全国に広がれば、少なくとも宅配業界の働き方改革は急速に進むことになるだろう。

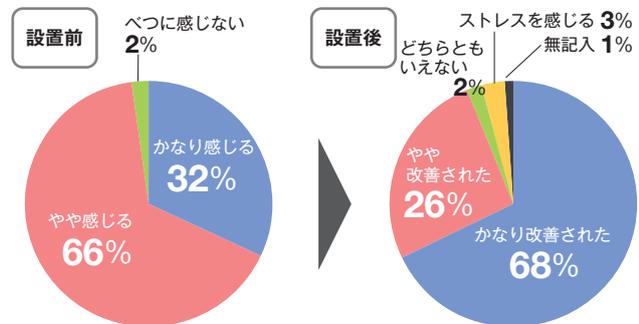
宅配ボックスの利用者側へのメリットも大きい。利用者としても、再配達の申し訳なさなどによるストレスを抱えていたところ、図表2にあるように、やはり劇的に改善されているのだ。

### 受け取るのは当たり前 宅配ボックスから発送もできる

宅配ボックスの設置をさらに推し進めるべく、国土交通省では、マンションにおいては宅配ボックスを容積率の計算に含めないルールを明確にした。宅配ボックスだけでなく、廊下と一体となった宅配ボックス前の通路部分も宅配ボックスと一体的に容積率から除外できるため、設置スペースを広くしやすくなったのだ。このような容積率への不算入措置によって、宅配ボックスの数を大幅に増やすことが期待できる。

こうした流れが加速されるなか、新築の分譲マンションでは、エントランスのメールボックスと一体となった宅配ボックスを開発、全戸に宅配ボックス

図表2 宅配ボックス設置前と設置後のストレスの変化



(資料) パナソニック「宅配ボックス実証実験最終結果報告」

の付いた物件が登場している。また、エントランスではなく、各住戸の玄関脇に宅配ボックスを設置するマンションも登場している。

現状では、せっかく宅配ボックスを設置しているマンションであっても、総戸数に対する設置数が少ないため、すぐに満杯になって、結局、宅配業者が持ち帰らざる得なくなるケースが少なくない。しかし、全戸に宅配ボックスが設置されれば、再配達率は格段に低下するはずだ。

宅配ボックス浸透の流れを受けて、建築後の経過年数の長い分譲マンションのほか、建売住宅や賃貸住宅でも宅配ボックスの設置が進みつつある。現在のところ、賃貸住宅ではまだ少ないのだが、宅配ボックスの設置は競合物件との差別化が期待できるため、今後も増えることになるだろう。

宅配ボックスの機能も急速に進化している。単に商品を受け取るだけでなく、クレジットカードなどの書留の受け取りが可能な、安全性の高い商品も開発されている。

さらに、商品を受け取るだけでなく、事前に宅配会社に登録して連絡した上で、宅配ボックスに荷物を入れておけば、宅配会社が引き取って発送してくれるタイプも登場している。

機能によって宅配ボックスの価格はまちまちだが、今後は賃貸住宅で新築時には宅配ボックス設置が常識になり、一戸建てや築年数の古い物件にも設置が進んでいくようになるのではないだろうか。

「マーケットは生まれたときからそこにあるもの」と著者の友人であるブラジル人の声。華々しいイベントとは違ってマーケットはずっと身近な存在だ。すでに三刷まで決まったというこの本では、マーケットの優れた効用を浮き彫りにしている。なぜ、いまマーケットなのか？

私は“まち”をつくる視点からマーケットを見ています。研究を始めたのは2012年からで、ロンドンで長く住んでいたときその文化をすっかり日常として楽しんでいたため、帰国してあまりにも日本のストリートがつまらないことに気づいてしまったのが一因です。さらに、大きな建築に携わってきた反動として、小さな建築、個の集合体から“まち”を変えていくことはできないかと考え始めたからです。

近代の都市開発は、マスの欲望に応えるために設計されてきました。たとえば大きな資金を投入して郊外に大規模なニュータウンを作ること。それがいまは、個々の暮らしを充実させていくための“まち”づくりが求められています。マーケットは少ない資金でも地域に大きな効用をもたらすツールとして、重要な役割を果たす存在なのです。

本書によれば、お手本となるロンドンでも、マーケットについての本格的な調査が始まったのは2005年から。市は、日本だけではなく世界中で1000年以上の歴史を持っている。現代の私たちにとっては、その意味や意義は、大きく変わってきている。

