

AJ All Japan Real Estate Association. STYL



[特別リポート]

47都道府県97会場にて開催!
全国一斉不動産無料相談会

保証のお知らせ

一般保証制度の重要なお知らせ

一般保証制度が使いやすくなりました!!

制度申込時の必要書類を簡素化し、法人の「登記事項証明書」の提出が不要となりました。

一般保証制度は、業界唯一の制度であり、宅建業者にとって保全義務のない金銭を無料で保全することで、お客様に安心をお届けできる制度です。ご利用は無料です。この機会にぜひご利用ください。

<一般保証制度のメリット>

- お客様に安心をお届けできる!
- 業界唯一の宅建業法上の制度!
- 先払いの手付金など、最大で1,000万円まで保証!
- 契約前であっても契約後であっても保証!
- 利用できるのは当協会の会員だけ!
- 会員の皆様・お客様共に「無料」で利用可!



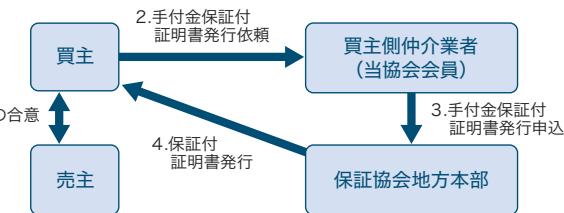
※制度利用の際はお申込みが必要です。

※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。

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
[会員専用ページへログイン]

■制度に関するお問い合わせ、制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局へ

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。

■令和7年度 第8回弁済委員会 審查明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	6社	8件	63,030,799円
認証	5社	7件	17,596,579円
保留	1社	1件	
令和7年度認証累計	25社	36件	110,924,124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
 大きな森のブランコ～岡山県～

高さ約10mの空中から吊り下げされたブランコに乗って、星空をピューン！ おかやまフォレストパーク ドイツの森にある『アルプスの少女ハイジ』公認ブランコは、子どもはもちろん、ハイジ世代の大人们たちが行列をつくる夢のアトラクションです。クリスマスシーズンは恋人たちのメッカとなりますが、宅建士ラビーちゃんは、トナカイたちの協力を得て、今日も一途にまちを見守るのでした。

04 - 特別リポート

47都道府県97会場にて開催! 全国一斉不動産無料相談会

02 - 保証のお知らせ

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

- 08 - 売買契約が解除された場合の仲介報酬
 弁護士 渡辺晋

[不動産お役立ちQ&A]<税務相談>

- 10 - 住宅取得等資金の贈与を受けた後、
 海外へ単身赴任となった場合の
 住宅取得等資金の贈与に係る贈与税の非課税制度の適用
 税理士 山崎信義

[不動産お役立ちQ&A]<賃貸管理ビジネス>

- 12 - 「空き家管理」で顧客との接点を作る
 みらいずコンサルティング株式会社 今井基次

[宅建士講座]<宅建士試験合格のコツ>

- 14 - 法令上の制限 都市計画法(開発許可)
 資格試験受験指導講師 植杉伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

- 16 - 時代を映す“新しい道具たち”と不動産革命
 株式会社トーラス 木村幹夫

[連載] <地銀との関係構築術>

- 18 - 銀行は「不動産業者の本業としての投資」と
 「他業種による副業としての投資」をこう見分けています
 オペレーションナルデザイン株式会社 佐々木城夢

- 20 - 新入会員名簿

- 21 - 協会からのお知らせ

- 22 - 地方本部の動き

- 23 - TRA会員支援情報

10月1日は「全日の日」!

47都道府県97会場にて開催!

全国一斉 不動産無料相談会

公益社団法人 全日本不動産協会は、9月20日から10月19日にかけて、全国47都道府県の主要都市97会場で、不動産無料相談会を実施しました。一般の方々に気軽に立ち寄っていただけるよう、駅前広場や市・区役所、商業施設のイベントスペースなどにブースを設営。秋空のもと、多くの相談者が訪れました。

ポールスター・ショッピングセンター
(北海道本部)



さいたま市役所(埼玉県本部)



日本橋プラザ 南広場(東京都本部)

全国97会場に相談会場を設置

今年の「全国一斉不動産無料相談会」は、北海道6会場、東北8会場、埼玉5会場、東京21会場、神奈川5会場、茨城・栃木・群馬・千葉の4県で8会場、中部エリア11会場、近畿11会場、中国5会場、四国8会場、九州・沖縄9会場と、97会場で実施しました。

この無料相談事業は、公益事業として不動産知識の普及と安全な取引を推進することを目的に開催しています。協会設立日の10月1日を「全日の日」とし、その前後に開催することで、組織拡充および会員支援につなげるとともに、一般消費者に身近な相談場所として認知してもらうことを目指しています。

本年9月4日に開催された全国不動産会議大阪府大会では、当無料相談会をテーマとした吉本新喜劇による舞台「無料相談をきっかけに空き家に笑いの福きたる!」が公演され、一般観覧者へ有意義なPRとなりました。

この無料相談会は、2018年から国土交通省と各自治体の後援を受けて全国一斉に実施。回を重ねるごとに認知度も高まっています。各会場では、地方本部に所属する宅地建物取引士に加え、弁護士や税理士、不動産鑑定士、建築士など、不動産取引の実務に携わっている資格者が、それぞれの相談に対応しました。まずは受付で相談の概要をヒアリングし、内容に合わせて専門家窓口に引き継ぎます。各会場では、協会オリジナルグッズなどを配布し、協会活動のPRにも取り組みました。



NEXT21 1階「アトリウム」※同ビルの2階～6階 新潟市中央区役所(新潟県本部)



沖縄タイムス本社ビル 1F(沖縄県本部)



ゼスト御池寺町広場(京都府本部)

空き家の売却、遺産分割、建て替え、相場etc. 不動産実務に携わる資格者たちが親身に対応

埼玉県本部のさいたま市役所会場は、あいにくの雨天にもかかわらず、朝から資料を持参したご夫婦が来訪。「空き家になった親の実家を売却する場合、更地にしたほうがいいのか、現況のまま売ったほうがいいのか」と1時間以上腰を据えて熱心に相談されました。相談員は資料を見ながら丁寧にヒアリン

グし、このケースの場合では、経費をかけずに現況のまま売ることを提案しました。その他、浦和市の土地の相場観など、人気エリアならではの相談も目立ちました。

大宮会場では、「兄弟3人で相続した不動産の売却を考えているが、早く売りたい自分と高く売りたい兄、慎重に進めたい弟……と、3人のなかで温度差がある。接道条件に問題があるため建て替えに制限もあり、なかなか話が進まない。どうしたらいいものか」という50代の女性や、「資産価値が見込める住宅に親がひとりで住んでいるが、相続対策は何から始めればいいのか」、「相続した不動産の登記について教えてほしい」など、



JR東日本仙台支社仙台駅2階 ステンドグラス脇 イベントスペース(宮城県本部)



アピタ宇都宮店(栃木県本部)



甲府市役所市民コミュニティホール(山梨県本部)



大同特殊鋼 Phenix スクエア(旧クリスタル広場)(愛知県本部)



鳥取市民交流センター 多目的室1(鳥取市役所)(鳥取県本部)



J:COMホルトホール大分(大分県本部)

相続に関する相談が多く寄せられました。対応した相談員は、「この相談会のいいところは、話が自分の管轄外に及んだ場合、隣の宅建士や税理士につなぐことができる点。一気に解決できるので相談者も来たかいがあると思う」と話しました。

ところ変わって、東京都本部の日本橋プラザ 南広場に設置した会場では、晴れ渡った秋空のもと、開始直後から続々と相談者が訪れました。内容は、「都内に木造建築を所有しているが、これを建て直す際の接道条件や建築条件について具体的に教えてほしい」といったものから、「親が元気なうちに相続税の節税対策について知っておきたい」、「家族で共有する空き家の処分について、どのような方法が考えられるか」といった相談が寄せられました。中央支部の山口支部長は、「ここはもともと人通りが多く、毎年50人ほどの相談者が足を運んでくれます。区の広報誌でPRも行っているので、寄せられる相談内容も幅広い。すべての相談にできるだけ具体的なアドバイスができるよう心掛けています」と語りました。

いずれの会場でも、相談員たちは、相談者がおかれた状況や要望をしっかりと聴いたうえで、親身にアドバイスを行いました。

相談者からは「手続きの道筋が見えた」との声。
相談員側は地方の不動産課題を知るよい機会に

関西地区では、大阪府本部で6会場、滋賀県・京都府・奈良



モユクサッポロ 地下2F(北海道本部)



