

REAL PARTNER



住まい探しは
ハトマーク

MARCH

2021年3月号 [隔月発行]

令和3年3月12日発行 通巻第500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

2021年度 不動産市況予測

「住」のトレンドウォッチング グリーン住宅ポイント、不動産売買のIT重説などを解説

注目の書 著者は語る 『ビジネスエリートになるための教養としての投資』 奥野一成

紙上研修 金宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [令和2年度版]

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ

2020年度の経済状況は、国内外ともに新型コロナウイルスの感染拡大に翻弄された。それによって国内の不動産市況はどのような変化が生じ、そして、2021年度の動向はどのように予想されるのか。不動産市況の実態に詳しい識者への取材をもとに解説する。
(文・編集部)

コロナ禍でも、実態経済は堅調に推移

まず、2020年度のマクロ環境について振り返ってみよう。

昨年度の名目GDPからインフレ率を差し引いた実質GDPの成長率は、新型コロナウイルスの感染が広まり始めた2020年1～3月期が-0.6%で、第1回目の緊急事態宣言が発出された同年4～6月期が-8.3%と大幅に後退したものの、緊急事態宣言が解除された同年7～9月期が5.3%成長、10～12月期が3.0%成長となった。

しかし、2021年1月8日に第2回目の緊急事態宣言が東京都などに発出され、当初の解除予定だった2月

7日になっても感染拡大が落ち着かなかつたため、緊急事態宣言解除は延期された。これによって経済活動は再び停滞ムードが広まっており、現時点ではまだ何ともいえないが、2021年1～3月期のGDP成長率は、再びきびしい数字になると思われる。

一方で、株価は堅調に推移しており、日経平均株価は2月15日に30年6カ月ぶりに3万円台を回復した。その理由と不動産市況への影響については後述するが、新型コロナウイルスの感染拡大によって、私たちの生活には大きな変化が生じたことは間違いない。

たとえば、感染拡大を抑えるために人との接触を極力避ける必要があるという理由から、企業はリモートワークを推進するようになり、飲食店は深夜営業が許

特集 2021年度 不動産市況予測 住宅市場は引き続き堅調に推移か? 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第26回
住宅需要を喚起する「グリーン住宅ポイント」創設 6
売上のIT重説、4月から本格運用へ 8
賃貸管理業法の業者登録制度、スタート迫る! 9

注目の書 著者は語る 『ビジネスエリートになるための 教養としての投資』 奥野一成 10

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第11回
コロナ禍の今、これからの不動産市況の行方を
どうやって読み解くべきか? 12

宅建協会 presents 消費者セミナー2021 春 特別インタビュー 山口もえさん 14

「不動産の日」アンケート調査レポート 16

紙上研修 連載 第194回
全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [令和2年度版] 18

今月のアーカイブ 22

ハトマーク支援機構からのお知らせ
Hatemark Fellow 2021年3月号 23

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

特集

2021年度 不動産市況予測 住宅市場は 引き続き堅調に推移か？

されないムードになった。

また、リモートワークやテレワークが中心になるならば、東京や大阪などの中心地に大きなオフィスを構える必要がないので、企業が本社ビルを売却したり、地方移転したりする動きが急増するのではないかといわれた。

さらに、大都市から地方移住する人が増え、新しい生活様式が定着していくだろうとも予測された。

では、この新しい生活様式による人の移動、あるいは生活スタイルの変化は、不動産市況にどのような影響を及ぼすのだろうか。

住宅市況への影響はほとんどなし？

実は、住宅市況に関していえば、今のところ、新型コロナウイルスによる住宅事情への影響はほとんど見られていない。

株式会社ニッセイ基礎研究所准主任研究員の佐久間誠氏は、次のように語っている。

「感染拡大のなかで郊外化、地方化が新しい生活様式だといわれていますが、それは本当に長期トレンドを押し曲げるだけの力を持つものかどうかを考える必要があります。たとえば、2001年の9.11同時多発テロ後に米国の不動産業界でいわれたのは、『もう高層オフィスには入りたがらない』ということでした。また2011年3月の東日本大震災後でも、津波のリスクの高さから『全国の湾岸地区に人が住まなくなるのでは？』といわれましたが、現状はどうでしょう。相変わらずニューヨークの高層階は人気が高いですし、日

本の湾岸地区も同じです」。

日本に限った話ではなく、多くの先進国では今、都市化が進んでいる。都市化とは、農村から都市部に人口が移動することだ。

世界的に見ると、都市化の動きはこの十数年の動きではなく、20世紀を通じて続いてきた現象である。まさにメガトレンドだ。たしかに今回の感染拡大で地方移住や多拠点居住が、新しいライフスタイルであるかのようにいわれているが、これらに都市化というメガトレンドを押し曲げるだけの力があるかと問われると、絶対の自信を持ってイエスとはいえないだろう。

株式会社東京カンテイ上席主任研究員の井出武氏は、次のように分析している。

「新築分譲マンション、中古マンション、新築戸建てを調べたところ、極端な立地の変化は認められませんでした。つまり、立地が郊外化しているとか、リモートワークの影響で地方化が進んでいるという動きは、ほとんど見られていません。したがって、都内の新築マンションや新築戸建てが減ったという動きも認められませんでした。ただし賃貸アパートの賃料については変化が見られました。なぜかという、コロナ後である2020年の第2四半期から明らかに賃料が下がっています。とはいえ全体が下がっているというよりも、8万円以上の賃料が弱含み、8万円未満の賃料は変わっていません。あくまでも実感ですが、おそらく生活防衛として家賃の安いところへの引っ越しが増えた可能性があります。いずれにしても、ワンルームマンションをはじめとして間取りの狭いアパートに関

しては、賃料が変わっていません」。

コロナ禍で注目される地方移住であるが、実際の数字を見る限りにおいては、それほど進んでいないのが現状のようだ。

住宅は生活必需品であることが要因

次に、新築マンションならびに中古マンションの価格を見てみよう（データは東京カンテイ調べ）。

コロナ禍の影響が懸念された2020年の新築マンション価格（一戸平均価格）は、首都圏が6,055万円

4,769万円で前年比7.5%上昇（図表1C）した。

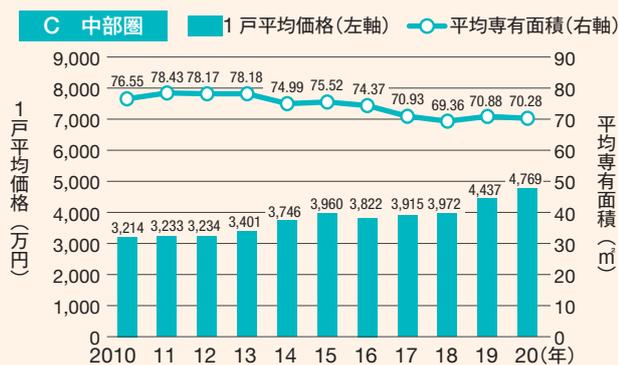
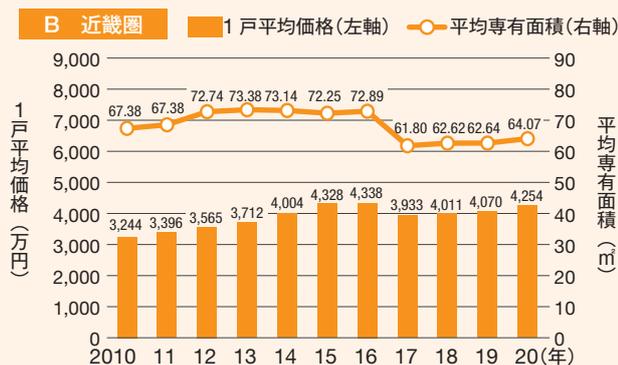
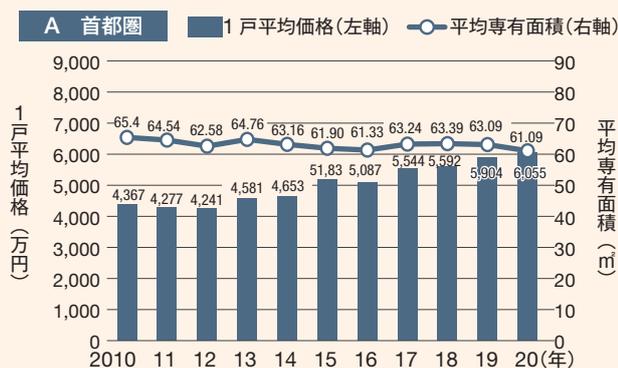
中古マンション価格は、首都圏が3,487万円で2.7%の上昇（図表2A）、近畿圏が2,409万円で7.6%の上昇（図表2B）、中部圏が1,948万円で3.4%の上昇（図表2C）だった。

なお、首都圏には東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県、近畿圏は大阪府・兵庫県・京都府・滋賀県・奈良県・和歌山県、中部圏は愛知県・岐阜県・三重県・静岡県が含まれている。