ハコ物と呼ばれていた公共施設づくりは、すでに限界を迎えています。地域をよりよくする、人々の生活の質を向上させるにはどうすればいいのか。

阪神淡路大震災の後に、仮設住宅によってコミュニティが分断され、もともとあった地域の人のつながりが希薄になっていく現象を目の当たりにしました。東日本大震災でも同様ですし、さらに食の安全への関心も加わりました。

ここ数年、行政のマーケットへの取り組みが目立ってきているのもそうした問題意識の現れです。マーケットはバ

# 『マーケットでまちを変える 人が集まる公共空間のつくり方』



## 『マーケットでまちを変える 人が集まる公共空間のつくり方』

学芸出版社 2,000円+税

各地で開催されているマーケット（マルシェ、ファーマーズマーケット、朝市など）の人気は高まっている。地域のコミュニティ形成、地場産業の育成など目的もさまざま。一方で質のよくないマーケットも増えている。地域の抱える問題を解決するツールとして、良質なマーケットが注目されている。その可能性を、ロンドン、日本の優れた事例やキーマンとの対談、データに基づいて解き明かしている。



すずき みお ●早稲田大学理工学部建築学科卒業後渡英、横浜大さん橋を設計した設計事務所 Foreign Office Architects Ltd.にて2011年まで勤務。複数の国際コンペで一等を受賞。帰国後、慶應義塾大学理工学研究科で公共空間を活用したマーケットの研究を行い、2017年博士号（工学）取得。2016年よりO+Architecture主宰。建築意匠設計、自治体のアドバイザー、マーケットの企画・運営等多岐に活躍。二児の母として親と子の居場所としてのまちの在り方も専門とする。

ラバラになっている地域の人たちを結び付けます。さらに安全な食品の提供、知識の普及にもつながるのです。

生産者としては、マーケットで直接消費者と対面で話をする機会を得て、自分たちの思いを話すこともできますし、消費者の期待を知ることにもなります。

生活の質、経済、環境と大きく3つの効用がマーケットにはあります。ロンドンをはじめ海外では研究が進められ、「フィナンシャルタイムズ」でも、良質のマーケットは地域の不動産価値を高める効果があると記事になったほどです。

タワーマンションによって新しい住人がいっきに増えていく地域もあれば、高齢化・過疎化が進んでいるニュータウンもある。人々の生活への不満をマーケットはどのように解決してくれるのだろうか？

**本**にも書きましたが、東京・赤坂のヒルズマルシェは森ビルが主催しているマーケットとして定着しています。タワーマンションの住人の方々が、「ここに住んでよかった」と思えるのは、有機栽培の野菜を農家の人が売りに来るマーケットの存在だったりもするのです。

神奈川県川崎市の新百合ヶ丘では、カナドコロマーケットが開かれています。金程かなほどに30年間空き地だった場所があり、そこを「カナドコロ」（金程の拠り所）と命名。川崎市と工学院大学の共同で有効活用の方法を研究している中で、マーケットも開催しています。住宅地の中でも10店舗規模です。大きな規模のマーケットばかり目立つのですが、むしろその土地に適した規模で開催することが重要で、あまりに数字を追うと継続性を失うなど負の面が大きくなる面もあります。

埼玉県志木市のYanasegawa Marketも、特徴のなかったニュータウンに新しい価値をもたらしています。小さな規模のままでも継続できれば、良質で効果的なマーケットになります。

ただ、運営側はほとんど利益が出ません。その点で行政の関与は今後も重要になってくるでしょう。たとえばアドバイザー制度を設けるなどして、公民共同でマーケットに取り組み、食品衛生などの面からも高い質を目指すことが期待されます。私も今後、いろいろとよりよいマーケットの普及に関わっていきたいと思っています。

（取材・文／編集部）

良質のマーケットを育てることは、  
その地域の不動産価値を確実に高めます。

# 40年ぶりの相続税法大改革！ これだけは知っておきたい

監修：税理士 **大畑智宏**（大畑智宏税理士事務所）

相続法（民法の相続部分）が1980年以来、約40年ぶりに大幅に改正されました。背景には、超高齢化や核家族化、それに伴う要介護者の増加、離婚・再婚件数の増加といった、家族のあり方の変貌があります。改正のなかでも特に「配偶者の居住権の保護」および「遺言制度の見直し」は、不動産取引実務にも大きく関わる内容となっています。

## 自筆証書遺言の方式緩和

近年、遺言書を残す人が増えています。「終活」への関心の高まりもひとつの要因ですが、やはり遺された家族が困らないよう、あるいは遺していく財産を有効に使ってもらえるようにという想いの現れといえるでしょう。

