

REAL PARTNER



人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

JANUARY

2024年1月号 [隔月発行]

令和6年1月10日発行 通巻第517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



新春対談

空き家対策 官民あげて新たなステージへ!

坂本 久

全宅連・全宅保証
会長



川合紀子

国土交通省 不動産・建設経済局
不動産課長

「住」のトレンドウォッチング

- ① 空き家の発生を抑制するための特別措置(3,000万円特別控除)の改正について
- ② 「マンション標準管理委託契約書」が5年ぶりに改訂

紙上研修

家賃債務保証業者による無催告解除条項・明渡擬制条項について

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ

「人と住まいを、笑顔でつなぐ。」

令和6年年頭にあたり、一言ご挨拶申し上げます。

昨年は、WBC（ワールドベースボールクラシック）にて大谷擁する侍ジャパンが米国との対決を制し優勝し、日本列島を沸かせたことは記憶に新しいものがあります。

一方、ウクライナ紛争に加え、イスラエルでも戦闘が起き、世界情勢は今年の米国大統領選挙を見据え、先行き不透明であります。

国内では物価高、少子高齢化、空き家問題が進行し、未だ解決の糸口が見えない状況です。特に物価高は地価の上昇と相まって都市部で物件価格が高騰し、国民の不動産取得意欲に影響を及ぼしております。

このようななか、本会では各種税制要望を行い、子育て世帯・若年夫婦に配慮した住宅ローン減税維持、並びに新築固定資産税減額措置、固定資産税の負担調整措置等が延長されました。

また、昨年12月には改正空家特措法が施行され、空家等活用促進区域、財産管理人制度、支援法人制度がスタートしました。

我々宅建協会組織は、地域の空き家の担い手として国、自治体に期待されており、本会でも利活用を促進すべく、人材育成はじめ適切に対応していく所存です。

一方政府のデジタル化の波は一昨年の電子契約の解禁に続き、宅建免許オンライン申請、不動産IDの実証実験等各種施策が推進されております。

本会でもハトサポBBの機能改善、Web入会システムの整備や宅建士Web法定講習での顔写真データのオンライン受付等、利便性の観点から推進していく所存です。

一昨年来、本会ではハトマークのブランディングについて検討し、昨年「新ハトマークロゴ」を策定しました。1967年の誕生以来、50余年にわたり不動産業界の発展に寄与してきた私たちハトマークグループの理念をブランドストーリーとしてまとめ、「人と住まいを、笑顔でつなぐ。」というタグラインを設定しました。

皆様におかれましては引き続き地域に寄り添い、人と住まいをつなぎ、みんなを笑顔にされるとともに、2024年が良い年となることを祈念し、新年の挨拶とさせていただきます。



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

会長

久本 政

令和6年度 税制改正大綱の概要

令和6年度与党税制改正大綱が、令和5年12月14日に公表されました。今回の税制改正大綱では本会の重点要望事項であった「住宅ローン控除の住宅の環境性能等に応じた借入限度額の上乗せ措置、及び床面積要件の緩和特例の延長」につきまして、令和6年中に限り、一定要件のもと、現行措置が維持されることとなりました。

その他、今年度適用期限を迎える税制特例措置の延長等、要望項目がおおむね認められました（※令和6年度税制改正大綱はあくまでも改正案です）。

税制関連法案は、令和6年度予算とともに例年3月末頃に成立する見込みです。

令和6年度税制改正の主なポイントは以下のとおりです。

1. 住宅ローン控除の借入限度額、及び床面積要件の緩和特例の維持

(1) 新築住宅及び買取再販住宅の環境性能等に応じた借入限度額の上乗せ措置については、令和6年1月1日から同年12月31日までの間に入居した場合で、以下のいずれかに該当する場合、現行の上乗せ措置が維持される。

- ① 19歳未満の子を有する世帯（子育て世帯）
- ② 夫婦のいずれかが40歳未満の世帯（若者夫婦世帯）

(2) 床面積要件の40㎡緩和特例は、令和6年12月31日以前に建築確認を受けた家屋について延長される。

2. 既存住宅の耐震・バリアフリー・省エネ・三世帯同居・長期優良化リフォームに係る所得税の特例措置の拡充・延長

- (1) 現行の措置を2年間（令和7年12月31日まで）延長
- (2) 令和6年4月1日から同年12月31日の間に限り、追

加対象工事に、子育て世帯等が一定の子育て対応住宅リフォームを行う場合に、標準的な工事費用相当額（250万円を限度）の10%等を所得税の額から控除する。

(3) 合計所得金額要件を2,000万円以下（現行：3,000万円以下）の場合に引き下げる。

3. その他

- (1) 土地に係る固定資産税・都市計画税の負担調整措置及び条例減額制度を3年間（令和9年3月31日まで）延長
- (2) 新築住宅に係る固定資産税の減額措置を2年間（令和8年3月31日まで）延長
- (3) 住宅用家屋に係る登録免許税の特例措置を3年間（令和9年3月31日まで）延長 等

◆その他各種税制特例措置が延長されます。
詳細・問合せ先等は国交省ホームページへ

https://www.mlit.go.jp/page/kanbo01_hy_009209.html

REAL PARTNER

January 2024

新年のご挨拶 「人と住まいを、笑顔でつなぐ。」 会長 坂本 久	2
令和6年度税制改正大綱の概要	3
新春対談 空き家対策 官民あげて新たなステージへ!	4
ハトマークが新しくなりました!	10
「住」のトレンドウォッチング 連載 第43回	
① 空き家の発生を抑制するための特例措置 (3,000万円特別控除) の改正について	12
② 「マンション標準管理委託契約書」が5年ぶりに改訂	16
注目の書 著者は語る	
『超コミュカ』田村 淳	18
不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第28回	
不動産賃貸業者も知っておきたい「キャブレート」のしくみ	20
紙上研修 連載 第211回	
家賃債務保証業者による無催告解除条項・明渡擬制条項について	22
今月のアーカイブ	26
ハトマーク支援機構からのお知らせ	
Hatomark Fellow 2024年1月号	28

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)



新春対談

空き家対策

官民あげて新たなステージへ！

全宅連・全宅保証会長

坂本 久

国土交通省

不動産・建設経済局不動産課長

川合 紀子

昨年12月にスタートした改正空家特措法（空家等対策の推進に関する特別措置法）では、これまでメインであった特定空き家の除却等のルールに加え、空き家の利活用や管理を推進するための新たな制度枠組みが導入されている。空き家対策は新たなステージを迎えるものとみられ、宅建業者の役割があらためて鍵を握ることになりそうだ。今後の空き家対策の展望について、国土交通省不動産・建設経済局の川合不動産課長と坂本会長が対談した。

改正空家特措法に期待！ 空き家の発生抑制・利活用の推進を強化

坂本会長 本日は公務ご多忙の折、お時間をいただき誠に有難うございます。

さて、昨年12月より改正空家特措法が施行されました。空き家問題解決の新たな一歩となることが期待されますが、あらためて改正のポイントをお教えいただけますでしょうか。

川合課長 こちらこそ、本日はよろしくお願いたします。

ポイントはいくつかございますが、皆様のお仕事に直結するということでは、まず「空家等活用促進区域」の創設があげられるのではないのでしょうか。

坂本会長 どういった制度になりますか。

川合課長 空き家の活用が特に必要な区域を、市町村が「空家等活用促進区域」として定めることができるという制度です。たとえば中心市街地や地域の再生拠点などを想定しています。具体的には、市町村が定める「空家等対策計画」のなかで区域を指定し、あわせて区域における空き家の活用指針を定めることとされています。

坂本会長 区域に指定されると、こういったメリットがあるのでしょうか。

川合課長 たとえば建築基準法の接道規制の合理化などが可能になります。特に昔からある古い街なかには、接道要件を満たさないために、建て替えも改築もできず身動きがとれなくなっている空き家がたくさんあります。こういった空き家を少しでも活用しやすくするため、区域内では、先ほど申し上げた活用指針にあらかじめ要件を定め、これに適合する場合には、前面道路が4メートル未満でも建て替えや改築等が可能になります。

坂本会長 指針にはどういった要件が定められるのでしょうか。

川合課長 主に安全性を確保するという観点から、たとえば、燃えにくい構造の建築物にするとか、多数の避難者が発生しないよう一定規模以下の住宅にするといった要件を想定しています。指針は市町村が特定行政庁と協議して定めることとなりますが、指針策定の基準としていただくための省令をあわせて公表しています。現行でも、個別に特定行政庁から許可を受ければ建て替え等が可能ですが、許可が下りるかどうか予見できないという問題が指摘されています。

坂本会長 あらかじめ許可基準がわかっているれば目途がつくので、所有者への提案や相談対応がしやすくなりますね。接道問題は空き家の大きなネックになることが多いので、この改正はとても有効だと思います。

川合課長 接道規制だけでなく、用途規制についても同じような措置が講じられます。これまでは用途地域で厳格に用途が決まっていたのですが、空家等活用促進区域内では、あらかじめ活用指針に定めた用途への変更も認められますので、選択肢が広がると思います。

坂本会長 できるだけ多くの市町村で区域指定がされるよう期待したいですね。他にどういった改正点がありますか。

川合課長 改正のもう一つの目玉が「空家等管理活用支援法人」制度の創設です。空き家の活用については、相続がからんだり、残置物が残っていたり、あるいは親族間で活用のイメージが共有できていないなど、相談内容は多岐にわたることが想定されます。多くの市町村では、そのような入口の対応や利活用の働きかけに手が回らないという実態があるのではないかと思います。

坂本会長 宅建協会でも多くの自治体と空き家協定を結んでいますが、取り組み状況は地域によりまちまちです。自治体によっては空き家担当者が一人しかいなかったり、他の部署との兼任で専属職員を置いていないなど、やはり人員不足が深刻だなどという印象があります。

川合課長 そういった状況を補うため、今回の改正では、市町村が「空家等管理活用支援法人」というものを指定して、空き家相談などの業務をいわばアウトソーシングできるようになります。

坂本会長 指定先としてはどういったものを想定されているのでしょうか。

川合課長 空き家の活用や管理などに積極的に取り組んでいるNPO法人や社団法人などです。実際には申請にもとづいてそれぞれの市町村が判断をしますが、どのような活用であれ、また、途中で管理を経る場合も含めて、最終的な不動産活用という出口戦略の検討であることを考えると、不動産取引のプロである不動産業団体は指定の重要な候補の一つだと考えています。



坂本会長 支援法人が行う業務をもう少し詳しくお教えいただけますか。

川合課長 まずは、空き家所有者や空き家の活用希望者への相談対応、さらにはこうした方々からの委託にもとづいて売買や賃貸などの利活用のお手伝いをしたり、場合によっては利用がなされるまでの空き家管理なども想定しています。また、これが大きなポイントですが、今回の改正では、支援法人が業務の遂行上必要がある場合、市町村長に対し空き家の所有者情報の提供を求めることができるようになります。これまでも「空家所有者情報の外部提供に関するガイドライン」により運用基準を定めてはいましたが、今回の法律で、支援法人から求めがあった場合には必要に応じて提供する、ということが明記されたことは非常に大きな意味を持ちます。提供にあたっては、あくまでも所有者の同意が必要ではありますが、この点は必要なプロセスであると考えます。

