

AJ

All Japan Real Estate Association.

STYLE



[巻頭特集]

眠れる空き家を掘り起こし、新たなビジネスモデルに
〈相談・管理・流通の最新取り組み事例〉

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。

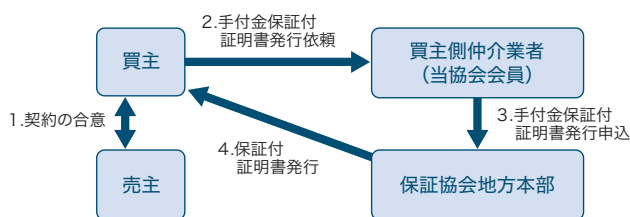
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



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**、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6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	6社	7件	232,012,989円
認証	4社	5件	25,771,400円
否決	2社	2件	
裁判上の和解に基づく認証	1社	1件	3,500,000円
令和6年度認証累計	44社	47件	140,067,646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

大阪ヘルスケアパビリオン、開場
(イメージ)

ついに開幕した2025年大阪・関西万博。当会のブースがある大阪ヘルスケアパビリオンは“鳥の巣”をイメージしたひと際目を引く建物です。もしも桜の枝に設営していたら、今ごろはこんな桜色に染まっていたかもしれません。おや？花吹雪のなか、開場を今かいまかと待ちわびている子がいますね。

※画像は生成AIが作成。

04 - 巻頭特集

眠れる空き家を掘り起こし、 新たなビジネスモデルに ～相談・管理・流通の最新取り組み事例～

02 - 保証のお知らせ

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

08 - 敷地権

弁護士 渡辺 晋

10 - 共有の土地を買換資産とする場合の

所得税の特定の事業用資産の買換え特例の面積要件
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 - 賃上げを要求された時の対応方法

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 - 犯罪利用や行政の目、鍵管理が経営リスクに。

スマートロックで業務効率化とセキュリティの両立を期待
株式会社トーラス 木村 幹夫

[新連載] <地銀との関係構築術>

18 - 小規模の個人事業主であっても、 銀行員と付き合う際に「やめたほうがよいこと」

オペレーショナルデザイン株式会社 佐々木 城彦

20 - 新入会員名簿

21 - ラビーの開業・入会サポート

22 - 協会からのお知らせ

23 - TRAの会員支援情報

n e w s

explain

眠れる空き家を掘り起こし、 新たなビジネスモデルに

～相談・管理・流通の最新取り組み事例～



空き家や空室の増加が社会問題となって早20年以上。国や自治体、その他関係団体がさまざまな手を打ちながらも、なかなか解決の糸口が見えません。

そこで、国土交通省では「不動産業による空き家対策推進プログラム」を2024年6月に策定。その内容とそれを受けた全日本不動産協会の新事業、また空き家の利活用への最新の取り組みなどをレポートします。

キーマンである不動産業者を取り込む 「空き家対策推進プログラム」

わが国において「空き家問題が課題」と言われ始めてからずいぶんたちます。その間、国では2015年に施行された「空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「空家特措法」、2023年に改正）」をはじめ、空き家の除却・活用に対する地方公共団体への支援や各モデル事業など財政上の

措置、また「空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除」や「固定資産税等の住宅用地特例の解除」などといった税制上の措置により、空き家増加の抑制を図ってきました。

しかし、実際には2023年時点で空き家数は約900万戸、特に社会問題化する可能性の高い「賃貸・売却用および二次的住宅を除く空き家」いわゆる「その他空き家」は385万戸と、年々増加の一途をたどっています（図表1）。

一時話題となった「空き家バンク」も、全国版に掲載されている物件数はわずか1.3万戸。その他空き家数比で0.4%（どちらも2021年比）にとどまっていて、利用目的がない多くの空き家が不動産流通市場に出回らず、放置されていることがわかります。放置されたままになっていると使用が困難になるだけでなく、周辺環境にも悪い影響を与えるため、そうなる前に流通に乗せることが望ましいのは当然のことです。

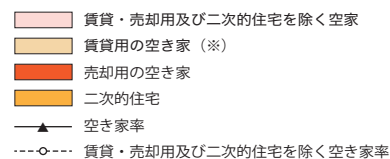
国交省が「不動産業による 空き家対策推進プログラム」を策定

このように、遅々として進まない空き家対策への切り札として、2024年6月に策定されたのが、「不動産業による空き家対策推進プログラム」。これは、空き家問題のキーマンである不動産業者の空き家問題への積極的な参画を促すものです。物件の調査や相続支援、空き家の利活用の提案、売買・賃貸の仲介など、空き家が発生する段階から利活用まで、つまり入口から出口まで、所有者を一貫してサポートできるノウハウを持つのが不動産業者。空き家問題解決の重要なファクターであるのは、間違いありません。

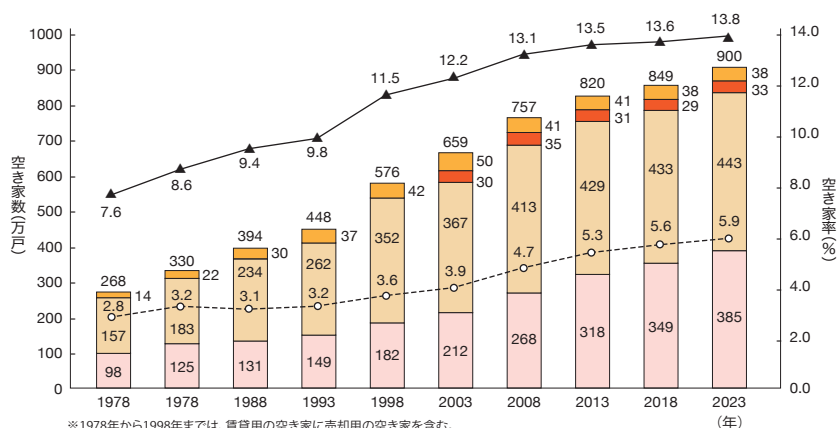
しかし、不動産業者が空き家の流通に手を出しにくい事情も存在しています。そもそも空き家は流通価格が低い傾向にあること、物件所在地が所有者の住むエリアから遠方にあるケースが多いこと、また物件そのものが古いため瑕疵が潜んでいるリスクがあるなど、不動産業者がビジネスとして取り扱うのが難しいことが課題でした。

実際に、国交省が2022年に宅地建物取引業者に対して行ったアンケートによると（図表2）、空き家を取り扱う際に課題と感じる点として「業務の負担に対して収益性が低い」、「物件を取り扱うリスクが重い」、「通常の仲介よりも現地調査等の手間・時間がかかる」などが挙げられています。また、成約まで空き家の管理をした場合、媒介報酬と別に受領した金銭は「なし」が8割強となっていて、空き家の管理や媒介に係る不動産業者は、特に管理に対してはほぼボランティア

図表1 空き家数および空き家率の推移

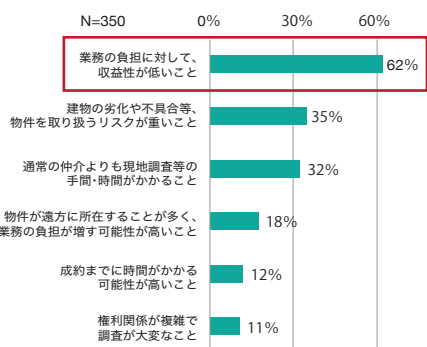


出典：総務省「令和5年住宅・土地統計調査住宅数概数集計（速報集計）」
結果（令和6年4月）



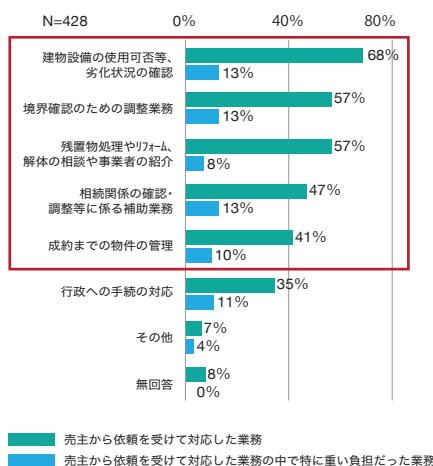
図表2 空き家の流通における不動産業から見た課題

【空き家を取り扱う際に課題と感ずること】

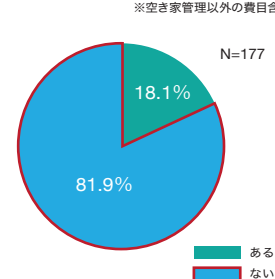


出典：国土交通省
「空き家・空き地の流通促進に関する調査検討業務報告書」より
空き家流通に取り組む宅地建物取引業者のアンケート結果（令和4年度）

【売主から依頼を受けて対応した業務と特に重い負担だった業務】



【「成約までの物件の管理」が発生したうち、媒介報酬とは別に、受領した金銭の有無】



アに近い形での関わりにとどまっているのが現状です。

そこで、今回の推進プログラムでは、その点を払しょくできるように施策が掲げられました。内容は大きく分けて2つ。①流通に適した空き家等の掘り起こし、②空き家流通のビジネス化支援です。

