

REAL PARTNER



住まい探しは
ハトマーク

JULY

2023年7月号 [隔月発行]

令和5年7月10日発行 通巻第514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

インボイス制度いよいよ始動

宅建業者のための事業承継ポイント (前編) まだまだ先のことだと思っていないですか？

「住」のトレンドウォッチング 『農地付き空き家』の手引きの取扱いの変更について

紙上研修 初めて取扱う賃貸物件仲介時の留意点

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ



特集

高

インボイス

分類 3

インボイス制度 いよいよ始動

かねてから告知のあったとおり、令和5年10月1日から消費税の適格請求書等保存方式、通称「インボイス制度」が始まる。今回は、あらためてこのインボイス制度について、基礎から紹介し、制度の確認をしておこう。

税理士法人 柴原事務所 税理士 柴原 一

CONTENTS

REAL
PARTNER

July 2023

特集 インボイス制度いよいよ始動	2
宅建業者のための事業承継実践ポイント（前編） まだまだ先のことだと思いませんか？	6
「住」のトレンドウォッチング 連載 第40回 「『農地付き空き家』の手引き」の取扱いの変更について	8
今月のアーカイブ	9
全宅連・全宅保証 定時総会開催	10
注目の書 著者は語る 『頭のいい人が話す前に考えていること』安達 裕哉	12
不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第25回 第48回「不動産投資家調査」から 不動産に対する“プロの見方”を読む	14
紙上研修 連載 第208回 初めて取扱う賃貸物件仲介時の留意点	16
ハトマーク支援機構からのお知らせ Hatomark Fellow 2023年7月号	20

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2023年7月10日発行 通巻第514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／伊東 孝弥

〒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

表紙の写真：神奈川県鎌倉市、鎌倉高校前駅の踏切

日本で3%消費税が導入されたのは1989年4月1日だった。一定世代より上の方は、導入当時の“100円のモノを買うのに、103円を払う衝撃”を覚えている方も多いただろう。あれから34年後の現在、消費税は8%と10%の2つの税率が混在する大変複雑な税へと変容を遂げている。インボイス制度とは、複数税率の下で事業者が消費税の仕入税額を正確に計算するためのしくみといわれている。

1. 消費税の課税対象

まず、消費税とはどんな税なのか、簡単におさらいしておこう。図表1の4つの要件にすべて当てはまる取引について消費税は課税される。

図表1 消費税の対象となる4つの取引

- ▶ 国内において行うもの
- ▶ 事業者が事業として行うもの
- ▶ 対価を得て行うもの
- ▶ 資産の譲渡、資産の貸付、役務の提供

このうち、役務の提供とは、モノを売り買いする以外のサービス全般を指す。不動産事業の仲介手数料や管理手数料なども、役務の提供への対価であるといえる。しかし、この4つの要件を満たしても、課税対象としてなじまないものや、社会政策的配慮から次の取引は消費税が課されない(図表2)。

図表2 消費税の対象とならない取引

- ▶ 住宅の貸付
 - ▶ 土地の譲渡および貸付
 - ▶ 利子や保険料
 - ▶ 国や地方公共団体の行政手数料
 - ▶ 学校の授業料、教科書代
 - ▶ 有価証券の譲渡
 - ▶ 保険診療の医療費
- など

つまり、居住用の家屋やアパートの貸付は消費税の非課税取引となり、倉庫や事務所、店舗としての建物や部屋の貸付は消費税の課税の対象となる。また、土地の譲渡は非課税取引だが、建物の譲渡はアパートの譲渡であっても、倉庫や事務所の譲渡であっても課税の対象である。仲介手数料も同様に、土地の売買や賃貸に対するものであっても、建物の売買や賃貸に対するものであっても課税の対象になる。

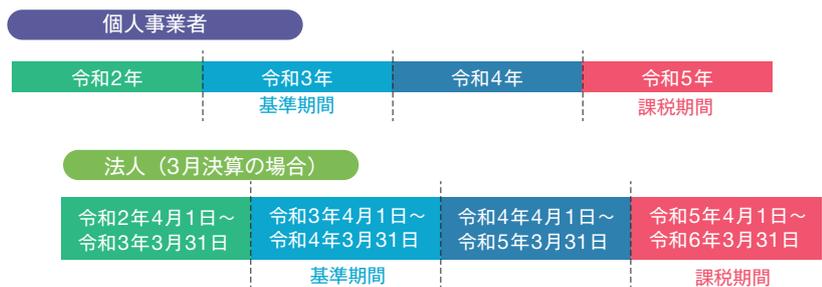
2. 納税義務者の判定

日常的に、私たちは生活の中で消費税を負担している。しかし、100円のペンを買って110円支払ったからといって、10円の消費税が自動的に国に納付されるわけではない。この10円の消費税はお店(事業者)が預かり、1年分の預かった消費税から1年分の支払った消費税を引き(これを「仕入税額控除」という)、その残りをお店(事業者)が納付するしくみである。消費税の最大の特徴は、負担者(=消費者)と納税義務者(=事業者)が異なることだ。

ただし、基準期間(前々年)における課税売上が、1,000万円※以下の事業者は、消費税の納税義務が免除される。この事業者を「免税事業者」と呼ぶ。

個人の場合、今年(令和5年)の基準期間は令和3年なので、令和3年の課税売上が1,000万円以下の場合には、今年が免税事業者となる。法人の場合には年ではなく期が単位になるので、前々期の課税売上で判断する(図表3)。先述のとおり、居住用の賃貸住宅・アパートは消費税の非課税取引であるため、この1,000万円の課税売上の判定には含まれない。よって居住用の賃貸物件をメインとしている貸主(オーナー)の中には、消費税の免税事業者に該当する方が多数いるはずだ。

図表3 消費税の基準期間と課税期間



3. インボイス制度が与える影響

適格請求書(インボイス)とは、適格請求書発行事業者の登録番号や消費税額などが記載された書類やデータなどのことをいう。記載事項は次ページ図表4のとおりだ。赤字は、現行の請求書(区分記載請求書)の記載事項に追加される項目である。

納品書、請求書、領収書など、どの書類を適格請求書の記載事項を満たすものとするか決まりはなく、た

※課税売上が1,000万円以下であるかは、消費税の課税対象となる売上の合計額で判定する。

例えばコンビニの会計時に受け取るレシートでも記載事項を満たせばインボイスになる。

図表4 適格請求書に記載する事項

①	適格請求書発行事業者の氏名、または名称、および登録番号
②	取引年月日
③	取引内容（軽減税率の対象品目である旨）
④	税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜き、または税込み）および適用税率
⑤	税率ごとに区分した消費税額等
⑥	書類の交付を受ける事業者の氏名、または名称

図表5 一般的な適格請求書のサンプル

請求書

⑥ (株)〇〇御中 ① △△商事(株) 登録番号 T0123456...

11月分 131,200円 ××××年11月30日

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
⋮	⋮	⋮

② ③

④ 合計 120,000円 消費税 11,200円

8%対象 40,000円 消費税 3,200円

10%対象 80,000円 消費税 8,000円

⑤

③ *軽減税率対象

出典：国税庁「適格請求書保存方式の手引き」

不動産事業でよく発行する仲介手数料の領収書をインボイスの形式にすると、図表6のようなイメージとなる。適用税率は記載を忘れやすいので注意してほしい。

図表6 仲介手数料の領収書サンプル

領収書

キジ鳩商店 御中 令和5年10月25日

下記物件について、仲介手数料を正に領収しました。

物件名	ビジョン・ビルディング
号室	201号室
住所	東京都〇〇区△△2丁目5-201
金額	55,000円（税込）
適用税率	10%（消費税 5,000円）

株式会社 鳩リピング不動産
東京都〇〇区△△5丁目2-4
tel：03-××××-△△△△
登録番号：T1234567890123

さて、このインボイスが必要なのはどんな方々だろ

うか。インボイスは、買う側（お客様）が消費税を計算するとき、仕入税額控除を行うために必要なものである。つまり、一般の個人の方は消費税の申告をしないので、インボイスは必要ない。事業者でも、免税事業者は消費税の申告をしないのでインボイスを受け取る必要はなく、また消費税の簡易課税を選択している事業者も、売上金額に基づいた簡便的な方法（みなし仕入率）を使って仕入税額控除を計算するので、インボイスは必要ない。つまりインボイスが必要なのは、原則的な課税方式（本則課税）により消費税を申告している事業者である。

ただし実務上は、相手によって、請求書や領収書の書式を変更する必要はないので、発行事業者として登録した場合には、一律インボイス形式で発行するようになるであろう。

図表7 免税事業者と課税事業者における違い

	免税事業者	課税事業者	
		本則	簡易課税選択
基準期間の課税売上要件	1,000万円以下	なし	5,000万円以下
消費税の納税義務	なし	あり	あり
一般消費者との取引の影響	なし	なし	なし
免税事業者との取引の影響	なし	税負担up	なし
仕事減少の影響	あるかも	なし	なし
インボイスを発行	できない	※できる	※できる
仕入税額控除のためにインボイス	不要	必要	不要

※インボイス発行事業者として登録が必要

4. 税制改正

令和5年3月、令和5年度税制改正法案が国会において可決成立し、インボイス制度についてもいくつかの改正がなされた（図表8）。

図表8 令和5年税改正法でインボイス制度についての改正点

①	免税事業者であった者がインボイス発行事業者となったため、免税点制度を適用できない期間については、その期間の納税額を売上税額の2割に軽減する3年間の負担軽減措置
②	基準期間の課税売上高1億円以下の事業者について、インボイス制度施行から6年間は、10,000円未満の課税仕入れについて、インボイスの保存がなくても一定の帳簿を保存していれば、仕入税額控除を可能とする措置
③	売上に係る対価の返還等に係る税込価額が10,000円未満である場合には、その適格返還請求書の交付義務を免除
④	インボイス発行事業者登録制度の見直しと手続の柔軟化



①は簡単にいうと「今まで免税事業者だった事業者がインボイスを発行するために課税事業者となった場合には、簡易課税のようにみなし仕入率を80%として計算してよい」ということだ。この思い切った改正で、免税事業者がインボイス発行事業者となり、消費税を申告納付しやすくすることを後押ししている。

