

CFK

Chintai Fudosan Kanrigyokukai

2004.Spring

特集

施行4年目を迎えた「定期建物賃貸借制度」、ポイントを見直す
高齢者賃貸住宅に活路、多様なビジネススタイル



賃貸不動産管理業協会

Contents

特集 ①

03 施行4年目を迎えた 「定期建物賃貸借制度」 ポイントを見直す

特集 ②

08 高齢者賃貸住宅に活路 多様なビジネススタイル

Spring.2004

Vol. 10

Topics

12 高齢者向け賃貸住宅登録情報閲覧のご案内 消費税総額表示で「報酬告示」改正

協会からのお知らせ

- 13 賃貸不動産管理士下期日程が決まりました
- 14 平成16年度事業計画
- 15 平成16年度予算
- 16 賃貸不動産管理業サポート事業活用事例紹介

協会からのお知らせ

賃貸不動産管理業協会では会報誌等を送付する場合、宅配便のシステムを利用しています。よって、事務所を移転された場合、こちらに届出がないと戻ってくることになります（郵便の転送手続きではシステムが違うため対応できません）。

つきましては、住所・電話・FAX番号、代表者等の変更がございましたら、お手数ですが下記までご連絡願います。

また、会員だよりで紹介する会社を募集していますので、下記までお願いします。

連絡先

賃貸不動産管理業協会 電話：03-3865-7031 FAX：03-5821-7330

施行4年目を迎えた「定期建物賃貸借制度」 ポイントを見直す

住宅新報 吉岡達也

2000年に導入された定期建物賃貸借制度。一言でいえば、借家期限が満了すれば、契約が確定的に終了するという制度だ。

施行以来4年、「いわゆる不良入居者の立ち退き問題の解決としても有用で、以前に比べて安心して家を貸せることが可能になった」という賃貸人の声が多く聞かれ、住宅市場の活性化の一助としても注目を集めている。「居住用建物について、当事者が合意した場合には、定期借家権への切り替えを認めること」などを求めた、現行法からより踏み込んだ改正を求める動きも進んでいる。

ただし、定期建物賃貸借を活用していくうえでは、同制度に対する基本的な知識を確認していくことが必要となる。

本稿では、4年目に入り、業務でも定着してきた定期建物賃貸借制度の概要について再確認する。また、制度活用のなかで見えてきたポイントなどを挙げてみたい。

契約期間満了時の 建物明渡し請求可能に

定期借家の全国シェアは03年現在、床面積70～120㎡の借家で、共同建て4%、戸建てで20%と、着実に浸透している。ファミリー向け借家で、家賃が値下げされるなどのメリットも指摘されている。

ここで、借家法のこれまでの変遷を簡単に振り返ってみることにする。

従来の借家法では貸主側からは、借家人が建物を賃借していれば、賃貸期間が来ても一方的に明渡しを求めることができなかった。

しかし、1992年8月施行の借地借家法では、期限付きではあるが、建物賃貸借契約を認めることとなった。

①転勤、療養、親族の介護その他やむを得ない事情の場合に認められる、賃貸人の不在期間の建物賃貸借、②取り壊し予定建物の賃貸借――。

この場合に限って、書面で決められた契約期間に明渡しを認められるようになった。

そして、2000年3月1日施行の「良質な賃貸住宅等の供給の促進に関する特別措置法」によって、定期借家制度が認められた。これによって、賃貸契約期間が満了した時に、賃貸建物の明渡しを請求することができる定期建物賃貸借契約ができるようになった。

居住用建物と 事業用建物の違い

2000年3月に、定期建物賃貸借制度が導入されたが、従来の建物賃貸借の場合、依然として旧借家法が適用されている。新たな契約をむすぶ場合でも、定期建物賃貸借契約を公正証書などの書面で締結しない限り、これまで通りの建物賃貸借ということになる。

では、従来の賃貸借契約を、定期建物賃貸借契約に切り替えることができるかどうかについてみていく。

この場合、居住用建物とそれ以外の店舗などの事業用建物とは異なる。

まず居住用建物では、従前の賃貸借契約を賃貸人と賃借人が合意のうえで解約し、新たに定期建物賃貸借契約を締結することは認められていない。

一方、事務所、倉庫といった事業用建物では、旧借家法が適用される建物賃貸借を合意解約して、同じ建物で新たに定期建物賃貸借契約を締結することができる。

これに対して、居住用建物について当事者が合意した場合には、普通借家から定期借家への切り替えを認めるべきではないかという声が、不動産関係者だけでなく賃借人からも聞かれる。家賃の引き下げなどを条件として、賃貸人と賃借人が同意して、普通借家から定期借家へ切り替えるということは、双方にメリットがあり、これを法が抑制しているのは、実態に合わないという意見だ。

今後、改正が検討される項目のひとつということができる。

また、床面積200㎡未満の居住用建物の定期賃貸借では、借家人からの中途解約を認めている。借家人が「転勤、療養、親族の介護その他やむを得ない事情」で賃借中の建物を生活根拠として使用することが難しくなった時は、解約申し入れの日から1カ月が経過することで、契約を終了するものだ。

賃借人保護で設置 賃貸人の事前説明義務

通常、賃貸借契約の場合、契約書を作成し、賃貸人と賃借人とが署名捺印する。しかし、定期賃貸借を締結する場合には、賃貸人側に、事前説明義務が課せられている。これは、賃借人保護のために設けられた制度でもある。

