



人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

REAL PARTNER

JANUARY

2026年1月号 [隔月発行]

令和8年1月10日発行 通巻第529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

実務セミナー

「AIで変わる仕事と未来——DX基礎から実践へ——」

「住」のトレンドウォッチング

- ①金利上昇が不動産ビジネスに及ぼす影響とは?
- ②家賃の電子決済 そのメリットとデメリット

紙上研修

マンション関係法改正 区分所有法改正のポイント(前編)

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ



地域不動産の未来を拓く、 団結と挑戦の一年

新年明けましておめでとうございます。

平素は、全宅連・全宅保証の活動に多大なるご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年の不動産市場は、金利情勢や資材価格、地価の高騰などにより、消費者の住宅取得が難しさを増す一年となりました。そうした中、本会では令和8年度税制改正として、低未利用地の100万円特別控除や住宅ローン減税制度の適用期限延長を要望し、その実現を果たすことができました。

また、私たち中小宅建業者は、空き家対策や自治体との連携など、地域に根差したきめ細やかな役割を果たし、大手にはない、一つひとつの物件、お客様に寄り添う姿勢を大切にしてまいりました。

令和8年は、この「地域密着」という私たちの強みを改めて礎とし、さらなる成長を見据えて歩みを進める年にしたいと考えております。

まず、あらゆる分野においてデジタル化は確実に広がりを見せています。不動産業においてもIT重説や電子契約の普及、各種データの活用など、日々変化が続いておりますが、本会としては、“安心できる取引環境の整備”を目的として、必要な情報提供や研修の充実を図り、会員業務支援サイト「ハトサポ」などを通じ、実務に役立つ支援を着実に強化してまいります。

次に、私たちの役割は、物件の媒介にとどまらず、空き家や相続不動産への対応、地域の魅力を高める取り組みへと確実に広がっています。地域に密着しているからこそ力を発揮できる分野であり、行政や他業種との連携をますます深め、「まちの未来をつくる担い手」として、その責務を果たしていきたいと考えます。

そして何より大切なのが、団結の力です。市場環境が大きく変わる今こそ、ハトマークグループというプラットフォームを最大限に活用し、成功事例や最新情報を共有し、横のつながりを強めていくことが、私たち中小宅建業者一番の力になります。

全宅連・全宅保証会長として、会員の皆様のさらなる発展と、地域社会における不動産業の信頼と価値の向上に尽力する所存です。

本年が皆様にとって、飛躍と健康に満ちた素晴らしい一年となりますことを心より祈念申し上げ、新年のご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

坂本 久

令和8年度与党税制改正大綱の概要

令和8年度与党税制改正大綱が、令和7年12月19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「低未利用地の適切な利用・管理を促進するための特例措置（100万円控除）」、「住宅ローン減税制度」および「新築住宅に係る固定資産税の減額措置」につきまして、延長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、要望事項がおおむね認められました。（※令和8年度与党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8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8年度税制改正の主なポイントは以下のとおりです。

1. 低未利用地の適切な利用・管理を促進するための特例措置（100万円控除）の延長

現行措置の適用期限を3年間（令和10年12月31日まで）延長

2. 住宅ローン減税制度の延長

- (1) 住宅ローン減税制度の適用期限を5年間（令和12年12月31日まで）延長
- (2) 新築住宅および中古住宅のうち環境性能等に応じて、借入限度額が上乗せされるとともに、適用期間が13年に延長。また、以下のいずれかに該当する場合、借入限度額がさらに拡充された。
 - 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）
- (3) 床面積要件の40m²緩和特例は、新築住宅および中古住宅にも適用。（ただし、所得1000万円超の場合および子育て世帯等への上乗せ措置利用者は50m²以上）

3. 新築住宅に係る固定資産税の減額措置の延長

新築住宅に係る固定資産税を3年間（マンションについては5年間）2分の1に減額する特例措置の適用期限を面積要件等見直しの上、5年間（令和13年3月31日まで）延長

4. その他

- (1) 土地の売買に係る登録免許税の軽減税率の3年間（令和11年3月31日まで）延長
- (2) 不動産取得税に係る特例措置を5年間（令和13年3月31日まで）延長
- (3) 居住用財産の買換え等に係る各種特例措置を2年間（令和9年12月31日まで）延長
- (4) 優良住宅地の造成等のために土地等を売った場合の税率軽減の特例を3年間（令和10年12月31日まで）延長
- (5) 特定の事業用資産の買換えの特例を3年間（令和11年3月31日まで）延長
- (6) 法人の土地譲渡益重課制度および個人の不動産業者等に係る土地譲渡益重課制度適用停止措置を3年間（令和11年3月31日）延長

REAL PARTNER

January 2026

CONTENTS

新年のご挨拶	
地域不動産の未来を拓く、団結と挑戦の一年	
令和8年度与党税制改正大綱の概要	3
特集 実務セミナー	
「AIで変わる仕事と未来—DX基礎から実践へ—」	4
「住」のトレンドウォッチング 連載 第54回	
金利上昇が不動産ビジネスに及ぼす影響とは？	8
家賃の電子決済 そのメリットとデメリット	9
不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第38回	
2026年の不動産市況は金利の上昇と円安で警戒モードに	10
ハトサボBB新機能 物件検索レンタル	12
消費者セミナー 2026 「二地域居住というリアル」	13
今月のアーカイブ	14
紙上研修 連載 第223回	
マンション関係法改正 区分所有法改正のポイント（前編）	16
ハトマーク支援機構からのお知らせ	
Hatomark Fellow [2026年1月号]	20

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2026年1月10日発行 通巻第529号

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

URL <https://www.zentaku.or.jp/>

公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

TEL. 03-5821-8111

発行人／坂本 久

FAX. 03-5821-8101

表紙の写真：東京都と神奈川県の境目にある小仏城山から望む朝日に輝く富士山



特集

実務セミナー 「AIで変わる仕事と未来 —DX基礎から実践へ—」 小さく始めるDXは小さな組織ほど効果大

住まい・まちづくり研究家、ジャーナリスト 桑島良紀
(工学修士、国際会計修士、明海大不動産学研究科博士課程)

株式会社ネットデータ取締役の山本淳志氏（左）、株式会社エー・ディー・ワークスの渡丸優生氏（中）、
株式会社 Housmart 創業者の針山昌幸氏（右）によるパネルディスカッション

2025年11月13日、全宅連・全宅保証の実務セミナー「AIで変わる仕事と未来—DX基礎から実践へ—」が開催されました。講演やパネルディスカッションを通じて共通するキーワードは、「個人」と「プロ」。生成AI等の登場で、小回りの利かない大きな組織よりも個人や小さな組織のほうが、その成果が現れやすいというのが結論です。DX化は不動産事業者が「プロ」として仕事の質を高める機会にもつながります。

今回の実務セミナーは、急速に普及する生成AIを中心になどで不動産でのメリットと、具体的にいま、何をすればいいのかといった示唆に富んだ内容となりました。

まず、DXを成功させるコツは「小さく始める」ことです。小さく始めるDXとは「デジタルに置き換えることでも、これまでどおり直感的に行うことができる業務」をDX化していくことです。新たなマニュアルが必要なDXは定着しませんし、社内のDX化には社員の理解が欠かせません。ちょっとした業務でいいので、DX化した後も、これまでと変わらない負担で使えれば、社員がその便利さを理解するのも早いといえます。

そして、DX化は人が少ない中小不動産事業者にこそメリットが大きいという特徴があります。たとえば営業の仕事でも、小規模な会社は資料作成から交通費計算などの雑務まで担当1人で行うケースがほとんどです。DX化は、これらの周辺業務を効率化してお客様と向き合う時間を増やし、より多くの件数に対応す

ることが可能になります。

パネルディスカッションでは、AIをうまく使うコツとして、トップが率先して使うことや、AIを活用し成約に結びつけた営業担当の事例を紹介。こうしたなかで、人間力がより重要になることなどが強調されました。AI導入で不動産の現場業務が変わるのはまだ先ですが、早めに少しづつ手を打つことが、これから変革期を生き残る不動産事業者の姿勢だと感じ取れる内容でした。

DX待ったなし —変革期をどう生き残るか— AI活用で成約事例も大事なのは人間力

パネルディスカッションでは、株式会社流導代表取締役の木村圭志氏が司会を務めました。パネラーとして株式会社 Housmart 創業者の針山昌幸氏、岡山市の不動産会社・株式会社ウェーブハウスのグループである株式会社ネットデータ取締役の山本淳志氏、株式

会社エー・ディー・ワークスに勤務しながらインフルエンサーとしても活躍する渡丸優生氏が参画。不動産会社へのAIサービス提供者、サービスを活用する不動産会社、不動産会社で働く人のそれぞれの立場で生成AIを中心とした実務について語っていただきました。

