

# 賃貸不動産管理

vol.31



特集

日本の世帯数の将来推計について

# 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くため、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くことができます。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きます。また、このシステムを利用するために、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払を行います。

## ④宅建ファミリー 共済 (少額短期保険)

賃貸物件入居者向けの家財・什器備品補償や賠償責任補償等を行う少額短期保険です。「賃貸住宅用」の他、「賃貸事務所・店舗・飲食店用」があり、賃貸住宅用の保険料は、家財保険金額により、12,000円から設定しています。

## 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

更新料の支払拒否について  
転貸借における建物の明渡しについて

## 8 多様なライフスタイルに応える リノベーションの現場

築40年オフィスビル、第2の人生  
コンバージョン（用途変更）「ラティス青山」

## 10 特集

日本の世帯数の将来推計について

## 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 —— 店頭の注目のひき方



### 今月の表紙 · · · · · 平久保崎灯台

沖縄県石垣島の最北端、東シナ海に突き出す丘の上に平久保崎（ひらくぼざき）灯台は立つ。北方に広がる海は遠浅で、丘の上からもはつきりとさんご礁が確認できる。なだらかな曲線を描く台地は、牧場として利用されており、放牧された牛がのんびりと草をはむ風景が見られる。どこまでも続く青い海原に白い灯台が映える景勝地だ。

# 法律相談事例 詳細解説

講師：弁護士 武市吉生

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武市吉生先生に詳しく解説してもらいます。

事  
例

貸主Xと借主Yは、期間2年、賃料月額7万円とする（居住用の）建物賃貸借契約を締結しています（以下「本件賃貸借契約」といいます）。その契約更新に当たり、貸主Xが借主Yに更新料を請求したところ、借主Yは、次の理由で、更新料の支払を拒否しました。借主Yの言い分には根拠があるでしょうか。

① 本件賃貸借契約には、その契約更新に当たり、借主Yが貸主Xに更新料を支払う旨の約定がないから払わない。  
② 本件賃貸借契約には、契約を更新する場合、借主Yは

貸主Xに賃料1カ月分の更新料を支払うとの内容の特約（以下「本件更新料支払特約」といいます）はあるが、その特約は借地借家法30条に違反するものとして無効だから支払わない。

③ （更新料支払についての②の特約はあるが）その特約は公序良俗に違反するものとして無効（民法90条）だから支払わない。

④ （更新料支払についての②の特約はあるが）その特約は消費者契約法10条に違反するものとして無効だから支払わない。

## 更新料について

建物賃貸借契約における更新料とは、一般に、賃貸借契約が更新される際に、借主から貸主に對し、更新の対価として支払われる一時金のことを行います。

そして、更新料の法的性格については、賃料の補充説、異議權放棄の対価説、紛争解決金説、賃貸借期間存続保持の対価説等の諸説があります。

## (2) 慣習に基づく更新料の請求の可否

なお、東京都内では建物賃貸借契約の期間満了に際して更新料の支払がなされることが多いことから、慣習に基づいて更新料を請求することができるのではないかとも思われます。しかし、この点につき、東京地方裁判所昭和62年5月11日判決は、「右のよう

## (1) 更新料の合意がない場合の更新料の請求の可否

て当然に発生する性質のものではありません。したがって、貸主と借主との間に、賃貸借契約を更新する場合、借主が貸主に更新料を支払うとの内容の特約がなければ、貸主は借主に更新料を支払わなければなりません。

# 更新料の支払拒否について

更新料は、法律の規定に基づいています。

62年5月11日判決は、「右のよう

な事例（契約更新に際し、借主から貸主に更新料が支払われる事例）は当事者の合意により賃貸借契約を更新し、双方の合意に基づき更新料を支払っているものと認めるのが相当であり、右のような事例が多いからといって法定更新の場合に更新料を支払う慣習があるということではない」と判断し、慣習に基づき貸主が借主に更新料を請求することができないものと判断しました。

### (3) 結論

したがって、借主Yの言い分には根拠があるといえます。

#### 設問②について

この点につき、東京地方裁判所

昭和56年11月24日判決は、「右合意（契約更新の場合に借主が貸主に更新料を支払うとの合意）が一方的に借家人に不利な特約であるとは断言できず（借家人としては、約定の更新料を支払う