弘前駅前公共施設 ヒロ口 3階多世代交流室(青森県本部)



霞城セントラル 1階アトリウム(山形県本部)



前橋市役所 市議会庁舎 3階 303号室(群馬県本部)



岐阜市役所(岐阜県本部)



トナリエ四日市(三重県本部)



シャレオ中央広場(広島県本部)



松江市役所(島根県本部)



伊予鉄高島屋 9階 ローズホール(愛媛県本部)

県・和歌山県・兵庫県本部で各1会場の計11会場で開催。

大阪府本部では空き家の管理や利活用、売却方法に関する相談が多く寄せられたほか、相続に伴う登記や遺産分割の注意点について専門家に確認する来場者も目立ちました。相談員は1件ずつ丁寧に助言を行い、来場者からは「手続きの道筋が見えた」との声もありました。



堺市西区役所玄関ホール（大阪府本部）



和歌山県JAビル1階 アグリテラス（和歌山県本部）



キラリエ草津（草津市立市民総合交流センター）（滋賀県本部）

◆令和7年度 全国一斉不動産無料相談会 実施会場一覧

No	地方本部	開催地区	開催場所
1	北海道	札幌市	モユクサッポロ地下2F
2		函館市	ボールスター・ショッピングセンター1階
3		苫小牧市	苫小牧市民会館
4		北見市	まちきた大通ビル1階
5		旭川市	イオンモール旭川駅前4階
6		ニセコ町	マックスバリュ倶知安店
7	青森県	弘前市	弘前駅前公共施設ヒロ口3階多世代交流室
8	岩手県	盛岡市	monaka2階きたひろば
9	宮城県	仙台市	JR東日本仙台支社仙台駅2階ステンドグラス脇イベントスペース
10	秋田県	秋田市	秋田拠点センターアルヴェ2F多目的ホール
11	山形県	山形市	霞城セントラル1階アトリウム
12	福島県	郡山市	ヨークパーク郡山・たいのひろば
13		福島市	ウイズ・もとまち小会議室
14	いわき市	いわき産業創造館LATOV・6F	
15	茨城県	水戸市	茨城県開発公社ビル4階中会議室
16	栃木県	宇都宮市	アビタ宇都宮店2Fテナント空所区画
17	群馬県	前橋市	前橋市役所市議会庁舎3階303号室
18	埼玉県	所沢市	所沢市役所1階ロビー
19		坂戸市	東武東上線坂戸駅南北自由通路
20		春日部市	春日部市役所1階市民ホール
21	さいたま市	RaiBoC Hall(市民会館おおみや)6階集会室7	
22	さいたま市	さいたま市役所	1階ロビー
23	千葉県	千葉市	千葉県庁本庁舎1階県民ホール
24		市川市	JR市川駅中央改札前
25		船橋市	京成船橋駅東口改札前
26		千葉市	JR千葉駅中央改札前
27		東金市	東金ショッピングセンターサンピア2階
28	東京都	千代田区	東京交通会館サンプリングエリア
29		中央区	日本橋プラザ南広場
30		足立区	あだち区民まつり「A-Festa2025」荒川河川敷「虹の広場」
31		江戸川区	江戸川区総合区民ホール(タワーホール船堀)1階外ロビー
32		墨田区	アルカキット前広場
33		港区	港区役所(1階ロビー)
34		世田谷区	せたがやイーグレットホール地下1階集会室
35		大田区	大田区役所1階ロビー
36		品川区	品川区役所3階ロビー総合受付窓
37		新宿区	新宿駅西口広場イベントコーナー
38		渋谷区	渋谷区役所1階イベントホール
39		豊島区	JR池袋駅メトロボリタンプラザビル1階自由通路
40		北区	北区役所第一庁舎1階ロビー
41		練馬区	練馬区役所1階アトリウム
42		立川市	多摩北支部事務所
43		小金井市	国分寺北口駅前広場
44		三鷹市	コビス吉祥寺ティッキ
45		瑞穂町	瑞穂町民会館
46		青梅市	青梅市役所204・205会議室
47		八王子市	多摩産業交流センター(東京たま未来メッセ)3階
48		町田市	ぼっぽ町田
49	神奈川県	横浜市	横浜そごう地下2階新都市プラザ

一方、和歌山県本部は和歌山県JAビルで開催され、相続財産の整理や登記手続きに関する相談に加え、長期間使われずに放置された農地の管理や今後の扱いについての悩みも寄せられました。地域の実情に即した助言が行われ、「不安が軽減した」との声もあり、地方特有の不動産課題を把握する機会となりました。

※後援は会場により異なります。



法律相談

Vol.116

売買契約が解除された場合の仲介報酬



Question

所有者から土地売却の仲介の依頼を受けて業務を行い、売買契約が成立しましたが、買主が代金を支払わなかったために、売買契約が解除になりました。当社は売主との間で媒介契約書を作成しており、売買契約が成立すれば仲介報酬を請求できる旨が明記されています。当社は売主に仲介報酬を請求できるでしょうか。



Answer

媒介契約書に、売買契約が成立すれば仲介報酬を請求できる旨の定めがありますから、売買契約が成立後に解除になっても、売主に対して、媒介契約に定められた額の仲介報酬を請求することができます。

仲介報酬の意義

宅建業者は、取引当事者の間に立って、物件を紹介して案内をしたり、取引条件の交渉をするなどの仲介行為(媒介行為)を行って、業務の対価としての仲介報酬を得ます。仲介報酬については、最判昭和49.11.14民集22巻8号1677頁では、『仲介人が宅地建物取引業者であって、依頼者との間で、仲介によりいったん売買契約が成立したときは、その後、依頼者の責に帰すべき事由により契約が履行されなかつたときでも、一定額の報酬金を依頼者に請求しうる旨約定していた等の特段の事情がある場合は格別、一般に仲介による報酬金は、売買契約が成立し、その履行がされ、取引の目的が達成された場合について定められているものと解するのが相当である』と述べられているなど、特約がない場合には、決済に至らなければ、報酬を請求できません。しかし他方で特約があれば、決済に至らなくても、契約が成立すれば報酬を請求することができます。

媒介契約において、売買が成立し

たときは報酬を請求することができる旨定められていたことから、売買契約が成立後に売買契約が解除になったけれども、宅建業者の媒介契約に定められたとおりの仲介報酬請求が認められたケースが、東京地判令和4.1.11-2022WLJPCA11108010です。

東京地判令和4.1.11

1. 事案の概要

Xは宅建業者。平成30年12月15日、土地の所有者Aとの間で、土地(本件土地)の売却に関して、仲介報酬の額を、成約本体価格×3%+6万円(消費税および地方消費税抜き報酬額)、および同価格の8%(消費税額および地方消費税額の合計額)を合計した額としたうえで、「Xの媒介によって本件土地の売買が成立したときは、Xは、Aに対し、報酬を請求することができる」と定めて、一般媒介契約(本件媒介契約)を締結した。

Aは、Xの仲介によって、平成31年2月18日、買主Bとの間で、本件土地について、手付金1,250万円を受領したうえで、売買代金1億2,500万円と

図表 東京地判令和4.1.11のイメージ



column

一般媒介契約約款 (宅地建物取引業法施行規則、平成2年1月30日、建設省告示第115号)の条文

第10条(報酬の請求)

乙の媒介によって目的物件の売買又は交換の契約が成立したときは、乙は、甲に対して、報酬を請求することができます。ただし、売買又は交換の契約が停止条件付契約として成立したときは、乙は、その条件が成就した場合にのみ報酬を請求することができます。

2 前項の報酬の額は、国土交通省告示に定める限度額の範囲内で、甲乙協議の上、定めます。

する売買契約を締結した。しかし残代金の支払日までに、残代金1億1,250万円が支払われなかつたので、Aは、Bに対して、本件土地の売買契約を解除した。

Xは、Aに対して仲介報酬を請求したが、Aがこれを拒んだので、約定の仲介報酬411万4,800円の支払いを求めて、訴えを提起した。

裁判所は次のとおり述べて、Xの主張どおり、媒介契約書に定められた411万4,800円について、AにはXに対して仲介報酬を支払う義務があることを認めた。

2. 裁判所の判断

『一般に不動産売買についての媒介契約は、対象不動産の売買についての仲介を委託する準委任契約と解されるところ、その目的は、対象不動産についての売買契約を成立させること