坂本会長 われわれ民間事業者にとって、空き家所有者へのアクセスの難しさが課題の一つになっていましたので、今回の改正は大きな一歩だと思えます。なんとか一つでも多くの宅建協会が支援法人に指定されるよう、われわれとしてもできる限りバックアップしていきたいと考えています。

宅建士は空き家の中心プレーヤー 業界の底上げと社会への発信が重要！

川合課長 先ほど坂本会長より宅建協会における空き家協定のお話でしたが、全宅連さんは、以前から大変積極的に空き家問題に取り組んでおられますね。あらためて全宅連さんのこれまでの取り組みや今後のお考えについてお教えいただけますか。

坂本会長 空き家問題が一般の関心を集めるようになったのはおそらく2010年前後からで、そのころからわれわれ業界のなかでも話題になることが多くなりました。そうしたなか、私どもでは本格的な人口減少と高齢化社会の到来を控え、このままでは中小宅建業者は生き残れないという危機感から、2014年、ハトマークグループビジョンというものを策定しました。ビジョンでは、今後われわれが目指すべき理想像として、「地域に寄り添う生活サポートのパートナー」になることを掲げ、その具体的な取り組みの一つとして、地域の大きな悩みになりつつあった空き家問題の

解決にフォーカスを当てました。

川合課長 地域に根差した活動をされている皆さまならではの切り口ですね。

坂本会長 私どもではまず、宅建協会と地元の自治体との連携を推進し、令和5年3月現在、16都県812市町村との間で空き家バンクを中心とした協定が締結されています。ただ、先ほども申し上げたとおり、実績等については地域によってまちまちであり課題が残っていると感じています。さらに、会員間の情報共有を図るため、空き家問題に取り組む会員の事例収集を進めました。この事例収集を通じて、空き家対策や街の再生など、地域のために奮闘している会員がたくさんいるということをあらためて実感しました。特に地方部では、物件価格が安いために空き家ビジネスは商売としてはほとんど魅力がない。にもかかわらず、なんとか自分の地域を盛り上げたいという思いで踏ん張っている会員が大勢います。

川合課長 単なる仲介業ではなく、所有者のさまざまな相談に乗ったり役所や関係事業者とのつなぎ役になったりと幅広く対応されていると理解しています。不動産業の役割は本当に重要ですね。

坂本会長 はい。ただ、ご案内のとおり宅建業界も他の業界同様、後継者不足が深刻になっています。特に地方では、空き家の担い手である宅建業者が今後大幅に減少すると思います。空き家そのものは増える一方ですから、これまで空き家ビジネスなど念頭になかった事業者も今後は避けては通れなくなるでしょう。業界全体の意識の向上と人材の育成が急務だと考えています。

川合課長 まったく同感です。ここ10年間で、すでに宅建業者が減少局面に入っている府県は、全体の半数に近い22府県に上っています。

坂本会長 こういった問題意識から、私どもでは内部に研究会を設けて、空き家解決に向けた宅建業者の業務のあり方等について検討をしました。そのなかで、宅建業者、特に現場でリーダーシップを担う宅地建物取引士の業務規程を宅建業法に設け、空き家相談や利活用の提案、関連事業者との調整など、いわゆるコンサルティング的な業務を宅建士の仕事として明確に位置付けてはどうかといった議論をしました。また、先ほどご説明いただいたとおり、今回の法改正で支援法人制度が創設されましたが、さらに宅建士に対

して、空き家の所有者や相続人を探索できる一定の権限を付与することも必要だと考えております。もちろん単に法改正するだけではダメで、「宅建士は空き家対策の中心プレーヤーでありそのための研鑽を怠らない」ということを業界として社会に宣言することが非常に重要だと思っています。これによって現場の意識は高まり、新たなビジネスモデルや創意工夫が生まれる契機にもなるでしょう。自治体との連携にも新たな流れが生まれるかもしれません。さらには地域に貢献する宅建業の魅力が伝われば、この業界で働いてみたいという若者や新たなチャレンジャーを呼び込むきっかけにもなります。現場のやる気を促し、社会の要請に応えるためには、こうした一連のビジョンが、ぜひ必要だと考えています。





川合課長 業界の覚悟を示すということですね。大変重要なことだと思います。いろいろな方法や切り口があると思いますが、宅建業者の皆さんの仕事を増やしたい、もっと頑張ってもらいたいという思いは実は私どもも同じです。

潜在空き家の掘り起こしと 空き家管理のビジネス化がキーワード！

坂本会長 そのあたりについて、今度は川合課長のお考えを詳しくお話いただけますか。

川合課長 会長がおっしゃるとおり、空き家の流通・利活用を進めるうえで、宅建業者の役割は今後ますます重要になると思いますし、空き家業務がもっとビジネスとして成り立つようにしたいと考えています。その際の問題意識として、潜在する空き家の所有者へのアプローチをいかに行うか、これが非常に重要だと考えています。

坂本会長 具体的にはどういったことでしょうか。

川合課長 ご案内のとおり、現在、各自治体の空き家バンク情報を横断的に検索できる仕組みとして、全国版空き家・空き地バンクというものがありますが、掲載物件は約1万件強、国が推計している「その他空き家」数の1%に満たない状況です。

坂本会長 大多数の空き家は、物件情報として表に現れていないということになりますね。

川合課長 おっしゃるとおりです。こういった、いわば潜在空き家を放置せず、状態が良いうちに掘り起こして市場に出すためには、たとえばまだ相続が発生していない、活用のイメージがわからないなど、空き家としてそれほど深刻な状況になっていなくても、早い段階で所有者の相談に乗ってくれる窓口が必要です。あるいは、空き家を相続したが、遠方に住んでいてどこに相談したらいいかわからないという方も多いと思います。そのようなケースも含めて、まずはさまざまな事情に応じて対応ができる一次相談窓口を整備したい。冒頭でお話しした空家等管理活用支援法人を活用することがまず考えられますが、全宅連さんのような全国ネットワークを活かしたものでいいと思います。こういった相談窓口を起点に空き家予備軍を含めたさまざまなケースにアプローチできれば、皆さんのビジネスチャンスにもつながるのではないかと考えています。当然、これらに対応できる人材の育成が合わせて重要になります。

坂本会長 空き家予備軍へどうアクセスするか、とても重要な視点ですね。宅建業者に持ち込まれる案件はかなり状態が悪くなっているものが多い。特定空き家寸前のような物件もあります。こうなると正直われわれも対応が難しくなります。このような状態になる前に、できれば相続が発生する前から所有者に行動を促すような仕組みが必要だと思います。ただいまご提案いただいた担い手の養成については、現在、協会ごとにいろいろな取り組みをしておりますが内容やレベルがまちまちです。たとえば全宅連として、知識を再確認するためのテキストや講習素材を各協会に提供し、養成された宅建士が広く相談に乗れるような体制を作っていきたいと考えています。

川合課長 前向きなご提案ありがとうございます。ぜひあらためてご相談させてください。今の点に関連して、もう一つ重要な視点が空き家管理です。たとえば空き家を相続した場合に、すぐに処分や利活用をしないケースがあります。特に地方では、三回忌が終わるまでは相続不動産をそのままにするといった話もよく聞くことがあります。このまま何もせず放置すると状態が悪くなり後々問題となってしまうので、誰かに空き家の管理をお願いしたらどうかという発想が出てきます。

坂本会長 会員のなかにも一部空き家管理を行って

いるケースはありますが、まだまだ少数派ですね。

川合課長 現時点ではまだ全体の9%程度ですが、今後ますます空き家管理のニーズは高まると思います。今回の改正空家特措法にも空き家管理の推進が盛り込まれており、具体的にどういった管理が必要なのかを示した基本指針が公表されていますが、さらに今後、空き家の管理を不動産業者等の第三者が受託する「空き家管理業」に関して、ガイドラインを作成したいと考えています。たとえば消費者に対する適切な情報提供や、業務にあたっての留意事項などを盛り込む予定です。

坂本会長 空き家管理そのものははっきり言ってなかなか収益になりません。ただ、一定期間管理した先には売買や賃貸など新たなビジネスの可能性がありそうですし、利活用の相談などのニーズもありそうです。

川合課長 ご指摘のとおりです。そういったことをイメージして、空き家管理のビジネスモデルをなんらかのかたちでお示しできないか検討中です。

坂本会長 大変興味深いお話です。空き家管理に対応できる事業者のリストを公表して、所有者に活用を促すといったことも必要かもしれませんね。いずれにしても、われわれもこの分野についてしっかりと勉強していく必要がありそうです。

行きつくところは担い手育成 そして魅力ある業界作り

坂本会長 そろそろお時間になりますが、最後に一言お願いできますでしょうか。

川合課長 本日は空き家対策に向けた業界の力強いビジョンをお聞かせいただき大変参考になりました。繰り返しになりますが、空き家対策の対象になる物件というのは、除却が必要になるような状態のものばかりではありません。また、地方部だけの問題でもありません。市場価値のある物件を所有者の気持ちに寄り添いながら活かしていくこと、これを進めるためには宅建業者の皆様が中心になって頑張っていたかかないといけないと思っています。官と民、それぞれ立場は違いますが目指す方向は同じだと思いますし、本年中頃を目標に、本日はお話しした内容をさらに具体化して、官民一体で取り組む「不動産業による空き家対策推進プログラム（仮称）」を策定したいと考えています。これからもお互いに知恵を出し合い少しでも前



に進むよう、ぜひともご協力をお願いいたします。

坂本会長 こちらこそ勇気づけられるお言葉をありがとうございます。最初にお話しいただいた空き家相談といい、ただいまの空き家管理といい、行きつくところは、やはり担い手の育成、宅建業者の底上げ・スキルアップということになりそうです。また、先ほども申し上げたとおり、この業界も後継者不足が深刻です。単なる空き家対策というところを超えて、若い人たちがチャレンジしたくなるような魅力ある業界にしていくことが大切だと思います。

あらためまして、本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。

今後とも引き続き、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。



国土交通省 不動産・建設経済局不動産業課長

川合 紀子 (かわいのりこ)

1999年、国土交通省（旧建設省）入省。入省後、国土交通省住宅局、都市局、道路局のほか、外務省国際協力局、在米国日本大使館、東京都台東区都市づくり部において、インフラ整備関連業務に携わる。2021年より国土交通省不動産・建設経済局国際市場課長、2023年より現職。

ハトマークが新しくなりました！



人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

これからもハトマークは「信頼と安心の不動産取引の証」であり続けるために、全国10万社にのぼるグループ会員と地域に寄り添い不動産業界の健全な発展のために取り組んでいきます。

