

# 不動産東京

7

July 2010



2010年(平成22年)7月15日発行 | 季刊 | 通巻150号 | 1999年(平成11年)1月20日 第三種郵便物認可

お知らせ  
information

## 法定研修会開催

9月8日(水)東京国際フォーラムにおいて、法定研修会を開催します。詳細については、後日郵送にてお知らせします。

## 不動産東京

2010年7月号

定価500円(本体価格476円)  
会員については会費に購読料が含まれています。  
第三種郵便物認可

発行所

社団法人 全日本不動産協会 東京都本部  
社団法人 不動産保証協会 東京都本部

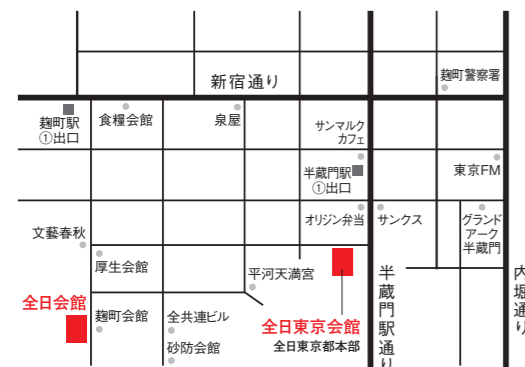
所在地

〒102-0093 千代田区平河町1-8-13 全日東京会館  
TEL. 03-3261-1010(代) FAX. 03-3261-6609

<http://tokyo.zennichi.or.jp/>

アクセス

地下鉄半蔵門線「半蔵門駅」1番出口 徒歩1分  
地下鉄有楽町線「麹町駅」1番出口 徒歩5分



編集協力

株式会社不動産経済研究所

COVER PHOTO

撮影/Se. ikuno

特集 I

第59回/社全日本不動産協会東京都本部  
第37回/社不動産保証協会東京都本部

## 通常総会 開催

特集 II

既存住宅流通活性化のために、何を、どうやるか

特集 III

中国マネーは不動産マーケットにどう流入しているか





ごあいさつ

## 公益社団法人化へむけて対応

(社)全日本不動産協会東京都本部  
(社)不動産保証協会東京都本部

本部長 原嶋 和利

**平**成21年度を振り返ってみますと、リーマンショック、また、サブプライムローン問題に端を発した世界的な金融危機や同時不況の影響から、国内では個人消費や設備投資等の需要も落ち込み、未だ自律的な回復には至っておりません。不動産業界は、この経済情勢の影響をまともに受けています。

政府におかれましては、昨年12月の「緊急経済対策」で、住宅取得時の贈与税非課税枠拡大、住宅版エコポイント制度、フラット35Sの金利優遇などの施策を打ち出されました。これに止まらず、大胆な金融政策など、住宅市場が大いに活性化するような政策を打ち出していただきたいと期待をしています。

この厳しい状況下にありまして、平成21年度の新入会員は448社にのびました。多くを会員の皆様方にご紹介をいただいていたのでございました。改めて、皆様方にご挨拶を申し上げたいと思います。

さて、私は、昨年この総会におきまして、皆様方のご支援をいただき、本部長を拝命いたしました。この激しい変化の時代、未来に向けて、いま何をなすべきか、これを考え全力で走ってまいりました。ご存知のように公益法人制度改革に向けて色々な議論が展開されております。全国の中心地方本部として、この制度改革に向けて、しっかりと対応しなければならないと考えております。

平成22年度事業計画では、会

員増強の推進、会員支援事業の充実、新公益法人制度への対応、組織の充実に向けた体制整備の検討、会員参加による調査・研究事業の推進・検討、相談事業・研修事業・広報事業の充実、消費者の保護の推進、これらを重点事業として掲げました。

とくに会員参加による調査・研究につきましては、公益事業としての位置付けの中で、成果を会員の皆様のお仕事に役立つよう、しっかりとテーマを吟味しながら、展開していきたいと考えております。

最後に会員皆様方のご健勝と益々のご事業の発展を心からご祈念申し上げまして、挨拶に代えさせていただきます。



特集I

## 232名の代議員が出席

5月25日、千代田区のグランドアーク半蔵門において、保証都本部第37回・全日都本部第59回の通常総会が開催され、それぞれ213名・232名の代議員が出席しました。

千代田支部・小野重國氏が議長を、多摩南支部・小川正司氏が副議長を務め、平成21年度の事業報告や決算・監査報告、

および平成22年度の事業計画、収支予算などが承認されました。原嶋和利本部長は、平成21年度の厳しい経済状況を振り返りつつも、政府の経済対策や不動産業界の経営環境整備等による住宅市場活性化に期待を寄せる旨の挨拶を述べられました。

また、公益法人制度改革に向けて全力で対応していく意欲を表明しました。

(社)全日本不動産協会東京都本部  
第59回 通常総会開催

(社)不動産保証協会東京都本部  
第37回 通常総会開催



あいさつをする原嶋和利本部長



議長をつとめた小野重國氏(左)と副議長の小川正司氏

## 不動産東京

2010年7月号 | No.150

発行所

(社)全日本不動産協会 東京都本部  
(社)不動産保証協会 東京都本部

所在地

〒102-0093  
千代田区平河町1-8-13 全日東京会館  
TEL. 03-3261-1010(代)  
FAX. 03-3261-6609

<http://tokyo.zennichi.or.jp>

### CONTENTS

- 2 **特集I**  
第59回/全日本不動産協会東京都本部  
第37回/不動産保証協会東京都本部  
232名の代議員が出席
- 6 **特集II**  
日本型ホームインスペクションとエスクローの可能性を探る  
既存住宅流通活性化のために、  
何を、どうやるか  
**Interview**  
中城康彦 明海大学不動産学部教授  
**Interview**  
長嶋修 株式会社さくら事務所 代表取締役社長  
**Interview**  
津村重行 有限会社エスクローツムラ 代表取締役社長
- 10 **特集III**  
中国マネーは不動産マーケットに  
どう流入しているか  
国際都市東京/街と不動産の俯瞰図
- 14 **連載**  
アパート家賃・入居率アップ秘策教えます  
ITなるほど顧客管理術
- 16 **連載**  
東京地元発見  
第4回 台東区の巻
- 18 **法令・書式Q&A**  
相談室から
- 20 本部・支部だより/編集後記

## 厳しい経済情勢のなか、448社入会した。

### (社)不動産保証協会東京都本部 通常総会 議案内容

(公益社団法人化へ向けた動きは最重要課題ですので太字で表記してあります。)

#### 第1号議案 平成21年度 事業報告に関する件

苦情申出件数は、昨年度の224件から大幅に減少し103件となった。聴聞会の回数を増やすなどして迅速な対応を行い、過年度処理分も含めて計138件の処理を終えた。弁済業務保証金から還付を受け得る債権として認証された件数は、前年度(16社23件)を上回る20社28件、認証額は5,685万2,087円と前年度(6,773万4,911円)を下回るものとなった。

東京国際フォーラムで実施した法定研修会の出席数は、4,973名となり、受講率向上のため別日に設けた欠席会員対象の研修会には945名(うち会員外出席38名)が参加した。

公益法人制度改革への対応として、全日・保証両団体の公益事業比率把握のため、また、総本部作業部会における検討資料とするために、支部の協力を得て本部・支部全事業の事業内容並びに収支明細表を作成し、総本部へ提出した。

また、新制度へ移行するにあたっての当本部の検討課題、及び今後の展望に関する勉強会を理事・監事を対象に開催した。

#### 第2号議案 平成21年度 決算報告に関する件

別表参照。

#### 第3号議案 平成21年度 監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、出納業務は、適正に処理されていることが報告された。

#### 第4号議案 平成22年度 事業計画(案)に関する件

○本年度の新規入会見込は430社とし、会員8,000社達成を目標とする。

○複雑多様な苦情・紛争について公正な処理と早期解決を図るため、弁護士等専門家の助言を積極的に求めるとともに、相談担当者の法律実務研修を実施し紛争処理能力の向上を目指す。事業内容によって、綱紀調査委員会及び自主規制委員会と連携し、紛争の早期解決と未然防止に取り組む。