にある。そのために仲介者が行うべき一般的な業務である調査、交渉、斡旋、契約書や重要事項説明書の作成及び説明の各業務は、売買契約の成立までに履行することが予定されている。仮に売買契約成立後に仲介者が行うべき業務があったとしても、通常は補助的な業務にすぎない。すなわち、売買契約が成立した場合において、それが約定どおり履行されるか否かは、仲介人が保証できるものではなく、その履行の実施を補助するにとどまることからすれば、不動産売買の媒介契約は、原則として売買契約が成立することによって、その委任事務を履行したものとして、その報酬支払請求権が発生するものというべきである。そして、本件媒介契約において、仲介報酬について、「Xの媒介によって本件土地の売買が成立したときは、原告は、

被告に対し、報酬を請求することができる」との定めがあるのは、このことを定めたものと解するのが相当である。そうすると、Xの報酬請求権は、本件売買契約の成立によって発生する』。

まとめ

売買契約が円滑に決済されるよう尽力することは仲介業者の務めですが、売買契約の決済は売主と買主が行うものですから、決済されない場面が生じることは避けられません。宅建業者は、媒介契約を締結するにあたっては、売買契約の交渉から決済に至るまで生じ得るあらゆる場面を想定して、対応を考えておく必要があります。

author

山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋



第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験考查委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』(大成出版社)、『民法の解説』『最新区分所有法の解説』(住宅新報出版)など。

今回のポイント

- 売買契約の仲介報酬については、一般に、売買契約が成立しても、決済に至らない場合には、特約がなければ、報酬を請求することができない。
- もっとも、媒介契約において、宅建業者の媒介によって売買が成立したときは報酬を請求することができると定められていれば、売買契約成立後に契約が解除になったときにも、宅建業者は媒介契約に定められたとおりの仲介報酬を請求することができる。
- 宅建業者は、媒介契約を締結するにあたっては、売買契約の交渉から決済に至るまで生じ得るさまざまな場面を想定して、対応を考えておく必要がある。



税務相談

Vol.65

住宅取得等資金の贈与を受けた後、
海外へ単身赴任となつた場合の住宅取得等資金の
贈与に係る贈与税の非課税制度の適用

Q uestion //

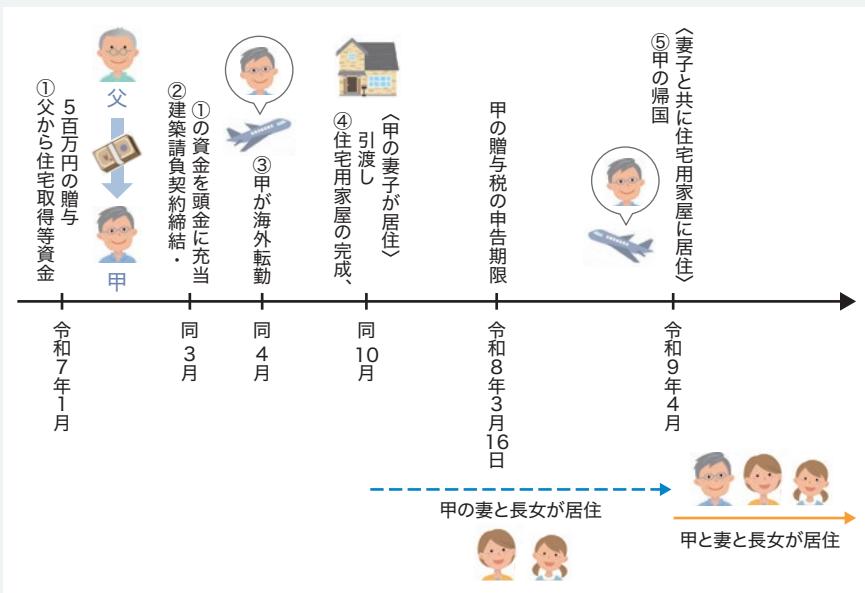
サラリーマンの甲さん(40歳)は、令和7年1月に父(70歳)から500万円の資金の贈与を受け、同年3月にハウスメーカーと建築請負契約を締結し、その500万円を建築代金の頭金の支払いに充てました。



その後、その家屋の建築中に、甲さんが令和7年4月から2年間の予定で勤務先の海外拠点に転勤となり、単身赴任することになりました。

この請負契約による家屋は同年10月に完成し、ハウスメーカーから物件の引渡しを受けた後は、甲さんの妻および長女のみがその家屋に居住しています。甲さんは2年間の海外転勤期間終了後は、妻および長女と一緒に前記の住宅用家屋に居住する予定です。なお、甲さんの妻と長女は、甲さんと生計を一にする親族です。

前記の場合において、甲さんは租税特別措置法(以下「措法」)70条の2の「直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税」(以下「非課税制度」)の適用を受けることができますか。



A nswer //

甲さん自身は、海外転勤により前記の住宅用家屋に居住していませんが、甲さんと生計を一にする妻および長女がその家屋に居住しており、また2年間の海外転勤期間の終了後、甲さんが妻および長女と共にその家屋に居住することを予定しているため、後記2.より、非課税制度の適用を受けることができます。

1. 住宅取得等資金の非課税制度の概要

その年の1月1日において18歳以上であることなどの一定の要件を満たす個人(以下「特定受贈者」)が、令和8年12月31日までの間に、父母や祖父母など直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する一定の住宅用家屋の新築もしくは取得または増改築等の対価に充てるための金銭(以下「住宅取得等資金」)を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、非課税限度額(省エネ等住宅^(注)1,000万円、それ以外の住宅は500万円)までの金額について、特定受贈者に係る贈与税が非課税となります。

^(注)「省エネ等住宅」とは、別名「質の高い住宅」といわれ、省エネ等基準に適合する住宅用家屋であることにつき、一定の書類により証明されたものをいいます。

2. 非課税制度における居住要件

(1) 原則

非課税制度の適用を受けるためには、原則として、特定受贈者が住宅取得等資金の贈与を受けた年の翌年3月15日までにその家屋に居住することが要件(以下「居住要件」とされます。贈与を受けた年の翌年の3月15日までに居住しない

場合であっても、取得した住宅用家屋を同日後遅滞なく特定受贈者の居住の用に供することが確実であると見込まれる場合には、一定の書類の添付により特例の適用ができます(措法70条の2第1項)。ただし、贈与を受けた年の翌年の12月31日までに特定受贈者の居住の用に供されていない場合は、特例の適用ができないため、修正申告書の提出が必要となります(同条第4項)。

(2) やむを得ない事由により一時的に家族と別居する場合の居住要件の取扱い

前記(1)のとおり、非課税制度の対象となる住宅用家屋は、特定受贈者が生活の拠点として利用している家屋をいい、特定受贈者の親族のみを居住させるための住宅用家屋の新築等は、非課税制度の居住要件には該当しません。しかし、住宅取得等資金の贈与を受けた特定受贈者が、転勤等のやむを得ない事由により、その住宅用家屋に居住しないことを余儀なくされ、一時的に家族と別居した場合にまで、居住要件に該当しないことを理由に、非課税制度の適用を認めないとするのには酷といえます。

このため国税庁では、措法通達70の2-2により、前記(1)の居住要件を緩和する取扱いを設けてい

ます。すなわち、住宅取得等資金の贈与を受けて住宅用家屋の新築等した特定受贈者が、転勤その他のやむを得ない事情により、その者の配偶者、扶養親族その他その者と生計を一にする親族と日常の起居を共にしていない場合においても、その者と生計を一にする親族が、その住宅用家屋を居住の用に供しており、かつ、そのやむを得ない事情が解消した場合には住宅取得等資金の贈与を受けた特定受贈者が共にその住宅用家屋に居住することとなると認められるときには、その居住用家屋は特定受贈者の居住の用に供したとして、居住要件を満たすものとして取り扱われます。

3. 結論

甲さんは、海外転勤により妻および長女と日常の起居を共にしていませんが、生計を一にする親族である妻および長女が前記の住宅用家屋を居住の用に供しており、2年間の海外転勤期間終了後、甲は、妻および長女と共にその家屋に居住することを予定しているため、前記2.(2)より、非課税制度の適用を受けることができます。

今回のポイント

- 前記2.(2)の取扱いは、特定受贈者が本問の甲さんのような単身赴任のサラリーマンの場合のほか、例えば、特定受贈者が赴任先に所在する大学に在学していた子と赴任先で一緒に生活をし、生計を一にする配偶者やほかの子が、住宅取得等資金の贈与を受けて新築等した住宅用家屋を居住の用に供しているような場合も、適用対象となる。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部部長 税理士