いずれにしても、新築マンション、中古マンションともに、新型コロナウイルスの感染拡大による影響は見られず、住宅市況は底堅かったことがわかる。

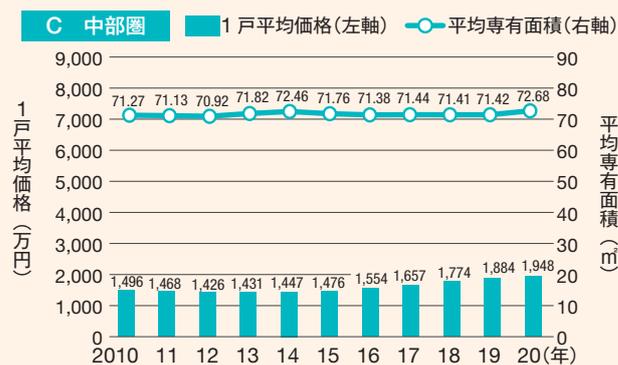
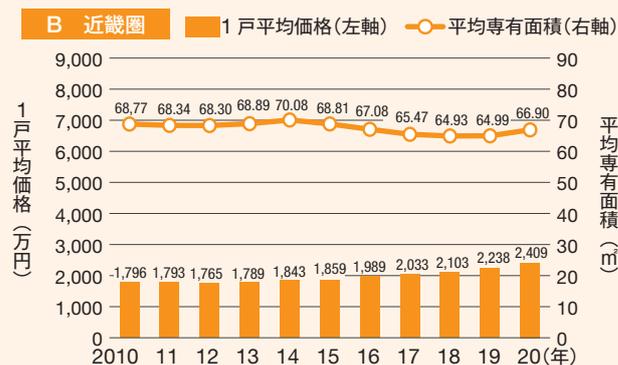
また、賃料についても、首都圏は新築マンション、

図表1 新築マンションの価格と平均専有面積の推移



(出典：東京カンテイ調べ)

図表2 中古マンションの価格と平均専有面積の推移



(出典：東京カンテイ調べ)

中古マンションともに前年を上回った。近畿圏は新築マンション賃料が前年比-1.5%だったが、東京カンテイによると「平均専有面積が縮小したため、平均坪賃料は上昇しており、単価で見れば上昇傾向」とのこと。中部圏も新築マンションの平均賃料は上昇しており、賃貸マンションについても底堅い推移となっていることが見て取れる（図表3）。

「住宅は生活必需品なので、基本的にディフェンシブです。ただし、人口動態に大きく左右されるのも事実で、東京でいえば都心三区と渋谷区、新宿区など山手線の内側は底堅く、札幌や仙台、福岡といった地方の中核都市も住宅市況は堅調です。一方で、人口減少が止まらない地方については、地価下落とともに住宅市況はさらに悪化していくでしょう。その意味では二極化が鮮明になっていきます」（佐久間氏）。

商業施設とホテルはきびしい状況が続く

このように、コロナ禍で経済に急ブレーキがかかった2020年でさえ、住宅市況は堅調だった。2021年2月18日には新型コロナウイルスのワクチン接種が始まり、感染拡大の抑制に効果が出てくれば、徐々に経済は元へと戻っていくだろう。そうなったとき、むしろ住宅をはじめとする不動産市況は、より活況を呈してくる可能性が高まる。

ただし、住宅は堅調でも、オフィスや商業施設、ホテル、物流（倉庫）などの用途については優勝劣敗が鮮明になりそうだ。

「とくにインバウンドに依存していた商業施設、ホ

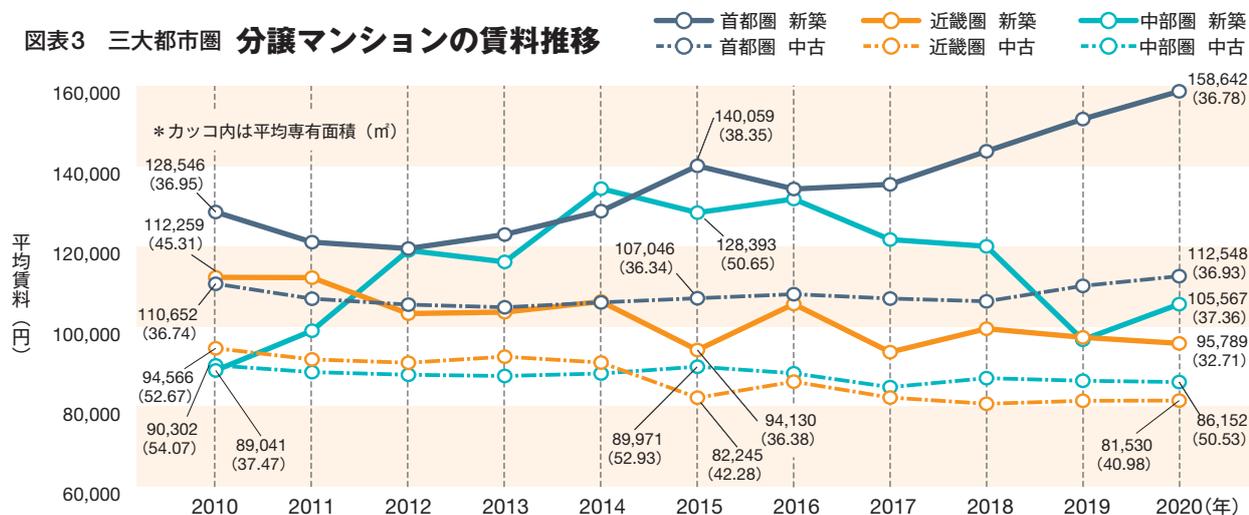
テルは当面、厳しい状況が続くでしょう。ある程度、感染拡大が収まったとしても、インバウンド需要が以前の全盛期の水準まで戻るには、まだ時間がかかります。飲食店が多く入っている雑居ビルも、来店客の戻りが鈍ければ厳しい状況を余儀なくされます」（井出氏）。

「物流は通販が堅調なので、倉庫を中心に賃料は上昇トレンドが続くでしょう。オフィスビルについては、テレワークでオフィス需要がなくなるという話もありましたが、テレワークだけでは社員教育、企業文化の醸成という点がうまくいかず、コミュニケーションに支障をきたす面もあり、オフィスの必要性を再認識する動きが出てきました。近年、東京都内ではいろいろなところで再開発が進められ、オフィスが供給過多になるのではという懸念もありましたが、優秀な人材確保や生産性向上のため、Sクラス、Aクラスに移転したいというニーズが依然として強いのは事実です」（佐久間氏）。

さらに株価の上昇が示すように、日銀の超金融緩和政策の影響で過剰流動性が生じているという見方もあり、いわゆる金余りが株式や不動産への投資に回っているという点を指摘する声もある。それも世界規模の金融緩和が続いているので、投資用物件はますます買われる可能性がある。

とはいえ、過剰流動性についてはどこかの段階で回収されることになる。そのときは経済全般の調整に伴って不動産市況も調整局面を迎える可能性があることには、留意しておいたほうがよさそうだ。

図表3 三大都市圏 分譲マンションの賃料推移



* 新築の平均賃料は築3年未満の賃料事例を対象に集計
 (出典：東京カンテイ調べ)

地方移住や災害リスクの高い地域からの移転を促進 住宅需要を喚起する「グリーン住宅ポイント」創設

コロナ禍における経済の回復や住宅需要を喚起するために、「グリーン住宅ポイント制度」が始まっている。昨年12月15日から今年10月末までの契約が対象になり、新築住宅や既存住宅の購入やリフォームなどにポイントが付与される。「グリーン住宅ポイント」について覚えておきたい特徴を解説する。

【文・住宅ジャーナリスト 高橋洋子】

新型コロナウイルスの影響で外出自粛や在宅勤務が増え、より広い郊外の戸建に買い替えたり、通信環境を整えたり、住まいを見直す動きが広がっている。そうしたなかで、住宅需要を喚起するために始まったのが「グリーン住宅ポイント」制度だ。過去にも住宅需要を回復させるために、「住宅エコポイント」や「次世代住宅エコポイント」制度があり、住宅購入やリフォームの際に、一定の条件を満たせばポイントが付与され、ポイントを工事費や商品に交換できた。今回のグリーン住宅ポイントも、環境

に配慮した高性能の住宅の購入やリフォームにポイントが付加される点は同様である。

これまでのポイント制度と異なるのは、東京圏から地方へ移住する場合や、子育て世代、近年増加する自然災害に備えて災害リスクの高いエリアからの移住者などに、ボーナスポイントが付与されて優遇される点である。現在の住まいのニーズに、より合致するような制度設計になっている。

なお、グリーン住宅ポイントの対象となるのは、本制度が閣議決定した昨年12月15日から、本年10

図表1 グリーン住宅ポイント制度の概要

住宅の新築（持家）		
対象住宅	発行ポイント	
	基本の場合	特例の場合*
①高い省エネ性能等を有する住宅 (認定長期優良住宅、認定低炭素建築物、性能向上計画認定住宅、ZEH)	40万Pt/戸	100万Pt/戸
②省エネ基準に適合する住宅 (断熱等級4かつ一次エネ等級4以上を満たす住宅)	30万Pt/戸	60万Pt/戸

*特例の場合(以下のいずれかに該当)
 ・東京圏から移住^{注1}するための住宅 ・三世帯同居仕様である住宅^{注3}
 ・多子世帯^{注2}が取得する住宅
 ・災害リスクが高い区域^{注4}から移住するための住宅

既存住宅の購入（持家）	
対象住宅	発行ポイント
①空き家バンク登録住宅	30万Pt/戸 (住宅の除却を伴う場合は45万Pt/戸)
②東京圏から移住 ^{注1} するための住宅	
③災害リスクが高い区域 ^{注4} から移住するための住宅	
④住宅の除却に伴い購入する既存住宅	

住宅の新築（賃貸）	
対象住宅	発行ポイント
高い省エネ性能を有する（賃貸住宅のトップランナー基準に適合）全ての住戸の床面積が40m ² 以上の賃貸住宅	10万Pt/戸

