

月刊 不動産

【題字】 故野田卯一 会長



【特集1】

住みたい街、魅力ある街

高松市

【特集2】

ニュースの解説

ブロックチェーンとは？

【特集3】

トピックス

2019年の不動産市況(売買編)

【賃貸管理ビジネス】

適正な運営比率で安定した賃貸経営を目指す

【You Tubeで学ぶ宅建士講座】

法令上の制限・その他の分野編-5

【建築基礎知識】

間取り変更履歴がある物件の注意点

【不動産会社経営術】

本社スタッフの評価制度-4

【女性の活躍推進】

MONTHLY
REAL ESTATE

2019

3

MARCH

保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約において、買主が売主に支払う手付金を万が一のために保全（保証）する制度です。



手付金等保管制度

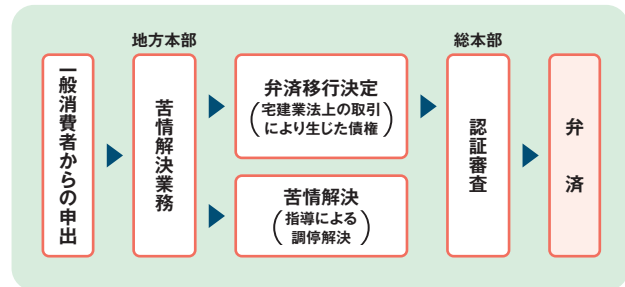
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 制度の詳細
（公社）不動産保証協会ホームページ（会員専用ページ）
- 制度に関するお問い合わせ
（公社）不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055
- 制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ（会員専用ページ）内の【保証だより】に掲載されております。



（公社）不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。

COVER PHOTO

根香寺の参道を歩くお遍路さん

四国霊場第82番の根香寺は、弘法大師(空海)が唐に留学する前に、海路の無事を祈願して五大明王を祀ったのが始まりである。のちに智証大師がこの地を巡ったとき香木で千手観音像を刻み、本尊とした。この香木の根がたいへん香り高かったため、寺の名前の由来となったといわれている。本堂前の回廊には、全国の信者から奉納された約33,000体の観音小像が並ぶ。



写真:アフロ

CONTENTS

2019
3
MARCH

PAGE	特集1	
04	住みたい街、魅力ある街	高松市
	特集2	
08	ニュースの解説	ブロックチェーンとは?
	特集3	
10	トピックス	2019年の不動産市況(売買編) <small>日本不動産研究所 曹雲珍</small>
	不動産お役立ち Q&A	
	<法律相談>	
12	がけ条例違反の説明義務	<small>弁護士</small> 渡辺 晋
	<賃貸仲介営業>	
14	賃貸仲介ビジネスのこれから	<small>船井総合研究所</small> 宮下 一哉
	<賃貸管理ビジネス>	
16	適正な運営比率で安定した賃貸経営を目指す	<small>オーナーズエージェント</small> 先原 秀和
	You Tubeで学ぶ宅建士講座	
18	法令上の制限・その他の分野編-5	<small>合格請負人</small> 氷見 敏明
	連載	
	<建築基礎知識>	
20	間取り変更履歴がある物件の注意点	<small>タクミプランニングサポート 一級建築士事務所</small> 溝渕 匠
	<不動産会社経営術>	
22	本社スタッフの評価制度-4	<small>プリンシプル 住まい総研</small> 上野 典行
23	女性の活躍推進	
	その他	
24	新機能満載!ラビーネットのご紹介	
26	地方本部の動き	
28	協会からのお知らせ	
29	新入会員名簿	
30	NEWS FILE	



住みたい街、魅力ある街

高松市

四国の玄関として発展してきた香川県高松市には、再開発のお手本と評される高松丸亀町商店街があります。その手法は他とは一線を画す、独創的かつ斬新なものでした。

サンポート高松は高松市への玄関口のシンボルなのね!



サンポート高松

巻頭特集 1

高松市
Takamatsushi

ピーク時に危機感を持ち 将来を模索

香川県高松市の中心商業地区の真ん中にある高松丸亀町商店街は、1588年の生駒親正による高松城築城の際、周辺から商人を集めたことで始まって以来、長年の間、本州と四国を結ぶ交通の要衝としても高い人気を誇ってきました。バブル期真っ盛りの瀬戸大橋が開通した1988年には、商店街として丸亀町開町400年祭を行っており、この頃の通行量が歴史上のピークだったといわれています。

しかし、当時の商店街振興組合理事長は、今後もこのにぎわいが続くとは思えないと危機感を持ち、次の100年を見据えた改革案が必要だと訴えました。これを受けた青年部の若手たちが全国の下降線をたどる商店街を調査。すると、まさに今、自分たちが同じ道をたどろうとしていることがわかり、生き残りをかけた再開発委員会を発足させたのです。

長年栄えてきた
商店街を
新しい“まち”
にして次世代へ

民間主導のまちづくり

話し合いの結果、導き出された対策は、まず一定の共同化により合理的な土地利用を行い、魅力的な都市空間を作ること。次に業種の偏りを正し、適切にマネジメントすることでした。そこで全長470mの商店街を7つの街区(A~G)に分け、すべての街区を対象とした再開発を段階的に行う計画を立てました。

最初に手掛けられたのは最も北にあるA街区です。目の前に高松三越があり、商業地として最も注目されるエリアです。振興組合はまず、このA街区の地権者を説得し、共同出資会社と、実際の再開発を手掛けるまちづくり会社を設立。まちづくり会社は第三セクターですが、速やかな意思決定のために役所(議会)の承認を待たずに動けるように、高松市からの出資比率をわずか5%に抑え、民間主導で動ける体制を作りました。



① ドーム広場



② 丸亀町GREEN

キーワードは定期借地権

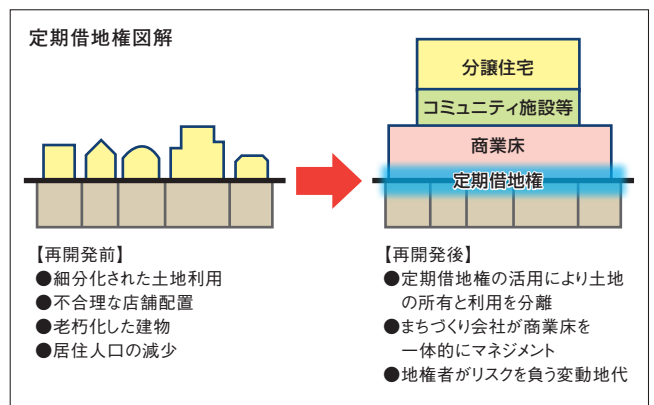
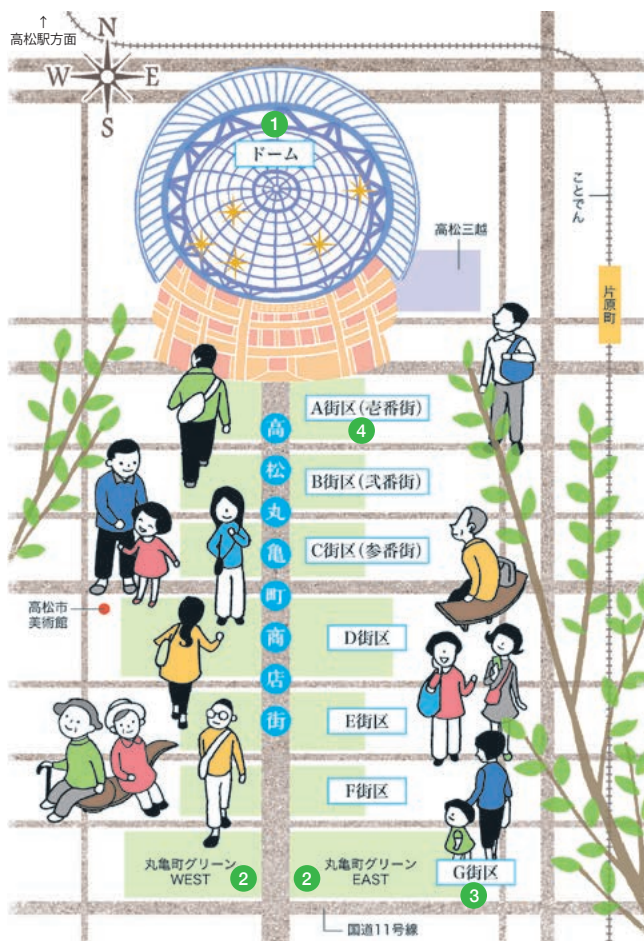
とはいえ、A街区には27名もの地権者がいます。全員で議論してはまともならないため、計画は3人の信任された委員のみに委ねられました。しかしそれだけでは専門

知識に欠けるため、都市計画や商業、金融の専門家たちで構成される「丸亀町タウンマネジメント委員会」の助言を得る体制を整えました。

そして選ばれた手法が、都市再開発法110条(全員同意型)＝定期借地権(60年)を使った再開発事業です。これは、A街区の地権者全員が土地の所有権を持ちつつ、利用権のみを60年限定で放棄。白紙となったまちの上に必要な業種や施設を整え、上層階には住宅も整備して新たなまちづくりを行うというものでした。

この時の総事業費は約70億円。そのほとんどが国や国交省、経済産業省の各種制度融資を利用することができたため、銀行から調達した有利子負債はわずか2億6,000万円。地権者1人につき1,000万円程度で共同ビルを建設できたことになります。

また、この再開発を行ったことで固定資産税が900%も増加(400万円→3,600万円)し、まちの活気を取り戻すとともに、税収がアップするという相乗効果も生まれました。





3 G街区 開発前



3 G街区 開発後

街区ごとに異なる手法を採用

B、C街区は手法を変え、任意の建替え事業としました。つまり、全街区の同意を取るのが難しいため、可能なところから随時建替え方式を採用しました。ただし、バラバラに行くと計画内容が煩雑になるため、住民提案の地区計画を立てました。

通常、住民提案の地区計画には大きなハードルがあります（高松市の条例では全権利者の8割同意+面積比率での8割同意）が、本計画ではこれをクリアしています。

最も南側に位置するG街区は、他街区と比べて規模が大きかったため、森ビル都市企画（株）のコンサルティングの元で、従前の地権者とデベロッパーなどが原則一筆共有にして、店舗、ホテル、住宅を整備しました。

残るD～F街区は今後10年で生まれ変わるべく現在計画を進行中ですが、これまでの実績から判断し、A街区と同じ手法の計画が進んでいます。

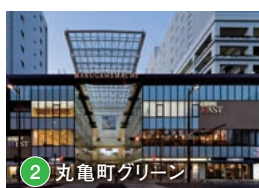
再開発の本当の目的とは

商店街が舞台の再開発というと「シャッター通り対策」や「商店街の活性化」の言葉が上がります。しかし、ここ高松丸亀町商店街の本当の狙いは、市街地ライフインフラの再生です。そのため、すべての再開発ビル上層階に住居を整備し、最終的に人口2万人の街を作る計画をしています。

想定している居住者ターゲットは高齢者や障害者などです。地方は車社会ですが、運転できない人たちが車に頼らなくても快適に暮らせることを目指しているのです。

その一環として、ビルの中層階にはかかりつけ医となる病院を入れ、居住者のための往診を行えるようにしました。また、病院が高齢者のたまり場となるのを防ぐため、健康管理をしっかり行うためのトレーニングルーム（理学療法士などが常駐）や、豊かな食を楽しむための、病院管理のレストランも完備しています。

このような体制を取ることによって、商店街内で売り出されたマンションは順番待ちが続出するほどの人気を誇っています。近隣同レベルの物件に比べ、圧倒的に安いのも魅力です。



2 丸亀町グリーン



4 A街区 マンション



4 A街区壱番街西館4階 予防トレーニングルーム



4 A街区壱番街西館3階 丸亀町クリニック 待合室



4 A街区壱番街西館4階 菜園's cafe

民間の力は空港にも。 周辺観光の魅力にも注目

ところで、高松の空の玄関口といえば高松空港です。実はこちらも民間がキーワードになっており、2018年4月、国の管理に置かれていた空港が仙台に次いで民営化されました。今後はLCCの拠点として路線を充実させる計画です。

また今年も、周辺観光の目玉である、瀬戸内の島々の魅力を発信する瀬戸内国際芸術祭が開催される年で、国内外から注目を集め、人気を博しています。



高松空港



ジャウメ・プレザ「男木島の魂」
Photo: Osamu Nakamura

この街のことを教えてください

高松市に詳しい人にお聞きしました。

地方本部長から
ひとこと



香川県本部長 山下 稔氏

「うどん県」はもちろんのこと、香川県は、「アート県」でもあります。風光明媚な瀬戸内の島々で3年ごとに開催される「瀬戸内国際芸術祭」は、今年4月から春会期が開催され、その起点となるのが瀬戸の都・高松です。穏やかな気候に恵まれ、比較的災害が少ない高松市は、人と環境に優しい真の田園都市を目指して、多核連携型コンパクト・エコシティの実現に取り組んでおり、香川県本部も協力しているところです。きれいな島々のある海と夕陽の美しいサンポート地区をはじめ、温泉・森林レジャーまで楽しめる高松市に、ぜひ足をお運びください。

Recommend

日本初! 物件提案をしない不動産店!!

