

REAL PARTNER



03

2020
MARCH

令和2年3月10日発行（毎月10日発行）通巻第494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

特集

地域再生の切り札として高まる 不動産クラウドファンディング への期待



引っ越し難民になりたくない！ 最新「引っ越しマニュアル」

『男の「定年後」を死ぬまで幸せに生きる方法』蟹瀬 誠一

全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例

「住」のトレンドウォッチング

注目の書 著者は語る

紙上研修

クラウドファンディングとは何か？

「クラウドファンディング」とは、「不特定多数の人がインターネットを介して特定の組織や人、プロジェクトに対して資金を供与する仕組み」を指している。基本的には、「こういうことをやりたいのだけれどもお金がない」という組織や人が、インターネットを介して自分たちの考え、プロジェクトの趣旨などを広く世に訴え、それに共感した人たちが資金を提供して、事業などを実現するという流れになる。1人あたりの出資金額は少額で、1万円程度からの参加も可能だ。

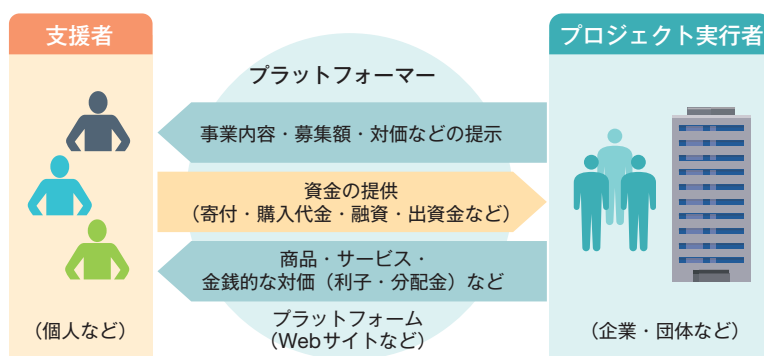
ちなみに、クラウドファンディングで誤解しやすいのが、クラウドについてだ。英語の綴りは「Cloud」ではなく「Crowd」である。「雲」を意味するCloudは、クラウドコンピューティングなどでも使われるが、このクラウドは「群衆」という意味だ。したがって、クラウドファンディングをストレートに訳すと、「群衆による資金調達」ということになる。

銀行とは仕組みが異なる

クラウドファンディングは、資金の出し手と受け取り手の間に、基本的には銀行や証券会社などの金融機関が介在しない。

銀行を経由した金融では、銀行が預金を通じて不特定多数の人からお金を集め、それを企業などへの貸出しに回している。もう少し細かくみていくと、預金者はまず、銀行という大きな器の信用力を信じてお金を預け、銀行は自らの判断において貸出先について厳密

図表1 クラウドファンディングのイメージ図



REAL PARTNER

March 2020

特集 地域再生の切り札として高まる 不動産クラウドファンディングへの期待 …… 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第20回
引っ越し難民になりたくない! 最新「引っ越しマニュアル」 …… 6

注目の書 著者は語る
『男の「定年後」を死ぬまで幸せに生きる方法』蟹瀬誠一 …… 8

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第5回
不動産市況とサイクルについて …… 10

「不動産の日」アンケート調査レポート …… 12

紙上研修 連載 第188回
全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [令和元年度版] …… 14

今月のアーカイブ …… 16

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

2020年3月10日発行 通巻第494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／壹岐昇一

〒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

特集

地域再生の切り札として高まる 不動産クラウドファンディング への期待

あるプロジェクトを推進するために必要な資金を調達したい組織と、そのプロジェクトの趣旨に共感して資金を出す不特定多数の人たちを結び付けるクラウドファンディング。いま地方で使われなくなった学校や空き家などをリノベーションして再生する「不動産クラウドファンディング」が注目を集めている。果たして地域再生の切り札となるのか。その動向について紹介する。



な審査を行い、一定の基準を満たしている企業を中心に資金を融資する。当然、預金をした人たちは、自分が預けたお金がどういう理由で、どこに融資に回されているのかを知ることはできない。

これに対してクラウドファンディングは、たとえばあるプロジェクトを推進するのに必要な資金を調達したい企業と、そのプロジェクトの趣旨に共感して資金を出す不特定多数の人たちが、直接結び付いている。そしてこの両者を、特定のインターネットサイトを介して結び付けているのが、「プラットフォーマー」と呼ばれているクラウドファンディングの運営会社だ(図表1)。

プラットフォーマーはなんとなくインターネット銀行のようなイメージに見えるかもしれないが、銀行と

異なるのは、自らの信用力によってお金を集めているわけではないことだ。あくまで、投資先を明示したうえで、資金を集める仲介をしているのにすぎない。

こうした特性から、クラウドファンディングは、映画やフリーソフトウェア、その他の発明品の開発に必要な資金、アーティストの支援、個人や事業主への貸付など、非常に幅広いプロジェクトを対象にして資金集めをすることができる。

大まかにいうと、クラウドファンディングは3つのタイプに分かれる。「寄付型」、「購入型」、「投資型」がそれだ。

このうち寄付型と購入型は金銭によるリターンは元はない。寄付型は文字どおり寄付行為だし、購入型は出資した資金に応じてモノやサービスが配布される

図表2 クラウドファンディングの種類

タイプ	寄付型	購入型	投資型
内容	WEBサイト上で寄付を募り、事業の趣旨に賛同してくれた人から資金援助してもらうなど	支援者から前払いで集めた代金を元手に商品やサービスなどを開発し、支援者に商品やサービスを提供するなど	支援者が仲介者を介して出資契約を締結し、資金を提供する。利益が出た場合には分配金を受け取れるなど
対価	なし(寄付)	商品・サービス(購入)	事業から得られる金銭(金融商品取引)
資金調達規模のイメージ	数十万円～数百万円程度	数十万円～数千万円程度	数百万円～数億円程度
活用場面例	被災地支援、空き地・空き家対策など、社会問題解決等	マーケティング、商品開発、事業立ち上げ等	不動産や設備購入、また原材料購入などの運転資金等
特徴	- 対価(報酬)が不要 - 寄付先などの条件によっては寄付税制が適用される - WEB掲載時に資金が不要 - 公益性の高い案件に有効であるが、事業には不向き	- WEB掲載時に資金が不要 - 目標額に到達しなければ成立しないことが多い - 瑕疵担保責任が生じるほか、消費者契約法の規制対象になる	- 大型案件にも対応可能 - 金融商品取引法の規制対象であり、仲介業者は第二種金融商品取引業者として登録が必要

仕組みだ（前ページの図表2）。

これに対して投資型は、分配金や値上がり益など具体的に金銭でリターンが還元されるというタイプとなり、その投資対象が不動産であるものを、不動産投資型クラウドファンディングという。投資である以上、投資家を保護する必要があるため、このスキームでクラウドファンディングを行うときには「不動産特定共同事業法」で参入業者が認可制にされるなどの規制がなされている。

規制緩和などで行政も後押し

ただ、空き家・古民家などの再生事業の必要性が高まっていることから、地域の不動産事業者などが幅広く参入できるようにするため、2017年の不動産特定共同事業法の改正により、小規模不動産特定共同事業が創設された。

小規模不動産特定共同事業とは、不動産特定共同事業契約を締結して不動産取引を行い、当該不動産取引から生じる利益を分配する事業等を指す不動産特定共同事業のうち、原則として投資家1人あたりの出資額が100万円以内、かつ、投資家が行う出資の合計額が1億円以内のものを指し、これについては、5年の登録更新制が採用され、最低資本金も1,000万円に緩和された。

また、不動産特定共同事業法を活用した不動産クラウドファンディングを一層促進していくため、さらなる関係規則・通知の改正や、その他の関連する制度改善を行うことが発表されるなど、不動産投資型クラウドファンディング事業は今後も広まっていく可能性が高い（図表3）。

不動産投資型クラウドファンディングの仕組み

不動産投資型クラウドファンディングでは、事業者が投資した不動産の取得・運営を行うが、物件所在地も公開されているため、築年数から管理状態などの情報を自身で調べることもできる。一般的な不動産投資における「修繕」「入居者管理」などの面倒なコストを、クラウドファンディング事業者任せられるため手軽に始められる不動産投資であり、出資額に対して配当利回りが期待できる運用商品だという側面もある。

すでにさまざまな不動産投資クラウドファンディングが立ち上がっているが、最低投資金額は1万円からというタイプが結構多くみられる。この点、上場REITに比べても、少額資金で始めることができるのがメリットだろう。