②は簡単にいうと「中小事業者は事務負担が大変であるため、1万円未満の費用はインボイスがなくても全額仕入税額控除してよい」ということだ。賃貸物件で1万円未満のものといえば、駐車場代金などが該当する可能性がある。

③は全事業者を対象にしたもので、振込手数料などを差し引いて支払う場合などが該当する。これは期限付きではない恒久的措置である。

④は、本来制度がスタートする令和5年10月1日からインボイスを交付するためには、令和5年3月末までに登録申請書を提出し、間に合わなければ「困難な事由」を記載する必要があったが、あえて「困難な事由」を記載することは求めず、現在も申請は受け付けられている。

5. 具体的なインボイス制度への対応

① 事業用賃貸借契約における留意点

賃貸借契約を締結し、毎月、賃料の支払いを受けていたとしても、その賃料に対して毎月、領収書を発行していないケースもある。実は、上記インボイスの記載事項は、複数の書類を合わせて要件を満たせばよいとされている。すでに賃貸借契約を締結している場合には、契約書を差し替える必要はなく、登録番号や税率など現在の契約書に記載されていない事項を記載した書面をオーナー名において作成し、借主に通知することで対応ができる。借主にはその書類を保管しておいてもらう。

あとは毎月の支払いが客観的に確認できるもの（通帳や振込票）で代用可能である。10月1日以降に新たに賃貸借契約を結ぶ場合には、契約書の中にインボイスへの記載事項を盛り込む必要がある（なお、全宅連策定の賃貸借契約書については、インボイス制度に対応した書式を本年7月よりHPに公開する予定）。

② オーナーが免税事業者である場合

悩ましいのはオーナーが免税事業者であるケース

だ。インボイスを必要としている借主がいた場合でも、免税事業者のままではインボイスは発行できない。インボイスを発行するためには、適格請求書発行事業者の登録を申請する必要がある。登録が完了すると、消費税の課税事業者になり、消費税を申告・納付することになる。上記4. 税制改正の項目でご紹介した2割特例があるとはいえ、消費税を申告・納付することにより、確実に税負担が増えるため慎重に検討する必要がある。これから始まる新しい制度であるため、方向性が固まり定着するまでは動向を見守るのも一つの手だ。一方で、価格交渉を手間だと感じる人や、借主の大部分からインボイスを要求されている場合などは、たとえ税負担が増えても10月1日の制度スタート時からインボイス発行事業者とならざるを得ないかもしれない。免税事業者のオーナーからご相談を受けた場合のアドバイスとしては、まずは借主に「原則的な課税方式により消費税を申告している事業者」がいるか、いた場合にはその借主が全体に占める割合などを鑑み総合的に判断する必要があり、それはオーナーの真のパートナーたる皆様にこそできることではないだろうか。インボイスはこれからさらにブラッシュアップされていくものと思われる。今後とも最新の情報へのアンテナは張っておいてほしい。

図表9 インボイス発行業者となった場合の通知書例

キジ鳩商店 御中

鳩田 太郎

**適格請求書発行事業者（インボイス事業者）
登録番号のお知らせ**

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素より格別のご高配を賜り、心より厚くお礼申し上げます。

さて、令和5年10月1日から、消費税の適格請求書保存方式（インボイス制度）が始まります。このたび、登録手続きが完了しましたので、以下のとおり登録番号をご案内申し上げます。
なお、適格税率は10%です。

敬具

記

登録年月日	令和5年10月1日
適格請求書発行事業者登録番号	T12345××××△△△△
名称	鳩田 太郎

以上

宅建業者のための

事業承継実践ポイント（前編）

まだまだ先のことだと 思っていないですか？

令和4年度、全宅連不動産総合研究所では有識者等による勉強会を立ち上げ、中小宅建業における事業承継問題の実態把握と課題整理を行った。勉強会の議論を踏まえ、本稿では事業承継のポイント等についてまとめた。

不動産総合研究所

日本の中小企業では、業種を問わず、深刻な後継者不足が起きている。2020年の帝国データバンク調べでは、後継者不在率は全国で65.1%となっており、3社に2社が後継者不在の状態だ。宅建業界においてもこのままの状態が続けば、特に地方部を中心に、今後不動産取引や空き家問題の担い手不足が深刻度を増すだろう。

これまで地域の宅建業者が築いてきた信頼やノウハウは、社会的にも貴重な財産であり、これを次世代に適切に引き継いでいくことが業界の活力維持のためにも重要な課題である。そこで、本稿では、宅建業者の皆様が、今後自社の事業承継を考えるうえでのポイントや注意点等について、前・後編2回にわたって解説する。

前編の本号では、事業承継のアウトラインと早期準備の必要性について述べる。

1. 事業承継のアウトライン

① そもそも事業承継とは？

ひと言でいえば、事業承継とは「現経営者から後継

者に事業をバトンタッチする（引き継ぐ）こと」だ。

一般的に事業承継には、「ヒトの承継」「資産の承継」「知的資産の承継」の3つの要素があるといわれている（図表1）。目に見える資産の承継は比較的わかりやすいが、経営理念や顧客関係といった目に見えにくい経営資源の引き継ぎが特に重要なポイントである。

これらの「3つの承継」を念頭に置きつつ、準備から実行まで計画的に取り組むことが大切だ。具体的な進め方については次号で解説するが、ここではまず基本的な考え方をご理解いただきたい。

② 事業承継の類型

事業承継は、誰に承継させるかによって大きく3つのパターンがある。子供が後継者になる場合が最も一般的だが、子供がいない、あるいは子供がいても後を継ぐ意思がないケースも多い。その場合は社内の従業員や役員、場合によってはまったくの第三者に事業を引き継いでもらうこと（M&A）も選択肢となる。関係者と十分な意思疎通を図りながら、以下のメリット・デメリット（図表2）を踏まえ検討することが必要だ。

図表1 3つの承継

1 ヒトの承継	
・経営権 ・後継者の選定と育成	・後継者との対話 ・意思確認
2 資産の承継	
・株式 ・事業用資産（不動産・設備等）	・資金 ・経営者保証等
3 知的資産（目に見えにくい経営資源）の承継	
・経営理念 ・経営者の信用 ・取引先との人脈	・顧客情報 ・ノウハウ

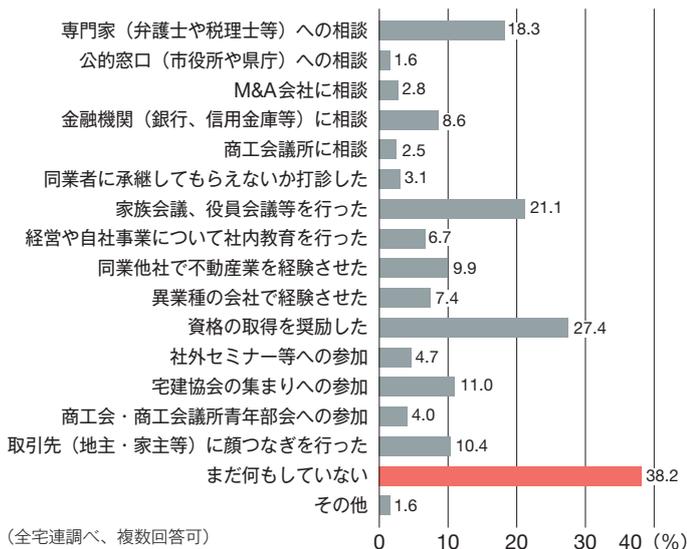
図表2 事業承継のパターンと主なメリット・デメリット

	メリット ○	デメリット ✕
子供など、親族内での承継	・最も一般的なパターン。内外の関係者からも理解を得られやすい ・早期に後継者を決定し、後継者教育などの準備期間を確保しやすい ・相続等により株式等を移転できるため、所有と経営の分離を回避できる可能性が高い	・能力や意欲のある者が、必ずしも親族内にいるとは限らない ・複数の相続人がいる場合には、後継者の決定や経営権の集中が困難な場合がある（他の相続人への配慮が必要）
従業員等への承継	・親族内に適任者がいない場合でも能力の有無等を見極めて候補者を選ぶことができる ・社内で長期間勤務している従業員や役員に承継する場合は経営方針等の一貫性を保ちやすい	・親族内承継に比べると、心情的に関係者からの理解が受け入れられにくい場合がある ・後継者候補に株式取得等に必要資金が不足している場合がある
第三者承継（M&A）	・身近に適任者がいない場合でも候補者を広く外部に求めることができる ・現経営者が会社の売却益を得ることができる	・従業員の雇用の継続、売却価格、これまでの顧客（たとえば大家等）との関係を維持してくれるかなど、希望条件を満たす相手先が見つかるかわからない

2. 大切なのは早期かつ計画的な準備 ～準備を怠るとどうなるの？～

本会が昨年行ったアンケートによれば、後継者に事業を承継させたいと考えている会員の40%弱が、「具体的な準備を何もしていない」と回答している(図表3)。

図表3 事業承継に向けてどのような行動をとったか？
(今後取り組む予定のものを含む)



本業が忙しくてなかなか手が回らなかったり、どこから手を付けてよいかわからず、ついつい後回しにしてしまうといったところが実態だろう。

ただ、事業承継に失敗しないためには「できるだけ早く、かつ計画的に準備を始めること」が決定的に重要だ。特に、後継者候補や親族・従業員との意思疎通や取引先等へのアナウンスがとても大切で、「お互い知った仲だから……」と、関係者とのコミュニケーションを疎かにすると、将来に禍根を残すことになり、最悪の場合、経営そのものを脅かしかねない。

「事業承継＝相続対策」と考え、節税や資金対策など技術的な点ばかりに目が行きがちだが、それらの前提として、関係者の十分な理解を得ることがまず何よりも大切である。

「まだまだ先のこと」と準備を先延ばしにしたり、「身内だから何とかできるだろう」と計画性を持たず対応してしまうとどうということになるか、典型的な失敗例として以下の事例を紹介する。(次号に続く)

