

MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

9

SEPTEMBER  
2020

[巻頭特集1]

## “ウィズコロナ”で広がる 非対面サービス

[特集2]

コロナ時代における  
賃貸管理会社の対応

[特集3]

不動産会社における  
ネットの誹謗中傷対策

[法律相談]

水害ハザードマップ上の  
対象物件の位置の説明

[不動産トラブル事例と対処法]

建物賃貸借  
— 修繕費用の負担をめぐる  
トラブル

[物件調査のノウハウ]

2項道路の調査の仕方



# 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

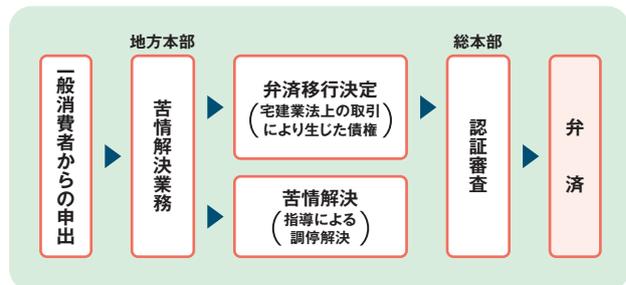
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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

## お月見

月を愛でる風習は縄文時代からあるが、十五夜のお月見が広く庶民に普及したのは、江戸時代からといわれている。稲が育ち、間もなく収穫が始まる時期に、無事に収穫できる喜びを分かち合い、感謝する気持ちから、穂の出たすすきを稲穂に見立てて飾り、芋や豆、満月に見立てた丸い団子を供えるようになったという。

特集 1  
04 “ウィズコロナ”で広がる  
非対面サービス

特集 2  
08 コロナ時代における  
賃貸管理会社の対応  
弁護士 塚本 智康

特集3 ニュースの解説  
10 不動産会社における  
ネットの誹謗中傷対策

不動産お役立ちQ&A  
<法律相談>  
12 水害ハザードマップ上の対象物件の位置の説明  
弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>  
14 中古物件仲介時のリフォーム搭載のポイント  
船井総合研究所 塔本 和哉

<賃貸管理ビジネス>  
16 費用対効果から考える、賃貸管理料の根拠  
ideaman 今井 基次

宅建士講座  
<宅建士試験合格のコツ>  
18 債務不履行、連帯債務・保証  
行政書士 植杉 伸介

連載  
<不動産トラブル事例と対処法>  
20 建物賃貸借 — 修繕費用の負担をめぐるトラブル  
TM不動産トラブル研究所 村川 隆生

<物件調査のノウハウ>  
22 2項道路の調査の仕方  
不動産コンサルタント 津村 重行

<海外不動産事情>  
24 タイにおける不動産投資時の注意点  
日本不動産研究所 武内 朋生

その他  
26 新機能満載！ラビーネットのご紹介  
28 地方本部の動き／協会からのお知らせ  
29 協会からのお知らせ  
30 新入会員名簿  
31 NEWS FILE

# “ウィズコロナ”で広がる 非対面サービス



巻頭特集1

— 賃貸、買取査定のオンライン化で効率化・資質向上へ —

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言によって、外出自粛を余儀なくされたことで、対面接客が当たり前だった不動産仲介サービスも“非対面”を余儀なくされました。宣言が解除され、自粛から「新しい生活様式」による日常・経済活動に方針転換された中で、この非対面（オンライン）サービスが定着していきそうです。



## 不動産業界にも大きな影響

新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）拡大防止策として外出自粛、経済活動の自粛が呼びかけられたことで、小売店や飲食店、ホテル、旅行業などでは、売上減少という経済的影響を受けています。不動産業界においても、特に賃貸仲介・賃貸管理業を中心に影響が及んでいます。

株式会社LIFULLが5月に実施した「第3回 新型コロナウイルス感染症に対する不動産事業者の意識調査」（調査期間：5月8～14日）によると、企業活動に影響が出ているとの回答は95.4%で、第2回調査（4月6～12日実施、91.7%）と比べて増加しました。内訳をみると、最も多かった回答は「売上の減少」で75.3%と前回から約10ポイント上昇。緊急事態宣言（4月7日）から1カ月経過し、コロナの影響がより現実化してきたことがうかがえます。来店者や内見者の減少、問合せの減少についても、前回は70.1%、今回は65.0%（図表1-a）と、外出・移動自粛が営業活動に与える影響が大きいことがわかります。

エンドユーザーの特徴も、コロナ前後で変化が現れています。「新型コロナウイルス発生の影響が出る前と比べて、エンドユーザーの特徴（問合せの内容や申込・契約の傾向）に変化を感じているか？」の問いに、86.2%が「感じている」と回答（図表1-b）。その内容としては、低価格物件の希望や車通勤に伴う駐車場契約、売却依頼などが増加するなど、コロナによって状況が変化したことに対する回答が多くなっています。また、「問合せは増えたが、来店来場につながりにくい」「直接来店（飛び込み）のお客様が減った」（賃貸・売買共通）といった対面サービスならではの影響もあった一方で、「IT重説での契約を承諾してもらえるようになった」（賃貸）との声も挙がっていました。来店・内見自粛は、4月に実施した生活者の住み替え行動についての調査結果にも現れています（図表2-a）。さらに、「不動産会社とのやり取りから内見・重要事項説明・契約まですべてオンラインで対応してくれる不動産会社があれば、住み替えを続けたと思うか」との問いに対しては、住み替えを中止した生活者の34%、延期した生活者の43%が「続けたと思う」と回答し、オ

ンラインサービスに期待する層が一定数あることもわかりました（図表2-b）。

## コロナ禍で 需要増の非対面サービス

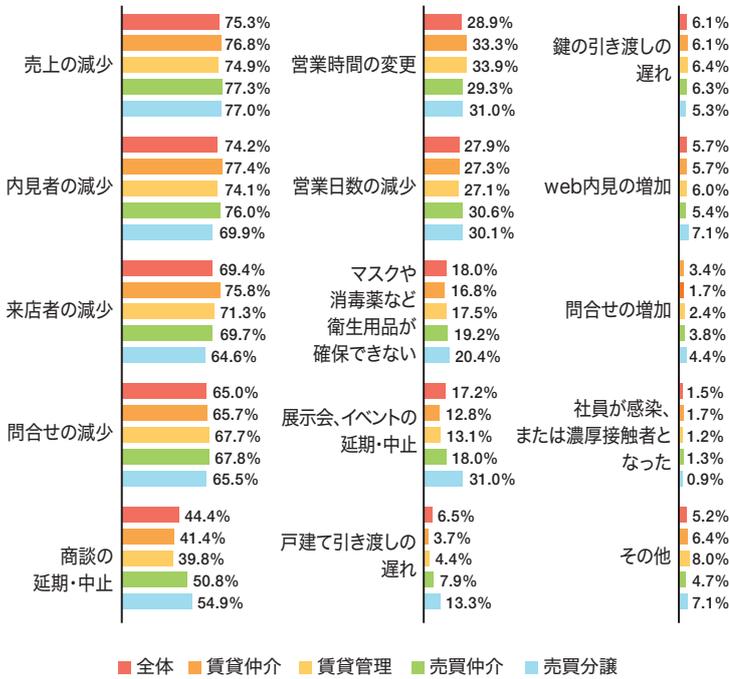
業界大手として、いち早く非対面接客サービスに取り組んできたLIFULL。2017年10月から本格運用が開始された賃貸物件のIT重説をきっかけに、「オンライン相談／オンライン物件見学／IT重説」サービスをスタートしました。同サービスは、ビデオ通話を使って物件の問合せから見学、契約前の重要事項説明までを非対面で行えるシステムで、幅広いニーズに対応できるようになっています。今回のコロナの影響が、賃貸仲介・賃貸管理会社に大きく及んでいることを受け、同社では事業者支援の一環として、これらサービスを新規導入する「LIFULL HOME'S」加盟店に対して、無償提供を開始しています（9月末まで）。

もともと、サービス開始から利用会員数は年々増加していましたが、コロナの影響が出始めた今年3月には、「オンライン接客・物件見学」サービスの新規会員数は前年比約1.5倍、5月には同約33

図表1 第3回 新型コロナウイルス感染症に対する不動産事業者の意識調査

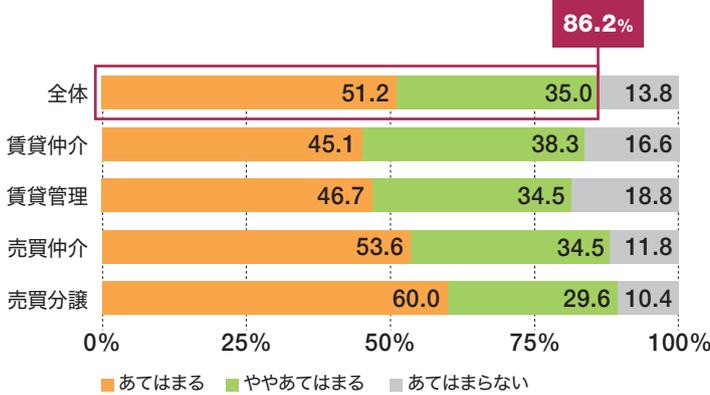
a.現時点(5月)で企業活動に影響が出ている点

(全体N=477、賃貸仲介n=297、賃貸管理n=251、売買仲介n=317、  
売買分譲n=113 複数選択可)



b.コロナの影響が出る前と比べて、エンドユーザーの特徴(問合せの内容や申込・契約の傾向)に変化を感じているか?(全体、業態別)

(全体N=500、賃貸仲介n=308、賃貸管理n=261、売買仲介n=330、  
売買分譲n=115 単一選択)



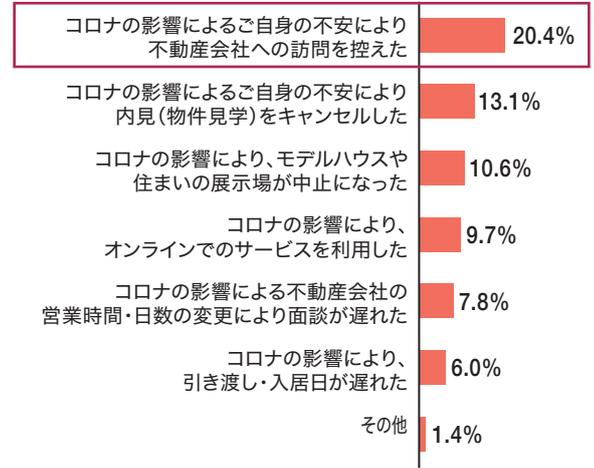
\*業態は複数回答可としているため、業態ごとに回答者の重複あり

出典:LIFULL HOME'S調査「第3回 新型コロナウイルス感染症に対する不動産事業者の意識調査」より抜粋・編集

図表2 新型コロナウイルス感染症の影響による生活者の住み替え行動に関する調査

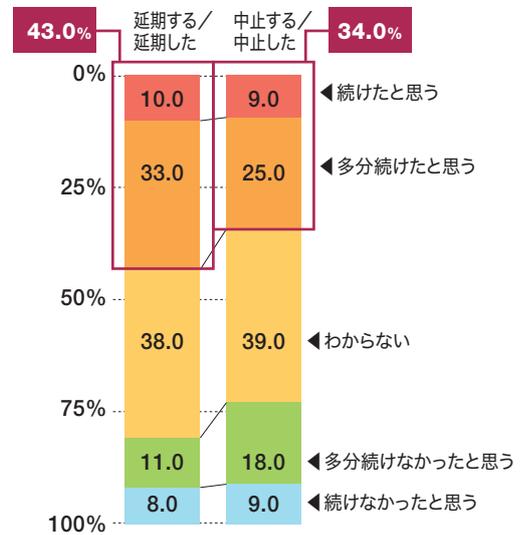
a.現在(4月)、住み替え・建替えを検討している、または3月1日時点で検討していたときに、コロナの影響により困ったことやご自身が行ったことはあるか?

(全体N=20,016 複数選択可)



b.現在(4月)住み替え・建替えを検討している、または3月1日時点で検討していたが、延期・中止する・した方に対し、不動産会社とのやり取りから内見・重要事項説明・契約まですべてオンラインで対応してくれる不動産会社があれば、住まい探いを続けたいと思うか?