まず、「AI導入の『最初の一歩』、何から始めるべきか?」とのテーマでは、山本氏が「自社の問題点を挙げて、どの課題から手をつければいいのか、AIに聞くのが一番早い」としています。これを受け針山氏は「社長はお金や社員の問題など悩みが尽きない。壁打ち相手として生成AIを使うのがいい」と提案。従業員の立場で渡丸氏は「不動産事業者としてSNSに投稿する際、今流行っているトレンドとか、たとえば事業計画においても他社のIRをたくさん見なければわからなかったことを、AIがまとめて出してくれる。これはすごく時間の短縮になる」と経験に基づいた具体的な使い方を示しました。

次のテーマ「AIは『仕事を奪う』のか、それとも『仕事を変える』のか?」では、渡丸氏は「今のところ不動産事業者の従業員としては全然影響を受けていない」と率直な意見を述べ、針山氏は、生成AIが普及すると「プロではない作業的なものはどんどん淘汰されていくと思うが、プロであれば結局生き残る」と話しました。これに対して山本氏は「営業をある程度AI化できてしまう。一方で、AIではなかなか判別しづらい人間力などが重要視される」と指摘。今後、不動産業界でもAIが普及した後は、人間力のあるプロが生き残るとし、これを裏付けるように、木村氏がAIに用意させた資料やトーク内容、クロージングまで聞いて成約した営業担当の実例を紹介しました。

最後に「AI時代の『差別化戦略』、どうやって顧客に選ばれる会社になるか?」では、木村氏の営業担当の実例や山本氏の人間力の話題を受けて、針山氏が「不動産事業者として鍛えていくべき能力はそう変わらないのでは」と指摘。渡丸氏は「不動産売買を決める一押しをする存在になるべき」と話しました。山本氏はAI普及で不動産営業が平準化するなかで、人間が知識の裏付けを持った上で「お客様もAIを当たり前に使っているという視点が大事」とし、針山氏は「顧客の感情を動かすような戦略も重要な」と締めくくっています。



左から渡丸優生氏、針山昌幸氏、全宅連・全宅保証人材育成委員会の岡本洋三委員長、木村圭志氏、山本淳志氏

不動産DXの現場 —導入事例からみる役に立つDX— 越えるべき壁をどう克服するのか

不動産DXの導入は、どのような不動産事業者に有効でしょうか。導入事例から見えたのは小規模な会社ほど効果が大きく、少しづつ時間をかけて導入することがDXの成功につながるということです。しかし、そこには越えるべき壁が存在します。一つはコストの壁です。中小不動産事業者がDX化にかけられるコストは限られます。

また、人材の壁もあります。DXを導入するにもどの業務に、どのようなサービスを投入すれば業務に効果があるかを判断する人材が社内にいるとは限りません。

最後に習慣の壁です。長年取引している土地オーナーや賃貸住宅のオーナーとのやりとりはすべてファックスというのは典型事例です。

国土交通省不動産業課は、不動産分野でDXを推進する背景として、特に地方の宅建業者数が減少していることを挙げています。この現象を補うためにDX化を通じて地方の不動産業の収益力向上が必要だと考えているのです。国土交通省は2025~26年にかけて不動産取引業務のDX化を試験的に行う実証事業を実施しています。

具体的な壁の乗り越え方を、不動産DXツール「土地バンク」を提供する山本淳志氏の講演からひもといいていきます。不動産業におけるDX導入の意味を「デジタルで収益構造を変えること」だといいます。これは難易度が高いように思えますが、山本氏は、「難し



講演する株式会社ネットデータ取締役の山本淳志氏

壁を越える方法にもなります。あらゆる業務に対応する高価なソフトを導入しがちですが、社内の定着も難しくDXは使えないという評価になりかねません。何か1つソフトを導入したら、半年から1年は使い続け、次のソフトを入れても大丈夫という状態になってから導入することが必要です。

DXを定着させるために重要なのは人材です。山本氏によれば、「代表者でも社内でも社外でもいいが、不動産の業務知識があり、ソフトウェアを使うのがちょっと得意な人を責任者において指揮を執ってもらうこと」だといいます。逆にDX化で最も失敗するパターンは「現場の問題点がよくわからない代表者が、とりあえず入れよう」と意思決定して導入することです。山本氏によれば、業務知識があり、ソフトを使うのがちょっと得意な人のイメージは「実際の現場レベルでどこが問題なのかわかつていて、かつChatGPTを使ってメールの返信をうまく行っている人」です。このレベルの人材を社内外に抱えることで、人材の壁を越えることができます。

DXは問題点を改善するツールです。小さなことから始めるためには、業務の問題点を見つけることです。その手順として業務ごとに問題点を羅列するといいでしょう。「一番オススメなのは、エクセルをスプ

いことは考えず、これまでの紙でのやりとりをデジタル化して社内の誰でも使えるようにすることとして捉えるのがいいのでは」と言います。

そして、山本氏は「単純なところから導入するのがDX化を図る上で大事」で、これがコストの

レッドシートに変えること。みんなで同時に編集できるので、うまく使うと社内の情報共有が楽にできる」と山本氏は言います。問題点を抽出し、解決してくれるサービスを社内に少しづつ導入することでDX化が進められます。

できることから始める 最短で生成AIを活用する

生成AIは、登録すれば無料で誰でも使えるツールです。もちろん高度なことや精度の高いことをさせなければ最新機能が使える有料のサービスに加入することになりますが、簡単な事務作業などをさせるアシスタントとして使うのは無料版でも十分です。

では、自分の仕事のアシスタントとして生成AIをどう使えばいいのでしょうか？ 代表的な生成AIであるChatGPTを具体例に、針山昌幸氏の講演から「小さく始めるDX」を不動産の現場で具体的に活用する方法を見ていきましょう。

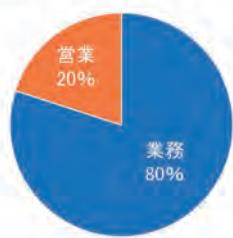
まず針山氏は、多くの不動産事業者にとって生成AIは簡単に使えるツールであることを強調しています。そして、「地頭がいい、24時間365日さばらない、会社の悪口をいわないアシスタントとして使える」と主張します。

針山氏は、アシスタントとしてChatGPTの活用方法は3つあるといいます。1つ目はメール返信・チェック、2つ目はメールマガジンのアイデア出しと文章作成、3つ目はブログやSNS用の画像作成です。特に1つ目のメール返信・チェックとは相性がよく、返信するメールの文書作成と文章チェックをChatGPTにしてもらうことで、お客様への返信を信頼感ある文章でスピーディーに行えます。その際に「あなたは優秀な不動産売買営業担当者です。資料請求に対して、見学を打診するメール文章を作成してください。丁寧かつわかりやすい文面で作成をお願いします」とChatGPTへ指示を出すといいと針山氏は具体的に示しています。まず、「あなたは優秀な不動産売買営業担当者」と役割を示し、次に、「丁寧かつわかりやすい文面で作成をお願いします」と文脈を与えて指示を出すことが重要になります。

2つ目のメールマガジンのアイデア出しと文章作成は、ChatGPTを使ってアイデア出しをしてもらうと時間を短縮することができます。具体的な指示出しの例として、「あなたは優秀な不動産売買会社のマーケティング担当者です。過去、物件の問い合わせがあつ

DX化を進める手順

不動産仲介営業の労働生産性を高めるためには



労働生産性を高めるためには、いかに業務をDXや分業等で営業の負担から除外するか

除外で生まれた時間をさらに営業にあててもらう

不動産仲介の営業業務のうち直接売上にかかる接客は約2割にすぎない。残りの約8割は事務作業（業務）であり、業務部分の効率化が生産性を高めるカギになる。（出所＝山本氏講演スライド）

た顧客に対して、メールマガジンを作成して、配信します。まず、メールマガジンの内容を考える上で重要なポイントはなんですか?」とします。針山氏によれば、指示の前半部分でChatGPTに役割を示します。重要な点に認識を合わせるとピントのあったアイデアが出てきやすくなります。たとえば、「購入検討者に対して面談予約につなげるメールマガジンのアイデアを複数出してください」とすると、目的に合った複数のアイデアが出てくるといいます。

3つ目はブログやSNS用の画像作成です。画像のダウンロードサービスはコストや画像選定の時間もかかります。ChatGPTを使うことで、コストをかけずに画像生成が可能になります。

DXの真の目的は何か 効率化は手段、真の目的は人の価値最大化

不動産取引の現場における電子契約活用の実態を、全宅連とGMOグローバルサイン・ホールディングスが実施した共同調査^{*1}から見ることができます。この調査は、2025年9月に宅建協会会員と「電子印鑑GMOサイン」の利用者・検討者を対象に行われたもので、1,350件の有効回答を得ています。

