

MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

3

MARCH  
2021

[巻頭特集1]

## 2021年の不動産市況の見通し

[特集2]

コロナ禍で見られた  
日本人口、地方分散のきざし

[特集3]

“住み放題”を  
提供するサービスで  
いまや住居は  
“所有から共有”する時代に

[不動産トラブル事例と対処法]

過去の自死事故の  
告知をめぐるトラブル



# 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、損害相当額（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。

### 令和2年度 第6回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	5社	5件	92,822,949円
認証(条件付認証)	1社	2件	9,246,952円
保留	2社	2件	
否決	1社	1件	
令和2年度認証累計	23社	24件	76,181,645円



(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  
梅とメジロ

梅の時期になるとメジロがその木にとまって花の蜜を食べる姿をよく見かける。木から木へ、花から花へと飛び回る姿は、春を告げる風物詩ともいえるだろう。メジロは警戒心が低く、枝にとまっている姿を見ることができ、メジロと混同されるウグイスは警戒心が強く、木の葉や藪の中に隠れているのを好むという。

02 保証のお知らせ

特集 1

04 2021年の不動産市況の見通し

日本不動産研究所 吉野 薫

特集 2

08 コロナ禍で見られた  
日本人口、地方分散のきざし

みずほ総合研究所 岡田 豊

特集 3

12 “住み放題”を提供するサービスで  
いまや住居は  
“所有から共有”する時代に

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

14 マンション内でのフラワーアレンジメント教室

弁護士 渡辺 晋

<売買仲介営業>

16 コロナ禍でもポータルサイトからの面談率を高める方法

船井総合研究所 松田 崇

<賃貸管理ビジネス>

18 コア事業に専念して、一步先の管理会社へ

ideaman 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

20 権利関係

行政書士 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

22 過去の自死事故の告知をめぐるトラブル

TM不動産トラブル研究所 村川 隆生

<物件調査のノウハウ>

24 施設調査をめぐる紛争

不動産コンサルタント 津村 重行

その他

26 全日保証eラーニング研修システムのご紹介

28 新入会員名簿

29 地方本部の動き

30 地方本部の動き・協会からのお知らせ

31 NEWS FILE

# 2021年の不動産市況の見通し

一般財団法人日本不動産研究所 **吉野 薫**

一般財団法人日本不動産研究所にて国内外のマクロ経済と不動産市場に関する調査を担当するとともに、大妻女子大学非常勤講師、国際基督教大学非常勤講師を兼務。東京大学空間情報科学研究センター協力研究員、麗澤大学都市不動産科学研究センター研究員として研究活動にも従事している。



新型コロナウイルス感染症によって世界の経済情勢は一変しました。日本の不動産市場が調整局面をたどることは避けられない情勢です。しかし、「バブル崩壊」のような極端な市況の変化が訪れる可能性も低そうです。マクロ経済動向に着目しながら、その見通しの背景を読み解きます。

## 一変した市場の風景

新型コロナウイルス感染症は世界中で猛威を振るっており、2021年を迎えてもなお、収束の兆しは見られません。ちょうど1年前の今頃は、不動産市場を巡るトピックとして、東京五輪への期待や消費税率引上げ(2019年10月)の影響などが話題となっていました。しかし、コロナ禍はそうした話題を一気に塗りつぶすような衝撃を不動産市場にもたらしました。そして2021年1月7日、一都三県において緊急事態宣言が再発出されました。今後も当分は、コロナ禍が不動産市場における最大の関心事であり続けることでしょう。

不動産市場に対するコロナ禍の直接的な影響は、宿泊施設や商業施設に表れています。まず宿泊施設については、全国の客室稼働率が2020年5月に過去最低を記録した後、回復はしていますが低水準に

とどまっています。2020年12月以降、Go To トラベルキャンペーンが一時停止となり、また本稿執筆時点(2021年1月)では、すべての外国人の新規入国を停止する措置に踏み切る可能性が取り沙汰されています。宿泊施設が苦境から脱する時期が全く見通せない状況が続いています。

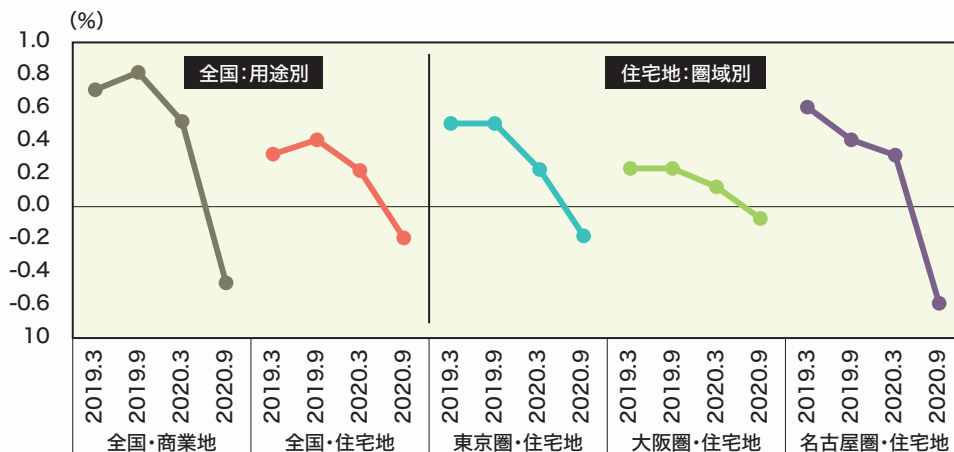
商業施設については、「巣ごもり消費」の需要を受けた食品スーパー、ホームセンター、家電量販店などはむしろ好調です。年末に高額おせちがよく売れたと

いった話題も、しばしばメディアに取り上げられました。もっともこうした現象は、人々が外出のためにお金を使わなくなったことの裏返しでもあります。商業施設の中でも、対面型サービスを主体とした施設や百貨店については、依然として厳しい状況が続いています。

## 実体経済の悪化が地価に影響

2020年の地価動向を振り返ります。コロナ禍による直接的な悪影響を受け

図表1 半年間の地価変動率



出所:日本不動産研究所「市街地価格指数」

た宿泊施設や商業施設は、地価の用途でいえば「商業地」に立地しています。したがって、商業地の地価に変調をきたしているという憶測ができます。しかし実際には、商業地のみならず住宅地の地価も無傷ではられません。日本不動産研究所がとりまとめる「市街地価格指数」によると、2020年9月末までの半年間の地価変動率は全国の商業地でマイナス0.5%、全国の住宅地でマイナス0.2%という結果となりました。いずれも前回（2020年3月末）時点のプラ

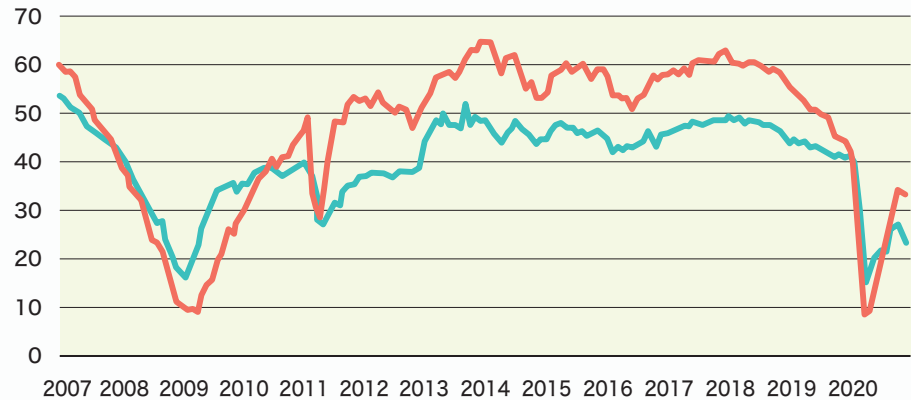
スから一気にマイナスに陥ったものです。特に地域別に住宅地の動向に着目すると、名古屋圏における変調が顕著であったことがわかります（図表1）。

こうした地価動向の背景として、実体経済が悪化しているという点が見逃せません。2020年の前半は、特に自動車産業を中心に日本の製造業が不振に陥りましたので、これを受けて名古屋圏の住宅地地価も強めのマイナスとなったと指摘されています。もっとも2020年後半以降は、自動車産業が足早に回復しており、名古屋圏とその他地域との間の地価変動の格差は解消されていく可能性が高そうです。

それでもなお、全般的に日本の景気が弱まっていることもまた事実であり、実体経済が地価の重石になる状況は当分続きそうな情勢です。景気低迷の予兆が最も色濃く出ているのは、企業の設備投資計画です。日銀短観によると、2020年12月調査時点における今年度の設備投資計画は、前年度実績との対比でマイナスに陥りました。これは2010年以来10年ぶりの出来事です。企業が設備投資計画を弱めているということ

図表2 雇用に関するマインド指標

(判断の分かれ目=50)



— 「消費動向調査」の「雇用環境」指標

— 「景気ウォッチャー調査」の「景気の現状判断(水準)DI雇用関連」

注:「消費動向調査」は2013年4月の調査方法の変更により、同年3月以前とは数値が連続しない。

出所:内閣府

は、すなわち、業容拡大に向けた前向きな意欲を失っていることにほかなりません。そして、企業がオフィスや店舗などを拡張する需要も弱まっているものと類推されます。

また、住宅市場を見通す上では、とりわけ雇用・所得環境の先行きが気になります。コロナ禍以前の数年間、日本の住宅市場は息の長い回復過程にあり、そこには雇用情勢の改善が伴っていました。ところが2020年以降、人々の雇用に対する不安感が急速に高まりました。内閣府の消費動向調査における「雇用環境」指数は、2020年4月に過去最低に至った後、12月調査でも、東日本大震災の時期を下回る水準で推移しています（図表2）。

内閣府の景気ウォッチャー調査（街角景気）における景気の現状判断（水準）DIの「雇用関連」指標も同様に、2020年4月に過去最低を記録した後、ようやく東日本大震災頃の水準にまで回復したにすぎません。

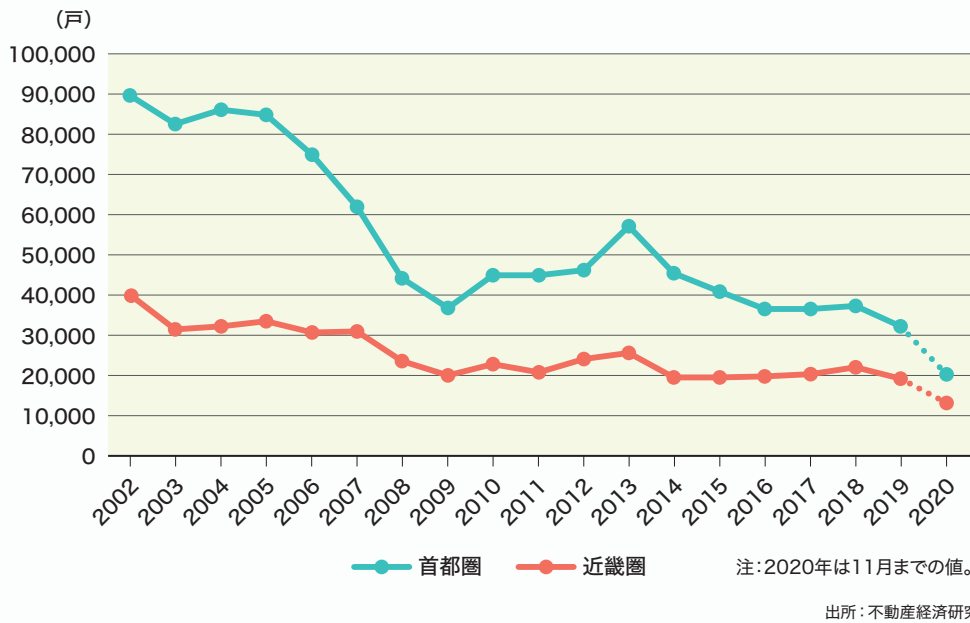
これまで、雇用調整助成金の特例措置などの政策効果が奏功し、雇用情勢が大きく悪化する事態は避けられてい

ます。たとえば、失業率は上昇したもののそのペースは鈍く、また求人倍率も既に底を打ったものとみられます。しかしながら、緊急事態宣言の再発出に伴って、その先行きが危ぶまれます。今後、たとえ更なる指標の悪化が生じなくても、人々が雇用に対する漠然とした不安を抱いている以上、コロナ禍以前の住宅市場の活況を支えてきた前提条件は崩れたと見るべきでしょう。

### 新築分譲マンション価格は高止まりへ

それでは住宅価格が手の届きやすい水準にまで落ちてくるかという、そういうわけでもなさそうです。まず首都圏や大阪圏の新築分譲マンションについて、コロナ禍を受けて2020年の分譲戸数が減少しました。それ以前からの減少傾向が、コロナ禍によって一層顕著となったのです（図表3）。このことは、新築分譲マンションが富裕層・高所得層を主要なターゲットとした限定的なマーケットになりつつあったこと、そしてコロナ禍においてその性格が一段と強まったことを意味しています。また供給側の

図表3 新築マンション分譲戸数



金利水準が「上昇」したと認識する不動産業者が増えている様子もありません。不動産市場をとりまく資金環境は、良好な状態にあるといえます。比較のためにリーマンショックの直前期を振り返ると、2006年頃から2007年にかけて「借入金利水準DI」が急上昇し、追って2008年から「金融機関の貸出態度DI」が判断のつかれ目となるゼロを大幅に割り込んでいきました。高い金利で借り入れた不動産業者が、金融機関の貸出態度の硬化によって苦境に立たされた様

マンションデベロッパーの寡占化も進んでおり、資金力に余裕のある大手事業者は、売り急がずにじっくりと販売を進める姿勢に傾斜しています。このような市場構造があるため、たとえ雇用情勢が悪化した場合でも、価格が頭打ちになることはあっても、明確に下落するとは考えられません。当面、新築分譲マンション価格は高止まりの様相を示すことになるでしょう。