○法定研修会を9月8日(水)に東京国際フォーラムにおいて開催する。

○公益法人制度改革への対応については、総本部総会の結

果及び今後の動向を踏まえ、当本部も公益目的事業と共益事業の研究を行うと共に、新公益法人制度移行のために必要な「保証と全日の事業区分・事務区分の明確化」「公益目的事業と共益事業の研究」「総本部から示される課題への対応」を積極的に進める。

#### 第5号議案 平成22年度 収支予算(案)に関する件

別表参照。

#### 第6号議案 役員選任に関する件

役員の補選が行われ、千代田支部の池田武氏(日東建物株式会社)、城北支部の吉田卓氏(共同物産株式会社)2名の理事が承認された。

#### 第7号議案 総本部総会代議員の選任に関する件

提案された91名の総本部総会代議員が、承認された。

### (社)全日本不動産協会東京都本部 通常総会 議案内容

#### 第1号議案 平成21年度 事業報告に関する件

宅地建物取引主任者講習センターの業務として、法定講習会を24回開催し、予定数2,250名を大幅に上回る3,471名に取引主任者証を発行した。「全日東京アカデミー」では、都民及び会員向けに各種研修や講座を18回実施した結果、のべ2,128名が受講した。

関東流通センター及び支部との連携によるレインズIP型・ZeNNETの利用促進、支部主催パソコン研修会への協力や情報交換会などを通して、流通活性化事業の推進を行った。

相談事業として、都内24会場での不動産街頭無料相談会や、都本部における弁護士との対面による法律相談を行い、相談件数はそれぞれ915件と224件に達した。また、弁護士による電話相談を新たに開始し、441件の相談に応じた。

広報活動については、機関紙「不動産東京」やホームページの一層の充実、業界紙への広告出稿などにより、都本部のPRや会員業務支援を図った。

公益法人制度改革への対応については、保証と同内容。

#### 第2号議案 平成21年度 決算報告に関する件

別表参照。

#### 第3号議案 平成21年度 監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、出納業務は、適正に処理されていることが報告された。

#### 第4号議案 平成22年度 事業計画(案)に関する件

公益法人制度への対応、会員増強の推進、会員支援事業の充実、組織の充実に向けた体制整備の検討、会員参加による調査・研究事業の推進・検討、相談事業・研修事業・広報事業の充実、消費者の保護の推進を重点事業とする。

公益法人制度改革への対応については、保証と同内容

#### 第5号議案 平成22年度 収支予算(案)に関する件

別表参照。

#### 第6号議案 「全日共済会」の運営に関する件

第58回通常総会(平成21年5月21日開催)において承認された、「全日共済会」の平成22年5月末の解散および6月1日からの任意団体への移行について、変更が承認された。全日共済会の解散を本年5月末日には行わず、解散時期は、総本部の公益法人改革への対応を注視しながらの決定となる。同様に、資産・事業を引き継ぐ組織の法人形態も、任意団体に限定をせず、総本部の対応に注視しながら決定する。

#### 第7号議案 役員選任に関する件

保証と同内容。

#### 第8号議案 総本部総会代議員の選任に関する件

保証と同内容。

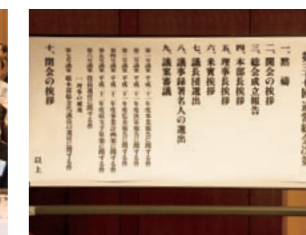


(社)全日本不動産協会東京都本部  
第59回 通常総会開催

(社)不動産保証協会東京都本部  
第37回 通常総会開催

(社)不動産保証協会東京都本部			
第2号議案 平成21年度収支決算(一般会計)概要表 平成21年4月1日~平成22年3月31日まで		第5号議案 平成22年度収支予算(一般会計)概要表 平成22年4月1日~平成23年3月31日まで	
科目	決算額(単位:円)	科目	予算額(単位:円)
事業活動収入計	121,943,716	事業活動収入計	109,097,032
事業活動支出計	93,605,024	事業活動支出計	108,825,000
事業活動収支差額	28,338,692	事業活動収支差額	272,032
投資活動収入計	0	投資活動収入計	1,000
投資活動支出計	17,176,209	投資活動支出計	8,506,637
投資活動収支差額	△17,176,209	投資活動収支差額	△8,505,637
予備費支出	0	予備費支出	5,000,000
当期収支差額	11,162,483	当期収支差額	△13,233,605
前期繰越収支差額	102,613,512	前期繰越収支差額	113,775,995
次期繰越収支差額	113,775,995	次期繰越収支差額	100,542,390

(社)全日本不動産協会東京都本部			
第2号議案 平成21年度収支決算(一般会計)概要表 平成21年4月1日~平成22年3月31日まで		第5号議案 平成22年度収支予算(一般会計)概要表 平成22年4月1日から平成23年3月31日まで	
科目	決算額(単位:円)	科目	予算額(単位:円)
事業活動収入計	465,747,713	事業活動収入計	511,346,532
事業活動支出計	495,270,398	事業活動支出計	548,426,300
事業活動収支差額	△29,522,685	事業活動収支差額	△37,079,768
投資活動収入計	0	投資活動収入計	51,500,696
投資活動支出計	22,576,210	投資活動支出計	14,006,637
投資活動収支差額	△22,576,210	投資活動収支差額	37,494,059
予備費支出	0	予備費支出	20,000,000
当期収支差額	△52,098,895	当期収支差額	△19,585,709
前期繰越収支差額	188,720,865	前期繰越収支差額	136,621,970
次期繰越収支差額	136,621,970	次期繰越収支差額	117,036,261



通常総会の様子。会場では今後の方向性などを含め、活発な議論が展開されました。

# 既存住宅流通 活性化のために、何を、どうやるか

## 日本型ホームインスペクションとエスクローの可能性を探る

政府はこのほどまとめた新成長戦略で、2020年までに中古住宅流通市場規模を8兆円に、リフォーム市場規模を12兆円にする目標を打ち出しました。既存住宅流通活性化の切り札の一つとして位置付けられているのがホームインスペクションとエスクロー。現政権の住宅政策のなかでもその重要性が言及されています。これらの概念と、日本版のあり方、中小宅建業者に与える影響について、学識経験者と実務家の方々に伺いました。

そもそもホームインスペクションとエスクローとは何なのか、成立の経緯と併せておねがいします。

まずホームインスペクションとは、売買物件の調査のことです。日本の宅地建物取引業者が行う一連の業務の中の、「調査」の部分に特化したものです。英米法におけるこの制度の法意は「買主注意せよ」です。買主が自己責任で、購入前にしっかり

物件をチェックしなさい、という意味での制度なんですね。反対に日本では、売主に瑕疵担保責任があります。調べるのは業者だし、仮に買ってしまっても、売主が事後的に責任を取ってくれるという、この二点が主な理由で、日本では今までこういったシステムの必要性は声高に言われてこなかったのだと思います。

次にエスクロー。これはアメリカ、とくにカリフォルニア州で主に採られている制度です。不動産取引で発生するさまざまな取引手続きや法的手続きを、第三者機関であるエスクロー会

社に託すことで、公平・適正な取引を成立させています。アメリカは登記の制度が日本と異なり、物件の所有者を特定することからして、調査が非常に難しいという現状があります。そこで契約締結にともない発生する煩雑な法的手続きなどを行うエスクロー会社が、不動産業者とは別に存在するのです。

エスクローは取引をフィックスし安定を図るための、一つのボックスでもあります。一度売買契約をエスクローに入れたら、売主は、後からもっと高い値で買うという別の購入希望者が現

れても、契約変更はできません。逆に買主は、期間が保証され余裕がある分じっくり調査ができます。

現在わが国ではホームインスペクションに関して制度化の動きがありますが、それをどうご覧になりますか。

その理由は二つあると思います。一つは現政権の政策にもある、既存住宅流通活性化の流れです。既存住宅の場合、新築以上に建物の品質に対して注意を払わなければなりませんから。二つ目は、買主側に自衛の意識が高まってきていること。瑕疵担保責任とは言っても、売主が例えば倒産してしまえば、結局その買主は守られません。また、個人が売主となる既存住宅の取引が増えるにつれて、特約などにより責任を追及できないという実態が表面化してきていることも原因でしょう。

