

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

5

MAY
2023

[巻頭特集1]

広島島のしよ部探訪記

① 空き家活用で活気が生まれた恵み多き宝の島
（江田島市）

② 地図から消された島、遥かなる再生
（竹原市大久野島）

[特集2]

空き家管理から広がる
ニュービジネス

[特集3]

2023年6月施行の
改正消費者契約法が
不動産業に及ぼす影響

[賃貸相談]

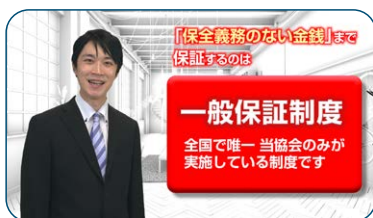
賃借人による
保証委託契約の解除は、
賃貸借の解除原因となるか？



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

一般保証制度のことがよくわかる動画をホームページ（会員専用ページ）内にて公開しておりますので、ぜひご覧ください。
[会員専用ページへログイン後、右側メニュー下方の『会員向け一般保証制度のご案内』をクリック]



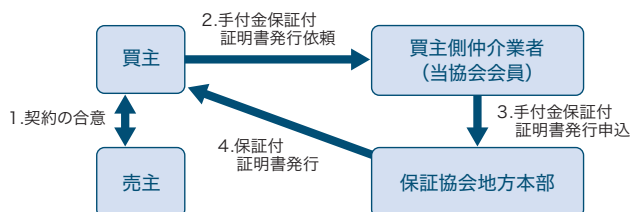
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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4年度 第11回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	4 社	4 件	25,745,000 円
認 証	4 社	4 件	23,575,000 円
令和4年度認証累計	29 社	32 件	171,536,361 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

大久野島のアナウサギ

瀬戸内海に浮かぶ広島県竹原市の大久野島は、野生のアナウサギが400羽ほど暮らす国立公園である。島を歩けば人なつこいウサギたちがびよこびよここと駆け寄り、愛らしい表情を見せてくれるが、エサがないとわかると踵を返し去っていく。そんな後ろ姿も魅力なのである。

02 保証のお知らせ

特集 1

04 広島島の島しょ部探訪記

① 空き家活用で活気が生まれた 恵み多き宝の島

～江田島市～

② 地図から消された島、遥かなる再生 ～竹原市大久野島～

特集 2

08 空き家管理から広がるニュービジネス

特集 3

10 2023年6月施行の改正消費者契約法が 不動産業に及ぼす影響

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 ローン条項による契約解除の条件について

弁護士 渡辺 晋

<賃貸相談>

14 賃借人による保証委託契約の解除は、 賃貸借の解除原因となるか?

弁護士 江口 正夫

<相続相談>

16 不動産の相続時精算課税制度の利用について

税理士 若林 昭子

<賃貸管理ビジネス>

18 なぜオーナーが家賃を下げていかないのか

みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

<労務相談>

20 有期労働者の無期転換申込権とは

特定社会保険労務士 野田 好伸

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

22 宅建業法 宅地建物取引業保証協会

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<不動産トラブル事例と対処法>

24 未内見承諾書を提出し、建物の内見をしなかった 賃貸住宅の借主とのトラブル

不動産適正取引推進機構 中戸 康文

<物件調査のノウハウ>

26 区分所有建物の売買における注意点について

不動産コンサルタント 津村 重行

その他

28 新入会員名簿

29 新ラビーネットのお知らせ

30 協会からのお知らせ

31 地方本部の動き

空き家活用で活気が生まれた 恵み多き宝の島

広島の島しょ部探訪記

～江田島市～

依然、深刻化を極める空き家問題。

加えて人口減少、過疎化など、私たちが抱える問題はゆゆしき状況に変わりません。

そのような中、「空き家を住居として活用する」といった概念を取り払い、

その幅を広げた活動をしているのが広島県・江田島市です。

さらにこの活動は現在、希薄となったといわれている人と人とのつながりも生み出しているといいます。

詳細を担当者に伺いました。

産業の偏りで生じた 若者の転出現象

瀬戸内に浮かぶ江田島、能美島とその周辺の島々で構成される江田島市。この地域は、古くから日本有数のカキの産地、造船業が盛んな地として知られ、菊やカーネーション、みかん、ネーブル等、柑橘類の産地としても名を馳せています。平成28年からは、温暖で降水量の少ない瀬戸内特有の気候を活かしたオリーブ栽培にも力を入れ、現在では生産高も全国上位を誇ります。

恵まれた自然環境から様々な産業が

生まれた江田島市ですが、近年は若者の転出が続く、ある問題に頭を悩ませていると江田島市企画部政策推進課の川上建司氏（以降：川上氏）は話します。「人口は年間500人ペースで減少しているのが現状で、今後もこの傾向は続くといわれています。理由は仕事です。仕事が第一次産業に偏っていたこともあり、若者たちが仕事を求めて都市部に転出する傾向が続いています。また、近年の転出超過は空き家の増加にもつながっています。その率は県内でも高く、現時点で1800戸ほどの空き家があります」。

ただ、「完全な空き家」が少ないのも江田島市の特徴で、企画部企画振興課の吉田大輔氏は「市民の転出先は広島

市が多いのですが、広島市には車で1時間もあれば行き来できます。そのため、夏季休暇、年末年始は江田島の実家で過ごすという方が多くいます。今年も空き家の所有者向けに、空き家バンクの登録を促す通知をしていますが、登録の意向を示してくれる方は1/4ほどしかいません。残りの3/4は現状のままで、利用するから登録しないという回答がほとんどです」。

江田島市で生まれ育った川上氏は、親戚などが集まる拠り所として、実家を残す気持ちも理解できるとしながら「放置すれば老朽化が進んで、住めなくなってしまう。空き家の数は数字だけ見ていればどんどん増えています。だから



江田島市と広島市、呉市とを結ぶフェリーは頻繁に運行しているため、都市部に勤務する人が多い。

図表1 江田島市の人口増減(令和5年4月1日)

	人口増減	転入	転出	社会増減	出生	死亡	自然増減
日本人	▲357	152	487	▲335	8	30	▲22
外国人	▲14	33	47	▲14	0	0	0
全体	▲371	185	534	▲349	8	30	▲22

江田島市の人口は20,955人(うち外国人市民765人)。外国人市民はコロナ禍により大幅に減少したが、入国緩和により再び増加傾向にある。

こそ、利活用を推進するために企業誘致に力を入れたのです」と話します。

空き家活用で生まれた 人と人のつながり

江田島市は数年前から、広島県と連携して企業のオフィス誘致をしています。市はオフィス開設のための候補地の選定や、場所の提供、空き家の確保等を行い、現在では広告運用、アプリ開発、WebデザインといったIT関連企業のほか、クラフトビール製造など様々な業種の企業が進出しています。川上氏は「企業誘致といえば、工場の建設などをイメージしがちですが、市には広大な土地もなく、流通面でも厳しい現状がありました。そのため、目を向けたのが空き家でした。空き家を企業に活用してもらうことで、移住も促進できる。また、これまで江田島市になかった業種の企業が進出することで、産業を起こす可能性も生まれます。ただ、企業誘致が、新たな人と人のつながりをもたらしたことに正直、驚いています」。

この詳細を伺うと、江田島市に進出した企業の人たちが、地元農家にブランディングの提案や島の特産品のラベルデザイン提案など、自分たちの持つスキルを存分に広めているといいます。これは大人に限らず、子供に対しても行わ

図表2 江田島市への移住者の推移

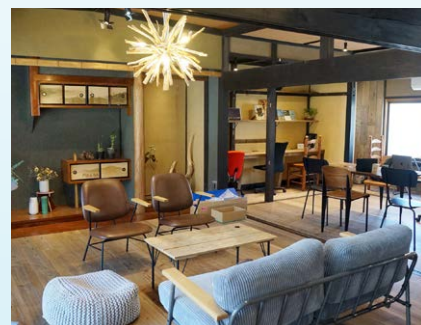
年 度	移住世帯数(世帯)	移住人数(名)	累 計
平成28年度	11	26	—
平成29年度	11	24	—
平成30年度	11	22	—
令和元年度	4	12	—
令和2年度	7	16	143世帯319名
令和3年度	22	47	165世帯366名
令和4年度	34	73	199世帯439名

江田島市の取り組みとともに、リモートワークの普及などによって、若者の移住も増えているという。

初の複合施設「Kirikushi Coastal Village」



↑ 古民家の改修にはクラウドファンディングで資金を集めた。
← 近隣の小学校の子供たちが描いた複合施設の看板。



人々の憩いのスペースだけでなく、子供を対象としたプログラミング教室等の場としても活用。

老朽化の進む古民家が 人々の集うハブに

広島市や呉市への通勤者が多く住む、江田島町切串エリアの空き家をリノベーションして完成した「Kirikushi Coastal Village」(令和4年8月21日オープン)。カフェやシェアキッチン、テ

ナントスペースを備える複合施設で、テナントスペースは6部屋。現在サイクルショップやエステサロンのほか、5店舗の出店が決まっている。運営する蛇草氏は「宿泊スペースも完成し、敷地内の畑の活用にも取り組みたい」と話す。オープン初日のイベントには多くの人が来場し、にぎわった。

れ、パソコンに興味のある子供たちを対象にプログラミング教室を開催する等、老若男女問わず、新たな交流が生まれているそうです。

この動きは、市が運営するプロジェクト・地域おこし協力隊からも派生しています。それが蛇草孝介氏(以降:蛇草氏)の手掛けた「Kirikushi Coastal Village」です。「ただ住むだけではなく、遊ぶ部屋やお店等、

いろいろな活用ができる空間を目指しました。これが江田島市の空き家活用のひとつの事例になればうれしいですね」と蛇草氏は話します。その言葉が示すように「Kirikushi Coastal Village」に

は、多種多様な業態の店舗が入居するほか、1階イベントスペースは、様々な人たちが集まる憩いの場として利用されています。蛇草氏が開催するイベント時には子供たちも企画出しやディスカッションに参加しているそうです。「少しでも多くの職に触れて、イベント開催を通して皆で話し合うことで、子供の将来にプラスになればいい、そう思っています」と話します。

取材冒頭で「江田島市にはどこか閉塞的な雰囲気が漂っていた」と話していた川上氏。ただ、この数年間の江田島市の取り組みによって、島の雰囲気は確実に変わりつつあると最後に語っています。また、空き家活用がもたらした、人と人の新たなつながりは、未来を担う子供たちの夢の醸成にもひと役買っているといえます。

地図から消された島、 遥かなる再生

— Reborn to Rabbit Island —

史上初めて核兵器が使用された都市として世界に知られる広島県。
爆心地のほど近くに建つ「原爆ドーム」は、戦争のシンボルともいえます。
ところで、広島県にはもうひとつ、戦争の影を色濃く遺すエリアが存在します。
敵国の侵入を防ぐ要塞として、
あるいは化学兵器の製造拠点として、地図から消された「大久野島」。
幾多の戦争に翻弄されたこの島が、ウサギが憩うリゾートアイランドとして再生するまでの軌跡をたどります。

瀬戸内海の小島に 築かれた要塞

大久野島は、瀬戸内海芸予諸島に浮ただのかぶ周囲4.3kmほどの小さな島です。忠うみ海港から連絡船で約15分、2番栈橋を降りると、そこにはウサギたちが遊ぶのどかな風景が広がります。

現在は環境省の管理のもと、島全体が国民休暇村となっている大久野島ですが、1800年代後半までは民家が点在し、風光明媚な島の暮らしがありました。それが断たれたのは、日清戦争（1894-95年）が終わって間もなくのことです。日露戦争（1904-05年）を予感した日本政府は、戦艦の侵攻を防ぐために全国各地に砲台を建設。1900年前後に芸予要塞が築かれ、大久野島の中部・北部・南部の3か所にも計22門の砲台が設置されました。本来ならば、砲台は外海に面した臨海部に築くべきですが、当時の大砲は射程が短かったため、芸予諸島のような内海の島に設置して

迎撃せざるを得なかったのです。

幸い、砲台は実戦で使用されることなく1924年に廃止されましたが、この要塞を秘匿するために地図に検閲がかけられ、芸予要塞一帯が赤く塗りつぶされたといいます。

島全体が 毒ガスの製造拠点に

1929年、要塞の廃止と入れ替わるように、今度は島に毒ガス工場が建設されました。第一次世界大戦（1914-18年）で欧州が毒ガス戦を行ったことを受け、旧陸軍が研究を本格化したのです。その製造拠点として大久野島が選ばれた理由には、島の大半が旧陸軍用地であったこと、島であるため秘匿性が高く、事故が起きた場合に被害が少ないといったことがあったようです。工場では学徒動員を含む延べ6,500人が働き、そのほとんどが被毒しました。

そしてこのときも、島は機密保持のために地図から消され、島での出来事は

秘匿されました。

毒ガスの終幕、 そして三度の戦争へ

日中戦争時（1937-45年）、毒ガスの生産量はピークに達し、島の貯蔵庫から中国大陆などの戦場へ運ばれたといわれています。

やがて1945年に終戦を迎えると、島に残されていた毒ガスは海洋投棄され、工場や貯蔵庫といった施設は、進駐軍によって埋設・焼却などの無毒化处理が施されました。約15年間稼働した施設は、合計6,616トンの毒ガスを生み出し、幕を閉じました。