住宅のリフォーム（持家・賃貸）			
発行ポイント数：1戸あたり上限30万Pt			
【上限特例1】若者・子育て世帯 ^{注5,6} がリフォームを行う場合、上限を45万Ptに引上げ（既存住宅の購入を伴う場合は、上限60万Ptに引上げ）			
【上限特例2】若者・子育て世帯以外の世帯で、安心R住宅を購入しリフォームを行う場合、上限を45万Ptに引上げ			
対象工事等	発行ポイント数		
断熱改修	ガラス	0.2~0.7万Pt/枚	
	窓・ドア	内外窓	1.3~2万Pt/箇所
		ドア	2.4, 2.8万Pt/箇所
	外壁、屋根・天井 又は床	外壁	5, 10万Pt/戸
屋根・天井		1.6, 3.2万Pt/戸	
床		3, 6万Pt/戸	
エコ住宅設備	太陽熱利用システム、高断熱浴槽、高効率給湯器	2.4万Pt/戸	
	節水型トイレ	1.6万Pt/台	
	節湯水栓	0.4万Pt/台	
耐震改修	15万Pt/戸		
バリアフリー改修	手すり	0.5万Pt/戸	
	段差解消	0.6万Pt/戸	
	廊下幅等拡張	2.8万Pt/戸	
	ホームエレベーター設置	15万Pt/戸	
衝撃緩和畳の設置	1.7万Pt/戸		
リフォーム瑕疵保険等への加入	0.7万Pt/契約		

*既存住宅を購入しリフォームを行う場合、各リフォームのポイントを2倍カウント
 *上記算定特例を除いた発行ポイント数が5万Pt未満のものはポイントの発行対象外

注1：東京圏から移住：一定期間、東京23区内に在住または東京圏（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県）（条件不利地域を除く）に在住し東京23区内へ通勤している者が行う東京圏（条件不利地域を除く）以外への移住

注2：多子世帯：18歳未満の子3人以上を有する世帯

注3：三世帯同居仕様である住宅：調理室、浴室、便所又は玄関のうちいずれか2つ以上が複数箇所ある住宅

出典：国土交通省 報道発表資料（令和2年12月15日）

注4：災害リスクが高い区域：土砂法に基づく土砂災害特別警戒区域または建築基準法に基づく災害危険区域（建築物の建築の禁止が定められた区域内に限る）

注5：若者世帯：40歳未満の世帯

注6：子育て世帯：18歳未満の子を有する世帯

月31日までに契約をした一定の省エネ性能を有する住宅の新築や既存住宅の購入、条件を満たしたリフォームにかかる費用である。持ち家だけでなく、賃貸住宅も対象となる（図表1）。

多子世帯や東京圏からの移住に優遇

では、どんな場合に、どれくらいポイントが付与されるのだろうか。新築の場合は、「高い省エネ性能等を有する住宅」（認定長期優良住宅、認定低炭素建築物、性能向上計画認定住宅、ZEH）の場合、40万ポイントが付与される。さらに下記のいずれかに該当すれば、ボーナスポイントが追加され、最大100万ポイント付与される。1つは、「東京圏から移住するための住宅」であること。2つ目は、18歳未満の子3人以上を有する多子世帯が取得する住宅であること。3つ目は、調理室、浴室、便所または玄関のうちいずれか2つ以上が複数箇所ある三世帯同居仕様である住宅。4つ目は、災害リスクが高い区域（土砂法に基づく土砂災害特別警戒区域、または建築基準法に基づく災害危険区域）から移住するための住宅であることだ。

ポイントは1ポイントにつき1円に換算され、追加工事の費用に充てるか、商品に交換できる。最大100万円相当のポイントがもらえるとすると、家計に与える節約効果は大きく、この機会に住まいを見直す動きも増えるのではないだろうか。

なお、ポイントの交換対象商品は「新たな日常」、「環境」、「安全・安心」、「健康長寿・高齢者対応」、「子育て支援、働き方改革」、「地域振興」に資する商品を予定している。追加工事についても、テレワークや感染症予防になる「新たな日常」および「防災」に対応した追加工事を対象とすることが予定されており、詳細については今後、決定される見通しだ（図表2）。

空き家バンク登録住宅の購入を促進

次に、既存住宅を購入する場合に目を向けてみよう。既存住宅を持ち家として購入する場合や、今住んでいる家を処分して別の既存住宅に住み替える場合、1戸あたり15万ポイントが付与される。新たに購入する住宅が、空き家バンクに登録されている

図表2 ポイントと交換できる一定の要件に適合する商品と追加工事

商品	追加工事
<ul style="list-style-type: none"> ①「新たな日常」に資する商品 ②省エネ・環境配慮に優れた商品 ③防災関連商品 ④健康関連商品 ⑤家事負担軽減に資する商品 ⑥子育て関連商品 ⑦地域振興に資する商品 <p>※商品交換事業者および商品の公募選定を行います。 ※商品交換事業者および商品の公募選定スケジュール等については、国土交通省のホームページで随時公表します。</p>	<p>(1)「新たな日常」に資する追加工事</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワークスペース設置工事 ・音環境向上工事 ・空気環境向上工事 ・菌・ウイルス拡散防止工事 ・家事負担軽減に資する工事 <p>(2) 防災に資する追加工事</p> <p>※対象となる追加工事の例について、国土交通省のホームページにおいて公表しております。</p>

出典：グリーン住宅ポイントについて（国土交通省 令和3年1月28日）

場合や、東京圏からの移住、災害リスクの高いエリアからの移住の場合は、前述の倍の30万ポイントが付与される。コロナを機に、これまでなかなか進まなかった東京圏以外の空き家を含む既存住宅の流通を促進したいねらいが読み取れる。

注意すべきは対象期間や申請方法

リフォームに目を向けると、対象となるのは、窓や外壁、床材などの「断熱改修」または、太陽熱利用システムや節水型トイレを取り付ける「エコ住宅設備」のいずれかの工事が必須になり、1戸あたり、最大30万ポイントが付与される。40歳未満の「若者世帯」や18歳未満の子どもがいる子育て世帯には、さらにボーナスポイントが付与される点も、今回の制度ならではの魅力である。

本制度を利用するうえで注意したいのは、対象期間が今年の10月末までであり、予算の執行状況によっては締め切りが早まる可能性があるという点だ。注文住宅や賃貸住宅の新築やリフォームの場合、この期間に工事請負契約をしたものが対象になる。ポイントの申請は、工事請負契約が済んでいれば、工事前にも行うことができる。申請は施主に限らず、工事請負会社や不動産会社が代理で行うことも可能だ。ポイントの申請方法や提出書類の準備には、工事を請け負う会社や不動産会社などが施主のサポートをする必要がありそうだ。そのためには住宅販売を行う不動産会社などは、この制度をよく理解して有効に活用したい。なお、制度に関する最新情報は国土交通省のホームページで確認できるので、日ごろから注意しておくとういだろう。

売買のIT重説、4月から本格運用へ

賃貸に続き、いよいよ売買取引でもオンラインでの重要事項説明（IT重説）の本格運用が始まる。書面まで含めた完全デジタル化が実現するのはもう少し先だが、コロナ禍でニーズが高まった「脱対面」が不動産業界でも進む。

〔文・株式会社不動産経済研究所「日刊不動産経済通信」記者・篠木美由紀（8～9ページ）
*日刊不動産経済通信 公式ツイッター @fdk_tsushin

社会実験、投資用物件にニーズ

2019年10月から行われた個人を含む売買取引のIT重説社会実験の実施結果（2020年12月時点集計、宅地建物取引士2,289件回答）を見ると、実施された売買IT重説のうち、「投資を目的とした物件取引」が全体の64.1%を占めた。「実需（居住等）を目的とした取引」は35.9%。売買IT重説は、投資用物件に高い需要があることが示された。IT重説が実施された物件の売買価格は、1,000万円～4,000万円未満が56.7%で最多。1億円以上も2.1%あり、高額取引も実績として出ている。

説明を受けた相手方からのアンケート（2,050件回答）によると、IT重説を利用しようと思った動機は「店舗まで行く負担（時間・費用）を節約できると考えたから」が最も多く、54.8%だった。対面重説との理解のしやすさの比較では「IT重説と対面での重説の理解しやすさは同程度」が65.9%、今後の利用意向も「利用したい」が67.8%と高い割合となった。社会実験では、消費者ニーズとの合致と、売買IT重説への一定の評価は得られたと見ていいだろう。

国土交通省では、本格運用に向けて準備が進んでいる。売買IT重説の「実施マニュアル」を作成中だ。詳細な内容はマニュアルの公開を待つ必要がある

るが、大前提となる「IT重説に求められる要件」（図表）は、先行の賃貸IT重説の内容が踏襲される。4月からは、売買でもIT重説は対面の重説と同様の扱いとなり、特段の手続きや登録は不要で、すべての宅建業者が実施できるようになる。

完全デジタル化は22年春以降

注意したいのは、書面もデジタルでやりとりできるようになるのはまだ先ということだ。図の要件の②のとおり、売買IT重説を行う場合も、説明の相手方に重要事項説明書等を事前に送付しておく必要がある。これは現在運用されている賃貸IT重説と同じ。賃貸・売買ともに、重説等の書面を電子化し脱対面・脱書面を実現するには、宅地建物取引業法の改正を待たねばならない。

重説等の書面電子化は、賃貸で社会実験が継続中。売買でも書面電子化の社会実験が3月に開始される予定だ。書面電子化を盛り込む宅建業法の改正は、法案（一括法案のデジタル社会整備法案の一部として入る）が国会に提出された段階。法律が成立・公布されたとしても、書面電子化部分の施行日は、「公布後1年を超えない範囲内の政令で定める日」となっている。具体的な施行日は、売買IT重説の書面電子化の社会実験の結果を見て決定されるが、完全デジタル化は2022年春以降とみられる。