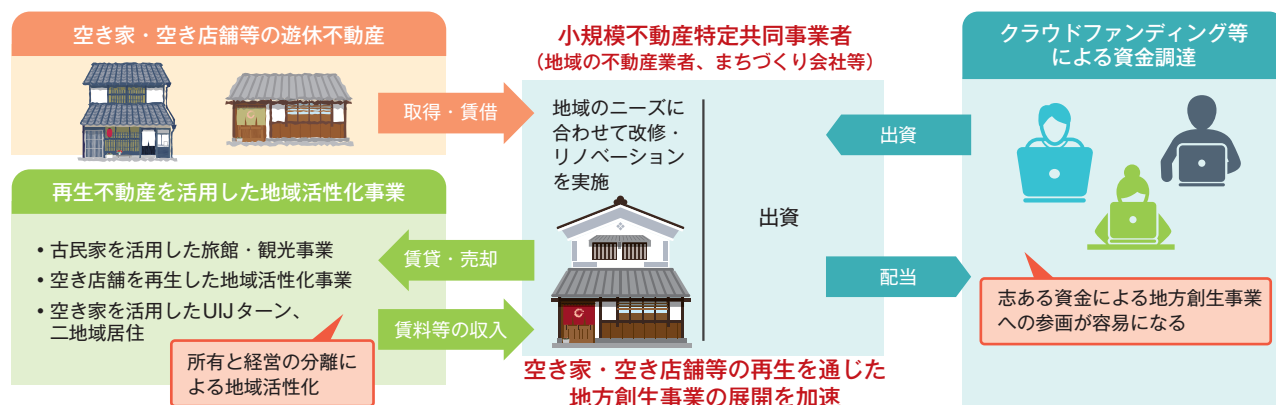
地域再生に活用されている

上場REITの場合、広く一般投資家から資金を集め、投資先を分散してリスクを管理しながら利回りや売却益を得る必要があるため、投資先の不動産としては大都市圏のオフィスビル、商業施設、レジデンスを複数組み入れたものが中心だ。

一方、不動産投資型クラウドファンディングでは、投資先を明示したうえで協賛者を募るという性格上、ピンポイントで地方都市の物件に投資するタイプが比較的多く含まれている。

たとえば宮崎県のコワーキングスペースを開業するための内装工事などに必要な資金調達のためのクラウドファンディングの例だと、想定される運用期間は

図表3 地方創生に向けた小規模不動産特定共同事業の活用イメージ



（国土交通省「クラウドファンディング等の小口資金を活用した小規模不動産特定共同事業について・平成27年11月」より作成）

36カ月で、この期間中、賃料収入をもとにして期中分配が行われ、プロジェクトが終了した時点で内装部分の売却を対価にして出資金の払い戻しが行われるという仕組みだ。

あるいは高松市のリノベーションゲストハウスに投資するためのクラウドファンディングの例だと、その賃料収入から収益分配を得る形で、分配率の上限は年5%で、運用期間は1年となっている。

また、図表4のように神奈川県葉山市でも同じようなクラウドファンディングが行われている。

少し変わったところでは、沖縄県の専門学校の土地・建物に出資するクラウドファンディングという例もある。こちらの想定運用期間は18カ月で、年5%の分配率が想定されている。

ちなみに、本誌2019年12月号で紹介したサブスクリプション型の多拠点居住サービス「ADDress」を提供している株式会社アドレスも、不動産投資型クラウドファンディングの形態で拠点づくりに必要な資金調達を行っている。

地方再生の切り札になるか？

現在、地方では少子高齢化、大都市圏への人口流出などによって使われなくなった学校、シャッター商店街、空き家などの遊休不動産がたくさんある。これらを利用しないまま放置しておく、やがて施設の老朽化が進み、治安や景観の面で望ましくない状態になる。だからこそ、国を挙げて地方の遊休地の利活用が提言されているのだ。

もし、こうした遊休施設をリノベーションすることによって、新たな商業施設やアトリエ、多拠点居住のための拠点、カフェ、グランピング施設、インキュベーション施設、サテライトオフィスなどに生まれ変わらせることができれば、新たな人的交流やビジネスが生まれる可能性も浮上してくる。

当然、こうした施設に生まれ変わらせるためには資金が必要になる。昔は銀行融資によって必要資金を調達したが、現状では銀行、なかでも地方銀行の融資能力は大幅に低下しており、こうした案件にはなかなか

図表4 不動産クラウドファンディングによる小規模不動産再生の例

- ・不動産特定共同事業法に基づいたクラウドファンディングで調達した資金を活用し、現在使われていない「空き蔵」を宿泊施設「The Bath & Bed Hayama」に改修

クラウドファンディング	2018年6月から募集を行い、予定額600万円を調達
その他の資金調達	クラウドファンディング以外に、金融機関からも借入れ約1,000万円
運営主体	株式会社エンジョイワークス (資本金・1,375万円、本社：神奈川県鎌倉市)
物件所在地	神奈川県三浦郡葉山町
用途	宿泊施設（簡易宿泊営業）
敷地／延床面積	敷地・約100㎡、 蔵・1階、2階ともに約19.8㎡
事業手法	小規模不動産特定共同事業
事業費	リノベーション工事費用・約1,400万円 賃貸借契約等の諸費用・約200万円

(国土交通省「クラウドファンディング等の小口資金を活用した小規模不動産特定共同事業について」平成27年11月より作成)

融資が付けられない。だからこそクラウドファンディングなのだ。

実際、不動産投資型クラウドファンディングのプラットフォームのホームページを見ると、多くの案件が募集総額に対して100%の達成率で資金を集めている。不動産投資型クラウドファンディングに対する関心は、かなり高まっているといってもいいだろう。その関心の高さの裏側には、昨今の運用環境の悪化があるとも考えられる。

長期国債の利回りがマイナスになるご時世だ。銀行預金の利率も極めて低い。多少のリスクはあったとしても、4~5%程度のリターンが欲しいという運用ニーズは確実にある。だからこそ最近是不動産投資型クラウドファンディングだけでなく、ソーシャルレンディング（ネット上で「お金を借りたい人や企業」と「お金を貸したい人や企業」を結び付ける融資仲介サービス）などへの関心度も、資産運用の対象として高まっている。

地方の不動産業者にとっても、借り手の付かない物件ばかりでは商売にならない。動きの鈍くなった物件をリノベーションして新しい施設に生まれ変わらせることができれば、そこから新しいビジネスが生まれる可能性は十分にある。そして、そのビジネスが面白いと思えば、再び人の関心は地方に向くはずだ。

そうした動きをさらに加速させていくうえでも、不動産投資型クラウドファンディングに対する関心が高まっているいま、アイデアを結集して成功事例を積み重ねることが求められる。関係者の奮起が期待されるといえそうだ。

【参考】全宅連不動産総合研究所では、「小規模不動産特定共同事業」に関し、「空き家の利活用のためのファイナンスに関する調査研究報告書」をとりまとめています。https://www.zentakaku.or.jp/research/estate/research_project/archive2018/

引っ越し難民になりたくない！ 最新「引っ越しマニュアル」

近年、春の引っ越しシーズンになると、引っ越しができない人たちが続出する。

なぜ「引っ越し難民」が出るようになったのか？

引っ越し難民にならないよう不動産業者は、どうアドバイスすればいいのだろうか？ [文・編集部]

引っ越し件数の1/3は春先に集中する

2018年あたりからテレビや新聞で、「引っ越し難民」という言葉が取り上げられるようになった。引っ越したいのに引っ越せない人たちのことだ。月を問わず慢性化しているわけではないが、3月や4月のように引っ越しが急増する時期になると、需給バランスが崩れて引っ越し難民が出てしまう。

3、4月に引っ越しが集中する原因は、企業の人事異動による部分が多い。「人事異動は何月にしなければならない」という決まりはないものの、9月と3月の決算月を区切りにしている企業が多い。そのため、3月の内示で4月1日付、9月の内示で10月1日付を転勤先の着任日とするのが一般的となっている。

なかでも4月の人事異動は特に多く、また、学年の切り替わりのタイミングでもあることもあり、3月の後半から4月の前半にかけて、引っ越し需要が急速に高まる。実際、1年を通じて行われる引っ越しのうち、この時期に3分の1が集中するともいわれている。

引っ越し難民が増えた理由

春先に引っ越しが集中するのは以前から変わらないのに、なぜ近年、特に引っ越ししにくい状況になってきたのか。いくつか理由は考えられる。

一つは働き方改革による影響だ。もともと引っ越し業界や運送業界では慢性的に人手不足が生じていた。それでも2017年以前に引っ越し難民問題が顕在化しなかったのは、引っ越しの繁忙期である3、4月は、引っ越し業者や運送業者のスタッフが長時間労働をこなすことによって、なんとか荷物をさば