[全体N=200、住み替え・建て替えを延期する/延期した(のちに再検討するつもり)n=100、住み替え・建て替えを中止する/中止したn=100 単一選択]



出典:LIFULL HOME'S調査「新型コロナウイルス感染症の影響による生活者の住み替え行動に関する調査」より抜粋・編集

倍と急増。また、エンドユーザーの「オンライン接客・物件見学」の利用件数も、3月の約3倍から5月には約59倍まで増加したとのこと。同社広報部では、「コロナの影響で外出を控えたいというエンドユーザーが多かったことが、需要増につ

ながったと考えられる」としています。

非対面サービスのメリットは、在宅しながら住まい探しができる点に加え、遠方のエンドユーザーにとっては現地への移動がないという効率的・経済的な利点が挙げられます。さらに同社のビデ

オ通話による「オンライン物件見学」サービスでは、「パノラマ動画やVRによる内見と比べて、現地に行かないとわからない日当たりや眺望、周辺環境などを、その場で確認できるという双方向のコミュニケーションが取れるため、成約

率につながる要素が大きい」ことから、コロナ後も需要があると見込んでいます。一方で、家探しは頻繁に行うことではないため、普及には時間がかかることがデメリットとしています。

## 「スマホで完結」に 予想以上の反響

非対面仲介サービス「AWANAI(アワナイ)賃貸」(図表3)を展開しているイーアス不動産株式会社(東京都文京区)でも、今回のコロナ禍で非対面の問合せが急激に増えたといいます。

「AWANAI賃貸」は、スマートフォンでアプリケーションサービス「LINE」に友だち登録を済ませた上で、探している賃貸物件の立地や条件などの簡単な質問に答えると、該当する物件を提案してくれるシステム。「引越しが決まっていた内見不要」が登録条件で、候補物件についてはメール、IT重説はZoomを使い、契約書と鍵は郵送します。問合せから契約まで、5~7日で完了するというスピード感が大きな特徴となっています。

岡田裕之社長が非対面サービスに着目したきっかけは、やはり2017年10月からIT重説がスタートしたこと。スマホなど高機能携帯端末が普及し、気軽に家を探することができる環境が整ったこともあり、潜在ニーズがあると考えたといいます。また昨年末に、IT開発を手掛けていた同級生のクレーン淳氏(現在は同社執行役員)と再会したことで一気に動き出し、2月にはパイロット版を公開しました。ただ、1年ぐらい調整期間をおいてから提供しようと思っていたところ、コロナ拡大で一気に問合せが急

増。ある意味「非対面サービス」をせざるを得ない状況になりました。

すでに登録件数は1万人を超え、4月以降はコロナ禍でも引越さないといけない人の成約が続いたといいます。利用者の年齢層は20~60代と幅広く、「最初はスマホ世代ともいえる20代が多かったが、現状は40代前後がボリュームゾーン。思った以上に利用層の年齢は幅広い」と岡田社長。また、遠距離の引越しに時間・費用がかけられない場合に利用されるだろうと予想していたが、実際には都内や近隣在住の人が「スマホで手軽にできるから」と利用していることが多く、「賃貸への感覚や考え方が少しライトになっているように感じる」と話します。

具体的なシステム開発に当たったクレーン氏は、「他社のオンライン対応では、ホームページやメール、LINEやFacebookなどのハイブリッドタイプですが、このシステムはスマホのみで完結できる点にこだわった。またボット(自動化処理のためのアプリケーション)を使

うことで、スタッフを効率的に配置でき、お客様に対してどのスタッフでも対応可能に。非対面によって、お客様・当社双方の効率性が高まる」と説明。内見不要にした理由についても「2年ほど前の大手不動産会社の調査では、非内見希望者の割合は10%。少子化で母数が減ったとしても、内見不要という価値観は確実に定着すると思う」とも。そういった一定層のニーズに対応していくためにも、「スマホ1つでどこまで実現できるか、サービスの充実化を使命に取り組んでいきたい」としています。

## 売買でも 非対面サービス可能な段階に

株式会社すむたす(東京都港区)は、不動産仲介会社向けに物件買取査定システム「すむたす買取エージェント」(図表4)を提供し、売買分野における非対面サービスの支援を行っています。

同システムは、過去の実績と現状、物件が立地する地域の人口属性・動態、企業の株価動向など、将来予測を含め

図表3 「AWANAI賃貸」のウェブサイト  
(<https://awanai.com/>)

The screenshot shows the AWANAI website interface. At the top, it says '日本全国対応' (Nationwide service) and 'LINEでスピーディに部屋探し!' (Find rooms quickly with LINE!). Below this, there are four circular icons representing key features: '今なら 仲介手数料 50%' (Now, 50% off agent fees), 'スマホで 完結' (Complete with smartphone), '早く決めたい! 最速5日でお引越!' (Want to decide early! Move in as fast as 5 days), and '利用者満足度 98%' (98% user satisfaction). A green button at the bottom says '新サービスも続々登場' (New services are coming) and 'まずはLINEで友だち登録!' (Start by registering as a friend on LINE!).



イーアス不動産



クレーン淳氏と岡田社長(右)

図表4 「すむたす買取エージェント」のサービスの特徴



角社長

産会社へのサポート体制を強化して、業界のオンライン化を支援していくとしています。

イーアス不動産の岡田社長も、利用者のニーズに合わせて選択肢があることが重要とし、「まずは非対面サービスを充実させ、スタートラインをそろえる必要がある」と話します。そのため、AWANAI賃貸でもZoomによるオンライン内見サービスや、AIの導入といった効率化・資質向上に取り組んでいます。一方で「やは

り顔を合わせる安心感やメリットはある。信頼できる親友となら、メールや電話だけで用事を済ませることができる。AWANAI賃貸は、そういった対面の良さや友人感覚の距離感を大切にしたい」とも。今後、不動産業は対面・非対面の両輪による質の高いサービスが求められていくことになる予想しています。

てAIが総合的に判断し、価格を導き出す仕組みで、価格査定時間は最短1時間。もとは、同社の基幹である買取再販事業における中古マンションのオンライン買取査定サービスのコア技術で、一般の不動産オーナー向けのサービスとして展開していましたが、不動産は高額商品であるため、いったん仲介会社に相談したいというニーズがあったことに加え、仲介会社からの問合せも増えてきたことを受け、2019年3月から仲介会社向けにカスタマイズした形で提供を開始しました。

現在、同システムを利用している仲介会社数は約250社。コロナ禍で仲介会社からの問合せが増え、コロナ前と比べ1.5倍程度利用数が増えたといいます。外出自粛要請による売上げ減少や、テナントや入居者の家賃の支払い遅延・滞納などに不安を感じたオーナーが、とりあえず査定価格がどの程度かを知りたいという問合せが多かったようです。角高広社長は、「買取数は増えていないので、結果として様子見が多かったと感じている」と分析しています。利用している仲介会社からは「短時間で査定でき、相談者にすぐに伝えることができるスピード感がいい」「取引につながるよう

な、納得感がある査定価格が出る」「物件の基本的な情報を入れるだけなので、使い勝手がいい」との声が多く聞かれるといいます。

コロナ禍におけるこういった動きについて、角社長は「売買取引の場合では、問合せから契約までに、もともと査定では非対面、契約では対面ニーズが多かったと思います。ただ仲介会社では、査定段階でも対面がスタンダードだったところ、コロナ禍で非対面ニーズが増加したといえる。コロナによる影響が収束しても、当面はこの状態が続くのではないかと考えている」と話します。

### サービス併用で幅広い選択肢を

今後は、第2波も見据えつつ、コロナと“共生”しながら日常生活・経済活動をしていくことになっていきますが、非対面サービスはどのように定着・普及していくのでしょうか。これについては、取材した3社とも「対面・非対面ともに併用する形になっていくだろう」と予想しています。LIFULLでは、「従来どおりの対面とオンラインとのハイブリッドでのサービスが求められるのでは」とし、それらニーズに対応していくために、不動

り顔を合わせる安心感やメリットはある。信頼できる親友となら、メールや電話だけで用事を済ませることができる。AWANAI賃貸は、そういった対面の良さや友人感覚の距離感を大切にしたい」とも。今後、不動産業は対面・非対面の両輪による質の高いサービスが求められていくことになる予想しています。

売買分野については、「売却か買取かによっても状況が異なるが、特に買取では相談から内見、住宅ローンの組み替え、契約に至るまでかなり段階を踏むため、オンラインの余地がある。ユーザーの負担を下げ、事業者の負担も下がるようなオンラインサービスへのニーズは高い」と、すむたすの角社長は指摘します。ただし、「導入の順番が肝心。効率化が進まないような部分に注力しても無駄になりやすいため、できることからではなく、ニーズからサービスを考えることが重要」とのこと。これから非対面サービスを導入しようと考えているならば、「まずはお客様に聞いてみる。“答え”はお客様が持っているので、ニーズを聞いて判断してみるといいと思う」とアドバイスします。

# コロナ時代における 賃貸管理会社の対応

— 感染者が出た場合の告知や  
営業自粛による契約解約 —



新型コロナウイルス感染拡大に伴い、賃貸管理会社は、入居者に感染者が出た場合や感染予防について、どのようにすべきか悩まれることが多いかと思います。そこで、管理会社がとるべき対応を紹介します。

ことぶき法律事務所 弁護士

塚本 智康

個人情報、借主側の事情を  
配慮することも必要です



## 1.管理物件で感染者が 出た場合の管理会社の対応

### (1) 部屋・共用部の消毒義務

管理物件の入居者が新型コロナウイルスに感染した場合、部屋および共用部を消毒する義務はあるでしょうか。

新型コロナウイルスは、感染者が触れたドアノブなどにウイルスが付着し、ドアノブなどを介して他者に病気をうつす可能性があると考えられています。賃貸人（オーナー）には賃貸人が安全に建物を使用できるようにする義務がありますので、部屋および共用部を消毒する義務があると解されます。

では、賃貸人が消毒を行わない場合、管理会社において消毒を行う義務はあるでしょうか。

例えば、管理物件の手すりや外れそうになっていて、管理会社がこれを認識しながら事故が発生した場合、管理会社は土地工作物責任として損害賠償責任を負う可能性があります。これ

と同様に、管理会社が管理物件で新型コロナウイルス感染者が発生したことを知りつつ、適切な消毒を行わなかったことにより、他の入居者が新型コロナウイルスに感染した場合は、管理会社は土地工作物責任として損害賠償責任を負う可能性があると考えられます。ただし、管理会社の受託している業務が、集金管理のみで、建物管理を一切行っていない場合には、土地工作物責任の「占有者」には該当せず、消毒義務はないと判断される可能性があります。

なお、具体的な消毒の方法は、令和2年2月5日に厚生労働省から通知された「旅館等の宿泊施設における新型コロナウイルス感染症への対応について」（以下「厚生労働省通知」という）によれば、「保健所の指示に従って実施することが望ましいが、緊急を要し、自ら行う場合には、感染が疑われる宿泊者が利用した区域（客室、レストラン、エレベータ、廊下等）のうち手指が頻りに接触する箇所（ドアノブ、スイッチ類、手す

り、洗面、便座、流水レバー等）を中心に、『感染症法に基づく消毒・滅菌の手引き』（厚生労働省健康局結核感染症課）、『MERS感染予防のための暫定的ガイダンス（2015年6月25日版）』（一般社団法人日本環境感染学会）を参考に実施すること」とされています。

### (2) 賃貸人や他の入居者への 通知義務

管理物件で感染者が出た場合、管理会社は賃貸人や他の入居者に通知すべきでしょうか。

まず、賃貸人に対しては、感染拡大防止の観点から、管理物件を適切に消毒するために報告する必要性が認められますが、個人情報およびプライバシー保護の観点から、管理物件で感染者が出たという報告に限定すべきであり、感染者の同意がない限り、詳細な感染者情報は提供すべきではありません。

また、他の入居者に対しては、厚生労働省通知において、宿泊施設にて新型

コロナウイルスへの感染が疑われる宿泊者が発生した場合の対応として、他の宿泊者への通知には触れられていないことからしても、管理物件が適切に消毒されている限り、他の入居者への通知は不要と考えられます。

### (3) 次の入居者への告知義務

感染者が退去した場合、次の入居者に対して、前入居者の感染事実を告知する義務はあるでしょうか。

仮に、新型コロナウイルスが消毒をしたとしても死滅しないウイルスであったとすれば、前入居者の感染事実は告知義務に該当するでしょう。しかしながら、新型コロナウイルスは適切に消毒することで死滅することが確認されている以上、適切に物件の消毒を行っている限り物理的瑕疵は存在せず、また、自殺物件とは異なり心理的瑕疵にも該当しないとして、次の入居者への告知義務は否定的に解されるのではないかと考えられます。

厚生労働省通知も、宿泊施設にて新型コロナウイルスへの感染が疑われる宿泊者が発生した場合の対応として、次の宿泊者への告知には触れられておらず、告知義務について否定的に解しているものと思われます。

## 2. 営業自粛による 賃貸借契約への影響

### (1) 借主からの解約

解約違約金の定めのある事業用賃貸借契約において、新型コロナウイルスに伴う営業自粛の影響を理由として借主から解約の申出があった場合、賃貸人は賃貸借契約の定めに従い、解約違約金を請求することが可能でしょうか。

借主としては、新型コロナウイルスに伴う営業自粛が不可抗力に該当すると

主張して、解約違約金の請求を拒むものと考えられます。確かに、新型コロナウイルスは、自然災害と同様、借主の帰責事由に基づくものではありません。しかしながら、震災により物件が倒壊したような場合とは異なり、物件自体は使用できる以上、賃貸人の使用収益義務が履行不能になっているわけではありません。

新型コロナウイルスの影響で事業継続が困難となった場合に、借主が早期解約の違約金を免れるという法的根拠はなく、借主が早期解約する場合には、賃貸人が賃貸借契約書の定めに従って違約金を請求することは法的に可能であると考えられます。ただし、借主側の事情に配慮して、十分協議することが適切でしょう。

### (2) 賃料の免責・減額

事業用賃貸借契約において、新型コロナウイルスに伴う営業自粛の影響を理由として借主から賃料の免責・減額の要請があった場合、賃貸人はこれに応じる義務があるでしょうか。