図表 賃貸のIT重説に求められる要件

IT重説の要件			
①	②	③	④
双方向でやりとりできるIT環境において実施	重要事項説明書等の事前送付	説明の開始前に相手方の重要事項説明書等の準備とIT環境の確認	宅地建物取引士証を相手方が視認できたことの画面上での確認

（出典：国土交通省「賃貸取引に係るITを活用した重要事項説明実施マニュアル」より）

* 売買のIT重説でもこの要件は踏襲される

賃貸管理業法の業者登録制度、スタート迫る！

「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」（賃貸管理業法）に基づく賃貸管理業者の登録制度が、6月にスタートする。賃貸管理業者は、管理業務の責任者の「業務管理者」を事務所ごとに置き、国土交通大臣に登録することが必要になる。どんな業者に登録義務があるのか？ 基本的ポイントを整理する。

小規模業者にも登録のメリット

賃貸管理業法は管理業について、オーナーからの委託を受けて行う①賃貸住宅の維持保全業務、②維持保全にあわせて行う家賃その他の金銭管理業務——と定義する。①②をセットで行う業者が、登録義務のある賃貸管理業者になる。

小規模業者への負担軽減の配慮から、管理戸数200戸未満の業者には登録義務はない。義務はないが、国土交通省は200戸未満業者にも登録を推奨している。「登録業者になることにより、社会的信用の向上につながる」と想定される。登録申請の検討をお願いしたい。

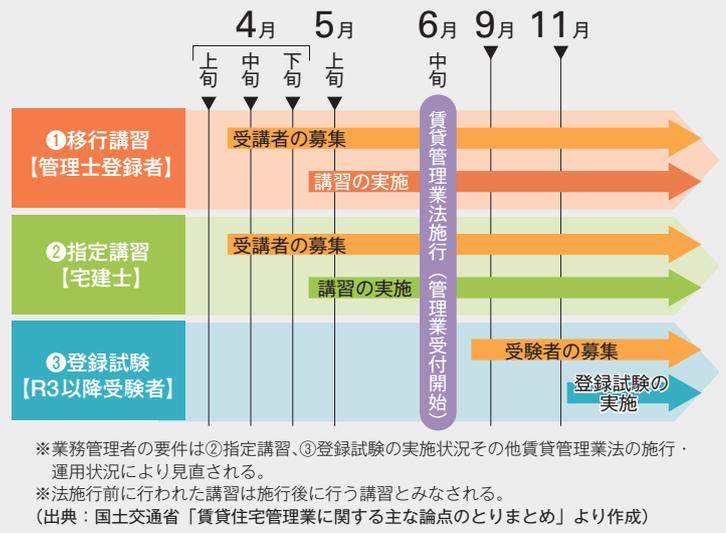
ただし、登録業者になれば賃貸管理業法の規制を受ける。違反すれば業務停止等の監督処分や刑事罰の対象となる」（国土交通省 不動産・建設経済局 倉石誠司・参事官）一方で、「清掃など維持保全はやっていないが、家賃の集金だけやっている」というケースは、金銭管理だけでは賃貸管理業に当たらないため、登録は必要ない。

配置必須！「業務管理者」の要件は？

登録制度には1年間の猶予期間がある。従来から賃貸管理業を営む業者は、2022年6月までは「みなし業者」として、未登録でも営業できる。気をつけたいのは、法律施行後は、未登録でも法律の規制を受けるといこと。管理業務内容について書面を交付して重要事項説明を行うことや、業務管理者の設置などは必要。みなし業者の場合、営業所・事務所の代表者などが業務管理者とみなされる。

賃貸管理業者は、事務所ごとに、業務管理者を1人以上配置しなければならない。業者登録の申請時

図表 業務管理者の試験・講習スケジュールのイメージ



に、業務管理者の配置状況を提出する。管理業務の中心的役割を担う業務管理者になるには、所有資格とタイミングによって次の3つのルートがある。

- ① 移行講習 賃貸不動産経営管理士向け（2020年度までに合格し、2022年6月までに登録した人対象）。賃貸管理業法の知識を学ぶ2時間程度の「移行講習」の修了が必要。移行講習の実施は法施行後1年間のみ（2022年6月まで）。
- ② 指定講習 宅地建物取引士向け。賃貸管理業法と管理業務の知識を学ぶ10時間程度の「指定講習」の修了と、管理業務の実務経験2年（※）が必要。
- ③ 登録試験 登録試験（2月時点では未定だが、賃貸不動産経営管理士試験が想定される）の合格と、管理業務の実務経験2年（※）が必要。

※実務経験は法施行後に行われる予定の実務講習の修了でも可。
 ※①②には効果測定が含まれる。

国土交通大臣指定の講習実施機関が、法施行の前に①移行講習と②指定講習を開始する予定（図表）。自社にとって適切なタイミングで登録に向けた準備を進めていくことが肝要だ。

* 業務管理者の講習の詳細については、決まり次第、全宅連ホームページにてお知らせします。

本書を書いたきっかけを教えてください。

私は農林中金バリュエインベストメンツという運用会社のCIO（チーフ・インベストメント・オフィサー）として、「農林中金＜パートナーズ＞長期厳選投資おおぶね」をはじめ、計3本の投資信託「おおぶねシリーズ」を運用していますが、共通点は「売らなくても良い企業にしか投資をしない」ことです。投資先企業を厳選し、一度投資したら長期間保有するという運用スタイルを貫いています。こういうスタイルは機関投資家でも稀ですし、個人の場合、株式投資は短期売買を繰り返すものだという認識が根強くあります。したがって、まずはそれに対するアンチテーゼを投げかけたいと思いました。

それとともに、学校教育の場では教えてもらえない、この世の中を生きていくうえで必要とされる本質的なものの見方を、「投資」を通じて世の中に問いかけてみたいという想いもあり、それをまとめてみました。

読んでもらいたい読者層としては誰でしょうか。

すべての日本人です（笑）。この本はタイトルに「投資」という文字がついているのですが、投資のノウハウについては一切触れていません。投資に関する本質的なことが書かれています。ですから、日本人のなかでも長期投資を必要とする、比較的年齢の若い人たちに、まず読んでいただきたいと思います。

「人生100年時代」といわれて久しいのですが、私たちはいま、長生きするリスクに直面しています。少子化と超高齢社会の到来によって、生涯を通じて受け取れる年金の額が減るかもしれません。現役時代、計画的に貯蓄を増やしたとしても、高齢者になってから生活費が足りなくなる事態に直面する恐れもあります。

最近では「高齢者になってからも働こう」と言う人もいますが、病気やケガで思うように働けなくなることも考えられます。そのリスクを少しでも軽減するために

『ビジネスエリートになるための 教養としての投資』

奥

農林中金バリュエインベストメンツ株式会社（NVIC）
常務取締役兼最高投資責任者（CIO）

野



『ビジネスエリートになるための教養としての投資』

ダイヤモンド社 1500円＋税

日本人は投資を知らなさすぎる。投資と投機は違う。投資はいかがわしいものではなく、資本主義の健全な形態である——。本来の投資のあり方とその哲学、長期投資のコツ、優良企業の見極め方などを、歴史的な背景や実例を交えながらわかりやすく解説する1冊。



おくの かずしげ ● 農林中金バリュエインベストメンツ株式会社 (NVIC) 常務取締役兼最高投資責任者 (CIO)。京都大学法学部卒、ロンドンビジネススクール・ファイナンス学修士。日本長期信用銀行に入行後、長銀証券、UBS証券を経て農林中央金庫に入庫。2007年より「長期厳選投資ファンド」の運用を開始し、2014年から現職。機関投資家向けの運用に加え、個人向けにも「おおぶね」ファンドシリーズを立ち上げ、その運用に携わる。

は、自分が働くのではなく、他人に働いてもらい、自分の生活費を稼いでもらえばいいのです。

そんな虫のいい話があるのかという声も聞こえてきそうですが、実際にあります。「構造的に強靱な企業[®]」に投資すれば、投資先企業のビジネスモデルや経営者が皆さんの代わりに働いてくれます。たとえばウォルトディズニーに投資をすれば自分の代わりにミッキーマウスが世界中で踊りまくって働いてくれるし、日本電産に投資をすれば永守さんが自分の部下になって働いてくれるのです。そして利益が生じたら、その一部を株主（オーナー）の権利として受け取ることができます。

とくに注目してもらいたい部分はありますか。

本書にはもうひとつ重要なメッセージがあります。それは、人に使われるだけの「労働者1.0」という働き方から脱し、自分で課題設定を行い、課題解決に向けて主体的に行動する「労働者2.0」を目指そうということです。労働者1.0の対極にあるのが「資本家」ですが、社員がリアル資本家になるのはむずかしいけれど、組織人として働きながらも、一部に資本家的な要素を取り入れることは可能です。つまり自分が働くだけでなく、他人にも働いてもらうのです。

これが労働者2.0の働き方、稼ぎ方であり、それを実現するためのツールが株式投資なのです。本来、こうしたリアルな経済、資本主義の在り方については、高校生くらいから学校教育で学んでしかるべきなのですが、現状、そこが欠けています。本書の続編という形で3月に上梓する『15歳から学ぶお金の教養 先生、お金持ちになるにはどうしたらいいですか?』では、本書の内容を高校生でも理解できるように書いたのです。そのくらいの年頃のお子さんやお孫さんがいらっしゃる方は、彼ら、彼女らの将来のためにもぜひ、プレゼントして差し上げてください（笑）。

