

REAL PARTNER

NOVEMBER



住まい探しは
ハトマーク

2023年11月号 [隔月発行]

令和5年11月10日発行 通巻第516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

建築物省エネ性能表示制度を徹底解剖

①「区域指定が進む重要土地等調査法」宅建業者の皆様にお伝えしたいこと

「住」のトレンドウォッチング

② 管理事業者要件が緩和された民泊の現状と今後の展望

契約不適合責任について今後紛争となりうる事例とその対応

紙上研修

ハトマーク支援機構からのお知らせ Hatomark Fellow

2024年4月から販売・賃貸事業者に努力義務 建築物省エネ性能表示制度を 徹底解剖



国の新たな制度「建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度」が2024年4月から始まる。省エネ性能の高い住宅やビルを、消費者が選びやすいようにするのが目的だ。販売・賃貸に関わる多くの事業者に関係する制度になる。国土交通省が公表した制度のガイドラインをもとに、その内容をチェックする。

株式会社不動産経済研究所「日刊不動産経済通信」記者・宅地建物取引士 篠木美由紀

写真：PIXTA

CONTENTS

REAL PARTNER

November 2023

特集 建築物省エネ性能表示制度を徹底解剖	2
「住」のトレンドウォッチング① 連載 第42回 「区域指定が進む重要土地等調査法」 宅建業者の皆様にお願ひしたいこと	6
「住」のトレンドウォッチング② 管理事業者要件が緩和された民泊の現状と今後の展望	8
注目の書 著者は語る 『リーダーは話し方が9割』 永松 茂久	10
不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第27回 「基準地価」から読み取る住まいを取り巻く今後の状況	12
「2023年住宅居住白書」からわかる住まいの現状	14
紙上研修 連載 第210回 契約不適合責任について今後紛争となりうる事例とその対応	16
今月のアーカイブ	20
ハトマーク支援機構からのお知らせ Hatomark Fellow 2023年11月号	22

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2023年11月10日発行 通巻第516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. 03-5821-8111

FAX. 03-5821-8101

表紙の写真：東京都千代田区丸の内黄色に色づいたイチョウ並木とビル街

星の数で建築物の省エネ性能を可視化

エアコンなどの家電を買うとき、製品の省エネ性能が星マークの数で表示されているのを見たことがある人も多いだろう。どの製品の省エネ性能が高く、電気代がおトクになるのか。省エネ性能の表示によって、消費者は購入の際の比較・検討がしやすくなる。

2024年4月にスタートする「建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度」（以下、表示制度）も、イメージとしては省エネ家電の性能表示の建物版だ。

政府は2050年のカーボンニュートラル（温室効果ガスの排出を全体としてゼロに）を目標に掲げている。その実現のためには、CO₂排出量全体の約3分の1を占めている住宅・建築物のさらなる排出量削減が欠かせない。

この表示制度は、改正建築物省エネ法に基づく制度で、消費者に建築物の省エネ性能への関心を高めてもらい、省エネ性能が高い住宅やビルが選ばれる市場環境をつくることを目的として導入される。住宅やビルを販売・賃貸する事業者は、建築物の省エネ性能を示す専用のラベルを広告に表示する努力義務を負う。

2024年4月以降の新築が対象

省エネ性能表示の対象となる建築物は、制度の施行日（2024年4月1日）以降に建築確認申請を行う新築物件だ（図表1）。同日以降にその物件が再販売・再賃貸される場合も対象になる。住宅は、分譲一戸建て、分譲マンション、賃貸住宅に加え、買取再販住宅も対象。非住宅は、貸し事務所ビルなどが対象として挙げられる。販売または賃貸する建築物が対象のため、注文住宅や自社ビルなどは対象外。また、既存建築物も対象外だ。住宅所有者が一度限り持ち家を売却する場合も、事業には当たらないので対象外になる。

表示制度に関わる事業者は、図表2のとおりでとても多い。

制度の中心となるのは、努力義務者となる販売事業者（売主）と賃貸事業者（貸主）だ。

図表2 表示制度に関わる事業者

建築・不動産
★ 販売・賃貸事業者 （個人の賃貸オーナーやサブリース事業者含む） ・仲介事業者（不動産広告の広告主） ・賃貸管理事業者（入居者募集広告の委託先） ・設計者、設計者から委託を受けた事業者 ・評価事業者
情報伝達・広告
・ポータルサイト事業者 ・コンバーター事業者

※★＝表示制度の努力義務が課せられる事業者

出典：国土交通省「建築物省エネ法に基づく省エネ性能表示制度事業者向け概要資料」をもとに作成

努力義務というと、「義務ではないので表示しないでいいのではないかと考える人もいるかもしれない。しかし表示をしない努力義務者に対して、国土交通大臣は、勧告や事業者名の公表などの措置をとることができるので、限りなく義務化に近い制度だ。

賃貸事業者には個人のアパート・マンションのオーナーや、サブリース事業者も該当する。サブリースの場合、建物所有者はサブリース事業者に対し、サブリース事業者は入居者に対し、それぞれ表示する努力義務を負う。また、買取再販の場合は買取再販事業者が努力義務者となる。主な立場別の役割のポイントを以下にまとめておこう。

●販売・賃貸事業者（売主・貸主）

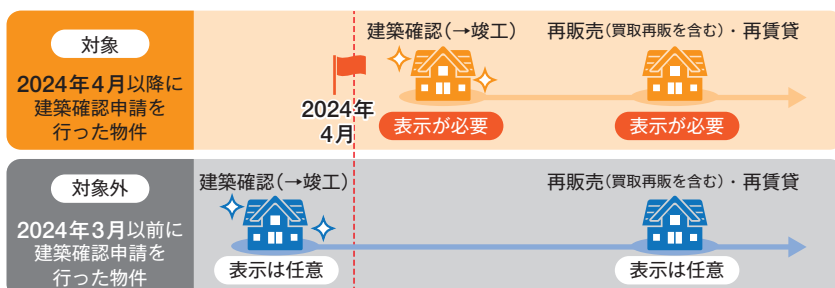
努力義務を負い、省エネ性能ラベルと評価書を発行する役割を担う。広告に省エネ性能ラベルが表示されていないと勧告等の対象になる。仲介事業者などの第三者に広告（表示）を委託する場合は、後々トラブルにならないよう、委託の事実関係を確認できるようにしておくことが推奨される。制度ガイドラインによると具体的な措置は、「業者間流通システム・業者間流通図面・メール等の情報伝達により、履歴を確認できるようにする等」となっている。

販売・賃貸事業者が第三者に広告を委託して、省エネ性能に関する情報もきちんと提供したのに、委託された事業者が広告に表示しなかった場合は、どうなるか。制度上、この場合でも勧告等を受けてしまうのは販売・賃貸事業者になる。ただし販売・賃貸事業者が

やるべきことをやったのにそれではあんまりだ、ということで、このケースに関しては当面の間は勧告等の対象にしないことになっている。

買取再販については、元の所有者から引き渡された設計図書や建築物の現況、リフォーム工事などの実施内容に応じて、買

図表1 制度の対象となる建築物



出典：国土交通省「建築物省エネ法に基づく省エネ性能表示制度事業者向け概要資料」をもとに作成

取再販事業者が省エネ性能評価を行って、その結果を表示する。

● 仲介事業者

努力義務はなく、勧告等の措置の対象外。ただし、販売・賃貸事業者との媒介契約によって買主・借主とのマッチングを行うことから、不動産広告の広告主となるケースが多い。そのため、仲介事業者が直接的に広告に省エネ性能表示を行い、消費者に情報を届けるという重要な役割を担う。販売・賃貸事業者から省エネ性能の情報がきていない場合は連絡しなくてはならない。「販売・賃貸事業者から情報がこないから広告に省エネ性能を表示しない」「性能数値が悪いから広告に載せない」といった行動はNGだ。

● 賃貸管理事業者

努力義務対象者ではないが、仲介事業者と同様、賃貸事業者からの委託を受けて入居者募集の広告を行う場合、直接表示をする立場になる。努力義務を負う貸主には「アパート・マンションのオーナー」も含まれることは要注意だ。

「法律上は、オーナーが省エネ性能を表示する努力義務を負う。現実的には、賃貸オーナーの制度理解が不十分な場合にも、円滑に表示が行われるよう、賃貸管理事業者からオーナーに制度を周知し、実務面のサポートをしていただくことを期待する」（国土交通省住宅局参事官（建築企画担当）付課長補佐・池田亘氏）

ということなので、オーナーに制度の説明をしたら、その事実を後で確認できるようにしておくことも必要だ。

「ラベル+評価書」の2種類を発行

表示制度で扱う発行物は「省エネ性能ラベル」（図表3）と、「エネルギー消費性能の評価書」（図表4）の2種類。ラベルは広告に使用し、評価書は顧客にラベル以上の詳細な情報提供を行う際に使用する。この2つはセットで発行され、発行方法は省エネ性能の評価方法によって異なる。

省エネ性能の評価方法は、販売・賃貸事業者が自ら評価する「自己評価」と、「第三者評価（BELS）」がある。厳密には、販売・賃貸事業者が建築物の設計者にラベルの提供を依頼し、設計者が自己評価または第三者機関への評価依頼を行う。

自己評価は、国交省が2024年11月中にも稼働させるシステム（当初は「住戸用」から稼働、順次機能拡大）により、無料でラベル・評価書を取得できる。評

価の責任の所在は販売・賃貸事業者になる。

第三者機関による評価の場合、評価責任は利用機関となるが、戸建ての場合で戸当たり3万円程度の費用がかかる（建て方や利用機関により金額は異なる）。

ラベルは、インターネット広告、新聞や雑誌の広告、新聞折込みチラシ、パンフレットといったいわゆる広告物だけでなく、事業者間の対面での営業や物件精査等で使用される資料・調査報告書にも表示する。ラベルは視認性を考慮して、横幅60mm程度を下回らないよう掲載する。紙の広告でスペースに余裕がなければ（A4サイズ相当以下を目安）、必ずしもラベルを掲載する必要はない。

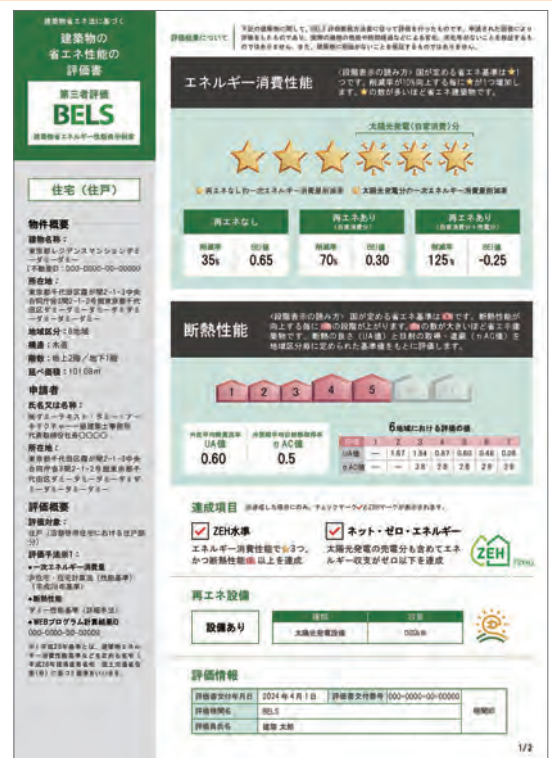
ラベルには目安光熱費も表示できる

ラベルには住宅用と非住宅用がある。住宅用は、エネルギー消費性能と断熱性能の表示が大きな要素とな

図表3 住宅の省エネ性能ラベル・住戸用・第三者評価の見本



図表4 エネルギー消費性能の評価書・住戸用・第三者評価の見本



る。エネルギー消費性能は、再生エネルギー設備（太陽光発電）がある住宅は最大6つ星、再エネなし住宅は最大4つ星。断熱性能は最大等級「7」までを家型のマークの数で示す。