その後、大久野島はいったん米軍から日本政府に返還され、1950年に瀬戸内海国立公園に指定されます。ようやく平穏を取り戻したかのように見えたが、同年に朝鮮戦争（1950-53年）が始まると、米軍はこの島を弾薬の蔵置所として接収。再び戦争に巻き込まれていったのです。



北部・南部砲台跡

1900年頃、海峡をにらむように据え置かれた北部砲台(写真左・右上)と南部砲台(写真右下)。1904年に日露戦争が始まると、主力の28cm砲は前線に移設され使用された。その後、毒ガス製造時には砲台に貯蔵缶が置かれた。右上の写真はその基部である。



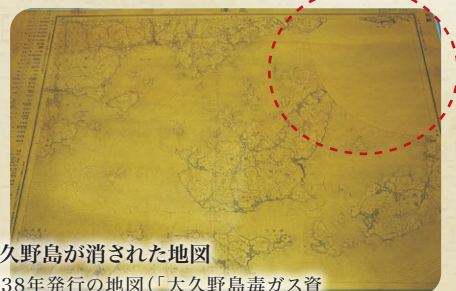
中部砲台兵舎跡

砲台の脇に建てられた赤レンガ造りの兵舎。アーチ型の屋根をかけたレトロな建物である。1929年に毒ガス製造が始まると、原料等を保管する倉庫として使用された。



発電所

毒ガス製造のための発電施設(写真左)。8基あった発電機は戦後に撤去され、朝鮮戦争時には米軍が弾薬庫として使用した。外壁やゲート(写真右)には弾薬庫を意味する「MAG2」の文字が残っている。建物は朽ちつつあるが、窓の多いモダンなデザインである。



大久野島が消された地図

1938年発行の地図(「大久野島毒ガス資料館」展示)。右上にあるはずの大久野島が、周辺の海域ごとざっくりと消されている。

長浦毒ガス貯蔵庫跡

山に埋もれるように建設された貯蔵庫。庫内の6つの部屋には、それぞれ100トン近くの貯蔵缶が置かれていた。内側が黒く焼け焦げているのは、戦後に残留毒素の焼却作業が行われたためである(写真右)。当時は建物の前に高さ3～4mほどの土塁を造り、海上から見えないよう隠していた。



再生への水先案内人は “ウサギ”

朝鮮戦争から10年。大久野島は1963年に国民休暇村として生まれ変わりました。それからさらに半世紀ほど経った2014年、島は思いもよらないかたちで注目されることになります。海外の観光客が島のウサギたちを撮影した動画が「YouTube」で話題となり、世界中で再生されたのです。“ウサギ島”は瞬く間にSNSで拡散され、国内外から多くの

観光客が訪れるようになりました。

竹原市によると、2010年の来島者数は15万人程度であったのに対し、2017年のピーク時には40万人超に急増。それにもないウサギの数も約1,000羽に倍増したそうです。その後、新型コロナの影響で来島者数が激減し、ウサギの数も400羽ほどに戻りましたが、Withコロナのいま、再びにぎやかさを取り戻しつつあります。

折しも、この5月には「G7広島サミット」が開催されます。各国のリーダーたち



野生のアナウサギたち

島を歩くと、海岸やキャンプ場、遺跡周辺などいたるところで可愛いウサギたちに出会う。この島にウサギがすむようになったのは、1970～80年代に忠海の小学校で飼われていた数羽のウサギを放したのが始まりとされる。しかしこれには諸説あり、真相は藪の中である。

が広島県に集い世界中から注目されるこの機会に、戦争が持ついくつかの側面と平和について考える、ひとつのきっかけになるかもしれません。

空き家管理から広がるニュービジネス

人口減少に相反して住宅ストックが積み上げられるなか、全国的に増加し続け、社会問題になっている空き家。不動産業界の領分でありながら、ビジネスとして成り立ちにくく敬遠する会社が多いのが実情です。そのような状況のなか、「空き家管理」を前面に掲げて全国展開のビジネスを成功させている事例があります。社会問題を解決しつつ、空き家管理からしっかりと売上げにつなげていくモデルとはどのようなもののでしょうか。

執筆 殿木 真美子

住宅ジャーナリスト。戸建て、マンション、不動産、マンション管理、リノベーションなど住宅関連を幅広く取材。自身も1棟ものの賃貸併用住宅のオーナーとなり、不動産経営をしている。

社会問題となっている空き家 対策に政府、自治体が注力

国土交通省のデータによると、空き家の数は20年前から右肩上がりに増え続け、2018年時点で849万戸。住宅の総数に対して13.6%を占めています(図1)。なかでも今問題になっているのは「その他空き家」といわれるもの。長期にわたって居住者が不在となっている住居のことを指しますが、この20年でおおよそ2倍に増えているのです。

「その他の住宅」の空き家の内訳としては、戸建てが7割以上、4分の3以上が旧耐震基準といわれる1980年以前の建物。「腐朽・破損あり」とされる家が約101万戸もありました。さらに、将来推計によると「その他の住宅」の空き家は2030年には470万戸程度になると予想されています。つまり、誰も住まずに放置されて老朽化し、倒壊などの恐れのある危険な戸建て住宅が今後も増えていくとしているのです。

このような空き家に対する問題意識は、各自治体においては以前からありま

した。それを初めて条例としたのが埼玉県所沢市の「所沢市空き家等の適正管理に関する条例」で、制定されたのは2010年。空き家対策に特化した条例として全国初の試みで、それ以降、各地で同じような条例がつくられました。

また、2014年には「空家等対策の推進に関する特別措置法」いわゆる空家法が制定され、翌年に施行。空家法によって、適切に管理されていない空き家を「特定空家」に指定することができ、指導や命令のほか行政代執行もできるようになりました。市区町村は法的な裏付けを得て空き家の対策に対応することができるようになったのです。

さらに、2021年に閣議決定された「新たな住生活基本計画」でも、「空き家の状況に応じた適切な管理・除却・利活用の一体的推進」が主要目標の一つとして掲げられ、さまざまな予算の割り当てや税制の措置などがなされています。

空き家管理の 新しいビジネスモデル

そもそも空き家は、家と土地という明

らかに不動産業界の領域でありながら、空き家管理の問題に不動産会社が積極的に関与することが非常に少ないというのが現状です。そのようななかで、空き家管理の新しいビジネスモデルを確立し、成功している会社があります。

株式会社L&Fは、「日本空き家サポート」を運営する会社です。2015年にサービスを開始し、空き家管理専門業者として唯一47都道府県に対応。2023年3月現在で171社が加盟しています。

「以前勤めていた会社で全国の不動産を見て回っていたとき、行く先々に空き家が点在しているのが目についたんです。これはビジネスになるかもしれないと思い、空き家管理ビジネスの原案をまとめて、引き出しにしまっておきました」と語るのは、代表取締役の森久純氏。所沢市の条例やその後の空家法への動きなどを見て、本格的に空き家管理ビジネスを開始しました。

「空き家管理は入口」という 発想の転換

日本空き家サポートのサービス概要

は次のとおりです。まず、管理委託者（顧客）は日本空き家サポートのウェブサイトなどから申し込みをします。運営本部は該当エリアの「空き家サポーター（加盟店）」に管理を委託。管理委託契約は3者間で行われます。実際の現場作業や管理レポートの作成は各加盟店が行い、運営本部は管理レポートのモニタリングや定期的な研修などによって品質を維持する、という仕組みです（図2）。

戸建てでは、郵便受けの確認や建物外部の目視点検、簡単な清掃、雑草除去（玄関周り）などを屋外作業のみの「ライト（月1回、月額税込5,500円）」、ライトの内容に全室の換気、通水、簡易清掃など屋内作業を含めた「スタンダード（月1回、月額税込11,000円）」が主なプランです。わかりやすい動画や写真による管理レポートは、インターネット上に開設されるマイページから閲覧可能。災害などの緊急時には無料点検を実施することになっており、さらに、管理物件には日本空き家サポートの看板を掲げるため、近隣住民にとっても安心材料になります。ちなみに、放置されていたため倒壊の危険があるなど管理不全の空き家はお断りしているそうです。

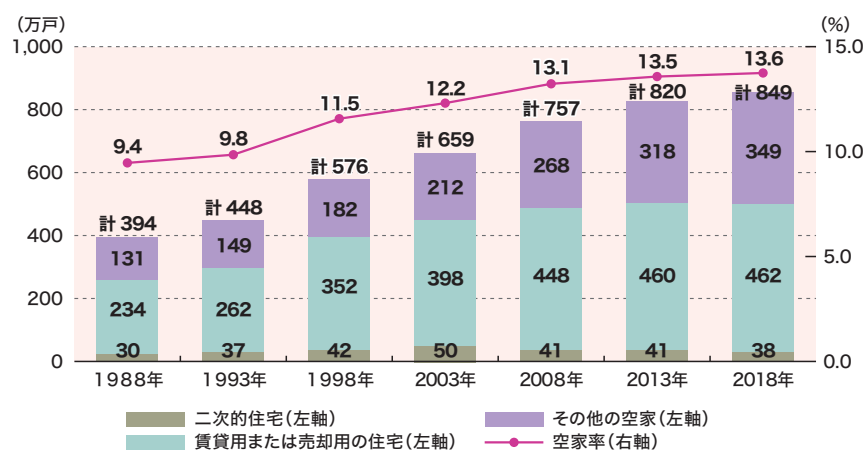
加盟店は、地場の不動産会社や工務店など。加盟金150万円、初期費用20万円、月額費用は2万円です。日本空き家サポートは加盟店に対して現場作業や契約実務の各種研修を定期的に行うほか、営業ツールの提供、ウェブサイトの運営、集金管理まで実施。立ち上げから運営まで一社で行うことの難しさや費用対効果を考えると、妥当な金額といえます。

それでも、月1万円の空き家管理だけで収益を上げにくいのは事実。しかし、森氏が力説するのは空き家管理を「入口」とする考え方です。「人口減少、価格や物件数の低下で、宅建業者は仕入れ

に苦戦しています。相続相談などオーナーの囲い込みに力を入れ始めている会社もあり、潜在顧客をいかにつかみにいくかが肝要。空き家管理は我々の業界が得意としており、比較的簡単に潜在マーケットで戦える分野なのです」（森氏）。実際に、空き家管理サービスを解約した人のうち約9割が「売却」を理由にしており、担当した空き家サポーターが売買の仲介をした割合は9割に上りま

す。毎月の管理を通してオーナーとつながることで信頼関係を醸成し、売却をはじめとした「本業」に落とし込むことが可能なのです。ただし、「お客様の期待に沿えないエリアがまだ多い」と森氏は課題を上げます。さらに「資産価値のほとんどないような場所にある空き家をいかに流通させていくかは、社会全体で考えなければいけない問題だと思います」と一石を投じました。

図1 空き家数の推移



※空き家の種類

二次的住宅：別荘およびその他（たまりに寝泊まりする人がいる住宅）

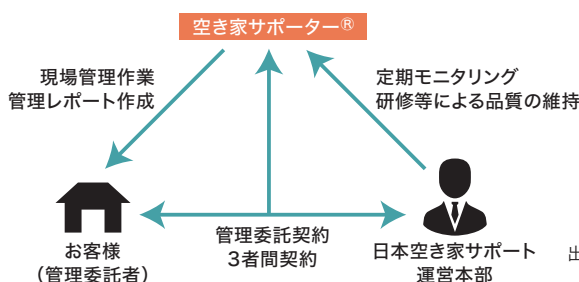
賃貸用または売却用の住宅：新築・中古を問わず、賃貸または売却のために空き家になっている住宅

その他空き家：上記の他に人が住んでいない住宅で、例えば転勤・入院などのため居住世帯が

長期にわたって不在の住宅や、建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅など

出典：総務省「住宅・土地統計調査」より編集部にて作成

図2 日本空き家サポートのサービス概念図



出典：(株)L&F 作成資料より編集部にて作成

取材協力

株式会社L&F 代表取締役 森 久純氏

野村證券株式会社を経て2003年より大手賃貸管理会社の創業期メンバーとして入社し、営業および戦略企画担当取締役を歴任。2007年、株式会社L&Fを設立し代表取締役就任。日本空き家サポートのほか、日本で初めての不動産会社と法律専門家の全国ネットワークを構築し、IT技術を活用した新しい「家族信託」のサービスプラットフォームも提供している。



2023年6月施行の改正消費者契約法が不動産業に及ぼす影響

来る6月1日に、消費者保護に関するルール変更が施行されます。その背景には、成人年齢の引き下げやサブスクサービスの普及などがあると考えられ、われわれ不動産業者も、改正の趣旨を理解してサービスを行うことが求められます。

そこでここでは、消費者契約法の概要と改正内容、不動産業者の取るべき実務対応について弁護士が解説します。

山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋



まえがき

消費者と事業者には、取引を行うための情報の質や量、あるいは交渉力において格差があります。消費者契約法は、情報の質・量・交渉力において劣後する消費者を保護するための法律です。事業者には責任ある行為を義務づけ、また、事業者の不適切な勧誘行為によって誤認・困惑させて契約を締結させた場合に消費者に契約の取消権を与え（取消権の付与）、かつ消費者の利益を不当に害することとなる契約条項の効力を否定して（不当条項の無効）、消費者の利益を守っています（図表1）。