自筆証書遺言の作成においては従来、財産目録も含め遺言書の全文を自書する必要がありました。改正法では、目録の部分についてのみ、パソコンでの作成や通帳コピーの添付など、自書によらない書式が認められるようになります。遺言の本文については今までどおり自書で、また目録を含むすべてのページには署名押印が必要ですが、作成者の負担はかなり軽減されることとなります。

さらに、作成した遺言書の法務局での保管が可能になります。法務局では遺言書原本が保管されるとともに、その画像データが全国の法務局で共有されます。これにより、紛失や第三者による書き換えといったトラブルを回避できるだけでなく、遺言者が亡くなったあとの手続きも変わります。従来、自筆証書遺言は自宅などで保管され、開封する際には家庭裁判所に持ち込んで検認を受ける必要がありましたが、その作業が不要となり、すぐに取り出すことができるようになります。

なお、この管理体制の強化によって、自筆証書遺言の効力はより確かなものになりますが、公正証書遺言の効力には及びません。とはいえ、公正証書になると準備や手続きは非常に煩雑でハードルが高く、公正証書にしくなくても誰でも比較的簡単に安全な形で

遺言書を残せるようになったことは大きな改善点といえます。

## 遺された配偶者への配慮

相続時に、配偶者のその後の生活を支える対策として、それまで住んでいた家に住み続ける権利を保証する「配偶者短期居住権」と「配偶者居住権」が新たに設けられました。

### ● 配偶者短期居住権

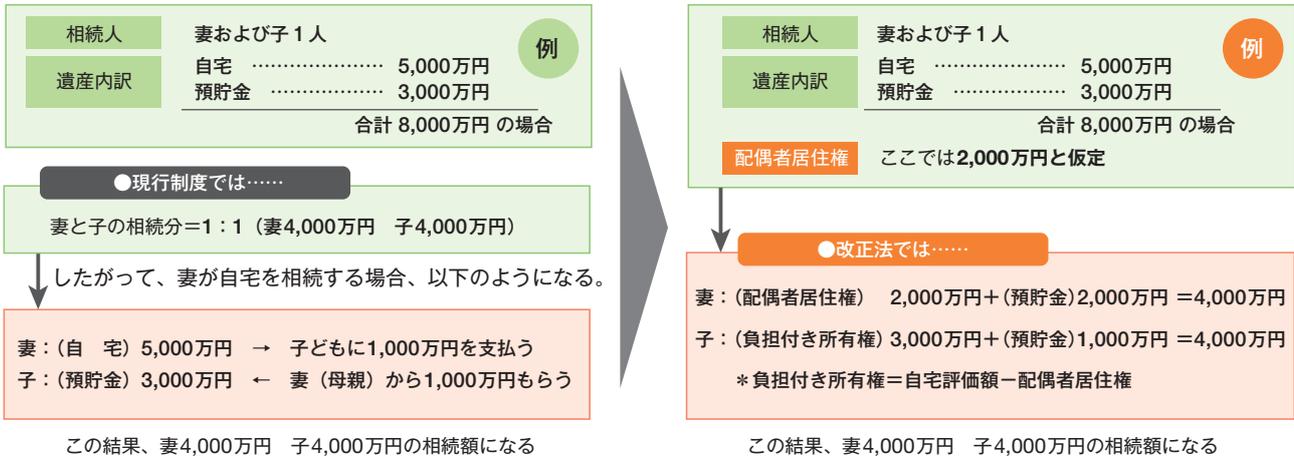
被相続人の所有していた建物に、相続開始時に配偶者が居住していた場合、遺産分割が終了するまでの間、無償で住み続けることができる権利です。従来、被相続人と配偶者の間では使用貸借契約が成立していたという推認がなされ、被相続人が亡くなったあとも配偶者はそれまでと変わらず住み続けることができるとされてきました。しかし、たとえば遺言によって第三者に建物が遺贈されることになっていた場合などは、その推認が成立しないため、配偶者の居住が認められない（今まで住んでいた家を追い出される）事態が起こることがありました。

配偶者短期居住権によって、仮に配偶者が当該建物を相続できない場合でも、建物の新たな所有者から居住権消滅請求を受けてから6カ月は住み続ける権利が保証されるため、配偶者は突然家を追い出されることなく、その間に方策を講じることができます。

