



賃貸不動産管理業協会



賃貸不動産管理

vol.24



特集

アンケート調査結果(速報)

「奈良・長谷寺 所蔵」

会員サポート事業概要

会員の皆様に効率的な賃貸不動産管理業務を行っていただけますため、スケールメリットを活かした賃貸不動産管理業務サポート事業を提供させていただいている。是非ご活用ください！

①家賃保証

【個人向け】

連帯保証人による人的保証に代わって、居住用賃料債権（家賃、共益費、駐車場料金等）に対して債務保証を行うシステムです。

【法人企業向け】

「社宅保証プラン」は、法人企業が賃貸物件を社宅として借り上げる際に一定の保証料を支払うことにより、入居の際の信用保証が受けられます。

「事業用賃貸借家賃保証プラン」は、店舗や事務所等の事業用賃貸借物件への入居を希望する法人企業が保証料（家賃等の1ヶ月分、上限60万円まで）を支払うことにより、入居の際の信用保証を受けられます。

「事業用賃貸借初期費用軽減プラン」は、事業用賃貸借物件への入居を希望する法人が負担すべき保証金等の初期費用を軽減することで入居の機会を広げるとともに、再保証会社が家主に対して保証金の範囲内で家賃等を保証するプランです。

②夜間・休日 サポート

入居者からの夜間休日の電話に対応できる窓口を本会会員で共有することでスケールメリットを活かし、1戸当たり42円で利用していただけます。管理物件ごとの登録になりますので、1棟からご利用いただけます。

③家賃集金代行

賃借人の指定口座より月々の家賃等（共益費、管理費等）を引き落とし、毎月末（前家賃）に管理会社の口座に振り込むシステムです。家賃集金代行手数料は、毎月の引落し金額の1.3%です（うち0.1%は、管理業者に還元）。この代行手数料の負担者は（1）賃借人負担（2）賃借人と管理会社の折半による負担（3）管理会社負担、の3パターンから選択していただけます。また、このシステムを利用するためには、賃借人はクレジットカード（CFKカード）を作成していただく必要があります。賃借人の家賃引落し口座の残高が不足していても6ヶ月間は提携企業（株）アプラスが家賃等の立替を行います。

④宅建ファミリー 共済

賃貸物件入居者向けの家財・什器備品保障や借家人賠償保障等を行う共済制度です。「賃貸住宅用」の他、「賃貸事務所・店舗・飲食店用」があり、賃貸住宅用の掛金は、物件の広さにかかわらず2年で12,000円から25,000円までの4タイプあります。

⑤賃貸管理業 賠償責任保険

賃貸不動産管理業協会に入会すると自動的に被保険者となる損害賠償責任保険です（保険掛け金は、年会費に含まれております）。

会員サポート事業に関する詳細事項は、ホームページをご参照願います。

HP

<http://www.chinkan.jp/>

CONTENTS

4 法律相談事例詳細解説

保証契約の書面化と更新後の保証人の責任
機関保証が賃料滞納で打ち切られた際の賃貸借契約解除の可否

6 特集 1

賃貸不動産管理業務等に関する
アンケート調査結果（速報）

8 特集 2

春の賃貸市場について

10 賃貸管理を考える Part.2

賃料等の集金管理、滞納保証制度について

12 ニュースフラッシュ

14 協会からのお知らせ・活動報告

てんぽを考える —— 物件表示のポイントは何か

今月の表紙 · · · · 長谷寺（奈良県桜井市）



豊山・長谷寺（ぶさん・はせでら）は真言宗豊山派の総本山。飛鳥時代の創建で1300年の歴史がある。四季を通じての「花の御寺」として名高く、桜の時期は、舞台造りの代表建築といわれる本堂や、山内の堂塔伽藍が花につつまれ、壮観な眺めとなる。

また、東洋一といわれる牡丹園には約150種、7,000株の牡丹があり、4月下旬から5月上旬にかけて「ぼたんまつり」が開催される。

最寄り駅は、近鉄大阪線長谷寺駅。長谷寺駅から徒歩15分程度。

法律相談事例 詳細解説

講師：弁護士 佐藤貴美

毎月実施している電話による会員限定の法律相談の中から共通の問題をピックアップし、注意点や対応などを佐藤貴美先生に詳しく解説してもらいます。

事例 1

保証契約が書面化されたことにより、賃貸借契約の更新時には改めて保証契約を締結しなければならなくなつたのか。

賃貸借契約における保証人は、「特段の事情がない限り、更新後の賃貸借から生ずる賃借人の債務についても保証の責を負う趣旨で合意されたものと解することが相当である」とする判例（最高裁平成9年11月13日判決）があり、更新時に特段意思確認をしなくても、保証人は更新後も責を負うと理解されています。これは、賃貸借契約から生じる保証人の責任（賃借人の債務）は、賃料等に限られることが一般的であることが社会的に認知されていることから、保証

人は、不測の損害を被る恐れがないという賃貸借契約の本質に根ざしているものです。

ところで最近民法が改正され、平成17年4月1日以降の保証契約は書面でなければ効力を生じないことになりました（民法446条2項）。このことにより、前述の判例は法改正後には無効となつたといつた主張がなされることがあるようです。

現在のところ、この問題にかかる新たな判例がないため断定することはできませんが、そもそもこの法改正は、立法担当者によれば、保証人に不測の損害を被ることがないよう保証意思が外部的に明確になされた場合にのみ保証人に対し法的責任を問い合わせるようにする趣旨とされます。したがつて、保証契約時には、借主が誰であるかや賃貸借契約内容などの、自らの保証内容に直結する情報について