消費者契約法は、平成13年に制定された後、消費者契約を取り巻く社会環境の変化や消費生活相談事例、裁判例などを踏まえ、繰り返し改正されていますが、令和4年5月に、さらに新たな改正がなされました（令和5年6月施行）。

本稿では、不動産業者として知っておくべき令和5年6月施行の消費者契約法等の改正（以下「改正」）の内容のポイントを解説し、不動産取引における注意点

を説明します。

令和5年6月改正

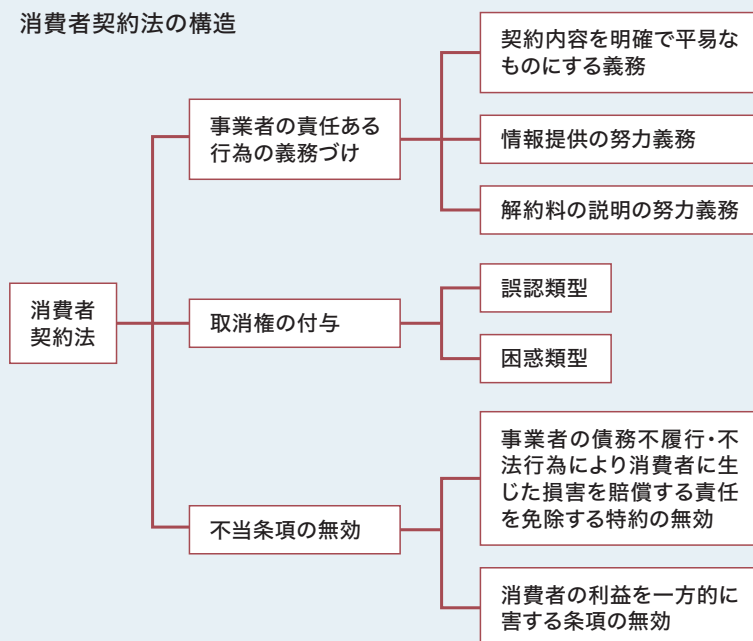
(1) 契約の取消事由の追加

消費者は、契約の勧誘をするに際し、事業者の一定の行為により困惑し、それによって消費者契約の申込みまたはその承諾の意思表示をしたときは、これを取

り消すことができます（困惑類型の取消事由。消費者契約法4条3項（以下、単に条文番号を示すときは消費者契約法の条文））。

これまで困惑類型にあてはまる行為は8種類でしたが（不退去（同項1号）、退去妨害（監禁）（同項2号）、不安をおおる告知（同項5号）、人間関係の濫用（同項6号）、判断能力の低下の利用（同項7号）、靈感等による知見を用いた告

図表1 消費者契約法の構造



知(同項8号)、契約締結前の義務の内容の実施(同項9号前半部分)、契約締結を目指した活動による損失の補償の要求(同項10号))、改正ではさらに図表2に示した①②③の行為が追加されました。

(2) 解約料の説明の努力義務

事業者と消費者の契約では、一般に契約解除の場合の損害賠償または違約金(解約料)が定められます。解約料の定めは、損害賠償の額または違約金の額の合算額が、解除の事由、時期に応じ、同種の契約解除にともなって事業者に生ずる平均的な損害の額を超えるものについては、その超える部分は無効です(9条1項1号)。

改正では、消費者の立証責任の負担軽減を図るため、事業者は、消費者から説明を求められたときは、損害賠償の額の予定または違約金の算定の根拠(算定根拠)の概要を説明するよう努めなければならないという義務(努力義務)が定められました(9条2項)。

(3) 免責の範囲が不明確な条項の効力

事業者の債務不履行または債務の履行に際してなされた不法行為により消費者に生じた損害を賠償する責任について、全部を免除する特約は無効ですが(8条1項1号・3号)、全部ではなく、責任の範囲を限定して一部を免除する消費者契約の条項は有効です。

この点については、改正では、消費者に生じた損害を賠償する責任の一部を免除する消費者契約の条項であって、条項において事業者、その代表者はその使用する者の重大な過失を除く過失による行為にのみ適用されることを明らかにしていないものは無効という条項が設けられました(8条3項)。

図表2 困惑類型の追加

	取消事由	取消事由となる行為の例
① 退去困難な場所に同行しての勧誘(4条3項3号)	勧誘をすることを告げずに、消費者が任意に退去することが困難な場所に同行し、その場所で契約締結の勧誘をすること	売買の勧誘をすることを告げずに、投資セミナーに参加すれば任意に退去することが困難と知りながら、消費者に同行して投資セミナーに参加させ、セミナー会場で投資物件の勧誘をする行為
② 相談の連絡妨害(4条3項4号)	勧誘を受けている場所において、消費者が相談を行うために電話などによって事業者以外の者と連絡する旨の意思を示したにもかかわらず、威迫する言動を交えて、連絡を妨げること	新築マンション販売の締結について勧誘を行っている場所において、消費者が消費者契約を締結するか否かについて相談を行うために電話で配偶者と連絡する旨の意思を示したにもかかわらず、威迫する言動を交えて、消費者が電話連絡することを妨げる行為
③ 契約前の物の現状変更(4条3項9号後半部分)	消費者が申込み・承諾の意思表示をする前に、契約の目的物の現状を変更し、変更前の原状の回復を著しく困難にすること	契約前に商品のパッケージを開封して消費者が契約締結を断りにくくなるような状況を生じさせる行為

(4) 事業者の努力義務の拡充

改正では、(2)の努力義務に加え、次の①-③について、事業者情報提供の努力義務を課しました。

① 契約内容の情報

勧誘時に、消費者の理解を深めるために、消費者の知識・経験に加え、消費者の年齢、心身の状態を含めて、総合的に考慮した上で、消費者の権利義務その他の消費者契約の内容についての必要な情報を提供すること(3条1項2号)。

② 定型約款の表示請求権を行使するための情報

勧誘時に、定型約款の内容を知る権利(民法548条の3第1項)を行使するために必要な情報を提供すること(3条1項3号)

③ 契約の解除に必要な情報の提供

契約を解除しようとする場面において、消費者の求めに応じ、消費者契約により定められた消費者が有する解除権の行使に関して、必要な情報を提供すること(3条1項4号)。

宅建業者の実務における対応

宅建業者は、消費者の利益を図りながら、適正な取引を実現する責務を負います。今回の改正では、勧誘の場面、契約条項作成の場面、契約解除の場面のそれぞれにおいて消費者の利益を守るためのルールが見直されました。いずれのルールも、新しく定立されたというよりは、健全な取引を実現するためにご尽力いただいていた宅建業者のみなさまがすでに行っているものだと思いますが、この機会に消費者契約法において条文化されたことを確かめていただきたいと思います。



法律 相談

Vol.85

ローン条項による 契約解除の条件について

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、司法試験考査委員、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』（住宅新報出版）、『不動産取引における心理的瑕疵・環境瑕疵対応のポイント』『不動産の共有関係解消の実務』（新日本法規）、『不動産最新判例100』（日本加除出版）など。



Question



融資申込先を「都銀・地銀等」としたローン条項を設けて、ビルを購入しました。契約締結にあたっては、取引先である都市銀行か信用金庫のどちらかから融資を受けて購入資金にあてることを計画していましたが、残念ながらいずれからもローンの承認を得られませんでした。ローン解除をするために、銀行以外の金融機関（ノンバンク）にもローンの申込みをしなければならないでしょうか。

Answer

ノンバンクにはローンの申込みをしなくてもかまいません。取引先である両行に融資を申し込み、いずれも承認を得られなかったのであれば、ローン解除をすることができます。

1. ローン条項

不動産を購入するにあたっては、通常、金融機関からの融資によって資金を調達します。しかし、売買契約締結後でなければ、融資の審査を受けることができず、売買契約締結前に融資の可否を確定することができません。そのため、売買契約において、金融機関からの融資の承認を得られなければ、売買契約を白紙に戻すと取り決められるのが一般的です。このような取決めが、ローン条項です。ローン条項では、金融機関から融資の承認を得られなかった場合（融資不承認の場合）には、買主は損害賠償などの不利益を負うことなく、

契約解除（ローン解除）によって契約を終了させることができる（または当然解除になる）ものとされています。

もっとも、ローン条項における金融機関からの融資不承認という条件については、個別の売買契約において、それぞれ事情が違っており、後にトラブルが生じることが少なくありません。

たとえば、東京地判平成16.7.30判時1887号55頁では、「都市銀行他にローンの融資を申し込み、承認を得られないときは自動的に解除になる」という条項が定められていた戸建て住宅の売買契約において、都市銀行や信用金庫のほかノンバンクにも融資申込みをした

ことが必要かどうか問題にされました。判決では、『「都市銀行他」という文言は、都市銀行及びそれに類する金融機関を意味するものと解するのが自然であり、ノンバンクは「都市銀行他」には含まれない』などとして、ノンバンクに融資を申し込んでいなくても、ローン解除をすることができると判断されました。

東京地判平成28.4.14-2016 WLJPCA04148014でも、融資申込先を「都銀・地銀等」としたローン解除について、3つ以上の金融機関から承認を得られなかったことが必要かどうか争われました。

2. 東京地判 平成28.4.14

【1】事案の概要

(1) 買主Xは、医療機器の卸売りを
行う会社である。売主Yとの間
で、平成26年6月10日に、ビル
1棟を、代金2億円、決済期限
7月31日として売買する契約
(本件売買契約)を締結し、手付
金1,000万円を支払った。

本件売買契約には、「融資申
込先都銀・地銀等」、「融資申込
先から融資を否認されたとき
は、買主は、売主に対し、6月
27日までであれば、本件売買
契約を解除することができる」
というローン特約が付されて
いた。

(2) Xは、売買契約締結にあたって
は、M銀行またはS信用金庫か

らの融資を受けようと考えて
いたが、6月26日までにいずれ
の金融機関からも融資はでき
ないという連絡を受けたため、
6月27日に、Yに対して、ロー
ン特約に基づく解除の意思を
伝えた。

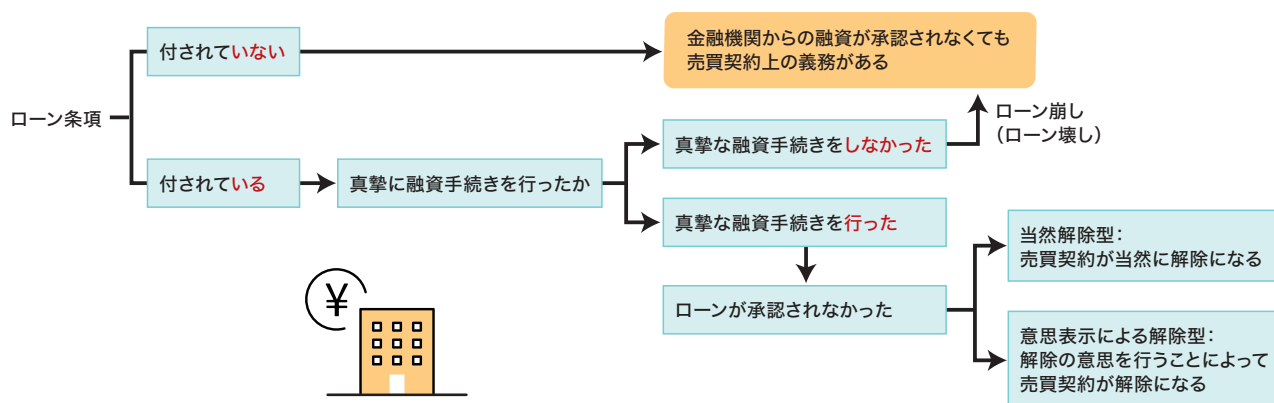
(3) これに対して、Yがローン解除
を認めなかったため、Xは、手
付金の返還を求めて訴えを提
起した。

【2】裁判所の判決

Yは、訴訟において、Xのローン
解除のためには、『M銀行、S信用
金庫およびノンバンク等の金融機
関の少なくとも3か所に融資の申
込をし、融資が否認されたこと
を証明する書類は、申込みをした
全ての金融機関から取得すべきで

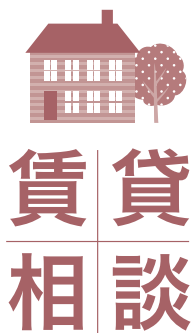
ある』と主張していました。判決で
は、『本件売買契約の締結に当た
り、XとYとの間で、少なくとも3
か所の金融機関に融資の申込みを
するとの合意がされたことを認め
るに足りる証拠はない』『Yは、融
資申込先の文言が「都銀・地銀等」
と変更されたことを指摘するが、
これは、元の契約案で、融資申込先
がM銀行静岡法人営業部及びS信
用金庫神田支店とされていたところ、
融資申込先がこれらの金融機
関に限定されないようにするため
に変更されたにすぎないもので
あって、その文言への変更によっ
て、Yが主張する上記内容の融資
の申込みをするとの合意が成立し
ていたと認めることはできない』
として、Yの主張は否定され、Xの
ローン解除が認められました。

図表：売買契約が解除になる場合の流れ



👉 今回のポイント

- 不動産の買主は、融資資金を調達するためには金融機関からの融資を受ける必要があるが、売買契約締結後でなければ、審査を受けることができないので、売買契約には、金融機関からの融資の承認を得られなければ、売買契約を解除できるなどのローン条項が設けられる。
- ローン条項に基づく解除がなされた場合には、買主は損害賠償などの不利益を負うことなく、契約を終了させることができる。
- 「融資申込先都銀・地銀等」、「融資申込先から融資を否認されたとき、買主は、売主に対し、本件売買契約を解除することができる」というローン特約に関して、買主のローン解除について、売主は、少なくとも3か所に融資の申込みをし、融資が否認されたことを証明する必要があると主張したが、売主の主張は認められなかった。