ことにより、更新拒絶に伴う明渡し請求等の紛争を免れ、更には更新前の契約と同じ賃借期間が確保されるといった利益を得る」ことを理由として、その合意は、「その額が相当である限りその効力は否定できず、実質的に旧借家法6条（借地借家法30条）に反しないものと解する」と判断しました。

本件更新料支払特約は、更新料として賃料の1カ月分の支払を

認めるものであることからすると、「その額が相当である」といえます。したがって、借主Yの言い分には根拠がないといえます。

#### 設問③について

この点についての特約が消費者

契約法10条に反するか否かについて判断した東京地方裁判所平成17年10月26日判決も、京都地方裁判所平成20年1月30日判決も、その特約は消費者契約法10条には違反しないと判断しています（無論、更新料についての特約とはないといえます。ただし、更新料の金額が、契約期間や賃料の金額と比較して、相当性を欠くというような場合には、公序良俗違反として無効にされることがあります）。これらの裁判例を前提としますと、賃料1カ月分の支払を内容とする本件更新料支

ことにより、更新拒絶に伴う明渡し請求等の紛争を免れ、更には更新前の契約と同じ賃借期間が確保されるといった利益を得る」ということを理由として、その合意は、「その額が相当である限りその効力は否定できず、実質的に旧借家法6条（借地借家法30条）に反しないものと解する」と判断しました。

#### 設問④について

更新料についての特約が消費者契約法10条に反するか否かについて判断した東京地方裁判所平成17年10月26日判決も、京都地方裁判所平成20年1月30日判決も、その特約は消費者契約法10条には違反しないと判断しています（無論、更新料についての特約とはないといえます。ただし、更新料の金額が、契約期間や賃料の金額と比較して、相当性を欠くといえます）。これらの裁判例を前提としますと、賃料1カ月分の支払を内容とする本件更新料支

ことにより、更新拒絶に伴う明渡し請求等の紛争を免れ、更には更新前の契約と同じ賃借期間が確保されるといった利益を得る」ということを理由として、その合意は、「その額が相当である限りその効力は否定できず、実質的に旧借家法6条（借地借家法30条）に反しないものと解する」と判断しました。

良俗違反となり、無効になる場合があるといえます。

そして、本件更新料支払特約は更新料として賃料の1カ月分の支払を認めるものであることからすると、「更新料の金額が、契約期間や賃料の金額と比較して、相当性を欠く」とはいえません。

したがって、借主Yの言い分には根拠がないといえます。

良俗違反となり、無効になる場合があるといえます。

したがって、借主Yの言い分には根拠がないといえます。

#### 主な参考条文

##### 借地借家法30条（強行規定）

この節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。

##### 民法90条（公序良俗）

公の秩序又は善良の風俗に反する事項を目的とする法律行為は、無効とする。

##### 消費者契約法10条（消費者の利益を一方的に害する条項の無効）

民法、商法（明治32年法律第48号）その他の法律の公の秩序に関しない規定の適用による場合に比し、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1条第2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。