この点についても、新型コロナウイルスによって物件自体が使用できなくなっているわけではなく、賃貸人の使用収益

図表 家賃支援給付金  
(地代・賃料の負担を軽減する給付金)の制度

#### ●支給対象(①②③をすべて満たす事業者)

①資本金10億円未満の**中堅企業、中小企業、小規模事業者、フリーランスを含む個人事業者**※

※医療法人、農業法人、NPO法人、社会福祉法人など、会社以外の法人も幅広く対象。

②**5～12月の売上高**について、  
・**1カ月**で前年同月比**▲50%以上**または、  
・**連続する3カ月**の合計で前年同期比**▲30%以上**

③**自らの事業のために占有する土地・建物の賃料を支払い**

#### ●給付額

法人に**最大600万円**、個人事業者に**最大300万円**を一括支給。

算定方法：**申請時の直近1カ月**における**支払賃料(月額)**に基づき算定した**給付額(月額)の6倍**

	支払賃料(月額)	給付額(月額)
法人	75万円以下	支払賃料×2/3
	75万円超	50万円+(支払賃料の75万円の超過分×1/3) *月額100万円が上限
個人事業者	37.5万円以下	支払賃料×2/3
	37.5万円超	25万円+(支払賃料の37.5万円の超過分×1/3) *月額50万円が上限

出典：経済産業省「家賃支援給付金に関するお知らせ」より抜粋・編集

義務の全部または一部が履行不能になっていない以上、当然に賃料が免責されたり、減額されたりするわけではありません。ただし、国土交通省から、飲食店等のテナントの賃料の支払いについては柔軟な措置の実施を検討するよう要請が出ており、借主側の事情に配慮して、支払い猶予等の対応が望ましいでしょう。また、家賃支援給付金の制度(図表参照)が開始されましたので、この制度の利用を促すのがよいでしょう。

ことぶき法律事務所 弁護士

塚本 智康(つかもと ともやす)

2008年に中央大学法科大学院卒業後、新司法試験合格。2009年に東京弁護士会登録、ことぶき法律事務所入所。2015年から賃貸不動産経営管理士試験作問委員。



# 不動産会社における ネットの誹謗中傷対策



— 書き込み削除とポジティブ情報の発信 —

パソコンやスマートフォンの普及に伴い、インターネット上での書き込みによる誹謗中傷被害も増えています。身に覚えのない悪質な内容だった場合、そのまま放置しておくことで会社の評判に加え、売上げにも影響が及ぶこともあります。こういったネットの誹謗中傷に、こういった対応をすればいいのでしょうか？

毅然とした対応と  
その姿勢を  
示すことが重要です！



## 相談件数は緩やかに増加

飲食店や商業施設などに対する、口コミサイトへのネガティブな書き込みが話題になることが増えています。警察庁がまとめた「平成30年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」によると、2018年における「名誉毀

損・誹謗中傷等に関する相談」は1万1,406件(図表1)。前年から少し減少したとはいえ、緩やかに増加しています。その背景には、パソコンやスマートフォンの普及に伴い、「いつでも、誰でも書き込むことができる」という環境が整ったことがあります。

不動産会社もお客様と1対1で店舗で接客する形態であるため、こういった

ネットへの書き込みとは切っても切れない関係といえるでしょう。

## 不動産業界で多い 書き込みは？

口コミサイトは、匿名性があるからこそ付度ないコメントが書き込み、だからこそ閲覧する側も判断材料の1つとして利用するという特性があります。一方で、そこに事実ではないことが書き込まれた場合、うわさが一人歩きしてしまい、会社の評判や売上げに影響を及ぼしてしまいます。

「誹謗中傷対策センター」を運営するネクストリンク株式会社代表取締役の大和田渉氏によると、不動産業界の相談・依頼内容としては、投資系マンションの勧誘電話等の営業に対する書き込みへの対応が多い状況です。また、「マンションや戸建てなど住宅に関するネット掲示板で、分譲マンションの近隣住民やイベント時の騒音等の生活環境に対するクレーム、賃貸物件の管理会

図表1 サイバー犯罪の情勢(相談受理件数の推移)

年次(西暦)	H26 (2014)	H27 (2015)	H28 (2016)	H29 (2017)	H30 (2018)
詐欺・悪質商法に関する相談 (インターネット・オークション関係を除く)	58,340	67,026	67,480	67,268	58,477
名誉毀損・誹謗中傷等に関する相談	9,757	10,398	11,136	11,749	11,406
違法・有害情報に関する相談	5,080	4,854	6,913	4,024	3,879
不正アクセス等、 コンピュータ・ウイルスに関する相談	9,550	7,089	9,530	11,936	12,113
迷惑メールに関する相談	14,185	16,634	14,583	11,511	16,465
インターネット・オークションに関する相談	6,545	6,274	5,440	5,771	4,883
その他	14,643	15,822	16,436	17,752	19,592
合計(件)	118,100	128,097	131,518	130,011	126,815

出典：警察庁「平成30年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」より抜粋・編集

社や営業担当者の接客態度、物件の設備等へのクレーム、人員募集時の会社批判に対する相談も多い」と言います。事故物件ではないのに専用サイトに書かれて困っている賃貸人や従業員による内部告発を受けた管理職からの相談もあるそうです。

## 書き込みを削除するには

では事実ではないことを書かれてしまった場合、どのような対応をしていけばいいのでしょうか？ 方法としては、掲示板の書き込み削除や裁判による損害賠償請求などがあり、そのためにはまず情報の発信者を特定する必要があります。投稿者を特定するには、①サイト管理者等を特定した上でIPアドレスを開示してもらい、②そこからプロバイダを調査・特定し、③プロバイダに発信者情報開示請求を行う（発信者情報開示請求訴訟の提起）——という流れになります（図表2）。

ネットの誹謗中傷対策に対応しているアークレスト法律事務所の野口明男弁護士によると、「投稿者の特定には裁判所での仮処分申請や訴訟が必要で、事実ではない書き込みだという証拠を自分自身で収集・準備する必要もありますので、ある程度手間や時間がかかると考えてほしい」と言います。ただし、発信者情報開示請求の際には、プロバイダから発信者個人に対して意見照会書が届くため、調査を実施していることが伝わることでその後の書き込みの抑止力になるとのこと。また不動産・建設関連の書き込みは店舗名や担当者名などが記載される傾向があり、調査を進めていくと、同業他社内から発信されている場合が多いとのこと。発信者情報開示請求は個人の責任を迫及する

制度であるため、会社に対する責任は問えません。野口弁護士は「その会社に発信者に対する調査・報告を事実上求めることができますので、これも投稿者への抑止力となりえます」と、最終的に開示請求が認められなくても行動を起こすことで一定の効果があるとしています。

任意で削除依頼を行うことが現実的な対応ですが、何よりも「毅然とした対応・対策を講じ会社組織としての姿勢を示すこと」が重要です。

## ポジティブ情報の発信も有効

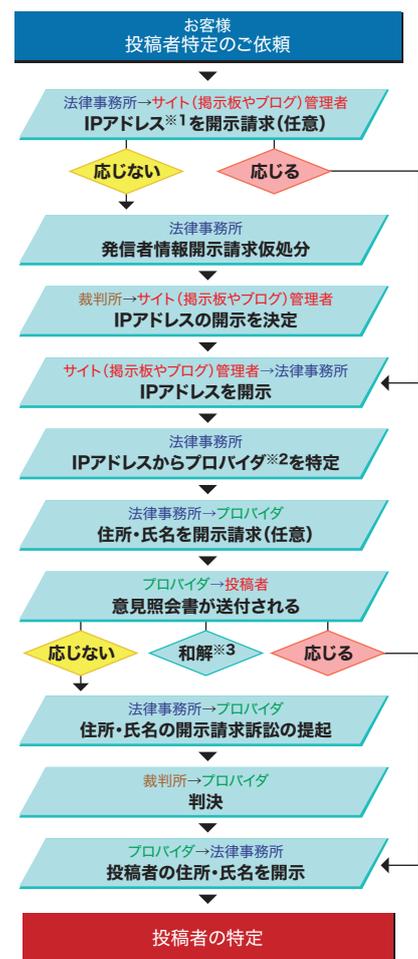
一方で、「書き込まれた内容に心当たりがある場合は、真摯に対応することが大切」とも。1つの投稿が呼び水となり拡大してしまうと收拾がつかなくなる場合もあるため、「火種が小さいうちにきちんと対応しておくことが大切」と野口弁護士は話します。大和田氏も「書き込み内容が事実でない場合は、事業主サイドが事実確認等を行い、その情報を発信（返答）すべき」と指摘します。

また、ネガティブ情報が検索エンジンの上位に表示されないよう、ポジティブ情報を発信することも1つの予防策になるといいます。「事実に基づく範囲で、お客様に感想を書き込んでもらう」（野口弁護士）ことや、「例えば管理について悪く書かれたなら、管理の内容や状況を伝えるコンテンツを作り、広報活動



アークレスト法律事務所代表弁護士の野口 明男氏

図表2 投稿者特定の流れ



\*会員登録制のサイトの場合、IPアドレスの開示を求めると同時に登録情報の開示を求めますので、実名で登録が行われていた場合は、その時点で特定に至ることがあります。

※1:投稿者のアクセスログ

※2:ネット接続会社

※3:投稿者側の弁護士を通じて、和解金が支払われるケースもあります。その場合、住所・氏名の開示はされません。

出典:アークレスト法律事務所

の一環としてきちんと情報発信する」（大和田氏）など、消費者に向けて「事実」を伝えていくことがポイントです。



検索結果の最適化で誹謗中傷対策事業を行っているネクストリンク株式会社代表取締役の大和田渉氏



# 法律 相談

Vol.53

## 水害ハザードマップ上の 対象物件の位置の説明

山下・渡辺法律事務所 弁護士 **渡辺 晋**

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）。マンション管理士試験委員。近著に『民法改正の解説』（2017年6月、住宅新報出版）など多数。



### Question



宅建業法施行規則が改正され、水害（洪水、雨水出水、高潮）ハザードマップ（以下「ハザードマップ」）上の記載状況が重要事項になったと聞きました。浸水想定区域の外の賃貸物件を仲介する場合にも、説明が必要なのでしょうか。

### Answer

#### 1. 区域外、賃貸でも 重説義務あり

取引対象の所在地がハザードマップに表示されているときには、浸水想定区域の外にある場合でも、重要事項説明において、ハザードマップにおける位置を示さなければなりません。売買に限らず、賃貸借であっても、重要事項説明を行う義務があります。

#### 2. ハザードマップにおける 所在地の説明

##### (1) 水害リスク情報の 重要事項説明への追加

さて、宅建業者は、宅地・建物の売買・交換・賃貸の相手方等に対して、その者が取得し、または借りようとしている宅地・建物に関し、その売買・交換・賃貸の契約が成立するまでの間に、宅地建物取引士をして、書面

を交付して所定の重要事項の説明をさせなければなりません。ここで、所定の重要事項については、宅建業法で明記されるほか、宅建業法施行規則にも、定められています（宅建業法35条1項14号イ）。

ところで、平成30年7月豪雨、令和元年台風19号、令和2年7月豪雨など、最近、甚大な被害をもたらす大規模水災害が頻発しています。このような状況において、不動産取引を行う際には、水害リスクに係る情報が、契約締結の意思決定を行ううえで重要な要素となります。そのため、宅建業法施行規則が改正され、説明すべき重要事項として、ハザードマップにおける宅地・建物の所在地が追加されました〔2020（令和2）年8月28日施行〕。売買・交換だけでなく、賃貸借においても、説明すべき重要事項になります。ハザードマップとは、水防法に基づいて市

町村の長が提供する図面の呼称です（水防法15条3項、同法施行規則11条1号）。市町村のHPから入手することが可能であり、また、市町村によっては、紙での配布を行っているところもあります（図表）。

##### (2) 重要事項としての説明事項

説明すべき重要事項に追加されたのは、取引対象の位置がハザードマップに表示されているときの、ハザードマップにおける取引対象の所在地です（宅建業法施行規則16条の4の3第3号の2）。

説明の具体的な方法としては、ハザードマップを示しながら、取引対象となる物件の位置を示す必要があります。ハザードマップを重要事項説明書の添付図面としたうえで、添付図面に印をつけ、本文中には「別紙のとおり」または「別添ハザードマップ参照」などと記載することが想

定されます。なお、説明においては、ハザードマップにおいて対象物件の地番まで正確に示すことが求められるものではなく、おおむねの位置を示せば足りるものとされています。

取引対象が浸水想定区域の外にあっても、ハザードマップの地図上に表示されているときには、その位置を示さなければなりません。なお、浸水想定区域の外であるからといって、水害のリスクがないと取引の相手方が誤認することがないように配慮を要するとされています[宅地建物取引業法施行規則の一部改正(水害リスク情報の重要事項説明への追加)に関するQ&A3-5、3-8]。

### (3) そのほかの説明事項

ハザードマップは、時の経過とともに、最新の状況に応じて、更新されるものです。したがって、重要事項説明を行うに際しては、ハザードマップが将来的には更新されていくことも併せて伝えておくべきでしょう。また、宅建業法上義務づけられているのは、ハザードマップ上の取引対象の所在地ですが、水害が生じた場合には避難しなければなりませんから、重要事項の説明に際しては、併せて、近隣にある避難所の説明を

