

REAL PARTNER



不動産キャリアパーソン

検索

11

2019
NOVEMBER

令和元年11月10日発行（毎月10日発行）通巻第491号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

特集

人口減少社会で 不動産業に期待される役割とは？

「住」のトレンドウォッチング

HARUMI FLAGは、今後の首都圏マンション市況の指標となるか

注目の書 著者は語る

『人生にお金はいくら必要か（増補改訂版）』岩城みずほ

紙上研修

賃貸住宅のサブリースと宅地建物取引業者の対応の要点について

日本はすでに人口減少社会に入っている。1967年、日本の人口は1億人を超え、2008年には1億2,808万人でピークに達した。住民基本台帳によれば、2018年の人口は1億2,520万人で、9年連続で減少している。このままのペースだと、2048年には9,913万人で1億人を割り込み、2060年には8,674万人まで減少すると見られている。こうした人口の減少は、不動産業にどのような影響を及ぼすだろうか。(文：編集部)

人口減少で経済活力は低下

人口の減少によって社会のさまざまなところに影響が生じてくる。具体的に考えてみよう。

まず経済の活力が低下する。労働人口が減るのだから仕方がない。もちろん、それを回避するために政府はさまざまな働き方改革を打ち出し、仕事の効率を上げようとしているわけだが、その成果がきちんと上がっているかどうかは、少なくともいまの段階ではなんともいえない。

次に人口減少と超高齢社会の到来により、人々の社

「不動産ビジョン」

会保障負担が重くなる。たとえば高齢社会白書の2019年版によると、65歳以上の高齢者1人を、15～64歳までの現役世代が何人で支えるのかについて、1950年は現役世代12.1人で高齢者1人を支えてきたものが、2018年は現役世代2.1人で高齢者1人を支えている。将来、さらに超高齢化が進むことによって、2065年にはなんと現役世代1.3人で高齢者1人を支える計算になる。それだけ、年金や健康保険などの社会保障負担のしわ寄せが現役世代にいくので、可処分所得が減り、ますます経済の活力が落ち込む恐れが高まってくる。

もちろん悪いことばかりではない。人口が減ることにより、高度経済成長期には「うさぎ小屋」と称された日本の住環境は、よりゆとりのあるものになる可能性があるし、満員電車で詰め込まれて毎日会社に行かなければならない通勤地獄からも解放されるかもしれない。

CONTENTS

REAL PARTNER

November 2019

「不動産ビジョン2030」から読み解く、人口減少社会で不動産業に期待される役割とは？ 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第17回 HARUMI FLAGは、今後の首都圏マンション市況の指標となるか 6

注目の書 著者は語る 『人生にお金はいくら必要か (増補改訂版)』 岩城 みずほ 8

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第2回 人の住まい方が見える住宅・土地統計調査 10

地域を笑顔でサポート 連載 第11回 12

紙上研修 連載 第185回 賃貸住宅のサブリースと宅地建物取引業者の対応の要点について 14

今月のアーカイブ 18

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

2019年11月10日発行 通巻第491号
発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
発行人／坂本 久 編集人／壹岐昇一

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
URL <https://www.zentaku.or.jp/>
TEL. 03-5821-8181 (広報)
FAX. 03-5821-8101

2030」から読み解く、 人口減少社会で不動産業に 期待される役割とは？

写真：PIXTA

とはいえ、いくら住環境にゆとりが出たとしても、あるいは通勤地獄から解放されたとしても、肝心の経済が回らなくなってしまうのでは元も子もない。国としては、人口減少によるメリットを享受できるよう、働き方改革などで経済の落ち込みを最小限に抑える政策が求められる。

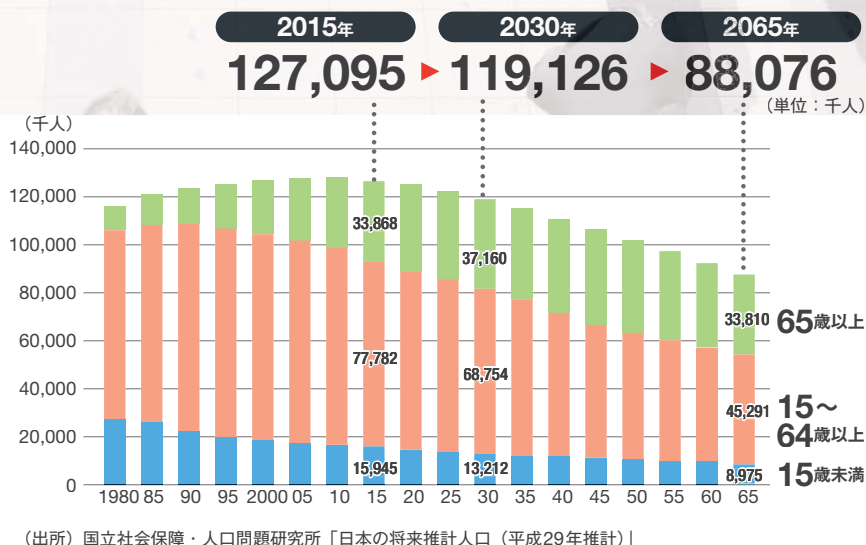
不動産ビジョン2030の要旨

2019年4月、国土交通省の社会資本整備審議会産業分科会不動産部会は四半世紀ぶりに、「不動産ビジョン2030」をとりまとめた。

この報告書の「はじめに」において、少子高齢化・人口減少が急速に進展することにより、不動産の需要層に変化が生じると指摘している。

また、国民の不動産所有に対する意識の変化に伴い、空き家・空き地など遊休不動産の増加が見込まれ

図1 日本の将来推計人口



るほか、不動産ストックの老朽化がいつそう進展すること、AIやIoTなど技術革新によって「Society5.0社会」が実現すれば不動産の立地に対する制約が少なくなり、働いたり生活したりする場を選択する際の自由度が高まること、シェアオフィスや二地域居住など不動産活用の多様化が実現すること、外国人居住の増加により不動産に対する新たな需要が創出されることなども指摘されている。

さらに近年の不動産市場の変化について、①消費者ニーズの変化、②企業ニーズの変化、③投資家ニーズの変化という3つの側面について言及している。具体的には、以下のとおりである。

① 消費者ニーズの変化

今後、親から不動産を相続した子どもが遠隔地に住

んでいて、土地を管理することが困難な状況になるために土地の遊休地化が進むだろう。住宅に対する意識は依然として持ち家志向は強いものの、一方で賃貸に対するニーズが着実に増加している。土地所有についても、土地を資産と考える人たちの率は以前よりも減っている。

また新築物件に加えて中古物件も視野に入れて住宅を選択する傾向が強まってきた。さらに住宅を選択する際の条件として、共働き世帯が増えていることにより、職住近接や子育て環境・教育環境を重視する傾向が強まっている。

その他、高齢者が健康に生活し続けられる住まいのニーズや、単身世帯や外国人居住者の増加への対応も消費者ニーズの変化として注目されている。

② 企業ニーズの変化

生産年齢人口の減少により、人材確保や生産性向上のため、快適性や利便性を重視したオフィス空間へのニーズが高まっている。またIT関連企業を中心にイノベーションを促すオフィスづくりに取り組む企業が増えるのと同時に、情報技術の進展によって働く場を必ずしも固定化する必要性がなくなってきた。テレワークの導入、サテライトオフィス、シェアオフィスなどのサードプレイスオフィスを活用する企業も増えてきている。

③ 投資家ニーズの変化

国境を越えたクロスボーダーな不動産投資が急速に進展している。近年、ESG（環境・社会・ガバナンス要素も考慮した投資）やSDGs（持続可能な開発目標）が国際社会全体の共通目標として共有され、投資の世界でも注目されている。したがって、それに沿った中長期的な投資を、多様な投資家から、安定的に呼び込める不動産の開発、再生、投資環境の整備が求められている。

こうした観点から、報告書では「これからの不動産産業ビジョン」として、2030年をターゲットにして不動産業が果たすべき役割、期待される将来像について、次の3点を取り上げている。