左下には、電気・ガスなどの年間消費量に一定の燃料単価を掛け合わせて算出した「目安光熱費」も任意で表示できる（算出方法はガイドライン参照）。右下は、エネルギー消費性能が★3、断熱性能5以上なら「ZEH水準」の達成チェックマークが付く。ZEH水準に加えて太陽光発電の売電分も含め、年間エネルギー収支がゼロ以下なら「ネット・ゼロ・エネルギー（ZEH）」のチェックマークも付く。

非住宅用は、エネルギー消費性能は再エネあり・なしにかかわらず、最大6つ星の評価。住宅と違って断熱性能はない。

住宅用はさらに、住戸用と住棟用がある。実際のものより高い性能だと優良誤認させるような表示や、特定の住宅・住戸のみに該当する内容が、すべての物件に該当すると思わせてしまう表示はNGだ。新築マンションや戸建ての複数棟の販売で、全住戸のラベルを表示できない場合は、住棟ラベルあるいは代表住戸ラベルを表示する。

広告にラベルが掲載されるまでの制度全体の流れをまとめると、図表5になる。現在、ポータルサイト運営各社でも表示制度への対応が進められている。

重説の必要はないが資料は保管推奨

国交省は、接客時（商談・契約・引き渡し）に評価書を使用して省エネ性能を説明することが「望ましい」としており、重要事項説明書や契約時の書面に

は、省エネ性能ラベル・評価書の内容を記載する必要はない。

評価書や図面などの表示の根拠となる資料については、販売・賃貸事業者が保管しておく必要がある。手元に原資料を保管していなくても、評価を行った設計者に問い合わせできる体制にしておけば問題ない。書面ではなくデータでの保管もOKだ。

新築時に取得したラベルは、ラベル発行時から仕様変更されていない、あるいは変更された仕様が同等以上と確認できるのであれば、再販時や再賃貸時にも使用できる。一方で、将来的にはラベルや評価書の保管・伝達が途切れてしまうこともあり得る。国交省はそのようなケースについては、

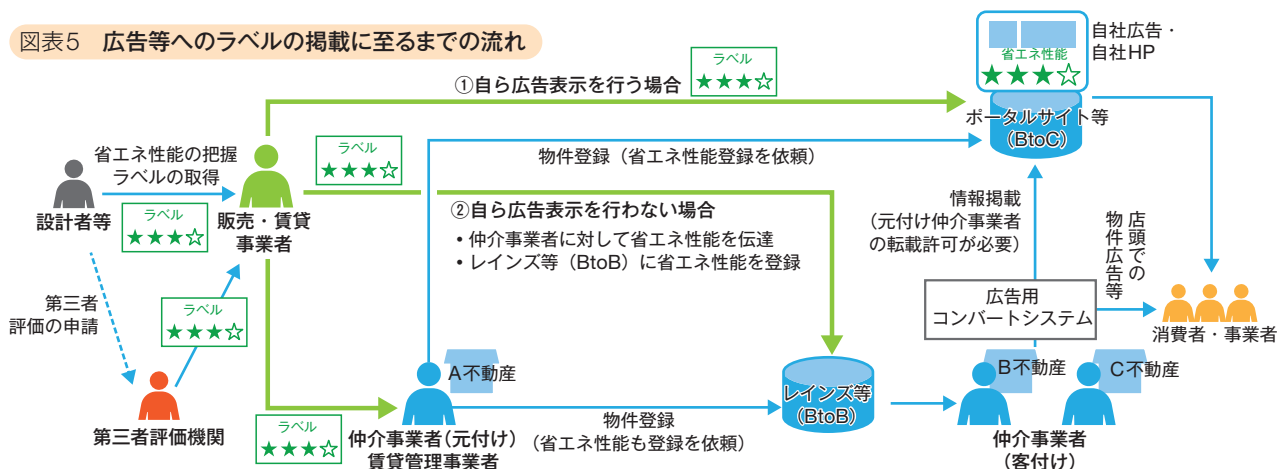
「設計図書や現況から省エネ性能の再度の評価は可能。事業者が行うリフォーム・リノベーション等とあわせて効率的に評価し、再販等を行う物件の付加価値として表示してほしい」（同・池田氏）

としている。既存物件の付加価値という観点でいえば、制度の対象外の注文住宅でも、ラベル・評価書を取得しておいたほうが、将来の流通時に活用できるだろう。

国交省は、既存建築物について、窓や給湯器の改修で省エネ性能が向上した場合に、その情報を表示できる仕組みを今後検討するという。2024年4月の制度開始までには、既存建築物向けの表示方法も発表される予定だ。

関係する事業者の多い本制度。業界内の準備も、整うまでに多少時間を要することが考えられる。国交省は、表示が行われない場合の勧告等の措置は、当面の間は社会的影響が大きい場合に限り行う方針だという。

図表5 広告等へのラベルの掲載に至るまでの流れ



※1 上記は情報伝達の流れを模式化したものであり、実際の情報伝達の過程では、各事業者が独自で構築するシステムやそれを変換・接続するコンバートシステムが介在
 ※2 レインズの登録義務（宅建業法に基づく）は専属専任媒介契約・専任媒介契約の場合のみ
 出典：国土交通省「建築物省エネ法に基づく建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度ガイドライン」をもとに作成

制度特設サイト

国土交通省「建築物省エネ法に基づく建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度ガイドライン」および事業者向け概要資料などは、右記URLからダウンロードできます。

<https://www.mlit.go.jp/shoene-label/>



「区域指定が進む重要土地等調査法」 宅建業者の皆様にお願ひしたいこと

令和4年9月に重要土地等調査法（重要施設周辺及び国境離島等における土地等の利用状況の調査及び利用の規制等に関する法律）が全面施行されてから1年が経過し、法に基づく区域指定が進んでいます。本稿では重要土地等調査法の概要、区域の指定状況と宅建業者の皆様にお願ひしたいことについて解説します。

文・内閣府政策統括官（重要土地担当）

重要土地等調査法とは

国境離島や防衛施設周辺等における土地の所有・利用をめぐって、かねてから示されてきた安全保障上の懸念を受け、重要土地等調査法は制定されました（令和3年6月23日公布、令和4年9月20日全面施行）。本法の目的は安全保障上重要な施設や国境離島等の機能を阻害する土地・建物（以下「土地等」という）の利用を防止することです。重要施設の周辺や国境離島等を「注視区域」・「特別注視区域」として指定し、国が区域内の土地等の利用状況等の調査を行い、重要施設や国境離島等の機能阻害行為が認められた場合には、土地等の利用者に対し、行為の中止等の勧告・命令を行うことで、重要施設や国境離島等の機能が阻害されることを防止します（参考1）。

「注視区域」として指定する区域は、重要施設の敷地の周囲おおむね1,000mの区域内および国境離島等の区域内の区域としています。その中でも重要施設や国境離島等の機能が特に重要、またはその機能を阻害することが容易で、他の重要施設や国

参考1

重要土地等調査法の概要		
【目的】重要施設及び国境離島等の機能を阻害する土地等の利用の防止 ※運用の細目は基本方針で規定		
注視区域		
重要施設の周辺 防衛関係施設、海上保安庁の施設及び生活関連施設等の周辺の区域（おおむね1,000m） 【※】原子力関係施設と空港（自衛隊施設が隣接し、かつ自衛隊も使用する施設）		
国境離島等 国境離島や有人国境離島地域を構成する離島の区域		
①区域内にある土地等の利用状況を調査 ②調査結果を踏まえた勧告・命令、③必要がある場合、国による土地等の買取りを実施。		
特別注視区域		
注視区域のうち、機能が特に重要なもの、機能阻害が容易であり代替が困難なもの →上記①～③に加え、④土地等の所有権移転等に際しての届出を義務付け。 ※届出対象となる土地等の面積規模＝200㎡以上		
調査	届出（特別注視区域のみ）	勧告・命令等
対象：土地等の所有者、賃借人等 事項：・所有者等：氏名、住所、国籍等 ・利用状況 手法：・現地・現況調査 ・公簿収集 ・所有者等からの報告徴収	対象：土地等の所有権移転等 届出事項：・氏名、住所、国籍等 ・利用目的、所在、面積等	●他法令に基づく措置 ●機能阻害行為の中止の勧告 → 命令 ●国による損失の補償 ●国への買入れの申出
国による土地等の買取り		

（出所）内閣府・重要土地等調査法リーフレットより

境離島等によるその機能の代替が困難である場合は「特別注視区域」として指定します。区域指定の対象となる重要施設は防衛関係施設、海上保安庁の施設、生活関連施設となっています。生活関連施設は原子力関係施設と、自衛隊施設が隣接し、かつ自衛隊も使用する空港としています。

区域内の土地等の利用状況の調査は公簿等（不動産登記簿、住民基本台帳等）の収集を基本とし、必要に応じて、現地・現況調査や、その他の方法を適切に組み合わせる形で実施します。

勧告・命令について、注視区域内、特別注視区域内にある土地等の利用者が当該土地等を機能阻害行為の用に供し、または供する明らかなおそれがあると認めるときに勧告を行い、勧告に係る措置をとらなかったときは命令を行うこととなります。

区域の指定状況について

法の運用のために、まずは全国の区域指定を着実に進めていく必要があります。区域指定は準備の整ったものから順次行うこととしており、法が全面施行されてからこれまでの間に、2回の区域指定を行いました。

1回目の区域指定では、島根県隠岐の島町や長崎県対馬市など国境離島の区域を中心としつつ同一市町村にある重要施設も含め、5都道県で特別注視区域29カ所、注視区域29カ所を指定しました（令和4年12月27日告示、令和5年2月1日施行）。

2回目の区域指定では、鹿児島県奄美市や沖縄県石垣市など国境離島の区域を中心としつつ同一市町村にある重要施設も含め、10都県で特別注視区域40カ所、注視区域121カ所を指定しました（令和5年7月12日告示、令和5年8月15日施行）。

これまでに指定された区域の詳細な区域図はホー

ムページの「区域の指定について」のページに掲載していますので、ご確認ください。

さらに令和5年9月11日に開催された土地等利用状況審議会において、3回目の指定区域の候補が示されています。防衛省市ヶ谷庁舎など防衛関係施設を中心に、25都道府県で特別注視区域46カ所、注視区域134カ所を候補として提示しています。この3回目指定の候補については、関係地方公共団体からの意見聴取や関係行政機関の長との協議など、必要な手続きの後に、再び土地等利用状況審議会に諮った後で告示され、指定されることとなります(参考2)。

特別注視区域での届出義務について、 宅建業者の皆様へのお願い

宅建業者の皆様に関わりの大きい事項として、特別注視区域における届出義務について説明します。特別注視区域にある土地等については、所有権等の移転等をする契約を締結する場合、国への届出を義務付けています(参考3)。

届出の対象は特別注視区域内の土地等で200m²以上のものとしています。建物については床面積の合計が200m²以上のものを対象としています。対象となる契約は売買、贈与等を対象としており、賃貸借や相続等は対象外としています。届出を行う者は契約の当事者であり、たとえば売買契約では売主・買主の双方となります。代理人による提出も可能であり、宅建業者が仲介した契約については、売主・買主の双方の代理として宅建業者から届出を提出することも可能です。