### ● 配偶者居住権

配偶者が今までどおり建物に住むことのできる、基本的には終身の権利です。登記事項にもなる権利であ

図1 配偶者居住権導入のメリット



り、第三者に対抗することができますが、あくまでも「居住」だけを認める、所有権を伴わない権利が「配偶者居住権」です。

配偶者居住権は、配偶者の相続する遺産の内訳に偏りがあって生活に支障をきたすことが予想される場合などに、配偶者に不利益のないよう保護することを最大の目的としており、遺産分割の選択肢の一つとして新設されました。たとえば、居住建物および土地の価値が非常に高かった場合には、家を相続してしまうと、現金での相続がわずかになってしまい、配偶者が老後の生活費に困ってしまうことが考えられます。

配偶者居住権導入のメリットを、具体例で見てみましょう(図1左)。

この場合、自宅の評価額が妻(=母親)の相続分を超えており、自宅を相続した妻は子どもに差額の1,000万円を支払い、子どもは預貯金の3,000万円を相続し、不足分の1,000万円を妻から受け取るという理屈になります。しかし妻にほかに財産がなければ1,000万円を支払うことができないし、現金での相続がまったくないために、その後の生活に困る恐れがあります。

そこで、妻(=母親)が「配偶者居住権」を取得することによって、居住権と預貯金を相続し、安心して生活することができます(図1右)。

配偶者居住権の評価額の算定については、固定資産評価額を基準とする方法や、賃料を基準とする方法など、いくつかの方法が提案されていますが、いずれの場合も、相続時の配偶者の年齢から算出される平均余命年数を考慮した計算式になっています。一方、子が

相続することになる負担付き所有権は、自宅の評価額から配偶者居住権の評価額を差し引いた額になります。

配偶者居住権は、配偶者が亡くなったとき(もしくは放棄したとき)に消滅し、子に帰属することになります。

## 身内の事情に合わせたその他の配慮

従来、生前贈与については、法律上の明記はないものの、相続人に対する贈与はかなり過去ののものであっても遺留分計算基礎に算入するのがルールとなっていました。改正法では、算入するのは相続開始前10年間の贈与のみに限定されました。

ただし、それが他の相続人の損害になるような場合は、その限りではありません。仮に、10年以上前に財産の全額が長男に贈与されていたとすると、明らかに他の兄弟の損害となります。そのようなことがないよう保護するための措置となっています。

また今回の法改正には、高齢化社会ならではの措置として、相続人以外の親族への配慮が盛り込まれています。具体的には、先に長男が亡くなっていて、長男の妻(被相続人にとっては息子の配偶者)が、被相続人の介護に従事していたような場合です。従来はこうしたケースであっても長男の妻の貢献は評価されず、相続財産を取得することができませんでした。

このように今回の法改正では、従来トラブルの原因になりがちであった法の矛盾を見直し、現代の家族の形や生活の実態に即したルールが取り入れられました。結果として不利益を被る人が少なくなり、相続時の親族間のトラブルの減少が期待できます。

# 「コトづくり」によって、 地域の活性化と価値向上を目指す



徳山 明社長

なお けん  
株式会社尚建 (東京都文京区)

東京の下町風情が残り、訪日外国人に人気の観光スポットとなっている「谷根千」(谷中・根津・千駄木エリアの総称)を中心に、不動産仲介管理を手がけている株式会社尚建では、飲食業開業支援や遊休不動産活用に積極的に取り組んでいます。徳山明社長は、「地域を元気にする『コトづくり』を増やすことが、商店街の魅力や地域の価値向上につながる」とし、それが「これからの不動産業者の役割」だと考えています。

## 転機となった2つのプロジェクト

先代社長が立ち上げた建築会社の新規事業だった不動産事業を引き継ぐ形で独立し、賃貸管理業を始めた徳山社長は、前職の企業営業の経験を生かし法人契約を獲得するなど、順調なスタートを切りました。しかし6年目のときにそれらの大半が解約となってしまったため、事業の建て直しを余儀なくされたといえます。

転機となったのは、2つの取り組みでした。1つは、千駄木の古民家で2人の主婦がカフェを開くという計画を聞いた徳山社長が、「すぐにつぶれてしまえば商店街の悪い事例になってしまう」と考え、ボランティアでサポートを始めたこと。2人の想いを確認したうえで、客単価の高い飲食業への変更と事業計画の組み直しを提案するとともに、「Okaeri」プロジェクトとして、設計やロゴデザイン、飲食メニュー開発などの専門家を募集しました。銀行融資を受けるための

支援、経営者としての心構えなども指導した結果、オープンから4年目で売り上げも右肩上がりに成長しています。

もう1つは、木造アパートを宿泊施設に転用した「hanare」。谷中の木造アパートを事務所兼複合施設にリノベーションした建築家・宮崎晃吉氏から相談を受けましたが、すでに「まち全体をホテルに」というアイデアがあり、コンセプトや事業計画もしっかりし