新しいロゴマークに込められた想い

Brand Story ブランドストーリー

1967年の誕生から50年以上にわたり、
ハトマークグループは不動産業界の健全な発展のために歩んできました。

そして今、私たちは「ハトマーク」の持つ意味や物語をあらためて見つめ直し、
その想いを次の世代へつないでいけたらと考えます。

2羽のハトは、会員とお客さま。

.....
全国10万社にのぼるグループ会員と、その先にいる地域の人々が、たしかな信頼でつながり、ともに繁栄していけるように。私たちは、同じ方向を向いて未来へ進んでいきます。

赤色は、太陽。

.....
ハトマークグループは、地方にいる小さな会社たちの手ではじまり、すべての都道府県へと広がっていきました。一社でできることは小さくとも、ちからを合わせれば大きな輝きに。私たちは、暮らしと社会のすみずみへ、光を届けていきます。

緑色は、大地。

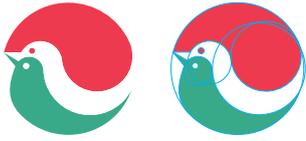
.....
一人ひとりの大切な土地を扱う、不動産というかけがえない仕事。私たちは、業界の品質向上に努めるとともに、地域に根ざした活動を重ね、人々の暮らしをゆたかに育てていきます。

白色は、取引の公正。

.....
だれもが安心して暮らし、大切な住まいを守れるように。私たちは、公正で安全な宅地建物取引を、すべての地域へと広げていきます。

私たちは、
みんなを笑顔にするために地域に寄り添い、
生活サポートのパートナーとなることをハトマークグループビジョンとして掲げ、
日々その実現を目指しています。
このハトマークが、信頼と安心の証となり、
かかわるみんなを笑顔にしていこう。
どのように時代が変わっても、変わることはない私たちの願いです。

ロゴマークについて



正円にハトマークを整えることでマークの視認性を高め、バランスを整えることでより印象に残るロゴマークとして、安定感・安全・美しさ・優しさ・広がり・繋がりを表現することを目的にリニューアルしました。

ブランドカラーについて

太陽を象徴する赤、大地を表す緑、そして取引の公正を意味する白。これまでも、これからも、変わらないハトマークグループの歴史や伝統や想いをこれからの未来へと繋ぐため、配色は「日本の伝統色」を基調として再設定しました。

タグラインについて

人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

ハトマークに込められた想いや、ハトマークグループの想いを表現し広くそれを伝える役割として設定しました。

宅建協会会員の皆様へ

《リニューアルの目的》

ハトマークのロゴは、「ハトマークグループ(全宅連、全宅保証、47の都道府県宅建協会、会員店)」としての価値観や信条、目的などの信念を明確に打ち立て、そのブランドイメージを効率的に浸透させることを目的に、この度リニューアルしました。統制のとれたロゴであることで、それ自体が「ハトマークグループ」の認知を拡大させることができます。さらに、定められたルール(マニュアル)に則り、長く継続的に使用していくことで「ハトマークグループ」としてのブランドのさらなる確立を目指してまいります。

《ブランドストーリーについて》

ロゴマークリニューアルにあたり、「ハトというシンボルや、それぞれの色に込められた意味を改めて紐解き、グループにかかわる一人一人が、そこに込められた思いを共有し、同じ方向を目指していくこと。」その一助となるよう「ブランドストーリー」を書き起こしました。

《新ハトマークの使用》

新しくなった「ハトマーク」や「宅建協会会員バナー」、「ハトマークサイトバナー」は、「会員業務支援サイト ハトサポ」よりダウンロードできます。また、名刺、封筒などのステーションナリーのデザインサンプルも示しています。広告・販促・告知物など幅広く、ぜひご活用ください。

※ハトマークは宅建協会会員であれば手続き不要でご利用いただけます。



名刺(単名ver)



長3封筒(単名ver)



角2封筒(単名ver)



宅建協会会員の方が広告・販促・告知物においてハトマークシンボルマークをご使用いただけるように「会員業務支援サイト ハトサポ」では、ロゴマークや名刺、封筒などのステーションナリーのデザインフォーマットのダウンロードができるようになっています。ぜひご活用ください。



「会員業務支援サイト ハトサポ」のログインは全宅連ホームページトップより可能です。

全宅連ホームページはこちら
<https://www.zentaku.or.jp/>

全宅連



《既存ハトマークの取扱い》

既存の旧ハトマークは、これまで通り使用可能ですが、今後、新しく作成する物につきましては新ハトマークを使用くださいますようお願いいたします。また、新・ステッカーは今春配布予定です。

空き家の発生を抑制するための特例措置 (3,000万円特別控除)の改正について

「空き家」が全国で増加しており、大きな問題になっています。空き家の取得原因の過半は「相続」によるものです。こうした背景に鑑み、相続した一定の空き家を譲渡する場合のインセンティブとして、「空き家の発生を抑制するための特例措置（3,000万円特別控除）」が設けられており、本特例措置は令和5年度税制改正において要件拡充等がなされました。本稿では、空き家問題の概要をご紹介したうえで、本特例措置に関する制度概要や改正内容、さらには宅建業者における実務上の留意点についても解説します。

国土交通省住宅局住宅総合整備課

20年間でおよそ2倍、349万戸まで増加した「使用目的のない空き家」

わが国では、人口減少等を背景にして全国的に空き家が増加しています。平成30年の住宅・土地統計調査（総務省）によれば、空き家の総数はこの20年で約1.5倍（576万戸→849万戸）に増加しました。このなかでも二次的利用、賃貸用又は売却用の住宅を除いた長期にわたって不在の住宅などの「使用目的のない空き家」は、この20年で約1.9倍に増加し、その数は349万戸に及びます。

空き家はそのまま放置されることにより、「老朽化し危険な状態となる」、「害獣が住み着く」、「街の景観を悪化させる」といった安全、衛生、景観面等

において周囲にさまざまな問題をもたらすおそれがあります。空き家の数は今後も増加する見込みであり、深刻な社会問題です。

このように全国で空き家問題が深刻化するなか、国をあげて空き家対策を推進するため、平成26年に「空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「空家法」といいます）」が制定されました。これは、状態が悪く周囲に著しい悪影響を及ぼす空き家（以下「特定空家」といいます）に対応することに主眼を置いた法律であり、制定後一定の効果をあげていました。しかし、上述のとおり空き家は増加の一途をたどっており、特定空家になってからの対応には限界がありました。

このような状況から、第211回通常国会において

図表1 空き家の現状——空き家数の推移

- 住宅・土地統計調査（総務省）によれば、空き家の総数は、この20年で約1.5倍（576万戸→849万戸）に増加。
- 二次的利用、賃貸用又は売却用の住宅を除いた長期にわたって不在の住宅などの「使用目的のない空き家」（349万戸）がこの20年で約1.9倍に増加。

【空き家の種類】

二次的住宅：

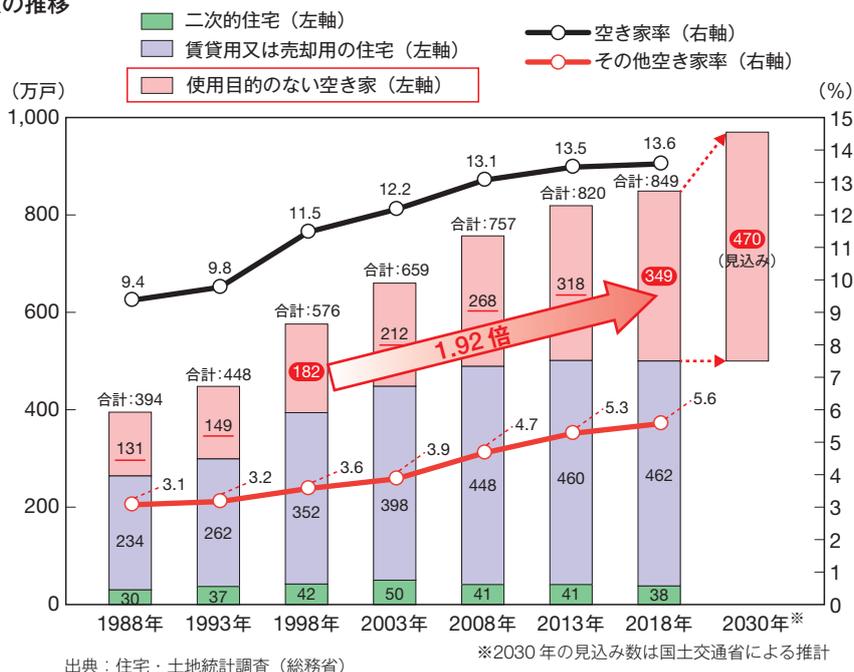
別荘及びその他（たまりに寝泊まりする人がいる住宅）

賃貸用又は売却用の住宅：

新築・中古を問わず、賃貸又は売却のために空き家になっている住宅

使用目的のない空き家：

上記の他に人が住んでいない住宅で、例えば、転勤・入院などのため居住世帯が長期にわたって不在の住宅や建て替えなどのために取り壊すことになっている住宅など



図表2 空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律

令和5年6月14日公布 令和5年12月13日施行

背景・必要性

○使用目的のない空家は、この20年で1.9倍、今後も増加。
(1998年) 182万戸→(2018年) 349万戸→(2030年見込み) 470万戸

○除却等のさらなる促進に加え、周囲に悪影響を及ぼす前の有効活用や適切な管理を総合的に強化する必要。

法律の概要

1. 活用拡大

○所有者の責務強化
・(現行の「適切な管理の努力義務」に加え、) 国、自治体の**施策に協力する努力義務**

①空家等活用促進区域
(例) 中心市街地、地域の再生拠点、観光振興を図る区域等

- 市区町村が**区域**や活用**指針**等を定め、**用途変更**や**建替え**等を促進
⇒安全確保等を前提に**接道に係る前面道路の幅員規制**を合理化
⇒指針に合った用途に用途変更等する場合の**用途規制**を合理化
- 市区町村長から**所有者**に対し、指針に合った**活用を要請**

②財産管理人による所有者不在の空家の**処分** (詳細は3. ③)

③**支援法人制度**

- 市区町村長がNPO法人、社団法人等を**空家等管理活用支援法人に指定**
- 所有者等への**普及啓発**、市区町村*から情報提供を受け所有者との**相談対応**
※事前に所有者同意
- 市区町村長に財産管理制度の利用を提案

2. 管理の確保

①**特定空家*化を未然に防止する管理** ※周囲に著しい悪影響を及ぼす空家

- 放置すれば特定空家になるおそれのある空家 (**管理不全空家**) に対し、管理指針に即した措置を、市区町村長から**指導・勧告**
- 勧告を受けた管理不全空家は、固定資産税の**住宅用地特例 (1/6等に減額) を解除**

②所有者把握の円滑化

- 市区町村から電力会社等に情報提供を要請

窓が割れた管理不全空家

3. 特定空家の除却等

①**状態の把握**

- 市区町村長に**報告徴収権** (勧告等を円滑化)