弊社は従来の物件紹介ばかりの仲介スタイルから、第三者目線での不動産探しのアドバイスに力を入れています。お客様に「失敗しない不動産の買い方」をしっかりお伝えすることを心がけ、「来て良かった」と言われることを目指しています。そのため、契約の際にはできるだけ難しい専門用語は使わず、わかりやすい言葉やイラストを使い、ご納得いただけるまでとことん説明します。取り扱う物件は、高松

牟礼ぐらし不動産 (NexTate)

〒761-0121
香川県高松市牟礼町牟礼249
tel: 087-880-6722
fax: 087-883-4335



代表 寒川 剛さん

市牟礼町周辺の売買が8割、賃貸が2割ほどです。

高松市の魅力は、雨や災害が非常に少なく、安心して住めるところです。大阪や神戸まで2時間半程度とアクセスもよく、瀬戸内の魚も堪能できます。基本的に車社会のため、駅の利便性を検討される方は他県より少なめです。人気エリアは栗林公園や高松琴平電気鉄道の新駅、市民病院のある三条・太田・仏生山周辺です。

子育て支援

高松市の取り組み

Childcare & Medical Support

きめ細やかな支援で子育て世代の住みよいまちに

子どもの医療制度が充実しているだけでなく、女性にも男性にも子育てのしやすい環境の支援を積極的に行っており、ニューファミリーが住みよい環境が整っています。

■医療費助成

0歳から小学校6年生までの子ども医療費のうち、入院医療費と通院医療費(食事療養費の標準負担額を除く)を助成。中学校1~3年生までは、入院医療費(食事療養費の標準負担額等を除く)を助成。

■縁結び・子育て美容-eki(香川県の事業)

誰もが訪れ、気軽に話しやすい地域の美容院、理容院、ネイルサロン、鍼灸院、整体院等において、顧客に対し結婚や地域の子育て支援に関する情報を提供し、地域の相談窓口へとつなぐ「縁結び・子育て美容-eki」事業を展開中。

■たかまつ父親手帳

パパとして、夫として妊娠・出産から子どもの成長に関わり合っていくハンドブックを制作。これを「夫の出番 パパの出番」として配布中。

高松市概要

香川県のほぼ中央部に位置し、北は瀬戸内海、南は讃岐山脈を望む中核市の県庁所在地。源平合戦の古戦場で知られる屋島や、瀬戸内海には女木島、男木島をはじめとした島々が点在している。人口419,599人(2019年2月1日現在)。

※子育て支援制度の内容は、2019年2月現在の情報で、今後変更になる場合がございます。詳しくは、高松市ホームページをご覧ください。

ブロックチェーンとは？

～みんなで共有・管理する「価値」ネットワーク～

仮想通貨(ビットコイン)の登場で話題になっているブロックチェーン。聞いたことはあっても実際にはわからないことも多いのではないのでしょうか？ 今回はさまざまな業界で活用され始めたブロックチェーン技術について、基本的な仕組みや不動産業界での活用方法、不動産業者にとってのメリットなどについて紹介します。

ブロックチェーン技術は機密性の高さから不正取引防止等に役立つと期待されています！



管理者がいなくても安全な仕組み

インターネットは、さまざまな情報をサーバーで集中管理し、情報のクローズ化とサーバーのセキュリティ機能を向上させることで、機密性や安全性を担保しています。

一方、ブロックチェーンはサーバーによる管理ではなく、複数の参加者がインターネットなどを通じて、資産や権利などの情報を共有しながら管理する「分散型台帳技術」。1カ所でデータが失われても、他の場所のデータから復元し、システムが維持されるため、サーバーを攻撃しデータの改ざんが行われるリスクがありません(図1)。またブロックチェーンは、さまざまなデータを一定時間ごとに集約した「ブロック」がつながっていく(チェーン)仕組みですが、ブロックには必ず過去のデータが含まれています。ある一部を改ざ

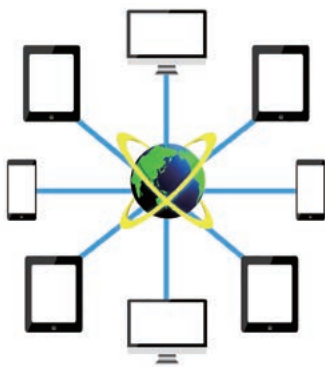
んするとそれ以降のブロックもすべて変更する必要があるため、実質的には改ざんは不可能といえます。

さらに、コンピューターごとに異なるバージョンが生まれたり、途中で改ざんされてチェーンが枝分かれしたりした場合でも、「一番長いチェーンが正しい」というルールが決まっています。システム全体がルールに従って動くため、対象外のチェーンは自動的に破棄。一定のルールに従って相互に監視することで、管理者(サーバー)がいなくても機密性や安全性、可用性(システムが継続して稼働できる能力)を実現するとともに、サーバーの維持管理コストがかからず、サーバーダウンに影響されない安定したシステムという点も大きなメリットとなっています。

図1 サーバーとブロックチェーンによる管理の違い

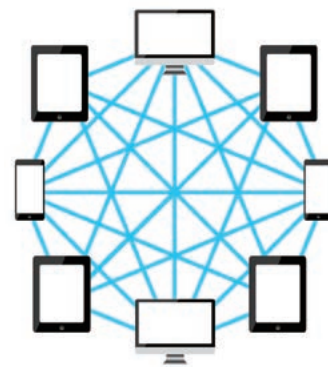
サーバーによる管理

第三者機関が取引履歴を管理し、信頼性を担保



ブロックチェーン(分散型台帳技術)による管理

すべての取引履歴をみんなで共有し、信頼性を担保



二重の“鍵”でプライバシー保護と不正使用防止を実現

ブロックチェーンは、単なるデータベースではなく、「価値」が伝達できることが最大の特徴です。正確で機密性の高い情報資産の移転を実現するため、人や企業といった資産の所有者とそれに関するデータ・情報をひも付けるときには、自分用の「秘密鍵」と、誰にでも発行できる「公開鍵」

のセットで管理する「公開鍵暗号方式」を採用しています。これによって情報資産の所有から譲渡の流れ、用途に至る情報を、プライバシーを保護しながら確実に管理し、情報資産の不正使用や二重利用を防止することができます。

業界横断型のプラットフォーム構築の動き

ブロックチェーンの技術は、金融に加え流通、証券取引など幅広い分野での応用が可能とされ、経済産業省では潜在的な国内市場規模が67兆円になると予測。不動産分野でも、不動産登記を含めた不動産情報の記録や管理、不動産取引の電子化・自動化、不動産管理の効率化などへの活用が期待されています。

2018年10月に(株)LIFULLや(株)NTTデータ経営研究所、全保連(株)、(株)ゼンリンなど8社で発足した「ADRE(不動産情報コンソーシアム)」では、ブロックチェーン技術を活用した不動産情報の共有化と、業務の効率化や円滑な不動産取引の実現に向けた活動をスタートしました。

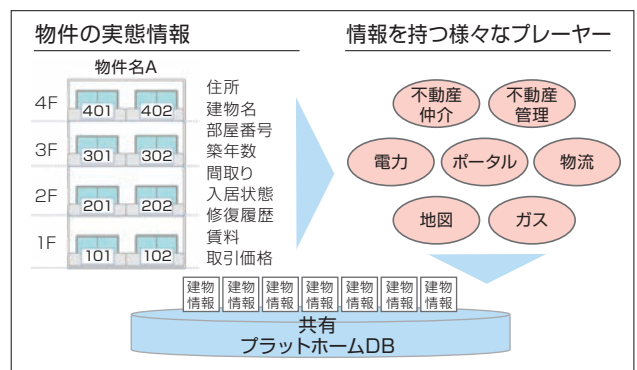
不動産には住所や築年数、間取り、取引情報など多くの情報がひも付いていますが、これらは不動産業者だけでなく、電気・ガス・通信会社や行政など、さまざま組織が個々に情報を持っています。ADREではこれらを一元化・共有化し、業界横断型で中立・公的なプラットフォームとして構築していくことを目指しています(図2)。

まずはその基礎となる物件(部屋)ごとのIDを作成・発行するためのルール、データの登録形式の標準化などについて検討しており、実証作業を行いながらデータの有用性を高める基盤を構築。2019年度中に試用版、2020年度以降に普及版を発表していく計画です。

メンバーの(株)LIFULL・ブロックチェーン推進グループ長の松坂維大氏は、「ID作成には最初の入力作業は必要だが、台帳を共有化すればID入力だけですべての情報が得られるようになる。そうなれば業界全体で利便性が高まり、取引の活性化にもつながる」としています。また(株)NTTデータ経営研究所・情報戦略事業本部の桜井駿氏も「アナログ業務が効率化できれば、プロとしての評価・判断業務やコンサルティング業務に専念できるようになる。中小の不動産業者にとってもチャンスだ」と指摘します。

一方で、ブロックチェーンの技術自体の歴史が浅く、実ビジネスでの運用モデルが少ないため、不確定要素が多いことが課題です。「そのためにもADREとして早くビジネスモデルを提示し、具体的なメリットを示したい」(松坂氏)とのこと。また、掲載情報の正確性の確認技術、情報開示時の個人情報の取扱い、登記簿の扱いなど、技術・制度面での課題もあります。桜井氏は「技術面の向上に加え、関連データベースや国・行政機関、業界団体などとも連携しながら、業界モデルを作っていく」とし、最終的には不動産業者・消費者が同じプラットフォームで取引できるような仕組みを目指していく方針です。

図2 業界横断型の中立・公的なプラットフォームの構築



出典：不動産情報コンソーシアム(仮称)事務局「共有プラットフォームDBの概念図」より抜粋・編集



(株)LIFULLの松坂維大氏(左)と(株)NTTデータ経営研究所の桜井駿氏

2019年の 不動産市況(売買編)

～首都圏と地方圏の住宅市場の展望～

近年の住宅市場においては、低金利や減税などの優遇制度が市場の下支えになり、2018年は全国的に売れ行きが鈍化しているものの、大幅な下落がなく、堅調に推移していることが大きな特徴ともいえます。首都圏と地方圏それぞれの住宅市場を振り返るとともに、地域の特徴にも触れながら、2019年の展望についてまとめます。

一般財団法人 日本不動産研究所 曹 雲珍



首都圏、地方圏ともに中古マンションの
需要が高まっています



首都圏の住宅市場について

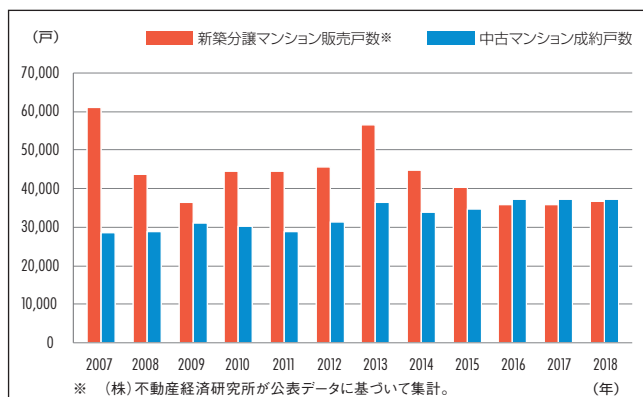
首都圏のマンション市場においては、2014年から新築の販売戸数が減少傾向を示しています。一方、中古の成約戸数は概ね増加傾向が続いており、2016年は初めて中古の成約戸数(37,189戸)が新築(35,772戸)を上回りました。2018年においても、中古が新築を上回る状況が続いています(図表1)。

首都圏の新築分譲マンションの年間販売戸数は2016年から4万戸を下回っています。一方、中古マンションの新規登録戸数は、2016年は194,336戸、2017年は193,988戸、2018年は206,901戸で過去最高水準となり、新築マンションの供給量より圧倒的

に多く、消費者にとって選択肢が拡大しました。また、首都圏の新築マンションの平均価格は2015年6月から5千万円台を維持して高止まり傾向にあるため、中古マンションの「割安感」が強まっています。したがって、近年では中古マンションが新築に代わって一般消費者(実需層)の受け皿となっています。また、これは首都圏だけではなく、地方圏でもみられる傾向であり、今後も続くものと思われます。