千駄木二丁目商店街にある古民家をリノベーションして生まれたカフェ・飲食店「Okaeri (オカエリ)」



谷中のまち全体をホテルに見立てるコンセプトの中で建てられた「hanare」。「まちやど」の仕組みの好事例として、2018年度グッドデザイン金賞を受賞



谷中銀座商店街の空き店舗を小商いスペースにした「Things. YANAKA」。2階に入居した刃物研ぎ店「研ぎ陣」

ていたため、すぐに実現に動き始めました。

ところが想定以上に大掛かりな工事が必要となり、計画していた借主DIYでの改修方法では貸主に贈与税がかかることが判明しました。そこで「前払い家賃制度」の契約に変更し、10年の定期借家契約に5年の延長期間、資金回収5年の仕組みを考え、法務・建築・税務すべての面でクリーンな契約を実現しました。「手間はかかりましたが不動産のプロとしてきちんとした仕事ができたと考えています」と、徳山社長も振り返ります。

### 「困ったときの駆け込み寺」的存在に

これらのプロジェクトを機に、同社には飲食店関連



や遊休不動産の活用についての相談が増加し、今では「開業支援」が事業の柱の1つに。徳山社長は「本当に困ったときに“あそこにいけばなんとかしてくれる”と思ってもらえることが、不動産業に求められる役割だということを改めて感じています」と話します。

また2011年からスタートした「ジバコー（地域で働く不動産屋さんによる情報交換会）」活動も、そういった不動産業者を増やしたい、困ったときにすぐに相談できる人とめぐり合う場をつくりたいという思いから立ち上げました。

### 不動産業者の役割は「コトづくり」に

観光型商店街では、地域の人が買い物しにくかったり、観光目当ての店舗しか出店しなくなったりという課題もあります。そこで徳山社長は、新規出店者にも商店街活動に参加し、地域になじんだ商売をしてほしいと考え、若手が出店しやすい家賃設定と「小商い」を軸に、1つの建物をみんなで使い、夢や希望を叶えるための「はじめの一步」を踏み出せる場所づくりに取り組んでいます。谷中銀座商店街での空き店舗プロジェクト「Things. YANAKA」では、台湾茶販売や刃物研ぎ屋、古着屋などが入居し、地元商店街からも「本来の商店街としてのお店が増えた」と喜んでもらえているとのこと。

徳山社長は、「これまで不動産業者はモノを作ってそこに人や店舗を入れてきたが、これからは人がやりたい「コト」を考え、それを実現するために「モノ」を提供していくという役割に変わっていく。“まちの玄関のような存在”の不動産業者が増えていけば、商店街を活性化し、地域の価値も高めていくことができる」と指摘します。さらにこういった取り組みを通じて、「子どもたちに『大きくなったら不動産屋さんになりたい』と思ってほしい」と願っています。



会社外観

photo©日本仕事百貨

# 自然災害と安全確保の法的問題(後編)

山下・渡辺法律事務所 弁護士

## 渡辺 晋

日本には豊かな自然と彩り鮮やかな四季があります。これは私たちの誇りであり、文化や文明の源です。しかし、山や川があり、雨が多く水が豊富であることは、私たちの暮らしが自然状態の変動に大きく影響されることも意味します。平穏な日常の暮らしを守るという観点から、自然の脅威に対して安全が確保されるよう、十分に備えておかなければなりません。

宅建業者は、安心安全で豊かな暮らしを実現するための社会の仕組みにおいて、要の役割を担います。本稿では、がけ崩れや住居への浸水を取り上げ、台風などの災害への備えについて、売主、賃貸人、および仲介業者それぞれの責任が認められた裁判例を紹介しながら、宅建業者の留意事項を確認します。



## 1 売主の責任

### 1. 擁壁、土留めの説明(説明義務)

#### ① 概説

不動産の売主は、購入希望者に重大な不利益をもたらし、契約締結の可否の判断への影響が予想される事項を認識している場合には、信義則上これを説明する義務を負います(東京地判平成28.3.11〈2016WLJPCA 03118008〉など)。

土地の売買では、土地を安全に建物建築に利用できることは買主にとって重大な関心事ですから、擁壁や土留めの安全性が十分ではない状況にあり、売主がこの点に関する情報を持っていれば、購入希望者にその情報を提供しなければなりません。

#### ② 二段擁壁の説明義務

異なる構造体が縦に積み重ねられている擁壁を二段擁壁といいます(二段腰ともいわれる)。二段擁壁には、二層の擁壁が平行または平行に近い形でひな壇状に配置されているために、上段の荷重が下段の構造に影響するという構造上の欠陥があります。