新築分譲マンションが富裕層・高所得層向けの商品となる一方、多くの人々の住宅需要は、中古マンションや戸建住宅に向かっています。特に2020年は戸建住宅市場の活況が目立ちました。これらの市場では需要のボリュームは厚いのですが、その分雇用情勢の悪化が、一定程度市況の下押しに効いてくる可能性があります。中古マンションについては、新築分譲マンションとの相対的な価格差を織り込む形で、今後の市況は足踏みすることが避けられません。戸建住宅については、そもそも価格がリーズナブルなことが消費者にとって魅力であったこともあり、先行き、価格が上昇していくような情勢にはならないと考えら

れます。

### 不動産投資家の投資意欲の底堅さ

リーマンショック後の不動産市場においては、金融・資本市場の動揺によって、投資家や金融機関が不動産への投融資を手控え、その結果不動産の投げ売りが起こり、それを観察した投資家や金融機関が不動産に対する投融資の態度をますます硬化させる、という「悪しきスパイラル」を通じて、不動産市況の悪化が増幅しました。しかし現在は、金融・資本市場は安定性を維持しており、不動産投資家の投資意欲も高い状況が続いています。したがって、「バブル崩壊」的な極端な市況の変化が訪れる可能性は低いといえるのです。

その状況をデータからも確認してみましょう。まずは日銀短観における「金融機関の貸出態度DI」と「借入金利水準DI」をたどってみます(図表4)。2020年12月調査に至るまで、金融機関の貸出態度が「緩い」と認識する不動産業者が「厳しい」と認識する不動産業者よりも多い状況が続いていますし、また借入

子が如実に表れています。当時の状況と比べると、現在の状況とは明確に異なることがわかります。

日本不動産研究所が実施する「不動産投資家調査<sup>®</sup>」からも、不動産投資家の投資意欲が高いままであることがわかります(図表5)。今後1年間の不動産投資に対する考え方として、「新規投資を積極的に行う」とした投資家の割合は、2020年4月時点ではわずかに減少したものの、同10月調査では早くも反転しています。「既存所有物件を売却する」とした投資家が増加した様子も見られません。これらの数値も、リーマンショック前後の状況とは全く異なります。そして市況の先行きに対する不透明性が高い現在、賃料の安定性が見込める賃貸住宅には、とりわけ多くの投資家の関心が集まっています。

### 東京からの人口流出はテレワーク普及の結果?

2020年は多くのワーカーがテレワークを経験する1年となりました。今後、平時の働き方としてテレワークが普及するには、さまざまな企業が経営上の課題

を克服していく必要があるでしょう。しかし、実際にワーカーがテレワークを体験したこと自体がとても重要な事実です。多くのワーカーがテレワークのメリットを感じたのではないのでしょうか。もしそうであれば、アフターコロナ時代の働き方としても、物理的なオフィスとテレワークとを相互補完的に活用していくという流れが予想されます。

問題は、どこでテレワークをするのかという点です。コロナ禍における「テレワーク」は、「在宅勤務」とほぼ同義でした。しかし自宅が平時のテレワークの場としてふさわしいといえるのでしょうか。これまでの住宅市場では、広さを犠牲にしても立地を優先することが“常識”となっていました。そのような“常識”は、立地を犠牲にしても広さを優先したいという人々のニーズを置き去りにしていたともいえます。コロナ禍を通じて、住宅業界が商品設計の多様性にきちんと向き合っていなかったという課題が浮き彫りにされたのです。

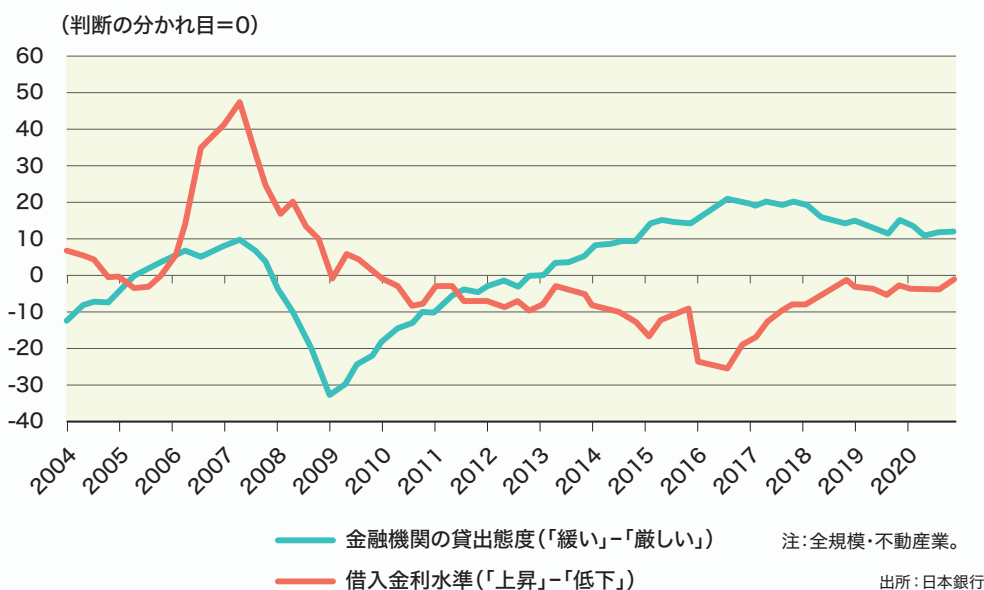
また、2020年以降の人口動態について、東京からの流出超過（流入人口よりも流出人口が多い状態）を記録する月が相次いでいることが話題となっています。テレワーク普及に伴う構造的な人口動態の変化であると指摘されがちですが、短絡的に結論づけるのは早計です。たとえば、名古屋市や大阪市については同様の流出超過は見られないので、東京からの人口流出については、雇用機会の減少によることが主因であると考えられます。

したがって、「テレワークの普及によって人々が都市から郊外に住み替えている」といった単純な図式で捉えるべきではありません。

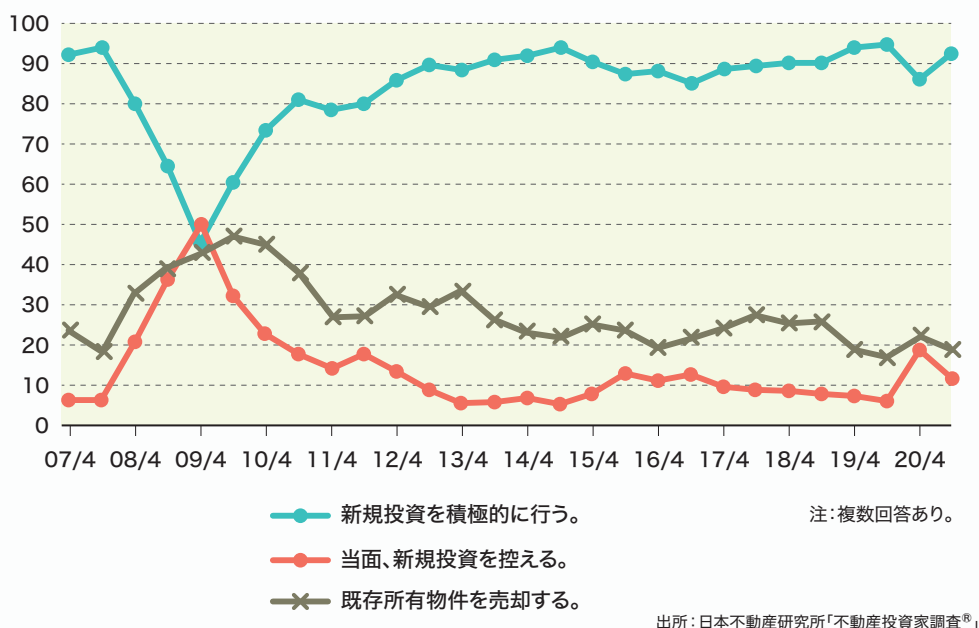
原因はともかくとしても、人口動態の変化が一定期間にわたって定着するのであれば、それに伴う住宅需要の変化に目配りすることは有益です。そして住宅需要の量的変化のみならず、前述の

とおり需要の質的な多様化にも注意を払う必要があります。日本の住宅市場は競争力の乏しい物件から順に需要を失うという、いわば優勝劣敗の構造にあります。先が見通しづらい現在の状況であるからこそ、柔軟に人々のニーズに応えることができるか、住宅市場関係者の真価がこれまで以上に問われています。

図表4 日銀短観の「金融機関の貸出態度DI」「借入金利水準DI」



図表5 今後1年間の不動産投資に対する考え方(%)



# コロナ禍で見られた 日本人口、地方分散のきざし

コロナ禍の人口への影響は、2020年4月に発令された緊急事態宣言下でのリモート化の進展等により、東京圏の転入超過数が急減し、大きな注目を浴びました。その後、状況はさらに進展し、夏頃からはついに東京圏や東京都は転出超過に転じています。政府は東京一極集中是正を主な目的とする地方創生の好機とみており、移住への政策支援が期待されます。そのため、人口の地方分散はコロナ収束後も続くと思われま

みずほ総合研究所 主任研究員 **岡田 豊**



慶應義塾大学卒業後、現在のみずほ総合研究所の前身である旧富士銀行系シンクタンク・富士総合研究所に入社。地域政策、地域活性化等を研究する。趣味の世界では、2000年のモノポリー世界選手権でチャンピオンに輝き、日本モノポリー協会専務理事を務める。モノポリー大阪版・横浜版の開発を監修し、各地元企業の知名度向上にも貢献。

## 東京圏、東京都は 転出者が軒並み増加

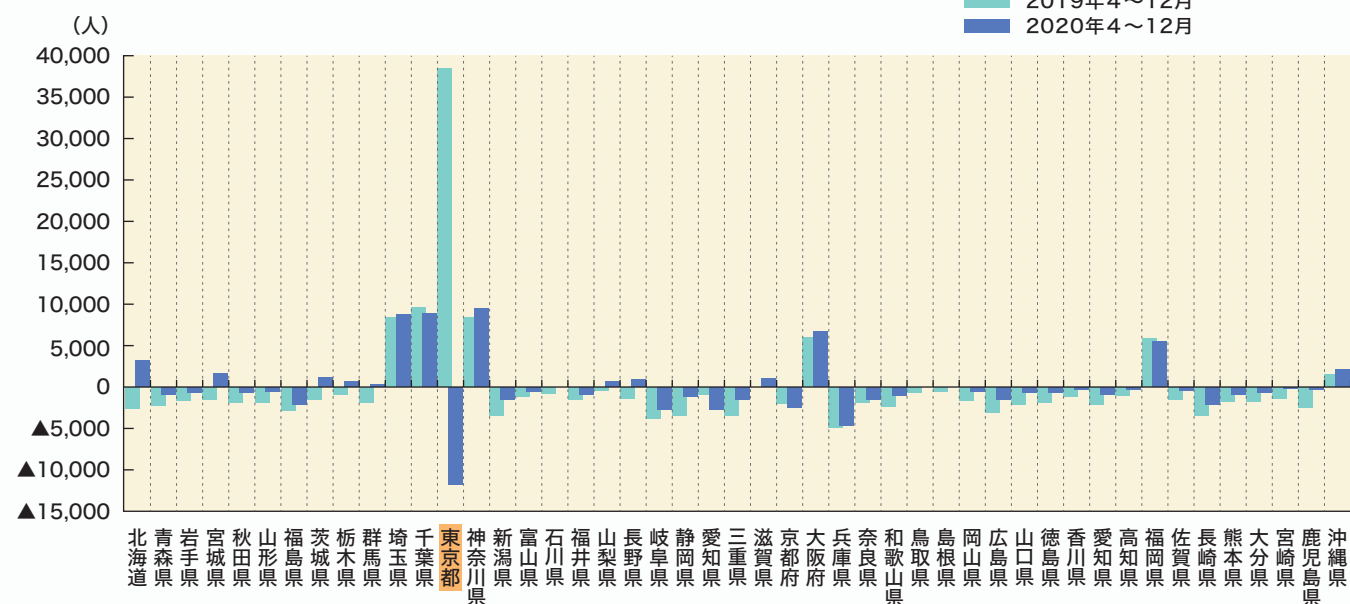
総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」によると(最新データは2020年12月分まで。本稿では特に言及のない限り、日本人の移動が対象)、2020年4月～12月の東京圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)の累計転入超過数は15,687人で、前年同期比の4分の1という大幅な減少を記録しています。

東京圏について、2020年4月から12月にかけての毎月の転入者数と転出者数を前年同月比で見ますと、転入者数は6月を除いてマイナスになっており、特に4月と5月は大きなマイナスとなっています。一方、転出者数は転入者数と同様に4月と5月に大きなマイナスを記録した後、7月を除いてプラスに転じています。そのため、8月以降は前年同月比で転入者数はマイナス、転出者数はプラスという形が続いており、東京圏へ転入する

人が減少するだけでなく転出する人も増加することで、人口が東京圏以外に分散していることがわかります。

次に、2020年4月～12月の転入超過数について都道府県別に見ますと(図表1)、東京都が前年同期比で大幅に減少している一方で、北関東(茨城県、栃木県、群馬県)や甲信越(山梨県、長野県、新潟県)、地域経済の中心となる大都市を抱える北海道、宮城県、大阪府などで増加が顕著です。

図表1 都道府県別に見た転入超過数(2019年、2020年)





特に、東京都は、2019年4月～12月累計の転入超過数が38,213人ですが、2020年の同期が▲11,199人と転出超過に転じています。

また、東京都について、2020年4月から12月にかけての毎月の転入者数と転出者数を前年同月比で見ると、転入者数は4月と5月にかけて大幅なマイナスでしたが、7月以降は小幅のマイナスにとどまっています。一方、転出者数は5月に大幅なマイナスとなりましたが、6月以降はプラスに転じました。

その結果、毎月1日現在の東京都の人口は2020年5月に1,400万人に達したものの、7月から減少続きとなっており、直近の2021年1月1日現在の人口は1,396万人となっています。