次号「後編」では、実際の対策のポイントと後継者がいない場合の対応について解説する

失敗例 その1

事業承継の準備をしないまま経営者の判断能力が低下してしまったケース



Aは、Bを後継者として指名していたが、具体的な承継準備を進めないうちに判断能力が低下してしまい、勤められるがまま不要な借入れを行い利用価値の低い土地を購入するなど、会社や相続人に不利益をもたらす取引を行ったまま死亡。Aの行っていた取引が原因で、承継後の会社経営に悪影響を及ぼしている。もっと早くから事業を引き継ぐべきだったと今は後悔している。

ポイント

判断能力の衰えを、周りの関係者が指摘するのは簡単なことではない。現経営者もその点を理解し、なるべく早いうちに承継に向けた準備に取りかかることが肝要である。現経営者に認知症等が発症してしまうと、事業承継の手続きそのものが滞ってしまいさらに深刻な事態となる。

失敗例 その2

関係者との調整不足により後継者に資産の集中ができなかったケース



Cは、長女Dを自分の後継者に指名したが、Dと不仲であった次女Eとは十分な話し合いや調整をしないまま死亡。Cは遺言書も残さなかったため、DとEは遺産分割協議を開始。Dは事業用資産すべてを事業承継者である自分が相続することを提案したが、Eはこれに反対。結局、事業用資産の一部をEが承継。Eは相続した資産を売却することを示唆しており、Dは不安要素を抱えたままの経営を余儀なくされている。

ポイント

相続人の中に意思疎通が難しい人物がいるにもかかわらず、生前の対応(たとえば贈与など)や遺言書の作成等、必要な準備を怠ったことが原因。資産が株式の場合には、会社の意思決定に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

失敗例 その3

自社の経営方針や魅力を後継者と共有できず、取引先との友好的な関係が築けていないケース



Fは、独自のオーナーサービスで地域一の管理戸数を誇っていたが、自社の経営方針や強みについて、後継者である息子Gと十分な話し合いをしないまま死亡。従来からFの経営手法に疑問を持っていたGは、これまで黙って従っていたものの、事業承継を機にこれまでのサービスや方針を転換。そのため、先代から付き合ってきた大家との管理委託契約が解消されるなど、今は取引先との関係がうまくいっていない。

ポイント

現経営者と後継者候補との間で、自社の経営方針や強みなどについて、十分な話し合いや共有をしなかったことが原因。目に見える資産の承継のみならず、こういったソフト面でのきめ細かい準備が、承継後の経営を大きく左右する場合がある。

継続的取引である賃貸管理業ではこの点が特に重要である。大家側も代替わりするので、大家の後継者も含めたコミュニケーションの継続が必要である。

「『農地付き空き家』の手引き」の取扱いの変更について

今般、「農業経営基盤強化促進法等の一部を改正する法律」（令和4年法律第56号）が施行され、農地の権利移動に係る下限面積要件が廃止されました。本稿では、この改正を踏まえた「『農地付き空き家』の手引き」の取扱いの変更についてご説明いたします。

国土交通省不動産・建設経済局土地政策課

1. 「『農地付き空き家』の手引き」について

地方における空き家の利活用や移住の促進等に向けては、移住先で農業を楽しみたいというニーズを取り込むため、空き家とこれに付随する農地をセットにした「農地付き空き家」として流通を促すことが有効です。

従来は、農地の権利移動の許可は、取得後の農地面積の合計が50a（北海道は2ha）以上であることが要件とされ、特例として農業委員会が別段の面積を設定することで緩和が可能となっていました。一部の先進的な自治体では、空き家バンクに登録された空き家に付随する農地について農地法の特例を活用し、下限面積要件をたとえば1aまで緩和する等の取組が行われていました。

国土交通省では、このような好事例を全国に展開するため、平成30年3月に「農地付き空き家」を円滑に活用するための関連制度や運用事例等を手引きとしてとりまとめ、公表しました。

2. 農地法改正と「農地付き空き家」の取引に係る手続の変更点

上記のとおり、本年4月1日に「農業経営基盤強化促進法等の一部を改正する法律」が施行され、農地法の一部改正により農地の権利移動の許可に係る下限面積要件が廃止されたため、農地付き空き家を売買等する際にも別段の面積の設定が不要となりました。このため、3月には「『農地付き空き家』の手引き」の取扱いの変更について、地方公共団体や不動産業団体等にお知らせしたところです。

「農地付き空き家」の売買・賃貸借の主な流れは、図表のとおりとなります。まず、自治体が空き家バンクを立ち上げ、空き家情報の募集を行い（①）、次に、空き家・農地の所有者・管理者が、「農地付

き空き家」の情報の登録を申請します（②）。その後、空き家バンクにおいて「農地付き空き家」の情報を登録・公開した上で（③、④）、空き家バンクの利用登録をした利用希望者に登録情報を提供し（⑤～⑦）、売買・賃貸借の交渉・契約が行われ（⑧～⑩）、契約後に農業委員会において農地の権利移動に関する許可手続（3条許可）を行います（⑪、⑫）。

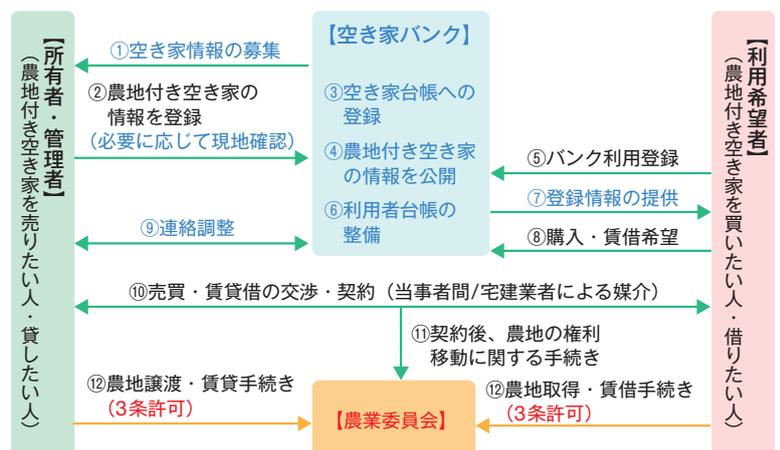
従来は、空き家バンクへの空き家情報の登録と同時に、別段面積に係る農地の指定の申出を行い、農業委員会において別段の面積を設定・公示する手続がありましたが、これらが不要となりました。

3. 「農地付き空き家」の活用促進に向けて

今般の制度改正により、小規模な農地が取引されやすくなり、「農地付き空き家」の活用が進むことが期待されます。今後、「農地付き空き家」の活用をいっそう促進するにあたっては、制度の更なる普及啓発や、幅広い移住希望者等への物件情報の提供が重要です。

国土交通省では、「農地付き空き家」の活用に関心のある地方公共団体や不動産業団体等への情報発信等を積極的に行ってまいります。

図 「農地付き空き家」の売買・賃貸借の流れ





不動産アーカイブ

国土交通省

令和5年5月26日



宅地造成等規制法の一部を改正する法律の施行に伴う宅地建物取引業法施行令等及び宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方の一部改正について

宅地造成等規制法の一部を改正する法律が、令和5年5月26日に施行されました。これに伴い、宅地建物取引業法施行令・施行規則、宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方も同日、改正・施行されています。

なお、本改正に伴い、本会策定の重要事項説明書および重要事項説明書説明資料の更新を行いました。



インフォメーション

全宅連

令和5年5月



令和5年版税金本「あなたの不動産 税金は」

令和5年版「あなたの不動産 税金は」を発売しました。

【体裁】 A5判・112ページ

【単価】 1冊310円（税込／送料別）※10冊以上注文の場合は1冊255円（同）

【申込方法】 全宅連ホームページより申込書をダウンロードしてください。

【お問合せ先】 (株) テクノート TEL: 03-3863-5933



2024年度 提携大学企業推薦入試制度のご案内

明海大学不動産学部は、全宅連との協定に基づいて、宅建協会会員の子弟および従業者を対象とした推薦入試制度を設けています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、企業推薦入試制度の活用をご検討ください。

〔提携大学企業推薦入試制度の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〕 試験種別: 総合型選抜 (企業推薦)

入試日程	(A日程)	(B日程)	出願資格等のお問い合わせ
願書受付期間 (全宅連必着)	2023年10月26日(木) ~ 2023年11月8日(水)	2024年2月22日(木) ~ 2024年3月1日(金)	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 http://www.meikai.ac.jp/
試験日	2023年11月26日(日)	2024年3月15日(金)	
合格発表日	2023年12月1日(金)	2024年3月18日(月)	
試験科目	面接・小論文	面接・小論文	



使ってますか?



会員業務支援サイト

ハトサポ

書式のダウンロードだけじゃない!
会員業務支援サイト「ハトサポ」が
提供する、会員様の業務に役立つさまざまなツールをご紹介します。

不動産情報流通システム「ハトサポBB」(その① ハトサポBBって何?)