①では、所有者への相談体制の強化や不動産業者の空き家対策担い手育成、地方公共団体との連携強化、官民一体の情報発信強化などが挙げられています。こちらは、これまでやってきたことをさらに強化し、不動産業界を巻き込んでいこうというもの。業界関係者にとって、より興味があるのは、②のビジネス化支援です。

②では、まず空き家等に係る媒介報酬規制の見直しが大きなトピックとなります。これまで「低廉な空家等の媒介特例」として「売買価格が400万円以下の場合、売主から受領することができる報酬の限度額が最大18万円（税抜）」とされていましたが、800万円以下の売買取引にも適用されるこ

ととなり、報酬限度額も30万円（税抜）に引き上げられました。これならビジネスになると考える不動産業者も多いのではないのでしょうか。

ほかには、「空き家管理受託のガイドライン」の策定、コンサルティング業務の普及促進、不動産DX支援などが盛り込まれています。

当会が取り組む 「全日ラビー空き家相談ネットワーク」

こうした国交省の施策を受けて、全日本不動産協会では、今年度より「全日空家対策プログラム」の主幹事業として、新たに47地方本部が連携する「全日ラビー空き家相談ネットワーク」を開設します。

これまでも相談窓口はありましたが、それはあくまで各地

方本部単位でそれぞれ運営していたものです。地方本部で空き家相談を受け、相談者から業者の紹介を希望された場合は、会員名簿の閲覧や担当者の個人的なつながりで紹介するなどに対応していました。しかし、その状態では会員に対する公平性が担保できず、またより多くの業者に物件情報を見てもらいたい相談者のニーズに応えるのも難しい状況でした。さらに、相談の多くは法律や税務に関するもので、売買や賃貸などの利活用に関する相談対応は主要ではありませんでした。

そこで、今回の空き家相談ネットワークでは、単なる相談対応にとどまらず、空き家の利活用に向けた具体的な助言や支援を提供する相談体制を強化しました。

空き家の利活用を応援する会員を「空き家応援会員」として登録し、公益事業推進委員会が中心となって、相談が持ち込まれた物件の情報を空き家応援会員に広く紹介。物件情報を確認して「取り扱いたい」と手を上げてくれた応援会員に割り振ります。手を挙げた会員が複数の場合は、公平性を期すために抽選をし、上位から順番に相談者に紹介をしていくシステムとしました。これにより、マッチングがよりしやすくなるだけでなく、該当物件の売却や賃貸借契約の締結、民泊活用など、一般的な相談にとどまらない具体的な利活用相談に対応ができるようになり、相談者のニーズにもしっかりと応えることができます(図表3)。

具体的には、現在全国で行われている無料相談会へ持ち込まれた空き家相談を、公益事業推進委員会が拾い上げて集約し、応援会員に情報を提供。応援会員になるのに資格や費用などはなく、純粋に「空き家ビジネスに関わりたい」と手を上げるだけです。ただ、一定の要件として、会費納入の滞りがないこと、分担金の差し押さえや苦情の申し出がないこと、法定研修を受講していることのほか、空き家対策に特化したeラーニングによる研修の受講が必須となります。

応援会員は、集約されて上がってきた空き家の物件情報を見て、自社の所在地に近いなどで、できそうと思ったら取り扱いを希望する意思を表明。相談者に紹介されたら直接コンタクトを取ってやり取りします。ここからは通常の媒介等の相談対応と同じで、条件等が合わなければ相談者が断ることも、会員側から降りることもできます。そして、もし相談が不調に終わった場合は、次の順位の会員を、委員会がまた相談者に紹介するのです。※その他の詳しい事業フローは図表4参照。

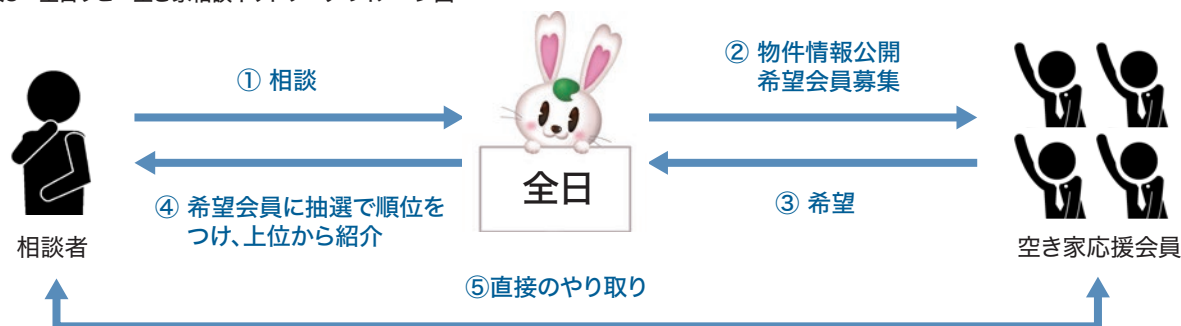
法人や自治体とも連携し 盤石な相談体制を構築

基幹となる事業は上記の相談ネットワークとなりますが、「流通に乗っていない空き家の掘り起こし」という面で、他企業等との連携を図ることも模索中です。たとえば、近年では不動産業以外の法人(日本郵便、東京ガス、総合警備保障など)や地方自治体が空き家見守りサービスを実施していて、不動産業界とは異なるアプローチでの空き家の掘り起こしがなされています。全日本不動産協会ではこれらの法人や自治体と提携し、空き家管理のサービス利用者から利活用に関する相談が法人等にされた場合、本ネットワークを活用して利用者に会員の紹介を行うことで、会員の営業機会の創出と空き家の利活用促進を促す考えです。

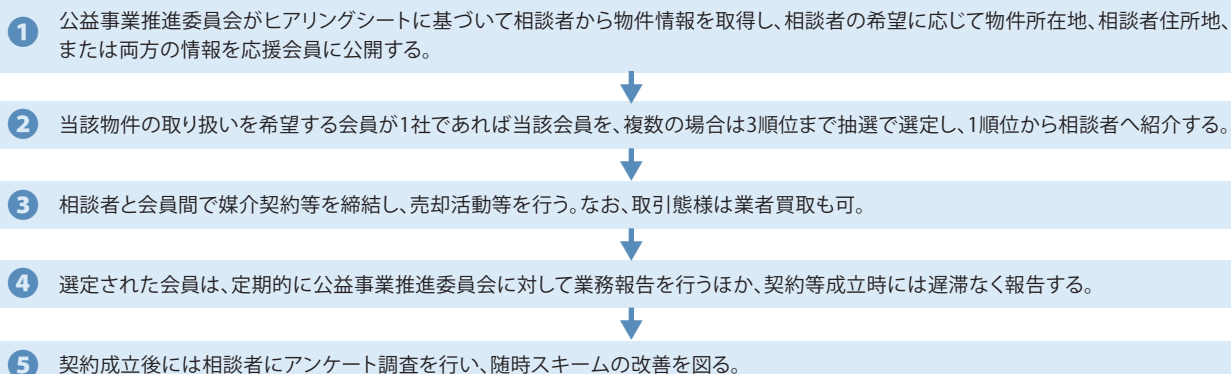
実際に、提携を視野に入れた前向きな話し合いが進んでいるほか、京都市や愛媛県東温市、松江市、和歌山市などで、空家特措法による「空家等管理活用支援法人」に、特措指定されるなど、自治体との連携も進みつつあります。

さらに、「所有者の現住所から物件所在地が遠い」といった空き家特有の問題についても、全国組織のネットワークを活用し、地方会員同士で連携を取ることも考えられる展

図表3 全日ラビー空き家相談ネットワークのイメージ図



図表4 全日ラビー空き家相談ネットワークの事業フロー



開です。各士業団体等とも提携すれば、チームとしてワンストップサービスを提供することも可能になります。また、売却や賃貸借のみならず、管理の段階から宅建業者が適正に関与することで流通しやすい状態を保持できることや、管理を行いながら所有者の相談に直接乗れるといった利点などから、空き家管理業務を宅建業者の新たなビジネスモデ