いていたからだ。

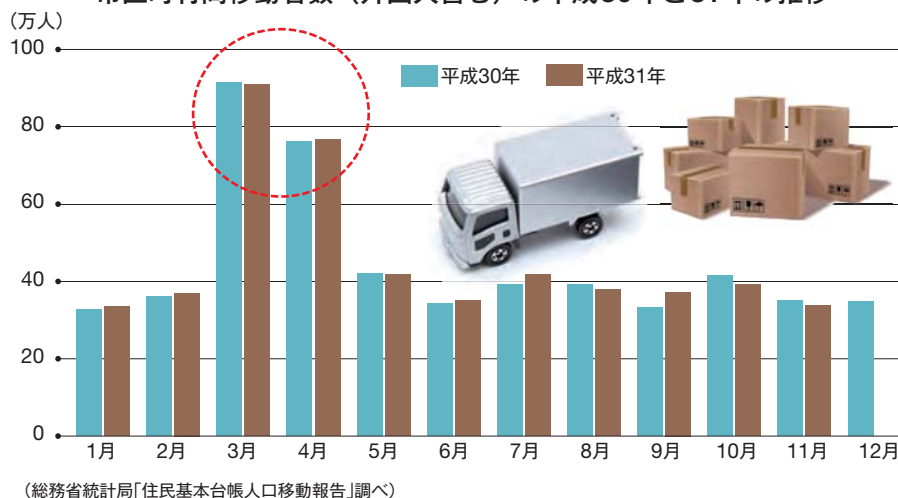
ところが、政府が推し進める働き方改革によって、トラック運転手の時間外労働に上限が決められ、それを守らないと罰則が生じるようになった。実際に適用されるのは2024年度からだが、それに向けて引っ越し業界や運送業界は、徐々に社員の残業時間を制限し始めている。社員の労働時間が減れば、その分だけ運べる荷物の量も減らざるを得ない。

もう一つの理由は、慢性的な人手不足だ。国土交通省の調査によると、貨物自動車運転手の有効求人倍率は2.84倍（2018年1月）にも達している。つまり、なり手が少ないということだ。その原因は仕事内容と長時間労働の割には低賃金であることが挙げられる。

2019年3月の引っ越し市場では、大手引っ越し会社が代金の過大請求問題で国土交通省から行政処分を受けたことや、賃貸物件を多く扱う大手不動産会社が耐火性能の不十分な自社物件の入居者に転居を勧めたことなどから、引っ越し需給が極めてタイトになった。このような特殊事情があり、過去において最も引っ越し難民問題が深刻化したのが、働き方改革が進展する今後もこの問題は続くと思われる。

さらに過酷な長時間労働と低賃金が働き方改革によって改善されたとしても、少子高齢化による人手不足は避けられない。特に引っ越し業界・物流業界では、ドライバーの高齢化が深刻化しており、大型トラックの運転手の平均年齢は47.5歳に達している（平成28年賃金構造基本統計調査）。業界をあげて若手ドライバーを増やしたいという意向はあるものの、これからは若年労働者の数が減少の一途をたどるなか、問題はそう簡単に解決しない。また、引っ越し作業には学生アルバイトなども必要だが、

市区町村間移動者数（外国人含む）の平成30年と31年の推移



若者人口が減少すれば、それも足りなくなる。

こうした点を考えると、運送業界側から引っ越し難民問題を解決するのはそう簡単ではないとみるのが妥当だ。

解決には意識改革が必要だが……

引っ越し難民問題の解決には、引っ越しする側の意識改革も大切だろう。

最も効果的なのは、国土交通省からも呼びかけがあるように、引っ越し時期を分散させることだ。3月と9月前後に急増する人事異動に伴う引っ越しを減らすためには、辞令発動のタイミングを4月1日、10月1日に集中させるのではなく、他の月に分散させていく必要がある。あるいは、辞令はその時期に出すとしても、着任のタイミングに融通をきかせるといったことも考えられる。

また、これは働き方改革にもつながっていることだが、「引っ越しをしなくても済む働き方」を、企業が目指すべきだろう。昔からよくいわれているが、本社総合職採用と地方採用を分け、地方採用についてはずっと地方で働けるようにするといったことも、ICT（情報通信技術）の発達により遠距離間のコミュニケーションが格段に取りやすくなっているのだから、もっと導入できるのではないか。こうしたことを、少子高齢化対策を一環として、政府が音頭をとって進めていくべきだろう。

不動産業者としてできることは？

とはいえ、これらは中長期的に政府や経済界全体

で解決していくべき課題であり、目先は、どうすれば引っ越し難民にならずに済むかについて、できることを考えることが大切だ。不動産仲介業者として、顧客にできるアドバイスとしては、以下のようなことが考えられる。

まず、引っ越す人は、転勤の辞令を受けた時点で、なるべく早くアクションを

起こす必要があること。具体的には、引っ越しの一括見積もりサイトで業者を探す。一括見積もりサイトの事業者がすでに予約一杯の場合は、引っ越し専門ではないけれども引っ越しに対応してくれる地元の運送業者に当たってみるという手もある。

こうした小さな事業者は自ら情報を発信していないので、意外とタウンページを使って探すのが便利だ。インターネットで探すにしても、グーグルやヤフーで検索するよりも、「iタウンページ」を活用して、「引っ越し」「運送業者」といったキーワードを入力して検索したほうが探しやすい。

単身者の引っ越しで荷物が少ない場合は、貨物軽自動車運送事業者（軽トラック事業者）でも、引っ越しに対応できるケースもある。専門の引っ越し業者に比べればサービスの範囲は限られるものの、単純に少ない荷物を運ぶだけなら、それでも十分だろう。

次に、引っ越しを大がかりにしないこと。そのためには、大学入学や就職で初めて自宅から引っ越す人は、身の周りで必要最小限のものだけを持っていくようにする。衣類などは宅急便で個別に送れるし、引っ越し先で必要となる大型家電などは、現地で調達すればいい。また、就職を機に引っ越す人は、学生時代に使っていた家財道具一式をメルカリなどで売りに出す手もある。発送も、「大型らくらくメルカリ便」を利用すれば、冷蔵庫からベッド、ソファなどの大型家具も全国へ配送できる。

引っ越し難民にならずに済むよう、こうした情報を顧客に提示できれば、きっと喜ばれるはずだ。

本書を書いた動機について教えてください

人間の生き方は、10年ごとに軸足が変わっていくというのが、僕の昔からの考え方です。20代は美しく、30代は強く、40代は賢く、50代は豊かに、60代からは健康に、というものですが、会社勤めをしていると、多くは60歳でいったん定年を迎えます。

でも、「定年」って極めて不条理だと思います。僕は今年70歳になったのですが、いまでも元気で働いています。それなのに、大半のサラリーマンは60歳を迎えた途端、会社から「さよなら」を言われて、頼み込んで65歳まで働かせてもらうことが多い。それが社会的に当然とされている。そんな国は日本くらいのものでしょうか。

海外に目を向ければ米国、カナダ、英国、オーストラリアなどは、雇用に際して年齢を理由に差別することを禁止していて、リタイアするタイミングは自分で決めます。納得がいくまで仕事をして、自分が辞めたいときに辞める。まさにハッピーリタイアメントです。

日本人もかくありたいと思いつつも、現状、定年は避けられません。しかし、だからといって暗くならず、元気に定年後の生活を楽しむにはどうすればいいのかを60代の人たちに伝えたかったのです。

定年後を死ぬまで幸せに生きる方法として、7つの選択と4つの行動習慣を挙げてらっしゃいますね。

幸いなことにこの50年近く、人に会って話を聞くジャーナリストという仕事をしてきました。国籍、性別、年代を問わず、大勢の方にお会いして伺った話のなかから、おそらく、こうすれば定年後も幸せに生きられるのではないかと思うことを、7つの選択と4つの行動習慣に分類してみました。

7つの選択は「はやくより、ゆっくり」、「見えない首輪を外す」、「定年退職しても住居を変えない」、「必要のないものにカネを使う」、「食べたいものを食べる」、「医者や子供より、友人と会う」、「忙しい日課を避ける」で

『男の「定年後」を死ぬまで幸せに生きる方法』

蟹

国際ジャーナリスト
明治大学国際日本学部教授

瀬



『男の「定年後」を死ぬまで幸せに生きる方法』

WAVE出版 1500円＋税

お芝居は二幕目が面白い。定年後は、まさに人生の二幕目。面白くなければ嘘である。定年を迎えた男が心の底からそう思える人生を送るために必要な秘訣は何か。それを7つの選択と4つの行動習慣から解き明かす、60代以降の男性必読の書。



誠

かにせ せいいち ● 1950年石川県生まれ。上智大学文学部新聞学科卒業後、米AP通信社記者、仏AFP通信社記者、米「TIME」誌特派員を経て、1991年にTBS「報道特集」キャスターとして日本のテレビ報道界に転身。その後、テレビ朝日などの報道番組のキャスターを歴任。2008年から2013年まで明治大学国際日本学部初代学部長。現在は同学部専任教授。