図2 土地の資産性に関する意識調査

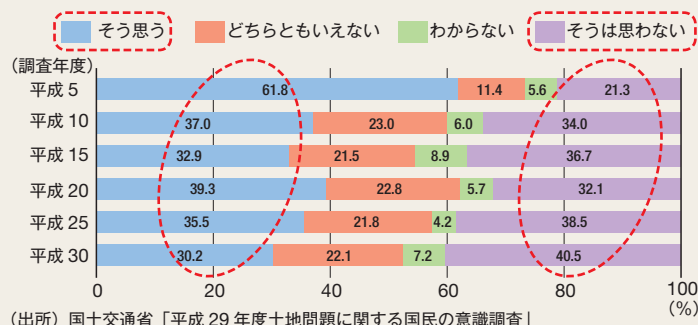
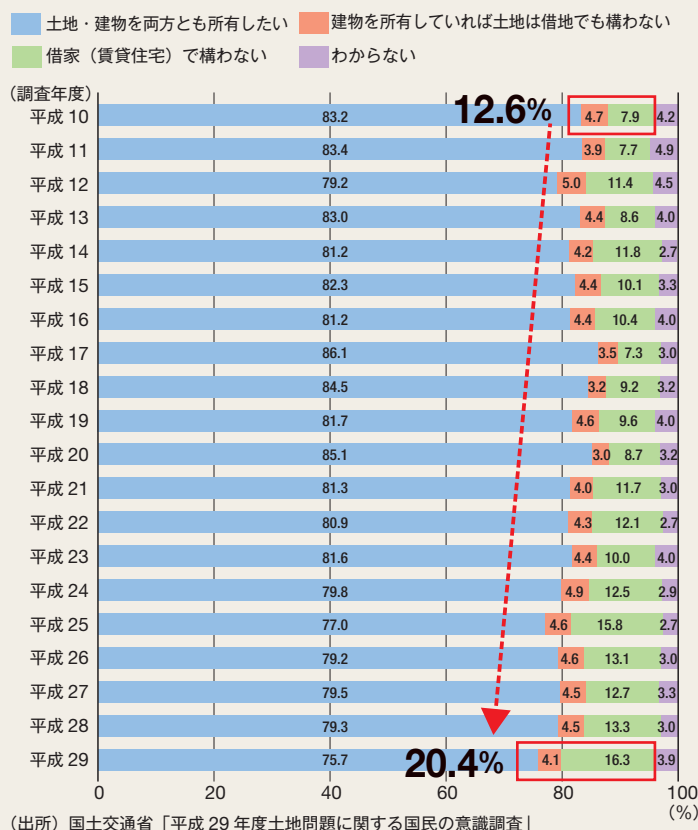


図3 持ち家・借家志向



① 豊かな住生活を支える産業

住宅は人生の大半を過ごす欠くことのできない生活基盤であり、都市や街並みの重要な構成要素として地域の生活環境に大きな影響を与えている。したがって豊かな住生活を実現させるうえで、不動産業の貢献がこれまで以上に期待されているとして、具体的には「良質な住宅供給を通じて快適な居住空間を創造する」、「ライフスタイルやライフステージの変化に応じた円滑な住み替えを実現する」、「良好な建物管理を通じて住まいの資産価値を維持する」、「相続財産の活用方策をコンサルティングし、これを資産として第三者に賃貸する」があげられている。

② 我が国の持続的成長を支える産業

大都市については人口が減少するなかでも競争力を維持しつつ持続的に成長し、活気あふれる豊かなエリアとして引き続き発展するため、国内外からヒト・モノ・カネ・情報を呼び込み、企業や人々が活発に交流するための環境整備を行う。また地方都市については、個性ある地域づくりを進めていくことが重要であるとし、「企業活動を支えるオフィス」、「生産活動を支える製造拠点、物流施設」、「宿泊・余暇活動の拠点となるホテル、リゾート施設」、「各種サービスを提供する物販・飲食施設、商業施設」などの供給、流通、賃貸、管理を通じて、国の経済活動や持続的成長を支える産業になることが不動産業に期待されている。

③ 人々の「交流」を支える産業

今後、少子高齢化・人口減少の進展、都市間競争の加速、地域コミュニティの衰退が懸念されるなか、さまざまな活動の基礎となる人と人との交流を促し、街のにぎわいを確保するための場づくりがいっそう重要になる。空き家を改修してカフェとして再生し、これを地域の憩いの場として開放するなど、不動産業が人々の交流の場を創造し、その活用を促し、マネジメントする産業になることが期待される。

人口減少社会の不動産業者に求められるもの

人口減少社会というと、特に不動産業界にとっては暗い話ばかりがクローズアップされがちだ。単純に考

えると、人口が減少すれば自然と需要は減るのだから、不動産取引は停滞せざるを得ない。空き家や空き地の増加は、その現象のひとつといってもいいだろう。

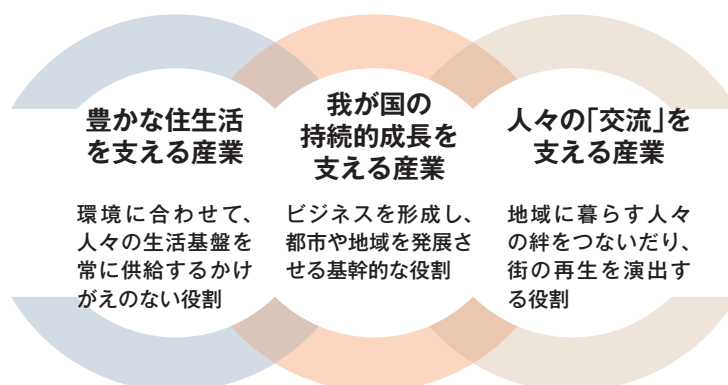
ただ、考え方を変えれば、「不動産ビジョン2030」にあげられたように、不動産業者としてやれること、やるべきことはたくさんある。

特に、人と人が交流するための場づくりは、これから大きなカギを握ってくるだろう。近年、単身者世帯が急増し、独居老人の問題もクローズアップされている。米国のブリガムヤング大学では「孤独はタバコを吸うよりも健康に悪い」という研究結果も発表している。こうした「孤独」という社会問題を解決するうえで、不動産業の果たす役割は小さくない。

また最近では、30～40代を中心にして、かつての別荘ライフとは違った視点から、居住する場所を複数持つようなライフスタイルを実現する人たちも出てきている。そうした需要に応えるために、月額4万円の会費を支払うことで全国の拠点に住み放題というサービスを始める会社も出てきた。情報通信の発展によって、職種によっては働く場所や時間を自由に選べるようになったからこそ実現するライフスタイルだ。

これまでの不動産業者は、多数の仲介物件を持ち、駅前に店を出して来客を迎えれば商売が成立した。それは人口が右肩上がりが増え、かつ経済が成長していることを背景に、需要が確実にあった時代だからこそ成り立ったビジネスモデルだ。人口減少が避けられない現実となったこれからの不動産業者には、人々の新しいニーズを汲み取り、時代が求めるものを生み出して提供する知恵が求められるだろう。

人口減少社会で、不動産業が果たすべき役割・期待される将来像



Web不動産実務セミナー「不動産業ビジョン2030～令和時代の『不動産最適活用』に向けて」配信中（詳しくはP.19インフォメーション参照）

HARUMI FLAGは、 今後の首都圏マンション市況の指標となるか

東京オリンピック・パラリンピックの開催まで1年を切った。オリンピックを開催したどの国でも、開催後の「オリンピックレガシー（オリンピックの遺産）」が話題になる。1964年の東京オリンピックでは、首都高速道路や新幹線がオリンピックレガシーとして現代に引き継がれている。

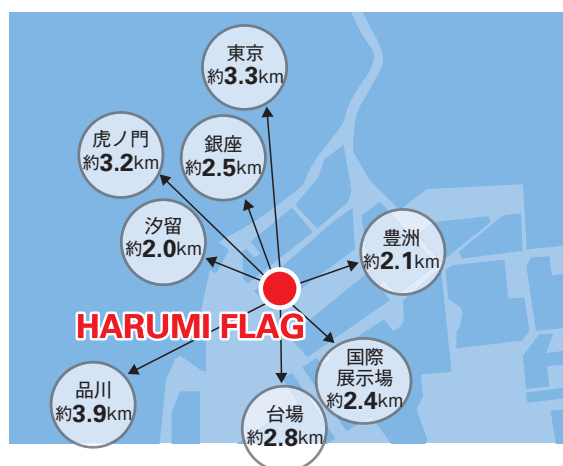
2020年の東京オリンピック・パラリンピック後に、選手村跡につくられるマンション「HARUMI FLAG」は、新しいオリンピックレガシーになり得るだろうか。[文・編集部]

第1期販売は即日完売の堅調ぶり

東京都中央区の晴海地区は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて選手村が設営される。オリンピック・パラリンピックが終了した後は、18ヘクタールという広大な敷地に、新しい街が出現する。それが「HARUMI FLAG」だ。

銀座から約2.5キロ、東京駅まで約3.3キロというから、立地条件としては申し分ない。そこに東京都が整備するマルチモビリティステーション、2つの公園、新設される小中学校、保育施設、商業施設が備えられ、SUN VILLAGE、PARK VILLAGE、SEA VILLAGEという3つの分譲区画と、PORT VILLAGEという賃貸区画の計4区画で5,632戸が供給される。そのうち賃貸の戸数は1,487戸なので、分譲で供給される総数は4,145戸になる。