ルとすべく、その仕組みを構築することなども検討されている段階です。

今回の国交省による施策を機に、眠っている空き家を掘り起こし、不動産業界が空き家対策をリードするような存在となること、さらには空き家という大きな社会課題の解消につながることが期待されます。

column ①

全日みらい研究所で空き家についての実態調査を実施

全日みらい研究所では、「低廉な空家等に係る報酬額告示改正後の状況調査」を2025年7月1日より行います。宅地・建物の売買に係る媒介報酬について、800万円までを「低廉な空家等」と位置づけ、上限30万円(税別)まで受け取ることができることとなりました。

これを受け、実際の取引現場において、従来の上限額を超えて報酬を受領できている例があるか、またあるとすればその実態(報酬額約定のプロセスや依頼者の受けとめ方、実際に受け取った報酬額の超過率等)はどうなっているか、さらに、この改正によって低廉な空家等の流通に寄与しているかなどを調査する予定です。調査方法は、会員に対するアンケート等により、メールアドレス登録会員にDM発信をするほか、ホームページに掲載して広く会員向けに告知します(全日みらい研究所 <https://www.zennichi.or.jp/miraiken/#new>)。

column ②

ふるさと納税を活用した空き家対策

ふるさと納税に、空き家の管理や見守りサービスがあるのをご存知でしょうか。ふるさと納税の返礼として空き家管理サービスを行っている自治体は、全国で約200自治体(2023年時点)にのぼり、実際にサービスを担う事業者も、建設会社などの民間法人からシルバー人材センター、社会福祉法人、NPOなどの非営利団体など多彩。外観を目視点検して報告をする簡単なものから、建物内に入って清掃したり、庭の雑草を処分したりするものまであります。

自身の所有するふるさとの家を守りつつ、その地域に「納税」という形で貢献できる空き家管理・見守りサービスは、生まれ育った地域や応援したい地域を思い、力になれるふるさと納税の趣旨にもかなうものです(〈一社〉チームまちづくり 令和5年1月の資料より)。



法律 相談

Vol.108

敷地権



Question

マンションの敷地の登記簿を見ていると、敷地権という言葉が出てきます。敷地権とはどういう意味なのでしょう。



Answer

敷地権は、マンションの敷地利用権のうち、(1)登記がなされ、(2)専有部分と一体化された権利です。マンションの敷地利用権であっても、登記されていないもの、または専有部分と一体化されていないものは、敷地権ではありません。

敷地利用権

マンションが存立するには、敷地を利用する権利(敷地利用権)が必要です。敷地利用権は、マンションの所有者(区分所有者)が、専有部分を所有するための敷地に対する権利です(区分所有法2条6項)。

敷地利用権は所有権に限られません。地上権、賃借権、使用借権の場合もあります。区分所有者は通常複数ですので、敷地に対する権利が所有権であれば、区分所有者の共有持分が敷地利用権となり、敷地に対する権利が地上権、賃借権、使用借権であれば、区分所有者の準共有持分(所有権以外の権利を複数が共同で持つ場合の割合的な権利)が敷地利用権となります。

敷地権

敷地権は、敷地利用権のうち、(1)登記された権利であって、(2)専有部分と一体化された権利です。
(1)登記された権利であること

所有権、地上権、賃借権は登記をすることができます(不動産登記

法3条1号・2号・8号)。したがって、敷地利用権には、所有権、地上権、賃借権の3つがあります。使用借権は登記をすることができませんから、敷地利用権が使用借権の場合には、敷地権にはなりません。

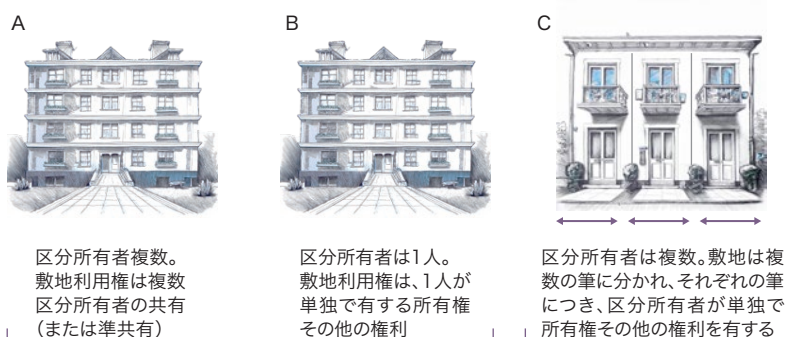
(2)専有部分と一体化された権利であること

敷地利用権は、区分所有者が1人か複数か、敷地利用権が共有か単独所有かという観点から、A、B、Cの3つのパターンに分類できます(図表1、2のとおり)。

A: 区分所有者が複数で、複数の区分所有者が敷地の所有権を共有し、あるいは、地上権・賃借権を準共有する場合。区分所有建物における最も一般的なケースです。

区分所有法には、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と定められています(分離処分の禁止。区分所有法22条1項本文)。Aの場合には、専有部分と敷地利用権を分離して処分することが禁じられ、専有部分と敷地利用権が一体化します。ただし、専有部分と敷地利用権の分離

図表1 専有部分と敷地利用権の一体化



専有部分と一体化される
(分離処分×)
(規約の定めがあれば分離処分○)

専有部分と一体化されない
(分離処分○)

処分を認める規約の定めがあれば、分離処分は禁じられず、敷地利用権は専有部分と一体化しません（同法22条1項ただし書き）。

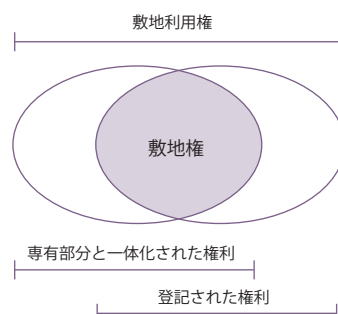
B: 区分所有者が1人で、その区分所有者だけが敷地の権利を持つ場合。分譲業者が、分譲マンションを建築したが、まだ1住戸も分譲していない未分譲の段階です。

区分所有法には、建物の専有部分の全部を所有する者の敷地利用権が単独で有する所有権その他の権利である場合には、Aの定めを準用するものとされています（同法22条3項）。Bの場合も、専有部分と敷地利用権が一体化します。

C: 区分所有者が複数で、敷地については複数の筆に分かれており、区分所有者それぞれが、自分の専有部分の底地の筆について、単独で所有権・地上権・賃借権を持っている場合。このような形式は、分有といわれます。タウンハウス、棟割長屋などといわれる区分所有建物の場合は、多くの場合、分有の形式が採られています。Cの場合には、敷地利用権と専有部分は一体化しません。敷地利用権と専有部分を分離して処分することができます。

以上から、Aの場合とBの場合には、敷地利用権が専有部分と一体化して敷地権となり、分離処分は不

図表2 敷地利用権と敷地権の関係



可、Cの場合には敷地利用権が専有部分と一体化せず、敷地権にはならないから分離処分可、ということになります。

まとめ

宅建業者が重要事項として、建物が区分所有権の目的であるときは、「建物を所有するための一棟の建物の敷地に関する権利の種類および内容」を説明しなければなりません（宅建業法35条1項6号）。敷地権というのは簡単に理解できる概念ではありませんが、宅建業者のみならず自らが十分に理解し、お客様にマンションの権利の内容を正しく伝えることは、宅建業者の重要な職責です。

今回のポイント

- 区分所有者が敷地を利用する権利がマンションの敷地利用権である。
- 区分所有者が複数、かつ複数の区分所有者が敷地を共有（または準共有）する場合には、敷地利用権は専有部分と一体化する（敷地利用権を専有部分と分離して処分することは原則不可）。
- 区分所有者が1人で、その区分所有者だけが敷地の権利を持つ場合も、敷地利用権は専有部分と一体化する（同じく、分離処分は原則不可）。
- 区分所有者が複数で、敷地については複数の筆に分かれており、区分所有者それぞれが、単独で所有権・地上権・賃借権を持つ場合（分有の場合）、敷地利用権は専有部分と一体化しない（敷地利用権を専有部分と分離して処分することが可能）。
- マンションの敷地利用権のうち、専有部分と一体化し、かつ登記された権利が、敷地権である。

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、司法試験審査委員、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』『最新区分所有法の解説』（住宅新報出版）など。



税務相談

Vol.61

共有の土地を買換資産とする場合の 所得税の特定の事業用資産の 買換え特例の面積要件



uestion



Aさん夫婦は、共有（持分2分の1）で東京都品川区に所有する貸工場とその敷地（所有期間は10年超）を所有していましたが、令和7年4月に総額18億円で譲渡しました。Aさん夫婦は、その譲渡代金により令和7年中に東京都新宿区所在のマンション1棟と敷地を共有で取得し、直ちに賃貸する予定です。