つまり、定期建物賃貸借契約であることを賃借人が見逃してしまい、その結果、不利益をこうむるこ

とを防止するという目的によって、賃貸人に対して締結前に書面で説明する義務を負担したということだ。この義務を怠ると、「この賃貸借は更新がない」という特約が無効となる。

なお、定期建物賃貸借契約の場合、口頭契約では、契約更新のないことは定められず、建物賃貸借契約自体は成立し、更新のある賃貸借契約となる。

この定期借家契約締結の際の書面による事前説明義務についても、説明義務が重要事項説明と重複することから、当事者に負担がかかることや、「規制緩和」の側面から、廃止にしていくなさという意見が実務を中心に指摘されているところだ。

借家人に6カ月前の 賃貸借満了通知義務

定期建物賃貸借では、賃貸人は借家人に対して、期間満了の到来や明渡しの期限を6カ月前に通知することが定められている。賃借人にとって不意打ちにならないよう、賃貸人側に賃貸借満了の通知義務を課したものだ。

また契約終了の通知をしなければ、終了ということ賃借人に対抗できない。

契約終了の6カ月前までに、契約終了の通知を出し忘れた場合には、通知を出したときから6カ月が経過した後に、契約を終了させることができる。



施行4年目を迎えた「定期建物賃貸借制度」ポイントを見直す

新たな契約むすぶ 賃貸人にとって「前進」

定期借家権は過去の借家契約には適用されないものの、今後新しい建物賃貸借を契約する賃貸人にとっては大変な前進だ。

新たにアパート経営を行う賃貸人が、旧借家法のもとで賃貸借すれば、契約終了を定めておいても、更新によって無制限に明渡しが引き延ばされてしまうことが考えられる。さらに、借家権を金銭で補償しろなどという要求が出てくることもある。

旧借家法では、賃貸人側からの明渡請求は難しかった。賃料増額請求の訴訟を起こすことも考えられるが、費用や時間などを考えると、どうしても躊躇（ちゅうちょ）してしまうことになる。

さらに裁判になれば、例えば家賃の鑑定を不動産鑑定士に依頼する費用など、多くの出費が必要となる。

この点、定期建物賃貸借の場合、借家人は、再契約を締結しなければ、その建物を使用することができない。その際、賃貸人が新たな賃料額を借家人に提示することができることになる。

到達後6カ月間 「対抗できない」

定期建物賃貸借契約の再契約の締結は、現在の定期建物賃貸借契約の期間が満了するまでに行わなければならない。再契約の条件については交渉の結果、再契約の条件について合意が得られないときは、期間満了により建物の賃貸借が終了することを通知しなければならない。

この通知が、借家人に到達したときから6カ月間は、借家人に対して建物明渡しを求めても、借家人が拒絶すれば、明渡しを強制することができない。

これは通知後6カ月間は、建物の賃借人が明渡しを強制されないということだから、借家人が6カ月の期間満了前に任意に明渡しを履行することは許されている。

定期借家賃貸借のポイント

<ポイント1>

定期建物賃貸借契約の方式をきちんと実行する

定期建物賃貸借契約の締結方式などは法律で定められている。これを守らないと、定期建物賃貸借とは認められず、通常の建物賃貸借となってしまう。そうなると、結局、契約の更新があるので、契約期限が来たとしても、明渡しを求めることはできなくなってしまう。

公正証書による契約を結ぶためには、賃貸人と賃借人が公証人役場で公証人に、定期借家契約の公正証書を作ってもらうことになる。もっとも、通常通り書面で結んだ契約でも有効となる。

<ポイント2>

再契約の場合でも書面による説明が必要

契約締結前の書面による説明は、再契約の場合でも必要だ。再契約の場合にも、事前の書面による説明の省略は許されない。前の契約の時に「更新がなく、期間の満了により建物の賃貸借が終了する」ことを書面で説明しなければならない。

これを怠ると、再契約における「契約の更新がないこととする」という条項は無効になってしまう。

賃貸人も借家人も前の契約と再契約ともに同一人であり、賃貸借契約も同一物件なのに、また新しく「更新のない」ことを説明する必要があるのかどうかについては、疑問に思う点がある。

しかし、法律上は、定期建物賃貸借契約は更新が

ないわけであり、再契約といっても、前契約とは別の独立した建物賃貸借だから、事前の書面による説明は必要ということになる。

＜ポイント3＞

契約期間中は賃料の変更はない

従来の契約のように、更新のあることを前提に、2年間など短期の契約期間にすると、再契約の手続きがわずらわしい。しかし、契約期間を短くすることは、将来の賃料改定に関しては、賃貸人側にとって有利だ。

将来のインフレに対処して、賃貸人側としては、実質賃料の下落を防ぐための準備も必要となってくる。インフレによって賃料の増額改定が必要な場合、短期の定期賃貸借は有効だ。再契約の際に、時価にスライドした賃料を設定することができるからだ。

長期の定期建物賃貸借においても、賃料改定の方法を定めておくことによって、賃料改定の実行は可能だ。しかし、契約期間中に賃料改定をしなければならないのは、更新のある従来型の建物賃貸借において必要性が高く、定期建物賃貸借では、契約期間中は賃料の変更をしないことを明確にして、借家人からの賃料減額請求を防御する方がより有効だ。



実例からワンポイント

＜例1＞2年間の定期借家賃貸借契約を結んでいた借家人に対して、契約満了後に再契約書を出したところ、署名捺印を拒んだ。さらに、契約期間満了後も継続して住み続けている。