最後に奥野さんが投資家になって良かったと思うことは何ですか。

世界中の素晴らしい企業経営者にお会いし、ビジネスの本質とは何かを議論できることです。その議論を通じて、自分の立てた仮説が正しいかどうかを検証しながら、運用者としてのスキル、知見を蓄積できます。まさに投資家冥利に尽きます。（取材・文／編集部）

**{ 投資すれば、自分が働くだけでなく、
他人にも働いてもらう「労働者2.0」になれます }**

コロナ禍の今、これからの不動産市況の行方を どうやって読み解くべきか？

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2020年はコロナ禍の影響が経済の動きの各所に見られました。不動産市況もその例外ではなく、今後の市況の行方を考えるには非常にむずかしい時期だといえます。こういうときは何を判断材料にすればいいのかについてご紹介します。

先行き不透明なときは 今どのサイクルにいるのか考えてみる

本誌が出る頃に、東京で緊急事態宣言が解除されているかどうか、この原稿を書いている2月中旬時点ではなんともいえません。しかし、2020年から続く新型コロナウイルスの感染拡大によって、不動産市況が今後どうなっていくのか、誰しも気になるところです。

果たして、不動産市況はこれから、さらに上昇するのか、それとも下落に向かうのでしょうか。

ここで注目したいのが「サイクル」という考えです。景気の良し悪し、株価の上昇・下落などもそうですが、経済活動というのは常にある程度のサイクルを描くものです。不動産市況も例外ではありません。図表1に示したようにサイクルで良くなったり、悪くなったりを繰り返します。

不動産市況の将来予測を行うためには、まず今の立ち位置を考えてみます。図表1のサイクル上に①から⑤までの数字が打たれていますが、いったい今の不動産市況はどのあたりにあるのでしょうか。

日本の不動産市況が本格的に回復してきたのは、「黒田バズーカ」と呼ばれた日銀の金融緩和政策を受けて、アベノミクスがいよいよ本格的に稼働するようになった2013~2014年頃のことです。サイクルの図で見ると①と②の間あたりのところです。実は、不動産ビジネスに関わる人なら①の上がり始めの段階は、多くの人たちが気づきます。あるいは⑤の局面、つまり不動産市況が悪化の一途をたどって陰の極にあるよ

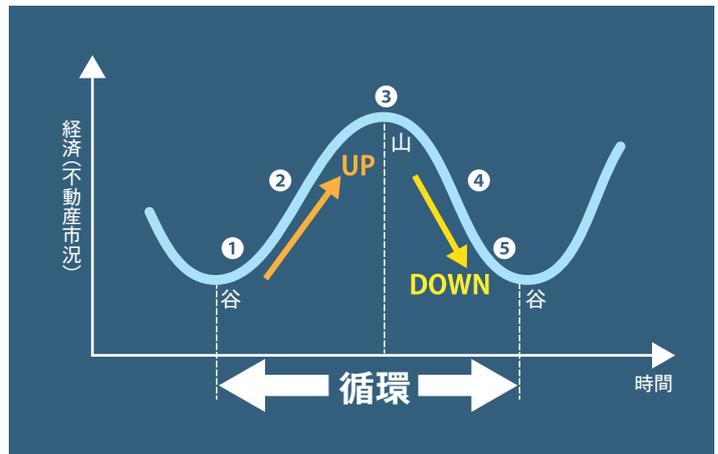
うなときも、不動産関係者ならば①と同様に、今が転換点であることを認識できるものです。

しかし、問題は②、③、④の部分です。②は「これからさらに値上がりする」という声がある一方で、一部からは「もうそろそろ下げに転じるのではないか」という声が聞こえてきますし、④は「いよいよ本格的な下げ基調になる」という声がある一方で、一部からは「いや、まだ持ち直すはずだ」という声が聞こえてきます。つまり相場観が錯綜するのです。

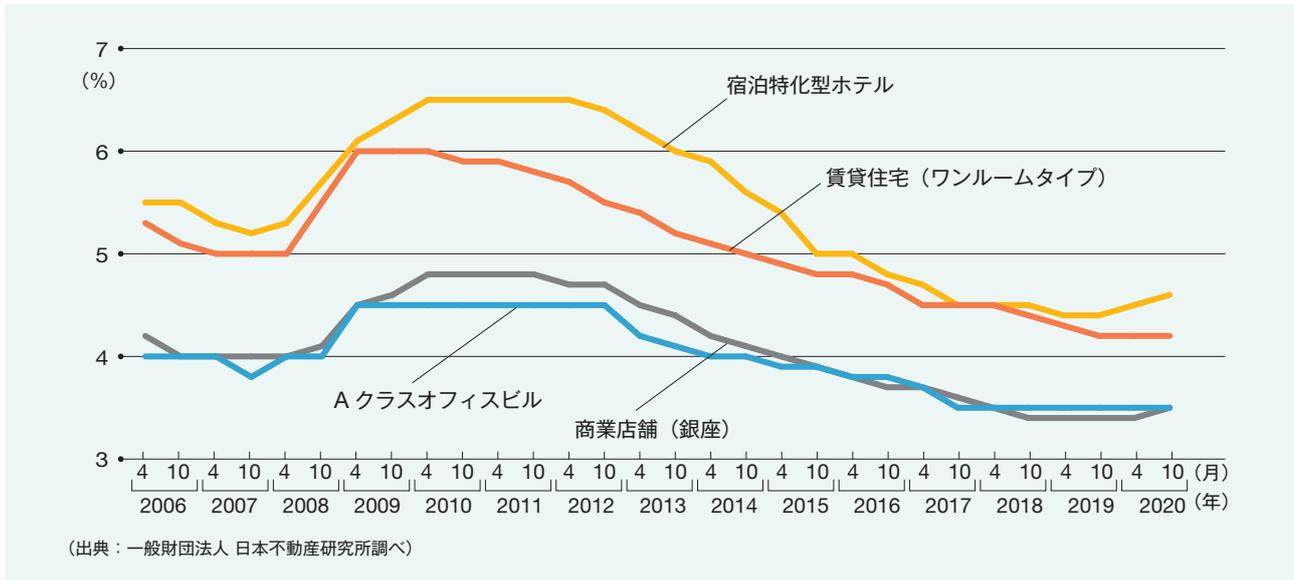
そして③はまさに天井ですが、ここは誰にもわかりません。③が天井だったということは、不動産市況が④のあたりに差しかけたときにはじめて、「ああ、やっぱりあそこが天井だったんだ」と多くの人々が気づくのです。

不動産のサイクルというのは、大底近辺はだいたい察しがつくものですが、天井はなかなかわからないものなのです。

図表1 経済(不動産市況)の循環サイクル



図表2 不動産の期待利回りの推移(東京の場合)



不動産に関する「アンケート調査」は読み取り方がむずかしい

では、今の不動産市況が②～④のいずれかだと仮定して、これから先の不動産市況を判断するにはどうすればいいのでしょうか。

この場合、不動産関連の各データをひとまずチェックしてみようという方は、不動産関係者の間でも多いと思います。

たとえば不動産関連のアンケート調査にはさまざまなものがあります。「住宅購入者を対象にしたアンケート調査」、「住みたい街アンケート調査」、「住まいの実態・意識調査」など、ネットで検索すると枚挙に暇がないほど、こうした調査はたくさん行われています。

ただ、さまざまなアンケート調査の結果というのは、実はなかなか曲者です。自分がアンケートに答えるときのことを考えても、そのときのなんとなくの感覚で回答してしまうこともありますし、質問の仕方によって回答にバイアスがかかることもあります。いずれにしても、幅広い回答者を含むアンケート結果だけを見て、不動産市況の今後を予測するのは不可能に近いといってもいいでしょう。

どんなデータを参考にすべきか？

では、不動産に関わるプロとしては何を参考にすれ

ばいいのでしょうか。その回答の一つは、定性的な判断が含まれない、定量的な材料だけに着目して判断することです。なかでも、機関投資家が不動産に投資するにあたっていちばん大事にしている判断材料は、価格と利回りのデータです。

たとえば一般財団法人日本不動産研究所が毎年4月と10月に発表している「不動産投資家調査」は、アセットマネージャーやアレンジャー、デベロッパー、生損保、商業銀行、投資銀行、年金基金、不動産賃貸業など、不動産を投資案件としてウォッチしている人々を対象にした調査だけに、不動産投資という観点から今後の市況動向を把握するのに適した調査結果であるといえます。

直近の調査は図表2のようになっています。オフィス、住宅、物流施設、ホテルで期待利回りの動きが異なりますが、これらを参考にしながら、それぞれについて、今、サイクルの②～④のどの位置である可能性が高いかを考えてみるといいでしょう。さまざまな不動産アンケート結果を見ることで、かえって惑わされることもありますので注意が必要です。

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・サインに取締役に参画し、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。



宅建協会
presents

消費者セミナー2021春

特別インタビュー

住まいシフトで
わたしたちの

3月12日に公開される「消費者セミナー2021春」にご出演していただいた山口もえさん。住まいについてのさまざまなこだわりや、いなか暮らしへの憧れなどを語っていただきました。

「家族が集まる場所」を 大切にしたい

— おうち時間が増えた今、住まいを見直そうという人もたくさんいらっしゃいます。山口さんの住まい選びのポイントはどこにありますか？

私、間取り図が大好きなんです。特に引っ越しの予定がなくても、ネットでいろんな間取りを眺めながら、「このストロークなら使い勝手がよさそうだな」とか想像して考えるのが楽しくて。

そうやっていろんなおうちを見てきて、重要なポイントだと思うようになったのは、風の通りが良いことです。それと私のこだわりは、「家族が集まる場所」があるということ。みんなが知らぬ間にそこへ集まってしまうような、団らんが過ごせる場所を大切にしています。今の住まいでいうと、夫の部屋がまさにそうなんです。