②**代執行の円滑化**

- 命令等の事前手続を経るとまがない**緊急時の代執行制度**を創設
- 所有者不明時の代執行、緊急代執行の**費用**は、確定判決なしで**徴収**

③**財産管理人*による空家の管理・処分** (管理不全空家、特定空家等)

- 市区町村長に**選任請求**を認め、相続放棄された空家等に対応
※所有者に代わり財産を管理・処分。(注) 民法上は利害関係人のみ請求可

緊急代執行を要する崩落しかけた屋根

【目標・効果】

①空家等活用促進区域の指定数：施行後5年間で100区域

②空家等管理活用支援法人の指定数：施行後5年間で120法人

③市区町村の取組により管理や除却等された管理不全空家及び特定空家数：施行後5年間で15万物件

空家法の改正案が提出され、令和5年6月に成立・公布されました(空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律)。改正された空家法は今後も空き家の増加が見込まれるなか、空き家が特定空家になる前に活用や管理を促し、また、特定空家への措置をさらに充実させるもので、令和5年12月13日から施行されています。

空き家対策は空家法に基づく措置ではありません。国土交通省においては、地方公共団体や民間事業者に対して、空き家の除却や活用等に対する支援やモデル的な取組等に対する支援(予算上の補助制度等)を行っており、必要に応じて補助率の引き上げや補助対象の追加を実施することで、地方公共団体の空き家対策をさらに後押ししています。

これらに加え、税の側面から空き家対策を後押しするために設けられたのが、本稿で解説する「空き家の発生を抑制するための特例措置(3,000万円特別控除)」です。

「空き家の発生を抑制するための特例措置(3,000万円特別控除)」とは?

空き家の取得理由の約55%は、「相続」によるものです(令和元年・空き家所有者実態調査〈国土交通省〉)。相続は不可避免的に発生するもので、相続人は活用意思の有無にかかわらず空き家を所有することになります。その結果、相続した空き家を活用せずそのまま放置してしまい、状態が悪化するなどして空き家が周囲に悪影響を及ぼしてしまうケースが

一定数存在します。このような空き家の発生原因に鑑み、相続等により取得した空き家を早期に市場に流通させ、活用を図るための政策税制（インセンティブ）として、平成28年に「空き家の発生を抑制する特例措置（3,000万円特別控除）」（以下「本特例措置」といいます）が創設されました。

本特例措置は、被相続人の居住の用に供していた家屋（昭和56年5月31日以前に建築されたものに限り）とその敷地を、相続又は遺贈により取得した相続人等が相続日から起算して3年を経過する日の属する年の12月31日までに、当該家屋又は当該家屋とその敷地を一定の要件を満たしたうえで譲渡した場合には、その譲渡所得から3,000万円を特別控除するものです（本特例措置の概要についての詳細は、国土交通省HP^{※1}をご参照ください）。

本特例措置の対象は、あくまで被相続人が居住していた家屋が相続の発生により「空き家」となる場合に限られます。そのため、たとえば相続開始の直前に当該家屋に被相続人の他に同居人が存在していた（相続が発生しても空き家にならない）場合や、相続後に家屋及びその敷地が事業・貸付け・居住の用に供された（相続後に空き家となっていない）場合は、本特例措置の対象外となります。

また、本特例措置の対象は、「被相続人の居住の用に供していた家屋」に限定されます。これは、本特例措置が、「居住用財産の譲渡所得の特別控除（3,000万円）」の考えに基づいて創設されたものであり、本特例措置について規定する租税特別措置法（昭和32年法律第26号）第35条第3項においても、「居住用財産を譲渡した場合に該当するものとみなして」と規定されていることからそれがわかります。そのため、たとえば相続開始の直前まで被相続

人が当該家屋に居住しておらず、別の場所に居住していた場合は、本特例措置の対象外となります。

本特例措置は創設後、平成31年度税制改正により、被相続人が相続開始の直前に被相続人の居住の用に供していた家屋ではなく、老人ホーム等に入居していた場合であっても、本特例措置の対象となる旨の要件の拡充がなされました。被相続人が相続開始の直前に老人ホーム等に入居していた場合であっても、入居期間中に当該家屋を一定利用していることをもって、「被相続人の居住の用に供していた家屋」とみなして本特例措置の対象として扱う、というものです。

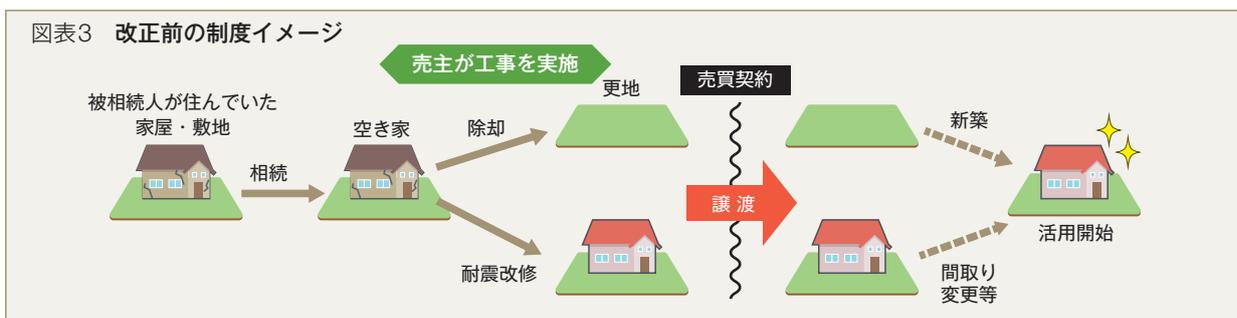
そして今般、令和5年度税制改正により、本特例措置はさらなる要件拡充等がなされることとなりました。

さらなる活用が期待される、令和5年度税制改正による要件拡充

令和5年度税制改正以前（令和5年12月31日以前の譲渡が対象）において、本特例措置の適用を受けるためには、「譲渡のときまでに」売主が、当該家屋を耐震改修すること、又は当該家屋の除却を行うことが必要でした。

この点、令和5年度税制改正により、令和6年1月1日以降の譲渡については、「譲渡のときからその翌年2月15日までに」家屋を耐震改修又は除却した場合、つまり買主が譲渡のとき以降に当該家屋を耐震改修又は除却した場合についても、本特例措置を適用できることとなったのです。

これにより、売主において譲渡のときまでに家屋の耐震改修又は除却にかかる費用負担が発生することはなくなり、不動産取引や買主のニーズ等に合わ



※1 : https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk2_000030.html



せて、より柔軟に本特例措置を活用することができるようになりました。また、適用期限についても、4年間の延長（令和6年1月1日～令和9年12月31日まで）がなされました。

ただし、今般の改正による拡充要件に関しては、本特例措置の利用を検討する方はもちろん、宅建業者においても、その実務において留意すべきポイントがあります。

宅建業者における実務上の留意点

令和5年度税制改正による拡充要件では、本特例措置を受けようとする者（＝売主）と、適用要件を満たすための措置を講ずる者（買主）が異なることとなります。そのため、仮に売主が本特例適用を受けたいことを希望していても、譲渡後に買主がそもそも家屋の耐震改修又は除却を行わなかった場合や、耐震改修又は除却の完了が期間を超過してしまった場合、売主は本特例措置の適用を受けることはできません。

売買を媒介する宅建業者としては、こうしたことを売主に説明したうえで、譲渡後に買主が確実に本特例措置の要件を満たすための措置を講ずる旨を売買契約の特約等に付帯しておく等の対応を取ることが適切であると考えます。

このような特約については、あくまで売主・買主間で付帯の適否や内容について合意することが必要ですが、特約等に付帯する文言の例は、国土交通省HP^{※2}にも掲載していますので、参考にしてください。なお、媒介を介さず直接宅建業者（建売分譲事業者や戸建リフォーム再販事業者）が売主から買い取る場合においても、当該宅建業者は耐震改修又は除却の工事スケジュールに留意するとともに、必要

に応じて同様の特約の付帯をご検討ください。

また、売主が本特例措置の適用を受けるためには、買主が発行する書類が必要となる場合があります。そのようなケースにおいては、買主となる宅建業者は必要書類を発行次第すみやかに売主に交付すること、さらには当該売買を媒介する宅建業者は買主が当該書類を売主に交付することについて特約等に付帯しておくことや、当該書類の交付を買主へ促すこと等、ご協力をいただければと思います。

おわりに

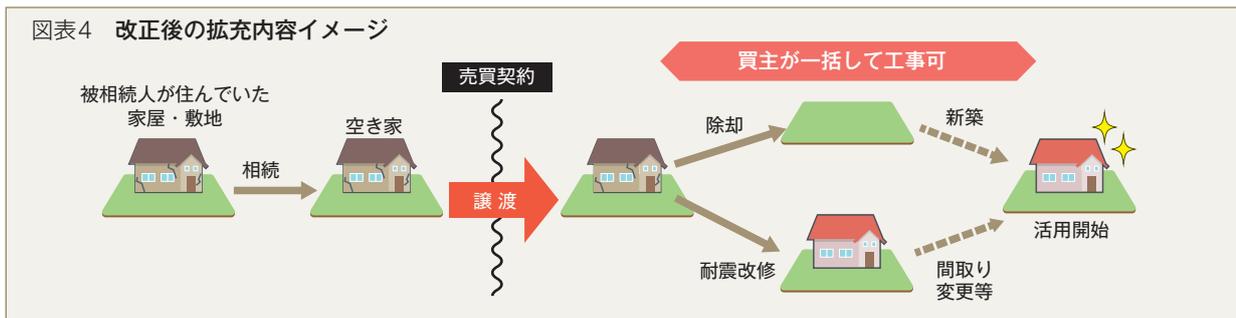
今回解説した「空き家の発生を抑制するための特例措置（3,000万円特別控除）」の利用実績は、平成28年に創設されて以来、増加し続けています。さらに今般の令和5年度税制改正による要件拡充によって、今後も利用の増加が見込まれます。

[本特例の利用実績（全国）]

平成28年度：4,472件⇒令和4年度：12,956件^{※3}

税制は、一義的には当該制度の適用を受けようとする方に内容をご理解いただく必要があります。しかし、本特例措置は不動産の譲渡（売買）に係るものであり、宅建業者の皆様へもご理解いただき、制度のご紹介等をしていただくことによって、より円滑な運用等を図ることができると考えております。本特例措置の概要や考え方についてご不明な点があれば、お気軽に国土交通省までお問い合わせください（本特例措置の適用に必要な「被相続人居住用家屋等確認書」については当該家屋所在の市区町村窓口へ、具体的な事案における本特例措置の適用可否については所轄税務署まで、ご相談をお願いいたします）。