十分に認識した上で、書面により意思表示することが求められます。

しかし、前述の判例の前提にある賃貸借の本質には何ら変化はないことは、普通借家契約においては更新が一般的であるという扱いは従前と何ら変化はなく社会的に認知されていることから、保証人も通常は更新があることを前提に保証契約を締結すると解することができることからすれば、保証契約が書面化されたからといふて、賃貸借契約の更新時に改めて保証契約を結び保証人の意思を確認しなければならない、という結論にはならないものと考えます。

ただ、この扱いは、契約条件や責任の範囲などが、契約当初の予測の範囲内であるということが前提となっていますので、例えば更新時に賃料等の改定があるなどの契約の基本的条件に変更がある場合や、借主にすでに滞納賃料等の

保証契約の書面化と更新後の保証人の責任

参考条文

民法 446条（保証人の責任等）
2項 保証契約は、書面でしなければ、その効力を生じない。

債務が発生し、今後も拡大する可能性があるなどの事情がある場合には、保証人の責任が当初予想を超えると評価される可能性があるため、改めて保証人に意図を確認し、合意書等を取り交わしておくことが必要です。また、前述のような疑義を回避するため、当初契約時の書面において、賃貸借契約が更新された場合も原則として保証の責を負う旨明記しておくことも有益でしょう。

事例2

賃貸借契約時に合意のもと機関保証を採用している。当該保証契約では6ヶ月間賃料保証をし、それ以降も滞納がある場合には保証が切れる内容となっている。この場合において、借主が6ヶ月以上賃料を滞納したことで保証が切れた場合、賃貸借契約を解除することが可能か。

ただ、機関保証の場合、一般的の賃料滞納の場合と違つて、貸主は保証機関から賃料相当額を受け取つています。このことが契約解除の要件にどのように影響があるかを検討しなければなりません。

債務は、本来の債務者以外の第
三者が弁済することは当事者の意

思に反しない限り有効です（民法
474条）。機関保証の場合は、
賃料保証すなわち第三者弁済を期

待しつつ契約をしているわけですから、貸主側から見れば有効に債務の履行がなされているということになり、そこで、そもそも賃料滞納といえないのではないか、少なくとも信頼関係破壊とはいえないのではないかという見解が出てきます。

しかし一方で、次のような事情も考慮する必要があります。

①借主の基本的義務違反行為の存在

そもそも賃料支払義務というの

賃貸借契約が、機関保証による賃料保証を条件としてなされてい

③賃貸借契約の重大な条件の欠如

すが、倍三の賃料又は前刀の少

しかも機関保証により履行された部分は、後日借主に求償されます。借主は、これから賃料債務のほかに数ヶ月分の賃料相当額の求償債務を負うことになります。そういうふうに、帶内里田町にこの二つミ

②借主の賃料支払能力の欠如

は借主が負うべき最も基本的の義務です。本事例では借主自身はその基本的義務の履行を怠つております。この事実は保証機関から「保証債務」が履行されているからといって消滅するものではありません（最初から第三者のみが賃料支払い義務を負うという契約とは異なります）。

参 照 条 文

民法 474条 (第三者の弁済) 債務の弁済は、
第三者もすることができる。ただし、
その債務の性質がこれを許さないとき、
又は当事者が反対の意思を表示したと
きは、この限りではない。