Vol.49

Question



賃借人による保証委託契約の解除は、賃貸借の解除原因となるか？

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士

江口 正夫



東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所弁護教官室所付、不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』『大改正借地借家法Q&A』（ともに にじゅういち出版）など多数。

当社では、賃貸アパートの賃借人を募集するにあたり、「保証会社必須」との広告を出し、これを承諾した者との間で賃貸借契約の特約事項として、自己の責任と負担にて保証会社と保証委託契約を締結し、保証契約の更新も必ず行う旨を合意しています。

ところが、賃借人は、保証会社との保証委託契約を締結し保証委託料を支払った後数か月経過後に、当社に対し、保証委託契約を解除したので保証料は賃借人である当社に支払ってほしいとの通知をしてきました。これは賃貸借契約違反なので賃貸借を解除したいと思いますが、可能でしょうか。

Answer

賃借人が賃貸人との間で交わした、「賃借人が保証会社と保証委託契約を締結し、期間満了時には保証契約も更新する」旨の合意は有効と解されます。

賃借人からは、保証会社に対して「保証料を支払うのは賃借人なのに、保証委託契約は賃貸人にのみ利益があり賃借人に何ら利益がないので公序良俗に反し無効である」などと主張して、保証委託契約を解除し、保証委託料の賃貸人負担等を求めることがあります。裁判例においても、このような理由での保証委託契約の解除は認められていません。

賃借人による保証委託契約の解除は契約違反に該当し、それが信頼関係を破壊するに足りる場合には、賃貸人は賃貸借契約の解除と建物の明渡しを請求することができます。

1. 賃貸借契約における 保証委託契約に関する 合意

昨今では、賃貸借契約の締結にあたり、賃借人が家賃保証会社との間で保証委託契約を締結し、賃貸借契約が更新される限り、保証委託も更新する旨の合意がなされることが少なくありません。

賃貸借契約において、賃借人が保証会社との間で保証委託契約を締結する旨を合意することは、契約自由の原則（民法521条2項[※]）からして有効であると解されます。

[※] 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定することができる。

2. 保証委託契約は公序良俗 違反と認められるか

これに対し、賃借人から、保証委託

契約は賃貸人にのみ利益があり賃借人に何ら利益がないので公序良俗に反し無効であるなどと主張して、保証委託契約の解除と、今後は保証委託料は賃貸人側で負担してもらいたいとの通知がなされることがあります。

賃借人の主張は、おおむね、保証契約は賃借人が保証会社に委託するもので、保証委託料も賃借人が支払っているにもかかわらず、賃借人が

賃料を滞納した場合に、賃貸借契約は解除され、賃貸人は保証会社から保証賃料を受け取るので、結局のところ、保証委託契約は賃貸人が利益を受けるだけの契約なのに賃借人が保証委託料を支払うもので公序良俗に反するので無効である(民法第90条※)というものです。

この点については、裁判例があります。

※ 公の秩序又は善良の風俗に反する法律行為は、無効とする。

3. 賃借人による

保証委託契約の解除に関する裁判例

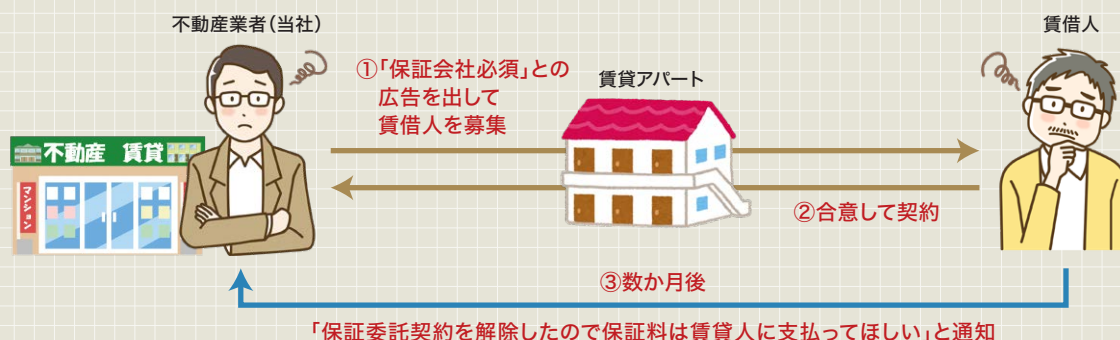
東京地判平成30年6月5日は、賃借人が賃貸借契約において、保証委託契約の締結と更新を合意した後、保証委託契約を解除することは契

約違反行為となり、信頼関係の破壊が認められる場合には、賃貸人は賃貸借契約を解除し、建物の明渡しを請求することができると判示しています。

この事件の概要は、賃貸人が平成28年10月に媒介業者を通じ、本件建物について賃料6万8,000円、保証会社必須との広告を出し、これを見て賃借の申入れをした者との間で、媒介業者は賃借人に対し、保証委託契約の締結と更新が必要との重要事項説明を行い、賃貸借契約書には、特約事項として「賃借人が自己の責任と負担にて保証会社と保証委託契約を締結し、契約の更新も必ず行う」との約定がなされたというものです。賃借人は保証会社との保証委託契約を締結し、保証料を支払ったの

ですが、その翌月の、同年11月には、賃借人から賃貸人に対し、本件保証委託契約は賃貸人へのみ利益があり賃借人に何ら利益がないので公序良俗に反し無効である、などと主張し、保証委託契約解除、保証委託料の賃貸人負担等を文書で通知しています。判決は、賃借人が本件賃貸借契約で定めた保証会社との保証委託契約について理由がないのに解約を求めたものと判断し、賃借人は交渉に当たった保証会社の社員に理由なく暴力を振るい、さらに賃貸人からの連絡をことごとく拒絶する態度をとっているなどの原因により、その基礎となる信頼関係が破壊されているといわざるを得ないとして、賃貸人による賃貸借契約の解除を認めています。

図 事例の経緯



👉 今回のポイント

- 賃貸借契約において、賃借人は保証会社と保証委託契約を締結し、期間満了後は保証契約の更新も行う旨の合意は有効である。
- 賃借人が保証委託契約の締結と更新を約束しているにもかかわらず、その後に保証委託契約を解除することは賃借人の契約違反行為となる。
- この場合には、保証委託契約の解除とこれに伴う事情について信頼関係の破壊が認められれば、賃貸人は賃貸借契約を解除することができる。



相続相談

Vol.26

不動産の相続時精算課税制度の利用について

コンパッソ税理士法人 税理士 若林 昭子

大学卒業後、弁護士秘書を経て税理士資格取得。平成15年東京税理士会登録。平成29年から現職。TKC東京都心会会員。(株)山櫻監査役、(一社)日本中小企業経営支援専門家協会理事を務める。



Question



相続時精算課税制度が改正されたと聞きました。どのように変わったのでしょうか？

Answer

生前にできる相続税対策のひとつに「相続時精算課税制度」がありますが、「令和5年度税制改正大綱」により、令和6年以降の贈与においては、特別控除(累計2,500万円)に基礎控除(年110万円)が追加されました。

この制度の利用にあたっては、利用する際の注意点やメリット・デメリットをよく理解し、相続開始のタイミングや贈与財産の額などを検討することが必要になります。

1. 制度の概要

相続時精算課税の制度とは、原則として60歳以上の父母または祖父母などから、18歳(注)以上の子または孫などに対し、財産を贈与した場合において選択できる贈与税の制度です。

(注)令和4年3月31日以前の贈与については「20歳」となります。

相続時精算課税制度を選択すれば、複数年にわたり最大2,500万円まで特別控除を適用することができます。ただし、2,500万円を超過した贈与については、その超えた部分に一律20%の贈与税率が課税されます。

また、贈与した者の相続の際には、相続時精算課税制度を選択して特別控除を適用した最大2,500万円までの贈与財産は、相続発生時(死亡

時)の相続財産に持ち戻して、相続税額の計算を行います。

令和6年1月1日以降の贈与において相続時精算課税制度を選択した

場合には、2,500万円の特別控除とは別枠で110万円の基礎控除の適用を受けることができるようになります。

2. 贈与税額の計算

(1) 令和5年12月31日までに制度を選択した場合

$(\text{年間贈与額}^{※1} - \text{特別控除額}^{※2}) \times 20\% = \text{贈与税額}$

※1 制度を選択した対象贈与者からの年間贈与額

※2 最大2,500万円(次年度以降は残額)

(2) 令和6年1月1日以降に制度を選択した場合

$(\text{年間贈与額}^{※1} - \text{基礎控除額}^{※2} - \text{特別控除額}^{※3}) \times 20\% = \text{贈与税額}$

※1 制度を選択した対象贈与者からの年間贈与額

※2 年間最大110万円

※3 最大2,500万円(次年度以降は残額)

〔例〕

70歳の父が35歳の息子に、相続時精算課税制度を選択して相続税評価額3,000万円の不動産の贈与をした場合の贈与税額は、それぞれ次のようになります。

(1) 令和5年中の贈与なら前記2.(1)が適用され

$$(3,000万円 - 2,500万円) \times 20\% = 100万円$$

(2) 令和6年以降の贈与なら前記2.(2)が適用され

$$(3,000万円 - 110万円 - 2,500万円) \times 20\% = 78万円$$

3. 相続時精算課税制度の メリットとデメリット

〔メリット〕

(1) 2,500万円までの特別控除があること

相続時において持ち戻し(相続財産への加算)があるものの、その価額は贈与時の価額が適用されます。たとえ相続時に評価額が上がっていたとしても、贈与時の評価額で相続税が計算されます。

(2) 制度選択後の2,500万円を超えた贈与財産については一律20%課税で済むこと

暦年課税では年600万円を超える贈与については30%以上の税率が適用されますが、相続時精算課税制度を選択していれば、20%の税率が適用されます。

〔デメリット〕

(1) 制度を適用すると、暦年贈与制度に戻れなくなること

相続時精算課税制度は特定の者からの贈与だけが対象となります。暦年贈与制度に戻れなくなるのは、特定の者からの贈与分だけで、その他

の者からの贈与は暦年贈与制度の対象となります。また、令和6年以降に選択を開始した相続時精算課税制度であれば、110万円の基礎控除を適用することができます。

(2) 制度を適用した財産には、小規模宅地等の特例が使えなくなること

一定の要件を満たした宅地等を相続した場合は、その宅地等の相続税評価額が最大80%減額される特例がありますが、相続時精算課税制度を適用すると、宅地等の相続ではなく贈与となるため、贈与時には小規模宅地等の特例は適用できません。

(3) 相続時に比べて、不動産の取得にコストがかかること

相続時精算課税制度を適用して不動産を贈与する場合は、不動産の取得時にかかる登録免許税や不動産取得税等が、相続時に比して割高となります。

4. どのような場合に 相続時精算課税制度を 利用すべきか

(1) もともと相続税がかからないと

想定される場合

(2) 将来多少の相続税がかかると想定されるが、令和6年以降110万円を超える贈与をする必要がある場合

(3) 収益不動産(賃貸物件)を所有されている場合

賃貸物件を子・孫に贈与することで、相続を待たずに、賃貸収益を子・孫に与えることができます。

(4) 値上がりが予想される不動産を所有している場合

前記3.〔メリット〕に記載のとおり、値上がり前の贈与時の評価額で相続税の計算をすることができます。

5. 相続時精算課税制度を 利用すべきではない 人とは

(1) 暦年贈与を適用したい人

令和6年以降は110万円の基礎控除を適用することができますので、令和5年中の選択はさけるべきです。

(2) 相続時に小規模宅地等の特例の適用を受けたい人

たとえば自宅を贈与の対象と考えた場合、相続時精算課税制度を利用して贈与をするよりも、小規模宅地等の特例を選択した方が有利となる場合があります。

今回は、令和6年に改正される相続時精算課税制度の内容を加味してご案内しました。制度の採用には、不動産の専門家や税の専門家ともご相談のうえ、利用されることをお勧めします。



Vol.62

なぜオーナーが 家賃を下げたがらないのか

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して、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、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。

Question



この繁忙期に空室を埋めきれなかった物件のオーナーからお叱りを受けます。空室物件の中には相場より著しく高い物件も多数あるため、入居者を決めるために値下げの話をしましたが「家賃を下げるのが、どういう意味かわかっているの?」と受け入れてもらえず、さらにお叱りを受けてしまいました。家賃を下げたくないというお話はよく耳にしますし、そのお気持ちもわかります。ただ、空室に困っているにもかかわらず、オーナーが「なぜ家賃を下げたがらないのか」理解に苦しみます。なにかヒントがあれば教えてください。

Answer

全国的にこれだけ空室が増えていると「家賃を下げましょう」という提案になりやすいのもいたしかたありません。しかし、オーナーの保有目的を理解していないと、良かれと思ってした提案が「やぶへび」になりかねません。提案をする上では「家賃」「利回り」「価値」の関係と「IRVの公式」を知っておくことが重要です。オーナーの目的と「IRVの公式」を知っていれば、提案の仕方も変わってくるはずです。基礎的なことなので、しっかりと理解しておきましょう。