こうしたケースの場合、そのままにしておくと、定期建物賃貸借でなく、更新のある賃貸借になってしまう可能性もある。

契約期間満了時の1年前から6か月以上前に賃貸借終了の通知を出したときは、期間満了後の家賃を受領することはできない。借家人が家賃を持参してきても、拒絶することが肝要だ。家主の銀行口座に借家人が賃料を振り込んで支払うケースで契約期間満了の後も、賃料を振り込んできた場合には、その賃料を法務局に供託することもポイントとなる、明渡請求訴訟の提起も考慮にいれていくことだ。

＜例2＞5年間の定期建物賃貸借契約を締結したところ、3年間で借家人が中途解約したいと申し出た場合、残存期間2年分の賃料相当額の損害賠償金を払え、と請求できるだろうか。

定期建物賃貸借契約でも、床面積200㎡未満の居住用建物の賃貸借の場合は、法で借家人からの中途解約を認めているので、この請求は無理。これについては、店舗、事務所などの事業用建物の賃貸借に限られる問題と考えておいた方がいいといえる。

中途解約における損害賠償額を多額に取り決めておいても、契約書の条項通りに厳格に適用することは、事実上難しい場合もある。これは借家人の中途解約の申入れに対し、定期建物賃貸借契約期間の残りの期間の賃料合計額に相当するような損害賠償金は、借家人の債務を担保する預かり保証金・敷金の額ではまかないきれないケースがあるからである。

施行4年目を迎えた「定期建物賃貸借制度」ポイントを見直す

<例3>首都圏在住の家主。長年にわたって、数多くの賃貸物件を所有しており、更新の契約書作成も煩雑なことから、更新料を徴収するだけで、契約書を作成しない方式で済ませていた。定期建物賃貸借契約の場合でも同じ方法で、契約期間が到来しても、再契約をしないでいたが、継続して家賃を支払っていた借家人から突然、普通賃貸借契約に契約内容が変わったということを主張してきた。

この場合、家主サイドからすれば、定期建物賃貸借契約をむすんでいるのだから、契約の更新がない。したがって契約期間の満了後は不法占有となる。だが、いつでも明渡請求は可能だとはいかない。

期間満了後も、賃貸人が借家人に対して明渡を請求しないで相変わらず賃料を受領していれば、期間の定めのない通常の賃貸借になってしまい、今後、借家人に明渡を請求するためには、「正当事由」が必要になるので、注意を要する。

条文

借地借家法

第二十九条（建物賃貸借の期間）

1 期間を一年未満とする建物の賃貸借は、期間の定めがない建物の賃貸借とみなす。
2 民法第六百四条の規定は、建物の賃貸借については、適用しない。

第三十二条（借賃増減請求権）

1 建物の借賃が、土地若しくは建物に対する租税その他の負担の軽減により、土地若しくは建物の価格の上昇若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は近傍同種の建物の借賃に比較して不相当となったときは、契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。

2 建物の借賃の増額について当事者間に協議が調わないときは、その請求を受けた者は、増額を正当とする裁判が確定するまでは、相当と認める額の建物の借賃を支払うことをもって足りる。ただし、その裁判が確定した場合において、既に支払った額に不足があるときは、その不足額に年一割の割合による支払期後の利息を付してこれを支払わなければならない。

3 建物の借賃の減額について当事者間に協議が調わないときは、その請求を受けた者は、減額を正当とする裁判が確定するまでは、相当と認める額の建物の借賃の支払を請求することができる。ただし、その裁判が確定した場合において、既に支払を受けた額が正当とされた建物の借賃の額を超えるときは、その超過額に年一割の割合による受領の時から利息を付してこれを返還しなければならない。

第三十八条（定期建物賃貸借）

1 期間の定めがある建物の賃貸借をする場合においては、公正証書による等書面によって契約をするときに限り、第三十条の規定にかかわらず、契約の更新がないこととする旨を定めることができる。この場合には、第二十九条第一項の規定を適用しない。

2 前項の規定による建物の賃貸借をしようとするときは、建物の賃貸人は、あらかじめ、建物の賃借人に対し、同項の規定による建物の賃貸借は契約の更新がなく、期間の満了により当該建物の賃貸借は終了することについて、その旨を記載した書面を交付して説明しなければならない。

3 建物の賃貸人が前項の規定による説明をしなかったときは、契約の更新がないこととする旨の定めは、無効とする。

4 第一項の規定による建物の賃貸借において、期間が一年以上である場合には、建物の賃貸人は、期間の満了の1年前から6月前までの間（以下この項において「通知期間」という。）に建物の賃借人に対し期間の満了により建物の賃貸借が終了する旨の通知をしなければ、その終了を建物の賃借人に対抗することができない。ただし、建物の賃貸人が通知期間の経過後建物の賃借人に対しその旨の通知をした場合においては、その通知の日から6月を経過した後は、この限りでない。

5 第一項の規定による居住の用に供する建物の賃貸借（床面積（建物の一部分を賃貸借の目的とする場合にあっては、当該一部分の床面積）が二百平方メートル未満の建物に係るものに限る。）において、転勤、療養、親族の介護その他のやむを得ない事情により、建物の賃借人が建物を自己の生活の本拠として使用することが困難となったときは、建物の賃借人は、建物の賃貸借の解約の申入れをすることができ、この場合においては、建物の賃貸借は、解約の申入れの日から1月を経過することによって終了する。