届出の期限は一部を除いて契約締結前としています。ただし、この届出は土地等の取引自体を規制するものではないため、適法な届出を提出した後は、契約を締結して差し支えありません。届出の提出先は内閣府であり、提出の方法は郵送または内閣府ホームページからオンライン申請が可能です。届出の様式や留意事項なども掲載していますので、届出の際はホームページをご確認ください。

特別注視区域内での届出の義務については、宅地建物取引業法施行令の改正により、重要事項として説明する事項に追加されています。宅建業者の皆様におかれては、特別注視区域内の土地等の取引の際には届出が確実に行われるよう、重要事項として契

参考2 注視区域、特別注視区域が所在する都道府県

(赤字は特別注視区域が所在する都道府県)

1回目指定 ・令和4年12月27日告示 ・令和5年2月1日施行	北海道、青森県、東京都、島根県、長崎県
2回目指定 ・令和5年7月12日告示 ・令和5年8月15日施行	宮城県、東京都、新潟県、石川県、鳥取県、島根県、高知県、長崎県、鹿児島県、沖縄県
3回目指定の候補 ・令和5年9月時点	北海道、宮城県、山形県、茨城県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、大阪府、奈良県、兵庫県、広島県、徳島県、香川県、愛媛県、福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、宮崎県

(出所) 内閣府資料より

参考3

届 出

「特別注視区域」にある土地・建物については、所有権等の移転等をする契約を締結する場合、国への届出が必要となります。

※届出は、土地・建物の取引自体を規制するものではありません。

	内容	備考
届出の対象	面積(建物[※]の場合は、各階の床面積の合計)が200平方メートル以上の土地及び建物	[※] マンションは、専有部分の床面積が200平方メートル以上である場合、届出の対象になります。
届出の対象となる契約	売買、贈与、交換、形成権(予約完結権、買戻権)の譲渡等(これらの予約である場合も含みます。)	賃貸借、相続等は対象外です。
届出を行う必要がある者	契約の当事者	売主と買主の双方が届出を行う必要があります。
届出の期限	契約締結前(一部を除く。)	—
届出事項	・当事者の氏名又は名称及び住所[※] ・土地等の所在及び面積 ・土地等に関する所有権等の種別及び内容 ・土地等の利用目的 ・譲受け予定者等の国籍等 ・土地等の利用の現況 ・契約予定日	[※] 法人の場合は、代表者の氏名も必要となります。

(出所) 内閣府・重要土地等調査法リーフレットより

約の当事者に対してご説明をお願いいたします。

なお、取引の対象となる土地等が特別注視区域内にあるかどうかは、内閣府ホームページに掲載している区域図から、契約の当事者や仲介する宅建業者がご自身で確認いただくこととなっています。そのため日常の業務で取り扱われている地域が特別注視区域に該当し得るかどうか、今後の区域指定の情報も含め把握いただきますようお願いいたします。

さらに詳しい内容は内閣府ホームページをご参照ください。また不明点があれば、下記の内閣府のコールセンターまでお問い合わせください。

内閣府 ホームページ	https://www.cao.go.jp/tochi-chosa または「内閣府 重要土地」で検索	
問い合わせ先	内閣府重要土地等調査法コールセンター 0570-001-125 (平日9:30~17:30)	

管理事業者要件が緩和された民泊の現状と今後の展望

各地で外国人観光客が増加し、宿泊者数はコロナ前の2019年の値にほぼ回復した。その結果、ホテル業界のみならず民泊の需要が急激に高まっている。

そうしたなか令和5年7月19日に「国土交通省関係住宅宿泊事業法施行規則の一部を改正する省令等」が公布・施行され、管理事業者要件が緩和された。民泊の現状と規制緩和による変化を解説する。

文・住宅ジャーナリスト 高橋洋子

オーバーツーリズムを懸念するほどに旅行者が戻り、宿泊ニーズが拡大

今年に入って京都や鎌倉など人気観光地では、観光客が増えすぎて混雑を招くなどの弊害が起こる「オーバーツーリズム」が懸念されるほど、各地に観光客が戻っている。観光庁の「宿泊旅行統計調査」によると7月の延べ宿泊者数は5,254万人泊と2019年同月比+1.5%。8月は6,227万人泊で2019年同月比-1.5%とコロナ禍前の2019年の値にほぼ回復した。外国人旅行者も2022年10月に渡航制限が解除されたことをきっかけに徐々に客足が戻り、その後は右肩上がりでの宿泊者が増えている（図表1）。

こうしたなか、ここ数年で新たな宿泊形態として広く知られるようになったのが「民泊」だ。改めて民泊の定義について解説すると、戸建てや、マンションなどの集合住宅のすべて、あるいは一部を活用して宿泊サービスを提供することを民泊と呼ぶ。アメリカ発の民泊仲介サービスサイト「Airbnb」の広がりを受け、日本でも利用者が2015年頃から増加し始めた。

しかし急速に広がったことで騒音やゴミ出しのマ

ナーなどが守られず、地域住民から反対を受けたり、犯罪の拠点に使われたりしたことでトラブル防止に向けたルール作りや必要な許可を得て運営することが強く求められるようになった。

そこで民泊に関する一定のルールを設けるために、平成30年6月に住宅宿泊事業法が施行された。これにより民泊を行う場合には、「1. 旅館業法の許可を得る」「2. 国家戦略特区法（特区民泊）の認定を受ける」「3. 住宅宿泊事業法の届け出を行う」の3つのなかから選択することとなった。

いちばんハードルが高いのは1の「旅館業法の許可」を得る方法だ。使用する施設の構造設備が基準を満たし、かつ保健所に申請する必要がある。

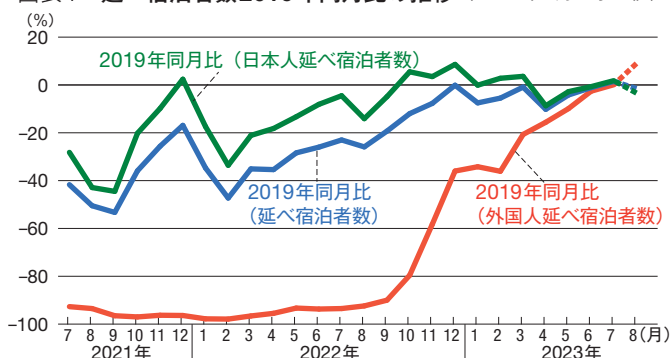
2の特区民泊の場合は、東京都大田区や大阪府、大阪市など国家戦略特区の区域として指定された地域が対象で、地域限定となる。

そのため、民泊を行う場合は3の住宅宿泊事業法の届け出を行うケースが一般的だ。ただし、年間提供日数が180日以内という営業日の制限や、家主が不在の場合には管理者を配置しなければならないといった条件がネックになっていた（図表2）。

地方では物件数が少なく効率的な管理が困難。規制緩和により、地方での民泊に期待

住宅宿泊事業法の届け出を行った件数を見ると、法律が施行された平成30年6月15日時点で2,210件であったが、この5年のうちに3万5,726件（令和5年9月15日時点）にまで拡大した。しかし特筆すべきは、このうち事業廃止件数が1万5,022件とすでに約4割が廃業していることだ。インバウンド需要の高まりから民泊を始める事業者が増えたものの、コロナ禍の影響で渡航制限がかかり、外国人旅

図表1 延べ宿泊者数2019年同月比の推移（2023年8月は予想値）



（出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」（2023年7月発表））

図表2 民泊における3つの制度比較

	旅館業法 (簡易宿所)	国家戦略特区法 (特区民泊に係る部分)	住宅宿泊事業法
所管省庁	厚生労働省	内閣府 (厚生労働省)	国土交通省 厚生労働省 観光庁
許認可等	許可	認定	届出
住専地域での営業	不可	可能 (認定を行う自治体ごとに、制限している場合あり)	可能 条例により制限されている場合あり
営業日数の制限	制限なし	2泊3日以上滞りが条件 (下限日数は条例により定めるが、年間営業日数の上限は設けていない)	年間提供日数180日以内 (条例で実施期間の制限が可能)
宿泊者名簿の作成・保存義務	あり	あり	あり
玄関帳場の設置義務(構造基準)	なし	なし	なし
最低床面積、最低床面積 (3.3㎡/人)の確保	最低床面積あり (33㎡。ただし、宿泊者数10人未満の場合は、3.3㎡/人)	原則25㎡以上/室	最低床面積あり (3.3㎡/人)
衛生措置	換気、採光、照明、防湿、清潔等の措置	換気、採光、照明、防湿、清潔等の措置、使用の開始時に清潔な居室の提供	換気、除湿、清潔等の措置、定期的な清掃等
非常用照明等の安全確保の措置義務	あり	あり 6泊7日以上滞り期間の施設の場合は不要	あり 家主同居で宿泊室の面積が小さい場合は不要
消防用設備等の設置	あり	あり	あり 家主同居で宿泊室の面積が小さい場合は不要
近隣住民とのトラブル防止措置	不要	必要 (近隣住民への適切な説明、苦情および問い合わせに適切に対応するための体制および周知方法、その連絡先の確保)	必要 (宿泊者への説明義務、苦情対応の義務)
不在時の管理者への委託業務	規定なし	規定なし	規定あり

(出典：厚生労働省、国土交通省、観光庁「民泊制度ポータルサイト」より)

行客が激減したことが痛手となったうえ、競争の激化も廃業の原因となったようだ。

そうしたなかで、今年7月19日に「国土交通省関係住宅宿泊事業法施行規則の一部を改正する省令等」が公布・施行され、民泊の管理者要件が緩和された。これまで民泊の物件のうち、家主が住んでいない場合などは清掃や苦情に対応するために、物件の管理を事業者へ委託しなくてはならないことを法律で義務づけていた。また、この委託される事業者は、宅地建物取引士の資格を持っているか、住宅取引などに関して2年以上の実務経験がある者に限定されていた。

それが今回の変更により、所定の講習の受講修了者も新たに管理者として認められるようになった。具体的には20時間程度の学習や7時間程度の講習を踏まえて修了試験に合格することなどが条件となる。これにより管理者の枠組みがぐっと広がることになる。

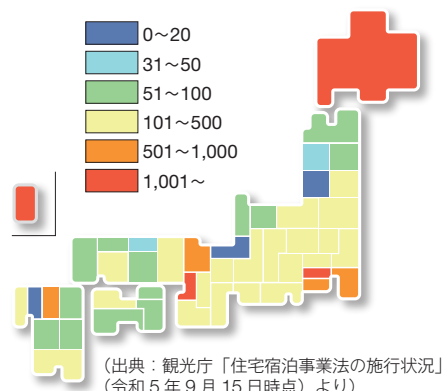
ちなみに現在、住宅宿泊管理業として登録されている件数は2,095件(令和5年9月15日時点)で、民泊届け出物件数に対して管理者数が少ない印象を受ける。

観光庁の「住宅宿泊事業法に基づく届出の状況」

(令和5年9月15日時点)を見ると、物件が多いエリアと少ないエリアとがはっきりと分かれている(図表3)。1,000件以上の物件があるのは北海道や東京、大阪、沖縄で、物件数が50件以下の地域は秋田、山形、福井、鳥取、佐賀である。

民泊の管理はオンライン上で宿泊者との連絡や清掃手配など、ある程度できるが、物件の少ない地方では効率的な管理が難しいと推察される。今回の規制緩和で、管理者に管理を委託してきた家主が自ら管理業の登録をする「自主管理」が拡大していくことも予想され、今後は民泊が少ない地方でも普及が広がる可能性がある。地方活性化の一環につながるプラスの効果を期待したい。