することが望ましいと考えられます。

## 3. まとめ

今般、ハザードマップに関する事項が重要事項説明の対象に加わりましたが、宅建業者は、水害について必ずしも詳しいわけではありません。顧客から、ハザードマップの記載

内容についてより詳しい説明を求められた場合には、ハザードマップを作成した自治体に問い合わせるよう回答すべきです。ハザードマップの説明は新しい制度であって、宅建業者もまだ不慣れだと思われませんが、後日のトラブルが生じないように、慎重に対処しなければなりません。

図表 水害ハザードマップの例



出典：市川市ウェブサイト「市川市水害ハザードマップ」より抜粋・編集

## 👉 今回のポイント

- 宅建業法施行規則が改正され、重要事項説明において、取引物件がハザードマップにおいてどの位置に所在するかを説明しなければならなくなった。同規則の改正は、令和2年8月28日に施行されている。
- ハザードマップとは、水防法に基づいて市町村の長が提供する図面である。市町村のHPから入手することが可能であり、また、市町村によっては、紙での配布を行っているところもある。
- 具体的な説明方法としては、重要事項説明書に、ハザードマップを添付して印をつけたうえで、本文中には「別紙のとおり」または「別添ハザードマップ参照」などと記載しておき、実際に説明をするに際して、ハザードマップを示しながら、取引対象となる物件の位置を示すなどの方法が考えられる。



売買  
仲介営業

Vol.9

# 中古物件仲介時の リフォーム搭載のポイント

株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 チームリーダー  
シニア経営コンサルタント

塔本 和哉



不動産会社向けのコンサルティングサービスにおいて住宅・不動産業界に従事し、事業計画・採用計画・組織体制や評価の立案から現場に入り込んだ営業研修・ツール作成等を行っている。不動産売買事業の即時業績アップを得意としており、定評がある。

Question



現状の商圈では中古物件が多く、1契約当たりの単価が低いです。そのため、契約件数を増やしていく必要がありますが、どのように月間粗利を確保すればよいか教えてください。

## Answer

営業社員1名で仲介粗利のみですと、年間粗利は平均2,000万円前後となります。生産性を高めるためには、買取再販や仲介時のリフォーム搭載が必要になります。今回は、仲介時のリフォーム搭載に関して具体的に解説させていただきます。

### 1. 中古仲介時の リフォーム搭載の考え方

ポータルサイトの反響、いわゆる物件反響のお客様に対してのリフォーム搭載に関して、目指したい歩留まりは右(次頁)の図表のようになります。

基本的に中古物件の購入を問い合わせるお客様は、予算的に新築物件には手が届かないため、中古を検討される方が大多数です。

一方で、中古物件をリフォームして住むお客様が多いことも事実です。築浅物件、またはリノベーション済み物件ではない場合、築古物件を購入してそのまま住むよりも、リフォームして住む方が多いのではないでしょうか。

中古物件での反響問合せのお客様に対しては、初回接客時にリフォーム予算・リフォームイメージを伝え、物件探しの初期段階からリフォームの予算を確保しておくことが大切になります。

### 2. 初回接客時の リフォーム予算取りの 仕方

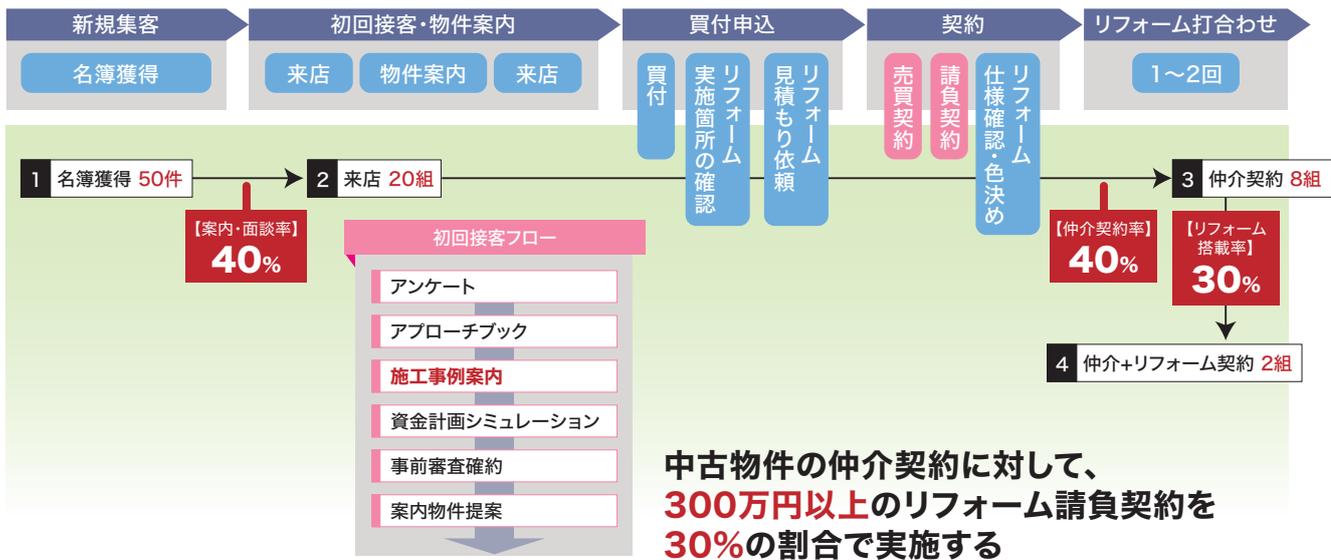
初回接客でリフォームの予算取りをするためには、まずお客様に来店してもらって接客をする必要があります。そのうえで、ヒアリングの段階でリフォームを考えているかを確認するとともに、「中古物件はリフォームが必要です」と説明します。誰かが使った水回りをそのまま使うことにあまり良い印象を持たないはずで

リフォームをしたほうがよいと提案してからは、リフォーム費用の説明と施工後のイメージ付けを行う必要があります。いくら予算でどんなリフォームができるのか、施工事例等を準備し、リフォーム実施箇所とその予算、施工後のイメージを伝えます。自社で買取再販事業をしていれば、リフォーム済みの現場を物件案内の前に実際に見てもらおうとよいでしょう。

### 3. リフォーム実施の有無と 買い方提案

ここで大切になってくるのが、買い方の提案です。リフォーム予算は水回り4点(キッチン・トイレ・浴室・洗面所)と床・壁・天井の表層リフォームで、お客様への提案金額は

図表 集客からリフォーム搭載までの流れと歩留まりの目標



350万～400万円以上になります。お客様は当初、リフォームを想定せずに物件の問合せをしているので、その物件にリフォーム価格を追加すると予算オーバーとなるケースが多くなります。そこで、問合せ物件をそのまま購入して住むか、価格を落としてしっかりとリフォームができる物件を購入してもらい、リフォームをしたうえで住むかのどちらがよいかという買い方を提案します。

また、リフォームを前提とした資金計画も提示して、物件+リフォームで総予算に収まるよう提案を行います。最後に、問合せ物件や案内物件で、「ここはリフォームしておきたいと

いう部分があればご相談ください」と声かけをしてから物件案内に臨みます。そうすると、お客様のほうからリフォーム希望箇所が出てくるが多くなります。

#### 4. 今後の時流と リフォーム搭載のための 準備

今後、新築の仲介件数は年々減少し、中古物件の仲介件数が増加することが予想されます。

すでに都市部では新築マンションの供給量を中古マンションの供給量が上回っています。

そうした市場状況の中では、手数

料単価の減少は必至ですので、仲介時のリフォーム搭載等での単価アップは必須になってきます。現状、不動産会社で多いパターンは建築会社への建築紹介で、多くても紹介料10%が主流です。今後は自社で請負契約(リフォーム打合せ、発注・工程管理等)を行い、リフォーム粗利率30%以上を目指せるように仕組みを整えていく必要があります。リフォームの搭載の仕組みづくりを視野に入れ、工務担当の採用やリフォームの商品ラインナップの整備、営業ツールの整備などを進めていく必要性があります。

#### 👉 ポータルサイト反響からのリフォーム搭載のポイント

- ① 初回接客時は、必ず来店してもらう。
- ② ヒアリング時にリフォームの必要性を訴求する。
- ③ リフォーム価格の説明とともに、自社買取物件や施工事例を用いてリフォームのイメージ付けを行う。
- ④ 物件+リフォームでの資金計画を提案する。
- ⑤ 問合せ物件にそのまま住むか、リフォームした物件に住むか、買い方提案を行う。
- ⑥ リフォーム搭載の仕組みづくり(工務の採用など)を会社として実施する。



Vol.33

# 費用対効果から考える、 賃貸管理料の根拠

株式会社ideaman  
代表取締役

今井 基次

賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営・管理業務コンサルティング支援を行う一方、個人のファイナンシャルプランニング、相続、権利調整、土地活用、空室対策、賃貸住宅企画などの不動産コンサルティングも行っている。CFP®、CPM®等の資格を有する。



大家さんから「管理料が高い」と言われ、値下げを要求されています。当社の管理戸数はわずか800戸ほどなので、大手にはかないませんが、限られている人人体制で、できる限りのことをやっているつもりです。管理料はどれくらいが適正なのか、またどのように大家さんに管理料の根拠を説明したらよいのか、教えてください。

## Answer

業務に対する管理料がいくらかかっているのかを分析してみましょう。1つひとつが決して安い仕事を請け負っているわけではないことがよくわかります。これをもとに大家さんに説明をして理解してもらいましょう。

### 1. 管理料について考える

管理会社は毎月入居者から家賃を集金し、それをもとに明細書を作成してオーナーに送る。オーナー側からしてみれば、満室の状態なら管理料を支払っていても違和感を抱かないが、長期にわたり空室期間が続いてしまうと、どうしても支出に目がいく。「入居も決めてくれないのに、『管理料』として家賃の5%も引かれることに納得できない。実際には、入室している部屋のみに対して『管理料』として課金されていることが一般的だが、空きが増えてくるとなぜか目についてしまう」。これがオーナーの本音だ。全国的にオーナーから管理会社へ支払う管理料は「入居家賃の5%」というのが相場である。地方都

市や家賃が低いエリアなどにおいては、「1戸あたり〇〇円」という定額制の場合もある。この管理料というもの、「どこまで」「何を」「いくら」で設定しているのかが明確になっている会社はよいのだが、何を行っているのかがはっきりしない会社も無数に存在する。管理料が安いからといって任せてみたものの、蓋を開けてみれば入居者対応や報告もいい加減。入居者から直接オーナーにクレームが来てしまうようでは、管理を任せている意味がない。そもそも管理とは、オーナーに代わり、管理会社が入居者に対して快適な住環境を提供・維持し、それにより「入居者の満足度を上げることで物件の収益性」を高め、「結果としてオーナーの経営を安定」させ「資産価値を上げ

る」のが大義である。しかし管理の仕方によっては、結果として入居者満足度を下げ、トータルでのオーナーの収入は減ってしまうこともある。

### 2. 管理戸数の量≠ 良い管理会社

人は誰でも「ブランド」に捉われがちだ。賃貸管理でいう「ブランド」とは、「有名な会社」「フランチャイズ」「管理戸数が多い」、このあたりが想起される。ブランドがあるほうがオーナーからも安心感(信頼感)を得やすい。ただ、「管理戸数の多さ=サービスの質(オーナー満足度)が高い」ということにはならない。確かに管理戸数が多いということは、良いサービスを継続して行った結果として、顧客満足度が高いため経過とともに戸数

が増えたのである。しかし、増えるたびに、身近だった管理会社の社長や担当者の存在がいつの間にかそっけなくなり、人が頻繁に入れ替わり、オーナーと管理会社の関係がぎくしゃくしてしまうこともある。反対に、新規の管理会社に任せた途端にうまくいったという話も耳にする。人が動く仕事である以上、「ブランドがすべて」ということでないのである。

### 3. 管理料の内訳と費用対効果

管理料の費用対効果を考えたとき、安いほうと高いほうのどちらを選ぶべきなのか。実際に、管理料を賃

料の3%・5%・7%と、3つのケースに分けて、オーナーがどこにいくらの費用を支払っているのかを分析してみた。通常5%を相場とした場合、3%の管理は「準管理」などと呼ばれ、募集と一部の管理を行う程度にとどまる(3%が相場のエリアもあるが)。3%の管理料が12,750円/月としたとき、その金額で管理会社はどこに人的資源をかけられるだろうか。募集と一部の管理の部分的な業務で物件や家主の全体像も見えにくいため、管理体制も中途半端となり、動きたくても動くことができないというのが管理会社の本音である。一方、7%の管理料(33,250円/月)

を払った場合、人的資源をかけることができるため募集対策を家主と十分に行うことができ、自ずと入居率が高まることになる。入居率が高まれば、最も手のかかる募集業務から手が離れるため、入居者対応や、オーナーとのコミュニケーション(コンサルティング)に時間を注ぐことができる体制が取りやすくなる(図表)。

オーナーからもらう管理料は、積み重なればそれなりの額になり、それがストックビジネスの源泉になる。管理契約書をもとに、業務内容と管理料についてオーナーに内容を説明し、費用対効果を認識してもらうことがよいのではないだろうか。