図表1 HARUMI FLAGの主要エリアからの距離



※掲載の距離は直線距離となります。道路距離 東京：約4.5km・銀座：約3.1km・虎ノ門：約4.7km・汐留：約3.5km・豊洲：約2.4km・国際展示場：約5.4km・台場：約5.4km・品川：約8.3km

HARUMI FLAGの入居予定時期は2023年3月下旬とされているので、オリンピック・パラリンピックが終了してから2年半程度を費やして、選手村として提供した施設が住居用に改装される。また、50階建てのタワー棟も建設予定で、こちらはそれから1年後の2024年3月に完成する。

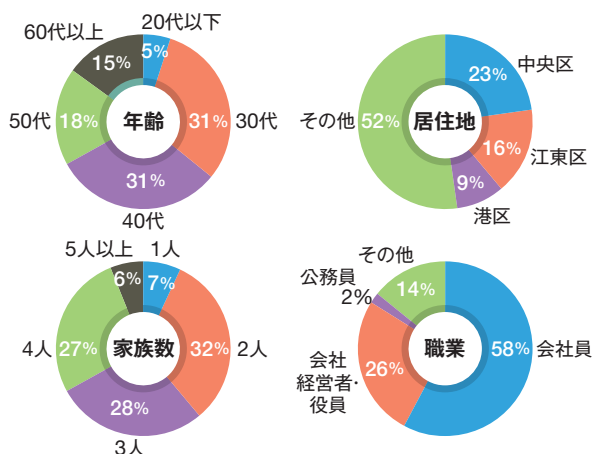
2019年7月26日から8月4日まで行われた第1期販売では、600戸に対して1,543組の登録申込数が集まった。平均倍率は約2.57倍で、最高倍率は71倍。211戸が販売されたSEA VILLAGEの最多価格帯が8,600万円台、PARK VILLAGEの最多価格帯が6,400万円台なので決して安い価格ではないが、即日完売という人気ぶりをみせた。

図表2 HARUMI FLAG 第1期販売概要

販売街区	SEA VILLAGE (A棟・B棟・D棟)	PARK VILLAGE (A棟・B棟・C棟・F棟)
登録受付期間	2019年7月26日（金）～8月4日（日）	
登録申込状況	登録申込総数1,543組、最高倍率71倍、平均倍率 約2.57倍	
販売戸数	211戸	389戸
専有面積	85.37m ² ～152.1m ²	66.59m ² ～106.82m ²
間取り	3LDK～4LDK	2LDK～4LDK
販売価格	3LDK (7,550万円～9,200万円) 4LDK (8,450万円～23,000万円) ※最多価格帯：8,600万円台 (100万円単位)	2LDK (5,400万円～6,960万円) 3LDK (5,930万円～12,690万円) 4LDK (6,390万円～13,240万円) ※最多価格帯：6,400万円台 (100万円単位)

登録申込者のプロフィールを見ると、年齢は20代が5%、30代が31%、40代が31%、50代が18%、60代以上が15%で、家族数は単身者が7%、2人が32%、3人が28%、4人が27%、5人以上が6%だ。なお職業別にみると、会社員が58%、会社経営者・

図表3 HARUMI FLAG 第1期購入申込者のプロフィール



(出所) 図表1~3: https://www.31sumai.com/content/dam/mfrcojp/company/news/2019/0808_01.pdf

役員が26%、公務員が2%、その他が14%となっている。働き盛りの30代、40代で所帯持ち、子どもは1~2人というのが、これからHARUMI FLAGに住む人々の平均像になる。

投資対象としてみると懸念される点も…

ここまで、HARUMI FLAGを購入した人は自分自身が住むことを前提として話を進めてきたが、投資対象として購入する人も一定数いると思われる。では、収益物件としてみた場合、HARUMI FLAGは魅力的だろうか。

収益物件を選ぶ際のポイントは、立地条件、管理・メンテナンス、設備・仕様であり、なかでも立地条件は最も重要だ。HARUMI FLAGの場合、管理・メンテナンス、設備・仕様は最新のものであり、この点で特に問題点は見当たらないが、立地条件はある意味でネックになりそうだ。

収益物件の場合、立地条件の良い場所には必ずニーズがあり、退去者が出たとしても、すぐに新しい入居者を見つけることができる。

この点、HARUMI FLAGは、最寄り駅である勝どき駅まで、歩いて20分ほどかかる。その不便さを補うために導入予定なのがBRT（Bus Rapid Transit：バス高速輸送システム）だ。HARUMI FLAGと新橋・虎ノ門を結び、朝の通勤ピーク時には1時間につき12本の便が出るといわれているが、これだけの戸数に住む人々の朝の足として、きちんとワークするかどうかはいまのところ不透明だ。

その点からすると、HARUMI FLAGは収益物件

として魅力的であるかどうか疑問が残る。しかも実際の引き渡しまで3年半もの期間があることを考えると、いまの段階から将来の上昇を含めて投資妙味の有無を判断するのは、かなりむずかしい。いまのところHARUMI FLAGは、基本的に実需による購入を積み上げるしかなく、それゆえに販売期間も長めに設定せざるを得なかったのではないだろうか。

今後のマンション市況を占う指標に

第1期の販売が即日完売になるかどうか、不動産関係者の間でも注目を集めたが、600戸は即日完売となった。一度にこれだけの戸数が販売されたケースは、過去にもそう多くない。2008年8月に分譲されたシティタワー品川が828戸で即日完売。2012年7月に分譲されたプラウド船橋が573戸を一度に販売して、やはり即日完売となった。

第1期が即日完売になったことの意味は大きい。HARUMI FLAGの場合、これからも継続的に販売が行われ、分譲の総戸数である4,145戸を消化していく。巨大プロジェクトだけに、最初の売り出しでつまずくと、「今後は販売価格を下げてくるのではないか」という思惑を呼び込むことになる。

4,145戸もの分譲マンションを売り切るのは、かなりの長期戦となる。当然、売り切るまでの時間が長くなるほど不透明要因が生じてくる。いまはマンション市況が堅調でも、2年後、3年後も同じように堅調である保証はどこにもない。話題のHARUMI FLAGが売れ行き不振ということになれば、それをきっかけにマンション市況全体に影響を及ぼすことも考えられる。

それだけに、これから先もHARUMI FLAGの販売動向については、首都圏のマンション市況を見らうで無視できない指標になりそうだ。



工事が続く HARUMI FLAG（2019年9月撮影）

今年6月に金融庁の報告書で発表され、大きな波紋を呼んだ「老後資金2000万円問題」。これを、私たちはどうとらえたらいいのだろうか。

➤ の問題は、新聞報道からSNSに飛び火し、「誰もが2000万円貯めないと、老後の生活が立ち行かないのか。年金はあてにできないのか」という騒ぎになったのですが、報告書をきちんと読むとそうした内容ではないことがわかります。ただ、家計調査を基に、必要な老後資金の平均値を2000万円と打ち出したことは、あまり感心できません。それは、金融機関が年金不安をあおって金融商品を買わせるアプローチと同じだからです。

年金は、一生支払われることが大前提です。支給水準が変動する可能性があったとしても、会社が倒産していきなり給料が支払えなくなるような状況にはなりません。そして、支給額は人によってそれぞれ異なります。つまり、たとえば共働きで会社勤め（厚生年金加入）をしてきたご夫婦なら比較的年金額は多いため、それほど貯蓄に頼る必要はないかもしれませんし、国民年金のみに加入している自営業者などの場合は老齢基礎年金しか支給されないため、貯蓄の必要性は高まります。

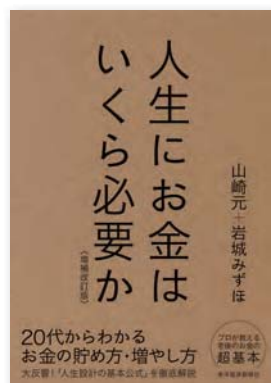
今回の2000万円問題は、これまであまり関心を持たなかった層の老後資金への意識を高めたという側面もありますが、ただ平均をとらえるのではなく、自分にとってどれだけの老後資金が必要で、それをどう手当てしていくかを考えることが重要だと思います。

本書で紹介されている「必要貯蓄率」とは、どのようなものなのだろうか。

老後を安心して暮らすためには手取り年収の何パーセントを貯蓄すればよいかという必要貯蓄率は、「人生設計の基本公式」（下図）によって求められます。

当たり前のことですが、現在の収入というのは現在の生活費に充てられるものであるとともに、将来の自分を支えるお金でもあるので、収入を得るたびに一定額を貯蓄して

人生にお金はいくら必要か (増補改訂版)