す。4つの行動習慣は「時間を自分でコントロールする」、「カッコいい姿でいる」、「100歳までボケない決意」、「ユーモアの感覚を磨く」というものです。

「定年退職しても住居を変えない」ということですが、蟹瀬さんは地方移住について否定派ですか。

取材で欧州に行ったとき、ちょっと驚いたのが、富裕層ではなく普通の会社員でも、複数の住宅を所有していたことです。ウィークデーは職場に近い場所で生活をし、ウィークエンドは田舎で暮らす。二拠点居住をしている人がけっこういらっしゃいました。

特に大都市圏で生活していた人に申し上げたいのは、いきなり田舎に引っ込まないことです。田舎暮らしへの憧れの気持ちだけで、地縁も血縁もないところに引っ越しても、なかなかコミュニティーに溶け込めないケースもあります。ですから、地方に住むにしても、いまの自宅はそのままにして、もう1軒、田舎に家を持つことを目指して、都会との接点は維持したほうがいいでしょう。

僕は軽井沢に自宅を持っていますが、東京にも拠点があり、両方を行き来する生活を楽しんでいます。いずれは田舎暮らしをするにしても、その前の準備期間として、都会と田舎の二拠点居住をお勧めします。

二拠点居住する場合、もう1カ所はどういう条件で選べば良いですか。

起点からの移動時間は1時間程度が理想です。軽井沢なら東京駅から新幹線で1時間ですし、東京駅を起点にするならば、千葉も圏内に入ってきます。あまり移動に時間がかかると、徐々に行かなくなります。

また、いずれ軸足を地方に置くことを前提にするならば、病院と買い物をする場所は重要です。調子が悪くなったとき、すぐにお医者さんに診てもらえて、かつ日常生活に必要な物資を近所で揃えられれば安心です。

理想を言えば、これに友人関係を加えたいですね。地元で一から人間関係を築くのは大変なので、できればいま生活している都市圏と同じ人間関係のあるところを選ぶこと。そうすれば田舎暮らしを楽しむことができるはずです。

(取材・文／編集部)

{ 田舎暮らしに憧れるなら、いまの自宅は }
{ そのままにした二拠点居住をお勧めします }

不動産市況とサイクルについて

不動産エコノミスト

吉崎 誠二

不動産ビジネスで事業を拡大する経営者は、不動産市況のサイクルを意識しながら経営戦略を練っています。「これからは仕掛け時だ」あるいは「いまは様子を見よう」と、サイクルに乗る形で経営のかじ取りを行います。今回はそのサイクルについて解説します。

不動産市況にはサイクルがある

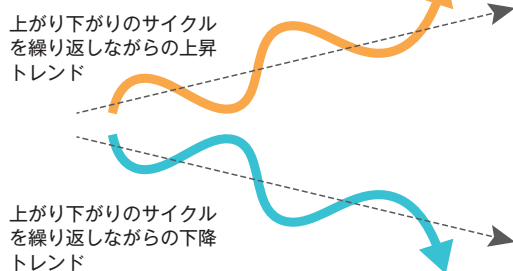
日本において、不動産投資・不動産関連ビジネスで成功を取るためには、2つのことを知る必要があります。1つ目は、「不動産のサイクルをつかむこと」、2つ目は、「それに基づき実践・行動すること」です。

「サイクル」は、「循環」という意味で、「繰り返し」のイメージです。上がったたり下がったりで、きれいな曲線ができることはほとんどありませんが、株価や不動産価格、あるいは投資の伸び率……という数字ではっきり示されているサイクルもあれば、市況感という「感覚値」のサイクルも考えられます。有名なものとして、建設投資が増えたり減ったりする19年間隔のクズネッツサイクルなどがあります。

「トレンド」は「傾向」、つまり「その方向へ向かう」イメージです。多少の上下はあるかもしれませんが、行ったり来たりしないONEWAYな感覚です。

現実的には、「上がり下がりサイクルを繰り返しながら、トレンドとしては上昇基調にある」というような動きとなります（図表1）。

図表1 サイクルとトレンドのイメージ

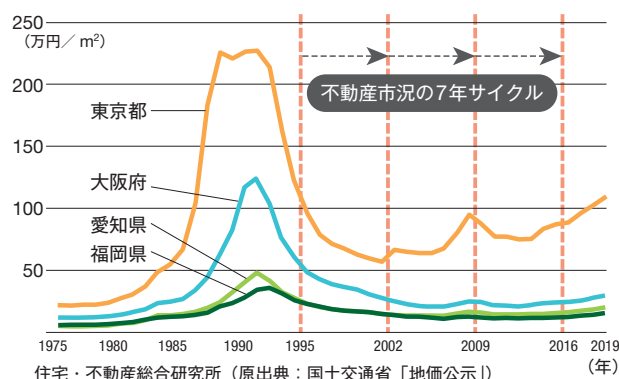


日本の不動産市況は7年サイクル

そうした動きであるということを前提に、日本の不

動産価格を分析していると、不動産市況のサイクルはおおむね7年ではないかと思われます。図表2は地価公示の推移に7年ごとの区切りを入れたものです。単純に考えると、3年半くらいは価格が上昇し、その後下げ局面に入るといえます。

図表2 サイクルとトレンドのイメージ



日経平均株価は1989年12月にピークをつけ、一足先に下げ始めていましたが、不動産市況にバブル崩壊がはっきり見え始めたのは、公示地価ベースでは1991年以降発表の数字からです。

その後、不動産価格は、不動産融資総量規制などの影響で急落し、3年くらいは大きく下げましたが、その下げ幅が緩やかになったのが公示地価ベース（注：基準日ではなく、発表時点）で1994年頃でした。そこからほぼ横ばいか少しずつ下がる状態が続きます。そして、2000年から2001年にかけて瞬間的に上昇。この背景にあったのがITバブルです。上昇のピークは公示地価ベース（注：同上）では2001年でした。1994年から7年後ということになります。

しかしその後、小泉・竹中改革によって金融機関の不良債権処理が一気に進められ、ITバブルの崩壊もあいまって株価は急落すると同時に不動産市況も悪化の一途をたどります。

2003～04年頃がこのサイクルの底で、2005年には再び上昇に転じます。そして公示地価ベースでのピークは2008年でした。その年、リーマンショックが起こり、再び不動産市況は下落に転じます。ピークからピークをみると、2001～08年ですので、7年ということになります。

2008年がピークだったとすれば、7年サイクルで考えると、次のピークは2015年ということになります。それはある理由で、多くの方にははっきりとわかりませんでした。2012年後半頃から市況の好転のキザシが見え始め、2013年にははっきりと不動産市況が良くなっているというデータが出始めます。しかし、2015年半ば頃になると、中古マンション価格などで、足止まり感が出てきます。さらに、2015年10月には、横浜の大型ショッピングセンターと一体開発のマンションにおいて、杭がきちんと打たれていないためマンションが傾くという問題が発生し、メディアが大々的に報じます。こうしたことも相まって、2015年後半は、不動産市況に歩留まり感が出てきます。何社かのシンクタンクがこの頃執筆したレポートを読むと、「不動産市況は悪化基調」というコメントが散見されます。たしかに2015年後半にはピークを打ちかけたのです。

しかし、まだそんな悪化のキザシが広まっていない2016年1月に、日銀の黒田総裁がさらなる金融緩和政策（いわゆるマイナス金利政策）を導入したのです。そのために、不動産市況は次のステージとしての上昇トレンドへととなりました。そして、2020年年初のいま、上昇基調にやや陰りが見え始めたもののピークアウトせずに至っています。

現在、日本の不動産市況は好調ですが、いま述べた考え方からすると、「上昇が続いているが、そのうち下がるかもしれない」という思いが充満している時期といえるでしょう。

サイクルの背後にあるものとは？

こうしたサイクルがなぜ発生するのかを、数式などを使って経済学的に説明することは難しいといわれています。

理由の1つに、「銀行の融資スタンスの変化」、つまり不動産市況に影響を及ぼす政策の転換が挙げられます。不動産市況が悪いときは金融緩和を行い、貸出金利を下げるほうに誘導します。政策転換の典型的な例が1991年に行われた総量規制で、銀行が不動産会社

に融資する際の基準を厳しくします。すると、不動産会社は資金調達に窮することになり、不動産投資や不動産開発が難しくなります。結果、地価が徐々にピークアウトして値下がりへと転じるのです。

では、なぜ7年なのでしょう。これも理論で説明することは難しいと思います。

ただ、市況商品の一般論として値ごろ感の問題はあるでしょう。いまの好調な不動産市況は2013年くらいからはっきりと見え始めましたが、それから2年半くらいで価格上昇は、1.3～1.5倍くらいになりました（首都圏マンション価格の場合）。これくらい上昇すると、「だいぶ高くなったな」という印象を持つでしょう。また、意外にあなどれない理由として、3年くらいすると「飽きる」というものもあると思います。経済学の授業で習う行動ファイナンス理論では、一般社会における事象を合理的に説明できないことが多いといわれていますが、「なぜ、不動産投資に飽きるのか」も説明できないことかもしれません。