図表 委託管理業務の内訳ごとの費用対効果

満室月額賃料	業務内容	内訳	詳細	ケース1	ケース2	ケース3		
				管理料	管理料	管理料		
50万円	募集	マーケティング(広報活動)	募集図面作成、空室の写真撮影、各種ポータルサイト・ホームページ・レインズへ掲載、店頭広告、物件ごとのアクセス解析	3%	5%	7%		
		リーシング	客づけ不動産会社への営業、申込み対応、入居審査、契約書作成、賃貸借契約締結	85%	90%	95%		
	入居者対応	クレーム処理	設備の不具合、共用部の不具合、騒音等の人的トラブル、違法駐車	6,375円	6,750円	6,650円		
		お問い合わせ	家賃滞滞相談、家賃振込口座の確認、各種手続きの相談	50%	30%	20%		
		退去時処理	解約受付、退去立会い、敷金精算、原状回復工事手配	3,825円	6,750円	9,975円		
	出納	集送金	月次家賃集金とマッチング処理、送金明細書作成	30%	30%	30%		
		滞納処理	家賃滞納者への連絡と督促、長期滞納者への訪問および面談	2,550円	4,500円	6,650円		
	メンテナンス	修繕	共用部の不具合箇所修繕、入居時不具合の現地対応	20%	20%	20%		
		巡回	空室物件の室内確認・換気、定期清掃、植栽選定、屋外の除草	—	2,250円	3,325円		
	コンサルティング	募集	空室対策課題抽出、入居促進のための戦略立案、改善提案	0%	10%	10%		
		経営	税務相談、ファイナンス相談、物件購入のアドバイス、投資分析	—	2,250円	6,650円		
					0%	10%	20%	
					想定支払い管理料(月額)	12,750円	22,500円	33,250円
					想定支払い管理料(年額)	153,000円	270,000円	399,000円

※ 5万円/戸\*10部屋と仮定

※ 厳密に言えば、入居率が上がるたびに募集労力は下がり入居者対応が増える

※ 業務別管理料 = 総潜在家賃(月額) × 入居率 × 管理料 × リソース割合

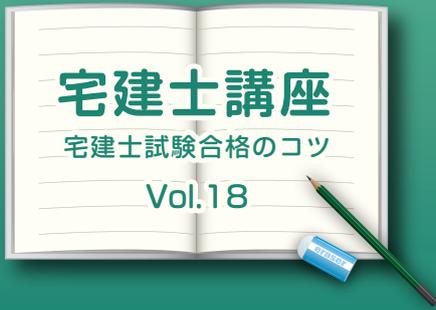
※ リソース割合 = 管理会社のその業務にかかる時間の割合

※ 業務におけるそれぞれの割合は、入居率に応じて変えている

## 今回のポイント

- 管理戸数が多いとオーナーから安心感を得やすいが、戸数の多さが良い管理会社とは限らない。
- 3%の管理料の場合、募集と一部の管理にとどまるが、7%の場合は募集対策をオーナーと十分に行うことができる人的資源をかけられるため、入居率が高まる。
- 管理契約書をもとに、業務内容と管理料についてオーナーに内容を説明し、費用対効果を認識してもらうとよい。

当連載について、偶数月は「賃貸相談」、奇数月は「賃貸管理ビジネス」となります。



# 債務不履行、連帯債務・保証

権利関係4～民法4～

今月は、債務不履行、連帯債務・保証における法改正点のポイントを押さえていきます。本試験において「債務不履行」は2年に1回くらい、「連帯債務・保証」も同じく2年に1回くらいの頻度で出題されています。



## 債務不履行

### (1) 法定利率

法定利率が、年5%から「年3%」に変更されました。ただし、この数値は、今後3年ごとに見直されることになっています。

### (2) 履行遅滞の時期

不確定期限付債務について履行遅滞責任が生じるのは、債務者が期限到来したことを知った時であるとされていましたが、これにプラスして、**期限到来後に債務者が履行の請求を受けた時も履行遅滞責任が生じる旨が新たに規定されました。**



## 連帯債務の絶対効

連帯債務者の1人について生じた事由は、他の債務者に影響しないのが原則ですが(相対効)、一定の事由は例外的に他の債務者に影響します(絶対効)。絶対効を有する事由は下記の4つです。

● A・B・Cが、債権者甲に対し、300万円の連帯債務を負う事例(各連帯債務者の負担部分は均一)

<p>① 弁済</p>	<p>弁済</p> <p>Aが甲に対して弁済すれば、その弁済した分だけ甲の債権は消滅するので、その効力はBCにも及ぶ。</p>
<p>② 混同</p>	<p>甲が死亡し、Aが債権者甲を相続した場合、債権者の地位と債務者の地位が同一人Aに帰属することとなり、混同が生じる。</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Aは弁済したものとみなされ、BCも債務を免れる。Aは、BとCに対し負担部分について求償できる。</p>
<p>③ 更改</p>	<p>甲とAが、300万円の金銭債務をA所有の自動車1台の所有権移転の債務に更改する契約をすると、BCも債務を免れる。Aは、BとCに対し負担部分について求償できる。</p>
<p>④ 相殺</p>	<p>負担部分</p> <p>i Aの反対債権200万円を、Aが相殺する場合 Aは、Aの反対債権200万円で相殺でき、連帯債務額は100万円となる。</p> <p>ii Aの反対債権200万円を、Aに代わってBまたはCが相殺する場合 BまたはCは、Aの負担部分100万円で相殺でき、連帯債務額は200万円となる。</p>

## 植杉 伸介



早稲田大学法学部卒業。宅建士、行政書士、マンション管理士・管理業務主任者試験等の講師として30年以上の実績がある。「マンガはじめて建物区分所有法 改訂版」(住宅新報出版)など、これまでに多くのテキストや問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。

なお、以前は請求、免除、時効(消滅時効)も絶対効を有する事由とされていましたが、法改正により相対効になりました。すなわち、甲がAに対して履行の請求をしても、その効果はB・Cには及ばない、甲がAに債務の免除をしても、B・Cの債務額に変動はない、Aの債務の消滅時効が完成しても、B・Cの債務額に変動はないことになりました。

## 絶対効事由のゴロ合わせ

## 今度の総裁への弁済を後悔

↑ ↑ ↑ ↑  
混同 相殺 弁済 更改

◎絶対効を覚えてしまえば、それ以外はすべて相対効と考えてよい!



## 連帯保証人について生じた事由の効力

従来、連帯保証人に対する履行の請求は、主たる債務者にもその効力が及ぶとされていましたが、法改正により及ばないこととなりました。

論点の確認と  
知識の定着を



## 過去問を解いてみよう!

※法改正に対応するため問題文の一部を改変しています。

【Q1】 A、B、Cの3人がDに対して900万円の連帯債務を負っている。Bのために時効が完成した場合、A及びCのDに対する連帯債務も時効によって全部消滅する。(H29年 問8)

【Q2】 AがBに1,000万円を貸し付け、Cが連帯保証人となった。AがCに対して請求の訴えを提起することにより、Bに対する関係でも消滅時効の完成猶予の効力が生ずる。(H10年 問4)

## こう考えよう! &lt;解答と解き方&gt;

Answer 1



【解説】 連帯債務者の1人について消滅時効が完成したとしても、その効果は他の債務者には及ばない。

Answer 2



【解説】 連帯保証人Cに対する請求の効果は、主たる債務者には及ばない。したがって、主たる債務者Bに対する関係では、債権の消滅時効の完成猶予の効力は生じない。



# 不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探る

Vol.5

## 建物賃貸借—— 修繕費用の負担をめぐるトラブル

建物の賃貸人は、雨漏りや設備の故障などで賃貸物の使用・収益に支障が生じたときには必要な修繕を行う義務を負っていますが、契約締結時における賃貸物件の状況や賃貸事情があるなかで契約内容は様々であり、修繕費用の負担をめぐるトラブルが生じています。

### トラブル事例から考えよう

#### 事例1. 高額な修繕費用と修繕特約

管理しているアパートの借主Aさんから「風呂釜が故障した」と管理会社Bに連絡がありました。設備業者に見てもらったところ、「この風呂釜は古くて修理対応は危険なので新しい風呂釜に取り換える必要がある」として取替費用12万円の見積りの提示を受けました。アパートは築20年が経過し、各設備も耐用年数を過ぎています。契約書には「風呂釜等の設備が故障したときの修理費用または取替費用は借主負担とする」旨の修繕特約が付されています。Aさんに対し、「修理対応ができず、取替工事費用に12万円ほど必要になること」および「取替工事費用は特約により借主負担となる」旨を伝えたところ、Aさんは「2万円は負担してもよいが、高額な費用を全額負担することはできない。貸主には修繕義務があるのだから、この特約は無効ではないか。早く取り替えてほしい」と言い、貸主Cさんは「借主が取替費用全額の負担を承諾しない限り、工事はしない」と言います。



- ①借主の修繕特約無効の主張はどのように考えたらよいか。
- ②貸主が取替工事を行わない場合、借主はどのような対応ができるか。
- ③管理会社には、どのような対応が求められるか。

#### 01 修繕特約の効力 〈事例1〉

契約の当事者は、法令の制限内において、契約の内容を自由に決めることができるので(民法521条2項。契約自由の原則)、修繕を賃借人負担とする修繕特約も原則として有効です。しかし、裁判所は、修繕特約は軽微な修繕について有効であり、大修繕を賃借人負担とする効力までないと解しています。本事案の

12万円の修理費用は軽微な修繕とはいえませんので、裁判上で争うと特約の全部または一部の効力が否定される可能性が高いと思われます。なお、判例は、「修繕は賃借人負担とする」旨を定めた修繕特約は、賃貸人の修繕義務を免除したものであり、賃借人に修繕義務が生じたものではないと判示していることにも留意します(最判昭和43.1.25)。

#### ■賃借人の修繕権限

2020年4月1日に施行された改正民法は、賃貸人に負担義務がある修繕について、賃借人が賃貸人に修繕が必要である旨を通知しても、修繕をしないときは、賃借人は自ら修繕できることを明文化しました(民法607条の2。賃借人の修繕権限)。本事案においても賃貸人が修繕を実施しないときは、賃借人は自ら修繕工事を実施して、支払った修繕費用については、賃貸人に償還請求する

## 事例2. 前入居者が置いていったエアコンの修理費用

仲介したアパートの借主Dさんから、「エアコンが故障していたので電気店に見てもらったところ、修理に3万円かかると言われたので、管理会社Eに電話したところ『そのエアコンは前入居者Fが置いていった残置物であり貸主は修繕義務を負いません。使用するのであれば修理費用はDさんの負担となります』と言われたが納得できない。修理して使えるようにしてほしい」と連絡がありました。重要事項説明の付帯設備表のエアコンの有無については「無」に○をつけ、備考欄に「前借主が残置したエアコン有、使用可」と記載しています。

なお、当該エアコンは、Fさんが貸主Gさんから収去義務の免除を受けて置いていったものです。



ことができます(民法608条)。

### ■管理会社の対応

賃貸人、賃借人は、特約の効力について争うのではなく、費用の負担割合について話し合うことが望まれます。管理会社は、当事者双方に裁判所や法律の考え方について丁寧に説明して理解を求め、解決のための助言、提案を行うことが必要です。

02

### 賃貸人の修繕義務 〈事例2〉

当該エアコンは、明渡しに際し、賃貸人が前賃借人のエアコン収去義務を免除した時点で、前賃借人から賃貸人に無償譲渡され、所有権が前賃借人から賃貸人に移転したと考えられます。つまり、当該エアコンは、賃借人が退去時に賃貸人に無断で放置した残置物ではなく、賃貸人に所有権のあるエアコンであり、「このエアコンは、前賃借人の残置物だから賃貸人には修繕義務はない」という管理会社の主張は失当となります。賃貸人は賃借人に対し、エアコン付の建物を賃貸しているので、そ

のエアコンが故障した場合、賃貸人は、当然に、エアコンが正常に使用できる状態にする義務があり、修理費用を負担しなければなりません。

### ■媒介業者の重要事項説明

付帯設備表にエアコンは「無」と記載し、備考で使用可の残置エアコンがある旨を説明していますが、賃貸人の所有物となったエアコンが設置されている状態で賃貸するので、エアコンは「有」として説明することが必要です。

### ■修繕トラブル防止の方策

譲り受けた前賃借人のエアコン等の設備について、賃貸人が修繕義務を負いたくない場合、修繕特約での対応が一般的ですが、修繕特約の

効力は争われるリスクがあります。

修繕トラブル防止の方策として、次の賃借人に賃貸するにあたり、当該エアコン等の設備を無償で賃借人に譲渡する方法が考えられます。賃借人に無償譲渡する場合は、その旨を契約の特約として明記しておきます。なお、賃借人が使用しない場合は撤去することになります。

#### 【賃借人に譲渡する場合の特約例】

- ① 賃貸人は、洋室に設置のエアコンを無償にて賃借人に譲渡するものとし、賃借人はこれを譲り受けました。本エアコンが故障した場合の修理費用は、賃借人の負担となります。
- ② 賃借人は、第○条の建物の明渡しに際し、前項のエアコンを賃借人の負担で撤去しなければなりません。

一般財団法人不動産適正取引推進機構客員研究員  
TM不動産トラブル研究所 代表

村川 隆生

1973年大学(法学部)卒業後、住宅、不動産業界で住宅・仲介営業等に従事、2000年12月より一般財団法人不動産適正取引推進機構調査研究部、2016年11月退職、2017年1月より現職。業界団体主催の各種研修会、消費者団体主催の相談員養成講座、その他の講師として全国で講演。宅地建物取引士・一級建築士。著書に『わかりやすい!不動産トラブル解決のポイント』【売買編】【賃貸編】ほか(住宅新報)。