個人的には、法律でインスペクションの義務付けまではしなくていいと思います。時間と費用を秤にかけて、するかしないかの選択肢がある状態のほうが良いのではないのでしょうか。市場の中での評価に任せて、自然な流れとして定着するのが望ましいですね。

日本型インスペクションを導入するなら、売主側が行い提供する仕組みの方が普及しやすいでしょう。売主が一回行えば、買主候補が何人現れても、一つの調査結果をその都度見れば済みます。調査項目にエネルギー効率などの環境性能を入れ

エスクローは  
実はすでに宅建業者の  
皆さんがやっている  
ことなんです



れば、中古住宅の流通と環境配慮という、国の二つ大きな方策を両立できる制度になるのではないのでしょうか。

ホームインスペクションを行う主体は、例えば宅建業者でもいいのでしょうか。

それでもいいでしょう。宅建業者は、自分のところでやろうと思えばできるし、インスペクションの業務を外出しにもできるという、両立可能な制度を設ければいいだろうと思います。

なぜかという、仲介手数料の問題も絡んでくるからです。もしこれを現状の宅地建物取引業の中に入れるならば、宅建業者の権益は守られる一方、新たな事務と責任が対価となります。外部と協業という形をとって、そちらへの報酬が、従来の仲介手数料に追加で発生するなら問題ありませんが、仲介手数料の一部とみなされる可能性もあります。ですから、どちらをとるのか業者が選択できる状況が望ましいのではないのでしょうか。

日本型エスクローといったものは必要となるのでしょうか。また中小宅建業者にとってどのようなメリットがありますか。

日本の宅建業者は、あらゆる

分野の業務に携わりますから、その負担を軽くする意味で必要かもしれませんね。エスクロー導入による中小宅建業者のメリットは、取引に伴う煩雑な業務を全部そちらに任せられる点です。宅建業の皆さんは、建物調査も法律関連の仕事も行い、ローン付けまでしてしまう。ここまで多岐にわたる業務を一宅建業者が行うのは、世界的に見ても日本くらいなんですよ。社会的にもたいへん重要な、大きな役割を果たしているといえます。消費者からすれば、現在のワンストップで済む形は非常に安心・便利ですね。

ですから誇りを持って仕事をしてもらいたいです。それが時に重荷となることもあるでしょう。既存住宅流通活性化の中で今後、宅建業者が既存住宅を買い取りリフォームした後、売主となるといったケースも考えられます。宅建業者の皆さんが行っている業務を振り分けるためには、エスクローは一つの有効な手段となるのではないのでしょうか。

## 日本版ホームインスペクションは 売主提供のほうが現実的です

明海大学不動産学部教授

中城 康彦氏

Yasuhiko Nakajo

1979年名古屋工業大学大学院工学研究科建築学専攻修士課程修了。福手武夫建築都市計画事務所、(財)日本不動産研究所、Varnz America, Inc.勤務を経て、1992年株式会社スペースフロンティアを設立し代表取締役就任。明海大学不動産学部講師、助教授を経て2003年より現職。2004年～2005年ケンブリッジ大学土地経済学部客員研究員。



既存住宅を、問題ないもの・補修して長く住むもの・壊してしまうもの、と大きく三つに切り分けていく作業から始まります

株式会社さくら事務所 代表取締役社長 長嶋 修氏



個人の嗜好からあえて中古住宅を選ぶ人も増えています。

実は、私はもともと宅建業者でした。不動産仲介業に携わるなかで、ホームインスペクションの必要性を感じこの仕事を始めました。理由としては二点あります。一つ目は、中古住宅というだけで、築年数や物件の実態に関わらず、一律に評価額が下がっていくことに対する疑問ですね。二つ目は、宅地建物取引主任者といっても、建物に関する知識は基本的にないということ。不動産取引の仕組みの中に建物の調査・診断をする仕組みが要るのではないかと、海外の事例を調べました。英米では既にホームインスペクションというものが根付いているということ、そこで初めて知りました。

当社の立ち上げは1999年ですが、設立当初は1カ月に数件の申し込みしかない有様でした。それが2007年の後半から徐々に盛り上がり、現在は人員がめいっぱい動いて対応している状況です。この増加は、まず新築マンション市場の影響が大きいですね。価格高騰により消費者が中古市場に流れていったということ。もう一つは、住宅に対する需要の多様化です。価格の問題でなく、古さを生かす

といったヴィンテージ志向への変化、こだわりが生まれてきたからだと思うのです。

宅建業者が司令塔となるインフラ整備が理想です。

ホームインスペクションの業務は、まず既存住宅を、問題ないもの・補修して長く住むもの・壊してしまうもの、と大きく三つに切り分けていく作業から始まります。中古住宅の建物としての品質は物件ごとに大きく異なるためです。いま見ているのは主に三点です。決定的な欠陥がないか、購入後いつごろ、どこに、どれくらいのお金がかかりそうなのか、そして、それをすることによって、あるいはそれをしなければ、およそ何年くらいもちそうなのか。今依頼してくるのは9割方買主の方なのですが、「買え」「買うな」という価値判断はせずに、徹底して第三者的・客観的な判断材料を提供しています。

また法体系に関して言えば、既存住宅の売主は個人だということを想定して整備していくことが必要でしょう。日本では、基本的に売主の方に責任がついて回りますが、これは資力のある新築分譲業者がこれまでの住宅の売主の主力だったからでしょうね。

中小宅建業者にとってのホームインスペクションのメリットは、エスクローとともに、大手に伍していくための手段となるということです。宅建業者が取引における司令塔となり、物件調査は外部のインスペクター、その他取引にかかわる法的な権利関係や物件の価格評価などは、やはり外部の司法書士や鑑定士などに任せるという体制ができれば、あとは個々の業者の資質の勝負となります。中小でも大手に十分伍していくことが可能となるでしょう。

Osamu Nagashima

広告代理店を経て、1994年ボラスグループ(中央住宅)入社。営業、企画、開発を経験後、1997年から営業支店長として幅広い不動産売買業務全般に携わる。1999年、業界初の個人向け不動産コンサルティング会社「不動産調査 さくら事務所(現 株式会社さくら事務所)」を設立する。

広報・相談委員会から **ひ と こ と** 委員長 高橋民雄

**不** 動産の取引において、売り手、買い手、双方が、偏りの無い、正確な情報を基に、納得して売買することが最も大切なことです。特に、既存中古住宅の場合に於いては新築案件と異なり、権利関係などの情報

に加えて、設備を含めた管理状況など、つぶさに明示し、その評価を算出し、事後のトラブルを未然に防止するため、ホームインスペクションやエスクローシステムは極めて有効であると思われます。

エスクロー確立のためには、まず宅建業者の重要事項説明範囲を明確に線引きすることが必要不可欠です

有限会社エスクローツムラ 代表取締役社長 津村 重行氏



建築確認の有無の説明についても規定がない、重要事項説明には明確な線引きが必要です

日本版エスクローの確立に当たって、米国と日本の宅建業者は事情が異なるということを理解しておく必要があります。関わる業者の役割分担が明確に決められているアメリカと違って、日本では宅建業者が膨大な範囲の重要事項を説明しなければなりません。しかし、この説明範囲が非常に曖昧であることが問題です。もともと宅建業法は罰則規定の意味合いが強いので、「これを説明しておけば大丈夫」という基準にはならないんですね。たとえばこの業者でも説明している建築確認の有無、

検査済み証の有無などは、実は宅建業法では定められていません。まずはしっかり線引きをして、グレーゾーンの部分についてはエスクロー会社が請け負うという仕組みが良いのではないかと思います。現在宅建業者がサービスでやっているような法令上の手続きに関する調査もエスクロービジネスとして業務転換できるでしょう。

ですから、日本版エスクローは、アメリカのような書類作業だけでは不十分です。自分たちで調査し、それ以上に専門性が必要なものについては調査会社に割り振っていく。現地、設備の調査だけではなく、法務局や市役所での調査、並びに書類の照合調査などで業務は構成されるでしょう。ここから、白アリの有無、建物の傾斜などの細かい項目が加わっていく形でしょうか。まず膨大なチェックリストを整備し、調査会社がチェックして、エスクロー会社が書類精査をしていくという、宅建業者の外に責任を負う第三者機関による主体を設ける形が理想ですね。