山崎 信義

2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。中小企業庁『事業引継ぎガイドライン』改訂検討会委員などを歴任。著書に『不動産組替えの税務Q&A』(大蔵財務協会)など。

賃貸管理
ビジネス

Vol.89

「空き家管理」で顧客との接点を作る



Question

ここ最近、「空き家(戸建て)の管理をお願いできませんか?」という依頼が増えてきました。当社ではこれまで賃貸管理は行ってきましたが、空き家管理は未経験です。手間がかかりそうですし、本当に取り組むべきかどうか悩んでいます。アドバイスをいただけますか。



Answer

たしかに空き家管理は通常の賃貸管理とは異なり、入居者対応がない代わりに「巡回・点検・報告」といった手間が発生します。ただし、ここで一歩踏み出すことには大きな意味があります。空き家管理は、将来的に「売却」や「賃貸運用」「建て替え」などに発展する可能性が低くなく、所有者と早い段階で接点を持つことができるのです。つまり、単なる管理業務にとどまらず、将来の仲介や管理受託の入口として大きなチャンスになります。

空き家の現状

近年、全国で空き家の増加が大きな社会問題となっています。令和5年発表の住宅・土地統計調査によれば、国内の空き家数はすでに900万戸を突破しています。しかも問題なのは、単なる売却用や賃貸用の住宅ではなく、かつて実際に人が住んでいた「実需の住宅」の空き家が増えていることです。いわゆる「実家」や相続で受け継いだ住宅が、利用されないまま放置されるケースが増加しており、直近5年で349万戸から385万戸へと36万戸も増えています。

こうした状況を受け、空き家対策特別措置法も改正されました。従来は「特定空き家」、すなわち倒壊の危険があるなど、著しく管理不十分な物件だけが自治体の「指導・勧告」の対象となり、固定資産税の軽減措置から除外されてきました。ところが令和5年の改正で、その対象が拡大し、壁や窓の破損、庭木の繁茂など生活環境に悪影響を及ぼす「管理不全空き家」も

指導・勧告の対象となったのです。つまり、これまで以上に空き家の放置が許されない時代になってきたといえるでしょう。

空き家の5つの方向性

空き家の扱い方には、大きく分けて5つの方向性があるのではないでしょうか。

① 売却してすっきり

もっともシンプルなのが売却です。維持管理の手間や費用をゼロにできます。ただ、先祖代々受け継いできた不動産を売ることに抵抗があることも少なくありません。

② 貸家として運用する

リフォームや修繕によって貸家として再生できれば、安定収入を生む資産に変わります。築年数や立地条件によっては、最小限の手直しで、そのまま賃貸に出せるケースもあります。

③ 建て替える

立地によっては、アパートや賃貸住宅に建て替える選択肢も考えられま

す。ただし、相続で空き家を受け取った人の多くはすでに持ち家があるため、自宅用としての需要は乏しいのが現実です。

④ 現状維持で何もしない

「とりあえず放置する」というケースも少なくありません。しかし、これは問題の先送りにすぎず、建物の劣化や近隣トラブルのリスクを高めます。

⑤ 空き家のまま管理を依頼する

現状維持と似ていますが、専門業者に管理を委託することで、雑草や破損などの問題を防ぐことができます。根本解決ではないものの、将来の選択肢を残しつつリスクを抑える手段といえます。

思い出との葛藤が足かせに

しかし実際には、多くの所有者がすぐには売却や活用に踏み切れません。その背景には「思い出との葛藤」があります。生まれ育った家や家族との記

憶が詰まった住まいを手放すことに、良心の呵責を覚える人は少なくありません。また、相続人が複数いる場合には意見が割れ、結論を出せずに時間だけが過ぎてしまうこともあります。

こうした感情面のハードルがあるからこそ、「とりあえず管理をする」という選択肢が重要になってきます。草木を整え、建物を定期的に見守るだけでも、近隣への迷惑や「管理不全空き家」への指定を避けられます。管理を通じて所有者の不安を解消し、将来の売却や賃貸活用へと自然にステップを進められるのです。

空き家管理から始まる顧客接点

不動産会社にとって、空き家管理は単なる「延命策」ではなく、新たな顧客接点の創出手段です。管理をきっかけに所有者との信頼関係を築くことで、将来的に売却や賃貸、建て替えなどの本格的な取引へつながります。

特に「管理不全空き家」のリスクが高まっている今、所有者は何らかの対応を迫られています。しかし、多くの人は「何をどうすればいいかわからない」状態にあります。そこで、まずは管理という入り口を用意してあげることが、顧客にとっても、事業者にとっても価値のある第一歩となるのです。

空き家問題は一朝一夕には解決できません。しかし、放置すればするほど深刻化します。不動産会社が空き家管理をサービスとして提供することで、所有者の悩みを解きほぐし、将来の大いなビジネスへつなげていくことができるのです。

空き家の増加は止まらず、法制度もますます厳格化していくはずです。その中で、空き家管理は「問題先送りの手段」ではなく、「顧客との接点づくりの第一歩」として位置づけることが重要です。管理を通じて信頼を得られれば、いずれ訪れる売却・賃貸・建て替えといった局面で、確実に選ばれる存在となるでしょう。

図表 空き家戦略の5類型と比較

		保有		利活用		整理
		現状維持	空き家保有(管理)	賃貸(運用)	建て替え	
収益	継続的収入	収入なし	収入なし	家賃収入あり	家賃収入の可能性あり	なし(売却益あり)
	継続的支出	固都税 (特例除外の可能性)	管理料と固都税	修繕費と運営費など	建築費などの投資	支出なし
リスク	保有するリスク	老朽化・近隣 トラブルリスク	中程度のリスク (巡回で抑制可)	入居・滞納リスクあり	事業リスク低め	リスク解消
	保有する手間	自己管理の負担大	委託で手間小	管理会社委託で手間小	計画・施工時は大きいが その後は少ない	手間不要(売却時のみ)
感情	思い出との葛藤	思い出を残せる	思い出を残せる	思い出を残せる	建物はなくなるが 土地は残る	思い出も資産も手放す
	親族への印象	家を守っている印象	家を守っている印象	家を守っている印象	家(土地)を守っている 印象	手放した印象
	実家の思い出	思い出のまま保存	思い出のまま保存	次世代にいかす形で継承	土地は残すが家は変わる	完全にリセット

author

みらいずコンサルティング
株式会社
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、みらいずコンサルティング株式会社を設立。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとに、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・研修活動を行う。聴講者はこれまでに3万人を超える、好評を得ている。CPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど資格多数。著書に『ラクして稼ぐ不動産投資33の法則 成功大家さんへの道は管理会社で決まる!』(筑摩書房)がある。



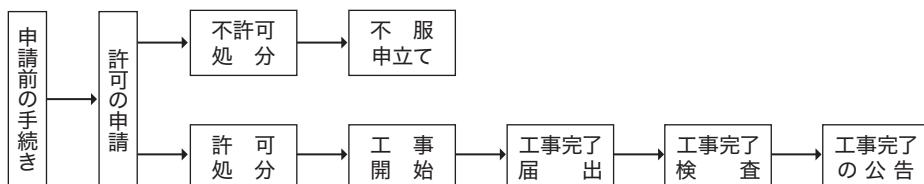
法令上の制限

～都市計画法(開発許可)～

開発許可に関する問題は、本試験で毎年出題されています。開発許可については、許可の要否の問題のほか、許可手続きの一連の流れにおける問題も出題されます。今回は、許可手続き関連の知識を整理しておきたいと思います。

① 開発許可の手続き

開発許可手続きの一連の流れは、次のようにになります。



(1) 申請前の手続き

- ① 1ヘクタール以上の開発行為の設計図書は、一定の資格を有する者が作成する必要があります。
- ② あらかじめ、開発行為に関する公共施設の管理者と協議してその同意を得、かつ、将来設置される公共施設の管理者等と協議しなければなりません。
- ③ 工事実施の妨げとなる権利を有する者の相当数の同意(全員の同意は不要)を得ておく必要があります。