— リビングではなく、どなたかの部屋に集まるご家庭なんですか。ご自身の部屋に対するこだわりはありますか？

山口もえさん

1977年6月11日、東京都生まれ。おっとりした天然キャラとスローテンポな喋り方でバラエティ番組の他、ドラマ・映画・舞台・CMなどに出演。タレントで初の野菜ソムリエプロを取得。たいとう観光大使（2012年～就任）、愛玩動物飼養管理士2級資格取得、ホリスティックビューティアドバイザー。

手に入れた ニューノーマルライフ

(インタビュー／寺田 薫 写真／藪下剛士)

リビングのほうがいんですけど、食事のあと、なぜかみんな知らぬ間に夫の部屋に行って、テレビを観たり、映画を観たりして過ごしています。普通の部屋なんですけど居心地がいいんですね。

私に限っていえば、じつは日当たりのいい部屋が苦手です(笑)。仕事柄、日焼けを避けたいという思いもあるんですけど、北向きのずっと同じ光が入ってくるくらいの落ち着いた雰囲気が好きです。フリフリ部屋を想像されるかもしれませんが、じつはインテリアもシンプル。

— インテリア選びもこだわりのポイントがあるのでしょうか？

今の家のダイニングテーブルは、前の家から持ってきたものをそのまま使用しています。床の色とテーブルの色が一緒で、今の家にはちょっと合わないんですけど(笑)、自分の中に「モノを大切にしたい」という思いがあって、小物などで装飾して気分を変えて使っています。家具を購入するときは、「ずっと使ってあげたい」という思いがありますね。ソファも張り替えができるものとか、そういう製品を選んでいきます。子ども部屋のインテリアもそう

で、いつも本に触れられるような環境を意識してますね。しっかりした本棚とマガジンラックを置いて図書館のようにディスプレイして、楽しみながら本を読めるようにしています。おもちゃについては、年齢的に合わなくなったものは知り合いなどに譲るように心がけています。

— 家庭の中で取り組めるSDGsですね。他にもリサイクルなど意識されていますか？

家の収納スペースには限りがありますし、不要なもの捨てるのではなく、それを使っていた誰かに譲るようにしています。モノを増やさないように意識しています。洋服などもそうですね。新しいものを

買ったなら、着なくなったものはリサイクルに出します。自分の中で「これ以上は増やさない」という上限を決めておくと、意外とモノに埋もれなくて済みますよ。そんなに頑張らなくても片付けられます。

最近気になっているのは、友人に勧められたディスプレイポスター。生ごみが有機の土になるというものがあるらしいんですけど、わが家のように家族が5人もいると、日々のごみの処理もなかなか大変。生ごみを土に還せたら素敵だなんて思っています。

家を快適にすることが、 人生を快適にする

— 山口さんは東京のご出身ですが、いなか暮らしに興味はありますか？

憧れますねえ。私たちは夫婦そろって東京出身なので、いわゆるいなかを持っていない。今は子どもの学校があるのでしばらく東京を離れることはできませんが、いつかは自然豊かないなかで暮らしてみたい。畑で農作業をしたり、魚を釣ったり、山に登ってタケノコを獲ったり。自分で育てたものを食べてみたいと思っています。

私は浅草で生まれてからずっと都心で暮らしてきました。交通の便も良かったし、両親や友人が常に近くにいてくれて、都会のメリットを享受してきました。でも、欲張りですが、海も山も両方満喫できるところに一度は住んでみたいですね。

— 最後に、山口さんにとって「家」とはどんな場所ですか？

私は引っ越し魔で、実家を離れてから今の家で7軒目になります。引っ越しのときは運命の物件に出会うまでとことん探しますね。妥協しないのは、人生の中で「家」の果たす役割がとても重要だと思うから。家は休める場所であってほしいし、楽しい思い出を増やしたい場所でもあります。家を快適にすることが、人生を快適にすることなのかなと思っています。



「消費者セミナー2021春」
については
裏表紙をご覧ください。



「不動産の日」アンケート調査レポート

コロナの影響は大! 調査開始以来、賃貸派が過去最高 不動産の買い時だと思う人は4年ぶりに上昇

(文・住宅ジャーナリスト 高橋洋子)

低金利や優遇制度があるうちに 家を買いたいと考える人が増加

今年のアンケート結果でまず注目したい点が、「不動産は買い時だと思う」と考える人が2016年以來4年ぶりに前年度を上回ったことだ(図表1)。理由は「住宅ローン減税など住宅取得のための支援制度が充実しているから(36.6%)」「今後、住宅ローンの金利が上昇しそうなので(22.8%)」「不動産価値が安定または上昇しそうだから(22.5%)」と続いている。裏を返せば、低金利や優遇制度がいつまで続くかわからない、買うなら早いほうがいいと考える人が増えているのだろう。

関東エリアにいたっては、ほかの地域の2倍以上も「買い時だと思う」と回答している人が多く、興味深い。テレワークが進み、駅近の住居から郊外の広い戸建てに住み替えたという答えもあった。これまでなかなか売りに出なかった都心の好立地の物件が売りに出るケースもあり、住み替えのチャンスだと考える人もいた。

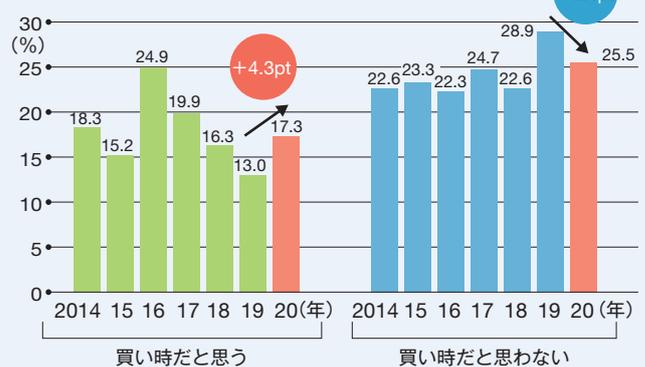
一方で収入や仕事の先行きが不透明であることで買い控える人もいる。「買い時ではない」と答えた人の理由は「不動産価値が下落しそうだから(31.3%)」「自分の収入が不安定または減少しているから(24.4%)」「地震や水害などの災害が心配だから(8.2%)」と続く。

「持ち家か賃貸か」の問いには、持ち家派が74.5%と調査開始以来、最も低く、賃貸派が過去最高となった(図表2)。持ち家派の理由は「家賃を支払い続けることが無駄に思えるから」が半数を超え「落ち着きたいから」「持ち家を資産と考えるから」が続く。

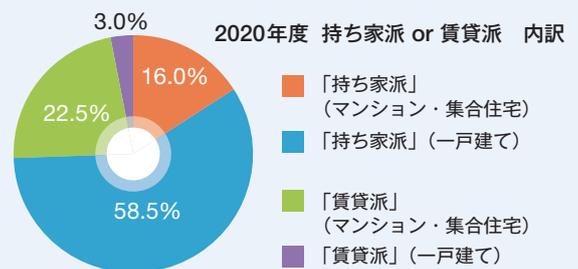
賃貸派は、「(持ち家は)税金が大変だから」「住宅ローンに縛られたくないから」がそれぞれ4割近くを占める。どちらの理由からも、住宅費を無駄にせず、将来的に無理のない住まいを選びたいとの気持ちが伝わる。

また、自然災害が増えていることで「家を所有していることがリスクになる」と考え、賃貸がいいと回答している人が3割割ることも覚えておきたい。

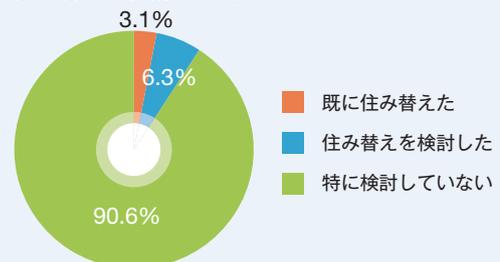
図表1 不動産の買い時感



図表2 持ち家派or賃貸派



図表3 「新型コロナウイルス」の影響による、
住み替えの検討・実施



全宅連・全宅保証では毎年9月23日を「不動産の日」と定め、その日に合わせて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2020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 24,863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。



なお、コロナ禍を機に、住み替えを検討または実施したかとの問いには、約1割の人が「すでに住み替えた」「住み替えを検討した」と回答しているだけで（図表3）、いまのところ大きな影響は出ていない。住み替え先は、7割近くが持ち家（新築・中古）と回答し、移住先では「郊外から郊外（36%）」「都市部から都市部（30.6%）」が多く、大きく生活圏を変えないような移住が多いようだ（図表4）。

既存住宅への意識は横ばい 6割がネットで部屋探し

不動産業界では既存住宅の流通を促進したいねらいがあるが、「既存住宅（中古住宅）に抵抗はあるか？」の回答からは、昨年から大きな変化は見られない。半数以上は抵抗感が薄いものの一定数は抵抗感が根強い（図表5）。

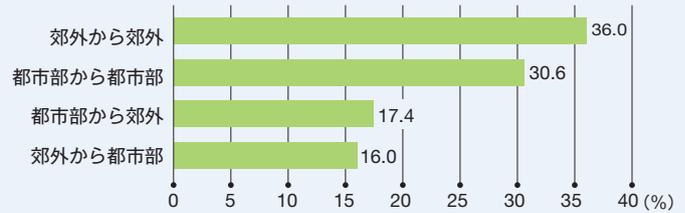
近年、不動産業界で大きく変化したものに、物件情報の入手経路がある。入手経路で最も多い回答は、「インターネット」で全体の6割を占め、不動産店と答えた人の倍に相当する（図表6）。昨年は感染予防のために、外出自粛が要請され、3DやVRなどで「バーチャル内見」が便利にできるようになり、技術革新が進んだことも影響しているだろう。