図表3 住宅宿泊業法に基づく届出の状況



本書を書かれたきっかけを教えてください。

おかげさまで130万部を超えた2019年発行の『リーダーは話し方が9割』では、基本的に読者をしぼらずに書きました。そのせいか、読者カードを見ると、読者の年齢は下が9歳、上が90歳と非常に幅広く、かつ20代、40代の女性層が非常に多いと聞いております。内容面で、ビジネス的な要素をほとんど省いて書いたことも、幅広い年齢層、そして女性層に受けた理由の一つだと思います。

ただ、私自身は経営者なので、やはりビジネス要素、特にリーダーの在り方などについて書いたほうが、自身の経験を活かした内容にできます。昨今の社会情勢を見ると、どうもリーダーの立場にある方たちが割を食っている印象を受けます。部下に対して、少し厳しい言い方をしただけで「パワハラ」認定される時代です。教師と生徒の関係性にも同じ構図が見られます。そのような時代背景もあり、今回はリーダーのコミュニケーション術にスポットを当てた内容にしてみました。

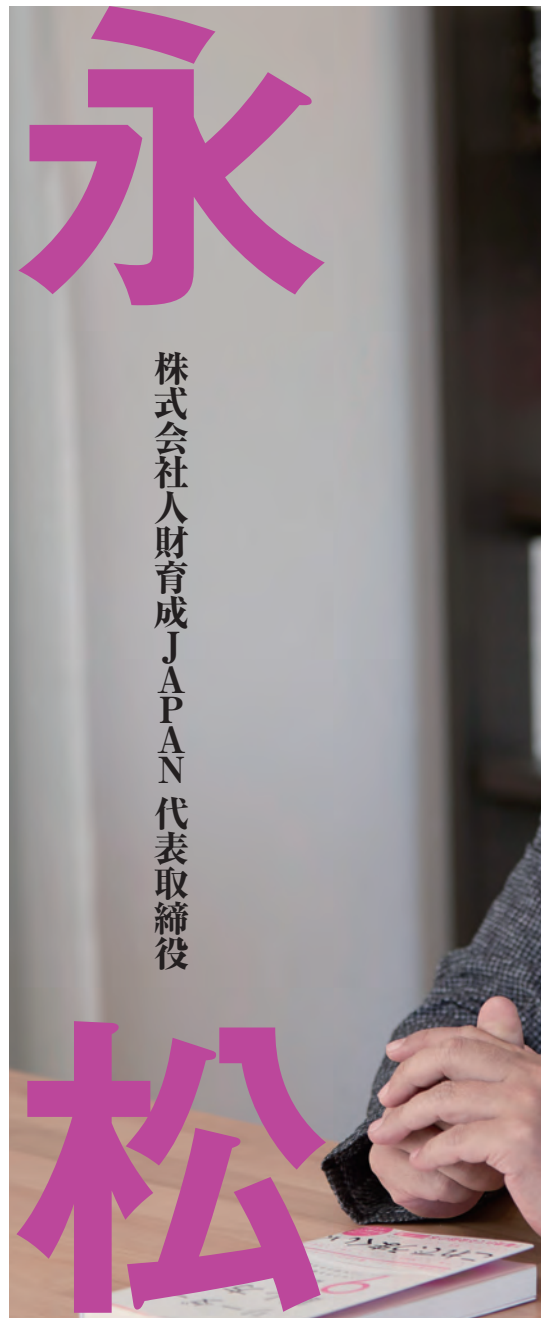
本書に込めたテーマは何でしょうか。

ひとことで言えば「自己重要感」です。人間関係の構築にあたって、人には3つの真理があります。それは、①誰もが自分自身のことにいちばん興味がある、②誰もが自分のことを認めてほしいと願っている、③自分のことをわかってくれる人を好きになる、というものです。

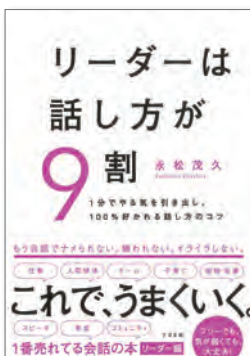
よく「自己肯定感が大事」と言われます。自己肯定感をひとことで言うと「安心感」です。「自分はここにいていいんだ」「自分はこの組織の一員になれたんだ」という気持ちです。一方、自己重要感はある種、特別感に通じるもので、「重要な仕事を任された」「組織から期待されている」といった気持ちです。

リーダーが部下とのコミュニケーションをスムーズにするには、部下が自己重要感を認識できるような話し方をするのが大切です。

リーダーは話し方が9割



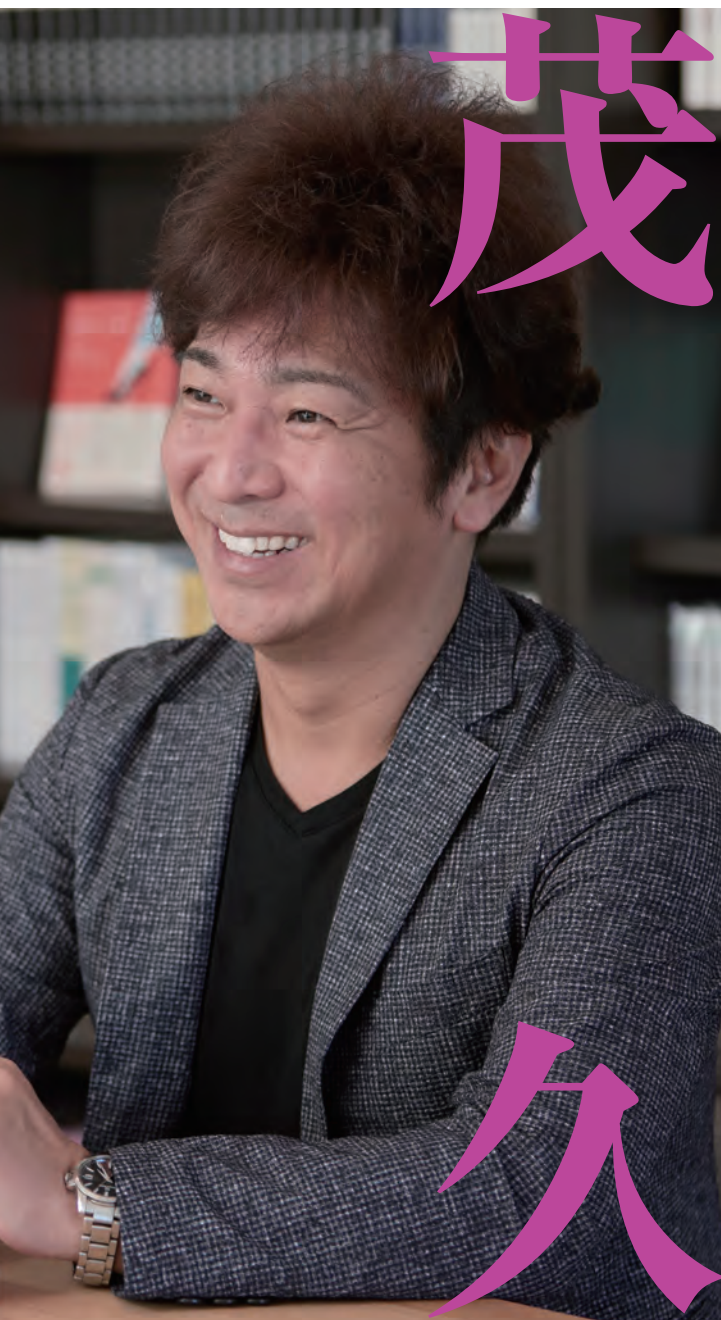
株式会社人財育成JAPAN 代表取締役



『リーダーは話し方が9割』

すばる舎 1650円（税込み10%）

大勢の前で話すのが苦手、リーダーシップをとってコミュニケーションを取るのには緊張する……というリーダーは多いもの。しかし、ほんの少し、リーダーとしての「話し方のコツ」を押さえるだけで、部下・後輩・メンバーとのコミュニケーションが楽しくなり、リーダーとしてもうまくいくようになり、まわりから好かれ、尊敬されるようになる。本書は、上司、店長、親、先生、先輩、キャプテンなど、すべてのリーダーにも役立つ本。



ながまつ しげひさ ●株式会社人財育成JAPAN代表取締役。センチュリー出版オフィス主幹。大分県中津市生まれ。2001年、わずか3坪のたこ焼きの行商から商売を始め、2003年に開店したダイニング陽なた家は、口コミだけで毎年4万人（うち県外1万人）を集める大繁盛店になる。自身の経験をもとに体系化した「一流の人材を集めるのではなく、今いる人間を一流にする」というコンセプトのユニークな人材育成法には定評があり、全国で多くの講演、セミナーを実施。著書に『人は話し方が9割』（すばる舎）、『君は誰と生きるか』（フォレスト出版）、『自分を整える』（マガジンハウス）などがあり、累計発行部数は395万部を突破している。

ご自身が考えているリーダーの定義とは何ですか。

い まから20年、30年前のリーダー像は、すべての仕事で成果を出すことができ、尊敬の念を一身に集めて部下を引っ張っていける人物、というものでした。

しかし今、求められているリーダー像は、それとはまったく異なります。そこまで立派でなくてもいいし、部下を積極的に引っ張るのではなく、部下が勝手に動きたくなるような環境をつくれる人物が、これからの時代のリーダー像だと思います。そのためには、リーダーが部下一人ひとりとしっかり向き合い、モチベーションを高めてもらえる状況をつくり出さなければなりません。

私はかつて経営の師匠に、「人が人を育てるのは無理」と言われたことがあります。社員数が数名の小企業であれば、社長が社員一人ひとりを手取り足取り教えることも不可能ではありませんが、組織が大きくなると、それでは会社の経営が回らなくなります。だからこそ、部下が好きなように動いて、自然に育っていくような環境をつくる必要があるのです。では、どうすればその環境をつくれるのか。それは、社員が自分の考えを発表する場を設けるのと同時に、社員を否定しないこと。そうすれば、社員はのびのびと育ちます。

本書には、リーダーの話し方としてさまざまな示唆があります。読んだ後、まずどこからアクションを起こしていくべきでしょうか。

最 も大事なのは、聞く力をつけることです。そのためにはまず、相手に話させることが大事なので、部下がリーダーに話をしたくなるような場なり、雰囲気なりをつくれる力を身につけることから始めていただきたいと思います。ここ数年、さまざまな組織においてコミュニケーション・ロスが発生しています。それは企業に限ったことではなく、たとえば町内会レベルにおいても発生しています。だからこそ、リーダーはまず、相手の話を聞くという意識を強く持つ必要があると思うのです。

本書で言うリーダーは、企業経営者に限りません。働く場だけではなく、家における親、学校における先生もリーダーです。そういう幅広いリーダーの苦悩が、本書で少しでも解決すればと思います。（取材・文／編集部）

部下が自己重要感を認識できるような話し方をすることが大切です

「基準地価」から読み取る 住まいを取り巻く今後の状況

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2023年の都道府県地価調査（基準地価）が9月19日に国土交通省から発表されました。地価に関する最もベーシックなデータですが、その調査結果から今後の住まいを取り巻く状況について考えてみましょう。

住宅地の上昇率では 北海道の多くの地点がベストテン入り

基準地価は、毎年7月1日時点の全国2万1,381地点における「基準地」を、各都道府県から依頼を受けた不動産鑑定士が鑑定して算出した土地の価格です。

まず、全体像から申し上げますと、2023年の基準地価は住宅地、商業地のいずれも2年連続の上昇となりました。上昇率は住宅地が0.7%（昨年は0.1%）、商業地が1.5%（同0.5%）で、これは新型コロナウイルスの影響前である2019年の上昇率を上回っています（図表1）。