マイホーム建設を目的とする川崎市の土地(本件土地)売買において、山側の高くなっている隣接地との境部分に二段擁壁が設けられていた事案では、すでに販売されていた隣地の建築確認の手続きにおいて、高津区役所建築課から安全性の問題を指摘され、補強工事を行っていたという事情がありました。

判決では『Y(売主)が、本件土地と隣地は、もともと一筆の土地であったものを分筆し、先に隣地を販売したものであるが、Yは当該隣地も建築確認を得る際に、擁壁の補強を高津区役所建築課から求められ、補強工事が行われたことを知っていたことが認められる。とすると、本件土地と隣地の擁壁とは連続しているのであるから、建築確認を求める際に、高津区役所建築課から同様の指摘がなされることは予想し得たはずである』として、擁壁、土留めの安全性が不十分であることに関する情報提供がなされず、売主の売買契約に付随する信義則上の説明義務に違反するとされました(東京地判平成18.9.15〈2006WLJPCA 091500 03〉)。

### <宅建業者としての留意事項>

東京地判平成18.9.15では、川崎市のがけ条例の説明はなされていましたが、それだけでは説明義務を果たしたことにはならないと判断されています。法令上の制限に明記されていなくとも、建物や住居の安全性に影響を及ぼすおそれがある事項があれば、宅建業者はそのことも説明しなくてはなりません。

### 2. 土砂崩れに対する安全確保(不法行為責任)

#### ① 概説

故意または過失によって他人の権利または法律上保護される利益を侵害した者は、これによって生じた損害を賠償する責任を負います(民法709条)。この条文に該当する違法な行為が不法行為です。

不動産売買のなかでも、斜面に面する住宅を売却する場合には、特に安全の確保が強く要請されます。住居の安全が確保されない住宅を販売した場合、売主には不法行為責任が問われることもあります。

## ② 斜面地の安全性

兵庫県宝塚市で、平成9年7月大雨によって高さ40m幅30mにわたる土砂崩れが起きて土砂が住居内に押し寄せ、就寝中の一家4名が生き埋めになって死亡する事故が発生しました。大阪地判平成13.2.14（判時1759号80頁）は、この事故に関し、売主の不法行為責任が認められた事例です。

売買対象の土地付き戸建て住宅（本件建物）は、隣接地（本件斜面地）が切土され人工的に形状が変化されて50度を超える急斜面となっており、本件建物とがけ面の距離はわずか5m程度という状況でした。災害危険地域図におけるがけ崩れ危険地域にも指定されています。

本件斜面地では、昭和58年および平成5年に土砂崩れが起こっており、殊に平成5年7月の崩落事故は、本件土地付近まで土砂が押し寄せ、高さ40cm、広さ100㎡にわたり、土砂が堆積する状況になっていました。平成6年6月には兵庫県民局から勧告を受け、同年11月ころ、法面保護工事（本件防災工事）が施工されています。この工事は、本件斜面地に高さ20m、幅15mにわたって金属製ネットを張り、土留めをおいた工事でした。本件建物はその後、平成9年1月に分譲されています。

判決では『本件防災工事施工当時、Y（売主）の代表者であったTにおいて、本件斜面地ががけ崩れの危険の大きい箇所であることを認識し、がけ崩れが発生した場合には、本件建物のみならず、本件建物に居住する住民の生命、身体、財産等が損害を被ることにつき、予見することは十分可能であったものと認められる。したがって、Yが本件土地・建物を他人に住居として売却するにあたっては、他人の生命、身体、財産等に被害を与えないよう、可能な限り本件斜面地の安全性について調査、研究を尽くした上、十分な防災工事を行うなどして安全性を確保するための措置を講じべき義務があるので、TはYの代表者の職務として、安全性を確保するための措置を講じさせ、もって事故の発生を防止すべき注意義務があり、右義務に違反して他人の生命、身体等に損害を被らせたときは、

Yは不法行為に基づく損害賠償義務を負う』として、売主の責任が認められています。

### <宅建業者としての留意事項>

大阪地判平成13.2.14は、土砂崩れによる死亡事故について売主の責任を認めたという衝撃的な事案です。宅建業は、不動産取引に関わる人々の命を預かる業務であることを示すケースといえることができます。

## 2 賃貸人の責任

### 1. 概説

賃貸人は賃借人に対して契約の目的に従って物を使用させる義務があります（民法601条）。この義務は賃貸人の基本的義務であり、この基本的義務を果たすため、**賃貸人には修繕が義務づけられています**（同法606条1項）。修繕義務は使用させる義務の当然の帰結であり、土地の賃貸借でも、賃借人には修繕の義務があります。