Point

公共施設に関する「同意」の要否に注意。現在設置されている公共施設は「同意」まで必要だが、将来設置される公共施設は「協議」だけでよい。

(2) 許可の申請

開発許可の申請は、必ず書面で行わなければなりません。許可申請書には、前述の公共施設に関する管理者等との同意書および協議書を添付する必要があります。

(3) 許可・不許可の処分

許可の申請があった場合、都道府県知事は、遅滞なく、許可・不許可の処分をしなければなりません。この処分は、必ず文書で通知することを要し、さらに不許可の場合は、その理由も通知しなければなりません。

② 許可後の手続き

(1) 開発行為の内容の変更

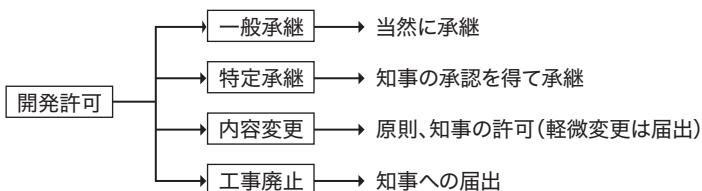
許可を受けた後に、開発行為の内容を変更する場合は、原則として、都道府県知事の許可を受けなければなりません。ただし、軽微な変更の場合は、許可まで受ける必要はなく、遅滞なく、都道府県知事に届け出ればよいことになっています。

(2) 許可に基づく地位の承継

一般承継人(相続人等)は、許可を受けた地位をそのまま承継しますが、特定承継人(土地の譲渡を受けた者等)は、都道府県知事の承認を受けないと承継できません。

(3) 工事の廃止

開発許可を受けた者が、開発行為に関する工事を途中で廃止した場合は、遅滞なく、その旨を都道府県知事に届け出なければなりません。





③工事完了後の手続き

(1)届出・検査・公告

開発行為を受けた者は、開発行為に関する工事が完了したときは、遅滞なく、都道府県知事に届け出なければならない



都道府県知事は、届出があったときは、遅滞なく、当該工事が開発許可の内容に適合しているかどうかについて検査し、適合していると認めたときは、検査済証を交付しなければならない



都道府県知事は、検査済証を交付したときは、遅滞なく、当該工事が完了した旨を公告しなければならない

(2)開発行為によって設置された公共施設

公共施設の管理	開発行為により設置された公共施設は、工事完了の公告の日の翌日において、原則として、その公共施設が存する市町村の管理に属する
公共施設用地の帰属	公共施設用地は、工事完了の公告の日の翌日において、その公共施設の管理者に帰属する

Point

施設そのものの管理の問題と、公共施設の用地の所有権帰属の問題をしっかりと区別するように。また、工事完了公告の日ではなく、その翌日であることにも注意。

問題を解いてみよう！

Q1 開発許可を申請しようとする者は、あらかじめ、開発行為に関係がある公共施設の管理者と協議し、その同意を得なければならない。(R5・問16)

Q2 開発許可を受けた者から当該開発区域内の土地の所有権を取得した者は、都道府県知事の承認を受けることなく、当該開発許可を受けた者が有していた当該開発許可に基づく地位を承継することができる。(R5・問17)

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1



【解説】

開発行為に関係がある公共施設(既設の公共施設)については、あらかじめ、その公共施設の管理者と協議するだけでなく、同意まで得ておく必要があります。

Answer 2



【解説】

開発区域内の土地の譲渡を受けた者(特定承継人)は、都道府県知事の承認がないと開発許可を受けた地位を承継することができません。

author

植杉 伸介



宅建士・行政書士・マンション管理士・管理業務主任者試験などの講師を35年以上務める。著書に『マンガはじめてマンション管理士・管理業務主任者』(住宅新聞出版)、『ケータイ宅建士 2025』(三省堂)などがあるほか、多くの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。

時代を映す“新しい道具たち”と 不動産革命

2025年は、大阪・関西万博が大きな注目を集めた年でした。開幕前はチケットの売れ行きが芳しくないと報じられていましたが、会期が進むにつれて来場者数は着実に増え、結果として運営費の黒字も見込まれているそうです※。

今回は、19世紀のシカゴ万博で注目を集めた発明品をはじめ、私たちの生活に気づかぬうちに入り込んできた“新しい道具たち”が、都市や不動産に及ぼす影響についてお話しします。

※ 2025年9月現在。



1893年シカゴ万博で注目を集めた意外な“もの”とは？

大盛況裏に幕を下ろした2025大阪・関西万博ですが、テーマである「いのち輝く」はやや抽象的で、何を示しているのかわかりづらい印象もありました。各国のパビリオンも、巨大なLEDパネルを使った映像展示は秀逸でしたが、リアルな“もの”という意味では、少し物足りなさを感じたという感想もありました。

現代は、情報があふれる時代です。わざわざ現地に行かずとも、SNSや動画配信でイベントの様子をかなり知ることができます。リアルな場でしか得られない「驚き」や「発見」は、以前よりもずっと希少なものになってきているかもしれません。

しかし、今から130年ほど前の1893年にアメリカ・シカゴで開催された万博は、世界の都市構造や働き方そのものを変えてしまう出来事となりました。

この万博でもっとも注目を集めた発明品のひとつが、意外にも「ファイルキャビネット（書類整理棚）」でし

た。この一見地味な道具は、その後、多くの人の働き方を、そして世界の不動産をも大きく変えてしまったのです。

実は、これには前段があります。万博に先立つ1873年、アメリカのレミントン社が「タイプライター」を販売しました。誰もが簡単に文字を打ち込み、紙に記録できるようになっただけでなく、手書きとは違い、読みやすく均一な文書を大量に作ることが可能になりました。タイプライターは、文書作成を工業化する魔法のような発明だったのです。

そして、タイプライターによって生産された膨大な文書を整理・保管し、いつでもすぐに取り出せるようにしたのが、ファイルキャビネットでした。この2つの道具によって、事務職という新しい職業が確立され、その人々が快適に働く環境として「オフィス」が整備されてきました。

大量の文書を生産し、保管し、検索し、再利用する。そのための空間が、20世紀型のオフィスだったので。技術が道具を生み、道具が職業を生み出し、職業に合わせて都市構

造が形づくりしていく。万博で知られたファイルキャビネットとタイプライターは、その後、急速に世界中に普及していきます。そして、事務職という仕事を作り出し、事務職が働くための場所としてオフィスビルが世界中に作られています。こうした変化の連鎖が、19世紀末のシカゴを起点に始まったのでした。

そして現代。タイプライターやファイルキャビネットほどには目立たないかもしれません、今もビジネスを変える新たな「道具」が忍び込んでいます。

現代の“新しい道具たち”が もたらすもの

私たちの生活に、気づかぬうちに入り込んできた“新しい道具たち”。それらは、都市の形や不動産の価値に、じわじわと影響を与え始めています。

たとえば「ポータブル電源」はどうでしょうか。キャンプ用品の分野で注目されてきたこの機器は、今や電源の民主化を象徴する存在です。こ

これまでインフラ整備が前提だった山間部や離島でも、比較的、容易に電力を持ち込むことができるようになりました。電力があることで、リモートワークの拠点や小規模な居住空間が成立し始めています。自然のなかでキャンプ生活を楽しみながら、数時間だけ働くといったライフスタイルを模索する人も出てきました。つまり、都市の「限界」をゆるやかに拡張しているのです。

「完全自動運転車」も見逃せません。米国や中国では自家用車としての導入よりも先に、移動サービスやシェアライドとしての活用が加速しています。これにより、駅から遠い場所、バス路線がない場所でも人の流れが生まれつつあります。今まで「不便だから」と敬遠されていた土地が、多くの人に活用される場所へと変貌する可能性を秘めているのです。

また、「生成AI」も見方によっては都市の道具と言えるでしょう。不動産営業における顧客対応、図面の読み解き、契約書の作成補助まで、AIによってオフィスワークの生産性が急激に高まっています。業務の効率化が進むことで、これまで都市中心部に集中していたオフィス機能が、もっと自由に分散していく時代が訪れるかもしれません。実際にAI秘書がいれば、自宅でのリモートワークももっと効率化します。もしかすると、オフィスという文書生産と保管、検索のための場所は必要なく

なるかもしれません。

こうした、一見すると都市開発や不動産とは関連しなさそうなイノベーションであっても、実はどれもが「場所の価値」や「空間の機能」に対して、新しい解釈を迫るものだとということを忘れてはいけないでしょう。19世紀のシカゴでタイプライターとファイルキャビネットが都市を変えたように、身近になりつつあるテクノロジーが、これから都市と不動産を変化させる可能性を意識する必要があります。