調査結果ですが、実際に電子契約を実施した場合の顧客満足度は82.9%が「おおむね好評」と回答し、高い割合を示しました。

電子契約システムを導入した効果のうち最も重要な効果として、電子契約による「印紙税コスト削減」を挙げています。これは印紙税コスト削減が継続的に積み重ねられることによって、想定以上の投資対効果が得られたためと分析されています。また、「業務効率化」は約6割の企業が効果を認識しています。

この調査から見えてくるのはDXの導入はお客様満足度を高める効果があり、コスト削減や業務効率化といった導入効果も確認できることです。「小さく始めるDX」は、大きな効果が期待できます。

不動産DXは、実際の現場にも大手を中心に徐々に普及しています。たとえば、メタバース内見は、360度カメラで撮影された物件画像をVR（ヴァーチャル・リアリティ）で再現。ネット上の3次元空間であるメタバース内の物件をアバターと呼ばれる分身が内覧します。住友不動産がメタバース上で新築分譲マンションの販売を行っています。また、積水ハウスが賃貸契約の効率化を目的にブロックチェーン契約を行っていますし、東急リバブルによる物件価格のAI

査定など浸透し始めています。

今回のパネルディスカッションの中でも述べられていましたように、「小さく始めるDX」でDXが普及した後に生き残る不動産事業者に求められるのは、不動産の「プロ」としての能力です。

小規模な不動産事業者ほどDXを活用することで、より早くレベルの高い「プロ」の能力を磨くことができます。別の言い方をすれば、DXは不動産の「プロ」として質を高めるためのツールに過ぎないので。その意味で、DXを進める真の目的は不動産の「プロ」としての能力を高めることであり、それは「人の価値最大化」に他ならないといえます。



講演する株式会社Housmart創業者の針山昌幸氏

生成AIのリスクと欠点

個人情報

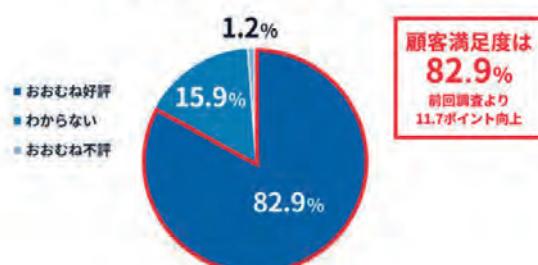
ChatGPTは読み込んだデータを学習に利用する可能性がある。

データ共有設定をOFFにしていたとしても、個人情報は入力しない方が良い。

例：顧客名、顧客の電話番号、顧客のメールアドレス

ChatGPTを使用する上でのリスクと欠点は個人情報とハルシネーション（幻覚）。特に個人情報はデータ学習に使われる可能性がある以上、入力するのは避けるべきだ。（出所＝針山氏講演スライド）

電子契約システムを導入した結果、顧客の反応はいかがでしたか（n=252）。



電子契約システムの顧客満足度が向上した背景として、電子契約が解禁されて3年が経過し、業界全体や社内での活用が拡大したことやスマートに運用できる企業・顧客が増えたことなどが挙げられる。

AIで変わる仕事と未来

—DX基礎から実践へ—（実務セミナー）

<https://www.zentaku.or.jp/about/seminar/seminar2025/>

アーカイブ動画の視聴はこちら



*1 不動産事業者を対象に不動産取引における電子契約の実態に関する共同調査
<https://www.zentaku.or.jp/news/13422/>

金利上昇が不動産ビジネスに及ぼす影響とは？

高市政権が誕生してから、長期金利（ここでは10年物国債の利回りを長期金利としています）が目に見えて上昇してきました。その動きが不動産ビジネスに及ぼす影響について考えてみましょう。

（文・編集部）

長く低金利が続いてきたが…

これまでの日本の金利をめぐる動きを振り返ると、2016年から始まった日銀のイールドカーブ・コントロールという施策（長短金利操作とも呼ばれ、長期金利と短期金利の誘導目標を操作し適切な水準に維持する施策）によって、長期金利は2022年まで0.25%を上限に抑えられていました。

しかし、この施策は徐々に修正され、段階的に金利の上限は引き上げられていき、2024年3月にはとうとう施策そのものが撤廃されました。

それによって長期金利は上昇し、2024年7月には1%を超え、2025年に入って1.1%の水準から上げ足を速め、2025年12月17日時点では2%近くでの推移となっています。

長期金利は固定金利型ローンに影響する

金利の上昇は、不動産市況に影響を及ぼします。なぜなら、個人が戸建やマンションを購入する際の資金調達コストを引き上げるからです。

住宅ローンは変動金利型と固定金利型に分かれ、また固定金利型のなかでも、全期間固定金利型と、固定金利期間選択型に分かれています。長期金利の上昇によって影響が懸念されるのは、固定金利型の住宅ローンです。

固定金利型住宅ローンは、長期金利の変動によって、新規で申し込む住宅購入者の適用利率が見直されるからです。

もちろん、すでに返済中の人であれば全期間固定金利なら返済が終了するまで、固定金利期間選択型であれば選択した期間が終了するまで、その間にどれだけ金利が上昇しても返済負担は重くなりません。

しかし新規で申し込む場合、長期金利が上昇する前に申し込んだ人に比べて返済負担が重くなるため、新規の住宅購入が抑制される恐れがあり、これが不動産価格の下落につながる可能性があります。

短期金利は変動金利型ローンに影響する

一方、変動金利型ローンについては、長期金利が上昇しても適用利率の見直しは行われず、短期金利を適用利率見直しの指標としていますが、こちらについても上昇傾向にあります。短期金利の指標は政策金利、つまり無担保コール翌日物金利になります。これまで日本においてはマイナス金利政策により、政策金利をマイナス、もしくは0%付近にする政策が取られてきました。それが2024年3月には0～0.10%程度に、さらに2025年1月には0.50%にその誘導目標を引き上げてきたのです。

短期金利が上昇すると、変動金利型住宅ローンで借り入れようと考えていた人々は、今後の金利上昇リスクを懸念し、住宅購入を見送りがちになります。また、すでに変動金利型でローンを組んでいる人は、金利の見直しによって総返済額が増えることになります。金利が変動しても5年間は毎月の返済額が変わらない「5年ルール」や、大幅に金利が上昇した場合でも前回の返済額の1.25倍（125%）を上限とする「125%ルール」が存在しますが、総返済額が増えたり、月々の返済額が増えることは間違いないありません。

現時点では、まだ短期金利が大幅に上昇する気配はありませんが、そう遠くない将来に短期金利の上昇が顕著になってくれば、変動金利型住宅ローンを組んでいる人々のなかに返済難に陥る人が続出し、購入した家を売らなくてはならない人や、競売にかけられる物件が増えるかもしれません。

そうなると、買いたい人よりも、物件があまってしまう可能性も出てきて、不動産の需要需給の観点からしても、金利上昇は不動産市況にとってネガティブ要因になってしまいます。金利上昇は預金金利が上がるなど、悪いことばかりではありませんが、やはり注意して今後の推移を見守らなければならないでしょう。

家賃の電子決済 そのメリットとデメリット

銀行ATMの設置場所が減るなか、家賃を引き落としや振込ではなく、クレジットカードやコード決済などで支払える仕組みを導入するケースも少しずつ増えています。そのメリットとデメリットについて考えてみましょう。

(文・編集部)

ATMが減少するなかで他の決済手段が台頭

駅前にある銀行の支店が、どんどん姿を消しています。たとえばメガバンクの支店数は、2001年には3,217店舗だったものが、2021年には2,372店舗まで減少しました。これは地方銀行も同じで、2001年の1万2,018店舗が、2021年には1万427店舗に減少しています（財務総合政策研究所調べ）。かつてよりもATMの利用が不便になっているのは間違いないでしょう。

こうした一方で、近年はポイント付与などによって、消費者の決済行動を、現金からキャッシュレス決済にシフトさせようという動きが主流になりつつあります。昔からあるクレジットカード決済だけでなく、PayPayなどQRコードを用いたスマホ決済など、電子決済の手段も増えてきています。

こうなると、家賃を払っている人たちが「家賃を電子決済にしたほうが、何かとお得かもしれない」と考えるケースも増えてきます。決済方法によっては、ポイントなどが貯まる可能性があり、実際に不動産賃貸業者のなかには、指定のクレジットカードで家賃を支払った場合、毎月のカード利用代金に応じて、ポイントが貯まるサービスを提供しているところもあります。

ただ、クレジットカードによる家賃支払いは、現状、あまり普及しているとはいえません。なぜなら、クレジットカード会社に支払う手数料の問題があるからです。クレジットカードの手数料は一般的に、サービスを提供する側が負担しますが、その手数料率は3~5%、高いところだと8%ともいわれています。つまり貸主や不動産会社にとっては、その分だけ収益が減ってしまうことになるのです。また、家賃は比較的高額決済になることから、ポイント付与も大きくなるため、クレジットカード会社によっては、家賃はポイント付与の対象外というケースもあります。PayPayや楽天ペイといったQR