『人生にお金はいくら必要か（増補改訂版）』 山崎 元＋岩城みずほ

東洋経済新報社 1400円＋税

人生にお金はいくら必要か？ 毎月いくら貯めれば、老後の不安は解消するのか？ 「老後のお金の超基本」をお金のプロがズバリ解説。20代からわかるお金の貯め方・増やし方を教える。

人生設計の基本公式

$$\text{必要貯蓄率} = \frac{\text{老後生活費率} \times \text{手取り年収} - \text{年金額} - \frac{\text{現在資産額}}{\text{老後年数}}}{\left(\frac{\text{現役年数}}{\text{老後年数}} + \text{老後生活費率} \right) \times \text{手取り年収}}$$



いわき みずほ●ファイナンシャルプランナー、CFP®認定者、オフィスベネフィット代表、NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会副理事長。NHK松山放送局を経てフリーアナウンサーとして14年間活動後、会社員を経てFPとして独立。金融商品を販売せず、フィデューシャリーデューティーを遵守し、相談業務、執筆、講演等を行う。近著に『やってはいけない！老後の資産運用』（ビジネス社）、『保険でお金を増やすはリスクがいっぱい』（日本経済新聞出版社）、『腹黒くないFPが教えるお金の授業』（三笠書房）など。東洋経済オンライン、毎日新聞経済プレミア、マネー現代（講談社）、日本経済新聞「家計のギモン」などで連載。 <https://www.officebenefit.com/>

いくというのが基本的な考え方です。

この公式では、将来受け取る予定の年金額を組み入れていることがひとつのポイントとなっており、老後生活費率、つまり老後の生活費を現在の生活費の何パーセントにするかを設定するため、自身のマネープランがイメージしやすいものとなっています。平均的な会社員の場合、必要貯蓄率は20%前後になることが多いのですが、働き方やライフスタイルはさまざまであり、お金をめぐる状況もまた多様なため、一度、「人生設計の基本公式」に当てはめて計算してみることをお勧めします。

老後に備えて貯蓄をする重要性は理解できても、それを実行に移すのは難しいものだが……。

貯蓄のため、支出目標を決めて節約しなさいとよく言われますが、それはナンセンスだと私は思います。たとえば、仕事が忙しかったために、外食が増えたことで食費が増えた、タクシーを利用したことで交通費が増えたといっても、それは必要な便利さを買っているのであり、そこで無理にやりくりするというのはおかしい。それならば、先に必要貯蓄額を取り分けて、残った分は何に使ってもいいというほうがストレスがないし、正しいお金の使い方であると思うのです。ただその際に、「支出の質」を意識することが大切です。「生活費」「自己投資のための支出」「心を豊かにするための支出」というように支出を仕分けし、お金の使い方をイメージすることによってムダ使いをなくしていくのです。

実際、貯蓄がまったくできないと相談に来られた方にこの方法を試してもらったところ、1か月後にコンビニのレシートの分厚い束を持ってこられました。話を聞くと、ちょっとした空き時間があるとコンビニに行って無駄な買い物をしてしまう癖に気づいたとのこと。その後、レシートの束は徐々に薄くなり、半年ほどで必要貯蓄額を貯められるようになりました。

老後資金について不安を抱えている状況が、いちばんよくありません。その不安ゆえ、誤った金融商品の選択をしてしまうといった事態を招いてしまうからです。本書を通じて、その不安を払拭していただきたいですね。

（取材・文／編集部）

**{ 必要貯蓄額を計算し、それを確実に
実行・運用することで、老後不安は解消する }**

人の住まい方が見える住宅・土地統計調査

不動産エコノミスト

吉崎 誠二

住まいに関する最大の統計調査で、5年に1回行われる総務省の「住宅・土地統計調査」の確報が9月に公表されました。今回はそのデータの中から注目すべきポイントについて解説してみました。

サンプリング調査であることに注意

総務省が5年に1回の頻度で調査を行い、その結果を公表する「住宅・土地統計調査」については、不動産産業に携わっている方ならご存じかと思います。この調査は、日本の住まいに関するデータとしては最大規模の周期調査で、1948（昭和23）年から5年ごとに行われています。今回は15回目にあたる2018年10月時点の調査結果の発表です。

「住宅・土地統計調査」は、そもそも日本における住戸（住宅、および住宅以外で人が居住する建物）に関する実態と、現住居以外に所有する住宅と土地の保有状況や、その他の住宅等に居住している世帯に関する実態を調査し、全国および地域別にその現状と推移を明らかにして、日本の住まいの基礎資料とすることを目的にしています。

特に今回の「平成30年住宅・土地統計調査」では、近年多様化している国民の居住状況や、少子・高齢化などの社会・経済状況の変化を踏まえて、これからの居住環境や、また耐震性・防火性といった住宅性能水準の達成度を調査し、さらに土地の有効利用状況を明らかにすることをねらいとしています。

空き家対策の重要性が年々高まっていることから、空き家を含めた住生活の実態を把握することも目的の一つでした。

速報値は2019年4月26日に発表されていましたが、9月30日には確報値が発表されました。データは発表日のちょうど1年前時点のものということになります。なお、5年に1回の調査ですから、今回の調査結果は平成として最後の住宅・土地の状況を示すデータになります。

この調査では、日本全国を対象に、空き家の件数、

持ち家の戸数、住宅の規模、持ち家の取得方法、借家の家賃・間取り……というように、人々が住む家について幅広い項目をカバーしているため、政府が住宅関連の政策を検討する際の分析データとしても用いられます。

ただし、注意すべき点があります。全国規模の調査といっても、すべての世帯を調査員が訪問して、一つひとつ回答用紙を配布・徴収して歩いているというわけではなく、一部をサンプリングして調査しているのです。そのため、大規模な統計調査では仕方ないことですが、正確性という点において若干ですが、信頼性に欠けるという意見があるのも事実です。この点は、住宅・土地統計調査を実際に見るうえで頭に入れておいてもいいかもしれません。

持ち家率が低下している ということは……

さて、2019年9月に発表されたデータを見て気づいた点に触れておきましょう。

まず、長期的に持ち家が減少傾向をたどっていることがわかります。年齢別に持家比率を計算すると、「70～74歳」と「75歳以上」については、前回調査の2013年に比べて若干上昇していますが、それ以外の年齢階層についてはすべて前回調査に比べて低下しています。

また2003年調査分と比較してみても、「25歳未満」と「75歳以上」については上昇していますが、その他の年齢階層については、やはり低下しています。特にこの15年の推移でみると、「40～44歳」「45～49歳」「50～54歳」「55～59歳」という4つの年齢階層で、持家比率の大幅な低下が見られました（図表1）。

具体的な数字を見ると、

40～44歳	-6.33%
45～49歳	-9.02%
50～54歳	-8.66%
55～59歳	-5.71%

となっていて、これらの4つの年齢階層以外だと、高いところでも-3%程度ですから、この4つの年齢階層の持家比率が、この15年で大きく低下したことがわかります。

持家比率が低下しているということは、逆の見方をすれば、それだけ賃貸住宅に対するニーズが高まっている証拠ともいえます。

空き家率は鈍化？

次に、空き家問題が多少、解決に向かっているのではないかとと思われる数字が出ています。

空き家率は空き家数を住宅総数で割って求められます。5年前の2013年調査では、住宅総数が6,062万戸、空き家数820万戸で、空き家率は13.53%でした。これに対して2018年調査では住宅総数が6,242万戸で、空き家数が846万戸ですから、空き家率は13.55%と微増にとどまっています（図表2）。

ちなみに野村総合研究所が2016年に公表した、

2018年予想の数字は、住宅総数が6,372万戸で空き家数が1,083万戸、空き家率は17%でした。この予想値からすれば、2018年調査分の空き家率はかなり低かったと考えられます。

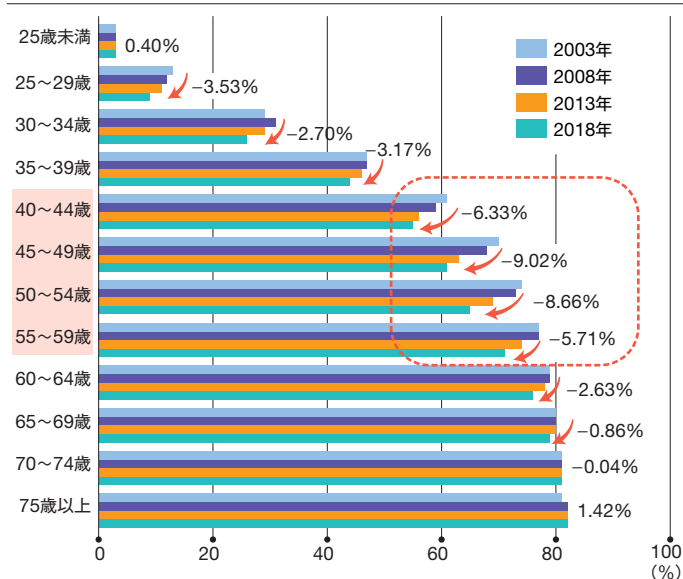
多くの自治体が導入している、空き家対策を行う補助金の制度を利用する方も徐々に増えているようですし、大都市や地方都市においても、各地で再開発が進み、古くなった施設の建て替えなどを機に、周辺の使われなくなった古い住宅などを購入して、一帯開発による街の再生が進んでいます。