したがって、不動産市況のサイクルにおける転換点は、その最中にはわからず、後になって「あのときが転換点だった」と認識できるものです。当然、転換点を事前に予測できるものでもありません。

しかし、転換点の予兆は感じ取ることができます。論理的にサイクルを説明する方法はなくても、業界内のプレイヤーの方々の「そろそろ〈上がる・下がる〉ムード」は感じることはできます。そして、そのムードは、あるトリガーが引かれたとき（たとえば、金利が上がった・下がった、災害が起こった、急な円高・円安になった……）に、現実のものとなります。

また、不動産価格にとってサイクルとともに重要な要素は、需給バランスの観点です。不動産も経済学という「財」になりますので、価格は需給バランスで決まります。

供給が多くなると価格は下がり、需要が増えると価格は上がります。その観点からいえば、現在の東京では新築マンションの供給がそれほど多くないため、今後も新築マンション価格は、（とりわけ好立地物件については）高止まりすると思われます（価格の高止まりには原価が上がっているという要因もあります）。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

1971年生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。立教大学博士前期課程修了。1997年船井総合研究所入所。Real Estateビジネスチームの責任者、上席コンサルタントを経て、2013年に株式会社ディー・サインに取締役として参画し、ディー・サイン不動産研究所所長に就任。2016年より一般社団法人住宅・不動産総合研究所理事長を務める。著書に『大激変 2020年の住宅・不動産市場』（朝日新聞出版）、『不動産サイクル理論で読み解く——不動産投資のプロフェッショナル戦術』（日本実業出版社）などがある。



「不動産の日」アンケート調査レポート

先行き不安もあり、「いま不動産は買い時だ」と思う人は過去最低 自然災害の多さから防災意識が高まる

(文・住宅ジャーナリスト 高橋洋子)

2006年調査開始以来、買い時感是最も低く

図表 1▶

不動産を今が買い時だと「思わない」と答えた人が28.9%と前年から+6.3ptと大きく上回り、買い時だと思ふ人の割合は、2006年のインターネット調査開始以来、過去最低の13.0%となりました。買い時ではないと思ふ理由のTOP3は、「不動産価値が下落しそうだから」が最も多く、次いで「自分の収入が不安定または減少しているから」「消費税率が上がったから」との結果に。増税の影響や将来への不安が伺えます。

台風など自然災害が多かった2019年 緊急避難場所や防災マップへの関心高まる

図表 2▶

昨年は自然災害が多かったことも、住まいの意識に変化を及ぼしています。天災に関連する住まいの意識について、「築年数や構造（免震・耐震）を考えたようになった」と答えた人は49.6%、「緊急避難場所や防災マップを意識するようになった」と答えた人は32.7%と、それぞれ増加。前回3位だった「緊急避難場所や防災マップを意識するようになった」が「地盤などの状況を意識するようになった」を抜いて2位になり、避難場所への関心が高まっています。

インターネットでの物件情報入手が7割 若い世代でアプリの利用が増加

図表 3▶

インターネットやスマートフォンの普及により、今や物件情報の入手経路は「インターネット」が69.6%と最も多く、前年度に比べ「新聞折込チラシ」「新聞広告」が下がり、「スマホアプリ」が上がっています。特筆すべきは、20～30代では、アプリの利用が多く、「新聞折り込みチラシ」は、50～60代で高い傾向にあります。年代によって利用する媒体に大きな違いがあることです。

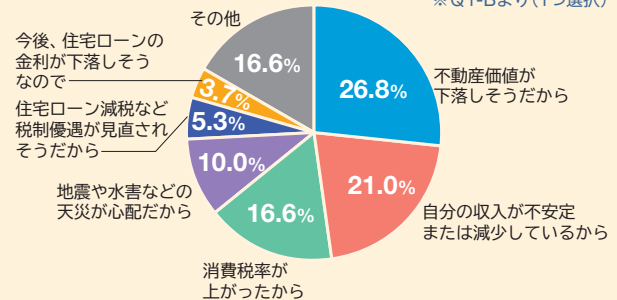
物件情報としてあると便利なのが 物件の写真や子育て・教育環境

図表 4▶

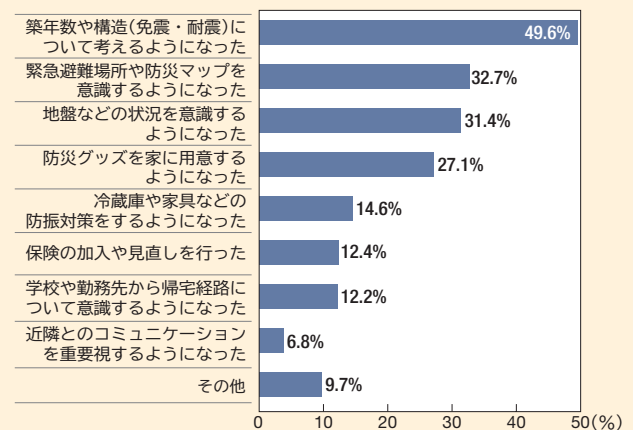
物件探しの際に、基本情報以外に「あると便利な情報」として、「物件の写真」を挙げた人が増加し、74.9%と最も多く、次いで「周辺状況の相場」が47.2%、「エリアの年齢層や世帯層」が30.6%に。若い世代ほど、「物件の写真」や「物件周辺の子育て・教育環境」に関する情報を求めています。インターネットやアプリでの物件探しが増えていることも影響しているでしょう。

図表1 2019年度 不動産が買い時だと思わない理由

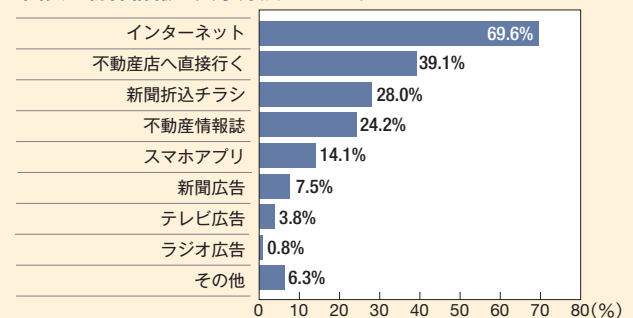
※Q1-Bより(1つ選択)



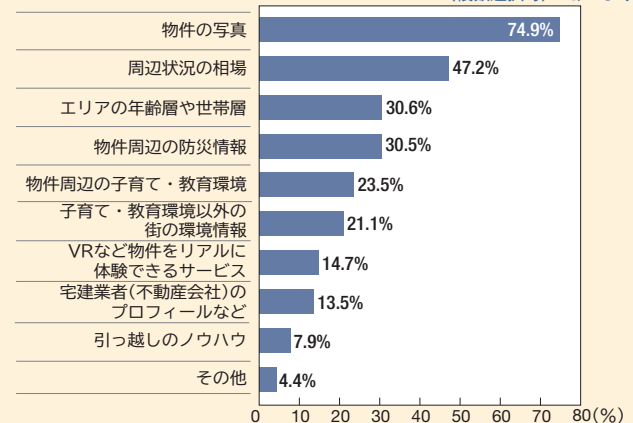
図表2 天災に対する住まいの意識について(3つまで選択可) ※Q5より



図表3 物件情報の入手方法について(3つまで選択可) ※Q10より



図表4 物件情報の入手の際、基本情報以外に「あると便利」な情報は(複数選択可) ※Q11より



全宅連・全宅保証では9月23日を「不動産の日」と定め、毎年、住宅の居住志向および購買などに関する意識調査を行っています。今年度は令和元年9月23日～11月30日の期間にインターネット調査を行いましたので、その結果をご報告します（有効回答数22,183件）。

すべてのアンケート結果は、

右にあるQRコードよりご確認いただくことができます。不動産店選びのポイントなど実務に役立つ調査結果も掲載されていますので、ぜひご活用ください。



賃貸で重視するのは「家賃」 日当たりよりも、交通利便性

図表 5▶

賃貸住宅を借りる際に、重視するポイントは、「家賃」が73.9%で、前年を2.1pt上回る結果に。次いで「交通の利便性がよい」、「周辺・生活環境がよい」と続いています。間取りや日当たりなどの生活環境よりも、家賃と通勤・通学の交通利便性を重視する傾向にあります。