全体的には住宅地の地価上昇が顕著です。東京圏、大阪圏、名古屋圏の三大都市圏は2.2%（同1.0%）ですが、札幌、仙台、広島、福岡の地方四市が7.5%と目立つ上昇率でした。地方四市は11年連続でプラスであり、上昇幅は2020年以降最高値です。

また、その他地方圏は-0.2%だったものの、これは過去15年間で最も低いマイナスになっています。地方四市の地価上昇が続くなかで、その周辺の市町へ需要が波及し、その他地方圏でも底堅い展開になったと思われます。

住宅地の基準地別の上昇率ベスト10を見ると、千歳市の地点が1～3位と8位・10位を占め、恵庭市が4位と6位、そして北広島市が7位と10位にランクインしました（図表2）。

さらに県庁所在地別で見ると、住宅地では札幌市が12.5%の上昇で47都市中1位、札幌市の各区は9.2～18.2%という上昇率になっています（図表3）。

とにかく北海道の道央周辺の土地が賑わっています。2010年代はニセコ周辺が注目されましたが、今は第二のニセコということでルスツが注目され

ています。2023年3月には北広島市にエスコンフィールドを含む北海道ボールパークFビレッジが開業。半導体メーカーであるラピダスが千歳市に大型工場を建設し、さらに2030年には現在、新青森駅から新函館北斗駅が開通している北海道新幹線がはいよいよ札幌駅まで延伸される予定です。

まさに今の北海道は、地方圏における地価上昇の縮図といってもいいでしょう。特にラピダスのような大規模工場開発が行われれば、その工場に勤務する人たちが住む場所が必要になるため、地方圏における住宅価格の上昇に拍車がかかります。岸田内閣は、半導体など重要物資の国内での生産拡大に向け、土地利用規制を緩和する方針を打ち出しており、今後、ラピダスやTSMCと同様の動きが地方で生じる可能性が高まってきています。

富裕層の移住やセカンドハウスの取得が 人気のある地域の地価を押し上げている

地方圏の住宅地価格が上昇している理由としては、移住やセカンドハウスの所有が増える傾向にあることも一因だと思われます。新型コロナウイルスの感染拡大と、それによるリモートワークの普及が原因と思われますが、コロナ禍の当初に見られたような東京近郊へのプッシュ移住的な動きは、一時期に比べて落ち着きを

図表1 2022年と2023年の用途別・圏域別基準地価の平均変動率比較

（変動率：％）

用途別 圏域別	住宅地			商業地			工業地		
	2022年 変動率	2023年 変動率	地点数	2022年 変動率	2023年 変動率	地点数	2022年 変動率	2023年 変動率	地点数
全国	0.1	0.7	14,511	0.5	1.5	5,177	1.7	2.6	848
三大都市圏	1.0	2.2	4,094	1.9	4.0	1,527	3.3	4.5	232
東京圏	1.2	2.6	2,487	2.0	4.3	904	3.7	4.7	130
大阪圏	0.4	1.1	1,069	1.5	3.6	358	3.3	4.5	66
名古屋圏	1.6	2.2	538	2.3	3.4	265	2.1	3.5	36
地方圏	-0.2	0.1	10,417	-0.1	0.5	3,650	1.1	1.9	616
地方4市	6.6	7.5	329	6.9	9.0	180	10.3	12.6	9
その他	-0.5	-0.2	10,088	-0.5	0.1	3,470	1.0	1.7	607

（注）三大都市圏は東京圏、大阪圏、名古屋圏

地方圏は三大都市圏を除く地域

地方4市は、北海道札幌市・宮城県仙台市・広島県広島市・福岡県福岡市

地方圏・その他は、地方圏の地方四市を除いた市町村の区域

（図表の出典はすべて国土交通省令和5年都道府県地価調査の概要より）

図表2 全国の住宅地の基準地価変動率順位

順位	都道府県	基準地の所在地	変動率%
1	北海道	千歳市栄町5丁目3番外内	30.7
2	北海道	千歳市東雲町5丁目52番	30.5
3	北海道	千歳市みどり台北4丁目5番7	29.0
4	北海道	恵庭市柏木町3丁目549番147	29.0
5	沖縄県	国頭郡恩納村字真栄田真栄田原36番外	28.9
6	北海道	恵庭市島松東町2丁目197番	28.8
7	北海道	北広島市共栄町4丁目8番23	28.6
8	北海道	千歳市青葉3丁目9番13	28.1
9	沖縄県	宮古島市伊良部字国仲屋敷90番	28.0
10	北海道	千歳市大和1丁目8番46	26.3
10	北海道	北広島市稲穂町東6丁目1番14	26.3

取り戻しています。たとえば、千葉県郊外の地価上昇は、一時期に比べて止まる気配を見せています。

一方で富裕層による、ブランド地域への移住やセカンドハウス所有の動きは、まだまだ続いています。

観光地+移住（セカンドハウス）の構図として代表的な地域は長野県の軽井沢です。実際、長野県内の住宅地地価上昇率ベスト5は、すべて軽井沢町で占められました（図表4）。

こうした富裕層の移住先として今後、期待されるのがハケ岳エリアです。清里は一時的な盛り上がりを見せたものの苦戦。代わりに、山梨県北斗市に見直しの機運が高まりつつあります。また、都心に近く、風光明媚な場所ということで注目されているのが熱海です。日本で唯一、別荘所有税という税金のかかる土地ですが、近年ではホテルの新設、ならびに駅近くにタワーマンションやマンションが建設されています。熱海駅周辺の基準点の地価上昇率は、住宅地で13.4%、商店街で12.9%にもなりました。

そして、もうひとつ注目されているのが神奈川県。海に近いエリアである鎌倉、茅ヶ崎、藤沢などです。鎌倉市は3.2%、茅ヶ崎市は4.5%、藤沢市は4.1%の上昇率です。なかでも茅ヶ崎市は、神奈川県10万人以上の市区において1位の上昇率となりました。

こうした移住&セカンドハウス所有の中核を成しているのが、50代から60代のプチャティア層、ならびにリタイア層で、かつある程度資産にゆとりのある人々です。

とはいえ、もともと地元で住んでいる人たちが、先発移住組が形成しているコミュニティとうまく溶け込めるかどうか、また小学校のキャパ不足といったインフラの問題が生じている場所もありますから、子供がいる世帯の場合は、学校や塾、習い事、病院といった生活インフラが整っているかどうかという点がポイントになりそうです。

図表3 2022年と2023年の都道府県県庁所在地の用途別基準地価の平均変動率比較（変動率：%）

	住宅地		商業地	
	2022年	2023年	2022年	2023年
北海道／札幌市	11.8	12.5	7.8	11.9
青森県／青森市	-0.2	0.3	-0.3	1.2
岩手県／盛岡市	1.4	3.2	0.2	1.7
秋田県／秋田市	0.9	1.6	0.9	1.8
宮城県／仙台市	5.9	7.1	5.7	7.8
山形県／山形市	1.9	0.9	1.2	0.8
福島県／福島市	0.3	0.3	0.4	0.9
新潟県／新潟市	0.4	0.7	0.9	1.2
茨城県／水戸市	-0.2	-0.1	0.0	0.3
栃木県／宇都宮市	0.5	0.8	0.4	0.6
群馬県／前橋市	-0.6	-0.5	-0.8	-0.4
埼玉県／さいたま市	2.2	2.6	2.7	3.7
千葉県／千葉市	1.5	2.6	3.0	4.6
東京都／都区部	2.2	4.2	2.2	5.1
神奈川県／横浜市	1.3	2.5	2.7	5.3
山梨県／甲府市	-0.7	-0.5	-0.4	-0.2
静岡県／静岡市	-0.3	0.1	0.2	0.4
長野県／長野市	-0.6	-0.3	-0.6	-0.2
愛知県／名古屋	3.1	3.9	4.4	5.3
岐阜県／岐阜市	-0.5	-0.3	-0.3	0.5
三重県／津市	-0.2	0.2	-0.3	0.4
富山県／富山市	0.6	0.6	1.3	1.9
石川県／金沢市	2.9	2.6	1.0	2.4
福井県／福井市	-0.2	0.1	0.2	0.6
滋賀県／大津市	-0.1	0.3	1.1	1.9
京都府／京都市	0.6	1.7	2.5	4.9
大阪府／大阪市	1.1	2.5	1.7	5.5
兵庫県／神戸市	1.2	2.4	1.5	4.2
奈良県／奈良市	0.5	1.1	1.5	4.2
和歌山県／和歌山市	-0.5	-0.1	-0.1	0.3
岡山県／岡山市	0.6	1.1	1.9	2.5
広島県／広島市	1.2	1.4	3.2	4.0
鳥取県／鳥取市	-0.8	-0.7	-1.8	-1.7
島根県／松江市	-0.1	0.0	-0.6	-0.2
山口県／山口市	-0.2	-0.1	0.5	0.4
香川県／高松市	-0.3	0.0	-0.4	0.1
徳島県／徳島市	-0.2	-0.1	-0.5	-0.3
愛媛県／松山市	-0.6	-0.4	-0.3	0.1
高知県／高知市	-0.2	0.1	-0.7	-0.2
福岡県／福岡市	6.5	8.2	9.6	11.2
大分県／大分市	2.6	3.8	0.6	1.2
佐賀県／佐賀市	1.0	1.5	1.4	4.2
長崎県／長崎市	0.0	0.1	1.9	2.0
熊本県／熊本市	1.2	1.8	1.1	2.9
宮崎県／宮崎市	0.3	0.5	-0.2	0.4
鹿児島県／鹿児島市	0.0	0.3	0.2	0.4
沖縄県／那覇市	1.1	3.3	0.1	4.5

図表4 2023年の長野県の地価調査の上昇率上位5地点

		（変動率：%）
1	北佐久郡軽井沢町大字軽井沢字長倉往還南原1052番142	13.6
2	北佐久郡軽井沢町大字軽井沢字上御原308番11外	11.9
3	北佐久郡軽井沢町大字追分字児玉堰西67番49	11.1
4	北佐久郡軽井沢町大字軽井沢字長倉新田3631番3	7.0
5	北佐久郡軽井沢町軽井沢東39番18	6.0

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。



「2023年住宅居住白書」からわかる 住まいの現状

超高齢化社会の到来、空き家問題、住宅の省エネ化など、課題は山積

(文・住宅ジャーナリスト 高橋洋子)

金利上昇の懸念から「買い時感」が上昇！ 住宅購入の判断が困難な状況から脱却

今年は約3年に及ぶコロナ禍から脱して、各種イベントも再開し、急速にインバウンドも増え、ようやく経済に回復の兆しが見えてきた。

一方、社会保障費の増大や労働力不足が懸念される超高齢化社会の到来（「2025年問題」）を目前に控え、空き家の増加や、人口減少による将来的な不動産価格の下落の不安を感じる人もじわじわ増えている。

さらには温暖化や自然災害多発の影響もあり、住宅の省エネ化や防災意識の高まりなど、住まいに関連して気になる課題が山積されている。

こうした社会情勢を踏まえ、不動産に対する意識はどう変化しているのか。まずは恒例の「いま、不動産は買い時だと思いますか」の問いから見てきたい。

「買い時だと思う」と回答したのは15.8%と3年ぶりに上昇に転じた。「買い時だと思う」理由のトップは「今後、住宅ローンの金利が上昇しそうなので（今の金利が低いので）（44.0%）」。「不動産価値（価格）が安定または上昇しそうだから（24.9%）」、「住宅ローン減税など住宅取得のための支援制度が充実しているから（24.6%）」と市場の変化を冷静に見ているこ