新聞や雑誌などでは、「空き家が増えてスラム化する」「家はますます余るので家賃は下がる」といったことが扇動的に伝えられがちです。しかし、実際には行政の空き家対策や経済原理に基づいた不動産開発が進んでいる一面もあるということをきちんと知っておくことが大切だと思います。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

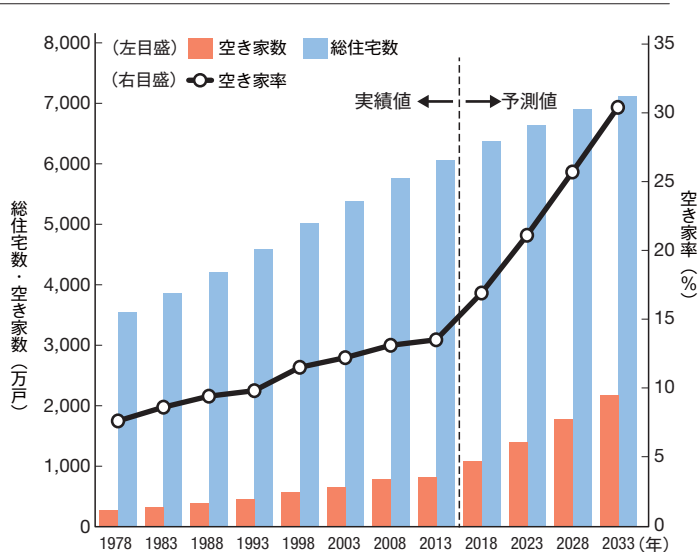
1971年生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。立教大学博士前期課程修了。1997年船井総合研究所入所。Real Estateビジネスチームの責任者、上席コンサルタントを経て、2013年に株式会社ディー・サインに取締役として参画し、ディー・サイン不動産研究所所長に就任。2016年より一般社団法人住宅・不動産総合研究所理事長を務める。著書に『大激変 2020年の住宅・不動産市場』（朝日新聞出版）、『消費マンション』を買う人「資産マンション」を選べる人』（青春出版社）などがある。

図表1 年齢別に見る持ち家比率の変化
(2003年～2018年)



（出所）総務省「住宅・土地統計調査」より作成

図表2 総住宅数、空き家数および空き家率の実績と
予測結果（1978年～2033年）



（出所）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は野村総合研究所



株式会社R65 (東京都杉並区) やまもと りょう 山本 遼社長



R65不動産

元気な高齢者であっても、いざ賃貸住宅を借りようとする断られることが多いのが現実です。そんな状況を変えたいと、4年前に65歳以上の高齢者の住まい探し専門の不動産仲介会社「株式会社R65」を立ち上げた山本遼社長。人感センサーや電気の使用量で家を見守るサービスと保険で大家側のリスクを回避する仕組みを作るとともに、専門家と一緒に相談窓口も開設、入居者・大家双方が安心できる体制を整えています。

「高齢者が普通に暮らせるように」

愛媛の大学を卒業し地元不動産会社に就職した山本さんは、2年目に東京へ転勤。東京に来て感じたのは、賃貸住宅を借りに来る65歳以上の高齢者が多いということでした。不動産業界では、「賃貸仲介は効率よく件数をこなすことが勝負」であり、意思決定が遅く、オーナーからも拒否されやすい高齢入居者を断ることは日常茶飯事でした。しかし、あちこち門前払いとなり、さすがに訪ねてきた高齢者を断ることができず、いざ物件を探してみたところ、200件中承諾が取れた物件はたったの5件。「このままだと自分の親や自分自身が高齢になった際に、住む場所がないかもしれない」と感じたことがきっかけとなり、2015年に会社を立ち上げました。

「自分の祖母も亡くなる2年前まで、自営の薬局で働き自立した生活を送っていました。高齢者であっても、自分らしい暮らしをいつまでも続けられるような世の中が実現できれば」と、その想いを話します。

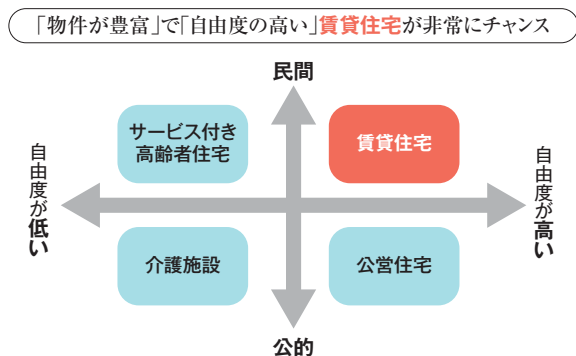
実は優良マーケットな高齢者賃貸市場

65歳以上の夫婦世帯数・約585万世帯のうち賃貸は13%を占めており、単身高齢者世帯(約188万世帯)

では34%と、3人に1人は賃貸住宅に住んでいる計算です。また、賃貸住宅に転居した高齢者の約3割は、持ち家の老朽化や配偶者の死去に伴う住み替えで、賃貸から賃貸への住み替えの場合では、配偶者死去による年金収入減少や体力減退に伴う下階層ニーズなどがあります。高齢者住宅としては、サービス付き高齢者住宅や老人ホームなどもありますが、元気な高齢者は自力で日常生活を送れるため、一般の賃貸住宅を希望する傾向にあります。

家賃については、同社の場合で6万~8万円帯が約5割で、全体の6割が保証人がおり、収入・保証ともに安定している場合が多いといえます。さらに高齢入居者の特徴は、平均入居期間が10年以上と長期入居

図1 高齢者向け住宅の位置づけ





「見守り電気」の仕組み

であること。大家にとっては、学生や社会人を対象に2〜3回転させるよりも、安定収入が見込める上に広告費・原状回復費も不要となることから、実は賃貸経営としては効率的といえます。

リスク回避の仕組みを構築

とはいえ、高齢者を入居させる際のリスクは孤独死。“事故物件”となり物件価値が低下することを恐れて、年齢を聞いただけで大家や管理会社に断られるケースもまだ多いといえます。

そこで同社では、入居者に万が一の際にすぐに見発できる仕組みとして、NECと共同で、シーリングライトに人感センサーを組み込んだ「見守り電気」を開発し、8時間無感知の場合は大家か不動産会社に報告、16時間無感知の場合は訪問するようにしています。

また電力会社と、電力使用量の変化からAIで異常を検知する仕組みも開発。これら見守りサービスに、死亡事故が発生した場合の遺品整理・清掃業務・家賃保証が付いている“孤独死保険”を組み合わせ、「R65 あんしん賃貸パック」（月額600円）として提供して

います。

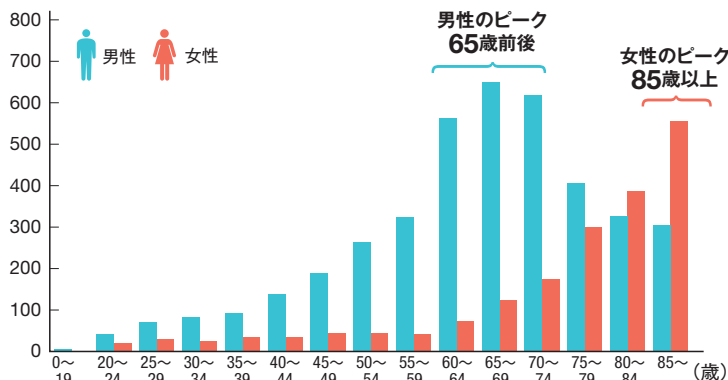
さらに、高齢者が物件を探しに来たときには、その人に関しできるだけ多くの情報を集めることを心がけ、通常の入居審査項目だけでなく、健康状態や既往歴、保証人以外の緊急時連絡先なども確認します。孤独死になる人は社会とのつながりが少ない場合が多いため、近所付き合いも含めた関係性を把握しておけば、何かあったときに早期対応ができるといいます。

また、司法書士や整理収納アドバイザー、ファイナンシャルプランナーなどの専門家と連携し「R65+」を設立。入居中や相続時などに想定される問題を事前に発見・解決する手法を整備するとともに、保証人がいない入居希望者のための高齢者住宅の転貸事業もスタートし、高齢者向け賃貸事業の仕組みづくりにも取り組んでいます。