豪雨災害や地震の影響で 構造や立地を見直す動き

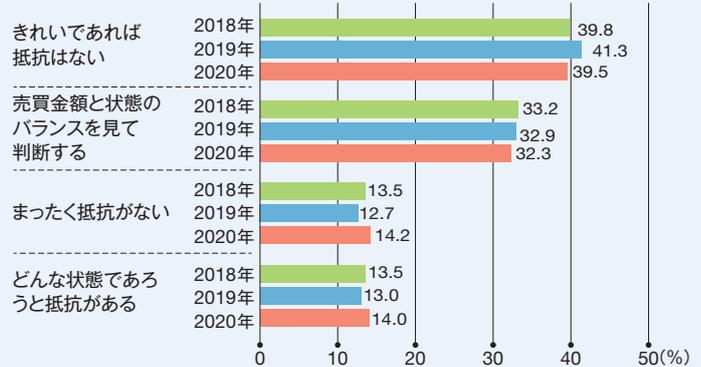
昨年は熊本で豪雨災害が発生したことも忘れてはならない。住まい選びの際、天災への対策として重要視するポイントを聞いたところ、「構造（免震・耐震性）」と「立地（地盤の強度）」が半数を超えた（図表7）。建物の構造と立地が命取りになることを多くの人が実感しているようだ。

2020年はコロナや自然災害から、経済的にも物理的にも、より安全に安心して暮らせるように住まいを見つめ直す動きが進んだことが伝わる結果となった。

図表4 「新型コロナウイルス」の影響により、住み替えを検討・実施した地域



図表5 既存住宅（中古住宅）に関する抵抗感



図表6 物件情報入手経路（3つまで選択可）



図表7 住まい選びで天災への対策として重要視するポイント（3つまで選択可）



全宅保証の業務 苦情解決事例と弁済事例 [令和2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2年度に実施した事例をいくつかご紹介いたします。また、本会が取引の安全を図るために実施している「手付金保証制度」と、「手付金等保管制度」についても併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、苦情に係る事情を調査するとともに、会員に対し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「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、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。

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、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、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。会員は「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、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> 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1000万円、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29年9月、申出人は会員の媒介で本件土地を購入した。その後、本件土地上に住宅を建てようとする建築業者に相談したところ、コンクリート基礎が残っており、撤去するのに多額の費用が必要となることが判明した。この事実については、売主も会員も知っていたにもかかわらず、重要事項説明書には記載されていなかったことから、会員による撤去、もしくは撤去費用の負担を求めて、苦情解決申出を行った。

■本会より、会員に早急な対応を促したところ、会員および売主の費用負担でコンクリート基礎の撤去工事が実施されたため、解決届が提出された。

解決事例 2 申出人：買主 会員：売主

◆申出人は、会員との間で本件土地売買契約を締結し、手付金100万円を支払うとともに、金融機関に住宅ローンの申請を行った。しかし、ローン審査に通らず融資を受けられなかったことから、申出人は自動解除型の融資特約に基づき会員に手付金の返還を求め、会員がこれを拒否したことから、苦情解決申出を行った。

■本会において、本件土地売買契約の融資特約について確認するとともに、手付金返還の必要性を伝えたと、後日、会員から申出人に手付金100万円が返還されたことから、解決届が提出された。

解決事例 3 申出人：貸主 会員：媒介

◆令和2年1月上旬、賃借人が本件貸物件を内見の後、会員に契約の意思を示すとともに、会員を媒介とする本件賃貸借契約書に署名押印し、同年1月末には引越しを済ませた。しかし、貸主である申出人は、この事実を一切把握しておらず、同年3月末にようやく知ることとなった。

さらに、契約書に基づき貸主である申出人が受領すべき金銭を会員が横領していたことが判明したことから、本会に苦情解決申出を行った。

■本会の指導により、会員から申出人に全額返金されたことから、解決届が提出された。

解決事例 4 申出人：買主 会員：売主

◆令和元年9月、申出人は会員から本件土地を購入する契約を締結した。当初、令和2年1月末までに会員が本件土

地の根抵当権を抹消したうえで決済・引渡しを行う予定であった。しかし、会員が根抵当権を抹消できなかったことから、本件売買契約の解除および申出人への手付金返還について当事者間で合意に至った。ところが、会員から手付金の返還が履行されないことから、手付金返還もしくは物件の引渡しを求め、苦情解決申出を行った。

■本会による指導の結果、会員により根抵当権抹消手続きが行われるとともに、当事者間にて残金の支払いおよび物件の引渡し・所有権移転登記のすべてが完了したため、解決届が提出された。

解決事例 5 申出人：買主 会員：売主

◆平成27年12月、申出人は会員から本件土地付中古建物を購入したが、契約締結前の説明とは異なり、本物件の浄化槽が故障していることに気がついた。当事者間で話し合った結果、会員が全額費用を負担することとなったが、その支払いが履行されないことから、苦情解決申出を行った。

■本会において、両者から事情聴取を行うとともに、会員に解決を促した結果、申出人に対し会員から修繕費用が全額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：借主 会員：媒介

◆申出人は、会員の媒介で飲食店を営むための本件店舗を賃借した。その後、開店に向けて内装工事などを行って営業を開始したところ、貸主から「契約が締結されていない」として退去を求められた。このため、申出人は会員に対して、可能であれば正式に契約を締結して営業を継続すること、もしくは開業準備に要した諸費用および移転に伴う費用を会員が支払うよう求めて、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、会員が申出人に対して解決金として800万円を支払うことで和解が成立し、和解条項に沿った履行がなされたことから、解決届が提出された。

解決事例 7 申出人：買主 会員：売主

◆令和2年7月、申出人は会員から本件建築条件付土地を購入する契約を締結し、手付金400万円を支払った。その後、特約で定める期日までに売主の指定する建築会社と請負契約を締結できなかったため、白紙解除を通知したものの、通知書で定める期限内に返金がなかったため、手付金400万円の返還を求めて苦情解決申出を行った。

■本会にて、会員に対して申出人への手付金返還の必要性を説明・指導の結果、会員から手付金400万円が返還されたため、解決届が提出された。

解決事例 8 申出人：売主 会員：買主

◆申出人は、所有する土地を200万円で購入する旨を第三者への名義変更の指示を受けるとともに、会員に言われるまま必要書類を渡してしまい、本件土地の所有名義は申出人から第三者に移転した。会員が売買代金200

万円を支払うことを約した確約書は渡されているが、未だその支払がないことから苦情解決申出を行った。

■本会において、会員に事実確認を行い売買代金を申出人に支払うよう指導した結果、会員から200万円の支払いがなされたことから、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ありますが、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：買主 ☆会員の不法行為に基づく損害賠償請求事例

● 事案の概要

平成25年5月、申出人から売却の相談を受けた会員は、本件土地の価値は300万円程度と説明するとともに、虚偽の説明により申出人に印鑑証明書を提出させた。さらに、本件土地の契約書・売渡証書・司法書士への委任状に署名捺印をさせ、申出人には無断で仮登記の手続きを進めた。

その後、会員は本件土地を分譲し、委任状や申請書を偽造したうえで農地転用・開発申請を行った。

後日、申出人はそれらの事実気がつき、会員に開発中止を求めた。しかし、会員は申出人を恫喝し、開発を続行して工事を完了させると、今度は、以前に申出人から入手していた委任状を偽造し、無断で本件土地の所有権移転登記を行い第三者へ転売した。平成26年10月、申出人は本件土地の所有権が無断で移転登記された事実気がつき、会員に売買代金300万円の支払いを求めた。しかし、会員は造成・解体・測量等の費用を立替えたため、それらを控除すると売買代金を上回ると主張して申出人への支払いを拒んだ。

このため、申出人は会員を被告とする損害賠償請求訴訟を提起して控訴審まで争った結果、裁判所は会員の本件取引上の申出人に対する不法行為を認定し、申出人勝訴の判決が確定した。しかし、会員には資力がなく確定判決に沿った履行は望めないことから、申出人は土地所有権の喪失による損害1,100万円および弁護士費用110万円の合計1,210万円の支払を求めて、本会に認証申出を行った。

● 結論 認証1,000万円

裁判所は、会員の虚言や恫喝まがいの言動を用いた一連の行為について、申出人に対する不法行為であること、および固定資産評価証明書等により、本件土地の価値が少なく見積もっても1,300万円以上であること等を認定した。

裁判により、申出債権が会員との宅地建物取引に基づく損害であることが立証されていることから、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 ☆会員に対する預け金の返還請求事例

● 事案の概要

平成30年1月、会員から本件土地の紹介を受け購入を検討していたところ、平成31年2月、購入の意思確認とともに、本件土地を押さえなければ至急申込金を支払うよう勧められた。そこで、同年2月中旬、申出人は会員に100万円を振込むとともに預り証を受領した。その際、会員からは「5月中か、遅くとも6月頃には引き渡される」と説明されたことから、申出人は建築会社を選定し設計を開始した。

ところが、その後に会員とは連絡がつきにくくなり、会員から引渡しの延期や区画の変更を伝えられたことから、同年7月、申出人は本件土地購入のキャンセルと支払済会員100万円の返還を求めた。同年8月、申出人は会員から「預かった100万円を費消してしまい、すぐに返金できない」と言われたため、申出人は会員との間で同年8月末日までに会員が100万円を支払うことを約する金銭消費貸借契約を締結した。しかし、会員からは返金がなされないばかりか、一方的に支払期限を延期する旨の覚書が同年10月と11月に申出人へ提示された。同年11月、会員から15万円が返金されたが、以後の支払いが履行されないことから、申出人は会員から返還されない残金85万円の支払を求めて、本会に認証申出を行った。