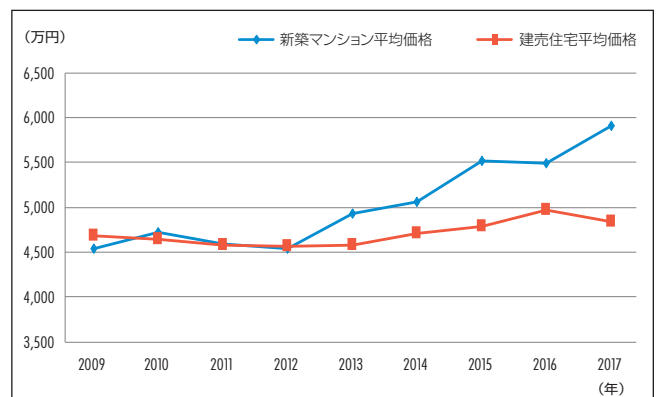
首都圏の戸建住宅市場においても、近年は全体的に堅調に推移しています。2018年は、新築と中古の成約件数は前年比がほぼ横ばいで推移し、価格はやや

図表1 首都圏分譲マンションの販売戸数と中古マンションの成約戸数の推移



出典：(株)不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」と(公財)東日本不動産流通機構「月例マーケットウォッチ」を基に作成。

図表2 首都圏の新築マンションと建売住宅市場の動向



出典：(株)不動産経済研究所「首都圏のマンション市場動向」と「首都圏建売住宅市場動向」を基に作成。

上昇しました。

新築マンション価格の上昇により、2012年以降から建売住宅の平均価格との価格差が拡大しており、2017年の価格差は1,075万円となりました(図表2)。市場関係者へのヒアリングによると、このような価格差の拡大につれ、建売住宅の割安感が増してきており、新築マンションから建売住宅に流れている購入者が増えているということです。また、中古戸建住宅の成約価格は概ね下落傾向が続いているのに対して、中古マンションの

成約価格は概ね上昇傾向が続いており、中古戸建住宅と中古マンションの年間平均成約価格の差が縮小し、2016年はついに逆転しました。このような価格差の拡大により新築マンションから建売住宅へ、価格差の縮小により中古マンションから中古戸建住宅へ購入対象を変更するケースが少ないながらも確実に増えています。そのことが戸建住宅市場が堅調に推移している1つの要因になったと考えられます。2019年も、同様の要因により、戸建住宅市場が堅調に推移するものと思われる。

地方圏のマンション市場について

北海道地方では、札幌市の新築マンション価格は2011年から上昇が続いていますが、2018年の売れ行きが鈍化したため、直近の価格動向をみると、やや下落傾向を示している地域もあります。ただし、住宅用地の確保はますます難しくなっており、2019年も大きな価格の崩れはないものと予想されています。また、新築マンション価格の上昇につれ、中古マンションの需要も高まっており、長期的にみると価格上昇傾向が続いていますが、エリアの価格差と物件の価格差はさらに拡大するでしょう。

東北地方では、仙台市で震災後に建築資材の高騰などにより、新築マンション価格は大幅に上昇しました。その後も概ね上昇傾向が続いており、2018年に入ってから完全在庫は増加傾向にありましたが、開発業者

が大幅な値下げを避けるためペースを遅らせて販売する姿勢は、2019年も継続するでしょう。中古マンション価格も新築市場の影響を受け、概ね上昇しています。特に築年数10年程度の優良物件が、購入時より高く取引される傾向はこれからも続く見通しです。

九州地方では、福岡市の新築マンション価格は2018年に入っても依然として高値で推移しています。高額マンションについては福岡県外からの投資目的による購入がみられるものの、売れ残りも散見されています。ただし、2018年末から競争力の高いマンションがほぼ同時期に販売開始となったため、2019年には大幅な下落がなくても、今までの好調な売れ行きが継続するのか、十分に注視していく必要があります。

住宅市場における2019年の展望

今後、低金利が続く中、住宅需要が堅調に推移すると見込まれます。2019年10月の消費税増税による増税前の駆け込み需要は限定的とみられています。

マンション市場は、地域によって価格調整がみられませんが、交通利便性などの立地条件が良い物件は相変わらずよく売れると予想されます。完全在庫戸数が増加する地域は販売ペースを調整して大幅な値下げを避けているため、大きな価格の崩れはないものと予想されます。また、立地や予算を限定して物件を探した場合、中古マンションの競争率は依然として高いため、中古マンション価格も大幅に下落する可能性は極めて低いでしょう。戸建住宅市場は、マンションとの価格差が縮小していることや、新築マンションと建売住宅の価格差が

拡大していることが、戸建住宅市場が堅調に推移している1つの要因となっており、この状況は2019年も続くものと思われる。



一般財団法人 日本不動産研究所 研究部
兼 国際部 主任研究員

そう うんちん
曹 雲珍

中国内陸、香港、韓国などアジア不動産流通市場の研究調査、アジア地域不動産国際交流会議と共同研究のコーディネーターおよび日本の住宅マーケットインデックス調査業務を担当。不動産学博士、明海大学不動産学部非常勤講師。

Q

質問

敷地の一部ががけとなっている中古住宅を購入しましたが、購入後、がけ条例に違反しているため、防護壁設置工事が必要であることが判明しました。仲介業者からは説明を受けていません。仲介業者に工事費用を請求できるでしょうか。

A

回答

1. 仲介業者に請求できる

防護壁設置工事費用を仲介業者に請求することができます。仲介業者は、がけ条例に違反していることを説明すべきであったのにこれを説明しなかった説明義務違反があり、それによって工事が必要になったからです。

ご質問と類似のケースの裁判例が東京地判平成28.11.18です。買主から仲介業者に對する損害賠償請求が肯定されています。

2. 東京地判平成28.11.18

(1) 事案の概要

①X(個人)は、A(売主Y側の仲介業者)およびB(買主X側の仲介業者)の仲介によって、Y(個人)から、平成26年7月15日、中古建物(本件建物)とその敷地の土地(本件土地)を6,400万円で購入した(本件売買契約)。

本件土地の西側は高さ2.6mのがけとなっているが、がけには大谷石で築造された擁壁が設置されているにすぎないため、がけ下に当たる本件土地上に木造家屋を建築する際には、がけ下からがけ高の2倍以上離して建築するか、がけと建物の間に防護壁を設置しなければならないという制限を受ける[東京都建築安全条例(以下「都がけ条例」という)6条]。しかるに本件

建物はいずれの要件も満たしていなかった。

②本件売買契約における重要事項説明書には、都がけ条例に関する記載はなく、「東西南北の隣接地(道路を含む)とは高低差があります。土留めのブロック塀・擁壁には土圧でひび割れや傾きの可能性もあります」「買主は対象不動産の周辺環境、隣接地の状況、周辺施設等を確認したうえで、売買契約を行うものとし、これを買受けるものとします」と記載されているにすぎなかった。口頭による説明もなされていない。

③ Xが購入した後、本件土地西側のがけについて、都がけ条例において土地利用に制約があり、都がけ条例を遵守するためには防護壁や建物1階部分の補強工事のための工事費用約2,082万円を要することが判明した。Yと、AおよびBのいずれもこの工事費用負担の求めに応じなかったため、Xは、Yと、AおよびBに対して損害賠償を求め、訴えを提起した。

④裁判所は、AおよびBに説明義務違反があったとして、AおよびBに対する請求を肯定した。

なお、Yに対する請求については、不動産の取引には疎い素人であることなどを理由に、違法な説明義務違反と評価するまでには足りないとして、損害賠償請求は、否定されている。



山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋

Watanabe Susumu

1980年一橋大学卒業、三菱地所入社。1989年司法試験合格。1990年に三菱地所退社。1992年弁護士登録(第一東京弁護士会所属)。日本大学理工学部まちづくり工学科非常勤講師。近著に「民法改正の解説」(2017年6月、住宅新報出版)など多数。

(2) 裁判所の判断

「本件売買契約当時、本件建物は都がけ条例6条に違反していて、その違反状態を解消するためには防護壁や建物1階部分の補強が必要であった。これは本件建物に係る法令制限違反の問題であるところ、Yの担当者であるAは、本件売買契約当時、本件建物が都がけ条例に違反しており検査済証も取得していないことを認識していたと供述するにもかかわらず、Xに対し、そのことを明確に説明することをしなかったし、Xの担当者であるBも、本件物件の重要事項説明を上記Aに委ねたまま、独自に説明をすることをしなかった。不動産については行政法規による規制が多く存在し、そのような法令制限に関する状態を宅地建物の取引に関する専門的な知識と経験、調査能力を有しない一般的購入者が正確に認識すること自体が至難の業であ

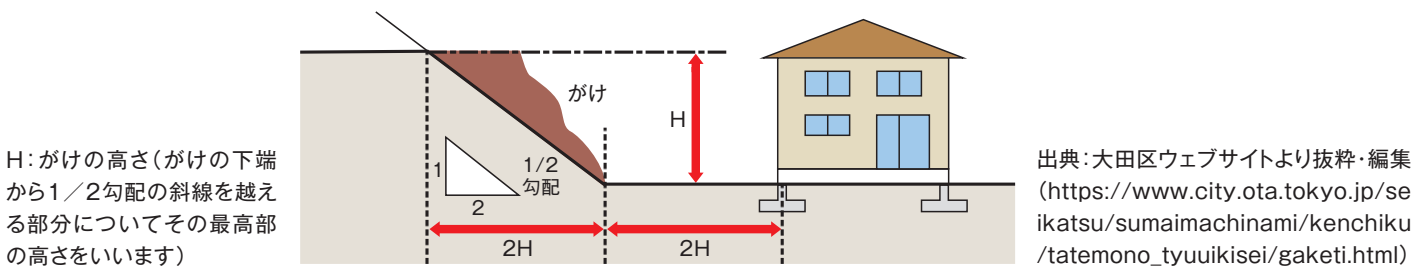
ることから、宅地建物取引業法は、宅地建物取引業を営む者につき免許制度を実施し、各種の業法的規制を定めて、購入者等の保護を図ろうとしており(同法1条参照)、かかる観点から同法35条は宅地建物取引業者に不動産の売買等において法令上の制限等を始めとする重要事項の説明義務を課している。このような義務それ自体は公法上の業法的な規定であるが、免許制度に支えられた宅地建物取引業者の重要事項の説明に対する一般購入者等の信頼はそれ自体合理的なものであり法的保護に値するものであるということが出来る。したがって、これら説明義務は私法上の注意義務としてその違反は被説明者に対する不法行為を構成し、注意義務違反をした者はその結果損害を被った被説明者に対してその損害を賠償する責任を負うというべきである」。

3. まとめ

不動産業者の業務において、現場を確認することは基本であり、がけの存在は、現場を確認すれば容易にわかる事実です。実際上、がけに対する法令上の制限の内容や土地の利用状況が法令を満たしているかどうかは、専門家に確認をしてもらうべき事項となりますが、不動産取引の専門家として責任のある不動産業者は、がけを含む土地については、確実に、その法令上の制限に関するチェックをしなければなりません。

本稿で紹介した事例では、がけがあることがわかっていて、しかも2社が仲介に関与していながら、適切な説明がなされていませんでした。法令上の制限の確認は不動産業者の業務の基本であることを、改めて確認していただきたいと思います。

図表 東京都建築安全条例6条で定められている「がけ」に関する規定



今回のポイント

- がけの付近の建物については、がけ崩れを想定するなどして建築する必要があり、そのために、建物の建築における制限が課されている。
- がけの付近の建物の建築制限は、土地の自然的条件が地域によって異なるため、条例によって規制内容が定められている(がけ条例)。
- 東京都建築安全条例では、がけ下の土地に木造家屋を建築する際には、がけ下からがけ高の2倍以上離して建築するか、がけと建物の間に防護壁を設置しなければならないとしている。
- 土地建物ががけ条例に違反している場合には、不動産仲介業者は、土地建物の売買の仲介を行うにあたり、がけ条例に違反していることにつき説明をする義務があり、説明義務違反により買主が損害を受ける場合には、買主に対して、損害賠償義務を負う。



株式会社船井総合研究所
住宅・不動産支援本部
賃貸支援部 シニア経営コンサルタント

宮下 一哉

Miyashita Kazuya

「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援。1年300日以上を現場で費やし、全国各地で業績アップのコンサルティングを行う一方、全国賃貸管理ビジネス協会、不動産業界団体などでの講演を多数行っている。

Q

質問

いつも、こちらの連載を楽しみに読ませていただいています。今回が最終回と聞きました。最後に、専門家の方が考える「賃貸仲介ビジネスのこれから」について、ご意見をお聞かせください。

A

回答

2020年以降は「賃貸仲介ビジネス3.0 (第三形態)」の時代に入ります。「商品力アップ」に向け、仲介部門と管理部門の役割を見直し、ニーズに対応できる役割分担と連携が大切で、そういう仕組みを作れば勝てるでしょう!