高齢者入居のハードルを下げたい

2017年施行の「新たな住宅セーフティネット法」や「終身建物賃貸借制度」等、大家側のリスクが軽減される仕組みも整いつつあります。山本さんは「高齢者の入居に対するハードルがなくなり、どの不動産会社に行っても高齢者への賃貸住宅の紹介が普通に行われるようになることが理想」とし、これまで取り組んできた事例やノウハウを多くの不動産会社に活用してほしいとしています。

図3 男女別・年齢別の孤独死発生件数



*一人暮らしで死後3日以上 東京23区内 (出所) 東京都福祉保健局・東京都監察医務院、2014年

図2 高齢者が部屋を借りにくい理由

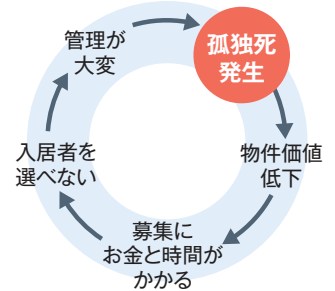
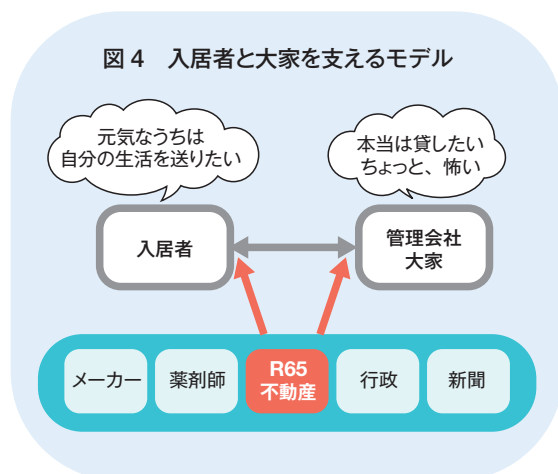


図4 入居者と大家を支えるモデル





賃貸住宅のサブリースと 宅地建物取引業者の対応の要点について

武市法律事務所 弁護士 武市吉生

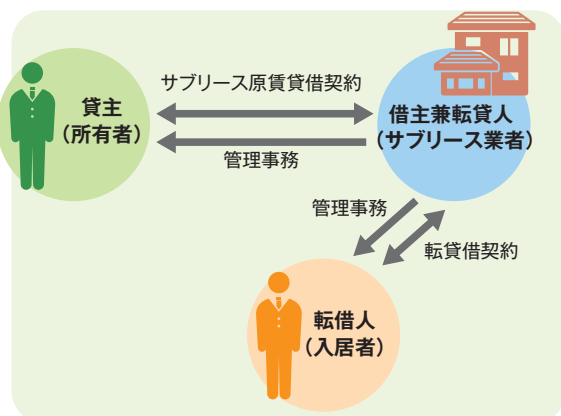
平成30年3月27日に金融庁、消費者庁および国土交通省が連名で「アパート等のサブリース契約を検討されている方は契約後のトラブルにご注意ください!」と題する資料（同年10月26日更新。以下「本件公表資料」といいます）を公表するなど、賃貸住宅のサブリースに社会的な問題が生じていると認識されています。本稿では、そのような認識がなされるに至った要因や宅地建物取引業者（以下「宅建業者」といいます）が賃貸住宅のサブリースに関与する場合の対応の要点などを検討いたします。

1 「賃貸住宅のサブリース」について

1. 「賃貸住宅のサブリース」とは

「賃貸住宅のサブリース」（以下「サブリース」といいます）は一般に「賃貸住宅の管理をするサブリース業者が賃貸住宅の貸主（所有者）から物件を賃借りし、転借人（入居者）に転貸する形式で事実上の賃貸住宅の管理事務を行うこと」と認識されております。

図表1 サブリースのイメージ図



2. サブリースの形態

サブリースにはさまざまな形態がありますが、その代表的なものは次の3つに大別されます。

- ① 貸主がもともと所有している賃貸住宅を対象としてサブリースをする形態
- ② 貸主がサブリース業者から購入した賃貸住宅を対象としてサブリースする形態（賃貸住宅購入一体型）

- ③ 貸主が所有する土地上にサブリース業者が貸主から賃貸住宅の建築を請け負って建築した賃貸住宅を対象としてサブリースする形態（賃貸住宅建築請負一体型）

なお、上記形態②と③の多くの場合は、貸主が購入する賃貸住宅の売主や賃貸住宅建築の請負業者がサブリース業者と同一・関連会社ないし提携会社であり、貸主は賃貸住宅の購入代金や建築請負代金を金融機関からの融資で調達し、その融資の弁済原資は賃貸住宅からの賃料収入です。

3. 貸主がサブリースを利用する理由について

貸主がサブリースを利用する理由は、貸主が自ら直接借主と賃貸借契約を締結して契約の管理をする手間を省くことができる点の他に、多くのサブリース業者が喧伝している「長期間の賃料保証」により貸主が「空室リスクや滞納リスクを回避できる」と期待する点にあります。

4. 宅建業者がサブリースに関係する場合

宅建業者がサブリースに関係する場合は主として次の3つの場合です。

- ① 自らサブリース事業を行う場合
 - ② 貸主が賃貸住宅を建築する土地やサブリースの対象とする建物を購入する場合の売買の媒介をする場合
 - ③ サブリース業者からサブリースの転貸借の契約管理を受託する場合
- 対応については16ページの3の項に後述します。

2 サブリースに社会的な問題があると認識されるに至った要因

1. サブリースに関する相談事例など

(1) 相談事例

本件公表資料には、消費者庁の消費者ホットラインに寄せられたサブリースに関する相談事例として、次の事例が列举されています。

【勧誘に関する相談】

- ・「母に対してアパートの建て替えと一括借り上げをすることでアパートを経営しないかと断ってもしつこく勧誘される。対処法は。」
- ・「不動産会社が高齢の父に相続税対策としてアパートを建てるようしつこく勧誘してくる。断りたい。」

【費用負担等の契約内容に関する相談】

- ・「10年前建設業者に勧誘されてアパートを建てたことに始まり、一括借り上げ、特約システム等次々に契約や費用負担を強いられる。」
- ・「電話勧誘を受け、首都圏にシェアハウス一棟の建築契約とサブリース契約を締結したが、契約時の約束と異なることがあり不安になっている。」

【家賃の減額に関する相談】

- ・「投資目的でシェアハウス1棟を購入し、事業者とサブリース契約をした。1年過ぎた頃から5年間の家賃保証が守られず困惑。」
- ・「自宅の一部を賃貸するサブリース契約を締結したが、十分な説明がないまま家賃保証額を下げられ不満だ。サブリース契約をやめたい。」
- ・「15年前に両親が建てた賃貸アパートの賃料をサブリース会社が下げると言っている。ローンの返済も困難になり納得がいかない。」
- ・「14年前に賃貸アパートのサブリース契約をした。2年ごとに契約を更新するが、条件が悪くなる一方だ。納得いかない。」

【融資の返済に関する相談】

- ・「アパート1棟をシェアハウスとして購入し家賃は管理会社から入金される約束だったが、入金されない。住宅ローンが支払えない。」
- ・「勧められてシェアハウスのオーナーとして投資目的で契約。銀行から借入れたがサブリース会社が約束を守らず返済が困難になった。」

【事業者の対応に関する相談】

- ・「投資目的でアパート一棟を建てないかと誘われ土地購入と建物建築契約を締結、ローンも実行されたが事業者と連絡が取れなくなった。」

(2) サブリース業者などによる不正行為

本件公表資料において、金融庁はサブリース業者による不正行為として、次の2事例を公表しております。

- ①「不動産業者（や金融機関）が、賃貸住宅の賃料や入居率について、実勢よりも高く想定し、または実績値よりも高い数値に改ざんして、当該賃貸住宅の評価を行い、割り増された不動産価格に基づき、金融機関から必要以上に多額の融資が実行されていた事例」
- ②「金融機関の融資審査を通すために、不動産業者が

以下のような不正行為を行っていた事例」

- ・自己資金のないオーナーの預金通帳の残高を改ざん
- ・一定の年収基準を満たすようオーナーの所得確認資料を改ざん
- ・自己資金のないオーナーについて、オーナーの口座に金融機関の融資審査に必要な資金を振り込み（見せ金）
- ・自己資金のないオーナーについて、売買契約に必要な諸費用等を捻出するため、実際の売買価格よりも水増しした価格による売買契約書を金融機関用として作成」