賃貸する予定です。

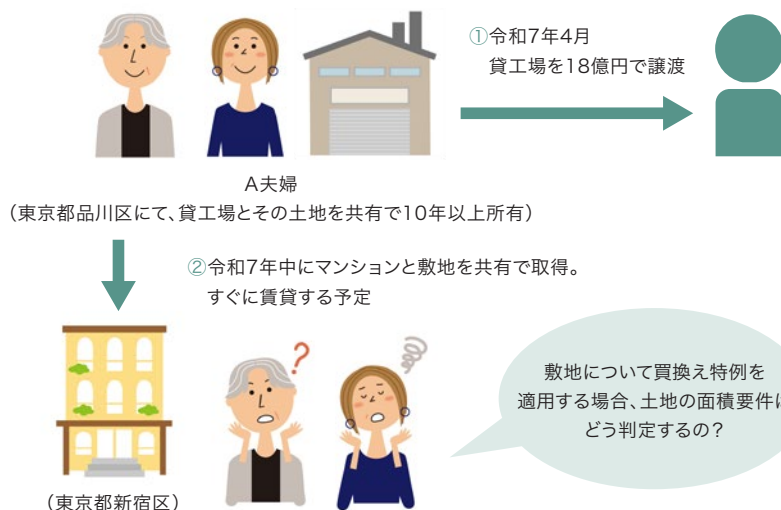
この不動産の買換えについて、Aさん夫婦は租税特別措置法37条1項3号の「特定の事業用資産の買換え特例」（3号買換え）の適用を考えています。3号買換えでは、土地を買換資産にする場合には面積が300㎡以上という要件（以下「面積要件」）があると聞きましたが、Aさん夫婦のように買換資産の土地を共有で取得するときには、その面積要件はどのように判定しますか。



answer

共有で取得する土地を買換資産とする場合の面積要件は、その土地の全体の面積にその者の共有持分の割合を掛けて計算した面積を、その者が取得した土地等の面積として、これが300㎡以上かどうかにより判定します。

事例のイメージ



1. 特定の事業用資産の 買換え特例のあらまし

(1) 概要

個人が特定の事業用資産（譲渡資産）を譲渡し、一定期間内に特定の資産（買換資産）を取得して、取

得の日から1年以内に事業の用に供する場合、一定の要件のもと、①譲渡資産の譲渡による収入金額が買換資産の取得価額以下である場合は、その譲渡資産のうち収入金額の80%（原則）に相当する金額を超える金額に相当する部分、②譲

渡資産の譲渡による収入金額が買換資産の取得価額を超える場合は、その譲渡資産のうち、その買換資産の取得価額の原則80%（Aさん夫婦のように、東京23区内の事業用資産を譲渡して23区内の事業用資産に買い換える場合は80%となる）に相当する金額を超える金額に相当する部分の譲渡資産の譲渡があったものとして、譲渡所得の金額が計算されます。これが租税特別措置法37条1項の「特定の事業用資産の買換え特例」です。この特例の適用により、譲渡益の一部に対する所得税の課税を将来に繰り延べることができます。特定の事業用資産の買換え特例のうち、適用要件が緩やかなため利用されることが多いのが同項の3号買換えです（国税庁 No.3405 事業用の資産を買い換えたときの特例）。

(2)届出要件

令和6年4月1日以後、同一年中に譲渡資産の譲渡と買換資産の取得をした場合には、上記(1)の特例を受けるためには、譲渡資産の譲渡日または買換資産の取得日のいずれか早い日を含む「3月期間*」の末日の翌日から2カ月以内に、この特例の適用を受ける旨、および取得見込資産または譲渡見込資産の種類等を記載した届出書を、納税地の税務署長に提出することが必要となりました。提出期限内に届出書の

提出がない場合は、この特例の適用を受けることができません。たとえばAさん夫婦の場合、令和7年4月に譲渡資産を譲渡しているので、同年8月31日までに届出書を提出する必要があります（国税庁「特定の事業用資産の買換えの特例の適用を受けるためには事前に届出が必要です（令和6年6月）」（租税特別措置法通達37-7）。

※「3月期間」とは、1月1日～3月31日、4月1日～6月30日、7月1日～9月30日、10月1日～12月31日の各期間をいう。なお、各期間の提出期限は、5月末日、8月末日、11月末日、翌年2月末日となります。

2. 土地を3号買換えの買換資産とする場合の要件

3号買換えについては、買換資産である土地の用途に限定がないことを踏まえ、より付加価値の高い資産への買換えを促進し、経済の活性化を図るとの目的を明確化する観点から、土地を買換資産とする場合には、次の(1)と(2)の要件が追加されています。

(1) 次の①または②のいずれかに該当すること

①事務所、住宅その他これらに類する施設で、福利厚生施設以外のもの（特定施設の敷地の用に供されるもの〈その特定施設に係る事業の遂行上必要な駐車場の用に供されるものを含む〉）

②駐車場の用に供されるもののう

ち一定のもの

(2)その面積が300㎡以上のものであること（これが前記の「面積要件」）

3. 共有で取得する土地を買換資産とする場合の面積要件の考え方

前記2.(2)の面積要件については、Aさん夫婦のように買換資産として土地等の共有持分を取得した場合、土地等の共有持分の効果は、その共有地の全体に及ぶことから、共有地の全体の面積を基礎として面積要件を判定すると考えることもでき、3号買換えの面積要件の判定をどのように行うのかという問題が生じます。

この問題について、国税庁は租税特別措置法通達37-11の14において、買換資産となる土地等を共有で取得した場合の面積要件の判定方法を明らかにしています。具体的には、その者が取得した土地の全体の面積に、その者の共有持分の割合を掛けて計算した面積を、その者が取得した土地の面積として、面積要件を判定することになります。したがって、Aさん夫婦が、譲渡資産と同じ共有持分2分の1で買換資産の土地を取得する場合、その土地の面積は600㎡以上であることが必要となります。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部長 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）、『事業承継 実務全書』（日本法令）など。

<3号買換えの概要>

<譲渡資産>
10年超所有の国内の
事業用土地等

買換え

<買換資産（土地等の場合）>
原則として特定施設（事務所、工場、店舗、住宅等をいう）の敷地の用に供されている国内の土地等のうち、面積が300㎡以上のもの



賃貸管理 ビジネス

Vol.85

賃上げを要求されたときの対応方法



Question

ここ1年くらいで、オーナーより「賃料を上げてほしい」と要望されることが増えています。社内に対応のノウハウがないため、それぞれが対応をしています。どのように業務を進めるべきか教えてください。



Answer

地域の需給バランスにもよりますが、昨年に引き続き、インフレの影響による賃料上昇が頻繁に起こっています。オーナーから依頼を受けたら、要望の確認、入居者への交渉、費用の明確化という3つのポイントをおさえて交渉を進めましょう。

はじめに

近年のインフレ経済下において、オーナーから賃料改定の要望が増加しています。しかし、賃料の値上げは入居者との良好な関係を維持する上で、非常にデリケートな問題です。また、多くの管理会社にとって、賃料改定業務は自社の収益につながらないため、優先順位が低くなりがちです。しかし、オーナーの収益確保と健全な賃貸経営をサポートするためには、賃料改定交渉に積極的に取り組む必要があるといえます。

オーナー様の要望の確認と検討

賃料改定の要望を受けたら、インフレによる実質収入減への対策なのか、物件価値向上のための設備投資費用の捻出なのか、あるいは周辺相場との乖離(かいり)を解消するためなのか、オーナーの意図を深く理解する

ことが重要です。次に、希望する改定額についても、具体的な金額や改定率を把握しておく必要があります。そして、いつから改定を希望しているのか、具体的な改定期期を確認します。

上記に基づき、まず、現在の賃貸借契約書の内容を確認します。賃料改定に関する条項があるか、改定の要件や手続き、通知期間などが定められているかを精査します。次に、借地借家法第32条(賃料増減額請求権)に照らし合わせ、賃料改定の要件を満たしているかを確認します。周辺地域の類似物件の賃料相場を調査し、オーナーの希望額が妥当かどうかを判断することも重要です。成約事例やポータルサイトなどを活用することで、客観的なデータに基づいた分析が可能になります。賃料改定による収益改善効果を試算しますが、同時に、賃料改定によって入居者が解約してしまうリスクも伝える必要があります。分析結果(賃料改定の可能性、妥当な改定額、予想されるリスク)などを説明しますが、オーナーの希望に沿

えない場合があることも伝えましょう。

入居者へのアプローチと交渉

賃料改定を行う場合は、入居者との良好な関係を維持できるよう、慎重かつ丁寧なコミュニケーションを心がけることが重要です。賃料改定の必要性を理解してもらえよう、インフレによる物価上昇や、修繕費・管理費などのコスト増加を具体的に説明し、入居者に納得いただけるよう努めましょう。必要に応じて周辺地域の相場データなどを提示し、客観的な根拠を示すことも重要です。また、改定によって入居者にどのようなメリットがあるのかを伝えることも有効です。たとえば「更新料の割引」は、理解を得やすくなるかもしれません。