収益物件の価値は 「家賃」と「利回り」で決まる

繁忙期でも決まらない物件に、良かれと思って家賃の値下げ交渉をしたが、オーナーが家賃を下げってくれないこんな話をよく耳にします。もちろん提案のロジックや伝え方がとても重要なのですが、最終的に家賃を下げるかどうかは、オーナーの保有目的に大きく関係があるのです。その前に

まずは、不動産の「価値」がどうやって決まるのか理解を深めましょう。

不動産の評価は一般的に、原価法、取引事例比較法、そして収益還元法があることは、業界で働く人であればご存じでしょう。不動産の評価はそれぞれの計り方で価値（金額）が変わるのですが、どの方法をとっても正解となります。ただ、アパートやマンションのような収益物件の取引は「利回り」で「価値」を判断する「収益

還元法」が採用されます。物件の販売図面を見れば「想定利回り」や「予想最大利回り」などと書かれているのを一度は目にしたことがあるはずです。少し難しくなるのですが、その収益還元法を数式に当てはめると「Value(価値)=Income(収益)/Rate(市場の利回り)」となるのです(図表1)。よって、オーナーが物件を売りたいとき、その価格は、家賃収入と市場の利回り(レート)で決まるの

です。

※収益還元法に関しては、本来的には「NOI（空室損失や運営経費を除いた純収益）」や「キャップレート（市場が求めるレート）」により決まりますが、ここでは話をわかりやすくするために上記のような表現としています。

家賃の値下げが 価格に与える影響

具体的なケースに当てはめてみましょう。たとえば、10万円の家賃の部屋が10部屋ある物件があるとします。この場合、家賃収入は最大で月間100万円、年間1,200万円となります。

さらに、市場で6%の利回りで取引されるのが相場としましょう。このとき、先ほどの公式（図表1）に当てはめると、物件の価値は、1,200万円を6%で割り戻した額となり、「20,000万円（2億円）」となります（図表2）。

このケースで家賃を減額した場合、どうなるでしょうか。一部屋あたりそれぞれ5,000円の家賃減額をした場合、月間の家賃収入は95万円となり、年間の家賃収入は1,140万円となります。そこに先ほどの公式を当てはめると「1,140万円÷6%=19,000万円（1億9,000万円）」となります（図表2）。一部屋あたり5,000円を減額したことで、物件の価値（売値）が1,000万円も下がってしまったのです。これを見ていただければ、「家賃を下げることは、資産価値を下げることに直結する」ことになるのがおわかりかと思います。安易に「家賃を下げて空室を埋めましょう」という提案をすると、オーナーが不愉快な顔をするのはこのようなロジックがあるためなのです。

オーナーの目的を知り、 提案を

もちろん、すべてのオーナーが前述のような対応をするわけではありません。オーナーの保有目的が「短期的な売却」であれば、前章のように家賃を下げるのが売却額そのものを下げてしまうため、オーナーが損をすることになってしまいます。しかし、地域に根付いている地主さんのように、とにかく売るつもりはなく、未来永劫、物件を保有し続けたいというケースでは「売却額」を意識する必要はありません。よってこのような場合、入居者を決めて家賃収入を得ることが最優先の目的となるため、今の家賃にこだわって空室期間を積み上げるよりも、まずは決めてほしいという意

見になります。もちろん提案の仕方や伝え方にもよるのですが「家賃を下げてでも空室を埋める」ことが得になる場合もあることは、知っておくべきでしょう。このように、家賃を下げる提案への反応は、オーナーの保有目的により全く違うということを理解しておく必要があるのです。オーナーの目的を理解して提案をすれば、話の食い違いも最小限に止められるのではないのでしょうか。



図表1：IRVの公式

$$\text{価値 (Value)} = \frac{\text{(Income) 家賃収入}}{\text{市場の利回り (Rate)}}$$

図表2：家賃の値下げが価格に与える影響

家賃を維持した場合の価値

$$20,000\text{万円} = \frac{1,200\text{万円}}{6\%}$$

家賃を減額した場合の価値

$$19,000\text{万円} = \frac{1,140\text{万円}}{6\%}$$



労務相談

Vol.18

Question



弊社では正社員の定年を60歳としており、定年退職後は再雇用社員として1年契約で更新しています。また、再雇用社員の更新上限を5年間（65歳到達時まで）としています。近々、65歳到達者が発生するのですが、5年を超えて契約更新した場合、無期契約に転換しなければならないのでしょうか。

Answer

定年再雇用者についても5年を超えて契約を更新している場合、原則として「無期転換申込権」が発生します。ただし、会社が「継続雇用高齢者」の特例認定を行政から受けていれば、無期転換することなく有期労働者として契約を更新することができます。

無期転換ルールとは

2013年4月に労働契約法が改正され「無期転換ルール」が規定（労働契約法第18条）されました。無期転換ルールとは、同一の使用者（企業）との間で有期労働契約が更新されて「通算5年」を超えたときに、労働者の申込みによって無期労働契約に転換されるルールのことをいいます。

この申込みは労働者の権利（無期転換申込権）であり、申込みをするかしないかは労働者の自由です。5年を超えた有期労働者が無期転換の申込みをすると、使用者が申込みを承諾したものとみなされます（使用者に拒否権はありません）。無期転換の申込みがあった場合、申込

時の有期労働契約が終了する日の翌日から無期労働契約となりますが、申込権の発生時期と無期転換時期との関係については、図表1のとおりです。

転換後の労働契約の内容

無期転換後の労働条件（職務、勤務地、賃金、労働時間など）は、別段の定めがない限り、直前の有期労働契約の内容と同一となります。「無期転換すると、正社員にしなければならない（無期転換＝正社員登用）」と誤った認識を持たれている方もいるようですが、無期転換ルールは、有期雇用が無期雇用になるだけであり、それ以外の労働条件は原則として同じものとなります。

「別段の定め」とは、労働協約、就

業規則、個別契約書等を指しますが、無期転換にあたり、職務内容（役割・責任）等が変更されないにもかかわらず、無期転換後の労働条件を低下させるような別段の定めをすることは、無効と判断されます。また、無期転換権を行使しないことを契約更新の条件とするなど、あらかじめ労働者に無期転換申込権を放棄させることもできません。

通算契約期間とクーリング期間との関係

前述のとおり、同一の使用者との間で締結された2つ以上の有期労働契約の契約期間を通算した期間（通算契約期間）が5年を超えていることが無期転換申込権の発生要件となりますが、それぞれの有期契

社会保険労務士法人 大野事務所代表社員 **野田 好伸**（特定社会保険労務士）

大学卒業後、社労士法人ユアサイドに入所し社労士としての基本を身に付ける。その後6年の勤務を経て、2004年4月に大野事務所に入所する。現在は代表社員として事務所運営を担いながら、人事労務相談、人事制度設計コンサルティングおよびIPO支援を中心とした労務診断（労務デュー・デリジェンス）に従事する。



約期間の間に一定の長さ以上の空白期間(契約がない期間)がある場合、当該空白期間が「クーリング期間」として扱われ、それ以前の契約

期間は通算対象期間から除外されます。一有期契約期間の長さが1年以上の場合は、6か月以上の空白期間をもってクーリング期間(図表2

の①)とされますが、一有期契約期間の長さが1年未満の場合のクーリング期間の考え方は、図表2の②のとおりです。

無期転換ルールの特例措置

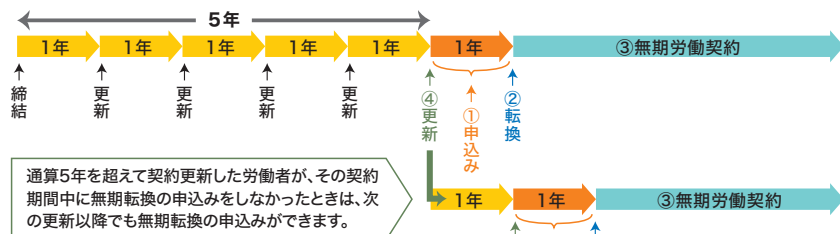
無期転換ルールは、有期労働契約の濫用的な利用を抑制し、労働者の雇用の安定を図ることを目的に導入されましたが、「高度専門職」と「継続雇用高齢者」については特例措置が設けられています。

60歳を定年年齢とし、定年退職後は1年毎の有期契約にて65歳到達まで再雇用する企業が多いと思われるが、再雇用後の通算契約期間が5年を超えて更新された場合も同様に無期転換申込権が発生するところ、適切な雇用管理に関する計画を作成し、都道府県労働局長の認定を受けた事業主の下で、定年後も継続雇用される有期労働者(継続雇用高齢者)については、その事業主に雇用される期間は無期転換申込権が発生しないというのが、継続雇用高齢者の特例措置になります(図表3)。

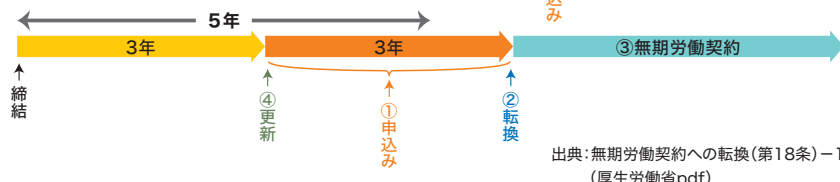
なお、当該特例措置は定年再雇用に限定して適用されますので、58歳で契約社員として新たに雇用された者が5年(63歳)を超えて継続雇用されている場合には適用されません。よって、当該契約社員が64歳時に無期転換を申し込んだ場合、次契約より無期契約となります。当該社員が適用される契約社員就業規則において、65歳、70歳等の年齢上限・定年年齢が設定されていなければ、年齢を理由に辞めていただくことは困難となり、本人が退職を申し出るか、解雇するかのいずれかとなりますので、ご注意ください。

図表1 有期労働者の無期転換発生時期の例

【契約期間が1年の場合の例】



【契約期間が3年の場合の例】

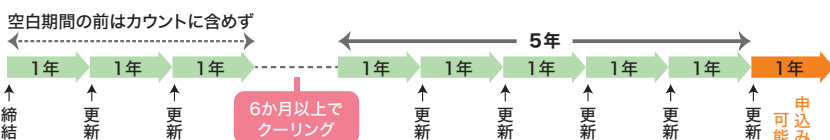


図表2 通算契約期間とクーリング期間との関係

①有期契約期間が1年以上の場合

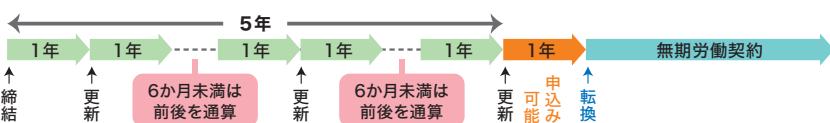
【契約がない期間(6か月以上)が間にある時】

有期労働契約とその次の有期労働契約の間に、契約がない期間が6か月以上あるときは、その空白期間より前の有期労働契約は通算契約期間に含まれません。これをクーリングといいます。



【契約がない期間はあるが、6か月未満の時】

有期労働契約とその次の有期労働契約の間に、契約がない期間があっても、その長さが6か月未満の場合は、前後の有期労働契約の期間を通算します(クーリングされません)。

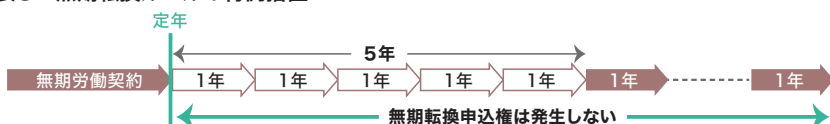


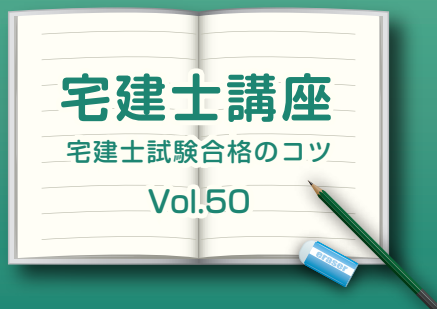
②有期契約期間が1年未満の場合

カウントの対象となる有期労働契約の契約期間	契約がない期間
2か月以下	1か月以上
2か月超～4か月以下	2か月以上
4か月超～6か月以下	3か月以上
6か月超～8か月以下	4か月以上
8か月超～10か月以下	5か月以上
10か月超～	6か月以上

出典：通算契約期間の計算について(クーリングとは) (厚生労働省pdf)

図表3 無期転換ルールの特例措置





宅建業法

～宅地建物取引業保証協会～

宅地建物取引業保証協会（保証協会）に関する問題は、本試験において原則として毎年1問出題されていますので、確実に得点できるようにしておきたいところです。学習する際は、営業保証金制度との相違点に気をつけながら、知識を整理しておくことが大切です。



1. 保証協会とは

保証協会とは、宅建業者のみを社員（会員）とする一般社団法人で、国土交通大臣が指定したものをいいます。宅建業者が保証協会に加入するかどうかは自由ですが、弁済業務保証金制度を利用するためには、保証協会に加入しなければなりません。