日本の賃貸仲介ビジネスの変遷と転機

日本での賃貸仲介ビジネスが始まるきっかけは、第二次世界大戦後1947年からの「農地改革」です。この制度改革によって大地主から小作農家の方々に農地が分け与えられ、小規模農地の所有者が倍増しました。その後の高度経済成長期に入ると、それらの農地には多くの「賃貸住宅」が建てられるようになり、都市部に進出してきた多くの労働者の住まいとなっていきました。賃貸住宅が多く建てば、それらの「仲介」が必要となります。1970年ごろには日本での賃貸仲介ビジネスが本格的に「成長期」に入りました。そして1990年代に入ると、ちょうどバブルの時期とも重なって宅建業者数がピークとなり、フランチャイズビジネスが本格化して「成熟期」となりました。しかし2001～2009年ごろに「転換点」が訪れます。物件の過剰供給による空室増加や事業者の相次ぐ参入による競争激化によって、「仲介手数料半額」をうたう事業者が出現して割引合戦が始まり、リーマンショック後の2010年代からは大幅な家賃下落や空室増加によって現在も続く「衰退期」に入っています。

ライフサイクル理論が示す今後の流れ

これらの変遷は、私の専門分野であるマーケティングの「ライフサイクル理論」と見事に一致します。ライフサイクル理論では、「ある商品やビジネスが誕生して成長期に入るまでの期間」は、その後の「成熟期」「衰退期」の期間と「イコール」になることが説明されています。改めて振り返ると、賃貸仲介ビジネスは、誕生のきっかけとなった1947年の農地の制度改革後、「およそ20年ごとのサイクル」で変異し、1950年代(黎明期)⇒1970年代(成長期)⇒1990年代(成熟期)⇒2010年代(衰退期)という流れをたどっているわけです。ただ、衰退期に入ったビジネスはなくなってしまうかという点必ずしもそうではなく、時代のニーズに適応しながら「新しい形態(第二形態)」が生まれてきて、改めて「黎明期」「成長期」「成熟期」「衰退期」という流れをたどるようになります。

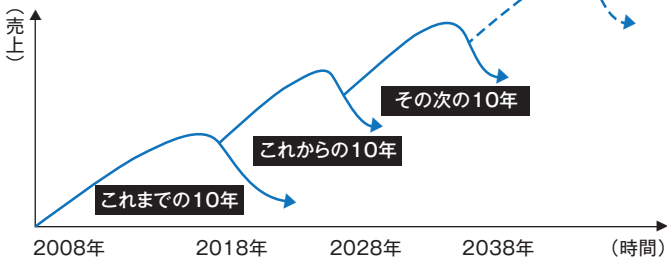
そしてこの第二形態は「インターネットでの賃貸仲介」というビジネスモデルであり、このコラムで私がお伝えしてきた内容の主要な部分です。ただ、2000年ごろに生まれたこの第

二形態は2010年ごろには成長期に入っていますから、その後の変異は「10年ごとのサイクル」であり、2020年までには成熟期、2030年までには衰退期に入ります（図表参照）。現状を見れば、おそらく2020年からの10年間は「AI（人工知能）」「VR（仮想現実）」などが中心となるため、「希望条件に合った物件を紹介する（＝仲介）」という営業では、差がつけにくいビジネスに変わっていくでしょう。

図表 ライフサイクルから、将来の時流を読む！

事業のライフサイクルは「最大で10年」となっている。今、伸びている（売上の取れている）事業のライフサイクルの節目で、企業の成長が鈍化する。
だから・・・今のコア事業の寿命が尽きる前に、「次の経営戦略」を走らせる。

⇒ワンストップ不動産会社は、顧客へのアプローチの角度を変えればよい！



2020年以降の賃貸仲介ビジネスで勝ち続けるためのポイント

さて、WEBサイトという「集客」の段階や、物件の紹介という「営業」の段階で差がつかなくなってしまう賃貸仲介ビジネスにおいて、2020年以降も勝ち続けるためには、どんな物件を品ぞろえするかという「商品」の段階での差別化が本格的に求められるようになります。この傾向は既に現れてきていて、このコラムでは「ユニーク物件」という言葉でお伝えしてきました。要するに「当社にしかない物件」の仕入れ強化ということであり、本質的には「空室対策提案の強化」「管理物件の受託強化」「立地・間取り・設備がニーズに合う物件の新築強化」によつての

み実現することができます。当コラムの2018年11月号でお伝えしましたが、いま賃貸仲介ビジネスで業績を伸ばしている会社は2種類だけで、①「管理物件」が市内・区内などで最も多い会社、②「専任物件」が市内・区内などで最も多い会社です。仲介会社向け・エンドユーザー向けの物件ポータルサイトに掲載されている物件から情報を引っ張ってきて客付けをしている会社は、業績を落としているケースが多くなっていますが、その理由はライフサイクルという物差しを使って見てみると明確にわかります。これまでの成功体験ではセオリーであった「営業方法による差別化」「集客方法による差別化」が効かなくなっていて、その傾向はどんどん強くなっていくということです。

管理物件の獲得強化・客付け強化ができる体制をつくるのが最も重要

当コラムでは、大きく2つのことをお伝えしてきました。1つは「インターネット時代に賃貸仲介で勝てる方法」であり、もう1つはそれを実践するための「勝てる組織のつくり方」です。この2つが「両輪」となってはじめて「経営戦略」として機能し、成果を出すことができるとお伝えしてきました。そしてその「両輪づくり」は、経営者の方にしかできない仕事です。

これからの賃貸仲介店舗には「空室対策提案担当者」「賃貸管理提案担当者」が配置されていなくてははいけません。常に新たな管理物件を獲得し、その物件に空室対策を提案し、そしてしっかり客付けする。それが1拠点でできる「空室対策&管理委託の提案センター」における今後の仲介店舗の役割となり、賃貸仲介ビジネスの「第三形態」です。

では管理部門の営業担当者は何をするかという、「満室になった物件のテナントリテンション」と「高収益賃貸経営のためのキャッシュフロー最大化提案」です。“増やして決める”のが賃貸仲介部門の役割となり、“維持して減らさない”のが管理部門の役割というわけです。そういう経営戦略を積極的に実践し、2020年以降の10年間で圧倒的に勝ち抜いていただけたら、本当にうれしく存じます。

今回のポイント

- 過去の成功セオリーにとらわれず、時流を読み、ニーズに合った施策を徹底強化することが重要。
- どんな商品や商売にも「ライフサイクル」があり、その特性を知ることによって将来の傾向が読めるようになる。
- 賃貸仲介ビジネスでは、営業や集客による差別化はできなくなっており、「商品」での差別化が強化施策。
- 「勝てるやり方・勝てる組織づくり」は、必ず一体で導入しなければ成果にはつながらない。
- どんな経営戦略を選ぶかで勝ち負けの8割が決まり、それは経営者にしかできない仕事。

適正な運営比率で
安定した賃貸経営を目指す



オーナーズエージェント株式会社
経営企画部部长
先原 秀和
Sakihara Hidekazu

銀行系不動産会社を経て、オーナーズエージェント入社。全国の管理会社にコンサルティング支援を行っている。CPM®(米国不動産経営管理士)、CCIM®(米国不動産投資顧問)、公認不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士等の資格を有する。

Q
質問

賃貸経営における運営費は、収入に対してどの程度であれば適切だと判断できますか？

A 回答

「運営比率」という指標を用いることで、運営費が適正範囲内であることを判断することができます。

賃貸経営では、賃料などの収入を得るために、修繕費や管理料などの運営費が必要です。運営費が収入に対してどの程度かかるのか、地域や物件タイプによってどれくらい違いが生じるのかを把握することは、管理会社にとって大きな強みの1つとなります。

まず1年間の収支を
項目別に把握することが肝心

図表1は、賃貸経営における1年間の収支を体系的にまとめたものです。賃貸経営の損益計算書ともいえます。一番上の①総潜在収入は、想定どおりの賃料で1年間満室稼働できた場合に得られる賃料総額を表しています。この総潜在収入からスタートして、表の下に向かって各種収入や支出を足し引きすると、一番下の⑩税引前手取額(所得税などを支払う前のオーナーの手取額)になります。このように収支を項目別にして数値を可視化し、毎年の推移を観察していくと、経営状態の変化もつかみやすくなるのでオススメです。

図表1⑧運営費の主なものは、図表2にあるとおりです。

運営比率という考え方

図表1の①総潜在収入に対してかかる⑧運営費の割合を「運営比率」といいます。この率が低いほど、収入に対して少ない運営費で

経営できていることとなりますが、ただ低ければよいというわけではなく、地域や物件タイプによって「通常はこれくらいはかかる」「これくらいはかけるべき」という目安値があります。それと比較をして初めて、実際にかかっている運営費が適正か否かの判断ができるのです。

残念ながら日本の賃貸市場では、経営状態の良し悪しを測るための指標がまだあまり整備されていません。しかし、今回取り上げている運営比率においては、全国の管理会社から提供された、実際の管理物件のデータを基に分析した「全国賃貸住宅実態調査」で、地域別・物件タイプ別・築年数別・構造別・総戸数別など、様々な角度からその目安値を知ることができます。この調査結果は、毎年IREM JAPANのホームページから誰でも無料で入手できますので、参考にしてみたいかがでしょうか。

図表3は、この調査結果から地域ごとに「単身用住居」「ファミリー用住居」それぞれの運営比率を抜粋したものです。全国平均では単身用・ファミリー用ともに24%前後であり、比較的高い賃料を取りやすい東京23区では、他地域より運営比率が低いことがわかります。

例えば東京23区内のファミリー向け物件の場合、運営比率が19%を大きく上回ってれば、無駄な運営費がかかっている可能性があると感じることができます。逆に同条件下で19%を大きく下回るような場合は、本来するべきメンテナンスや修繕などが後回しにされている可能性が考えられます。

収入に対する運営費割合がわかっているならば、投資用不動産購入時にも、オーナーが重視する⑨営業純利益や、⑪税引前手取額が期待を満たすのかなど、データに基づいて説得力のあるアドバイスをすることができます。

賃貸経営が事業である以上、データや数値による戦略的な運営を意識すべきなのですが、実際は感覚や結果論で運営されていることが多いように感じます。賃貸管理会社側も、賃料などの収入面を気にすることはあっても、運営費など支出面の効率まで意識していることは少ないのではないのでしょうか。ぜひ、賃貸経営を数値データで把握し、適正な運営を再検討してみてください。オーナーは、そうした意識や視点をもつ管理会社を高く評価してくれるはずですよ。

図表1 賃貸経営における1年間の収支

① 総潜在収入	想定どおりの賃料で満室稼働時に得られる賃料
▲ ② 空室損	空室によって得られなかった賃料
▲ ③ 未回収損	滞納によって得られなかった賃料
▲(+) ④ 賃料差異	想定賃料と実際の賃料との差額
= ⑤ 純賃貸料収入	オーナーが実際に得られた賃料
+ ⑥ 雑収入	駐車場使用料・礼金収入など、賃料以外の収入
= ⑦ 実効総収入	オーナーが実際に得られた収入総額
▲ ⑧ 運営費	賃貸経営にかかる経費
= ⑨ 営業純利益	1年間で物件が稼ぎ出した利益
▲ ⑩ ローン返済	借入れがある場合、その年間の返済総額
= ⑪ 税引前手取額	所得税などを支払う前のオーナーの手取額

→ ⑧ ÷ ① = 運営比率

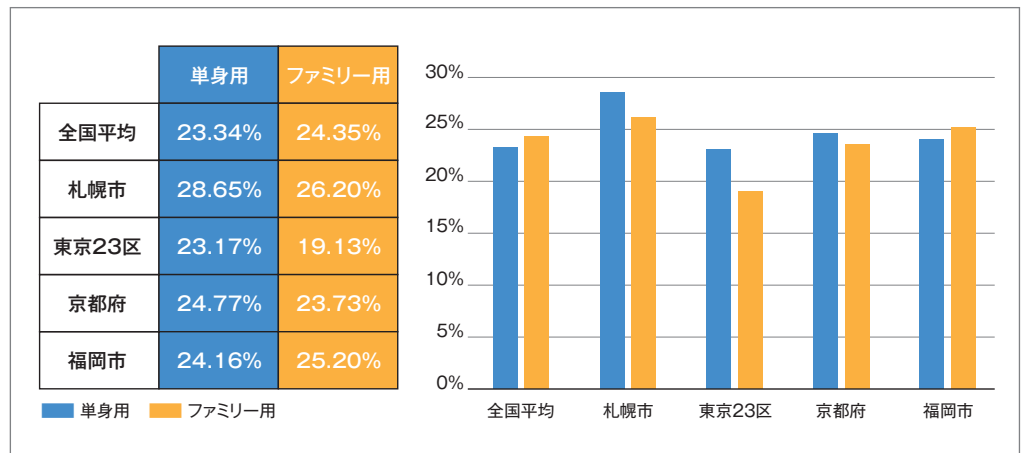
【運営比率】

運営費が総潜在収入に対して何%かかっているかを見る指標。賃貸経営がどれだけ効率的に運営できているかを判断することができる。

図表2 運営費一覧

- 管理料
- 募集経費(仲介料等)
- 各種メンテナンス費
- 建物や設備の修繕費
- 原状回復費用オーナー負担分
- 日常/定期清掃費
- 共用部分の光熱費
- テナントへのサービスやプレゼント等にかかる費用
- セキュリティ費
- 固定資産税/都市計画税
- 各種保険料

図表3 地域別運営比率



出典:2018年版 全国賃貸住宅実態調査 報告書(IREM JAPAN / 日本賃貸住宅管理協会 / LIFULL)

今回のポイント

- 「運営費÷総潜在収入」で求められる運営比率で、賃貸経営の効率(収入に対してかかる経費の割合)を測ることができる。
- 運営比率は低ければよいわけではなく、地域や物件タイプなどにより、適正な目安値がある。
- 「2018年版 全国賃貸住宅実態調査」の調査結果によると、全国の運営比率平均は、単身用住居23.34%、ファミリー用住居24.35%である。

法令上の制限・ その他の分野編 - 5

(You Tubeでは法令上の制限全10回の第8・9回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』を使った無料動画「楽学宅建士講座」(住宅新報出版)を配信しています。
今回は、宅地造成等規制法および土地区画整理法について勉強します。

1. 宅地造成等規制法

宅地造成とは?