# 転貸借における建物の明渡しについて

## 事例

Aは、所有する100坪の土地（以下「本件土地」といいます）上の古い建物（以下「本件建物」といいます）を、Bに

期間の定めなく賃貸し、BはAの承諾を得てCに転貸していました。

その後、Aは、「本件建物を取り壊して本件土地に新規に賃貸アパートを建てる」ことを目的とするDに本件土地及び本件建物を売却しました。

①DがBに解約の申入れをし、解約申入日から6ヶ月経過しました。そして、現

在DはB及びCに対し本件建物の明渡しを求めています（なお、いわゆる立退料の提供はありません）。

②Bが賃料を5カ月分も滞納したことから、DはBとの賃貸借契約を解除し、

B及びCに本件建物の明渡しを求めています。

③DとBは賃貸借契約を合意解約し、DはCに対して本件建物の明渡しを求めています。

以上の①から③の場合、Cは本件建物を明け渡さなければならぬでしょか。

## オーナーチェンジについて

本件土地及び本件建物の所有者はAからDになっており（いわゆる「オーナーチェンジ」）、それ

に伴ってAとBとの間の本件建物についての賃貸借契約の貸主としての地位もAからDに移転しています。

賃借人兼転貸人と転借人間にも通常の賃貸借契約が成立しています。

## 賃貸人（AないしD）と転借人（C）間の法律関係

賃貸人と転借人間には何ら契約関係は存在していません。しかし、転借人は賃貸人に「直接に義務」を負います（民法613条）。

## 転貸借の法律関係の問題状況

転貸借は、賃貸人と賃借人兼転貸人（B）間の法律関係

賃貸人と賃借人兼転貸人の間には、通常の賃貸借契約が成立しています。しかし、この理を貫くと転借人の地位があまりに

## 賃借人兼転貸人（B）と転借人（C）間の法律関係

賃借人兼転貸人（B）と転借人（C）間の法律関係

も不安定となってしまうことから、いかなる場面で、どの程度転借人を保護すべきかが問題となります。

### 設問①について

解約申入れには正当事由が必要である（借地借家法28条）ところ、通常は「本件建物を取り壊して本件土地に新規に賃貸アパートを建てる」ということだけで正当事由を具備しているとは判断されません。そのため、DとBとの間の賃貸借契約は存続する）とから、BとCとの間の転貸借契約も存続することになります。したがって、Cは本件建物を明け渡す必要はありません。

なお、仮に正当事由が具備している事案でも、賃貸人は、解約申入れの通知を転借人にもしなければ、その終了を転借人に対抗できない（借地借家法34条）点には注意を要します。

### 設問②について

DとBとの間の賃貸借契約はBの賃料不払により解除されて消滅していることから、これに伴つてBとCとの間の転貸借契約はその存立の基盤を失つて消滅します。したがつて、Cは本件建物を明け渡さなければなりません（最高裁判平成9年2月25日判決参照）。ただし、特段の事情がある場合は別です）。

この点について、転借人CにBの未払賃料の代払の機会を与えるべきであるとの議論もあります。しかし、判例では特段の事情のない限り、転借人に通知等をして賃料の代払の機会を与えないべきならないものではないとしています（最高裁判平成6年7月18日判決）。

### 設問③について

DとBとの間の賃貸借契約は合

意解約によって消滅することから、これに伴い、BとCとの間の転貸借契約はその存立の基盤を失い、消滅するということになります。

人がいるにもかかわらず、賃借人が賃貸人との間の賃貸借契約を合意解除した場合）には、転借人は、なお転借権をもつて（特段の事情のない限り）賃貸人に対抗できるとするのが最高裁判所の判例です（最高裁判昭和37年2月1日判決）。したがつて、Cは本件建物を明け渡さなくてよいということになります。

### 結論

転貸借は利害関係人が多数であるため、法律関係ないし利害関係が複雑に錯綜します。したがつて、各事案においても「特段の事情」がある場合には、前述の結論と異なる場合があることか

### 主な参考条文

#### 民法613条（転貸の効果）

1項 賃借人が適法に賃借物を転貸したときは、転借人は、賃貸人に対して直接に義務を負う。この場合においては、賃料の前払をもって賃貸人に対抗することができない。

#### 借地借家法34条（建物賃貸借終了の場合における転借人の保護）

1項 建物の転貸借がされている場合において、建物の賃貸借が期間の満了又は解約の申入れによって終了するときは、建物の賃貸人は、建物の転借人にその旨の通知をしなければ、その終了を建物の転借人に対抗することができない。

ら、前述の結論を念頭に置きつつ、依頼者なし相談者の方のお話を聞いて慎重に分析することが必要です。

多様なライフスタイルに応える

# リノベーションの現場

20、30年という歳月は人々の価値観、ライフスタイルを大きく変える。かつての人気物件も今となつては時代錯誤。時代は何を賃貸住宅に求めているのか。それは高機能でも、高級感でもない。自分らしさを感じられる器だ。ニーズを見極め、多様化するライフスタイルに応えるバリューアップ戦略。それがリノベーション。

vol.4

## 築40年オフィスビル、第2の人生 ～コンバージョン(用途変更)「ラティス青山」～

blue studio 取締役 大島 芳彦

ブルースタジオグループ 株式会社ブルースタジオ

〒164-0003 東京都中野区東中野1-55-4 大島ビル第2別館

TEL: 03-5332-9920 / FAX: 03-5332-9837

<http://www.bluestudio-design.com>

concept

東京、南青山一丁目。東京オリンピックの興奮も冷めやらぬ昭和40年、その建物は産声を上げた。鉄筋コンクリート地下2階、地上8階建て、延べ床面積4000平方メートル。新築時の用途は大手ゼネコン本社ビルとしての一棟貸しオフィスビル。