良質の既存住宅市場は情報開示で一気に活性化もあり得ます

日本版エスクローが確立されれば、宅建業者はトラブルに巻き込まれることが格段に少なくなりま

すね。業者は、作成した書類をエスクロー会社に提出し取引審査してもらいますから、二重チェックになります。また調査項目に不足部分がある場合も、「不足がある」と買主に対して事前に情報開示することでトラブル回避率は格段に向上します。買主の方に自衛する機会が与えられることになります。その際、どの調査会社を使うのがよいといった助言をするのもエスクローの仕事です。また、売主・買主がエスクロー費を支払えば、宅建業者にはコストもかかりません。

いまの時代、信頼感を得る最大の武器は、信頼されるべき情報開示です。これまでは、既存住宅にきちんと情報表示の枠をつけようにも、出すべき情報の範囲が分からず不可能でした。その環境が改善されれば情報の質は確実に向上します。既存住宅も年々品質は向上していますから、「情報開示の枠組みづくり」がうまくいけば、一気に既存住宅の市場の流通が活性化されることも十分期待できます。

Shigeyuki Tsumura

1980年三井のリハウス入社。1984年、日本で初めて不動産調査業務を主業務とした有限会社津村事務所(現 有限会社エスクローツムラ)を設立、代表取締役社長就任。全国各地で講演活動を行い、エスクロー調査の普及に傾注する。「不動産調査入門基礎の基礎」「不動産調査入門実務の基礎」(いずれも住宅新報社)など著書多数。

# 中国マネーは 不動産マーケットに どう流入しているか

— 国際都市東京 / 街と不動産の俯瞰図 —

世界経済の低迷を尻目に、膨張を続けている中国経済。

バブルと言われつつもその勢いは止まりません。  
そのお金が世界の不動産市場に滲みだしています。  
日本にはどのように流入してきているのでしょうか。

## 大盛況だった 在日中国人向けの 不動産セミナー

そのセミナー会場は大変な熱気に包まれていました。「ぎっしりと満席で、皆、知り合いとか、友人同士といった感じで、横のつながりの強さが伝わってきました」と語るのは、講師を務めた不動産コンサルタント、オフィス野中代表取締役の野中清志さん。去る4月24日、新宿で開かれた在日中国人向けの不



オフィス野中・野中清志さん

動産購入セミナーでの光景です。

セミナーを企画したのは日本温州総商会。総商会とは、日本でいう商工会議所のことです。温州市は、中国沿岸部に位置する浙江省の人口は750万人の大都市。華僑の有力な出身地の一つと知られています。中国国内では不動産投資家の輩出地としても有名です。かつて北京や上海に向けて温州からたくさんの不動産投資ツアーが組まれました。

なぜ、その温州市の在日の商工会議所が不動産購入セミナーを企画したのでしょうか。セミナーを立ち上げた温州総商会秘書室長の王平さんと会長の林立さんは、次のように説明します。「いま温州人は中国の不動産価格は上がりすぎて危ないと感じています。ですから、シンガポール、カナダ、オーストラリ

アなど海外の不動産に投資を始めています。当然、日本にも目を向けています。そこで、温州で日本の不動産を紹介するフェアができないかと考えました。その準備段階として、在日中国人の人たち向けに不動産購入セミナーを企画したのです」

セミナーは、野中さんが、日本の不動産における法制度や慣習、物件の選び方などをレクチャーし、HSBC（香港上海銀行）のローンアドバイザーが同社の日本国籍がなくても利用できる不動産投資ローンについて説明<sup>\*</sup>。スポンサーとなった不動産会社が実際の物件を展示しました。（※日本国内に居住している、外国人登録証を保有している方が対象。非居住者の方は対象外）

「完全予約制で100名程度の予定だったのですが、在日中国人の人たちを中心に約130名の申し込みがありました。在日中国人も不動産の購入意欲がとて高いことが分かりました」と王さん。

## マンションを 買っているのは 新華僑の人たち

マンション業界ではいま、中国人にまつわるいろいろな噂話がささやかれています。曰く、「東京臨海部の大手デベロッパーの800戸規模のタワーマンションは、モデルルームの来場



温州総商会・林立さん(右)、王平さん(左)

大盛況だった在日中国人向けの不動産購入セミナー



者の1割近くが中国人だった」「台東区で売り出した商社系デベロッパーのワンルームマンションは総戸数約60戸のうち、半分近くを中国人が購入した」「足立区の300戸規模の大型マンションの販売広告を都内で発行している中国語新聞に載せたら、中国人向けに20戸も売れた」などなど。

住まい方に関する慣習の違いから、中国人たちが同じマンションに住むことに抵抗感を感じる人がいるなかで、マンションデベロッパーも本当のことをなかなか明かしません。しかし、あるデベロッパーの担当者は、こう打ち明けます。

「都内のマンションにおいて、中国の方々の需要が一定量あるのは事実です。ただ、中国本土の富裕層の人たちはごく一部です。日本で永住権を取って働いている方、とくにこの10年～20年のうちに日本に来た新華僑と呼ばれている人たち、また、中国本土や香港に本拠地があるけれど、日本に縁がある人たち、例えば奥さんが日本人といった方々、こうした人たちがほとん

どです」

温州の不動産セミナーで、講師を務めた野中さんも次のように補足します。

「確かに熱気はすごくて、個別にいろいろな質問も受けましたが、皆さんすごく慎重ですよ。今回は投資というのではなく、自分で住むための物件を探している方が多かったですね」

## 個人の海外送金制限の 壁は高い

マスコミがセンセーショナルに取り上げる中国マネーが日本の不動産を買い漁るという現象は、現時点では、ごく一部の事例をデフォルメしたものに過ぎないのかもしれませんが。なぜなら、資金調達の面、ローン実行の面でまだまだ乗り越えなければならない壁は大きいからです。

「中国には海外送金の厳しい制限があります。個人の場合は、年間5万ドル（米ドル、以下同じ）です。5人以上同じ口座に送金することは認められません。通常は夫婦2人で10万ドルまでというのが、海外送金の限度です。企業が海外投資をする際に

も個人ほどではありませんが、規制があります。商務行政機関の審査を受けなければなりません。中国との政治関係や中国の対外投資政策に基づいているかなどが、判断材料になります」

こう語るのは、日系企業などの法的業務を幅広く取り扱っている上海兆辰匯亜法律事務所・上海兆辰匯亜法律事務所天津支所パートナー弁護士（弁護士）の賈曉海（ジャ ショウカイ）さん。賈さんは、6月19日に上海で開かれた日本不動産投資フェアを覗いてみました。主催者は、アジアを舞台に事業を展開している日本の不動産コンサルティング会社でした。

「会場には120～130名ぐらいの人たちが集まっていました。参加者の関心が高く質問も多かったのが、やはり日本の不動産を購入するにあたっての送金問題でしたね」

この送金問題をクリアする方法がないわけではありません。香港に口座を開設し、そこから日本の銀行に送金するという手があります。また、投資対象国に親類縁者がいれば、当面その親類縁者の名義にして、負担分



中国律師(弁護士)・賈曉海さん

を送金の制限範囲内で補填していくというやり方もあります。一定額以上の不動産を購入すれば永住権が付与されるカナダとかオーストラリアなど移民国家への中国人投資は、そのような方法が取られているとも言われます。ただし、日本の不動産投資においては、送金の制限が障壁の一つになっていることは紛れもない事実なのです。

**国籍・永住権なしでは住宅ローン不可**

では、ローンの問題はどうか。温州総商会の不動産セミナーでHSBCが説明した不動産投資ローンは、世界各国で同社が展開している「HSBCプレミア」というバンキングサービスで提供している商品のうちのひとつです。このサービスを受けるには、日本においては、原則として1000万円以上の月間平均総預り残高が必要です。日本の国籍・永住権なしでも外国人