### 増加が目立つ 東京都区部の転出者

転入超過数について21大都市(政令指定都市+東京都区部。データは自治体間移動が対象)を見ますと(図表2)、東京圏の大都市のうち、東京都区部と都心に近い川崎市は、2020年4月～12月の転入超過数が前年同期と比べて大きく減少しました。

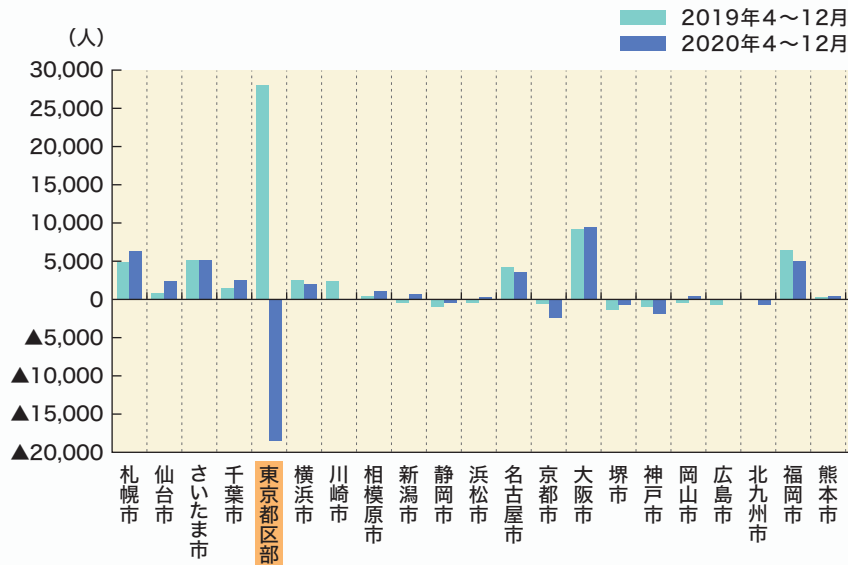
そのうち、最も大きく減少している東京都区部について、2020年4月から12月にかけての毎月の転入者数と転出者数を前年同月比で見ますと(図表3)、東京圏、東京都と同様に、8月以降の転出者数の増加が目立ちます。

東京都は近年、都心近くの東京都区部に人口が集中する傾向が見られましたが、コロナ禍で東京都区部への人口集中が一服しているといえます。

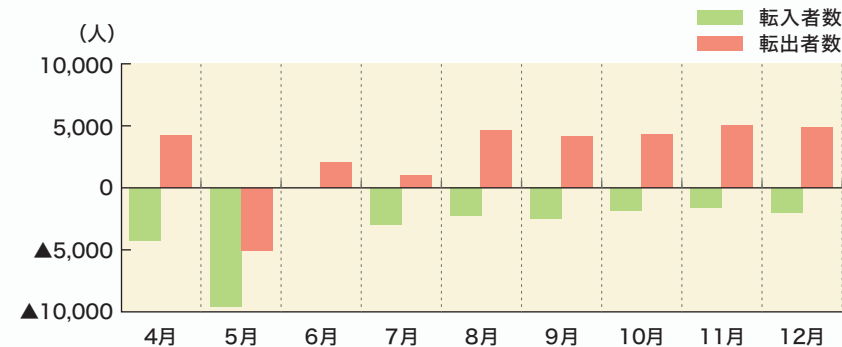
### 東京都区部からの 地方分散が顕著に

前述のようなコロナ禍の東京都区部の転出超過を分析するため、移動前の

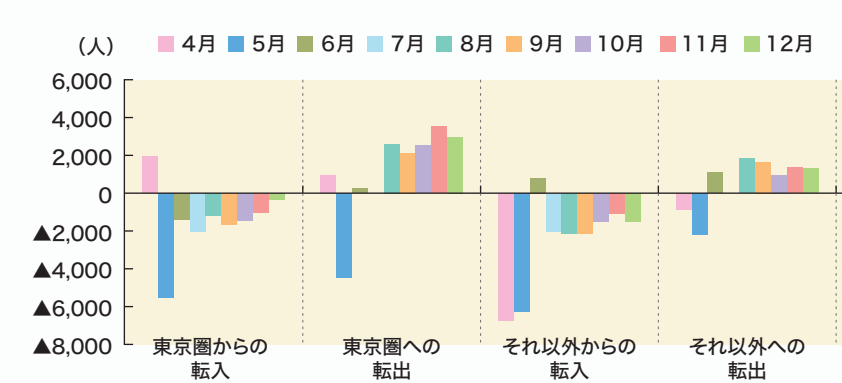
図表2 21大都市別に見た転入超過数(2019年、2020年)



図表3 東京都区部の転入者数、転出者数(2020年、前年同月比)



図表4 移動前の居住地と移動後の居住地別に見た、東京都区部をめぐる人口移動(2020年、前年同月比)



(資料): 上3点全て総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」より、みずほ総合研究所作成

居住地、移動後の居住地別に人口移動を見てみます(図表4)。なお、このデータは外国人を含む)。2020年の4月～12月の毎月の人口移動を「東京圏(東京都区部を除く)からの転入」「東京圏への転出(東京都区部を除く)」「それ以外

(東京圏以外)からの転入」「それ以外(東京圏以外)への転出」に分けると、8月以降は東京圏(東京都区部以外)への転出者数の増加が大きいほか、それ以外への転出者数も大きく増加しているのがわかります。

## 企業や大学のリモート化は定着するのか

これまで見てきましたように、人口の東京一極集中はコロナ禍で変化しつつあります。このような人口の地方分散は今後定着するのでしょうか。その鍵となる企業や大学の「リモート化」の今後の動向を推察します。

まず、企業でリモートワークは広がるのでしょうか。

現在、深刻な感染状況を経験した大都市の企業を中心に、徐々にリモートワークの導入が進みつつありますが、深刻な感染状況にない地方の企業への広がりに欠けます。したがって、感染が収束すれば、リモートワーク導入の機運が醸成できない可能性があります。また、人々が生活する上で欠かせない業務に従事するエッセンシャルワーカーを中心に、リモートワークが難しい職種が一部にあるのは間違いありません。

リモートワークが生産性に与える影響は、現段階で定かではありませんが、リモートワークは就職時の企業選びの決め手の一つとなりつつあり、優秀な人材確保を目指す企業にとって、リモートワークは避けて通れないでしょう。そのため、リモートワークは今後も徐々に広

がり、就職による人口移動に影響を与えると推測されます。

次に、大学のリモート化は定着するのでしょうか。

大学のリモート化は国公立大学を中心に今なお続いています。ただし、2020年の秋は新型コロナウイルス感染症の流行状況が落ち着いていたこともあり、私立大学を中心に対面型授業に戻り、後期の授業が開始されるのに合わせて、学生も大学に戻りました。実際に、2020年9月の年齢階級別の東京都の転入超過数を前年同月と比較すると、20～24歳や25～39歳は減少しているものの、15～19歳における転入超過数は、後期の授業開始に合わせたように、前年同月に比べて大幅に増加しました(図表5)。

人口の地方分散を考えますと、リモート授業が多い方が良いのですが、文部科学省はリモート授業よりも対面授業を重視していると推察されるため、大学でのリモート化の行方は不透明になっています。

## 東京圏の転入超過数は久しぶりのマイナスに

2021年の人口動向は、新型コロナウイルス感染症の流行状況や、ワクチンの



政府から自粛を求められる中、新たな働き方として注目を集めたリモートワーク



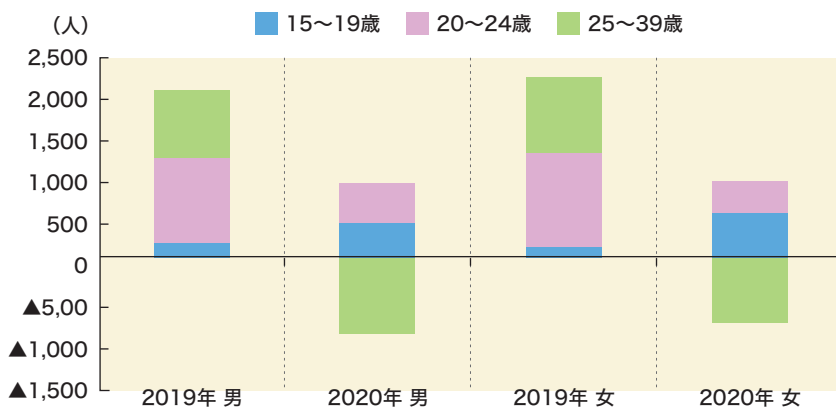
リモートワークの普及で、一時は通勤時間帯の人も減少傾向となったことも記憶に新しい

接種状況とその効果の行方にも左右されますが、当面は3月と4月の人口動向が注目されます。それは、例年、大学への進学や企業への就職により、月別では3月と4月の人口移動が他の月に比べて圧倒的に多いからです。

1月に緊急事態宣言が再度発出されたこともあり、2021年は春まで新型コロナウイルス感染症が収束するのは難しくそうです。その結果、大学や企業ではリモート化が進展するでしょう。新入社員や新入学生が通勤や通学のために転居しなくて済むようになり、東京圏への転入者は大きく減少する可能性が高いと見られます。2020年は4月に緊急事態宣言が発出されましたが、1月から3月の東京圏の転入超過数は2019年を上回るペースでした。そのため、2020年の東京圏の通年の転入超過数はコロナ禍にも関わらず、プラスとなりました。

しかし、2021年は3月と4月の人口移動にコロナ禍の影響が及びます。そのため、2021年の東京圏の通年の転入超過数はマイナスに転じる可能性が高そ

図表5 男女別年齢階級別の転入超過数(2019年9月、2020年9月)



(資料)総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」より、みずほ総合研究所作成

うです。東京圏の転入超過数が通年でマイナスとなるのは、バブル崩壊後の90年代半ば以来となります。

## 「職場と住まいの切り離し」がもたらす影響

90年代半ば以降、若者、特に若い女性を中心に東京圏への転入超過数が増加しました。若者が望むサービス業の仕事を多く抱える大都市は、若者にとって大きな魅力となっています。とりわけ、大都市の中でもサービス業の賃金の高い東京圏は、大きな人口の吸引力を有しており、新卒者だけでなく、サービス業においてステップアップを図ろうとする転職者に大きなチャンスとなっています。実際に、東京圏は、25～39歳において東京圏以外の政令指定都市や県庁所在地といった地域経済の中心都市からの転入が多いです。

ところが、コロナ禍はそのような状況に転換をもたらす可能性があります。リモートワークが職場と住まいの切り離しに成功しつつあるからです。

東京一極集中是正を大きな目標とする地方創生は「まち・ひと・しごと創生」と呼ぶように、職場と住まいを一体と考え、人口移動のメインである若者に地方に住んでもらえるよう、国や自治体は仕事づくりを大きな目標にしていますが、これまで東京圏の転入超過数が減少していません。しかし、「住まい」が「職場」と切り離されるのであれば、地方居住は今まで以上に容易になるのは間違いないでしょう。

一方、アフターコロナの「住まい方」については、これまで以上に住民の価値観が大きな影響を与えると思われます。単身世帯であれば個人の趣味が住まい方に色濃く反映されるでしょうし、子育て世帯であれば家族の嗜好が住まい方を変えられると思われます。



人口分散により、企業が集中する東京のオフィス街がどのように変貌するか注目される

その際、厳しい立場に置かれる可能性が高いのはいわゆる「ベッドタウン」です。ベッドタウンはこれまで、「職場に少し近い」「住居が少し広い」「緑が少し多い」など、郊外や都心と比べた相対的なメリットを「ウリ」に、大きな人口を抱えてきました。しかし、アフターコロナでは住まい方には住民の価値観が強く反映されやすいため、ベッドタウンの相対的なメリットはそれほど大きな魅力とされないはずですが。実際に、東京都の月別の人口は2020年5月に1,400万人を初めて突破した後に減少していますが、減少数が多い地域は、世田谷区など都心を除く東京都区部となっています。

## 不動産業界で予測される変化

コロナ禍はリモートワークを促進し、住まいと職場を切り離しつつあります。リモートワークは、従業員だけでなくオフィスや通勤のコスト減少など企業にもメリットがあり、徐々に進展していくでしょう。そのため、アフターコロナの住まい方は住民の価値観が色濃く反映されると思われます。

不動産業界としては、地域のメリット・



若い世代の住まいに対する価値観はすでに変わり始めてるといふ

デメリットを詳細に把握し、住民の価値観とマッチングさせることが重要になってきます。また、郊外と都心、地方と大都市など違う二地域で住居を構える二拠点居住、シェアハウスとコワーキングスペースを合わせた「コリビング」、毎月定額の家賃を支払えば全国各地の様々な住宅を月単位で利用できる「住宅のサブスクリプション」など、様々な住まい方が顕在化しています。不動産業界としては多様化する住民の価値観を反映させた住まい方を提案していく必要もあるでしょう。

アフターコロナは、約7,000万人に及ぶ就業者の住まいをめぐる、大競争時代に突入します。その際、大都市のベッドタウンの住民が移住する可能性が高く、彼らこそが不動産業界のメインターゲットとなるかもしれません。

# “住み放題”を提供するサービスで いまや住居は“所有から共有”する時代に

「2033年までに20万物件を確保することが私たちの目標です」。そう語るのはサブスク型<sup>※1</sup>多拠点居住サービス「ADDress」を展開する株式会社アドレス 拠点開発 兼 UXデザイン事業部長の後藤氏。サービス当初は、11物件ほどだったという家はわずか2年ほどで120を超えるまでに増加。なぜ、所有が目的だった住居に、サブスクの概念が成立したのでしょうか。その背景等を後藤氏に伺いました。