とが伝わる（図表1）。

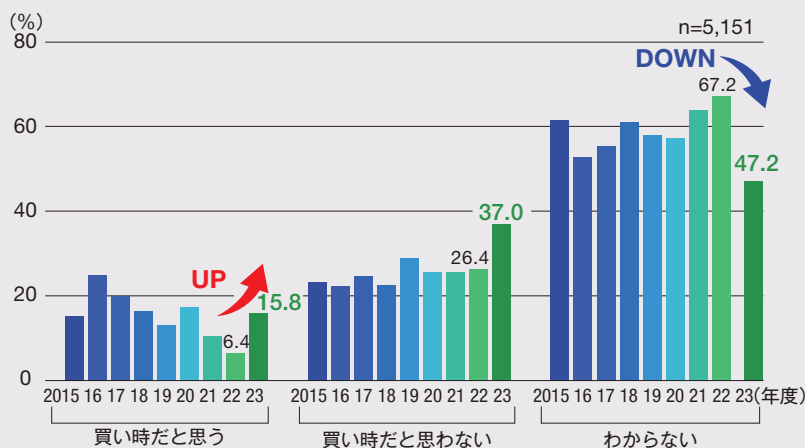
その一方で、「買い時だと思わない」と回答した人も37.0%と前年に比べ大幅にアップした。理由のトップは「不動産価値（価格）が下落しそうだから（29.7%）」、「ついで「自分の収入が不安定または減少しているから（25.4%）」と消極的な理由が目立つ。

また買い時かどうか「わからない」と回答した人は前回67.2%から47.2%と20pt近く大幅に下落したことも特徴的だ。先行き不透明だったここ数年の市況から脱し、住宅ローン金利が上昇し続けていることなど、不動産の売買における判断が困難な状態が改善されていることが伺える。

家を所有するかどうかにも考え方に変化がみられる。「『持ち家派』か、『賃貸派』か」の問いに「持ち家派」が67.5%と前回から10pt以上減少し、調査開始以来初の60%台となり、今回のアンケートからは持ち家が憧れではなくなりつつある（図表2）ことが読み取れる。「持ち家派」の理由は、「家賃を払い続けることが無駄に思えるから（56.8%）」「落ち着きたいから（37.4%）」「老後の住まいが心配だから（35.3%）」と、家を所有することで将来的に安定して暮らせるとの思いが強い。

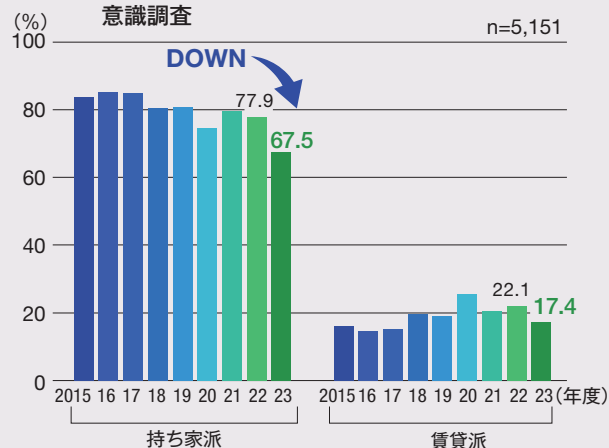
「賃貸派」の理由は、「住宅ローンに縛られたくないから（45.3%）」「税金や維持管理にコストがかかるか

図表1 2015～2023年度の不動産の買い時感



(注)～2022年：オープン型調査 2023年：クローズ型調査

図表2 2015～2023年度の持ち家派・賃貸派に関する意識調査



(注)～2022年：オープン型調査 2023年：クローズ型調査

全宅連では住宅の居住志向および購買などに関する意識調査を行っており、今年度は2023年8月18～21日の期間にインターネット調査を行いました。その結果から見てきた、住まいの現状や課題をお伝えします。（有効回答：20～65歳の全国の男女5151名）※2022年までは「不動産の日」にちなみ回答者を募集したオープン型調査、今回はモニターによるクローズ型調査を実施。

すべてのアンケート結果は、

右にあるQRコードよりご確認いただくことができます。不動産店選びのポイントなど実務に役立つ調査結果も掲載されていますので、ぜひご活用ください。



ら（34.3%）」「不動産を所有しない身軽さが良いから（29.4%）」と、家を維持する経済的な負担に加え、建物の維持管理を重荷と捉えていることが伝わる。

物件の環境や建物の省エネ性能を重視。空き家になる前段階での予防策を

では、住まい選びに関して重視するポイントはどう変化しているだろうか。「住み替えで重視するポイント」として最も多い回答は「購入金額・賃料（48.0%）」だが、「周辺・生活環境がよい（45.8%）」「交通の利便性がよい（38.5%）」など、間取りや日当たりよりも、その物件の地域環境が重要視されているようだ（図表3）。

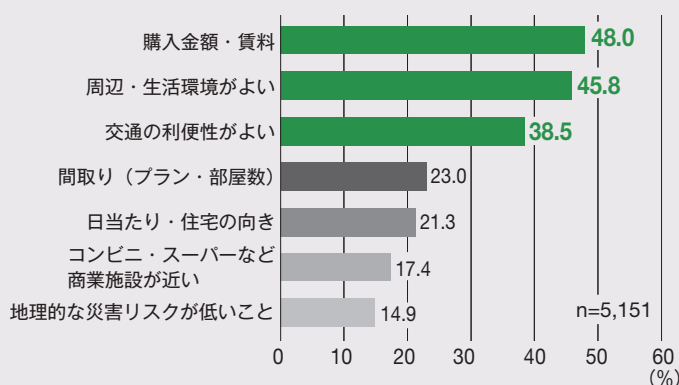
また、昨今ではインターネットを活用した物件検索が定着しつつあるが、住まい選びの際にどのような情報が求められているのか。「『あると便利』な物件情報」の1位は「物件写真」で、56.6%と圧倒的に多いが、注

目すべきは2位の「物件の品質情報（省エネ・耐震等）（39.1%）」と前回調査から10ptほど急上昇したことだ（図表4）。来年4月から分譲住宅や賃貸住宅でも「建築物省エネ性能表示制度」の努力義務が始まる予定だが、住まいの省エネ性能に対する意識が上がっているのだろう。「カーボンニュートラル」（＝住宅の断熱性能や省エネ性能）を「意識する」と答えた層も46.3%と半数近くに及んでいる（図表5）。

また空き家問題や高齢化が深刻化するなかで覚えておきたいことが、高齢化により判断能力が不十分となった場合に、不動産の処分や金融資産の利用が制限されること。しかし、このことを55.6%と半数以上が「知らない」と答えている（図表6）。不動産会社がこうした情報になるべく早めに提供し、早い段階で空き家を予防するような対策が行われることが望ましい。

今回の調査結果から、社会情勢に関連して住まいに関する意識は刻々と変化していることが伝わってくる。

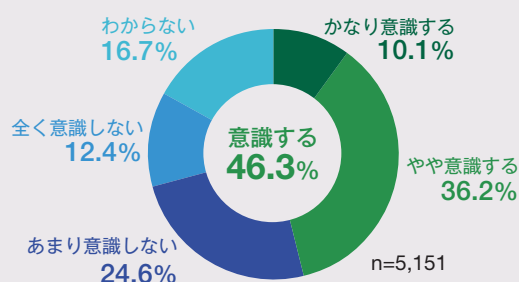
図表3 住み替えで重視するポイント（3つまで選択可）



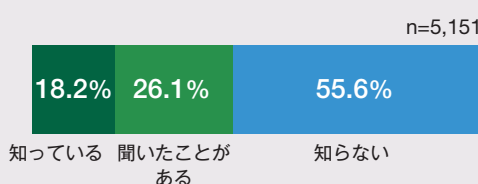
図表4 「あると便利」な物件情報（複数回答可）

		n=5,151
1位	物件の写真	56.6%
2位	物件の品質情報（省エネ・耐震等）	39.1%
3位	周辺物件の相場	39.0%
4位	物件周辺の防災情報	30.1%
5位	物件周辺の医療機関の情報	26.4%
6位	エリアの年齢層や世帯層	25.4%
7位	物件紹介の動画	24.8%

図表5 カーボンニュートラル（住宅の断熱性能や省エネ性能）の意識



図表6 判断能力が不十分となった場合に、不動産の処分や金融資産の利用が制限されることを知っているか



契約不適合責任について 今後紛争となりうる事例とその対応

2020年4月1日に施行された民法（債権法）改正から3年が経過しました。不動産売買におけるいわゆる「契約不適合責任」については、民法改正の影響を直接反映した裁判例はまだ目にしていませんが、取引の現場ではいくつか留意すべき事例が発生しています。今後紛争となりうる想定事例とその対応について解説します（なお、法解釈に関する部分は筆者の私見です）。

深沢総合法律事務所
弁護士

大川 隆之



1 契約不適合責任とは

売買の目的物である物件に欠陥や不具合がある場合、旧民法ではこれを「瑕疵^{かし}」と呼んでいました。旧民法の伝統的な解釈では、欠陥の有無にかかわらず、売主はとりあえず物件を現況で引き渡しさえすれば債務不履行とはなりません。ただし、欠陥については損害賠償や契約解除といった「瑕疵担保責任」という特別な責任を負担しなければならないとされていました。

これに対して改正民法では、売主は物件を単に現況で引き渡せばよいのではなく、契約の目的に適合した品質の物件を引き渡す債務を負っており、物件に欠陥が見つければ、それだけで売主の債務不履行になるという考え方を採用しました。具体的には、「引き渡された目的物が種類、品質又は数量に関して契約の内容に適合しないもの（契約不適合）であるとき」に、売主は買主に対して、目的物の修補、代金減額、損害賠償、契約解除といった「契約不適合責任」を負担しなければならないとされました（民法562条～564条）。

欠陥や不具合という意味では「瑕疵」と「契約不適合」が大きく異なるわけではないのですが、物件の品質はあくまで個々の契約で定まるものであること、物件に欠陥があることは債務不履行に位置づけられたこと、この2点が実務上重要なポイントになります。

2 買主が認識していた欠陥の扱い

想定事例

工務店A社は、所有する中古物件をBに売

却した。契約前にA社は買主Bに、本物件では雨漏りがある旨を話したが、契約書にはその点を特段記載していなかった。

物件引渡し後、雨漏りが発生し、買主BはA社に修補や損害賠償を請求したが、A社は買主Bが雨漏りについて認識していたはずだと反論した。

旧民法では、売主が責任を負う欠陥は、「隠れた瑕疵」に限られていました。すなわち、買主が欠陥の存在を認識し、あるいは認識できた場合には、売主は責任を負いませんでした。

これに対して、改正民法では、この「隠れた」という要件が削除されました。契約の時点で買主が欠陥の存在を認識していたとしても、それを契約で予定する品質として、どのように取り込んでいたかが重要であるというわけです。

本事例で言えば、A社は買主Bが雨漏りについて「認識していたはずだ」と反論していますが、買主Bからは、A社は工務店なので「当然、雨漏りを修繕したうえで物件を引き渡してくれるものと信じていた」と再反論する余地も出てくるのです。

売主としては、契約書に雨漏りの存在について記載することはもちろん、これを物件の品質として取り込むために「容認事項」として記載するという対応が望ましかったと言えます。

なお民法改正後も、不動産の契約書式では、買主が欠陥の存在を認識していれば売主は責任を負わないという旧民法の規律を印字しているものが多くなっています。これは、不動産取引においては、買主が欠陥の存在を認識していながら、その点を物件の引渡し後に