当連載について、偶数月は「進む!業界のIT化」、奇数月は「不動産トラブル事例と対処法」となります。



物件調査のノウハウ Vol.18

不動産物件調査技術の基礎 ～役所調査編～

## 2項道路の調査の仕方

建築基準法第42条第2項(以下「2項道路」という)に該当する道路では、さまざまな状況により調査説明方法が変わります。トラブルに発展しやすい箇所ですので、大事な調査の仕方のポイントを解説します。

### 地積測量図がある場合

2項道路に該当しているとき、地積測量図がある場合の調査は、最初に、敷地の現況寸法を簡易計測します。公図上、道路と敷地が分割されて、地積測量図がそれぞれ存在する場合は、スムーズに敷地後退部分を示すことができます。

一方、公図上、道路と敷地が1筆の土地である場合は、地積測量図と現況がどのように相違しているかを調査します。特に、奥行き寸法の計測が大切です。

例えば、地積測量図の敷地の奥行き寸法が12.0mであるときに、建築物の敷地として利用されている現況の敷地の奥行き寸法が10.0mである場合、その差の寸法2.0mが道路部分です。この場合、現況の約4.0mの道路幅員の中心付近に、境界標が設置されている可能性があるため、その付近の境界標を探索します。境界標を発見できれば、再度、敷地がどの程度後退しているかを簡易計測します。

2項道路では、道路中心線から2.0m敷地後退した位置がみなし道

路の境界線です。しかし、敷地後退部分が1.8mしかないという場合もあります。この場合は、「本物件敷地において再建築をする場合、現況の道路境界線より、さらに0.2mを敷地後退(セットバック)する必要があります」と説明します。このケースは、道路中心線から両側を互いに2.0m後退させ道路に提供して、2項道路に指定されている状況です(ポイント1)。

### 道路が認定道路である場合

前面道路が市区町村道である場合は、道路境界が確定している場合と、まだ確定していない場合とでは、状況が異なります。

#### ■道路境界が確定している場合

道路境界確定図面と現地の道路とを照合させて、道路の境界標が敷地の前面や道路の区域の入口や出口付近にないかどうかを現地照合します。敷地の前面に道路境界標がなくても、街区の曲がり角付近まで歩いて境界標を探索すると、必ず見つかります。道路境界標と敷地との間の距離が道路幅員ですので、2つの

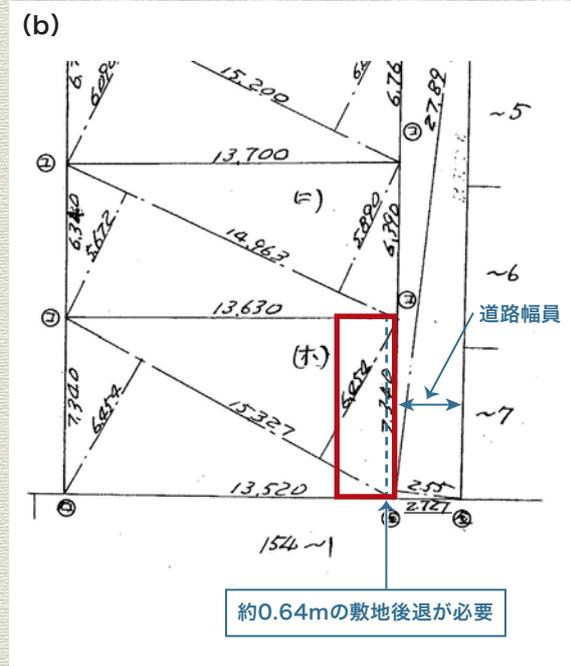
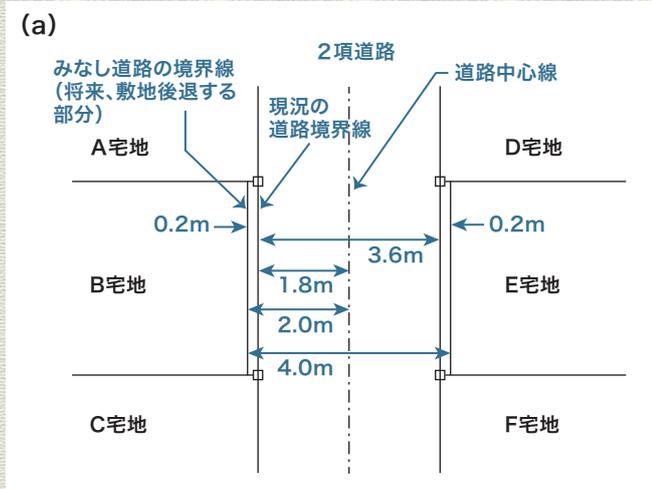
間の距離を簡易計測します。この計測する箇所が調査対象地から離れている場合でも計測します。

例えば、その道路境界の幅員が2.727mである場合は、敷地の前面にも2.727mの道路があると考えられます。まだこの段階では、“おおよそその前面道路の幅員”です。さらに、調査を進めて、街区の入口幅員において、今発見した道路境界標とその周辺の宅地の敷地後退状況が横並びにそろっているかどうかを観察します。また、敷地隣接付近においても、同じように、道路幅員が2.727mで敷地が約0.64mの敷地後退をしているかどうかを観察します。こうして、敷地周囲の敷地の状況から判断をして、「概ね、調査対象地も0.64mの敷地後退をしているだろう」ということが推定できます。

そして、このとき再度、道路境界標を探索します。この場合は、かなり高い確率で、何らかの小さい鉄釘や石杭を設置しているケースがあります。この境界標は、とても重要な役割があり、再建築時に、敷地がどれだけ敷地後退をすればよいかを示してくれます。

ポイント1

2項道路に該当するとき、例えば(a)のように道路幅員が3.6mのとき、宅地の再建築時は0.2mの敷地後退が必要となります。また、(b)のように地積測量図があり、道路幅員が2.727mのときは、「約0.64m※の敷地後退が必要です」と容易に説明できます。



※道路中心線から2.0m敷地後退した位置がみなし道路の境界線となるため、(b)の道路の左側下にある赤枠の敷地においては、以下のような計算で約0.64mの敷地後退が必要となります。  
 $2m - (2.727m \div 2) = 0.6365m \approx 0.64m$

■道路境界が確定していない場合

道路境界が確定していない場合は、現況では道路境界線が判別できません。せめて、敷地の地積測量図があれば、「現況では、概ね、現在の道路境界線は道路中心線より2.0mの敷地後退をしています」という説明が可能となります(ポイント2)。しかし、敷地の地積測量図もない場合は、原則的な説明をするしかなく、「再建築時、現況の道路幅員の中心線より2.0mの敷地後退をした位置が、みなし道路の道路境界線となりますが、将来、道路境界が確定した時点で、みなし道路の境界線が確定します」という説明になります。

ポイント2

敷地の前面部分に道路境界標が見つかりません。このような場合は、下の写真のようにポールを置いて、「このラインが道路と敷地の概ねの境界線です。現況では、概ね0.64mの敷地後退をしています」というように、現況写真で説明をします。



不動産コンサルタント 津村 重行



昭和55年三井のリハウス入社。昭和59年に不動産物件調査業(デュアリティジェンズ業)に注目し、消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とする有限会社津村事務所を設立。研修セミナーや執筆活動等を行っている。著書に『不動産調査入門基礎の基礎4訂版』(住宅新報出版)などがある。



## 海外不動産事情 Vol.18

海外の市況と賃貸・売買・投資状況 タイ編③

# タイにおける不動産投資時の注意点

海外の不動産賃貸・取引慣行は日本とは異なる点が多くあります。今回はタイで不動産投資を行う際に注意すべき点についてご説明します。

### 武内 朋生

一般財団法人日本不動産研究所国際部参事、あさひ銀行(現りそな銀行)、公益財団法人国際金融情報センターを経て、当研究所入所。東京支所(現東京事業部)、特定事業部、海外留学を経て現職。不動産鑑定士、MAI(米国不動産鑑定士)、不動産証券化協会認定マスター、シンガポール国立大学MBA(不動産専攻)。



### 1. タイに進出している日系デベロッパー・仲介業者

バンコクを中心としたタイでは、すでに多くの日系デベロッパーが不動産事業を行っています。事業としては condominium 開発が圧倒的に多く、主なデベロッパーは三井不動産、三菱地所レジデンス、野村不動産、東急などです。また、最近ではソフト面で付加価値をつけて競争力を高めようとする動きもあり、リストが開発する condominium は、JRE DEVELOPMENT (JALUXグループ)が建物管理業務・賃貸管理業務を提供することで差別化を図っています。日本人が経営する仲介業者も多く、日本に拠点がある業者としてはスターツが現地法人を開設し、賃貸・売買仲介業務や賃貸物件管理業務などのサービスを提供しています。

### 2. 投資物件の選定から購入まで

日本には宅地建物取引業法があり、重要事項説明書の交付・説明義務が定められているほか、宅地建物取引士(宅建士)資格によって、取引

に関わる人材の質が担保されています。これに対して、タイには宅建業法はなく、不動産仲介人のための公的資格制度もないため、現地の仲介業者の質や業者から得られる情報や説明内容にはばらつきがあります。したがって、日本人投資家がタイの物件を購入する場合には、現地の事情に精通している人を除いては現地の日系仲介業者にサポートを依頼することが一般的です。契約が成立した場合の手数料は売買価額の3~5%で、現地の仲介業者から直接購入する場合よりも高くなりますが、物件選定や売買契約締結、登記手続きなどのサポートを受けることができます。

購入時の主なコストは、税金として不動産の移転登記手数料および印紙税がかかります。また、新築物件を購入し、デベロッパーから引渡しを受けた時点での内装や設備は、多くの物件は床タイルとキッチンのシンク、トイレ便器など最低限の内装が施されているだけの状態であり、壁紙の貼り付けなどは自ら行う必要があります。

また、タイの賃貸市場においては家具・家電付きで借入人を募集

することが通常で、オーナーは物件を賃貸に供する前にソファやベッドといった家具、冷蔵庫やエアコンなどの生活に必要な家電を準備する必要があります。なお、デベロッパーのプロモーションによってはこうした内装や家具などが提供される場合がありますので、どのような条件で引渡しがされるのか、事前に確認(交渉)しておいたほうが良いでしょう。中古物件を購入した場合には前オーナーが所有していた家具や家電付きで売買されるケースもあります。

### 3. 投資物件購入後、賃貸借運営時

購入後は日本と同様に土地・建物税(日本の固定資産税に相当)、所得税といった税金がかかります。また賃借人入居後は、賃料の徴収や賃借人から寄せられるリクエスト対応など、オーナーとして賃貸物件を管理する必要があります。タイのローカルマーケットでは、オーナーと賃借人が直接交渉する「自主管理」が基本ですが、多くの日本人投資家は現地に居住しておらず、言語面でも障壁があるため、日系仲介業者にこうした賃

賃貸物件管理業務を委託することが多いようです。手数料は業者や物件によって異なりますが、賃料の10%程度が標準的です。このほか、毎月かかってくるコストは日本の共益費に相当する管理費です。住戸面積に対して「㎡あたり単価」で計算されることが通常で、1㎡あたり30～100パーツ※1と物件によって幅があります。新築コンドミニウムの場合は登記時に1年分をまとめて請求されることが一般的です。中古コンドミニウムの場合には前オーナーに未納分がないかどうか確認する必要があります。

なお、日本では修繕積立金制度があり、毎月定額を積み立てることで将来的な大規模修繕や建替えに備えます。しかしタイではこのような積立金制度はありません。「Sinking Fund」といって購入時に買い手が一括で将来の修繕のための資金を支払う慣行はありますが、1㎡あたり400～1,500パーツ程度でごく少額です。物件の維持補修に必要なメンテナンスを適切に行っているか、ファンドが十分に確保されているかは建物管理を委託している専門業者によって異なるため、管理会社の日常の業務内容を十分に注視する必要があります。

#### 4. 投資物件売却時

売却時に課される税金は、保有期間に応じた源泉徴収税と特別事業税です。日本のように売却価額が購入価額を上回った場合に課税される「譲渡益課税」の制度ではありません。また、売却にかかる手続きを仲介業者に依頼した場合には売買仲介手数料がかかります(売却価額の3%程度)。

#### 5. タイに海外不動産投資をするメリット・デメリット

タイに海外不動産投資をする上で、他の新興国と比較したメリットとしては、圧倒的なマーケットボリュームがあることです。バンコクでは、東京23区(約627km<sup>2</sup>)とほぼ同じ範囲に2018年にはコンドミニウムが約65,000戸が供給されました※2。人口の面では、すでにタイの人口ボーナス期は終了していますが、バンコクはタイ唯一の大都市として一極集中が顕著であり、居住人口は今後も増加する見込みです。不動産(コンドミニウム)マーケットとしてはある程度の歴史と実績があり、新興国にありがちな大幅な工期遅延や工事中止、権利証発行まで数年かかる…といったリスクは他の新興国よりは少ないでしょう。また、多くの日系デベロッパー・仲介業者などが進出しており、信頼できる事業者から情報収集し、サービスを利用することで、海外不動産投資につきものの遠隔地投資に対する不安を少なくできることも大きなメリットです。価格面では、日本と比較すると一等地の物件の価格はまだ低く、今後の値上がり余地も見込むことができます※3。