図表4 改正後の拡充内容イメージ



※2： <https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001633561.pdf>

※3：市区町村による「被相続人居住用家屋等確認書」の発行件数



「マンション標準管理委託契約書」が5年ぶりに改訂

「マンション標準管理委託契約書」ならびに「マンション標準管理委託契約書コメント」が、2023年9月に改訂された。実に5年ぶりの大幅改訂になる。DXへの対応や居住者の高齢化・感染症まん延への対応など複数項目が改正されたなか、注目されるのはカスタマーハラスメントへの対応に関する規定が整備されたことだ。

IT化に対応した条文が新設 機器を整備する対応も必要に…

まず、「書面の電子化及びIT 総会・理事会等DXへの対応」だが、従前、管理組合と管理会社の間で取り交わされていた各種書面、ならびに対面での説明について、お互いの承諾のもとに各種書面を電子化することや、対面での説明をオンラインでも可能にすることが新規に条文化された。

これにより、オンラインでやり取りをする場合、管理組合として所有する電子機器があれば特に問題ないが、機器がない場合、管理組合が管理会社に対し、各種電子機器の貸与を求めてくる可能性があるので注意が必要だ。

また、データの保存に必要なサーバー費用など、IT活用に必要な費用が必要になるので、管理組合と管理会社との間で、これら各種費用をどのように負担するのかを事前に協議を行って取り決めておく必要がある。

管理員へのハラスメントが例示され 管理会社として対応しやすくなった

次に、今回の改訂で特に注目されているのは、「担い手確保・働き方改革に関する対応」だ。いわゆるカスタマーハラスメントへの対応に関する規定が整備されたのと同時に、管理員や清掃員の計画的な休暇、やむを得ず勤務できない場合の休暇、そして勤務時間外の対応の明確化が示された。

マンション管理の現場では、居住者から管理会社の社員に対して、不当・理不尽な要求や暴言、長時間にわたる拘束や脅迫、緊急性がない事象であるにもかかわらず業務時間外での対応を強いること、SNSを通じての風説の流布といったカスタマーハラスメントが問題になっていた。

今回の改訂では、第8条の「管理事務の指示」、第12条の「有害行為の中止要求」という条文が追加され、コメントでハラスメントに該当すると思われる行為が以下のように例示されている。

- 契約に定められていない行為を強要することや、法令、管理規約、使用細則、総会決議等に違反する行為を強要すること。
- 侮辱や人格を否定する発言をすること。
- 文書の掲示や投函、インターネットの投稿などによる誹謗中傷。
- 執拗なつきまといや長時間の拘束。
- 執拗な架電・文書等による連絡を行うこと。
- 緊急でもないのに休日や深夜に呼びだしを行うこと。

このような行為が行われた、あるいは行われた疑いがあるとした場合には、「カスタマーハラスメント対策企業マニュアル（厚生労働省）」を参考にし、管理会社は企業として、毅然として対応すること、とされている。

そして、「マンション管理業の事業環境の変化への対応」として、新型コロナウイルスで問題になった感染症流行や、超高齢社会によってマンション住民が認知症を患って徘徊を繰り返したり、あるいは孤独死したりする場合は想定し、管理組合と管理会社がお互いに通知することが必要だと説明されている。

最後に「その他」として、管理会社が受託する管理業務の範囲が明確に規定されるように、契約締結に際してその内容を、管理組合と管理会社が明示的に確認することがコメントに記載され、かつ個人情報保護に関する規定の充実や、宅地建物取引業者等への提供・開示事項の拡充も記載された。これは宅建業者に対する長期修繕計画等の写しの提供や点検・検査・調査の有無、管理員業務や清掃の内容等の開示が含まれている。



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



皆様のご要望に
お応えしました！



物件公開しない月の
ポータルの固定費が負担



民間ポータル **LIFULL HOME'S** **at home** **SUUMO** 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。

	LIFULL HOME'S	at home	SUUMO																																									
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	$\left[\begin{matrix} \text{初期費用} \\ \text{事務手数料} \end{matrix} \right] \times \text{利用種類数}$ 2,200円 + 220円	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	$\left[\begin{matrix} \text{物件公開費用} \\ \text{連動手数料} \end{matrix} \right] \times \text{公開物件数}$ 単価 + 330円	$\left[\begin{matrix} \text{物件公開費用} \\ \text{連動手数料} \end{matrix} \right] \times \text{公開物件数}$ 単価 + 330円	$\left[\begin{matrix} \text{物件公開費用} \\ \text{連動手数料} \end{matrix} \right] \times \text{利用枠数}$ 単価 550円 + 単価 330円																																									
(物件公開費用 / 単価)	※単価は各公開先共通 <table border="1"> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>賃貸 (居住用 / 事業用)</th> <th>売買</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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	※全て14日間公開 <table border="1"> <thead> <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> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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	※公開可能期間内の最大31日間~最小1日公開 <table border="1"> <thead> <tr> <th>利用枠数</th> <th>物件公開費用</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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)

LIFULL HOME'S	at home	SUUMO
<ul style="list-style-type: none"> 事前エントリー 随時受付中 リリース時期 リリース済み 	<ul style="list-style-type: none"> 事前エントリー 随時受付中 リリース時期 リリース済み 	<ul style="list-style-type: none"> 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。



本書を書かれたきっかけを教えてください。

僕が長年、身を置いている芸能界でも、「人とのコミュニケーションが得意です」と言い切れる人は、ごく少数です。逆に言うと、それだけコミュニケーションで悩んでいる人は多い、ということです。

そういうなかで、僕の周りにいる人たちを見ていて思うのは、成功している人ほどコミュ力が高いということです。ですから、人とのコミュニケーションに悩んでいる人、苦手意識がなかなか抜けない人に向けて、本を書いてみようと思ったのが、きっかけです。

コミュ力は必要ですか。

必要です。たしかに今の時代、一人で部屋にこもって人と接しないでいても、配信動画をはじめとしてさまざまなコンテンツが大量にあって楽しく過ごすことができます。しかし一方で、ネットを介したコミュニケーションツールによって、そこに新たなコミュニティが生まれてきています。たとえば僕は、リアルでは家庭、音楽バンド、テレビの仕事というコミュニティに属していますが、バーチャルにおいてもコミュニケーション関連のサロンと投資のサロンに属しています。

とくにインターネットがインフラ化されていくなかで、バーチャルなコミュニティが激増していますから、このように複数のコミュニティに属するのが、これからの当たり前になるのは間違いないでしょう。

そのときに必要になるのがコミュ力です。コミュ力がないと、リアルにおいてもバーチャルにおいても、孤独な生活を送る恐れがあるということです。

コミュ力は生まれ持った才能ではないのですか。

僕は人から「田村さんって『コミュ力お化け』です」と言われます。おっしゃるとおり、30年間の芸能界生活を、コミュ力で乗り切ってきたといっても過言ではありません。しかし、コミュ力というのは才能ではありません。才能だと思うと、「自分にはそれが備わっ

『超コミュ力』



『超コミュ力』

すばる舎 1540円(税込)

本書は、数多の業界の、数え切れない人々を虜にしてきた“田村淳流”「好かれるコミュニケーション力」の教科書。相手からの印象がガラッと変わる「聞き方の極意」から、「愛嬌の出し方」「大人数での気配り」「人間関係の築き方」まで、芸能界・最高級のコミュニケーション強者の技術を惜しみなく伝授してくれる。「著者だからできる・好かれる」のではなく、誰でもすぐに実践可能なスキルだから、お役立ち度満点の本。



淳

たむら あつし ● 1973年12月4日生まれ、山口県出身。バラエティー番組に加え、経済・情報番組など多ジャンルの番組に出演。300万人超のフォロワーがいるX (旧Twitter)、YouTube「田村淳のアッシュch」の開設、オンラインコミュニティ「田村淳の大人の小学校」を立ち上げるなど、デジタルでの活動も積極的に展開。2019年4月に慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科に入学。2020年8月より、遺書を動画にして、大切な人に想いを届けるサービス「ITAKOTO」をローンチ。2021年3月、同大学院を卒業。タレントの枠を超えて活躍の場を広げている。

ていないから仕方がない」とあきらめがちですが、コミュ力は「技術」です。したがって、その技術を習得しさえすれば、誰でも身につけることができます。

その技術を身につけるコツは何ですか。

い ちばんだいじなのは、聞く力を持つことです。コミュ力というと、話す力をつけることがだいじだと思っている人が多いようなのですが、これは完全な勘違いです。話し上手は「プレゼン力」であって、「コミュ力」ではありません。コミュ力ではまず、どうすれば相手は自分に対して安心感を抱いてくれるかが問われます。

なぜなら、安心感を持ってくれてはじめて、人は相手に自分の内面をさらしながら話してくれるからです。だから、そういう空気をつくれるようにすることが、コミュ力を身につけるための第一歩になります。

とにかく、相手が自分に対して安心感を抱いてくれるまで、ひたすら相手の話を聞きます。自分の話を聞いてもらえるのは、それからだと考えたほうがいいでしょう。

「自分はコミュニケーションが下手だな」と思っている人に対するメッセージをいただけますか。

勉 強のできない人が急に偏差値を上げろといわれても、なかなかむずかしいことですが、コミュ力はすぐに上げることができます。

僕はまず聞く力を身につけることがコミュ力だと思っていますから、たとえば自然な笑顔を習慣にする、相手の話の内容にふさわしい表情をつくる、うなずき方を意識する、人の目を見て話すといった、誰でも少し頑張ればできることで高められるのです。簡単なテクニックの一つ挙げれば、「すごい」「なるほど」「そうなんだ」という言葉を用いるとよいと思います。これを僕はSNSと命名しているのですが、相手が心の底からほしがっている共感、承認を満たす魔法の言葉だと思っています。

たったこれだけのことでコミュ力は各段に高まっていくはずですから、自分はコミュニケーション下手だと思っていられっしやる方は、ぜひ一度、試してみてください。

(取材・文／編集部)

{ コミュ力は「技術」です。
したがって、その技術を習得しさえすれば、
誰でも身につけることができます }

不動産賃貸業者も知っておきたい 「キャップレート」のしくみ

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

キャップレート（期待利回り）は通常、不動産市況の強弱を見るのに便利だといわれますが、不動産賃貸を行うにあたって参考になる指標です。今回は、そのしくみを見てみましょう。

キャップレートは大都市では低く、 地方では高い

キャップレートとは「期待利回り」のことです。不動産賃貸業者やデベロッパー、銀行、不動産アセットマネージャーなど、なんらかの形で不動産事業に携わっている人たちが不動産を保有するとしたら、どのくらいの利回りを期待しているのかを示しています。

キャップレートはいくつかの機関から公表されています。そのうちの 하나가、多くの投資家が活用している、1999年4月から一般財団法人日本不動産研究所が調査・公表している「不動産投資家調査」のレポートです。

立地や築年にもよりますが、一般的にキャップレートは都心よりも地方で高くなるといった傾向があります（図表1）。 $\text{キャップレート} = \text{純利益 (NOI)} \div \text{不動産価格}$ ですから、純利益が同じであれば、不動産価格が高いほうがキャップレートは下がり、不動産価格が低いほうがキャップレートは上がるわけです。