- ①保証協会の社員になった宅建業者は、営業保証金の供託を免除される
- ②宅建業者は、複数の保証協会の社員になることはできない



2. 保証協会の業務

保証協会の業務には、必ず行わなければならない業務（必須業務）と、あらかじめ国土交通大臣の承認を受けて行うことができる業務（任意業務）があります。

必須業務	① 取引に関する 苦情解決 ② 取引士等に対する 研修 ③ 弁済業務
任意業務	① 一般保証業務 ② 手付金等の保管事業 ③ 宅建業の業界団体による宅建士等に対する研修実施費用の助成 ④ 宅建業の健全な発達のために必要な業務

※必須業務のキーワード「苦情解決」「研修」「弁済」を覚えましょう。任意業務の種類については、ひととおり目を通しておく程度でよく、細かく暗記する必要はありません。



3. 弁済業務保証金分担金の納付

保証協会に加入する業者は、保証協会に対し弁済業務保証金分担金（金銭に限り、有価証券を用いることはできません）を納付しなければなりません。

(1) 納付額

主たる事務所	60万円	の合計額
従たる事務所	30万円×事務所の数	

(2) 納付時期

新規加入時	→ 加入しようとする日までに
途中で事務所を増設した場合	→ 事務所増設の日から2週間以内に

※営業保証金の場合は、事務所を増設したケースにおいて、2週間以内に供託する義務は課されていないことも、あわせて押さえておいてください。

(3) 弁済業務保証金の供託

保証協会は、社員から分担金の納付を受けたときは（業者が加入したときおよび事務所増設のとき）、1週間以内に納付額と同額の弁済業務保証金（一定の有価証券も可）を供託しなければなりません。供託先は、法務大臣および国土交通大臣が指定する供託所です。



4. 弁済業務保証金の還付

(1) 還付のポイント

弁済業務保証金の還付に関する重要な知識をまとめると、次のようになります。

還付請求権者	① 保証協会の社員と宅建業に関し取引をし、その取引により生じた債権を有する者（宅建業者を除く） ② 保証協会の社員が社員となる前に宅建業に関し取引をした者も含まれる
還付限度額	その宅建業者が保証協会の社員でないとした場合に供託しなければならない営業保証金の額の範囲内
還付手続き	保証協会の認証を受けたうえで、法務大臣および国土交通大臣の定める供託所に還付請求をする

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』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士2022』（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。

(2) 還付後の手続き

還付がなされた場合、保証協会が還付額と同額を供託し、社員は、その額と同額の還付充当金を保証協会に納付します。

不足額の 供託・届出	①保証協会は、国土交通大臣から通知を受けた日から2週間以内に、還付額に相当する弁済業務保証金を供託しなければならない ②保証協会は、弁済業務保証金の不足額の供託をしたときは、供託書の写しを添付して、供託した旨を社員である宅建業者の免許権者に届け出なければならない
還付充当金の 納付	①保証協会から還付充当金を納付すべき旨の通知を受けた社員は、通知を受けた日から2週間以内に、還付充当金を保証協会に納付しなければならない ②納付しなかったときは、保証協会の社員の地位を失う



5. 社員の地位を失った場合

保証協会の社員が社員としての地位を失ったときは、その日から1週間以内に営業保証金を供託しなければなりません。



6. 弁済業務保証金の取戻しおよび弁済業務保証金分担金の返還

次の場合、保証協会は供託所から弁済業務保証金を取り戻すことができます。その後、保証協会は、同額の弁済業務保証金分担金を宅建業者に返還します。

- ①社員である宅建業者が社員でなくなったとき
- ②社員である宅建業者がその一部の事務所を廃止したとき(超過額の取戻し)

上記①の場合には、還付請求権者に対し、6か月を下らない一定期間内に申し出るべき旨を公告しなければなりません。②の場合は公告をせずに取り戻すことができます。

論点の確認と
知識の定着を



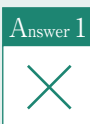
問題を解いてみよう！

【Q1】 宅地建物取引業者で保証協会に加入した者は、その加入の日から2週間以内に、弁済業務保証金分担金を保証協会に納付しなければならない。(R1 問33)

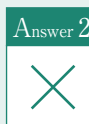
【Q2】 保証協会から還付充当金を納付すべきことの通知を受けた社員は、その通知を受けた日から1か月以内に、その通知された額の還付充当金を当該保証協会に納付しなければならない。(H22 問43)



こう考えよう！＜解答と解き方＞



【解説】 弁済業務保証金分担金は、「加入しようとする日までに」納付しなければなりません。加入後に納付するのではないのです。



【解説】 還付充当金は、保証協会から納付通知を受けた日から「1か月以内」ではなく、「2週間以内」に納付しなければなりません。



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.21

未内見承諾書を提出し、建物の内見をしなかった賃貸住宅の借主とのトラブル

建物の賃貸借に関するトラブルの多くが「借主が内見等を行わず建物の賃貸借契約を締結した場合」に発生しています。借主による建物内見を行うこと、また、内見ができない場合でも現地案内は行い、借主に、建物の外観や共用部分、他の貸室の状況、周辺環境等の確認をしてもらっておくことが重要です。

トラブル事例から考えよう

未内見承諾書を受領して媒介をした業者に 調査説明義務違反が認められた事例

【東京地判 令4・2・1】

取引経過

- (1) 貸室を初めて借りる借主Aは、媒介業者Bより本物件(分譲マンション1階の1室・1K)の紹介を受け、「学生が物件を探す時期で、急ぎ申込みが必要」と言われたため、未内見のまま契約の申込みを行い、Bに本件承諾書を差し入れた。
- (2) その後Bは、貸主管理会社からの情報により、居室がA希望のフローリングであることやその色について、Aに携帯電話の「LINE」にて、本件貸室と同タイプのものとする室内の写真を添付し説明した。
- (3) AはBの媒介により賃貸借契約を締結し、賃料、敷金、媒介手数料、火災保険料等の初期費用を支払った。

トラブル

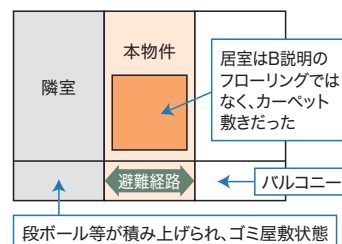
- (4) Aは貸室の鍵をBより受け取り、契約における入居日に貸室に入ったところ、居室がフローリングでなくカーペット敷きで、隣室がゴミ屋敷状態になっていることなどを見て、入居をすることなく賃貸借契約を解除した。
- (5) Aより「隣室の状況について説明がなかった。床が説明されていたフローリングではない」等の苦情を受けたBは、媒介手数料を返金したが、Aはそれまでに支払った賃料や礼金、慰謝料、弁護士費用など、計45万円余をBに求める訴訟を提起した。

＜本件承諾書の概要＞

借主は、事情により未内見のまま契約締結に至る為、下記事項を承諾している証として、本書を差し入れる。

- ① 実際の賃借物件が賃貸募集図面と相違する場合は、現況優先となること
- ② ①の事由やイメージとの相違を起因とする賃貸借契約の無効または取消しを主張しないこと

イメージ図



媒介業者Bの責任について

「①居室がフローリングでなかった、②隣室がゴミ屋敷状態であった」ことは、本件借主において住環境を左右するものであり、誤った情報を前提に、また、住環境を左右する事項を看過したまま媒介を行った媒介業者Bには、借主Aに対する不法行為が成立する。

損害賠償額について

Aの請求につき、30万円余*を認める。

*Aが支出した、賃料、礼金等、火災保険料、鍵交換代、保証料、消毒作業費、退去時クリーニング代、冷蔵庫返品代の27万円余、弁護士費用2万円余

※Bは控訴したが、Bが解決金30万円をAに支払うことで和解した。

本件裁判所の判断

媒介業者Bの主張

○「フローリング」という誤った説明は
管理会社への確認に基づく説明である
からBに責任はない。

○Aは本件承諾書を提出しており、図面
と現況が異なっていた場合「現況優先」
であることをAは承諾していた。

本件裁判所の判断

○Bは自ら調査することにより確認ができたものであり、
管理会社からの報告をうのみにすることをもってBの
調査説明責任が当然に免責されるものではない。

○「現況優先」は、募集図面の正確性に限界があることを前
提として、枝葉末節にわたるような図面との食い違いを
問題としないことを約する趣旨のものと解され、住環境
を左右する重要な事項は「現況優先」の適用外である。

01

借主に内見・現地案内を
行わない場合のリスク

本件は、媒介業者Bが借主Aに、
現地案内・内見を行っていただければ発生
しなかったトラブルです。

Bは「内見を希望しない人も大勢
いる」との考えから、Aに現地案内等
を行おうとせず、管理会社からの写
真等のみをもって借主に説明を行
いました。説明と現況が違うことが
あることをAは承諾しているとした
「未内見承諾書」を得ていれば、媒
介上問題は生じないと考えていたよ
うに見受けられます。

しかし、本件の隣室の状況のよう
に、取引物件に関する写真や説明が
多くあったとしても、実際に現地でな
いと把握ができない重要な情報(写
真のない部分の情報や実際の貸室
の広さ、日照・騒音・臭気などの環境
等)があり、またその捉え方も借主に
よって個人差があります。

媒介業者においては、通常の調
査である「取引建物等の現地調査」
を行うことは当然として、借主に対し
て「写真と現地のイメージが異なる
ことはよくあることから、借主自身が
現地にて、建物の状況や周辺環境
等を確認する必要があること」を説
明し、内見等を実施しておくことが
重要です。

02

未内見承諾書の
効力について

未内見承諾書の効力について、本
件裁判所は「枝葉末節にわたるよう
な図面との食い違いを問題としない
ことを約する趣旨のもの」として、媒
介業者Bの「借主Aは現況優先であ
ることを承諾していた」との主張を棄
却しています。

未内見承諾書をもって、媒介業者
が通常行う調査が免除されることに
はなりませんし、借主が未内見の場
合、入居後「媒介業者が説明すべ
き、重要な事項の説明がなかった」
と借主に主張されるトラブルがおき
やすいことから、媒介業者としては、
借主には極力内見を行ってもらよう
にしましょう。もし、事情等により内
見ができない場合には、少なくとも
現地にて、借主自身で建物の外観や
共用部分、周辺環境等の確認を行っ
てもらい、内見確認できない部分に
ついては、図面と現況が異なること
がある旨を説明して、未内見承諾書
を得ておくのが適切と思われます。

03

貸主・管理業者等からの
提供情報と裏付確認

借主への説明に、貸主・管理会社
等からの情報を利用することはよく
ありますが、情報内容の確認を行わ
ず、結果、誤った説明を借主にした
場合、確認を行わなかった媒介業
者の責任が問われます。

媒介に際して宅建業者が確認す
べき情報を第三者から得た場合は、
常に、宅建業者自身がその内容につ
いて、裏付け確認をする必要があり
ます。

04

近隣・騒音トラブル
についても調査を

本件は、隣人の建物使用の問題
が、借主の契約解除の主な理由と
なっています。

現地調査では、取引住戸だけで
なく、隣や上下の住戸についても、
使用状況等について確認をしておく
とともに、貸主・管理会社に、取引住
戸等にて近隣・騒音トラブルがな
かったかについても、念のためヒアリ
ングをしておきましょう。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席研究員
不動産鑑定士

中戸 康文

一般財団法人不動産適正取引推進機構(RETIO)は、「不動産取引に関する紛争の未然防止と迅速な解決
の推進」を目的に、1984(昭和59)年財団法人として設立。不動産取引に関する紛争事例や行政処分事例
等の調査研究を行っており、これらの成果を機関誌「RETIO」やホームページなどによって情報提供してい
る。HP: <https://www.retio.or.jp/>



物件調査のノウハウ Vol.50

売買重要事項の調査説明 ～取引直前調査編④～

区分所有建物の 売買における注意点について

区分所有建物の不動産売買には、敷地権付き区分所有建物と共有持分方式がありますが、重要事項調査の際に見落とすと、大きなトラブルに発展することがあります。本章では、その注意点について述べます。

マンション敷地権制度に 欠陥

全国の法務局では、昭和60年ごろから、全国一斉に大きなマンションから順に「敷地権の登記」を実施しました。敷地権登記は「敷地利用権が数人で有する所有権その他の権利である場合には、区分所有者は、その有する専有部分とその専有部分に係る敷地利用権とを分離して処分することができない」(区分所有法第22条)というものです。

こんな事件がありました。

区分所有マンションの建物の登記事項証明書を取得したところ、「敷地権の表示」があり、敷地権の種類は所有権、そして、敷地権割合と敷地権登記の日付が記載されています。また、乙区には、抵当権の設定登記が記載されています。敷地権登記の建物は、土地と分離して処分ができないため、建物の調査で原則的に問題はないはずですが、敷地権の目的である土地の登記事項証明書を取得すると、乙区に地役権が登記されていました(ポイント1参照)。

法務局に「乙区に記載されている地役権などの登記情報が、なぜ建物の登記事項の乙区に記載されないのです

か」と照会したところ、「敷地権制度のシステム上の欠陥です」との回答でした。

区分所有マンションの建物の登記事項証明書を申請するときは、トラブル回避のため、忘れずに、土地の登記事項証明書も申請しましょう。

規約設定共用部分の 建物の存在

マンションの登記には、「駐車場」「電気室」「倉庫」などの規約設定共用部分の建物が登記されていることがあります。大型の区分所有マンションでは、通常の建物の専有部分の登記事項証明書の申請だけでは、「駐車場」などの登記事項証明書は出てこないことがあります。建物の登記事項証明書の申請をするときは、「土地にあるすべての建物を出してください」と法務局の受付でお願いします。そうすると、独立して登記されているものが出てくる場合があります。しかし実は、この方法ではすべての規約設定の建物の登記事項証明書が出ない場合があります。そのため、市区町村役場の固定資産税課で、税額記載の固定資産評価証明書の交付申請をします。この申請は、所有者の委任状が必要です。その他、売主に対して「お手元に届いている固定資産税納付書