HSBC・堀晃一さん

登録証があれば、不動産投資ローンの利用が可能で、借入限度額の上限も特にありません。融資額は同社が判定した担保価格の7割までで、預金連動型ローンを利用のうえ、2010年6月時点で融資を受けた場合、基準金利は年利4%です。日本のメガバンクなどが子会社を通じて提供している不動産投資ローンは、年利6~10%以上ですので、それよりも有利なことは確かです。

「温州総商会のセミナーではかなりの反響がありました」と言うのは、HSBC個人金融サービス本部コンシューマーアセット部シニア・バイス・プレジデントの堀晃一さん。ただし、担保掛け目9割で、基準金利も年利2.49%（預金連動型ローンを利用のうえ、6月に融資を受けた場合）と不動産投資ローンよりも有利な同社の住宅ローンの適用に関しては、「日本国籍か永住権が必要です」とのことです。

このように見てくると、実際に日本で不動産投資を行っているのは、現時点では在日中国人の方々が主流だということが分かります。外国人登録者のうち中国人は2008年末で約65万5000人と（法務省調べ）、日本への帰化が進む韓国・朝鮮籍の人たちを抜き、国別では第1位となっています。このうち東京都には



中華料理店や中国食品雑貨店などがならぶ池袋駅北口周辺

約15万7000人と23%が集まります。彼らはどんな物件を求めているのでしょうか。

**中国人入居後のフォローが大事**

「3類型に分けられます。商売に成功している人たちは1億円以上の収益物件、すでに住宅を持っていて手持ちのお金を持っている人たちは投資用でマンションのユニット買い、自分の住宅を求める人たちは1000万円~2000万円以下のマンションという具合です。家賃を払うだけで自分のものにはならない賃貸よりも、確実に自分のものになる所有権のほうが好まれます。総じて、お金が貯まれば不動産、というように積極的です」

池袋で中国人向けの不動産仲介業を展開するユーエスマネジメント代表取締役の上島透さんはこのように説明します。

上島さんはもともとさいたま市で、パワービルダーの建売住宅の販売代理を手掛けていました。中華料理が好きで、池袋の中華料理店に足しげく通ううちに、そのコックさんの住宅購入の相談に乗ったのが、中国人向けの不動産仲介業を始めるきっかけでした。

「最初のうちは身分を明かさずに相談に乗っていたんですよ。そうしたら店のオーナーからいろいろな相談を持ちかけられ、それならばビジネスとしてきちんと対応しようということで始めたのです。建売の販売代理の時は30万部のチラシをまいても、現地に来てくれるお客さんは1人か2人でしたが、いまは中国語の物件紹介の小冊子を200部程度、池袋の中華料理店に置かせてもらうだけで、比較にならないほどの反響が来ます(笑)」

上島さんは、販売代理は社員に任せて、2009年の11月にユーエスマネジメントを開業しました。最も気をつけていることの一つは、中国の人たちが物件を購入、または入居した後のフォローです。

「中国の人たちを色眼鏡で見ると雰囲気があるのは事実です。



ユーエスマネジメント・上島透さん

だからこそ、中国の人たちにはゴミ出しのルールなど日本における住まい方のエチケットを徹底して理解してもらいます。また、私自身が必ずお隣や管理組合にあいさつに行き、なにかトラブルがあったら連絡してくださいと伝えます。幸い、トラブルはまだ1件もありません」

**不動産投資抑制策で資金は中国外へ**

中国本土の不動産ブームと在日中国人の不動産需要を背景に、自ら不動産業に飛び込む中国の若い人たちも出てきました。池袋北口で今年の4月に開業したフォレストガーデン代表取締役の高木隆介（本名・杜相林）さんはその一人。高木さんは吉林省出身。東洋大学に留学し情報工学を学び、卒業後、日本でホームページ作成会社を設立しましたが、2009年宅建試験に合格し不動産会社を立ち上げました。今年、全日本不動産協会東京都本部の豊島・文京支部にも加盟しています。雑居ビルの2階にあるオープン間もない店舗には、若い中国人たちがひっきりなしに訪れます。

「順調にスタートできたと思っています。早くも売買の成約も出ました。私には日本の中国人コミュニティの横のつながりや、本土の人たちとのネットワークがあります。不動産業は



フォレストガーデン・高木隆介さん

とくに人とのつながりが大事ですね。需要の強いエリアは、第一に新宿、次に渋谷、池袋といったところでしょうか。次は新大久保に店を出したいです」と、高木さんは抱負を語ります。

さて、日本の不動産への中国の投資マネーは今後とも在日中国人の人たちが主流のままなのでしょうか。前出の上海の弁護士（弁護士）、賈さんは次のように見えています。

「中国政府は不動産投資抑制策を強めています。今年の1月と4月に打ち出された『国十一条』『国十条』と呼ばれているものがそれです。これによって中国国内の不動産市場から、4000億元~7000億元（約6兆~10.5兆円）の資金が撤退すると言われていています。当然これらの資金は行き先を探しているわけで、その一部が香港経由などのルートを使って、海外の不動産に流れることは、十分考えられます。中国人は日本にある種の憧れをもっていますし、日本の不動産に魅力を感じています」

いまは、中国マネーの日本不動産への本格流入の前夜なのかもしれません。

特集Ⅲ

**中国マネーは不動産マーケットにどう流入しているか**

アパート家賃・入居率アップ

# 秘策 教えます

第5回

## 必ず来る！ 仲介手数料『0』の時代



オーナーズエージェント株式会社  
株式会社アートアベニュー  
代表取締役  
藤澤 雅義 CPM®  
Masayoshi Fujisawa

都内の不動産会社及びハウスメーカー勤務を経て、1996年に賃貸物件の企画・建築プロデュース及びその経営管理（プロパティマネジメント/PM）を専門とする㈱アートアベニューを設立、代表取締役社長に就任。2001年、建築会社とPM会社に業務支援とコンサルティングをするオーナーズエージェント㈱を設立し、代表取締役社長に就任。CPM®/米国不動産経営管理士（サーティファイド・プロパティ・マネージャー）、CFP®/サーティファイド・ファイナンシャル・プランナー。

今回は、思い切ったことを書こうと思います。こういうことを書くと良く思われないうちが、わかれわれは危機感を持つ必要があると思います。世の中が急速に変化しようとしています。そして、今までのビジネスモデルが通用しない、という状況が生まれているのです。近い将来、賃貸仲介手数料というものは「0」になってしまうのではないかと、そんな気がしてなりません。理由は、5つあります。

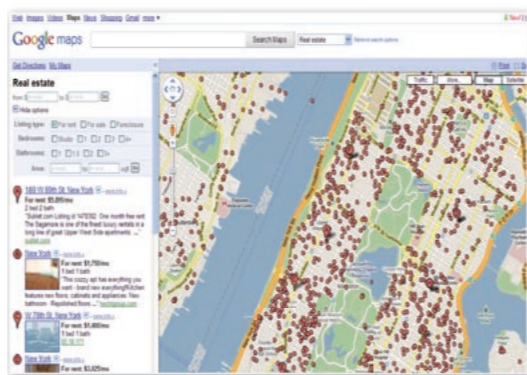
- 1 Web環境の充実
- 2 スマートフォンの浸透
- 3 営業力の低下  
(草食系営業マンの増加)
- 4 賃貸管理ビジネスの台頭
- 5 デフレ・不況

インターネットというものが一般個人に普及し始めたのは、1995年「Windows95」が発売された頃からだと記憶しておりますが、いまは、「スマートフォン（高機能携帯電話）」の時代です。簡単に情報が手に入ります。「iPhone」「iPad」が大変人気ですね。私も両方買ってみました（笑）、すごいですね、これは。スマートフォンは、一

応「携帯電話」ですが、これは「手のひらに乗るパソコン」と考えたほうが良さそうです。たまたま、電話も付いていると。これはまさに小型PCを持ち歩いているということです。このスマートフォンは世の中を変えられていると言われています。iPhoneアプリである「セカイカメラ」で街をかざすだけで、物件情報が画面にあぶりだされます。