**宅地以外の土地を宅地にするため、または、
宅地において行う土地の形質変更を宅地造成という。**

宅地造成は、**切土**または**盛土**によって行われます。切土によって生じた崖は、崖崩れを起こすおそれがあります。また、盛土によって生じた崖の土砂は、雨が浸み込んで土砂の流出を起こすおそれがあります。このように宅地造成による土砂災害を防止するための法律が宅地造成等規制法です。

都道府県知事(指定都市または中核市の区域内の土地については、それぞれの長。以下同じ)は、宅地造成に伴う災害を防止するため、**宅地造成工事規制区域**を指定することができます。そして、**造成主**は、宅地造成工事規制区域内で宅地造成を行う場合には、工事着手前に**都道府県知事の許可**を受けなければなりません。

宅地造成とは、宅地以外の土地を宅地にするため、または宅地において行う土地の形質変更で、「一定の切土または盛土」をすることです。宅地を宅地以外の土地にするために行う切土または盛土は宅地造成ではありません。したがって、その場合は都道府県知事の許可は不要です。

「一定の切土または盛土」とは、①切土であって、その切土をした土地の部分に高さが2mを超える崖を生ずることとなるもの(図1)、②盛土であって、その盛土をした土地の部分に高さが1mを超える崖を生ずることとなるもの(図2)、③切土と盛土とを同時に行う場合であって、盛土部分に高さが1m以下の崖を生じ、かつ、切土および盛土をした土地の部分に全体で高さが2mを超える崖を生ずることとなるもの(図3)、④前述の①②③のいずれにも該当しない切土または盛土で、その切土または盛土をする土地の面積が500㎡を超えるものをいいます(図4)。

図1

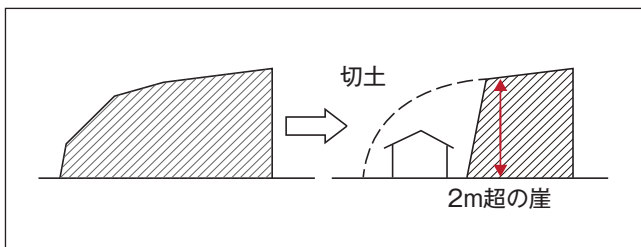


図2

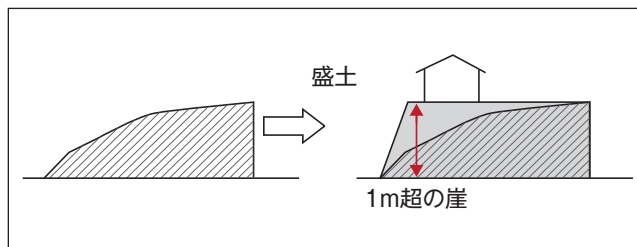


図3

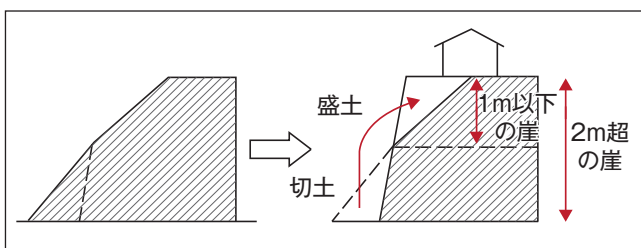
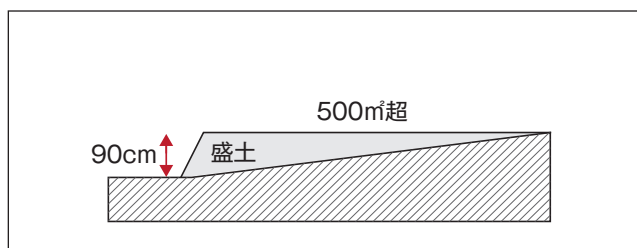
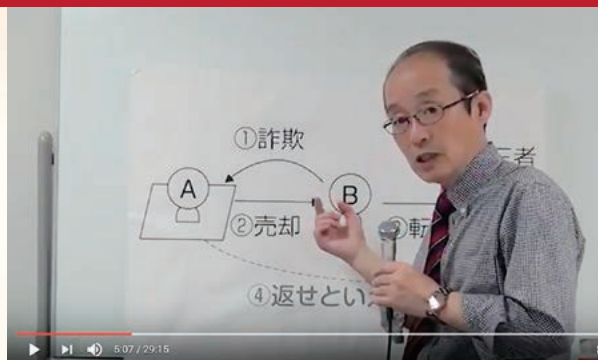


図4



合格請負人
氷見 敏明
Himi Tosiaki

宅建士試験指導歴28年、専門学校、不動産会社、金融機関、大学、財団法人、社団法人、住宅新報などで延べ1万人以上を指導。また、宅建士以外の国家試験の民法の論文指導・解説を行う。『楽学宅建士基本書』など著書多数。



2. 土地区画整理法

土地区画整理事業の 施行地域



土地区画整理事業は、都市計画区域内でのみ行われ、都市計画区域外では施行されない。

土地区画整理事業とは、簡単にいうと、不整形で不便な宅地を整理整頓して形の良い便利な宅地にし、かつ、道路・公園等の公共施設を整備・改善する事業です。平成30年度宅建試験にも出題されていましたが、土地区画整理事業は、**都市計画区域内でのみ施行されます**。都市計画区域外では施行されません。

土地区画整理事業の施行者は、民間施行者グループと公的施行者の2つのグループに分けるとポイントがつかめます。民間施行者には、個人施行者、土地区画整理組合、区画整理会社があり、公的施行者には、都道府県、市町村、国土交通大臣、独立行政法人都市再生機構、地方住宅供給公社があります。

民間施行者	<ul style="list-style-type: none"> ①土地区画整理審議会(「審議会」)を設置しない ②都市計画区域内であればどこでも土地区画整理事業を施行できる(市街化調整区域でも施行できる)
公的施行者	<ul style="list-style-type: none"> ③土地区画整理事業ごとに審議会を設置する ④市街化調整区域を除く都市計画区域で施行できる ⑤保留地を定める場合、審議会の同意を得る ⑥仮換地を指定する場合、審議会の意見を聴く

施行者が民間施行者の場合、土地区画整理事業は、都市計画区域内であれば、市街化区域、市街化調整区域、非線引都市計画区域内のいずれでも施行できます。

施行者が公的施行者の場合、市街化区域および非線引都市計画区域では施行できますが、市街化調整区域では施行することはできません。

なお、土地区画整理組合を設立しようとする者は、**7人以上**共同して、定款(組合の根本規則)と事業計画を定め、その組合の設立について**都道府県知事の認可**を受けなければなりません。都道府県知事は認可をしたら、認可の内容を公告し、その公告のときから、土地区画整理事業がスタートすることになります。

YouTube 動画公開中!!

楽学宅建士講座

検索





間取り変更履歴がある 物件の注意点

溝渕 匠 (タクミプランニングサポート一級建築士事務所)

「安心R住宅」制度の標章を使うための要件の1つに、情報が開示されていて「わかりやすい」という項目があります。開示情報には、リフォーム工事・改修に関する書類の有無も含まれており、履歴の調査も必要です。そこで今回は、間取り変更の工事履歴がある物件における耐震性の注意点を解説します。

リフォーム工事・改修の履歴の調査が必要となる「安心R住宅」

標章を使うための 3つの要件

2018年4月より「安心R住宅」制度がスタートし、既存住宅流通を促進する制度として普及が期待されています。「安心R住宅」は従来の既存住宅のマイナスイメージを払しょくするために、①基礎的な品質があり「安心」、②リフォーム工事が実施されていて(あるいはリフォーム提案書があって)「きれい」、③情報開示がされていて「わかりやすい」の3点でイメージアップを図る内容です(図1)。

要件を満たす上での 注意点

①は「新耐震基準等に適合」し、「インスペクション(建物状況調査等)の結果、既存住宅売買瑕疵保険の検査基準に適合していることが求められています。③では建築時の情報として適法性に関する書類という項目があり、検査済証の有無も開示情報に含まれているため、書類の日付をもって耐震性の確認は可能です。ただ竣工後間取り変更等のリフォームが実施されていて耐震性が低下していることも考えられます。さらに③では、リフォーム工事・改修に関する書類の有無も開示情報に含ま

れており、履歴についても調査が必要です。間取りの変更をした場合において、工事履歴がある物件には、耐震性の注意が必要です。

「壁量」と「バランス」の 両面を考慮

例えば広いLDKにしたり、トイレや浴室を広くして介助しやすい水まわりにしたりして、既存の壁を撤去して間取り変更を行うケースがあります。そのとき、撤去する壁が耐力壁であると住宅の耐震性が低下します(耐力壁ではない場合でも壁は減るため、実際には耐震性が低下しているといえる)。「耐力壁1カ所であればそれほど大きな影響はないだ

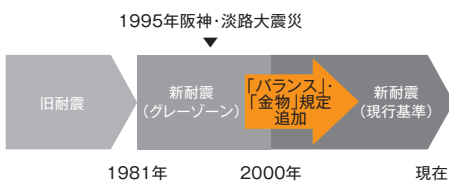
図1 「安心R住宅」制度の概要

①基礎的な品質があり「安心」	②リフォーム工事が実施されていて「きれい」
<ul style="list-style-type: none"> ◇新耐震基準等に適合 ◇インスペクション(建物状況調査等)の結果、既存住宅売買瑕疵保険の検査基準に適合 <p><インスペクションのイメージ></p> <p>(戸建て)住宅の場合</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◇リフォーム工事によって従来の既存住宅の「汚い」イメージが払しょくされている ◇リフォーム工事を実施していない場合は、費用情報を含むリフォーム提案書がある <ul style="list-style-type: none"> ・既存住宅だけど、きれい ・これからリフォーム工事にかかる費用やリフォーム工事後のイメージがわかる 等 ◇外装、主たる内装、水まわりの現況の写真を閲覧できる ・広告等で写真を見て、実施済みのリフォーム工事の内容等を確認できる 等
	③情報が開示されていて「わかりやすい」
	<ul style="list-style-type: none"> ◇広告時に点検記録等の保管状況が示され、さらに求めに応じて詳細情報が開示される ・今までに実施した点検や修繕の内容がわかる ・どんな保険・保証がつくかがわかる 等

出典：国土交通省ウェブサイト (<http://www.mlit.go.jp/common/001250032.pdf>) 「安心R住宅」制度 概要より抜粋・編集

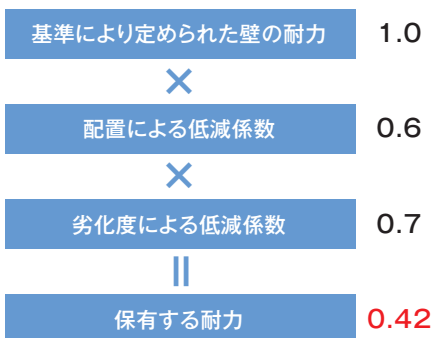
ろう」と考えられている方もいると思いますが、2000(平成12)年以降の現行の耐震基準(図2)においては「バランス規定」が加わっており、壁の量としてはクリアしていても、その1枚の耐力壁を撤去したためにバランスが崩れるということもあり得ます(1981年から2000年の間は新耐震基準ではあるが「現行基準」ではない。相違点はバランス規定と金物規定が加わったことである)。

図2 耐震基準の変遷



建物が保有する耐力の数値は、基準で定められた壁の種別ごとの耐力に、耐力壁の配置による低減係数と劣化度による低減係数を掛けて算出します。低減係数はバランスが良くなければ0.6程度低減される可能性もあり、劣化度も最大0.7まで低減され、壁の耐力は十分確保されていても半分弱まで低減される可能性もあるわけです(図3)。