賃貸借における修繕については、特約によって賃借人が負担するものとされることがありますが、一般に特約によって賃借人が負担する義務の内容は、通常生ずる破損の補修すなわち、いわゆる小修繕であり、賃借物の大修理、大修繕は含まれないと考えられています。

### 2. 擁壁の沈下の修繕義務

東京地判昭和61.7.28（判タ624号186頁）は、擁壁の沈下について土地の賃貸人に修繕義務があるとされた事例です。

借地人X<sup>1</sup>、X<sup>2</sup>の両名（X<sup>1</sup>ら）は、東京都北区所在の借地上の中古住宅を前所有者から購入し、地主Yとの間で、X<sup>1</sup>は昭和55年4月に、X<sup>2</sup>は昭和54年2月に、それぞれ月額地代2860円、1600円で、期間20年の借地契約を締結し直していました。借地契約には、「土留は借地人の責任に於いて管理する」などの特約が付されています。

この借地については、北側が高さ約4.4mのがけとなっており、昭和56年10月の台風で北側擁壁が沈下、傾斜し、がけが崩れ落ちそうになるという状況が生じました。X<sup>1</sup>らはYに対し、擁壁の改修、補強等を要求しましたが聞き入れられず、建物が倒壊する危

險があったため、結局昭和57年7月、建物を取り壊して転居しています。

判決では、『Yは本件土地の賃貸人（所有者でもある）として、本件擁壁を修繕する義務があったところ、これを怠ったものと認められるので、債務不履行に基づき、X<sup>1</sup>らに生じた損害を賠償する義務がある』として賃貸人の責任が認められています。土留めを賃借人負担とする特約については、『賃借物の大修理、大修繕は含まれず、ましてや通常予想できないような天災等による甚大な被害に対する修繕は含まれない』と判断されました。

#### < 宅建業者としての留意事項 >

賃貸人の修繕義務は賃料との関係において経済的に見合うものであることが、その合理性を担保するといわれます。しかし本件では、月額地代2860円ないし1600円であるにもかかわらず、約2300万円の費用を要する改修工事の義務があるとされました。このことは、土地の安全確保は、賃借人との関係で義務づけられるものであると同時に、所有者としての賃貸人の社会的な責任でもあることを示しているのだと思われます。

### 3 仲介業者の責任

#### 1. 概説

宅建業者は、仲介を行うにあたって、宅建業法35条によって重要事項の説明義務を負いますが、民事上宅建業者の説明義務の範囲は同条に定められた事項に限定されません。購入希望者において、購入するか否か、売買代金をいくらにするか等の意思決定に重大な影響を及ぼす事項を知っていれば、これを説明する義務があります。

購入希望者の意思決定に重大な影響があるかどうか問題とされるものの一つに、過去の浸水事故があります。この点については、浸水事故を生じさせるような場地的・環境的要因からくる土地の性状は、一般的な特性であって土地固有の要因とはいえないことが多く、また、そのような性状があるとしても、通常土地の価格形成の要因として織り込まれているため、浸水事故が一般的に説明義務の対象とはいえないとされています。

しかし、法令上の根拠や購入希望者の個別の意思決

定に影響するような具体的事情があれば、説明義務の対象となります。浸水事故についての特別な情報を入手していたり、それが可能である場合には、仲介業者に浸水履歴について説明義務を負います。

#### 2. 過去の浸水被害の説明義務

東京地判平成29.2.7（2017WLJPCA02078003）は、地下1階が駐車場となっている2階建ての中古住宅において、買主が購入前に浸水について懸念を示しており、また仲介業者が市役所で調査を行っていたのに、買主に対して誠実に調査と情報提供を行わなかったという事案です。売主の責任とともに、仲介業者についても、過去の浸水被害について誤った説明をしたことについての責任が認められています。

判決では、『Y（売主）およびZ（仲介業者）には本件不動産の浸水履歴につきさらなる調査をし、正確な情報をX（買主）に説明すべき義務があったというべきである。さらに本件不動産の所有者であったYは、情報開示制度を利用して本件不動産の浸水履歴を容易に入手することができたと認められることを併せ考えると、本件売買契約締結に際しZが、本件不動産所在の街区には浸水履歴があることを説明しなかったのみならず、Yの前所有者の浸水事故はなかった旨の説明をそのまま信じ、本件不動産については今まで浸水被害に遭っていないとの事実と反する説明をしたことについては、上記説明義務の違反があるといわざるを得ない』。