賃上げは入居者にとって負担となる可能性があるため、一方的に通知するのではなく、まずは現状を説明し、理解を求める姿勢で交渉を始めましょう。入居者によっては、賃上げに難色を示される場合もあります。その場合は、双方が納得できる着地点を見つけるために、粘り強く交渉を続ける必要があります。入居者の意見に耳を傾け、要望があれば可能な限り対応することで、合意に至る可能性が高まります。

賃料改定の内容は、まずは書面で通知します。口頭での説明だけでは、後々トラブルになる可能性があるためです。賃料改定通知書には、改定額、改定期、改定理由などを明記します。

費用の明確化

賃上げ交渉は、管理会社にとって手間のかかる業務です。現状では、「賃料増額分の5%程度」という少ないインセンティブにしかないため、積極的に取り組むことは難しいかもしれません。しかし、オーナーの収益を守るためには、賃上げ交渉も重要な業務です。そこで、以下の対応を検討する必要があります。

まず、賃料改定業務を効率的に行うためのフローを整備します。オーナーからの要望受けから、入居者への交渉、契約変更手続きまで、一連の流れを明確化することで、担当者の負担軽減と業務の質の向上を図ります。さらに賃料改定に関する書類作成を効率化するため、雛形やテンプレートを作成しておくと便利です。担当者は、借地借家法や賃貸借契約に関する知識の習得はもちろん、適切な交渉が行えるよう、社内での勉強会も必要ではないでしょうか。

また、賃上げ交渉にかかる費用を明確化し、管理手数料に適切に反映させることを検討します。交渉が成功した場合に、成功報酬を受け取る仕組みを導入することも有効です。これにより、管理会社はより積極的に賃上げ交渉に取り組むようになり、オーナーの収益増加にも貢献できます。賃上げ交渉に関する費用や報酬について、本来であれば、事前に管理契約書に明記することで、トラブルを防止することができます。

賃料改定交渉は、オーナーと入居者の双方にとってデリケートな問題です。不動産管理会社は、専門家としての知識と経験を活かし、公正な立場で交渉を進める必要があります。そのためには、オーナーとの緊密な連携、入居者への丁寧な説明、そして、適切な費用設定が不可欠です。賃料改定交渉を成功させるためには、不動産管理会社が主体的に動き、オーナーと入居者の双方にとって最適な解決策を提案することが重要ではないでしょうか。

賃料改定業務を効率的に行うためのフロー

01 オーナーからの要望受付 02 入居者へ交渉 03 契約変更手続き

- オーナーの意図を理解する
- 現在の賃貸借契約書の内容を確認
- 借地借家法第32条（賃料増減額請求権）を確認
- 周辺地域の賃料相場を調査
- 妥当な改定額、賃料改定による収益改善効果、予想されるリスクを調査・分析し伝える
- 現状を丁寧に説明
- (必要に応じて)周辺地域の相場データなどの客観的な根拠を示す
- 入居者のメリットを伝える
- 賃料改定通知書には、改定額、改定期、改定理由などを明記
- ※ 効率化するため、雛形やテンプレートを作成しておく



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。



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、本試験においてほぼ毎年出題されています。したがって、開発許可に関する知識は、受験対策上、必ずマスターしておく必要がある論点だといえます。今回示した知識を出発点として、ぜひ、開発許可をしっかりと学習しておいてください。

① 開発行為とは

開発行為を行う場合は、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。

開発行為とは、主として建築物の建築、または特定工作物の建設を目的として行う土地の区画形質の変更をいいます。建物等を建てるために行う土地の造成工事と考えればいいでしょう。

特定工作物には、第1種特定工作物(コンクリートプラント、アスファルトプラント等周辺の地域の環境の悪化をもたらすおそれのある工作物)と、第2種特定工作物(ゴルフコースおよび1ha以上の野球場・庭球場・遊園地・墓園等)があります(ゴルフコースは1ha未満でも特定工作物にあたることに注意)。

② 開発許可が例外的に不要となる場合

開発許可が不要になるのは、下記の表の場合です。

市街化区域	市街化調整区域	非線引区域	準都市計画区域	区域外※
1,000㎡未満	面積による例外なし	3,000㎡未満		1 ha未満
右の例外なし	農林漁業用の建築物または業務従事者の住宅のための開発行為			
① 公益上必要な建築物(図書館、公民館、変電所、博物館など)の建築の用に供する目的で行う開発行為				
② 都市計画事業、土地区画整理事業等の施行として行う開発行為				
③ 事情災害のため必要な応急措置として行う開発行為				
④ 通常の管理行為・軽易な行為				

※「区域外」とは、都市計画区域でも準都市計画区域でもない区域をいいます。

面積による例外は、市街化調整区域にだけ存在しません。市街化調整区域は市街化を抑制すべき区域なので、小規模であっても開発行為をあまりしてほしくないからです。

また、農林漁業用の建築物に関する例外は、市街化区域にだけ存在しません。市街化区域は市街化を図るべき区域なので、農林漁業を行う場所としては不適切だからです。なお、市街化区域内で農林漁業用の建築物のための開発行為を行う場合でも、開発面積が1,000㎡未満であれば許可不要となります。どのような目的の開発行為であれ、市街化区域内では1,000㎡未満の小規模なものは許可不要とされているからです。

3 開発許可の手続き

(1) 申請前の手続き

1ha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したものでなければなりません。ずさんな設計で、大規模な開発行為が行われると危険だからです。

開発許可を申請するときは、あらかじめ、開発行為に関係のある公共施設の管理者と協議し、その同意を得、かつ、将来設置される公共施設の管理者との協議を経ておかねばなりません。

公共施設に関する協議だけでよいのか、同意まで必要かという違いをしっかりと区別してください。現在設置されている公共施設は「同意」まで必要で、将来設置される公共施設は「協議」だけでOKです。開発行為は、造成工事などを伴うので、現在ある公共施設を撤去することもあります。これを一般人が勝手にすることはできないので、管理者の「同意」を得るのです。他方、新たに設置される公共施設については、管理者としっかり話し合いをしておくようにということで、「協議」だけでよいのです。

また、許可を申請する前に、工事实施の妨げとなる権利を有する者（開発区域内の土地の所有者等）の相当数の同意を得ておく必要（全員の同意は不要）があります。

(2) 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。変更後の行為について、もう一度チェックする必要があるからです。

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。

(3) 工事の廃止

開発行為に関する工事を途中で廃止する場合、都道府県知事の許可を受ける必要はありません。しかし、開発行為を前提に都市計画が定められることもあるので、黙って開発を中止されても困ります。そこで、開発行為を中止した場合は、遅滞なく、その旨を都道府県知事に届け出なければならないことになっています。

問題を解いてみよう！

Q1 市街化区域内において、農業を営む者の居住の用に供する建築物の建築の用に供する目的で1,000㎡の土地の形質の変更を行おうとする者は、あらかじめ、都道府県知事の許可を受けなければならない。(H29・問17)

Q2 開発許可を受けた者が、開発行為に関する工事の廃止をしようとするときは、都道府県知事の許可を受けなければならない。(R3 (12月)・問16)

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1



【解説】

市街化区域には、農業用建築物に関する許可不要の例外は適用されません。また、面積による許可不要の例外は1,000㎡「未満」の場合ですから、1,000㎡ちょうどだと許可が必要です。

Answer 2



【解説】

開発行為の工事を廃止する場合は、都道府県知事に届け出ればよく、許可を受ける必要はありません。

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』（住宅新報出版）、『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。

犯罪利用や行政の目、鍵管理が経営リスクに。 スマートロックで業務効率化とセキュリティの 両立を期待

不動産業界では、デジタル化による業務効率化が進む一方で、物件管理においては伝統的な課題が依然として残されています。特に鍵の管理と受け渡しは、人手不足が深刻化するなかで大きな負担となっています。この課題に対するテクノロジーを活用した解決策と、その可能性について探ります。

江戸時代の金庫から続く 鍵管理の重大課題

「鍵」は人類の歴史上、最も古い発明の一つとされています。紀元前2000年頃のエジプトで発明された木製のピン錠は、現代の錠前の原型とされ、その基本構造は4000年以上もの間、私たちの生活を支え続けています。

日本でも、江戸城にある「御金蔵おかねぐら」の鍵は、老中、若年寄、勘定奉行の三役が別々に管理し、開扉には三者立ち会いが必要とされるなど、鍵は権力と信頼の象徴として扱われてきました。この三役による立ち会いは、時には数日を要することもあったようで、幕府の財政運営に必要な緊急の支出にも影響を及ぼすことがありました。しかし、この厳格な管理体制は、江戸幕府の260年以上にわたる統治を支える重要な仕組みとして機能し続けました。