若い世代は、家賃や交通利便性を重視し、子育て世代は周辺・生活環境を重視する傾向にあります。

持家派？ それとも賃貸派？ 50代では持家派が過去最低に

図表 6▶

現在の居住形態に関わらず、「持家派」と答えた人は80.9%、「賃貸派」は19.1%に。50代においては「持家派」が78.8%と過去最低となり、「賃貸派」が21.2%と最も高い結果に。賃貸を選ぶ理由として、「天災時に家を所有していることがリスクになると思うから」と答えた人が2年連続でTOP3にランクインしています。

天災の影響か、2018年調査から、持家派と答える割合が減り、賃貸派と答える人が急増しています。

半数以上が既存住宅（中古住宅）に 寛容であり、若い世代ほど抵抗なし

図表 7▶

既存住宅（中古住宅）に対して、「きれいであれば抵抗はない」と答えた人が前年比+1.5ptと増加。「全く抵抗がない」と答えた人と合わせると、54%と半数以上になります。若い世代ほど、「きれいであれば抵抗はない」と答えている割合が高く、年齢が上がるにつれ、抵抗がある人の割合が増えています。

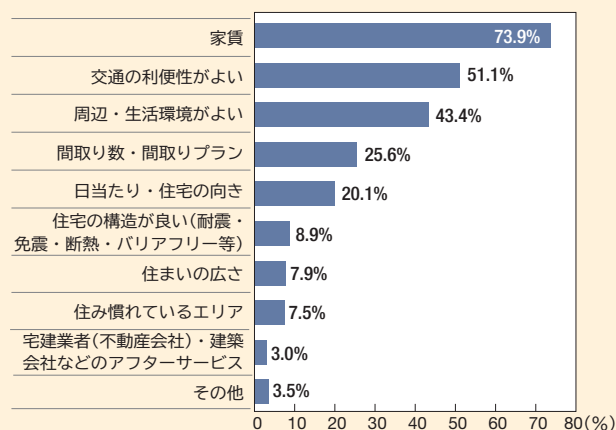
「売買金額と状態のバランスを見て判断する」と答えた人が32.9%をしめ、冷静に判断されているようです。

今後ますます地方衰退が加速 空き家問題も深刻に

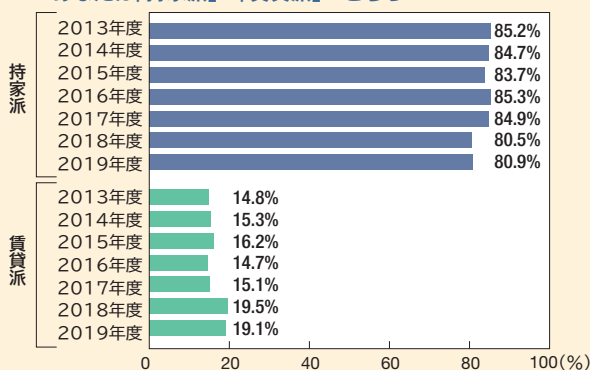
図表 8▶

今後の不動産の動向を見るのに、ぜひ参考にしたいのが、住まいに関して同意できるトピックです。最も同意が得られたのが、「都市部に生活者が集中することで、地方が衰退していくと思う」。次いで「空き家問題は解決できないと思う」、「相続税が払えない人が今後は増えていくと思う」という結果に。「天災の影響で山間部や沿岸部は人口の流出が起きると思う」が微増しています。

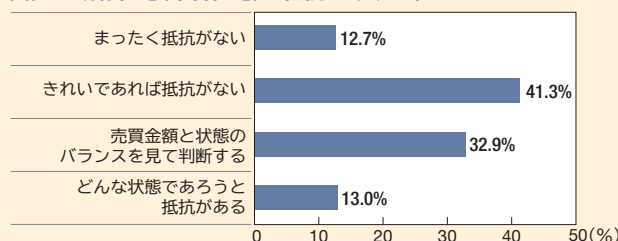
図表5 住宅を借りる際のポイントは(3つまで選択可) ※Q4より



図表6 現在のお住まいに関係なく、
あなたは「持家派」？「賃貸派」？どちら(1つ選択) ※Q2より

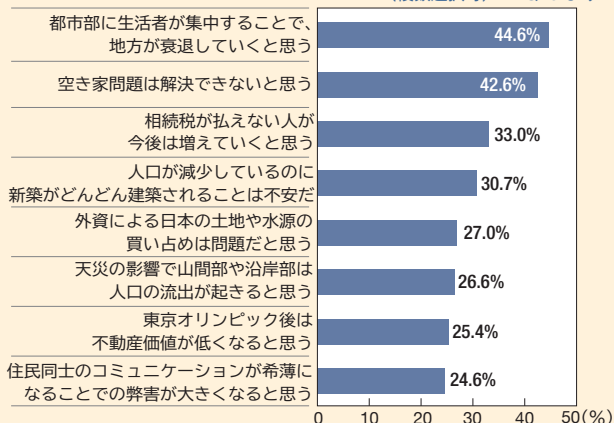


図表7 既存住宅(中古住宅)に抵抗はありますか(1つ選択)



図表8 住まいに関して同意できるトピックは？

(複数選択可) ※Q13より



全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [令和元年度版]



(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」と「弁済業務」は、一般消費者を保護するための重要な業務です。

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、令和元年度に実施した事例をいくつかご紹介いたします。また、宅地建物取引の健全な発達を図る業務としての「手付金保証制度」と、宅建業法の規定の範囲内で行っている「手付金等保管制度」についてもあわせてご紹介いたします。

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、当該苦情に係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、債権者間の公平を期するため、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「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のちも（認証決定時点で、すで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およ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。

＜注1＞認証限度額……会員が本会会員でないとしたならば、その者が供託すべき営業保証金に相当する額。現在は、本店のみの場合1,000万円、支店がある場合には1支店につき500万円ずつ加算。これは1会員あたりの限度額であり、申出1件あたりの限度額ではない。

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

◆平成8年3月、申出人は会員の媒介で中古土地付建物を購入した。契約時の重要事項説明書では、前面道路からの進入路は「市道」と記載されていた。平成31年4月、申出人は当該物件の売却を計画するとともに物件調査を行ったところ、進入路の一部が第三者の所有であることが明らかになった。申出人は、会員に対して売却価格の下落分の支払い、および仲介手数料の返還を求めて、苦情解決申出を行った。

■会員は、本会の指導により進入路の所有者である第三者と協議を行い、申出人に対して当該道路部分の所有権移転登記および引き渡しをなされたことから、解決届が提出された。

解決事例 2 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人は、会員の媒介で本件土地売買契約を締結した。本件取引は、売主と媒介業者が同じ代表者であり、その人物が本件取引を主導していた。決済完了後、申出人は本来であれば必要のない諸経費や、法定金額の2倍以上の媒介手数料を支払っていたことを知った。そこで、不要な諸経費や払いすぎた媒介手数料等の返還を求めるも、会員が一向に応じないため、苦情解決申出を行った。

■本会から指導の結果、会員が申出人に対して解決金として80万円を支払うことで和解が成立し、和解書の条項に沿った履行がなされたことから、解決に至った。

解決事例 3 申出人：買主 会員：媒介

◆平成30年6月、申出人は会員の媒介で本件土地（角地）を購入した。しかし、会員のセットバックの説明が不十分であったことから、申出人は境界のコンクリート壁を付け替えざるを得なくなった。申出人は会員に対して損害賠償を求めたが、会員がこれを拒否したことから、苦情解決申出を行った。

■本会より速やかに対応するよう指導した結果、会員がコンクリート壁の付け替え費用を全額負担することで合意し、その支払いがなされたことから、解決届が提出された。

解決事例 4 申出人：買主 会員：売主

◆申出人は、会員から本件中古土地建物を購入した。契約前の内覧の際、残置物に関しては引渡し前までにすべて撤

去するとの説明であったが、すべてそのままの状態であった。やむなく、申出人が自らの負担で撤去したところ、雨漏りやシロアリが見つかったことから、会員に対して売買契約の解除を申し入れた。しかし、会員が契約解除に応じないことから、苦情解決申出を行った。

■会員を指導した結果、会員が当該物件を買い戻すとともに、申出人に解決金を支払うことで合意し、ともに履行されたことから、解決届が提出された。

解決事例 5 申出人：買主 会員：売主

◆申出人は、会員から本件建築条件付き分譲地を購入したが、建築請負会社でもある会員が地盤調査を行ったところ、建物を建築するには地盤改良工事が必要であると言われた。申出人は、売主であり建築請負会社でもある会員が、建築段階になって初めて軟弱地盤であり地盤改良工事で100万円近く必要と言い出すのはおかしいとして、苦情解決申出を行った。