都市はどこへ向かうのか

高度経済成長の時代、不動産は「集積」によって価値を高めてきました。駅に近い、商業施設に近い、情報に近い——そうした価値が正義だった時代です。しかし、ポータブル電源や自動運転、AIやローカル生産技術といった「拡散型の道具」が充実するにつれて、これまで圏外とされていた場所にも価値が生まれつつあります。

いわば、不動産における中心と周縁の再定義が始まっているように思います。

そしてこの再定義は、単に物理的な距離や利便性だけでなく、生活にまで及んでいます。好きな場所で働き、食べ、暮らし、時には移動して別の拠点に住もう——。そうした柔軟

な暮らし方を可能にする環境が、少しずつ社会の合意を得ているように思います。

多くの人にとっては、まだ信じられない話でしょうが、前半で紹介したように、郊外の自宅から都心のオフィスに通勤するというライフスタイル自体が、わずか百数十年ほどの常識でしかありません。これから先、どんな変化があっても不思議はないでしょう。

もちろん、既存の都市構造や制度、経済との摩擦もあるでしょう。固定資産税や都市計画、建築基準など、簡単に変えられない土台も多くあります。しかし、タイプライターやファイルキャビネットが社会の仕事観を変えたように、道具の変化はやがて制度も変えていきます。制度は社会の後を追います。

ビジネスに必要なのは、変化の兆しをチャンスと捉える柔軟性です。鉄でできた箱“ファイルキャビネット”が都市構造を変えたように、いま、私たちの足元に転がる道具たちは、次の不動産革命をすでに始めているのかもしれません。



株式会社トーラス 代表取締役

木村 幹夫



TORUS

大学卒業後、東京大学EMP修了。三井住友銀行にて富裕層開拓、IT企画部門にてビックデータを戦略的に活用した営業推進、社内情報系システムの大部分をWebシステムで刷新するなど、大幅なコスト削減と開発スピードアップを実現。2003年に株式会社トーラス設立。登記簿を集約したビックデータを構築し、不動産ビックデータ、AIを元にしたマーケティング支援を行う。MIT(米国マサチューセッツ工科大学)コンテストなど受賞実績多数。東京大学協力研究員。情報経営イノベーション専門職大学、客員教授。

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。

地銀との関係構築

秘
術
Vol.5



収益物件への投資における 銀行の視点

銀行は、賃貸アパート・マンション・ビルなど収益物件への投資を、④不動産事業者が(本業として)行う場合、⑤経営の多角化などを意図して異業種が行う場合、に区分し、実情を凝視しつつ取引時の判断材料としています。その背景に、2つの事項があります(図表1)。

図表1 銀行から見た不動産収益物件投資に係る重要事項

- ①審査過程での「総合的な返済可能性」の重視
- ②月次単位で監督当局に提出が求められる経営指標

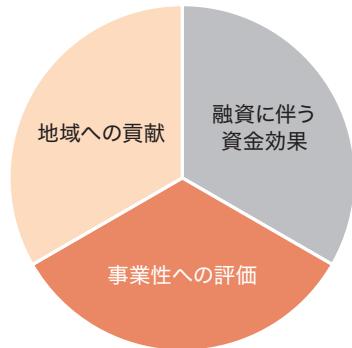
対外的に公表しているきれいな理屈では、申し込まれた融資を審査する着眼点に「その事業が持つ独創性や社会性などの事業性」や「地域貢献」を掲げる銀行が増えています。しかしながら実態は「なかにはそういった意図にのつとて対応したものもある」程度の件数・割合にすぎません。つまりところ、大部分は従来どおり、

銀行は 「不動産業者の本業としての投資」と 「他業種による副業としての投資」を こう見分けています

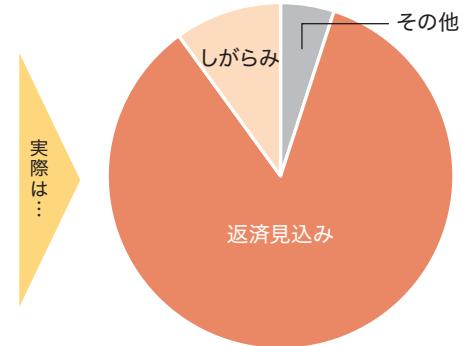
不動産価格の上昇局面のなか、不動産業以外の事業者にも、賃貸収入や含み益を見込んだ収益物件への投資意欲が高まっているようです。自己資金だけでなく、銀行からの借入れをもって投資を行っている事業者もみられます。こうした投資ニーズに、銀行側はどんな本音を持っているのでしょうか。今回は、そのポイントを解説いたします。

図表2 申し込まれた融資への審査時の着眼点(イメージ)

[名目上の融資の判断要素]



[実質的な融資審査の判断要素]



「きちんと返済されるかどうか」を何より重視した審査が実施され続けています(図表2)。

こうした審査姿勢は、不動産収益物件がらみも、例外ではありません。つまり、「契約どおりの返済がなされるか」を最も重視し、それに加えて「延滞時に処分できる流動性のある物件か」も有力な判断材料としています。

この観点で「不動産業者」と「異業種」おのおのの収益物件の取扱いを眺めてみると、両者に大きな違いが認められます(図表3)。図表に示したノウハウを持たない箇所については外部委託などが必要になり、費用を支払わなければならぬぶんだけ利益を圧縮します。この結果、融資の返済可能性が低くなります。

よって、不動産業者各位が収益物件取得時に銀行融資を申し込む場合には、保有されているノウハウのうち、特にどのような分野に強みを持っているのかを個別具体的に説明することが有効です。そのノウハウを持たずに外部委託したときに比べ、どのくらい費用を抑えられるのかを数字を挙げてアピールするとよいでしょう。

また、異業種の事業者への収益物件仲介時に銀行融資の利用を希望される場合にも、図表に示したノウハウに着眼・利用すること

図表3 不動産収益物件へのノウハウ(イメージ/例示)

	不動産事業者	不動産以外の異業種
物件の選定	あり	なし
物件の整備	あり	内装業等以外はなし
入居者募集	あり	なし
家賃回収	あり	なし
その他トラブル処理	あり	—

が一案となります。異業種ながら何らかのノウハウを保有している場合には、裏付けとともにそれを説明し「例外的に強みがある」とアピールするとよいでしょう。仲介される不動産業者自身が、不十分なノウハウを補うことで異業種側の支払い費用を抑えられる材料がある場合にも、それを訴えることがプラス材料になります。

銀行側は、収益物件自体についても、当然に注視します。特に異業種の場合には、遠方の物件ならば管理負担が相対的に大きくなり、本業がおろそかにならないかと懸念します。また、本社や本店を高層化して収益物件化した場合には、有事(=つまりは延滞時)の物件処分に支障が出やすいとも考えます。あらためて振り返っても、特に専業不動産事業の持つノウハウを銀行側は評価しているのです。これらが図表1の①です。

業種別残高には敏感

そうした一方で、典型的な許認可業種である銀行は、監督当局の

意向を常にうかがってもいます。監督当局による銀行への経営事態把握もデジタル化されており、毎月末ごとに預金や融資などのデータの送付が義務づけられています。当局側でそれらのデータを精査し続けることで、定量的な経営状態をあらかじめ把握しておき、異常が認められた場合すぐに立入り検査に着手できる建付けです。

ごく簡単に言えば、預金や貸出金が減ったり、株式や債券などに投資して損失が生じた場合などに、経緯や今後の方針を厳しく問われるわけです。そうした表面的なものだけでなく、もっと細かい点も検証され、厳しく調査されます。

誤解を怖れずに言えば、そうした注視項目の1つに、不動産業向けの貸出しも挙げられます。金融当局としては、バブル経済期の不動産価格の上昇の背後に、銀行の無尽蔵な融資があったと反省の目線で捉えており、「バブル超え」となった現在の不動産価格も当然に凝視しています。

銀行も株式会社形態の収益事業を行っているわけで、預

金も融資も常に積み上げて増やしていくのが本音です。不動産業は、融資残高を最も効率的に増やせる業種であり、既述のとおり、専業不動産業者の持つノウハウも評価させてもらっています。ところがその不動産業者は、当局から注視される業種でもあるわけです。

非常に細かい話なのですが、この業種別の貸出残高には「事業を多角化している法人の場合には最大の売上げを占める業種」というルールがあります。専業不動産業の場合は否応なしに「不動産業」に区分されますが、規模の大きな青果店が多角化のため収益物件を持ち、売上げが「青果部門>賃貸収入」の場合には、「小売業」に区分されます。