一方、不動産の適正価格の算出法の一つに、収益還元法があります。

計算方法は、「年間の不動産賃貸収益（純利益）÷利回り」になります。たとえば家賃収入で年間200万円の純利益が得られる物件があるとします。計算式の「利回り」には通常、このキャップレートをいられ

ますので、仮にこれが5%だとしたら、 $200\text{万円} \div 5\% = 4,000\text{万円}$ となり、この不動産物件の適正価格は収益還元法によれば4,000万円とされます。

このことから、純利益が一定額であるとした場合、キャップレートが上昇すれば適正価格は低下し、キャップレートが低下すれば適正価格は上昇するという関係がわかります。

キャップレートは、投資家が不動産物件に対して期待している標準的な利回りなので、当然のことですが、実際に取引する際の利回り（取引レート）とは乖離が生じてきます。たとえば、「キャップレート > 取引レート」ならば、期待する利回りに達していても（物件価格が高くて）購入していることになり、両者の乖離が拡大する方向にあるときは、不動産市況が過熱気味と判断できますし、逆に、「キャップレート < 取引レート」で両者の乖離が拡大する方向にあるときは、不動産市況が低迷していると考えられます。

不動産の取引価格は高止まり

以上の要素を前提として、まずは現状のキャップレートを見てみます。図表にしていませんが、オフィスビル、商業店舗、物流施設、宿泊特化型ホテルのいずれについても同様の傾向にあります。賃貸住宅（ファミリータイプ）のキャップレートは過去最低水

図表1 2023年10月の各種賃貸物件のキャップレート

	札幌	仙台	東京 (丸の内、大手町)	東京(渋谷)	横浜	名古屋	京都	大阪(御堂筋)	大阪(梅田)	広島	福岡
Aクラスビル (オフィスビル)	5.0%	5.1%	3.2%	3.6%	4.4%	4.5%	4.8%	4.2%	4.0%	5.2%	4.5%
ファミリータイプ 賃貸住宅	6.3%	6.3%	東京	名古屋	京都	大阪	神戸	広島	福岡		
商業店舗(郊外型 ショッピングセンター)	5.2%	6.3%	東京(城南)	横浜	名古屋	京都	大阪	神戸	広島	福岡	
物流施設・倉庫 (マルチテナント型)	東京(江東区)	名古屋(名古屋港)	大阪(大阪港)	福岡(博多港)							
宿泊特化型ホテル	札幌	仙台	東京	名古屋	京都	大阪	福岡	那覇			
	5.2%	5.5%	4.4%	5.1%	4.8%	4.8%	5.0%	5.2%			

出所：一般財団法人日本不動産研究所 第49回「不動産投資家調査」(2023年10月)の調査結果より



出所：一般財団法人 日本不動産研究所 第49回「不動産投資家調査」(2023年10月)の調査結果より

準にあります(図表2)。

2000年前後から、リーマンショックが起こる2008年くらいまでの間、国内不動産業界はちょっとしたミニバブル期でしたが、そのときでも賃貸住宅(ファミリータイプ)のキャップレートは5%台でした。それが今は3%台ですから、いかに国内不動産市況(不動産の取引価格)が過熱しているかがおわかりいただけると思います。

では、これから不動産市況はさらに活況になるのか、それとも低迷に向かうのかを、取引レートとの比較から考えてみましょう。

日本不動産研究所の2023年10月調査分の賃貸物件のキャップレートは、ファミリータイプで見ると3.8%です。ここでいうファミリータイプとは、広さ50㎡~80㎡、築5年未満、駅徒歩10分以内、の物件を指しています。東京・城南地区におけるファミリータイプの賃貸物件の取引レートは3.5%ですから(図表3)、「キャップレート3.8% > 取引レート3.5%」の状態になります。ちなみに城東地区はキャップレートが4.0%で、取引レートは3.7%ですから、東京都内におけるファミリー向け賃貸物件はかなり過熱気味であるといえます。

長期金利の上昇に伴い期待利回りも上昇

ところで、冒頭で「純利益が同じであれば」と書きましたが、実際には都心と地方では家賃水準が違いますから、経費はそれほど大きな差はありませんので、都心のほうが純利益は大きくなります。つまり、都心

図表3 東京都内のファミリー向け賃貸住宅1棟のキャップレート(期待利回り)と取引レート(取引利回り)について

住宅の種類	立地条件/類型	キャップレート	取引レート
ファミリータイプ 交通アクセス：最寄駅から徒歩10分以内	城南地区(目黒区、世田谷区) 渋谷、恵比寿駅まで15分以内の鉄道沿線	3.8%	3.5%
築年数：5年未満平均 専用面積：50~80㎡ 総戸数：50戸程度	城東地区(墨田区、江東区) 東京、大手町駅まで15分以内の鉄道沿線	4.0%	3.7%

出所：一般財団法人 日本不動産研究所 第49回「不動産投資家調査」(2023年10月)の調査結果より

では不動産価格が高いものの純利益も大きくなりますし、地方はその逆です。

また、賃貸用住宅よりも事業用不動産のほうが、価格が高いものの純利益も大きくなります。にもかかわらず、都心のキャップレートが低く、地方は高くなる、あるいは賃貸用住宅より事業用不動産のキャップレートのほうが高くなるのはどうしてでしょうか？

その理由は、キャップレートの中身を要素分解すると見えてきます。キャップレートは、リスクフリーレート+リスクプレミアム+立地プレミアムで表現されます。リスクフリーレートとは無リスク状態の金利水準のことで、日本では10年国債利回り、すなわち長期金利を用いるのが一般的です。

リスクプレミアムは不動産を保有することで想定されるリスク量のことです。この調査では、賃貸住宅のリスクプレミアムは算出されていませんが、オフィスのリスクプレミアム(本調査では2.8%)にだいたい0.5%程度を上乗せしたものと考えられており、それで計算すると3.3%程度になります。

そして立地プレミアムは、立地条件の違いによるリスク差です。当然、地方よりも都心のほうが客付けしやすいため、リスクは下がります。

以上のようなしくみにより、キャップレートは立地、用途、不動産市況の状況によって変わってくるのです。

現状、リスクフリーレートに該当する長期金利は上昇みで推移しています。リスクプレミアムと立地プレミアムは、そう大きく変わるものではないので、今後のキャップレートを変動させるとしたら、長期金利がカギを握ることになります。

今後、長期金利が上昇してくればキャップレートも上がってきますから、取引レート(物件価格)の動向次第で、純利益(賃料)を上げる圧力も高まってくるでしょう。

既存物件の賃料を上げるために、不動産管理会社の活動が大きな要因となることは間違いありません。今後は、「賃料を上げる活動をする不動産管理会社」が選ばれる時代になるでしょう。

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。

新しい最高裁判例を読む

家賃債務保証業者による 無催告解除条項・明渡擬制条項について

新しい最高裁判例の中から、実務上参考になるものをピックアップして、紹介しています。今回は、お問い合わせの多かった判例（消費者契約法第12条に基づく差止等請求）について読み解きます。

深沢綜合法律事務所
弁護士

佐藤 薫



1 はじめに

2020年の債権法改正により、賃貸借契約において、個人が連帯保証人となる場合には極度額の設定が要件となったこと等を受け、家賃債務保証業者が連帯保証人となるケースが増加傾向にあるとされています。

そうしたなかで、連帯保証人である家賃債務保証業者の権限等についての判断を示した最判令和4年12月12日民集76巻7号1696ページ（以下「本件最判」といいます）が、ニュース等で報道されたこともあり、注目を集めました。

しかし、本件最判については、誤解も多くなされているようですので、以下、本件最判を読み解き、本件最判は何を言っているのか／いないのかについて解説します。

2 問題となった契約条項

①この裁判は、家賃債務保証業者の保証契約書に記載された、家賃を滞納している借主への「追い出し条項」が一方的で違法だと、大阪の適格消費者団体が家賃債務保証業者を訴えたものです。

具体的には、次のような2つの契約条項が問題となりました。

条項A

連帯保証人は、賃借人が支払を怠った賃料等及び変動費の合計額が賃料3か月分以上に達したときは、無催告にて原契約を解除することが

できるものとする。賃貸人及び賃借人は、この場合に連帯保証人が原契約についての解除権を行使することに対して、異議はないことを確認する。

条項B

連帯保証人は、賃借人が賃料等の支払を2か月以上怠り、連帯保証人が合理的な手段を尽くしても賃借人本人と連絡がとれない状況の下、電気・ガス・水道の利用状況や郵便物の状況等から本件建物を相当期間利用していないものと認められ、かつ本件建物を再び占有使用しない賃借人の意思が客観的に看取できる事情が存するときは、賃借人が明示的に異議を述べない限り、これをもって本件建物の明渡しがあったものとみなすことができる。

②条項Aはいわゆる無催告解除条項、条項Bはいわゆる明渡擬制条項ですが、いずれも権限を行使する主体が連帯保証人（家賃債務保証業者）であるという特質があります。

3 本訴訟の性質

①まず注意する必要があるのは、本訴訟が、適格消費者団体による差止等請求訴訟（消費者契約法第12条3項）という特殊な訴訟類型であったという点です。通常は、契約条項に基づき賃貸借契約が解除された場合等、個別具体的な事案において、契約条項の有効性が問題とされることとなります。

しかし、適格消費者団体による差止等請求の場合には、個別の事実関係を離れ、問題とされる契約条項が消費者契約法第8条から第10条までに規定する消費者契約の条項に該当するか否かが、抽象的に判断されることとなります。

- ②また、このような性質上、本件で問題となっているのは消費者契約（本件でいえば借借人が消費者である契約）であるということにも注意が必要です。

したがって、借借人が事業者の場合には、本件最判の射程は直接は及ばないこととなります。

- ③そして、本件で特に問題となった条項は、消費者契約法第10条です。

(消費者契約法第10条)

消費者の不作为をもって当該消費者が新たな消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたものとみなす条項その他の法令中の公の秩序に関しない規定の適用による場合に比して消費者の権利を制限し又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項であって、民法第一条第二項に規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害するものは、無効とする。

4 裁判所ごとの判断の違い

- ①条項Aおよび条項Bについて、裁判所の判断は、第一審（地方裁判所）、控訴審（高等裁判所）、上告審（最高裁判所）、と審級が移るたびに変遷を遂げました。

具体的には、次のとおりです。

- ア. 第一審：条項Aの差止等は否定し、条項Bの差止等は認める。
 イ. 控訴審：条項A・条項B、いずれの差止等も否定。
 ウ. 上告審：条項A・条項B、いずれの差止等も認める。

- ②このように、審級ごとに異なる判断が示されており、特に、控訴審と上告審では正反対の結論となっています。

もちろん、今後の実務において踏まえるべきは最高裁の判示ですが、その内容をよく理解するためにも、以下、控訴審と上告審を比較しながら、判示内容についての検討を行っていきます。