時代は変わり平成15年。ゼネコンの統廃合、リストラの波の中でこの建物も従前の役割を終え、長期にわたり賃貸借契約は解消された。一方、近隣では六本木ヒルズをはじめ、各所で大規模ハイテクオフィスビルが竣工し、旧来のオフィスビルの「2003年問題」が懸念され、地下の下落とともに再燃した都心居住の波など、時代と景況の変化は建物の存在意義そのものを問っていた。

は、向こう10年間に期間を限定した既存ビルの再生である。建て替えが選択された背景には、周辺で進行中の防衛庁跡地の大規模再開発計画（ミッドタウン）、隣接地で進行中の大規模PFI事業46階建て大規模賃貸住宅「青山一丁目タワー」計画の行方を静観し、来るべき近隣エリアの大きな変化に備えるという意味があった。

再生にあたり検討された選択肢は、「オフィスビル」としての再生案と、建物用途を変更した「共同住宅」としての再生案である。周囲のオフィス（大規模を除く）と住宅の賃料相場は都心居住のニーズの高まりでスケールオフicesニーズが高いことがリサーチされた。

結果として、再生案で採られた計画内容は10坪～15坪平均で、44戸のSOHOタイプユニットと、路面、地下を店舗とする複合ビル計画である。

BEFORE



## 今回のポイント

- ・横連窓のオフィスビル然とした外観を一新。共同住宅に用途変更することにより生じた各部屋の避難バルコニーの設置義務を外観のデザインとして成立させている
- ・低層部分の商業テナントスペースの価値を向上させるため、外観低層部分には建物のアイデンティティーを強調するための大型木製スクリーンを設置。青山一丁目における建物のランドマーク化を目指した
- ・専有部分はクリエイティブな事業者のSOHO利用を前提としているため、内装は極めてシンプル。設備も最小限におさえている
- ・天井は張らず、オフィスビルの特色であり、通常のマンションと比べて高い天井高(約3メートル)を演出
- ・深夜勤務、徹夜などの頻度が高い入居者を想定しているため、各室専有部分にはシャワーブースを設置
- ・1階専有部分は仕上材と照明計画の変更だけで、大きなイメージチェンジが図られた
- ・共同住宅となることで不要となった地下の大型空調機械室はフォトスタジオとしてテナントを誘致。上層階のクリエイティブ系入居住者の利便性向上に役立っている
- ・全面的な耐震補強工事の実施

結果として建物は、ニーズを詳細に解読することにより、デザイン性、経済性のみならず、地域の文化的な資産としての位置を確立し、現在に至っている。

また、コンセプトを「クリエイターズビレッジ」とし、地域周辺も含めたクリエイターのための共同体の創造を目指した。店舗部分のテナント誘致はこの点に留意し、1階に深夜(朝)まで営業のカフェと、輸入書、デザイン書を扱う書店の2店舗を。そして地下にはレンタルフォトスタジオとトランクルーム業態を誘致。上階に入居するクリエイターにとどまらず、周辺居住者の利便性とコミュニケーションの誘発を狙った。

また、コンセプトを「クリエイター

## AFTER



所在地：東京都港区南青山1-2-6

対象建物名称：ラティス青山

施工対象床面積：4146.95m<sup>2</sup>

工事内訳：耐震補強、設備・内外装更新

改修後の達成賃料：17,500円～18,500円／坪

(2004年SOHO募集賃料)

入居率：SOHO 44 店舗 2 レンタルフォトスタジオ 1 が  
常時満室稼働中



# 日本の世帯数の将来推計について

少子・高齢化や人口減少が叫ばれる中、国立社会保障・人口問題研究所はこのほど、「日本の世帯数の将来推計」を発表しました。世帯数の変化などは、今後の住宅・不動産業界に大きな影響を及ぼすことが予想されるため、調査結果の一部を紹介します。