#### < 宅建業者としての留意事項 >

本件は、売主が前所有者から浸水被害はなかったという誤った説明を受けており、かつ正確な状況を把握するには情報開示制度を利用することが必要であったという事情のあった事案のようです。仲介業者にとって難易度の高い業務が求められていますが、宅建業者に求められる社会的な責任の重さを示す事例といえましょう。

### 4 まとめ

以上、自然災害に関する法的問題について、売主、賃貸人、および仲介業者それぞれの責任が認められた裁判例を通して検討を加えました。これらを踏まえる

(上段) 判決年月日	責任の主体	法的構成	状況	備考
(下段) 出典				
東京地判平成18.9.15	売主	説明義務違反	二段擁壁の危険性について説明がなされていなかった	区役所から安全性の問題を指摘されていた
2006WLJPCA09150003				
大阪地判平成13.2.14	売主	不法行為責任	土砂崩れによって一家4名が生き埋めになって死亡した	がけ崩れ危険地域に指定 過去にも土砂崩れが発生していた
判時1759号80頁				
東京地判昭和61.7.28	賃貸人	修繕義務違反	台風で擁壁が沈下、傾斜し、がけが崩れ落ちそうになる状況が生じた	土留めを賃借人負担とする特約は適用されないものとされた
判タ624号186頁				
東京地判平成29.2.7	売買仲介業者	説明義務違反	過去の浸水履歴について誤った説明がなされていた	買主が購入前に雨水の流入について懸念を示していた
2017WLJPCA02078003				

と 宅建業の皆様のご日常業務における心構えについて、次のようにまとめることができます。

第1に、法的な責任を全うすることは、宅建業者の最低限の使命であること。

本稿で掲げた事例は、いずれも住宅の供給者や仲介業者が、一般消費者に対する責任を果たしていなかったケースです。宅建業者の業務遂行過程において法的義務に違反することがあってはならないことは、いうまでもありません。法令や判例は常に動いていますから、最新の情報を入手し、細心の注意をもって業務にあたるのが求められます。

第2に、法的な責任を全うすればそれで事足りたりはならないこと。

自然災害については、それぞれの自治体や地域でさまざまな取り組みがなされており、宅建業者は積極的に情報を収集し、理解をしておく必要があります。たとえば、現在多くの自治体から液状化危険度マップが公表されています。判例上は液状化危険マップの記載事項の説明は仲介業者の義務ではないとされていますが（東京地判平成25.1.9〈2013WLJPCA01098004〉）、宅建業者としては、それぞれの地域の土地につき、液状化危険度マップでどのように取り扱われているかを知っておかなければなりません。自治体や地域で取りまとめられた情報を知り、これを生かすことは宅建業

者の責務です。

第3に、時代に応じた社会的な責任を自覚すること。

社会が人々の住まいに対して要求する水準は飛躍的に高まっており、また、安全性や環境の問題は、日々状況が変わっています。中古住宅の流通促進の観点から宅建業者にはインスペクションへの対応が求められることも、すでに皆様周知のことでしょう。宅建業者は緊張感をもって社会的な自覚を持ち続けなければなりません。

以上、本稿の記述をご確認いただき、住環境の整備・発展のための社会からの負託に応え、重責を果たされることを期待いたしております。

## 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」で下記宛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きます）。なお、個別の取引等についてのご質問・ご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

ご存じですか？

全宅保証 Web 研修

検索

Web 研修動画  
配信スタート ▶



# Web研修動画 配信スタート

全宅保証では、宅地建物取引に関する従業者等の専門的知識の向上や紛争の未然防止のため、Web研修動画を配信しています。

※視聴にはハトサポのログインID・パスワードが必要です。

全宅保証HPから観る



ハトサポから観る



## 研修動画の内容

法令改正  
講義動画



既存住宅取引における  
宅建業者の業務のポイント  
その1 57分    その2 55分

判例事例  
講義動画



- 平成28年度 判例(事例1)  
**売買と瑕疵の問題点** 16分
- 平成28年度 判例(事例2)  
**売買仲介における周辺環境の説明義務** 18分
- 平成28年度 判例(事例3)  
**事業目的建物賃貸借仲介の注意点** 18分
- 平成29年度 判例(事例1)  
**住宅ローン特約に関する助言を怠った仲介業者の責任** 13分
- 平成29年度 判例(事例2)  
**瑕疵・重要事項説明義務の問題点** 16分
- 平成29年度 判例(事例3)  
**高齢者と不動産売買の注意点** 25分
- 平成29年度 判例(事例4)  
**定期建物賃貸借契約における特約に基づく貸貸人からの中途解約の問題点** 16分