賃貸不動産管理業務等に関する アンケート調査結果（速報）

本年1月、会員の皆様に対し「賃貸不動産管理業務等に関するアンケート」調査用紙を送付させていただきました。

本調査は、（社）全国宅地建物取引業協会連合会が、賃貸管理業務の適正化、法制化等に向けて、今後の議論、要望における基礎データ収集を目的として、実施しました。

調査結果の詳細は、改めて会員の皆様にお知らせいたしますが、一部をご紹介いたします。

なお、下記結果は速報として出しているため、一部数値が変更する場合がありますことをご了承願います。

【調査概要】

調査期間：平成19年1月19日～平成19年2月9日

調査内容：賃貸借契約における契約内容、問題点、管理業務内容及び報酬等

調査対象：賃貸不動産管理業協会全会員 4,108社

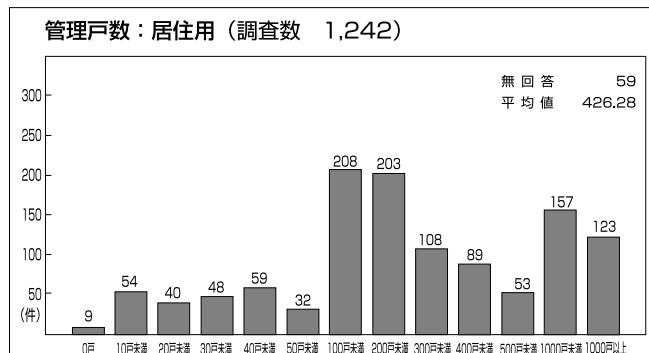
有効回答数：1,242社（30.2%）

【調査結果（抜粋）】

管理戸数について

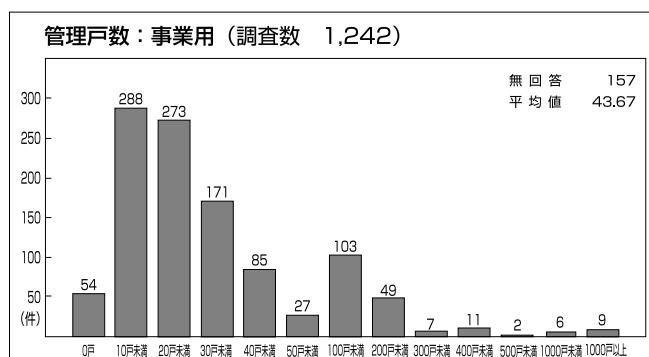
（居住用）

一番多い回答は、「50戸以上100戸未満」で16.7%、次に「100戸以上200戸未満」で16.3%、「500戸以上1,000戸未満」が12.6%となっている。また、「1,000戸以上」管理しているという回答も9.9%あった。全体の平均は426戸であった。



（事業用）

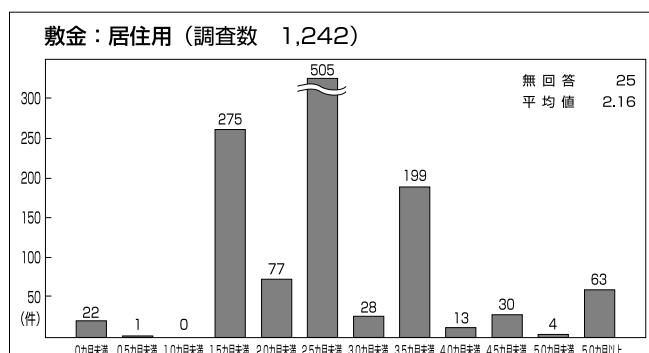
一番多い回答は、「1戸以上10戸未満」で23.2%、次に「10戸以上20戸未満」で22.0%、「20戸以上30戸未満」13.8%となっている。全体の平均は44戸であった。



敷金（保証金）について

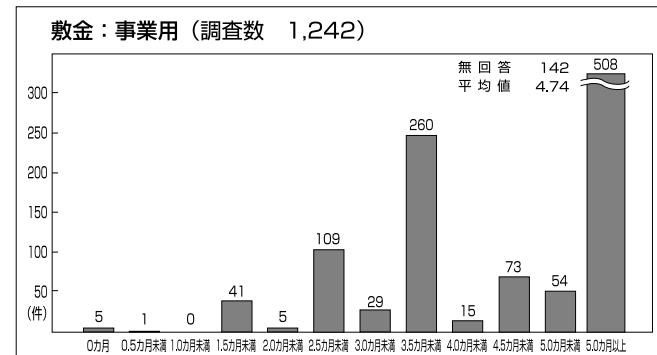
（居住用）

一番多い回答は、「2カ月以上3カ月未満」で43%、次に「1カ月以上2カ月未満」で28.3%、「3カ月以上4カ月未満」が17%となっている。全体の平均では2.1カ月分であった。



(事業用)

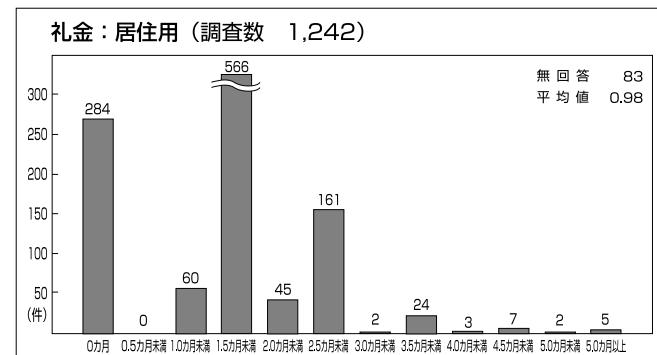
一番多い回答は、「5カ月以上」で40.9%、次に「3カ月以上4カ月未満」で22.1%、「4カ月以上5カ月未満」が10.2%となっている。全体の平均4.7カ月分となっており、居住用物件と比較すると倍以上の敷金を預る結果となっている。



礼金について.....

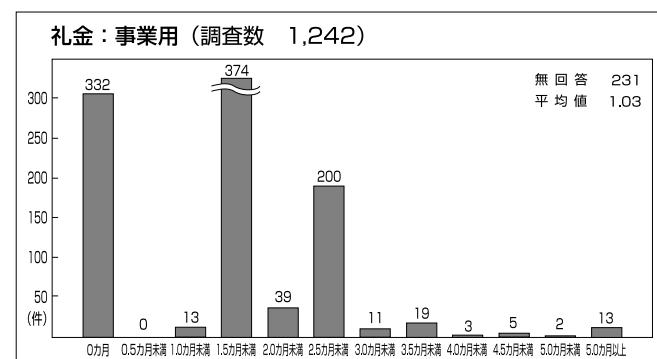
(居住用)

一番多い回答は、「1カ月以上2カ月未満」で49.2%、次に「2カ月以上3カ月未満」で13.2%となっており、小数ではあるが3カ月以上の回答も見られた。



(事業用)

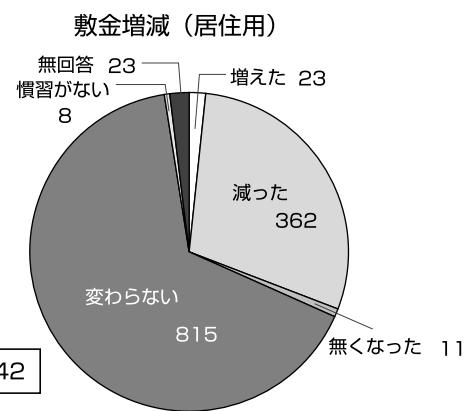
一番多い回答は、「1カ月以上2カ月未満」で33.2%、次に「2カ月以上3カ月未満」で17.0%となっている。



敷金の授受の状況について.....