## 日本の世帯数の将来推計

国立社会保障・人口問題研究所が今年3月に発表した「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」は、2005年から2030年までの25年間にについて、類型別に世帯数などを推計したものです。

それによると、まず日本の「総人口」は、2005年が1億27

77万人で、2030年には1億1522万人（2005年の90%）となり、1255万人も減少すると推計されています。

それに対し「世帯総数」は、2005年が4906万世帯で、2015年までは増加し、5060万世帯に。その後減少して、2030年には4880万世帯（2005年の99%）となり、2005年とほぼ変わらない世帯総数になると見込まれています（次項図表参照）。

世帯について、「単独世帯」「夫婦のみ世帯」「夫婦と子からなる世帯」「ひとり親と子からなる世帯」「その他世帯」に分類すると、増加するのは「単独世帯」と「ひ

とり親と子からなる世帯」。減少するのは、「夫婦と子からなる世帯」と「その他世帯」。「夫婦のみ世帯」はほぼ横ばいで推移する見込みです。

2005年と2030年を比較した場合、特に顕著な増減として、「夫婦と子からなる世帯」が73%に減少し、「単独世帯」が26%に増加することです。

「夫婦と子からなる世帯」は、1985年のピーク時には全体の42.1%を占めており、「一番多い世帯」でした。2005年でも「夫婦と子からなる世帯」ですが、全体の29.9%に減少し、2030年になると全体の21.9%まで減少する見込みです。

「単独世帯」は、1980年に全体の19.8%でしたが、年々増加し、2005年は全体の29.5%で「夫婦と子からなる世帯」とほぼ同じ割合となり、2030年には全体の37.4%で「一番多い世帯」となる見込みです。

「単独世帯」の増加や「夫婦と子からなる世帯」の減少の要因については、晩婚化、未婚化、離婚の増加、親子同居率低下といった、結婚・世帯形成行動の変化によつ

てもたらされていると分析されています。

世帯人員の少ない「単独世帯」などが増加し、世帯人員の多い「夫婦と子からなる世帯」などが減少するため、「平均世帯人員」も2005年の2.56人から2030年には2.27人に減少するとしています。

## 高齢者世帯について

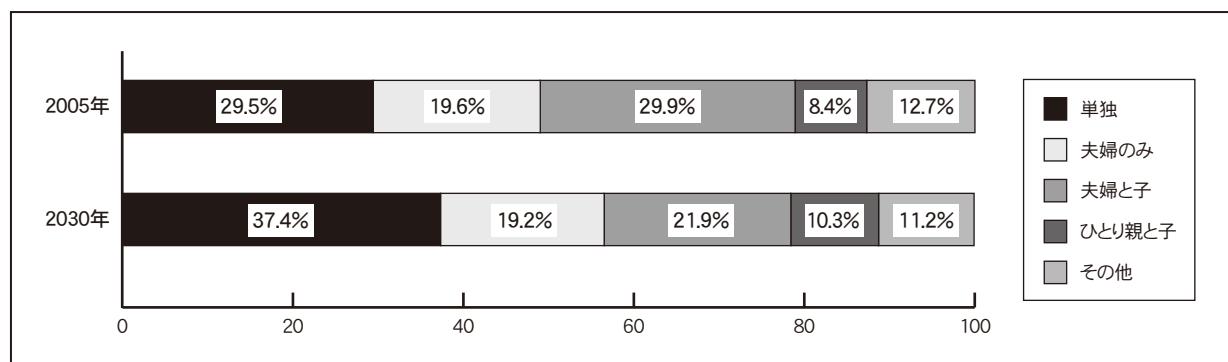
なかでも高齢者の「単独世帯」の増加は顕著で、2005年と2030年を比較すると、「世帯主65歳以上の世帯」は1.86倍、「世帯主75歳以上の世帯」は2.18倍の増加が見込まれています。

以上のような、「単独世帯」、「夫婦と子からなる世帯」（アーリー層）の減少の推計から、単独世帯、特に高齢者向け住宅の需要は期待できるものの、ファミリー向けの物件の需要は先細りすることが考えられるため、今後は対策が必要になるかもしれません。