※1 サブスク型：料金を支払うことで、製品やサービスを一定期間自由に利用することができるビジネスモデル「サブスクリプション」

## 固定概念を払拭した シェアするという概念

### 一多拠点居住サービス『ADDress』 立ち上げの経緯を教えてください。

クラウドファンディングで会員を募ったのが2019年4月で、一般募集開始が同年の10月下旬。すでに世の中は、地方から都市部への人口流出が加速している状況で、全国的な空き家増加が

大きな社会問題となっていた時期でした。創業前から、仲間内で「増えていく空き家をどうにか活用できないか」「都市部に住んでいる人に地方の空き家を活用してもらえないか」という話をよくしていたんです。移住しないまでも都市部に住んでいる人にも地方に足を運んでもらいたい。都市にも地方にも人の流れを作って人口をシェアしようと、話し合っているうちに、シェアという言葉がヒントになって、『ADDress』の構想ができたのです。

一人々の価値観の変化がサービス開始の追い風になったと。

はい。その頃から勤め先の近くに家を構えるのではなく、もう少し自由に、時には移動しながら暮らすといったスタイルの準備が出来上がりつつありました。加えて、デジタルノマド<sup>※2</sup>の増加、二拠点生活や移住の需要が高まってきていることもアンケート調査等で把握していました。その後、いろいろと検証した結果、多拠点居住&定額住み放題サービスを立ち上げれば、十分な利用者を見込めるのではないか。と同時に、空き家の増加や人口の一極集中等の社会問題も解決する一助になるのではないか、そう考えて『ADDress』というサービスが立ち上がったのです。

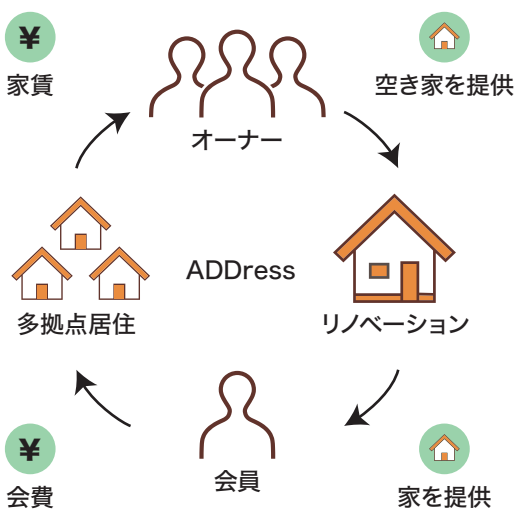
あれは2010年頃でしょうか。「所有から共有」、いわゆるモノをシェアするといった時代の波が生まれて、住宅をその他大勢が共有する「シェアハウス」という概念が都市部に浸透し始めたのは、高いローン組んで都市内で土地を購入し、家を建てる、その後、ローンを返すために働くといったこれまでの価値観は少しずつ薄れてきたとも感じていました。

—やはりユーザーは、若い世代が多いですか。

いえ、20～70代と幅広くご利用いただいています。ただ、最近は20～30代の会員が非常に増えています。リモートワーク、ワーケーション、将来の移住先検討等、いろいろなニーズがあるようです。50代以上でいえば、セカンドライフや仕事をしながら全国を旅して暮らすといった会員が多くいます。

※2 デジタルノマド：ITを活用して仕事をしながら旅をするライフスタイルのこと

図表1 『ADDress』の仕組みと流れ



拠点(物件)のオーナーは空き家を『ADDress』に貸し出すことで家賃収入を得ることができます。個室を確保しつつ、リビングやキッチンなどを共有し、快適な空間を提供。共有となる家具・wi-fi・光熱費を含めて月額4万円(税別)で利用が可能です。



引退したブルートレインの車両をリノベして活用。3車両のうち2車両を滞在施設、1車両を共有スペースに。



人気温泉地、大分県別府市の家には、24時間利用可能な露天風呂も完備。徒歩圏内には鉄輪温泉がある。



株式会社アドレス  
拠点開発 兼 UXデザイン事業部長  
後藤 伸啓 氏

## 暮らしを提供するという 新たに感じた気づき

—会員が利用する物件数が急ピッチで増えていますが、どのような仕組みを構築しているのか教えてください。

何通りかありますが、ひとつは公式サイトで空き家物件をエントリーする仕組みです。全国の不動産所有者がエントリーした物件から、条件に見合ったオーナー様にこちらから連絡をして、活用させてもらっています。あとは、業務提携している不動産事業者からの紹介や自治体からの紹介。最近では、不動産投資をしている方からの連絡というも増えていきます。当社のビジネスが世間的に認知され、その輪が広がっていることを実感しています。

—不動産事業者とはどのようなやり取りをしているのですか。

通常の賃貸と同様で、設備面はオーナー様負担、家具や備品などは当社が揃えて、会員が利用できる準備をしています。初期費用がかかったのであれば、数年で回収できるように家賃設定をしてオーナー様にお返ししています。また、不動産事業者にはオーナー様と当社をつなぐ役割をしてもらっています。仲介のみ行う事業者もいますし、その後の管理を行う事業者もいます。

その点は、一般的な市場と変わりはありません。

—これまでを振り返って、『ADDress』が世の中に与えている価値をどのようにとらえていますか。

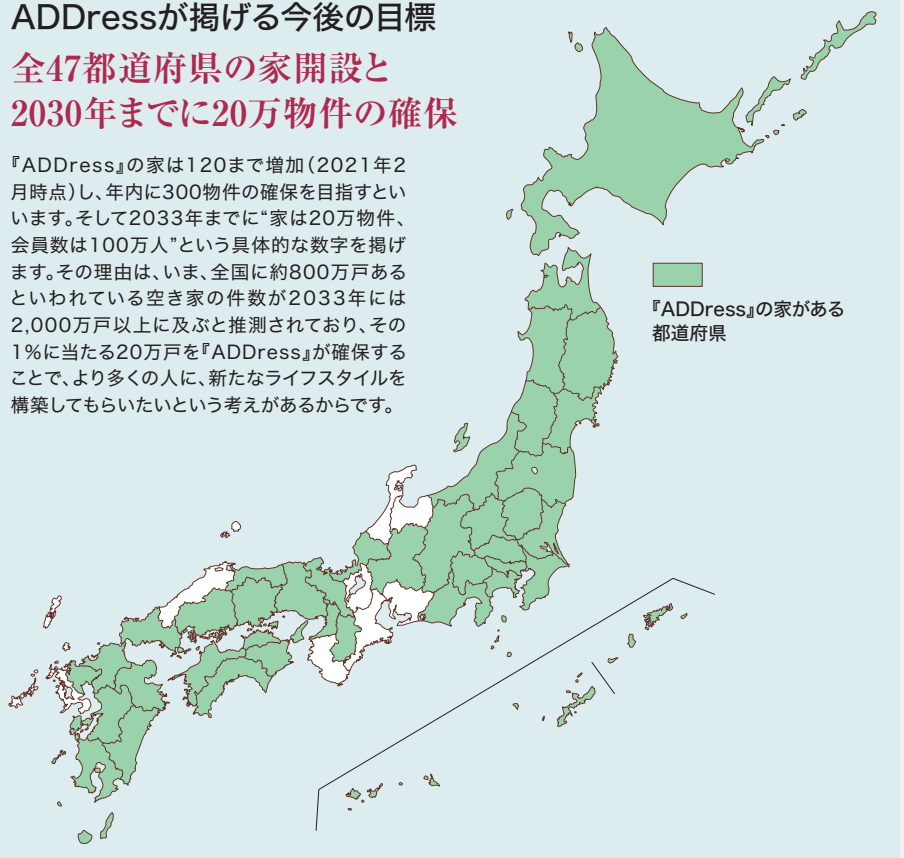
住み放題の家を提供するだけではなく、暮らしを提供しているんだと強く感じます。我々は住居というハード面の整備に徹してきましたが、人が住む空間を構えたことで、家守<sup>やもり</sup>\*3と会員同士の交流、さらには地元の人との交流が生まれ、『ADDress』には新たなコミュニティ形成の役割があるといった話を会員からよく聞きます。コロナの影響で日々の暮

らしが一変してしまったことが影響していると思いますが、『ADDress』立ち上げ当初に得たヒント“モノをシェアする”ことで生まれた産物が、好循環を与えているのであれば、これほどうれしいことはありません。

※3 家守：『ADDress』の家での生活をサポートする地域コミュニティ・マネージャー

## ADDressが掲げる今後の目標 全47都道府県の家開設と 2030年までに20万物件の確保

『ADDress』の家は120まで増加（2021年2月時点）し、年内に300物件の確保を目指すといえます。そして2033年までに“家は20万物件、会員数は100万人”という具体的な数字を掲げます。その理由は、いま、全国に約800万戸あるといわれている空き家の件数が2033年には2,000万戸以上に及ぶと推測されており、その1%に当たる20万戸を『ADDress』が確保することで、より多くの人に、新たなライフスタイルを構築してもらいたいという考えがあるからです。





# 法律 相談

Vol.59



マンション購入を検討している顧客から、居室でフラワーアレンジメント教室を開くことができるかどうか質問を受けました。ある程度の人数を集めて週5日程度実施したいとのこと。管理規約では専有部分の用途は住居専用とされています。どのように回答したらよいでしょうか。

## Answer

### 1. 回答

管理規約で専有部分の用途が住居専用とされている場合には、ご質問のようなフラワーアレンジメント教室を開くことは管理規約違反になると考えられます。購入を検討している顧客には、このような行為は管理規約に違反する旨をあらかじめ説明する必要があります。

### 2. 宅建業法の定め

さて、宅建業法では、マンションの一室の売買の仲介を行うにあたって「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定めがあるときは、その内容」を重要事項として説明しなければならないものと定められています(宅建業法35条1項6号、同法施行規則16条の2第3号)。ここで「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」には、「例えば、居住用に限り

事業用としての利用の禁止、フローリングへの貼替工事、ペット飼育、ピアノ使用等の禁止又は制限に関する規約上の定めが該当する」と解説されています(宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方第35条第1項第6号関係3)。

したがって、仲介業者は、管理規約において、専有部分の用途が住居専用とされていることを購入検討客に説明しなければなりません。

### 3. フラワーアレンジメント教室の開催

#### 1. 住居専用規定に違反するかどうか

次に、フラワーアレンジメント教室を開催することが、住居専用とされている管理規約に違反するかどうかを考える必要があります。

マンションの専有部分(本件では居室)で行うフラワーアレンジメント教室が、住居専用とする管

理規約に違反するかどうかの問題とされた裁判例が公表されています(東京地判平成元.5.17(2019WLJPCA05178016))。

「毎月5回から7回程度、午前10時30分から午後3時までまたは午後1時30分から午後5時までの時間帯で開催され、参加人数は少なくとも2名から6名程度、費用は通常のコースで1回当たり8,800円程度(指導料・花材費込み。入会金5,400円)」というフラワーアレンジメント教室(本件教室)について、「本件居室において、不特定多数の者が参加できる形で、事業としてフラワーアレンジメントの教室を営んでいるというべきであり、専有部分を住居の目的以外に使用するものといわざるを得ず、本件教室は住居専用規定に違反する」と判断されました。

#### 2. 居住用建物としての平穏さが

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。



確保されていれば管理規約に違反しないのか

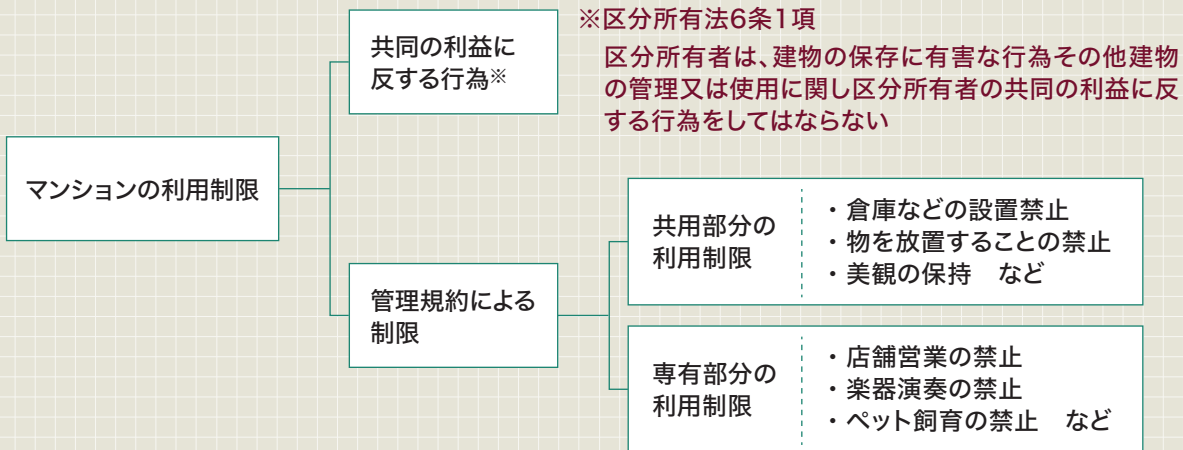
区分所有者Xからは「住居専用規定に違反するかは、日常的な寝食のための居住用建物としての平穏さが確保されているか否かで判断されるべきであり、住居専用規定も『主として住宅として使用するものとし、他の用途に供することを主としてはならない』と読むべきところ、本件教室は、毎月5回から7回、1回当たりせいぜい数時間程度しか開催されておらず、趣味のフラワーアレンジメントの技術を友人・知人に教えるものにすぎない」として、「住居専用規定に

は違反しない」との主張がされていました。

しかし、判決では「住居専用規定は、本件マンションの住民らの平穏で静謐な居住環境を維持するために、本件マンションの用法を居住用に限定し、不特定又は多数人が出入りすることが想定される事業用として利用することを一律に禁止する趣旨の規定であると解するのが相当であり、平穏な用法あるいは主たる用法でなければ事業のために利用することを許容しているものとは解されない。そして、Xが供述するところによっても、本件教室には直接の友人・知人と