現代社会においても、鍵は財産や安全を守る重要な道具として、私たちの生活に不可欠な存在と

なっています。特に不動産業界では、物件の管理と安全性を確保する上で、鍵の管理は最重要課題の一つとして認識されてきました。しかし、従来型の物理的な鍵管理システムは大きな課題となっています。物件の内覧一つをとっても、複数の関係者間での鍵の受け渡しや保管の手続きに、多大な時間と労力が費やされており、業界全体の生産性向上を妨げる要因となっています。

受け渡しだけで数時間かかる 構造的な課題

不動産仲介業務において、物件内覧のための鍵の受け渡しは避けずには通れません。従来から、仲介会社が管理会社から鍵を受け取り内覧後に返却する、という方法が一般的でした。しかし、この方法には大きな時間的コストが伴います。仲介店舗から1時間かけて管理会社まで鍵を受け取りに行き、そこから1時間かけて内覧する物件へ移動し、また1時間かけて鍵を返却

に行く。冗談でなく、1件の物件内覧のための鍵の受け渡しで数時間を要することも珍しくありません。

言うまでもありませんが、全国的な人手不足が深刻な現在、この業務負担は経営を圧迫する要因の一つとなっています。不動産業界にくわしい記者に聞きましたが、ここ数年で、賃貸仲介業務から完全に撤退する不動産事業者が増加傾向にあるそうです。効率の悪い賃貸仲介をやめてしまい、より収益性の高い売買仲介や物件管理業務に経営資源を集中させる戦略というわけです。しかしながら、特に賃貸ビジネスにおいて、仲介力はあらゆる収益の源泉でもあります。そのため、安易に撤退するのではなく、業務の効率化を積極的に進めていくことが望ましいのは間違いありません。

キーボックスの設置が 犯罪を誘発

賃貸仲介の現場では、鍵のやり取りを簡潔にするために物件周辺

にキーボックスを設置して、ボックスの暗証番号を電話で知らせて鍵を受け渡す方法も使われています。物件内覧で使った鍵を仲介事業者がもとに戻す、というやり方で効率化を図る動きは、以前よりも広がっているようです。

しかし、この便宜的な対応は新たな問題を引き起こしています。東京都中央区の大規模マンション「晴海フラッグ」には約1,500室の賃貸住宅があるそうですが、周辺の公共の柵に約30個以上のキーボックスが無断で設置されていることが発覚し、以前から問題視されてきました。ついには、東京都が管理する柵にキーボックスを無断で設置したことが業務妨害にあたるとして、都内の不動産会社代表が軽犯罪法違反の疑いで書類送検される事態となりました。

さらに深刻なのは、このような安易なキーボックスの設置が犯罪を誘発している点です。かねてから、内覧用のキーボックスの暗証番号を入手した犯罪グループによる、空き部屋への不法侵入・不正使用が後を絶ちません。数年前は、ネット通販詐欺などに悪用されることが多かったのですが、最新の事例では、犯罪グループが部屋に現金を送らせる特殊詐欺の拠点として悪用。昨年には配達員が犯人グループと鉢合わせになり、もみ合い

の末に配達員が重傷を負うという痛ましい事件も発生しています。

この事件以前も、キーボックスを利用した空き巣被害や特殊詐欺の事例が何度も明るみに出ており、業界全体の信用を揺るがす事態にまで発展しています。

スマートロックは 鍵問題を解決するか

不動産業界のこの状況を打開する有力な解決策として注目されているのが、通信機能をもった電子錠である「スマートロック」システムです。最新の電子キーシステムでは、仲介担当者のスマートフォンアプリに解錠機能を付与でき、物理的な鍵の受け渡しが必要となります。また、暗証番号方式でも、内覧が終わると即時に変更することが可能です。利便性の点だけでなく、セキュリティ面でも高い安全性を確保できます。

スマートロックの導入によって、物理的な鍵の受け渡し作業が削減され、業務効率が大幅に向上します。また、鍵の紛失リスクが解消されるとともに、入居時の鍵交換費用も削減できます。さらに、遠隔での施解錠管理が可能となることで、より柔軟な物件管理が実現できる点も大きなビジネスチャンスになりそうです。米国では、Airbnb

などの短期滞在向けレンタル市場の急成長に伴い、スマートロックの普及が急速に進んでいるようです。特にニューヨークやサンフランシスコなどの大都市では、物件オーナーの多くが遠隔でチェックイン管理を行えるスマートロックを標準的に採用しており、スマートフォンアプリを通じて世界中どこからでも入退室の管理が可能となっています。

一方で、日本でのスマートロックの普及には課題も存在します。最大の障壁は導入コストです。特に賃貸物件では、投資回収の見通しが見えにくいことから、導入に慎重な姿勢が見られます。

しかし、業界を取り巻く環境を考えると、テクノロジーの活用は避けられない流れといえるでしょう。人手不足の深刻化や、セキュリティに対する意識の高まりを考えれば、効率性と安全性を両立できるスマートロックのような技術導入は、中長期的に見て不可欠になると予想されます。



TORUS

株式会社トールス 代表取締役

木村 幹夫



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年に株式会社トールス設立。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。

秘術 Vol.1



銀行業はサービス業のなかでも特徴的

銀行業は、不動産仲介業などと同じサービス業の一つですが、そうしたサービス業のなかでもそれなりに特徴を持っています(図表1)。

図表1 サービス業内でも特徴的な銀行業
[例示/順不同]

- ④ 顧客数の多さ
⇒たとえ過疎地にある店舗であっても、かなりの数の取引顧客を持つ
- ⑤ 取引時の顧客属性の詳細な把握
⇒住所・氏名などを聞き出して取引する例外的な業者である
- ⑥ 取引形態と期間
⇒反復継続・年単位で取引する

公共料金の支払いや学費の納入などに代表されるように、預金取引は社会生活と事実上切り離せません。このため預金口座保有者を含む銀行の取引顧客は、膨大な数に達します。一見するとほとんど来店顧客がいらないような過疎地の銀行店舗でも、取引顧客が万に近いこともあります。これが④です。

銀行側は、そうした多くの顧客の“氏素性”を知った上で取引しています。郵便局などの元公共セクターを除けば、サービス業内でも異例の立

小規模の個人事業主であっても、銀行員と付き合う際に「やめたほうがよいこと」

はじめまして。大学卒業後の31年間、行員として銀行に勤務し、現在も小さな会社を共同経営しながら非常勤で金融機関に在籍しています。本音での解説ゆえ、不動産業者各位にとって何かとお悩みの種である銀行との関係改善の一助になれば、うれしく思います。

ち位置で、これが⑥です。

さらに、親子リレー型でならば返済期間が最長50年に及ぶ住宅ローンなど、取引期間が超長期に及ぶことも少なくありません。銀行の顧客には、取引期間が一世以上にわたる取引先もみられます。これが⑤です。

そうした銀行の中核業務は、今も昔も「預金を原資とした融資」です。長期にわたる取引を前提に、そうした中核業務を展開する以上、安定的に預けてくれる取引先や借りてくれる取引先を探し出して囲い込もうとする意向が働きます。

裏を返せば、そうでない取引先や、そうなりそうもない取引先を注視・特定し、取引条件を見直したり保全を図ろうとしたりもし続けます。店舗や機械が更新されても、銀行のそうした姿勢は普遍的で変わらないのです。

したがって、今回の金利引上げがもたらす相応の混乱に先んじて、相手先銀行や取引内容を常に見直し続けていくことを視野に入れることが一案となります。融資を申し込まれた際の判断根拠でも、「いつから取引しているのか」「これまでどんな

取引を積み重ねてきたのか」を材料にしない銀行はありません。

銀行は、事業者内の“実権者”を評価し取引する

銀行は、不動産関係を含む中小企業・小規模事業者に対し、「代表者の能力≒事業者の能力」と解釈・評価して取引を行います。よって、事業者名義だけでなく、代表者個人の口座を開設して一定額を毎月積み立てておけば、相応の信用として記録され続けられます。

逆に、銀行にとって注意すべき兆候も着実にとらえて取引に反映します。別の機会に稿をあらためてご説明しますが、金利上昇は銀行にとって非常に激しい逆風ですので、銀行側が取引を厳しくする可能性はあります。

預金や融資をはじめ、銀行が扱う商品やサービスは、いずれも契約に則って提供します。つくりは仰々しく、細かい字で長文が記載された契約書様式も多いため、不慣れな読み手には優しくありません。