デメリットとしては、他の新興国とも共通のリスクとなりますが、為替変動

リスクや、建物の質が低く、漏水やクラックなどの物件の不具合が発生しやすいというリスクがあります。また、一定の範囲における供給量が多いため、エリアや部屋タイプによっては供給過剰となりやすいです。なお、タイのコンドミニウム購入に関しては、タイ現地または日本のいずれにおいてもローンを借りることが難しいことにも留意する必要があります。その場合は購入のための資金を現金で用意しなければならず、低金利の借入れによってレバレッジを効かせた不動産投資をすることができません。

※1 1パーツ3.39円(8月3日現在)

※2 Knight Frank Thailand

※3 日本不動産研究所が実施している国際不動産価格賃料指数調査(2019年10月時点)によると、バンコクを100とした場合の東京の住宅価格は370.4である。

#### 6. 最後に

タイの不動産投資にご興味のある方は、まずは現地の事情に精通した信頼のおける専門家や事業者へ情報収集をすることから始めることをおすすめします。日本不動産研究所は現地提携先と協働のうえ、不動産鑑定評価・コンサルティングをはじめ、各種サービスを提供しております。

(注) 本稿は特定の物件の勧誘や売買の推奨等を目的としたものではありません。最終的な投資決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。

<タイにおいて投資用コンドミニウムの購入・保有・売却に要する主な税金・手数料・その他コスト>

	税金	仲介業者などに支払う手数料	その他コスト
購入時	移転登記 手数料 印紙税	売買仲介手数料	内装費用・家具購入費用(新築の場合) Sinking Fund(修繕のための資金)
保有時	土地・建物税 所得税	賃貸仲介手数料 賃貸物件管理費	管理費
売却時	源泉徴収税 特別事業税	売買仲介手数料	

(注) 公租公課は頻繁に変更され、手数料の料率も業者によって異なります。個別物件によっても金額・料率が異なりますので、最新のものを専門家にご確認ください。

# 新機能満載！ ラビーネット のご紹介



簡単に  
使えます！

# 「ラビーネット 契約書類作成システム」 ◎チャンネルのご紹介

「◎チャンネル」とは、クラウド版「ラビーネット契約書類作成システム」の中の新機能で、賃貸業者向けに重要事項説明書・契約書等が簡単に作成できる建物・部屋等の情報登録機能(賃貸データ登録機能)です。7月号で特徴的な機能をお伝えしました。今号では、建物や部屋のデータ登録について紹介します。

## I. 賃貸物件データの登録

### ◆アクセス方法

ラビーネットログイン後、「契約書類作成システム」(クラウド版)から「ラビーネット契約書類作成システム」トップページを開き、「◎チャンネル(賃貸データ登録)」をクリックします。



「ラビーネット契約書類作成システム」トップページ

### ◆登録データの種類

「◎チャンネル」で賃貸物件データとして登録できるのは「建物データ」と「部屋データ」の2種類で、最初に「建物データ」から登録します。

登録する「建物データ」は、「◎チャンネル」トップページに表示されている「A.一棟マンションの各部屋を賃貸」「B.区分所有の各部屋を賃貸」「C.戸建住宅等、建物全部を賃貸」の3種類から選択できます。

「一棟マンション」と「区分所有」を選択した場合、「建物データ」と「部屋データ」を登録できます。「戸建住宅等」を選択した場合、全項目を「建物データ」として登録できます。



「◎チャンネル(賃貸データ登録)」トップページ

### ◆見慣れた画面なのですぐ使える

「◎チャンネル」の登録画面は、「ラビーネット契約書類作成システム」とほぼ同じ画面です。書類作成画面はタブの切替え、入力欄のカラー区別、ヘルプ機能、基本情報の登録・呼出機能などがあり、これまで「ラビーネット契約書類作成システム」をご利用の方であればすぐに使えるようになっています。

## Ⅱ.建物データ/管理用データを新規登録

### ◆管理用データの登録(建物)

建物データを新規で登録する際には、まず管理用データを登録する必要があります。建物名称、カナ、建物所在地を入力し、登録ボタンをクリックすると、管理用データを登録できます。

### ◆建物データの登録

管理用データを登録すると、建物データの詳細情報登録画面になります。「契約書類作成システム」に登録した情報を呼び出して、建物の名称、所在地、種類、構造、戸数、敷地面積、建築面積、延べ面積、建築時期、備考を入力できます。

建物データの詳細情報登録画面

## Ⅲ.部屋データ/管理用データを新規登録

### ◆管理用データの登録(部屋)

建物データを登録後、部屋データを新規で登録する際には、管理用データを登録する必要があります。既登録の部屋データを利用する場合は、「既登録の部屋データを検索」をクリックします。

### ◆部屋データの登録

管理用データの登録後、実際に契約書類を呼び出すための詳細情報を登録する必要があります。物件、貸主、登記記録、建物調査等、取引条件、制限・転貸、契約期間・更新、特約等、保証、借主・入居人のタブ(区分所有の場合)を切り替え、入力もしくは、登録済みの情報を呼び出します。

部屋データの詳細情報登録画面

## ココに注目! 使いこなしポイント!

### 先に「◎チャンネル」の賃貸物件データを登録

まず「◎チャンネル」にアクセスし、事前に賃貸物件データを登録しておきます。登録完了後、「ラビーネット契約書類作成システム(クラウド版)」の「新規書類の作成」で賃貸借契約の書類を作成する際に「◎チャンネルの登録データを出し」から、呼び出したい賃貸物件データを選択すると、賃貸物件データを一括挿入できます。

### 契約書類作成中に「◎チャンネル」の賃貸物件データを登録

「ラビーネット契約書類作成システム」で契約書類を作成中、画面の右端にあるツールボックスの「◎チャンネル」ボタンをクリックすると、入力した賃貸物件データを「◎チャンネル」に登録できます。登録する際には、新規登録・上書き登録のいずれかを選択できます。

「◎チャンネル(賃貸データ登録)の登録データを出し」画面

現在作成中のデータを「◎チャンネル」に登録できる

## 大阪府本部

REPORT

## Rabby's Charity Festa(ラビーズ・チャリティ・フェスタ) 感謝状贈呈式を実施

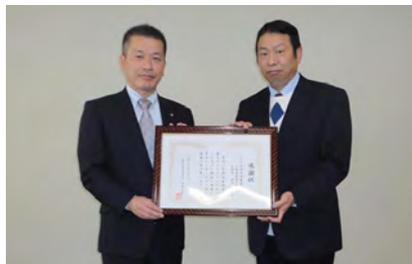
大阪府本部中央支部は、毎年、大阪府の「子ども輝く未来基金」に賛同し、「Rabby's Charity Festa(ラビーズ・チャリティ・フェスタ)」と名付けて、支援をしています。令和2年3月17日(火)、大阪社会福祉指導センター2階ボランティアホールにて、令和元年度公益社団法人全日本不動産協会大阪府本部中央支部Rabby's Charity

Festa感謝状贈呈式が行われました。

大阪府本部中央支部が大阪府社会福祉協議会を通じて、児童養護施設の児童を対象に、キッズプラザ大阪のチケット335枚を贈呈し、また、フットサル大会の開催費用を贈呈したことにより、社会福祉法人大阪府社会福祉協議会、北摂会、河内会から感謝状をいただきました。



■キッズプラザ大阪  
贈呈者：社会福祉法人大阪府社会福祉協議会  
児童施設部会長 伊山喜二氏(写真右)  
受領者：公益社団法人全日本不動産協会  
大阪府本部中央支部長 本間敏司氏



■フットサル大会 北摂会  
贈呈者：北摂会会長 宮脇弘次氏(写真右)  
受領者：公益社団法人全日本不動産協会  
大阪府本部中央支部副支部長 山本泰三氏



■フットサル大会 河内会  
贈呈者：河内会会長 小山道彰氏(写真右)  
受領者：公益社団法人全日本不動産協会  
大阪府本部中央支部副支部長 山本泰三氏

## 協会からのお知らせ Information

全日会員の皆様におすすめいたします!! 取扱い代理店募集中!!

## 「賃貸住宅総合保険」「テナント総合保険」を発売



全日ラビース少額

### 商品とサービスの特徴

- 当社は一般社団法人全国不動産協会(略称:TRA)全額出資の全日グループの少額短期保険会社です!!
- 賃貸住宅用とテナント用の幅広い補償の商品を用意!!
- 網入り窓ガラスの熱割れを免責なしで補償!! ※賃貸住宅のみ
- 孤独死の場合の清掃・修理費用を補償、自殺も補償!! ※賃貸住宅のみ
- 保険料精算は都度口座振替方式!! 代理店手数料差し引き精算なので手数料受領が早い!!  
全国ほとんどの都銀、地銀、信金、信組で対応可能(振替手数料無料)!!
- 建物構造や種類、地域に関係なく全国一律のお手頃な保険料!!
- 申込書・領収証作成事務はお手持ちのパソコンでOK!!
- 事故受付専用コールセンターで24時間専門スタッフが安心対応!!
- 事故後のスピーディーな保険金のお支払い!!
- 緊急時 24 時間安心駆け付けサービスが無料で付帯!!

※賃貸住宅用

手数料 **51%**

※テナント用

手数料 **41%**

TRAが全額出資して設立した少額短期保険会社が代理店を募集しています。全日会員の皆様にぜひ代理店登録をしていただけますようお願い申し上げます。詳しくは下記にお問い合わせください。

代理店についてのお問合せ

全日ラビース少額短期保険株式会社  
千代田区平河町1-8-13 全日東京会館7階

☎ **03(3261)2201**

[受付時間]月～金曜日/9:30～17:30 土日祝日・年末年始除く

<http://z-rabby.co.jp/> 全日ラビース 検索

## アンケートのご協力のお願い

### ◆【賃貸仲介】極度額に関するアンケート

国土交通省(委託先:株式会社価値総合研究所)からの依頼により、「賃貸仲介時における極度額の設定に関するアンケート調査」を実施しています。

今後の極度額に関するガイドライン策定等に関する重要なデータとなるため、ぜひアンケート調査にご協力ください。多くのご回答をいただきたく、このコロナ感染拡大防止対策中お忙しいところ恐縮ですが、よろしく願い申し上げます。

#### ＜アンケート調査の提出方法＞

下記URLよりアンケートフォームに直接ご回答いただきますよう よろしく願いいたします。

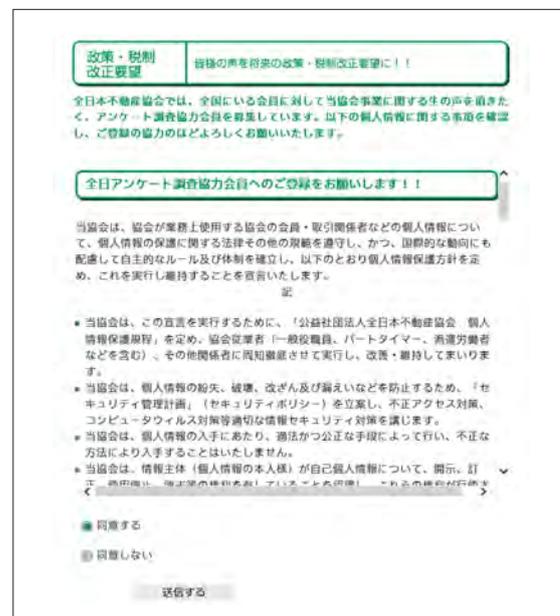
<https://form.qooker.jp/Q/auto/ja/keiyaku/aj/>



### ◆政策及び税制改正要望のためのアンケート

全日本不動産協会の「政策及び税制改正要望のためのアンケート」にご協力いただける会員の皆さまを募集しております。

アンケートにご協力いただける方は全日総本部ホームページ(<http://www.zennichi.or.jp/survey/>)より、ご登録ください。



個人情報の取扱いをお読みいただき、同意される場合は「同意する」→「送信する」ボタンを押すと、「アンケート調査協力登録フォーム」に移る



## 令和2年国土交通大臣表彰で7名が受賞

国土交通大臣は、令和2年7月10日付で建設事業関係功労者等を表彰しました。全日本不動産協会、不動産保証協会からは、多年にわたり宅地建物取引業に精励するとともに関係団体の役員として業界の発展に寄与したとして、下記7名の方々が受賞されました。

なお、例年開催している表彰式典については、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から延期となりました。