「ハトサポBB」※1は、不動産業務のデジタル化・DX化を業務の入口から出口まで一気通貫でサポートする不動産情報流通システムです。宅建協会会員様は、以下の機能を無料※2でご利用いただけます。

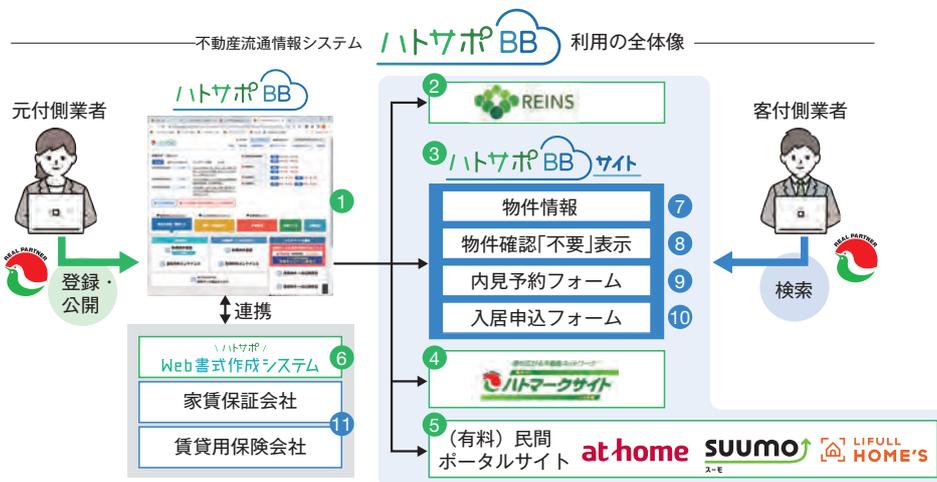
ハトサポBBでできること

物件登録・公開系

- 物件情報の登録・公開・管理、流通図面の自動作成も!
- REINSへの物件公開
- 会員間サイト「ハトサポBBサイト」への物件公開
- 一般公開サイト「ハトマークサイト」への物件公開
- 民間ポータルサイトへの物件コンバート
- Web書式作成システムとの連携

物件検索・DX系

- 顧客に提案する物件情報を効率よく収集
- 物件確認「不要」「必要」の表示
- 内見日時予約「ハトサポ内見予約」
- Web入居申込+保証会社・保険会社連携「ハトサポ申込」



※1 「ハトサポBB」は、以下の宅建協会に所属の会員様にご利用いただけます。(令和5年7月時点)
北海道、青森県、岩手県、秋田県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、長野県、山梨県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、山口県、愛媛県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

※2 民間ポータルサイトへの物件公開のみ有料

ハトサポのログインはこちら



令和5年度 定時総会

全宅連・全宅保証 定時総会開催 令和5年6月27日



坂本久全宅連・全宅保証会長



総会会場の様子

全宅連・全宅保証は6月27日、都内のホテルで令和5年度定時総会を開催しました。

全宅保証総会では、令和4年度事業報告・決算報告、令和5年度事業計画、収支予算が報告され、理事の補欠選任、会計監査人選任が承認されました。

全宅連総会では、議事に先立ち、令和5年度の表彰状受賞協会・会員が紹介されました（下表参照）。続

いて令和4年度事業報告、令和5年度事業計画・収支予算が報告された後、令和4年度決算、監事の補欠選任が、いずれも原案どおり承認されました。

【補欠選任】 ※敬称略

全宅保証理事 小間井隆幸（石川県）

（全宅連では去る3月22日の第59回臨時総会で、同氏が理事に補欠選任されています。）

全宅連監事 赤間淳巳（和歌山県）

1. 入会促進策に功績顕著な都道府県協会表彰

(1) 会員数維持率

- ① 大分県 ② 島根県 ③ 三重県

(2) 入会者数比率

- ① 宮城県 ② 沖縄県 ③ 大分県

2. 不動産キャリアパーソン関係表彰

(1) 受講目標達成都道府県協会

- ① 鳥取県 ② 愛知県※ ③ 大分県

※愛知県宅建協会は10年連続の達成

(2) 申込者数500名以上達成協会

- ① 東京都 ② 愛知県 ③ 大阪府

(3) 1社累計50名*以上申し込みの企業

*グループ企業を含む

(株)ハウスドゥ住宅販売

(愛知県宅建協会 他)

(株)住協(埼玉県宅建協会 他)



宮崎教生
大分県宅建協会会長



神庭日出男
島根県宅建協会会長



村井浩一
三重県宅建協会会長



佐々木正勝
宮城県宅建協会会長



渡久地政彦
沖縄県宅建協会会長



長谷川義明
鳥取県宅建協会会長



伊藤 巨
愛知県宅建協会会長



宮崎教生
大分県宅建協会会長



桑原弘光
東京都宅建協会会長



高村永振
大阪府宅建協会会長

【訃報】 全宅連監事の小寺和之氏（滋賀県宅建協会前会長）が令和5年3月19日に逝去されました（享年79歳）。謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

懇親会を開催

総会に続いて、2団体合同の懇親会が開催され、国会議員、国土交通省、関係団体等、約800名が出席しました。冒頭、挨拶に立った坂本会長は、先の国会にて空き家対策特措法改正法が成立したことに触れ、「全宅連では昨年度、空き家問題に関する研究会を立ち上げ、官民連携の推進、空き家の未然予防防止策が不十分との結論を得た。今後は組織をあげて空き家問題に取り組み、空き家管理業にも積極的に参画する所存である」としたうえで、「空き家や空き地の利活用を促進するためには、取引の最前線でリーダーシップを担う宅建士の役割や業務のあり方を見直す必要がある。宅建士が、関連する『土業』と連携したコンサル業務・相談業務など、より実効性のある業務ができるよう、宅建業法にて『宅建士の業務規定』を明確化する旨を今年度研究していく。ぜひ皆様方のご協力を願う次第である」と呼び掛けました。

また、来賓の斉藤国土交通大臣は、「人口減少・少子高齢化などの直面する大きな課題



に取り組むなかで、本格的な経済回復を通じた『成長と分配の好循環の実現』に向けて対応を進めていく必要がある」とし、「デジタル田園都市国家構想や、2050年カーボンニュートラルに向けた取り組みを強力に進めることとしており、こうした取り組みを進めていくためには、地域の実情や課題に精通し、不動産流通を現場で支えている皆様のお力添えが欠かせない。引き続き、ご理解・ご協力をお願いしたい」と述べました。

令和元年以来4年ぶりの開催となる懇親会は盛会裏に終わりました。



坂本久
全宅連・全宅保証会長



斉藤鉄夫
国土交通大臣



麻生太郎
自由民主党副総裁



菅 義偉
前内閣総理大臣



山口那津男
公明党代表



山本有二
自民党宅地建物等
対策議員連盟会長

令和5年4月29日【全宅連・全宅保証】令和5年 春の叙勲・褒章受章

全宅連、全宅保証、都道府県協会の推薦で、4月29日に次の各氏が叙勲・黄綬褒章の受章の栄に浴されました（役職は受章時の推薦団体の役職とし、順不同）。

●**旭日双光章**〔全宅連・全宅保証 推薦〕
瀬川 信義
（全宅連元副会長・全宅保証理事／東京）

〔都道府県協会推薦〕
谷口 元毅（京都府宅建協会 副会長）
村上 繁雄（鳥根県宅建協会 元副会長）
志水 一博（熊本県宅建協会 元副会長）

●**黄綬褒章**〔全宅連・全宅保証 推薦〕
青木 亨
（全宅連理事・全宅保証常務理事／栃木）
河端 信雄
（全宅連常務理事・全宅保証理事／新潟）

〔都道府県協会推薦〕
高橋 茂（岩手県宅建協会 副会長）
平川 嘉博（千葉県宅建協会 副会長）
山口 利昭（東京都宅建協会 副会長）
横山 智司（神奈川県宅建協会 元副会長）

渡邊 照芳（静岡県宅建協会 元副会長）
伊藤 亘（愛知県宅建協会 会長）
二村 伝治（愛知県宅建協会 副会長）
諸隈 達也（福岡県宅建協会 副会長）

本書を書かれたきっかけを教えてください。

会社を経営していて、本業に集中しなければならないこともあり、これまで出した数冊の本は、書き溜めていた文章をまとめて本にしていました。

でも一生に一度くらいは、きちんと書き下ろした本を出してみたいという気持ちもあって、「じゃあ、何を書いたらいいんだろう？」と考えていたときに、知人を通して、この本の担当編集者と出会いました。

企画を考えていた当時、話し方の本が話題になっていて、実際に売れていたのですが、私自身、コンサルタント業でさまざまな方とお会いするなかで実感していたのは、「話し方も大事だけれども、話す前に、何を、どう話したらいいかをちゃんと考えているのか」のほうがはるかに大事だということでした。

そのようなことを編集者と話しているなかで、「頭のいい人が話す前に考えていること」という本書のタイトルが生まれ、本書の執筆につながりました。

本書にある、知性と信頼を同時にもたらす「7つの黄金法則」や、「5つの思考法」は、どういう経緯で編み出されたのですか。

独立する前に勤めていたコンサルティング会社では、コンサルタントが顧客と接する際の心得が200カ条くらいあって、それが1冊の冊子に明文化されていました。その会社の社員は、この200カ条を全部暗記するのですが、これだけの数になると、いささか内容が重複したり、なくてもいいかなと思ったりする項目もあります。そこを削ったり、まとめたりすることで、「7つの黄金法則」と「5つの思考法」ができました。

本書の内容は、知性あるコミュニケーションをとるためのものですが、別な言い方をすると、「人間関係の不要な摩擦を減らすための技術」を書いたもの、ともいえます。「話す」ことがテーマになっていますが、同時にSNSなどのテキストコミュニケーションを円滑に行えるようにする際にも、この技術は活かせると思います。

『頭のいい人が話す前に考えていること』

安

ティネクト株式会社 代表取締役

達

(撮影：村越将浩)



『頭のいい人が話す前に考えていること』

ダイヤモンド社 1,650円 (税込)

どれだけ考えても、伝わらなければ意味がない。でも、話し方のスキルだけでは、人の心は動かさない。コンサルで叩き込まれたのは、人の心を動かす、思考の「質」の高め方でした——。本書は「頭のいい人」が何をどう考えているかを明確にし、誰でも思考の質を高め、「頭のいい人」になれる方法を伝授します。



あだち ゆうや●1975年生まれ。筑波大学大学院環境科学研究科修了後、デロイト トーマツ コンサルティング（現アビームコンサルティング）に入社。その後、監査法人トーマツの中小企業向けコンサルティング部門の立ち上げに参画。大阪支社長、東京支社長を歴任したのちに独立。現在はマーケティング会社「ティネクト株式会社」の経営者として、コンサルティング、webメディアの運営支援、記事執筆などを行う。また、個人ブログとして始めた「Books & Apps」が“本質的のために”と話題になり、今では累計1億2000万PVを誇る知る人ぞ知るビジネスメディアに。Twitter：@Books_Apps

会社組織のなかで、「7つの黄金法則」と「5つの思考法」をしっかり実践できている人はどのくらいいると見ていますか。また、中間管理職にある人が、あえてどれか1つをマスターするとしたら、どれでしょうか。