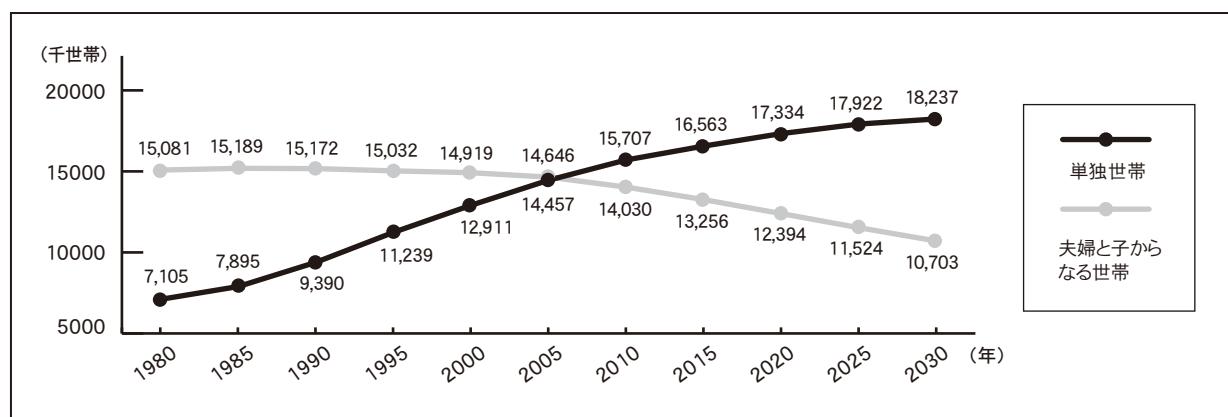
(図表1) 2005年と2030年の比較

	2005年	2030年	2005年を100とした数値
総人口	12,777万人	11,522万人	90
世帯総数	4,906万世帯	4,880万世帯	99
平均世帯人員	2.56人	2.27人	
家族類型別世帯数と割合			
「単独世帯」	1,446万世帯(29.5%)	1,824万世帯(37.4%)	126
「ひとり親と子からなる世帯」	411万世帯(8.4%)	503万世帯(10.3%)	122
「夫婦のみ世帯」	964万世帯(19.6%)	939万世帯(19.2%)	97
「夫婦と子からなる世帯」	1,465万世帯(29.9%)	1,070万世帯(21.9%)	73
「その他世帯」	621万世帯(12.7%)	544万世帯(11.2%)	88
世帯主が65歳以上の及び75歳以上の世帯			
世帯主65歳以上の世帯	1,355万世帯	1,903万世帯	140
うち単独世帯	387万世帯(28.5%)	717万世帯(37.7%)	186
世帯主75歳以上の世帯	554万世帯	1,110万世帯	200
うち単独世帯	197万世帯(35.5%)	429万世帯(38.6%)	218

(図表2) 家族類型別割合



(図表3) 「単独世帯」と「夫婦と子からなる世帯数」の推移



国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より作成

## ● 定借賃貸、都区部で急増 アットホーム

2007年に首都圏でアットホームの情報ネットワークに登録された定期借家の居住用賃貸物件の割合が大きく上昇した。

全登録物件に占める定期借家マンションの割合は2004年、2005年に2.5%、2006年に2.8%だったが、登録物件が集中した東京23区及び神奈川県内のマンションで定期借家物件の増加が顕著だったことから2007年に4.1%に跳ね上がった。23区の定期借家マンションに限ると、増加率は前年比78.7%増で、割合は前年比倍増となる5%に上昇。

2007年に登録された定期借家物件の合計は、前年比14%増加の2万4,551件で、マンション1万5,117件、アパート4,073件、戸建て5,361件の内訳だった。(4月15日号)

## ● 2007年度の首都圏マンション供給、最低水準の5.8万戸 不動産経済研究所

不動産経済研究所の調査によると、2007年度(4月～3月)に首都圏で供給された新築マンションは、前年度比17.9%減の5万8,156戸だった。マンションの大量供給が始まった1994年度以降、最低の数字となった。なお、同期間中で最も供給が多かったのは2000年度の9万5,479戸。

東京都下を除くすべてのエリアで対前年度比減少。東京都区部は1万6,899戸(前年度比20.0%減)、東京都下7,636戸(同8.6%増)、神奈川県1万5,183戸(同23.3%減)、埼玉県8,299戸(同16.0%減)、千葉県1万139戸(同22.0%減)だった。