コードを用いたスマホ決済にも同じような問題があります。

不動産賃貸運営者向けの専門サービスも

不動産賃貸運営者向けの電子決済専門サービスもいくつかの会社から登場しています。入居者に振込の手間などがからず、負担が少ないクレジットカード決済やスマホ決済ができる仕組みを導入したい、敷金や共益費などの費用を、その月の家賃・賃料と一緒に決済したい、毎月遅れて家賃・賃料の入金を行う入居者がいるために期日内に確実に代金回収したい、といった運営者のニーズに応えられるように、不動産賃貸運営者向けならではの工夫がなされているのが特徴です。

ただ当然のことながらいずれのサービスも、運営者側には現状の銀行口座への振込に比べて、ある程度の手数料やシステム導入に関する初期費用や月々の費用がかかるデメリットがあります。

それでも、若い居住者からはキャッシュレス決済ができる物件の注目度は高く、人気物件になる可能性があり、また退去防止にもつながることもあります。さらに、クレジットカード決済の場合は、そもそもカード審査に通った入居者は信用力があると認められるうえに、実質的にカード会社が一時的に家賃を立て替えるため、オーナーへの入金遅延や未払いを防ぎやすくなるというメリットもあります。

現状ではクレジットカード決済やスマホ決済などの電子決済は不動産事業者や貸主にとってはメリットのほうがまだまだ少ないといえ、カード決済やスマホ決済に慣れてしまっている若い入居者のキャッシュレス決済に対するニーズは今後ますます高まるでしょうし、何事も古いシステムが電子のシステムに急速に取って代わられる時代です。将来的には不動産業界もこの流れに追従していかなくてはならないかもしれません。今からその準備を考えることは重要ではないでしょうか。

2026年の不動産市況は 金利の上昇と円安で警戒モードに

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2025年の不動産市況は、人手不足や原材料費高騰を背景にした建築費の上昇や、適地不足による新築マンションの供給不足などがありました。では、2026年の不動産市況はどうになるか予想してみましょう。

高市政権の政策は不動産市況には逆風!?

結論からいえば、2026年の不動産市況については、やや警戒感を持って見ています。なぜなら、長期金利の上昇と円安という、2つの懸念材料があるからです。

まず長期金利ですが、高市政権が誕生して以降、その積極財政に対する懸念から、2025年11月には長期金利が1.8%の水準にまで上昇してきました。2025年の年初が1.1%前後だったことからすると、この11カ月間で0.7%上昇したことになります(図表1)。

長期金利の上昇は、収益不動産の動向に影響を及ぼします。

不動産の収益性を示す指標の一つに還元利回りがあります。これは、年間純収益(家賃収入から経費を差し引いたもの)を不動産価格で割ったもので、還元利回りが高いほど、その不動産の収益性が高いと判断できます。ただし個別性の強い不動産では、それぞれの適正な還元利回りを算出することは難しいため、目安

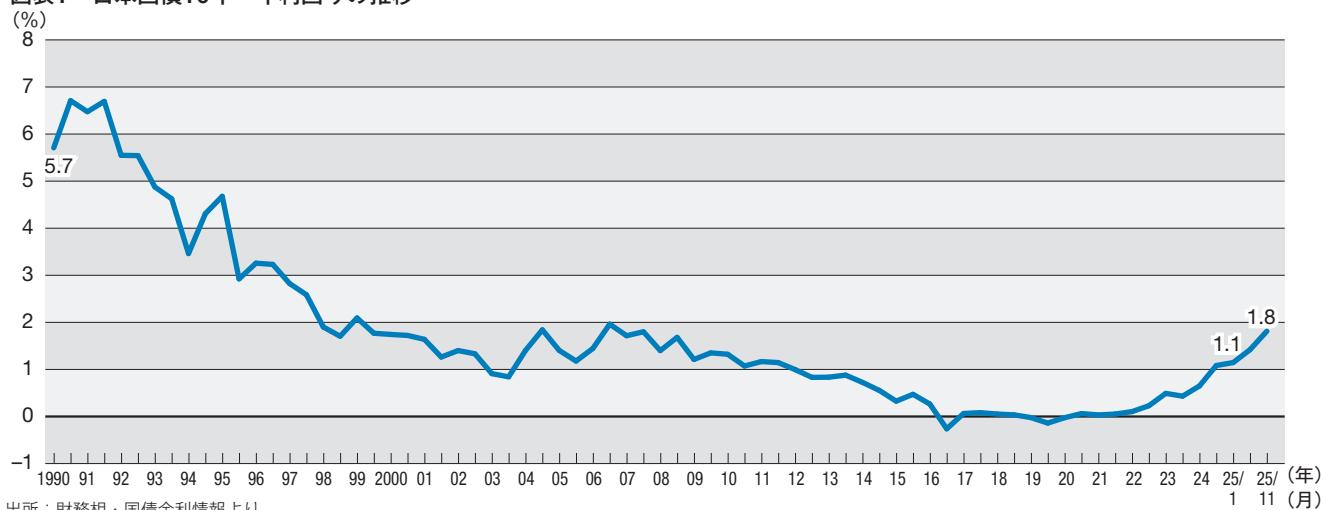
として相場等を熟知しているプロの投資家が期待する還元利回り=期待利回り(キャップレート)が用いられることが一般的です。

現在、東京都の城南地区の賃貸住宅の期待利回りは3%半ば前後です(図表2)。ここでは仮に3.5%としましょう。対して長期金利が1.8%だとすると、その引き算から求められるリスクプレミアムは1.7%になります。不動産はリスク商品なので、その分だけ長期金利に対してプレミアムが乗せられるのですが、それが1.7%というのは、まさに空前の低水準です。

本来、賃料が上がれば、年間純収益を物件価格で割って求められる還元利回りは上昇します。しかし現状は、賃料とともに物件価格も上昇しているため、還元利回りの上昇が抑制されている状況にあります。

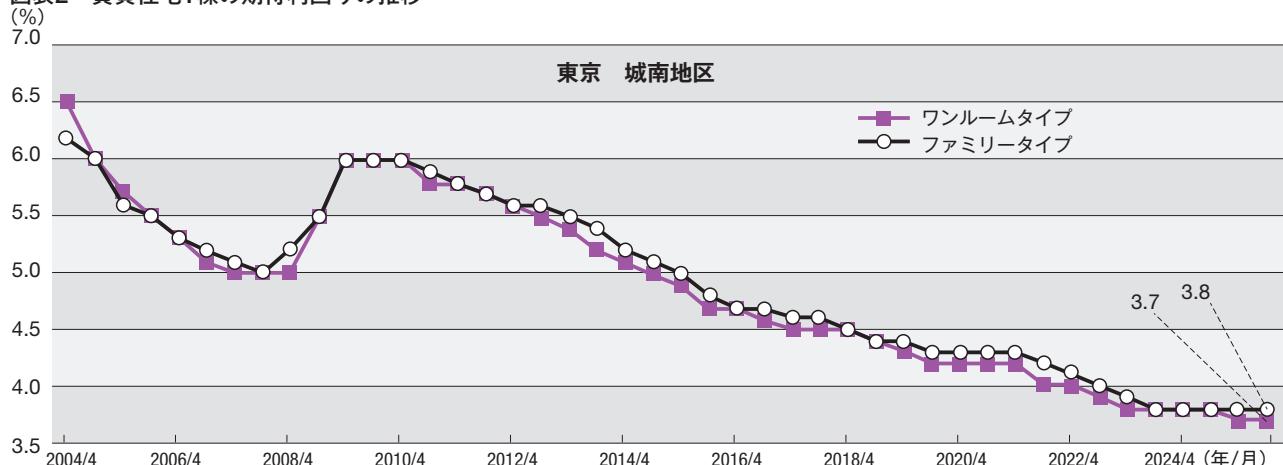
では、この先の賃料はどうなるのかを考えると、そろそろ天井を打つ可能性が高まっています。なぜなら、普通の給与所得者の家賃は、実質賃金によって決まるからです。その実質賃金が、10月まで9カ月連続でマイナスですから、早晚、家賃の引き上げは困難

図表1 日本国債10年 年利回りの推移



出所：財務省・国債金利情報より

図表2 賃貸住宅1棟の期待利回りの推移



な局面を迎えるでしょう。そのなかで物件価格が上昇すれば、還元利回りは低下を余儀なくされます。

加えて、長期金利はこの先、さらに上昇するはずです。高市政権は18兆円超の補正予算を組んでいますし、30年物国債利回りは3.5%に達しているからです。

還元利回りが低下する一方で、長期金利が上昇すれば、不動産投資のリスクプレミアムはさらに低下していきます。そうなったとき、投資している資金の流れがどう変わるのが非常に重要です。おそらく、これ以上の賃料引き上げは困難な地域、言い方を変えると、普通に家賃を払って住んでいる給与所得者が多い地域においては、不動産価格が下落するリスクが高まると見えています。