● 結論 認証85万円

申出人が会員に支払った申込金100万円は、会員の媒介業務に基づき授受された金員と認められる。そして、契約が成立しなかったのであれば、宅建業者は、申込みに際し預かった金員を返還しなければならない。なお、申出人は、本件の返還請求に関して金銭消費貸借契約を締結しているが、新旧の債務に同一性がある準消費貸借契約であるとみなし、会員から返還されない残金85万円を弁済業務の対象債権とした。

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下記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、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う本会の任意の制度です。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に、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下記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經由して行います。

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	<ul style="list-style-type: none"> 保証協会会員が客付け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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 取引物件の引渡しおよ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） <p>※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</p>
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とき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	<ul style="list-style-type: none"> 1,000万円または売買価格の20%に相当する額のうち低いほう 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

※手付金等保管制度における「完成物件」の取引とは、売買契約締結時点の状態から、取引目的物にいっさい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
配信中





不動産関連アーカイブ

国土交通省

令和2年12月15日	賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の施行について 賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律が本年6月19日に公布され、法の一部の規定が12月15日に施行されたことに伴い、国土交通省よりあらためて法律施行に係る制度の周知依頼がありました。	
令和2年12月25日	マイナンバーカードの積極的な取得と利活用の促進について 国土交通省より、マイナンバーカードの積極的な取得と利活用の促進について、今般あらためて協力依頼がありました。	
令和3年1月8日	不動産業における新型コロナウイルス感染予防対策ガイドライン（令和3年1月8日版）」について 国土交通省において、「新型コロナウイルス感染症対策の基本的対処方針」の改定等を踏まえ、「不動産業における新型コロナウイルス感染予防対策ガイドライン（令和3年1月8日版）」を改訂し、周知の依頼がありました。	
令和3年2月15日	大臣告示に基づく賃貸住宅管理業登録制度（告示制度）の廃止について 本年6月の「賃貸住宅管理業務等の適正化に関する法律」施行に伴い、現行の「大臣告示に基づく賃貸住宅管理業登録制度」を廃止する「賃貸住宅管理業者登録規程等を廃止する告示」が公布され、告示制度は新法の施行日（6月中旬予定）をもって廃止されることとなりました。また、国土交通省における新法に基づく登録受付体制への円滑な移行のため、廃止告示の施行に伴い、告示制度に基づく新規登録申請の受付は3月1日より停止されます。さらに今回、告示制度の廃止に併せて、令和2年6月末までに告示制度に登録していた事業者に対し、本年6月中旬以降、新法に基づく登録を受けるにあたっての特例措置を設けることとされています。	
令和3年2月17日	良質な住宅等の取得・改修に関する支援制度等説明動画を公開 国土交通省は、良質な住宅・建築物の取得と改修に関する最近の支援制度の説明を動画としてまとめ、配信を開始しました。 （動画の構成）1. 住宅生産行政の取組と方向性／2. 良質な住宅ストックによる新たな循環システムの構築／3. 住宅・建築物の省エネ化の推進／4. 木造住宅・建築物の振興／5. 住宅取得に係る経済対策等／6. その他	



全宅連・全宅保証アーカイブ

全宅連

令和3年1月18日	令和3年度税制改正大綱のポイントについて 昨年12月に決定された令和3年度税制改正大綱について、内容のポイントをまとめたパンフレットを策定しました。	
令和3年2月10日	不動産実務セミナー第2段動画配信スタート 不動産実務セミナー第2弾「水害ハザードマップの重説義務化に関する留意点」の研修映像の配信を開始しました。また、3月には「宅建業者にとって必要となる『賃貸住宅管理法』の知識」、「改正民法（債権法）施行後の取引実務Q&A」の2テーマが配信されます。	



（公財）不動産流通推進センター Web版「価格査定マニュアル」のご案内

戸建・RC戸建・住宅地・マンションの4種を査定していただけます。
媒介価格について意見を述べる際の根拠明示のツールとして、是非ご利用ください。

売却価格提案書を
PC/タブレットで
簡単作成!

まずは動画で
使い方をチェック

YouTube

「5分でわかる
価格査定マニュアル（戸建編）」を
ご紹介しております。

推進センターの
サイト

<https://www.retpc.jp/chosa/satei-2/>
からもご覧いただけます。

年間利用料：2,500円（消費税別）

お問い合わせ

（公財）不動産流通推進センター
価格査定マニュアルヘルプデスク
TEL：050-8881-1357（平日9時～17時）



Hatomark Fellow 2021年3月号

ハトマーク支援機構は、全国の宅建協会にご所属の会員の皆様の業務に役立つ商品やサービスをご紹介します。

Webセミナー

ハトマーク支援機構では、COVID-19によりオフラインでのセミナー等の開催が難しいなか、提携企業を講師にお招きし、会員様限定で、定期的にWEBセミナーを開催しております。

セミナーのご案内は、適宜当機構HPにて行っておりますので、是非参加申込をお願い致します。

また、過去に開催したセミナー動画についても会員様限定で当機構HPよりご確認くださいませ。

全ての商品・サービスの詳細はハトマーク支援機構ホームページからご覧いただけます。

<https://www.hatomark.or.jp/> 検索



たのめーる

オフィスの「ない」をすぐにお届け！
オフィス用品のことなら、総合通販サイト「たのめーる」におまかせください。大塚商会ならではのPC本体・PC関連商品をはじめ、文具や日用品、環境対応商品も数多く取りそろえ、お客様の「困った」を解決します！

無料でお届け！

当日・翌日お届け！

税込200円以上の購入で送料無料

約110万点の品ぞろえ！



最新カタログ たのめーるvol.44 秋冬号

豊富な品ぞろえのオフィス用品通販なら「たのめーる」検索と検索ください！

<https://www.tanomail.com/>

株式会社大塚商会

東京本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡

ハトマーク「たのめーる」をカタログ価格から、さらに値引いた会員特典 特別価格で利用できます。

※「たのめーる」を利用するには、ハトマーク支援機構専用の「たのめーる」ご利用登録書で登録する必要があります。申込書はハトマーク支援機構HPの会員向け詳細情報からダウンロードできますので、専用申込書にご記入いただいた後、FAXでお申し込みください。

(日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合)



ハトマーク 支援機構提携

戸建住宅 個人間売買・買取再販など 全国対応・カンタン申込み！

シロアリ工事を受注した場合 成約手数料あり

安心・安全

シロアリ 検査・工事

申込みページへアクセス！



Webからカンタンお申込み！ <https://house-maintenance.org/hatomark/>

買取再販物件の買取前や買取後に。シロアリ検査・工事はお任せください！

シロアリ 検査

15,000円(税別)

シロアリはもちろん、木部の腐朽や漏水など床下の健康状態をチェックします。

写真付き報告書差し上げます！



シロアリ駆除・予防工事

人体やペットに安心・安全な薬剤を使用します！

2,300円/m²(税別)

駆除・予防工事後、5年間シロアリ被害に関する保証を行います。 ※シロアリが再発し建物に被害が発生した場合、その修復費用を最大500万円まで補償致します。(上記保証には適用条件があります。調査・見積もり時にご確認ください。)

5年間保証

シロアリ防除・アフターメンテナンスの全国ネットワーク
日本長期住宅メンテナンス 有限責任事業組合

0800-200-0512

お電話でお問い合わせの際は「宅建協会の会員」であることをお伝えください

住宅メンテナンス組合

検索

<https://www.house-maintenance.org>

宅建協会 presents

消費者セミナー2021春

住まいシフトで手に入れた

わたしたちの
ニューノーマルライフ

2020年、コロナ禍により人々の住まい方や働き方など様々な価値観に大きな

「転換＝シフト」が訪れました。

これまでの住環境に対しても見直す方が増えたのではないのでしょうか。

今回の消費者セミナーでは、そういった意識の転換による住まい方を紹介し、

いま注目されているテレワーカーだけではなく、さまざまな環境における

全ての人にとってこれからの多様な住まい方のヒントになればと企画いたしました。

みなさまのより豊かな「住まい探し」へつながりますように。

わたしが
紹介します！

ナビゲーター

山口 もえ

消費者セミナー2021春・スペシャルページ

https://www.zentaku.or.jp/lp/training_seminar_consumer_2021_spring/

”住まいシフトで手にいれたわたしたちのニューノーマルライフ” テーマのご案内

山口もえが紹介する

「住まいシフト」ムービー

マインドシフトやライフシフトにより、
住まい方もさらに多様化してきました。
その中で見えてきたポジティブにシフトした
事例にスポットを当て、ご紹介いたします。

変化する生活意識とスタイル

マインドシフト・ライフシフト

日常に大きな変化をもたらした2020年。
人々の意識(マインド)や生活(ライフ)は
どのように変化し、住まいに対する意識が
どのようにシフトしていったのでしょうか。

考えよう

「住まいシフト」

世の中が大きく変わり、新しいライフ
スタイルが求められる時代。
新しい日常に対応した暮らし方について
考えてみましょう！

住まいの意識調査キャンペーン
実施中！

抽選で200名様に500円分の amazon ギフト券 プレゼント

当選した金額は新型コロナウイルス対策を支援する団体へ寄付することも可能です。

1.本キャンペーン主催者は公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会による提供です。2.Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc またはその関連会社の商標です。

住まい探しは
ハトマーク公益社団法人 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