敷金の授受については、以前と比較して「変わらない」という回答が65.6%、「減った」という回答が29.1%、「増えた」という回答は1.9%であった。

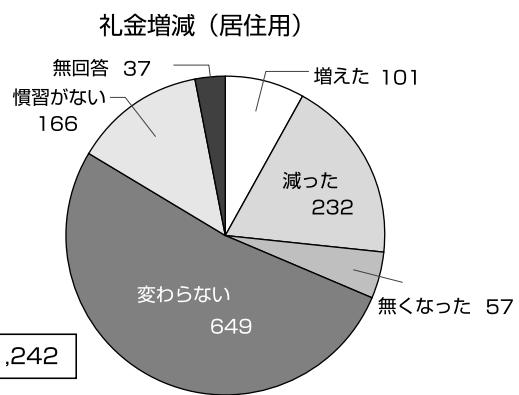
調査数 全体 1,242



礼金の授受の状況について.....

礼金の授受については、以前と比較して「変わらない」という回答が52.3%、「減った」という回答が18.7%、「増えた」という回答は8.1%であった。また、「慣習がない」という回答は13.4%であった。

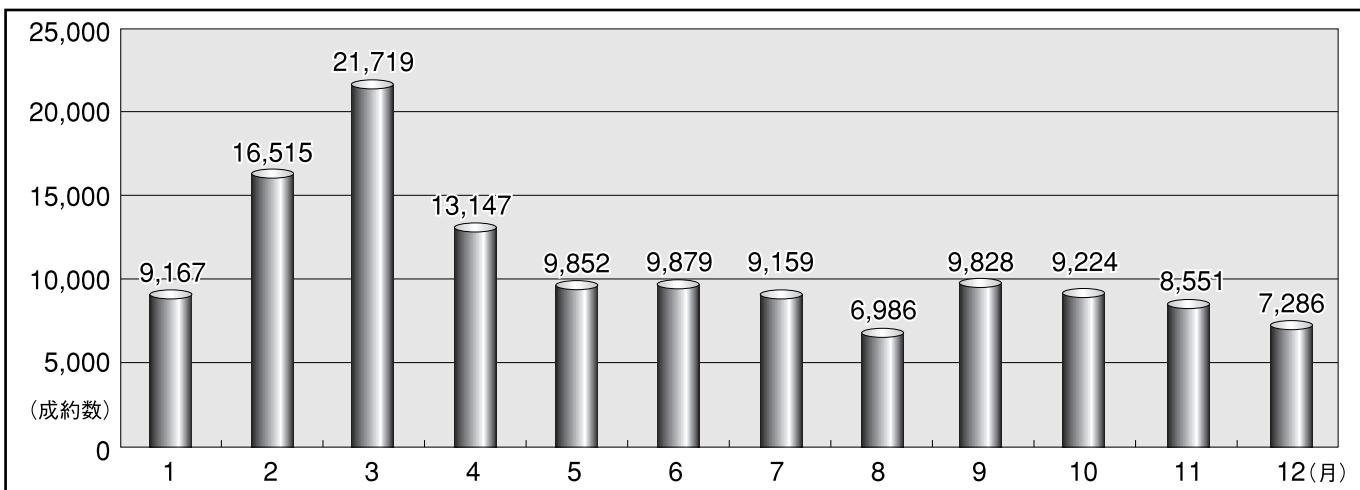
調査数 全体 1,242



春の賃貸市場について

賃貸市場にとって2月・3月は進学や転勤等により、物件の成約数が年間で最も多い時期になります（図1）。この時期に少しでも多くの成約を実現するため、市場の動向を知ることは重要なことになります。そこで、今回はこの春の賃貸市場の動向として、賃貸に関するデータや大手FC（フランチャイズ）等が行ったキャンペーンについてお知らせします。