6 前二項の規定に反する特約で建物の賃借人に不利なものは、無効とする。

7 第三十二条の規定は、第一項の規定による建物の賃貸借において、借賃の改定に係る特約がある場合には、適用しない。

高齢者賃貸住宅に活路 多様なビジネススタイル

遊都総研 代表 菅原康晴

はじめに

高齢者賃貸住宅をめぐる市場環境

我が国は今、かつて経験したことのない高齢化社会を迎えようとしている。

少子高齢化傾向の更なる進行や、総人口の減少傾向といった将来予測は、賃貸住宅市場に「暗い影」を落とす一方で、高齢者向けの賃貸住宅は500万世帯を超える大きなマーケットに成長するとも言われている。

こうした状況を鑑み、国や地方自治体でも、高齢者居住法（※1）、高齢者優良賃貸住宅制度（※2）高齢者円滑入居住宅の登録・閲覧制度（※3）による法的・制度的なバックアップを始めている。

以下、それぞれ異なる業種や立場で、高齢者賃貸住宅の供給を「先鋭的」に行っている事例を見てみたい。

事例① ～シニアライフ研究所～

高齢者優良賃貸住宅制度を活用、地域のNPO組織と連携し、高齢者住宅を企画・運営

高齢者優良賃貸住宅制度をいち早く活用し、介護サポート業務などを行う地域のNPO団体と連携することで、高齢者向けの賃貸住宅の供給に実績を上げている例がある。

西武新宿線「花小金井」駅よりバスで約10分、整然と区画された閑静な住宅街の一角に建つ「こもれび滝山」。同制度認定一号物件だ。

エントランスをくぐると、1階のホール部分には物件規模に比して大きめのコミュニティスペースが

あり、入居者はここで自由に集うことができる。平成13年4月の開設以来、押し並べて「入居してよかった」という声が寄せられていると言う。物件の評価ポイントとしては、バリアフリー、緊急コール、潤沢な収納スペースといったハード面での充実に加え、バス便ながらも徒歩圏内に便利施設が揃う立地環境、更には地域に根ざしたNPOのヘルパーが常駐するという「安心」と「信頼」によるところが大きいようだ。

高齢者住宅「こもれび」シリーズの企画・運営を手掛けているシニアライフ研究所の高沼薫氏は、同制度についてこう語る。「高齢者優良賃貸住宅制度は、年金のみの世帯など、基本的には中間所得層『未満』のユーザーへの施策。高額な有料老人ホームとは根本から異なる。『建物』はそこそこのレベルであっても良しとするが、ソフト面＝『運営』は極めて重要な要素となる」。

高沼氏によれば、賃貸物件の「管理」と「運営」は性格が異なると言う。通常の実業会社は、家賃の代理徴収、建物の管理、掃除の一部などを行うが、高齢者優良賃貸住宅で重要となるのは、高齢者の自立的な生活をサポートするサービスであり、これらは通常、地域のNPO団体や警備保障会社、場合によってはタクシー会社などに発注することとなる。

これらの費用を「共益費」「サービス費」として入居者からバラバラに徴収するのはあまりにも煩雑であることから、実業会社が一括して家賃と一緒に徴収する形をとる場合が多くなるが、実業会社の理解が得られないと、地域のNPO団体による安くて質

の高いサービスが滞る可能性もあると言う。高齢者優良賃貸住宅を建設・運営するには、土地主の説得だけでなく、管理会社の説得も必要となる格好だ。

「高齢者の多くは、『これが最後の引越し』という一大決心をして物件を探している。こうした人たちの住み易さには、ハコモノだけでなく、立地環境や、地域全体との調和が重要となる。徒歩で買い物が可能な環境にあり、且つ『家族で集う普通の暮らし』が可能か、といった視点が必要。地域のNPO団体が、『新しい家族』を形成する場合もある」（同高沼氏）。

事例② ～ハウスメイトグループ～

高齢者円滑入居賃貸住宅登録・閲覧制度などを積極的に活用、有料老人ホーム事業へも進出

一方、賃貸住宅の募集・管理の現場でも、高齢者向けの賃貸住宅を積極的に扱う例が増え始めている。

全国に約80店舗を有する仲介・管理会社、ハウスメイトグループ。高齢者賃貸住宅に関する独自の取り組みをしている。

同社では、高齢者ユーザーの取り込みに際し、高齢者居住法におけるもう一つの枠組み＝「高齢者円滑入居賃貸住宅の登録・閲覧制度、家賃債務保証制度」などを積極的に活用している。事実、インターネット上で上記制度の登録物件を検索すると、同社の取扱い物件の多さが目に付くはずだ。

「当社では高齢者が入りやすく、且つ家主側も貸し易くなる形のサポートシステムを用意している。具体的には家賃債務保証制度の他、センサーで安否を確認する非常コールシステムを勧めたりすることで、双方の不安を解消することに努めている」（株式会社ハウスメイトパートナーズ取締役副社長：上原進氏）。

結果、60歳以上の高齢者による賃貸契約は、一昨年の73件に対し、昨年は105件へと増加。店頭を訪

れる高齢者の数も着実に増えていると言う。最近では他店で紹介を断られた高齢者ユーザーも訪れるようになった。

なお、募集の媒体については、かつての雑誌中心の展開から、インターネット上の掲示へとシフトしつつあると言う。高齢者の子息が自宅近くに親を呼び寄せるためにインターネットで物件を探す例もあるようだ。

こうして高齢者向け賃貸住宅の募集・管理業務の中で得られたノウハウやユーザーの要望・市場データは、既に次のビジネスへと繋がっている。「介護の問題で自立が難しくなった入居者からは、『ケア付きの住宅はないか』と相談される機会が多くなってきた。既にその受け皿となるグループホームやケア付き有料老人ホームの供給も（関連会社で）開始している」（同上原氏）。