アメリカのGoogleでは不動産ガイド「Real Estate in Google Map」で不動産情報が無料で登録でき公開されています。日本のGoogleサイトでは、まだ検索オプションは「お店やサービス」しかありませんが、そのうちここに「不動産」という項目が追加されるのでしょうか。すごいことになります。「ストリートビュー」もありますから、街の雰囲気も机上でほとんどわかります。

入居者は、自分で簡単にさまざまな物件情報にたどりつくことができます。そして、Web上で、物件を充分吟味することができます。そして、2~3戸に



絞り込んで業者に来社、もしくは現地集合です。不動産仲介営業マンというのは、ただの「カギ開け案内人」にすぎません。はたして、カギを開けてもらっただけなのに、家賃6万円なので、6万円の手数料を払う気になるのでしょうか？なりませんね。

また、昨今の「管理ビジネス」への関心の高まりが「仲介手数料『0』」を加速するでしょう。しっかりいい管理をして、オーナーからフィーをいただければ、何も入居者から仲介手数料を無理にいただく必要はありません。そもそも、賃貸仲介業は赤字体質です。儲からない。大事なのは「管理」です。「管理」をいまからしっかりやっていると、「仲介」の売上がメインの会社は近い将来、大変厳しいことになると思います。

# IT 顧客管理術

第1回

## 社内全体のルールを決め、 情報を出入り



株式会社レックアイ  
代表取締役社長  
鈴木 徳之  
Noriyuki Suzuki

1985年株式会社大京に入社。グループのシステム構築、マンション分譲/販売業務効率化のためのBPR（事務業務再設計）に従事。経営企画部ネット戦略室長就任後、居住者向けサービス企画も含めたグループ全体のIT化を指揮。2003年11月㈱レックアイを設立、デベロッパー、仲介会社、管理会社向けのパッケージソフトの開発や、Web製作、ネット営業等の構築・提供の陣頭指揮を執る。

今回から4回に渡りまして、「ITなるほど顧客管理術」というテーマで、主に不動産仲介業におけるITの活用方法について説明させていただきます。

まずは、顧客管理の従来手法とIT活用の意義・目的を整理します。

不動産会社における一般的な顧客の管理手法は、営業担当のノートあるいはアンケートシートの束です。顧客と随時やりとりした結果を余白に付記して、これを上司に提出・相談し情報の共有と指示を受けるものです。この古典的な方法には、次のようなメリットが挙げられます。上司・部下のコミュニケーションを促す、可搬性・縦覧性（現在動いている顧客の範囲において）に優れる、手書きする際に顧客の属性が記憶に刷り込まれる、等です。

しかし、この管理手法には多くのデメリットが含まれております。

例えば、

- 顧客管理が営業担当任せとなり、加えて上司の采

配が悪いと、顧客取りこぼしの実態が正確に把握できない（ごまかしが利く）

- 顧客にDMを出したり、メール一斉同報したりすることが手作業なので、面倒くさくなり、よってその頻度が低下する
- 購入や賃貸で入居されている顧客からの不意のお問合せに対して、その営業担当が不在や退職の場合に、上司や同僚が的確に対応できない
- 顧客からの信頼感が向上できない  
→顧客の次なる相談を拾えない  
→商機喪失
- 上記に関連しますが、既存顧客の定期フォローを体系化し、再取引を促すことがやりにくい
- 扱った顧客数のうち、見込み客から成約への位誘導できたかの歩留まり管理が数値化できず、勘頼みとなる  
→契約拡大の有効的な手法が科学的に解明できない

等です。

実際には全くITを活用していない会社があるのも事実ですし、それでも経営がなりたっているのも事実です。しかし、経営者が事業拡大を目論んでいるにも関わらず規模の拡大が図れていない会社は、上記問題を克服していないのも一因のようです。国内の不動産業の位置付けを向上していきたい、顧客の利便性・満足度を高めていきたい思いからも、これらの諸問題点を克服して、顧客から選ばれる事業を展開するには、IT活用は避けては通れない課題です。

今回は、ITと一言で言ってもわかりにくいので、パソコンを社内に導入して、何らかの顧客管理用のソフトウェアを導入して、社内全員で同じルールに基づいて、あるタイミングにおける一定の精度の情報を入力・蓄積し、それをある権限に基づき出力（画面で見ると含む）して、事業活動の特定目的に活用する、と定義して、説明を続けることとします。



# 東京 地元 発見

## 第4回 （台東区の巻）

### 本籍人口数が住民の数の2倍

10.08km<sup>2</sup>。これは台東区の面積です。23区中最小である台東区は、現在約17万人と、住民の数も多くはありません。しかし、この最小区に本籍をおく人が、約31万人以上いることはご存知でしょう

【東京都23区別総人口数・本籍人口数とその比率】

	①総人口数 (人)	②本籍人口数 (人)	②÷① (倍)
千代田区	50,448	186,055 (H21.4.1)	3.68
中央区	120,305	227,540 (H22.4.30)	1.89
台東区	175,415	313,820 (H22.5.1)	1.78
港区	224,519	360,286 (H22.6.8)	1.6
渋谷区	206,792	305,743 (H22.3.31)	1.47
文京区	197,752	291,468 (H22.3.31)	1.47
墨田区	249,746	310,885 (H22.4.30)	1.24
新宿区	319,304	391,870 (H21.4.1)	1.22
豊島区	265,779	323,971 (H22.3.31)	1.21
目黒区	261,774	290,758 (H21.3.31)	1.11
北区	335,131	367,085 (H21.4.1)	1.09
中野区	313,231	336,278 (H22.3.31)	1.07
荒川区	204,473	218,356 (H22.3.31)	1.06
品川区	361,732	373,058 (H22.4.1)	1.03
杉並区	539,906	525,167 (H22.4.1)	0.97
大田区	694,035	661,085 (H22.4.1)	0.95
世田谷区	851,186	794,652 (H22.3.31)	0.93
葛飾区	448,411	418,600 (H22.3.31)	0.93
足立区	667,062	584,875 (H22.3.31)	0.87
板橋区	537,711	469,785 (H22.3.31)	0.87
江東区	469,148	394,187 (H21.3.31)	0.84
江戸川区	680,265	544,070 (H22.3.31)	0.79
練馬区	708,212	541,067 (H21.6.26)	0.76

各区の総人口は東京都の人口推計より(H22.5.1現在)



三社祭



浅草神社



雷門



仲見世



浅草寺本堂



奏楽堂



根津の街並み



谷中の街並み

か。本籍人口数が住民の総人口の約2倍もあるのです。住民人口よりも本籍人口が多い区としては、千代田区、中央区に次ぐベスト3です。ただし、千代田・中央区は、昼間人口が夜間人口の6.6～20倍もある魅力あふれるビジネス街です。台東区の昼間人口は夜間人口の2倍に過ぎません。住居が移っても本籍は残しておきたいという愛着を人々に抱かせるこの土地の魅力は何でしょうか。

### 100基の神輿が練りまわる 三社祭

浅草では、地元住民の下町的つながりが生きています。例えば、浅草神社の三社祭。浅草神社は、明治元年の神仏分離令で浅草寺か

ら分離して出来た神社です。推古天皇36年(628年)、聖観世音菩薩の像を隅田川から引き揚げた聖者三人を「三社さま」と呼び御神体としています。3日間に及ぶ三社祭の間、浅草には熱気が充満します。2日目の町内神輿連合渡御では約100基もの神輿が域内を練りまわりますが、これらは、浅草氏子44ヵ町が町会単位で担ぐもの。3日目に、三社さまが宿る本社神輿が各町会をまわります。また、浅草神社を出た神輿が浅草寺に入る際、雷門をくぐるために提灯が畳まれるという珍しい光景も見られます。

その雷門ですが、よく見ると、意外なことに気付きます。大提灯の下部分(下加輪)に「松下電器」

の金文字が大きく刻まれているのです。これは、慶応元年(1865年)の火災で焼失した後、昭和35年(1960年)、松下電器創始者松下幸之助氏が現在の門を寄進したためです。松下氏が浅草寺に祈願して膝の痛みが治ったことへの御礼といわれています。