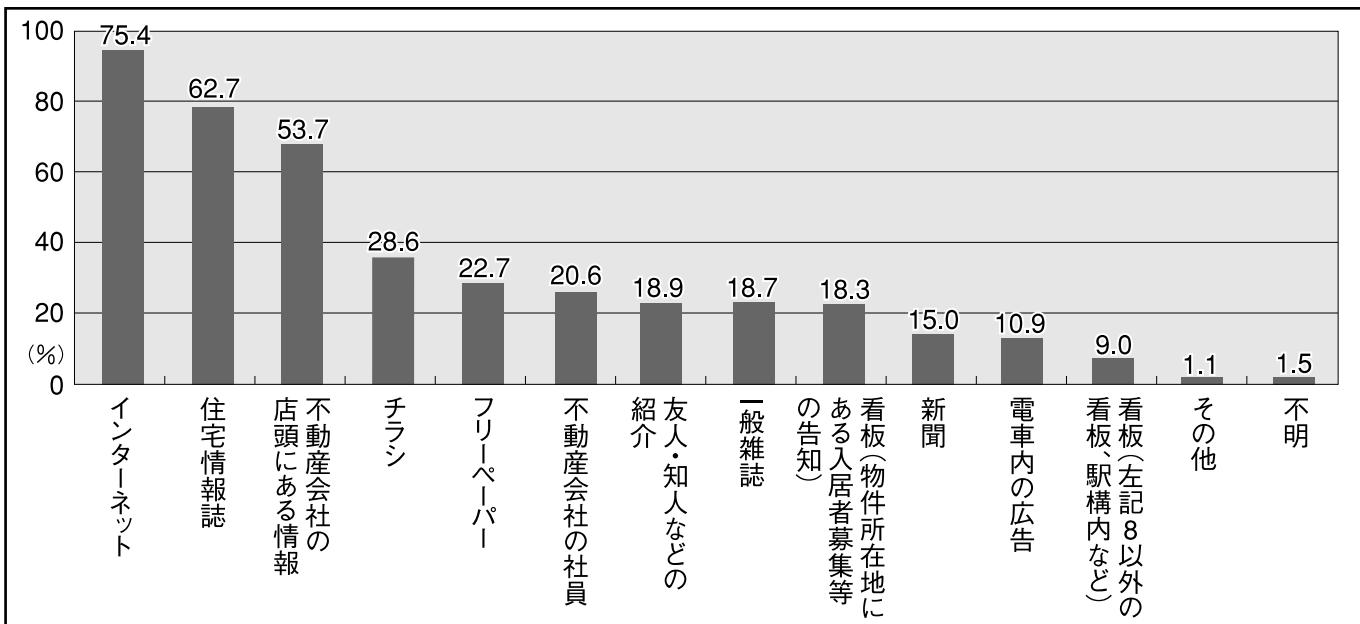
図 1



首都圏の居住用賃貸物件成約数：アットホーム調べ（平成18年度）

2月・3月の成約数が圧倒的に多くなっている

図 2 賃貸住宅を探そうと思い立ったときの情報源



国土交通省調べ

まずインターネットで部屋探しをする人が多くなっている

加盟店の集客や成約を促進するため、大手FCでは、来店者に小物をプレゼントする、アンケートに答えると家電品や商品券をプレゼントするなどの様々なキャンペーンを実施しています。

キャンペーンを実施するのは、進学や転勤などで賃貸市況が活発になる1月から3月の春だけでなく、9月から10月の秋にも行うFCが多くありました。

ターゲットについては、特に定めないケースが多く、定めている場合は、20代から30代としています。

最近の傾向として、インターネットによる部屋探し（図2）が増加しています。この動きに対応し、ホームページの部屋探し機能についてアンケートに回答した人にプレゼントを行うことや、単にホームページからプレゼントに申し込むことのできるFCもありました。

デイベロップ系や電鉄系の不動産会社の多くは、テレビコマーシャルを行っていますが、キャンペーンを行っているケースは少ない状況です。

以下にFCが行つたキャンペーンの概要を掲載します。

フランチャイズA

名	称：①「こだわりテレビプレゼントキャンペーン」
期	間：1月15日から2月28日まで
概	要：ホームページ機能についてのアンケートに回答し、抽選で各種テレビをプレゼントする。 EX：37型プラズマテレビ+HDD内臓DVDレコーダー
名	称：②あつらいいなデジタル家電プレゼントキャンペーン
期	間：3月1日から4月27日まで
概	要：ホームページからメールアドレスなどを記入し、抽選でデジタル家電をプレゼントする。 EX：プレイスティション3
目	的：PCサイトの機能検証及びPCサイトからの集客
ターゲット	：20代から30代の男女
そ の 他	：年に数回プレゼントキャンペーンなどを実施している。

フランチャイズB

名	称：「春のフェア」
期	間：1月6日から3月21日まで
概	要：①期間中にフランチャイズBのお店で、賃貸物件を成約し、アンケートに答えた人の中から抽選で、1万円の商品券をプレゼントする。 ②来店者や①に外れた人を対象にWチャンスとして1万円の商品券をプレゼントする
目	的：加盟店の集客と成約の促進。
ターゲット	：特に定めていない
そ の 他	：秋にも集客・成約を目的とした同様のキャンペーンを実施している。

フランチャイズC

名	称：「春の住宅フェア」プレゼントキャンペーン
期	間：1月9日から3月31日まで
概	要：応募用紙に住所等を記入し加盟店に行き、応募する。抽選でハイビジョン液晶テレビ「VIERA」や家族で楽しむグルメセットなどが当たる。
目	的：加盟店の集客及び成約促進
ターゲット	：特に定めていない。
そ の 他	：秋にも同様のキャンペーンを行っている。

賃貸管理を考える Part.2



賃料等の集金管理、 滞納保証制度について

賃貸不動産管理業務における基幹業務のひとつに会計業務があります。

会計業務とは、賃料の集金代行業務や督促等を行うもので、場合によつては賃料保証まで行うこともあります。

ただし、貸主によつては、賃料等は自分の口座に振り込ませ、滞納が発生した場合には督促してほしいという依頼もあります。最終的には、話合いの中で、どこまでの業務を受託するかを決めることがあります。貸主の要望、滞納リスク等を踏まえて、管理会社として提案しながら委託内容を確定し、管理委託契約書を締結します。

集金業務を管理会社が行わない場合の注意点

一番重要なのは、借主が毎月必ず賃料を支払つているかという点です。仮に3ヶ月の滞納が確定後、管理会社に連絡があつてもその後の対応の困難さは、想像できると思います。日ごろからの付き合いのなかで、貸主の性格等も踏まえ、定期的な確認が必要です。