をご持参してください」とお願いをして、固定資産税納付書の記載項目を確認し、専有部分以外の建物があれば、すべての建物の登記事項証明書を取得します。これらは「規約設定共用部分の登記」の可能性があります。この規約設定共用部分の登記がある場合には、事前に、司法書士に登記費用の概算見積もりを依頼し、買主に説明します(ポイント2参照)。

登記費用は、専有部分の建物の価格、土地の敷地権割合の価格、規約設定共用部分の建物の価格などが登録免許税に加算され、通常よりも高くなるので注意が必要です。

登記されていない 管理人室

よくあることですが、駐車場は規約設定共用部分で登記されているのに、管理人室や集会場は登記されていない事例が、大手分譲マンション業者の物件でも見つかっています。

たとえ管理規約で「規約共用部分」と定めていても、「建物の部分および附属の建物は、規約により共用部分とすることができる。この場合には、その旨の登記をしなければ、これをもって第三者に対抗することができない」(区分所有法第4条第2項)ので

注意が必要です。たとえば、分譲主が債務整理となり財産が第三者に譲渡された場合は、未登記建物をめぐってトラブルになる可能性があります。このような場合は、「管理人室は、管理規約第〇条では規約共用部分としています。管理人室は未登記です」などと説明することが大切です。

マンションごとに異なる管理情報

国土交通省は、令和3年6月に「マンション標準管理委託契約書」の改正を発表しましたが、その第14条「管理規約の提供等」のコメントでは、「宅地建物取引業者が、媒介等の業務のために、宅建業法施行規則第16条の2等に定める事項について、マンション管理業者に当該事項の確認を求めてきた場合の対応を定めたものである」としています。また、「マンション管理業者が提供・開示できる範囲は、原則として管理委託契約書に定める範囲となる。一般的にマンション内の事件、事故等の情報は、売主または管理組合に確認するよう求めるべきである」としています。

現実是不動産トラブルが多様化しており、(一社)マンション管理業協会が、「管理に係る重要事項調査報告書作成に関するガイドライン」を策定していますが、**管理会社による管理情報の提供内容は管理組合の承諾を必要としているため、「管理情報項目」がガイドラインどおり一定ではな**

く、その提供内容は該当マンションごとに異なります。

したがって、マンション管理会社が提供する「管理に係る重要事項調査

報告書」には、重要事項の抜け落ちが存在する可能性が高いため、不足情報があるときは、必ず、管理会社や売主に質問をするということが大切です。

ポイント1

専有部分の建物登記事項証明書に、地役権等の情報等について一切記載がない場合でも、敷地権の対象となっている土地の登記事項証明書には、「地役権設定」の登記が行われていることがあります。このことについて登記官は「敷地権登記制度の欠陥」と表現しています。

権 利 部 (甲 区) (所 有 権 に 関 する 事 項)			
順位番号	登 記 の 目 的	受付年月日・受付番号	権 利 者 そ の 他 の 事 項
1	所有権敷地権	[余白]	建物の表示 千葉市本町三丁目6番地3、6番地2、6番地4 一棟の建物番号メゾン本町昭和60年1月21日登記 順位5番の登記を移記
	[余白]	[余白]	昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成10年2月26日

権 利 部 (乙 区) (所 有 権 以 外 の 権 利 に 関 する 事 項)			
順位番号	登 記 の 目 的	受付年月日・受付番号	権 利 者 そ の 他 の 事 項
1	要役地役権	[余白]	承役地 千葉市本町三丁目6番13 目的 構築物の築造禁止 範囲 全部 昭和59年12月27日登記 順位14番の登記を移記
	[余白]	[余白]	昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成10年2月26日

ポイント2

固定資産税納付書には、土地および建物についての固定資産評価額が記載されています。記載内容で、専有部分の建物以外の記載の家屋番号があるときは、必ず、建物の登記事項証明書を取得します。下表は、種類は倉庫で、規約設定共用部分として登記されていることがわかります。

表 題 部（専有部分の建物の表示）				不動産番号	0400000120732
家屋番号	本町二丁目 1番16の106			[余白]	
建物の名称	106			[余白]	
① 種 類	② 構 造	③ 床 面 積 m ²		原因及びその日付〔登記の日付〕	
倉庫	鉄骨鉄筋コンクリート造1階建	1階部分	27.1	平成7年3月20日新築 平成7年3月31日規約設定 共用部分 〔平成7年4月7日〕	
[余白]	[余白]	[余白]		昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成10年2月26日	
表 題 部（敷地権の表示）					
①土地の符号	②敷地権の種類	③ 敷 地 権 の 割 合		原因及びその日付〔登記の日付〕	
1	所有権	425235分の0		平成7年3月20日 敷地権	

* 下線のあるものは抹消事項であることを示す。

整理番号 D16441 (6/6) 1/2



不動産コンサルタント

津村 重行

三井のリハウス勤務を経て有限会社津村事務所設立。2001年有限会社エスクローツムラに社名変更。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し、不動産取引におけるトラブルリスク回避を目的に、宅建業法のグレーゾーン解消のための開発文書の発表を行い、研修セミナーや執筆活動等により普及活動を行う。著書に『不動産物件調査入門 実務編』『不動産物件調査入門 取引直前編』(ともに住宅新報出版)など。

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5年3月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	岩見沢市	合同会社 イルミネイト
	札幌市	株式会社 キリンランド
	札幌市	株式会社 グレイステージ 株式会社
	札幌市	KSコンサル 株式会社
	小樽市	株式会社 KENRYU
	札幌市	コソソル 株式会社
	札幌市	サン総合管理 株式会社
	札幌市	Zekkei Cosmos 株式会社
	札幌市	株式会社 SOZO
	札幌市	合同会社 トムトム企画
	札幌市	合同会社 Partnerest
	虻田郡	PA Developments 合同会社
	茅部郡	ホームプランニング
	石狩市	北都リビング 株式会社
	函館市	株式会社 利他
	北見市	株式会社 ローズ
青森県	青森市	株式会社 アールイークレスト
	花巻市	リノタウン不動産
宮城県	仙台市	株式会社 永大ハウスビルド
	仙台市	株式会社 エーアーン
	仙台市	株式会社 オーキッド
	仙台市	オンワ 株式会社
	仙台市	株式会社 克栄建設
	仙台市	株式会社 スマイトホーム
	仙台市	株式会社 ハンズ不動産
	仙台市	株式会社 光
	仙台市	ベストリアルティ
秋田県	秋田市	秋田MKアセットサービス 株式会社
	秋田市	秋田MKアセットサービス 株式会社
茨城県	守谷市	サブプロク不動産GX 株式会社
	つくば市	株式会社 フルーハウス
群馬県	前橋市	サイシン・コンサル 株式会社
	高崎市	BASE MAKE 株式会社
埼玉県	伊勢崎市	株式会社 ランドアーク
	坂戸市	Albre不動産 株式会社
	さいたま市	株式会社 OZビルメンテナンス
	さいたま市	合同会社 埼玉ホームメンテナンス
	さいたま市	株式会社 誠南不動産
	さいたま市	芹真財託 株式会社
千葉県	所沢市	不動産ACADEMIA 株式会社
	八街市	株式会社 けやき建設
	茂原市	株式会社 ジャパン不動産
	大網白里市	株式会社 昭和の森ハウス
	木更津市	ソラテオ不動産 合同会社
	館山市	有限会社 大幸園茶舗
	市原市	株式会社 テラスエステート
	佐倉市	株式会社 ドリームズ
	鴨川市	有限会社 鶴平商店
	千葉市	株式会社 フォレスト
	船橋市	株式会社 Life Apex Housing
	大網白里市	リババイバルハウス 株式会社
	千葉市	合同会社 Lemon不動産
	富津市	株式会社 ワイズキャピタル
東京都	渋谷区	株式会社 R's Design
	足立区	R-Trust不動産 合同会社
	荒川区	株式会社 アイビーリンクス
	北区	赤穂松 株式会社
	千代田区	合同会社 アズプラン
	渋谷区	アセットオーシャン 株式会社
	新宿区	株式会社 あらうち
	港区	AND1 合同会社
	中野区	ウェーブリンク 株式会社
	港区	韵通 株式会社
	豊島区	株式会社 EISHIN
	新宿区	株式会社 ABHタンセイ
	中央区	エイブン 株式会社
	荒川区	株式会社 N international
	渋谷区	株式会社 エフ・モード
	渋谷区	m-gates
	渋谷区	ms-consent 株式会社
	福生市	株式会社 LDPLAN
	練馬区	エル・フィールド 株式会社
	豊島区	株式会社 ENREAL
	江東区	小野事務所
	豊島区	OMOKAGE RSC 株式会社
	狛江市	株式会社 カプリス
	中央区	株式会社 KWR
	渋谷区	建築想像 株式会社
	渋谷区	建築想像 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	足立区	株式会社 コウ不動産
	練馬区	株式会社 国土総合鑑定
	町田市	株式会社 サンズマイル
	豊島区	株式会社 シー・エル・ディー
	千代田区	CPD投資顧問 株式会社
	豊島区	株式会社 シエラ不動産
	町田市	株式会社 完丸不動産
	大田区	城南マネジメント 株式会社
	中央区	Supernova Niseko 合同会社
	墨田区	株式会社 スプリングゲート
	杉並区	株式会社 センチュリーリアルティ
	新宿区	株式会社 SONHU
	台東区	大安 株式会社
	豊島区	タイタニウム・アセット 株式会社
	渋谷区	株式会社 たか企画設計
	新宿区	合同会社 たけエステート
	世田谷区	竹輪不動産 株式会社
	板橋区	株式会社 たなと住宅
	町田市	株式会社 Wiはうす
	江戸川区	株式会社 東栄
	千代田区	株式会社 東京永不動産
	品川区	東野エステート 合同会社
	品川区	株式会社 トレスト東京
	港区	株式会社 日本大家不動産
	台東区	有限会社 バンド
	新宿区	合同会社 日根野
	目黒区	株式会社 ヒロジメトリ
	世田谷区	株式会社 フォレストワン
	足立区	物件時代 株式会社
	港区	株式会社 プロフェッショナル・ブレインバンク
	八王子市	株式会社 Berry Home
	北区	豊恵 株式会社
	港区	株式会社 マイレ不動産
	港区	MATSURIKA 株式会社
	杉並区	株式会社 MIYABI
	杉並区	MOON HOUSE 株式会社
	豊島区	株式会社 LUCKエステート
	港区	株式会社 LARGO
	新宿区	株式会社 React
	練馬区	合同会社 リアリスト
	渋谷区	株式会社 REIST CLUB
	渋谷区	株式会社 Resi Link
	東久留米市	株式会社 ロータスホーム
神奈川県	横浜市	株式会社 SKコンサルティング
	横浜市	株式会社 NKホームズ
	横浜市	エムイーPLUS横浜 株式会社
	横浜市	株式会社 エルアーチ
	横浜市	株式会社 かがやき住販
	横浜市	桐生都市開発 合同会社
	横浜市	株式会社 SOLUTE
石川県	金沢市	株式会社 エステート渡
	河北郡	坂の上不動産 株式会社
	野一市	株式会社 REWISEコーポレーション
	荏垣市	株式会社 甲斐信
	甲府市	依田不動産
長野県	北佐久郡	株式会社 豊泉
	岐阜市	株式会社 おうち情報館
静岡県	浜松市	合同会社 AGILE MIND
	御殿場市	株式会社 神山BROTHERS
	富士宮市	株式会社 大梅
	沼津市	合同会社 沼津不動産BASE
	駿東郡	株式会社 BAMBOO
	三島市	株式会社 フジコー
愛知県	一宮市	アイホーム
	あま市	アクアプランニング 株式会社
	名古屋市	株式会社 シスターイト
	名古屋市中区	株式会社 仲介
	半田市	株式会社 ホムトモ
	名古屋市	株式会社 マイワールド
	名古屋市	株式会社 三毛猫
滋賀県	大津市	株式会社 パートナースエステート
	京都市	合同会社 クラリス
京都府	大阪市	株式会社 アーシアン
	大阪市	株式会社 AIO産業
	大阪市	株式会社 アクトホーム
	枚方市	アズ不動産 株式会社
	摂津市	株式会社 ウサ美リハウス