2~3割の方は、ほぼ実践できているのではないのでしょうか。もっとも、多くの方は無意識のうちにこれらを行っているように思えます。

中間管理職の方が何か1つをしっかり意識して実践できるようにするとしたら、7つの黄金法則の最後に書いた「承認欲求をコントロールすること」だと思います。

そのためには自分の承認欲求は抑制し、他者の承認欲求を満たしてあげることが大事なのですが、中間管理職として部下を持つ立場になったときに、これができるのと、できないのとでは大きな違いが生まれます。

自分の承認欲求ばかりを満たし、部下の手柄を自分のものにしようとするような上司は、必ず人望を失います。一方、上司が部下の承認欲求を満たしてあげるのは、そうむずかしいことはありません。組織内のコミュニケーションを円滑にするためにも、管理職の方はまず自身の承認欲求をコントロールすることから始めてみてはいかがでしょうか。

本書でいちばん伝えたかったことを教えてください。

この本に書かれている内容は、実は古くからいらわれていることですし、おそらく誰もが無意識のうちに「そうだろうな」と思うことばかりだと思います。要するに挨拶と同じスキルなのです。

朝、エレベーターで誰かに会ったとき、「おはようございます」と挨拶する人もいれば、しない人もいますが、しない人は挨拶の方法を知らないわけではありません。知っているけれどもしないだけのことです。それでも人間関係を円滑にするために、挨拶はしたほうが良いのですから、とにかく実践すれば良いのです。

本書に書いた思考法もまったく同じです。練習すれば、誰にでもできるようになることばかりですから、練習してください。それが読者の皆様にお伝えしたい、いちばんのメッセージです。（取材・文／編集部）

{ 人間関係を円滑にするために、挨拶はしたほうが良いのですから、とにかく実践すれば良いのです }

第48回「不動産投資家調査」から 不動産に対する“プロの見方”を読む

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2023年5月に、「不動産投資家調査」（一般財団法人 日本不動産研究所）が公表されました。デベロッパーや商業銀行、不動産賃貸業といった不動産のプロを対象とした調査ですが、その結果から現下の不動産市況の動向を彼らはどうとらえているのかを見てみましょう。

多くの物件において キャップレートが低下している

この「不動産投資家調査」には、アセットマネジメント会社、デベロッパー、商業銀行、投資銀行、生命保険会社、不動産賃貸業などへのアンケート調査に基づいたキャップレート動向が示されています。

キャップレートとは、不動産に投資している側が、「このくらいの利回りは欲しい」と考えている期待利回りのことです。この数字の変化は、不動産投資の意欲を測る指標であり、これが上昇しているときは不動産価格が下落していることを示すので「弱気」、低下しているときは不動産価格が値上がりしていることを示すので「強気」になります。

物件の違いによるキャップレートの動向を見ると、Aクラスのオフィスビルは、京都と広島で0.1ポイント低下しましたが、東京・丸の内・大手町をはじめとする多くの調査地区は、前回比で横ばいでした（表1）。

住宅は東京・城南のワンルームタイプとファミリータイプが前回比で0.1ポイント低下して、1999年4月にこの調査が開始されて以来、最低水準を更新しています。ちなみにファミリータイプのキャップレート低下は、多くの地方都市でも見られました（表2）。

商業施設は、都心型高級専門店のうち銀座の数字で

0.1ポイント低下。コロナ明けによる人流回復が背景にあると考えられます。また、それ以外の調査地区では前回比横ばいでした（表3）。

物流施設は東京（江東区）で前回比0.1ポイント低下し、この調査が開始されて以来、初めて4%を割り込んだものの、他の調査地区は前回比横ばい（表4）。

そしてホテルは、札幌や名古屋、大阪、那覇で0.1ポイント低下しました。ここでもコロナ明けの人流回復の動きが見られます（表5）。

賃貸住宅のキャップレートは 最低水準を更新した地域も多い

投資家の投資意欲という観点で注目したいのが、賃貸住宅の動向です。相変わらず強気です。

ワンルームタイプの賃貸住宅（25～30㎡、築5年未満、駅徒歩10分以内）のキャップレートは、調査地区である全国10カ所の主要都市のうち、東京城南地域、名古屋、大阪、広島で0.1ポイント低下し、それ以外の調査地区は横ばいでした。

ちなみに前回調査時は、8都市で最大0.3ポイント低下したので、全国的には、ほぼ横ばいです。

東京城南地域とは、目黒区、世田谷区など、渋谷駅・恵比寿駅へ電車で15分圏内の地区を想定していますが、この地区におけるキャップレートは3.8%ま

表1 Aクラスビル（オフィスビル）の期待利回り

【主な政令指定都市】

	札幌	仙台	横浜	名古屋	京都	大阪（御堂筋）	大阪（梅田）	広島	福岡
2022年10月	5.0%	5.2%	4.5%	4.5%	4.9%	4.3%	4.1%	5.4%	4.5%
2023年4月	5.0%	5.2%	4.5%	4.5%	4.8%	4.3%	4.1%	5.3%	4.5%
前回比	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%

【東京都】

	丸の内、大手町	日本橋	虎ノ門	赤坂	六本木	港南	西新宿	渋谷	池袋
2022年10月	3.2%	3.5%	3.5%	3.7%	3.6%	3.7%	3.8%	3.6%	4.0%
2023年4月	3.2%	3.5%	3.5%	3.6%	3.6%	3.7%	3.8%	3.6%	4.0%
前回比	0.0%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

表2 賃貸住宅1棟の期待利回り

【ワンルームタイプ】

	東京 城南	札幌	仙台	横浜	名古屋	京都	大阪	神戸	広島	福岡
2022年10月	3.9%	5.0%	5.1%	4.5%	4.7%	4.8%	4.5%	4.8%	5.2%	4.7%
2023年4月	3.8%	5.0%	5.1%	4.5%	4.6%	4.8%	4.4%	4.8%	5.2%	4.7%
前回比	-0.1ポイント	0.0ポイント	0.0ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント

【ファミリータイプ】

	東京 城南	札幌	仙台	横浜	名古屋	京都	大阪	神戸	広島	福岡
2022年10月	4.0%	5.2%	5.2%	4.5%	4.8%	4.9%	4.5%	5.0%	5.5%	4.8%
2023年4月	3.9%	5.2%	5.2%	4.4%	4.7%	4.9%	4.4%	5.0%	5.3%	4.7%
前回比	-0.1ポイント	0.0ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.2ポイント	-0.1ポイント

表3 商業店舗の期待利回り

	東京 銀座	札幌	仙台	名古屋	京都	大阪	神戸	広島	福岡
2022年10月	3.5%	5.5%	5.5%	4.7%	4.9%	4.5%	5.0%	5.5%	4.8%
2023年4月	3.4%	5.5%	5.5%	4.7%	4.9%	4.5%	5.0%	5.5%	4.8%
前回比	-0.1ポイント	0.0ポイント							

表4 物流施設・倉庫（マルチテナント型
港湾部）の期待利回り

	東京 (江東区)	名古屋 (名古屋港)	大阪 (大阪港)	福岡 (博多港)
2022年10月	4.0%	4.5%	4.4%	4.6%
2023年4月	3.9%	4.5%	4.4%	4.6%
前回比	-0.1ポイント	0.0ポイント	0.0ポイント	0.0ポイント

表5 宿泊特化型ホテルの期待利回り

	東京	札幌	仙台	名古屋	京都	大阪	福岡	那覇
2022年10月	4.5%	5.4%	5.6%	5.3%	5.0%	5.0%	5.1%	5.5%
2023年4月	4.5%	5.3%	5.6%	5.2%	5.0%	4.9%	5.1%	5.4%
前回比	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント	0.0ポイント	-0.1ポイント

(データはすべて、一般財団法人日本不動産研究所 第48回「不動産投資家調査」(2023年4月現在)の調査結果より引用)

で低下しました。これは、同調査が開始されて以来、最低水準の更新となります。

また、ファミリータイプの賃貸住宅（50～60㎡、築5年未満、駅徒歩10分以内）でも、東京城南地域は、前回調査の4.0%からさらに低下して3.9%となりました。これも調査開始以来、最低水準の更新です。

実勢の取引利回りは キャップレートを下回る状態に

さらに注目したいのは、キャップレートと実際の取引利回りのギャップです。キャップレートは、あくまでも期待利回りであり、実際の不動産市場で取引される際の利回りと常に一致するとは限りません。

たとえば城南地域のワンルームマンションを事例に挙げると、キャップレートが3.8%であるのに対し、実勢レートは3.5%でした。またファミリータイプでも、キャップレートが3.9%であるのに対し、実勢レートは3.6%となっています。この傾向は東京東城地域でも見られますし、大阪など主要大都市においても、実勢レートがキャップレートを下回る状態にあります。

このように、実勢レートがキャップレートを下回るのは、それだけ不動産投資家が強気であることの証拠です。なぜなら、期待されている利回りに達していな

くても、物件を購入していることになるからです。それだけ多くの資金が、賃貸市場を中心に流入していることを意味します。

では、この強気はいつまで続くのでしょうか。今回の調査では不動産の専門家に対して、不動産への新規投資意欲に関するアンケート調査も行われました。それによると、「今後1年間の不動産投資に対する考え方」の項目の回答として、「新規投資を積極的に行う」という回答が96%もありました。これは前回調査に対して1ポイントの上昇で、過去最高を更新しました。一方、「新規投資を控える」という回答は3%で、前回調査に比べて2ポイント低下しています。

この活況ぶりから、一部では「バブルではないか」という声も聞こえてきます。しかし、日本銀行は植田新総裁のもと、当面の間は金融緩和政策を継続する意向を示しているだけに、まだしばらく国内不動産市場の活況は続きそうです。

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）、『不動産サイクル理論で読み解く——不動産投資のプロフェッショナル戦術』（日本実業出版社）などがある。