そんな実情を知りつつも、銀行側

は、事業者内の“実権者”(＝事業者内での実質的な最終意思決定権限者を指す銀行業界用語)がおおのの契約書に実際に目を通した上で内容を理解しているか否かをとても重要視しています。

「内容がよくわかっていない相手をだまして、とにかく記名捺印させればよいとされている」「銀行の言うことは全部正しい、と黙ってはんこをつく相手を上客として取り扱う」のは、小説やドラマの中だけです。「言った」「聞いてない」と水掛け論の結果、争いに発展すれば、「行員が専門知識を悪用して知識弱者の顧客側を欺(あざむ)いた」と解釈され、銀行側が無傷で済むことはないのです。

よって近時の銀行では、「どれだけきちんと内容をご説明した上で、ご納得後に契約に至ったか」が行員・職員の重要な査定材料にもなっています。それだけでなく、銀行取引時に契約内容を確認しないような実権者ならば、他の商取引時にも契約内容を精査されない可能性があるとも疑います。

それゆえに、契約書の内容に不明な点があればそれを特定し、行員側にその場や後日に具体的に尋ねることがベターです。よく読んだ結果、全てを漏れなく理解できなくてもいいのです。実際はそうでもない割合も高いのですが、行員側は金融取引にくわしい“専門家”を自認していますので、「そんなことも知らないのか」と馬鹿にはせず、喜んで説明・解説しま

す。実権者がどうしても多忙で、契約書の記載内容を確認・精査できなければ、最低でも経理部門の責任者等を含む複数名で、内容を確認する態勢とした上で、それを銀行側に伝えられるとよいでしょう。これらが図表2⑦の対応内容になります。

図表2 銀行取引時に留意したほうがよい事項例示／順不同]

- ⑦ 契約書内容を必要十分に精査・確認することを怠る
⇒取引銀行側に不安を与えかねない
- ④ 相応の理由なしに取引銀行を入れ替えること
⇒取引銀行以外にも不安を与えかねない

取引銀行を替える際に留意すべきこと

そんな一方で、行員個々人の専門知識や人間性は千差万別のため、事業者側が銀行担当者との日常のやり取りなどに不快な思いを抱えている可能性もあります。たとえそうした事情を抱えていても、「(あそこは)好き嫌いで取引銀行を替えた」と受け取られかねない形で銀行を入れ替えば、相当の代償を払うことになりか

ねません。

その最大の理由は、他の銀行などに「銀行を替えるようなトラブルとは一体どんなことだったのか?」「実際の経営状態は表面的に窺(うかが)える以上に悪いのではないかと」と勘繰られることです。銀行などが取引先などから信用情報を収集する過程で、信用不安材料が広まってしまう可能性も否定しきれません。

銀行が事業者を注視する際の着目箇所は多岐にわたりますが、最も重要視する箇所の一つに「銀行取引が安定しているかどうか」があります。たとえ日頃は業績を競い合っている商売敵の銀行との間であっても、安定した取引を長期にわたって継続していることは、銀行を問わず大きな加算材料として取り扱われます。

したがって、入れ替えたいと希望した際にも、現在の取引行にあえて意図を伝える必要はありません。そうではなく、取引を希望する銀行に、必要に応じて新たに口座開設等を行った上で、旧来の取引銀行から預金や融資などを移すことが得策です。これらが図表2④の対応内容になります。



author

オペレーショナルデザイン(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

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/>



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2月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 TOYS CREW
	虻田郡	Niseko Custom Homes 株式会社
	札幌市	株式会社 Neoleap
	帯広市	株式会社 やま
宮城県	仙台市	合同会社 アンデン
	仙台市	株式会社 クリエイション
	仙台市	株式会社 LANDOOR
秋田県	秋田市	株式会社 Kitchen&Hall
福島県	岩瀬郡	株式会社 校並不動産
茨城県	龍ヶ崎市の	愛誠 株式会社
	取手市	SB International 株式会社
埼玉県	新座市	株式会社 江里口不動産鑑定
	戸田市	T-ward 株式会社
	さいたま市	株式会社 マミヤハウジング
	東金市	エスカルゴライフデザイン 株式会社
東京都	船橋市	L-resort 株式会社
	船橋市	株式会社 キムラエステート
	船橋市	クロバーハウス日本 株式会社
	市川市	株式会社 シーグラス
	野田市	株式会社 Blisshome
	港区	合同会社 アイランドキャピタル
	府中市	合同会社 アウレット
	千代田区	Akatsuki Asset Management 株式会社
	千代田区	株式会社 アクロス不動産
	豊島区	株式会社 アップセクト
	品川区	株式会社 イーゼスプラス
	港区	株式会社 エイトノット
	中央区	株式会社 EightWorks
	目黒区	株式会社 NKM
	渋谷区	株式会社 nhouse
	新宿区	榎本不動産 株式会社
	新宿区	株式会社 ENYA TOKYO
	中央区	株式会社 オーデン
	千代田区	技研興業 株式会社
	品川区	源輝 株式会社
	青梅市	株式会社 建築シミズ
	千代田区	株式会社 コルディアール資産コンサルティング
	三鷹市	株式会社 三友建設
	目黒区	C&Tミライズ 株式会社
	渋谷区	株式会社 GFEアセット
	目黒区	ししど商事 株式会社
	新宿区	シティライト 合同会社
	中央区	株式会社 修工舎
	渋谷区	合同会社 show creation
	足立区	株式会社 スカイコネクト
	千代田区	株式会社 Stepwise
	港区	Space Axe 株式会社
	渋谷区	株式会社 相続不動産研究所
	小金井市	株式会社 大地
	豊島区	株式会社 TAKATO
	新宿区	D-creation 株式会社
	武蔵村山市	TCワークス 株式会社
	墨田区	東京ペイトレーディング 株式会社
	港区	株式会社 ツッルーアプリシエーション
	豊島区	株式会社 とこしえ
	港区	株式会社 Triiku

都道府県	市区町村	商号名称
	新宿区	株式会社 ドリム24
	千代田区	株式会社 日信
	千代田区	株式会社 ハウスオート
	東村山市	株式会社 ハウス・パートナーズ
	品川区	株式会社 panda
	豊島区	pdi 株式会社
	港区	Hilltop 合同会社
	港区	株式会社 フォルティス
	板橋区	株式会社 房工房
	文京区	螢火 株式会社
	足立区	学ぶ不動産 合同会社
	江東区	丸宇木材市売 株式会社
	渋谷区	三崎未来ホールディングス 株式会社
	新宿区	Metalife 株式会社
	杉並区	株式会社 矢崎
	港区	合同会社 U
	中央区	吉澤商事 株式会社
	千代田区	ライズ・エステート 合同会社
	港区	株式会社 LightDoor
	武蔵野市	ライフデザイン・イニシアティブ 株式会社
	新宿区	Re' birth property 株式会社
	千代田区	LEVECHYファンド19号 合同会社
	千代田区	LEVECHYファンド20号 合同会社
	目黒区	株式会社 YMS
	渋谷区	株式会社 ワンアンドオンリー
	品川区	1UP 合同会社
神奈川県	藤沢市	株式会社 R企画
	川崎市	株式会社 オークヴィレッジ
	横浜市	株式会社 オオナリプランニング
	横浜市中区	おきなみ不動産 株式会社
	横浜市	株式会社 カククラ
	横浜市	株式会社 KORR
	横浜市	株式会社 Stunning place
	横浜市	宅建FPシオハラ事務所
	相模原市	ライブホーム 株式会社
石川県	横浜市	株式会社 リバース
	横浜市	株式会社 ワークサポートワイ
	金沢市	株式会社 カリズム
	小松市	合同会社 フリーセル
長野県	金沢市	株式会社 マグアーキテクトオフィス
	北佐久郡	有限会社 浅間ハウジング
岐阜県	安曇野市	筑北木材建設 株式会社
	多治見市	株式会社 岐阜中央物流
	岐阜市	株式会社 Jプランニング
	関市	結屋 株式会社
静岡県	伊東市	合同会社 Shade Tree
	静岡市	Live hallelujah
愛知県	名古屋市	アースリアリティ 株式会社
	愛知郡	有限会社 エステート蔵吉
	名古屋市	株式会社 Coco Smile
	春日井市	株式会社 サンクス
	名古屋市	株式会社 三國堂
	名古屋市	株式会社 たなcafe
	名古屋市	株式会社 不動産の清水
	刈谷市	Life Partner 株式会社
	滋賀県	彦根市 HIKONE不動産
	彦根市	HIKONE不動産