売主に追及できるとすることは、かえって取引の安定を害するからであり、全宅連の一般売主用の契約書式でもかかる規律を印字しています。しかし、売主が宅建業者である場合や、本件のような消費者契約の場合に使われる契約書式では、かかる規律は印字されていませんので、雨漏りの扱いについて話し合ったうえ容認事項で対応すべきです。

【特約・容認事項例】

本物件建物には複数箇所において雨漏りが発生しているが、買主はそれを容認して本物件を購入するものであり、雨漏りは契約不適合に該当せず、買主は売主に対し、契約不適合責任その他の法的請求をしないものとする。

※雨漏りの位置や程度が特定されていなかったり、引渡し後に想定外の雨漏りが発生したケースでは、物件の種類や規模によっては上記特約の効力が及ばない場合もあり得ます。

3 代金減額を請求した場合の効果

想定事例

買主Bは、自宅を建築する敷地として、売主Aから土地を3,000万円で購入したが、土地の引渡し後、大量の地中埋設物が発見されたため、売主Aに対して、地中埋設物の撤去を求めた。

しかし、売主Aがこれに応じないことから、売買代金を2,000万円に減額することを請求し、1,000万円を返金するように求めた。売主Aがこれにも応じないことから、買主Bは契約不適合を理由に契約を解除する旨を通知した。これに対して、売主Aは、買主Bの解除は無効であると主張した。

改正民法は、契約不適合の修補を催告しても売主が応じない場合、買主は契約不適合の程度に応じて代金減額を請求できるとしています（民法563条）。

代金減額による解決は現実的な対応に思えるのですが、民法改正に関する法務省担当者から、代金減額請求権は「形成権」であり、これを行使すると契約不適合部分が契約適合となって引き渡されたとみなされるため、その後は買主が損害賠償請求や契約解除をする

ことはできなくなる、との解釈が示されているために注意を要します（『一問一答 民法（債権関係）改正』279頁、筒井健夫・村松秀樹／編著、商事法務、2018年刊）。

この解釈を前提とすると、本事例では、買主Bはいったん代金減額請求をしてしまったので、その後は代金の一部返還を求めることができるにとどまり、契約解除まではできなくなることになります。

全宅連の宅建業者売主用や消費者契約用の契約書式では、「引渡された本物件に契約不適合があるときは、買主は、売主に対し、相当の期間を定めて本物件の修補を催告したうえ、損害賠償請求や契約解除によらずに、その契約不適合の程度に応じて代金の減額を請求することができる。」と記載し、この点を注意喚起しています。

このような意味で、買主の立場では、代金減額請求には慎重にならざるを得ません。ケースによっては損害賠償請求や契約解除が望ましい場合もありますし、あるいはこれらとあわせて「予備的に」代金減額を請求するといった意思表示の仕方を検討すべきでしょう。

ただし、上記の法務省担当者の解釈とは別に、買主が代金減額を請求しても売主がこれに応じなければ、買主は契約を解除して違約金を請求できるとあえて明記している契約書式もあります。買主の救済メニューを増やすという意味ではかかる契約も有効と思われるので、このタイプの契約書式を使用している場合には、本事例で買主Bの解除は有効となる可能性が高まるでしょう。

実務上、代金減額請求の扱いは、契約書式で大きく異なっているということにも留意してください。

4 損害賠償の範囲

想定事例

Aは、所有する土地建物を宅建業者Bに2,000万円で売却した。その際、Aは、Bが建物を解体して土地をマンションデベロッパーに転売する予定であるという話を聞いていた。

物件引渡し後、Bが建物を解体すると、地中から埋設物が大量に見つかり、Bはこれを除去するのに500万円を要したうえに、デベロッパーから土地引渡しの遅滞を理由に5,000万円での転売契約を解除された。その後、Bは土地を3,000万円でしか売却できなかった。Bは、

Aに対し、埋設物除去費用の500万円だけでなく、逸失利益2,000万円も損害賠償として請求した。

欠陥に基づく損害賠償の範囲については、いわゆる「信頼利益」と「履行利益」があるとされています。信頼利益とは、欠陥がないと信頼したことにより直接生じた損害のことをいい、たとえば欠陥による物件価格の低下や、欠陥を修補する費用がこれに当たります。履行利益とは、欠陥のない物を引渡すという債務が履行されていれば得られた利益のことをいい、たとえば、転売が予定されていたときの差額利益がこれに当たります。

旧民法の瑕疵担保責任は、売主に債務不履行はないとの前提で、特別に買主を保護するための制度にすぎないと考えられていましたから、損害賠償の範囲は原則として「信頼利益」にとどまり、損害額が売買代金額を超えることもないとされていました。

これに対して、改正民法の契約不適合責任は、売主の債務不履行の一種と位置づけられましたので、損害賠償の範囲が「履行利益」にまで及び、場合によっては損害額が売買代金額を超える可能性も生じます。

したがって、本事例でも、売主Aは、買主Bに対して、旧民法では埋設物除去費用の500万円の賠償で足りていたところが、改正民法では逸失利益2,000万円の賠償にも応じなければならない可能性があるということになります。

5 欠陥の程度と契約解除

想定事例

買主Bは、自宅を建築する敷地として、売主Aから、傾斜地の下にある土地を購入した。

ところが、その土地にはいわゆる「がけ条例」の適用があり、買主Bは多額の費用をかけて擁壁を設置しなければ、予定していた自宅を建築できないことが判明した。そのため、買主Bは契約を解除する旨を売主Aに通知したが、売主Aはこれを争った。

物件に「がけ条例」のような法律上の規制があることも、それが契約時に想定されていなかったとすれば、瑕疵や契約不適合に当たります。

旧民法では、瑕疵により「契約をした目的を達する

ことができないとき」でなければ解除は認められませんでした。そのため、土地にがけ条例の規制があっても、買主は擁壁を設置すれば建物を建てるので、「目的を達することができない」とまでは言えず、多くのケースで解除までは認められませんでした（東京地判平成25年2月5日等）。

これに対して、改正民法では、「目的を達することができない」という要件を削除する一方、契約不適合を含む債務不履行一般の規律として、債務不履行（契約不適合）が「軽微でないこと」を解除の要件としました（民法541条但書）。

では、契約不適合が「軽微」かどうかは、どのように判断されるのでしょうか。

この点、法務省担当者は、「軽微」かどうかは、結局は「契約の目的を達成できるかどうか」が最も重要な考慮要素となるとして、その判断が従来と大きく異なるものではないという方向性を示しています（前出『一問一答 民法（債権関係）改正』236頁・281頁）。この考え方によれば、従来の裁判例と同様に、がけ条例の規制は「軽微」な契約不適合にとどまるとして、多くのケースで契約解除までは認められないことになるでしょう。

ただ、がけ条例の規制があることは、現場では大ごとであり、これを「軽微」なことで表現することには違和感もあります。特に擁壁設置工事の費用が売買代金額と比較して割高となるケースでは、仮に契約目的を達成できる場合でも、「軽微」な契約不適合とは言えず、契約解除が認められる可能性もあるでしょう。

契約不適合が「軽微」かどうかの判断は、今後の裁判の動向を注視する必要がある、かかるトラブルに遭遇した場合には慎重な対応が求められます。

6 免責特約の効力（契約後・引渡し前に欠陥が発見された場合）

想定事例

売主Aと買主Bは土地売買契約を締結した。同契約には、「売主は買主に対し契約不適合責任を負わないものとする」という免責特約が付されていた。

契約締結後、買主Bは、売主Aに、決済前ではあるが土地のボーリング調査を早め実施したいと希望し、売主Aは了承した。ところが、この調査の結果、地中に土壌汚染があることが判明した。

この土壤汚染について、売主Aは免責特約の効力が及ぶと主張したが、買主Bは引渡し前に発見されたものには免責特約の効力が及ばないと主張して争った。

契約後に売主が建物を解体して更地渡しをする場合や、契約後に買主がボーリング調査を先行させる場合などで、契約時には認識していなかった欠陥が引渡し前に発見されるケースがあります。

売買契約に特段の定めがなければ当然に売主が責任を負うこととなりますが、免責特約が付されていた場合にはどうなるのでしょうか。

旧民法の瑕疵担保責任は、「契約締結時」の物件に欠陥がないことを信じた買主を保護する制度であったため、買主がこれを免責する特約を結んだのであれば、契約締結時に存在した欠陥の場合、それがいつ発見されても、免責の効力が及ぶことに特に疑問を持つことはありませんでした。

ところが、改正民法の契約不適合責任は、「物件引渡し時」に欠陥が存在することを債務不履行とみなして責任を問う制度と位置づけられたため、買主がこれを免責する特約を結んだとしても、物件引渡し後に発見された欠陥について免責しただけで、物件引渡し前に発見された欠陥についてまで免責の効果が及ぶわけ

ではないという議論がなされる可能性が生じています。

裁判で争われた場合の結果の予測は難しく、ケースごとに「契約不適合責任を負わない」という特約を入れた契約当事者の意思表示がなされる可能性もあるでしょう。

売主の立場では、以下のような免責特約を用いることで、かかる紛争を予防することも検討すべきでしょう。

【特約例】

買主は、引渡された本物件が種類または品質に関してこの契約の内容に適合しない場合（本物件引渡し前に契約不適合が発見された場合を含む）であっても、売主に対して、履行の追完請求、代金減額請求、損害賠償請求、契約の解除、錯誤取消しその他一切の法的請求をすることができないものとする。

7 今後の留意点

契約不適合の該当性、買主の各権利行使の要件、売主の責任の範囲、各種契約書式の解釈、特約・容認事項の及ぶ範囲などについては、裁判例の集積を待たざるを得ず、予期していなかった論点が出てくる可能性もあります。今後の動向に十分ご注意ください。

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「ハトサポ」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	ハトサポ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「ハトサポ 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





不動産アーカイブ

国土交通省

令和5年9月14日

インボイス制度に関する周知等について

インボイス制度（適格請求書等保存方式）につきましては、本年10月1日より制度が開始されました。国土交通省等では、これまでに問い合わせのあった質問の内容等を踏まえつつ、事業者の方々の参考になるとと思われる資料を取りまとめました。



令和5年9月28日

「空き家の発生を抑制するための特例措置（空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除）」について

令和5年度税制改正において、空き家の発生を抑制するための特例措置（空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除）については、適用期間の延長および適用対象の拡充が措置されました。特に今回の改正によって、売買契約等に基づき買主が譲渡の日の属する年の翌年2月15日までに耐震改修または除却の工事を行った場合、工事の実施が譲渡後であっても適用対象（令和6年1月1日以降の譲渡が対象）とされたことに伴い、今般国土交通省より売買契約に係る特約例が示されるとともに、周知の依頼がありました。



令和5年10月10日

低未利用土地等の譲渡に係る所得税及び個人住民税の特例措置に係る事務について

すでにご案内のとおり、令和5年度税制改正において、低未利用土地等を譲渡した場合の所得税および個人住民税の特例措置（100万円控除）について、適用期限が延長されるとともに、市街化区域等にある低未利用土地等について譲渡価額要件が引き上げられました。これに伴い今般、租税特別措置法、同法施行令および同法施行規則等の一部が改正され、国土交通省より本特例措置の運用に際し、宅地建物取引業者において行う事務について周知の依頼がありました。



住宅金融支援機構

令和5年10月4日

旧住宅金融公庫融資賃貸住宅の賃貸借契約に係る制限事項について

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て融資を受け、建設され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する制限事項が定められております。これについて今般、住宅金融支援機構より周知の依頼がありました。