平均価格は4,698万円で前年度比9.3%上昇。同じく1994年度以降、最高の価格となった。(4月22日号)

## ● 2007年度新設住宅着工戸数、103万戸で前年度比19.4%減少 国交省

国土交通省は4月30日、2007年度の新設住宅着工戸数を発表した。

それによると、2007年度の新設住宅着工戸数は103万5,598戸(前年度比19.4%減少)で、5年ぶりに減少した。同省では、着工戸数減少の理由として2007年6月20日に施行された改正建築基準法の影響などを挙げている。

利用関係別では、持家が31万1,803戸(同12.3%減少)、貸家が43万867戸(同19.9%減少)、分譲住宅が28万2,617戸(同26.1%減少)となった。特に、マンションは15万9,685戸(同34.0%減少)で、大きく減少した。(5月6日号)

# NEWS FLASH



## 全国平均2年連続で上昇 2008年地価公示

国土交通省は3月24日、今年1月1日時点の公示地価を発表した。対前年比の変動率をみると、全国平均では住宅地、商業地とも2年連続で上昇している。3大都市圏の平均も住・商共に上昇幅は拡大しているが、都心部を中心に上昇率が鈍化する地点が現れている。地方圏は依然として下落が続いているが、下落率の縮小傾向は続いている。昨年露呈したサブプライムローン問題の影響とみられるが、年後半からは上昇幅が減速する地点が増えている。

全国平均では、住宅地は1.3%、商業地は3.8%上昇している。3大都市圏の平均は住宅地が4.3%、商業地が10.4%上昇した。(3月25日号)



## おとり広告に注意喚起 首都圏公取協

首都圏不動産公正取引協議会は3月26日付で、「インターネット広告の適正化について」と題した文書並びに「おとり広告の規制概要及び不動産業者の留意事項」の書面を構成会員22団体長あてに送った。インターネットの不動産広告において、表示規約違反となる「おとり広告」がこのところ目立ってきたことから、おとり広告の未然防止、規約順守の徹底を促すのが目的。

同協議会によると、2007年度におけるインターネットおとり広告の違反件数は、1年前に比べて倍増となる20件に上った。また直近の2007年11月から2008年2月にかけて表示規約違反とされ違約金課徴、厳重警告となった53の事案中、インターネット広告に係る違反は「おとり広告」の14件を含めて20件に上った。(4月1日号)



## 「不動産取引所」構築へ 全宅連理事会

社団法人全国宅地建物取引業協会連合会は3月27日、東京都内で理事会を開いた。その中で、「不動産取引所」の構築に向けて今年1月に発足した研究会の検討経過が報告された。

同研究会では、公売や競売、従来の相対取引、オークションなど不動産取引全般の受皿となる「不動産取引所」の構築に向けて検討している。川口有一郎・早稲田大学大学院ファイナンス研究科教授を座長とし、全宅連理事や弁護士らで構成される。

同研究会は、6月までに報告書をまとめる予定。(4月1日号)

## 平成20年度賃貸不動産経営管理士基本講習後期日程について

賃貸不動産経営管理士協議会では、以下の後期日程の基本講習仮申込の受付を  
7月1日（火）午前10時より協議会ホームページに掲載いたします。

受講を希望される方は、協議会ホームページにアクセスの上、仮申込用紙をダウンロードしていただき、FAXにてお申ください。

### 賃貸不動産経営管理士基本講習後期日程

- 9月11日（木）～12日（金） 全国都市会館（東京）
- 9月18日（木）～19日（金） ジェイエイ共済埼玉ビルディング（埼玉）
- 10月 2日（木）～ 3日（金） メルパルク京都（京都）
- 10月 9日（木）～10日（金） 金沢中小企業会館（石川）
- 10月14日（火）～15日（水） 名古屋国際会議場（愛知）
- 10月28日（火）～29日（水） チサンホテル新大阪（大阪）
- 11月 4日（火）～ 5日（水） 全国都市会館（東京）