5 条項A（無催告解除条項）について

- ①前提としての昭和43年最判

ア. 条項Aは、大雑把に言えば、連帯保証人に賃貸借契約の無催告解除をする権限を与える条項でした。

これを検討する前提として、無催告解除についての重要な最高裁判例である最判昭和43年11月21日民集22巻12号2741ページ（以下「昭和43年最判」といいます）を理解する必要があります。

イ. 昭和43年最判は、建物賃貸借契約に、賃料を1か月でも滞納したときは催告を要せず契約を解除することができる旨の特約条項が付されていた事案において、同特約条項に基づいてなされた解除の有効性が問題とされました。

この点について、昭和43年最判は、建物賃貸借契約において、一般に、借借人が賃料を1か月分でも滞納したときは催告を要せず契約を解除することができる旨を定めた特約条項は、賃貸借契約が当事者間の信頼関係を基礎とする継続的債権関係であることに鑑みれば、賃料が約定の期日に支払われず、これがため契約を解除するに当たり催告をしなくてもあながち不合理とは認められないような事情が存する場合には、無催告で解除権を行使することが許される旨を定めた約定であると解するのが相当であると判示したうえで、当該事案における解除の有効性を認めました。

ウ. このように、特約の文言上は、単に賃料滞納の場合に無催告解除ができる旨の記載がなされているにすぎない場合にも、当該特約が適用されるのは「契約を解除するに当たり催告をしなくてもあながち不合理とは認められないような事情が存する場合」であると限定的に解釈したうえで、そうした事情が存在するか否かが判断されているのです。

こうした昭和43年最判の判断枠組は、現在も実務として定着しています。

- ②この昭和43年最判を踏まえたうえで、今回の事案を見ていきます。

まず、控訴審が条項Aの差止等を否定した理由の中心は次のとおりです。

ア. 昭和43年最判等の判例法理は、契約条項の文言上は言及されていなくても、特にこれを排除す

ることが明らかとされているなど特段の事情のない限り、当該契約にも適用される。

イ. そもそも、賃借人の賃料支払義務が賃貸借契約の要素を成す賃借人の基本的かつ重要な債務であることからすれば、賃借人が支払いを怠った賃料等および変動費の合計額が賃料3か月分以上に達するという事態は、それ自体が賃貸借契約の基礎をなす当事者間の信頼関係を大きく損なう事情とすべきであり、そのことに加えて、契約を解除するに当たり催告をしなくてもあながち不合理とは認められないような事情がある場合に、賃借人が原契約の解除前に履行の催告を受けられない不利益の程度がさして大きくないことは、おのずから明らかとすべきであるから、条項Aは、信義則に反して消費者である賃借人の利益を一方的に害するものとはいえない。

③これに対し、上告審である本件最判が条項Aの差止等を認めた理由の骨子は次のとおりです。

ア. 一般に、賃借人に賃料等の支払の遅滞がある場合であっても、連帯保証債務の履行があるときは、賃貸人との関係においては賃借人の賃料債務等が消滅するため、賃貸人は上記遅滞を理由に原契約を解除することはできず、賃借人にその義務に違反し信頼関係を裏切つて賃貸借関係の継続を著しく困難ならしめるような不信行為があるなどの特段の事情があるときに限り、無催告で原契約を解除することができるにとどまる。

それと比較すると、条項Aは賃借人が支払を怠った賃料等の合計額が賃料3か月分以上に達した場合、賃料債務等の連帯保証人が何らの限定なく原契約につき無催告で解除権を行使することができるものとしている点において、任意規定の適用による場合に比し、消費者である賃借人の権利を制限するものというべきである。

イ. 賃貸借契約の解除は、賃借人の生活の基盤を失わせるという重大な事態を招来し得るものであるから、契約関係の解消に先立ち、賃借人に賃料債務等の履行について最終的な考慮の機会を与えるため、その催告を行う必要性は大きいといえることができる。ところが、条項Aは、原契約の当事者でもない連帯保証人がその一存で何らの限定なく原契約につき無催告で解除権を行使することができるとするものであるから、賃借人が重大な不利益を被るおそれがあるといえることができる。

したがって、条項Aは、消費者である賃借人と事業者である連帯保証人の各利益の間に看過し得ない不均衡をもたらす、当事者間の衡平を害するものであるから、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものであるといえるべきである。

④この控訴審と上告審を比べると、条項を限定的に解釈するか否かや、連帯保証人は賃貸借契約の当事者でないということをどこまで重視するか、という点の判断の違いが結論を分けたように思われます。

すなわち、控訴審は、条項Aについて、上記の昭和43年最判等を前提に、条項Aは契約を解除するに当たり催告をしなくてもあながち不合理とは認められないような事情がある場合に限りて無催告解除を認める趣旨である、と限定的に解釈しています。

これに対し、上告審は、本件で解除権を行使するとされているのは賃貸人ではなく、賃貸借契約の当事者でもない連帯保証人であるということ等を重視し、昭和43年最判の法理は本件には及ばないと判断を示したうえで、条項Aを限定的に解することを否定し、文言どおり解釈した結果、消費者契約法第10条に該当するとの結論を導いたのです。

6 条項B（明渡擬制条項）について

①条項Bについても、控訴審と上告審の判断を比較します。

まず、控訴審が条項Bの差止等を否定したのは、条項Bについての限定的な解釈に基づくものです。すなわち、条項Bは、要件を満たすことにより、原契約賃借人が賃借物件の使用を終了してその賃借物件に対する占有権が消滅しているものと認められる場合において、原契約賃借人が明示的に異議を述べない限り、連帯保証人に対し、賃借物件の明渡しがあったものとみなし、原契約が継続している場合にはこれを終了させる権限を付与する趣旨の規定である、という解釈です。

②これに対し、上告審が条項Bの差止等を認めた理由は次のとおりです。

ア. 条項Bには原契約が終了している場合に限定して適用される条項であることを示す文言はないこと等に鑑みると、条項Bは、原契約が終了していない場合においても、要件を満たすときは、賃借人が明示的に異議を述べない限り、連帯保証人が建物の明渡しがあったものとみなすことができる

旨を定めた条項であると解される。

イ. 原契約が終了していない場合において、条項Bに基づいて本件建物の明渡しがあったものとみなしたときは、賃借人は、本件建物に対する使用収益権が消滅していないのに、原契約の当事者でもない連帯保証人の一存で、その使用収益権が制限されることとなる。そのため、条項Bは、この点において、任意規定の適用による場合に比し、消費者である賃借人の権利を制限するものというべきである。

ウ. そして、このようなときには、賃借人は、建物に対する使用収益権が一方的に制限されることになるうえ、建物の明渡し義務を負っていないにもかかわらず、賃貸人が賃借人に対して建物の明渡し請求権を有し、これが法律に定める手続きによることなく実現されたのと同様の状態に置かれるのであって、著しく不当というべきである。

エ. また、本件建物を再び占有使用しない賃借人の意思が客観的に看取できる事情が存することという要件は、その内容が一義的に明らかでないため、賃借人は、いかなる場合に条項Bの適用があるのかを的確に判断することができず、不利益を被るおそれがある。

オ. なお、条項Bは、賃借人が明示的に異議を述べた場合には、連帯保証人が本件建物の明渡しがあったとみなすことができないものとしているが、賃借人が異議を述べる機会が確保されているわけではないから、賃借人の不利益を回避する手段として十分でない。

カ. 以上によれば、条項Bは、消費者である賃借人と事業者である連帯保証人の各利益の間に看過し得ない不均衡をもたらし、当事者間の衡平を害するものであるから、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものであるというべきである。

③以上のとおり、条項Bについても、控訴審と上告審の判断が分かれた最大の理由は、条項Bの解釈の違いにあると考えられます。

控訴審は、条項の文言にはない条件を読み込み限定的に解釈したのに対し、上告審は、文言を素直に解釈しました。上記のとおり抽象的判断が求められるという本訴訟の特質等に照らすと、上告審の判断が自然なように思われます。

そもそも、原則として、賃貸人であっても明渡しを強制的に実現するためには民事訴訟および強制執

行の手続きを要するのであり、これに反する振舞いは自力救済として不法行為に該当し得るとされていますので、本件最判の結論は妥当なものと評価できるでしょう。

7 本件最判が言及していること／いないこと

- ①本件で問題とされた条項Aや条項Bのような、連帯保証人を主体とする無催告解除特約や明渡し抑制特約は、今後、消費者契約においては無効とされる可能性が非常に高く、使用を避けるほうが無難です。
- ②他方、賃借人が事業者である場合など、消費者契約でない契約の場合については、本件最判の射程は及びません。

また、連帯保証人に無催告解除ではなく催告解除をする権限を付与する条項の有効性についても、本件最判は言及していません。

したがって、こうした本件最判が述べていない部分については、いまだ判断が確定しているとはいえ、今後の裁判例や学説の蓄積を待つこととなりますが、特約条項を設けても無効とされる可能性が存在するという点を念頭に置く必要があります。

- ③ところで、本件最判の争点とは異なりますが、賃借人が賃料を支払わず、連帯保証人が連帯保証債務を履行した場合に、賃貸借契約の解除が認められるか、という論点も重要です。

こうした場合について、従前の下級審の裁判例（東京地判平成29年2月24日等）においては、解除を認めるものも存在しました。そこでは、連帯保証債務が履行されたとしても賃借人の賃料の不払という事実が消長を来すものではない、という理由が挙げられており、一定の説得力があります。

しかし、本件最判は、上記のとおり、一般に、賃借人に賃料等の支払の遅滞がある場合であっても、連帯保証債務の履行があるときは、賃貸人との関係においては賃借人の賃料債務等が消滅するため、賃貸人は遅滞を理由に原契約を解除することはできないと述べています。

こうした最高裁の判示を踏まえると、今後は連帯保証債務の履行がなされている限りは、特段の事情がある場合を除いて、賃料等の支払の遅滞を理由に賃貸借契約を解除することは困難であるものと考えられます。



全宅保証
人と住まいを、笑顔でつなぐ。



不動産アーカイブ

国土交通省

令和5年11月10日

「質の高い住宅ストック形成に関する省エネ住宅への支援（仮称）」の創設について

「デフレ完全脱却のための総合経済対策」（令和5年11月2日閣議決定）では、省エネ改修、断熱窓への改修、高効率の給湯器の導入支援をワンストップの窓口を設置して進めることとされました。これを踏まえ、11月10日に閣議決定された令和5年度補正予算案に、住宅の省エネ化への支援を強化するための補助制度である「質の高い住宅ストック形成に関する省エネ住宅への支援（仮称）」の創設が盛り込まれました。



令和5年11月13日

障害者差別解消法の改正に伴う改正国土交通省所管事業における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応指針の周知について

障害者差別解消法の一部を改正する法律（令和3年法律第56号）が令和3年6月に公布され、令和6年4月に施行されます。これにより、事業者による合理的配慮の提供が義務づけられます。同法の施行に伴い、同法に基づく基本方針についても令和5年3月に改正されました。国土交通省では、本基本方針の改定を踏まえ、障害者差別解消法の規定に基づき主務大臣が策定する事業者向けの対応指針についても改正を行い、令和5年11月2日に公表しました。