同社ではこの3月にも、仲介・管理会社から産まれたケア付き有料老人ホーム「せらび八王子」の内覧会を実施したばかりだ。



せらび新宿(写真提供:ハウスメイトパートナーズ)

事例③ ～ミサワホームグループ～

ハウスメーカーのこだわりで独自の事業展開、土地情報から運営までトータルにサポート

ハウスメーカーの中にも、高齢者居住法の施行前から独自の事業展開で高齢者住宅の開発に取り組んでいた例がある。

千葉県柏市郊外の閑静な住宅街に立地する「マザアス南柏」。平成5年のオープンから10年超が経過したこの「住宅」は、ミサワホームグループの株式会社マザアスが運営を手掛ける有料老人ホームだ。一部上場のハウスメーカーが初めて有料老人ホームを手掛けた例とあって、オープン当時は業界内外で大きな話題となった物件である。今でこそ満室の状態だが、オープンから3年間は（見学者は後を絶たなかったものの）、募集（販売）は決して容易ではなかったと言う。

マザアス南柏の開業に携わったミサワホーム株式会社主事：伊藤和宏氏は、当時の苦労話をこう語る。「実際に入居が始まり、施設を使って初めて不具合が判明することも多かった。高齢者の動きには思った以上にバリエーションが多く、教科書通りには行かない。結果、ゾーニングから手摺りの位置に至るまで、設計上の修正点は100箇所以上に及んだが、ここでの経験が現在の事業展開の礎となっている。」現在の同社における高齢者住宅事業は、土地情報→市場調査→設計施工→事業許可申請→入居者募集→運営、更には人材の育成までをトータルにサポートする体制が出来上がっている。土地主（クライアント）の事業パートナーとして、有料老人ホームだけでなく、グループホームや高齢者賃貸住宅など、様々な選択肢を用意しているというわけだ。

同社では現在、高齢者住宅を健康度・経済性・事業体・医療度の4つの視点で分類し、市場規模に比して供給が手薄な「中間層」の取り込みに注力を行っている。第一号プロジェクトのマザアス南柏は、このカテゴリーの中では比較的高額な介護付き有料老人ホームに分類されるが、中間層に関してもマザアス南柏での10年超の経験やノウハウが大いに活かされることになる。

「当社の高齢者住宅は、『施設』ではなく、あくまでも『住宅』。ハウスメーカーとしてのこだわり

は強い。」（同伊藤氏）



マザアス南柏（写真提供：ミサワホーム）

事例④ ～さとうベネック～

主婦モニターを起用、ゼネコンながらもマーケット重視のシニア住宅を提案

ゼネコンというポジションながらも、ユニークなマーケティング戦略で注目を集めている企業がある。大分市に本社を構える中堅ゼネコン・さとうベネックだ。

同社は「コロンブスの床」など、オリジナルの設計技術の開発に当たり、機動力の高い主婦モニター組織を起用し、賃貸マンションの企画・販売に大きな成果を挙げていることで知られているが、高齢者住宅に関しても、昨年より主婦モニター組織による「アクティブシニア会議」を開催し、成果を発表している。

「アクティブシニア会議で得られた意見には、いつまでも社会とのつながりを保ちたい、ときには1人の時間も満喫したい、暮らしの中に工夫が欲しい、など当初は想定し得なかったポジティブなものが多かった。50～60代の主婦モニターのフィルターを通すことで初めて、高齢者の住まい＝バリアフリー、介護サービス、といった画一的な図式ではないことが分かった」（株式会社佐藤ベネック商品開発部長：清水勝氏）。

同社では現在、アクティブシニア会議の成果に基づき、①夫婦がお互いの「個」を尊重する住まい、



アクティブシニア会議 (写真提供:さとうベネック)

②「お役立ちの心」が生きる住まい、の2プランを提案中だ。

何れのプランも、高齢者の年金受給額の平均と月間費目別平均支出額の家賃等から算出した専有面積・家賃（60㎡前後・月額家賃86,800円）を想定。高齢者ほど「捨てられないものが多くなる」という実情を鑑み、「コロンブスの床」を用いた豊富な収納スペースを具備している。

それぞれのプランをみると、①は、間仕切り家具による「ゆるやかな別室」が印象的。シニア夫婦層の「個」に対する潜在的なニーズを捉えた提案だ。一方②は、多目的に活用できる「お役立ちルーム」が大きな特長となっている。社会に貢献しながら、働く喜びや小遣い稼ぎの場が得られるという、ユニークで積極的な空間を提案したものと言える。

「高齢者住宅に限らず、ゼネコンの中で『マーケティング』が実際に機能している例は少ないのではないか。とくに高齢者住宅では、収納に限らず、コンセントの位置や電灯の数・形など、細かな配慮が必要となる。当社では今後ともマーケットの『生の声』である主婦モニターを機軸に、商品開発を進め

たい」（同清水氏）。

おわりに 高齢者賃貸住宅は長期安定性のある領域、 但し「不動産」からの発想転換を

では、高齢者賃貸住宅の市場性と今後は？

今回取材した4つの企業・団体からは、ほぼ同じ答えが返ってきた。

—長期的には安定性の高い領域だが、利益率は低い—

「夫婦健在の高齢者が一人になったとき、現在住んでいる住宅には『経済的』に住めなくなる可能性がある。たとえ狭くても家賃の安い住宅を、というニーズが生じることになるが、こうした住宅はまだまだ不足している」（前出のシニアライフ研究所：高沼氏）。