よって銀行にとっては、異業種の収益物件取得時に融資を実行すれば、残高が稼げて不動産業にも区分されることになります。これらが図表1の②ですが、ここに融資を活用できる余地があるわけです。



1990年信金中央金庫入庫。欧州系証券会社(在英国)Associate Director、信用金庫部上席審議役兼コンサルティング室長、静岡支店長、地域・中小企業研究所主席研究員等を経て2021年4月に独立。「ダイヤモンド・オンライン」(ダイヤモンド社)、「金融財政ビジネス」(時事通信社)ほか連載多数。著書に「いちばんやさしい金融リスク管理」(近代セールス社)ほか。<https://jota-sasaki.jimdosite.com/>

author

オペレーションナルデザイン(株)
取締役デザイナー/データアナリスト

じょうた

佐々木 城夢



Initiate Member

新入会員名簿

令和8年度4万社達成を目指します！

[令和7年10月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	恵庭市	株式会社 TOEN
	名寄市	株式会社 ノースウェイポイント
	岩見沢市	合同会社 BEERSHEBA
	札幌市	HOKKAIDO HOBBY HOMES株式会社
	千歳市	株式会社 minorhythm
	札幌市	株式会社 マチカ
宮城県	札幌市	ミライベ不動産株式会社
	仙台市	株式会社 e-デザイン空間
	仙台市	ウォーターワークス仙台 株式会社
秋田県	仙台市	H&C
	大仙市	株式会社 メモリー
	山形県	さとう住まい企画
茨城県	東村	鹿嶋市
	鹿嶋市	エシカル不動産 株式会社
	水戸市	株式会社 快適住空館
栃木県	小美玉市	有限公司 正和企画
	石岡市	株式会社 額賀重機
	芳賀郡	合同会社 いろは
那須塩原市	那須塩原市	株式会社 シマヨシ
	那須塩原市	中山不動産 株式会社
群馬県	高崎市	株式会社 アマレッティ
	埼玉県	入間市 カサレス 合同会社
千葉県	さいたま市	株式会社 嶋澤啓工務店
	さいたま市	DANDAN不動産 株式会社
	春日部市	株式会社 Dream Realize
	入間市	株式会社 ハウジングリーフ
	川口市	株式会社 ベスト
東京都	川口市	Uni-Co 株式会社
	さいたま市	Y.M.Oコンサルタント 株式会社
神奈川県	千葉市	有限公司 京葉シティ
	千葉市	ファーストラスト・ファクトリ 株式会社
	柏市	リノーズ 株式会社
	渋谷区	アーネシア
	港区	株式会社 AR brand
	渋谷区	IKY
	豊島区	株式会社 アウン
	新宿区	株式会社 アセツツアールアンドティー
	大田区	アセットリンク 株式会社
	新宿区	アドモード 株式会社
新潟県	品川区	株式会社 Arrival
	渋谷区	イエオト 株式会社
	新宿区	IGOCOCHI 株式会社
	目黒区	ARC 合同会社
	渋谷区	インペルク 株式会社
	文京区	ARC 合同会社
	新宿区	株式会社 A-Reality
	千代田区	株式会社 STワークス
	台東区	エスホームズ株式会社
	大田区	Eternal Corporation 株式会社
富山県	新宿区	エビアン 株式会社
	町田市	MNCM
	大田区	株式会社 LAホールディングス
	豊島区	株式会社 LC
	大田区	株式会社 オレップル
	港区	株式会社 金福エステート
	千代田区	株式会社 クライノート
	葛飾区	株式会社 クラリス
	世田谷区	CREEMM 株式会社
	中央区	株式会社 グリエイト
愛知県	港区	株式会社 クロト
	杉並区	株式会社 ケイコーポレーション
	港区	株式会社 ケイマックス・リアルエステート
	文京区	株式会社 KGM
	品川区	株式会社 鴻源エステート
	江東区	株式会社 Cocoo
	墨田区	株式会社 澤築工藝舎
	多摩市	SUN-SYSTEM 株式会社
	台東区	三晶商事株式会社
	中央区	株式会社 SunFloor Realty
滋賀県	豊島区	株式会社 さんぽ路
	新宿区	株式会社 GTNコンシェルジュサービス
	葛飾区	GBT
	千代田区	J&Cコンサルティング 合同会社
	墨田区	ジーユー・ハウジング 株式会社
	港区	株式会社 白高不動産
	江東区	新米開発 株式会社
	渋谷区	スッキリ不動産 株式会社
	新宿区	宅東 株式会社
	品川区	株式会社 タテイシ
京都府	品川区	中信 株式会社
	豊島区	中信 株式会社
	豊島区	合同会社 横エステート
	大坂市	株式会社 DRHS
	港区	株式会社 TS東京
大阪府	品川区	合同会社 TSH-ラスト不動産
	大田区	株式会社 トモニ不動産
	新島村	株式会社 新島工業所
	千代田区	株式会社 日本クレアス財産サポート
	調布市	NEWWIN ASSET MANAGEMENT 株式会社
	三鷹市	バーセルエステート 株式会社
	港区	箱根湯本ホテル&リゾート1 合同会社
	大田区	株式会社 ビス
	目黒区	合同会社 Pista
	町田市	ひまわり工務店 株式会社
兵庫県	中央区	株式会社 Familiar Private Capital
	港区	株式会社 Figo
	台東区	フォーテン 株式会社
	港区	株式会社 FUNADE
	渋谷区	プロモンリー・アドバイザーズ 株式会社
	新宿区	株式会社 Front Flip
	練馬区	株式会社 北辰
	新宿区	株式会社 Bonds
	江東区	株式会社 本多地所
	目黒区	ボン不動産株式会社
奈良県	豊島区	My City 株式会社
	新宿区	MAX ASSET 株式会社
	港区	みそら不動産 株式会社
	品川区	道嘉Holding 株式会社
	江戸川区	鳴奇 株式会社
	豊島区	株式会社 ユアーズ
	大田区	株式会社 ユーリン
	豊島区	Unity 株式会社
	品川区	株式会社 LALA RESIDENCE
	渋谷区	株式会社 WAM 株式会社
福岡県	横浜市	SW不動産
	横浜市	株式会社 OARK一級建築士事務所
	川崎市	川崎駅前不動産
	横浜市	すまい查定カウンター 株式会社
	川崎市	Tomorrow不動産 株式会社
	海老名市	ネクスト・イノベーション 株式会社
	川崎市	B-Place 株式会社
	横浜市	Regis Harbor International 株式会社
	佐渡市	サンプロンティア佐渡 株式会社
	新潟市	株式会社Jコンサルティング
新潟県	富山市	株式会社クロスマイフ
	富山市	株式会社 SEESEA
	富山市	ライズインターブレイズ株式会社
	石川県	金沢市 合同会社 OKIRAKU
	長野県	須坂市 株式会社 kurastate
	岐阜県	瑞穂市 和葉
	静岡県	浜松市 アセットリレーション 株式会社
	浜松市	株式会社 Sun&Sun総合保険事務所
	静岡市	株式会社 suntree
	富士市	スカイチップ 株式会社
奈良県	清須市	ASEL 株式会社
	名古屋市	株式会社 E-style
	日進市	エスター 株式会社
	安城市	エヌスタイルズ 株式会社
	名古屋市	株式会社 クリーンフォース
	名古屋市	株式会社 グルリックス
	名古屋市	株式会社 トップ通商
	名古屋市	株式会社 名古屋美術商会
	江南市	ふじいろ不動産 合同会社
	名古屋市	マイフミリー 株式会社
香川県	西尾市	株式会社 雅
	名古屋市	ユニークジャパン 株式会社
	栗東市	株式会社 アートプラス
	野洲市	株式会社 Kaeda plus
	宇治市	アイテム 株式会社
	八幡市	京阪ハウジング 株式会社
	八幡市	杉本 株式会社
	大坂市	株式会社 あかときエステート
	大坂市	株式会社 アビリティ
	堺市	株式会社 アルボル
高知県	大坂市	安通 株式会社
	吹田市	株式会社 East Estate
	大坂市	株式会社 ASC
	福岡県	一徳 株式会社
	福岡市	株式会社 Cosette
	福岡市	株式会社 晴栄建設
	北九州市	セブンライズ 合同会社
	福岡市	株式会社 ヒロケンcorp.
	北九州市	株式会社 白堊
	京都府	株式会社 吉留建設
佐賀県	北九州市	ルクスト 株式会社
	武雄市	MIRROR CHAIN 合同会社
	長崎県	佐世保市 株式会社 REC
	西海市	有限公司 谷川建築
	熊本県	熊本市 海湾不動産
	鹿児島県	鹿児島市 株式会社 花水木不動産
	鹿児島市	株式会社 真
	鹿児島市	株式会社 ゆめ不動産
	沖縄県	中頭郡 株式会社 エムツーリゾート
	那霸市	株式会社 OREX合同会社
那霸市	石垣市	さきしま不動産
	宜野湾市	株式会社 HeartLink
那霸市	那霸市	合同会社 バームツリー不動産
	那霸市	株式会社 ハイアリーナ