浅草は商店街がにぎわう街でもあります。職人的ものづくり、特に靴や鞆などの皮革産業が強く、全国一といわれる「花川戸靴履物問屋街」には約70店舗の履物問屋が並びます。隅田川沿いの今戸はかつて大名屋敷が並ぶ地域でしたが、明治以降軍靴需要の高ぶりに

後押しされる形で靴工が大きく広まったといいます。

### 二大音楽家が すれ違った奏楽堂

上野の山は、戊辰戦役後、一帯が焼け野原になってしまいました。その後、オランダ軍医ボードワン博士の提言により、明治4年(1871年)、わが国初の西洋式都市公園である上野公園として蘇り、文明開化の発祥地点となりました。

明治の二大音楽家がこの地ですれ違ってきます。滝廉太郎と山田耕作の二人が、当時通称「上野」と呼ばれた、旧東京音楽学校に身を置いていました。廉太郎は明治31年(1898年)、東京音楽学校研究科を卒業した後ドイツに留学しましたが、病気により1年で帰国後明治36年(1903年)に没します。山田耕作の入学はその後で、明治41年(1908年)の卒業となるため在籍期間は重なりませんが、西洋

音楽黎明期の双璧が同じ学び舎から輩出されました。廉太郎がピアノを弾き、耕作が歌った同校施設の奏楽堂は、日本最古の木造洋式音楽ホールであり、現在も上野公園で見ることができます。

この上野公園の隣には、上野桜木の閑静な住宅街、古くからの街並みがのこる谷中地域が広がっています。関東大震災や戦災の影響が少なかったため、谷中には歴史的な建造物が残り、戦後生まれた商店街が今もにぎわいを見せています。

台東区は、下町と山の手のそれぞれの歴史・文化が絡み合っている街です。そして新しいものを自然に取り入れる街です。現在、区では、建設中の東京スカイツリーを新たな観光資源にするため、立地する墨田区との連携を強めていますが、これもそうした取り組みの一環です。(写真提供:台東区役所、浅草神社、浅草寺)  
今回は多摩地区を取り上げる予定です。

## 保証契約は書面化が必要 保証人の権限については 契約前に約定を

貸主・大家さんからも関心を集めていた、滞納賃料取り立てを規制する「賃貸住宅居住安定法（案）」は、6月の国会では審議未了となりました。しかし、廃案ではなく継続審議となっているため、今後可決成立する可能性は十分あります。この法案におけるもう一本の大きな制度が「家賃債務保証業者の登録」です。その制度については、可決の際改めてご紹介するとして、今回は、借家契約に伴う「保証」について、基本的な問題点を見てみましょう。

**Q**  
そもそも「保証」とは何ですか？

**A** 借家の保証とは、債務者（借主）が、債権者（貸主）に対して賃料の支払い等の弁済が出来ない場合に、保証人が借主に代わり弁済する、という合意です。これを借主—貸主間の合意にとられている方がおいでですが、保証契約はあくまで、保証人と貸主との合意であり契約です。機関保証などでは、借主の委託に基づかない保証のほか、借主の意思に反しても保証契約が結ばれる例もあるのです。なお、機関保証とは、借主の親や知人といった個人（自然人）ではなく、保証を業とする会社などの機関が保証人となる方式

です。平成16年、「保証契約は、書面でなければ、その効力を生じない」とされました（民法446条2項）。保証を取り付ける際には、合意の成立だけでは不十分であり、契約を書面化しなくてはなりません。その場合、借家契約書に、借主とともに保証人の署名・記名と押印が必要となります。保証人が遠隔地にいてそれが困難な時は、「連帯保証人引受承諾書」といった別紙で対処します。この場合、主な債務の内容（借家の物件概要、誰と誰との借家契約か、など）を示すことが求められます。インターネットなど、電磁的記録による方法も認められています（同条3項）。また、印鑑証明や収入証明も必要となりますが、保証人によってはそうした諸手続きに対し不満を漏らす方もいます。保証は書面化

しなくては効力を持たないこと、また、保証人には「弁済をする資力」が求められていること（同法450条1項2号）などを説明し理解を得ましょう。

**Q**  
貸主は保証人に対してどこまで保証債務を請求し得るのでしょうか？

**A** まず、保証形式としては「連帯保証」が一般的です。保証債務とはそもそも、借主が債務を履行しないときに初めて保証人に対して請求できるものですので、「単純保証」の場合、保証人には、貸主に対して、「滞納賃料の請求・強制執行はまず借主に対して行え」と言う抗弁権がありま

本欄では、宅建業者を中心に寄せられた様々なご照会の中から、広く会員の皆様に知っていただきたいと思われる事例をご紹介します。なお本稿には私見にわたるところがみられるはずですが、そこは賢明な読者の皆様をご判断していただけるものと思っています。

社団法人東京都不動産関連業協会  
不動産相談室担当  
**三好 弘悦**  
Hiroyoshi Miyoshi



す。しかし、「連帯保証」であれば、保証人は借主と負担を連帯していますから、そうした抗弁は主張し得ないのです。

貸主は、保証人に対して、借主の滞納賃料のほか、支払い遅延の損害金も請求し得ます。借家契約が解除されたにも関わらず借主が明渡しを履行しない場合は、賃料相当額の損害についても請求できます（同法447条1項）。借主の目的物件の返還債務まで保証人に求め得るかについては、現在明らかではありません。貸主としてできることは、借主の返還が遅れば遅れるほど損害金が嵩む旨を保証人に伝え、借主による早期の返還を督促する程度に止まるのではないかと思います。

これに関連して、借主の無断退去、いわゆる「蒸発」の問題があります。借主とのコンタクトが不可能でも、保証人に対する契約解除で明渡しをしてもらえば一件落着するのですが、現行法では保証人にそこまでの権限は与えられていません。そこで今後は、保証人に、借主に代わっての契約解除から明

渡しの権限、さらに残置物件処分の権限を与えることを貸主・借主・保証人の三者であらかじめ約定することを検討すべきでしょう。

**Q**  
一般に「保証契約は1期限り」と言われますが、更新後新たに保証人が見つからないといった不都合が生じませんか？

**A** 民法では借家の更新につき、「従前の賃貸借について当事者が担保を供していたときは、その担保は、期間の満了によって消滅する（ただし、敷金については、この限りではない）」と規定しています（同法619条2項）。これによると、更新のたび保証人を立ててもらわないと、保証のない借家契約になります。もともとの保証人も、再度の保証契約となると戻込みする方も出ましよう。ですから、改めての契約では、保証人が見つからない事態も予想されます。

これは、従前から争われてきた問題でもあります。判例もまちまちで、東京地裁は、「保証人は、借主が多額の滞納賃料があるにもかかわらず、法定更新された等のもとでは、責任を負わない」（平成10年12月28日）としていますが、一方、最高裁が「期間の定めのある借家の保証人は、原則として、更新された後も責任を負う」とした、まったく別の判例もあります（平成9年11月13日）。このトラブルを回避するには、予め、「保証人は、借家契約が更新されたとしても、従前通り保証債務を負うものとする」といった旨を約定しておくのがよいでしょう。

また、契約解除についてですが、保証契約では特段の約定が成されていないのが通例です。ただし、「保証人は、借主が継続して賃料の支払い怠り、将来もその債務の履行の見込みのないのに、貸主が借家契約を解除しない場合には、保証契約を解除し得る」とする大阪地裁の古い裁判例もあります（昭和8年4月6日）。貸主としては心得ておくべきでしょう。

本部

## 変更届の提出について

**右** 表に関する変更があった場合、30日以内に主務官庁にその旨を届け出たうえ（一部除く）、当本部への変更届をご提出していただく必要がありますので、ご注意下さい。

なお、入会審査時の届出事項より重大な変更があると当本部が認めた場合、改めて入会審査と同様の手続きにより、会員資格の適否を判断することとなります。その際、調査事務費として5万円を納付していただくこととなりますので、予めご了承下さい。