■本会の指導により、会員が地盤改良工事費用の7割を負担することで和解が成立し、会員から和解金が支払われたことから、解決届が提出された。

解決事例 6 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人は、会員の案内で3カ所の物件を内覧し、その内の1軒を気に入り申込金として8万円を預け入れた。翌日、申出人は会員に都合により契約を取り止めることを申し入れ、申込金8万円の返還を求めた。しかし、会員からは、重要事項説明が済んでいるため返金不可と告げられた。申出人は相談窓口を訪れ、担当者から「返金されるべきお金です」と言われたことから、苦情解決申出を行った。

■本会より、会員に対して預り金返還の必要性を伝え、後日、会員から申出人に8万円が返還されたことから、解決届が提出された。

解決事例 7 申出人：買主 会員：媒介

◆申出人は、会員の媒介で自宅の隣地を1億3,000万円で購入し引渡しを受けた。ところが、ゴミなどの地中埋設物が大量に出たため、300万円以上の処分費用を負担せざるを得なくなった。契約前、会員からはコンクリートガラは除去済であると説明を受けており、その他の小さな地中埋設物の可能性およびその除去費用負担の免除を特約で定めていた。しかし、実際に出てきた地中埋設物は、会員の説明により想定していた量をはるかに超えるものであることから、会員に対して処分費用300万円の負担を求めるも、これに応じないことから、苦情解決申出を行った。

■本会で、両者から事情聴取を行い会員に解決を促した結果、会員が処分費用を半額負担することを了承し、申出人に150万円が支払われたことから、解決届が提出された。

解決事例 8 申出人：買主 会員：媒介

◆平成30年12月、申出人は会員の媒介で本件土地を購入した。契約前の重要事項説明書には「水道引込み有り」と記載があり、口頭でも同様の説明を受けていたことが

ら、上水道引込工事の必要はない前提での契約であった。ところが、申出人が自宅の建築工事に着手したところ、本件土地内には水道管が入っていないことが判明した。会員の重要事項説明の誤りにより想定外の費用がかかるとして、会員に水道引き込み費用の負担を求めて、苦情解決申出を行った。

■会員が上水道引込み工事費用のうち20万円を負担することで合意し、会員から20万円の支払いを受けたため、解決届が提出された。

3 弁済認証申出⇒認証決定事例

今年度、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：売主 会員：媒介 ☆手付金・中間金の返還請求事例

● 事案の概要

平成27年9月、申出人は会員の媒介で本件土地付建物を売却する契約を締結した。本件契約に先立ち、申出人は会員との間で本件取引の円滑な履行を図るため、確定測量などを会員が受託する内容の業務委託契約を締結していた。その業務委託契約に基づき、本件売買契約にかかる手付金・中間金の合計2,950万円は会員が預かり、後日、その預り金から必要経費等を控除した金額を申出人に引き渡すこととした。

その後、申出人は会員に対して預り金の保管状況などについてたびたび照会するも、会員は明確な説明をせず、預り金の返還にも応じなかった。

そこで、申出人は、会員および代表者を被告とする受取物等引渡請求訴訟を提起した。

その結果、裁判所は、会員が本件売買契約に基づく登記費用・公租公課などの必要経費等、会員が申出人に代わり立て替え払いをした金額を算出し、それらを控除した残金1,316万円を申出人に引き渡せとの判決が出された。

しかし、判決確定後も、会員が裁判の判決に沿った履行をなさないことから、申出人は会員から引渡しのない1,316万円の支払いを求めて、本会に認証申出を行った。

● 結論 限度額認証 1,000 万円

会員が、本件取引の媒介として買主から売買代金を預かりながら申出人に引き渡さないことは、宅地建物取引業法に定める信義誠実義務違反等にあたる。

そして、裁判所は会員の申出人に対する本件売買契約にかかる受取物等引渡義務を認定しており、判決も確定していることから、申出債権が会員との宅地建物取引に基づく申出人の損害であることが立証されている。

しかし、会員は本店のみの営業であり支店を持たないことから、1,000万円の限度額認証と判断した。

認証事例 2 申出人：買主 会員：媒介 ☆会員の債務不履行に基づく損害賠償請求事例

● 事案の概要

平成27年4月、申出人は会員を媒介として本件土地付建物を3,000万円で購入する契約を締結し、売買代金全額を支払い所有権移転登記および引渡しを受けた。契約前に受けた会員の重要事項説明では、汚水・雑排水は公共下水管に直結しているとの説明であった。

しかし、実際には単独浄化槽であり、更に、その単独浄化槽に至る汚水管が断裂していることから、建物を支えている地盤から土壌が流出していることが判明した。

申出人は、目的物の重要な瑕疵であることから売主に対して本件売買契約を解除する旨を通知し、売主からは売買代金3,000万円の返還を受け、所有権移転登記の抹消手続きを行った。

そして、申出人は会員の重要事項説明義務違反等により瑕疵物件を購入したことが原因で損害を受けたとして、仲介手数料・登記手続費用・不動産取得税等に相当する合計859万円の損害賠償請求訴訟を提起した。

一審判決では申出人が勝訴判決を得たものの、会員はそれを不服として控訴した。しかし、会員の控訴は棄却され一審判決が確定したことから、申出人は確定判決に基づき859万円の支払いを求めて、本会に認証申出を行った。

● 結論 認証 859 万円

裁判所は、会員の申出人に対する重要事項説明が事実と異なっていたこと、会員の調査が不十分かつ不適切であったことを認め、申出人に対する本件取引の媒介業者としての説明義務違反の債務不履行を認定している。

裁判により、申出債権が会員との宅地建物取引に基づく申出人の損害であることが立証されていることから、859万円の認証と判断した。

4 手付金保証制度・手付金等保管制度

本会は、前述の苦情解決業務や弁済業務以外にも、取引の安全を図るために次の業務を実施しています。

1. 媒介物件の手付金保証制度

この制度は、業法第41条に基づく手付金等の保全措置ではなく、本会の任意の制度であり、媒介（仲介）物件について、買主が売主に支払った手付金の保証を行っています。指定流通機構に登録された一戸建て・マンション・宅地を本会会員の媒介により購入した場合の、買主が支払った手付金の安全確保を図るための制度です。

本会が発行する「手付金保証付証明書」があれば、万一、契約が解除され、売主が手付金を返還しないよ

うな事故が起こった場合に、売主に代わって本会が買主に手付金と同額の保証をします。

なお、本制度の利用については次の表の要件をすべて満たしていることが必要であり、1つでも要件を満たさない取引は適用とはなりません。

そして、保証料については無料となり、利用申請手続きは本会の客付媒介業者を経由して行います。

2. 手付金等保管制度

本会は、国土交通大臣の「指定保管機関」として、業法第41条の2による「完成物件」の手付金等の保全

措置である手付金等保管事業を行っており、この制度を利用した場合、買主が支払う手付金等は、対象取引が完了するまで本会で「保管」することになりますので、買主である一般消費者は、万一のときには手付金等を取り戻すことができます。

なお「未完成物件」に対する手付金等保管制度はありませんので、未完成物件について業法第41条による手付金等の保全措置を講じる場合には、銀行その他政令で定める金融機関または国土交通大臣が指定する者による手付金等保証制度を利用することとなります（本会では実施しておりません）。

手付金保証制度・手付金等保管制度対比表

	手付金保証制度	手付金等保管制度
主 旨	取引の活性化と消費者へのサービス	業法上の規制（保全措置の1つ）
売 主	一般消費者	宅地建物取引業者（自ら売主）
買 主	一般消費者	一般消費者
対象取引	- 保証協会会員が客付した取引で指定流通機構登録の国内所在物件 - 建物または660㎡以下の宅地（地目が宅地） - 設定登記されている抵当権の額もしくは根抵当権の極度額またはその合計額が売買価格以下であること - 差押、仮差押が設定登記されていないこと - 売主、買主ともに宅建業者およびその役員以外の者であること - 宅建業者の従業員または親族等、その名義に関係なく営業とした売買でないこと - 宅地建物取引業者以外の者が業とした売買でないこと - 宅地建物取引業者が売主の代理となっていないこと - 売主と登記名義人が同一であること - 売主と抵当権等の債務者が同一である、または相続等の場合に、それを証する書類があること	- 保証協会会員が売主となる宅地または建物（完成物件のみ）の売買に関して受領する金員であること - 取引物件の引渡し及び所有権移転登記前に受領しようとする手付金等の合計額が、1,000万円または売買価格の10%を超える場合（手付金等の合計額が保全措置の対象金額以上であること） ※手付金等とは、申込証拠金、契約金、手付金、中間金その他の名称を問わず、最終的に売買代金に充当される金員
保証又は保管の期間	手付金保証付証明書発行から所有権移転または引渡し完了まで	保証協会が手付金等を受領した時から所有権移転登記と引渡しの両方が完了するまで
保証限度額	1,000万円または売買価格の20%に相当する額のうち低い方 - ただし手付金の元本のみ	—
業 法	—	宅地建物取引業法第41条の2