どまらず、それらの者から口コミで紹介を受けた受講者も通い、Xは、受講者から材料費以外に入会金や指導料を受け取り、体系的なレッスンコースを設けて、毎月5回から7回にわたって定期的に開催しているものである。Xが実際に利益を得ているかどうかはともかく、本件教室の運営が事業の性質を有していることは明らかであり、本件教室を『ホームパーティ』や『友人を招いて一緒に飲食したり共通の趣味を行ったりする社交の場』と同列に考えるのは無理があるというべきである」として、Xの主張を認めませんでした。

図表 管理規約によるマンションの利用制限



👉 今回のポイント

- 宅建業法により、マンションの専有部分の仲介業務を行う仲介業者は、重要事項として、「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」の説明をしなければならない。
- 「専有部分の用途その他の利用の制限に関する規約の定め」としては、例えば、居住用に限り事業用としての利用の禁止、フローリングへの貼替工事、ペット飼育、ピアノ使用等の禁止または制限に関する規約上の定めが該当する。
- 毎月5回から7回程度、午前10時30分から午後3時まで、または午後1時30分から午後5時までの時間帯で開催され、参加人数が2名から6名程度というフラワーアレンジメント教室に居室を供することは、「専有部分の使用を居住用に限る」という管理規約に違反する。



売買  
仲介営業

Vol.12

# コロナ禍でもポータルサイトからの面談率を高める方法

株式会社船井総合研究所  
マネージング・ディレクター **松田 崇**



不動産売買、分譲会社のコンサルティング実績を持つ。中古+リフォームビジネス研究会、不動産売却ビジネス研究会、空き家再生ビジネス研究会、分譲住宅ビジネス研究会を通じ、集客・営業力向上や媒介取得強化、中古再販、分譲事業強化等に注力する。



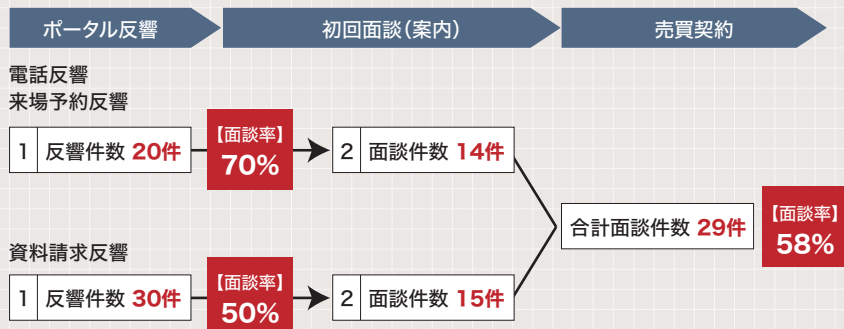
この1年、コロナの影響もあるのか、ポータルサイトからの面談率が落ちてしまいました。このままでは費用対効果が悪くなってしまいます。面談率を上げるために、どのような対策をすればよいのでしょうか？

## Answer

オンライン対応なども一部効果はありますが、それ以上に、電話反響時・資料請求時の電話対応を行ううえで「7つのポイント」を整備することが成果につながります。これを以下に解説しましたので参考にしてください。

図表1

### 【ポータルサイトからの面談率 指標】



ポータルサイト反響からの目標面談率は、【1】電話反響・来場予約反響の場合70%、【2】資料請求反響の場合50%を目安にしてください(図表1)。まずはこれらの目標値を上回っているかどうか確認しましょう。この目標値を下回っている場合は「電話対応」を優先課題とし、次の7つのポ

イントをもとに整備していくことをお勧めします。

現在、オンライン対応やメール追客システム、マーケティングオートメーションなど、面談率を上げるツールはいくつかありますが、現時点では面談(案内)アポイントにつながるケースの多くは「電話」によるもので

す。まずは電話対応で目標値に近い水準までもっていき、それを超える際に次の面談率を上げるツールを活用することが、望ましいステップです。

では、目標面談率が50%である【2】資料請求反響時をベースにした電話対応の7つのポイントについて解説していきます(図表2)。

①まず最初に「内覧希望かどうか」を確認する

資料請求時であっても、その一部には内覧希望のお客様も含まれています。最初にお客様の希望を確認することで、「内覧希望」もしくは「内覧してもいい」と考えているお客様には、この時点で案内のアポイントを取ります。

②「まずは資料を見たい」というお客



図表2

**【反響時の電話対応 7つのポイント】**

- ① まず、内覧希望かを確認
- ② 問合せ物件のPRポイントを説明
- ③ 問合せ物件への問合せ数や内覧状況の伝達
- ④ 他物件も来店で紹介できることの説明
- ⑤ 来店時に資金計画ができることの伝達
- ⑥ 仮予約の設定と理由の説明
- ⑦ アポイント確定後の契約に向けた本格的なヒアリングの実施

様へは問合せ物件のPRポイントを説明する

「ちょっと気になる」という状態から、電話で物件内容の説明を聞くことで「やっぱり現地を内覧したい」という気持ちになってもらうようにお話します。

この際に、内覧したほうがしっかり確認してもらえる日当たりや収納の大きさ、また、中古物件の場合は過去のリフォーム状況を伝えると、「現地で見たほうがいい」と判断してもらいやすくなります。

③他のお客様からの問合せ数や内覧状況・予定を伝え、早めの内覧を勧める

問合せ物件に対して、自社だけではなく、他社も含めてお客様から問合せが何件入っているか、また近々内覧予約が何件入っているかを伝えます。

そうすることで、「少しでも気になっている物件であれば、早めに見学したほうがよさそうだ」と、お客様に実

感してもらえます。

④お客様が探している状況や希望条件、ほかに気になっている物件を改めてヒアリングし、地域の全物件から紹介できることを伝える

②③を伝えても内覧予約にならないお客様に対しては、改めてヒアリングを行います。お客様の希望条件や動きがわかった段階で、問合せ物件だけではなく、希望エリアの数多くの物件から条件を検索し紹介できることを伝え、来店を促していきます。

社内の物件検索システムやレインズを活用して、駅や価格帯、広さで絞り込んで1件1件確認し、その場で案内することで、問合せ物件だけではなく、物件探しのパートナーとしてサポートできることを伝えると、面談につながりやすくなります。

⑤資金面のヒアリングを行い、来店時に資金計画ができることを伝える

上記④と併せて、住宅ローンを活用する予定かどうか、住宅ローンを活用する場合は借入可能金額を確

認できているかどうかをヒアリングします。住宅ローン審査の重要性を説明するとともに、来店時に資金計画もできることを伝え、来店を勧めます。

⑥日程が確定できないお客様に対して仮予約を行う

お客様の中には「家族の予定がわからない」「仕事の予定が確定していない」などの理由で、その場ですぐに日時を決めることができない方もいます。その際は仮予約日時を決め、後日こちらから連絡するようにしますが、既存の物件見学の場合は売主の予定もあるため、予約の必要があることを伝えます。そうすると、お客様にも理解してもらえ、アポイントのキャンセル率が減少していきます。

⑦アポイント確定後、契約に向けたヒアリングを本格的に行う

顧客対応は面談率を上げることが目的ではなく、契約を行うことが目的です。そのため、アポイントが確定したら、改めてヒアリング不足となっているお客様の希望条件、動機、内覧した経験の有無、過去内覧した物件と決定しなかったポイントを聞き、当日の接客に活かしていきます。

このように7つのポイントを踏まえて電話対応を行っていくと、3カ月程度で面談率は向上していきます。反響対応に課題を感じている場合は、上記を実践していただければと思います。

**ポイント**

- ポータルサイトからの面談率に課題がある場合は、まずは「電話対応」を再整備する。
- 電話対応については、①～⑦のポイントを踏まえて実践する。



Vol.36

# コア事業に専念して、 一歩先の管理会社へ

株式会社ideaman  
代表取締役

今井 基次



賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、2008年からは全国の賃貸管理業を行う企業へのコンサルティングや講演活動を行ってきた。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとにしたコンサルティングや講演・研修には、これまで1万人を超える業界関係者や不動産オーナーが聴講し、業界内外からも好評を得ている。所有資格はCPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど多数。



順調に管理受託が増えつつあるのですが、人材不足により現場の業務が追いついていません。「DX(デジタル・トランスフォーメーション)」や「RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)」などで、これまで非効率だった仕事は減らすことができているようですが、結局はどこまでいっても「人が人を管理」しなければならないようです。限られた人材でどのようにすれば会社全体の労働生産性が向上するのか、良いアドバイスはないでしょうか。

## Answer

管理会社の役割は、「オーナーの資産(収益)を最大化」させることです。オーナーの目標を達成できるようにするためには、作業的な仕事ばかりではなく、高い収益性が見込める労働生産性の高い仕事にシフトする必要があります。人数体制を無理に広げようとするのではなく、限られた人員で労働生産性の高い仕事に集中し、「コンサルタント」へのシフトを実践してみましょう。

ここ数年、賃貸管理業へ事業をシフトさせている会社が増えています。管理が増えることでそれなりの人材補充が必要となります。しかし管理が増えるのはよくても、その分人を増やしていけば、利益体質になることがなかなか難しくなります。DXやRPAのおかげで業務効率を上げることが良いのですが、手が空いた分、どの業務をやるべきかがいちばんの課題となります。DXを進めるよりも前に社員自体が「作業体質」から「思考体質」へ「PX(パーソナル・トランスフォーメーション)」しないことには、労働生産性が上がるどころか業務がただラクになるだけで、社員

のスキルが衰えるばかりとなってしまいます。

管理会社がオーナーから与えられている命題は「資産(収益)の最大化」です。これは、不動産管理会社がオーナーのブレインとなり、収益(家賃や稼働率)を高め、経費を下げ、経常利益を上げていく、つまり「経営コンサルティング」をすることにほかなりません。日常的に賃貸管理で発生するような細かな作業に没頭している、到底経営コンサルティングをするスキルは身に付けられないということです。

日常的な管理業務の優先順位としては、①緊急性のある業務(クレー

ム対応など)、②納期のある業務(出納業務、レポート提出など)、③オーナーへの改善提案(空室対策)、④コンサルティング(資産活用や節税対策)となります。しかし労働生産性を考えた場合、どうなるでしょう。緊急性のある業務や納期のある業務は、当たり前になす必要はありませんが、そこから新たな収益を生む可能性は非常に低いはず。それとは逆に、オーナー提案やコンサルティングなど、資産設計に食い込むようなことができれば、生産性が高まります。したがって、多くの管理会社が行っている仕事の優先順位と労働生産性は、実は「負の相関関係」

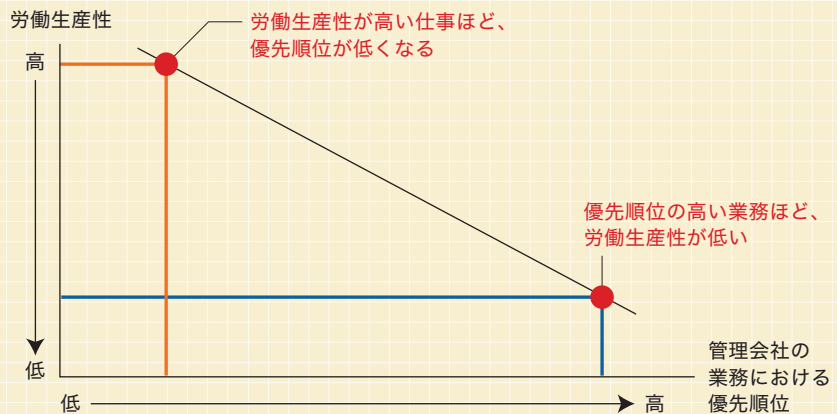
となるのです(図表1)。

つまり、細かな作業に真面目に没頭するほど、労働生産性は下がり社員のスキルアップも図れなくなります。やがて仕事への面白みも消えて、離職へとつながり、会社の戦力も下がってしまいます。例えば、業務の全てを他社に再委託をかけて(またはテクノロジーの活用とあわせて)、少ないフィーでもオーナーとの接点に注力したほうが、クリエイティブ(創造的)な時間を作ることもでき、社員の満足度も上がります。さらに、経営管理に集約して資産設計や売買仲介、タックスプランニング、建築企画プロデュース、オーナーとのリレーション構築をしていくほうが、自社の収益的にも価値が出やすくなります。

また、管理戸数が増えていくとオーナーとの接点が減り、いつの間にか物件の管理離れが発生してしまいます。これは、オーナーが必要としている情報やコンタクト回数が減ることで、オーナーが発信しているはずの課題や必要な情報を管理会社がつかみ切れていないことに原因があります。

管理会社にとって最良のシナリオとは、①オーナーから物件売却(資産設計)の相談を受け、②売却が決定したら専任媒介をもらい、③自社の管理物件オーナーに物件を検討/購入してもらい、④そのまま管理

図表1



図表2 最良のシナリオ

シナリオ	売却の媒介	購入の媒介	管理	オーナーとの関係性
最良	○	○ (既存のOW)	○ (そのまま残る)	○
普通	○	×	×	×
普通	×	×	×	○
最悪	×	×	×	×

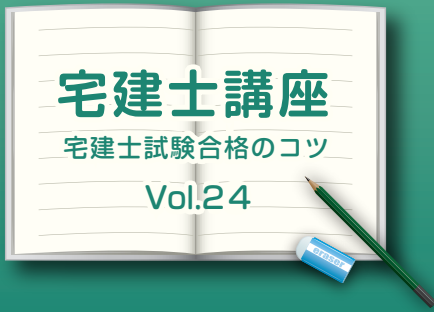
を継続してもらうことです。逆に最悪のシナリオは、①オーナーから売却する旨の連絡が届き、②すでに買主が決定しており、③買主が委託する管理会社がすでに決まっていること、となります。せめて、買いか売りの媒介をもらうか、管理がそのまま継続できればよいのですが、両方とも失うということは、すでにオーナーと管理会社との距離が離れており、一番の稼ぎどころを失っていることに

ほかなりません。つまり、管理戸数が増えたことで、むしろ機会損失を起こしているのです(図表2)。

管理受託を増やすことは非常に重要な課題である一方、まずは増やすための体制作りが必要となります。その最たるものが労働生産性であり、可能であれば社員の8割が「経営コンサルタント」になれることが、管理会社の労働生産性が最も高まることにつながるといえるでしょう。