令和5年12月13日

「空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律」施行および「空き家所有者情報の外部提供等に関するガイドライン」（令和5年12月版）の公表について

空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律（改正法）が令和5年12月13日に施行されました。これにより「空家等活用促進区域」や市区町村が空家の活用や管理に取り組む社団法人等を「空家等管理活用支援法人」に指定できる制度が開始されました。また、放置すれば特定空家になるおそれのある空き家を「管理不全空家」に指定し、管理指針に即した措置を市区町村長から指導・勧告することができ、勧告を受けた管理不全空家は、固定資産税の住宅用地特例（1/6等に減額）を解除する規定が創設されました。あわせて、「空き家所有者情報の外部提供等に関するガイドライン」の令和5年12月版が新たに公表されました。



国土交通省・内閣府

令和5年12月11日

「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」に基づく区域の指定について

令和4年9月に施行された「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」について、同法に基づく注視区域および特別注視区域の指定に関する告示が公布され、令和6年1月15日をもって施行されることとなりました。



全宅連・全宅保証アーカイブ

全宅連・全宅保証

令和5年11月3日

令和5年 秋の叙勲・褒章受章

全宅連、全宅保証、都道府県宅建協会の推薦で、11月3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。

	〔全宅連・全宅保証 推薦〕	〔都道府県協会推薦〕	
旭日双光章	長澤 一喜 (全宅連元理事・全宅保証元副会長／長野)	戸松 清一 (秋田県宅建協会 元副会長)	岡野 敬司郎 (佐賀県宅建協会 元会長)
黄綬褒章	尾村 成一 (全宅連常務理事・全宅保証理事／山口) 宮崎 教生 (全宅連理事・全宅保証常務理事／大分)	鳥山 勉 (埼玉県宅建協会 副会長) 寺村 光司 (東京都宅建協会 元副会長) 光岡 新吾 (愛知県宅建協会 副会長)	泉 藤博 (滋賀県宅建協会 会長) 鶴田 誠二 (福岡県宅建協会 副会長) 牧野 幸男 (鹿児島県宅建協会 副会長)



令和5年11月28日 第2回理事会を開催

全宅連、全宅保証は11月28日、都内ホテルにて令和5年度第2回理事会を開催しました。令和6年度税制改正および土地住宅政策に係る要望活動や、「ハトサポBB」の機能改善などの報告がなされた後、今後のハトマークロゴに係る制作物の取扱いおよび「シンボルマーク使用規約の一部改正（案）」、「ハトマークサイト シンボルマーク」改定および関連規約の一部改正についての決議が行われました。

インフォメーション



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)〕

入試日程	(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)	2024年2月22(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 https://www.meikai.ac.jp/
試験日	2024年3月15日(金)	
合格発表日	2024年3月18日(月)	
試験科目	面接・小論文	



(新)【フラット35】子育てプラス 2024年2月13日スタート

～令和5年度補正予算における制度拡充～

「デフレ完全脱却のための総合経済対策」(令和5年11月2日閣議決定)における、子供が健やかに成長できる環境整備を通じた少子化対策の推進施策の一環として、令和5年度補正予算において、子供の人数に応じて金利を引下げる「【フラット35】子育てプラス」の創設が盛り込まれました。



ハトサポで「反社会的勢力の照会」が可能になりました

これまで宅建協会ホームページ上で提供してきた「反社会的勢力データベース照会システム」は、2023年10月18日から会員業務支援サイト「ハトサポ」内に移設しました。これにより、反社会的勢力の照会を365日、24時間行うことができるようになりました。

	変更前 (2023年10月17日まで)	変更後 (2023年10月18日以降)
照会方法	宅建協会ホームページ内に設置された「反社会的勢力データベース照会システム」へのリンクから照会	会員業務支援サイト「ハトサポ」内に設置された「反社会的勢力の照会」バナーから照会
照会結果の通知方法	会員にメールで直接照会結果を通知	Web画面上で照会結果を表示(照会結果はPDFでも出力可能)

▼ハトサポTOP



▼反社会的勢力の照会TOP



反社会的勢力
データベース照会
システム





Hatomark Fellow

2024年1月号

ハトマーク支援機構は、全国の宅建協会にご所属の会員の皆様の業務に役立つ商品やサービスをご紹介します。



提携企業数は36社! 日頃の業務にお役立てください。

ハトマーク支援機構では、民間企業各社と提携し、宅建協会所属会員様の業務の様々な場面で役立つ商品やサービスをご紹介します。

売買の場面で

- 住宅ローン
 - 価格査定システム
 - 物件パンフレット作成システム** ▶P28
 - 建物状況調査
 - 擁壁保証
 - シロアリ検査&工事
 - フラット35適合検査
 - 地盤調査
 - 土壌汚染コンサルティング
 - リフォーム工事
 - リフォーム用住宅建材
- など

賃貸・管理の場面で

- 家財保険** ▶P30
 - 家賃保証
 - コールセンター&駆付け代行
 - 貸店舗物件テナント発掘
 - ウォーターサーバー
 - 引越
 - ホームセキュリティ
 - アイリスオーヤマ家具家電
 - 駐車場運営管理システム
 - 太陽光発電システム
 - みまもりサービス
- など

業務効率化・経費削減に

- 携帯電話、スマホ
 - 物件掲載プラン** ▶裏表紙
 - ホームページ作成支援
 - キーボックス** ▶P29
 - 事務用品全般
 - 第三者事業承継支援
 - がん保険、医療保険
 - マイカー共済
- など

全ての商品・サービスの詳細はハトマーク支援機構ホームページからご覧いただけます。
<https://www.hatomark.or.jp/>

ハトマーク支援機構

検索



〈株式会社アドパークコミュニケーションズ〉

問合せはあるのに 案内や契約につながらない

戸建て パンフレット で解決

物件ガイドブック作成システム
パンフレッター

- 資料送付
- 媒介獲得
- 現地案内



資料・サンプル請求は
こちらのQR から →



営業企画部 TEL 03-6264-8852

株式会社アドパークコミュニケーションズ
〒103-0004 東京都中央区東日本橋 1-6-5 東日本橋佐藤ビル 6階

売れています!!

カギの保管箱・空室案内の強い味方 宅建キーボックス 宅建協会会員限定販売

お申込みから
約2~3週間後の
お届け

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、宅建協会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。

■ 販売価格/送料無料

※沖縄・離島へのお届けについては、別途送料がかかります。

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)

● 賃貸住宅、事務所等のキー保管、
受渡しに!

● 住宅展示場等の物件管理にも活用可

● 伝言メモや小物類の受渡しもOK



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。
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					
宅建業免許番号	大臣	・ 知事	()	号	
事務所ご住所	〒				
お電話番号	FAX番号				
ご担当者名	メールアドレス				
ご請求方法	()日締め	翌月()日のお支払い	・ 代金引換		
『たのめーる』カタログ送付	<input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 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



■安全にご利用いただくために、暗証番号の変更を

最近、賃貸住宅の空き室等が犯罪に利用される事案が発生しているとの報道が増えています。宅建キーボックスのご利用の際には、暗証番号の管理を厳重に行ってください。

また、こまめに暗証番号を変更していただくことをお奨めします。

※暗証番号の変更方法は商品パッケージの裏面に記載しています。

「給排水管の凍結損害」が多発

冬期は、大雪による事故のほか、近年の猛烈な寒波の到来で「給排水管の凍結損害」が都市部やその近郊など北国に限らず全国的に発生しています。

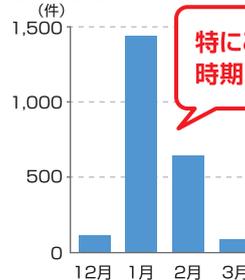
特に西日本や都市部にお住いの入居者は、突然発生した給排水管の凍結に対処する方法をご存じでない方が多く、不用意な対処の結果、破損事故や漏水事故を起こしてしまう可能性があります。

管理会社の皆さまは、事前に正しい対処方法を入居者の方へお伝えいただくことも重要です。

宅建ファミリー共済 給排水管凍結事故発生件数

※2020年度～2022年度 12月1日～3月31日 2,346件

〈発生月別件数〉



〈都道府県別発生件数〉

1位	北海道	587件
2位	岩手県	528件
3位	青森県	460件
4位	秋田県	215件
5位	新潟県	191件
6位	山形県	162件
7位	福島県	125件
8位	長野県	78件



給排水管が凍結した場合の対処

給排水管が北向きの日陰や風当りの強い場所に露出して配管されているような場合、寒さにより凍結する可能性が高くなります。(一般的に凍結は-4℃で生じるとされています。)

凍結防止材を施工するなどの対策をされている場合でも、近年発生している猛烈な寒波に見舞われると状況によっては凍結してしまうことがあります。

そんな時にやってはいけないこと



- 1 無理やり蛇口を開くこと
- 2 凍結した部分に直接熱湯をかけて解凍しようとする

対処方法をご存じでない入居者は、すぐに水を出したくて左記の行動をとられるかもしれません。無理な対処をしてしまうと、パッキンや蛇口の破損につながり、水が漏れ出し、破損にとどまらず漏水事故にまで損害が拡大してしまう可能性があります。

入居者へのアドバイス

一般的には下記のような対処方法がありますが、まずは管理会社へご連絡いただくようご案内ください。



- 1 ドライヤーなどの温風を凍結した部分に当てる
- 2 カイロなどの低温の暖房効果のあるものを凍結した部分に当てる
- 3 凍結した部分にタオルなどを巻いたうえで湯をかける など



実際に給排水管の破損が発生してしまったら…

給排水管や蛇口の**原状回復にかかる費用**に加え、給排水管の破裂による水漏れが万が一階下の部屋にまで被害を負わせてしまったら、**第三者への賠償金**も負担することになります。

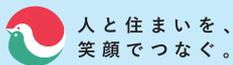
そんな時にお役に立ちます!

家財保険を取扱う少額短期保険会社である**宅建ファミリー共済**などでは**給排水管の凍結による破損に伴う修理費用**を補償する商品があります。さらに、給排水管が凍結した際の専門業者が行う「**解凍作業費用**」についても補償している場合もあります。



「自分の地域は雪が降らないから大丈夫かな」とは考えずに、身近で発生する冬の季節特有の事故に備えて、皆さまがご入居者へお勧める保険商品について、見直しをご検討してみたいはいかがでしょうか?

(文/株式会社 宅建ファミリー共済)



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 様		
電話 ()	FAX ()	メールアドレス	@
送付先住所 (〒 -)	損害保険代理店をしている	<input type="radio"/> はい	
	少額短期保険代理店をしている	<input type="radio"/> はい	

【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、個人情報保護法および関連するその他法令・規範を遵守し、資料請求に対する発送、相談、お問い合わせへの回答、代理店委託契約の説明および確認、商品・サービス・イベントの案内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



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」の中で、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。