図3 保有する耐力の算定



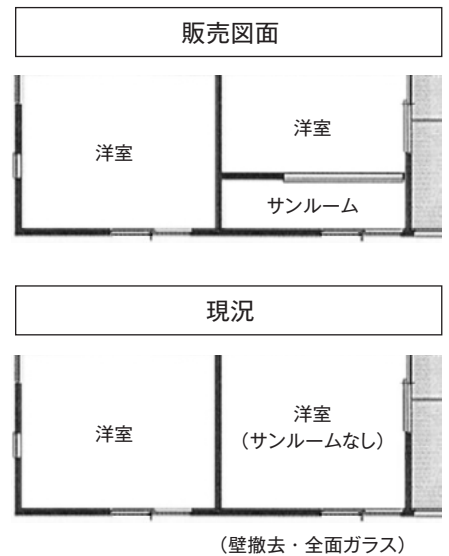
竣工時と現況の違いに注意



壁を撤去したことで耐震補強工事が必要となった事例

平成12年以降に建てられた平屋の住宅で、検査済証もある物件を1つの事例として紹介します。この物件は、サンルームが洋室の一部となり、かつ壁を撤去して全面ガラスとなっていました(図4)。販売ちらしでは「リフォーム済み」と表示されていましたが、間取り変更が実施されていることには特に触れられておらず「図面と現況が異なる場合は現況優先といたします」と記載されていました。平屋なので、一部筋交いが撤去されていたとしても耐震性については問題ないだろうと仲介業者は判断していたのかもしれませんが。他の部分でも軽微ながら間取り変更が行われていることも判明したため、買主から購入前のインスペクションに加えて耐震チェックも行ってもらいたいと依頼があり、診断を行いました。設計図が残っており、耐力壁が数カ所撤去されていることがわかりました。現況では評点が0.7を切っけてしまい「倒壊する可能性が高い」という結果になりました。当初の間取りで算定すると評点は1.0を超えており、「一応倒壊しない」となっています。買主は、耐震補強工事を実施することを見込んで、購入することとなりました(図4)。

図4 事例図面



現況有姿から一步踏み込んだ物件調査が必要

このように築浅であっても、間取り変更が行われているケースは注意が必要です。物件調査を行う際、売主にリフォーム履歴を確認し、間取り変更が行われていれば、当初の設計図を参照して耐力壁が撤去されていないかを注意する必要があります。耐力壁が撤去されている場合には、耐震診断を行うことが必要と考えます。

「安心R住宅」の根幹である基礎的な品質があるかどうかについて、書類上の確認だけではなく竣工時と現況の違いについて十分注意を払う必要があります。現況有姿から一步踏み込んだ物件調査が今後求められると思われます。



タクミプランニングサポート
一級建築士事務所

溝渕 匠 Mizobuchi Takumi

一級建築士、既存住宅現況検査技術者、
公認ホームインスペクター(住宅診断士)
1990年(株)巴組織工所[現(株)巴コーポレーション]入社。2003年に建築設計事務所として独立。現在は住宅の検査・診断を中心に活動。



Tactics of Management



本社スタッフの評価制度-4 ~事務職のモチベーションと賞賛

今回は、事務職をどうモチベートさせていくかというテーマです。大きな会社ばかりではなく、1店舗で仲介も管理も行っているケースをイメージして、縁の下の力持ちである事務職に光を当てます。

「売上」ではなく「件数」

仲介営業の業績は売上、管理は戸数・入居率に連動します。しかし、事務職は業績貢献度がわかりにくい状況です。実は「何件の申込書処理したのか」という「件数」が本人の業務負荷に連動します。しかし、営業の「ハイ達成」には表彰や歩合の報酬があるのに対して、仮にたくさんの申込書処理しても一般的には報酬が変わらないのが事務職です。そこが時として不満となり、あつれきを生むこともあります(図表1)。

待遇や昇格よりも、仲間との一体感

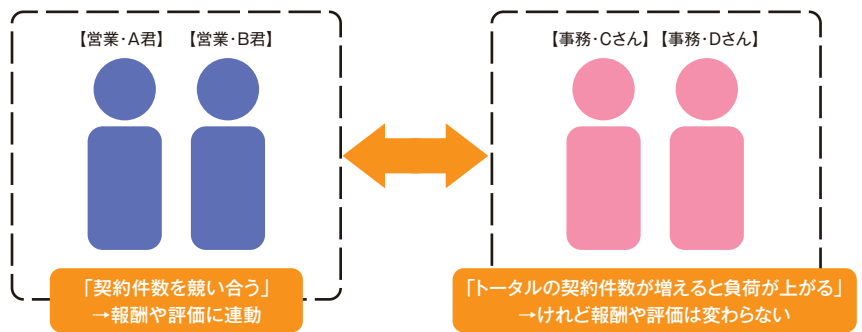
パート社員比率が高く、固定給制の会社も多い事務職。本人たちも、収入アップや昇格を強く求めているわけではなく、それよりも居心地の良さや人間関係を大切にしている方が多いこともあります。ここをうまくほかの職種とつなげないと、不平不満を呼びかねない職種です。

会社全体で「感謝」と「一体感」

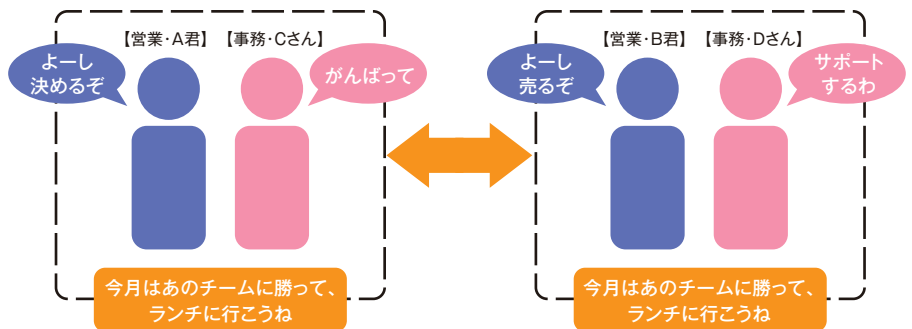
営業における業績の高さは、事務職の頑張りに支えられています。表彰の際は、トップセールスだけでなく、支えてくれた事務スタッフを賞賛しましょう。また、達成会や懇親会などでは、社員などの雇用形態に限らず、全スタッフに声をかけて、「みんなで乗り越えた。ありがとう」と組織の一体感を醸成すると、組織風土がよくなります。

図表1 職種の違いによる利害の違い…

「営業の気持ちは事務にはわからないよ」「え？事務の気持ちを営業はわからないくせに」



図表2 チームで、ゲーム感覚で競い合う…「今月は付帯の件数を競い合おう!!」



営業と事務のペアを作り、入れ替えてみる

例えば、付帯件数をA君とB君で競わせるだけでなく、事務のCさんはA君を応援し、DさんはB君を応援するというペアにして、「勝ったチームにランチをおごる」というようなゲーム感覚で盛り上げてはいかがでしょう(図表2)。翌月は「A君Dさん」vs.「B君Cさん」でもよいでしょう。「一緒に頑張る。励まし合う」という風土を会社として演出するのも、よいモチベーションリソースとなるはずですよ。



プリンシプル住まい総研所長

上野 典行

Ueno Noriyuki

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルートで『住宅情報タウンズ』等の編集長や現『SUUMO』等の開発責任者として従事。退職後、現在は講演・執筆活動等を行っている。



女性の活躍推進

～全日女性部会の活動から企業成長のカギを探る～

Vol.4

業務の向上だけではなく 日常生活での教養を高める努力を

現状、全日本不動産協会では女性会員が男性会員に比べて少なく、鹿児島県も例外ではありません。鹿児島県本部の女性理事は、今回お話を伺った坪山さん1人。

坪山さんは、他県本部女性部会の活動を聞く機会があり、鹿児島県でも女性部会を立ち上げたいと考え、「代表」という立場で県本部の女性部会を立ち上げました。



女性部会代表の坪山正子氏(左から1人目)

鹿児島県本部女性部会 代表 坪山 正子 さん

□ 新しい気づきを得られる 場所を提供したい

会員は、経営者、従業者、職場でともに働く家族と、それぞれ立場が違います。しかし「同じ女性同士」という関係で意見交換をするなどして交流を深めることで、普段の業務に対する感性の向上や意識改革をすることができます。そうしたことが不動産業界のさらなる活気につながるのだと考えています。

□ 多様な活動が日常の業務のヒントに

当部会ではランチ会のほかに、店舗のレイアウトや片づけのコツ、アンガーマネジメント(怒りの感情をコントロールすること)研修会、広告に結びつくカラー講座、インテリア小物等の作成、歴史講座などを開催し、多様な内容によって、業務に役立つだけではなく、日々の生活や教養につながっていくような活動を、毎回心がけています。

とくにアンガーマネジメントの研修は、接客の面で大いに役立つという声がありました。日常で感じる怒りやいらいらを具体的に書き出すことで自分の怒りのパターンを知ることができ、仕事ではもちろん、家庭でも役立つと好評でした。また「西郷どん」についての歴史講座は、NHK大河ドラマの影響もあり、多くの方が参加してくださいました。

□ 相互理解が業界の活性化につながる

従業者であっても家族であっても「女性ならではの」の意見があります。男女の違いを認め合ったうえで職場でも家庭でも互いに歩み寄り、支え合う必要があると思います。そうした相互理解の中で切磋琢磨しながら向上心を持つことで、企業づくりや人材の育成につながっていけばと考えています。

広い視野と感性を持つことによって互いの良い特性を伸ばし、新しいものや斬新なものとの調和を図り、向上心を磨いていけるような会にしたいと思っています。

当部会では、公益目的事業としての一般の方への周知や、新規会員入会の促進を目指しています。また県本部で唯一の女性理事として、開業希望者や検討中の方には、女性の視点でアドバイスできるよう努めております。



昨年の歴史講座「鹿児島新発見伝」



全国の会員の
皆様が利用可能！

便利な 「ラビーネット契約書類作成システム」を 紹介します！

近畿流通センターが開発し、近畿・西日本地区の会員の方にご利用いただいていた「ラビーネット契約書類作成システム」が、全国の会員の皆様にご利用いただけるようになりました。今号では、さらなる利用促進を図るため、前号のおさらいとシステム利用上の注意点を紹介します。

ラビーネット契約書類作成システムの使い方

◆ログイン方法

- ①ラビーネットログインページ
(<https://portal.rabbynet.zennichi.or.jp/>)にアクセス。
- ②ID・パスワード*を入力し、ログイン。
※ IDが未発行の方、ID・パスワードをお忘れの方は、所属の地方本部またはサブセンターにお問い合わせください。
- ③ラビーネットのトップページにある「契約書類作成システム」のアイコンをクリック。



◆マニュアルのダウンロード方法

- ④上記①～③の方法によって「契約書類作成システム」のトップページを開くと、「新規書類の作成」「既存書類を呼出」「基本情報・操作設定」「店頭広告を呼出」「サポートセンター」等のアイコンが表示される。
また、右上の「バック画像を変更」ボタンをクリックすると、バック画像を変更できる。
- ⑤右から二番目のアイコン「マニュアル・QA」をクリックすると、マニュアルがダウンロードできる。



詳細は、『月刊不動産』2019年2月号を
お送りした際に同封いたしました
『ラビーネット契約書類作成システムーガイドブックー』を
ご覧ください。



システム利用上の注意点

◆ログイン関係

・ラビーネットからラビーネット契約書類作成システムにログインする際に、子IDからログインした場合、自動的に親IDにログインされます。同じ書類を操作しないなど、十分に注意してご利用ください。万が一、同一書類を操作した場合、後から保存されたものが有効となります。

※親ID: 10桁 または 14桁で下4桁「0001」のID 子ID: 上記以外のID(下4桁「0002」のID等)

・ブラウザの「戻るボタン」は使用できません。万が一、押ししてしまった場合、セッションタイムアウトとなり、再度のログインが必要となるため、ご注意ください。

・セッションタイムアウトとなった場合、ラビーネット契約書類作成システム独自のトップページになります。再度のログインには、親IDでのログインが必要となります。不明な場合には、ラビーネットからログインをしてください。



セッションタイムアウト後のログイン画面

◆契約書の条項・条文について

・契約書類の条項・条文については、取引の安全性を高めるために、変更ができない仕様になっています(下記記載の所有権移転登記等を除く)。取引において一部条項を適用しない場合については、特約事項の欄にその旨の記載をお願いします。

・売買契約書条文の所有権移転登記等については、各地域の商慣習の違いに対応するため、3種類ご用意しています。初めてログインした際に下記の画面が出ます。条項をご確認の上、選択をしてください。後に、標準設定を変更する場合は、トップ画面→基本情報・操作設定→操作設定→条項設定(所有権移転登記等)で標準設定の変更が可能です。特定の契約書類のみ条項を変更したい場合は、条項画面の当該条項の部位にて変更が可能です。