賃貸不動産経営管理士協議会ホームページ：<http://www.chintaikanrishi.jp/>

## 無料法律相談（会員限定）のご案内

本会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。

6月、7月の開催日は以下のとおりとなっております。

- 日時： 6月 9日（月） 午後1時から4時
- 6月 23日（月） 午後1時から4時
- 7月 14日（月） 午後1時から4時
- 7月 28日（月） 午後1時から4時

電話： 03-3865-7031

# 平成20年度賃貸不動産経営管理士移行講習日程について

(社)全国宅地建物取引業協会連合会及び賃貸不動産管理業協会では、賃貸不動産管理士登録・合格者に対し、業界資格として創設された「賃貸不動産経営管理士」への移行講習を昨年度開催し、合計で4,978名の方が新資格者となりました。

本年度につきましては、以下の日程で移行講習を開催いたします。既に、受講対象者の方へは、受講案内を発送しておりますが、お手元にない場合でも、賃貸不動産管理業協会ホームページより『賃貸不動産管理士登録番号あるいは受講番号』及び『生年月日』を入力していただければ、申込用紙等のダウンロードが可能です。

本講習を受講できる方は、過去に賃貸不動産管理士講習を受講し、合格・登録している方です。

また、昨年度移行講習を受講した方は、再度受講する必要はありません。

## 日程について

7月16日(水)	チサンホテル新大阪(大阪)
7月17日(木)	TFTビル東館(東京)
7月24日(木)	ハーネル仙台(宮城)
8月6日(水)	アクロス福岡(福岡)
8月19日(火)	北海道自治労会館(北海道)
9月2日(火)	RCC文化センター(広島)
9月4日(木)	石川県不動産会館(石川)
9月11日(木)	香川県県民ホール(香川)
9月17日(水)	チサンホテル新大阪(大阪)
9月29日(月)	浦添産業振興センター(沖縄)
10月8日(水)	コンベンションルームA P名古屋(愛知)
10月29日(水)	高知会館(高知)
11月4日(火)	TFTビル東館(東京)

※東京、大阪会場以外は、ビデオによる講義を受講していただきます。

## 受講費用について

- ・賃貸不動産管理士登録者 3,000円
- ・賃貸不動産管理士合格者 9,000円

## 当日の時間割について

12:00	受付開始
13:00～13:20	賃貸不動産経営管理士創設目的、理念等
13:20～14:30	講習①(法的側面) 【15分休憩】
14:45～15:55 講習②(税務的側面) 【15分休憩】	
16:10～16:20	効果測定概要説明
16:20～16:40	効果測定
16:40	回収ほか、事務連絡

時間割については、変更する場合もあります。

# 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11回のテーマ：店頭の注目のひき方

店を目立つようにすることは、そう簡単なことではありません。昔なら、暗い夜道で遠くに赤チョウチンがあれば、すぐにそれと気付いたことでしょう。しかし、一般に店舗は街中にあるため、通る人に注目してもらえるような工夫が必要になります。

ヒントは至る所にありますので、日常の行動範囲の中でもよく観察してみると参考になります。



A



B



C

### ハッとする物

写真Aのジャンボなオブジェには驚きです。見る人によっていろいろなイメージをもつことでしょう。最近、駅の広場やコンコースには、たくさんのオブジェが置かれています(写真B)。作者は意味を考えているのでしょうか? ある作者に聞いてみると、「それは見る人の主觀で十分」とのことでした。

写真Cのような照明器具はいくら目立つとはいえ、不動産店舗にはふさわしくないでしょう。



D

### ユーモラスな物

見ていてどこか心が和む物があります。写真Dのタヌキもそのひとつです。これには説明などりません。

### 奇抜な物

写真Eは、交番の屋根にカエルが乗っています。また、写真Fは郵便ポストの上で阿波踊りの人形が乗っています。



E



F



G

### オーソドックスな物

奇抜な物は人目を引くかもしれません、1、2回見ると、その後あまり見なくなるようです。

不動産を取り扱う仕事では、やはり落ち着きのあるオーソドックスな物がよいのではないかでしょうか。

写真Gは時計で、珍らしい物ではありませんが、通る人にとっては便利な物です。

また、少し変わった物として郵便受け(写真H)があります。郵便受けはどこにでも必ずある物ですが、ちょっとした工夫で、さりげなく目を引く物になりますし、目印にもなる物です。

身の回りには、このようないろいろ参考になる物があるはずです。