初めて取扱う賃貸物件仲介時の留意点

賃貸住宅の仲介で紛争になる原因は、物件や設備の基本的な調査不足や重要事項説明書、契約書等への単純な記載間違いなどが多くを占めています。その原因を大きく分けると2種類あり、一つが初めてその賃貸物件を仲介するため十分に物件の状況を把握できず誤って説明してしまうケース。もう一つがパソコンの誤操作等に気づかず書面に誤った内容を記載してしまうケースです。本稿では、このうち前者に関する紛争を取り上げ、未然防止策を考えてみたいと思います。

株式会社ときそう
代表取締役
不動産鑑定士

吉野 荘平



1 設備の説明誤りに関するトラブル

賃貸住宅の重要事項説明時、契約時に設備に関して誤って説明したため紛争になるケースとしては、①その設備がないのに「あり」と説明した場合と、②設備はあるが、実際には使えなかった場合の2パターンがあげられます。

設備の有無に関する説明誤りや故障に関する紛争は内覧時の確認ミスが原因ですが、これらの問題に係る物件の種類としては、初めて仲介する物件や一定期間空室が続いていた物件に偏っている点が特徴です。

そこで以下では、設備に関して誤った説明をしたため実際に紛争になった事例について紹介し、この点について考えてみます。

① 設備がないのに「あり」と説明してトラブルになったケース

たとえ賃貸であっても設備の有無は一通り調査し確認しなければなりません。しかし、やむを得ず調査できないケースもあります。たとえば、賃貸物件に追い炊き機能がないのに、重要事項説明時に「追い炊き機

能あり」と説明してしまい、借主と紛争になったケースでは、借主は風呂に追い炊き機能がついているから、この物件を借りたと主張しました(図表1)。

誤った説明は、不動産会社がこの賃貸住宅を初めて仲介するにもかかわらず、調査時に貸室を内覧していなかったことによるものでした。ただし不動産会社は調査を怠ったわけではなく、この物件は重要事項説明の直前まで前の入居者が住んでおり、十分に内部を確認できない状態にあったことが原因でした。このため貸主にもらった以前の入居者の重要事項説明書を見たところ、追い炊き機能はあると記載されていたため、そのように説明してしまったようです。結局、貸主と不動産会社が追い炊き付き給湯器への変更を負担することになりました。

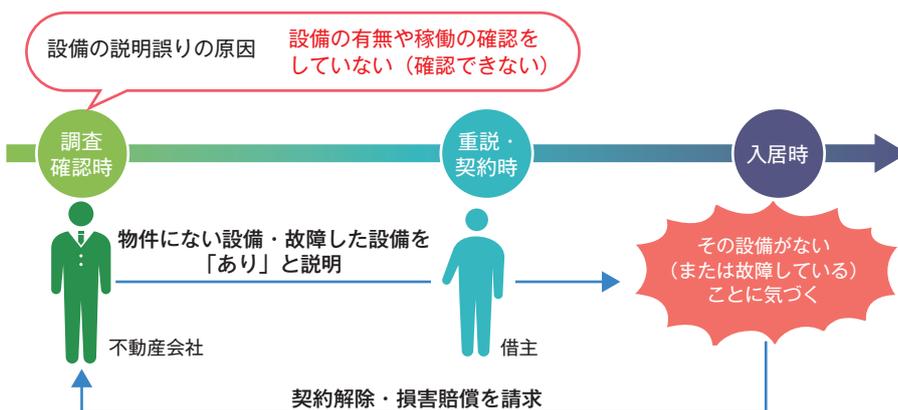
このように内覧できず誤った説明をするケースは、本件の入居中の状態のほか、建築中やリフォーム中の場合でも同様のトラブルが多く報告されています。

② 設備はあるが、実際には使えずトラブルになったケース

次に設備はあっても、故障等で実際に使えず紛争になったケースを紹介します。本来、設備の不具合は貸主の責任において修理することになりますが、調査可能なのに確認を怠ったケースなどでは、仲介した不動産会社がトラブルに巻き込まれることが多いようです。

ここで紹介する事例は、マンション1室の賃貸を仲介した不動産会社が、借主から入居したその日に「浴室の排水不良がある」というクレームを受けたケースで、これもその不動産会社にとって、

図表1 設備の説明誤りから起こる紛争パターン



初めて仲介する物件でした。排水不良の程度は深刻で、浴槽から水を流した際に直ちに排水口から溢れてくる状態で、危うく階下に漏水するところだったようです。

借主は転居し、排水不良の説明をしていなかった不動産会社が、最終的に支払い済みの家賃や一時金、その他引越費用など合計50万円近く支払うことになりました。

実は、前入居者から排水の不具合が発生しているという報告はあったようです。しかし、前入居者が退居したのは1年以上前のことで、その間、空室が長く続いていたためか、管理している会社から不動産会社に対してその報告はありませんでした。さらに、今回は入居前にリフォーム業者がクリーニングしており、その際に一定の水を使っていたはずですが、排水が詰まるという報告を受けていなかったため、不動産会社も特に排水に関する調査はしていなかったようです。

③ 物件調査の留意点

①のように物件内部を確認できない特別な事情があるときは、確認していないことを相手方に伝え、万が一説明と間違っていた場合の取り決め（たとえば、仲介した不動産会社は責任を負わない、あるいは説明のとおり貸主が設備を追加する、など）について貸主、借主の当事者間で話し合っておくことが必要と思います。また、建築中やリフォーム中の賃貸においては、貸主から設置予定の設備を記載した書面を取りつけておくことが説明誤りを未然に防ぐことにつながります。

②のケースでは調査にあたり設備の有無だけでなく、事前に一通り設備を稼働して実際に使用可能かどうかまで確認することが必要です。また管理会社が前の入居者から報告を受けているケースでは、管理会社に対して前入居者からのクレーム等の記録を確認しておけばトラブルが防げた可能性もあります。

管理をしている物件や、過去何度も繰り返して仲介している物件であれば、その物件の設備のことはよく知っているのですが、これらのようなミスやトラブルは発生しにくいと思いますが、新築を含め初めて仲介する賃貸物件では多く見られるので注意が必要です。

2 募集広告の誤りに関するトラブル

広告の記載誤りによる紛争件数は相対的に少ないのですが、それは後の重要事項説明で訂正しているからだと思われます。しかし重要事項説明の書式に記載がない事項は、広告に記載された情報しか与えられていないためクレームや紛争にまで発展するケースが見られます。以下は、重要事項説明書に記載事項のない「部屋の広さ」に関して広告の記載が間違っていたため発生した紛争です（図表2）。

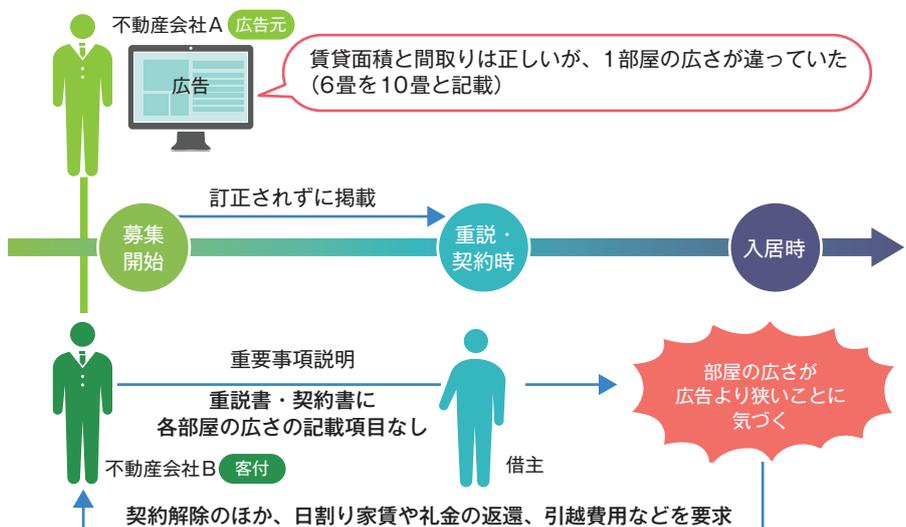
① 紛争の概要

このケースは、共同仲介した別会社が作成した募集図面において、貸室の洋室6畳を誤って洋室10畳と記載してしまい、借主から契約解除のほか、部屋の広さの間違いに気づくまでの日割り家賃や礼金の返還、引越費用などを請求されたものです。結局本ケースでは、仲介した不動産会社が相手方の請求をすべて負担することで示談しました。

② 紛争の原因

本物件も不動産会社が初めて賃貸仲介する物件であったため、共同仲介した不動産会社に任せ、詳細な調査までしていませんでした。一方、共同仲介した不動産会社によれば、貸主から預かった建物図面は床面積の記載で何畳という記載がなく、また借主も遠方に住んでいたため物件は確認していなかったようです。今ではオンラインツールを使った内見もありますが、部屋の正確な大きさは映像ではわかりにくいと思います。

図表2 部屋の広さを誤って広告募集したケース



③ 物件調査の留意点

たとえ広告の記載が間違っているとしても、重要事項説明で訂正する機会があります。しかし広告のすべての項目が重要事項説明の書式に織り込まれているとは限りません。標準的な賃貸住宅の重要事項説明書には、賃貸物件全体の広さ（面積）や間取り（3LDKなど）の記載項目はありますが、各部屋の大きさまで記載説明する定型項目はないため、広告時に誤った記載をすると、その認識のまま借主は契約を締結することになります。このように自ら管理をしていない物件については、広告の記載内容、特に重要事項説明書で記載・説明されない情報について慎重に調査確認する必要があります。

3 過去の自殺を告知しなかったことによるトラブル

この件に関しては令和3年10月に公表された国土交通省「人の死の告知に関するガイドライン」（以下、「ガイドライン」）が指針としてあるのはご存知のとおりです。これまで判断基準のなかった過去に人の死が生じた住宅の取扱いについて国として見解が示されたことは大きな意義があります。しかし、ガイドラインは主に行政処分における判断基準として位置付けられており、民事裁判などではこれと異なる見解があり得ることも注意喚起されています。

今後、民事裁判でも本ガイドラインが一定の規範性を持つと期待されますが、社会的コンセンサスを得るまでには時間がかかるでしょう。個人的見解ですが、ガイドラインが広く認識されるまで、取引や調査は慎重に対応したほうが安全といえます。以下は、ガイドラインの公表後に起こった紛争事例です。