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	東大阪市	株式会社 SK商事
	大阪市	株式会社 ASSECOM
	大阪市	エステ開発 株式会社
	大阪市	江戸堀不動産 株式会社
	大阪市	エヌアイシィ 株式会社
	大阪市	株式会社 MSM
	大阪市	株式会社 M'shome
	大阪市	大橋不動産 株式会社
	堺市	株式会社 嘉建
	東大阪市	株式会社 キーマン
	大阪市	錦尚 株式会社
	大阪市	株式会社 grand design
	枚方市	株式会社 ケイティエステート
	大阪市	株式会社 KENコーポレーション
	大阪市	鴻運国際 株式会社
	大阪市	株式会社 サクラメント
	東大阪市	株式会社 Seams
	堺市	Jade style 株式会社
	大阪市	株式会社 ジェノバ
	大阪市	有限会社 宗大コーポレーション
	摂津市	大善建設 株式会社
	大阪市	大和開発 株式会社
	大阪市	TMデザイン 株式会社
	枚方市	飛雪国際 株式会社
	大阪市	Prometheus 合同会社
	大阪市	株式会社 フロンティアエステート
	大阪市	ホームベース 株式会社
	大阪市	ホワイトプラス 株式会社
	堺市	松尾不動産
	大阪市	株式会社 松原組
	大阪市	株式会社 ミツ屋
	大阪市	mukava不動産
	大阪市	蘭森 株式会社
	東大阪市	株式会社 リーザン
	寝屋川市	ReiwaHome 株式会社
	大阪市	Long Da Artist 株式会社
兵庫県	姫路市	株式会社 RKエステート
	神戸市	NM KOBE 合同会社
	神戸市	クリアコネクト 株式会社
	尼崎市	グリーンリーフ不動産
	神戸市	株式会社 Five blessing
	宝塚市	株式会社 みずたま不動産EAST
	神戸市	株式会社 レストレイション
奈良県	桜井市	株式会社 改賀
	生駒市	久米田工房 株式会社
	橿原市	ミライズ不動産 株式会社
和歌山県	岩出市	株式会社 メガタック
	江津市	株式会社 井上組
	出雲市	有限会社 夢工房
広島県	広島市	株式会社 つかさホーム
	山口市	株式会社 ジラフ
	宇部市	有限会社 プラマ工業
徳島県	美馬市	株式会社 KISHIDA
	板野郡	株式会社 フィット
香川県	丸亀市	有限会社 ケイファミ
	高松市	とことわ堂 合同会社
	さぬき市	不動産センター
愛媛県	松山市	株式会社 t.k.c
	松山市	株式会社 Leap不動産
福岡県	中間市	株式会社 Asste
	田川市	燕楽舎
	糟屋郡	マルモ 株式会社
佐賀県	唐津市	株式会社 笠原商事
	武雄市	株式会社 Hyakuta
熊本県	玉名市	株式会社 幸徳企画
	熊本市	株式会社 T-Cuore不動産
	八代市	YTエステート
大分県	大分市	株式会社 WINNERS
	大分市	一般社団法人 Ohana
沖縄県	中頭郡	株式会社 笑コネクト
	名護市	株式会社 oasis Corporation
	那覇市	コア・コーポレーション 合同会社
	うるま市	コネクトHome's
	浦添市	ライアホーム
	那覇市	Loochoo trust 株式会社

3月末正会員: 34,965 従たる事務所: 4,098

4月19日、新しいラビーネットが誕生しました。

新しいラビーネットの特徴はこれだ！

ラビーネットでできること

3つのシステムで日々の業務を完全支援。
業務の負担を劇的に軽減できます。

協会独自の会員支援サイト

ラビーネットポータル



日々多数の物件情報や写真を登録するのは、たいへん面倒な作業です。また提携サイトなどへの登録、さらにチラシなどを作成する必要もあります。こうした作業を簡単にでき、手間と時間を省力化できる機能を備えます。

POINT

- ✓ 煩雑な業務をワンストップで対応
- ✓ 不動産関連の最新情報を随時配信
- ✓ 40種類以上の豊富な業務支援コンテンツ(一部抜粋)
 - ・ホームページ無料作成サービス
 - ・会員限定の無料研修システム
 - ・ブルーマップ・登記簿情報サービス

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB



使いやすさNo.1の不動産業者間サイトを起用。手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減します。リアルタイムに物件情報が連携されるため客付力UPに繋がります。

POINT

- ✓ イタンジ株式会社がサービス提供
- ✓ リーシングをスムーズにする機能が豊富
- ✓ レインズへの連携登録が可能
- ✓ 連携料金無料で大手民間ポータルサイトへの掲載が可能※
※件数制限有り。各サイト加入料・掲載料は別途必要。

一般向け物件検索サイト

ラビーネット不動産



ラビーネットBB by ITANDI BBにて登録したデータが無料で掲載。また、個々の物件情報はSNSで簡単にシェアできるので、会社のアカウントからも情報を広く告知することができます。

POINT

- ✓ 親しみやすいデザイン
- ✓ スマホでの閲覧、SNSでの拡散が容易に
- ✓ Googleマップで物件表示が可能

ラビーネットBBには新しい機能がいっぱい！ ※一部有償オプション



物件登録・管理 無料

ラビーネット BB by ITANDI BB。
会員限定で無料でご利用いただけます。



物件出稿 無料

レイズ及びSUUMOなど大手ポータルサイトへのコンパットが無料。
※件数制限有り。
※各サイト加入料・掲載料は別途必要。



物件確認 有料

営業時間外も安心。
物確電話の自動応答システム。



反響来店 有料

顧客の一元管理、物件提案を自動化。
反響来店率を向上させる顧客管理システム。



内見予約 無料

休業日も業務時間外も24時間予約自動対応。機会損失を防止するWeb内見予約システム。

※月額基本料が無料。適用には条件がございます。



申込 無料

入居者申込サービス2年連続No.1のWeb申込受付システム。

※月額基本料が無料。適用には条件がございます。



契約準備 無料

全日統一書式準拠の契約書類を一式作成可能。クラウド版契約書類作成システム。

※2023年中リリース予定。



契約 有料

契約社数400社突破。
不動産取引に特化した非対面・ペーパーレスな電子契約システム。



更新退去 有料

退去業務負担を約50%削減。
更新退去手続き管理システム。



原状回復 無料

立会いや工事の依頼、書類の保存を一元管理。
原状回復工事Web管理システム。

※一都三県対応。順次拡大予定。



入出金管理 有料

賃貸管理業務における精算管理システム。支払い・請求などの抜け漏れを防止。

※2023年中リリース予定。



ラビーネットについての詳しい情報は、
URLもしくはQRコードからホームページをご参照ください。

今すぐアクセス

https://www.zennichi.or.jp/rabbynet_release/

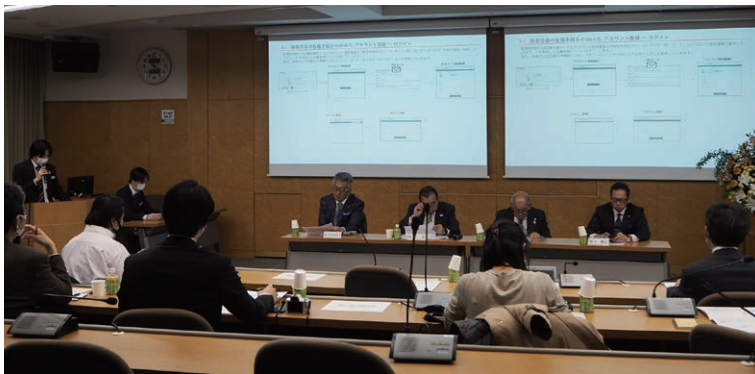


！ 協会からのお知らせ Information

「入会手続等電子申請システム」記者発表会を開催

令和5年3月30日(木)、(公社)全日本不動産協会・(公社)不動産保証協会・(一社)全国不動産協会は、全日会館において、「入会手続等電子申請システム」の記者発表会を開催しました。

電子申請システムは、過去70年以上にわたって紙ベースで行ってきた各種申請をオンライン化するもので、新規入会申請のほか、既存会員からの変更届、退会届等の手続きが24時間いつでも簡単に行えるようになります。これにより、申請者がパソコンやスマートフォン、タブレットなどからデータを送信すると、事務局が承認するだけで会員管理システムに反映されます。



記者発表会の様子

秋山理事長は「いちばん使うことになるであろう会員のみなさんが迷わないように進めていきたい」と話し、事務局も手厚いサポート体制を敷く考えを述べました。

当システムは、4月10日(月)のリリース後、各都道府県本部で順次試行を開始し、9月に全国で本格的な運用に移る予定です。



左から、佐々木富見夫 全日総務委員長、秋山始 理事長、長島友伸 全日専務理事(TRA総務委員長)、横山鷹史 保証総務委員長



記者からの質問に答える秋山理事長

2024年版「不動産手帳」お申込みのご案内

2024年版の「不動産手帳」より、希望者への無償配布とさせていただくことになりました。今後も不動産手帳の送付を希望される方は、下記【申込要領】をご参照の上、フォームまたはQRコードよりお申込みください。

【申込要領】

- お申込みをいただいた正会員(本店)1社につき1冊に限り、無償にてお送りいたします。
※従たる事務所(支店)分や、2冊目以降をご希望の場合は、ご所属の地方本部へご連絡ください。
- 2024年版 不動産手帳の発送は令和5年11月頃を予定しております。
- お申込みいただいた方には、次年度以降も継続してお送りいたします。

QRコード



お申込みフォーム

<https://forms.gle/VHnZpuQzdddikNbC6>

兵庫県本部

REPORT

「設立70周年・50周年記念式典・祝賀会」を開催

令和5年1月23日(月)、兵庫県本部はホテルオークラ神戸にて、全日兵庫70周年・保証兵庫50周年の設立記念式典および祝賀会を開催しました。地元選出の国会・地方議員の方々をはじめ、全日総本部 秋山始理事長、全日各都道府県本部長、不動産関連団体など多くの来賓の方々にご出席いただきました。

記念式典は、黙祷、開会の辞、元理事による「君が代」独唱に始まり、本部長、理事長の挨拶、続いて兵庫県副知事と神戸市副市長より祝辞をいただきました。また、兵庫県より当本部に対する感謝状授与、長きにわたり功績のあった会員への理事長表彰、さらにコロナ禍により祝賀会の開催を見送った令和2年秋の南村忠敬氏黄綬褒章受章の顕彰が行われました。

全日兵庫は1952(昭和27)年7月「兵庫県支部」として発足し、令和2年度に、兵庫県本部が長年掲げてきた目標「Member's "1000"」を達成しました。本式典では、その記念として、木村周次前本部長と南村忠敬現本部長の手によって、平成19年度全国不動産会議群馬県大会の折に購入したダルマの目入れを行いました。

祝賀会では、神戸JAZZ100年に因んで“ビッグバンド”の生演奏が披露され、懐かしいナンバーに手拍子やリズムに合わせて体を揺らしながら楽しむ出席者が多く見受けられました。またその最中、ステージ衣装を身にまとった南村本部長がサプライズで登場し熱唱、会場は大いに盛り上がりました。ホテルオークラ神戸からは、メイン

料理のステーキのフランベシヨも披露されました。

この周年記念を機に、新たな歴史を刻むべく、会員および業界の発展のために、役員並びに職員一同が一致団結し尽力してまいります。



式典



(左上)秋山理事長挨拶
(右上)祝賀会での南村本部長
(左)祝賀会 赤羽一嘉前国土交通大臣

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、横山鷹史、後藤博幸、浅見保明、吉田啓司、千北政利

● 発行人

秋山始

● 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/>

月刊 不動産

月刊不動産 2023年5月号
令和5年5月15日発行

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB

2023年4月、 全日本不動産協会会員支援システム ラビーネットBBが 大幅リニューアルして登場



使いやすさNo.1の不動産業者間サイトを起用。
手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減
します。リアルタイムに物件情報が連携されるた
め客付力UPに繋がります。

POINT

- イタンジ株式会社がサービス提供
- リーシングをスムーズにする機能が豊富
- レインズへの連携登録が可能
- 基本料金無料で大手民間ポータルサイトへの連携が可能*

*件数制限あり。各サイト加入料・掲載料は別途必要

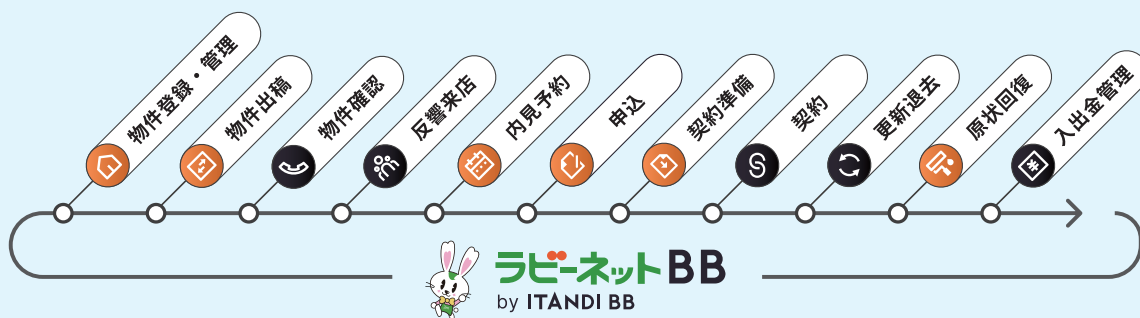
入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

詳細はこちら <https://www.zennichi.or.jp/practice/flow/>



業務を一気通貫できるサービス群

課題に合わせてサービスごとに導入でき、組み合わせでもっと便利に。
親和性の高い業務効率ITツールを会員限定価格でお得に始められます。



ラビーネットBB
by ITANDI BB

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



「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・賃貸Q&A
不動産に関する身近な質問から、起こりかねないトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの連携・活用
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナ
ーやシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。



法令改正情報
新に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令にも関しても先取りしてお伝えします。改正に伴うポイン
トや注意点を、実際に役立つ情報を掲載しています。



不動産事業の手引き
不動産関係業までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

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! ▶