・重要事項説明書、契約書等各書式の内容は、最新のものに随時入れ替わります。過去の書式での印刷はできないため、更新等にて現在の書式で使用する見込みのある重要事項説明書・契約書については、印刷用のPDFファイルを保存いただきますようお願いいたします。
例: 2019年2月に作成を行い、契約した居住用賃貸契約書を2021年2月に更新等のため、再度使用する場合、システム上では、2021年1月時点の条項・条文の重要事項説明書・契約書にて印刷されます。

ご利用の会員様に重要なお知らせ！(不動産売買契約書の条項(所有権移転登記等)の標準設定)

ラビーネット契約書類作成システムをご利用いただきありがとうございます。
2019/02/01に、本システムは全国の会員様にご利用いただけることとなりました。
つきましては、次画面にて、不動産売買契約書の条項(所有権移転登記等)の標準設定をお願いいたします。
★この設定を完了いただかないと、本システムのご利用には進行いただけません。
一度、標準設定していただければ、選択された条項が(永続的に)標準表示されるようになります。

[設定方法]

- ①下記の「次画面(設定画面)に進む」ボタンをクリック
 - ②「全国用」「近畿用」「沖縄用」のいずれかを選択し、画面下部の「設定する」ボタンをクリック
- ※後に、標準設定を変更する場合は、TOP画面>基本情報・操作設定>操作設定>条項設定(所有権移転登記等)で標準設定を変更可能です。

※特定の契約書類のみ条項を変更したい場合は、条項画面の当該条項の部位にて変更が可能です。

※これまでに作成された契約書類の当該条項は、「近畿用」にて保存されています。

次画面(設定画面)に進む

初ログイン時の選択画面



兵庫県本部 Hyogo



お笑いライブに「かつみ♡さゆり」が登場! 「おもしろ不動産フェア」を実施

平成31年1月26日(土)に近畿流通センターと兵庫県本部主催の「おもしろ不動産フェア」を神戸新開地・喜楽館にて実施しました。

第1部は、「自分が夢中になる、不動産事業を見つけよう!!～夢が叶わない辛さを知っている人間は素晴らしい～」と題し、「不動産再生事業&ホテル事業:ハイブリット事業構築術」について、湘南再生^{けんびや}大家の愛称で親しまれ、健美家^{けんびや}コラムニ



落語をはじめ講談、浪曲などの演芸を楽しめる神戸新開地・喜楽館

ストでもある天野真吾氏にご講演いただきました。

第2部は、「不動産にまつわる?! お笑いライブ」として「かつみ♡さゆり」「女と男」によるお笑いライブを開催しました。

当日は、今年一番の冷え込みで雪もちらついていましたが、事前の申込みで満席となり、予約をした多くの方が来場し、講演やライブを楽しみました。また、参加者の約80%が



健美家コラムニストの天野真吾氏

「満足した」と答えるなど、盛況のうちに終了することができました。



「かつみ♡さゆり」



「女と男」

神奈川県本部 Kanagawa



平成30年度 第10回会員研修を開催

平成31年1月18日(金)、神奈川県本部研修室において平成30年度第10回会員研修を開催しました。

今回の会員研修は、「提案型不動産の法人化～法人化のメリット・デメリット～」と題して、講師には税理士法人レーディング代表で税理士・公認会計士の木下勇人氏をお招きし、3時間にわたりご講演いただきました。

多くの会員の皆様にご参加いた

き、実りのある研修会でした。

来年度も会員研修を1カ月に1回

開催しますので、今後ともよろしくお願

い申し上げます。



真山委員長による開会の挨拶



税理士法人レーディング代表の木下勇人氏

長崎県本部 Nagasaki



「まちゼミフォーラム」の参加と 合同清掃活動における青年部研修事業を開催

平成31年1月12日(土)・13日(日)、長崎県本部青年部は研修事業を開催しました。

12日は平戸まちゼミ協議会が主催する「第2回ながさきまちゼミフォーラムin平戸」に参加しました。会場には総勢73名のまちゼミ関係者やまちゼミに興味のある方が集まり、平戸市長をはじめ、県議会議員、平戸商工会議所、平戸観光協会など要職を務める方たちも来賓として出席。地域連帯による地域活性化の有効策として、この「まちゼミ」が注

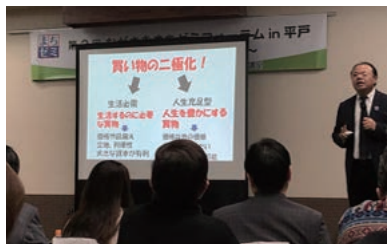
目されていることを実感しました。

13日は「長崎と天草地方の潜伏キリシタン関連遺産」が世界文化遺産に登録されたことを受け、釣り具メーカー「シマノクリーンナッププロジェクト事業」との合同事業として、総勢13名で春日集落周辺の清掃活動を実施しました。

海外から漂着したゴミなど、軽トラ3台分のゴミを約1時間半で回収。平戸市役所文化遺産班の担当者のお話によると、前は昨年6月ごろに海岸清掃を行ったとのことでした。その

後、約半年の間に、これだけのゴミが溜まることを考えると、今後も定期的に清掃活動を行い、環境保全活動を続けていく必要性を感じました。

今回、初めて春日集落を訪れました。他の世界遺産に比べて荘厳な建造物があるわけではありませんが、時代に翻弄されながらも自らの信仰を持って、実践した集落の人々のひたむきさを感じることができ、日本独自の宗教的伝統が根付いた歴史的価値のある素晴らしい文化遺産だと思いました。



「第2回 ながさきまちゼミフォーラム in平戸」の様子



春日集落周辺で行った清掃活動



「シマノクリーンナッププロジェクト事業」との合同事業として実施

広島県本部 Hiroshima



広島県本部と福山市、福山市自治会連合会との 「自治会連合会理事会における情報交換会」に出席

平成31年1月29日(火)、全日広島県本部と福山市および福山市自治会連合会との「自治会・町内会の加入促進に関する協力協定」の締結後、初めての情報交換会に出席しました。

市内の全80学区の自治会連合理事、福山市まちづくり課の参加のもと、自治会連合会会長と広島県本部の伊折副本部長が、具体的な

協力方法や必要な活動について、ディスカッションを行い、それぞれの関係団体が、互いに理解を深めることができました。

理事会終了後は懇談会が開かれ、福山市長、市議会議長、社会福祉協議会会長も参加され、盛況のうちに終了いたしました。

当本部は、今後も引き続き会員の皆様とともに、地域コミュニティの振

興のため、災害時にも強固に連携し、活力と魅力に満ちた地域社会を創っていきたいと考えています。



情報交換会には伊折広島県副本部長が出席

全日安心R住宅について

全日安心R住宅登録事業者の皆様へ

重要!

現在、安心R住宅登録事業者としてご登録いただいている会員の皆様には、平成30年度の安心R住宅事業の実施状況報告書を提出していただく必要があります(安心R住宅制度標章使用規則第5条2項11号)。ご通知を3月末に郵送いたしますので、お受け取り次第、案内に従って、4月中に報告手続きを行っていただきますよう、お願い申し上げます。

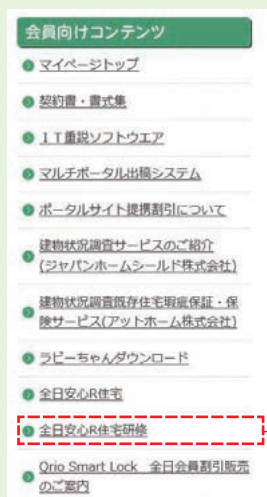
なお、こちらは、年度内に安心R住宅の取扱いがなかった登録事業者の方も必要な手続きとなります。

全日安心R住宅WEB研修

全日安心R住宅標章の使用登録に必要な研修をホームページ上で受けられるWEB研修を用意していますので、全日安心R住宅登録事業者としてご登録していただいている会員の皆様は、ぜひご検討ください(全日HPPの会員向けコンテンツ欄に「全日安心R住宅研修」を公開中)。

全日安心R住宅の使用を希望されている会員の皆様はWEB研修を受講し、効果測定を受けて合格後、指定の標章使用申請書を全日総本部へFAX(03-3239-2198)していただくことで、標章の使用が可能となります※。

※登録完了までには標章使用申請書を送っていただくことから約1週間かかります。あらかじめご了承ください。



会員ログイン後、「全日安心R住宅研修」をクリック



画像真ん中の▶をクリックするとWEB研修が始まる

全日不動産相談センター 不動産取引に関する相談時間のお知らせ

不動産取引に関する電話相談の時間につきまして、3月31日(日)までの間、月曜日と木曜日は、午前10時から12時までの時間も受け付けています。なお、4月1日(月)以降の相談時間につきましては、改めてご案内します。

ラビーネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

■操作に関するコールセンター(エクセル・ワードの書式の操作)

TEL : 03-5761-4441

【開設日時】月・火・木・金：10時～16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)

■全日不動産相談センター(不動産取引に関する相談)

TEL : 03-5338-0370

【相談日時】

月・木：10時～12時、13時～16時
(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)



火・水・金：13時～16時

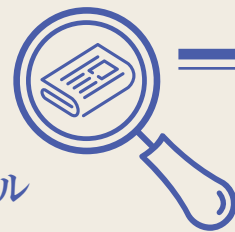
新入会員名簿

[平成31年1月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	虻田郡	Aspect Properties Japan 合同会社	
	札幌市	株式会社 H2エステート	
	函館市	株式会社 クレバ	
	虻田郡	株式会社 ダンシャクプロパティ	
	札幌市	ニコットハウス 合同会社	
	虻田郡	株式会社 羊蹄工業	
	札幌市	株式会社 ラポール支援紹介センター	
	宮城県	仙台市	株式会社 イエールエステート
	仙台市	株式会社 みのり建築舎	
	仙台市	株式会社 ライクハウジング	
茨城県	稲敷郡	株式会社 ネロ・デザイン	
栃木県	小山市	株式会社 四つ葉不動産	
群馬県	渋川市	株式会社 大新企画	
埼玉県	戸田市	株式会社 インフィニティホーム	
	久喜市	株式会社 Glowners	
	川口市	ティーホーム 株式会社	
	所沢市	徳江工業 株式会社	
	所沢市	株式会社 Findホーム	
	川口市	株式会社 ライラ住販	
	さいたま市	リベルタホーム 株式会社	
	千葉県	大網白里市	合同会社 APRICOTHOUSE
		鎌ヶ谷市	クレール 合同会社
		柏市	株式会社 ファストレイズ
千葉市		株式会社 リビングストア	
東京都	港区	REJ・インベストメント 株式会社	
	豊島区	株式会社 アカリノ	
	千代田区	株式会社 空き家活用研究所	
	港区	株式会社 アセットサポート	
	杉並区	株式会社 アセット・トラスト	
	品川区	アトラクト 株式会社	
	港区	株式会社 アブローズ	
	品川区	株式会社 アモント	
	港区	アンシャンテ 株式会社	
	渋谷区	合同会社 イージー・ディベロップメント	
	稲城市	株式会社 石井鑑定測量	
	台東区	イデタ 株式会社	
	墨田区	合同会社 イルミナ	
	港区	株式会社 インプレッシブゲート	
	中央区	株式会社 ウィンテル・アセット・マネジメント	
	港区	株式会社 エイトビルディング	
	豊島区	株式会社 エコシステムズ	
	世田谷区	株式会社 SN不動産コンサルティング	
	新宿区	合同会社 エスティノ	
	新宿区	nknk 株式会社	
	新宿区	MNO 株式会社	
	国分寺市	株式会社 緑	
	調布市	株式会社 カーサ・ラボ	
	中野区	漢室恒泰 株式会社	
	千代田区	株式会社 工藤不動産	
	港区	株式会社 グリーンフィールド	
	港区	株式会社 クロノス	
	新宿区	株式会社 コクーン	
	港区	五大アセットパートナーズ 株式会社	
	中央区	コンドミニアム・アセットマネジメント 株式会社	
	豊島区	株式会社 坂本不動産商事	
	府中市	株式会社 さくらコマース	
	千代田区	The One 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	世田谷区	株式会社 Sun'sEye	
	世田谷区	株式会社 JPR	
	港区	株式会社 JPキャピタル	
	台東区	合同会社 ジエイワン	
	新宿区	ジョイスブレッド 株式会社	
	江東区	株式会社 招福	
	世田谷区	合同会社 sync	
	世田谷区	株式会社 スリーデザイン	
	中央区	株式会社 slope	
	港区	セーリング 株式会社	
	豊島区	株式会社 ゼビー	
	中央区	善美 株式会社	
	渋谷区	株式会社 ソア不動産	
	練馬区	株式会社 ソルディア	
	新宿区	大成トラスト 株式会社	
	江戸川区	タスク 株式会社	
	多摩市	合同会社 多摩FPオフィス	
	新宿区	株式会社 富中達世	
	新宿区	ニカン 合同会社	
	渋谷区	株式会社 ニキプラス	
	渋谷区	日本フェアトレード 株式会社	
	府中市	株式会社 ネット・アドベンチャー	
	渋谷区	ノーリス 株式会社	
	新宿区	株式会社 ヒューマンデポ	
	港区	株式会社 ファーストクラス	
	文京区	プラスAREA 株式会社	
	練馬区	プラスワンロエル 株式会社	
	荒川区	株式会社 フリー	
	渋谷区	株式会社 フレッシュ	
	中央区	プロパティ・アドバイザーズ 株式会社	
	新宿区	FRONTIER 株式会社	
	豊島区	株式会社 Honmono	
	中央区	ムゲン投資顧問 株式会社	
	港区	株式会社 メディカルエステート	
	新宿区	株式会社 ライトコーポレーション	
	豊島区	株式会社 ライブコア	
	調布市	株式会社 Life Design	
	台東区	ラディアスマネジメント 株式会社	
	大田区	株式会社 リブテック	
	新宿区	株式会社 リライズ	
練馬区	株式会社 ルークス・ホーム		
目黒区	レーヴエステート 株式会社		
渋谷区	株式会社 レモンド		
港区	株式会社 六角堂		
神奈川県	横浜市	株式会社 アーバンホーム横浜	
	横浜市	一般社団法人 AtoZSports	
	川崎市	株式会社 エムサポートサービス	
	横浜市	おうち 株式会社	
	横浜市	合同会社 TAKE企画	
	相模原市	株式会社 ナミ・コーポレーション	
	川崎市	リアレスク 株式会社	
	横浜市	株式会社 リンゴエステート	
	富山県	滑川市	株式会社 岩崎商事
		富山市	カナモリ不動産
中新川郡		三桃エステート	
石川県	金沢市	TSUNAGU DESIGN WORKS 株式会社	
福井県	越前市	有限会社 橋本製材所	