① 紛争の概要

賃貸の仲介を専門とするある不動産会社は、相続でアパートを取得した貸主から、空室部分の賃貸の仲介依頼を受け、転勤で世帯ごと遠方から引っ越し予定の者と賃貸借契約を締結しました。

しかし、借主が引っ越してそのアパートで生活を始めた後、近所の人と立ち話で偶然、当該賃貸アパートの部屋で自殺があった事実を聞きました。その事実を知らされていなかった借主は、貸主と不動産会社に対して、既払い家賃や一時金、引越費用のほか慰謝料として数百万円の損害賠償を請求しました（図表3）。

② 紛争の原因

仲介した不動産会社は、以前入居者が亡くなった事実は把握していたようです。しかし、貸主から聞いていた話では貸室内では亡くなっておらず、しかも自殺ではないとの説明でした。

当初は不動産会社も貸主から聞いた話と違うため反論していましたが、その後、何度か借主と話し合いや調査を進めていくうちに自殺があったことは事実だったことがわかりました。しかし結局、貸主は本物件を近年相続で取得したため、本当に知らなかったということに落ち着きました。

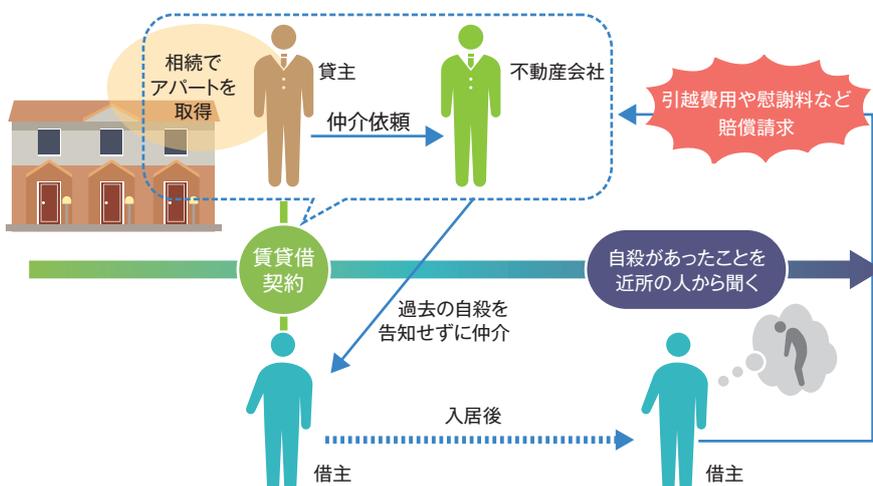
被相続人（貸主）が保管していた以前の管理会社の書類によれば、確かに当該貸室で自殺があったことが記録されており、不動産会社も調べようと思えば（貸主の保管書類を確認すれば）調べられたということ、過失を認めざるを得ない状況となりました。

③ 物件調査の留意点

自殺や殺人以外にも住み心地を悪くするものはさまざま考えられます。過去に不告知で紛争になったケースとしては、駐車場ですばしば自動車にいたずらされる事件や、貸室に不審者が訪ねてくる事件、過去の入居者の利用方法（特殊詐欺に使われていた）などの紛争が報告されています。

告知事項の説明不足の多くは、限られた時間の中で調査しきれなかったために紛争が発生することが大半ですから、初めて仲介する物件はインターネットで確認したり、近隣住民に挨拶がてら情報収集しておくことが（ガイドラインとは異なる対応になりますが）安全と考えます。

図表3 過去の自殺を伝えていなかったために紛争になったケース



4 トラブルを未然に防ぐ方策の実践

以上、賃貸仲介において調査確認ミスの原因とする紛争事例を見てきました。これらの紛争事例からいえることは、初めて仲介する賃貸住宅を完璧に調査確認することは難しく、このために紛争が発生しやすい傾向があります。このように考えると調査範囲は際限なく広がり、仲介する不動産会社には酷です。

この対策の一つとして、前述したガイドラインでも指南しているように、賃貸人または管理会社からの告知書が必要と考えています。これだけで完全にトラブルを防ぐことはできませんが、本稿で紹介したケースの中には、管理会社や貸主から知っている情報を開示してもらうことで防げた可能性があるものもあります。

不動産取引における告知書は今のところ売買が一般的ですが、賃貸においても初めてその物件を仲介する取引では、貸主等から知っている事実を開示してもらうことが調査の限界を補ってくれると考えています。その場合、設備や心理的瑕疵に限らず、騒音や隣人のトラブルなど「過去に入居者（借主）からクレームがあったこと」をすべて情報開示してもらうとよいでしょう。

実際に賃貸住宅の仲介を専門とする不動産会社のなかには、初めて業務を受託する不動産の所有者の場合

には、一定の告知事項を記載してもらう欄を設けた書式を採用しているところもあります（図表4）。

このように賃貸においても、売買と同様に、貸主しか知らない事項について、貸主や管理会社から告知書を提出してもらい、紛争防止に役立てることが望ましいと思います。もちろん告知書だけに頼るのは危険で、貸主も知らなかったり、過去の記憶があいまいであったりすることもあるので、仲介依頼を受けた不動産会社による基本的な調査も実施することではじめて、安全安心な取引ができるといえるでしょう。

図表4 告知事項の記載例

設備に関する苦情	
<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あり	苦情の具体的な内容と時期：
過去に騒音・振動・臭気に関する苦情	
<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あり	苦情の具体的な内容と時期：
本物件内での事故または事件の発生	
<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あり	発生時期と内容：
大規模修繕の予定	
<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あり	修繕内容： (年 月頃)

スキマ時間で学べる、 不動産 WEB 研修を知っていますか？



本誌の内容をわかりやすく解説した動画を会員サイト「ハトサボ」内で配信しています。動画を見て条件を達成した方の中から**抽選で50名様に3,000円分のクオカードをプレゼント**するキャンペーンを実施します。

6本の動画を見てクオカードを当てよう!



キャンペーン概要

●対象者	ハトサボに登録をされている会員
●応募方法	視聴条件を満たした時点で自動応募
●視聴期間	令和5年7月10日～令和6年4月30日
●対象動画	令和5年度中に配信する紙上研修動画 6本
●視聴条件	対象動画の完全視聴 e-ラーニング(3回)の全問正解(何度でも回答可)

※キャンペーンの詳細および条件等は、会員サイト「ハトサボ Web研修」特設ページまたは保証協会HP周知バナーよりご確認ください。

ご質問について

- ご質問は文書にて下記宛までご郵送ください。
(電話・FAX・メール等の問合せは対応していません)
- 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。

(公社) 全国宅地建物取引業保証協会
東京都千代田区岩本町2-6-3
全宅連会館2F



全宅保証 研修

検索



オフィスの「ない」をすぐにお届け!

たのめーる

オフィス用品のことなら、総合通販サイト「たのめーる」におまかせください。大塚商会ならではのPC本体・PC関連商品をはじめ、文具や日用品、環境対応商品も数多く取りそろえ、お客様の「困った」を解決します!

無料で
お届け!



税込200円以上の購入で送料無料

200万点以上の品ぞろえ!

当日・翌日お届け!

最新カタログ「たのめーるvol.49 春夏号」

豊富な品ぞろえのオフィス用品通販なら「たのめーる」 と検索ください!

<https://www.tanomail.com/>

株式会社大塚商会

東京本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡

ハトマーク 会員特典 「たのめーる」をカタログ価格から、さらに値引いた特別価格で利用できます。

※「たのめーる」を利用するには、ハトマーク支援機構専用の「たのめーる」ご利用登録書で登録する必要があります。申込書はハトマーク支援機構HPの会員向け詳細情報からダウンロードできますので、専用申込書にご記入いただいた後、FAXでお申し込みください。

宅建協会
会員限定

「ハト電話」は宅建協会会員だけが利用いただける通信サービス(携帯・タブレット)です。全国会員10万社のスケールメリットをいかした特別価格でお得にご利用下さい。

- ✓ 大手キャリアで安心!
- ✓ 1台から利用料金がお得!
- ✓ 仕事で使えるオプション無償!



ハト電話に乗り換えて
携帯電話料金
大幅削減!



詳しい内容は**ホームページ**をご覧ください!

ホームページの閲覧にはID・パスワードが必要となります。フリーコールまでお問合せ下さい。

ハト電話 810

ksk-hatodenwa@mx1.ksknet.co.jp

 建築資料研究社  日建学院

0120-988-489

フリーコール 受付時間: 平日10時~12時・13時~17時

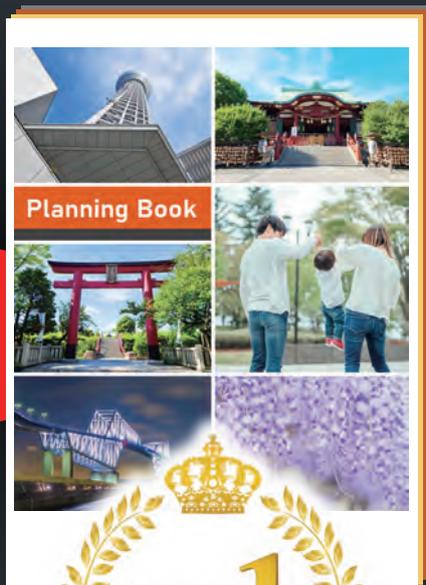
(株式会社アドパークコミュニケーションズ)

※2022年6月~9月
お役立ち商品
注目度ランキング
NO.1

もう、チラシには戻れない

仕入
カー
アツ
プ

販売
カー
アツ
プ



商品案内
ご利用料金
パンフレットサンプル

 **パンフレッター**
株式会社アドパークコミュニケーションズ



ジャパンホームシールドの 建物状況調査

戸建住宅
マンション
アパート

ジャパンホームシールドなら
既存住宅の検査に加えて、引渡し後の保証も
ワンストップでご提供。安心かつスムーズな
既存住宅の売買をサポートします。

全国
25 万戸以上
信頼の検査実績

動画でチェック



一般社団法人全国住宅
技術品質協会より提供

POINT
1

かし保険適合基準 での検査

既存住宅かし保証(個人間売買用)

引渡し後の住宅について、保証
対象部分における隠れた不具合
による損害を補償します。

※既存住宅かし保険の検査基準に適合す
れば申込みができます。
※既存住宅かし保証の利用には諸条件が
あります。

POINT
2

お客様向け資料が 充実!