つまり、高齢者住宅の供給には、低い利回りプラス社会貢献、といったモチベーションが必要となるわけだ。部屋が空いているから高齢者で埋めよう、といった従前の発想では必ず失敗する、といった手厳しい指摘もあるらしい。

また、立地に関しても、高齢者＝郊外の静かな場所、といった先入観は通用しないとの見解でも、各社はほぼ共通している。「利便施設のほか、どれだけ成熟した地域社会が形成されているかが重要。」

（前出のミサワホーム：伊藤氏）

もちろん、建物や付帯サービスについても、従来の賃貸住宅以上に綿密なマーケティングと企画・設計が必要であろう。自分の親が、あるいは自分がその年齢になったときにどんな暮らしがしたいのか？を考えれば、自ずと答えは出るはずだ。

※1) 高齢者の居住の安定確保に関する法律(高齢者居住法)

高齢者向け住宅の効率的な供給と、高齢者の入居を拒まない住宅の情報提供を目的に制定された法律(平成13年10月完全施行)。※2・※3など、各種制度の柱となっている。

※2) 高齢者優良賃貸住宅制度

高齢者居住法による法定事業(平成13年8月施行)。高齢者向けに優良な賃貸住宅を建設する事業者に対する補助と、入居者向けの家賃補助がある。

※3) 高齢者円滑入居賃貸住宅の登録・閲覧制度、家賃債務保証制度

同じく高齢者居住法に基づき、高齢者の入居を拒まない住宅の情報提供(登録・閲覧)を行う制度。登録住宅に関する家賃保証制度も合わせて制定されている。

高齢者向け賃貸住宅登録情報閲覧のご案内

財団法人 高齢者住宅財団では、高齢者円滑入居賃貸住宅の登録・閲覧制度の周知及び登録情報の提供事業を実施しています。

高齢者向け賃貸住宅情報の閲覧については、都道府県ごとに指定された場所に出向くか、同財団のホームページで検索する方法のみとなっていました。

同財団より、制度の普及促進のため、本会会員に登録情報の案内について、協力依頼がありました。協力店には店頭掲示用ステッカー（右参照）が配布されます。協力店になるための条件は、会員店においてインターネットに接続できる環境にあることが条件となっています。

ステッカーの入手方法や問い合わせにつきましては、右記までお願いします。



【お問い合わせ先】

財団法人 高齢者住宅財団

〒104-0032 東京都中央区八丁堀2-20-9

電話:03(3206)5323/FAX:03(3206)5322

消費税総額表示で「報酬告示」改正

宅地建物取引業者の報酬上限額を定めた、いわゆる「報酬告知」について、国土交通省は4月1日から、消費税などを含めた額に改正する。

所得税法等の一部を改正する法律により消費税法が改正され、消費税の総額表示方式がスタートするのに伴うもの。この報酬告知は、宅建業者が宅地建物の売買などの代理又は媒介に関し受けることのできる報酬の上限額を定めたもので、この報酬額を事務所ごとに見やすい場所に提示する義務がある。

今回の改正によって、売買又は交換の媒介に関する報酬の額は、200万円以下の金額では従来の100分の5を乗じた額から、100分の5.25を乗じた額以内となる。

以下、▽200万円超400万円以下の金額は100分の4.2（従来100分の4）を乗じた額▽400万円超の金額＝100分の3.15（同100分の3）を乗じた額——以内となる。

また、宅建業者が、宅地又は建物の賃借の媒介に関して、依頼者の双方から受けることのできる報酬の額の合計額については、宅地又は建物の借賃の1カ月分の1.05倍に相当する金額以内となる。

この場合、居住用建物の賃貸借の媒介に関して、依頼者の一方から受けることのできる報酬の額は、媒介の依頼を受ける際に、依頼人の承諾を受けている場合を除いては、借賃の1月分の0.525倍に相当する金額以内となる。

売買又は交換の媒介に関する報酬の額

	改正前	改正後
200万円以下の金額	100分の5	100分の5.25
200万円を超え400万円以下の金額	100分の4	100分の4.20
400万円を超える金額	100分の3	100分の3.15

賃貸不動産管理士下期日程が決まりました

※既に賃貸不動産管理士登録証をお持ちの方、あるいは合格している方はお申込する必要はありません。

【下期分日程】

6月下旬頃に各会員宛に受講申込書類をご送付いたします。

平成16年7月 1日(木) 受付開始

平成16年7月24日(土) 締切(※ただし、会場により定員になり次第締切の場合があります。)

日 程	定 員	会 場	住 所
平成16年 9月14日(火)、15日(水)	100名	愛 知	愛知県産業貿易館 (名古屋市中区)
平成16年10月13日(水)、14日(木)	330名	東京①	東京ファッションタウンビル (東京都江東区有明)
平成16年10月20日(水)、21日(木)	500名	大 阪	チサンホテル新大阪 (大阪市淀川区西中島)
平成16年11月 9日(火)、10日(水)	330名	東京②	東京ファッションタウンビル (東京都江東区有明)
平成16年11月16日(火)、17日(水)	100名	宮 城	メルパルク仙台 (宮城県仙台市宮城野区)
平成16年11月18日(木)、19日(金)	100名	福 岡	アクロス福岡 (福岡県福岡市中央区)
平成16年12月 6日(月)、7日(火)	100名	石 川	石川県不動産会館 (石川県金沢市)

○賃貸不動産管理士概要

賃貸不動産管理業協会では、貸主や借主からの相談等に対し、的確なアドバイスを行える「賃貸不動産管理業務のプロフェッショナル」を育成し、賃貸管理業務の適正化、健全化に寄与することを目的として、本会独自の資格制度『賃貸不動産管理士』を立ち上げました。