都道府県	市区町村	商号名称
京都府	京都市	KMエステート 株式会社
	京都市	プリマホーム 株式会社
	京都市	株式会社 四つ葉クリエイト
大阪府	堺市	Irie Life 株式会社
	大阪市	株式会社 アットルーモ
	大阪市	V.V International 株式会社
	大阪市	WELL GROUP 株式会社
	大阪市	株式会社 Giftホールディング
	大阪市	株式会社 ケアサンク
	高槻市	古藤商事 有限会社
	大阪市	修斎 株式会社
	大阪市	松栄ジャパンエステート 株式会社
	大阪市	株式会社 SpringHome
	大阪市	株式会社 セブン
	大阪市	株式会社 想武
	吹田市	株式会社 大翔工業
	大阪市	泰和 株式会社
	大阪市	旅ホーム 株式会社
	大阪市	株式会社 NEXIA
	門真市	株式会社 HOUSE ART
	枚方市	有限会社 八幸フーズ
	大阪市	株式会社 ビーメイン
	大阪市	HERO assch 株式会社
	大阪市	株式会社 Plaisir Architect
	大阪市	株式会社 フロムワン
	大阪市	まり不動産 株式会社
	大阪市	Rys-En 株式会社
	大阪市	株式会社 Realus
	東大阪市	株式会社 Y-K
兵庫県	神戸市	MGY Home
	たつの市	株式会社 mysig
	西宮市	株式会社 リンクセンシア
奈良県	天理市	A plus 合同会社
	奈良市	オーサムライフ 株式会社
鳥取県	奈良市	合同会社 LINEFUT
	出雲市	有限会社 太田建材
岡山県	岡山市	つなのわ 株式会社
	倉敷市	株式会社 パリエュトラスト
	倉敷市	株式会社 ゆうゆう
	倉敷市	株式会社 ゆうゆう
広島県	広島市	O-moji Base
	広島市	株式会社 KOH
	広島市	コーディネートKei
	広島市	株式会社 MIRAI AGENCY
徳島県	徳島市	株式会社 アクエス
愛媛県	松山市	株式会社 AI-Trust
	松山市	TS宅建プランニング
福岡県	福岡市	南国 株式会社
佐賀県	武雄市	松田ホールディングス 株式会社
熊本県	熊本市	株式会社 ラキエスト不動産
大分県	大分市	株式会社 ReV
沖縄県	浦添市	株式会社 太田
	島尻郡	株式会社 オリエンハウジング
	沖縄市	株式会社 HOUSING ONE OKINAWA
	宮古島市	株式会社 ヒロホーム
	石垣市	ホヌハウジング
	浦添市	株式会社 丸城企画
	中頭郡	楊明 株式会社
	中頭郡	楊明 株式会社

2月末正会員：37,054 従たる事務所：4,284



さあ、はじめよう!

information

ラビーの開業・入会サポート～開業編～

起業したいけれど、右も左もわからない! 資金面も、手続きも不安だらけ。
そんな皆さまを、全日本不動産協会・不動産保証協会が全力でサポートします。



SUPPORT

01

開業時の経済的負担が
圧倒的に軽減できます!



宅地建物取引業を営む際には、法務局に営業保証金を供託しなくてはなりません。その金額は「主たる事務所1,000万円、従たる事務所1カ所につき500万円」とかなり高額です。しかし、全日本不動産協会が母体になっている不動産保証協会に入会すると、この営業保証金が「主たる事務所60万円、従たる事務所1カ所につき30万円」の弁済業務保証金分担金を納入すれば免除されるのです。

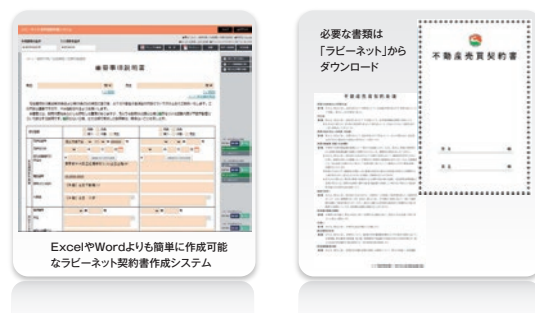
これは不動産保証協会が国土交通大臣から宅地建物取引業保証協会の指定を受けているからです。



SUPPORT

02

めんどろな書類作成の手間が
一気に軽減!



宅地建物取引業を営むには、さまざまな種類の書類や契約書式が必要になります。全日本不動産協会・不動産保証協会では、これらの書類を独自に作成、会員に提供しています。

たとえば業務に欠かせない「媒介契約書」「売買・賃貸の各種契約書」「重要事項説明書」などは会員支援ポータルサイト「ラビーネット」から簡単にダウンロードできるほか、インターネット上で各種契約書・重要事項説明書を作成できる「ラビーネット契約書類作成システム」を提供しています。

また「従業者証明書」「宅地建物取引業者票」「報酬額表」などは販売を行っています。関連する法律が改正された際には早急に対応、内容を更新するので安心してご利用いただけます。

教えて
先輩!



ラビーネットの使いやすさは秀逸。
法改正を逐一反映、
弁護士監修の頼もしさ。

東京虹色不動産株式会社 代表取締役 戸室 里佳
(2016年入会/東京都本部新宿支部所属)



開業を考え全日を訪れた際、たまたま支部長さんがいらしたんです。「ラビーネットは、こんなことができるよ」と、その場でシステムを立ち上げ契約書や間取り図作成など具体的に見せていただき、「支部長が直接?こんな親切に?」と正直驚きました。しかも別の支部の方だったんです(笑)。

入会を決め、後日窓口に向った際も、開業に必要な書類を丁寧に教えてくれて。おかげで都庁での申請も、不備なく1回でスムーズにできました。開業を決めたら誰しも一日でも早く営業したいはず。本当にありがたかったです。

起業前はもともと不動産会社に勤務しており、事務処理関係は独自のシステムがありました。ラビーネットは、当時と比べてもとても使いやすいです。契約書をはじめ開業時に義務付けられている台帳類など、必要なものは全て揃っており、自分で準備しなくてすみましたし、もちろん法改正は逐一反映されるので安心してお客様にご案内できます。(会員インタビューより抜粋)

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さまへ

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。お客さまにおかれましては、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。



2025
1.15 水

全日本不動産協会スマートフォンアプリ

全日不動産

登場!

全日本不動産協会
スマートフォンアプリ

好評配信中!



App Store
からダウンロード



Google Play
で手に入れよう



● 最新情報をいつでもチェック

協会が発信する最新情報・重要記事・法改正情報等をいつでもアプリでチェックできます。

● 『月刊不動産』デジタルブック

スマホで見やすいデジタルブックを搭載。画面の拡大やページをめくるスワイプ操作にも対応。手元でいつでも見られる月刊不動産の電子版です。

● 月刊不動産アーカイブ

月刊不動産公式サイトでデジタル化されている2020年4月からのバックナンバーをご覧いただけます。

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、浅沼儀洋、横山武仁、北岡勇介、本間敏司、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/>



月刊不動産 2025年4月号
令和7年4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

初めてでも安心

日々の業務はラビーネットで完結
業務の一気通貫が実現可能使いやすい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。

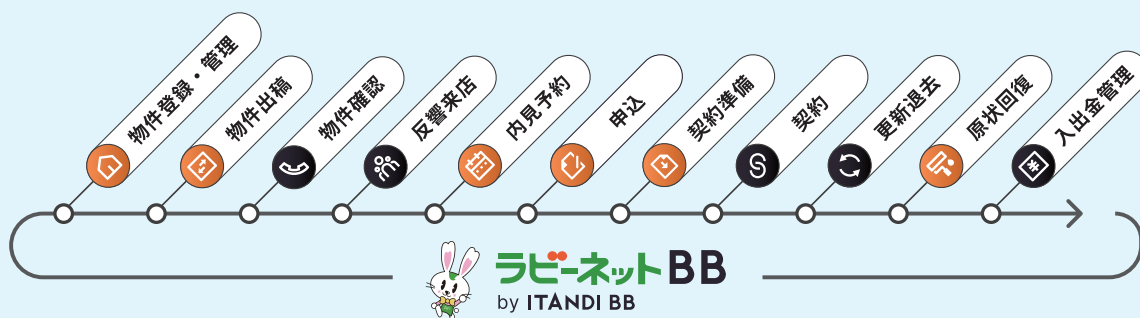
POINT

- イタンジ株式会社がサービス提供
- リースへの連携登録が可能
- リーシングをスムーズにする機能が豊富
- 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。

AJ

All Japan Real Estate Association.

STYLE

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・賃貸Q&A
不動産に関する身近な疑問から、起こりうるトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの連携・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
既に施行された法令だけでなく、これから施行される法令
に関しても先取りしてお知らせ。改正に伴うポイントや注意点を、業種に即した情報を掲載しています。



不動産取引の手引き
不動産取引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! ▶