円安で建築コストがさらに上昇する懸念

次に円安の影響について考えてみましょう。2025年1月には1ドル=158円台という円安水準があり、そこから139円台まで円高が進んだものの、徐々に円安圧力が強まり、特に高市政権が樹立されて以降、円安に弾みがつきました。このままだと1ドル=160円が定着しそうな勢いです。

円安が続くと、海外からの輸入原材料費が上昇します。それに加えて、円の価値が下がってしまうので、外国人労働者の流入も落ちていくでしょう。現在、建設現場では数多くの外国人労働者が働いていますが、円安が続くと、外国人労働者が円建てで受け取った賃金を母国通貨に換算したときの手取り収入が目減りしてしまいます。その結果、日本で働くことのメリットが減り、日本の建設現場で労働者不足がさらに進んで、賃金の上昇につながる恐れが生じてきます。

このように、円安は輸入原材料と賃金の高騰を引き起こし、建設現場を直撃します。結果として、工事費

全体が押し上げられ、新築マンションや新築戸建ての価格が上昇します。場合によっては、さらに新設住宅着工戸数が今後、減少していくことも考えられます。

もちろん、長期金利の上昇と円安はマーケットの要因なので、先の見通しについて不透明な点があることには、留意しておく必要があります。

シニア向けの好調など 長期的なトレンドは継続

長期金利の上昇と円安の他にも、不動産市況にとってネガティブな要因があります。それは日本の不動産に対する外国人の購入規制が強化される可能性があることです。この規制強化が進めば、2026年から2027年にかけて、国内不動産全般に下落圧力が強まる恐れがあるので、そのゆくえにも注視しておく必要があるでしょう。

このように、2026年の不動産市況はややネガティブではあるのですが、好調が続くと予想されるマーケットが、シニアマーケットです。超高齢社会が進むというのは長期的なトレンドですから、お金と時間を持ち合わせているシニア層が、より快適に暮らしを楽しめる終の住処を求める動きは、これからも続くと思われます。したがって、シニアに優しい、シニアが暮らしやすいマンションなどはこれからも伸びていくでしょうし、一部の別荘などリゾート物件も堅調な推移が続くのではないかと予想されます。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

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



新登場！

物件検索レンタル



「物件検索レンタル」とはハトサポ BB で登録した物件情報を、自社ホームページにスムーズに掲載できるサービスです。ハトマークサイトに準じた検索機能を標準搭載しており、条件に合った物件を簡単に検索可能！自社ホームページの利便性を高め、より充実したコンテンツを提供できます。

こんな方に！

- ✓ 自社ホームページで物件検索機能をすぐに導入したい方
- ✓ 専門知識や開発作業に頼らず、手軽に始めたい方
- ✓ 自社ホームページのコンテンツを手早く充実させたい方
- ✓ 自社ホームページの集客力を高めたい方

詳細は、**ハトサポ BB
物件検索レンタル紹介ページ**をご覧ください。

※ハトサポ BB サイトから閲覧可能です。
※スマートフォンの方は右記 QR コードご利用ください。



選べる 3 つの導入タイプ

① シェアドメイン

指定のドメインを使用する、最も手軽な導入タイプ

特徴

- ☆導入・運用が最も簡単で、初期設定も軽微
- ☆ドメインは全宅連指定のものを使用

初期費用（税込）

11,000 円～

月額費用（税込）

[売買／賃貸のみ] 各 2,200 円
[売買 + 賃貸] 3,300 円

② 自社ドメイン

自社ドメインで運用する、柔軟性の高い導入タイプ

特徴

- ☆ブランドイメージを損なわず導入可能
- ☆DNS やサブドメインの管理、SSL は会員様ご自身で設定が必要

初期費用（税込）

55,000 円～

月額費用（税込）

[売買／賃貸のみ] 各 2,750 円
[売買 + 賃貸] 4,400 円

③ API連携

物件データをAPIで提供し、検索ページを自由に設計・構築できる開発者向けタイプ

特徴

- ☆デザイン・機能の自由度が高く、完全にカスタム可能
- ☆システム開発のリソースや知識が必要

初期費用（税込）

55,000 円～

月額費用（税込）

[売買／賃貸のみ] 各 5,500 円
[売買 + 賃貸] 8,800 円



SPEAKER
フリーANAウンサー
中野美奈子



SPEAKER
コミュニティデザイナー
山崎亮

一つの拠点にしばられない新しい暮らし方

二地域居住

というリアル

Freedom to Live in More Than One Place.

SPEAKER
全国宅地建物取引業協会連合会 理事
井上恵美香

SPEAKER
筑波大学システム情報系社会工学域 教授
谷口守

“二地域居住” その現状と魅力に迫る！

今、二つの拠点を持つ「二地域居住」が注目を集めています。NewsPicks配信動画では、「二地域居住の現状と魅力」「二地域居住の始め方」などをわかりやすく紹介。新しい環境での暮らしに興味がある方や、新しい働き方を探している方におすすめの内容です。ぜひサイトや動画をご覧になって、これから的生活スタイルのヒントを見つけてください！

POINT-1

二地域居住の トレンドとリアル

二地域居住には、目的が明確な「趣味満喫型（追求型）」、自分探しの「交流連携型（探索型）」、両方を楽しむ「ハイブリッド型」の3つのスタイルがあります。

POINT-2

二地域居住がもたらす 新たな価値

二地域居住は、暮らし方や働き方の選択肢を広げて幸福度を高めるだけでなく、地域経済の活性化や災害時のリスク分散にもつながることも。個人にも社会にもプラスになる新しいライフスタイルをご紹介します。

POINT-3

二地域居住の始め方 実践ガイド

二地域居住の実践ガイドとして、目的の明確化、お試し滞在、地域の人や不動産業者への相談、自治体支援制度の活用など、自分のペースで始められる5つのステップをご紹介します。



全宅連サイト内で

2026年1月30日～公開！

視聴料無料

https://www.zentaku.or.jp/lp/training_seminar_consumer_2026_spring/





不動産関連アーカイブ

archive

国土交通省

令和7年11月6日

宅地建物取引業法施行令の一部改正について（森林法）

森林經營管理法及び森林法の一部を改正する法律（令和7年法律第48号）が令和8年4月1日に施行されることに伴い、宅地建物取引業法施行令についても同日改正され、重要事項説明の説明事項が追加されることとなりました。本会策定の重要事項説明書説明資料（森林法）も、令和8年4月1日より改訂予定です。



令和7年11月28日

「みらいエコ住宅2026事業」の創設について

11月28日に閣議決定された令和7年度補正予算案に、「みらいエコ住宅2026事業」の創設が盛り込まれました。



令和7年12月12日

「マンション標準管理者事務委託契約書」、「マンション標準管理委託契約書」、管理業者管理者方式を採用した場合における「マンション標準管理規約（書き換え表）」の策定・改正について

令和8年4月1日の改正マンション管理法の施行に向け、「マンション標準管理者事務委託契約書」の策定、「マンション標準管理契約書」の改正、「マンション標準管理規約（書き換え表）」の策定を行いました。



令和7年12月15日

宅地建物取引業法施行規則の改正等について

(1)宅建業法施行規則が改正され、取引対象の区分所有建物が管理業者管理者方式を導入しているか否かについて、重要事項説明に追加されることとなりました（令和8年4月1日施行）。今回の改正に伴い、本会策定の重要事項説明書式につきましては、施行日の直前に更新する予定です。

(2)宅建業法第50条第1項及び住宅宿泊事業法第39条の規定に基づき宅建業者及び住宅宿泊管理業者が事務所等に掲げる標識の大きさが「縦25cm以上、横35cm以上」となります（令和7年12月1日施行）。なお、宅建業者票の規定サイズが縮小になりますが、従前の宅建業者票は、新規定サイズを上回っているため、差し替えの必要はありません。

(3)「宅建業法の解釈・運用の考え方」について、(1)の改正を踏まえた所要の整備が行われます（令和8年4月1日施行）。



法務省

令和7年11月19日

借地借家法の更新拒絶等要件に関する調査報告書を公表

法務省は、「借地借家法の更新拒絶等要件に関する調査研究」報告書を公開しました。本報告書は、建物賃貸借契約の更新拒絶の通知および解約申入れの要件とされている「正当の事由」（借地借家法第28条）について、特に老朽化等を理由とする建替えの必要性が争点となった事案を中心に、直近6年間の裁判例を分析したものです。