浅野勝史 全日本不動産協会理事  
中野楠雄 不動産保証協会理事  
梅原寛克 全日本不動産協会理事  
石田宣明 全日本不動産協会理事

宮嶋義伸 全日本不動産協会埼玉県本部副本部長  
松本太加男 全日本不動産協会東京都本部理事  
中塚雅昭 全日本不動産協会京都府本部副本部長

# Initiate Member

# 新入会員名簿

[令和2年7月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 アクティブ
	札幌市	アフターマーケット 株式会社
	函館市	株式会社 A&Hカンパニー
	札幌市	株式会社 エージェントパートナー
	札幌市	株式会社 リエステートジャパン
岩手県	一関市	有限会社 アビュー
宮城県	仙台市	株式会社 Addition
	柴田郡	有限会社 東光商事
	仙台市	東日本リアルティ 株式会社
茨城県	守谷市	合同会社 KNY
	つくば市	株式会社 Y&Fマネジメント
埼玉県	北本市	株式会社 エム・エス・アール
	さいたま市	株式会社 MYA
	新座市	有限会社 Keen company
	さいたま市	株式会社 グッドジョブ
	加須市	塚田興業
	越谷市	ばいそん 合同会社
	富士見市	株式会社 フォレストスプリング
	さいたま市	プラスエステート 株式会社
	北本市	株式会社 ブルーウエスコ
	長生郡	UMIのOUCHI 合同会社
千葉県	八千代市	株式会社 SSR
	木更津市	京葉リアルティ 株式会社
	千葉市	株式会社 KEIYO HOUSE
	柏市	株式会社 新生ホーム
	千葉市	株式会社 ライフデザイン
	船橋市	LANDOOR 株式会社
	あきる野市	株式会社 Ark
東京都	豊島区	株式会社 アセットレジデンシャル
	新宿区	株式会社 アトリエハウス
	練馬区	株式会社 イチオリエデザインラボ
	新宿区	一心不動産 株式会社
	中央区	株式会社 ヴィアス
	文京区	株式会社 UEI
	港区	株式会社 植木商事
	台東区	株式会社 上野御徒町不動産
	渋谷区	エスプロジェクト 株式会社
	新宿区	株式会社 エスプロネット
	新宿区	株式会社 N・プランニング
	渋谷区	株式会社 FPセンター
	江戸川区	株式会社 エム・ワン
	港区	株式会社 ENROUTE
	西東京市	解決・空家サポート 株式会社
	品川区	家商 合同会社
	渋谷区	株式会社 キープロダクション
	世田谷区	久和不動産 株式会社
	渋谷区	Green wave 株式会社
	世田谷区	株式会社 クローバルインキュベーション
	世田谷区	KYPartners 株式会社
	中央区	コリド・ジャパン 株式会社
	葛飾区	合同会社 CLK不動産NEO
	豊島区	株式会社 ZEAL
	豊島区	首都圏コンサルティング 株式会社
	豊島区	株式会社 首都圏ネットワークサービス
	墨田区	俊宏 株式会社
	杉並区	株式会社 SOUKEN不動産
	板橋区	株式会社 タイヨーコーポレーション
	渋谷区	株式会社 TATERU
渋谷区	株式会社 0220	
中野区	TIR 株式会社	
中野区	TIC 株式会社	
港区	株式会社 ティープラス	
府中市	株式会社 テレ・エンジニアリング	
足立区	株式会社 東京ハウス	
港区	株式会社 東京POX	
新宿区	株式会社 トゥルーパーズ	
練馬区	株式会社 藤和建工	
文京区	株式会社 トドクレスト	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	墨田区	株式会社 なつめコーポレーション	
	港区	有限会社 ニコライインターオフィス	
	中央区	株式会社 ニュートンアーバイルズ	
	新宿区	株式会社 HeartMind	
	渋谷区	株式会社 バイロッドコンサルティング	
	足立区	株式会社 ハウスクルー	
	港区	株式会社 ハビネス	
	世田谷区	株式会社 Have a nice house	
	港区	PAPC不動産 株式会社	
	千代田区	ヒューマンリソースパートナーズ 株式会社	
	渋谷区	ファーストプリズ 株式会社	
	新宿区	株式会社 FAMILIA	
	渋谷区	株式会社 V2プロバティ	
	杉並区	不動産法務リサーチ 株式会社	
	港区	Metro Real Estate 合同会社	
	台東区	山田都市開発 株式会社	
	港区	株式会社 ライズアクロスホールディングス	
	港区	LEAP&DESIGNS 株式会社	
	豊島区	株式会社 REPLAY	
	港区	株式会社 リンクフロンティア	
中央区	株式会社 Oneness		
神奈川県	茅ヶ崎市	有限会社 ウェスティーホーム	
	川崎市	大慶商事	
	横浜市	株式会社 ファイン建築設計	
	平塚市	株式会社 プリムシーズ	
新潟県	新潟市	合同会社 エル・フォート	
	見附市	合同会社 さくら中央不動産	
富山県	高岡市	株式会社 島崎ファイナンスプランナー事務所	
石川県	金沢市	合同会社 結	
長野県	飯山市	株式会社 アビ	
	松本市	株式会社 多間開発	
	飯田市	株式会社 矢沢設計	
	岐阜県	本巣市	クリーンビジネス不動産部
	大垣市	株式会社 ライフ	
静岡県	浜西市	株式会社 イイタス	
	熱海市	株式会社 大黒崎開発	
	熱海市	株式会社 湘南アットマーク	
愛知県	御殿場市	ふじおか不動産 株式会社	
	静岡市	株式会社 REIWA	
	静岡市	ローカルエステイト	
	豊川市	株式会社 アクト・パシフィック	
三重県	名古屋市中区	一般社団法人 建築不動産相談センター	
	名古屋市中区	株式会社 Japan Home	
	名古屋市中区	株式会社 diciotto	
	桑名市	有限会社 桑名不動産鑑定所	
	三重郡	株式会社 三重造園	
滋賀県	長浜市	株式会社 Nexus Plus	
	犬上郡	株式会社 リヴアイズホームj	
京都府	京都市	ikka design 株式会社	
	京田辺市	エマーブル	
	京都市	京都洛央地所 株式会社	
	京都市	株式会社 スマイルリアルエステート	
	京都市	株式会社 USホーム	
	京都市	株式会社 Roots	
	京都市	株式会社 エーイービー	
大阪府	大阪市	合同会社 arK	
	大阪市	株式会社 アディックコーポレーション	
	大阪市	株式会社 HCl	
	豊中市	株式会社 エーイービー	
	東大阪市	株式会社 S-1	
	大阪市	合同会社 エド・ヴォン不動産百貨店	
	大阪市	EBISU House 株式会社	
	大阪市	株式会社 OFFICE ツバメ	
	大阪市	株式会社 KATAI	
	大阪市	株式会社 寛誠コーポレーション	
	高槻市	株式会社 北大阪建設	
	大阪市	合同会社 grandrave	
	和泉市	合同会社 GROOVE	
	大東市	株式会社 GLOBAL	

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	K&N管財 株式会社
	堺市	株式会社 KOTANI
	大阪市	信誠 株式会社
	高槻市	スマイル不動産
	大阪市	株式会社 スライプ興産
	大阪市	株式会社 大信建設
	大阪市	ths 株式会社
	大阪市	豊臣トラスティ 株式会社
	大阪市	株式会社 TRUST
	大阪市	株式会社 NESTA
	寝屋川市	株式会社 ハウスプラン住建
	大阪市	株式会社 袴田興産
	高槻市	株式会社 harina
	大阪市	株式会社 ファミールテックス
	八尾市	株式会社 吹田建設
	大阪市	株式会社 フジセリアルエステート
	大阪市	株式会社 Prince Palace
	茨木市	株式会社 プレミア不動産販売
	大阪市	丸太空調 株式会社
	大阪市	株式会社 Meet's
	大阪市	ムーブメント21 株式会社
	大阪市	株式会社 ヨシキ開発
	大阪市	株式会社 ライジングアーキテクト
	大阪市	株式会社 ロイヤルプロ(ティマネジメント)
	池田市	株式会社 rosetta
兵庫県	神戸市	株式会社 アプロロクエィティブ
	明石市	エイトナイン 株式会社
	神戸市	株式会社 エンステージ
	神戸市	加藤商事 株式会社
	神戸市	株式会社 みなとエステート神戸
奈良県	姫路市	株式会社 リヴァ・ファシリティーズ
	生駒市	株式会社 エスファクトリー
	桜井市	株式会社 葉岩建設
岡山県	天理市	ハウスラック
	生駒郡	株式会社 山岡組
	岡山市	株式会社 ALETTA
	総社市	みちか地所 株式会社
広島県	笠岡市	合同会社 三ライ計画不動産
	岡山市	株式会社 もちくん不動産
	広島市	エスワイフアンド 株式会社
山口県	福山市	センターマウンテン 株式会社
	福山市	福山不動産 株式会社
	三次市	株式会社 リバオートカワサキ
	下関市	株式会社 アカネサポート
	宇部市	株式会社 樹工房
徳島県	下関市	株式会社 株式会社
	山陽小野田市	株式会社 ひとまちライブラリー
	徳島市	ホーデン土地開発
香川県	高松市	有限会社 いずみ
	丸亀市	有限会社 ミキハウジング
愛媛県	松山市	センティア都市開発 株式会社
	今治市	株式会社 ノーザンモストラボ
福岡県	直方市	株式会社 大徳不動産ネット
	北九州市	株式会社 ニコウホーム
	糟屋郡	株式会社 Markyコーポレーション
長崎県	福岡市	ROOMアート 合同会社
	長崎市	フュージョン西日本 株式会社
	長崎市	ホームオフィスY&K
熊本県	長崎市	株式会社 ライフクルー不動産
	熊本市	株式会社 Reve
鹿児島県	熊本市	株式会社 ロココ
	鹿児島市	塚田不動産
沖縄県	鹿児島市	ほっぴいホーム
	沖縄市	株式会社 スタイルクリエイト
	宜野湾市	株式会社 セリオ
	那覇市	株式会社 dhpリゾート開発
うるま市	つばさ総合企画 有限会社	



国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。

国交省 省令改正、8月28日施行

## 水害リスクを重説事項に追加

国土交通省は7月17日、宅地建物取引業法施行規則を改正し、不動産取引の際に水害ハザードマップにおける対象物件の所在地を説明するよう義務付けた。施行日は8月28日。

近年、頻発・激甚化傾向にある台風や豪雨により大規模水災害が発生していることから、不動産取引契約の意思決定において水害リスク情報の重要性が高まっていることなどが背景にある。2019年7月にも同省は、不動産取引時にハザードマップを提示して物件情報を提供するよう、不動産業界団体を通じて宅地建物取引業者へ周知。その後、実務上の課題等の検討や、2020年5～6月に行ったパブリックコメント募集などを経て省令改正に至った。

今回の省令改正では、不動産取引時の重要事項説明の対象項目として、水防法に基づく水害ハザードマップにおける対象物件の所在地を追加。宅建業者は今後、宅地・建物の売買、賃借、交換の契約に際しての重説時には、物件の水害リスクについての説明義務を負うこととなった。

併せて、宅建業法のガイドラインである「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」にも内容を追加。具体的

な実務についての指針を示した。

重説時には、取引対象物件の所在する自治体が配布する最新の洪水・雨水出水・高潮ハザードマップを印刷、提示し、物件のおおむねの位置を示すよう求める。自治体が当該物件の所在地を含むハザードマップを作成していない場合などは、その旨を取引の相手方に説明する必要がある。

説明義務はハザードマップの提示と物件所在地の説明までであり、ハザードマップ記載内容の説明は任意。ただし、ハザードマップ上にある避難所の位置についても伝えることが望ましいとした。

加えて同ガイドラインでは、対象物件がハザードマップ上の浸水想定区域に該当していなくとも、それによって相手方が「水害リスクがない」と誤解することのないように配慮すると共に、提示した記載内容等については今後変更される場合があると補足説明を行うことも推奨している。

赤羽一嘉国土交通大臣は7月17日の会見で、「(7月3日からの『令和2年7月豪雨』で大きな被害を受けた)熊本県人吉市では、ハザードマップの浸水想定区域と実際の浸水区域がほぼ重なっていた」として、ハザードマップによる水害リスクの把握の重要性について言及。「現場での運用状況や実務上の課題を踏まえ検討を行った上で、省令改正を行った」と説明した。

(『住宅新報』2020年7月28日号より抜粋・編集)

## STAFF LIST

### ● 広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、松井皇一、石原孝治、竹林香代、後藤義慶、正田雅史

### ● 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

### ● 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 2020年9月号  
令和2年9月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

# eラーニングで改正民法を学ぼう!

いつでも、どこでも学べる「eラーニング」。スキルアップはラビーネットから!



ラビーネットログイン

検索

ラビーネットのID・パスワードでログイン!



## eラーニングContents【民法改正解説編】

### [売買編] 民法改正が売買実務に及ぼす影響

- 第1章 民法の債権法改正の概要
- 第2章 民法改正が売買実務に与える影響の概要
- 第3章 手付解除
- 第4章 危険負担
- 第5章 契約不適合責任(瑕疵担保責任)
- 第6章 債務不履行

### [賃貸編] 民法改正が賃貸実務に及ぼす影響

- 第1部 民法の債権法改正の概要
  - 第1章 債権法改正総論
  - 第2章 改正法の施行日(適用対象の契約)
- 第2部 民法改正が賃貸実務に与える影響
  - 第1章 賃貸建物の一部滅失等による賃料減額
  - 第2章 敷金(保証金)
  - 第3章 修繕
  - 第4章 原状回復
  - 第5章 不動産賃貸借と保証人

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは所属本部にご確認ください。

※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

# 月刊 不動産

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(全代会館)  
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(全代会館)  
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159



「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

### 不動産のお役立ち情報

- 不動産に関する身近な疑問から、起こりうるトラブル事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。
- 行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナー・シンポジウム、イベント等のご案内もしております。
- 既に発行された号号だけでなく、これから改正される条項に詳しくも解説しております。改正に伴うオンライン研修も、弊誌に随時公開しています。
- 不動産実務者への役立つお役立ち情報をお届けいたします。

ラビーネット不動産

<https://rabbynet.zennichi.or.jp/>  
スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