集金業務を管理会社が行う場合の注意点

賃料を一定期間預かるわけですから、適正な管理体制が求められます。振込みをしてもらう場合でも、「家賃集金口」的な口座を別に作り、しっかりと分別して管理しましょう。

また、貸主への送金もできる限り早く処理すべきです。さらに、貸主への報告も忘れてはなりません。

賃料の滞納保証について

貸主としては、決まつた賃料は所定の日までに全額入金されることを望みます。滞納リスクを軽減する方策として、連帯保証人に代わって滞納賃料等を保証する機関保証と呼ばれる仕組みと賃料の集金と併せて一定期間の滞納賃料を保証する仕組みがあります。本会で提携して会員の皆様にご紹介している（株）アプラスの家賃集金代行システムは、後者の仕組みです。

アプラスの家賃集金代行システムについて

本システムは、次の流れで入居

希望者が手続ることで利用が可能です。

次ページ「申込について」参照

入居者からすれば、毎月買い物をする感覚で、賃料を支払うことになります。さらに、買い物同様にポイントが発生するため、家賃の額によつては、海外への往復航空券に換えることも可能です。

毎月27日に入居者の口座から引き落とされる家賃は、月末にまとめて管理会社の口座に送金されます。

その際、仮に入居者の口座から引き落としが出来なくとも、最長で

6カ月間はアプラスが立替保証をします。もちろん、引き落としができなかつた結果も報告されます。

また、入居者は一定の審査を経て本制度が利用できるため、貸主からすると通常の借主審査に加え、金融関係の審査も利用できることになるため、滞納リスクは一層低くなるでしょう。

本会会員が、本制度を利用するために、以下の手順が必要です。

次ページ「アプラスとの契約について」参照

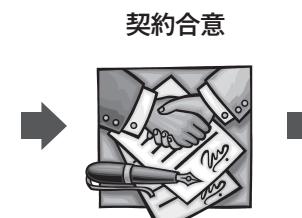
詳細は、アプラスの担当者までご連絡願います。

賃貸不動産管理業協会提携型 アプラス家賃サービスのご案内

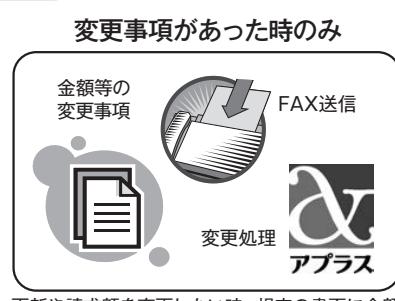
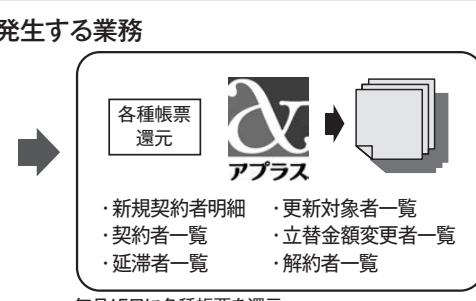
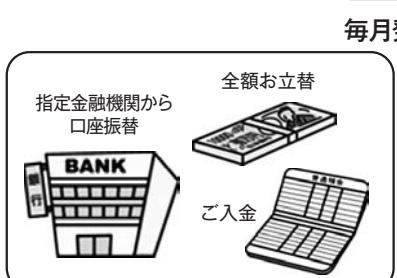
申込について



アプラスとの契約について



稼動後の流れ



お問合せ先

商品に関するお問合せ、ご相談等はこちらにお願い致します。

株式会社 アプラス
決済・保証営業部

東京 TEL:03-5229-3765 FAX:03-5229-3738
大阪 TEL:06-6262-3522 FAX:06-6262-7114
名古屋 TEL:052-239-5556 FAX:052-239-5515

最長6ヶ月間立替保証

連帯保証人原則不要

取扱手数料立替家賃の 1.3%

サブリース訴訟が和解、過去・将来にわたり減額 住友不動産

住友不動産は12月27日、一括賃借しているオフィスビルの賃貸人との間で係争中だったサブリース賃料減額確認訴訟について、東京高等裁判所の和解勧告に基づき、精算額相当の精算金16億4,200万円を賃貸人に支払うことで和解が成立したと発表した。

訴訟の対象となったのは、東京・港区に立地する地上23階建て、延床面積4万4,484平方メートルのヨコソーレインボータワーのサブリース案件。96年8月分以降の賃料を過去・将来に渡り減額し、賃貸人である横浜倉庫に住友不動産が精算金を支払うことで和解した。

同案件は、95年に住友不動産が賃料減額確認訴訟を東京地裁に提訴。03年に最高裁判決として、サブリース契約への賃料減額請求権の適用が認められ、賃料額の判断については東京高裁に審理差戻しとなっていた。（1月2・9日号）

業界トップ67人に聞く、課題は全国的デフレ脱却 住宅新報社

住宅新報社が各業界トップ67人を対象に実施した07年の業況アンケートでは、今年1年も引き続き底堅い市場動向を見込む回答が大勢を占める結果となった。

業界トップが挙げる今年1年のキーワードとしては、「金利上昇」「用地難」「地価上昇」の3項目に关心が集まった。

需要喚起につながる半面、過度な急上昇がかえって消費者心理を冷え込ませる懼れもある金利上昇への警戒感は特に高く、今年も金利動向とのにらみ合いが続く。

法人などの土地放出が一巡したことによる用地難や、超都心部に始まった地価上昇の余波が更に広がりを見せるかといった地価に対する関心も同様に高い水準だった。

今年から本格化する「団塊世代のリタイア」、消費者の関心が増す一方の「安心・安全」多くのトップがキーワードに選んだ。更に自由回答からは、一部で価格上昇が著しい住宅価格の動向や、金融商品取引法関連への関心の高さも読み取れる。