## 👉 今回のポイント

- ルーティンワークをこなすのは大前提。オーナーの「経営コンサルティング」を意識することが肝要。そのためにはオーナーとの接点を緊密にする。
- オーナーから発信される課題やニーズを常につかむことが、オーナーと管理会社、双方の収益の最大化につながる。



## 権利関係 ～区分所有法～

区分所有法に関する問題は、毎年1問出題されています。以前に比べると難易度が上がってきている印象がありますが、理論的な難解さはなく、出題頻度が高い項目を正確に押さえておけば得点することができます。そこで、今回は区分所有法の重要ポイントを押さえていきましょう。



### 共用部分の管理・変更等

変更行為が軽微変更と重大変更に区別されているのがポイント。共用部分の管理・変更等についての重要ポイントは、次のとおりです。民法の共有との違いに注意してください。

項目	共用部分	民法上の共有
使用	持分に関係なく全部を使用	持分に応じた使用
持分の割合	専有部分の床面積 <sup>※1</sup> の割合	均等推定
持分の処分	専有部分との分離処分の禁止	自由
保存行為	単独で可	単独で可
共用部分の管理	区分所有者および議決権の各過半数	持分価格の過半数
共用部分の変更 <sup>※2</sup>	軽微→区分所有者および議決権の各過半数 重大→区分所有者および議決権の各3/4以上	全員の同意
共用部分の処分	共用部分のみの分離処分の禁止	全員の同意
費用の負担	持分に依りて負担	持分に依りて負担
分割請求	不可	可能

※1 この場合の専有部分の床面積は、壁その他の区画の内側線で囲まれた部分の水平投影面積をいう。

※2 軽微変更とは「形状または効用の著しい変更を伴わない場合」をいい、重大変更とは「形状または効用の著しい変更を伴わないものを除く場合」をいう。



### 集会招集

集会を招集する場合、集会の日より少なくとも1週間前に、会議の目的事項を示して、通知しなければなりません。ただし、区分所有者全員の同意があれば招集手続を省略することができます。

通常	少なくとも年1回、管理者が招集
臨時	区分所有者および議決権の各1/5(この数字を規約で減ずることはできるが増やすことはできない)以上で招集を請求できる



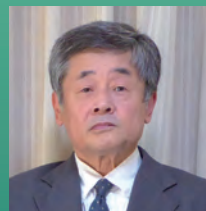
### 決議

#### (1) 決議の方法

区分所有者および議決権の各過半数により決議するのが原則ですが(普通決議)、この要件は規約で軽減することができます(たとえば、集会に出席している区分所有者の議決権の過半数の賛成があればよいとするなど)。議決権は、書面(規約の定めがあれば電磁的方法も可)で、また、代理人によって行使することもできます。

区分所有者全員の承諾があれば、集会の開催を省略して、書面または電磁的方法によって決議することができます。また、区分所有者全員の書面または電磁的方法による合意があったときは、集会の決議があったものとみなされます。

## 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。

## (2) 決議等における必要数のまとめ

必要数	決議事項等	規約による軽減
1/5以上	集会招集の請求	○
普通決議 過半数	共用部分の管理 敷地等の管理 管理者の選任・解任 建物の使用方法 小規模(建物価格の1/2以下)滅失の共用部分の復旧など	○
特別決議 3/4以上	共用部分の重大変更*	○
	規約の設定・変更・廃止 管理組合の法人化 大規模(建物価格の1/2超)滅失の共用部分の復旧 義務違反者に対する措置(専有部分の使用禁止・競売・引渡し請求訴訟の提起)	×
4/5以上	建替え	×

※区分所有者の定数のみ、規約によって過半数まで軽減することができる。

多数決の原則は「過半数」なので、「過半数」以外のものを覚えさえすれば、あとはすべて「過半数」と考えてよい。「過半数」以外のものを覚えるためのゴロ合わせは、次のとおり。

- ①集会の招集請求 1/5 → 「集會に來い(5・1)」
- ②建 替 え 決 議 4/5 → 「建替えいいよ(5・4)」
- ③特別決議事項 3/4 → 「妻子(3・4)大変(重大変更)法事(管理組合の法人化)客(規約の設定等)大福(大規模復旧)使用(使用禁止請求)拒(競売請求)否(引渡し請求)」

論点の確認と  
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 共用部分の変更(その形状又は効用の著しい変更を伴わないものを除く)は、区分所有者及び議決権の各4分の3以上の多数による集会の決議で決するが、規約でこの区分所有者の定数及び議決権を各過半数まで減することができる。(H24 問13)

【Q2】 規約の設定、変更又は廃止を行う場合は、区分所有者の過半数による集会の決議によってなされなければならない。(H30 問13)

👉 こう考えよう! <解答と解き方>

Answer 1



【解説】 共用部分の重大変更の決議要件のうち過半数まで減することができるのは、区分所有者の定数だけであり、議決権を減することはできない。

Answer 2



【解説】 規約の設定・変更・廃止は、区分所有者および議決権の各4分の3以上の多数による集会の決議によってなされなければならない。



# 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.8

# 過去の自死事故の告知をめぐるトラブル

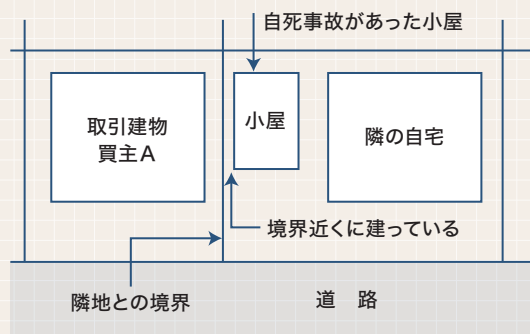
売買・賃貸に限らず、取引物件で発生した過去の事故・事件について媒介業者が知っており、なおかつ当該事故・事件が買主等の取引の判断に重要な影響を及ぼすものである場合、媒介業者には告知義務があります。今回は、過去の自死<sup>※</sup>事故の媒介業者の告知について考えます。 ※自死=自殺を「自死」と呼ぶ取組がされていますので、本稿は自死とします。

### トラブル事例から考えよう

## 〈事例1〉 隣接地の建物での3カ月前の自死事故

Aは、宅建業者Bの媒介で中古一戸建て住宅を購入し、引渡しを受けた。入居後、知り合いになった住民から、3カ月前頃に隣家の家族の1人がA宅との境界近くに建っている小屋の中で自死したことを聞いた。AはBに対し「隣の家の小屋で自死事故があったことを聞いた。事故のあった小屋はこちらとの敷地境界線近くに建っており、家族が怖がっている。隣の家で自死事故があったことを知っていたら購入しなかった」と言い、Bには告知義務違反があるとして、仲介手数料の全額返還および売買代金の10%相当の損害金の支払いを求めている。これに対し、Bは「隣の家の自死事故については知っていたが、取引物件に直接関係することではなく、告知義務違反はない」として、Aの請求を拒否している。

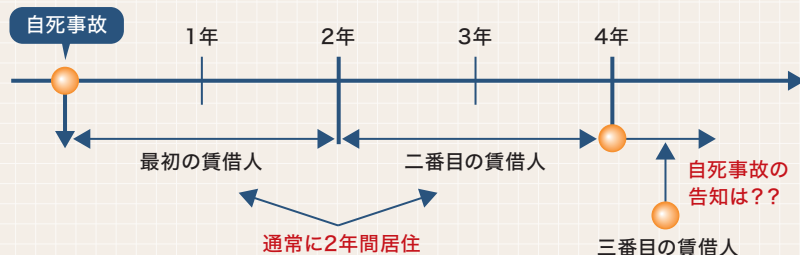
取引物件の隣地建物における自死事故についての告知はどう考えたらよいか。



## 〈事例2〉 アパート貸室の4年前の自死事故

Cは、宅建業者Dの媒介でアパートの一室を借りて入居した。入居後、隣の部屋に入居の挨拶に行ったところ、居住者から、Cが借りた部屋では4年前に当時の入居者が自死したことを聞いた。CはDに対し「この部屋が事故物件であることをどうして説明しなかったのか。事故物件であることを知っていたら契約しなかった」として、貸主に対しては契約の解除を求め、媒介業者Dに対しては、告知義務違反があるとして、仲介手数料の返還および解除により生ずる引っ越し料等の損害金の支払いを求めている。これに対しDは「事故は4年前であり、その間、2人の借主がそれぞれ2年間居住して何の問題も生じていないことから、特段に説明はしなかったもので、告知義務違反はない」として、Cの請求を拒否している。

貸室の過去の自死事故についての媒介業者の告知はどう考えたらよいか。



01

## 隣接地建物での 自死事故の告知 〈事例1〉

取引対象物件に存在する過去の自死事故が、購入者等の取引の判断に重要な影響を及ぼすものであるときには、売主は当然のこと、そのことを知っている媒介業者にも告知義務がありますが、取引対象物件に隣接する物件での自死事故はどう考えたらよいのでしょうか。

隣地建物であっても嫌悪感等の感じ方は人それぞれであり、気にならない人がある反面、事例の買主のように恐怖感や嫌悪感を抱く人もいます。しかし、自死事故があった建物に生じる嫌悪感とその隣地建物に生じる嫌悪感とは程度に大きな差があり、一般的には、隣地建物に心理的欠陥といえるまでの嫌悪感を生じないと考えられます。そうすると、告知を必要とする特段の事情がない限り、売主や媒介業者に、隣地建物での自死事故についての告知義務はないといえます。

なお、トラブル防止の観点からは説明しておくことが望ましいとはいえませんが、事故があった隣地建物が空き家ではなく居住者がいる場合には、居住者のプライバシーや平穏な生活を害する言動は許されませんので、説明することはできないことに注意します。

02

## 貸室の自死事故の告知 〈事例2〉

過去に自死事故があった部屋を賃貸する場合、賃貸人およびそのことを知っている代理・媒介業者には、入居希望者にそのことを告知する義務がありますが、年数の経過、入居者の入れ替わり等の要因によ

り、嫌悪感は希釈されていくものと考えられます。このことについて、東京地裁平成19年8月10日判決は、「自殺事故による嫌悪感も、もともと時の経過により希釈する類のものであると考えられることに加え、一般的に、自殺事故の後に新たな賃借人が居住をすれば、当該賃借人がごく短期間で退去したといった特段の事情がない限り、新たな居住者である当該賃借人が当該物件で一定期間生活すること自体により、その前の賃借人が自殺したという心理的な嫌悪感の影響もかなりの程度薄れるものである」との考え方を示しています。そのうえで、裁判所は、「事故後の最初の賃借人に対しては、貸室内で自殺事故があったことを告知すべき義務があるが、当該賃借人がごく短期間で退去したといった特段の事情が生じない限り、当該賃借人が退去した後に、本件貸室をさらに賃貸するに当たり、賃貸希望者に対して本件貸室内で自殺事故があったことを告知する義務はない」と判示しています。

本事例をこの裁判所の考え方に照らすと、賃貸人および媒介業者は、事故後、当該貸室に特段の問題が生じていないことから、3番目の賃借人に対し、告知義務はないといえます。

### ■告知方法について

取引の判断に重要な影響を及ぼす事項の告知方法は、「宅建業法35条の重要事項説明は、必ず書面を交付してこれを行うことが義務付けられているが、法47条1号による告知は、書面によるものに限らず、相手方が『重要事項』を認識し得る状態に置くことを指す。たとえば、口頭で告げるだけでも告知に該当し、また説明をしないまま書面を相手方に交付しただけでも告知したことになる」（「わかりやすい宅地建物取引業法」著：周藤利一・藤川眞行編集：一般財団法人不動産適正取引推進機構294頁2(2)）とされています。

このように、過去の事故・事件等の「取引の判断に重要な影響を及ぼす事項」の告知方法は、必ずしも重要事項説明書に記載のうえで行うことまでは要求されておらず、買受希望者等がその事項について「認識できる状態」に置けばよいとされています。したがって、過去の事故・事件等の存在について重要事項説明書に記載せずに、口頭で告知することでも宅建業法上の説明義務を果たすことを覚えておきましょう。ただし、口頭のみで説明した場合に告知の有無が争われたときには、告知したことの立証が必要になりますので、実務は、書面に記載して告知することを原則として対応しましょう。

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)。





## 設備調査をめぐる紛争

設備調査では、思わぬトラブルが発生したという事例がたくさんあります。そこで、今回は設備調査について述べます。

### 給水装置所有者変更をめぐる紛争

こんな事件がありました。競売で売却処分された住宅の前所有者は、「給水装置の所有権は移転していない」として、競落人を相手に、「給水加入金相当額の165,000円を支払え」と訴訟を起こしました。平成19年9月28日、千葉地方裁判所は、「給水装置は、配水管から分岐して設けられた給水管並びにこれに直結する分水栓、止水栓及び給水栓

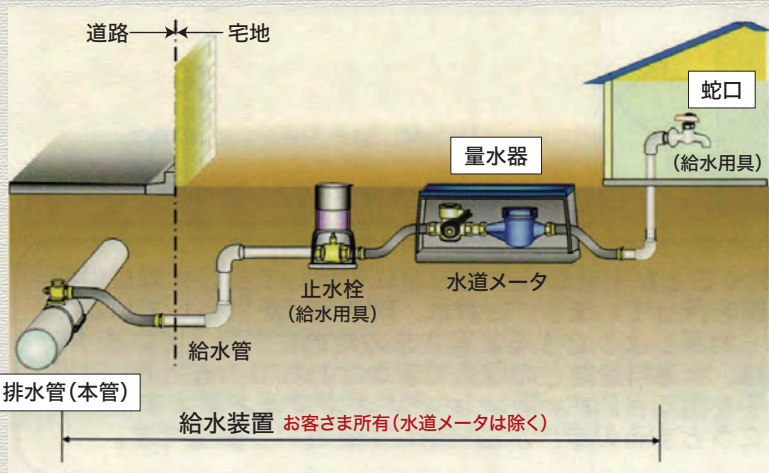
をもって構成されており、量水器と、給水装置に備えられる付属用具の一つにすぎない。給水管及びこれと一体となっている分水栓、止水栓及び給水栓は、本件建物に付合しており、本件建物の所有者に属していると認めるのが相当である(ポイント1)。本件不動産についての競売手続における評価書には、本件不動産の概況として『上水道有』とされており、給水装置が使用可能であることが本件不動産の評価額に反映され