10月末正会員: 37,923 従たる事務所: 4,292

i 協会からのお知らせ

住宅金融支援機構からのお知らせ

平成18年度以前に 旧公庫に借入れのお申込みをされたお客様へ

平成18年度以前に旧住宅金融公庫に借入れの申込みをし、融資を受けて建設した賃貸住宅につきましては、融資金のご返済期間中、入居者と締結する賃貸借契約の内容に関し、次の1から4までの制限事項が金銭消費貸借契約で定められています。

お客様におかれましては、引き続き入居者との賃貸借契約に係る制限事項を遵守いただきますようお願いいたします。

入居者との賃貸借契約に係る制限事項の概要

- 1 家賃は毎月その月分または翌月分の支払いであること
- 2 敷金(退去時に返還される保証金を含みます。)を家賃の3か月分(中高層ビル融資、レントハウスローンの場合は6か月分(近畿圏の一部地域は9か月分))を超えて受領しないこと
- 3 礼金、権利金、謝金、更新料(更新事務手数料は除きます。)などの金品を受領しないこと
- 4 その他、入居者にとって不当な負担となることを賃貸の条件としないこと

制限事項の詳しい内容は、住宅金融支援機構のホームページ
(<https://www.jhf.go.jp/loan/hensai/chintai/keiyaku.html>)
をご確認ください。



【照会先】 住宅金融支援機構 まちづくり融資部 事業債権管理グループ
電話番号:03-5800-8150 営業時間:月～金曜日 9時～17時(祝日、年末年始は休業)

i 協会からのお知らせ

JIO「既存住宅かし保険」のお知らせ

全日本不動産協会では、株式会社日本住宅保証検査機構(以下、JIO)と提携しており、「既存住宅かし保険(宅建業者用)」の団体割引があります。

「既存住宅かし保険(宅建業者用)」の団体割引は、保険期間5年が1,500円引き、保険期間2年が900円引きとなっており、ご利用には事業者登録が必要です。

「既存住宅かし保険(宅建業者用)」は、既存住宅を売主として販売する事業者が被保険者となる保険で、万が一、瑕疵により住宅の基本構造部分等に不具合が生じた場合、JIOが修繕費用等を保険金として住宅販売事業者に支払うものです。その他、保険の概要については、カタログ「JIO既存住宅かし保険(買主用)」をご覧ください。

ご利用にあたりご不明点がございましたら、JIO各支店宛にお問い合わせください。

JIO「既存住宅かし保険(宅建業者用)」のウェブサイト

(https://www.jio-kensa.co.jp/insurance/kizon_jutaku/takken01.html)

JIO「支店一覧」のウェブサイト

(https://www.jio-kensa.co.jp/corporate/branch_list/index.html)

Report & Topic

地方本部の動き

高知県本部

「第72回高知よさこい祭り」にてうちわ配りを実施

令和7年8月10日(日)、青年部会は「第72回高知よさこい祭り」にて、全日高知県本部PR活動の一環として、今年もうちわ配りを実施しました。揃いの全日ジャンパーを着用し、帯屋町演舞場を中心に西方面組と東方面組に分かれ、「全日高知」のPRを行いながら笑顔でうちわを配布。

今年のよさこい祭りは海外からの来訪者も多数見受けられ、例年以上に会場全体が熱気と歓声に包まれていました。用意した1,500枚のうちわはすべて配布され、「全日高知」の認知向上に大きく寄与しました。活動終了後には、参加者全員で交流会を実施し、今後の高知県本部および青年部のさらなる発展に向けて、活発な意見交換を行いました。



TRAの会員支援情報

TRA(一社)全国不動産協会は、全日会員を支援するための団体です。制度や助成をぜひご活用ください。

◆ 共済事業 ◆

万が一の際に、保険金や見舞金をお支払いします。

- ・生命共済(18歳~80歳)※保険年齢適用
- ・死亡見舞金(81歳以上)
- ・入院見舞金
- ・火災見舞金
- ・配偶者弔慰金
- ・人間ドッグ助成金

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/kyousai/>

◆ 宅地建物取引業 総合賠償責任保険 ◆

宅地建物取引上での不測の場合に備えた損害保険を提供します。



詳細はこちらから
(会員専用ページ)



https://www.zennichi.or.jp/mypage/takken_hoken/

◆ 火災保険提携事業者 ◆

三井住友海上火災保険株式会社の火災保険商品「GKすまいの保険」の募集関連行為従事者として※、会員ご自身の取り扱う住宅用建物の購入者(オーナー)を保険代理店に紹介いただき、成約に至った場合、契約者(購入者)と提携事業者(会員)双方にとってのメリットが得られます。

※三井住友海上火災保険代理店と提携いただく必要があります。

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/oshirase/20240606130252.html>

◆ 全日ラビー少額短期保険株式会社 ◆

全日ラビー少額短期保険株式会社は、TRAが100%出資して設立した少額短期保険会社で、「賃貸住宅入居者総合保険」と「テナント総合保険」を取り扱っています。会員支援の目的に資するため、代理店に支払う手数料は業界高水準となっており、収益アップを図ることができます。お問い合わせは全日ラビー少額短期保険株式会社までお願いします。

全日ラビー少額短期保険株式会社 **03-3261-2201**
(受付時間10:00~17:00 土日祝日等を除く)

◆ 家賃債務保証【全日ラビー保証】◆

ジェイリース株式会社と業務提携し、家主・借主双方にとって便益の高い家賃債務保証サービスを提供しています。各種保証プランに関するお問い合わせはジェイリース株式会社までお願いします。

ジェイリース株式会社 **0570-010-201**
(全国共通ナビダイヤル)

STAFF LIST

●広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、稻村富士男、横山武仁、細砂修二、米田久夫

●発行人

中村裕昌

●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 <https://www.zennichi.or.jp/>



All Japan Real Estate Association.

月刊不動産 2025年12月号
令和7年12月15日発行



不動産業 DX 化第一弾！ 今すぐ始められる不動産 DX!!

不動産業の DX が 加速する



価格査定マニュアルの進化から始まる、 不動産業の DX

根拠ある査定とデータ活用で、未来志向の営業スタイルへシフト。
改訂版価格査定マニュアルは、DX化の第一歩として業務を変革します。

簡単操作

- ・ヒアリング、現地調査の内容
- ・記録書類・証明書類の内容
- これらを入力するだけで
「査定価格」を売主様へご提示できます。

便利な使い方

- ・1人の申し込みで同時に、複数人の利用OK
- ・売却価格提案書の出力OK
- ・P C、タブレット、スマートフォンでの利用OK

リーズナブルな価格

戸建・R C戸建・住宅地・マンション、4種すべてを使って
年間利用料：3,630円(税込)
継続利用料：2,530円(税込)
流通4団体会員様 割引価格
年間利用料：3,080円(税込)

価格査定マニュアル改訂！

不動産情報ライブラリデータの活用により、
価格査定がより簡単で確実になりました。

既存住宅価格査定マニュアル

<https://www.kakakusatei.jp/>
お申し込みはこちら
にアクセスして、お手続きください。



公益財団法人

不動産流通推進センター

既存住宅価格査定マニュアル ヘルプデスク

TEL 050-8881-1357 (平日:9:00~12:00 / 13:00~17:00)
(土・日・祝日・年末年始は休業)



All Japan Real Estate Association.

STYLING

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

ラビーネット 不動産



「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・実践Q&A
不動産に関する身近な質問から、起こりがちな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。



行政機関からの連絡・告知
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、イベント等のご紹介もしております。



法令改正情報
既に施行された法律だけでなく、これから改正される法律に関するお問い合わせをお伝えします。改正に伴うポイントや注意点等、実際に役立つ情報を掲載しています。

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! ▶