新規登録後、
パンフレットプレゼント



お客様への説明、ご案内に
顧客説明パンフレット
わかりやすい
オリジナル報告書

POINT
3

補修工事見積り サービス

建物状況調査にて補修が必要
と分かったら、「補修の概算
金額」と「補修方法の説明
資料」を無料で提供します。

※事象により提供できない
場合があります。

新サービス!

住宅にもうひとつの付加価値を 設備保証

設備メーカー保証同等
のサービスを10年ま
で延長して提供します。
故障の問合せ対応から
修理対応までお任せいただけます。



新築(戸建・マンション・賃貸)・
リフォーム物件に対応

JAPAN HOME SHIELD 建てるを支える。住まうを想う。
ジャパンホームシールド株式会社
建物検査営業課 〒130-0026 東京都墨田区両国2-10-14両国シティコア17F
TEL.03-6872-1157 <https://www.j-shield.co.jp/homille/>

お問い合わせの際は、「宅建協会の会員」であることをお伝えください。

ホームイル



家のこと、土地のこと、しっかり調べて安心生活。

Homille ホームイル

宅建協会 会員の皆様は
新規登録料

**¥30,000が
無料!**

suumo

スーモ

ハトマーク加盟店様限定!

ハトサポBB「マルチポータル機能※」・SUUMO賃貸 連動キャンペーン!

※ハトサポ BB 物件登録システムで登録した居住用物件について「SUUMO」等へ広告掲載指示ができる機能です。



ToC
サイト

※税別価格
5 枠 1,250円

ToB
サイト

最大 1,000 枠まで 無料

特典 1

SUUMO 内会社間流通サイト(BtoB)
のみへのご掲載が

**最大 1,000 件まで
無料!!**

特典 2

賃貸居住用の月額物件掲載料金が

**5 枠 → 1,250円
10 枠 → 2,500円
20 枠 → 5,000円**

特典 3

通常 20,000 円の
SUUMO 初期システム登録料が

無料!!

※連動未利用の場合は、20,000円が発生いたします。

キャンペーン適用条件 下記 3 条件を満たしている宅建協会会員様が上記キャンペーン特典を受けられます。

- ① 本キャンペーンは SUUMO 未参画会社様のみ対象(申込時点で SUUMO 掲載がなく、過去 1 年間掲載がないこと)
- ② 以下の「利用できる会員事業所の地域」の方で、ハトサポ利用登録※がお済みの会員様
- ③ ハトサポ BB「マルチポータル機能(SUUMO 賃貸)」の利用申込をいただき、本キャンペーン参画の旨お申し出いただいた場合のみ対象

利用できる
会員事業所の地域

北海道、青森県、岩手県、秋田県、山形県、宮城県、福島県、新潟県、長野県、山梨県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、山口県、愛媛県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県(令和5年2月時点)

ハトサポ BB「マルチポータル機能(SUUMO 賃貸)」は、ハトサポ BB サイトからお申込みください!

TEL. 0120-302-102 (平日 10:00~12:00、13:15~17:30) メール. moushikomi_hatomark@waku-2.com
(株)リクルートSUUMO賃貸営業部ハトマーク加盟店様限定キャンペーン窓口担当

・ハトサポ BB のご利用には、ハトサポの利用登録(ハトサポ ID の取得とパスワードの設定)が必要です。
・ハトサポの利用登録方法やハトサポ BB の内容に関しては、所属の宅建協会様へお問い合わせください。

意外と役に立つ「個人賠償保険」

例えば

- ◆ 自転車で走行中、誤って歩行者とぶつかりケガをさせてしまった
- ◆ マンションで洗濯機の排水ホースが外れて、階下の部屋に水漏れしてしまい損害を与えてしまった
- ◆ 家族で買い物に行った際、子供が誤って展示している商品を壊してしまった など

こんな身近なトラブルのときにお役に立つのが「**個人賠償責任保険**」です。



相談者Aさん

高校生の息子が部活の帰りに**自転車**で坂道を下りていたとき、信号待ちしていたおばあさんに気付かず衝突、**ケガを負わせてしまった**の…。しかも自転車は無灯火だったみたい。その後、おばあさんの容態を聞いたら、大腿骨骨折で後遺症が残る可能性があるようなの。

それは大変な事故が起きてしまいました。近年増加している自転車と歩行者の事故。ほとんどの事例で自転車運転者側の過失となり、被害の程度が大きい場合には、1,000万円～数千万円の高額な賠償を命じる判決が出ています。(法律上の「**不法行為責任**」(民法709条)に該当)こんなときお役に立つのが「**個人賠償責任保険**」です。



アドバイザーB



数千万円…、そんな預金の余裕はないし…。**「個人賠償責任保険」**というのに入った記憶もないわ…。

「**個人賠償責任保険**」は単体で加入するケースは少なく、賃貸住宅にお住まいなら、家財保険にセットされているケースが主流です。何かそのような損害保険にご加入されていないですか？



家財保険なら加入してる!
後日… 補償内容を確認したら、**「個人賠償責任保険」**がセットされていたわ!

保険代理店の皆さんへ

このような日常生活に起因するトラブルは、身近でいつ起こるかわかりません。起こってからでは遅いのです。万が一のときに大切なお客さまが困らないよう、お客さまのリスクに見合った、十分な補償が得られるような保険をおすすめすることが重要です。

● 家財保険には「個人賠償責任保険」もセットされている!

賃貸入居者が加入する家財保険には、家主さんへの賠償責任を補償する「借家人賠償責任保険」と、日常生活に起因する賠償責任を補償する「個人賠償責任保険」がセットになっている商品が主流です。

※宅建ファミリー共済の新すまいの保険ワイド(新住宅用賃貸総合補償保険)はセットになっていますが、販売されている家財保険をご確認ください。

● 高額賠償に備えた補償をおすすめしましょう!

損害賠償責任の近年の高額化に備え、個人賠償責任保険はなるべく高額のタイプをおすすめしましょう。保険料の差額はわずかで高額補償が得られます。

※宅建ファミリー共済では、2,000万円まで補償するタイプがありますが、販売されている家財保険をご確認ください。



なお、家族の財物を破損した場合や、自動車運転中の事故など「**個人賠償責任補償**」では支払われない場合もありますので、その説明もお忘れなく!



人と住まいをつなぎます。

宅建協会会員の皆さまへ



株式会社宅建ファミリー共済

公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会 賛助会員
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会 賛助会員

賃貸物件の火災保険のことなら

宅建ファミリー共済におまかせください!!

宅建ファミリー共済では賃貸住宅入居者向け家財保険の
代理店を募集しています!

事業用(事務所・店舗・
飲食店)もあります!

会員さまがご納得いただける『安心・簡単・便利』をご提供します!

安心

全国47都道府県の
宅建協会さまと提携

- 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会 賛助会員
- 一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会 賛助会員

簡単

事務処理が簡単
パソコンが苦手な方も安心!

申込方法は『FAX計上』または『Web計上』から
お選びいただけます。
ご契約内容確認書兼保険料領収証を
その場で発券できます。

便利

事務に関するお問い合わせは、
365日【平日・土日・祝日】
9時～20時まで
オペレーターが対応します。

販売にあたってノルマはありません。

多彩な契約方式で
事務負担を軽減!*

FAX計上システム

手書き申込書を貴社のFAXで計上

Web計上システム

店頭で保険料を領収、その場で
発券できます

さらに Web計上システムなら

保険申込書の取付不要な

「らくらくペーパーレスプラス」

現金の取扱いも不要な

「らくらくキャッシュレス」

でのお手続きもご利用いただけます。

*取扱いには各種条件があります。

詳しい資料のご請求はWebまたはFAX、お電話で!

FAXの場合は下記をご記入のうえ送信してください。

宅建ファミリー共済 営業部(平日9時～17時受付)

ホームページ <https://www.takken-fk.co.jp>

FAX 03(3262)8600

TEL 03(3234)1151

フリガナ	フリガナ
貴社名	ご担当者名
電話 ()	メールアドレス
FAX ()	@
送付先住所 (〒 -)	損害保険代理店をしている <input type="checkbox"/>
	少額短期保険代理店をしている <input type="checkbox"/>

[個人情報の取扱いについて] 本書面により取得した個人情報について、個人情報保護法及び関連するその他法令・規範を遵守し、代理店委託契約の説明及び確認以外の目的には使用いたしません。

株式会社宅建ファミリー共済

東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル7F



Property Manager
賃貸不動産経営管理士

「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 永作博美



確かな道を切り開こう。

不動産の専門家として

2023年7月号 リアルパートナー

令和5年7月10日発行 (隔月10日発行) 通巻第514号 発行人/坂本久 編集人/伊東孝弥
発行所/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 〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3 TEL.03-5821-8181 (広報) 定価50円

賃貸不動産経営管理士試験

売買の知識に『**管理**』の知識を加えて**業務向上!!**

賃貸仲介にお勤めの方

お客様を物件にご紹介するにあたり、設備周りや借主の義務、原状回復の知識が適切に答えられれば、借主からの信用を得やすくなります。

不動産売買にお勤めの方

投資物件等の売買にあたり、管理業務や維持保全の知識が適切に答えられればオーナーからの信用を得やすくなります。

試験日

11/19日

13:00~15:00(120分間)

受験申込

8/1火 ▶ 9/28木

願書請求は9/21(木)まで

当日消印有効。願書請求・受験申込は下記、当協議会ホームページより行えます。

受験料

12,000円

試験地域

全国35地域

右記QRコードより資料請求が行えます。
お気軽にどうぞ。



お問い合わせ先

TEL. 0476-33-6660
(受付は平日10:00~17:00)

国土交通大臣登録機関
一般社団法人 賃貸不動産経営管理士協議会

REAL PARTNER