ていると考えられることが認められる」として、前所有者の訴えを棄却しました。

区分所有マンションの場合は、給水装置をめぐる紛争は聞かれませんが、一戸建ての場合は、売主が引っ越し先の住宅に量水器を移転してしまい、買主が引っ越したときには、「量水器がなく、水も出ない」といったトラブルがありました。この給水装置の設置工事の際、給水加入金(地域により、「局納金」ともいわれる)を納めさせる水道局は多くあります。このようなトラブル防止のため、不動産の所有権移転の後、新しい名義人の登記事項証明書を持参し、「給水装置所有者変更届」の提出を勧めることが大切です(ポイント2・3)。

### ポイント1

下記の「給水装置」とは、水道の本管から各家庭の蛇口までの給水管などを指しています。水道メータの所有者は水道局で、定期的に、交換されます。



### 取出し口径が小さいことは契約不適合

水道局調査では、調査対象地の「前面道路内の水道本管の敷設状況と敷地内への引込状況」を調べることは基本です。しかし、今回の民法改正で、買主の契約内容によっては



ポイント 2

写真は量水器で、ふたの裏に水栓番号が書かれています。所有者が変わったときには変更届が必要です。



トラブルが発生します。例えば、買主が共同住宅建築を計画する契約内容で、解体予定の既存建物が一戸建て住宅の場合、「現在の水道メータは直径20mmであり、共同住宅の建築には直径45mmのメータが必要。しかし、水道本管からの取出し口径は直径20mmしかないため、新たに、本管からの取出し口径を大きくする工事が必要になった。想定外の費用が発生したので、これは契約不適合」といった苦情が出るかもしれません。したがって、水道引込メータは直径20mmという調査だけではなく、必ず、「本管からの取出し口径」の聞き取りをすることが大切です。

電柱・電気配線の移設撤去の調査

敷地内に電柱が建っていることや黄色いカバーのついた電線が電柱

から引つ張られて、敷地内に敷設されていることがあります。これは電柱を支えるための支線柱というもので、建築工事の際に障害物となる場合があります。しかし、近隣の同意が得られないなどの理由で、簡単に移設撤去ができない場合は、管轄の電

ポイント 3

新登記名義人の名前の登記事項証明書とともに、水道局に下記の「給水装置所有者変更届」の名義変更手続きを勧めることが大切です(下記の届出書は千葉県水道局の場合)。

第十四号様式(第二十七条第六号)

給水装置所有者変更届

千葉県水道局長 様

住 所  
フリガナ  
氏 名

千葉県水道事業給水条例第19条第2項第1号の規定により次のとおり所有者を変更したため、届け出ます。

給水装置設置場所		種類及び水栓番号	専用給水装置	共用給水装置	類 号
譲渡人	住 所 フリガナ 氏 名				
譲受人	住 所 フリガナ 氏 名				

ポイント 4

敷地内に、黄色いカバーのついた電柱を支える支線柱が敷設されていることがあります。簡単に移設撤去ができるとは限らないため、管轄の電柱担当課に連絡をして、事前に、移設撤去の可否について現地調査を依頼しておくことが大切です。



柱担当課に現地調査を依頼して、移設撤去が可能か否かの回答をもらうことが大切です。万一、移設撤去ができないときは、重要事項説明の際、「移設撤去はできません。〇〇電力・〇〇氏」との説明が必要になります(ポイント4)。

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(デューデリジェンス業)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。



いつでもどこでも学べる!

## 全日保証 eラーニング 研修システム のご紹介

# 民法改正が 実務に及ぼす影響【賃貸編】—3

全日保証eラーニング研修では、2020年4月1日より施行された改正民法の解説を公開しています。今号では、立川正雄弁護士が講義する「民法改正が実務に及ぼす影響」の賃貸編の内容をピックアップして紹介します。

\*受講の際は、アクセス概要(「月刊不動産」2020年6月号P28)や、「全日保証eラーニング」内の操作マニュアルを参照してください。



## 敷金

### ◆借家権譲渡と敷金・保証金の承継

**Q1.** 店舗ビルのテナントが、造作と借家権を売らせてほしいと言ってきたので承諾した。売却して1ヶ月ほど経ってから、退店したテナントから「保証金を返してほしい」と言ってきた。貸主側としては、保証金の返還は、造作と借家権を買った買主にすれば良いと思っていたので、何も特約をしなかった。退店したテナントに返すべき義務があるか?

**A1.** ・何も特約をしないと退店したテナントに敷金・保証金を返さなければならない。

・民法が改正されると、「賃借人が適法に賃借権を譲り渡したとき」は、貸主が退去した借主に、敷金・保証金を返さなければならないのが原則となる(改正民法622条の2第1項2号)。これは従来の最高裁判例(最高裁判昭和53年12月22日判決)を踏襲したものである。貸し地や賃貸建物が譲渡されたときに、貸主側の敷金返還義務が当然に貸し地・貸家の買主に移転すると逆になるので注意しなければならない。

・貸し地や賃貸建物が譲渡されたときに、貸主側の敷金返還義務が当然に貸し地・貸家の買主に移転するのは、例外的で、前記借地や借家に対抗要件が認められ、貸し地や賃貸建物の譲渡人に借地権・借家権が対抗できるからである。

①その結果、敷金の返還義務を含めた貸主の地位は買主に移転される。

②ところが、本問のように、借地権や借家権が譲渡される場合、敷金の返還を前の借主人・借家人に返すべきだとするのは、当初敷金を差し入れた借主にとって敷金返還請求権が借地・借家の譲受人に当然に移転してしまうと、敷金を差し入れた当初の借主が不利な立場に立たされると最高裁が考えたからである。

③ただ、実務的には、貸主は借主の地位が譲渡される場合、当然に前の借主の敷金と同額でなければ、貸主は借主の地位の譲渡に同意しないので、少なくとも前の敷金以上の敷金を貸主に差し入れることになる。

④従って、この最高裁の考え方(改正民法で、敷金は前の借主に返すという考え方)で前の借主の保護になるとは考えにくい。

・もちろん、この改正民法は強行法規ではないので、特約をすれば、敷金返還請求権は借家権の譲受人に移転し、借家権を譲渡した借主に敷金保証金は返さず、借家権を譲り受けた新しい借家人に返せばよいとすることができる。

・改正前民法下の実務では、借家権譲渡の際には、現金の授受はなくとも、一旦は退去した借主から敷金・保証金の返還の領収書をもらい、借家権を譲り受けた借主に敷金保証金の預かり証を差し入れる場合が多いが、これが民法の原則として明文となった。このように処理するなら、A案(P27)の処理がわかりやすい。

・あくまで、借家権・造作の譲渡と共に、敷金・保証金の返還請求権も新借主に譲渡させる特約を作りたいのであれば、B案(P27)の処理となる。

【改正後】民法第622条の2(敷金)

・賃貸人は、敷金(いかなる名義をもってするかを問わず、賃料債務その他の賃貸借に基づいて生ずる賃借人の賃貸人に対する金銭債務を担保する目的で、賃借人が賃貸人に交付する金銭をいう。以下この条において同じ。)を受け取っている場合において、次に掲げるときは、賃借人に対し、その受け取った敷金の額から賃貸借に基づいて生じた賃借人の賃貸人に対する金銭債務の額を控除した残額を返還しなければならない。

- 一 賃貸借が終了し、かつ、賃貸物の返還を受けたとき。
- 二 賃借人が適法に賃借権を譲り渡したとき。

【注】下線は筆者が加筆

【特約文例A案】 実質的には借家権・造作の譲渡であるが契約は新規に作り直す方法。

第〇条

・本契約は、貸主〇〇と旧借主〇〇との間で〇〇〇〇年〇〇月〇〇日付賃貸借契約を合意解除し、本日新たに、貸主〇〇と新借主〇〇との間で本日付で、賃貸借契約書を締結したものである。

【注】 このようにすれば、改正民法の定めと一致し、「借家権の譲渡に伴い、敷金・保証金は退店した借主に一旦返し、新しい借主から新規に敷金・保証金の預け入れを受ける」ことができる。

【特約文例B案】 借家権・造作の譲渡と共に、敷金・保証金の返還請求権も新借主に譲渡させる特約。

第〇条

・本契約は、貸主〇〇と旧借主〇〇との間の〇〇〇〇年〇〇月〇〇日付賃貸借契約の借主としての地位が、〇〇〇〇年〇〇月〇〇日譲受人(借主〇〇)に譲渡されたため、旧契約を承継するため作成されたものである。

・旧借主〇〇が、貸主〇〇に対し、旧契約により預託していた敷金・保証金〇〇万円は、その敷金・保証金の返還請求権を旧借主〇〇が、借主〇〇に譲渡するものとし、貸主〇〇はこの敷金・保証金の返還請求権の譲渡に同意するものとする。なお、貸主〇〇は旧借主〇〇に敷金・保証金から控除する滞納家賃・共益費等の未払金がないことを確認し、借主は旧借主の原状回復義務も本件敷金・保証金で担保されることを承諾するものとする。

## ◆貸主の敷金充当

**Q2.** 家賃10万円で敷金を20万円預かっていた。賃貸借契約が終了し、建物は返還してもらったが滞納家賃が1か月分10万円あった。滞納家賃の10万円を敷金から差し引くには相殺の通知をしなければならないのか？

**A2.** 貸主はわざわざ、相殺通知をする必要はない。貸主が未払い賃料に敷金を充当するのに、「充当(相殺)通知」を借主に出す必要はない。ただ、貸主は敷金の返還時に充当の内訳を明示すればよい。

第6条 全日の敷金条項(敷金または保証金)

2 貸主は、借主が本契約から生じる債務を履行しないときは、敷金等をその債務の弁済に充てることができます。

4 … 貸主は、当該債務の額を敷金等から差し引いた額を返還するものとします。この場合には、貸主は、敷金等から差し引く債務の額の内訳を借主に明示しなければなりません。

・最高裁判例(最高裁昭和48年2月2日判決)によれば、滞納家賃や原状回復義務の未履行による損害賠償請求権がある場合、敷金返還請求権は、これら滞納家賃や原状回復義務の未履行による損害賠償請求額を差し引いた残額について、返還義務が生ずるとされる。

・言い換えると、借家契約が終了すると「まず借主からの20万円の敷金返還請求権が発生し、反対に貸主は10万円の滞納家賃の請求権で相殺通知をする」ことで、残10万円の敷金返還義務となるという考え方はしない。貸家が返還された後に、貸主は残敷金10万円の敷金返還義務を負うという考え方をする。

【最判昭和48年2月2日】

家賃賃貸借における敷金は、賃貸借終了後家賃明渡義務履行までに生ずる賃料相当額の損害金債権その他賃貸借契約により賃貸人が賃借人に対して取得する一切の債権を担保するものであり、敷金返還請求権は、賃貸借終了後家賃明渡完了の時にあってそれまでに生じた右被担保債権を控除しなお残額がある場合に、その残額につき具体的に発生するものと解すべきである。

・改正民法は貸主は借主に対し、「その受け取った敷金の額から賃貸借に基づいて生じた賃借人の賃貸人に対する金銭債務の額を控除した残額を返還しなければならない。」と定めて、この最高裁判例の趣旨を定めた(民法第622条の2第1項本文)。

# Initiate Member

# 新入会員名簿

[令和3年1月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 アステート
	札幌市	株式会社 アットツリー
	札幌市	株式会社 Weハウス
	札幌市	株式会社 Aimトラスト不動産
	札幌市	合同会社 絆
	札幌市	株式会社 ジェイワン不動産
	江別市	株式会社 住まいる研究所
	札幌市	ファーストハウス 合同会社
	登別市	株式会社 ブルーウッド
	帯広市	株式会社 プロテクト
	虻田郡	Mana Property Group Japan 株式会社
	札幌市	合同会社 REAL HEAL
宮城県	気仙沼市	あきつ不動産 株式会社
	仙台市	有限会社 池田企画
秋田県	秋田市	サンワ重機 株式会社
山形県	山形市	有限会社 LIGHTUS
茨城県	北相馬郡	龍一商事 株式会社
栃木県	鹿沼市	株式会社 栃木建築社
埼玉県	さいたま市	株式会社 アズブラ
	富士見市	株式会社 アセット・パートナーズ
	さいたま市	INITIALIZE JAPAN 株式会社
	所沢市	MEマイホーム計画所沢 株式会社
	川口市	株式会社 カームプロバディ
	北本市	合同会社 埼玉北
	草加市	咲くライフ 株式会社
	蕨市	株式会社 FogLamp
	狭山市	松本工業 株式会社
	熊谷市	株式会社 YAZ-TECH
千葉県	千葉市	ME不動産千葉 株式会社
	船橋市	MEマイホーム計画千葉 株式会社
	船橋市	草道産業 株式会社
	市川市	三歌リアルエステート 株式会社
	千葉市	株式会社 友進
	野田市	株式会社 UPコラボ
東京都	目黒区	株式会社 IBO
	千代田区	株式会社 AVIL
	港区	株式会社 あかるいみらいアセット
	中央区	株式会社 ATHLEAD
	立川市	AssetDesign 株式会社
	世田谷区	アップデートハウス 株式会社
	渋谷区	株式会社 アドバンス
	立川市	株式会社 イエリス
	渋谷区	株式会社 ウェストヴィレッジ
	千代田区	株式会社 AYホームズ
	新宿区	合同会社 エコジカル・ライフ・テクノロジー
	中央区	株式会社 S&Yリアルティ
	渋谷区	株式会社 エスリアン
	世田谷区	株式会社 エムアイ
	新宿区	株式会社 エムアイシー
	千代田区	株式会社 MSplanning
	杉並区	株式会社 MKホールディングス
	豊島区	遠航 株式会社
	渋谷区	株式会社 クーマ
	練馬区	株式会社 クオリオ
	足立区	株式会社 グッドホーム