（1月16日号）

消費税率の引き上げ「住宅購入に影響あり」が76% 全宅連

全国宅地建物取引業協会連合会（藤田和夫会長）はこのほど、一般消費者を対象に今後の不動産マーケット動向を聞いた「不動産の日アンケート」結果をまとめた。

「消費税率の引き上げが検討されているが、住宅の建築・購入にあたりどう思うか」と聞いたところ、「そもそも住宅の建築・購入への課税がおかしい」との回答が45.7%でほぼ半数を占め、引き上げを容認する回答は8.3%だった。

また、「税率が引き上げられた場合の住宅の建築・購入への影響の有無」については、「影響がある」が75.5%。「影響はない」は8.5%だった。影響の具体的な内容（複数回答）については、「マイホーム計画の中止」（26.1%）、「資金計画の見直し」（19.8%）、「マイホーム計画を再検討」（15.1%）、「建築計画を見直し、規模・取得・工事金額を縮小」（11.3%）が上位を占めた。

全国宅地建物取引業協会連合会では、「景気拡大期間が長期化しつつあるものの、今後消費税率の引き上げが内需を支える個人消費の中心である住宅取得の懸念材料となることが予想され、影響は極めて大きい」としている。（1月23日号）

都区部、9年ぶり5,000万円台 不動産経済研

不動産経済研究所の調査によると、06年に首都圏で供給された分譲マンションの平均価格、1m²単価共すべてのエリアで上昇した。価格の高騰がささやかれていたマンション市場において、数字による裏付けが出た格好だ。同研究所では、「用地の高騰、建築コストの上昇など、今後も分譲価格が下がる要素は見当たらない。今年も価格の上昇トレンドは続く」と分析している。

首都圏全体の平均価格は4,199万円で前年比2.2%増加。東京都区部では9年ぶりの5,000万円台となった。神奈川でも8年ぶりに4,000万円台に突入した。1m²単価も全エリアで前年を上回り、都区部では4.2%増となる71.4万円となった。

供給戸数は7万4,534戸で、8年ぶりに8万戸台を下回った。分譲価格の先高感による供給の先送りが、主な要因として挙げられている。特に価格の上昇が期待できる人気エリアでの供給が先延ばしされている格好で、東京都区部では前年を23.7%下回る結果となった。（1月23日号）

2006年住宅着工4年連続増、129万戸 国交省

国土交通省は06年の新設住宅着工戸数を発表した。それによると、総戸数は129万391戸と4年連続の増加となった。前年比で4.4%増加となった。97年以来の9年ぶりの高水準。

利用関係別でみると、持家が35万8,519戸（前年比1.5%増、3年ぶりの増加）、賃家が54万3,463戸（同7.8%増、6年連続の増加）、分譲住宅が37万9,181戸（同2.7%増、4年連続の増加）で、軒並み増加となっている。分譲住宅のうち、マンションは23万8,614戸（同4.0%増、3年連続の増加）、一戸建住宅は13万8,261戸（同0.3%増、2年ぶりの増加）といずれも増加した。

地域別にみても、首都圏0.9%増、中部圏11.4%増、近畿圏7.8%増、その他の地域4.0%増と、すべての地域で増加。（2月6日号）

「契約改定で賃料上昇」都区部の40%の企業が回答 森ビル調べ

06年11月までにオフィスの賃貸借契約を更改した企業の40%が、改定後の賃料が値上がりしたと答えていることが、森ビルの調査で分かった。更に現在、契約更改協議中の企業のうち値上げの提示を受けている割合は80%に上っていることも明らかとなった。

05年から続いている賃料増額の傾向は06年に入って一層強まり、06年の調査時点においても改定協議で増額提示が急増しているという。同社では、07年は賃料増額の傾向が更に強まる予測している。

同調査は、本社が東京23区に立地する資本金上位の1万社を対象に、06年11月にアンケートを実施。有効回答は17%に当たる1,695社。（2月13日号）

第3回事業推進部会を開催

平成19年2月26日（月）、賃貸不動産管理業協会第3回事業推進部会が開催されました。この日の会議では、部会内に設けられた各ワーキングの活動状況や賃貸不動産管理士の資格制度統一化に伴う対応等について報告が行われるとともに、平成19年度事業計画及び予算について審議を行いました。この中で、平成19年度においてはさらなる会員サポート体制の強化を図るための方策が検討されました。

第6回全宅連賃貸管理委員会 第6回賃貸不動産管理業協会運営委員会を開催

平成19年3月8日（木）に第6回全宅連賃貸管理委員会及び第6回賃貸不動産管理業協会運営委員会の合同会議が行われました。

同会議では、賃貸不動産管理士資格統一に向け、新資格の名称や統一資格の運営方法、既存資格者への対応（統一資格への移行）、新規統一資格のカリキュラム・受講資格等につき本会としての大筋での考え方がまとめられました。