この制度は、本会の定める2日間の講習を受講し、終了時に行われる試験に合格した者を『賃貸不動産管理士』資格者として認定するものです。〔管理士登録の際は、別途手続きが必要〕

登録手続きした方には、登録証を発行する他、店頭あるいは店内に貼れるステッカーシートを配布します(平成15年度に管理登録を行った方は5月末に配布)。



○受講資格

賃貸不動産管理業協会会員(代表者及び従業者)で①あるいは②いずれかの要件を満たしている者(パート、アルバイト不可)

① 宅地建物取引主任者である者、②実務経験3年以上の者

※平成16年度下期分については、6月末日までに本会に入会しないと受講できません。

※①については主任者証登録番号、②については代表者の記名、事務所印の押印を本申込書に記入していただきます。

○本資格制度における関係法律等

・契約業務 他(民法、借地借家法、宅建業法、消費者契約法、独占禁止法(公正競争規約)、不動産登記法、区分所有法、民事訴訟法、高齢者居住法、民事執行法、原状回復ガイドライン)

・建築、建物管理(建築基準法、都市計画法、住宅品質確保促進法、消防法、ビル管理法)

・税務(所得税法、相続税法、法人税法)

○受講料 20,000円(税込) ※受講料につきましては、いかなる理由があっても返金いたしません。

○当日の時間割(変更する可能性があります)

【1日目】

11:00~11:10 オリエンテーション(スケジュール、注意事項)
 11:10~11:50 賃貸不動産管理業総論
 (国土交通省報告書・管理業推進協議会内容)
 11:50~12:30 賃貸不動産管理業総論
 (総論、倫理規程、管理士あり方等)
 12:30~13:40 昼 食
 13:40~14:40 賃貸不動産管理の意義と内容
 14:50~15:45 賃貸不動産管理受託契約
 15:55~16:45 建物維持、保全
 16:55~17:45 建物設備

【2日目】

10:00~10:05 オリエンテーション(スケジュール、注意事項)
 10:05~11:35 賃貸不動産管理契約①②
 11:45~12:30 賃貸不動産管理契約③
 12:30~13:40 昼 食
 13:40~14:30 賃貸不動産管理契約④
 14:40~15:30 賃貸不動産管理契約⑤
 15:40~16:20 税制関係
 16:35~16:45 試験問題配布、注意事項等
 16:45~17:45 修了試験

平成16年度 賃貸不動産管理業協会事業計画

1. 賃貸管理業務支援事業の実施

(1) 賃貸管理サポート事業の実施

- ①連帯保証人代行プラン
- ②夜間休日サポートシステム
- ③家賃集金システム
- ④宅建ファミリー共済会との提携

上記4事業について周知を図るほかに、各事業について改善等の必要があれば、随時検討し、調整していく。

また、必要に応じ、新規サポート事業の実施についても検討していく。

(2) 賃貸管理業務関連ツールの作成

賃貸管理業務で利用できるようなツールを作成し、提供していく。

(3) 保証制度のあり方についての研究

貸主、借主に対する信用の補完となるような保証制度について、そのあり方や方策等を検討する。

(4) 業務支援検討部会の開催

業務支援検討部会を開催し、新規サポート事業の検討、賃貸管理関係の書式集について検討を行う。

2. 教育・研修事業の実施

(1) 賃貸不動産管理士講習の実施

貸主や借主からの相談等に対し、的確なアドバイスを行える「賃貸不動産管理業務のプロフェッショナル」を育成し、賃貸管理業務の適正化、

健全化に寄与することを目的として、本会独自の資格制度『賃貸不動産管理士』講習を実施する。

また、本資格制度を広く周知するため、店頭掲示用のステッカーを作成する。

(2) 研修会の実施

本会会員の資質の向上及び賃貸不動産管理士登録者のフォローアップ等を目的とした研修会を実施する。

(3) 教育・研修事業検討部会の開催

教育・研修事業検討部会を開催し、賃貸不動産管理士の講習内容、研修会のテーマ等について検討を行う。

3. 情報提供活動の実施

(1) 会報誌の作成

本会会員に対して、賃貸管理業務に係る情報（制度改正等の周知、実務に役立つ情報、トラブル事例・成功事例の紹介等）を掲載した会報誌（季刊）を作成し、配布する。

(2) ホームページによる情報提供活動

本会ホームページにおける会員専用窓口を活用し、随時情報を提供していく。また、会員からの要望等をもとに、内容を更新していく。

4. 組織体制の充実

本会組織の充実を図るため、入会促進活動を行うとともに、公益法人制度改革の動向を見据えながら、組織体制のあり方について検討する。

平成16年度 賃貸不動産管理業協会予算

平成16年4月1日から平成17年3月31日まで

(単位:円)