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	江戸川区	株式会社 クラスリード
	墨田区	株式会社 グローバル絆
	新宿区	株式会社 Kコンフィアンス
	大田区	株式会社 KBJ
	渋谷区	株式会社 建築商売
	渋谷区	株式会社 Cogitto
	足立区	株式会社 小西工務店
	目黒区	株式会社 サザン東京
	千代田区	株式会社 サンライズ
	千代田区	GAインベストメント 株式会社
	新宿区	G5パートナー 株式会社
	港区	スマートレジデンシャル 株式会社
	新宿区	株式会社 ゼル建築工房
	港区	第一興産 株式会社
	羽村市	有限会社 大成産業
	葛飾区	株式会社 タカハシファーム
	新宿区	tap 株式会社
	大田区	データフューチャー 株式会社
	台東区	テンル 株式会社
	渋谷区	ドックアセットマネジメント 株式会社
	港区	株式会社 ナデシコ
	中央区	株式会社 ニチヨー
	港区	日本遺産マネジメント 株式会社
	港区	株式会社 nomel
	府中市	ハチミル 株式会社
	千代田区	株式会社 VISION
	豊島区	株式会社 ビルマネMATE
	中央区	株式会社 FINDERS
	豊島区	株式会社 ファミリア
	中央区	フラット・ファイブ 株式会社
	千代田区	ブレインアセット 株式会社
	大田区	株式会社 プログラント
	中野区	株式会社 HOME PARTNERS
	国立市	株式会社 Martial Arts
	渋谷区	株式会社 丸高アドバイザーズ
	江戸川区	Michelle Real Estate 株式会社
	町田市	みらいコンサルタント 株式会社
	台東区	株式会社 ヤザワエステート
	北区	祐澤 株式会社
	豊島区	株式会社 ライクホーム
	新宿区	株式会社 ラリーホームズ
	千代田区	株式会社 リンクパートナー
	目黒区	株式会社 レゴリス
	新宿区	株式会社 ロンプル
	渋谷区	株式会社 WAM建築研究所
神奈川県	川崎市	アンドラボ 株式会社
	横浜市	FTP 株式会社
	横浜市	LBH JAPAN 株式会社
	横浜市	株式会社 COSMO
	横浜市	株式会社 ジーコーポレーション
	横浜市	株式会社 シンセイトラスト
	横浜市	株式会社 DISCOVERREALTY
	川崎市	合同会社 フェリックス
	横浜市	株式会社 マザーライク
新潟県	新潟市	株式会社 サカイハウジング

都道府県	市区町村	商号名称
岐阜県	岐阜市	株式会社 ライズ
静岡県	浜松市	Suidobi 株式会社
	静岡市	Libridge
三重県	鈴鹿市	合同会社 マーモ
滋賀県	蒲生郡	楽土地
京都府	京都市	SGリアルティ 株式会社
	京都市	株式会社 G-iLD.
	京都市	株式会社 新星住建
	京都市	株式会社 ローズマリー
	宇治市	株式会社 ONE
大阪府	池田市	i-corporation 株式会社
	大阪市	株式会社 AZUREPLANNING
	大阪市	株式会社 エイダス
	大阪市	株式会社 エンローブ
	大阪市	株式会社 キャメルエステート
	大阪市	九天国際 株式会社
	大阪市	株式会社 K's
	高槻市	株式会社 コネクト
	堺市南	有限会社 靉設計室
	松原市	株式会社 すみれプランニング
	大阪市	株式会社 ParkLab
	大阪市	株式会社 ブルームス
	大阪市	有限会社 古宗
	大阪市	御船ホールディングス 株式会社
	大阪市	株式会社 万事屋
	大阪市	有限会社 wreathe
兵庫県	神戸市	株式会社 KOBE KURAS
	姫路市	株式会社 SUMAI情報館
	神戸市	株式会社 ななつ星
	姫路市	ユーワホーム 株式会社
	神戸市	株式会社 ライブデザイン兵庫
	尼崎市	株式会社 reine
奈良県	桜井市	A企画
	橿原市	株式会社 タハト
島根県	松江市	グリーン不動産 株式会社
	雲南市	合同会社 八雲屋
広島県	広島市	クレジオ・パートナーズ 株式会社
	広島市	西部トラスト興産 株式会社
	広島市	フォレストカンパ 株式会社
高知県	府中市	雄大不動産
福岡県	高知市	株式会社 建商
佐賀県	大野城市	TENホーム 株式会社
	西松浦郡	株式会社 SUN
	佐賀市	有限会社 大徳
長崎県	東彼杵郡	POLESTAR 株式会社
熊本県	熊本市	株式会社 隈建築創造社
	熊本市	株式会社 セイカホーム
	熊本市	ハイプランニング
大分県	大分市	大分やはたの杜不動産
鹿児島県	大分市	株式会社 サンライト不動産
沖縄県	大島郡	うみかぜ不動産
	糸満市	朝日工業 株式会社
	那覇市	株式会社 アップレートエステート
	沖縄市	有限会社 ロータリーインターナショナル

## 大阪府本部

REPORT

### 大阪市と(公社)全日本不動産協会大阪府本部との「自治会・町内会への加入促進に関する協力協定締結式」

(公社)全日本不動産協会大阪府本部・公益事業推進委員会では、大阪市と「自治会・町内会への加入促進に関する協力協定書」を締結し、令和2年10月8日(木)に協定書締結式を執り行いました。近年、自治会・町内会という身近な地域で人と人が直接顔を合わせるコミュニケーションの機会が減少し、地域コミュニティの基礎となる人と人との「つながり」や「きずな」が希薄化しています。そこで大阪市と(公社)全日本不動産協会大阪府本部が協

力協定書を締結することにより、当協会の会員が居住者へ自治会・町内会へ参加することを呼びかけることによって加入者が増え、地域コミュニティが活性化することにより、大阪市民と不動産業者が地域コミュニティで「つながり」や「きずな」を深め、元気な大阪になることを願い締結したものです。協定書締結式には大阪市より副市長の朝川様が出席され、地域コミュニティの重要性を確認した上、滞りなく協力協定締結書が締結されました。

日時：令和2年10月8日(木)午前11時～午前11時30分

場所：大阪市役所5階

出席者：大阪市 副市長 朝川 晋

大阪市 市民局長 馬場 泰子

大阪市 区政支援室長 高橋 由佳

(公社)全日本不動産協会大阪府本部

本部長 堀田 健二

(公社)全日本不動産協会大阪府本部

公益事業推進委員長 妹尾 和江

(公社)全日本不動産協会大阪府本部

公益事業推進副委員長 八木場 正寛

(公社)全日本不動産協会大阪府本部

広報委員 浦中 晴美

(一社)大阪府宅地建物取引業協会

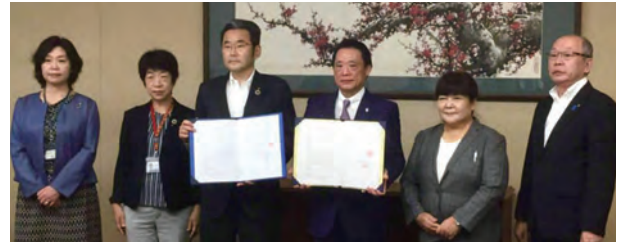
会長 高村 永振

(一社)大阪府宅地建物取引業協会

副会長 尾久土 治

(一社)大阪府宅地建物取引業協会

総務財政委員長 難波 啓祐



大阪市副市長 朝川 晋(左中央)  
本部長 堀田 健二(右中央)  
公益事業推進委員長 妹尾 和江(右から2番目)  
公益事業推進副委員長 八木場 正寛(右端)



(一社)大阪府宅地建物取引業協会会長 高村 永振(左端)  
大阪市副市長 朝川 晋(中央)  
本部長 堀田 健二(右端)

REPORT

## 児童養護施設 四恩学園へ寄付

児童養護施設 四恩学園は、家庭の事情で両親と一緒に暮らす事が困難な18歳までの子供達が共同で暮らす施設です。

(公社)全日本不動産協会大阪府本部ならわ南支部では毎年、同学園に対して少しでも協力したいと考え、寄付を行っております。令和2年は10月27日(火)に、コロナ禍の影響で違う形で寄付を行いました。四恩学園への寄付にご協力頂ける方がいらっしゃいましたら、下記の連絡先までお問合せ下さい。

四恩学園本部 担当:西田

TEL:06-6607-2220



岐阜県本部

REPORT

## 不動産無料相談会の開催

岐阜県本部では、10月1日(木)に不動産無料相談会を岐阜市役所、可児市役所の2会場で開催しました。コロナ禍で、相談者がどのくらいお見えになれるか不安もありましたが、来場者は岐阜市役所7名、可児市役所4名お見えになりました。

相談者の方が少なかったこともあり、1人、1人じっくり対応させて頂く事ができました。



## ！協会からのお知らせ Information



契約書式の操作方法に関する  
コールセンターの委託先変更について

### 全日版契約書ひな形を ご利用いただいている会員の皆様へ

令和3年4月1日より全日契約書作成時のパソコン操作に関する  
コールセンターの委託先が変更となります。

令和3年4月1日から、契約書作成に関するパソコン操作問い合わせは  
新コールセンターへお願いいたします。

操作に関するコールセンター  
(契約書作成に関するパソコン操作)

**TEL:03-6625-4717**

毎週月曜・火曜・木曜・金曜日 10:00～16:00  
(祝日、年末・年始、お盆、GW 期間を除く)

問い合わせ内容:

書式の操作方法、簡単なパソコン操作方法

# NEWS FILE



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。

## 売買IT重説が 2021年4月から本格運用

国交省ではデジタル書面の新社会実験も

国土交通省は、これまで行ってきたIT重説(ITを活用した重要事項説明)の社会実験結果をふまえて、2019(平成31)年から実用化されてきた賃貸取引に続き、売買取引についてもIT重説を本格運用する方針を示した。併せて、新たに売買取引におけるデジタル書面(宅建業法35条および37条書面の電磁的交付)についての新社会実験も開始することとした。

現在すでに実施している賃貸取引におけるデジタル書面の社会実験については、今後も継続することとした。

同省は2021(令和3)年1月25日に「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会」の第7回会合を開催し、2019(平成31)年10月から行われている「個人を含む不動産売買取引におけるIT重説社会実験」と「賃貸取引における書面のデジタル交付社会実験」の結果を報告した。

それによると、売買取引社会実験は、2020(令和2)年12月時点の登録事業者数が854社、実施件数(アン

ケートの回収件数)が2,289件。当初の登録事業者数は59社で、期間は同年10月までの1年間としていたが、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けてIT活用やこれにかんする実験へのニーズや注目度が上昇したため、登録事業者や実施件数も急増し、期間を延長した経緯がある。

同検討会で報告された結果概要によると、実証実験におけるトラブルは宅建士・説明の相手方共に約9割が「なかった」と答え、トラブルが発生した場合でも、結果的には対処、解決がなされている。とはいえ、この中でIT重説に要した時間が「30分未満」という回答が19.7%あったことなどに懸念を示す声も複数あがった。

こうした結果と検証議論もふまえ、同省は実験のサンプル数とトラブル発生状況については問題ないと判断。今後も取引態様を注視しつつ、売買におけるIT重説も本格運用へと移行することとした。

今年2月には「宅建業法の解釈・運用の考え方」を改正し、本格運用に向けた実施マニュアルを作成。4月の本格運用に向けて準備を進める。

併せて2月のガイドライン作成後、3月に参加事業者の募集を行ってデジタル書面についての社会実験を開始することとした。

(『住宅新報』2021年2月2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 2021年3月号  
令和3年3月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

New! /

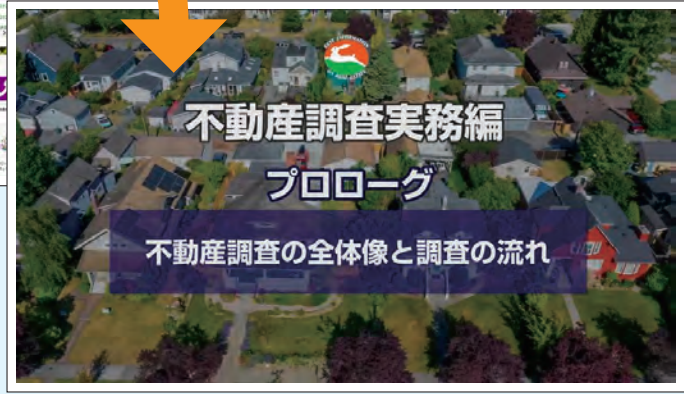
# eラーニングで学ぶ 不動産調査実務編



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【物件調査編】

- プロローグ 不動産調査の全体像と調査の流れ
- 第1章 不動産情報の入手と現地調査前の情報収集
- 第2章 現地調査
- 第3章 法務局調査
- 第4章 役所調査
- 第5章 インフラ(ライフライン)調査
- 第6章 区分所有建物(分譲マンション)調査



写真や図解で  
解り易く説明!

※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

- 法務・税務・登記の窓口**  
不動産に関する身近な質問から、細かいノウハウまで、専門家がわかりやすく説明します。
- 行政機関からの調査・告知**  
行政機関からの告知や強制をお知らせ。また各種セミナー・イベント等のご案内もしております。
- 法令改正情報**  
頻りに発行された法令だけでなく、これからの改正される法律に即してもお知らせします。改正に即対応インターネット上で最新情報、簡単に立ち上げ情報も提供しています。
- 不動産情報お役立ち**  
不動産情報までの流れをお知らせし、ご活用いただけます。

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! ▶