また、平成19年度事業計画・予算案について審議され、承認されました。

無料法律相談会 每月第2月曜日

顧問弁護士による電話での無料法律相談（会員限定）を実施しています。相談会はこれまで不定期で行ってきましたが、より利用しやすくするため、今後当面は毎月第2月曜日とさせていただることとなりました。相談内容は、賃貸管理に関するもので、相談時間は1回15分以内とさせていただきます。電話受付の際、会員確認のため会員番号をお尋ねしますのであらかじめご用意ください。

日時：平成19年 4月9日（月）午後1時～4時

5月14日（月）午後1時～4時

電話：03-3865-7031

「定期借家の日」記念シンポジウムを開催 定期借家推進協議会

定期借家推進協議会（藤田和夫世話人）は、3月26日、東京・後楽園のすまい・るホールにおいて、国土交通省、（社）日本不動産学会の後援のもと、「定期借家の日」記念シンポジウムを開催しました。

「定期借家の日」は定期借家制度の普及促進のため、同協議会が毎年3月1日と定めたもので、定期借家制度を創設した借地借家法の一部改正部分が平成12年3月1日に施行されたことに由来します。この日を記念し、オーナー、仲介業者、管理業者の方々はもちろん、一般の借主の方にも定期借家制度を理解していただくことを目的に毎年同シンポジウムが開催されています。

シンポジウムは、保岡興治衆議院議員、榎正剛国土交通省住宅局長が来賓として招かれ、基調講演は、第1部が山崎福寿上智大学経済学部教授による「定期借家と都市の住宅市場」をテーマに、また、第2部が吉田修平弁護士による「定期借家の活用方策と制度改正のゆくえ～定期借家制度の活用事例を中心に」をテーマに行われました。

講演する吉田修平弁護士

シンポジウムの様子

ご存知ですか？定期借家制度

定期借家契約は、契約で定めた期間の満了により、更新されることなく確定的に賃貸借契約が終了する契約です（従来型の普通借家契約では正当事由が存在しない限り家主からの更新拒絶が制限されています）。もちろん、双方が合意すれば再契約は可能です。

→活用例：転勤の間だけ持ち家を賃貸したい……

近い将来取り壊す予定のアパートの賃貸 etc

	定期借家契約	普通借家契約
契約方法	①書面（公正証書等）による契約に限る。 ②「更新がなく、期間の満了により終了する」ことを契約書とは別に、あらかじめ書面を交付して説明しなければならない。	書面でも口頭でも可（ただし、宅建業者の媒介等により契約を締結したときは、契約書が作成され交付される）。
更新の有無	期間満了により終了し、更新はない（ただし、再契約は可能）。	原則として、「正当な事由」がない限り更新される。
契約期間の上限	無制限	2000年3月1日より前の契約…20年 2000年3月1日以降の契約…無制限
1年未満の契約	1年未満の契約も有効	期間の定めのない契約とみなされる。
賃料の増減	特約の定めに従う。	事情が変更すれば、貸主と借主は賃料の額の増額や減額を請求できる。ただし、一定の期間賃料を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。
借主からの中途解約	①床面積200m ² 未満の居住用建物で、やむを得ない事情により、生活の本拠として使用することが困難となった借主からは、特約がなくとも法律により中途解約ができる。 ②①以外の場合は中途解約に関する特約があればその定めに従う。	中途解約に関する特約があれば、その定めに従う。

てんぽを考える

～明日の賃貸媒介・管理のために～

不動産カウンセラーの吉野伸氏(吉野不動産鑑定事務所)に不動産店舗のあり方等について、ポイントを整理してもらいました。数回にわたり連載中。

第4回のテーマ：物件表示のポイントは何か

店舗で最も大切なものは、表示されている物件です。

物件案内の内容は、「賃料」「間取り」「駅からの距離」などはよく確認して、少し大きな文字にしますが、物件のポイントははっきりしているのでしょうか?

間取り

最も一般的な表示は、間取りを示す例です。

少し余裕をもたせたファミリータイプの間取りの平面図です。この図面も少し工夫して用途ごとに色塗りをすると、見栄えがします。

最近は、間取り図と建物の外観の両方を見せているものもあります。



部屋の仕様

写真Bは、内部のつくりをポイントにして見せている例です。

部屋の一部の紹介ですが、キャッチフレーズは、例えば「ファミリー向けのグッドサイズ」とポイントを写真の下に表示しています。

外観

まず、建物の外観を見てくださいと言わんばかりの物件表示の例が写真Aです。

よく見ると、一部については内部の状況を見せ、家具等が揃っているのが分かる例もあります。特選物件とあえて表示しなくても見てもらって、グレードは見る人に判断してもらうということなのでしょう。

また、ガラスに「LET」(賃貸)の文字がさりげなく表示されています。さらに、文字は少し傾いているではありませんか。昔の人は、「貸家」と書かれた紙を玄関の戸に貼るときに、少し斜めにしたものでした。ちょっとした工夫で人目につくことがあります。



C

建物の全体のつくり

写真Cは、建物の構造やつくりをポイントにしている例です。建物の部位や部分ごとに分かりやすく立体的に手書きしています。他にもまだあるでしょう。いずれにしても自分の店では、何をポイントに見てもらいたいのかをはっきり決めて物件の表示をしたいものです。

「物件は多数あります」というだけのアピールでは店の特色を出すことはできないでしょう。同じ物件の表示でもポイントを決め、さらに工夫することにより、見せる表示になるものです。