手続きの詳細については、電話03(3261)1010（代）または、当本部ホームページにてご確認ください。

### 当本部への手続きが必要な変更項目一覧

- ① 商号又は名称
- ② 代表者
- ③ 代表者現住所
- ④ 役員（FAX手続き可）
- ⑤ 電話番号・FAX番号（FAX手続き可）
- ⑥ 主たる事務所所在地  
従たる事務所所在地（ビル名・マンション名含む）
- ⑦ 専任取引主任者
- ⑧ 専任取引主任者現住所
- ⑨ 政令使用人
- ⑩ 政令使用人現住所

本部

## 従たる事務所の新設手続きについて

**都** 知事免許の会員の方が、都内に従たる事務所を新設する場合、まず、都庁にて従たる事務所設置の手続き（仮受付）を行っていただきます。都庁仮受付後、当本部へご来所の上、事前にご記入頂いた協会届出書類等の提出と諸費用を納入いただきます。協会受付終了後、再度都庁にて手続きをとり、正式な受付となります。

また、都内に本店を置く大臣免許の方が支店

を新設する場合には、東京都都市整備局経由で関東地方整備局へ申請手続きをすることになりますが、当本部への申請手続き及び諸費用の納付も必ず必要となります。

これらの手続きがなされないと、新設した支店での営業が出来ませんので、ご注意下さい。

なお、都知事免許の会員が他道府県に支店を新設する場合は、免許換えが伴いますので、協会までお問い合わせ下さい。

本部

## 新入会員獲得 ご協力をお願い

**皆** 様の知人が宅建業を開設される際には、本会をご推薦賜りますようご協力をお願い申し上げます。

### ①【紹介者に対するキャンペーン】

入会申請にあたって、紹介者がいらっしゃる場合には、紹介者に対して、2万円分の商品券を進呈いたします。

※キャンペーン対象の紹介者は、東京都本部会員に限ります。  
※入会申請書の「紹介者届」に記載された紹介者が対象となります。  
※後日、入会申請者が正会員として入会した場合が対象となります。

### ②【新入会員に対するキャンペーン】

入会諸費用の合計金額から20万円を減額いたします。  
平成22年9月30日までに、東京都本部へ入会申請をした方が対象となります。

※①②のキャンペーンの適用には、諸条件があります。  
お問い合わせ 東京都本部事務局 電話 03-3261-1010

本部

## オリジナル絵本 「ラビーのつきりょこう」 について

**2** 010年3月、当本部は、オリジナル絵本「ラビーのつきりょこう」を制作・発行いたしました。当本部マスコットキャラクター「ラビー」の絵本を、会員の皆様の店舗等におき、一般都民に無料配布することで、協会を広く周知することを目的としております。

内容は、ラビーが月に行く物語を描いたもの。作者の安野美奈子さんは今回が初めての絵本



製作とのことですが、特に子供連れで来店するお客様に御好評を頂き、会員の方からは追加注文も出ています。

是非、協会の周知とともに、営業の円滑化にも「ラビーのつきりょこう」をお役立て下さい。

## 会員専用ホームページのご案内

東京都本部

<http://www.tokyo.zennichi.or.jp/>

東京都本部ホームページより書式フォーマットをダウンロードする際は、トップページ右上の「協会会員の皆様」をクリックし、ユーザー名入力欄に**tohonbu**パスワード入力欄にも同じく**tohonbu**と入力し、会員専用サイトにアクセスして下さい。

ユーザー名 ▶ **tohonbu**  
パスワード ▶ **tohonbu**

総本部

<http://www.zennichi.or.jp/>

また、総本部ホームページより書式フォーマットをダウンロードする際は、トップページ左上の「会員ログイン」をクリックし、**会員固有の統一コード・パスワード**をご入力下さい。

なお、会員固有の統一コード・パスワードについては、総本部事務局までお問い合わせ下さい。  
電話 ▶ **03-3263-7030**

本部

## 取引主任者法定講習のお知らせ

**当** 本部では東京都より業務委託を受け、宅地建物取引主任者証の更新などに必要とされる法定講習会を実施しております。

会員の方はもとより、会員でない方、宅建業に従事されていない方でもご受講が可能です。受講対象の方は、お気軽に当本部の講習会をご受講ください。

▶▶ 受講者対象

東京都知事登録の宅地建物取引主任者で、下記のいずれかに該当する方

- ①取引主任者証の更新をしようとする方（現在お持ちの取引主任者証有効期限の6ヶ月前より受講できます）。
- ②取引主任者証の有効期限が切れたため、新たに主任者証の発行をご希望される方。
- ③宅建試験に合格し登録された方で、新たに主任者証の発行をご希望される方。（宅建試験に合格した日から1年以内の方を除きます）。

▶▶ 申し込みにご持参いただくもの

1. 認印
2. カラー写真(縦3cm×横2.4cm) 3枚 (写真機を当会

館の1階に設置してありますので、ご利用ください。

3. 現在お持ちの取引主任者証（新規の方は登録通知書）。

4. 受講経費 15,500円

先着順に受け付けておりますので、定員に達した場合は次回等に受講していただくことになります。ご希望の受講日がある場合は、なるべくお早めに下記までお問い合わせのうえ、当本部にご来所いただき、受講手続きをお済ませ下さい。

実施日一覧

平成22年9月30日(木) / 10月5日(火)  
 / 10月20日(水) / 11月2日(火)

【会場】 当本部2階 全日ホール

上記以降の実施日については、電話またはホームページでご確認下さい。

<http://www.tokyo.zennichi.or.jp>

【お問い合わせ先】

講習センター TEL 03-3262-5082

支部

## 多摩北支部 事務所新設のお知らせ

【所在地】

小平市花小金井6-26-33 ヴィラ花小金井202号  
 西武新宿線花小金井駅下車 徒歩約5分  
 電話 042-452-7100 FAX 042-452-6011

【業務時間】 月・木・金 13:00~18:00



支部

## 町田支部 事務所移転のお知らせ

【所在地】

町田市森野1-33-11 町田森野ビル502号  
 小田急小田原線町田駅下車 徒歩約5分  
 JR横浜線町田駅下車 徒歩約10分  
 電話 042-710-1707 FAX 042-727-6337

【業務時間】 月・木・金 13:00~17:00



社団法人東京都不動産関連業協会

## 「不動産相談室」開設のお知らせ

**東** 京都本部関連団体である、社団法人東京都不動産関連業協会では平成22年4月2日より、会員支援事業の一環として、「不動産相談室」を開設致しました。6月30日現在、会員の皆様より440件の相談をいただいております。



相談日時

宅建業法  
に関する相談

毎週、月・火・金曜日 13:00~16:00  
 相談対応は電話にて行います。電話による回答が難しい場合等は来所いただくことがあります。  
 TEL 03-5909-1371 (相談室専用電話)

法律  
に関する相談

毎週木曜日 13:00~16:00  
 法律相談は面談とさせていただきます。予め電話にて予約を入れたうえで来所ください。  
 TEL 03-5909-1371 (相談室専用電話)

なお、東京都本部でも、電話による法律相談を行っております。

実施日時 毎週、月・金曜日 13:00~16:00  
 TEL 03-3261-1010

【所在地】

新宿区西新宿3-4-4 京王西新宿南ビル10階  
 JR線新宿駅南口 徒歩約9分  
 地下鉄都営大江戸線都庁前駅A4出口 徒歩約5分  
 京王新線新宿駅O2出口 徒歩約2分



編集後記 … 中古住宅市場50%へのみち

広報・相談委員長

高橋 民雄

現政権がマニフェストによって打ち出している、中古住宅市場の活性化については、永年、当協会から提言している事柄を明文化したことに対しては、一定の評価がなされるべきことと思います。

しかしながら、本号(特集II)に取り上げたように、我が国の中古住宅市場は、欧米とは大きく異なり、我が国なりのシステムの構築が必要となることは言うまでもありません、その一例が、ホームインスペクションやエスクローを駆使し、

責任の所在や価値が算出されたとしても、我が国の多くが売り手、買い手ともに個人の場合が大半であり、実質的な保証行為を担うことが難しいことが予想されます。

その問題を補完する意味で、当協会のような公益的法人が保険機能を担うか、他の中古市場(例えば自動車)のように、一旦、基準価格で引き取り市場に出す中間機関としての機能を担うなど、今後、中古住宅市場発展のため、より具体的な形で貢献出来るよう努力したいものです。