リアルパートナー 冊子による発行回数の変更【年2回（7月号、1月号）】について

不動産総合情報誌「リアルパートナー」（本誌）につきましては、昨今の物価高騰に伴う用紙代・発送費の上昇や、環境負担軽減に向けた社会的要請等を踏まえ、2026年度より発行形態を一部変更いたします。

発行回数は従来どおり年6回としつつ、PDFによる発行を基本とし、冊子（紙）による発行は年2回（7月号および1月号）といたします。

なお、バックナンバーにつきましては、これまでどおり全宅連ホームページにてご覧いただけます。
何卒ご理解を賜りますよう、お願い申し上げます。

【2026年度からの発行方法】

発行号	5月号	7月号	9月号	11月号	1月号	3月号
冊子		●			●	
PDF	●	●	●	●	●	●

PDF版はこちらからご覧いただけます



全宅連・全宅保証アーカイブ



archive

全宅連

令和7年10月30日

第39回「不動産市況DI調査」の結果公表

全宅連不動産総合研究所は全宅連モニター会員による2025年10月実施の「第39回不動産市況DI調査」の結果をまとめました。土地価格動向DIにおいては、全体では、実感値で+11.5Pとなり、前回調査に比べ-1.0P減少しました。



令和7年11月17日

坂本会長が金子国土交通大臣を表敬訪問

全宅連坂本会長が金子恭之国土交通大臣を表敬訪問しました。大臣就任について祝意を表するとともに、住宅ローン減税や低未利用地の活用管理に係る100万円特別控除等の各種特例措置の適用期限延長等令和8年度税制改正への対応を要望しました。



全宅連・全宅保証

令和7年11月3日

令和7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。※役職は、受章時の推薦団体の役職 ※敬称略・順不同



	(全宅連・全宅保証 推荐)	(都道府県協会推荐)		
旭日双光章	長田 満 (全宅連理事・全宅保証副会長／山梨) 道下 忠美 (全宅連理事・全宅保証理事／岡山)	岩館 正英 (岩手県宅建協会 副会長)	菅尾 悟 (三重県宅建協会 元会長)	
		岡本 修 (千葉県宅建協会 元副会長)	高村 永振 (大阪府宅建協会 元会長)	
黄綬褒章	宇野 篤哉 (全宅連理事・全宅保証専務理事／静岡) 村井 浩一 (全宅連理事・全宅保証理事／三重)	大城 秀峰 (宮城県宅建協会 元副会長) 市川 三千雄 (山梨県宅建協会 元会長) 奥富 浩 (埼玉県宅建協会 副会長) 岡田 英樹 (東京都宅建協会 副会長)	中林 正人 (愛知県宅建協会 元副会長) 山本 清孝 (大阪府宅建協会 会長) 長尾 敏春 (大阪府宅建協会 副会長) 高野 正浩 (兵庫県宅建協会 副会長)	



令和7年11月28日

第2回理事会を開催

全宅連・全宅保証は、令和7年度第2回理事会を11月28日に都内ホテルで開催しました。両団体の共通事項として、令和7年度の業務執行状況、令和7年秋の叙勲・褒章受章等が報告されました。



インフォメーション



information

全宅連

2026年度 提携大学企業推薦制度のご案内

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。

〔提携大学企業推薦制度の入試要項の請求連絡先：(公社)全宅連 会員支援部 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)	2026年2月23日(月)～3月3日(火)	
試験日	2026年3月14日(土)	
合格発表日	2026年3月17日(火)	
試験科目	小論文・面接	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/



マンション関係法改正 区分所有法改正のポイント（前編）

2025年5月23日、老朽化マンションの管理・再生円滑化を目的とする建物区分所有法等改正法が成立し、5月30日に公布されました。施行は一部を除き2026年4月1日です。改正対象は区分所有法、被災区分所有法、マンション建替円滑化法、マンション管理適正化法、住宅金融支援機構法の5法であり、紙上研修では区分所有法の見直しを「管理の円滑化」「再生の円滑化」の観点に分け、前編では、「管理の円滑化」について解説します。



深沢綜合法律事務所 弁護士

おおぎり よしこ
大桐 代真子

1 改正の概要

1. 背景

区分所有建物の代表例である分譲マンションは、国民の1割以上が居住し重要な居住形態となっています。

その一方で築40年以上の高経年マンションの数も増加し、令和5年末において約137万戸存在し、10年後には274万戸、さらに20年後には464万戸まで増加すると見込まれています。このような築40年を超える高経年マンションは、耐震性不足、共用部分の外壁等の剥落、鉄筋の露出・腐食、給排水管の老朽化問題を抱え、建物の状況によっては建替え等の再生を円滑に行う必要性が高い状況にあります。

また、築40年以上のマンションの世帯主が70歳以上の住戸の割合が56%に上ると言われており、居住者の高齢化が進み、相続等を契機として所有者が不明あるいは所在が判明しないケースや、建物の管理に関する心を失う区分所有者の増加も懸念されています。

そして、近時、阪神淡路大震災、東日本大震災、熊本地震、能登半島地震などの大規模災害が相次いでおり、近い将来、東海・南海地震や首都直下地震が起きた場合に備え、建物の耐震性強化を図ることはもちろん、被災地の復興に資する措置を講じることも必要です。

2. 再生および管理の円滑化

このように、マンションの老朽化、区分所有者の高齢化という主に「二つの老い」を背景事情とし、主に次の方策が設けられました。

第1に、管理不全状態に陥らないように、日頃の管理を充実させることで建物の長寿命化を図ろうという観点から、管理の円滑化を図るための規律も設けられました。築40年を経過して高経年であっても、大規模修繕やリノベーションを適切に行っていれば、建替える必要は乏しく、建物の長寿命化を図ることが可能との考え方によるものです。

第2に、建替え決議の円滑化を図る方策が設けられました。容積率等建築基準法上の規制や建替えコストが障害となり建替えが困難なケースもあることから、建替え以外の再生メニューを増やし、区分所有関係の解消も含めた、いわば「終い方」も規定されました。

区分所有法改正は、平成14年以来の約23年ぶりの大改正です。

第3に、大規模災害対策として、政令指定災害に適用される被災法（阪神淡路大震災後の1995年3月に制定）について、今回、多数決要件の緩和、決議可能期間の延長などの方策が設けられました。平成25年以来の約12年ぶりの大改正です。

第4に、国土交通省が所管するマンション建替円滑化法、マンション管理適正化法なども一括して、マンションの新築から再生までのライフサイクル全体を見通して、管理・再生を円滑化するため、事業法も整備されました。

2 管理の円滑化

1. 集会決議の母数から除外する仕組み

所在等不明区分所有者（区分所有者を知ることがで

きず、またはその所在を知ることができない区分所有者)がある場合、裁判所による除外決定を経れば、区分所有者で構成される集会(総会)の決議において、その者を決議の頭数要件と議決権要件の両方の母数から除外した決議ができることになりました。

所在等につき、必要な調査を尽くす必要がありますが、一度、決定が得られれば、基本的に所在等不明者が出現し決定が取り消されるまでの間、集会決議の母数から除外でき長期的な効果が得られること、区分所有権の処分を伴うもの(後述2では限界がある)を含め、すべての決議が対象である点で、決議の円滑化を図るために有意義です。

2. 出席者の多数決制度の導入

総会決議には、普通決議事項と特別決議事項がありますが、いずれも出席者の多数決制度が導入されました。

実務では、普通決議事項については、旧法下のマンション標準管理規約において、議決権総数の半数以上を有する組合員の出席を求めた上で、総会の議事は出席組合員の議決権の過半数で決するとしており、すでに出席者多数決制を導入しているマンションが多く、今回の改正による大きな影響はありません(「半数以上」としていたのを、令和7年標準管理規約改訂版では、「議決権総数の過半数を有する組合員が出席」と変更された)。

たとえば、定期修繕、外壁塗装などの管理行為は、普通決議事項です。

一方、特別決議事項(共用部分の変更、大規模一部滅失の復旧、規約変更、管理組合法人の設立および区分所有権の取得、共同利益背反行為者に対する措置、団地内建物の建替え承認)は、決議の重大性ゆえ非賛成者に及ぼす不利益も大きく、区分所有者のごく少数で決議を可決することの正当性が見出せません。そこで法律上、定足数を設けることを条件に、出席者の多数決制度が導入されました。定足数は、原則、過半数とされ、規約で厳格化することは可能とされました。

特別決議事項の多数決割合は強行規定ですので、法律よりも緩和する規約は無効です。厳格化については改正趣旨が決議の円滑化にあることから、法務省は無効との見解です。

今回の改正により、集会に参加せず賛否も明らかに

しない区分所有者を、決議の頭数要件と議決権要件の両方の母数から除外できます。「出席した区分所有者」には、出席者(棄権・白票も含む)や、書面・電磁的方法で、または代理人によって議決権を行使した者も含まれますので、カウントする際に留意が必要です。