都道府県	市区町村	商号名称
静岡県	菊川市	株式会社 セイキ建設
	磐田市	ハートビートコンサルティング 合同会社
	浜松市	株式会社 ハックルベリー
	静岡市	有限会社 丸忠建設
愛知県	名古屋市	あいち地所 株式会社
三重県	四日市市	株式会社 ソリューション・T
京都府	京都市	株式会社 オレガ不動産販売
	京都市	株式会社 大日
	宇治市	山一住宅
	京都市	株式会社 ワンブロック
大阪府	大阪市	株式会社 Ixia
	大阪市	株式会社 クロスワン
	大阪市	株式会社 Goen
	豊中市	株式会社 SAKURA ESTATE
	豊中市	白石不動産
	大阪市	TThree-Cross 株式会社
	大阪市	セブンゲートエステート 株式会社
	豊中市	タルタルホーム 株式会社
	守口市	トータル企画 株式会社
	大阪市	土千桔 株式会社
	大阪市	株式会社 日本ホープステート
	大阪市	株式会社 博愛社
	大阪市	株式会社 BOOSTER
	大阪市	株式会社 Plug Navi
	大阪市	株式会社 優創
	大阪市	レイウッド不動産 株式会社
大阪市	有限会社 ワンズ	
兵庫県	神戸市	株式会社 K-HOUSE
	神戸市	株式会社 神戸ie物語
	西宮市	株式会社 studioスミカ
島根県	松江市	株式会社 SAFE
	松江市	双葉建設 有限会社
岡山県	岡山市	株式会社 いろいろカンパニー
	岡山市	有限会社 瞳建販
広島県	広島市	株式会社 AmPmパートナー
	広島市	松下不動産
	広島市	株式会社 relight
香川県	三豊市	リップル不動産
愛媛県	松山市	あったかハウジング
	新居浜市	ココホーム
	伊予市	株式会社 manten
福岡県	福岡市	King House 株式会社
	福岡市	株式会社 真方商事
	福岡市	シーズ・クリエイションズ 株式会社
	福岡市	株式会社 まる
	福岡市	株式会社 Life up
	佐賀県	佐賀市
長崎県	西彼杵郡	オフィス・エヌ・ワイ・ケイ 株式会社
宮崎県	宮崎市	大和 株式会社
沖縄県	宜野湾市	株式会社 アイエステートおきなわ
	沖縄市	株式会社 With-Trust
	沖縄市	Kaori Home
	那覇市	株式会社 コバケン
	沖縄市	株式会社 コンフォート沖縄
	宜野湾市	株式会社 セイショウプラス



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

心理的瑕疵対策に言及も

賃貸・管理の課題抽出

国交省

国土交通省はこのほど、社会資本整備審議会産業分科会不動産部会(部会長・中田裕康早稲田大学大学院教授)を開いた。約10年先へ向けた新たな指針「新・不動産業ビジョン(仮称)」を策定するための検討を行う部会。

今回は不動産業界団体のうち、賃貸・管理分野の3団体からヒアリングを行った。

日本賃貸住宅管理協会(日管協)は業界の抱える課題解決のため、同省の告示に基づく現行の賃貸住宅管理業者登録制度の法制化と、日管協などが運営している民間資格「賃貸不動産経営管理士」の国家資格化を訴えた。

全国賃貸住宅経営者協会連合会は住宅セーフティネット制度の普及へ向け、手続きの見直しなどを要望。また賃貸物件オーナーによる大規模修繕費の積立金について、非課税とするよう求めた。

マンション管理業協会は、「管理組合の財政の健全化が最大の課題」とし、管理員などの「人手不足」対策も重視。更に大規模修繕工事への消費税軽減税率適用など、2019年度税制改正について政府に要望した内容を改めて主張した。

● 法制化も視野に

これらの意見を受け、委員からは「(オーナー物件に限らず)大規模修繕でも積み立てを促す制度は必要」(横山美夏委員・京都大学大学院教授)、「マンション管理業務の現場は、言葉はよくないがブラックと言われても仕方のない状況。人材定着のためにも改善を」(林徳財委員・不動産流通経営協会)など、賛同を示す声も聞かれた。

同省不動産課の須藤明夫課長は、賃貸住宅管理業の法制化や経営管理士の国家資格化について、「2019年度予算要求の中でも実態調査の費用を計上しており、まずは正確な実情を調査した上で、法制化も視野に入れて対策を考えていきたい」と回答。

また意見交換の中では、賃貸物件における「心理的瑕疵(かし)」への対応についても話題が及んだ。それに対し須藤課長は、「確かに心理的瑕疵物件は、どこまでを説明範囲とするかなど大きな課題がある。この件の調査と検討も次年度に行う予定であり、その結果はガイドラインなどの形で示せると思う」と見通しを述べた。

(『住宅新報』2019年2月12日号より抜粋・編集)

ステージングが浸透、リースバックに好反響 “売り”の信頼獲得に注力

『住宅新報』が年2回調査している不動産流通各社の売買仲介実績「2018年度中間期」では、手数料増加に一服感が見られた。外部要因は共通項であり、2018年度の終盤戦、各社の取り組みが鍵を握る。「専任を制する者は、市場を制する」。売主の信頼獲得に向けた流通各社の動向を追った。

大手はこれまでも建物・設備のチェック、売却保証など売主向けのサポートサービスを拡充してきた。三井不動産リアルティ(山代裕彦社長)は1月末に、リコーが提供する「RICOH360-VRステージング」を採用。家具や小物のCGで空室物件画像を演出し、ウェブサイト上で閲覧できる売却促進手法だ。

野村不動産アーバンネット(前田研一社長)も実物件とVR版でのホームステージング※1をいち早く導入。居住中の売主の負担軽減(室内整理・清掃)と効果的な撮影で販売を促進する「ホームクリーンアップ」を含め、顧客提供

サービスの拡充により、媒介取得件数の増加を目指す。

グループ連携の強化も顕著だ。大京穴吹不動産(小走和明社長)は、2月から築浅分譲マンションのアフターサービスを新たな買主に継承できる「アフターサービスあんしんブリッジ」の提供を開始。大京、穴吹工務店との提携により、中古住宅流通の鍵となる住宅の質の安心・安全を買主・売主双方に担保していく。

また、東京建物不動産販売(加茂正巳社長)では、2018年12月に住まい探しや売却検討者の住み替えを支援するウェブサイトを開設している。

加盟店舗946店(2018年12月末時点)を誇るセンチリー21・ジャパン(長田邦裕社長、C21)は、これまで収益の柱だった新築戸建て販売から脱却するため、物元営業を強化する。特に所有不動産を活用した高齢者の資金調達方法として注目を集めるリースバック※2事業は、新たな顧客接点づくりの武器として期待を寄せる。インテリックスと提携し、2018年9月に中部圏で導入後、全国へ拡大。2月1日時点で同サービスの登録を行った加盟店は262店と増加傾向だ。「リースバックの反響数の約7割が実査定となり、このうち5%が成約。残りの3割程度は媒介取得や自社買取につながっており、提案力の高さという信頼獲得に奏功している」(FCコンサルティング部兼トレーニングサービス部の酒井秀敬氏)。

● 売り切る力必要に

売買仲介専門のFCを全国展開するイエステーション本部(井上洋社長)は、的とする地域および対象商品を

絞り込むランチェスター戦略でエリア契約件数1位を目指す。統括事業部の入江みさ子氏は「データに基づく“選択と集中”の地域戦略。折り込みやポスティングを受託の回転軸という手法で展開し、ストーリー性を持たせて地域への投下回数を増やしていくことで売り客、買い客を獲得できる」と説明する。エリアの線引きが明確なため、加盟店同士が成功事例を活発に公開できる点も強み。近年は支部単位で地域サイトを立ち上げる動きもあり、九州、中国・四国地域では受託数の伸びが好調だ。

(『住宅新報』2019年2月12日号より抜粋・編集)

※1 物件を検討している内見者に、より良い印象を与えるために、売却および賃貸予定の家やマンションの室内を家具や照明、小物やグリーンなどを配置し、モデルルームのように室内を演出するサービス。

※2 資産を売却した売主と買主がリース契約を結び、元の所有者が資産をそのまま使用しながら、買主に賃料を支払うリース形態のこと。例えば、住宅ローンの返済に困った所有者が自宅を一旦売却し、新しい所有者と売主である元所有者が賃貸契約を結ぶと、元所有者は立ち退かずにそのまま自宅に住み続けることができる。



家具や小物を配置してホームステージングをした室内(イメージ)

STAFF LIST

● 広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、宮嶋義伸、後藤博幸、出口賢道、日日照康、丹波恭子

● 発行人

原嶋和利

● 編集

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
広報委員会

● 制作

株式会社住宅新報

● 印刷・製本

亜細亜印刷株式会社

● 発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 (全日会館)
TEL:03-3263-7030 (代) FAX:03-3239-2198
公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30 (全日会館)
TEL:03-3263-7055 (代) FAX:03-3239-2159
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

月刊不動産

月刊不動産 2019年3月号

平成31年3月15日発行
定価500円(本体価格463円)
会員の方は、会費に購読料が含まれています。

高松市

絶品グルメ VS ご当地グルメ

Valuable 四季の華 和三盆



VS

Reasonable かしわ天ざるうどん



日本最古最上の砂糖

三谷製糖

江戸時代に生まれた讃岐和三盆。四季の華 和三盆は、季節によって変わる淡い色合いのさまざまなモチーフが目にも楽しく、上品な甘さが口の中でおどろくほどずっと溶けていくひと口サイズです。写真は贈答用二段箱8,640円(税込)ですが、540円の小箱から販売しています。

[住所] 香川県高松市内町7-1
高松三越本館地下1階
[電話] 087-851-5151(代表)
[営業時間] 10:00~19:00

香川県の絶対的グルメ王者

手打ちうどん 風月

かしわ天ざるうどんは、オーダーを受けてからうどんをゆで、天ぷらを揚げます。すだれの上の天ぷらは衣がサクサクして食感が良く、コシのあるうどんとの相性も抜群。大粒の黒こしょうが、ジューシーな鶏肉のうま味を引き立てます。食べごたえのある一品。700円(税込)。

[住所] 香川県高松市紺屋町4-13
[電話] 090-5716-4445
[営業時間] 11:15頃~麺が売切れ次第
[定休日] 日曜・祝日

月刊 不動産



2019 March

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159

アクセス

有楽町線:「麹町駅」1番出口から徒歩3分
有楽町線・半蔵門線:「永田町駅」4番・5番出口から徒歩5分
丸ノ内線・銀座線:「赤坂見附駅」D出口(紀尾井町口)から徒歩7分
南北線:「永田町駅」9番出口から徒歩4分
中央線・総武線:「四ツ谷駅」から徒歩15分
都バス:(橋63系統)バス停「平河町2丁目」(新橋~市ヶ谷~小滝橋車庫間)