2. サブリースに社会的な問題があると認識されるに至った要因など

(1) 要因について

上記相談事例や不正行為の事例から、サブリースに社会的な問題があると認識されるに至った要因は主として次の3点であるといえます。

A. サブリース業者による強引な勧誘

B. 貸主において予期せぬ費用負担・賃料減額（※）

（※）なお、通常、サブリース原契約には、サブリース業者がサブリース原契約を期間内に解約することができる条項があり、貸主はサブリース業者からの費用負担や賃料減額に応じない場合にはサブリース原契約を解約されてしまい、賃貸住宅の運営が立ち行かなくなってしまうと危惧する立場にあります。

C. 不正行為をする悪質なサブリース業者の存在

(2) 国土交通省による注意喚起

国土交通省も、本件公表資料において、サブリースを検討する人に対して、サブリースについては次の3点のリスクがあるとし、「賃貸住宅のローン返済も含めた事業計画やリスクについて、オーナー自らが十分理解する必要があります。契約の相手方から説明を受け、契約内容や契約期間中の賃料減額などのリスクを十分理解してから契約してください」と注意喚起をしております。

- ① 賃料は変更になる場合があること
- ② 契約期間中でも解約されることがあること
- ③ 契約後の出費もあること

3. 上記要因に対する貸主の対応

(1) 「要因A サブリース業者による強引な勧誘」に対する対応

① サブリース原契約の締結前の対応

この場合、まずは「勧誘行為を拒絶する」という意思を明確に表明することが重要であり、それでも強引に勧誘をしてくる場合は所轄の官庁（金融庁、消費者庁ないし国土交通省）や警察等に相談するという対応

をすることとなります。

②（強引な勧誘行為に負けて）サブリースに関する契約を締結してしまった場合の対応

この場合、貸主は賃貸住宅建築の請負契約などのサブリースに関する契約について錯誤無効、詐欺・脅迫などによる取消しなどによる解消を目指すという対応をとることとなりますが、このような対応をする場合には訴訟などの裁判手続きを経ることを要することが多く、そうすると手間・時間や費用がかかり、また必ずしも貸主の言い分が認められるとは限らないことから、とにかく、「望まないサブリースの契約を締結しない」ことが重要です。

（2）「要因B 貸主において予期せぬ費用負担・賃料減額」に対する対応

① 貸主において「予期せぬ」費用負担・賃料減額となる原因

通常、サブリースの原契約書に「修繕費用や原状回復費用等の費用を貸主負担とする」、「賃料の改定がある」、「建物の建築や入居者が退去した後の一定期間は賃料保証を免責する」および「サブリース業者は期間内の解約申入れをすることができる」という条項があり、この点について、サブリース業者に貸主に対する説明不足があると、貸主においては「予期せぬ」費用負担・賃料減額となりますが、仮に訴訟となってもサブリース原契約の契約書に記載がある条項の効力を否定するのはなかなか困難というのが実情です。

② サブリース業者の貸主に対する賃料減額請求などへの対応

ア. サブリース業者の貸主に対する賃料減額請求について、最高裁は「賃料減額請求の可否や相当賃料額を判断するに当たっては、賃貸借契約の当事者が賃料額決定の要素とした事情を総合考慮すべきであり」、「賃料保証特約の存在や保証賃料額が決定された事情をも考慮すべきである」と判断しており（最高裁判平成15年10月23日判決等）、貸主は、必ずしもサブリース業者の言い値での減額に応じなければならないわけではなく、また、修繕費用や原状回復費用等の費用負担についてもその負担の内容や金額によっては必ずしも応じなければならない場合ばかりではありませんが、とはいっても、入居者の確保をサブリース業者に頼らなくてもよい貸主以外は、

サブリース業者からサブリース原契約の解約を示唆されると、その賃料減額や費用負担の話に応じざるを得ないというのが実情です。

イ. なお、貸主としては「サブリース業者が『長期の賃料保証』を喧伝していたから契約したにもかかわらず、サブリース業者がサブリース原契約を期間内に解約できるのはおかしいから、そのような解約条項は無効ではないか」という気持ちにもなり、確かにそのような条項は「信義則に抵触して無効」とされる可能性はゼロではないかもしれませんが、いまだこれを「無効」と判断した裁判例は見当たりません。

（3）「要因C 不正行為をする悪質なサブリース業者の存在」への対応

不正行為をする悪質なサブリース業者が社会的な非難・制裁を免れず、一般の被害の拡大を少しでも減少させるべく、上記所轄の官庁に速やかに情報提供をしたりすべきですが、このような不正行為の被害に遭ってしまった場合、被害の回復は容易ではなく、被害を受けないようによく注意するほかないのが実情です。

3 宅建業者がサブリースに関わる場合の対応

1. 宅建業者が自らサブリース事業を行う場合

（1）宅建業法の適用がある場面

賃貸住宅購入一体型（サブリースの形態②）の場合において、その賃貸住宅の売買には宅建業法の適用があることから、宅建業者は同法に基づく対応をすることを要します。

（2）宅建業法の適用がない場面

① 宅建業法の適用がない場面の対応

この場合、サブリースを直接的に規制する法律はありませんが、宅建業者としては次の2つの対応を要するといえます。

（対応1）国土交通省の賃貸住宅管理業者登録制度（以下「登録制度」といいます）に係る賃貸住宅管理業務処理準則（以下「準則」といいます）の遵守ないし尊重

（対応2）サブリース原契約の内容を国土交通省がサブリース契約の当事者間におけるトラブルの未然防止を目的として公表している「サブリース住宅原賃貸

借標準契約書」に準じる内容にする

②（賃貸住宅管理業者）登録制度について ア．宅建業者が登録制度に登録している場合

この場合、宅建業者は登録制度のルールである準則を遵守する必要があります。

【準則におけるサブリースに関する主なルール】

（禁止行為）

- ・不実告知、不確実事項に関する断定的判断の提供、重要事実の不告知、不正・不当行為の禁止（準則3条）

（重要事項の説明）

- ・貸主となろうとする者に対する将来の賃料の変動の条件等の重要事項説明および書面交付義務（準則8条1項4号）

（財産の分別管理）

- ・貸主に支払う賃料についての分別管理義務（準則16条）

（管理事務の報告）

- ・管理状況について定期的に貸主に報告する義務（準則17条）

イ．宅建業者が登録制度に登録していない場合

本件公表資料には「国土交通省では、賃貸住宅管理業者登録制度に基づく登録がなされていない事業者に対しても、登録業者同様に、国土交通省の定めたルールの趣旨に則った業務の執行を求めています」との記載があり、登録制度に登録していない場合も準則を尊重して準則の趣旨に則った対応をする必要があるといえます（また、登録制度に登録すべきといえます）。

2. 宅建業者が貸主の賃貸住宅を建築する 土地や賃貸住宅のサブリースの対象とする 建物を購入するときに売買の媒介をする場合

この場合の売買の媒介には宅建業法の適用があることから、この媒介をする宅建業者は同法の規制に基づく対応をする必要があります。

3. 宅建業者がサブリース業者から サブリースの転貸借の契約管理を受託する場合

- (1) この場合、まず、宅建業者が登録制度の登録をしている場合は準則を遵守して賃貸管理をする必要があります。
- (2) なお、サブリース原契約が終了した場合、入居者

は退去が必要となることがあり、また、貸主から賃料の請求を受けることがあることから、消費者庁および国土交通省は入居者に対し「サブリース原契約が終了した場合に、貸主は転貸借契約におけるサブリース業者の地位を当然に承継する」というような承継規定の有無を確認することを呼び掛けており（平成30年3月27日に消費者庁および国土交通省の連名で公表した「サブリース住宅に入居する方はオーナーとサブリース業者の契約内容を確認しましょう！」と題する資料〈同年10月26日更新〉参照）、この賃貸管理をする宅建業者は、サブリース業者と賃貸管理の契約を締結するときに、サブリース業者に上記承継規定の有無を確認し、承継規定が「ない」場合にはサブリース業者に承継規定を設定することを求めたり、承継規定の有無を入居者に知らせるべきです。

4 結語

このとおり、賃貸住宅のサブリースは複雑でいったん契約を締結してしまうと貸主が契約の拘束から離脱することがなかなか困難であり、そのため、宅建業者が賃貸住宅のサブリースに関与する場合は貸主とのトラブルを回避すべく、そのリスクを事前にきちんと貸主に伝えることを徹底するのが特に重要であるといえます。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが、「文書」で下記宛先までご郵送くださいますようお願いいたします（電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただいております）。なお、個別の取引等についてのご質問・ご相談にはお答えできません。