全宅連・全宅保証アーカイブ

全宅連

令和5年8月

インターンシップを実施

不動産業界への就業を希望する提携大学の学生3名（明海大学不動産学部（千葉県）2名／城西大学現代政策学部（埼玉県）1名）が、宅建協会会員企業にてインターンシップを行い、不動産取引の実務について就業体験をしました。
【実習先の宅建協会会員企業】株式会社菊家商事（千葉県）、京葉エステート株式会社（千葉県）、有限会社アプリ（埼玉県）



インフォメーション

ハトマーク支援機構



「REAL PARTNER DIARY 2024（不動産手帳）」頒布のお知らせ

「REAL PARTNER DIARY 2024（不動産手帳）」を頒布します。詳細はホームページをご確認ください。



- 価格：1冊390円（税込、送料別）
- 11月下旬完成予定
- 色：緑
- お申し込み先 （株）文寿堂 東京都練馬区豊玉北1-23-4
TEL 03-3948-6631 FAX 03-3948-6635



これまで公開したことが無い
ポータルを試しに使ってみたい

年に数回しか
物件掲載しない



物件公開しない月の
ポータルの固定費が負担



皆様のご要望に
お応えしました！



民間ポータル  **at home**  に加盟料不要で 1 物件から公開できる！

民間ポータル
連携



スポット公開

2023 年 10 月から順次
始まります！



(記載の金額は全て税込みです)

「スポット公開」機能とは？

「スポット公開」機能は、ハトサポ BB が提供する「民間ポータル連携」のための新機能です。
民間ポータルの月々の会費無しで、公開したいときに、1 物件から公開できる「スポット公開」機能を是非ご活用ください！

スポット公開 費用

- ・スポット公開のご利用には、「①事前エントリー時」と「②物件公開時」それぞれ以下の費用が掛かります。
- ・各費用はいずれもハトサポ BB 側へのお支払いとなります。
- ・お支払い方法は「クレジットカード」または「コンビニ払い」です。
- ・民間ポータルによっては、お得なキャンペーンを実施している場合がございます。下記 QR コードからご確認ください。

																																												
①事前エントリー時に 必要な費用	初期費用 2,200 円 + 事務手数料 220 円	$\left[\begin{array}{l} \text{初期費用} \\ \text{2,200 円} + \text{事務手数料} \\ \text{220 円} \end{array} \right] \times \text{利用種類数}$	初期費用 2,200 円 + 事務手数料 220 円																																									
(申込単位)	1 (賃貸居住用 + 賃貸事業用 + 売買) ※1 種類分の費用で3 種類ご利用いただけます	3 (賃貸居住用 / 賃貸事業用 / 売買) ※申込種類数分の費用がかかります	1 (賃貸居住用)																																									
②物件公開時に 必要な費用	$\left[\begin{array}{l} \text{物件公開費用} \\ \text{単価} + \text{連動手数料} \\ \text{330 円} \end{array} \right] \times \text{公開物件数}$	$\left[\begin{array}{l} \text{物件公開費用} \\ \text{単価} + \text{連動手数料} \\ \text{330 円} \end{array} \right] \times \text{公開物件数}$	$\left[\begin{array}{l} \text{物件公開費用} \\ \text{単価 550 円} + \text{連動手数料} \\ \text{単価 330 円} \end{array} \right] \times \text{利用枠数}$																																									
(物件公開費用 / 単価)	※単価は各公開先共通		※公開可能期間内の最大 31 日間～最小 1 日公開																																									
	<table><tr><th>期間</th><th>賃貸 (居住用 / 事業用)</th><th>売買</th></tr><tr><td>7 日間</td><td>330 円</td><td>660 円</td></tr><tr><td>14 日間</td><td>660 円</td><td>1,320 円</td></tr><tr><td>21 日間</td><td>990 円</td><td>1,980 円</td></tr><tr><td>28 日間</td><td>1,320 円</td><td>2,640 円</td></tr></table>	期間	賃貸 (居住用 / 事業用)	売買	7 日間	330 円	660 円	14 日間	660 円	1,320 円	21 日間	990 円	1,980 円	28 日間	1,320 円	2,640 円	<table><tr><th rowspan="2">種類</th><th colspan="2">単価</th></tr><tr><th>一般／ 一般+会社間</th><th>会社間</th></tr><tr><td>賃貸居住用</td><td>759 円</td><td>55 円</td></tr><tr><td>賃貸事業用</td><td>1,518 円</td><td>55 円</td></tr><tr><td>売買</td><td>1,518 円</td><td>55 円</td></tr></table>	種類	単価		一般／ 一般+会社間	会社間	賃貸居住用	759 円	55 円	賃貸事業用	1,518 円	55 円	売買	1,518 円	55 円	<table><tr><th>利用枠数</th><th>物件公開費用</th></tr><tr><td>0 枠</td><td>0 円</td></tr><tr><td>1 枠</td><td>550 円</td></tr><tr><td>2 枠</td><td>1,100 円</td></tr><tr><td>⋮</td><td>⋮</td></tr><tr><td>10 枠</td><td>5,500 円</td></tr></table>	利用枠数	物件公開費用	0 枠	0 円	1 枠	550 円	2 枠	1,100 円	⋮	⋮	10 枠	5,500 円
	期間	賃貸 (居住用 / 事業用)	売買																																									
	7 日間	330 円	660 円																																									
	14 日間	660 円	1,320 円																																									
	21 日間	990 円	1,980 円																																									
28 日間	1,320 円	2,640 円																																										
種類	単価																																											
	一般／ 一般+会社間	会社間																																										
賃貸居住用	759 円	55 円																																										
賃貸事業用	1,518 円	55 円																																										
売買	1,518 円	55 円																																										
利用枠数	物件公開費用																																											
0 枠	0 円																																											
1 枠	550 円																																											
2 枠	1,100 円																																											
⋮	⋮																																											
10 枠	5,500 円																																											

スポット公開 リリース (予定)

	at home	
■事前エントリー 随時受付中 ■リリース時期 リリース済み	■事前エントリー 随時受付中 ■リリース時期 2023 年 12 月 14 日から	■事前エントリー 随時受付中 ■リリース時期 2024 年 1 月 21 日から

スポット公開についての詳細
・事前エントリー画面はこちら→

ハトサポログイン画面 QR コードを
読み込んでアクセスして下さい。
※PC の場合は [ハトサポログイン]
で検索してご覧ください。





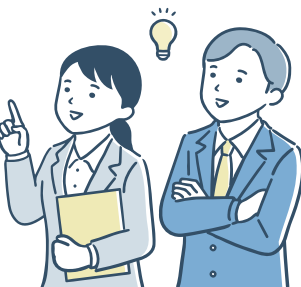
宅建協会
会員限定

「ハト電話」は宅建協会会員だけが利用できる通信サービス（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

Q 検索

ksk-hatodenwa@mx1.ksknet.co.jp

建設資料研究社 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

既存擁壁でお困りの
不動産業者さま 住宅会社さま

必見！

擁壁
診断

補修
工事

擁壁
保証

擁壁診断、補修工事、擁壁保証することで、
既存擁壁の安全性確保が可能に！！

全国エリア対応



一般社団法人 日本擁壁保証協会

<https://mamor21.com>

お問合せ

弊会にお問合せの際は
宅建協会会員である旨お知らせください



（ハトマーク支援機構から宅建キーボックスのご案内）

売れて
ます!!

鍵の保管箱・空室案内の強い味方
宅建キーボックス

お申込みから
約2～3週間後
のお届け

販売価格	・ 1個 2,805円（税込）
	・ 20個セット 53,900円（税込@2,695）
	・ 50個セット 126,500円（税込@2,530）

*沖縄・離島へのお届けについては、
別途送料がかかります。

カギは現地に。
返すのも現地で！

鍵や小物・伝言メモなども収納・保管できる「キーボックス」。ハトマーク支援機構は、
ハトマーク会員限定でハトマーク付キーボックスを販売中です。
大変お得な宅建協会会員価格でご購入いただけますので、ぜひお申込みください。
商品は「たのめーる」でお届けしますので、「たのめーる利用登録」が必要になります。



イメージ・実物とは異なる場合があります。

「宅建キーボックス」注文書 兼
「たのめーる」ご利用申込書

「宅建キーボックス」のご購入の場合には、「たのめーる利用登録」
（「たのめーる」商品が宅建協会会員限定価格で購入可。登録は無料）が必要です。
このページをコピーしてご記入の上 FAX.03-5821-0678 までご送信ください。
※「宅建キーボックス」のお申込み後のキャンセルはできませんのでご了承願います。

お申込み数	個	お申込み日	年 月 日
ご登録会社名		部署名	
事務所ご住所	〒	ご担当者名	
お電話番号	FAX番号	宅建業免許番号	大臣・知事（ ） 号
ご請求方法	（ ）日締め 翌月（ ）日のお支払い・代金引換	メールアドレス	
		「たのめーる」 カタログ送付	☐ 希望する ☐ 希望しない

※大塚商会の「たのめーる」はハトマーク支援機構が提携しているオフィス用品通販システムです。お申込みの際は、審査がございます。
※沖縄・離島へのお届けについては、別途送料がかかります。

宅建キーボックス
申込書送付先

▶ FAX: 03-5821-0678

（一財）ハトマーク支援機構

フラット35・フラット50 といえば 全宅住宅ローン

おかげさまで20周年をむかえました!!
住宅ローンのことなら**なんでも**
ご相談ください!

- メリット ① **事務取次手数料のお支払い**
宅建協会会員様限定、事務取次手数料をお支払!
- メリット ② **最長50年の長期固定金利** (フラット50利用の場合)
団信特約料が金利に含まれさらに便利に!
- メリット ③ **事前審査制度でスピーディー**
事前審査は、当日または翌営業日回答!
- メリット ④ **建設費・購入額の100%融資**
建設費・購入額の100%融資・諸費用も借入可能
- メリット ⑤ **つなぎ融資の充実**
利息は後払いも選択可能
- メリット ⑥ **融資実行がますます便利に**
お客様のご希望日が最優先、
当社全営業日(毎月13日除く)が融資実行日に
- メリット ⑦ **全宅フラット50**
好評取扱い中!

全宅住宅ローンは、
宅建協会会員のみなさまの
不動産取引業務を金融面から
サポートします。



人と住まいをつなぎます。

全宅住宅ローン株式会社

〒101-0047 東京都千代田区内神田 2-16-9 センボービル 1階
<https://www.zentakuloan.co.jp>

TEL : 03-3252-1414
FAX : 03-3252-1415

関東財務局長(6) 第01431号
日本貸金業協会会員 第003606号
公益社団法人 全国宅地建物取引業
協会連合会賛助会員



中古(既存)住宅仕入+リフォーム
買取再販ローン「希望」

一括融資
好評取扱い中!



全宅住宅ローングループ

全宅ファイナンス株式会社

〒101-0047 東京都千代田区内神田 2-16-9 センボービル 6階
<https://www.zentakufinance.co.jp>

TEL : 03-6206-0431
FAX : 03-3252-8288

貸金業者登録番号：関東財務局長(6)第01453号
宅建業免許番号：東京都知事(4)第87476号
日本貸金業協会会員第003559号
(公社)東京都宅地建物取引業協会会員
(公社)全国宅地建物取引業保証協会会員



suumo
スーモ

物件数
No.1

※不動産ポータルが掲載する賃貸、マンション、戸建、土地の日本全国総計 2021年7月時点 (株)東京商工リサーチ調べ

キャンペーン
申込
受付中

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、島根県、山口県、愛媛県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

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

詳細はこちら



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。