科 目	平成16年度予算 (案) [A]	平成15年度予算 [B]	増減 [A-B]	備 考
【収入の部】				
(1)会費収入	(91,816,000)	(65,408,000)	(26,408,000)	
①入会金収入	20,000,000	20,000,000	0	新規入会1,000社と想定 20,000円×1,000社=20,000,000円
②年会費収入	71,816,000	45,408,000	26,408,000	〔既存会員〕(H15年度末会員2,600想定) 20,000円× 646社=12,920,000円 24,000円×1,954社=46,896,000円 〔新規会員〕 2,000円×6ヶ月(平均加入月数)×1,000社=12,000,000円
(2)事業収入	(53,500,000)	(5,500,000)	(48,000,000)	
①受講料収入	52,500,000	5,000,000	47,500,000	賃貸不動産管理士受講料収入 20,000円×2,500名=50,000,000円 その他研修会受講料収入等 5,000円×500名=2,500,000円 入居のしおり等あっせん手数料収入等
②賃管協会事業収入	1,000,000	500,000	500,000	
(3)その他の収入	(300,000)	(100,000)	(200,000)	
①その他の収入	300,000	100,000	200,000	預金利息他
当期収入合計 [A]	145,616,000	71,008,000	74,608,000	
前期繰越収支差額	47,000,000	16,204,023	30,795,977	(3月末推定額)
収入合計 [B]	192,616,000	87,212,023	105,403,977	
【支出の部】				
(1)事業費	(119,500,000)	(35,000,000)	(84,500,000)	
①事業費	33,200,000	29,500,000	3,700,000	賠償保険料、書式等検討作成費他
②会議費	10,000,000	5,500,000	4,500,000	理事会、検討部会、ワーキング開催費
③研修会開催費	58,000,000	0	58,000,000	(新設)管理士開催費、研修会等開催費
④事業人件費	10,000,000	0	10,000,000	(新設)事業部門人件費
⑤広報費	8,300,000	0	8,300,000	(新設)会報誌作成、ホームページ運営、PR費
(2)管理費	(28,240,000)	(13,700,000)	(14,540,000)	
①事務通信費	10,840,000	3,500,000	7,340,000	電話、発送費等
②事務用品費	1,500,000	900,000	600,000	封筒作成、事務用品費
③交通費	500,000	500,000	0	事務連絡費
④什器備品費	1,000,000	500,000	500,000	備品購入費
⑤事務機賃借料	2,000,000	800,000	1,200,000	FAX・コピー、パソコン賃借料
⑥事務諸経費	1,000,000	800,000	200,000	会費徴収費用他
⑦租税公課	500,000	500,000	0	法人税他
⑧顧問料	1,000,000	800,000	200,000	顧問報酬料
⑨管理人件費	5,000,000	2,500,000	2,500,000	管理部門人件費
⑩支払い手数料	800,000	800,000	0	銀行振込手数料
⑪会館使用料	3,600,000	600,000	3,000,000	事務所家賃
⑫雑費	500,000	1,500,000	△1,000,000	その他雑費
(3)運営基金引当預金支出	(20,000,000)	(20,000,000)	(0)	
①運営基金引当預金支出	20,000,000	20,000,000	0	引当預金へ別途積み立て 20,000円×1,000社=20,000,000円
(4)予備費	(8,000,000)	(2,000,000)	(6,000,000)	
①予備費	8,000,000	2,000,000	6,000,000	予備費
当期支出合計 [C]	175,740,000	70,700,000	105,040,000	
当期支出差額 [A-C]	△30,124,000	308,000	△30,432,000	
次期繰越収支差額 [B-C]	16,876,000	16,512,023	363,977	

《賃貸不動産管理業サポート事業活用事例紹介》

『連帯保証人代行プラン』（賃貸保証プラン）
「すべての人にメリットがあります」

東京都・葛飾区、大石不動産



大石正治社長

昨年2月から、連帯保証人代行プランを活用している大石不動産（東京都葛飾区）の大石正治社長は、「オーナー、入居者、我々業者すべてにメリットがある制度」と絶賛する。

同制度は、居住者の滞納家賃などを最大12ヶ月分保証するもので、滞納が3ヶ月を超えた時点からの法的業務（退去まで）を弁護士が行うものだ。利用するためには入居者が一定の保証料を負担する必要がある。例えば、家賃8万円で契約期間2年だと保証料は2万3000円。家賃12万円で同じ期間なら2万5000円となる。同社では、原則すべての入居者にこの制度の利用を義務付けている。

ただ、不動産業界全般の厳しさがいわれているなか、入居希望者がこの保証料を素直に負担するものだろうか。

「しっかりメリットを伝えれば、納得していただける」と大石社長。身元保証の意味合いで別途連帯保証人も要求するが、昨年2月以来、この制度を嫌って断った人は僅かに2人だけだという。

同社では、来店した人にはまずこの制度を説明するようにしている。その時点で難色を示す人には物件案内しない徹底ぶり。「入居者には、入居時の金銭的負担を軽減する配慮をしている」（大石社長）。オーナーに制度の利点を説明し、敷金・礼金2ヵ月ずつの物件を、各1ヵ月にしてもらい、入居者に保証料を負担してもらうことについて納得してもらっている。その結果、入居者は最初に支払う金銭の負担が軽減される。オーナーは、不測の事態が生じた時の安心を得ることができる。

更に、オーナーにとっても家賃が保証されるほか、敷金・礼金を下げるにより入居者が入りやすくなり長い目で見

るとメリットが出てくる。「実際、この制度に魅力を感じ、自分で保証料を負担するので活用したいというオーナーもいる」と大石社長は話す。

また、入居希望者が制度を利用する際には、保証会社による信用審査を受ける必要があるため、オーナーの間でも、『しっかりしたお客さんを紹介してくれる』と評判になっているようだ。「入居希望者が来店した際に信用審査ができるのはありがたい。当社では入居の際の審査を重視しており、入居希望者の信用に問題がある場合は、一切入居させない。」（大石社長）

大石社長がこの制度の利用を決めたのも、滞納問題がより現実味を増す社会状況になってきたからだ。入居者、オーナー、不動産業者に安心と安全をもたらす「連帯保証人代行プラン」の利用は、今後ますます増えるに違いない。