●ご送付先

（公社）全国宅地建物取引業保証協会紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

ご存じですか？

全宅保証 Web 研修

検索

Web研修動画
配信スタート





不動産関連アーカイブ

国土交通省

令和元年9月20日

令和元年度に買取再販住宅の取得をお考えのみなさまへ

国土交通省より、買取再販に係る家屋の所有権の移転登記に対する登録免許税の軽減措置（0.3%→0.1%）について、あらためて周知依頼がありました。



令和元年10月1日

国土利用計画法に基づく事後届出制の周知徹底等について

国土利用計画法により、一定面積以上の土地について土地売買等の契約を締結した場合には、権利取得者は、契約締結後2週間以内に、市町村の長を経由して都道府県知事または指定都市の長に対し利用目的、取引価格等を届け出なければならないこととされています（事後届出制）。この事後届出制の周知徹底等について、国土交通省より周知依頼がありました。



令和元年10月1日

『大手賃貸共同住宅供給事業者において対応が望まれる品質管理の高度化指針』の策定について

平成30年4月以降に判明した、共同住宅に係る界壁、外壁および天井が法定仕様に適合しない仕様となっている事案等の発覚を受けて、「共同住宅の建築時の品質管理のあり方に関する検討会」が設置され、再発防止策等が検討されて、今年8月にとりまとめが出されました。

当該とりまとめを受けて、国土交通省では、規格化賃貸共同住宅供給事業者の設計業務および工事監理に関する業務を対象として、『大手賃貸共同住宅供給事業者において対応が望まれる品質管理の高度化指針』を今般策定し、このほど本件に係る周知依頼がありました。



令和元年10月2日

印紙税非課税措置の該当区域追加について

印紙税の非課税措置の対象となる自然災害について「令和元年9月8日・令和元年台風15号による災害・該当区域：東京都大島町・新島村」「令和元年9月9日・令和元年台風15号による災害・該当区域：千葉県館山市・南房総市・安房郡鋸南町」が追加されました。



令和元年10月18日

「台風第19号による災害の発生に伴う対応」について

国土交通省より、台風19号による災害の発生に伴う対応について下記のとおり連絡がありました。



1. 特定非常災害特別措置法に関する措置

特定非常災害特別措置法第2条第1項の特定非常災害として、令和元年台風第19号による災害が指定されたことを受け、宅地建物取引業法、マンション管理適正化法、住宅宿泊事業法、賃貸住宅管理業者登録規程（および不動産特定共同事業法）について、宅地建物取引業の免許等の有効期間の延長等の特例措置が設けられることとなりました。

2. マネロン法施行規則に関する措置

台風第19号による災害の発生を受け、警察庁および国土交通省ほか共管省庁にて、マネロン法施行規則の一部改正を行いました。宅地建物取引業者が宅地建物の売買に際し、取引の相手方に対し本人特定事項等を確認することが義務付けられているところ、令和元年台風第19号に係る寄付に関しては、200万円以下であれば上記の確認が不要となる等の特例が設けられています。

3. 租税特別措置法に関する措置

「不動産の譲渡に関する契約書」に関する印紙税について非課税措置の対象となる自然災害について、令和元年台風第15号から台風第19号までの一連の災害（千葉県（県内全域））等が適用となりました。

ご利用ください
無料電話相談

03✓
5821
8113

弁護士による
法律相談
(会員限定・完全予約制)



第2・4金曜
13時～16時

11/8・11/22・12/13

税理士による
不動産税務相談

第3金曜
正午～15時

11/15・12/20

不動産契約書及び
重要事項説明書書式に
係る無料相談



毎週 月・火・木・金
13時～16時半



令和元年10月22日

このたびの天皇陛下御即位に際し、坂本久全宅連会長が不動産業界を代表して、10月22日の即位礼正殿の儀ならびに10月31日の饗宴の儀に招待され、皇居に参内しました。

インフォメーション



infomation



改正民法対応版全宅連策定書式について

令和2年4月の改正民法（債権法）施行にあたり、改正法に対応した契約書を策定しました。詳細は、書式のダウンロードページをご参照ください。なお、今回先行して公開する契約書は、以下の契約書です。その他の契約書式等につきましては、順次、掲載していきます。

【公開書式】 ○売買契約書／一般売主用土地実測建物公簿用、宅建業者売主用土地実測建物公簿用
○賃貸借契約書／住宅賃貸借契約書（A）、サブリース原賃貸借契約書

令和元年8月『不動産実務セミナー2019』Web講義動画
新テーマ「民法（債権法）改正」に関する講義動画の配信を開始しました

本年度の不動産実務セミナーは、講義動画をインターネット上で配信して行う「WEB方式」にて開催しています。同セミナーに、来年4月1日に施行となる『民法（債権法）改正』に関するテーマの講義動画の配信を開始しました。民法改正への備えと改正法施行後の適切な取引実務対応のため、ぜひご活用ください。今般配信開始した新テーマは以下のとおり。

- 「不動産業ビジョン2030 ～令和時代の「不動産最適活用」に向けて～」
- 「民法（債権法）改正にともなう不動産取引実務上の留意点」
 - 第1編 民法（債権法）改正のポイント
 - 第2編 改正民法に対応した全宅連販売買契約書の解説
 - 第3編 改正民法に対応した全宅連版賃貸借契約書の解説

宅建協会会員（従事者）であれば、無料で視聴できます（ハトマーク用のID・パスワードが必要となります）。また、宅建協会会員（従事者）以外の一般の方へは、10月下旬より有料（2,200円〔税込〕）にて公開を予定しています。

2020年度 提携大学企業推薦制度のご案内

全宅連は、提携大学企業推薦入試制度を設けています。

宅建協会
会員用ページ



●入試要項の請求連絡先 (公社) 全宅連 広報研修部 TEL. 03-5821-8112 (直)

明海大学不動産学部 <http://www.meikai.ac.jp/>

■入試日程	(B日程)
願書受付期間 (全宅連必着)	2020年2月18日(火)～2020年3月2日(月)
試験日	2020年3月15日(日)
合格発表日	2020年3月16日(月)
試験科目	面接のみ
出願資格等 のお問い合わせ	明海大学 浦安キャンパス入試事務室 〒279-8550 千葉県浦安市明海1丁目 TEL. 047-355-5116 (直)

宇都宮共和大学シティライフ学部 <http://www.kyowa-u.ac.jp/>

■入試日程	
願書受付期間 (全宅連必着)	2020年1月6日(月)～2020年1月17日(金)
試験日	2020年2月1日(土)
合格発表日	2020年2月7日(金)
試験科目	面接のみ
出願資格等 のお問い合わせ	宇都宮共和大学 宇都宮シティキャンパス 〒320-0811 栃木県宇都宮市大通り1丁目3番18号 TEL. 028-650-6611



REAL PARTNER DIARY 2020 (不動産手帳) 頒布のお知らせ

REAL PARTNER DIARY 2020 (不動産手帳) を頒布します。

詳細は全宅連ホームページをご確認ください。

●価格 1冊 340円(税込) ●11月完成予定 ●色 グリーン

●お申込み先 (株)文寿堂 (東京都練馬区豊玉北1-23-4)

TEL. 03-3948-6631 FAX. 03-3948-6635



全宅管理に入会するなら 令和元年度がチャンスです!!

\チャンス/

その1 宅建協会新入会員 応援プロジェクト

新規開業して宅建協会に
新規入会された会員が、入
会日から1年以内に本会に
入会すると

入会金
無料

\チャンス/

その2 全宅管理 サポーター制度

令和元年度中に全宅管
理会員からの紹介状と
一緒に入会申込書を提
出すると

入会金
無料

※2019年4月～9月までの入会で
約6割がサポーター制度利用

「住まう」に、
寄りそう。

全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）は、
『「住まう」に、寄りそう。』のスローガンのもと、物件管理にとどまらず、
資産管理、さらには地域社会に寄りそい賃貸不動産管理業の
標準化を目指すとともに、全宅管理会員への業務サポートを充実させていきます。



無料サポート

インターネット・セミナー
実務研修（タウンミーティング）
電話法律相談
契約書等書式
情報提供（会報誌、
メルマガ、オーナー通信 等）

有料サポート

クラウド型管理ソフト
夜間・休日サポート
宅配ボックス
オンライン内見
格安家電セット

さらに、

入居者
家財保険
家賃保証
なども紹介

入会金 20,000円・年会費 24,000円（2,000円（月額）×12ヶ月）

まずは、資料請求を!
下記にご記入のうえ、FAX送信をお願いします。

令和元年度に入会された方全員に
計7種のプレゼントを実施中

会社名		担当者名	
所在地	〒		
TEL		FAX	
E-mail			

（一社）全国賃貸不動産管理業協会
〒101-0032 東京都千代田区岩本町 2-6-3 全宅連会館

FAX 03-5821-7330
TEL 03-3865-7031