なお、特別決議事項のうち、区分所有建物の建替え等、区分所有権の処分を伴う決議は、売渡し請求により区分所有権を喪失するなど、さらに重大性が高いので、出席者多数決は導入されず、絶対多数決制が維持されました。

3. 議案の要領

総会の招集通知には、すべての決議事項について、議案の要領、つまり決議内容の原案を記載することが義務化されました。出席者多数決制の導入に伴い、区分所有者に議事の内容をあらかじめ知らせることの重要性が高まったためです。

また、区分所有者の承諾を得て専有部分を占有する者が、会議の目的たる事項につき利害関係を有する場合には、招集通知を発した後、遅滞なく集会に関して建物内に掲示することとされているところ、新法では、議案の要領も加わったので、掲示内容にも留意が必要です。

招集通知は会日の1週間前までに発しなければなりませんが、新法では招集通知期間を伸長はできるものの短縮はできません。旧法下の標準管理規約では、総会の会日の2週間前に招集通知を発するとしつつ、緊急を要する場合には、5日間を下回らない範囲で短縮できることとされていましたが、新法下においては、5日間は法律における1週間よりも短いので無効になります(建替え等は2か月前)。

4. 議決権行使者の指定

専有部分が共有関係にある場合、議決権行使者を1人に定めることとされていますが、その決定方法につき、各持分価格の過半数と明記されました。建替え決議のような処分を伴う決議においても同様ですので、建替え決議の円滑化につながります。

たとえば、203号室がABCの共有で、各持分価格の過半数でAを議決権行使者と定め、そのAが賛成を投票した場合、たとえCが反対の意向があっても、203号室は賛成とカウントされます。

5. 財産管理制度

区分所有建物の管理に特化した財産管理制度として、①～③が新設されました。

- ① 所有者不明専有部分管理制度
- ② 管理不全専有部分管理制度
- ③ 管理不全共用部分管理制度

上記①は、長期所在等不明の空き家で室内や配管修理が必要な場合などにおいて、理事長や他の区分所有者など利害関係人から申立てがなされ、裁判所から選任された管理人が専有部分について管理処分権限を専属的に保有し、さまざまな管理行為を実施することを可能とする制度です。相続人の所在が判明したが、家庭裁判所に相続放棄の申述をして最終的な順位の相続人全員が相続放棄したときも、本制度の利用が可能です。管理人は、建替え決議等の議決権行使も可能で、裁判所の許可を得れば、売却等の処分行為も可能です。

他方、上記②、③では、区分所有者が居るもの、管理不全で周囲に迷惑をかけている場合などにおいて、理事長や周辺住民などが裁判所に申立て、選任された管理人がゴミの処分や共用部分の修繕など必要な管理行為を行うことができる制度です。

しかし、管理人に管理処分権が専属せず（区分所有者にも管理処分権がある）、専有部分・共用部分の処分行為（区分所有権等の売却等）には区分所有者の同意が必要である点において、①と異なるため、留意が必要です。また、管理人は、建替え決議等の議決権行使ができないので、総会招集通知の宛名は区分所有者です。

なお、マンション管理適正化法において、地方公共団体も①～③の申立人となることが可能とされました。

6. 共用部分の変更

共用部分の変更のうち、形状または効用について著しい変更を伴うものは、その重大性ゆえに区分所有者にとって購入意図と相違する場合や重い費用負担を伴うこととなる場合があり得ます。そこで、決議の円滑化を図りつつ、非賛成者に及ぼす不利益に配慮するという両方向の要請から、以下の①または②の場合には、多数決割合を3分の2以上に緩和しました。

- ① 共用部分の設置または保存の瑕疵による権利侵害またはそのおそれがある場合の瑕疵除去に必要な変更

② いわゆるバリアフリー基準への適合のために必要な変更（エレベーターを設置するなど）

これに対し、①、②以外のケース（緩和対象でない場合）では、多数決割合は4分の3以上です（前述2の出席者多数決制である点で旧法よりも緩和）。

多数決割合は、規約で過半数まで緩和することが可能です。

旧法下のマンション管理規約では、4分の3以上の絶対的多数決制でしたが、新法下では、出席者多数決制を採用し、出席した区分所有者等の4分の3以上（一定の場合には3分の2以上）の多数決とされたため、区分所有者等の4分の3以上の出席が必要であることを前提とした旧法下のマンション管理規約は、その限度で無効となりますので要注意です。

実務的には、2026年（令和8年）4月1日よりも前に総会を招集し、新法に適合するマンション管理規約を「停止期限付き」すなわち「このマンション管理規約は、2026年4月1日より効力を生ずる」旨の文言付けて規約変更決議を成立させることが考えられます。

7. 専有部分の保存請求

専有部分である配管から漏水したケース等において、専有部分に立ち入ること（使用）にとどまらず、漏水した配管の補修（保存）を請求できることが明確になりました。

ただし、区分所有者に立入・補修を拒絶された場合、または拒絶が予想される場合には、妨害予防請求訴訟、妨害行為の差し止め請求訴訟、または、民事保全手続きなど、法的手続きを経ることが必要ですので、留意が必要です。

8. 配管の全面更新等

専有部分に属するものも含め、給排水管等を一括して交換する工事が適切であるケースにおいて、規約の定めにより、共用部分の管理・変更に伴い必要となる専有部分の保存・利用改良行為に関する事項を、集会の多数決決議により実現することが可能となりました。

9. 管理組合法人による区分所有権等の取得

管理のために必要な場合、出席した区分所有者およびその議決権の各4分の3以上の多数決によって、区分所有権の取得や、建物および建物が所在する土地と

一体として管理使用すべき土地を取得できることが明文化されました。

管理費滞納者の区分所有権を管理組合法人が取得して集会場にするケースや、建ぺい率が既存不適格である場合、隣地を取得して、既存不適格状態を是正することも、管理組合の管理のために必要である場合には可能と思われます。

10. 国内管理人の仕組み

投資目的の取得により、区分所有者が国籍を問わず国外にいるケースが増加し、管理が行き届かない事案があることから、国外に移転あるいはその予定である区分所有者は、国内管理人を選任できること、および国内管理人の権限の範囲が法定されました。

法律上は任意の制度ですが、各マンションのニーズに応じて、管理規約において国内管理人選任を義務付けることは可能です。標準管理規約にも両方の規定が置かれました。

11. 共用部分等に係る請求権の行使の円滑化

各区分所有者の有する共用部分等に係る請求権を、管理者（理事長など）が代理行使および訴訟追行ができる制度が区分所有法上にあります。

しかし、分譲時の施工ミスなどにより共用部分の欠陥が生じると、その購入者に損害賠償請求権が生じ、その後、専有部分を転売されてしまうと、請求権を債権譲渡しない限り、旧区分所有者に残存するため、共用部分の修繕促進を阻害していることが問題となり、国会での議論も紛糾しました。

改正法では、原則として管理者は、請求権者が区分所有権の譲渡等により区分所有者でなくとも一元的に代理行使等ができるとされました。共用部分の修補促進、個別行使の負担軽減の便宜を図るためです。

ただし、代理行使等を拒む意思表示をした旧区分所有者は、自ら損害回復を図る余地が残されました。

共用部分の修繕促進を高めるためには、あらかじめ管理規約によって、旧区分所有者の個別の請求権行使を制限し、かつ管理者が回収した賠償金に対して旧区分所有者の引渡請求権行使を制限し、共用部分の修繕費用に充てるといったフォローが必要であるところ、改定版標準管理規約で対応しています。

売買契約書においては、売買対象を明確にするため

に、売買対象物件として、専有部分および共用部分持分を記載することのほか、「共用部分に契約不適合が存在する場合における損害賠償請求権」を売買対象とすることや、あわせて、譲渡人が債務者にすべき債権譲渡通知の代理権を譲受人に授与することで、債務者その他の第三者への対抗力を確保することが考えられます。

3 その他

1. 適用対象

区分所有法改正は、分譲マンション、下駄履きマンション、商業ビルなど、各室が独立した区分所有権の対象となっている建物に適用されます。これに対し、戸建てやアパート全体を同一所有者が所有し、各部屋を賃貸するスタイルのものには適用されません。

2. 経過措置

新法は、施行日前に発生した法律関係にも適用されます。ただし、旧法によって生じた効力については「妨げない」として社会の混乱を防止しています。

新法施行日前に、招集手続が開始された集会や、新法の施行日前にした違法行為に対する罰則の適用については、旧法が適用されます。

これに対し、改正法施行（2026年4月1日）後、招集される総会決議は、新法が適用され、強行規定に抵触する管理規約の定めは、無効となりますので、規約の見直しが必要です（付則2条3項）。