※手付金保管制度における「完成物件」の取引とは
売買契約締結時点の状態から、取引目的物に一切手を加えないで引き渡す取引のことをいいます。たとえば、土地のみの取引であったとしても、契約締結後に造成等を実施したうえで引き渡すことになっているような場合には、その土地は「未完成物件」となりますので、手付金等保管制度は利用できません。

※手付金保証制度・手付金等保管制度は、ともに全宅保証協会の会員のみが利用できる制度であり、保証料・保管料は無料です。また、利用にあたっては、各都道府県に設置されている本会の地方本部が受付窓口となりますので、利用を希望される本会会員の皆さまは、所属する地方本部の担当窓口までお問い合わせください。

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いております）。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



国土交通省

令和元年11月25日

「外国人の民間賃貸住宅入居円滑化ガイドライン」等の対応言語拡充について

国土交通省では、「外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策」の充実策として、「外国人の民間賃貸住宅入居円滑化ガイドライン」の対応言語拡充等（以下1～3のとおり）に取り組み、ホームページに掲載しました。

1. 賃貸人及び不動産事業者向け「外国人の民間賃貸住宅入居円滑化ガイドライン」のうち第5章及び資料編について、8言語から14言語へ拡充
2. 外国人向け「部屋探しのガイドブック」（全編）について、8言語から14言語へ拡充
3. 上記1及び2に掲載の「入居の約束チェックシート」について、「内容」欄の拡充及び「やさしい日本語」による表記



(国土交通省 HP)

令和元年12月2日
12月27日

印紙税非課税措置の該当区域追加について

印紙税の非課税措置の対象となる自然災害について「令和元年10月12日・令和元年台風第19号による災害・該当区域：岩手県久慈市 東京都大田区、八王子市、世田谷区 新潟県東蒲原郡阿賀町 山梨県上野原市」が追加されました。



令和元年12月20日

新築住宅に係る固定資産税の減額措置について

令和2年度税制改正の大綱が決定され、その中で新築住宅に係る固定資産税の減額措置の期限延長が決定したところですが、国土交通省より、本特例措置を住宅購入者に正しく理解していただくための協力依頼がありました。

この税制特例については、減額措置の適用がなくなる4年目（マンションなど中高層耐火建築物の場合は6年目）から「増税された」という問い合わせが地方公共団体に寄せられるケースがあるとのことで、同減額措置の適用がなくなる年に「増税される」のではなく「本来の税額に戻る」という点について住宅を取得される方々に丁寧な説明を行うよう協力を求めるものです。



令和元年12月27日

民法の一部を改正する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律の施行に伴う宅地建物取引業法施行規則等の一部改正について

「民法の一部を改正する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律」において宅地建物取引業法が一部改正され、令和2年4月1日より施行されます。これに伴い宅地建物取引業法施行規則および宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方（ガイドライン）が改正され、同日より施行されます。「瑕疵」を「種類又は品質に関して契約の内容に適合しない場合における不適合（契約不適合）」に改める等の所要の改正です。



法務省

令和元年12月27日

改正民法解説冊子「桃太郎と学ぶ民法（債権法）改正後のルール」のご案内

法務省では、4月1日に施行する改正民法の規定（債権法）を学んでもらうため、昔話「桃太郎」を題材にした啓発冊子（マンガ）を作成しました。

全6話で構成され、改正法の柱となる①インターネット通販などの契約ルール「約款」を明文化、②賃貸住宅の敷金返還や原状回復の規定を新設、③お金を請求できる期間を原則5年に統一する、などの新しいルールが、わかりやすく解説されています。



国土交通省

令和2年1月9日

地域再生法の一部を改正する法律施行について

既存住宅活用農村地域等移住促進事業の創設などを内容とする地域再生法の一部を改正する法律（令和元年法律第66号）が第200回国会で成立し、令和2年1月5日に施行されました。

本法律が施行されたことにより、法律で規定する「既存住宅活用農村地域等移住促進事業の創設」により、市町村が作成する移住促進のための事業計画に基づき、移住者による空き家に付随する農地の権利取得の推進が図られ、農地の下限面積の引き下げが可能となる仕組みが創設されることとなり、農地付き空き家のさらなる促進が期待されます。





全宅連

令和2年1月28日

令和元年度臨時総会（第55回総会）開催

全宅連は1月28日、東京都内のホテルにおいて、令和元年度臨時総会（第55回総会）を開催しました。理事の補欠選任が行われ、青木亨氏（栃木県）が新たに理事に選任されました。



全宅連・全宅保証

令和2年1月28日

賀詞交歓会を開催



菅義偉内閣官房長官



赤羽一嘉国土交通大臣



坂本久会長

全宅連・全宅保証は都内のホテルで新年賀詞交歓会を開催しました。坂本会長は挨拶で、「令和2年度の税制改正では、全国各地の会員の皆さんから要望の声をいただいていたが、『低未利用地の譲渡に係る100万円控除制度』の創設として実を結んだことは大変感慨深い」と述べ、関係各位に謝意を伝えました。また、現在国土省において賃貸住宅管理業の法制化の準備を行っていることや1月14日の東京高裁の判例に触れ、「現行の賃貸住宅の報酬で仲介業を営むのは非常に苦しい。ぜひ、賃貸管理業の法制化に併せ媒介報酬の在り方について見直しをされ健全な賃貸住宅市場の形成の一助となるようお願いしたい」と述べました。さらに、心理的瑕疵を巡る課題について、「年齢を問わず『独居世帯』は増加する傾向にあり、是非円滑な取引ルールの策定を」と要望を述べました。当日は、菅義偉内閣官房長官や赤羽一嘉国土交通大臣をはじめ多数の来賓が出席されました。

インフォメーション



infomation

全宅保証

令和2年4月～

入会金分納制度4月より開始

全宅保証
入会金分納制度
スタート！（2020年4月）



全宅保証は令和2年4月より、宅建業を始める方の開業時の負担を少しでも軽減するため、入会金分納制度を開始します。入会金20万円のうち、入会時に10万円、翌年度、翌々年度に各5万円を納付していただきます。入会時に従来通りの一括納付と分割納付のどちらかを選択していただきます。

◀詳細は全宅保証のHP バナーよりご覧ください

全宅連・全宅保証

令和2年4月～

「REAL PARTNER」の発刊の変更について

不動産総合情報誌「REAL PARTNER」をご愛読いただき、ありがとうございます。本誌は令和2年度より隔月（年6回・奇数月）の発行に変更となります。新年度の初回は5月となります。より一層の誌面の充実に向けて参りますので、引き続きのご活用をお願いいたします。

ご利用ください
無料電話相談

03
5821
8113

弁護士による
法律相談
(会員限定・完全予約制)



13時30分～16時30分
3月 第2・4金曜日
4月～ 毎週金曜日

税理士による
不動産税務相談

13時30分～15時
4月～ 第3月曜日

不動産契約書及び
重要事項説明書書式に
係る無料相談



13時～16時30分
毎週 月・火・木・金

施行直前 民法改正 チェック

令和2年
4月1日

全宅連版 民法改正に係る 契約書改訂ポイント ガイドブック

会員限定



..... 絶賛公開中!

民法（債権法）改正に対応した売買契約書、賃貸借契約書の改正点がよくわかるガイドブックを公開中。宅建協会会員であれば全宅連HP「ハトサポ」からダウンロードできます。



民法改正対応版 売買契約書式が大幅に増加

会員限定



民法改正施行に合わせ、多様化する不動産売買に対応するため、今般全宅連売買契約書式を25種類にいたしました。売主の属性および不動産売買の形態に合わせて適宜お使いください。書式は宅建協会会員であれば全宅連HP「ハトサポ」からダウンロードできます。

民法改正対応版 民法改正のポイントと 全宅連売買&賃貸借契約書の解説



..... 必見! 動画で詳しく解説

Web配信形式で展開している「不動産実務セミナー 2019」では、民法改正のポイントと民法改正対応の全宅連売買契約書及び賃貸借契約書の解説動画を配信中です。全宅連HP「不動産実務セミナー」ページ、または「ハトサポ（Web研修）」より視聴できます。



テーマ：民法（債権法）改正にともなう不動産取引実務上の留意点

- 第1編 民法（債権法）改正のポイント
- 第2編 改正民法に対応した全宅連版売買契約書の解説
- 第3編 改正民法に対応した全宅連版賃貸借契約書の解説

全宅連顧問弁護士による電話法律相談・毎週実施（令和2年9月まで）

従来、隔週金曜日におこなっていた電話法律相談を4月より毎週実施いたします。民法改正や不動産取引におけるお悩みや疑問点について、本会顧問弁護士による電話相談を是非ご活用ください。

会員限定

予約制



宅建協会

人と住まいをつなぎます。

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