標準管理規約の改訂版（10月公表）は
国交省ホームページで確認できます。



参考書籍

『新マンション法のポイント解説』

信山社
2,600円（税別）

信山社イワキ流通受注センター
FAX : 048-298-2954
TEL : 048-298-3006

新マンション法の
ポイント解説

約20年ぶりの大改正が
2時間でわかる！

2025年3月改正の区分所有法と
被共同所有法を基礎から分かりやすく解説



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ています。



提携企業数は35社! 日頃の業務にお役立てください。

売買の場面で

住宅ローン ▶P22

- 価格査定システム
- 物件パンフレット作成システム
- 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
- 売主業者瑕疵保険
- 地盤調査
- 土壤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 ▶P23

- 家賃保証
- 家賃収納管理
- コールセンター&駆付け代行
- 貸店舗物件テナント発掘
- 引越
- ホームセキュリティ ▶P20**
- アイリスオーヤマ家具家電
- 駐車場運営管理システム
- 360°カメラ／バーチャルツアー
- みまもりサービス

など

業務効率化・経費削減等に

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
- 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
- 福利厚生
- エレベーター保守・リニューアル
- 月極駐車場オンライン管理サービス ▶P21**

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.hatemark.or.jp/>

ハトマーク支援機構

検索



(ALSOK株式会社)

ALSOKの集合住宅向けホームセキュリティ

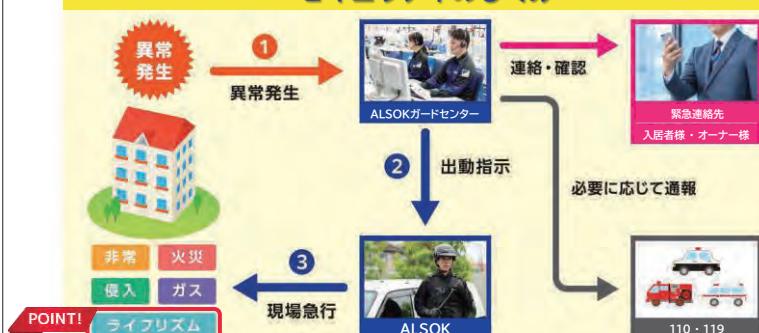


アパート・マンションプラン

入居者様が求めている
物件への付加価値、
それは「生活の安心」です



セキュリティのしくみ



「ライフリズム」とは…

継続的に安否確認を行い、異常時は自動的にかけつけます。また、玄関鍵をお預かりしますので、家中で入ってご無事を確認することができます。

▶ 住宅セーフティネット制度
「居住サポート住宅」の認定要件に適合しています!

今後賃貸住宅において 需要が生まれると思われる設備 TOP10

順位	設備
1	宅配ボックス
2	インターネット環境
3	エアコン
4	防犯設備（オートロック、防犯カメラ、モニター付きインターホン等）
5	IoT設備
6	見守りサービス
7	スマートロック
8	ホームセキュリティ
9	EV充電器
10	ペット用設備

出典:株全国賃貸住宅新聞社発行 週刊全国賃貸住宅新聞(2025年10月20日)

入居者様の「安心」を、オーナー様の「嬉しい」に。
資産価値を向上させるセキュリティサービスです!



や



や

などもご用意しております。
お気軽にご相談ください。

HOME ALSOK事業部

担当 小田

TEL 03-3470-1575 (受付時間 平日9:00~18:00)

月極駐車場は オンライン管理で

この広告を見たあなたにだけの、
初期費用・利用料無料でお試しもOK

ハトマーク会員様限定の特典あり

月極駐車場契約・管理業務に要する時間を
最大95%削減

※管轄台数1000台、毎月20台が入れ替わる仮定での
当社のシミュレーション

自動集客、オンライン契約、全国対応で
収益UP



社長の増田です!
全力でご支援します!

収益アップを実現する4つのポイント!!

POINT-01

8媒体でネット募集&
空き待ち予約で

反響アップ

(実績)1年で稼働率13%以上アップ!

POINT-02

空き区画を
自動で手間なく

短期貸し

(実績)JRグループ各社もご活用中!

POINT-03

専属サポートメンバーが
管理業務を

自動対応

(実績)駐車場対応人員が1名→1名へ

POINT-04

収納代行と
滞納保証12か月で

督促業務ゼロ

(実績)毎月のオーナー送金が楽々!

ハトマーク
支援機構



月極駐車場のオンライン管理なら
アットパーキング
at PARKING
クラウド



03-6706-4642

[お急ぎの方] 080-6541-5909 (担当:小関) (平日9時~18時受付)



inquiry@hatchwork.co.jp

フラット35・フラット50 といえば 全宅住宅ローン

【フラット35】子育てプラス好評受付中！
金利引下げ幅が最大 年▲1%に拡充！

令和7年4月から【フラット35】中古プラスが新登場！！

住宅ローンのことならなんでもご相談ください！



【フラット50】の融資対象住宅の
範囲が広がりました！

長期優良住宅に加えて、予備認定マンション、
管理計画認定マンションの取得でも使えるよう
になりました。

- 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 令和6年10月から
ペアローン取扱い開始!!



人と住まいを、笑顔でつなぐ。

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(7) 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

〒101-0046 東京都千代田区神田多町 2-3 不動商事本社ビル
<https://www.zentakufinance.co.jp>

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

資金業者登録番号：関東財務局長(7)第01453号
日本貸金業協会会員第003559号
宅建業免許番号：東京都知事(4)第87476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



「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に、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

※2022年度～2024年度 12月1日～3月31日 1,838件

〈発生月別件数〉



特にこの寒い
時期に多発!

〈都道府県別発生件数〉

1位 北海道	342件
2位 青森県	212件
3位 岩手県	200件
4位 新潟県	159件
5位 秋田県	125件
6位 山形県	117件
7位 福島県	92件
8位 長野県	85件



アドバイザー

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°C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上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お湯をかけるなど



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!

家財保険を取り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する保険商品について、見直しをご検討してみてはいかがでしょうか?

(文/株式会社 宅建ファミリー共済)



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

東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル7階

TEL:03-3234-1151 FAX:03-3262-8600

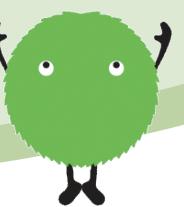
<https://www.takken-fk.co.jp>

繁忙期前の最終実施! 会員店様限定 SUUMOキャンペーン

ブランド認知率・物件数No.1 SUUMO賃貸をハトサポBBで新規利用される企業様向け

賃貸掲載枠料金キャンペーンを実施中!

お申込み締め切り：2026年3月27日(金)



会員様限定キャンペーンの2つの特典



(株)リクルートへの
「初期システム登録料（20,000円）」が無料 となります。



正価1枠2,000円のSUUMO賃貸居住用の「物件掲載枠」にて、
以下2プランをご提供致します。

スポット掲載プラン

都度掲載ニーズが生じた会員様が
都度ご掲載頂けるプラン

1枠500円単価(税抜)

※ご掲載頂いた物件分のみ料金を後請求
※別途全宅連へのお支払いもございます。

10月1物件、12月3物件など
数物件の空室発生時に利用



不定期で広告掲載
したい会員様におすすめ！

概要

継続的にご掲載されたい会員様が
掲載枠をお安くご利用できるプラン

1枠250円単価(税抜)

※5枠～50枠までご利用可／枠単位で月額契約
※別途全宅連へのお支払いもございます。

毎月5～10物件空室が発生する際
10物件分の掲載枠を保有する為に利用



料金

利用例

毎月一定以上の物件を安く
掲載したい会員様におすすめ！

※上記2プランのご利用には、全宅連ハトサポBB*からの利用申込（エントリー）が必要です。

また別途全宅連へのお支払いなどキャンペーンへのご参画条件が他にございますので、詳細はハトサポBBをご確認ください。

*ハトサポBBは一部の宅建協会所属会員様はご利用頂けません。また直近1年間SUUMO賃貸をご利用頂いた会員様はキャンペーン対象外となります。

お問合せは
こちら



0120-302-102
(平日 10:00～12:00、13:15～17:30)



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

無料で学べる！ SUUMOお役立ちライブラリのご案内

PRESENTED BY SUUMO
不動産会社のための
**SUUMOお役立ち
ライブラリ**

LINEナップ

- 1 WEBINAR: これまで開催したウェビナーを視聴可能
- 2 PAPER: リクルートが提供する各種サービス資料が無料
- 3 CONTACT: お困りごとがあれば担当営業へ相談可能

**全て
無料**

当サイトは、リクルートが運営する不動産会社様向けの
情報提供サービスです。SUUMOの使いこなしから
集客・採用・業務効率化など、経営に役立つノウハウを無
料のウェビナーや動画でいつでも学べます！

登録方法

以下QRコードよりお申込ください

1 お申込みフォームにご記入



2 会員登録用メールを受信



3 本文内URLよりパスワード設定



4 会員登録完了



※いつでも
退会可能です